BOZZA DI DOCUMENTO DI AMMISSIONE DEL 3 SETTEMBRE 2026
• soggetta ad integrazione e modifica •

LE INFORMAZIONI CONTENUTE NEL PRESENTE DOCUMENTO NON SONO COMPLETE E SONO SOGGETTE AD INTEGRAZIONE, REVISIONE E MODIFICA ANCHE SOSTANZIALI. LA CONSEGNA DEL PRESENTE DOCUMENTO NON COSTITUISCE UN'OFFERTA O UN INVITO ALLA VENDITA NÉ UNA SOLLECITAZIONE ALL'ACQUISTO DEGLI STRUMENTI FINANZIARI IN ESSO DESCRITTI.

IL PRESENTE DOCUMENTO NON COSTITUISCE UN PROSPETTO O UN *OFFERING CIRCULAR*

Il presente documento, contenente una bozza di documento di ammissione, è stato predisposto da Nabla S.p.A. ("**Nabla**" o la "**Società**"), in relazione alla prospettata domanda di ammissione alle negoziazioni (l'"**Ammissione**") su Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. ("**EGM**"), delle azioni e dei warrant della Società (l'"**Offerta**"). L'Offerta non costituisce una "offerta al pubblico" così come definita dal Decreto Legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998, come successivamente modificato e integrato (il "**TUF**"), e pertanto non si rende necessaria la redazione di un prospetto secondo gli schemi previsti dal Regolamento Delegato (UE) n. 2019/980. Il presente documento non costituisce quindi un prospetto e la sua pubblicazione non deve essere autorizzata dalla CONSOB ai sensi del Regolamento (UE) n. 2017/1129 (il "**Regolamento Prospetto**") o di qualsiasi altra norma o regolamento disciplinante la redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi ai sensi degli articoli 94 e 113 del TUF, ivi incluso il regolamento emittenti adottato dalla CONSOB con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato (il "**Regolamento Emittenti**").

Le informazioni contenute nel presente documento, ancora in forma di bozza ed incompleto, sono soggette ad aggiornamento, integrazione, revisione, ulteriori verifiche e modifiche anche di natura sostanziale rispetto a quelle quivi contenute. In particolare, il presente documento si riferisce al verificarsi di taluni eventi che non si sono ancora verificati alla data in cui esso è reso disponibile, ma che dovrebbero o potrebbero verificarsi prima della pubblicazione del documento di ammissione definitivo. Inoltre, l'Ammissione su EGM potrà avvenire esclusivamente sulla base di un documento di ammissione definitivo e completo, da rendersi pubblico con le modalità previste dalla normativa anche regolamentare applicabile.

Eventuali significativi fatti nuovi, altri fatti o circostanze ora non incluse nel documento (anche a ragione della materiale conoscenza postuma di tali fatti o circostanze a seguito della redazione del presente documento), errori materiali o imprecisioni relativi alle informazioni contenute nella bozza di documento di ammissione, che siano atti ad influire in modo rilevante sulle valutazioni degli investitori circa l'acquisto o la sottoscrizione delle azioni ordinarie di Nabla o dei warrant e che dovessero sopravvenire o siano rilevanti tra il momento in cui la bozza del documento di ammissione è messa a disposizione dei potenziali investitori e la pubblicazione del documento di ammissione definitivo, saranno oggetto del documento di ammissione in versione finale.

Il presente documento non è stato approvato né da Consob né da Borsa Italiana S.p.A. o da qualsiasi altra autorità competente né tale approvazione è prevista in relazione al documento di ammissione definitivo. Il presente documento non costituisce un messaggio pubblicitario né un'offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni ordinarie della Società né esso o parte di esso costituirà la base di, o vi potrà essere riposto affidamento in relazione a, qualsivoglia contratto o impegno o decisione di investimento.

Il presente documento è stato predisposto esclusivamente per essere utilizzato da parte della Società in relazione alla potenziale Ammissione, e nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, è resa, né alcun affidamento dovrà essere riposto, in relazione alla correttezza, l'accuratezza, la completezza o la precisione delle informazioni o delle opinioni in esso contenute. Salvo quanto altrimenti indicato, tutte le informazioni contenute nel presente documento vengono rese alla data nel medesimo indicata. Prendendo visione della presente bozza di documento di ammissione si riconosce e si accetta che la stessa costituisce esclusivamente un documento preliminare soggetto ad integrazione e modifiche anche rilevanti rispetto al contenuto della presente bozza.

Né la Società, né Giotto Cellino SIM S.p.A. né alcuno dei rispettivi amministratori, dipendenti, consulenti o rappresentanti (anche citati all'interno del documento) saranno ritenuti responsabili (per negligenza o altrimenti) di qualunque perdita derivante da qualunque utilizzo del presente documento o dei relativi contenuti o comunque derivante in relazione al medesimo.

Il documento di ammissione definitivo in lingua italiana, che sarà pubblicato dalla Società in relazione all'Ammissione, costituirà l'unico documento ufficiale. Le informazioni e le opinioni contenute nel presente documento sono soggette a modifica ed integrazione anche per parti essenziali, rilevanti e sostanziali, senza alcun preavviso o informativa preventiva. Il destinatario sarà responsabile, in via esclusiva, di effettuare una propria valutazione delle informazioni di cui al presente documento nonché di qualunque decisione di investimento eventualmente basata su tali informazioni. Ai destinatari del presente documento, che stiano considerando l'acquisto di azioni ordinarie della Società, si rammenta che tale investimento deve essere realizzato solo sulla base delle informazioni contenute nel documento di ammissione definitivo, che potranno anche discostarsi in maniera rilevante e sostanziale dalle informazioni di cui al presente documento. Nessun affidamento può essere riposto, per qualsivoglia motivo, sulle informazioni contenute nel presente documento o sulla loro completezza, accuratezza o correttezza. L'eventuale decisione di investimento basata sul presente documento potrebbe esporre l'investitore al rischio della totale perdita del denaro investito.

I dati e le informazioni contenuti nella presente bozza di Documento di Ammissione, sono soggetti a modifiche, revisioni ed integrazioni (anche di notevole entità e rilevanza)
La consegna del presente documento non costituisce un' offerta o una sollecitazione all' acquisto degli strumenti finanziari in esso descritti

Emittente

Nabla S.p.A.

NABLA

Euronext Growth Advisor, Global Coordinator e Bookrunner

Giotto Cellino SIM S.p.A.

GIOTTO CELLINO SIM

IL PRESENTE DOCUMENTO CONTIENE IMPORTANTI INFORMAZIONI E DEVE ESSERE LETTO CON PARTICOLARE ATTENZIONE NELLA SUA INTEREZZA E CONSIDERANDO I FATTORI DI RISCHIO IN ESSO RIPORTATI

Il presente documento è stato redatto in conformità al regolamento emittenti dell'Euronext Growth Milan ("**Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan**") ai fini dell'ammissione delle azioni ordinarie e dei *warrant* di Nabla S.p.A. ("**Nabla**" o l'"**Emittente**" o la "**Società**") su tale sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. (l'"**Euronext Growth Milan**"). L'emissione di strumenti finanziari contemplata nel presente documento non costituisce una "offerta al pubblico" così come definita dal Decreto Legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998, come successivamente modificato e integrato (il "**TUF**"), e pertanto non si rende necessaria la redazione di un prospetto secondo gli schemi previsti dal Regolamento Delegato (UE) n. 2019/980. Il presente documento non costituisce quindi un prospetto e la sua pubblicazione non deve essere autorizzata dalla CONSOB ai sensi del Regolamento (UE) n. 2017/1129 (il "**Regolamento Prospetto**") o di qualsiasi altra norma o regolamento disciplinante la redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi ai sensi degli articoli 94 e 113 del TUF, ivi incluso il regolamento emittenti adottato dalla CONSOB con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato (il "**Regolamento Emittenti**").

EURONEXT GROWTH MILAN È UN SISTEMA MULTILATERALE DI NEGOZIAZIONE DEDICATO PRIMARIAMENTE ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE E ALLE SOCIETÀ AD ALTO POTENZIALE DI CRESCITA ALLE QUALI È TIPICAMENTE COLLEGATO UN LIVELLO DI RISCHIO SUPERIORE RISPETTO AGLI EMITTENTI DI MAGGIORI DIMENSIONI O CON *BUSINESS* CONSOLIDATI.

L'INVESTITORE DEVE ESSERE CONSAPEVOLE DEI RISCHI DERIVANTI DALL'INVESTIMENTO IN QUESTA TIPOLOGIA DI EMITTENTI E DEVE DECIDERE SE INVESTIRE SOLTANTO DOPO ATTENTA VALUTAZIONE.

CONSOB E BORSA ITALIANA S.P.A. NON HANNO ESAMINATO NÉ APPROVATO IL CONTENUTO DI QUESTO DOCUMENTO.

• documento di ammissione •

relativo all'ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan di azioni ordinarie e warrant di Nabla S.p.A.

Borsa Italiana S.p.A. ha emesso il provvedimento di ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan in data [__] 2026. Si prevede che la data di inizio delle negoziazioni degli strumenti finanziari sia il [__] 2026.

Le azioni ordinarie e i *warrant* della Società non sono negoziati in alcun mercato regolamentato o non regolamentato italiano o estero e la Società non ha presentato domanda di ammissione in altri mercati (fatta eccezione per Euronext Growth Milan).

EMISSIONE RIENTRANTE NEI CASI DI INAPPLICABILITÀ DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI OFFERTA AL PUBBLICO AI SENSI DELL'ARTICOLO 1, PARAGRAFO 4, DEL REGOLAMENTO PROSPETTO, DELL'ARTICOLO 100 DEL TUF E DELL'ARTICOLO 34-*TER* DEL REGOLAMENTO EMITTENTI

Milano (MI), [__] settembre 2026 – *Documento di ammissione messo a disposizione del pubblico presso la sede legale di Nabla S.p.A. in Milano (MI), Via Tortona n. 33, e sul sito* internet *dell'Emittente all'indirizzo* [www.nabla-group.com]

INDICE

INDICE I
AVVERTENZA ... V
DEFINIZIONI VIII
GLOSSARIO XI
CALENDARIO PREVISTO DELL'OPERAZIONE ... XII
DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO ... XIII
SEZIONE PRIMA ... XIV
PARTE I – PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI ... 1
1. RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE ... 1
2. DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ ... 1
3. RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI ... 1
4. INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI ... 1
PARTE II – REVISORI LEGALI DEI CONTI ... 2
1. REVISORI DELL'EMITTENTE ... 2
2. INFORMAZIONI SUI RAPPORTI CON LA SOCIETÀ DI REVISIONE ... 2
PARTE III – INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE ... 3
1. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE ... 3
1.2 Stato Patrimoniale riclassificato dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024 ... 11
PARTE IV – FATTORI DI RISCHIO ... 21
1. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'EMITTENTE ... 21
1.1 Rischi connessi all'esecuzione del piano industriale e all'evoluzione del mix dei canali distributivi ... 21
1.2 Rischi connessi alla strategia e alla gestione della crescita ... 22
1.3 Rischi connessi al sistema di controllo di gestione ... 22
1.4 Rischi legati alla dipendenza da figure chiave e identità dei fondatori ... 23
1.5 Rischi connessi alle coperture assicurative ... 23
1.6 Rischi connessi alla perdita di risorse qualificate e alla difficoltà di reperirne di nuove ... 23
1.7 Rischi connessi ai conflitti di interesse degli amministratori e al c.d. *interlocking* ... 24
1.8 Rischi connessi al livello d'indebitamento finanziario e al rispetto degli obblighi previsti nei contratti di finanziamento ... 24
1.9 Rischi connessi alla variazione dei tassi di interesse ... 25
1.10 Rischi connessi alla gestione della *brand reputation* e alla comunicazione digitale ... 25
1.11 Rischi connessi al funzionamento dei sistemi informatici ... 26
1.12 Rischi connessi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali ... 26
1.13 Rischi connessi al modello operativo "Fabless", alla catena di fornitura internazionale e alla gestione delle scorte ... 27
1.14 Rischi connessi al modello di *business*, alla concentrazione della clientela e ai rapporti commerciali con i principali clienti dell'Emittente basati su ordini di acquisto ... 27
1.15 Rischi connessi alla dipendenza strategica dalla comunicazione *social* e alle dinamiche di acquisizione digitale ... 28
1.16 Rischi connessi alle politiche contabili e alla capitalizzazione dei costi di Ricerca e Sviluppo ... 29
1.17 Rischi connessi a fenomeni di stagionalità ... 29
1.18 Rischi connessi alla responsabilità da prodotto e conseguenti rischi reputazionali ... 29
1.19 Rischi connessi alla protezione della proprietà intellettuale e alla violazione della proprietà intellettuale di terzi ... 30
1.20 Rischi connessi alla mancata adozione di un modello di organizzazione, gestione e controllo ex D. Lgs. 231/2001 ... 30
1.21 Rischi connessi alle operazioni con Parti Correlate ... 31
1.22 Rischi connessi al sistema di governance e all'applicazione differita di determinate previsioni statutarie ... 31
1.23 Rischi connessi all'utilizzo di Indicatori Alternativi di Performance nel Documento di Ammissione ... 31
1.24 Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza, stime ed elaborazioni interne ... 32
1.25 Rischi connessi alla disciplina dei prezzi di trasferimento ... 32
1.26 Rischi fiscali connessi all'Imposta sul Valore Aggiunto ... 33
2. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERANO L'EMITTENTE ... 33
2.1 Rischi connessi al quadro normativo ... 33
2.2 Rischi connessi a dichiarazioni ambientali e di sostenibilità (*greenwashing*) ... 33
2.3 Rischi connessi all'elevato livello di competitività e alla concorrenza ... 34
2.4 Rischi connessi alla fluttuazione dei prezzi delle materie prime ... 34
2.5 Rischi connessi all'evoluzione delle preferenze dei consumatori e dei *trend* di mercato ... 35
2.6 Rischi connessi all'andamento macroeconomico e alle incertezze del contesto economico e politico in Italia, in Europa e globale ... 36
3. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AI TITOLI OGGETTO DELL'OFFERTA ... 36
3.1 Rischi connessi alla negoziazione su Euronext Growth Milan, alla liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo degli Strumenti Finanziari ... 36
3.2 Rischi connessi al mantenimento dei requisiti di eleggibilità per gli interventi del Patrimonio Destinato ... 37
3.3 Rischi connessi ai Warrant e alle Azioni di Compendio ... 37
3.4 Rischi connessi alla difficile contendibilità dell'Emittente ... 37
3.5 Rischi connessi agli impegni temporanei di inalienabilità delle Azioni ... 38
3.6 Rischi connessi all'incertezza circa il conseguimento di utili e la distribuzione di dividendi ... 38
3.7 Rischi connessi alla possibilità di sospensione o revoca dalla negoziazione degli Strumenti Finanziari ... 38
3.8 Rischi connessi all'attività di stabilizzazione ... 39
3.9 Rischi connessi ai conflitti di interesse ... 39
3.10 Rischi connessi al limitato flottante delle Azioni e alla limitata capitalizzazione dell'Emittente ... 40
3.11 Rischi connessi alle particolari caratteristiche dell'investimento in Strumenti Finanziari ... 40
PARTE V – INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE ... 41
1. DENOMINAZIONE LEGALE E COMMERCIALE DELL'EMITTENTE ... 41
2. LUOGO E NUMERO DI REGISTRAZIONE DELL'EMITTENTE E SUO CODICE IDENTIFICATIVO DEL SOGGETTO GIURIDICO (LEI) ... 41

3. DATA DI COSTITUZIONE E DURATA DELL'EMITTENTE 41
4. RESIDENZA E FORMA GIURIDICA DELL'EMITTENTE, LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE OPERA, PAESE DI REGISTRAZIONE, NONCHÉ INDIRIZZO, NUMERO DI TELEFONO DELLA SEDE SOCIALE E SITO *WEB* 41
PARTE VI – PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ AZIENDALI 42
1. PRINCIPALI ATTIVITÀ 42
1.1 Descrizione delle attività dell'Emittente 42
1.2 Il modello di business dell'Emittente 44
1.3 Struttura organizzativa 48
1.4 Fattori chiave di successo dell'Emittente 48
2. PRINCIPALI MERCATI 49
2.1 Il Contesto Macroeconomico Globale e la Resilienza Strutturale del Settore Beauty 49
2.2 Dimensioni, Sviluppo e Prospettive del Mercato Globale (2024-2030) 50
2.3 Dinamiche per Categoria Merceologica e il Fenomeno dell'Ibridazione 51
2.4 L'Architettura dei Prezzi: L'Egemonia del Segmento "Entry Prestige" e l'Impatto della "Dupe Culture" 52
2.5 Evoluzione Demografica e Comportamentale: L'Ascesa dei DNVB e il Consumatore Frammentato 52
2.6 L'Eccellenza del Mercato Cosmetico Italiano e il Modello "Fabless" 53
2.7 La Trasformazione dei Canali Distributivi: L'Ecosistema Omnicanale (O2O) 53
2.8 Il Paradigma ESG: Sostenibilità, Economia Circolare e Impatto Sociale 54
2.9 Dinamiche di consolidamento settoriale e M&A 55
2.10 Posizionamento competitivo 55
3. FATTI IMPORTANTI NELL'EVOLUZIONE DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE 56
4. STRATEGIA E OBIETTIVI 57
5. DIPENDENZA DELL'EMITTENTE DA BREVETTI O LICENZE, DA CONTRATTI INDUSTRIALI, COMMERCIALI O FINANZIARI, O DA NUOVI PROCEDIMENTI DI FABBRICAZIONE 58
5.1 Marchi, brevetti o licenze 58
5.2 Clienti e fornitori 58
5.3 Contratti di finanziamento 58
6. FONTI DELLE DICHIARAZIONI FORMULATE DALL'EMITTENTE RIGUARDO ALLA PROPRIA POSIZIONE CONCORRENZIALE 58
7. INVESTIMENTI 58
7.1 Investimenti rilevanti effettuati dall'Emittente (nell'ultimo triennio o per il periodo a cui si riferiscono le informazioni finanziarie fino alla Data del Documento di Ammissione) 58
7.2 Investimenti rilevanti in corso di realizzazione e futuri 60
7.3 Informazioni riguardanti le *joint ventures* e le imprese in cui l'Emittente detiene una quota di capitale tale da poter avere un'incidenza notevole 60
7.4 Problemi ambientali che possono influire sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali 60
PARTE VII – STRUTTURA ORGANIZZATIVA 61
1. DESCRIZIONE DEL GRUPPO A CUI APPARTIENE L'EMITTENTE 61
2. SOCIETÀ CONTROLLATE E PARTECIPATE DALL'EMITTENTE 61
PARTE VIII – CONTESTO NORMATIVO 62
1. CONTESTO NORMATIVO 62
PARTE IX – INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE 63
1. TENDENZE PIÙ SIGNIFICATIVE MANIFESTATESI RECENTEMENTE NELL'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE, DELLE VENDITE E DELLE SCORTE E NELL'EVOLUZIONE DEI COSTI E DEI PREZZI DI VENDITA ED EVENTUALI CAMBIAMENTI SIGNIFICATIVI DEI RISULTATI FINANZIARI 63
2. EVENTUALI CAMBIAMENTI SIGNIFICATIVI DEI RISULTATI FINANZIARI DALLA DATA DELL'ULTIMO ESERCIZIO INCLUSO NELLE INFORMAZIONI FINANZIARIE FINO ALLA DATA DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE 63
3. INFORMAZIONI SU TENDENZE, INCERTEZZE, RICHIESTE, IMPEGNI O FATTI NOTI CHE POTREBBERO RAGIONEVOLMENTE AVERE RIPERCUSSIONI SIGNIFICATIVE SULLE PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE ALMENO PER L'ESERCIZIO IN CORSO 63
PARTE X – ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA E ALTI DIRIGENTI 64
1. INFORMAZIONI SUGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA E ALTI DIRIGENTI 64
1.1 Consiglio di Amministrazione 64
1.2 Collegio Sindacale 68
2. CONFLITTI DI INTERESSE DEI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA 72
2.1 Conflitti di interesse dei componenti del Consiglio di Amministrazione 72
2.2 Conflitti di interesse dei componenti del Collegio Sindacale 72
3. ACCORDI O INTESE CON I PRINCIPALI AZIONISTI, CLIENTI, FORNITORI O ALTRI, A SEGUITO DEI QUALI SONO STATI SCELTI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE, DI SORVEGLIANZA 73
4. EVENTUALI RESTRIZIONI CONCORDATE DA COMPONENTI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA PER LA CESSIONE DEI TITOLI DELL'EMITTENTE DETENUTI 73
PARTE XI – PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE 74
1. DURATA DELLA CARICA DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI MEMBRI DEL COLLEGIO SINDACALE 74
2. CONTRATTI DI LAVORO STIPULATI DAI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI SORVEGLIANZA CON L'EMITTENTE O CON LE SOCIETÀ PARTECIPATE CHE PREVEDANO UN'INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO 74
3. DICHIARAZIONE CIRCA L'OSSERVANZA DELLE NORME IN MATERIA DI GOVERNO SOCIETARIO 74
4. POTENZIALI IMPATTI SIGNIFICATIVI SUL GOVERNO SOCIETARIO, COMPRESI I FUTURI CAMBIAMENTI NELLA COMPOSIZIONE DEL CONSIGLIO E DEI COMITATI (NELLA MISURA IN CUI CIÒ SIA GIÀ STATO DECISO DAL CONSIGLIO E/O DALL'ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI) 75
PARTE XII – DIPENDENTI 76
1. DIPENDENTI 76
2. PARTECIPAZIONI AZIONARIE E *STOCK OPTION* 76
3. DESCRIZIONE DI EVENTUALI ACCORDI DI PARTECIPAZIONE DEI DIPENDENTI AL CAPITALE SOCIALE 77
PARTE XIII – PRINCIPALI AZIONISTI 78

1. AZIONISTI CHE DETENGONO TITOLI IN MISURA SUPERIORE AL 5% DEL CAPITALE SOCIALE DELL'EMITTENTE 78
2. PARTICOLARI DIRITTI DI VOTO DI CUI SONO TITOLARI I PRINCIPALI AZIONISTI 79
3. SOGGETTO CHE ESERCITA IL CONTROLLO SULL'EMITTENTE 79
4. ACCORDI DALLA CUI ATTUAZIONE POSSA SCATURIRE UNA VARIAZIONE DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE SUCCESSIVAMENTE ALLA PUBBLICAZIONE DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE 79
PARTE XIV – OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE 80
1. OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE 80
PARTE XV – INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI 82
1. CAPITALE SOCIALE 82
1.1 Capitale sociale sottoscritto e versato 82
1.2 Azioni non rappresentative del capitale sociale 82
1.3 Azioni proprie 82
1.4 Importo di titoli convertibili, scambiabili o *cum warrant* 82
1.5 Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto sul capitale deliberato, ma non emesso o di impegni all'Aumento di Capitale 82
1.6 Altre informazioni relative al capitale di eventuali membri del Gruppo offerto in opzione 82
1.7 Evoluzione del capitale sociale 82
2. ATTO COSTITUTIVO E STATUTO SOCIALE 84
2.1 Indicazione del Registro delle Imprese, oggetto sociale e scopi dell'Emittente 84
2.2 Disposizioni dello Statuto riguardanti i membri degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza 85
2.3 Diritti, privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti 87
2.4 Disciplina statutaria relativa alla modifica dei diritti dei possessori delle azioni 87
2.5 Disposizioni statutarie delle assemblee dell'Emittente 87
2.6 Descrizione di eventuali disposizioni statutarie che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente 88
2.7 Descrizione di eventuali disposizioni statutarie che disciplinano la soglia di possesso al di sopra della quale vige l'obbligo di comunicazione al pubblico della quota di azioni posseduta 89
2.8 Condizioni previste dall'atto costitutivo e dallo Statuto per la modifica del capitale, nel caso che tali condizioni siano più restrittive delle condizioni previste per legge 89
PARTE XVI – PRINCIPALI CONTRATTI 90
1. CONTRATTI DI FINANZIAMENTO 90
1.1 Contratto di finanziamento tra Intesa Sanpaolo S.p.A. e l'Emittente in data 29 ottobre 2020 90
1.2 Contratto di finanziamento tra Intesa Sanpaolo S.p.A. e l'Emittente in data 30 giugno 2025 90
PARTE XVII – INFORMAZIONI SULLE PARTECIPAZIONI 92
SEZIONE SECONDA 93
PARTE I – PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI 94
1. RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE 94
2. DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ 94
3. RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI 94
4. INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI 94
5. AUTORITÀ COMPETENTE 94
PARTE II – FATTORI DI RISCHIO 95
PARTE III – INFORMAZIONI ESSENZIALI 96
1. DICHIARAZIONE RELATIVA AL CAPITALE CIRCOLANTE 96
2. RAGIONI DELL'OFFERTA E IMPIEGO DEI PROVENTI 96
PARTE IV – INFORMAZIONI RIGUARDANTI I TITOLI DA OFFRIRE E DA AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE 97
1. DESCRIZIONE DEL TIPO E DELLA CLASSE DEI TITOLI DA OFFRIRE E AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE, COMPRESI I CODICI INTERNAZIONALI DI IDENTIFICAZIONE DEI TITOLI (ISIN) 97
2. LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE I TITOLI SONO EMESSI 98
3. CARATTERISTICHE DEI TITOLI 98
4. VALUTA DI EMISSIONE DEI TITOLI 98
5. DESCRIZIONE DEI DIRITTI CONNESSI AI TITOLI, COMPRESA QUALSIASI LORO LIMITAZIONE, E PROCEDURA PER IL LORO ESERCIZIO 98
6. DELIBERE, AUTORIZZAZIONI E APPROVAZIONI IN VIRTÙ DELLE QUALI I TITOLI SONO STATI O SARANNO CREATI E/O EMESSI 99
7. DATA PREVISTA PER L'EMISSIONE DEI TITOLI 100
8. DESCRIZIONE DI EVENTUALI RESTRIZIONI ALLA TRASFERIBILITÀ DEI TITOLI 100
9. DICHIARAZIONI SULL'ESISTENZA DI EVENTUALI NORME IN MATERIA DI OBBLIGO DI OFFERTA AL PUBBLICO DI ACQUISTO E/O DI OFFERTA DI ACQUISTO E DI VENDITA RESIDUALI IN RELAZIONE AI TITOLI 100
10. OFFERTE PUBBLICHE DI ACQUISTO EFFETTUATE DA TERZI SULLE AZIONI DELL'EMITTENTE NEL CORSO DELL'ULTIMO ESERCIZIO O DELL'ESERCIZIO IN CORSO 100
11. REGIME FISCALE 100
PARTE V – POSSESSORI DI TITOLI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA 101
1. INFORMAZIONI SUI SOGGETTI CHE OFFRONO IN VENDITA I TITOLI 101
2. AZIONI OFFERTE IN VENDITA 101
3. SE UN AZIONISTA VENDITORE È UN AZIONISTA PRINCIPALE DELL'EMITTENTE, ENTITÀ DELLA SUA PARTECIPAZIONE SIA PRIMA SIA IMMEDIATAMENTE DOPO L'EMISSIONE 101
4. ACCORDI DI *LOCK-UP* 101
PARTE VI – SPESE RELATIVE ALL'AMMISSIONE E ALL'OFFERTA 102
1. PROVENTI NETTI TOTALI E STIMA DELLE SPESE TOTALI RELATIVE ALL'AMMISSIONE 102
PARTE VII – DILUIZIONE 103
1. AMMONTARE E PERCENTUALE DELLA DILUIZIONE IMMEDIATA DERIVANTE DALL'OFFERTA 103
1.1 Confronto tra la partecipazione al capitale azionario e i diritti di voto degli attuali azionisti prima e dopo l'Aumento di Capitale derivante dall'Offerta, nell'ipotesi in cui gli attuali azionisti non sottoscrivano le nuove Azioni 103
1.2 Confronto tra il valore del patrimonio netto per Azione e il prezzo di offerta per Azione nell'Offerta 103
2. EFFETTI DILUITIVI NEL CASO IN CUI UNA PARTE DELL'OFFERTA SIA RISERVATA SOLO A DETERMINATI INVESTITORI 104

PARTE VIII – INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI 105
1. CONSULENTI 105
2. INDICAZIONE DI ALTRE INFORMAZIONI CONTENUTE NELLA SEZIONE SECONDA SOTTOPOSTE A REVISIONE O REVISIONE LIMITATA DA PARTE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE 105
INDICE DEGLI ALLEGATI 106

AVVERTENZA

L'emissione degli strumenti finanziari contemplata nel presente documento di ammissione (il "**Documento di Ammissione**") non costituisce un'offerta o una sollecitazione all'acquisto o alla sottoscrizione di strumenti finanziari, né costituisce un'offerta o una sollecitazione all'acquisto o alla sottoscrizione delle azioni ordinarie e dei *warrant* dell'Emittente posta in essere da soggetti in circostanze o nell'ambito di una giurisdizione in cui tale offerta o invito alla vendita o sollecitazione non sia consentita. L'offerta delle azioni ordinarie e dei warrant dell'Emittente costituisce un collocamento riservato, rientrante nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerta al pubblico di strumenti finanziari previsti dall'art. 100 del TUF e dall'art. 34-ter del Regolamento Emittenti.

Il presente Documento di Ammissione non è destinato a essere pubblicato, distribuito o diffuso (direttamente e/o indirettamente) in giurisdizioni diverse dall'Italia e, in particolare, in Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti d'America (gli "**Stati Uniti**") nonché in qualsiasi altro Paese in cui la pubblicazione, distribuzione o diffusione del Documento di Ammissione richieda l'approvazione delle competenti autorità locali o sia in violazione di norme o regolamenti locali (gli "**Altri Paesi**"). Gli strumenti finanziari dell'Emittente non sono stati e non saranno registrati in base al *Securities Act* del 1933, come successivamente modificato e integrato, o presso qualsiasi autorità di regolamentazione finanziaria di uno stato degli Stati Uniti o in base alla normativa in materia di strumenti finanziari in vigore in Australia, Canada, Giappone o negli Altri Paesi. Gli strumenti finanziari non potranno essere offerti, venduti o comunque trasferiti, direttamente o indirettamente, in Australia, Canada, Giappone, Stati Uniti e negli Altri Paesi né potranno essere offerti, venduti o comunque trasferiti, direttamente o indirettamente, per conto o a beneficio di cittadini o soggetti residenti in Australia, Canada, Giappone, Stati Uniti o negli Altri Paesi, fatto salvo il caso in cui l'Emittente si avvalga, a sua discrezione, di eventuali esenzioni previste dalle normative ivi applicabili. La pubblicazione e la distribuzione del presente Documento di Ammissione in altre giurisdizioni potrebbero essere soggette a restrizioni di legge o regolamentari e pertanto gli investitori sono tenuti a informarsi sulla normativa applicabile in materia nei rispettivi Paesi di residenza e a osservare tali restrizioni. Ogni soggetto che entri in possesso del presente documento dovrà preventivamente verificare l'esistenza di tali normative e restrizioni e osservare dette restrizioni. La violazione delle restrizioni previste potrebbe costituire una violazione della normativa applicabile in materia di strumenti finanziari nella giurisdizione di competenza.

La Società dichiara che utilizzerà la lingua italiana per tutti i documenti messi a disposizione degli azionisti e per qualsiasi altra informazione prevista dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Si precisa che per le finalità connesse all'ammissione alle negoziazioni degli strumenti finanziari dell'Emittente sull'Euronext Growth Milan, Giotto Cellino SIM S.p.A. ha agito in veste di *Euronext Growth Advisor* della Società ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e del Regolamento *Euronext Growth Advisor* dell'Euronext Growth Milan (il "**Regolamento Euronext Growth Advisor**").

Ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e del Regolamento Euronext Growth Advisor, Giotto Cellino SIM S.p.A. è pertanto unicamente responsabile nei confronti di Borsa Italiana S.p.A.

Giotto Cellino SIM S.p.A., pertanto, non si assume alcuna responsabilità nei confronti di qualsiasi soggetto che, sulla base del presente Documento di Ammissione, decida in qualsiasi momento di investire nella Società. Si rammenta che responsabili nei confronti degli investitori in merito alla completezza e veridicità dei dati e delle informazioni contenute nel presente documento sono unicamente i soggetti indicati nella Sezione Prima, Parte I, e nella Sezione Seconda, Parte I, che seguono.

Si segnala che per la diffusione delle informazioni regolamentate l'Emittente si avvarrà del circuito "1-INFO-SDIR" gestito da Computershare S.p.A., con sede legale in Milano, Via Lorenzo Mascheroni n. 19 e autorizzato da Consob.

L'Emittente dichiara e garantisce che alla Data del Documento di Ammissione:

a) è in possesso dei requisiti (i "**Requisiti**") previsti *(x)* dall'art. 27, comma 5-bis, del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 luglio 2020, n. 77 (il "**Decreto Legge**"); e *(y)* dall'art. 3 del decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, sentito il Ministro dello Sviluppo Economico, n.26 del 3 febbraio 2021 (il "**Decreto Attuativo**"), di seguito elencati:

   (i) ha sede legale o significativa e stabile organizzazione in Italia;

   (ii) è costituita nella forma di società per azioni comprese quelle costituite in forma cooperativa - escluse quelle di cui all'articolo 162-bis, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, non essendo invece escluse le società di cui all'articolo 162-*bis*, comma 1, lett. c), numero 1), del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917;

   (iii) non opera nel settore bancario, finanziario o assicurativo;

   (iv) è una società i cui titoli azionari sono quotati in mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione italiani, ovvero che ha completato positivamente il processo di ammissione alla quotazione su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione italiani, con data certa di inizio delle relative negoziazioni;

   (v) è una società di media-piccola capitalizzazione, non componente dell'indice FTSE MIB che identifica emittenti di grande capitalizzazione ("*large cap"*), ed i cui codici identificativi dell'attività economica (i.e. i codici ATECO) non siano inclusi nel seguente elenco:

      – ATECO n. 64, attività di servizi finanziari (escluse le assicurazioni e i fondi pensione);

      – ATECO n. 65, assicurazioni, riassicurazioni e fondi pensione (escluse le assicurazioni sociali obbligatorie);

      – ATECO n. 66, attività ausiliarie dei servizi finanziari e delle attività assicurative;

      – ATECO n. 94, attività di organizzazioni associative;

      – ATECO n. 97, attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico;

      – ATECO n. 98, produzione di beni e servizi indifferenziati per uso proprio da parte di famiglie e convivenze;

      – ATECO n. 99, organizzazioni ed organismi extraterritoriali;

   (vi) non si trova in una situazione di grave irregolarità contributiva o fiscale ai sensi dell'articolo 94, comma 6, del decreto legislativo 31 marzo 2023, n. 36;

   (vii) non rientra tra le società che hanno ricevuto e, successivamente, non hanno rimborsato o depositato in un conto bloccato, aiuti considerati illegali o incompatibili dalla Commissione Europea;

   (viii) nei confronti della stessa, ai sensi della vigente normativa antimafia, non sussistono le cause di divieto, di decadenza o di sospensione previste dall'articolo 67 del decreto legislativo 6 settembre 2011, n. 159 del 6 settembre 2011 (il "**Decreto Antimafia**"), ovvero tentativi di infiltrazione mafiosa di cui all'articolo 84, comma 4, del Decreto Antimafia;

   (ix) nei confronti dei suoi amministratori, soci che detengono una partecipazione di controllo ai sensi dell'art. 2359, comma 1, del codice civile e titolari effettivi - come definito ai sensi dell'art. 20 del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231 e relativi provvedimenti attuativi – non è intervenuta condanna definitiva entro cinque anni per reati commessi in violazione delle norme per la repressione dell'evasione in materia di imposte sui redditi e sul valore aggiunto;

   (x) non è soggetta a provvedimenti di congelamento di beni e di altre risorse economiche o ad altre limitazioni sulla base di normative nazionali o sovranazionali che prevedono misure restrittive contro alcuni Stati o contro alcune entità e opera in conformità a tali normative;

   (xi) nei confronti della stessa non è stata pronunciata sentenza di condanna né di applicazione della sanzione ai sensi dell'art. 63 del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231, anche se non passata in giudicato;

   (xii) i suoi amministratori o direttori generali non sono stati sottoposti a misure di prevenzione ai sensi del Decreto Antimafia, non hanno riportato condanne né sono stati destinatari di sentenze di applicazione della pena ai sensi dell'art. 444 del codice di procedura penale, passate in giudicato per delitti dolosi commessi nell'interesse o a vantaggio della società, come previsto dagli articoli 24 e seguenti del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231;

b) nessun rilievo in ordine al possesso dei suddetti Requisiti è stato formulato da parte di *advisor*, consulenti, revisori o da alcun componente del consorzio di collocamento nel corso dell'espletamento delle attività di competenza svolte in relazione all'Ammissione.

c) si impegnerà a mantenere, senza soluzione di continuità, i predetti Requisiti, fornendo apposita e tempestiva informativa al mercato in merito alla eventuale perdita di uno o più degli stessi.

d) con specifico riferimento a Requisiti di cui all'articolo 3, comma 1, lettera c) del Decreto Attuativo:

   (i) con riferimento al Requisito di regolarità fiscale, non si trova in situazione di grave irregolarità fiscale ai sensi dell'articolo 94, comma 6, del decreto legislativo 31 marzo 2023, n. 36, con attestazione dell'assenza di violazioni gravi, definitivamente accertate, rispetto agli obblighi relativi al pagamento di imposte e tasse alla data del Documento di Ammissione;

   (ii) con riferimento al Requisito di regolarità contributiva, non si trova in situazione di grave irregolarità contributiva, con attestazione dell'assenza di gravi violazioni alla data del Data del Documento di Ammissione.

DEFINIZIONI

Si riporta di seguito un elenco delle principali definizioni e dei principali termini utilizzati all'interno del Documento di Ammissione. Tali definizioni e termini, salvo ove diversamente specificato, hanno il significato qui di seguito indicato.

Ammissione	L'ammissione delle Azioni e dei Warrant alle negoziazioni su Euronext Growth Milan.
Aumenti di Capitale	Il Primo Aumento di Capitale e il Secondo Aumento di Capitale.
Aumento di Capitale Warrant	L'aumento di capitale sociale a pagamento, in denaro e in via scindibile, deliberato dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto comma, c.c., per massimi nominali euro 129.992,00 (oltre sovrapprezzo) a servizio dell'esercizio dei Warrant, mediante emissione, in una o più volte, anche per *tranches*, di massime 1.299.920 Azioni di Compendio Warrant da riservarsi all'esercizio dei Warrant. [In esecuzione alla suddetta delibera assembleare, in data [__] 2026 il Consiglio di Amministrazione della Società ha deliberato di ***(i)*** determinare il numero di Azioni di Compendio Warrant da emettersi in massime n. [__], ***(ii)*** fissare i prezzi puntuali di sottoscrizione delle Azioni di Compendio Warrant in ragione del singolo periodo di esercizio come previsti nel Regolamento Warrant, stabilendo di appostare per ciascuna Azione di Compendio euro 0,10 a capitale sociale e il residuo a sovrapprezzo, e ***(iii)*** determinare l'importo complessivo dell'Aumento di Capitale Warrant in nominali massimi euro [__], oltre sovrapprezzo.]
Azioni *ovvero* **Azioni Ordinarie**	Le azioni ordinarie dell'Emittente prive del valore nominale espresso.
Azioni di Compendio Warrant *ovvero* **Azioni di Compendio**	Le massime n. 1.299.920 Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale Warrant a servizio dell'esercizio dei Warrant, da sottoscriversi, secondo i termini e le condizioni di cui al Regolamento Warrant, al prezzo unitario previsto dal medesimo Regolamento Warrant.
Borsa Italiana	Borsa Italiana S.p.A., con sede legale in Milano (MI), Piazza degli Affari n. 6.
Codice Civile *ovvero* **cod. civ.** *ovvero* **c.c.**	Il Regio Decreto n. 262 del 16 marzo 1942, come successivamente modificato e integrato.
Codice Privacy	Il Decreto Legislativo n. 196 del 30 giugno 2003 in materia di protezione dei dati personali, come successivamente modificato e integrato.
Collocamento Istituzionale	L'offerta di complessive massime n. 3.333.150 Azioni, rivenienti dal Primo Aumento di Capitale, da effettuarsi in prossimità dell'Ammissione, ai sensi e per gli effetti dell'articolo 6 della Parte II – "*Linee Guida*" del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, rivolta a "investitori qualificati" (anche esteri), quali definiti dagli articoli 100 del TUF, 34-*ter* del Regolamento Emittenti e 35, comma 1, lettera d) del Regolamento Intermediari nonché investitori istituzionali esteri ai sensi della *Regulation S* dello *United States Securities Act* del 1933 ovvero altri soggetti nello spazio economico europeo (SEE), esclusa l'Italia, che siano "*investitori qualificati / istituzionali*" ai sensi dell'articolo 2(e) del Regolamento Prospetto (e in ogni caso con esclusione degli investitori istituzionali di Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti e ogni altro Paese estero nel quale il collocamento non sia possibile in assenza di una autorizzazione delle competenti autorità) con modalità tali per quantità dell'offerta e qualità dei destinatari della stessa da rientrare nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerta al pubblico di strumenti finanziari previsti dalle sopra menzionate disposizioni e dalle equivalenti disposizioni di legge e regolamentari applicabili all'estero, con conseguente esclusione dalla pubblicazione di un prospetto informativo ed includendovi altresì l'esercizio della c.d. opzione "green shoe".
Collocamento Retail	L'offerta di complessive massime 666.450 Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale da offrire in sottoscrizione esclusivamente al pubblico indistinto in Italia con modalità tali, per qualità e/o quantità, che consentano – così come per il Collocamento Istituzionale – di rientrare nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerte al pubblico di strumenti finanziari ai sensi delle applicabili

	disposizioni e di conseguente pubblicazione di un prospetto informativo.
CONSOB	La Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, con sede in Roma (RM), Via Giovanni Battista Martini n. 3.
Data del Documento di Ammissione	La data di pubblicazione del Documento di Ammissione da parte dell'Emittente, ossia il [__] settembre 2026.
Data di Ammissione	La data del provvedimento di Ammissione disposta con apposito avviso pubblicato da Borsa Italiana, ossia il [__] settembre 2026.
Data di Inizio delle Negoziazioni	La data di inizio delle negoziazioni delle Azioni e dei Warrant su Euronext Growth Milan.
D.Lgs. 231/2001	Il Decreto Legislativo n. 231 dell'8 giugno 2001 in materia di responsabilità amministrativa delle società e degli enti, come successivamente modificato e integrato.
D.Lgs. 39/2010	Il Decreto Legislativo del 27 gennaio 2010, n. 39, come successivamente modificato e integrato, in attuazione della direttiva 2006/43/CE, relativa alle revisioni legali dei conti annuali e dei conti consolidati, che modifica le direttive 78/660/CEE e 83/349/CEE e che abroga la direttiva 84/253/CEE.
Documento di Ammissione	Il presente documento di ammissione.
Nabla *ovvero* **Società** *ovvero* **Emittente**	Nabla S.p.A., con sede legale in Milano (MI), via Tortona n. 33, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano 12267321003.
Euronext Growth Milan	L'Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana.
Euronext Securities	Euronext Securities S.p.A., con sede legale in Milano (MI), Piazza degli Affari n. 6, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano Monza-Brianza Lodi 03638780159.
Garante Privacy	Il garante per la protezione dei dati personali, autorità amministrativa indipendente istituita dalla cosiddetta legge sulla *privacy* (Legge n. 675 del 31 dicembre 1996), poi disciplinata dal Codice Privacy. Il Garante Privacy è l'autorità di controllo designata anche ai fini dell'attuazione del GDPR.
GDPR	Il *General Data Protection Regulation* (Regolamento (UE) n. 679/2016), ossia la normativa europea in materia di protezione dei dati personali.
Genesis	Genesis S.r.l. con sede legale in Milano, via Tortona n. 33, iscritta al Registro delle Imprese di Milano con numero di iscrizione, codice fiscale e partita IVA 14811450965, società direttamente controllante l'Emittente.
Giotto Cellino SIM *ovvero* **Euronext Growth Advisor** *ovvero* **Global Coordinator** *ovvero* **Bookrunner**	Giotto Cellino SIM S.p.A., con sede legale in Padova, Via Fornace Morandi n. 24, iscritta al Registro delle Imprese di Padova con numero di iscrizione, codice fiscale e partita IVA 13271280151.
Offerta Globale *ovvero* **Offerta**	Il Collocamento Istituzionale e il Collocamento Retail.
Opzione Greenshoe *ovvero* **Greenshoe**	L'opzione di acquisto di massime n. [__] Azioni pari a circa il [__]% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta, concessa dall'Emittente a favore del Global Coordinator, ai fini di un'eventuale sovra allocazione nell'ambito del Collocamento.
Opzione di *Over Allotment*	L'opzione di prestito di massime n. [__] Azioni pari a circa il [__]% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta, concessa da Genesis a favore del Global Coordinator, ai fini di un'eventuale sovra allocazione nell'ambito del Collocamento.
Parti Correlate	I soggetti definiti come tali dai principi contabili internazionali adottati secondo la procedura di cui all'articolo 6 del Regolamento (CE) n. 1606/2002.
Prezzo di Offerta	Il prezzo di sottoscrizione per Azione, pari a euro [__] cadauna.
Primo Aumento di Capitale	L'aumento del capitale sociale a pagamento, in denaro e in via scindibile, deliberato dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto comma, c.c., in quanto a servizio

	del Collocamento Istituzionale, fino a massimi nominali euro 333.315,00 (oltre sovrapprezzo) mediante emissione di massime 3.333.150 azioni ordinarie. [In esecuzione della suddetta delibera assembleare, in data [__] settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha deliberato di emettere n. [__] Azioni a valere sul Primo Aumento di Capitale e di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie destinate all'Offerta Globale in euro [__] cadauna, di cui euro [__] a capitale sociale ed euro [__] a titolo di sovrapprezzo.]
Principi Contabili Italiani *ovvero* **Italian GAAP**	I principi contabili che disciplinano i criteri di redazione dei bilanci per le società italiane non quotate sui mercati regolamentati, emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e dall'Organismo Italiano di Contabilità.
Regolamento Emittenti	Il regolamento di attuazione del Testo Unico della Finanza, concernente la disciplina degli emittenti, adottato dalla CONSOB con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come di volta in volta modificato e integrato.
Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan	Il Regolamento Emittenti dell'Euronext Growth Milan approvato e pubblicato da Borsa Italiana, come di volta in volta modificato e integrato.
Regolamento Euronext Growth Advisor	Il Regolamento *Euronext Growth Advisor* dell'Euronext Growth Milan approvato e pubblicato da Borsa Italiana, come di volta in volta modificato e integrato.
Regolamento Intermediari	Il regolamento di attuazione del Testo Unico della Finanza concernente la disciplina degli intermediari, adottato dalla CONSOB con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018, come di volta in volta modificato e integrato.
Regolamento Warrant	Il regolamento dei Warrant riportato in appendice al presente Documento di Ammissione nonché pubblicato sul sito *internet* dell'Emittente [www.nabla-group.com].
Secondo Aumento di Capitale	L'aumento del capitale sociale a pagamento, in denaro e in via scindibile, deliberato dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto comma, c.c., in quanto a servizio del Collocamento Retail, fino a massimi nominali euro 66.645,00 (oltre sovrapprezzo) mediante emissione di massime 666.450 azioni ordinarie. [In esecuzione della suddetta delibera assembleare, in data [__] settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha deliberato di emettere n. [__] Azioni a valere sul Secondo Aumento di Capitale e di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni destinate all'Offerta Globale in euro [__] cadauna, di cui euro [__] a capitale sociale ed euro [__] a titolo di sovrapprezzo.]
Sito	Indica il sito *internet* dell'Emittente [www.nabla-group.com].
Società di Revisione	BDO Audit Services S.r.l., con sede legale in Milano (MI), Viale Abruzzi n. 94, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano Monza-Brianza Lodi 03060640160, iscritta al n. 130229 del Registro dei Revisori Legali presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze, ai sensi dell'articolo 14 del D.Lgs. 39/2010.
Statuto *ovvero* **Statuto Sociale**	Lo statuto sociale dell'Emittente, adottato con delibera dell'Assemblea dei Soci di Nabla in data 29 luglio 2026, disponibile sul sito *internet* della Società [www.nabla-group.com].
Strumenti Finanziari	Le Azioni e i Warrant.
Testo Unico della Finanza *ovvero* **TUF**	Il Decreto Legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998, come successivamente modificato e integrato.
Testo Unico delle Imposte sui Redditi *ovvero* **TUIR**	Il Decreto del Presidente della Repubblica n. 917 del 22 dicembre 1986, come successivamente modificato e integrato.
Warrant	I massimi n. 1.299.920 *warrant* denominati "Warrant Nabla 2026-2030", disciplinati dal Regolamento Warrant ed emessi dall'Emittente con delibera dell'Assemblea dei Soci del 29 luglio 2026 e deliberazione esecutiva del Consiglio di Amministrazione del [__] 2026.

GLOSSARIO

Si riporta di seguito un elenco dei principali termini tecnici utilizzati all'interno del Documento di Ammissione. Tali termini, salvo ove diversamente specificato, hanno il significato qui di seguito indicato.

3PL (third-party logistics)	Fornitori terzi cui è affidata la gestione delle proprie attività logistiche, comprensive di stoccaggio, imballaggio, spedizione e gestione dei resi.
Agentic Commerce	Forma di shopping digitale in cui gli agenti di intelligenza artificiale agiscono in modo autonomo per conto dei consumatori o delle aziende.
CRM (Customer Relationship Management)	Soluzione software o strategia aziendale che centralizza tutti i dati e le interazioni con clienti attuali e potenziali, finalizzata al miglioramento delle relazioni, all'automatizzazione dei processi di vendita e *marketing* e all'aumento della fedeltà della clientela.
Customer Lifetime Value	Metrica che misura il totale dei ricavi o profitti previsti che un cliente genererà durante l'intero rapporto commerciale con un'azienda. Aiuta a determinare il valore a lungo termine dei clienti, guidando le strategie di acquisizione, fidelizzazione e allocazione delle risorse di *marketing*.
Digital-Native Vertical Brand (DNVB)	Marchi nati e cresciuti online che vendono direttamente al consumatore finale (*Direct-to-Consumer*), controllando l'intera filiera dalla produzione alla distribuzione. Offrono prodotti di nicchia, curati, e si distinguono per una forte identità di marca e una *customer experience* di alto livello
e-tailer	Rivenditore che vende prodotti o servizi direttamente al consumatore finale (B2C) tramite internet. Rappresenta la versione *online* di un negozio al dettaglio tradizionale, operando spesso attraverso siti web di *e-commerce* e *marketplace*.
Entry Prestige	Segmento di mercato della cosmetica posizionato nella fascia di prezzo immediatamente inferiore al lusso tradizionale (*prestige*), che offre prodotti con formulazioni, *packaging* e *brand experience* di qualità elevata a un prezzo accessibile rispetto ai marchi *premium* consolidati.
marketplace	Piattaforma digitale, o "luogo di mercato" online, che intermedia la compravendita tra molteplici venditori e acquirenti, agendo come garante delle transazioni.
Skinification	Tendenza nel settore *beauty* che applica i principi attivi e la cura della pelle ("*skincare*") ai prodotti per il trucco e per la cura dei capelli, tramite l'utilizzo di cosmetici ibridi, come fondotinta con acido ialuronico o sieri per capelli, che nutrono e migliorano la cute mentre svolgono la loro funzione estetica.
UGC (User Generated Content)	Contenuti generati dagli utenti, ossia qualsiasi forma di contenuto — come video, foto, recensioni, *post* sui *social media* o audio — creati spontaneamente dagli utenti e non dai *brand*.

CALENDARIO PREVISTO DELL'OPERAZIONE

Data di presentazione della comunicazione di pre-Ammissione	3 settembre 2026
Data di presentazione della domanda di Ammissione	[__] 2026
Data di pubblicazione del Documento di Ammissione	[__] 2026
Data di Ammissione	[__] 2026
Data di Inizio delle Negoziazioni	[__] 2026

DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO

I seguenti documenti sono a disposizione del pubblico presso la sede legale dell'Emittente, in Milano (MI), via Tortona n. 33, nonché sul sito *internet* della Società [www.nabla-group.com]:

- Documento di Ammissione;
- Statuto Sociale;
- Regolamento Warrant;
- Bilancio di esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2024, redatto secondo i Principi Contabili Italiani e approvato dall'Assemblea dei Soci in data 23 settembre 2025. Lo stesso è stato sottoposto a revisione contabile da parte della Società di Revisione, che ha espresso un giudizio senza rilievi con relazione emessa in data 22 settembre 2025.
- Bilancio di esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2025, redatto secondo i Principi Contabili Italiani e approvato dall'Assemblea dei Soci in data 30 giugno 2026. Lo stesso è stato sottoposto a revisione contabile da parte della Società di Revisione, che ha espresso un giudizio senza rilievi con relazione emessa in data 29 giugno 2026.

SEZIONE PRIMA

PARTE I – PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI

1. RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

La responsabilità per i dati e le notizie contenuti nel presente Documento di Ammissione è assunta da "*Nabla S.p.A.*", con sede legale in Milano (MI), via Tortona n. 33, in qualità di emittente delle Azioni Ordinarie e dei Warrant.

2. DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ

L'Emittente dichiara che, per quanto a propria conoscenza, le informazioni contenute nel Documento di Ammissione sono conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

3. RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI

Il Documento di Ammissione non contiene relazioni o pareri di esperti.

4. INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI

Le informazioni contenute nel Documento di Ammissione provengono da fonti terze solo ove espressamente indicato. In relazione a tali informazioni, l'Emittente conferma che le medesime sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto a propria conoscenza o per quanto sia stato in grado di accertare sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli. Le fonti delle predette informazioni sono specificate nei medesimi paragrafi del Documento di Ammissione in cui le stesse sono riportate.

PARTE II – REVISORI LEGALI DEI CONTI

1. REVISORI DELL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione la Società incaricata della revisione legale dell'Emittente è BDO Audit Services S.r.l., con sede legale in Milano (MI), Viale Abruzzi n. 94, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano Monza-Brianza Lodi 03060640160, iscritta al n. 130229 del Registro dei Revisori Legali presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze, ai sensi dell'articolo 14 del D.Lgs. 39/2010 (la "**Società di Revisione**").

In data 30 giugno 2026 l'Assemblea dei Soci dell'Emittente ha conferito alla Società di Revisione l'incarico per la revisione legale del bilancio di esercizio in relazione agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2026, al 31 dicembre 2027 e al 31 dicembre 2028 e redatti in conformità con i Principi Contabili Italiani.

Successivamente, con deliberazione dell'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026, il predetto incarico è stato integrato con la revisione volontaria limitata della relazione semestrale relativa a ciascuno dei periodi infra-annuali con chiusura sino al 30 giugno 2028.

Il bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, redatto in conformità ai principi contabili italiani, è stato sottoposto a revisione legale da parte di BDO Italia S.p.A, società appartenente al network BDO, che ha espresso un giudizio senza rilievi.

Il bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, redatto in conformità ai principi contabili italiani, è stato sottoposto a revisione legale da parte di BDO Audit Services S.r.l., società appartenente al network BDO, che ha espresso un giudizio senza rilievi.

Si precisa che tale variazione nell'identità giuridica del revisore è dipesa esclusivamente da un'operazione di riorganizzazione societaria interna al network BDO, finalizzata alla specializzazione delle attività di revisione per la clientela operante in mercati regolamentati e non di interesse pubblico. In data 30 dicembre 2025, BDO Italia S.p.A. ha conferito il ramo d'azienda dedicato a tali attività a favore di BDO Audit Services S.r.l., con effetto dal 1° gennaio 2026. L'incarico di revisione legale nei confronti della Società è proseguito senza soluzione di continuità, alle medesime condizioni contrattuali, in piena coerenza con gli *standard* di indipendenza, integrità e controllo di qualità del network BDO International.

Le relazioni della Società di Revisione riferite ai bilanci sopra indicati sono riportate in appendice al presente Documento di Ammissione.

2. INFORMAZIONI SUI RAPPORTI CON LA SOCIETÀ DI REVISIONE

Fino alla Data del Documento di Ammissione non è intervenuta alcuna revoca dell'incarico conferito dall'Emittente alla Società di Revisione né la Società di Revisione ha rinunciato all'incarico conferitole, si è rifiutata di emettere un giudizio o ha espresso un giudizio con rilievi sul bilancio dell'Emittente.

1. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE

Nel presente Capitolo, vengono fornite talune informazioni finanziarie selezionate dell'Emittente relativamente agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 ed al 31 dicembre 2024.

Il progetto di bilancio di esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2025 è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 15 giugno 2026, ed è stato sottoposto a revisione legale da parte della Società di Revisione, che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 29 giugno 2026. In data 30 giugno 2026 è stato approvato in sede assembleare.

Il progetto di bilancio di esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2024 è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 11 settembre 2025, ed è stato sottoposto a revisione legale da parte della Società di Revisione, che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 22 settembre 2025. In data 23 settembre 2025 è stato approvato in sede assembleare.

Si segnala che, fermo restando il controllo esercitato dalla Società ai sensi dell'art. 2359, comma 1, lett. 1), cod. civ. sulla società Nabla Academy S.r.l. e Nabla Cosmetics Inc., l'Emittente non redige il bilancio consolidato avvalendosi dell'ipotesi di esonero prevista dall'art. 27, comma 3-bis, del D.Lgs. 9 aprile 1991, n. 127, poiché, le società controllate, non risultano di rilevanza significativa. Pertanto, le informazioni di cui al presente Capitolo riguardano esclusivamente l'Emittente e sono state estratte dai bilanci di esercizio della stessa alla data del 31 dicembre 2025 e del 31 dicembre 2024.

1.1 Conto Economico riclassificato dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Di seguito si riporta il Conto Economico riclassificato dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e 31 dicembre 2024.

Conto Economico (Dati in Euro/000)	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var. % FY25-FY24
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	14.354	97,1%	12.511	99,8%	14,7%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	317	2,1%	–	0,0%	n/a
Altri ricavi e proventi	107	0,7%	29	0,2%	>100,0%
Valore della produzione	**14.778**	**100,0%**	**12.540**	**100,0%**	**17,8%**
Costi per materie prime, suss. di consumo e merci	(5.507)	37,3%	(5.407)	43,1%	1,8%
Variazione rimanenze	502	3,4%	650	5,2%	-22,8%
Costi per servizi	(5.877)	39,8%	(4.292)	34,2%	36,9%
Costi per godimento beni di terzi	(561)	3,8%	(399)	3,2%	40,6%
Costi per il personale	(1.581)	10,7%	(1.095)	8,7%	44,4%
Oneri diversi di gestione	(107)	0,7%	(324)	2,6%	-67,0%
EBITDA (**)	**1.648**	**11,1%**	**1.675**	**13,4%**	**-1,6%**
Ammortamenti e svalutazioni	(232)	1,6%	(63)	0,5%	>100,0%
EBIT (***)	**1.415**	**9,6%**	**1.612**	**12,9%**	**-12,2%**
Risultato finanziario	471	3,2%	(38)	0,3%	>100,0%
EBT	**1.886**	**12,8%**	**1.573**	**12,5%**	**19,9%**
Imposte	(412)	2,8%	(443)	3,5%	-7,0%
Risultato d'esercizio	**1.474**	**10,0%**	**1.130**	**9,0%**	**30,4%**

(*) Incidenze percentuali calcolate sulla voce "Valore della produzione".
(**) EBITDA indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, della svalutazione dei crediti e degli accantonamenti a fondi rischi e oneri. L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente. Poiché la composizione dell'EBITDA non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall'Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con essi comparabili.
(***) EBIT indica il risultato prima delle imposte sul reddito e dei proventi e oneri finanziari. L'EBIT pertanto rappresenta il risultato della gestione operativa prima della remunerazione del capitale sia di terzi sia proprio. L'EBIT non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente. Poiché la composizione dell'EBIT non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall'Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con essi comparabili.

Ricavi delle vendite e delle prestazioni

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Ricavi delle vendite e delle prestazioni" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Dati in Euro/000)	31.12.2025	%	31.12.2024	%	Var. % FY25-FY24
Ricavi per vendita di beni	14.910	103,9%	12.877	102,9%	15,8%
Premi a rivenditori	(555)	-3,9%	(366)	-2,9%	51,6%
Totale	**14.354**	**100,0%**	**12.511**	**100,0%**	**14,7%**

Al 31 dicembre 2025 i "Ricavi delle vendite e delle prestazioni" dell'Emittente risultano essere pari ad Euro 14.354 migliaia rispetto agli Euro 12.511 migliaia registrati al 31 dicembre 2024 mostrando un incremento del 14,7%. I Ricavi delle vendite e delle prestazioni sono esposti al netto dei premi concessi ai rivenditori per un ammontare pari a Euro 555 migliaia al 31 dicembre 2025, in aumento del 51,6% rispetto a quanto rilevato alla chiusura dell'esercizio 2024 quando gli stessi ammontavano ad Euro 366 migliaia; tali premi sono imputabili a premi su acquisti di quantità e raggiungimento di obiettivi, rendendoli pertanto assimilabili a sconti e abbuoni che, vengono portati a diretta riduzione dei ricavi a norma dei principi contabili nazionali utilizzati dall'Emittente per la redazione del Bilancio d'esercizio. Si registra una stagionalità dei ricavi nel secondo semestre dell'esercizio a seguito di eventi come "*Black Friday"* e festività natalizie, periodi in cui i consumatori sono maggiormente propensi alla spesa e questo incrementa le vendite sia per il canale B2B che per il canale B2C.

Ricavi delle vendite e delle prestazioni per canale

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Ricavi delle vendite e delle prestazioni per canale" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ricavi delle vendite e delle prestazioni per canale (Dati in Euro/000)	31.12.2025	%	31.12.2024	%	Var. % FY25-FY24
Ricavi vendite B2B	10.003	69,7%	8.828	70,6%	13,3%
Ricavi vendite B2C	4.351	30,3%	3.683	29,4%	18,1%
Totale	**14.354**	**100,0%**	**12.511**	**100,0%**	**14,7%**

I ricavi riferiti al canale B2B sono rappresentati dai ricavi provenienti dai rivenditori e al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 10.003 migliaia, in incremento del 13,3% rispetto al dato rilevato al 31 dicembre 2024, pari ad Euro 8.828 migliaia. Tale dinamica risulta coerente con l'incremento dei premi su quantità e raggiungimento di obiettivi concessi ai rivenditori. I ricavi B2C sono riferiti principalmente alle vendite provenienti dal sito proprietario. Il canale di vendita B2C al 31 dicembre 2025 registra ricavi pari ad Euro 4.351 migliaia con un incremento pari al 18,1% (Euro 3.683 migliaia al 31 dicembre 2024), imputabile sia all'aumento delle vendite online nel sito proprietario, sia all'integrazione nel corso dell'esercizio 2025 di una nuova piattaforma di vendita B2C (*i.e.* TikTok Shop).

Altri ricavi e proventi

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Altri ricavi e proventi" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Altri ricavi e proventi (Dati in Euro/000)	31.12.2025	%	31.12.2024	%	Var. % FY25-FY24
Sopravvenienze attive	69	64,5%	22	75,8%	>100,0%
Altri ricavi e proventi	38	35,5%	7	24,2%	>100,0%
Totale	**107**	**100,0%**	**29**	**100,0%**	**>100,0%**

Al 31 dicembre 2025 la voce "Altri ricavi e proventi" risulta essere pari ad Euro 107 migliaia, in aumento di più del 100% rispetto a quanto registrato nel precedente esercizio (Euro 29 migliaia).

L'incremento registrato è principalmente imputabile alle sopravvenienze attive, le quali ammontano a circa Euro 69 migliaia (Euro 22 migliaia al precedente esercizio) e si riferiscono principalmente, allo storno di tariffe applicate in misura diversa da quanto contrattualmente convenuto dai fornitori nel settore della logistica.

Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni

Si segnala inoltre che ad incremento del Valore della produzione al 31 dicembre 2025 si rilevano capitalizzazioni di immobilizzazioni immateriali per lavori interni riferito alle spese di studio, progettazione e sviluppo sia di packaging che di formule, il cui importo ammonta ad Euro 317 migliaia al lordo degli ammortamenti operati nell'esercizio pari ad Euro 63 migliaia.

Costi per materie prime, sussidiarie di consumo e merci

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Costi per materie prime, sussidiarie di consumo e merci" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Costi per materie prime, suss. di consumo e merci (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Acquisti prodotti semilavorati	2.847	51,7%	2.320	42,9%	22,7%
Packaging	1.984	36,0%	2.567	47,5%	-22,7%
Spese di trasporto su acquisti	280	5,1%	197	3,7%	42,1%
Imballi	210	3,8%	125	2,3%	68,0%
Dazi	74	1,3%	86	1,6%	-14,0%
Etichette	48	0,9%	33	0,6%	45,5%
Acquisti semilavorati	21	0,4%	52	1,0%	-59,6%
Acquisti materie prime	2	0,0%	16	0,3%	-87,5%
Altri costi d'acquisto	41	0,7%	11	0,2%	>100,0%
Totale	**5.507**	**100,0%**	**5.407**	**100,0%**	**1,8%**

Al 31 dicembre 2025, i "Costi per materie prime, sussidiarie di consumo e merci" ammontano ad Euro 5.507 migliaia, registrando un lieve incremento dell'1,8% rispetto all'esercizio precedente (Euro 5.407 migliaia) al lordo della variazione delle rimanenze.

L'incidenza di tale voce sul totale dei ricavi, al lordo della variazione delle rimanenze, si riduce dal 43,1% al 37,3%; nonostante tale riduzione, la voce continua a rappresentare la seconda principale componente di costo, dopo i costi per servizi, che costituiscono la prima voce di costo e la cui incidenza sui ricavi aumenta dal 34,2% al 39,8%.

La voce "Acquisto di prodotti semilavorati" si attesta ad Euro 2.847 migliaia al 31 dicembre 2025, in aumento del 22,7% rispetto ad Euro 2.320 migliaia al 31 dicembre 2024. L'incremento è riconducibile allo sviluppo e all'introduzione di nuovi prodotti, con conseguente maggiore consumo di materiali e componenti nelle fasi di sviluppo e industrializzazione, e alla diversa struttura di approvvigionamento del packaging, ora parzialmente incluso nelle forniture di prodotti semilavorati e finiti, e all'effetto volume legato alla crescita dei ricavi.

I costi per packaging si riducono ad Euro 1.984 migliaia rispetto ad Euro 2.567 migliaia nel 2024 (-22,7% YoY), con un'incidenza sul totale in calo dal 47,5% al 36,0%, riduzione in parte attribuibile al trasferimento di una quota di tali acquisti direttamente ai fornitori di prodotti finiti.

Le voci di costo summenzionate rappresentano congiuntamente l'87,7% del totale dei costi sostenuti per materie prime, confermando la natura strutturale e ricorrente di tali costi nel modello di business della Società. Quest'ultima, infatti, acquista semifiniti da operatori terzi e ne cura la commercializzazione mediante l'applicazione del packaging acquisito da terzi principalmente all'estero ma progettato internamente dalla Società. In particolare: i costi di packaging comprendono prevalentemente packaging primario e secondario, mentre, gli acquisti di prodotti finiti includono i costi sostenuti per l'acquisto dei prodotti semifiniti ai quali si aggiungono le componenti di packaging e successivamente sono destinati alla rivendita. Tali operazioni sono effettuate esternamente da fornitori terzi.

Con riferimento alle ulteriori componenti di costo per materie prime, tenuto conto della relativa incidenza sul totale della voce, si evidenzia l'incremento della componente "Imballi", pari ad Euro 210 migliaia, in crescita del 68,0% rispetto all'esercizio precedente. Tale voce è riferita principalmente ai costi sostenuti per l'acquisto di imballaggi e scatole destinati all'assemblaggio e al confezionamento dei prodotti finiti. Tuttavia, l'incidenza percentuale di questa voce è marginale e pari al 3,8% al 31 dicembre 2025 (2,3% al 31 dicembre 2024).

Si rileva inoltre l'aumento della voce relativa alle spese di trasporto su acquisti, che si attesta ad Euro 280 migliaia, con un incremento del 42,1% su base annua. Tale andamento è riconducibile sia all'aumento dei trasporti e sia al diverso mix di trasporti utilizzato (mare, ferrovia e aereo) connesso alla necessità della Società di garantire tempestivi approvvigionamenti a supporto della crescita delle vendite registrate nell'esercizio.

A tali fattori si aggiungono, in parte residuale, le dinamiche inflattive che hanno interessato i costi logistici, inclusi carburante e servizi accessori, con conseguente impatto negativo sul costo unitario di trasporto.

Variazione delle rimanenze

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Variazione delle rimanenze" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Variazione delle rimanenze (Dati in Euro/000)	31.12.2025	31.12.2024	Var. % FY25-FY24
Rimanenze iniziali materie prime, sussidiarie e di consumo	(560)	(148)	>100,0%
Rimanenze finali materie prime, sussidiarie e di consumo	1.437	560	>100,0%
Variazione rimanenze materie prime, sussidiarie e di consumo	**877**	**411**	**>100,0%**
Rimanenze iniziali prodotti finiti semil. e merci	(3.054)	(2.815)	8,5%
Rimanenze finali prodotti finiti semil. e merci	2.679	3.054	-12,3%
Variazione rimanenze prodotti finiti, semil. e merci	**(375)**	**239**	**<-100,0%**
Totale	**502**	**650**	**-22,8%**
DIO (giorni di giacenza media delle scorte)	**300**	**277**	**23**

Al 31 dicembre 2025 la voce "Variazione delle rimanenze" complessiva risulta positiva per Euro 502 migliaia, in diminuzione rispetto ad Euro 650 migliaia registrati al 31 dicembre 2024.

Le rimanenze di materie prime, sussidiarie e di consumo registrano un incremento significativo, passando da Euro 560 migliaia ad Euro 1.437 migliaia, in connessione con la fase di sviluppo dei nuovi prodotti. Per contro, le rimanenze di prodotti finiti, semilavorati e merci si riducono da Euro 3.054 migliaia ad Euro 2.679 migliaia.

Composizione delle rimanenze

Composizione delle Rimanenze	31.12.2025	%	31.12.2024	%	Var
Componenti	979	23,8%	471	13,0%	508
Merci in viaggio	315	7,7%	–	0,0%	315
Imballi	142	3,4%	89	2,5%	53
Totale Rimanenze Mat. Prime sussidiarie e di consumo	**1.437**	**34,9%**	**560**	**15,5%**	**877**
Prodotti finiti	2.679	65,1%	3.054	84,5%	(375)
Totale Rimanenze	**4.116**	**100,0%**	**3.613**	**100,0%**	**502**

Di seguito si riporta la composizione percentuale delle rimanenze di magazzino al 31 dicembre 2025 confrontata con quanto riportato al 31 dicembre 2024:

1. Componenti: pari al 23,8% al 31 dicembre 2025, quando nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 erano pari al 13%;
2. Merci in viaggio: pari al 7,7% al 31 dicembre 2025, a fronte di un valore nullo registrato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024;
3. Imballi: pari al 3,4% al 31 dicembre 2025, quando nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 erano pari al 2,5%.
4. Prodotti Finiti: pari al 65,1% al 31 dicembre 2025, quando nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 erano pari al 84,5%;

L'incremento dei DIO, pari a 23 giorni (da 277 a 300 giorni), è principalmente riconducibile a una modifica della composizione delle rimanenze – in particolare per il maggior peso delle Componenti e Merci in viaggio – piuttosto che a un accumulo generalizzato di scorte.

Tale dinamica si riflette nella composizione percentuale del magazzino, con il peso dei prodotti finiti che scende dall'84,5% al 65,1%, mentre il peso dei Componenti e Merci in viaggio e Imballi che sale complessivamente dal 16% al 35%.

L'incremento dei DIO è pertanto riconducibile a un investimento in scorte funzionali al lancio dei nuovi prodotti, il cui effetto in termini di rotazione è atteso manifestarsi negli esercizi successivi.

Costi per servizi

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Costi per servizi" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Costi per servizi (Dati in Euro/000)	31.12.2025	%	31.12.2024	%	Var. % FY25-FY24
Pubblicità, marketing e sviluppo	1.440	24,5%	1.001	23,3%	43,9%
Magazzinaggio e confezionamento	912	15,5%	627	14,6%	45,5%
Servizi ricevuti da rivenditori	879	15,0%	581	13,5%	51,3%
Spese di trasporto su vendite	820	13,9%	648	15,1%	26,5%
Consulenze	682	11,6%	672	15,7%	1,5%

Attività di presidio di corner in store	265	4,5%	21	0,5%	>100,0%
Servizi Web, ERP e IT	230	3,9%	208	4,8%	10,6%
Commissioni	191	3,2%	119	2,8%	60,5%
Servizi amministrativi	64	1,1%	36	0,8%	77,8%
Spese di rappresentanza	57	1,0%	33	0,8%	72,7%
Canoni assicurazioni	43	0,7%	70	1,6%	-38,6%
Benefici a dipendenti	41	0,7%	28	0,6%	46,4%
Ricerca e formazione	31	0,5%	103	2,4%	-69,9%
Rimborsi	41	0,7%	26	0,6%	57,7%
Altri costi per servizi	182	3,1%	119	2,8%	52,9%
Totale	**5.877**	**100,0%**	**4.292**	**100,0%**	**36,9%**

Al 31 dicembre 2025, i "Costi per servizi" dell'Emittente ammontano ad Euro 5.877 migliaia, in aumento del 36,9% rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (Euro 4.292 migliaia). Tale voce rappresenta la componente più rilevante della struttura dei costi operativi dell'Emittente con un'incidenza sul Valore della Produzione pari al 39,8% nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 (34,2% nell'esercizio precedente) e riflette l'intensificazione delle attività commerciali, tecniche e gestionali connesse all'incremento dei volumi di business. Tale dinamica risulta complessivamente coerente con la crescita del Valore della produzione e con l'evoluzione del modello organizzativo, che ha previsto il rafforzamento delle funzioni dedicate allo sviluppo commerciale, alla ricerca di mercato e al miglioramento dei processi interni.

Le principali voci di costo risultano così articolate:

• Pubblicità, marketing e sviluppo: pari ad Euro 1.440 migliaia (24,5% del totale) al 31 dicembre 2025, in aumento del 43,9% rispetto ad Euro 1.001 migliaia al 31 dicembre 2024. L'incremento è correlato all'intensificazione delle attività di comunicazione, posizionamento del brand e sviluppo commerciale, in coerenza con la strategia di espansione dell'Emittente. Di seguito si riporta evidenza delle principali di voci di Pubblicità, marketing e sviluppo:

i. Servizi di product placement, pari ad Euro 492 migliaia, fanno riferimento ad importi riconosciuti ai content creator per la realizzazione di contenuti nel settore del make-up, come le ADV Online;

ii. Realizzazione di contenuti multimediali, che si riferiscono alla realizzazione di contenuti svincolati dalla vendita di uno specifico prodotto, pari ad Euro 470 migliaia.

• Magazzinaggio e confezionamento: pari ad Euro 912 migliaia (15,5%) al 31 dicembre 2025, in aumento del 45,5% rispetto ad Euro 627 migliaia nel 2024, correlato alla gestione di maggiori volumi operativi. La voce si compone prevalentemente dai costi sostenuti per i servizi logistici erogati da un primario player nazionale.

• Servizi ricevuti da rivenditori: pari ad Euro 879 migliaia al 31 dicembre 2025, in aumento rispetto all'esercizio precedente quando gli stessi ammontavano ad Euro 581 migliaia. Tali costi hanno un'incidenza pari al 15% per l'esercizio 2025 e del 13,5% per l'esercizio 2024 e fanno riferimento a costi sostenuti per servizi ricevuti da rivenditori contrattualizzati o comunque preventivamente autorizzati; tali servizi afferiscono a prestazioni come la condivisione dei dati di vendita da parte dei rivenditori e a servizi di marketing e trade che i rivenditori svolgono a favore dei prodotti del Brand dell'Emittente.

• Spese di trasporto su vendite: pari ad Euro 820 migliaia (13,9%) al 31 dicembre 2025, in crescita del 26,5% rispetto ad Euro 648 migliaia nel 2024, si riferiscono ai costi sostenuti dall'Emittente per il trasporto e la consegna dei prodotti venduti. L'incremento di tale voce si lega principalmente all'aumento delle vendite online dell'Emittente durante l'esercizio 2025.

• Consulenze: pari ad Euro 682 migliaia (11,6%) al 31 dicembre 2025, in aumento (+1,5%) rispetto ad Euro 672 migliaia nel 2024. L'incremento è riconducibile principalmente al maggior ricorso a consulenze tecniche specialistiche e professionali a supporto dell'ampliamento della struttura organizzativa e dei progetti strategici; tuttavia, viene compensato dalla riduzione del costo per le consulenze commerciali. Nel complesso la voce si costituisce principalmente per Euro 339 migliaia da costi sostenuti per consulenze di natura tecnica e informatica, per lo sviluppo e il miglioramento al design del prodotto e in parte a costi sostenuti per effettuare delle verifiche di qualità sulla merce in arrivo dall'estero, per Euro 139 migliaia a consulenze di natura amministrativa e tributaria e per Euro 60 migliaia a consulenze prestate da un noto *make-up artist* con cui l'Emittente è solita intrattenere una collaborazione di lungo periodo; i restanti costi per consulenze registrano un efficientamento pari ad Euro 134 migliaia e ammontano al 31 dicembre 2025 ad Euro 144 migliaia (Euro 278 migliaia nell'esercizio precedente) riferibili prevalentemente a consulenze e spese legali, costi per revisori e altre consulenze di tipo amministrativo.

• Attività di presidio di corner in store: pari ad Euro 265 migliaia (4,5%), in netto incremento rispetto ad Euro 21 migliaia rilevati nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024. Tale incremento è legato ad una diversa classificazione nell'esercizio precedente in cui lo stesso costo veniva riportato tra le consulenze commerciali.

• Servizi web, ERP e IT: pari ad Euro 230 migliaia (3,9%), in aumento del 10,6% rispetto ad Euro 208 migliaia nel 2024. Tale incremento è legato ai maggiori costi sostenuti per l'utilizzo di servizi Web.

• Commissioni: pari ad Euro 191 migliaia (3,2%), in crescita rispetto all'esercizio precedente quando ammontavano ad Euro 119 migliaia. L'incremento è da ricondurre al maggiore utilizzo di servizi per la gestione degli incassi delle vendite online e ai maggiori costi sostenuti per i servizi di pagamenti on-line.

Le restanti voci a completamento del saldo sono pari ad Euro 459 migliaia in leggero incremento rispetto all'esercizio precedente (Euro 415 migliaia) e sono imputabili a servizi amministrativi, spese di rappresentanza, Royalties e altri costi.

Costi per godimento di beni di terzi

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Costi per godimento di beni di terzi" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Costi per godimento beni di terzi (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Affitti e locazioni	417	74,3%	362	90,7%	15,2%
Noleggi e leasing	93	16,6%	35	8,8%	>100,0%
Royalties	47	8,3%	–	0,0%	n/a
Altri costi di godimento	4	0,8%	2	0,5%	100,0%
Totale	**561**	**100,0%**	**399**	**100,0%**	**40,6%**

Al 31 dicembre 2025, i "Costi per godimento di beni di terzi" ammontano ad Euro 561 migliaia, in aumento del 40,6% rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (Euro 399 migliaia).

La voce risulta composta prevalentemente da Affitti e locazioni riconducibili ai costi di affitto pagati al locatario (Euro 417 migliaia, 74,3% del totale) per la sede della Società, in crescita del 15,2% rispetto ad Euro 362 migliaia nel 2024. L'incremento è dovuto alla maggiore metratura richiesta dall'Emittente nel corso del 2025 che fa seguito alla necessità della Società di maggiori spazi a supporto della crescita del business e di conseguenza alla crescita dell'organico. Per maggiori informazioni si rimanda al paragrafo successivo "Costi per il personale".

La componente relativa a Noleggi e leasing ammonta ad Euro 93 migliaia (16,6% del totale), in aumento rispetto a Euro 35 migliaia nel 2024, ed è riferibile all'aumento dei costi di noleggio degli studi fotografici a seguito di un incremento di produzione di contenuti multimediali.

Le Royalties passive si riferiscono a una collaborazione occasionale per il lancio di un prodotto con un noto *make-up artist*. A fronte delle vendite, come da previsioni contrattuali, sono state corrisposte royalties pari ad Euro 47 migliaia. La voce Altri costi di godimento è pari ad Euro 4 migliaia (0,8%) e risulta residuale, non presentando incidenza significativa sulla struttura complessiva dei costi operativi.

Costi per il personale

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Costi per il personale" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Costi per il personale (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Salari e stipendi	1.141	72,1%	764	69,7%	49,3%
Oneri sociali	319	20,2%	232	21,2%	37,5%
TFR	78	4,9%	50	4,6%	56,0%
Altri costi del personale	43	2,7%	49	4,5%	-12,2%
Totale	**1.581**	**100,0%**	**1.095**	**100,0%**	**44,4%**

Al 31 dicembre 2025, i "Costi per il personale" ammontano ad Euro 1.581 migliaia, in aumento del 44,4% rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (Euro 1.095 migliaia). La voce rappresenta una componente significativa della struttura dei costi operativi e riflette il rafforzamento della dotazione organica in coerenza con la crescita delle attività aziendali.

La dinamica della voce è coerente con l'aumento dell'organico e con il consolidamento delle funzioni operative, amministrative e commerciali dell'Emittente, in linea con il piano di sviluppo e la progressiva internalizzazione di competenze strategiche. Si precisa che al 31 dicembre 2025 l'incremento dei costi del personale è principalmente riconducibile alla crescita dell'organico impiegatizio, con il numero di dipendenti qualificati come impiegati che passa da 13 a 21 unità e il numero di quadri che si mantiene sostanzialmente stabile a 6 unità, in un contesto di significativo turnover (4 uscite e 14 nuovi ingressi tra gli impiegati nel 2025).

La composizione dei costi per il personale risulta così articolata:

• Salari e stipendi: pari ad Euro 1.141 migliaia (72,1% del totale), in aumento del 49,3% rispetto ad Euro 764 migliaia nel 2024. L'incremento è riconducibile all'ampliamento dell'organico e all'adeguamento delle strutture funzionali a supporto dell'evoluzione operativa.

• Oneri sociali: pari a Euro 319 migliaia (20,2%), in aumento del 37,5% rispetto ad Euro 232 migliaia nel 2024. La voce include contributi previdenziali e assistenziali obbligatori, nonché contributi a forme integrative, in linea con l'andamento delle retribuzioni.

• Trattamento di Fine Rapporto (TFR): pari ad Euro 78 migliaia (4,9%), in incremento del 56,0% rispetto ad Euro 50 migliaia nel 2024, riflettendo la crescita dei salari e dell'occupazione media.

• Altri costi del personale: pari ad Euro 43 migliaia (2,7%), in lieve decremento rispetto ad Euro 49 migliaia nel 2024.

La dinamica dei costi per il personale conferma l'investimento nella crescita organica dell'Emittente e nel potenziamento delle competenze interne a supporto dei progetti di sviluppo.

Oneri diversi di gestione

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Oneri diversi di gestione" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Oneri diversi di gestione (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Omaggi	22	20,1%	90	27,7%	-75,6%
Imposte e tasse varie	16	14,6%	12	3,6%	33,3%
Oneri associativi	10	9,7%	8	2,5%	25,0%
Sopravvenienze passive	2	2,3%	211	65,1%	-99,1%
Altri oneri diversi	57	53,3%	4	1,1%	>100,0%
Totale	**107**	**100,0%**	**324**	**100,0%**	**-67,0%**

Al 31 dicembre 2025, gli Oneri diversi di gestione ammontano ad Euro 107 migliaia, registrando un decremento rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (Euro 324 migliaia). Tale contrazione è principalmente riconducibile alle sopravvenienze passive, le quali ammontano ad Euro 2 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, registrando una variazione negativa del 99,1% rispetto al 31 dicembre 2024, in cui si rilevano Euro 211 migliaia dovuti principalmente al mancato stanziamento di una fattura da ricevere nell'esercizio precedente.

Un altro decremento rilevato è riferito alla voce Omaggi, che registra una contrazione del 75,6%, passando da Euro 90 migliaia nel 2024, ad Euro 22 migliaia al termine del 2025. Tale variazione riflette le minori spese connesse ad omaggi effettuati per attività promozionali e di rappresentanza.

Le Imposte e tasse varie risultano pari ad Euro 16 migliaia (14,6%), in leggero incremento rispetto all'esercizio precedente, mentre gli oneri associativi ammontano ad Euro 10 migliaia (9,7%), rispetto ad Euro 8 migliaia registrati nell'esercizio 2024.

La voce Altri oneri diversi è pari ad Euro 57 migliaia e rappresenta la principale voce di costo della categoria, e si compone prevalentemente dai costi per oneri transattivi e da erogazioni liberali.

L'andamento complessivo della voce risulta influenzato da componenti non ricorrenti e non strutturali, non modificando la configurazione ordinaria della struttura dei costi operativi dell'Emittente.

Aggiustamento dell'EBITDA

Si riporta di seguito il dettaglio dell'"EBITDA Adjusted" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Conto Economico (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**% (*)**	**31.12.2024**	**% (*)**	**Var. % FY25-FY24**
EBITDA Reported	**1.648**	**11,1%**	**1.675**	**13,4%**	**-1,6%**
1. Eventi promozionali straordinari	174	1,2%	–	0,0%	n/a
2. Spese per immobile assegnato ai Soci	26	0,2%	23	0,2%	13,0%
3. Sopravvenienze e altri aggiustamenti	12	0,1%	189	1,3%	-93,7%
EBITDA Adjusted	**1.860**	**13%**	**1.887**	**15,0%**	**-1,4%**

Al 31 dicembre 2025 gli aggiustamenti contabili dell'EBITDA (EBITDA Adjusted) riguardano principalmente costi e ricavi non ricorrenti relativi a eventi temporanei non verificatisi nell'esercizio precedente, nonché alle spese sostenute per l'immobile assegnato ai soci, che non saranno più presenti negli esercizi successivi. Analogamente al 31 dicembre 2024, gli aggiustamenti

includono inoltre sopravvenienze passive rilevate a seguito del mancato stanziamento di una fattura da ricevere nell'esercizio precedente. In entrambi gli esercizi tali aggiustamenti determinano un miglioramento dell'EBITDA di Euro 212 migliaia.

Ammortamenti e svalutazioni

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Ammortamenti e svalutazioni" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ammortamenti e svalutazioni (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Costi di ricerca e sviluppo	63	27,3%	–	0,0%	n/a
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	28	12,0%	23	36,2%	21,7%
Ammortamento Immobilizzazioni Immateriali	**91**	**39,2%**	**23**	**36,2%**	**>100,0%**
Attrezzature industriali e commerciali	50	21,5%	23	36,8%	>100,0%
Impianti e macchinario	30	12,7%	8	12,4%	>100,0%
Altre immobilizzazioni materiali	5	2,2%	9	14,5%	-44,4%
Ammortamento Immobilizzazioni Materiali	**85**	**36,4%**	**40**	**63,8%**	**>100,0%**
Accantonamento a Fondo Svalutazione crediti	**57**	**24,4%**	**–**	**0,0%**	**n/a**
Totale ammortamenti e svalutazioni	**232**	**100,0%**	**63**	**100,0%**	**>100,0%**

Al 31 dicembre 2025 la voce "Ammortamenti e svalutazioni" risulta pari ad Euro 232 migliaia, in aumento rispetto al precedente esercizio (Euro 63 migliaia). L'incremento è riconducibile principalmente all'avvio della procedura di ammortamento costi di ricerca e sviluppo capitalizzati nell'esercizio, con riferimento alle immobilizzazioni immateriali nonché all'acquisto di nuove attrezzature, quali a titolo esemplificativo stampi per packaging.

L'accantonamento al fondo svalutazione crediti, è stato effettuato in seguito all'avvio del procedimento di composizione negoziata da parte di un cliente verso il quale l'Emittente, al 31 dicembre 2025, vanta un credito di Euro 63 migliaia, e che nel corso dei primi mesi del 2026 è stato incassato per circa il 10% del totale.

Risultato finanziario

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Risultato finanziario" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Risultato finanziario (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Dividendi da controllate estere	445	94,6%	0	0,0%	n/a
Proventi finanziari su derivati	127	27,0%	82	>100,0%	54,9%
Altri proventi finanziari	5	1,1%	0	0,0%	n/a
Proventi finanziari	**577**	**>100,0%**	**82**	**>100,0%**	**>100,0%**
Interessi passivi su finanziamenti	(73)	15,6%	(121)	>100,0%	-39,7%
Oneri accessori su finanziamenti	(20)	4,2%	(0)	0,1%	n/a
Altri oneri finanziari	(1)	0,3%	(7)	18,8%	-85,7%
Oneri finanziari	**(94)**	**20,1%**	**(128)**	**>100,0%**	**-26,6%**
Utili e perdite su cambi	(12)	2,6%	8	20,9%	<-100,0%
Totale	**471**	**100,0%**	**(38)**	**100,0%**	**>100,0%**

Al 31 dicembre 2025, il Risultato finanziario evidenzia un saldo positivo pari ad Euro 471 migliaia, a fronte di un saldo negativo di Euro 38 migliaia registrato al 31 dicembre 2024.

Il miglioramento del risultato è riconducibile prevalentemente al dividendo incassato dall'Emittente nell'esercizio 2025 da parte della controllata di diritto americano Nabla Cosmetics Inc. pari ad Euro 445 migliaia e relativo a riserve accumulate negli esercizi precedenti.

La restante componente positiva è costituita da proventi finanziari su derivati, principalmente imputabili all'estinzione anticipata, avvenuta in data 01.10.2025, dello strumento derivato di tipo IRS a copertura del mutuo sottoscritto di Euro 1.750 migliaia anch'esso estinto anticipatamente a seguito dell'operazione di assegnazione dell'immobile; per maggiori informazioni sull'operazione di assegnazione dell'immobile si rimanda al paragrafo sulle "Immobilizzazioni materiali". L'estinzione anticipata

del prodotto finanziario derivato ha generato un provento finanziario di Euro 93 migliaia determinando una componente positiva di risultato finanziario per la Società.

L'estinzione anticipata del finanziamento ha inoltre generato un effetto positivo sugli Interessi passivi su finanziamenti che si attestano ad Euro 73 migliaia, in diminuzione del 39,7% rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024.

Infine, la voce utili e perdite su cambi presenta un saldo negativo pari ad Euro 12 migliaia, registrando un peggioramento del saldo rispetto l'esercizio precedente (saldo positivo per Euro 8 migliaia). La variazione è riconducibile principalmente a differenze di cambio rilevate con perdita su operazioni commerciali denominate in valuta estera.

1.2 Stato Patrimoniale riclassificato dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024

Di seguito si riporta lo Stato Patrimoniale riclassificato dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e 31 dicembre 2024.

Stato Patrimoniale (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**% (*)**	**31.12.2024**	**% (*)**	**Var. % 25-24**
Immobilizzazioni Immateriali	635	23,9%	178	2,6%	>100,0%
Immobilizzazioni Materiali	670	25,2%	4.060	60,3%	-83,5%
Immobilizzazioni Finanziarie	97	3,6%	68	1,0%	42,6%
Capitale Immobilizzato (**)	**1.402**	**52,8%**	**4.307**	**64,0%**	**-67,4%**
Rimanenze	4.116	155,0%	3.613	53,7%	13,9%
Crediti commerciali	2.160	81,3%	461	6,8%	>100,0%
Debiti commerciali	(4.897)	184,4%	(1.608)	23,9%	>100,0%
Capitale Circolante Commerciale (***)	**1.378**	**51,9%**	**2.466**	**36,6%**	**-44,1%**
Altre attività correnti	503	19,0%	53	0,8%	>100,0%
Altre passività correnti	(279)	10,5%	(173)	2,6%	61,3%
Crediti e debiti tributari netti	(198)	7,5%	224	3,3%	<-100,0%
Ratei e risconti netti	60	2,3%	48	0,7%	25,0%
Capitale Circolante Netto (****)	**1.465**	**55,2%**	**2.618**	**38,9%**	**-44,0%**
Fondo TFR	(211)	8,0%	(191)	2,8%	10,5%
Capitale Investito Netto (Impieghi) (*****)	**2.655**	**100,0%**	**6.734**	**100,0%**	**-60,6%**
Disponibilità liquide	(2.695)	101,5%	(1.992)	29,6%	35,3%
Altre attività finanziarie correnti	(3)	0,1%	(128)	1,9%	-97,7%
Debiti finanziari	1.303	49,1%	2.088	31,0%	-37,6%
Indebitamento Finanziario Netto (******)	**(1.395)**	**52,5%**	**(32)**	**0,5%**	**>100,0%**
Capitale sociale	20	0,8%	20	0,3%	0,0%
Riserve	2.553	96,2%	5.488	81,5%	-53,5%
Riserve di copertura flussi finanziari	3	0,1%	128	1,9%	-97,7%
Risultato d'esercizio	1.474	55,5%	1.130	16,8%	30,4%
Patrimonio Netto	4.050	152,5%	6.765	100,5%	-40,1%
Totale Fonti	**2.655**	**100,0%**	**6.734**	**100,0%**	**-60,6%**

(*) Incidenza percentuale calcolata sulla voce "Totale Fonti".
(**) Il Capitale immobilizzato è calcolato come la sommatoria delle immobilizzazioni immateriali delle immobilizzazioni materiali e delle immobilizzazioni finanziarie.
(***) Il Capitale Circolante Commerciale è calcolato come la sommatoria delle rimanenze, dei crediti commerciali e dei debiti commerciali.
(****) Il Capitale Circolante Netto è calcolato come la sommatoria del capitale circolante commerciale delle altre attività e passività correnti, dei crediti e debiti tributari netti e dei ratei e risconti netti. Il Capitale Circolante Netto non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da queste ultime.
(*****) Il Capitale Investito Netto è calcolato come Capitale Circolante Netto, del Capitale Immobilizzato e Passività non correnti (che includono anche la fiscalità differita e anticipata). Il Capitale Investito Netto non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da queste ultime.
(******) Si precisa che l'Indebitamento Finanziario Netto è calcolato come somma (i) delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, (ii) dei Crediti Finanziari a breve e (iii) delle passività finanziarie non correnti, ed è stato determinato in conformità a quanto stabilito negli "Orientamenti in materia di obblighi di informativa ai sensi del regolamento sul prospetto" (ESMA32-382-1138), pubblicati dall'ESMA (European Securities and Markets Authority o Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati).

Capitale immobilizzato

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Capitale immobilizzato" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Capitale Immobilizzato (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Immobilizzazioni Immateriali	635	45,3%	178	4,1%	>100,0%
Immobilizzazioni Materiali	670	47,8%	4.060	94,3%	-83,5%
Immobilizzazioni Finanziarie	97	6,9%	68	1,6%	42,6%
Totale	**1.402**	**100,0%**	**4.307**	**100,0%**	**-67,4%**

Al 31 dicembre 2025, il Capitale Immobilizzato dell'Emittente ammonta a Euro 1.402 migliaia, rispetto a Euro 4.307 migliaia registrati al 31 dicembre 2024, evidenziando un decremento pari al 67,4%.

Tale variazione è riconducibile alla significativa riduzione delle immobilizzazioni materiali, che al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 670 migliaia (-83,5% YoY) che ha assorbito gli incrementi registrati nelle immobilizzazioni immateriali e finanziarie, le quali sono rispettivamente cresciute da Euro 178 migliaia ad Euro 635 migliaia (+ >100% YoY) e da Euro 68 migliaia ad Euro 97 migliaia (+42,6% YoY) al termine del 31 dicembre 2025.

Immobilizzazioni Immateriali

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Immobilizzazioni Immateriali" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Immobilizzazioni Immateriali (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Costi di sviluppo	253	39,9%	–	0,0%	n/a
Immobilizzazioni in corso e acconti	222	35,0%	50	28,1%	>100,0%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	160	25,1%	128	71,9%	25,0%
Totale	**635**	**100,0%**	**178**	**100,0%**	**>100,0%**

Al 31 dicembre 2025 le immobilizzazioni immateriali ammontano ad Euro 635 migliaia, evidenziando un incremento superiore al 100% rispetto al valore rilevato al 31 dicembre 2024, pari ad Euro 178 migliaia. Tale crescita è attribuibile principalmente ai Costi di sviluppo e alle Immobilizzazioni in corso e acconti.

I Costi di sviluppo, che cubano circa il 39,9%, sono riferiti a costi capitalizzati per lo sviluppo interno di nuovi prodotti e modelli di packaging e al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 253 migliaia al netto del fondo ammortamento pari ad Euro 63 migliaia.

Le Immobilizzazioni in corso e acconti, che cubano circa 35% del totale sono costituite da anticipi corrisposti per le attività relative alla riorganizzazione societaria ed al progetto di quotazione. Tali anticipi fanno riferimento a importi corrisposti a fornitori per costi sostenuti per i progetti non ancora ultimati.

Infine, Concessioni, licenze, marchi e diritti simili registrano un incremento del 25% su base annua, in particolare in seguito ai nuovi investimenti, di cui si riporta di seguito il valore ante ammortamento, effettuati nei Software (Euro 112 migliaia, +56% YoY) e nei Marchi di prodotti (Euro 77 migliaia, +32% YoY).

Immobilizzazioni Materiali

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Immobilizzazioni Materiali" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Immobilizzazioni Materiali (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Attrezzature industriali e commerciali	431	64,4%	216	5,3%	99,5%
Impianti e macchinari	171	25,6%	89	2,2%	92,1%
Terreni e fabbricati	–	0,0%	2.827	69,6%	-100,0%
Immobilizzazioni in corso e acconti	–	0,0%	863	21,3%	-100,0%
Altre immobilizzazioni materiali	67	10,1%	66	1,6%	1,5%
Totale	**670**	**100,0%**	**4.060**	**100,0%**	**-83,5%**

Al 31 dicembre 2025 le Immobilizzazioni Materiali sono pari ad Euro 670 migliaia (Euro 4.060 migliaia al 31 dicembre 2024) registrando un decremento pari all' 83,5%. Tale variazione è principalmente riconducibile all'operazione di assegnazione ai soci dei Terreni e fabbricati al loro valore netto contabile, ossia per un importo complessivo di Euro 3.898 migliaia e comprensivo degli importi iscritti tra le immobilizzazioni in corso e degli acconti, i quali si riferivano ad anticipi corrisposti a fornitori per lavori di manutenzione straordinaria sull'immobile di proprietà. Nello specifico tali decrementi sono riconducibili all'operazione di assegnazione dei suddetti beni ai soci tramite distribuzione di riserve. Per maggiori informazioni circa l'operazione si rimanda al paragrafo "Patrimonio netto".

Al termine dell'esercizio 2025 la voce si compone come segue:

(i) Attrezzature industriali e commerciali: in aumento rispetto all'esercizio precedente, ammontano ad Euro 431 migliaia e cubano circa il 64,4% del totale della voce. Le principali componenti di tale voce si riferiscono a espositori presenti presso i rivenditori;

(ii) Impianti e macchinari: in aumento rispetto all'esercizio precedente, ammontano ad Euro 171 migliaia e cubano il 25,6% del totale della voce;

(iii) Altre immobilizzazioni materiali: sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente, rappresentano un importo marginale sul totale della voce e ammontano ad Euro 67 migliaia.

Immobilizzazioni Finanziarie

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Immobilizzazioni Finanziarie" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Immobilizzazioni Finanziarie (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Depositi cauzionali	77	80,0%	49	71,7%	57,1%
Partecipazioni	19	20,0%	19	28,3%	0,0%
Totale	**97**	**100,0%**	**68**	**100,0%**	**42,6%**

Al 31 dicembre 2025 le Immobilizzazioni Finanziarie sono pari ad Euro 97 migliaia (Euro 68 migliaia al 31 dicembre 2024) registrando una variazione in incremento pari al 42,6% imputabile esclusivamente all'incremento dei deposti cauzionali e sono composte dalle seguenti voci:

(i) Depositi cauzionali pari ad Euro 77 migliaia al 31 dicembre 2025 (Euro 49 migliaia al 31 dicembre 2024) relativi ai depostisi effettuati per l'affitto degli spazi della sede legale di via Tortona 33 (Milano). Tale crescita è in linea con l'incremento dei costi di affitto sostenuti dalla Società, in seguito all'aumento della metratura utilizzata durante l'esercizio.

(ii) La voce Partecipazioni è pari ad Euro 19 migliaia in entrambi gli esercizi, e accoglie partecipazioni verso imprese controllate Nabla Academy S.r.l., società di diritto italiana, e Nabla Cosmetics Inc., società di diritto americano.

Capitale Circolante Netto

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Capitale Circolante Netto" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Capitale Circolante Netto (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Rimanenze	4.116	281,0%	3.613	138,0%	13,9%
Crediti commerciali	2.160	147,5%	461	17,6%	>100,0%
Debiti commerciali	(4.897)	334,4%	(1.608)	61,4%	<-100,0%
Capitale Circolante Commerciale	**1.378**	**94,1%**	**2.466**	**94,2%**	**-44,1%**
Altre attività correnti	503	34,4%	53	2,0%	>100,0%
Altre passività correnti	(279)	19,1%	(173)	6,6%	-61,3%
Crediti e debiti tributari netti	(198)	13,5%	224	8,6%	<-100,0%
Ratei e risconti netti	60	4,1%	48	1,8%	25,0%
Totale	**1.465**	**100,0%**	**2.618**	**100,0%**	**-44,0%**
DIO (giorni medi scorte)	**300**		**277**		**23**
DSO (giorni medi di incasso)	**47**		**10**		**37**
DPO (giorni medi di pagamento)	**137**		**56**		**80**

Il Capitale Circolante Netto risulta essere al 31 dicembre 2025 pari ad Euro 1.465 migliaia (Euro 2.618 migliaia al 31 dicembre 2024) registrando un decremento del 44,0%.

Tale variazione è imputabile principalmente all'incremento dei Debiti commerciali, i quali hanno registrato una crescita superiore al 100%, per un controvalore complessivo di Euro 4.897. La variazione complessiva, inoltre, riflette l'incremento delle rimanenze di magazzino, pari ad Euro 4.116 migliaia (+ Euro 503 migliaia) e dei Crediti commerciali pari a Euro 2.160 migliaia (+ Euro 1.699 migliaia).

Tra le altre variazioni si evidenzia la crescita delle altre attività correnti, pari ad Euro 503 migliaia (+ >100% YoY) rappresentate principalmente dal credito verso Soci per la cessione di arredi ed altre immobilizzazioni materiali connesse all'operazione di assegnazione dell'immobile a favore dei Soci realizzata a settembre 2025.

Rimanenze

Le rimanenze al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 4.116 migliaia in aumento del 13,9% (Euro 3.613 migliaia al 31 dicembre 2024). Le rimanenze sono costituite da prodotti finiti per Euro 2.679 migliaia (Euro 3.054 migliaia al 31 dicembre 2024) registrando un decremento di Euro 375 migliaia, e da materie prime, sussidiarie e di consumo per Euro 1.437 migliaia (Euro 560 migliaia al 31 dicembre 2024) registrando un incremento di Euro 877 migliaia, di cui Euro 315 migliaia riferiti a merci in viaggio alla data di chiusura dell'esercizio.

I giorni medi di rotazione del magazzino passano da 277 giorni nel 2024 a 300 giorni nel 2025. I giorni medi di rotazione sono elevati in quanto il ciclo di produzione del prodotto, dallo studio iniziale alla disponibilità del prodotto per la vendita è molto lungo, generalmente non meno di 9 mesi. Anche nei casi di riordino di prodotti in catalogo il ciclo di produzione è di almeno 6 mesi. Per maggiori informazioni sulle dinamiche di magazzino si rimanda ai paragrafi "Variazione rimanenze" e "Composizione rimanenze".

Crediti commerciali

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Crediti commerciali" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Crediti commerciali (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Fatture emesse	2.196	101,7%	799	173,4%	>100,0%
Fatture da emettere	100	4,6%	0	0,0%	n/a
Fondo svalutazione crediti	(66)	3,0%	(9)	1,9%	<-100,0%
Note di credito da emettere	(71)	3,3%	(329)	71,5%	78,4%
Totale	**2.160**	**100,0%**	**461**	**100,0%**	**>100,0%**
DSO (giorni medi di incasso)	**47**		**10**		

I Crediti commerciali al 31 dicembre 2025 sono pari ad Euro 2.160 migliaia registrando una variazione percentuale in crescita di oltre il 100% rispetto al precedente esercizio in cui gli stessi ammontavano ad Euro 461 migliaia. Gli stessi, in entrambi gli esercizi considerati, sono principalmente composti dal valore delle fatture emesse le quali risultano essere pari ad Euro 2.196 migliaia all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 registrando un incremento di oltre il 100% rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (Euro 799 migliaia). Tale incremento è da ricondurre principalmente all'andamento dei crediti nell'esercizio 2024 quando si è registrata una dinamica di incassi rilevante che ha abbassato il volume dei crediti.

I DSO al 31 dicembre 2025 risultano essere pari a 47 giorni evidenziando un peggioramento rispetto a quelli registrati al 31 dicembre 2024 pari a 10 giorni, ma riflettono un livello normalizzato, coerente con l'attuale *mix* distributivo B2B/B2C della Società.

Debiti commerciali

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Debiti commerciali" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Debiti commerciali (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Fatture ricevute	3.614	73,8%	1.105	68,7%	>100,0%
Fatture da ricevere	1.454	29,7%	630	39,2%	>100,0%
Note di credito da ricevere	(171)	3,5%	(127)	7,9%	-34,6%
Totale	**4.897**	**100,0%**	**1.608**	**100,0%**	**>100,0%**
DPO (giorni medi di pagamento)	**137**		**56**		

I Debiti commerciali al 31 dicembre 2025 sono pari ad Euro 4.897 migliaia registrando un incremento percentuale di oltre il 100% rispetto al precedente esercizio in cui gli stessi ammontavano ad Euro 1.608 migliaia. Gli stessi, in entrambi gli esercizi considerati, sono principalmente composti dal valore delle fatture ricevute, le quali cubano il 73,8% e risultano essere pari ad Euro 3.614 migliaia all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, registrando un incremento di oltre il 100% rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (Euro 1.105 migliaia quando cubavano il 68,7%). L'incremento è principalmente riconducibile all'anticipo di ordini nella parte finale dell'esercizio; tale esposizione debitoria ha poi registrato una fisiologica riduzione nel primo trimestre del 2026; inoltre, si rilevano fatture da ricevere per un importo pari ad Euro 1.454 migliaia (Euro 630 migliaia al 31 dicembre 2024).

I DPO al 31 dicembre 2025 risultano essere pari a 137 giorni evidenziando un miglioramento rispetto a quelli registrati al 31 dicembre 2024 pari a 56 giorni, anche attribuibile alla rinegoziazione dei termini di pagamento con alcuni fornitori chiave, che ha portato a condizioni più favorevoli e a termini di pagamento più lunghi per la Società.

Altre attività correnti

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Altre attività correnti" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Altre attività correnti (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Credito verso soci	302	59,9%	–	0,0%	n/a
Fornitori conto anticipi	128	25,4%	26	48,7%	>100,0%
Crediti verso metodi di pagamento	64	12,8%	26	49,2%	>100,0%
Altri crediti	9	1,9%	1	2,1%	>100,0%
Totale	**503**	**100,0%**	**53**	**100,0%**	**>100,0%**

Le Altre attività correnti al 31 dicembre 2025 sono pari ad Euro 503 migliaia registrando un incremento percentuale di oltre il 100% rispetto al precedente esercizio in cui le stesse ammontavano ad Euro 53 migliaia e sono composte principalmente dal Credito verso i soci per la cessione di arredi ed altre immobilizzazioni materiali connesse all'operazione di assegnazione dell'immobile a favore dei soci realizzata a settembre 2025 per Euro 302 migliaia. Per maggiori informazioni circa il credito si rimanda al capitolo "Operazioni con parti correlate". Il restante 40,1% del totale è riferito a Fornitori conto anticipi, imputabili ad anticipi corrisposti a fornitori esteri per un importo pari ad Euro 128 migliaia (Euro 26 migliaia al 31 dicembre 2024), crediti verso piattaforme digitali globali che offrono servizi online di pagamento alla clientela B2C (Stripe, TikTok shop, Paypal etc).

Altre passività correnti

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Altre passività correnti" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Altre passività correnti (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Debiti verso dipendenti	127	45,5%	86	49,5%	47,7%
Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	57	20,6%	41	23,7%	39,0%
Anticipi da clienti	51	18,1%	18	10,6%	>100,0%
Altre passività correnti	44	15,8%	28	16,2%	57,1%
Totale	**279**	**100,0%**	**173**	**100,0%**	**61,3%**

Al 31 dicembre 2025 le Altre passività correnti risultano essere pari ad Euro 279 migliaia (Euro 173 migliaia al 31 dicembre 2024) registrando un incremento pari al 61,3% e sono composte principalmente da Debiti verso dipendenti per Euro 127 migliaia che cubano il 45,5% del totale (Euro 86 migliaia al 31 dicembre 2024) e sono riferiti interamente a oneri differiti verso il personale dipendente; la seconda voce cuba il 20,6% del totale ed è rappresentata da Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale per un importo pari ad Euro 57 migliaia (Euro 41 migliaia al 31 dicembre 2024) che registra un incremento del 39,0%.

Gli anticipi da clienti, pari ad Euro 51 migliaia e in crescita di oltre il 100% rispetto al 31 dicembre 2024, sono riferiti ad anticipi richiesti dall'Emittente a clienti esteri.

Crediti e debiti tributari netti

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Crediti e debiti tributari netti" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Crediti e debiti tributari netti (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Acconti Ires e Irap	26	13,2%	278	124,1%	-90,6%
Crediti d'imposta per dividendi esteri	22	11,2%	–	0,0%	n/a
Crediti per imposte anticipate	16	8,0%	–	0,0%	n/a
Altri crediti d'imposta	2	0,9%	2	0,8%	0,0%
Crediti tributari	**66**	**33,3%**	**280**	**124,9%**	**-76,4%**
Debiti per ritenute	(128)	64,6%	(33)	14,6%	<-100,0%
Iva a debito	(136)	68,6%	(22)	10,0%	<-100,0%
Altri debiti tributari	(0)	0,1%	(1)	0,3%	100,0%
Debiti tributari	**(264)**	**133,3%**	**(56)**	**24,9%**	**<-100,0%**
Totale	**(198)**	**100,0%**	**224**	**100,0%**	**<-100,0%**

Al 31 dicembre 2025 si registra un'eccedenza di Debiti tributari rispetto ai Crediti tributari, il cui totale ammonta ad Euro - 198 migliaia rispetto al precedente esercizio in cui si registrava invece un'eccedenza di Crediti tributari per un totale di Euro 224 migliaia.

I Crediti tributari sono principalmente riconducibili ai crediti di imposta per dividendi esteri, pari ad Euro 22 migliaia riferiti all'incasso del dividendo dalla controllata estera e non presenti nell'esercizio precedente. Si evidenzia la riduzione degli acconti di imposta Ires e Irap per la quasi totalità (-90,6%), utilizzato in compensazione durante il 2025.

I Debiti tributari al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 264 migliaia registrando un incremento superiore al 100% rispetto al precedente esercizio in cui gli stessi ammontavano ad Euro 56 migliaia. Tale crescita è imputabile all'aumento dei debiti per ritenute e dei debiti IVA i quali rispettivamente passano da Euro 33 migliaia e Euro 22 migliaia ad Euro 128 migliaia (+ > 100%) e Euro 136 migliaia (+ >100%).

Ratei e risconti netti

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Ratei e risconti netti" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ratei e risconti netti (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Risconti attivi	60	100,0%	48	100,0%	25,0%
Ratei e risconti attivi	**60**	**100,0%**	**48**	**100,0%**	**25,0%**
Ratei e risconti passivi	**–**	**0,0%**	**–**	**0,0%**	**n/a**
Totale	**60**	**100,0%**	**48**	**100,0%**	**25,0%**

Al 31 dicembre 2025, si registra un'eccedenza di Ratei e risconti attivi pari ad Euro 60 migliaia (Euro 48 migliaia al 31 dicembre 2024); non si registra la presenza di ratei e risconti passivi. L'eccedenza è imputabile alla voce Risconti attivi e accoglie i costi già sostenuti, di competenza dell'esercizio successivo, principalmente imputabili ai canoni di affitto.

Patrimonio netto

Si riporta di seguito il dettaglio della voce "Patrimonio Netto" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Patrimonio Netto (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**%**	**31.12.2024**	**%**	**Var. % FY25-FY24**
Capitale sociale	20	0,5%	20	0,3%	0,0%
Riserve	2.553	63,0%	5.488	81,1%	-53,5%
Riserve di copertura flussi finanziari	3	0,1%	128	1,9%	-97,7%
Risultato d'esercizio	1.474	36,4%	1.130	16,7%	30,4%
Totale	**4.050**	**100,0%**	**6.765**	**100,0%**	**-40,1%**

Movimentazione del Patrimonio netto

Si riporta di seguito il dettaglio della "Movimentazione del Patrimonio Netto" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Movimentazioni del Patrimonio Netto	**Capitale Sociale**	**Riserva Legale**	**Riserva Straordinaria**	**Riserva operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi**	**Utile (Perdita) Esercizio**	**Totale**
PN 31.12.2024	**20**	**18**	**5.470**	**128**	**1.130**	**6.765**
Destinazione risultato d'esercizio	–	–	1.130	–	(1.130)	–
Derivati	–	–	–	(24)	–	(24)
Chiusura derivato	–	–	–	(101)	–	(101)
Assegnazione Beni ai soci come da atto del 29.09.25	–	–	(3.794)	–	–	(3.794)
Pagamento dividendi	–	–	(270)	–	–	(270)
Risultato d'esercizio 2025	–	–	–	–	1.474	1.474
PN 31.12.2025	**20**	**18**	**2.536**	**3**	**1.474**	**4.050**

Al 31 dicembre 2025, il Patrimonio Netto dell'Emittente ammonta ad Euro 4.050 migliaia, in riduzione del 40,1% rispetto ad Euro 6.765 migliaia registrati al 31 dicembre 2024. Il decremento è principalmente riconducibile alla riduzione delle riserve, pari ad Euro 2.553 migliaia (63,0% del Patrimonio Netto rispetto al precedente esercizio quando le stesse cubavano l'81,1%), in contrazione del 53,5% rispetto ad Euro 5.488 migliaia nell'esercizio precedente. Tale riduzione è imputabile principalmente all'utilizzo della Riserva Straordinaria per Euro 2.934 migliaia. Tale variazione si compone come segue: la destinazione dell'utile a riserva straordinaria per Euro 1.130, portandola al valore di Euro 6.600, e il suo successivo utilizzo per Euro 3.794 in seguito all'operazione di assegnazione dell'immobile ai soci con conseguente riduzione del Patrimonio Netto per distribuzione di riserve. Inoltre, in data 30 settembre 2025 è stata deliberata una distribuzione di dividendi ai soci che fa registrare una contrazione della Riserva straordinaria per Euro 270 migliaia.

La voce Riserve di copertura flussi finanziari si attesta ad Euro 3 migliaia in diminuzione rispetto ad Euro 128 migliaia nel 2024 (–97,7%), per effetto delle variazioni dei fair value degli strumenti derivati di copertura.

Il Risultato d'esercizio risulta pari ad Euro 1.474 migliaia (36,4% del Patrimonio Netto), rispetto ad Euro 1.130 migliaia nel 2024 (+30,4%), riflettendo la performance economica dell'esercizio.

Indebitamento finanziario netto dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024

Di seguito si riporta l'indebitamento finanziario netto dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Indebitamento Finanziario Netto (Dati in Euro/000)		**31.12.2025**	**31.12.2024**
A.	Disponibilità liquide	2.695	1.992
B.	Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	–	–
C.	Altre attività finanziarie correnti	3	128
D.	**Liquidità (A) + (B) + (C)**	**2.698**	**2.119**
E.	Debito finanziario corrente	187	141
F.	Parte corrente dell'indebitamento non corrente	603	486
G.	**Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)**	**790**	**626**
H.	**Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)**	**(1.908)**	**(1.493)**
I.	Debito finanziario non corrente	513	1.461
J.	Strumenti di debito	–	–
K.	Altri debiti non correnti	–	–
L.	**Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)**	**513**	**1.461**
M.	**Totale Indebitamento Finanziario Netto (H) + (L)**	**(1.395)**	**(32)**

Al 31 dicembre 2025 l'Indebitamento Finanziario Netto è negativo, registrando un'eccedenza di liquidità rispetto all'indebitamento, e risulta pari ad Euro 1.395 migliaia, registrando un miglioramento maggiore del 100%, rispetto al valore del precedente esercizio quando l'Indebitamento Finanziario Netto risultava sempre negativo, con eccedenza di liquidità, per un importo pari ad Euro 32 migliaia. Tale miglioramento è da ricondurre principalmente alla contrazione dei debiti finanziari non correnti nello specifico ai mutui ipotecari collegati ai terreni e ai fabbricati che sono stati ceduti dall'Emittente e assegnati ai Soci tramite distribuzione di riserve nel corso dell'esercizio.

Di seguito si riporta il dettaglio delle singole voci che compongono l'Indebitamento Finanziario Netto dell'Emittente:

(A) "Disponibilità liquide" la voce è riferita alle disponibilità liquide pari ad Euro 2.695 migliaia al 31 dicembre 2025 (Euro 1.992 migliaia al 31 dicembre 2024);

(B) "Altre attività finanziarie correnti" la voce è riferita a strumenti finanziari derivati attivi non immobilizzati per un ammontare al 31 dicembre 2025 pari ad Euro 3 migliaia rispetto al precedente esercizio in cui gli stessi ammontavano ad Euro 128 migliaia.

L'Emittente ha in essere un contratto derivato c.d. "OTC" (Over the Counter) di tipo "IRS" (Interest Rate Swap) stipulati con lo scopo di dare copertura al rischio rialzo di tassi di interesse variabile su contratti di finanziamento stipulati con Banca Intesa SanPaolo.

Il derivato è un IRS 20.11.2020-29.10.2026 di copertura del capitale di Euro 1.300 migliaia avente differenziale positivo per Euro 3 migliaia.

La variazione è riconducibile all' estinzione anticipata, avvenuta in data 01.10.2025 di un secondo contratto derivato di tipo IRS 06.12.2021- 06.12.2033 di copertura del capitale di Euro 1.750 migliaia, e che ha generato un provento finanziario di Euro 93 migliaia.

(C) "Debito finanziario corrente" pari ad Euro 187 migliaia rispetto al precedente esercizio quando lo stesso ammontava ad Euro 141 migliaia.

(D) "Parte corrente dell'indebitamento non corrente" che accoglie la quota scadente entro i 12 mesi dalla chiusura dell'esercizio dei finanziamenti a medio e lungo termine per un importo pari ad Euro 603 migliaia al 31 dicembre 2025 (Euro 486 migliaia al 31 dicembre 2024)

La parte corrente del debito finanziario non corrente si costituisce per Euro 327 migliaia riconducibile a finanziamento n. 0IR1023578762 acceso presso Intesa Sanpaolo S.p.A. a tasso variabile (Euribor a un mese + spread dell'1.60%) per complessivi Euro 1.000 migliaia il cui debito residuo complessivo al 31 dicembre 2025 risulta pari ad Euro 840 migliaia e per Euro 275 migliaia riconducibile al finanziamento n. OIC1010711272 acceso presso Intesa SanPaolo S.p.A. a tasso variabile (Euribor a un mese + spread dell'1.60%) per complessivi Euro 1.300 migliaia il cui debito residuo complessivo al 31 dicembre 2025 risulta pari ad Euro 275 migliaia;

(E) "Debito finanziario non corrente" che accoglie la quota scadente oltre i 12 mesi dalla chiusura dell'esercizio dei finanziamenti a medio e lungo termine è pari ad Euro 513 migliaia al 31 dicembre 2025 (Euro 1.461 migliaia al 31 dicembre 2024).

Il Debito finanziario non corrente è interamente riconducibile al finanziamento n. 0IR1023578762 acceso presso Intesa Sanpaolo S.p.A. a tasso variabile (Euribor a un mese + spread dell'1.60%) per complessivi Euro 1.000 migliaia il cui debito residuo complessivo al 31 dicembre 2025 risulta pari ad Euro 840 migliaia.

1.3 Rendiconto finanziario dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Si riporta di seguito il dettaglio del "Rendiconto Finanziario" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Cash Flow (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Reported EBITDA	**1.648**	**1.675**
Rimanenze	(502)	(650)
Crediti commerciali	(1.699)	831
Debiti commerciali	3.289	(992)
Δ del Capitale Circolante Operativo	1.087	(811)
Altri crediti	(450)	114
Altri debiti	106	18
Crediti e debiti tributari	422	(714)
Ratei e risconti netti	(13)	31
Δ del Capitale Circolante Netto	**1.154**	**(1.363)**
Δ fondi	20	43
Imposte	(412)	(443)
Cash Flow Operativo	**2.409**	**(89)**
Capex	2.701	(1.332)
(Inv.) Disinv. netti in imm. Finanziarie	(28)	(4)
Free cash flow a servizio del debito	**5.082**	**(1.425)**
Risultato finanziario	471	(38)
Δ Debiti finanziari	(785)	(385)
Δ altri crediti/debiti finanziari	125	67
Aumenti (diminuzioni) Equity	(4.189)	(67)
Net Cash Flow	**703**	**(1.849)**
Disponibilità liquide iniziali	**1.992**	**3.840**
Disponibilità liquide finali	**2.695**	**1.992**

Al 31 dicembre 2025, la Società evidenzia una significativa capacità di generazione di cassa operativa, con un Cash Flow Operativo pari ad Euro 2.409 migliaia, in marcato miglioramento rispetto al valore negativo di Euro 89 migliaia registrato al termine dell'esercizio precedente. Tale andamento riflette sia la tenuta della marginalità operativa, con un Reported EBITDA pari ad Euro 1.648 migliaia (sostanzialmente in linea con Euro 1.675 migliaia del 2024), sia il contributo positivo derivante dalla gestione del capitale circolante.

In particolare, la variazione del Capitale Circolante Netto ha generato liquidità per Euro 1.154 migliaia, rispetto a un assorbimento di Euro 1.363 migliaia nel 2024. Il miglioramento è principalmente riconducibile alla dinamica del Capitale Circolante Operativo, che ha apportato cassa per Euro 1.087 migliaia, grazie soprattutto all'incremento dei debiti commerciali

per Euro 3.289 migliaia, il cui effetto positivo ha più che compensato l'assorbimento connesso alla crescita dei crediti commerciali (Euro 1.699 migliaia) e delle rimanenze (Euro 502 migliaia), coerentemente con l'espansione dell'attività caratteristica e con il rafforzamento dei livelli di stock a supporto dei volumi di vendita.

Hanno inoltre contribuito positivamente alla dinamica del circolante le variazioni dei crediti e debiti tributari, che hanno generato cassa per Euro 422 migliaia, mentre gli altri crediti hanno determinato un assorbimento pari ad Euro 450 migliaia, prevalentemente riconducibile alla rilevazione di partite straordinarie sorte nel corso dell'esercizio.

Nel corso del 2025 la Società ha registrato una variazione positiva della voce Capex pari ad Euro 2.701 migliaia, in netta discontinuità rispetto all'assorbimento di Euro 1.332 migliaia rilevato nel 2024. Tale dinamica non è riconducibile a dismissioni verso terzi né a flussi monetari effettivamente incassati, bensì all'operazione straordinaria di assegnazione ai soci di terreni e fabbricati come riflesso nella variazione del patrimonio netto per utilizzo di riserve disponibili.

Per effetto delle dinamiche sopra descritte, il Free Cash Flow a servizio del debito risulta positivo per Euro 5.082 migliaia, rispetto al valore negativo di Euro 1.425 migliaia dell'esercizio precedente. Il risultato beneficia sia del miglioramento della gestione operativa e del capitale circolante, sia degli effetti contabili connessi alla sopra citata operazione straordinaria.

Con riferimento alla gestione finanziaria, si rileva un assorbimento di cassa connesso alla riduzione dei debiti finanziari per Euro 785 migliaia (rispetto ad Euro 385 migliaia nel 2024), parzialmente compensato da un contributo positivo derivante dalla variazione degli altri crediti/debiti finanziari pari ad Euro 125 migliaia (Euro 67 migliaia al 31 dicembre 2024) e da un risultato finanziario positivo per Euro 471 migliaia.

Si evidenzia inoltre un rilevante assorbimento di cassa pari ad Euro 4.189 migliaia (Euro 67 migliaia al 31 dicembre 2024) riconducibile a movimenti di patrimonio netto, principalmente connessi all'operazione di assegnazione di cespiti ai soci e alla distribuzione di riserve intervenuta nel corso dell'esercizio.

Per effetto complessivo delle suddette dinamiche, il Net Cash Flow dell'esercizio risulta positivo per Euro 703 migliaia, consentendo un incremento delle disponibilità liquide finali ad Euro 2.695 migliaia, rispetto ad Euro 1.992 migliaia al 31 dicembre 2024.

1.4 Indicatori alternativi di performance (IAP)

Indicatori patrimoniali

Di seguito si riportano gli indicatori alternativi di performance patrimoniali:

Indicatori alternativi di performance (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Totale fonti	2.655	6.734
Capitale immobilizzato (CI)	1.402	4.307
CI/Totale Fonti	*52,8%*	*64,0%*
Capitale circolante commerciale (CCC)	1.378	2.466
CCC/Totale Fonti	*51,9%*	*36,6%*
Capitale circolante netto (CCN)	1.465	2.618
CCN/Totale Fonti	*55,2%*	*38,9%*

Capitale Immobilizzato
Il Capitale Immobilizzato è dato dalla sommatoria delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie. Si riduce da Euro 4.307 migliaia ad Euro 1.402 migliaia al 31 dicembre 2025, con un'incidenza sul Totale Fonti che passa dal 64,0% al 52,8%, per effetto dell'operazione di assegnazione dei terreni e fabbricati ai Soci.

Capitale Circolante Commerciale
Il Capitale Circolante Commerciale è dato dalla sommatoria delle rimanenze, dei crediti commerciali e dei debiti commerciali. Si riduce da Euro 2.466 migliaia ad Euro 1.378 migliaia, con un'incidenza sul Totale Fonti che passa dal 36,6% al 51,9%.

Capitale Circolante Netto

Il Capitale Circolante Netto è dato dalla sommatoria del Capitale Circolante Commerciale e dei debiti tributari netti, delle altre attività e passività correnti e ratei e risconti netti. Si riduce da Euro 2.618 migliaia ad Euro 1.465 migliaia, con un'incidenza sul Totale Fonti che aumenta dal 38,9% al 55,2%, per effetto della riduzione del Totale Fonti conseguente all'operazione di assegnazione sopra descritta.

Si specifica che tali indicatori qui sopra definiti non sono identificati come misure contabili nell'ambito dei principi contabili nazionali e pertanto non devono essere considerati come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente.

Indicatori economici

Di seguito si riportano gli indicatori alternativi di performance economici:

Indicatori alternativi di performance (Dati in Euro/000)	**31.12.2025**	**31.12.2024**
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	14.354	12.511
Valore della produzione (Vdp)	14.778	12.540
EBITDA	1.648	1.675
EBITDA margin	*11,48%*	*13,39%*
EBITDA Adjusted	1.860	1.887
EBITDA Adjusted margin	*12,96%*	*15,08%*
EBIT	1.415	1.612
EBIT margin	*9,86%*	*12,88%*

EBITDA e EBITDA Margin
L'EBITDA indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, della svalutazione dei crediti e degli accantonamenti a fondi rischi e oneri. L'EBITDA Margin indica il rapporto tra EBITDA e i Ricavi delle vendite e delle prestazioni. L'EBITDA passa da Euro 1.675 migliaia ad Euro 1.648 migliaia, con un EBITDA Margin che si riduce dal 13,39% all'11,48%.

EBITDA Adjusted e EBITDA Adjusted Margin
L'EBITDA Adjusted indica l'EBITDA comprensivo delle rettifiche di costi e ricavi di natura straordinaria. L'EBITDA Adjusted Margin indica il rapporto tra EBITDA Adjusted e i Ricavi delle vendite e delle prestazioni. L'EBITDA Adjusted passa da Euro 1.887 migliaia ad Euro 1.860 migliaia, con un EBITDA Adjusted Margin che si riduce dal 15,08% al 12,96%. Tale flessione è principalmente riconducibile all'incremento dei costi del personale (circa 2 punti percentuali), connesso all'assunzione di nuove figure commerciali a partire dal secondo semestre 2024 a supporto dello sviluppo commerciale, e all'incremento dei costi per servizi (circa 5,5 punti percentuali), riconducibile principalmente alle attività di comunicazione, pubblicità e marketing a supporto del posizionamento del brand e dello sviluppo commerciale.

EBIT e EBIT Margin
L'EBIT indica il risultato prima delle imposte sul reddito e dei proventi e oneri finanziari, rappresentando il risultato della gestione operativa prima della remunerazione del capitale sia di terzi sia proprio. L'EBIT Margin indica il rapporto tra EBIT e i Ricavi delle vendite e delle prestazioni. L'EBIT passa da Euro 1.612 migliaia ad Euro 1.415 migliaia, con un EBIT Margin che si riduce dal 12,88% al 9,86%.

Si specifica che tali indicatori qui sopra definiti non sono identificati come misure contabili nell'ambito dei principi contabili nazionali e pertanto non devono essere considerati come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente.

L'investimento negli Strumenti Finanziari comporta un elevato grado di rischio ed è destinato a investitori in grado di valutare le specifiche caratteristiche dell'attività dell'Emittente e la rischiosità dell'investimento proposto. Conseguentemente, prima di decidere di effettuare un investimento, i potenziali investitori sono invitati a valutare attentamente i rischi di seguito descritti, congiuntamente a tutte le informazioni contenute nel presente Documento di Ammissione, al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento. Il verificarsi delle circostanze descritte in uno dei seguenti fattori di rischio potrebbe incidere negativamente sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente, sulle loro prospettive e sul prezzo degli Strumenti Finanziari e i portatori dei medesimi potrebbero perdere in tutto o in parte il loro investimento. Tali effetti negativi si potrebbero inoltre verificare qualora sopraggiungessero eventi, oggi non noti all'Emittente, tali da esporre lo stesso a ulteriori rischi o incertezze, ovvero, qualora i fattori di rischio oggi ritenuti non significativi lo divengano a causa di circostanze sopravvenute. L'Emittente ritiene che i rischi di seguito indicati siano rilevanti per i potenziali investitori.

L'investimento negli Strumenti Finanziari presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in strumenti finanziari negoziati su un mercato non regolamentato quale è l'Euronext Growth Milan.

Al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento e degli strumenti finanziari oggetto del Documento di Ammissione, gli investitori sono, pertanto, invitati a valutare gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente, al settore di attività in cui essi operano, agli strumenti finanziari dell'Emittente e all'Ammissione. I fattori di rischio descritti nella presente Parte IV – "Fattori di rischio" devono essere letti congiuntamente alle altre informazioni contenute nel Documento di Ammissione. I rinvii a parti, sezioni, capitoli e paragrafi si riferiscono alle parti, alle sezioni, ai capitoli e ai paragrafi del presente Documento di Ammissione salvo ove diversamente indicato.

1. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'EMITTENTE

1.1 Rischi connessi all'esecuzione del piano industriale e all'evoluzione del mix dei canali distributivi

La capacità di Nabla di incrementare le proprie quote di mercato e, nel contempo, di ottimizzare la propria redditività dipende, tra l'altro, dal successo nella realizzazione della propria strategia commerciale di medio-lungo termine. Tale strategia si fonda su una progressiva evoluzione del mix dei canali distributivi (cd. Channel Mix Shift). Coerentemente con le dinamiche del settore cosmetico e con la natura digital-native della Società, gli obiettivi strategici includono un'accelerazione dello sviluppo del canale "Direct-to-Consumer" e dei marketplaces (quali, a titolo esemplificativo, Amazon e le piattaforme di social commerce come TikTok Shop). Tali canali diretti sono caratterizzati da dinamiche commerciali e strutture di costo intrinsecamente differenti rispetto al canale B2B tradizionale ("wholesale"). L'Emittente ha predisposto un piano industriale basato altresì su un contestuale consolidamento e sviluppo del canale distributivo tradizionale wholesale (B2B), sia sul mercato domestico che su quelli internazionali, da perseguirsi mediante l'ampliamento della rete di punti vendita fisici (c.d. doors) e l'espansione commerciale verso nuove aree geografiche, nonché attraverso il rafforzamento del posizionamento nei Paesi in cui l'Emittente già opera; a supporto di tale strategia di crescita, il piano industriale prevede inoltre il lancio e la progressiva commercializzazione di una nuova linea di prodotti, finalizzata all'ampliamento e alla diversificazione del portafoglio di offerta della Società. Gli obiettivi strategici identificati dal piano industriale, seppur ragionevoli, presentano profili di incertezza a causa dell'aleatorietà connessa alla realizzazione di eventi futuri, sia per quanto concerne il concretizzarsi degli accadimenti rappresentati nel piano economico in questione, sia per quanto riguarda la misura e la tempistica della loro manifestazione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di alta rilevanza.

In considerazione della soggettività delle assunzioni di carattere generale del piano industriale, qualora una o più delle assunzioni allo stesso sottese non si verifichi, si verifichi solo in parte o si verifichi a condizioni diverse da quelle assunte, anche a seguito di eventi, a oggi non prevedibili né quantificabili, riguardanti lo scenario o l'attività della Società, le informazioni e le tendenze indicate nel piano industriale potrebbero discostarsi da quelle che si realizzeranno effettivamente. In particolare, con riferimento al *mix* dei canali distributivi, qualora la Società – pur beneficiando alla Data del Documento di Ammissione di una rete distributiva "*wholesale*" ritenuta dalla stessa di primario livello – riscontrasse ostacoli nello sviluppo internazionale o non riuscisse a incrementare l'incidenza dei canali digitali diretti nella misura auspicata, il modello di business della Società rimarrebbe maggiormente esposto alle dinamiche del canale indiretto. In considerazione del fatto che il canale indiretto risulta storicamente più esigente in termini di investimenti in *trade marketing*, e scontistiche a volume (la cui incidenza ha registrato un incremento negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2025), una mancata o ritardata evoluzione del mix dei canali distributivi potrebbe ostacolare l'efficientamento dei costi commerciali complessivi.

L'integrale realizzazione del piano industriale e il conseguimento dei risultati e degli obiettivi programmati possono, tra l'altro, dipendere da congiunture economiche o da eventi imprevedibili e/o non controllabili dalla Società che, conseguentemente, potrebbe dover sostenere costi rilevanti a tali fini.

Pertanto, il mancato raggiungimento degli obiettivi previsti nel piano industriale o il raggiungimento degli stessi sopportando costi inattesi, nonché una mancata o ritardata evoluzione del mix di canale, potrebbero rendere più oneroso il raggiungimento degli obiettivi strategici di redditività operativa perseguiti dal management e avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sull'attività dell'Emittente.

Per maggiori informazioni sulla strategia e sui programmi futuri dell'Emittente, si veda la Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.

1.2 Rischi connessi alla strategia e alla gestione della crescita

Nabla intende perseguire una strategia di crescita che prevede, tra l'altro, anche attraverso l'utilizzo dei proventi derivanti dal Collocamento, (i) uno sviluppo per linee interne, fondato su: (a) l'espansione del portafoglio prodotti verso nuove categorie (es. skin care, fragranze), con focus su innovazione e packaging sostenibile; (b) l'espansione geografica tramite l'incremento dei punti vendita retail in Europa e la penetrazione in mercati strategici (USA, Medio Oriente); (c) il potenziamento omnicanale, investendo in e-commerce, social commerce e partnership con i principali e-tailer; (d) il consolidamento della brand awareness e della propria community; e (e) l'efficientamento e la scalabilità della supply chain; nonché (ii) una crescita per linee esterne (M&A), mirata all'acquisizione di marchi indipendenti e complementari (c.d. indie brands) in segmenti adiacenti e con forte seguito digitale, al fine di estrarre immediate sinergie: efficientamento dei margini, integrando i target nella supply chain del Gruppo, e accelerazione dei ricavi, distribuendo i nuovi brand nella consolidata rete retail di primario standing dell'Emittente. L'Emittente è pertanto esposto al rischio di non riuscire a dare seguito alla summenzionata strategia di crescita ovvero di non essere in grado di gestire tale crescita.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

L'elevata crescita, unitamente alle strategie di investimento che l'Emittente intende adottare, comporterà un incremento degli investimenti anche in capitale umano rispetto all'attuale struttura organizzativa. In tale contesto, l'Emittente dovrà strutturare il modello organizzativo e le procedure interne, al fine di rispondere tempestivamente ed efficacemente alle esigenze ed istanze generate dagli elevati tassi di crescita e dell'espansione dell'Emittente.

Ove l'Emittente non fosse in grado di gestire in maniera efficiente e adeguata il percorso di crescita, il processo di adeguamento del modello organizzativo alle accresciute complessità di gestione ovvero l'inserimento nel proprio organico di ulteriori figure apicali, l'Emittente potrebbe non essere in grado di mantenere l'attuale posizionamento competitivo e potrebbero verificarsi effetti negativi sull'attività di sviluppo, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società.

Per maggiori informazioni sulla strategia e sui programmi futuri dell'Emittente, si veda la Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.

1.3 Rischi connessi al sistema di controllo di gestione

Alla Data del Documento di Ammissione Nabla ha implementato un sistema di controllo di gestione caratterizzato da processi di raccolta e di elaborazione dei principali dati mediante una soluzione centralizzata e ritenuta tecnologicamente adeguata sebbene non totalmente automatizzata. Il sistema elaborato dalla Società è in grado di ridurre il rischio di errore e consente una consona e tempestiva elaborazione dei dati e dei flussi delle informazioni ma necessiterà di interventi di sviluppo coerenti con la crescita dell'Emittente, al fine tra l'altro, del loro consolidamento per l'elaborazione delle situazioni contabili infra-annuali. L'Emittente ritiene che il sistema di reporting attualmente in funzione presso l'Emittente sia adeguato, rispetto alle dimensioni e all'attività aziendale, affinché l'organo amministrativo possa elaborare un giudizio appropriato circa la posizione finanziaria netta e le prospettive dell'Emittente, nonché affinché possa monitorare in modo corretto i ricavi e la marginalità per le principali dimensioni di analisi in uso. Ciononostante, la mancanza di un sistema di controllo di gestione totalmente automatizzato potrebbe influire sull'integrità e tempestività della circolazione delle informazioni rilevanti dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione la Società sta elaborando alcuni interventi con l'obiettivo di migliorare il sistema di reportistica utilizzato, attraverso una progressiva integrazione e automazione dello stesso, riducendo in tal modo il rischio di errore e incrementando la tempestività del flusso delle informazioni. L'Emittente prevede che tale intervento di miglioramento possa essere ragionevolmente posto in essere entro il 30 giugno 2027.

L'Emittente ritiene, in ogni caso, che, considerata l'attività dallo stesso svolta alla Data del Documento di Ammissione, il sistema di *reporting* sia adeguato affinché l'organo amministrativo possa formarsi un giudizio appropriato e ragionevole in relazione alla posizione finanziaria netta e alle prospettive dell'Emittente, nonché possa consentire di monitorare in modo corretto i ricavi e le marginalità per le principali dimensioni di analisi in uso

1.4 Rischi legati alla dipendenza da figure chiave e identità dei fondatori

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente è gestito da un management che ha maturato un'esperienza significativa nei settori e nei mercati in cui l'Emittente stessa opera. In particolare, Cristiano De Simone e Serena Senise, fondatori di Nabla, hanno contribuito e contribuiscono in maniera rilevante allo sviluppo e al successo delle strategie dell'Emittente. Tali soggetti, ciascuno in relazione alle proprie competenze, ruoli e singole specializzazioni, assumono particolare rilevanza all'interno dell'Emittente, la quale, quindi, è esposta al rischio di un'eventuale interruzione del rapporto di collaborazione professionale con talune figure chiave.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza alta.

Nonostante l'Emittente ritenga, sotto il profilo operativo e dirigenziale, di essere dotato di una struttura ragionevolmente capace di assicurare la continuità nella gestione dell'attività, il legame delle suddette figure chiave con l'Emittente resta un fattore critico di successo per lo stesso. Pertanto, non si può escludere che qualora le predette figure chiave cessassero di ricoprire il ruolo finora svolto ovvero l'Emittente non riuscisse ad attrarre, formare e trattenere ulteriore *management* qualificato, ciò possa avere un effetto negativo sulla capacità competitiva e sulla crescita dell'Emittente, condizionandone il raggiungimento degli obiettivi previsti, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive di crescita dello stesso nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

In particolare, l'Emittente si caratterizza come un Indie Brand la cui identità stilistica, il posizionamento strategico e il legame fiduciario con la *community* sono storicamente e intrinsecamente legati alla visione, alle competenze e all'immagine pubblica dei soci fondatori (Cristiano De Simone e Serena Senise). Tali figure apicali supervisionano direttamente l'innovazione tecnologica (R&D), la direzione creativa e l'esecuzione del piano commerciale.

Sebbene la Società abbia recentemente implementato un processo di managerializzazione attraverso l'inserimento di dirigenti di elevata *seniority* provenienti dal settore cosmetico internazionale, il venir meno del contributo operativo o creativo di uno dei soci fondatori (anche a causa di imprevisti o forza maggiore) o l'incapacità di garantire un'efficace *succession planning* nella direzione creativa, potrebbe causare un disallineamento dell'immagine aziendale rispetto alle aspettative della clientela, con possibili ripercussioni negative sulla brand equity, sulla competitività e sulle prospettive di sviluppo dell'Emittente.

Per maggiori informazioni sui fattori chiave di successo dell'Emittente, si veda la Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 1, Paragrafo 1.4 , del Documento di Ammissione.

1.5 Rischi connessi alle coperture assicurative

L'attività dell'Emittente è soggetta ai rischi tipici dei settori nei quali opera. Tali rischi consistono, tra l'altro, nella possibilità che vengano arrecati danni ai propri dipendenti e/o a terzi e/o a cose, di difficile prevedibilità e/o quantificazione preventiva. Non è possibile escludere che si verifichino eventi che per qualsiasi motivo non siano coperti dalle polizze assicurative dell'Emittente ovvero che i relativi danni siano di un ammontare eccedente le coperture medesime; in tali circostanze l'Emittente sarebbe tenuta a sostenere i relativi oneri con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

L'attività dell'Emittente è soggetta ai rischi tipici dei settori nei quali opera. Tali rischi consistono, tra l'altro, nella possibilità che vengano arrecati danni ai propri dipendenti e/o a terzi e/o a cose, di difficile prevedibilità e/o quantificazione preventiva.

Sebbene l'Emittente ritenga di avere in essere polizze assicurative idonee a coprire gli eventuali danni, quali danni derivanti da responsabilità civile verso terzi e responsabilità civile verso i propri dipendenti, che potrebbero occorrere durante l'esecuzione dell'attività, non è possibile escludere che si verifichino eventi che per qualsiasi motivo non siano coperti dalle predette polizze assicurative ovvero che i relativi danni siano di un ammontare eccedente le coperture medesime; in tali circostanze l'Emittente sarebbe tenuta a sostenere i relativi oneri con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

1.6 Rischi connessi alla perdita di risorse qualificate e alla difficoltà di reperirne di nuove

Alla Data del Documento di Ammissione i risultati e il successo dell'Emittente dipendono, altresì, dall'apporto e dall'esperienza del personale di cui il medesimo si avvale, caratterizzato da specializzazione nei settori di riferimento e conoscenza del relativo core business. L'Emittente, pertanto, è esposta al rischio di un'eventuale interruzione del rapporto di collaborazione professionale con figure chiave del proprio personale, nonché al rischio di non essere in grado di attrarre e mantenere forza lavoro qualificata.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

L'attività dell'Emittente richiede l'impiego di personale formato e specializzato, anche attraverso specifici corsi di formazione.

Sebbene l'Emittente sia stato storicamente in grado di mantenere un livello di *turnover* particolarmente limitato delle proprie risorse umane dotate di alta specializzazione, qualora un numero significativo di dipendenti specializzati e dedicati a specifiche tipologie di servizio dovessero lasciare l'Emittente – e non fosse possibile sostituire tali dipendenti in tempi brevi con personale altrettanto qualificato – la capacità d'innovazione e le prospettive di crescita dell'Emittente potrebbero risentirne, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

1.7 Rischi connessi ai conflitti di interesse degli amministratori e al c.d. *interlocking*

Nabla è esposta al rischio che taluni membri del Consiglio di Amministrazione siano portatori di interessi propri o di terzi potenzialmente in conflitto con quelli della Società in quanto detengono, indirettamente, partecipazioni azionarie nel capitale sociale dell'Emittente ovvero sono titolari di rapporti di collegamento con la stessa.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Alla Data del Documento di Ammissione Cristiano De Simone, Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato dell'Emittente, e Serena Senise, Consigliere con deleghe dell'Emittente, detengono indirettamente, tramite Genesis, una partecipazione nel capitale sociale dell'Emittente. In particolare (i) Cristiano De Simone detiene una partecipazione pari al 50% del capitale sociale di Genesis e (ii) Serena Senise detiene una partecipazione pari al 50% del capitale sociale di Genesis.

In aggiunta a quanto precede, si segnala che Cristiano De Simone riveste cariche analoghe o ricopre ruoli direttivi nelle altre società del Gruppo. Detta circostanza potrebbe portare all'assunzione di decisioni in conflitto di interesse con possibili effetti pregiudizievoli sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo..

1.8 Rischi connessi al livello d'indebitamento finanziario e al rispetto degli obblighi previsti nei contratti di finanziamento

Il totale dell'indebitamento finanziario lordo dell'Emittente, rispettivamente, alla data del 31 dicembre 2024 e alla data del dicembre 2025 può essere così sinteticamente riepilogato.

(In migliaia di euro)	*Al 31 dicembre 2025*	*Al 31 dicembre 2024*
A. Debito bancari a breve termine	187	141
B. Altri debiti finanziari correnti	603	486
C. Totale debiti finanziari correnti (A) + (B)	**790**	**626**
D. Debiti bancari non correnti	513	1.461
E. Altri debiti finanziari non correnti	-	-
F. Indebitamento finanziario non corrente (D) + (E)	**513**	**1.461**
G. Totale indebitamento finanziario (C) + (F)	**1.303**	**2.088**

L'Emittente è esposta al rischio che in futuro non riesca a negoziare e ottenere i finanziamenti necessari per lo sviluppo della propria attività o per il rifinanziamento di quelli a scadenza, con le modalità, i termini e le condizioni offerte finora dagli attuali creditori. L'Emittente è inoltre esposta al rischio di risultare inadempiente relativamente ad alcune clausole e impegni assunti con la sottoscrizione dei contratti di finanziamento che potrebbero comportare il sorgere dell'obbligo di rimborsare anticipatamente le somme oggetto di finanziamento.

Il verificarsi degli eventi oggetto del suddetto rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Alla data del 31 dicembre 2024 e alla data del 31 dicembre 2025 l'Emittente non risultava avere in essere linee di credito per affidamenti bancari a revoca e a termine. Negli ultimi anni l'Emittente non ha registrato revoche di finanziamenti e fidi "a breve" allo stesso concessi. Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha in essere una linea di credito presso l'Istituto Intesa Sanpaolo S.p.A. per un ammontare pari ad Euro 1.600.000. Qualora, per qualsiasi ragione anche esogena all'Emittente, tali linee dovessero essere revocate ovvero non rinnovate, l'Emittente sarebbe costretto a reperire nuove fonti di finanziamento sul mercato bancario/finanziario per far fronte alle proprie esigenze di cassa e ciò potrebbe avere un potenziale effetto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

La tipologia di tali linee di credito potrebbe in futuro ***(i)*** rendere l'Emittente più vulnerabile in presenza di sfavorevoli condizioni economiche del mercato ovvero dei settori in cui esso opera, ***(ii)*** ridurre la disponibilità dei flussi di cassa per lo svolgimento delle attività operative correnti, ***(iii)*** limitare la capacità dell'Emittente di ottenere ulteriori fondi – o di ottenerli a condizioni più sfavorevoli – per finanziare, tra l'altro, future opportunità commerciali e ***(iv)*** limitare la capacità di pianificazione e di reazione ai cambiamenti dei mercati nei quali l'Emittente opera.

In aggiunta, i contratti di finanziamento di cui l'Emittente è parte, secondo quanto normalmente richiesto dagli istituti bancari, contengono clausole c.d. "di *cross-default* interne", ovvero impongono il rispetto di specifici *covenants* di fare e di non fare tipici per operazioni e contratti della specie tra i quali si include, nella maggior parte dei casi, il perfezionamento di talune operazioni di natura straordinaria nonché il verificarsi di eventi che possano modificare in senso negativo la situazione patrimoniale, economica o finanziaria delle società dell'Emittente. In caso di mancato rispetto di tali *covenants* da parte dell'Emittente, gli istituti di credito hanno la facoltà di recedere o risolvere i contratti di finanziamento accelerando il relativo rimborso del loro credito.

Sebbene alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente ritenga di aver sostanzialmente adempiuto agli obblighi posti a suo carico e non abbia ricevuto contestazioni da parte di alcuna banche finanziatrici, non è possibile escludere che in futuro l'Emittente possa non essere in grado di reperire le risorse finanziarie necessarie agli impegni di rimborso ovvero non riesca a rispettare, o gli sia contestato l'attuale mancato rispetto dei *covenants*, con conseguente obbligo di rimborso immediato delle residue parti dei finanziamenti in essere. Il verificarsi di tali eventi potrebbe avere un effetto negativo sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria della Società.

Non vi è, altresì, garanzia che in futuro l'Emittente possa negoziare e ottenere i finanziamenti necessari per lo sviluppo della propria attività o per il rifinanziamento di quelli in scadenza, con le modalità, i termini e le condizioni ottenute dalla stessa fino alla Data del Documento di Ammissione. Conseguentemente, gli eventuali aggravi in termini di condizioni economiche dei nuovi finanziamenti e l'eventuale futura riduzione della capacità di credito nei confronti del sistema bancario potrebbero avere effetti negativi sulla situazione economica e finanziaria dell'Emittente e/o limitarne la capacità di crescita.

Per maggiori informazioni sui contratti di finanziamento in essere con l'Emittente, si rinvia alla Sezione Prima, Parte III, nonché alla Sezione Prima, Parte XVI, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

1.9 Rischi connessi alla variazione dei tassi di interesse

L'Emittente è esposta al rischio che considerevoli fluttuazioni dei tassi di interesse influiscano negativamente sul livello degli oneri finanziari ovvero che le politiche di copertura del rischio adottate si rivelino inadeguate.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Al 31 dicembre 2024 e alla data del 31 dicembre 2025 l'Emittente presentava un indebitamento finanziario lordo verso banche pari, rispettivamente, ad Euro 2.088 migliaia ed Euro 1.303 migliaia. L'incidenza dell'indebitamento a tasso variabile sul totale dell'indebitamento risultava pari al 92,9% al 31 dicembre 2024 e pari all'85,6% al 31 dicembre 2025. Si segnala che alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente, al fine di coprirsi dal rischio di variazione del tasso di interesse, ha adottato strumenti di copertura che coprono circa l'8,9% dei finanziamenti a medio e lungo termine a tasso variabile.

Non è possibile escludere che qualora in futuro si verificassero significative fluttuazioni dei tassi di interesse, dipendenti da diversi fattori che non sono sotto il controllo dell'Emittente, le politiche monetarie, l'andamento macroeconomico e la situazione dell'economia e della politica italiana, si possa verificare un incremento, anche significativo, degli oneri finanziari sopportati dall'Emittente, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

1.10 Rischi connessi alla gestione della *brand reputation* e alla comunicazione digitale

La Società è esposta al rischio che una crisi reputazionale, innescata da eventi quali la diffusione di informazioni negative (ad esempio, un prodotto percepito come difettoso, una controversia pubblica con un influencer di rilievo o accuse di pratiche commerciali scorrette), possa diffondersi viralmente in poche ore, amplificata dalla natura immediata e globale della comunicazione digitale.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza alta.

La reputazione rappresenta per Nabla un asset immateriale di primaria importanza, la cui percezione è costruita e messa a repentaglio quasi esclusivamente nell'arena digitale. La percezione del marchio Nabla è infatti costantemente influenzata e modellata da recensioni, commenti e contenuti generati da utenti e *influencer* su piattaforme digitali e *social network*.

La Società, infatti, è esposta al rischio che una crisi reputazionale, innescata da eventi quali la diffusione di informazioni negative (ad esempio, un prodotto percepito come difettoso, una controversia pubblica con un *influencer* di rilievo utilizzato per le campagne promozionali di prodotti della Società o accuse di pratiche commerciali scorrette), possa diffondersi viralmente

in poche ore, amplificata dalla natura immediata e globale della comunicazione digitale con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della stessa.

Inoltre, una gestione inadeguata, tardiva o inefficace di *feedback* negativi o di crisi mediatiche *online* può amplificare il danno reputazionale anziché contenerlo, erodendo la fiducia dei consumatori e compromettendo la fedeltà al marchio. Una risposta non appropriata o la mancanza di tempestività nella comunicazione possono determinare effetti negativi duraturi sulla reputazione della Società.

Sebbene la Società ritenga di adottare misure volte a monitorare costantemente la propria presenza digitale e a gestire tempestivamente eventuali criticità, non è possibile escludere che la diffusione di contenuti negativi o la gestione non ottimale di una crisi *online* possano determinare una perdita di fiducia da parte dei consumatori, con conseguenti impatti negativi sui risultati economici, patrimoniali e finanziari della Società.

1.11 Rischi connessi al funzionamento dei sistemi informatici

L'attività svolta dall'Emittente è strettamente correlata all'utilizzo di taluni sistemi informatici, anche in considerazione della sempre crescente importanza dell'e-commerce per il business dell'Emittente. Ove tali sistemi si guastassero, presentassero malfunzionamenti, ovvero fossero oggetto di eventuali attacchi informatici, si potrebbero determinare ritardi e/o interruzioni nel ciclo di distribuzione e vendita dei prodotti, con impatti negativi anche significativi sulla situazione economico-patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza alta.

Per lo svolgimento delle proprie attività l'Emittente fa affidamento sui propri sistemi informatici, siti internet e piattaforme e-commerce di *provider* terzi e dei propri *partner*-clienti. Alla Data del Documento di Ammissione le vendite tramite piattaforme di *e-commerce*, dei propri *partner*-clienti o di *provider* terzi di cui l'Emittente si avvale per le vendite *online*, assumono particolare rilievo per la commercializzazione dei prodotti dell'Emittente. L'infrastruttura informatica è esposta a molteplici rischi operativi derivanti da guasti alle apparecchiature, interruzioni di lavoro o connettività, errori di programmazione, condotte illecite di terzi e/o eventi di natura eccezionale, quali violazioni della sicurezza, interne o esterne, *virus ovvero* altre forme di attacchi informatici. Eventuali malfunzionamenti, interruzioni di servizio, attacchi informatici (*cybersecurity breach*), o modifiche unilaterali delle condizioni contrattuali da parte di *provider* terzi di piattaforme di e-commerce utilizzate dalla Società potrebbero compromettere la capacità dell'Emittente di operare regolarmente, con conseguenti errori nell'esecuzione delle operazioni, inefficienze nei processi, ritardi o cancellazione degli ordini dei clienti, perdita di clienti o impedimenti alla spedizione di prodotti e altre interruzioni dell'operatività dell'Emittente.

Inoltre, un attacco informatico o una violazione dei sistemi di sicurezza potrebbe consentire a soggetti terzi di accedere, copiare o diffondere dati personali e informazioni riservate relative ai clienti, con conseguente rischio di furto di identità, frodi o utilizzo illecito delle informazioni stesse.

1.12 Rischi connessi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali

Nello svolgimento della propria attività l'Emittente viene in possesso, raccoglie, conserva e tratta dati personali sia dei propri dipendenti, sia dei propri fornitori e clienti; ha pertanto l'obbligo di attenersi alle vigenti disposizioni normative e regolamentari in materia di protezione dei dati personali. Qualora non fosse in grado di attuare i presidi e gli adempimenti in materia privacy, conformemente a quanto prescritto dalla normativa applicabile ai sensi del GDPR, del Codice Privacy e della ulteriore normativa anche regolamentare applicabile concernente la protezione dei dati personali, l'Emittente sarebbe esposto a un rischio sanzionatorio nonché a un rischio di perdita di clienti attuali e futuri e deterioramento dei risultati economici, patrimoniali e finanziari, oltre che a rischi reputazionali.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Nonostante l'Emittente si impegni a gestire in sicurezza i trattamenti di dati personali, sussiste il rischio che tali dati siano danneggiati o perduti, ovvero sottratti, divulgati o trattati per finalità diverse da quelle consentite e/o per cui i soggetti interessati hanno espresso il loro consenso, anche per opera di soggetti non autorizzati (sia terzi sia dipendenti dell'Emittente).

L'eventuale distruzione, danneggiamento o perdita di dati personali, così come la loro sottrazione, il loro trattamento non autorizzato o la loro divulgazione, avrebbero un effetto negativo sull'attività dell'Emittente, anche in termini reputazionali, determinando gravi inadempimenti contrattuali rispetto alle obbligazioni assunte nei confronti dei clienti, oltre a comportare l'irrogazione di sanzioni (potenzialmente anche di natura penale) a carico dell'Emittente, con conseguenti effetti negativi sulla operatività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

1.13 Rischi connessi al modello operativo "Fabless", alla catena di fornitura internazionale e alla gestione delle scorte

Il modello di business dell'Emittente si fonda su una struttura operativa fortemente asset-light (c.d. modello fabless), che prevede la gestione centralizzata ed esclusiva delle fasi strategiche di ideazione, sviluppo e marketing, esternalizzando invece l'intero processo manifatturiero a partner industriali terzi. L'Emittente, acquistando il bulk formulativo in Italia e altri componenti essenziali – quali il packaging primario e secondario da fornitori internazionali, in prevalenza localizzati in Asia – è esposta al rischio che la sostituzione di taluni specifici fornitori di materie prime e packaging o appaltatori, ovvero l'inadempimento di alcuni di essi, compromettano il corretto e puntuale svolgimento delle proprie attività. Tali criticità nella catena di fornitura, unite alle tempistiche di importazione, espongono altresì l'Emittente a fisiologici rischi connessi all'ottimale gestione del magazzino; in particolare, eventuali disallineamenti tra i tempi di approvvigionamento e la reale domanda di mercato potrebbero determinare, da un lato, fenomeni di rottura di stock (c.d. stock-out) con conseguente perdita di ricavi e, dall'altro, un eccesso di rimanenze che comporterebbe un maggiore assorbimento di capitale circolante e un potenziale rischio di obsolescenza dei prodotti, con conseguenti effetti negativi significativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dalla Società di probabilità media di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società. Tenuto conto di quanto precede, la Società stima che il rischio di cui al presente paragrafo sia di rilevanza alta.

L'Emittente acquista dai fornitori tutte le materie prime e il *packaging* per la realizzazione dei propri prodotti. Al 31 dicembre 2024 l'incidenza dei costi da acquisto delle materie prime sui ricavi operativi è stata pari al 43,2 %, mentre, al 31 dicembre 2025, era pari al 38,4%.

L'Emittente opera secondo un modello *asset-light*, affidando integralmente a produttori terzi la formulazione, produzione e confezionamento dei propri prodotti, sulla base di proprie specifiche tecniche e di propri standard qualitativi rigorosi. La Società non dispone di impianti produttivi di proprietà e, di conseguenza, la continuità operativa e la capacità di soddisfare la domanda di mercato dipendono in misura significativa dall'affidabilità e dalla solidità dei propri fornitori strategici.

L'eventuale interruzione dei rapporti con tali terzisti, difficoltà finanziarie da parte degli stessi, incapacità di garantire i volumi richiesti o il mancato rispetto degli *standard* qualitativi possono determinare l'indisponibilità dei prodotti sul mercato, con impatti diretti sui ricavi, sulla marginalità e sulla reputazione della Società. Sebbene alla Data del Documento di Ammissione Nabla non presenti rapporti di dipendenza da singoli fornitori – anche in ragione della frammentazione della base fornitori e dell'assenza di specifici accordi quadro – non si può escludere che la mancata fornitura, forniture non conformi alle specifiche tecniche e agli *standard* impartiti, il ritardo o il rifiuto da parte di uno o più fornitori possano ripercuotersi negativamente sulla capacità dell'Emittente di evadere gli ordini e di soddisfare tempestivamente le esigenze della clientela. La Società, inoltre, si avvale di un numero ristretto di fornitori terzi per la gestione del magazzino. In caso di distruzione, danneggiamento o deperimento della merce depositata presso tale magazzino, l'Emittente potrebbe incontrare significative difficoltà nel reperire tempestivamente nuovi prodotti, con conseguenti impatti negativi sulla capacità di evadere gli ordini e di soddisfare tempestivamente le esigenze della clientela.

La capacità di evadere gli ordini e di far fronte alle esigenze dei clienti con tempestività costituisce un elemento fondamentale per la competitività e le prospettive di crescita della Società. In questo contesto, l'Emittente non può prescindere da rapporti consolidati con fornitori che garantiscano, oltre alla qualità delle materie prime e delle altre componenti necessarie per realizzare i prodotti finiti, quali il *packaging*, rapidi tempi di consegna. Il modello operativo dell'Emittente richiede altresì il mantenimento di adeguati livelli di rimanenze di magazzino al fine di assorbire i prolungati *lead-time* di trasporto intercontinentale e garantire la continuità delle forniture; tale struttura espone tuttavia la Società al rischio che repentine variazioni dei *trend* di consumo rendano prematuramente obsoleto il materiale in giacenza, con conseguente necessità di procedere a svalutazioni straordinarie delle rimanenze. Sebbene la Società monitori costantemente la solidità della propria *supply chain* e ponga in essere le attività necessarie a mitigare tale rischio, al fine di salvaguardare la continuità operativa, non si può escludere del tutto che per effetto di eventuali ritardi nella consegna da parte dei fornitori, di interruzioni dei flussi di approvvigionamento in entrata ovvero di un significativo incremento dei costi di trasporto, la Società non riesca a soddisfare tempestivamente le richieste dei clienti causando ritardi nell'immissione dei prodotti sul mercato, con conseguenze negative in termini di ricavi e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

1.14 Rischi connessi al modello di *business*, alla concentrazione della clientela e ai rapporti commerciali con i principali clienti dell'Emittente basati su ordini di acquisto

Il modello di business della Società si fonda su un approccio distributivo ibrido, che combina la vendita diretta online con la vendita tramite una rete di rivenditori terzi. Alla Data del Documento di Ammissione le vendite dirette online agli utenti finali incidono per circa il 36% del fatturato, mentre il principale canale di vendita è rappresentato dal canale indiretto. In tale contesto, la Società dipende in misura rilevante da partner terzi per la distribuzione dei propri prodotti, sia per la presenza nei punti vendita fisici sia per la visibilità sulle piattaforme online degli stessi. Infatti, con riferimento al canale indiretto, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, le vendite nei confronti del primo cliente, dei primi cinque e dei primi dieci clienti dell'Emittente hanno rappresentato rispettivamente circa il 24,2%, il 38,5% e il 44,9% dei ricavi e circa il 22,2%, il 39,5% e il 46,2% dei ricavi. Pertanto, l'eventuale perdita di uno o più dei principali partner-clienti dell'Emittente

potrebbe comportare una significativa riduzione dei ricavi. Inoltre, una parte rilevante dei rapporti contrattuali con tali clienti sono disciplinati da contratti che non prevedano quantitativi minimi garantiti di acquisti.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dalla Società di probabilità media di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società. Tenuto conto di quanto precede, la Società stima che il rischio di cui al presente paragrafo sia di rilevanza alta.

Con riferimento al canale indiretto, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, le vendite nei confronti dei primi 5 e 10 clienti hanno rappresentato rispettivamente circa il 38,5% e il 44,9% e il 39,5% e il 46,2% (di cui il primo rappresentava rispettivamente il 24,2% e il 22,2%) dei ricavi dell'Emittente. I rapporti con i *partner*-clienti sono generalmente disciplinati da contratti quadro che regolano la compravendita dei prodotti di volta in volta ordinati dagli stessi a mezzo di specifici ordini di acquisto (i rapporti con i restanti clienti sono invece regolati solo sulla base di specifici ordini di acquisto). Inoltre, i contratti quadro non prevedono generalmente un quantitativo minimo garantito di acquisti né diritti di esclusiva in favore della Società. Pertanto, i principali *partner*-clienti dell'Emittente possono annullare, non rinnovare o ridurre gli ordini con breve preavviso, senza incorrere in penali significative, qualora siano concordati termini e condizioni di acquisto per gli stessi favorevoli.

Il successo dell'Emittente dipende dalla capacità di mantenere rapporti commerciali duraturi con i propri *partner*-clienti. Eventuali cambiamenti da parte di questi ultimi nelle politiche di distribuzione, nelle scelte strategiche o una riduzione della capacità di tali *partner* di supportare le vendite potrebbero incidere negativamente sull'esperienza di acquisto del consumatore finale e influire negativamente sull'accesso al mercato e sulle *performance* commerciali dell'Emittente. Al 31 dicembre 2025, la maggior parte dei rapporti con i primi dieci clienti risultava in essere da oltre quattro anni. Tuttavia, non si può escludere che in futuro tali rapporti possano interrompersi.

Inoltre, la dipendenza da un numero limitato di partner-clienti comporta che eventuali interruzioni, ritardi o inefficienze nella logistica e nella gestione degli ordini da parte di tali *partner* possano avere impatti immediati e rilevanti sui risultati di vendita e sulla soddisfazione della clientela finale.

Con riferimento al canale diretto, sebbene lo stesso incida per il 29,4% dei ricavi al 31 dicembre 2024 e circa il 30,3% e dei ricavi al 31 dicembre 2025, la Società è esposta al rischio di ritardi e disservizi nella vendita dei prodotti alla clientela *retail* dovuti a eventuali malfunzionamenti della piattaforma, attacchi informatici, interruzioni del servizio o inefficienze da parte dei fornitori terzi di cui l'Emittente si avvale per i servizi digitali, i pagamenti e la logistica con effetti negativi sui risultati e sulla situazione economica della Società.

Infine, la coesistenza di canali distributivi differenti può generare fenomeni di conflitto, ad esempio in caso di sovrapposizione di offerte commerciali o divergenze nelle politiche di prezzo tra canale diretto e indiretto. Inoltre, nel corso degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2025, l'Emittente ha strategicamente incrementato gli investimenti a supporto della propria rete distributiva per consolidare le quote di mercato e stimolare attivamente il sell-out in un contesto di forte dinamismo competitivo. A tal fine, la Società ha ridefinito gli accordi con taluni partner strategici (primarie catene di profumeria ed e-tailer storici), implementando politiche di trade marketing e di incentivazione sui volumi più incisive; sebbene tali iniziative abbiano comportato un sensibile incremento dell'incidenza di sconti e premi nei suddetti esercizi, traducendosi in condizioni commerciali a maggiore onerosità per l'Emittente, esse si sono rese funzionali all'ottimizzazione della visibilità a scaffale, alla valorizzazione del brand e al consolidamento di relazioni commerciali di lungo periodo.. Qualora il potere negoziale dei *partner*-clienti dovesse ulteriormente consolidarsi, ovvero qualora l'Emittente non riuscisse a far valere la forza del proprio *brand* al fine di stabilizzare le concessioni commerciali richieste dai distributori, la Società potrebbe subire un'ulteriore e imprevista compressione dei propri margini operativi sul canale fisico, con conseguenti ripercussioni negative sui flussi di cassa e sulla redditività complessiva dell'Emittente. La Società monitora costantemente l'evoluzione del proprio modello distributivo e adotta misure volte a mitigare tali rischi, ma non può escludere che il verificarsi di uno o più degli eventi sopra descritti possa avere effetti negativi sulla propria attività e sulla situazione economico-patrimoniale della stessa.

Infine, con riferimento al canale indiretto, la concentrazione della clientela potrebbe determinare una concentrazione del rischio di credito. L'eventuale inadempimento da parte dei principali clienti potrebbe avere effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per ulteriori informazioni si rinvia al Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 5, Paragrafo 5.2, del presente Documento di Ammissione

1.15 Rischi connessi alla dipendenza strategica dalla comunicazione *social* e alle dinamiche di acquisizione digitale

L'Emittente è esposta al rischio connesso all'elevata dipendenza strategica dai canali di comunicazione digitali – in primis attraverso piattaforme quali TikTok e Instagram – e dal social commerce per l'acquisizione e la fidelizzazione della clientela nell'ambito del canale Direct-to-Consumer, nonché al rischio derivante dalla concentrazione dell'attività di marketing digitale su un numero limitato di piattaforme tecnologiche globali (c.d. Big Tech), le cui policy operative, algoritmi di visibilità e strutture tariffarie di advertising sono soggetti a modifiche unilaterali al di fuori del controllo dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di alta probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

Un elemento qualificante del modello di business dell'Emittente è l'elevata penetrazione nei canali di vendita digitali e il ricorso strategico al *social commerce* per l'acquisizione e la fidelizzazione della clientela. Tale posizionamento espone tuttavia la Società a specifici rischi operativi e commerciali connessi alla dipendenza da piattaforme tecnologiche terze. In particolare, modifiche unilaterali agli algoritmi di indicizzazione e di visibilità organica, restrizioni improvvise sugli account aziendali, limitazioni normative all'utilizzo dei social media in mercati chiave – quali, a titolo esemplificativo, eventuali provvedimenti restrittivi adottati da autorità nazionali nei confronti di specifiche piattaforme – ovvero un fisiologico e progressivo incremento dei costi per l'acquisizione dei clienti (c.d. *Customer Acquisition Cost o CAC*) sui canali *paid*, potrebbero ridurre significativamente il traffico verso gli ecosistemi proprietari dell'Emittente, con conseguente contrazione dei volumi di vendita sul canale *direct-to-consumer*. Un eventuale calo dell'efficienza delle campagne digitali comporterebbe la necessità di incrementare in misura più che proporzionale gli investimenti in performance marketing al fine di sostenere i volumi di vendita, con potenziali effetti negativi sui margini operativi, sulle prospettive di crescita organica e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

1.16 Rischi connessi alle politiche contabili e alla capitalizzazione dei costi di Ricerca e Sviluppo

L'Emittente è esposta al rischio connesso alle politiche contabili adottate in materia di capitalizzazione dei costi di Ricerca e Sviluppo, nonché al rischio che i prodotti oggetto di sviluppo non conseguano i ritorni commerciali attesi, con conseguente necessità di procedere a svalutazioni straordinarie delle relative immobilizzazioni immateriali iscritte all'attivo patrimoniale.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

L'innovazione continua in materia di Ricerca e Sviluppo e di sviluppo delle formule rappresenta uno dei principali vantaggi competitivi dell'Emittente. In linea con i vigenti Principi Contabili Italiani, l'Emittente procede all'iscrizione tra le immobilizzazioni immateriali dei costi di sviluppo sostenuti per la realizzazione di nuovi prodotti e concept tecnologici, con conseguente impatto positivo sull'EBITDA degli esercizi di competenza. Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, tali capitalizzazioni sono ammontate a circa Euro 317 migliaia. Sebbene tali investimenti siano finalizzati alla creazione di linee di prodotto ad alto potenziale commerciale, sussiste il rischio fisiologico connesso all'accoglienza da parte del mercato dei prodotti oggetto di sviluppo. Qualora i medesimi non dovessero conseguire i ritorni commerciali previsti, la Società potrebbe non essere in grado di recuperare i costi iscritti all'attivo patrimoniale tramite i flussi di cassa futuri generati dai relativi prodotti, rendendo necessarie svalutazioni straordinarie (c.d. impairment) delle suddette immobilizzazioni immateriali, con conseguenti effetti negativi sui risultati economici dell'Emittente. Inoltre, qualora in futuro l'Emittente sostenesse rilevanti costi in Ricerca e Sviluppo che non soddisfino i requisiti contabili previsti dai Principi Contabili Italiani per la relativa capitalizzazione, tali oneri verrebbero integralmente imputati a Conto Economico nell'esercizio di sostenimento, con potenziale impatto diluitivo sulla redditività operativa ed economica della Società.

1.17 Rischi connessi a fenomeni di stagionalità

L'attività dell'Emittente è soggetta a fenomeni di stagionalità, in quanto la domanda di prodotti cosmetici può variare significativamente nel corso dell'anno, con picchi di vendita concentrati in determinati periodi, quali le festività natalizie, e il black friday e in occasione di campagne promozionali o di lancio di nuovi prodotti. Tali fluttuazioni possono influenzare la performance economico-finanziaria della Società, determinando una concentrazione dei ricavi in specifici periodi e una conseguente variabilità nei risultati operativi infra-annuali.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dalla Società di probabilità alta di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società. Tenuto conto di quanto precede, la Società stima che il rischio di cui al presente paragrafo sia di rilevanza media.

Inoltre, l'eventuale mancato allineamento delle strategie commerciali e di *marketing* ai periodi di maggiore domanda, così come ritardi nella produzione, nella logistica o nella distribuzione dei prodotti in prossimità di tali momenti, potrebbero comportare una perdita di opportunità di vendita e impattare negativamente sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società.

Nonostante l'Emittente adotti misure di pianificazione e gestione delle scorte finalizzate a mitigare gli effetti della stagionalità, non vi è garanzia che tali misure siano sempre efficaci. Pertanto, la stagionalità della domanda costituisce un elemento di rischio che potrebbe influenzare negativamente l'attività, i risultati operativi e la situazione economico-patrimoniale della Società.

1.18 Rischi connessi alla responsabilità da prodotto e conseguenti rischi reputazionali

L'Emittente è esposta al rischio che eventuali difetti e/o malfunzionamenti dei propri prodotti possano causare perdite e/o danni reputazionali tali da incidere negativamente sull'attività produttiva, i risultati economici e la situazione patrimoniale della stessa.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Nell'ambito della propria attività l'Emittente si trova esposta ai rischi connessi alla responsabilità da prodotto, in quanto i prodotti cosmetici, per loro stessa natura, sono destinati all'applicazione diretta sul corpo umano e possono, in circostanze eccezionali, generare effetti indesiderati o non previsti sulla salute dei consumatori, come ad esempio reazioni allergiche, irritazioni cutanee o altri effetti avversi.

Sebbene la Società adotti rigorosi controlli di qualità e sicurezza lungo tutte le fasi del ciclo produttivo, in conformità alle normative vigenti e agli *standard* di settore, e abbia stipulato polizze assicurative a copertura della responsabilità civile da prodotto, non si può escludere che possano comunque verificarsi eventi che comportino la richiesta di risarcimenti danni da parte di consumatori, clienti o terzi, oppure l'adozione di provvedimenti da parte delle autorità competenti, quali la sospensione, la revoca o il ritiro dal mercato dei prodotti interessati.

Tali rischi possono derivare, ad esempio, da difetti di produzione o confezionamento, dalla non conformità alle specifiche tecniche o ai requisiti normativi, da manomissioni dei prodotti ad opera di terzi, dalla fornitura di materie prime o semilavorati difettosi, dal deperimento dei prodotti o dalla presenza di corpi estranei introdotti nelle varie fasi della produzione, confezionamento, movimentazione e trasporto, per le quali la Società si avvale di fornitori terzi. In tali circostanze, la Società potrebbe essere chiamata a sostenere costi eccedenti i massimali assicurativi o relativi a fattispecie non coperte dalle polizze, con conseguenti impatti negativi sulla propria situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Inoltre, indipendentemente dall'esito di eventuali azioni giudiziarie o richieste di risarcimento, la sola pendenza di procedimenti o la diffusione di notizie relative a presunti difetti o rischi connessi ai prodotti della Società potrebbe determinare effetti negativi sull'immagine e sulla reputazione di Nabla, con possibili ripercussioni anche sulle prospettive commerciali e sulla continuità dei rapporti con clienti e distributori.

1.19 Rischi connessi alla protezione della proprietà intellettuale e alla violazione della proprietà intellettuale di terzi

L'Emittente è esposta al rischio di non riuscire a proteggere in modo adeguato la propria proprietà intellettuale e il proprio know-how ovvero di violare proprietà intellettuale di terzi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

La tutela dei diritti di proprietà intellettuale dell'Emittente potrebbe non risultare adeguata e potrebbe essere oggetto di pretese, violazioni e appropriazioni indebite da parte di terzi.

Sebbene alla Data del Documento di Ammissione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, la stessa non sia mai stata interessata da pretese, violazioni o appropriazioni indebite in relazione a diritti di proprietà intellettuale e/o know-how tecnologico, non è possibile escludere che in futuro, a titolo esemplificativo, possano essere avanzate rivendicazioni o contestazioni da parte di terzi, anche sulla validità dei diritti di titolarità o utilizzati dall'Emittente, ovvero possano essere effettuati da parte di terzi depositi o registrazioni confliggenti. In tali casi le eventuali azioni a tutela intraprese dall'Emittente potrebbero risultare inefficaci, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria, nonché sull'attività di business, dell'Emittente.

Inoltre, nonostante l'Emittente ponga in essere cautele e azioni opportune per prevenire la violazione di diritti di terzi, non è possibile escludere il rischio che lo stesso riceva contestazioni da parte di terzi in relazione alla violazione di diritti di proprietà intellettuale. Laddove sia avanzata una richiesta di risarcimento nei confronti dell'Emittente per simili violazioni, la stessa potrebbe essere tenuta al pagamento di spese legali e altre spese per difendersi e opporsi alla richiesta di risarcimento e, in caso di soccombenza, potrebbe essere costretta a non proseguire lo sviluppo e la commercializzazione di un determinato prodotto o servizio. Sebbene alla Data del Documento di Ammissione non vi siano contestazioni da parte di soggetti terzi in tal senso e sia effettuato un costante monitoraggio in merito, non è possibile escludere che in futuro l'Emittente subisca tale tipo di contestazioni, con conseguente impatto negativo sul proprio sviluppo futuro nonché sulla propria situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Per maggiori informazioni sui diritti di proprietà intellettuale, si rinvia alla Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 5, Paragrafo 5.1, del presente Documento di Ammissione.

1.20 Rischi connessi alla mancata adozione di un modello di organizzazione, gestione e controllo ex D. Lgs. 231/2001

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha adottato un modello organizzativo ai sensi del D.Lgs. 231/2001 in materia di responsabilità amministrativa da reato delle società e degli enti (come successivamente modificato e integrato), né è stato nominato il relativo organismo di vigilanza. L'Emittente è, pertanto, esposta al rischio di incorrere in sanzioni nel caso in cui venga commesso un reato che prevede la responsabilità amministrativa dell'Emittente ai sensi del D.Lgs. 231/2001 e

siano integrati gli altri presupposti di legge la responsabilità amministrativa dell'Emittente è esclusa al ricorrere di determinate condizioni, tra cui l'adozione del modello di organizzazione, gestione e controllo previsto dalle disposizioni del D.Lgs. 231/2001.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Sebbene l'adozione del predetto modello non sia obbligatoriamente previsto per legge, in caso di illecito – rientrante fra i c.d. "reati presupposto" di cui agli articoli 24 e seguenti del D.Lgs. 231/2001 – commesso a vantaggio o nell'interesse dell'Emittente da persone appartenenti alle rispettive strutture organizzative, la Società potrebbe essere esposta al rischio di applicazione di una sanzione pecuniaria e, per le ipotesi di maggiore gravità, di sanzioni interdittive, quali l'interdizione dell'esercizio dell'attività, la sospensione o la revoca di autorizzazioni, licenze o concessioni, il divieto di contrarre con la pubblica amministrazione, l'esclusione da finanziamenti, contributi e sussidi e l'eventuale revoca di quelli già concessi, con conseguenti possibili effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e dell'Emittente.

Fermo restando quanto precede, si fa presente che l'adozione di un modello organizzativo e la nomina di un organismo di vigilanza ex D.Lgs. 231/2001 sono attualmente oggetto di valutazione da parte dell'organo amministrativo dell'Emittente e si intende dar corso a tali adempimenti entro il 31 dicembre 2027.

Alla Data del Documento di Ammissione non sono in corso procedimenti concernenti la responsabilità dell'Emittente ai sensi del D.Lgs. 231/2001.

1.21 Rischi connessi alle operazioni con Parti Correlate

Nabla ha concluso e intrattiene, nell'ambito della propria operatività, e potrebbe continuare a concludere e intrattenere, rapporti di natura commerciale e finanziaria con Parti Correlate. L'Emittente, pertanto, è esposta al rischio che i contratti con le citate Parti Correlate, ove sottoscritti con parti terze, avrebbero potuto essere non conclusi ovvero conclusi a termini e condizioni diversi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

L'Emittente ritiene che – per quanto a sua conoscenza – le condizioni previste dai contratti conclusi con Parti Correlate e le relative condizioni effettivamente praticate siano in linea con le condizioni di mercato correnti. Tuttavia, non vi è garanzia che ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e modalità. Non vi è, inoltre, garanzia che le eventuali future operazioni con Parti Correlate vengano concluse dall'Emittente a condizioni di mercato.

Alla Data del Documento di Ammissione, il Consiglio di Amministrazione della Società ha approvato la "*Procedura per Operazioni con Parti Correlate*" in conformità alle disposizioni di legge e regolamentari vigenti.

Per maggiori informazioni sulle operazioni con Parti Correlate, si rinvia alla Sezione Prima, Parte XIV, del Documento di Ammissione.

1.22 Rischi connessi al sistema di governance e all'applicazione differita di determinate previsioni statutarie

Lo statuto sociale di Nabla vigente alla Data del Documento di Ammissione contiene previsioni atte a costituire presidi di governance tipici delle società quotate, a tutela degli azionisti di minoranza. Tuttavia, talune di dette previsioni statutarie troveranno applicazione solo in via differita.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Pur avendo l'Emittente adottato uno statuto sociale contenente appositi presidi di governance a tutela degli azionisti di minoranza tipici in società quotate, taluni presidi potranno trovare applicazione solo in via differita rispetto alla Data del Documento di Ammissione.

In particolare, l'attuale Consiglio di Amministrazione e l'attuale Collegio Sindacale di Nabla sono stati nominati precedentemente all'Ammissione, con durata della carica prevista sino alla data di approvazione del bilancio di esercizio della Società al 31 dicembre 2028. Conseguentemente, solo a partire da tale data – quale naturale scadenza dei suddetti organi sociali – potranno trovare applicazione le disposizioni statutarie in materia di voto di lista, ai sensi delle quali un certo numero di, rispettivamente, amministratori e sindaci devono essere tratti da liste presentate dagli azionisti di minoranza.

Per maggiori informazioni, si veda la Sezione Prima, Parte XV, Capitolo 2, Paragrafo 2.2, del Documento di Ammissione.

1.23 Rischi connessi all'utilizzo di Indicatori Alternativi di Performance nel Documento di Ammissione

Il Documento di Ammissione contiene taluni Indicatori Alternativi di Performance individuati dall'Emittente che devono essere letti alla luce delle criticità esposte nel presente fattore di rischio. L'esame da parte di un investitore di tali Indicatori Alternativi

di Performance senza tenere in considerazione le criticità esposte nel dettaglio nel presente fattore di rischio potrebbe indurlo in errore nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e comportare decisioni di investimento errate, non appropriate o adeguate per tale investitore.

Il verificarsi degli eventi oggetto del rischio di cui sopra, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Ai sensi degli orientamenti ESMA/2015/1415 del 5 ottobre 2015 (entrati in vigore il 3 luglio 2016), per Indicatori Alternativi di Performance devono intendersi quegli indicatori di performance finanziaria, indebitamento finanziario o flussi di cassa storici o futuri, diversi da quelli definiti o specificati nella disciplina applicabile sull'informativa finanziaria. Sono solitamente ricavati o basati sul bilancio redatto conformemente alla disciplina applicabile sull'informativa finanziaria, il più delle volte mediante l'aggiunta o la sottrazione di importi dai dati presenti nel bilancio.

Tali indicatori rappresentano, inoltre, strumenti che facilitano l'organo amministrativo nell'individuare l'evoluzione delle condizioni aziendali e nel prendere decisioni circa investimenti, allocazione di risorse ed altre decisioni strategiche e operative.

Per una corretta lettura di tali Indicatori Alternativi di Performance, si richiama l'attenzione su quanto segue:

a. tali indicatori sono costruiti esclusivamente a partire da dati storici della Società, estratti dalla contabilità generale e gestionale e non sono indicativi dell'andamento futuro della Società. Nello specifico, essi sono rappresentati, laddove applicabile, in accordo con quanto previsto dalle raccomandazioni di cui agli orientamenti ESMA/1415/2015, (così come recepite dalla comunicazione CONSOB n. 0092543 del 3 dicembre 2015) e nei punti 100 e 101 delle Q&A ESMA 31-62- 780 del 28 marzo 2018 (come successivamente aggiornate);

b. tali indicatori non sono previsti dai principi contabili e non sono sottoposti a revisione contabile;

c. tali indicatori non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento;

d. le definizioni degli indicatori utilizzati dalla Società, in quanto non rinvenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenee con quelle adottate da altri gruppi o società e quindi con esse comparabili.

e. gli Indicatori Alternativi di Performance rappresentati nel Documento di Ammissione non sono identificati come misure contabili nell'ambito dei Principi Contabili Italiani e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio dell'Emittente per la valutazione dell'andamento economico delle stesse e della relativa posizione finanziaria.

Pertanto, l'esame degli Indicatori Alternativi di Performance dell'Emittente da parte di un investitore, senza tenere in considerazione le suddette criticità, potrebbe indurlo in errore nella valutazione della situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e, di conseguenza, comportare decisioni di investimento errate.

1.24 Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza, stime ed elaborazioni interne

Il presente Documento di Ammissione può contenere dichiarazioni di preminenza, nonché valutazioni e stime sulla dimensione e sulle caratteristiche del mercato in cui operano l'Emittente, oltre che sul posizionamento competitivo degli stessi. Dette stime e valutazioni sono formulate, ove non diversamente specificato, sulla base dei dati disponibili (le cui fonti sono di volta in volta indicate nel Documento di Ammissione), ma – a causa della carenza di dati certi e omogenei – costituiscono il risultato di elaborazioni effettuate dall'Emittente dei predetti dati, con il conseguente grado di soggettività e l'inevitabile margine di incertezza che ne deriva. Tali informazioni potrebbero dunque non rappresentare correttamente i mercati di riferimento, la loro evoluzione, il relativo posizionamento dell'Emittente, nonché gli effettivi sviluppi dell'attività dello stesso.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e, pertanto, il rischio di cui al presente Paragrafo è stimato di rilevanza media.

L'Emittente ha formulato le proprie valutazioni sulla base delle informazioni disponibili e, in particolare, sulla base delle ricerche di mercato condotte su realtà comparabili a quella dell'Emittente. Tali informazioni potrebbero, però, non rappresentare correttamente i mercati e i settori di riferimento, la loro evoluzione, il posizionamento della Società, le previsioni, nonché gli effettivi sviluppi dell'attività dell'Emittente, a causa, tra l'altro, del verificarsi di eventi ignoti o incerti o di altri fattori di rischio, nonché in conseguenza dell'evoluzione delle strategie ovvero delle condizioni di mercato di riferimento.

1.25 Rischi connessi alla disciplina dei prezzi di trasferimento

L'Emittente è esposta al rischio connesso all'applicazione della disciplina dei prezzi di trasferimento alle transazioni effettuate con la società controllata di diritto americano Nabla Cosmetics Inc.

Il verificarsi degli eventi oggetto del rischio qui in commento, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di bassa rilevanza.

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente opera in Italia e ha operato all'estero anche mediante la società controllata di diritto americano Nabla Cosmetics Inc., la quale è pertanto soggetta a tassazione negli Stati Uniti d'America, nei quali vigono differenti regimi fiscali, sia per quanto riguarda la determinazione del reddito imponibile e le aliquote fiscali applicabili, sia per ciò che concerne le procedure di accertamento delle imposte dirette e indirette.

In particolare, l'Emittente ha posto in essere operazioni di natura commerciale con la società Nabla Cosmetics Inc.

Tali operazioni sono potenzialmente soggette alla verifica da parte delle autorità fiscali competenti con riferimento alle Linee Guida in materia di prezzi di trasferimento (cosiddetto "transfer pricing") definite dall'OCSE e come recepite dalla legislazione di ciascuno Stato. La disciplina dei prezzi di trasferimento prevede che le operazioni effettuate tra soggetti, residenti in Paesi diversi e appartenenti allo stesso gruppo, vengano effettuate alle condizioni che sarebbero pattuite tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza ai fini della corretta allocazione della base imponibile di ognuna delle società partecipanti. Tale disciplina è quindi caratterizzata dall'applicazione di regole di natura valutativa e da parametri di giudizio di carattere estimativo che, per loro stessa natura, sono sprovvisti di caratteri di certezza e suscettibili, pertanto, di dar luogo a valutazioni delle amministrazioni finanziarie competenti potenzialmente diverse da quelle effettuate dall'Emittente e dalla società Nabla Cosmetics Inc.

Pertanto, in ragione della natura valutativa e quindi soggettiva delle regole per la determinazione dei prezzi di trasferimento, non è possibile escludere, al pari di quanto generalmente avviene nell'ambito di tutti i gruppi multinazionali, che le autorità fiscali dei diversi Paesi possano elevare contestazioni nei confronti delle singole società in merito alla congruità dei prezzi di trasferimento.

Allo stesso modo, non si può escludere che autorità fiscali dei diversi Paesi non assumano posizioni tra loro in contrapposizione rispetto alle medesime operazioni infragruppo causando fenomeni di doppia imposizione (eliminabili solo attivando le procedure nazionali e internazionali previste).

1.26 Rischi fiscali connessi all'Imposta sul Valore Aggiunto

L'Emittente è esposta al rischio connesso all'applicazione della normativa in materia di Imposta sul Valore Aggiunto anche per quanto concerne le transazioni con soggetti unionali ed Extra-UE.

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di bassa rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente pone in essere numerose transazioni in Italia, nell'UE e verso Paesi Extra-UE. L'elevato numero delle operazioni poste in essere con soggetti unionali ed extra-UE può generare potenziali incertezze di natura fiscale con riferimento all'imposta sul valore aggiunto qualora il regime di non imponibilità delle rispettive operazioni non venga considerato adeguatamente supportato da idonea documentazione comprovante l'effettiva uscita della merce dal territorio nazionale (per le cessioni intra-UE) e unionale (per le cessioni all'esportazione). In particolare, l'Emittente potrebbe risultare esposto rispetto alle normali incertezze connesse alla corretta applicazione del regime di non imponibilità IVA, con riferimento alle operazioni poste in essere al fine di commercializzare i propri prodotti all'estero.

2. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERANO L'EMITTENTE

2.1 Rischi connessi al quadro normativo

Nell'ambito dell'attività svolta dall'Emittente, la stessa è soggetta alle disposizioni normative applicabili nazionali. L'Emittente è pertanto esposta al rischio del mancato rispetto di tali disposizioni normative così come di eventuali modifiche del quadro normativo di riferimento in termini maggiormente restrittivi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

L'eventuale introduzione nel settore in cui l'Emittente opera di un quadro normativo maggiormente restrittivo o eventuali mutamenti dell'attuale quadro normativo o dell'attuale sistema, così come la conseguente necessità di sostenere costi imprevisti di adeguamento alle nuove normative, potrebbero avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria nonché sulle prospettive dell'Emittente.

Per maggiori informazioni in merito al contesto normativo in cui l'Emittente svolge la propria attività, si veda la Sezione Prima, Parte VIII, del Documento di Ammissione.

2.2 Rischi connessi a dichiarazioni ambientali e di sostenibilità (*greenwashing*)

L'Emittente è esposta al rischio che le dichiarazioni relative alle caratteristiche ambientali o di sostenibilità dei propri prodotti (con l'utilizzo di claim quali "vegan", "cruelty-free", "packaging riciclato", "ingredienti di origine naturale") possano essere ritenute ingannevoli, non sufficientemente comprovate o non conformi alla normativa vigente.

Il verificarsi degli eventi oggetto del rischio di cui sopra, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

Nel mercato di riferimento dell'Emittente, la crescente sensibilità dei consumatori verso la sostenibilità e l'attenzione delle autorità di controllo rendono necessario che ogni comunicazione ambientale sia veritiera, accurata e supportata da evidenze oggettive e verificabili.

Il rischio di *greenwashing* – ovvero la presentazione di prodotti o pratiche aziendali come più sostenibili o rispettose dell'ambiente di quanto non siano in realtà – è oggetto di crescente attenzione da parte delle autorità regolatorie, dei media e delle associazioni di consumatori. In particolare, il quadro normativo europeo si sta rapidamente evolvendo: l'introduzione della Direttiva sui "*Green Claims*" e della Direttiva sull'Empowerment dei Consumatori impone requisiti sempre più stringenti in termini di trasparenza, chiarezza e comprovabilità delle dichiarazioni ambientali, prevedendo sanzioni più severe in caso di violazioni.

Sebbene la Società abbia adottato procedure interne per la selezione dei fornitori e per il controllo sulla qualità delle materie prime e dei semilavorati acquistati, qualora la Società non fosse in grado di mantenere il controllo sulla filiera produttiva e, per effetto di ciò, le dichiarazioni dalla stessa rese fossero ritenute ingannevoli o non sufficientemente comprovate, l'Emittente potrebbe essere esposta al rischio di procedimenti da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) per pratica commerciale scorretta, con la possibilità di incorrere in sanzioni pecuniarie anche rilevanti. Oltre all'impatto economico diretto, il verificarsi di tale rischio comporterebbe un grave pregiudizio alla credibilità e alla reputazione del brand presso i consumatori, in particolare presso le fasce di clientela più attente alle tematiche ambientali e di sostenibilità, con possibili ripercussioni negative sui volumi di vendita e sulla fidelizzazione della clientela.

Per maggiori informazioni sulle politiche di comunicazione e sostenibilità adottate dall'Emittente, si rinvia alla Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.

2.3 Rischi connessi all'elevato livello di competitività e alla concorrenza

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è esposta ai rischi connessi al rafforzamento degli attuali concorrenti nonché all'ingresso nel settore di nuovi operatori, che potrebbero incidere negativamente sulla posizione di mercato dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto del rischio di cui sopra, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

Il mercato di riferimento in cui l'Emittente opera è caratterizzato da un elevato grado di concorrenza, che lo espone al rischio di ingresso di nuovi *competitors* ovvero al miglioramento del posizionamento competitivo degli operatori attuali, a discapito di quello dell'Emittente. Il mercato di riferimento è caratterizzato, altresì, dalla presenza di operatori che in alcuni casi hanno un'offerta similare di servizi o, in altri casi, sono specializzati solo in talune delle attività presidiate dall'Emittente, e che possono beneficiare di ***(i)*** risorse finanziarie ed economie di scala più elevate rispetto a quelle dell'Emittente e ***(ii)*** un maggior grado di riconoscibilità sul mercato.

Oltre ai marchi tradizionali e consolidati, la Società si trova inoltre a competere con un numero crescente di *indie brands* nativi digitali. Tali operatori sono caratterizzati da agilità organizzativa, da una forte capacità di intercettare e cavalcare rapidamente i trend emergenti sui *social media* (ad esempio, lanciare prodotti virali su TikTok o Instagram in risposta a nuove tendenze *beauty*) e da una comunicazione diretta ed efficace con la propria *community* di riferimento.

Non si può escludere che nuovi brand digitali, grazie a campagne *social* particolarmente efficaci o alla collaborazione con un *influencer* di rilievo, riescano, anche in un breve periodo, a conquistare una quota significativa di attenzione e di mercato, sottraendo visibilità *online* e clienti a operatori più consolidati. Analogamente, la rapidità con cui nuovi player possono adattare la propria offerta alle preferenze dei consumatori (ad esempio, lanciando linee "*clean beauty*" o prodotti personalizzati in risposta ai feedback della community) può mettere sotto pressione la capacità dell'Emittente di mantenere la propria rilevanza e attrattività presso il cliente finale.

La Società è pertanto esposta a un rischio di erosione delle quote di mercato e della visibilità *online* a favore di nuovi *player* più reattivi e innovativi, con possibili impatti negativi sui risultati economici e sulla percezione del brand.

Per maggiori informazioni sul mercato in cui opera l'Emittente e sulla concorrenza, si rinvia alla Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 2, del Documento di Ammissione.

2.4 Rischi connessi alla fluttuazione dei prezzi delle materie prime

I costi di produzione dell'Emittente sono influenzati dall'andamento dei prezzi delle principali materie prime. I prezzi delle materie prime utilizzate potrebbero subire rilevanti oscillazioni a causa di diversi fattori solo parzialmente controllabili dalla Società. Non si può escludere che un incremento anomalo o particolarmente protratto nel tempo dei costi delle principali materie prime impiegate possa riflettersi negativamente sulla situazione economica patrimoniale e finanziaria dell'Emittente

nel caso in cui non fossero adottate ovvero nel caso in cui il settore di riferimento non consentisse di adottare politiche opportune di trasferimento dei maggiori costi direttamente sui prezzi dei prodotti ai clienti.

Il verificarsi degli eventi oggetto del rischio di cui sopra, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

I costi di produzione dell'Emittente sono strettamente influenzati dalle fluttuazioni dei prezzi delle principali materie prime. Tali prezzi possono subire notevoli variazioni a causa di una serie di fattori che risultano solo parzialmente sotto il controllo della Società.

L'esposizione al rischio connesso alle oscillazioni del prezzo delle materie prime impiegate, intrinseca all'attività di impresa, non è oggetto di attività di copertura. Non si può escludere che un incremento anomalo o particolarmente protratto nel tempo dei costi delle principali materie prime impiegate possa riflettersi negativamente sulla situazione economica patrimoniale e finanziaria dell'Emittente nel caso in cui non fossero adottate ovvero nel caso in cui il settore di riferimento non consentisse di adottare politiche opportune di trasferimento dei maggiori costi direttamente sui prezzi dei prodotti ai clienti.

2.5 Rischi connessi all'evoluzione delle preferenze dei consumatori e dei *trend* di mercato

L'Emittente è esposta al rischio che l'evoluzione rapida e costante delle preferenze dei consumatori, guidata da macro-trend strutturali in grado di ridefinire le aspettative della clientela e le condizioni di mercato, possa incidere negativamente sulla propria capacità competitiva, nonché al rischio connesso all'eventuale mancata affermazione commerciale dei nuovi prodotti lanciati sul mercato e al rischio che i prodotti già consolidati nel proprio portafoglio – ivi inclusi i c.d. "Hero Products" – perdano nel tempo la propria attrattività commerciale a causa della rapida evoluzione dei gusti dei consumatori e delle tendenze estetiche nel settore della cosmetica colorata, con conseguenti effetti negativi sui volumi di vendita e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto del rischio di cui sopra, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

La Società potrebbe non essere in grado di innovare costantemente e di intercettare tempestivamente i *trend* che caratterizzano il settore cosmetico. Tale settore, infatti, si distingue per la sua elevata dinamicità e per la rapidità con cui evolvono le preferenze dei consumatori. I cicli di vita dei prodotti tendono a essere sempre più brevi e la domanda si orienta rapidamente verso nuove tendenze. In tale contesto, l'Emittente persegue una precisa strategia di ricerca e sviluppo focalizzata sulla creazione di c.d. "*Hero Products*" – articoli altamente innovativi e identitari, quali i cosmetici ibridi che integrano benefici skincare nelle formulazioni make-up – concepiti per definire intere categorie merceologiche e generare flussi di ricavi ricorrenti con cicli di vita estesi, indipendenti dalla stagionalità. Pur vantando un *track-record* positivo in tal senso, non vi è alcuna garanzia che i futuri lanci di prodotto riescano ad affermarsi come "*Hero Products*" o a mantenere nel tempo la propria attrattività e forza commerciale. Nel mercato di riferimento dell'Emittente, negli ultimi anni, si è inoltre consolidata una crescente attenzione verso tematiche quali la sostenibilità, la trasparenza e l'etica nella produzione, che stanno progressivamente trasformando i criteri di scelta e di acquisto dei prodotti cosmetici da parte della clientela finale.

In particolare, si registra una domanda sempre più marcata per prodotti con formulazioni "pulite", privi di ingredienti percepiti come dannosi, realizzati con ingredienti di origine naturale e confezionati in packaging sostenibili. L'adeguamento a questi *standard* produttivi comporta per la Società un costante aggiornamento della propria catena del valore, dall'approvvigionamento delle materie prime fino al *packaging* finale, nonché la capacità di selezionare fornitori affidabili, garantire la tracciabilità degli ingredienti e adottare soluzioni eco-compatibili. Nel caso in cui l'Emittente non fosse in grado di rispondere tempestivamente e in modo efficace a tali aspettative, potrebbe perdere attrattività agli occhi dei consumatori più sensibili a tali tematiche, subire una riduzione della base clienti o vedersi costretta ad accorciare i cicli di sviluppo dei prodotti e registrare impatti negativi sui volumi di vendita, con conseguente incremento dei costi operativi e degli investimenti pubblicitari necessari a sostenere i ricavi, e sulla reputazione aziendale.

Parallelamente, l'offerta di prodotti vegan e cruelty-free, che fino a pochi anni fa rappresentava un segmento di nicchia, è divenuto un requisito fondamentale per una vasta fascia di consumatori. La Società si trova pertanto a dover affrontare la complessità e i costi necessari in relazione alle certificazioni e per garantire che l'intera filiera produttiva sia conforme a tali *standard*. L'eventuale perdita o mancato conseguimento delle certificazioni, o la difficoltà nel garantire la piena conformità della *supply chain*, potrebbe determinare l'esclusione da importanti canali di vendita, la perdita di quote di mercato e danni reputazionali.

La Società è chiamata non solo ad anticipare e interpretare i nuovi *trend*, ma anche a tradurli in modo efficace in nuovi lanci di prodotto e in strategie di comunicazione coerenti con le aspettative del mercato.

In generale, l'incapacità di cogliere tempestivamente i *trend* emergenti e le nuove sensibilità dei consumatori – quali la richiesta di trasparenza sulle formulazioni, la preferenza per prodotti "*green*", la sensibilità verso l'impatto ambientale e sociale della produzione – o di adattare la propria offerta in modo flessibile e innovativo espone la Società al rischio di obsolescenza dell'offerta, perdita di competitività rispetto a operatori più agili e reattivi, in grado di rispondere più rapidamente alle nuove

esigenze dei consumatori, e riduzione della capacità di attrarre nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti, con possibili effetti negativi sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

2.6 Rischi connessi all'andamento macroeconomico e alle incertezze del contesto economico e politico in Italia, in Europa e globale

L'Emittente è esposto ai rischi connessi all'attuale e futura congiuntura politico-economica globale, europea ed italiana, aggravata anche dal perdurare della guerra in Ucraina, la cui evoluzione e i cui impatti politici ed economici di lungo periodo sono ancora incerti e di difficile valutazione. Non si può, pertanto, escludere che il manifestarsi e/o il perdurare di eventuali fenomeni di recessione economica e/o di instabilità politica nonché eventuali future ripercussioni negative, anche significative, sull'economia globale, europea e/o nazionale, possano determinare un indebolimento della domanda dei servizi dell'Emittente con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente stessa.

Il verificarsi degli eventi oggetto del suddetto rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

I risultati finanziari dell'Emittente dipendono dalle condizioni politiche ed economiche in Italia, nell'Unione europea e globali. In particolare, l'Emittente è esposto al rischio di eventuali future riduzioni dei ricavi derivanti dal manifestarsi e/o perdurare di eventuali fenomeni di recessione economica o di tensione politica che potrebbe ridurre la domanda dei prodotti da parte dei clienti dell'Emittente. L'andamento dell'economia globale, il contesto di instabilità politica, economica e finanziaria nonché la volatilità dei mercati finanziari potrebbero influenzare l'andamento dell'Emittente, con possibili effetti negativi sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Infine, i risultati dell'Emittente potrebbero essere significativamente condizionati dall'andamento dell'economia e dal suo peggioramento in ragione del perdurante contesto di instabilità politica, aggravata dall'invasione dell'Ucraina e dalle tensioni geopolitiche, la cui evoluzione e i cui impatti politici ed economici sono ancora incerti e di difficile valutazione.

3. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AI TITOLI OGGETTO DELL'OFFERTA

3.1 Rischi connessi alla negoziazione su Euronext Growth Milan, alla liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo degli Strumenti Finanziari

Successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni sussiste il rischio che non si formi o non si mantenga un mercato attivo per gli Strumenti Finanziari, i quali, pertanto, potrebbero presentare problemi di liquidità comuni e generalizzati, indipendentemente dall'andamento dell'Emittente e dall'ammontare degli stessi, in quanto le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive contropartite, nonché essere soggette a fluttuazioni, anche significative, di prezzo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento potrebbe avere effetti negativi sul prezzo di mercato degli Strumenti Finanziari. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

Le Azioni e i Warrant non saranno quotati su un mercato regolamentato italiano ma verranno scambiati sull'Euronext Growth Milan. A seguito dell'Ammissione, i prezzi di mercato delle Azioni e dei Warrant potrebbero essere volatili e fluttuare notevolmente in relazione a una serie di fattori, alcuni dei quali esulano dal controllo dell'Emittente (tra cui un'eventuale vendita di un numero considerevole di Azioni da parte degli azionisti che hanno assunto un impegno temporaneo a non alienare le Azioni, alla scadenza del termine di efficacia dei suddetti impegni, ovvero di azionisti significativi che non abbiano assunto un tale impegno), e potrebbero, pertanto, non riflettere i risultati operativi della Società ovvero essere inferiori al prezzo di sottoscrizione in sede di Offerta.

Un investimento in strumenti finanziari negoziati su Euronext Growth Milan può quindi implicare un rischio più elevato rispetto a quello in strumenti finanziari quotati su un mercato regolamentato.

Con riferimento alla particolarità del mercato Euronext Growth Milan, si segnala che ***(i)*** alla Data del Documento di Ammissione solo un numero limitato di società risultano essere state ammesse alla negoziazione sul mercato Euronext Growth Milan, ***(ii)*** la normativa sulle offerte pubbliche di acquisto e scambio previste dal Testo Unico della Finanza non è applicabile alle società che sono ammesse sull'Euronext Growth Milan, se non sulla base di previsioni statutarie da adottarsi su base volontaria, ***(iii)*** CONSOB e Borsa Italiana non hanno esaminato o approvato il Documento di Ammissione. Deve inoltre essere tenuto in considerazione che l'Euronext Growth Milan non è un mercato regolamentato e che alle società ammesse su Euronext Growth Milan non si applicano altresì le norme previste per le società quotate su un mercato regolamentato e in particolare le regole sulla *corporate governance* previste dal Testo Unico della Finanza, fatte salve alcune limitate eccezioni, quali per esempio le norme applicabili agli emittenti di strumenti finanziari diffusi tra il pubblico in misura rilevante previste dal Testo Unico della Finanza, ove ricorrano i presupposti di legge.

3.2 Rischi connessi al mantenimento dei requisiti di eleggibilità per gli interventi del Patrimonio Destinato

La Società è eleggibile per ricevere gli interventi di cui al Patrimonio Destinato di cui all'art. 27 del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 luglio 2020, n. 77, in quanto in possesso dei requisiti previsti dal medesimo decreto-legge e dal decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze n. 26 del 3 febbraio 2021. Tali requisiti, in conformità ai contenuti della predetta regolamentazione applicabile, devono essere mantenuti fino all'integrale rimborso dell'intervento. L'Emittente potrebbe non essere in grado di mantenere continuativamente tutti i requisiti di eleggibilità, In particolare, si segnala che taluni requisiti sono soggetti a circostanze che esulano, in tutto o in parte, dal controllo della Società e che potrebbero mutare nel corso della durata dell'intervento.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Non vi è certezza che l'Emittente sia in grado di mantenere nel continuo tutti i requisiti di eleggibilità previsti dall'art. 27 del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 luglio 2020, n. 77, e dal decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze n. 26 del 3 febbraio 2021, per l'intera durata dell'intervento. Ciò vale, in particolare, con riferimento a quei requisiti soggetti a circostanze che esulano, in tutto o in parte, dal controllo della Società e che potrebbero mutare nel corso della durata dell'intervento. Il venir meno anche di uno solo di tali requisiti potrebbe determinare il disinvestimento da parte del Patrimonio Destinato dalla Società, con conseguenti effetti negativi significativi sull'andamento del titolo azionario della Società nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

3.3 Rischi connessi ai Warrant e alle Azioni di Compendio

L'esercizio dei Warrant e la conseguente assegnazione delle Azioni di Compendio, secondo i termini e le modalità previste dal Regolamento Warrant, potrebbe determinare effetti diluitivi per tutti gli azionisti che non abbiano beneficiato delle tranches di assegnazione dei Warrant medesimi ovvero che decidano di non esercitarli.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

In conformità a quanto deliberato dall'Assemblea dei Soci di Nabla in data 29 luglio 2026 e alle conseguenti delibere esecutive dell'organo amministrativo della Società:

(i) massimi n. 399.960 Warrant saranno assegnati gratuitamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni a favore di coloro che avranno acquistato e/o sottoscritto Azioni nell'ambito dell'Offerta (ivi incluse le Azioni acquistate per effetto della sovra-allocazione) nel rapporto di n. 1 Warrant ogni n. 10 Azioni sottoscritte nell'ambito dell'Offerta (incluse quindi quelle in "sovra-allocazione")

(ii) Massimi ulteriori n. 899.960 Warrant verranno assegnati in favore di tutti coloro che risulteranno azionisti dell'Emittente ad una data da fissarsi a cura del Consiglio di Amministrazione che cadrà entro e non oltre il 31 dicembre 2027 nel rapporto di 1 Warrant ogni 10 Azioni detenute.

Ne consegue che coloro che acquisteranno le Azioni dell'Emittente successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni, non avendo beneficiato della prima *tranche* di assegnazione dei Warrant, subiranno, in sede di esercizio degli stessi, una diluizione della partecipazione detenuta nell'Emittente.

In aggiunta, eventuali Warrant non esercitati dai relativi titolari secondo i termini e le condizioni previste nel Regolamento Warrant perderanno di validità e i relativi portatori che non avranno sottoscritto Azioni di Compendio subiranno una diluizione della propria partecipazione detenuta nell'Emittente.

Per ulteriori informazioni si rinvia al testo del Regolamento Warrant, riportato in appendice al presente Documento di Ammissione nonché pubblicato sul sito internet dell'Emittente [www.nabla-group.com].

3.4 Rischi connessi alla difficile contendibilità dell'Emittente

L'Emittente è esposta al rischio che la non contendibilità della stessa possa impedire o scoraggiare il relativo cambio di controllo, con un conseguente possibile effetto negativo sul prezzo di mercato delle Azioni.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di alta probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sul prezzo di mercato degli Strumenti Finanziari. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente è direttamente controllata da Genesis ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1 del Codice Civile ed è indirettamente controllata da Cristiano De Simone in virtù dei diritti particolari ai sensi dell'art. 2468, comma 3, del Codice Civile allo stesso attribuiti ai sensi dello statuto di Genesis.

Anche a seguito dell'Ammissione alle negoziazioni delle Azioni su Euronext Growth Milan, l'Emittente non sarà contendibile. La presenza di un azionista di controllo e di una struttura partecipativa concentrata potrebbe impedire, ritardare o comunque scoraggiare cambi di controllo dell'Emittente, negando agli azionisti di quest'ultima la possibilità di beneficiare del premio

generalmente connesso ad un cambio di controllo di una società. Tale circostanza potrebbe incidere negativamente, in particolare, sul prezzo di mercato delle Azioni dell'Emittente medesima.

Per maggiori informazioni al riguardo, si veda la Sezione Prima, Parte XIII, del Documento di Ammissione.

3.5 Rischi connessi agli impegni temporanei di inalienabilità delle Azioni

[Genesis ha assunto nei confronti del Global Coordinator e dell'Emittente degli appositi impegni di lock-up aventi per oggetto, inter alia, il 100% delle Azioni dalla stessa detenute (fatte salve talune eccezioni), validi per i 24 mesi successivi alla Data di Inizio delle Negoziazioni. Sussiste il rischio che al termine del periodo di lock-up il soggetto che ha assunto tali impegni proceda alla vendita delle Azioni, con un conseguente potenziale impatto negativo sull'andamento del prezzo di negoziazione delle stesse.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento potrebbe avere effetti negativi sul prezzo di mercato degli Strumenti Finanziari. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Alla scadenza degli impegni di *lock-up* assunti da Genesis non vi è alcuna garanzia che quest'ultima non proceda alla vendita delle proprie Azioni, con conseguente potenziale impatto negativo sull'andamento del prezzo delle stesse. In aggiunta, in considerazione dell'assenza di qualsiasi vincolo di *lock-up* in capo a eventuali altri partecipanti all'Offerta (anche per importi consistenti), non si può escludere che successivamente all'inizio delle negoziazioni si possa assistere all'immissione sul mercato di un volume consistente di Azioni, il che comporterebbe potenziali oscillazioni negative del titolo.

Per maggiori informazioni, si veda la Sezione Seconda, Parte V, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.]

3.6 Rischi connessi all'incertezza circa il conseguimento di utili e la distribuzione di dividendi

Nei prossimi anni Nabla potrebbe non riuscire a realizzare utili distribuibili ovvero, anche a fronte di utili di esercizio distribuibili, potrebbe non deliberare di procedere alla distribuzione di dividendi agli azionisti.

L'Emittente ritiene che il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio sia di media probabilità di accadimento e stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

A valere sugli utili degli ultimi 3 esercizi sociali Nabla ha distribuito in data 30 settembre 2025 riserve per euro 270 migliaia. Inoltre, come indicato nella Sezione Prima - Parte Terza del Documento di Ammissione l'Emittente ha utilizzato parte delle riserve disponibili al fine di assegnare beni ai soci per un valore pari a Euro 3.794 migliaia. Infine, il 6 luglio 2026 Nabla ha distribuito riserve per Euro 420 migliaia

L'ammontare dei dividendi che la Società sarà in grado di distribuire in futuro dipenderà, fra l'altro, dall'effettivo conseguimento di ricavi, nonché – in generale – dai suoi risultati economici, dalla sua situazione finanziaria e da eventuali obblighi nei confronti degli istituti di credito, dai flussi di cassa, dai fabbisogni in termini di capitale circolante netto, dalle spese in conto capitale e da altri fattori. Si consideri, inoltre, che alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha adottato una politica di distribuzione dei dividendi.

Alla luce di quanto precede, anche in considerazione della fase di crescita e sviluppo, l'Emittente potrebbe decidere, anche a fronte di utili di esercizio, di non procedere o di procedere solo parzialmente alla distribuzione di dividendi a favore dei possessori delle Azioni oppure implementare diverse politiche di distribuzione rispetto a quelle implementate in passato.

3.7 Rischi connessi alla possibilità di sospensione o revoca dalla negoziazione degli Strumenti Finanziari

Successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni Borsa Italiana potrebbe disporre la sospensione o la revoca dalla negoziazione degli Strumenti Finanziari al verificarsi di determinate circostanze previste ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Alla luce di quanto precede, sussiste il rischio che l'investitore diventi titolare di Strumenti Finanziari non negoziati, in via temporanea o permanente, e pertanto di difficile liquidabilità, nel caso in cui si verifichino le circostanze che comportano la sospensione o la revoca dalla negoziazione degli Strumenti Finanziari.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento potrebbe avere effetti negativi sul prezzo di mercato degli Strumenti Finanziari. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di alta rilevanza.

Borsa Italiana potrebbe disporre la sospensione dalla negoziazione degli strumenti finanziari dell'Emittente, tra l'altro, nei casi in cui:

a) per un periodo continuativo di 6 mesi solari i prezzi ufficiali delle azioni risultino inferiori alla soglia minima pari a euro 0,01;

b) il prezzo teorico delle azioni che potrebbe risultare da una potenziale operazione straordinaria sia inferiore alla soglia minima pari a euro 0,01;

c) l'Emittente intenda dare corso a un aumento di capitale in opzione inscindibile che non sia assistito da idonee garanzie di sottoscrizione;

d) l 'Emittente non rispetti la tempistica prevista dalle applicabili disposizioni del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan per la approvazione dei documenti contabili che devono essere pubblicati o tale tempistica non sia conforme alle disposizioni di legge e regolamentari;

e) le negoziazioni degli strumenti finanziari non si svolgano in maniera ordinata;

f) l 'Emittente cessi di avere l'*Euronext Growth Advisor* e non provveda alla relativa sostituzione entro il termine indicato da Borsa Italiana;

g) Borsa Italiana ritenga che l'Emittente non rispetti le previsioni del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan;

h) la sospensione sia necessaria al fine di proteggere gli investitori; e

i) l'integrità e la reputazione del mercato Euronext Growth Milan sia stata o possa essere messa in discussione da alcune operazioni realizzate sugli strumenti finanziari dell'Emittente.

Ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, Borsa Italiana potrebbe disporre la revoca dalla negoziazione degli strumenti finanziari dell'Emittente, nei casi in cui:

a) l'Emittente non provveda alla sostituzione dell'Euronext Growth Advisor entro 6 mesi dalla data di sospensione dalle negoziazioni per sopravvenuta cessazione dell'Euronext Growth Advisor stesso;

b) gli strumenti finanziari siano stati sospesi dalle negoziazioni per almeno 6 mesi;

c) l'Emittente non provveda alla ricostituzione del flottante minimo previsto dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan entro 2 anni dalla sospensione dalla negoziazione degli strumenti finanziari dell'Emittente;

d) la revoca venga approvata da tanti soci che rappresentino almeno il 90% dei voti degli azionisti riuniti in Assemblea dei Soci;

e) a seguito di offerta pubblica di acquisto e di scambio dichiaratamente finalizzata al delisting dell'Emittente, il soggetto offerente venga a detenere una partecipazione superiore al 90% del capitale sociale dell'Emittente, senza che sia necessaria la preventiva deliberazione degli azionisti.

In particolare, nel caso in cui fosse disposta la revoca della negoziazione degli Strumenti Finanziari, l'investitore sarebbe titolare di Strumenti Finanziari non negoziati e pertanto di difficile liquidabilità.

3.8 Rischi connessi all'attività di stabilizzazione

Giotto Cellino SIM, in qualità di Global Coordinator, a partire dalla Data di Inizio delle Negoziazioni e fino ai 30 giorni successivi a tale data, potrà effettuare attività di stabilizzazione sulle Azioni in ottemperanza alla normativa vigente, anche a seguito della concessione dell'Opzione di Over Allotment e dell'Opzione Greenshoe. Nabla è quindi esposta al rischio che, a seguito e per effetto di tali attività, il prezzo di mercato delle Azioni sia superiore a quello che si sarebbe altrimenti formato.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

L'eventuale attività di stabilizzazione sulle Azioni da parte Giotto Cellino SIM, in qualità di Global Coordinator, a partire dalla Data di Inizio delle Negoziazioni e fino ai 30 giorni successivi a tale data potrebbe determinare un prezzo di mercato delle Azioni superiore rispetto a quello che verrebbe altrimenti a prodursi in mancanza di stabilizzazione. Inoltre, non vi sono garanzie che l'attività di stabilizzazione sia effettivamente svolta o che, quand'anche intrapresa, non possa essere interrotta in qualsiasi momento.

Per maggiori informazioni sulle opzioni concesse al Global Coordinator, si veda la Sezione Prima, Parte XIII, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

3.9 Rischi connessi ai conflitti di interesse

L'Emittente è esposta al rischio che, nel contesto dell'Offerta, sussistano potenziali conflitti di interesse tra Giotto Cellino SIM, in qualità di Euronext Growth Advisor e Global Coordinator, e la stessa Società.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. L'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Giotto Cellino SIM in ragione delle attività svolte in favore dell'Emittente, potrebbe trovarsi in una situazione di conflitto di interessi.

Giotto Cellino SIM in qualità di Euronext Growth Advisor e Global Coordinator nell'ambito dell'ammissione degli Strumenti Finanziari su Euronext Growth Milan, si trova in una situazione di potenziale conflitto di interessi in relazione a quanto di seguito descritto:

- Giotto Cellino SIM percepisce e percepirà dei compensi quale corrispettivo per i servizi prestati in relazione ai suddetti ruoli di Euronext Growth Advisor e Global Coordinator nell'ambito dell'ammissione degli Strumenti Finanziari su Euronext Growth Milan; e
- Giotto Cellino SIM nel normale esercizio delle proprie attività, potrebbe prestare in futuro servizi di *advisory* in via continuativa a favore dell'Emittente, a fronte dei quali potrà percepire commissioni.

3.10 Rischi connessi al limitato flottante delle Azioni e alla limitata capitalizzazione dell'Emittente

All'esito della sottoscrizione degli Aumenti di Capitale, il flottante di Nabla potrebbe essere limitato così come la relativa capitalizzazione, con conseguente rischio di volatilità del prezzo delle Azioni.

L'Emittente ritiene che il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio sia di media probabilità di accadimento e stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

Assumendo l'integrale sottoscrizione degli Aumenti di Capitale, la parte di flottante, calcolata in applicazione delle disposizioni di cui al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, sarà pari a circa il [__]% del capitale sociale dell'Emittente. Assumendo anche l'integrale esercizio dell'Opzione Greenshoe, la parte di flottante sarà pari a circa il [__]% del capitale sociale dell'Emittente.

Tale circostanza comporta, rispetto ai titoli di altri emittenti con flottante più elevato o più elevata capitalizzazione, un maggiore rischio di volatilità del prezzo delle Azioni e maggiori difficoltà di disinvestimento per gli azionisti ai prezzi espressi al mercato al momento dell'immissione di un eventuale ordine di vendita.

3.11 Rischi connessi alle particolari caratteristiche dell'investimento in Strumenti Finanziari

Gli Strumenti Finanziari saranno quotati sull'Euronext Growth Milan, un sistema multilaterale di negoziazione. Ciò comporterà per gli investitori un rischio più elevato rispetto a investimenti in strumenti finanziari quotati in mercati regolamentati.

L'Emittente ritiene che il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio sia di media probabilità di accadimento e stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

L'ammissione a quotazione delle Azioni e dei Warrant su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione dedicato primariamente alle piccole e medie imprese e alle società ad alto potenziale di crescita, comporta, tra l'altro, ***(i)*** un livello di rischiosità per l'investitore più elevato rispetto a quello in strumenti finanziari quotati su un mercato regolamentato e ***(ii)*** il mancato esame e la mancata approvazione da parte di CONSOB e Borsa Italiana del Documento di Ammissione.

L'investimento in Strumenti Finanziari è da considerarsi quindi destinato a un investitore esperto, consapevole delle caratteristiche dei mercati finanziari e soprattutto della tipologia di attività di Nabla, caratterizzata da particolari rischi di natura imprenditoriale. Il profilo di rischio dell'investimento in Strumenti Finanziari, pertanto, non può considerarsi in linea con quello tipico dei risparmiatori orientati a investimenti a basso rischio.

PARTE V – INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

1. DENOMINAZIONE LEGALE E COMMERCIALE DELL'EMITTENTE

La denominazione legale dell'Emittente è "*Nabla S.p.A.*", senza vincoli di rappresentazione grafica o di interpunzione.

2. LUOGO E NUMERO DI REGISTRAZIONE DELL'EMITTENTE E SUO CODICE IDENTIFICATIVO DEL SOGGETTO GIURIDICO (LEI)

L'Emittente è iscritta al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano con codice fiscale e numero di iscrizione 12267321003, R.E.A. (Repertorio Economico Amministrativo) di Milano n. 2553533, codice LEI 815600B7663C8D477D24.

3. DATA DI COSTITUZIONE E DURATA DELL'EMITTENTE

L'Emittente è una "società per azioni" ed è stata costituita in Italia in data 5 febbraio 2013 in forma di "società a responsabilità limitata semplificata", con l'originaria denominazione sociale di "Nabla Cosmetics Società a responsabilità limitata semplificata" (atto a rogito dell'avv. Angela Maria Coco, Notaio in Roma, rep. n. 2036, racc. n. 1137).

Per maggiori informazioni sull'evoluzione del capitale sociale si veda Sezione Prima, Parte XV, Capitolo 1, Paragrafo 1.7, del presente Documento di Ammissione.

Ai sensi dell'articolo 4 dello Statuto Sociale, la durata della Società è stabilita fino al 31 dicembre 2070.

4. RESIDENZA E FORMA GIURIDICA DELL'EMITTENTE, LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE OPERA, PAESE DI REGISTRAZIONE, NONCHÉ INDIRIZZO, NUMERO DI TELEFONO DELLA SEDE SOCIALE E SITO *WEB*

L'Emittente è costituita in Italia sotto forma di "società per azioni" e opera in base alla legislazione italiana.

La Società ha sede legale in Milano (MI), via Tortona n. 33, (numero di telefono +39 02 8962 6050).

Il sito *internet* dell'Emittente (ove pure sono pubblicate le informazioni e i documenti di volta in volta richiamati dal presente Documento di Ammissione) è [www.nabla-group.com].

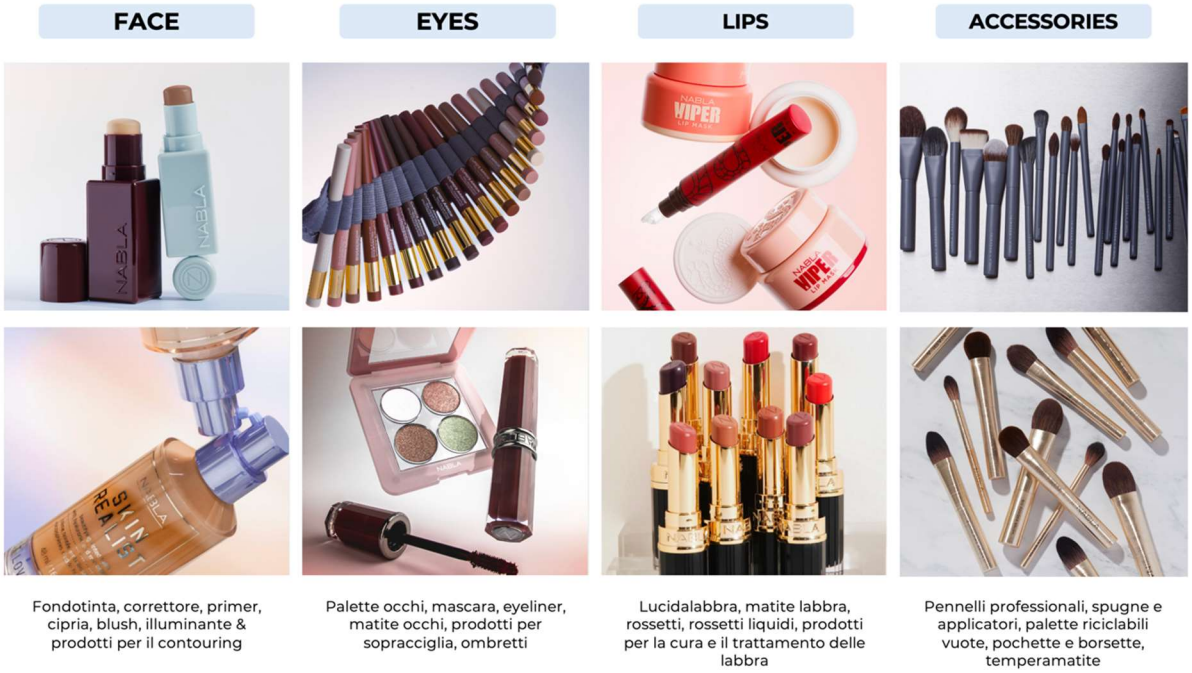
Le informazioni contenute nel sito *internet* dell'Emittente non fanno parte del Documento di Ammissione, fatte salve le informazioni richiamate mediante riferimento.

1. PRINCIPALI ATTIVITÀ

1.1 Descrizione delle attività dell'Emittente

Nabla è una società italiana attiva nel settore del make-up, che sviluppa e commercializza prodotti per il trucco e accessori, principalmente nelle categorie *face, eyes, lips e accessories*, attraverso un modello distributivo omnicanale che combina canali digitali diretti, marketplace e partnership con retailer selezionati. Secondo l'elaborazione dell'Emittente, la Società si colloca in un segmento premium accessibile del mercato beauty, con posizionamento orientato alla qualità di formula, al design di prodotto e alla relazione diretta con la propria community digitale. La Società ha sviluppato nel tempo un'identità di *brand* orientata a inclusività, innovazione formulativa e riconoscibilità stilistica. L'Emittente si impegna a offrire prodotti di *make-up* che siano non solo eccezionali in termini di qualità e performance, ma anche all'avanguardia per innovazione ed etica, consentendo a ciascun individuo di esprimere la propria unicità e creatività in modo consapevole e sicuro, promuovendo una bellezza autentica e rispettosa. La vocazione internazionale rappresenta un pilastro fondamentale della strategia aziendale, come testimoniato da una presenza significativa e in continua espansione nei mercati esteri.

L'offerta prodotti dell'Emittente è articolata nelle seguenti macrocategorie, che riflettono la struttura del portafoglio commerciale e la ripartizione dei ricavi: (i) *face*, (ii) *eyes*, (iii) *lips* e (iv) *accessories*.



Come sopra rappresentato i prodotti cosmetici sviluppati e commercializzati dalla Società sono i seguenti per ciascuna categoria:

- ***face***: fondotinta, correttore, primer, cipria, *blush*, illuminante, prodotti per il *contouring* e tinta per disegnare lentiggini;
- ***eyes***: palette occhi, mascara, *eyeliner*, matite occhi, prodotti per le sopracciglia, ombretti;
- ***lips***: lucidalabbra, matite labbra, rossetti, prodotti per la cura e il trattamento delle labbra;
- ***accessories***: pennelli professionali, spugne e applicatori, *palette* ricaricabili vuote, pochette e borsette, temperamatite

I prodotti "*face*", ossia i prodotti destinati all'applicazione sul viso, comprendono fondotinta, correttori, ciprie, blush, illuminanti. Tra i prodotti di punta della categoria si segnalano fondotinta, creme colorate, *primer* e correttori che integrano benefici *skincare*, come idratazione ed effetto tensore, in linea con il trend della "*skinification*". I prodotti per la base del viso, come fondotinta e correttori, sono disponibili in ampie gamme di tonalità inclusive. L'offerta per questa categoria è variegata dal punto di vista delle formule per venire incontro alle diverse esigenze del consumatore, come fondotinta in *stick* e fluido, ciprie colorate e trasparenti, *blush* in crema e in polvere, sieri e *primer* trasparenti e colorati.

I prodotti "*eyes*", ossia i prodotti destinati ad essere applicati sugli occhi, includono ombretti, *eyeliner*, matite, mascara e prodotti per le sopracciglia. Con riferimento a tale categoria di prodotti, la Società è rinomata e riconosciuta sul mercato per l'ampia

offerta di formule innovative e tonalità ricercate dei suoi ombretti, proposti sia in *palette* pre-composte che come ombretti singoli all'interno di un sistema modulare di *palette* componibili e ricaricabili. Mascara, matite ed *eyeliner* sono sviluppati per garantire *performance* elevate in termini di durata e definizione, con gamme colore che presentano diversi *finish*.

La categoria di prodotti "*lips*" comprende un'offerta di matite labbra e rossetti in formule dai diversi *finish* e con un'ampia gamma di tonalità per adattarsi a diverse carnagioni e preferenze di stile. L'offerta comprende altresì diversi prodotti ibridi che combinano *make-up* e trattamento, come *lip oil* e maschere labbra, arricchiti con ingredienti nutrienti e rimpolpanti e dall'efficacia testata.

La categoria di prodotti "*accessories*" comprende pennelli professionali in formato singolo e in *kit*, spugne, *palette* ricaricabili vuote e *pochette* porta trucchi. I pennelli sono caratterizzati da materiali di qualità, con fibre studiate per garantire una stesura precisa e modulabile, adatti tanto all'uso professionale quanto al *make-up* quotidiano. Tale categoria di prodotti rappresenta un complemento essenziale all'intera linea di prodotti della Società, concorrendo a valorizzare al massimo le performance dei cosmetici *face*, *eyes* e *lips* attraverso strumenti specificamente concepiti per esaltarne *texture*, pigmentazione e tenuta.

Il portafoglio prodotti dell'Emittente presenta un'articolazione per categorie che consente di bilanciare prodotti a maggiore ricorrenza d'acquisto, prodotti a contenuto artistico-creativo e prodotti accessori.

La categoria *eyes*, che ha inciso sull'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 per il 30% circa dei ricavi, rappresenta un segmento d'eccellenza del brand, con elevati margini e forte credibilità artistica. La categoria *lips* ha inciso sull'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 per il 30% circa dei ricavi. La categoria *face*, che ha inciso sull'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 per il 33 % circa dei ricavi, è caratterizzata da elevata fidelizzazione della clientela, acquisti ricorrenti di riassortimento e formulazioni ibride. Infine, la categoria *accessories*, che ha inciso sull'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 per il 7% circa dei ricavi, ha una funzione di completamento del carrello d'acquisto, con margini di ricarico particolarmente elevati.

L'attività di ricerca e sviluppo è orientata anche alla creazione di prodotti a maggiore continuità commerciale (*'hero products'*), che contribuiscono alla riconoscibilità del brand e alla generazione di ricavi ricorrenti nel medio periodo.

Nabla aggiorna costantemente il proprio catalogo di prodotti, bilanciando il mantenimento di "icone" consolidate che godono di una forte fedeltà da parte della clientela – tra cui i prodotti Cupid's Arrow, Skin Realist, Liberty X System, linea Viper, la linea viso Close-Up, Mascara e Freckle Maker – con l'introduzione continua di novità che anticipano le tendenze di mercato.

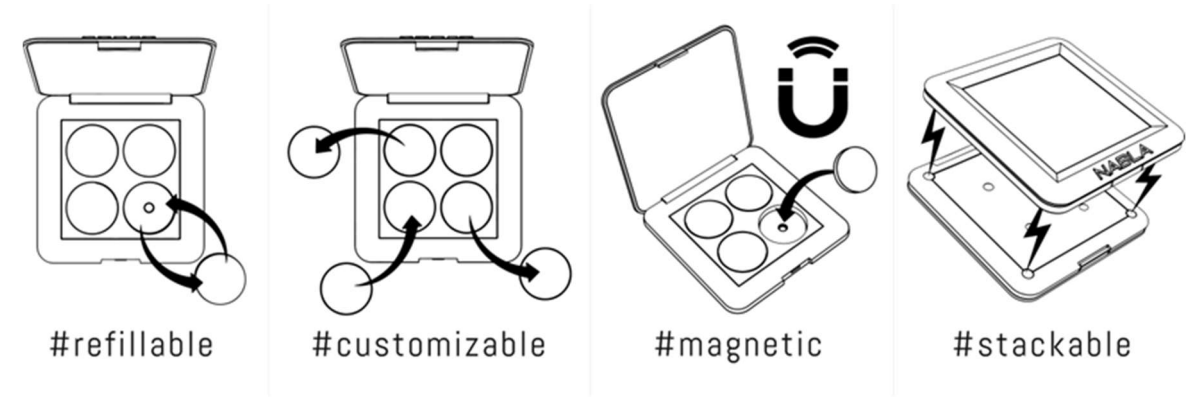
I prodotti maggiormente iconici della Società sono:

- **Cupid's Arrow (Eyes e Lips)**: uno *stylo* multifunzione rivoluzionario che ha ridefinito il segmento degli occhi, creando una nuova categoria ad alto margine;
- **Viper Lip Plumper (Lips)**: un balsamo volumizzante clinicamente testato che offre un effetto rimpolpante immediato e a lungo termine sulle labbra;
- **Skin Realist (Face)**: il prodotto pioniere della strategia di "*skinification*", una crema colorata arricchita con microsfere di acido ialuronico.
- **Freckle maker (Face)**: una tinta leggera e impalpabile concepita per disegnare lentiggini artificiali in pochi secondi, prodotto che ha definito un nuovo trend di mercato dando origine a un formato rinnovato e distintivo.
- **Close-Up Smoothing Pressed Powder (Face):** una cipria compatta disponibile in tre tonalità, dalla texture leggera e impalpabile, concepita per conferire alla pelle una finitura matte naturale e traspirante.

I prodotti di Nabla si caratterizzano inoltre per il *packaging*, anch'esso concepito come un'esperienza di prodotto a sé stante, dal "*look & feel*" di categoria *premium* e allo stesso tempo progettato per l'utilizzo quotidiano. Il design è iconico e coerente, pienamente allineato all'identità del *brand* e immediatamente riconoscibile. L'Emittente concepisce, infatti, i propri prodotti come oggetti che fondono bellezza, funzionalità e "collezionabilità".

I prodotti cosmetici di Nabla, per loro stessa natura, sono destinati all'applicazione diretta sulla pelle e Nabla, pertanto, pone particolare attenzione alle materie prime e ai semilavorati acquistati, in conformità con legislazioni europee e internazionali. La Società ha scelto di sviluppare prodotti cosmetici vegani e cruelty-free, con certificazione "PETA-Certified.

L'Emittente ha inoltre implementato un sistema di *packaging* circolare, mediante *(i)* il ricorso a palette ricaribili (come rappresentato nell'immagine di seguito riprodotta) e a carta certificata FSC ("*Forest Stewardship Council*", ossia una certificazione che garantisce che legno, carta e prodotti forestali derivano da foreste gestite in modo responsabile, sostenibile ed ecologicamente corretto, assicurando la tracciabilità della filiera dal bosco al consumatore) nonché *(ii)* l'utilizzo di sacchetti in PLA (ossia bioplastica termoplastica biodegradabile e compostabile derivata da risorse rinnovabili) al 100% compostabile per gli accessori.



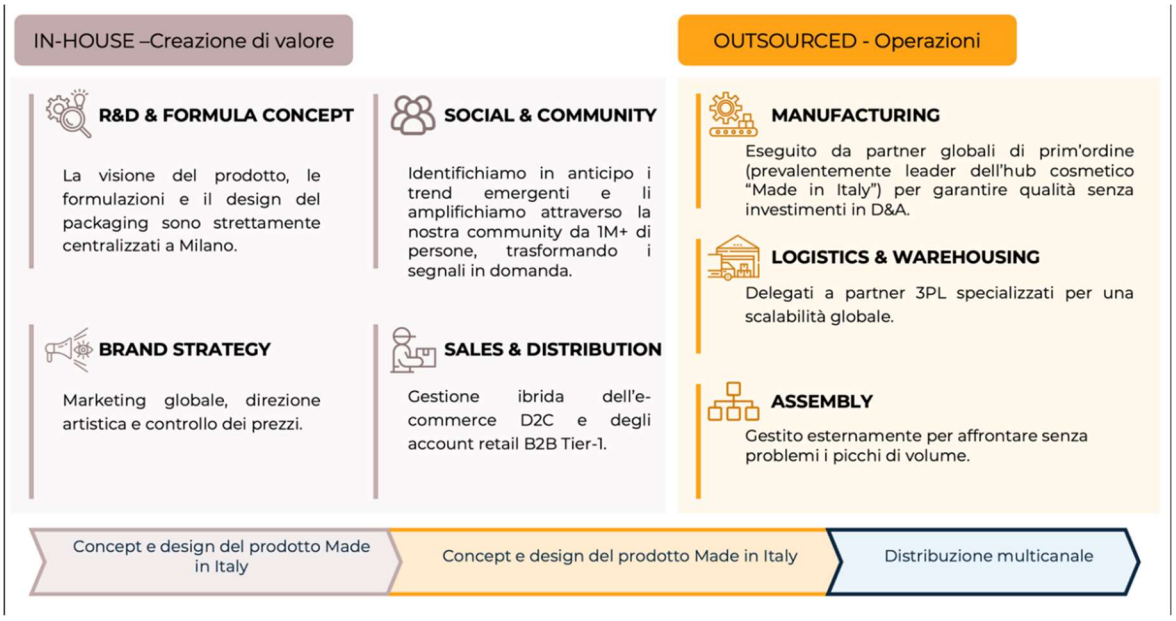
La Società, che si avvale di una filiera produttiva corta, etica e certificata che garantisce coerenza e qualità, adotta rigorosi controlli di qualità e sicurezza lungo tutte le fasi del ciclo produttivo, in conformità alle normative vigenti e agli standard di settore. Tali controlli riguardano tutte le fasi di produzione, confezionamento, movimentazione e trasporto, per le quali la Società si avvale di fornitori terzi selezionati secondo specifiche tecniche e standard qualitativi rigorosi.

1.2 Il modello di business dell'Emittente

Il modello di business dell'Emittente è strategicamente concepito per essere scalabile e *asset-light*. Nabla opera adottando un modello *Fabless* interamente governato dall'Italia: la Società internalizza le funzioni ad alto valore aggiunto e presidio della proprietà intellettuale (quali Ricerca & Sviluppo, formulazione dei concept, direzione creativa, *packaging design*, *brand strategy e marketing*), demandando l'intero processo di produzione fisica (c.d. *Operations*) e assemblaggio a un network selezionato di partner industriali, localizzati prevalentemente nel polo cosmetico italiano.

A livello operativo, la logistica di magazzino e l'evasione degli ordini sono affidate a operatori specializzati in *third-party logistics*.

Sotto il profilo finanziario, tale struttura priva di impianti produttivi di proprietà garantisce all'Emittente la trasformazione della quasi totalità dei costi industriali da fissi a variabili. Ciò consente un elevato grado di flessibilità nell'adattare i volumi ai cicli della domanda, azzera i rischi legati all'obsolescenza tecnica dei macchinari e massimizza la generazione di cassa e il ritorno sul capitale investito (ROIC).



Tale modello consente alla Società una maggiore flessibilità operativa e una minore intensità di capitale fisso rispetto a modelli produttivi verticalmente integrati. Il processo di sviluppo di ciascun prodotto si articola in otto fasi sequenziali e integrate, che riflettono la profonda integrazione tra le attività "*in-house*" e le attività "*outsourced*", caratteristica del modello *fabless*. Tali fasi sono: *(i)* la definizione del nuovo progetto mediante l'identificazione della tipologia di prodotto, la definizione dei *claim* commerciali, lo svolgimento delle attività di benchmarking competitivo e la pianificazione della data di lancio sul mercato; *(ii)* l'elaborazione del *brief* creativo interno e valutazione delle proposte dei fornitori, unitamente alla ricerca e selezione delle

soluzioni di *packaging*; *(iii)* la selezione dei fornitori e sviluppo della formula, sviluppo delle varianti cromatiche, approvazione della formula e del packaging; *(iv)* la creazione dei codici prodotto (materie prime, semilavorati, prodotti finiti e packaging), redazione delle specifiche tecniche e della distinta base, pianificazione dei campioni per le funzioni *sales*, *marketing* nonché coordinamento logistico; *(v)* la predisposizione e invio dei campioni per i test di sicurezza e di efficacia; *(vi)* redazione del *copy marketing*, revisione normativa per l'etichettatura informativa, *design* dell'*artwork*, prove di stampa e controllo qualità; (vii) *intake* del prodotto finito, controllo qualità finale, inserimento del prodotto nel catalogo del sito di Nabla e coordinamento delle consegne con la funzione sales.

Attività "In-House"

Libera dalle complessità della gestione manifatturiera, l'Emittente può concentrare le proprie risorse e competenze interne su attività ad alto valore aggiunto e considerate di rilevanza strategica per il *brand*. Le attività svolte internamente ("In-House") comprendono:

- *R&D e concept di formula*: la visione di prodotto, il *concept* di formula e il *design* del packaging sono rigorosamente centralizzati;
- *Social e community*: un coinvolgimento autentico e quotidiano con oltre 1 milione di utenti, fondato su un profondo attaccamento al *brand* e su una partecipazione attiva e di dialogo con la *community*;
- *Brand Strategy*: una visione globale che integra una direzione creativa d'avanguardia con una gestione *marketing* e commerciale rigorosa, garantendo l'unicità del posizionamento e la coerenza del valore del *brand* su tutti i mercati;
- *Sales e distribuzione*: un modello omnicanale evoluto che vede la sinergia tra l'*e-commerce* D2C ad alte *performance* e presenza nei più prestigiosi *account retail* B2B, garantendo un'esperienza di acquisto *premium* su ogni *touchpoint*.

In particolare, con riferimento alle attività di R&D, il *team* interno di Nabla specificamente dedicato a tali attività è costantemente impegnato nel "*trend scouting*", un processo proattivo di identificazione delle nuove direzioni del mercato *beauty*, delle esigenze latenti dei consumatori e delle innovazioni tecnologiche emergenti. Questo si traduce nello sviluppo di formule, ritenute dall'Emittente uniche per *performance*, *texture* e colori, che spesso anticipano le tendenze, inclusa la "skinification" – l'integrazione di ingredienti e benefici tipici della skincare nei prodotti make-up – con lo sviluppo di formule ibride validate da *test* clinici e/o strumentali. Inoltre, l'ideazione del *packaging* rappresenta un elemento distintivo e funzionale, curato nei minimi dettagli per riflettere l'anima creativa e artistica del *brand*.

Per quanto attiene alla *brand strategy*, l'Emittente gode di una comprovata esperienza nel *marketing* digitale. Le strategie adottate includono campagne mirate sui principali social media (come TikTok e Instagram), collaborazioni strategiche con *influencer* chiave, creazione di contenuti di alta qualità per l'e-commerce e i canali digitali, e una costante interazione con la *community*. L'obiettivo ultimo per l'Emittente è rappresentato infatti dalla costruzione di una solida "*brand equity*" e dal mantenimento di un posizionamento aspirazionale ma accessibile.

Un elemento distintivo e strategicamente cruciale del modello di business di Nabla è il suo approccio intrinsecamente incentrato sulla propria *community*. La Società ha coltivato, sin dalle origini, una relazione profonda, autentica e bidirezionale con i suoi consumatori. Tale community, che vanta una base di oltre 1 milione di follower attivi sui vari canali social si configura come un vero e comprovato *asset* strategico. Infatti, l'elevato livello di *engagement* e la passione genuina dei membri della *community* generano un flusso continuo e spontaneo di contenuti generati dagli utenti ("UGC") agendo come una potente leva di *marketing* organico e rafforzando in maniera inequivocabile la credibilità e l'autenticità di Nabla sul mercato. Il dialogo continuo e la valorizzazione della diversità all'interno della *community* contribuiscono a creare un senso di lealtà e affetto che va oltre il semplice acquisto. I consumatori si sentono compresi e rappresentati, trasformandosi in veri e propri ambasciatori del *brand*, promuovendolo attivamente e contribuendo alla sua crescita organica.

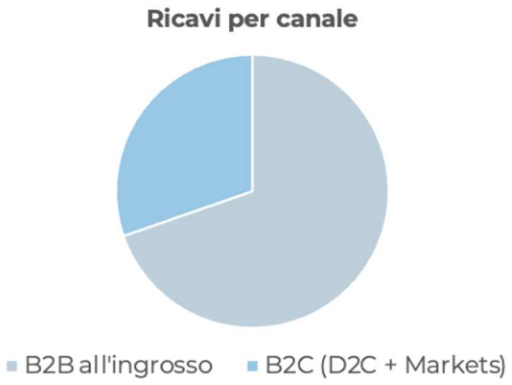
La Società ritiene che i marchi e i segni distintivi utilizzati dal brand assumano particolare rilevanza, specialmente alla luce della centralità dell'attività di marketing, svolta ai fini di incrementare la riconoscibilità dell'Emittente e dei suoi prodotti.

Si segnala che alla Data del Documento di Ammissione Nabla è titolare di:

- 30 marchi (5 figurativi e 25 denominativi) registrati avanti l'Ufficio Marchi e Brevetti dell'Unione Europea (EUIPO) con validità in tutti gli stati membri. Uno dei marchi è ancora in fase di registrazione;
- 51 marchi (5 figurativi e 46 denominativi) registrati avanti a vari uffici nazionali;
- 4 marchi (1 figurativo e 3 denominativi) registrati avanti all'Organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale (WIPO) con le relative estensioni in vari paesi nazionali.

Per quanto attiene alla fase *sales* e distribuzione, la strategia di Nabla è intrinsecamente "omnicanale", progettata per raggiungere i consumatori attraverso una pluralità di punti di contatto, garantendo un'esperienza d'acquisto fluida, coerente e senza soluzione di continuità.

Il modello di *business* della Società si fonda, infatti, su un approccio distributivo ibrido, che combina la vendita diretta *online* con la vendita tramite una rete di distributori e rivenditori terzi. Nel grafico seguente è fornita una rappresentazione del *break-down* dei ricavi per canale distributivo.



A giudizio della Società, la diversificazione e l'integrazione dei canali di distribuzione consentono alla stessa di raggiungere efficacemente segmenti di clientela eterogenei, mantenendo al contempo un posizionamento del *brand* coerente e valorizzando l'esperienza di acquisto in ogni punto di contatto. Questa integrazione tra *canale online* e *canale offline* — modello "*Offline-to-Online*" (O2O) — è ritenuta dall'Emittente fondamentale per il successo nel mercato contemporaneo, in ragione dei seguenti fattori strutturali:

(i) pressione sui costi di acquisizione digitale: i costi di acquisizione clienti sui principali canali *social* tradizionali sono in costante aumento per effetto della saturazione degli algoritmi, con conseguente crescente pressione sui margini dei modelli puramente D2C. L'adozione di un approccio omnicanale consente all'Emittente di mitigare strutturalmente tale dinamica, diversificando le fonti di acquisizione della clientela.

(ii) vantaggio competitivo nel *social commerce*: il settore *beauty* si conferma la categoria con il maggiore volume di acquisti sulle piattaforme di *social commerce* a livello globale. I *brand* con strategie di contenuto agili e *community* organiche — quale è Nabla — sono in grado di sfruttare la portata organica e il commercio guidato dai *creator*, abbattendo ulteriormente i costi di acquisizione della clientela.

(iii) sinergia con i retailer *tier-1*: la presenza nei *retailer premium* (tra cui Pinalli, Douglas, Naima e Rinascente) funge da canale di *discovery* fisico, validando il *brand* sullo scaffale, mentre la piattaforma *e-commerce* intercetta il riacquisto ricorrente ad alta marginalità, massimizzando il valore del ciclo di vita del consumatore ("*Lifetime Value*" o "*LTV*").

Canale D2C ("direct to customer"):

Il sito web dell'Emittente costituisce il principale presidio del canale D2C, consentendo alla Società una relazione diretta con il cliente finale, la raccolta di dati comportamentali e la gestione delle attività di CRM e riacquisto.

La Società utilizza algoritmi per analizzare i comportamenti d'acquisto e le preferenze dei consumatori, così da poter offrire raccomandazioni di prodotto mirate e comunicazioni personalizzate. Un sistema CRM (*Customer Relationship Management*) avanzato è implementato per gestire e nutrire le relazioni con la clientela, inclusa la community. Nabla utilizza altresì strumenti di "*data analytics*" per monitorare le *performance* di vendita, analizzare i *trend* di mercato e ottenere una comprensione profonda dei comportamenti dei consumatori nella fase di acquisto, il tutto al fine di poter meglio delineare le decisioni strategiche in ambito R&D, *marketing* e vendite.

La Società si è dotata delle infrastrutture tecnologiche necessarie per essere attiva sulle piattaforme di *social commerce* ad alta viralità come TikTok. L'obiettivo dell'Emittente è quello di trasformare l'elevato engagement generato sui *social media* in vendite dirette, sfruttando la capacità di queste piattaforme di creare tendenze e stimolare comportamenti di acquisto impulsivo.

Nabla si è dimostrata in prima linea nella conversione del "capitale social" in ricavi diretti, essendo stata selezionata direttamente da TikTok per il lancio della piattaforma di e-commerce di TikTok in Italia, con metriche di *unit economics* superiori alla media.

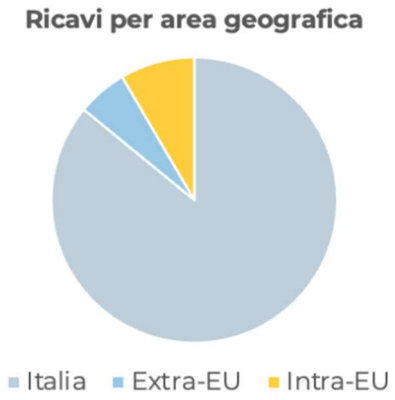
Canale B2B

Nabla ha costruito una rete di presenza selettiva e altamente qualificata nei principali *retailer* fisici (*brick-and-mortar*) ed e-*tailer* a livello globale, selezionati sulla base di criteri di posizionamento *premium*, affinità con il target di riferimento del *brand* e copertura geografica strategica. Questa strategia garantisce visibilità e accessibilità al *brand* in contesti di prestigio, rafforzando la percezione di qualità ed esclusività.

La distribuzione tramite i grandi *retailer* globali consente, a giudizio della Società, di concentrare i volumi e migliorare il profilo di rischio creditizio.

L'Emittente, infatti, distribuisce i propri prodotti in 29 paesi – con presenze in Europa e Medio Oriente – attraverso oltre 570 punti vendita *premium* di grandi *retailer* globali, tra cui le principali catene di profumeria, i grandi magazzini e i rivenditori specializzati nel settore *beauty*, nonché tramite selezionati *e-tailer* di riferimento nel comparto cosmetico.

Il grafico successivo fornisce una rappresentazione del *break-down* dei ricavi per area geografica.



Il mercato italiano, che rappresenta il mercato di riferimento per i prodotti dell'Emittente, offre, a giudizio della stessa, un significativo potenziale di espansione.

Sul territorio nazionale la Società è capillarmente presente presso importanti catene di profumeria, grandi magazzini e selezionati *e-tailer* di settore. Tra i *partner* principali dell'Emittente si annoverano Sephora, Pinalli, Naima e La Rinascente. I rapporti con tali *partner*-clienti sono generalmente disciplinati da contratti quadro che regolano la compravendita dei prodotti di volta in volta ordinati dagli stessi a mezzo di specifici ordini di acquisto. Tali contratti quadro non prevedono generalmente un quantitativo minimo garantito di acquisti né diritti di esclusiva in favore della Società. Pertanto, i principali *partner*-clienti dell'Emittente possono annullare, non rinnovare o ridurre gli ordini con breve preavviso, senza incorrere in penali.

Inoltre, l'Emittente sta proseguendo nell'espansione e nel consolidamento della presenza dei propri prodotti in paesi europei considerati strategici come la Francia (con presenze in grandi magazzini quali Galeries Lafayette), la Germania – primo mercato *beauty* in Europa per dimensioni, con presenze presso retailer di riferimento quali Douglas – la Spagna e la Polonia, mercati che, a giudizio dell'Emittente, offrono significative opportunità di crescita.

La presenza strategica si estende al Medio Oriente (con *partner* come Nice One e Al Shaheera). L'obiettivo dell'Emittente è ampliare ulteriormente l'impronta globale del *brand*, capitalizzando sull'attrattiva del "Made in Italy" e sull'approccio digitale di Nabla in queste regioni.

La Società collabora infine con piattaforme *online* e *marketplace* di rilievo, tra cui Amazon, canali ad alto volume e bassa intensità operativa, ritenuti cruciali per ampliare la portata digitale del *brand* e raggiungere un pubblico globale, tramite l'offerta di una vasta selezione di prodotti.

Attività "Outsourced"

Le attività esternalizzate ("*Outsourced*") comprendono le seguenti funzioni operative, ciascuna affidata a *partner* terzi selezionati sulla base di rigorosi criteri qualitativi, tecnici e di affidabilità, e disciplinata da appositi accordi contrattuali che definiscono *standard* di qualità, specifiche tecniche, volumi, tempistiche e condizioni economiche:

- *Manifattura*: affidata a *partner* globali (tra cui aziende leader del polo cosmetico "*Made in Italy*"), selezionati sulla base di rigorosi *standard* qualitativi, tecnici e di sostenibilità – inclusa l'adesione a certificazioni ambientali riconosciute – per garantire qualità, coerenza formulativa e tracciabilità della filiera, senza sostenere ammortamenti su *asset* fissi di produzione. I *partner* manifatturieri sono responsabili della produzione di semilavorati, materiali per il packaging e prodotti finiti secondo le specifiche tecniche e le formulazioni sviluppate internamente dall'Emittente.
- *Logistica e trasporti*: delegate a operatori 3PL (*third-party logistics*) e trasportatori/corrieri specializzati, ossia fornitori esterni a cui Nabla affida la gestione delle proprie attività logistiche, comprensive di stoccaggio, imballaggio, spedizione, trasporto, gestione dei resi, garantendo scalabilità globale e flessibilità operativa in risposta alle fluttuazioni della domanda e ai picchi stagionali;

- *Assemblaggio*: gestito esternamente da partner specializzati per gestire agevolmente i picchi di volume, ivi inclusi quelli connessi al lancio di nuovi prodotti, alle edizioni limitate ("*limited edition*") e alle campagne promozionali stagionali, garantendo flessibilità produttiva senza necessità di investimenti in capacità produttiva propria.

Nonostante l'esternalizzazione della produzione, Nabla mantiene una supervisione e una gestione attenta dell'intera catena di fornitura, dalla selezione dei fornitori di materie prime, semilavorati e *packaging* fino alla distribuzione finale.

La selezione dei *partner* avviene secondo criteri che includono, oltre agli standard tecnici e qualitativi, il rispetto di requisiti di sostenibilità ambientale e sociale (ESG), in linea con i valori del *brand* e con le crescenti aspettative dei consumatori e degli investitori. L'efficienza e la puntualità sono garantite attraverso processi ottimizzati, attività di *audit* periodica sui *partner* produttivi e logistici e di monitoraggio della filiera, massimizzando la flessibilità operativa e mitigando i rischi di approvvigionamento e di continuità operativa.

La catena del valore di Nabla si configura, pertanto, come un processo integrato e dinamico, che trae origine dall'ascolto profondo del mercato e della propria *community*, si sviluppa attraverso l'innovazione e la ricerca interna, si avvale di una produzione esterna specializzata e culmina in una distribuzione capillare e una comunicazione mirata e risonante.

1.3 Struttura organizzativa

Nabla si avvale di una struttura organizzativa snella e funzionale, progettata per massimizzare l'agilità, l'innovazione e l'efficienza operativa, pur mantenendo un forte controllo strategico e creativo. Al vertice dell'organizzazione si trovano i soci fondatori, Cristiano De Simone e Serena Senise, che guidano le principali funzioni aziendali.

Cristiano De Simone, in qualità di Amministratore Delegato, è responsabile della direzione strategica e finanziaria. Serena Senise, in qualità di *Creative & Brand Director*, guida la visione creativa e l'identità del *brand*, supervisionando lo sviluppo dei prodotti e le strategie di marketing.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente conta complessivamente 23 risorse a tempo pieno (FTE), di cui 6 figure manageriali dei quali alcuni con responsabilità diretta su un fatturato – al 31 dicembre 2025 – di circa Euro 14,5 milioni, a testimonianza della leva operativa del modello di *business* adottato.

In coerenza con la propria strategia di crescita, la Società ha negli ultimi anni rafforzato la propria struttura manageriale attraverso il reclutamento di figure di elevata *seniority* provenienti da primarie multinazionali del settore, tra cui un Chief Financial Officer con oltre 35 anni di esperienza professionale e iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Milano, un Head of Sales con precedente esperienza in Shiseido e un Head of Product con background in Intercos.

Le principali funzioni operative dell'Emittente comprendono:

- Visual & Packaging Design: *team* dedicato alla creazione dell'estetica visiva del *brand* e al *design* del *packaging*, garantendo coerenza e innovazione;
- Marketing / Social / PR: *team* dedicato alla gestione delle campagne di *marketing*, della presenza sui *social media* e le relazioni pubbliche;
- Product Development & Purchase: *team* dedicato allo sviluppo dei prodotti, dalla formulazione alla commercializzazione;
- E-Commerce: *team* dedicato alla gestione della piattaforma e-commerce, ottimizzando l'esperienza utente e le performance di vendita online;
- Sales: *team* responsabile delle vendite di Nabla sia in Italia che all'estero;
- Operations & Supply Chain: *team* che gestisce l'intera catena di fornitura, dalla pianificazione alla logistica fino alla distribuzione;
- Regulatory Affairs: *team* che assicura la conformità dei prodotti e delle attività di Nabla alle normative vigenti nei diversi mercati;

Con riferimento al capitale umano, si segnala che la forza lavoro dell'Emittente è caratterizzata da un'elevata rappresentanza femminile, pari al 73% del totale dei dipendenti, e da un'età media di 31 anni, in linea con il posizionamento del *brand* nel segmento dei consumatori più giovani e con la natura *digital-native* della Società.

Il tasso di turnover del personale si è mantenuto su livelli eccezionalmente contenuti nel periodo di riferimento, a testimonianza di un elevato livello di coinvolgimento e fidelizzazione delle risorse umane.

1.4 Fattori chiave di successo dell'Emittente

L'Emittente ritiene che il proprio posizionamento competitivo e la traiettoria di crescita registrata nel corso degli esercizi passati siano il risultato della combinazione di una serie di fattori strutturali e strategici che, nella loro interazione sinergica, costituiscono il fondamento del successo attuale e futuro del *business*. I principali fattori chiave di successo dell'Emittente sono di seguito illustrati:

(i) *Posizionamento distintivo nel segmento "entry prestige": il vantaggio della fascia di mercato.* Mediante una sofisticata strategia di prezzo "Entry-Prestige", il brand intercetta due distinti e ampi flussi di consumatori: i consumatori aspirazionali che migrano da *brand* di lusso inaccessibili senza rinunciare alla qualità formulativa ("*trading down*"), e i consumatori della Generazione Z che migrano da *brand* di massa tradizionali in cerca di *performance* superiori e valori etici ("*trading up*"). La sostenibilità di questa strategia di prezzo è intrinsecamente legata all'efficienza del modello di business "fabless" e alla scalabilità operativa.

(ii) *Modello di business "fabless" e asset-light: flessibilità operativa ed elevata redditività sul capitale investito*. Il modello di business di Nabla è stato strategicamente concepito per essere agile, scalabile e profondamente orientato al consumatore, integrando un approccio "*digital-first*" con una distribuzione fisica selettiva e qualificata. Nabla opera adottando un modello "*fabless*", concentrato esclusivamente sulla ricerca e sviluppo, sul marketing, sul branding e sulla commercializzazione dei prodotti, esternalizzando completamente la produzione fisica a terzisti italiani ed esteri altamente qualificati e selezionati. Il modello "*fabless*" permette all'Emittente di reagire con rapidità alle mutevoli tendenze del mercato e alle fluttuazioni della domanda. L'assenza di ingenti investimenti in *asset* fissi di produzione si traduce in una capacità di scalare la produzione in modo efficiente, minimizzando i rischi operativi e di magazzino, e consentendo un'innovazione continua senza i vincoli tipici delle aziende verticalmente integrate.

(iii) *Portafoglio prodotti diversificato e strategia dei prodotti "hero": ricavi ricorrenti e cicli di vita prolungati*. Il portafoglio di prodotti di Nabla è altamente diversificato e si caratterizza per la combinazione di prodotti *evergreen* e il lancio di nuovi prodotti e l'evoluzione di prodotti già esistenti, mitigando il rischio di esposizione alla volatilità dei *trend* del momento. L'attività di R&D è orientata alla creazione di prodotti cosiddetti "*hero*" che definiscono le categorie di riferimento, piuttosto che all'inseguimento di tendenze stagionali transitorie. Questi prodotti generano flussi di ricavi ricorrenti con cicli di vita estesi (da 3 a 5 anni e oltre).

(iv) *Community come asset strategico: marketing organico, fidelizzazione e co-creazione*. Un elemento distintivo e strategicamente cruciale del modello di business di Nabla è il suo approccio intrinsecamente incentrato sulla "*community* ". La Società ha coltivato una relazione profonda, autentica e bidirezionale con i suoi consumatori. Questa community, che vanta una base di oltre 1 milione di *follower* attivi sui vari canali *social*, si configura come un vero e autentico *asset* strategico. L'elevato livello di engagement e la passione dei membri della community generano un flusso continuo e spontaneo di contenuti generati dagli utenti (*UGC*). Questo contenuto autentico, non forzato e credibile, amplifica in modo esponenziale la visibilità del *brand*, agendo come una potente leva di *marketing* organico e rafforzando la credibilità e l'autenticità di Nabla sul mercato. Tale dinamica consente all'Emittente di contenere strutturalmente i costi di acquisizione clienti, contenendo i costi pubblicitari sui principali canali di *performance marketing* (canali in cui l'inserzionista paga solo in base ai risultati concreti e tracciabili ottenuti, quali clic, vendite o lead).

(v) *Expertise digitale e social commerce: posizionamento avanzato nel canale online*: l'Emittente gode di una comprovata esperienza nel *marketing* digitale. Le strategie adottate includono campagne mirate sui principali social media (come TikTok e Instagram), collaborazioni strategiche con *influencer* chiave, creazione di contenuti di alta qualità per l'e-commerce e i canali digitali, e una costante interazione con la *community*.

(vi) *Strategia distributiva omnicanale: architettura dei ricavi bilanciata e resiliente*. La diversificazione e l'integrazione dei canali di distribuzione consentono alla Società di raggiungere efficacemente segmenti di clientela eterogenei, mantenendo al contempo un posizionamento di *brand* coerente e valorizzando l'esperienza di acquisto in ogni punto di contatto. L'architettura dei ricavi risulta, a giudizio dell'Emittente, bilanciata, combinando il canale D2C ad alta marginalità (30,3% dei ricavi nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025) con le partnership B2B con retailer di primo livello (69,7% dei ricavi nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025).

(vii) *Allineamento ai trend del settore: posizionamento strutturalmente rilevante*. L'Emittente opera in segmenti esposti a trend di mercato quali skinification, social commerce, e crescente attenzione a ingredienti e sostenibilità.

Indicazione di nuovi prodotti introdotti e del relativo stato di sviluppo

L'Emittente include tra le proprie attività quella diretta allo sviluppo di nuovi prodotti. Pur non avendo assunto, alla Data del Documento di Ammissione, alcuna deliberazione vincolante in tal senso, il *management* ritiene che il possibile ampliamento dell'offerta, attraverso il lancio di nuovi prodotti e/o l'estensione degli attuali, possa ragionevolmente rappresentare una significativa opportunità di crescita per l'Emittente. Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha diversi prodotti in fase di sviluppo, per alcuni dei quali può essere ragionevolmente prevista l'immissione in commercio entro la fine dell'esercizio in corso. A tal riguardo, si veda anche quanto illustrato nei paragrafi precedenti.

2. PRINCIPALI MERCATI

2.1 Il Contesto Macroeconomico Globale e la Resilienza Strutturale del Settore Beauty

Il mercato globale della bellezza e della cura della persona (Beauty & Personal Care) rappresenta uno dei comparti più dinamici e resilienti dell'economia dei consumi. Storicamente, l'industria cosmetica ha dimostrato una marcata capacità di tenuta anche in scenari di contrazione macroeconomica, un fenomeno empiricamente noto in letteratura finanziaria come "lipstick effect" (effetto rossetto), in base al quale i consumatori, pur riducendo le spese per beni di lusso ad alto costo (come automobili o alta moda), continuano a gratificarsi attraverso l'acquisto di beni di lusso accessibili, come i cosmetici.

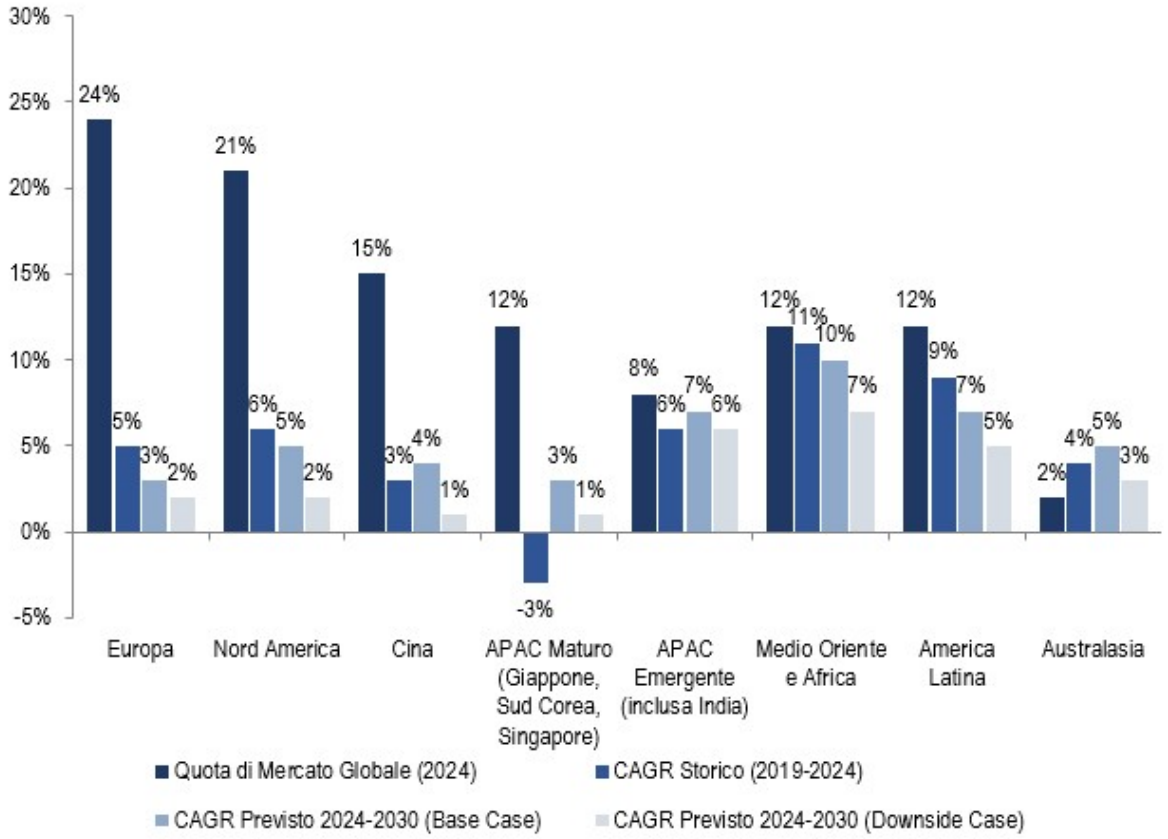
Tuttavia, l'attuale contesto macroeconomico, caratterizzato da spinte inflazionistiche nei mercati occidentali, tensioni geopolitiche e una normalizzazione dei tassi di crescita post-pandemici, sta imponendo una transizione significativa. Il biennio 2022-2024 è stato dominato da una crescita trainata principalmente dall'incremento dei prezzi di listino, con il settore che ha registrato tassi di sviluppo annui vicini al 7%. Per il periodo 2024-2030, gli esperti indipendenti di settore prevedono che le leve della crescita si sposteranno inevitabilmente verso i volumi di vendita e l'innovazione di prodotto. In questa nuova fase, il consumatore si dimostra sempre più selettivo e "*value-conscious*", valutando i prodotti non solo in base all'esborso economico, ma soprattutto in relazione al "True Value" (valore reale e percepito), all'efficacia clinica e all'allineamento etico del marchio.

Si assiste pertanto all'emergere di una nuova dinamica definita "*treatonomics*", dove il cosmetico non è più solo un vezzo estetico, ma un investimento nel benessere psicofisico e nell'espressione individuale. In tale scenario, le aziende in grado di coniugare agilità organizzativa, catene di approvvigionamento efficienti e un *marketing* autentico si trovano in una posizione di netto vantaggio competitivo rispetto ai conglomerati tradizionali, spesso gravati da strutture rigide e da un lento "*time-to-market*".

2.2 Dimensioni, Sviluppo e Prospettive del Mercato Globale (2024-2030)

Alla fine del 2024, l'industria globale della bellezza (che aggrega i segmenti *skincare*, *haircare*, *colour cosmetics* e *fragrance*) ha raggiunto un valore complessivo al dettaglio (*retail sales*) stimato in 441 miliardi di dollari. Le proiezioni di mercato elaborate da McKinsey & Company delineano un Tasso Annuo di Crescita Composto (CAGR) del 5% per il periodo 2024-2030 in uno scenario macroeconomico stabile (Base Case). Qualora dovessero persistere o aggravarsi le attuali sfide macroeconomiche (Downside Case), l'industria si espanderebbe comunque a un ritmo solido del 3% annuo, a conferma della natura anticiclica della domanda.

L'evoluzione del mercato globale presenta profonde asimmetrie a livello geografico. I mercati maturi occidentali continueranno a rappresentare la porzione più rilevante dei ricavi in valore assoluto, ma le economie emergenti guideranno i tassi di incremento marginale.



Fonte: McKinsey Global Beauty Market Model 2025. Nota esplicativa: La somma delle quote regionali percentuali eccede il 100% in virtù di arrotondamenti statistici e delle metodologie di consolidamento adottate dagli analisti indipendenti.

Analisi per Aree Geografiche:

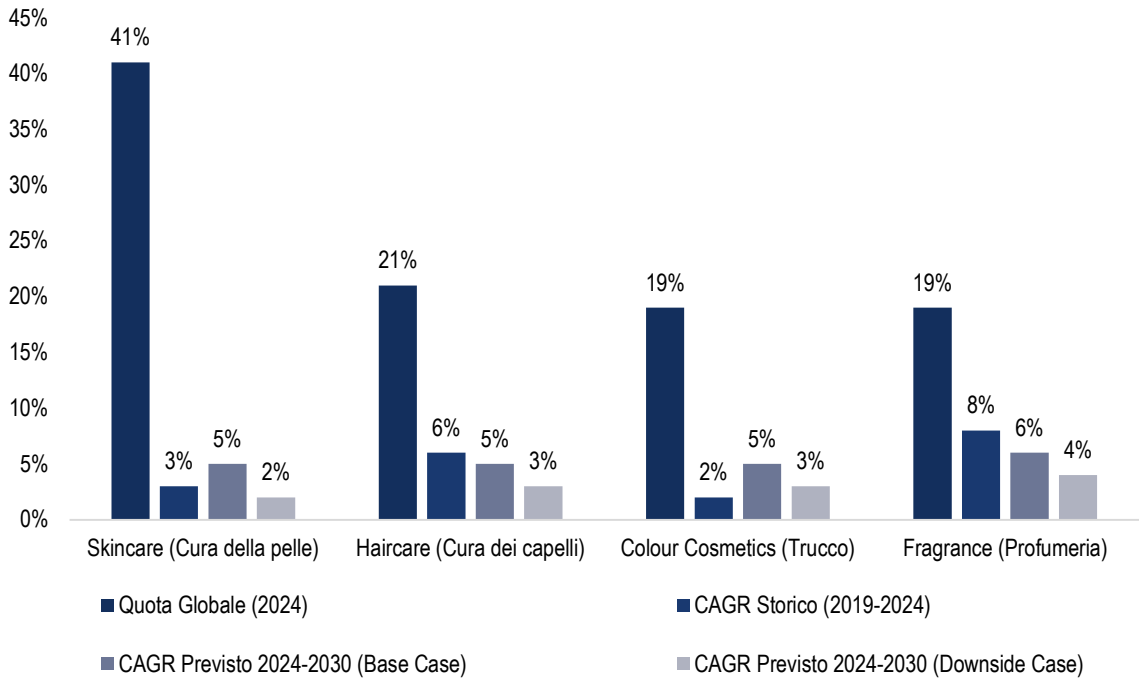
- **Nord America**: Con una quota del 21%, il mercato statunitense e canadese si conferma un'arena altamente attrattiva. I solidi fondamentali macroeconomici e la crescita del PIL pro-capite offrono ampi margini sia in termini di

ricavi che di profittabilità. Ciononostante, il mercato appare esposto a volatilità legate a politiche protezionistiche (es. dazi doganali) che potrebbero comprimere i margini e alterare le catene di fornitura internazionali.

- **Europa**: Rappresentando la quota più consistente (24%), l'Europa mostra un mercato maturo che si muoverà in linea con i *trend* globali, pur scontando una maggiore sensibilità al prezzo da parte dei consumatori. L'inflazione persistente ha ridotto il potere d'acquisto, favorendo uno slittamento verso i canali della GDO, farmacia e profumeria selettiva, a discapito dei tradizionali grandi magazzini.
- **Cina e APAC**: Dopo una severa contrazione nel periodo pandemico e post-pandemico, la Cina (15% del mercato) mostra timidi segnali di ripresa, con un CAGR atteso del 4%. Si evidenzia, tuttavia, una forte ascesa dei marchi locali cinesi (C-Beauty), percepiti dalle generazioni giovani (Gen-Z) come più competitivi per rapporto qualità-prezzo rispetto ai *brand* esteri. Di enorme potenziale risulta l'APAC emergente (India in *primis*), dove un ceto medio in vigorosa espansione traina una forte domanda per i marchi premium internazionali.
- **Medio Oriente**: Questa regione vanta il CAGR storico e prospettico più elevato (10% atteso). La massiccia presenza di *expat* e l'incremento di famiglie ad alto reddito (HNWI) in paesi come Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita offrono un terreno fertile per i posizionamenti *prestige* e *luxury*.

2.3 Dinamiche per Categoria Merceologica e il Fenomeno dell'Ibridazione

L'offerta del mercato cosmetico si declina in quattro macrocategorie principali, ciascuna delle quali è attraversata da profonde trasformazioni tecnologiche e comportamentali.



Fonte: McKinsey Global Beauty Market Model 2025

Skincare (41% del mercato globale): La cura della pelle si conferma la categoria dominante, trainata da un approccio sempre più clinico e scientifico. I consumatori ricercano trasparenza sugli ingredienti attivi (come retinolo, vitamina C, niacinamide e peptidi) e formulazioni validate dermatologicamente. Si assiste inoltre a una convergenza tra bellezza e salute (*Longevity e Wellness*), che espande il perimetro del mercato verso i trattamenti preventivi e la nutricosmetica (integratori).

Colour Cosmetics (19% del mercato globale): Il trucco, pur avendo registrato una crescita storica più contenuta a causa delle restrizioni sociali degli anni passati, è proiettato verso una robusta ripresa (5% CAGR fino al 2030). Questa rinascita è intimamente legata a due fattori: la viralità sui *social media* (dove prodotti labbra e occhi fungono da catalizzatori estetici) e il fenomeno della "*Skinification*". La *skinification* rappresenta un autentico mutamento di paradigma in cui il confine tra *skincare* e trucco sfuma irreparabilmente. I consumatori odierni rifiutano prodotti puramente decorativi che possano occludere i pori o danneggiare la barriera cutanea; esigono invece cosmetici "ibridi" (come sieri colorati, fondotinta con SPF e acido ialuronico, oli per labbra rimpolpanti) che uniscano un'immediata resa estetica ("*glow*" o "*glass skin*") a benefici curativi di lungo termine. Questa ibridazione consente ai marchi di posizionarsi in fasce di prezzo superiori, giustificando il sovrapprezzo attraverso il valore aggiunto del trattamento clinico.

Haircare (21%) e Fragrance (19%): La cura dei capelli vive una fase di spiccata premiumizzazione ("*skinification of hair*"), con focus sulla cura del cuoio capelluto ("*scalp care*") e sui trattamenti di riparazione molecolare. La profumeria, leader della crescita storica, continuerà la sua ascesa trainata dai profumi di nicchia e dal "*layering*" (stratificazione di fragranze), posizionandosi come acquisto emozionale primario.

2.4 L'Architettura dei Prezzi: L'Egemonia del Segmento "Entry Prestige" e l'Impatto della "Dupe Culture"

L'arena competitiva del settore cosmetico è tradizionalmente stratificata in cinque segmenti di prezzo: *Mass* (mercato di massa), *Masstige* (transizione), *Entry Prestige* (prestigio accessibile), *Prestige e Luxury* (alta gamma). Se i segmenti *Mass e Masstige* beneficeranno di una crescita annua attesa rispettivamente del 5% e 6% fino al 2028, le dinamiche più dirompenti si registrano nel segmento *Entry Prestige*, storicamente capace di crescere a ritmi prossimi al 10% annuo.

Il segmento *Entry Prestige* (generalmente posizionato in un intervallo di prezzo di 25-45 dollari per referenze *core* come il fondotinta) rappresenta attualmente il "*sweet spot*" (punto di equilibrio ideale) della profittabilità commerciale. Le aziende che presidiano efficacemente questo quadrante capitalizzano su due formidabili flussi di consumatori contrapposti ma complementari:

- **Trading Up:** Consumatori giovani (Gen Z e Millennials) che abbandonano i marchi da drugstore alla ricerca di performance superiori, estetica premium (*packaging di design*), posizionamento etico (*vegan*, *cruelty-free)* e innovazione tecnologica, dimostrando una propensione a pagare un prezzo superiore per un valore percepito maggiore.
- **Trading Down:** Consumatori aspirazionali che, di fronte alla compressione del reddito disponibile e ai rincari aggressivi operati dai conglomerati del lusso, riducono la spesa orientandosi verso marchi Entry Prestige che garantiscono formule di pari efficacia e un "*look & feel*" lussuoso, ma a una frazione del costo.

In questo contesto si inserisce la "*Dupe Culture*" (cultura dell'alternativa economica). Sdoganata dai social network (in primis TikTok), la *Dupe Culture* non identifica prodotti contraffatti (che violano la proprietà industriale), bensì prodotti legittimi e formulati legalmente che replicano le performance, le texture e l'estetica di referenze iconiche di fascia *Luxury o Prestige*, offrendoli a prezzi notevolmente inferiori. Le indagini statistiche evidenziano che oltre il 53% dei consumatori globali è oggi aperto all'acquisto di "*dupe*" (con punte vicine al 60% nel segmento *colour cosmetics*), un dato che certifica il crollo dello stigma sociale storicamente associato ai prodotti economici. A fronte del 63% dei consumatori che ormai non ritiene i marchi *premium* intrinsecamente superiori per *performance* rispetto a quelli di fascia inferiore, la pressione sui margini per le case di lusso è massima. Per le aziende posizionate nel quadrante *Indie* e *Entry Prestige*, la *Dupe Culture* rappresenta sia un'opportunità di acquisizione di quote di mercato sia una minaccia competitiva. La difesa del proprio posizionamento impone lo sviluppo di nuovi prodotti, lo studio di *packaging* distintivi e la creazione di "*Hero Products*" (prodotti iconici) capaci di fidelizzare il cliente oltre la mera leva del prezzo.

2.5 Evoluzione Demografica e Comportamentale: L'Ascesa dei DNVB e il Consumatore Frammentato

Il percorso di acquisto ha subito una mutazione strutturale. Il mercato ha abbandonato l'archetipo del consumatore passivo e fedele a un singolo marchio istituzionale, in favore di un panorama altamente frammentato, guidato dalla ricerca scientifica, dalla personalizzazione e dalla condivisione comunitaria.

Il Ruolo dei Digital-Native Vertical Brands (DNVB) e degli "Indie Brands"

La risposta più efficace a questo consumatore frammentato è stata fornita dai marchi indipendenti ("*Indie Brands*") e dai *Digital-Native Vertical Brands* (DNVB). Questi operatori, nati e cresciuti nell'ecosistema digitale, controllano verticalmente la narrazione del marchio e instaurano un dialogo bidirezionale e disintermediato con il consumatore finale ("*Direct-to-Consumer*" o D2C). A differenza delle multinazionali storiche, i DNVB beneficiano di un'eccezionale agilità organizzativa: attraverso l'ascolto attivo delle proprie community, sono in grado di intercettare micro-trend emergenti e immettere sul mercato nuovi prodotti in tempi ridottissimi. Inoltre, il forte senso di appartenenza della community genera un volume massiccio di contenuti creati dagli utenti (*User-Generated Content* - UGC), che funge da potente leva di *marketing* organico, abbattendo in modo significativo i costi di acquisizione della clientela (*Customer Acquisition Cost* - CAC) e schermando l'azienda dalle fluttuazioni dei costi dell'*advertising* a pagamento (*performance marketing*).

Tuttavia, il mercato sta maturando rapidamente. Se nel decennio precedente il successo di un marchio Indie era spesso indissolubilmente legato alla notorietà del suo creatore (founder-led brands, o marchi guidati da influencer), oggi si osserva una chiara transizione verso un modello "*Beyond the Founder*" (Oltre il fondatore). Attualmente, solo il 13% dei consumatori cita la presenza di un fondatore celebre come ragione primaria per l'acquisto di un prodotto; di contro, il 39% privilegia la *performance* e l'efficacia oggettiva del preparato, mentre il 24% basa la propria scelta sul rapporto qualità-prezzo. Pertanto, affinché un Indie Brand possa scalare il mercato e garantire ritorni industriali duraturi, è imperativo che la qualità della formula e la solidità della "*brand equity*" superino la mera attrazione dell'*influencer marketing*.

Gen Z, Millennials e l'Impatto dell'Intelligenza Artificiale (AI)

Le generazioni dei Millennials e della Gen Z rappresentano il motore trainante del consumo cosmetico contemporaneo. Per queste generazioni, la bellezza è percepita come uno strumento di espressione identitaria, scevra da *standard* imposti. La Gen

Z, in particolare, esige un'offerta improntata sull'inclusività assoluta (es. *range* di fondotinta estesi a ogni sfumatura di incarnato) e su *standard* etici inflessibili. La certificazione "*Vegan*" e "*Cruelty-Free*" è ormai considerata un prerequisito commerciale piuttosto che un elemento di mera differenziazione.

Parallelamente, l'Intelligenza Artificiale e la Beauty Tech stanno ridefinendo le logiche di interazione tra consumatore e marchio. Se da un lato il 58% dei consumatori si dichiara ancora diffidente verso campagne pubblicitarie interamente generate dall'intelligenza artificiale (temendo una distorsione della realtà), dall'altro l'intelligenza artificiale è ampiamente accettata ed è ormai un'influenza "definitoria" per la Gen Z nel campo della diagnostica personalizzata, del "*virtual try-on*" (prova virtuale del trucco tramite realtà aumentata) e della personalizzazione delle formulazioni. I marchi in grado di integrare l'Agentic Commerce per offrire raccomandazioni di prodotto altamente precise registreranno tassi di conversione esponenzialmente superiori.

2.6 L'Eccellenza del Mercato Cosmetico Italiano e il Modello "Fabless"

Nel panorama dell'industria della bellezza, l'Italia riveste un ruolo di preminenza assoluta. Non solo il mercato interno rappresenta uno dei bacini di consumo più ampi d'Europa, ma il tessuto industriale nazionale è riconosciuto globalmente come il cuore pulsante della ricerca e della manifattura cosmetica per conto terzi (B2B).

Sulla base dei dati consuntivati dal Centro Studi e Cultura d'Impresa di Cosmetica Italia, nel 2024 il mercato cosmetico italiano ha raggiunto risultati record. Il fatturato complessivo delle imprese cosmetiche ha superato la soglia dei 16,5 miliardi di euro, mettendo a segno una vigorosa crescita del 9,1% rispetto all'esercizio precedente. Il mercato interno si è attestato su un valore di 13,4 miliardi di euro, crescendo del 6,9% e confermando la solida propensione alla spesa del consumatore italiano. A consolidamento di tale traiettoria espansiva, i dati preconsuntivi rilasciati nell'Outlook del Centro Studi di Cosmetica Italia a marzo 2026 confermano l'ottimo stato di salute del comparto. Nell'esercizio 2025 il fatturato dell'industria cosmetica italiana si è attestato a 18,0 miliardi di euro, registrando un incremento del +2,9% rispetto all'anno precedente. Di pari passo, i consumi sul mercato nazionale hanno evidenziato una notevole anelasticità e tenuta, raggiungendo i 12,8 miliardi di euro (+3,2%), a dimostrazione di una domanda interna solida e strutturale.

Tuttavia, il vero moltiplicatore di valore dell'industria italiana è rappresentato dall'esportazione. Nel 2024, le esportazioni hanno raggiunto quota 7,9 miliardi di euro, evidenziando una dinamica di crescita eccezionale pari al 12%. Tali volumi proiettano l'Italia al quarto posto assoluto nella classifica mondiale dei Paesi esportatori di cosmetici, immediatamente alle spalle di Francia, Stati Uniti e Corea del Sud. All'interno del sistema manifatturiero italiano, la cosmetica si è imposta come uno dei settori trainanti del *"Made in Italy*": nel confronto relativo all'incremento percentuale dell'export 2024/2023, il comparto (+12%) si è posizionato al secondo posto assoluto, preceduto solo dall'alta gioielleria (+40,9%) e superando eccellenze storiche come la nautica (+7,5%), il vino (+5,5%) e la moda/abbigliamento (-0,2%).

La potenza di fuoco dell'industria nazionale si riflette nei numeri della bilancia commerciale, che nel 2024 ha toccato il record storico di 4,7 miliardi di euro di *surplus* attivo. Questo ammontare, in grado di coprire il *deficit* di svariati altri comparti industriali nazionali, rappresenta da solo il 17% dell'intera bilancia commerciale europea del settore *beauty*. Tale *surplus* è generato in gran parte da segmenti ad alto valore aggiunto quali la profumeria alcolica (saldo di +1,6 miliardi) e l'*haircare* (+1,2 miliardi), che congiuntamente cubano il 60% della bilancia di settore. A livello geografico, gli Stati Uniti rappresentano il primo partner di destinazione (23% del contributo totale alla bilancia, pari a 1,1 miliardi di euro), seguiti da aree emergenti in fortissima ascesa come il Medio Oriente (cresciuto dell'11,5% nell'ultimo anno).

Il Distretto Produttivo Lombardo e il Modello "Fabless"

L'unicità dell'Italia risiede nella propria filiera di contoterzismo (*contract manufacturing*). Secondo recenti stime settoriali, il distretto cosmetico lombardo (il cosiddetto "Quadrilatero del Make-up" compreso tra Milano, Bergamo, Crema e Brianza) sviluppa, formula e produce fisicamente circa il 67% di tutto il trucco consumato in Europa e il 55% di quello consumato a livello globale. L'incomparabile expertise nella lavorazione di polveri pressate, emulsioni e texture complesse fa sì che i più grandi marchi del lusso mondiali e i più celebri Indie Brands si rivolgano in Italia per lo sviluppo delle proprie linee.

Tale concentrazione di eccellenza manifatturiera abilita per le aziende brandizzate l'adozione del modello "*fabless*" (senza fabbrica) o "*asset-light*". In questo assetto organizzativo ad altissima efficienza, il marchio cosmetico mantiene internamente il totale controllo della proprietà intellettuale, della Ricerca & Sviluppo (R&S), della direzione creativa, del *marketing* e delle strategie di vendita, esternalizzando interamente i processi di miscelazione chimica, riempimento e assemblaggio ai *partner* industriali italiani. Questo modello consente di trasformare i rigidi costi fissi industriali (impianti, macchinari, manodopera operaia) in costi variabili, garantendo un'eccezionale scalabilità dei volumi, un elevato Ritorno sul Capitale Investito (ROIC) e una drastica riduzione dei rischi legati all'obsolescenza tecnologica degli impianti. L'apposizione del claim "*Made in Italy*" funge inoltre da certificazione implicita di sicurezza formulistica (data la rigidità della normativa UE in materia di ingredienti), etica del lavoro ed eccellenza qualitativa, giustificando il posizionamento *premium* sui mercati globali.

2.7 La Trasformazione dei Canali Distributivi: L'Ecosistema Omnicanale (O2O)

Il mercato della bellezza è al centro di una convergenza strutturale tra *retail* fisico e piattaforme digitali. La separazione netta tra i canali di vendita si è dissolta in favore di un approccio Omnicanale, dove il consumatore effettua un percorso d'acquisto fluido tra la scoperta online, l'esperienza in negozio e il riassortimento *e-commerce*.

L'Espansione dell'E-commerce e il Social Commerce

La digitalizzazione delle vendite cosmetiche procede a ritmi sostenuti. Le proiezioni di McKinsey indicano che, entro il 2030, la quota di mercato globale generata attraverso l'e-commerce raggiungerà il 33%, rispetto al 26% registrato nel 2024. Sul mercato italiano, nel 2024 le vendite online hanno superato quota 1,2 miliardi di euro, mettendo a segno un balzo del +13,5% sull'anno precedente e raggiungendo una penetrazione del 9,4% sui consumi totali di settore.

Se i siti proprietari (*Direct-to-Consumer*, D2C) rimangono fondamentali per l'acquisizione di dati di prima parte (first-party data) e per la fidelizzazione tramite CRM (favorendo l'incremento del *Customer Lifetime Value* - LTV), i grandi *marketplace* (come Amazon) stanno assumendo un ruolo di primo piano come canali di volume ad alta frequenza di riacquisto. L'innovazione più dirompente in ambito distributivo è tuttavia rappresentata dal *social commerce*. Piattaforme *social* integrate con funzionalità di vendita diretta (come TikTok Shop) permettono di convertire istantaneamente l'interazione (*engagement*) degli utenti generata da *live streaming*, *tutorial* o contenuti virali in acquisti effettivi, senza che il cliente debba abbandonare l'applicazione. Per le aziende agili e native digitali, il *social commerce* rappresenta un motore di acquisizione clienti ad alta efficienza che protegge i conti economici dall'inflazione galoppante dei costi pubblicitari sui tradizionali circuiti Meta e Google.

La Resilienza e il Valore Strategico del Canale Fisico (Brick-and-Mortar)

Nonostante l'accelerazione digitale, il *retail* fisico mantiene una valenza strategica insopprimibile. Per i prodotti di fascia Premium ed Entry Prestige, la sensorialità (prova della *texture*, percezione olfattiva e test delle cromie) resta una componente fondamentale della decisione d'acquisto.

L'analisi delle vendite sul mercato italiano (Circana/New Line Pharma) nel 2024 conferma la tenuta del canale fisico, con dinamiche a valore positive, pur a fronte di volumi stabili:

- **Profumeria Selettiva (Prestige):** +5,4% a valore (2.349 milioni di Euro).
- **GDO e Drugstore (Grocery):** +1,2% a valore (4.070 milioni di Euro).
- **Farmacia:** +2,2% a valore (2.040 milioni di Euro).

La crescita spiccata del segmento Prestige (+5,4%) evidenzia come le catene specializzate (Tier-1 Retailers, grandi magazzini) funzionino oggi da essenziali "*hub* di scoperta". Le strategie distributive più performanti adottano pertanto modelli Offline-to-Online (O2O): il posizionamento fisico in catene di prestigio funge da avallo qualitativo (validazione del *brand* a scaffale) e catalizzatore di scoperta, mentre la piattaforma digitale intercetta il riacquisto ricorrente (*replenishment*) ad alta marginalità.

2.8 Il Paradigma ESG: Sostenibilità, Economia Circolare e Impatto Sociale

La transizione verso un modello economico sostenibile non rappresenta più un'iniziativa ancillare di *marketing* (spesso accusata in passato di "*greenwashing*"), ma una condizione imprescindibile per l'accesso ai mercati dei capitali e per il posizionamento nei canali distributivi globali. I consumatori e gli investitori istituzionali pretendono oggi misurabilità scientifica e responsabilità etica.

Il Nodo Critico del Packaging e l'Implementazione delle "4 R"

Sotto il profilo strettamente ambientale, l'industria della bellezza affronta una sfida sistemica legata al confezionamento dei prodotti. Secondo recenti studi (Bain & Company), il *packaging* cosmetico è responsabile fino al 40% delle emissioni totali di gas a effetto serra (GHG) di Scopo 3 della catena del valore aziendale, e rappresenta ben il 57% dei rifiuti urbani composti da plastica, carta e vetro nei mercati occidentali (Stati Uniti).

Per mitigare questa esternalità negativa, i principali attori del settore stanno abbracciando l'economia circolare mediante il quadro strategico delle "4 R":

- *Reduce (Ridurre)*: ottimizzazione del *design* e sviluppo di formulazioni concentrate (*waterless*) per minimizzare l'uso di materia prima.
- *Reuse (Riutilizzare)*: transizione verso architetture di ricarica domestica (sistemi *refill*), come palette e contenitori magnetici ricaricabili, incoraggiando un consumo ripetuto a basso impatto.
- *Replace (Sostituire)*: sostituzione della plastica vergine con materiali riciclati post-consumo (PCR) o materiali biodegradabili/compostabili (es. PLA).
- *Recycle (Riciclare)*: progettazione incentrata sulla riciclabilità a fine vita, privilegiando soluzioni monomateriale facilmente smaltibili dai sistemi di gestione dei rifiuti urbani.

Questo processo di transizione è tuttavia costellato da significativi compromessi industriali. A titolo esemplificativo, l'impiego del vetro - materiale spesso privilegiato per il suo "*look & feel*" lussuoso - comporta un peso specifico fino a 10 volte superiore rispetto alla plastica monouso; di conseguenza, i costi logistici e di approvvigionamento si moltiplicano per un fattore di 1,6. Inoltre, l'elevato dispendio energetico richiesto per la fusione e il trasporto fa sì che le bottiglie di vetro o le lattine in alluminio possano generare dalle 2,5 alle 4,3 volte maggiori emissioni di GHG rispetto ai corrispettivi imballaggi in plastica, evidenziando la complessità dell'Analisi del Ciclo di Vita (LCA) dei materiali.

Proiezioni di Sostenibilità al 2030 e Normativa CSRD

Le implementazioni di tali strategie mostrano ritardi evidenti. Solo il 7% delle primarie aziende globali ha ad oggi centrato tutti i propri target di sostenibilità (un tasso di successo inferiore del 50% rispetto ad altre tipologie di ristrutturazioni aziendali), mentre l'80% di chi ha avviato programmi ESG nell'ultimo anno denuncia già un ritardo sulle tabelle di marcia previste, e pochissime sono classificate come "*Leading*" secondo i parametri rigorosi della Ellen MacArthur Foundation.

Ciononostante, l'impatto potenziale di un'adozione olistica delle strategie circolari è dirompente. I modelli predittivi al 2030 (con indicizzazione basata sui livelli del 2020 a quota 100) dimostrano che, in uno scenario di "*business as usual*", l'indice del consumo di imballaggi salirebbe a quota 134 e le emissioni di gas serra a 136, con un 13% di utilizzo di materiali PCR. Invece, in uno scenario di intervento virtuoso, il consumo di *packaging* verrebbe contenuto a quota 107, le emissioni GHG crollerebbero a quota 59, e la percentuale di impiego di plastiche PCR salirebbe al 55%, puntando alla riciclabilità totale degli scarti.

Sul versante normativo e di *governance*, le direttive comunitarie quali la *Corporate Sustainability Reporting Directive* (CSRD) impongono nuovi e stringenti obblighi di rendicontazione. L'introduzione di tali normative viene accolta favorevolmente dalle aziende più virtuose, in quanto la standardizzazione delle metriche garantirà trasparenza, neutralizzerà la concorrenza sleale legata al *greenwashing* e permetterà di comunicare in modo oggettivo gli sforzi aziendali (inclusi parametri come le emissioni Scope 3 e l'efficienza idrica, come rendicontato dal sistema CDP). Infine, la dimensione "*social*" dei criteri ESG si sostanzia in iniziative concrete che spaziano dal coinvolgimento dei dipendenti (formazione, "*green teams*") all'adozione di rigorose politiche di diversità e inclusione, certificando come il valore di un'azienda cosmetica non risieda unicamente nei propri margini finanziari, ma nella capacità di generare un impatto positivo misurabile sull'intero ecosistema di riferimento.

2.9 Dinamiche di consolidamento settoriale e M&A

Sotto il profilo della finanza straordinaria (M&A), le rilevazioni pubblicate a maggio 2026 da Il Sole 24 Ore evidenziano una fase di vivace riconfigurazione del settore beauty. A fronte di un temporaneo rallentamento delle mega-fusioni tra i grandi conglomerati del lusso, il mercato sta registrando una forte concentrazione di liquidità da parte di fondi di Private Equity e player industriali verso l'acquisizione di realtà medie e piccole, i cosiddetti "Indie Brands".

I target primari, a cui vengono riconosciuti ampi premi sui multipli di valutazione, sono i marchi indipendenti nativi digitali che presentano: un'elevata penetrazione presso la Gen Z, modelli operativi flessibili e asset-light, e un forte posizionamento su segmenti ad alta marginalità (come dimostrato dall'interesse del mercato per player quali Aroma-Zone, Westman Atelier, Amika e Salt & Stone).

2.10 Posizionamento competitivo

All'interno del più ampio mercato beauty, il segmento *make-up* presenta uno scenario competitivo articolato ed eterogeneo ove gli operatori si differenziano in funzione di fattori quali posizionamento di prezzo, grado di riconoscibilità del marchio, capacità di innovazione, fidelizzazione della community di riferimento e modello distributivo adottato. In particolare, il mercato può essere ricondotto a più aree competitive. Da un lato, i brand *mass market* e *drugstore* competono prevalentemente su prezzo, ampiezza distributiva e accessibilità del prodotto. Dall'altro lato, i marchi *Luxury Legacy* si caratterizzano per un livello di prezzo più elevato, una consolidata notorietà del *brand* e un presidio dei canali distributivi premium. In posizione intermedia si collocano operatori indipendenti con posizionamento "*Entry-Prestige*", contraddistinti da un'offerta a più elevato contenuto funzionale e tecnico, da una più marcata identità digitale e da una relazione diretta e continuativo con la propria community di riferimento.

L'Emittente si colloca nel segmento "*Entry-Prestige Indie"*, identificabile come area competitiva intermedia tra il *mass market* e il lusso tradizionale. In tale segmento la domanda si orienta verso prodotti caratterizzati da qualità percepita, performance e riconoscibilità del marchio, pur preservando livelli di prezzo accessibili e compatibili con una frequenza di acquisto ricorrente. In particolare, il profilo competitivo dell'Emittente si fonda su un equilibrio tra qualità intrinseca del prodotto, identità indie e accessibilità di prezzo, sostenuto da un modello omnicanale che combina il presidio diretto dei canali digitali con una progressiva presenza fisica presso canali selettivi.

Tale posizionamento consente all'Emittente di intercettare due principali direttrici di domanda: da un lato, quella dei consumatori che ricercano prodotti con qualità percepita e immagine premium a livelli di prezzo più accessibili rispetto ai marchi "*Luxury Legacy*"; dall'altro, quella dei consumatori provenienti dal *mass market*, orientati verso prodotti caratterizzati da maggiore performance, trasparenza degli ingredienti, identità di marca e coerenza valoriale. In tale contesto, l'Emittente beneficia sia dei fenomeni di *trading down* dal segmento lusso, sia dei fenomeni *di trading up* dal mass market (*cfr. supra* par. 2.4), mantenendo un equilibrio tra accessibilità, percezione premium e distintività del *brand*.

Il posizionamento dell'Emittente risulta altresì confermato dall'analisi dei prezzi medi della categoria "*Foundation*" utilizzata come segmento *benchmark*. Sulla base dei dati disponibili, il prezzo medio dei brand Indie Entry-Prestige Italia è pari a circa Euro 30, quello di Nabla a circa Euro 32, quello dei Global Indie a circa Euro 45 e quello dei brand Luxury Legacy a circa Euro 59. L'Emittente si posiziona pertanto lievemente al di sopra dei concorrenti *"Entry-Prestige"* italiani, con un differenziale coerente con una proposta caratterizzata da packaging customizzato, formule avanzate e maggiore riconoscibilità del brand, rimanendo tuttavia significativamente più accessibile rispetto ai "*global indie brand*" e ai player "*Luxury Legacy*".

Ai fini del confronto competitivo, il perimetro dei peer italiani include brand indie make-up, operatori "*digital-native*", operatori "*fast beauty*" e operatori di maggiore scala. I brand "*digital-native*", tra cui ClioMakeUp e VeraLab, evidenziano un modello storicamente fondato sull'attivazione della community e sul canale online. Essi presentano, secondo le fonti disponibili e nel periodo più recente, segnali di rallentamento della crescita, coerenti con la possibile maturazione dei modelli prevalentemente digitali. Gli operatori "*fast beauty*", tra cui Astra Make-Up, WYCON Cosmetics e KIKO Milano, operano invece con modelli maggiormente fondati sulla scala distributiva, sulla presenza fisica e sull'ampiezza dell'offerta, con profili di crescita e marginalità influenzati dalla struttura commerciale adottata e dal grado di integrazione del canale retail.

3. FATTI IMPORTANTI NELL'EVOLUZIONE DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE

Nabla è stata costituita in data 5 febbraio 2013 in forma di società a responsabilità limitata semplificata e in data 29 luglio 2026 è stata deliberata dall'assemblea dei soci la trasformazione in società per azioni.

Alla Data del Documento di Ammissione Nabla è direttamente controllata da Genesis ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1 del Codice Civile ed è indirettamente controllata da Cristiano De Simone in virtù dei diritti particolari ai sensi dell'art. 2468, comma 3, del Codice Civile allo stesso attribuiti ai sensi dello statuto di Genesis.

I fatti rilevanti nell'evoluzione dell'Emittente dalla costituzione e sino alla Data del Documento di Ammissione sono di seguito sintetizzati:

2013 – Costituzione di Nabla Cosmetics S.r.l.s da parte di Cristiano De Simone e Serena Senise. La Società avvia la propria attività nel settore della cosmetica colorata con un posizionamento premium e un approccio "*digital-native*".

2013 – Avvio della commercializzazione dei prodotti e generazione dei primi ricavi

2013 – Progressivo rafforzamento della *brand awareness* attraverso i canali di social media, con la genesi e la crescita organica della community. La Società consolida la propria identità di brand con una forte connotazione etica, lanciando una linea di prodotti certificata cruelty-free e vegan sin dai primissimi anni di attività, con successivo ottenimento della certificazione PETA.

2017 – Ingresso nella rete distributiva fisica selettiva organizzata, con l'ingresso nei principali retailer nazionali del settore beauty, tra cui Pinalli, EB, Rinascente, Naima ed Ethos. Tale scelta strategica accompagna e completa il canale e-commerce, dando avvio a un modello di distribuzione omnicanale.

2019 – Significativo ampliamento della distribuzione internazionale, con l'ingresso in nuovi mercati esteri, inclusi il Medio Oriente e nuovi mercati europei.

2020 – Nel 2020, nel contesto pandemico, crescita dei ricavi di oltre il 30%, grazie alla profonda penetrazione nel settore digitale.

2021 – Rafforzamento della presenza omnicanale tramite l'avvio del canale *marketplace* con il debutto su Amazon Italia.

2023 – Potenziamento della rete infrastrutturale IT, passaggio chiave nel percorso di innovazione della Società. L'investimento nella modernizzazione e nella scalabilità dei sistemi tecnologici è stato progettato non solo per efficientare le *operation*, ma soprattutto per porre le basi strutturali necessarie a sostenere la successiva fase di espansione aziendale.

2025 – La Società viene selezionata direttamente da TikTok per il lancio della piattaforma TikTok Shop in Italia, posizionandosi come "*first-mover*" nel segmento social commerce del settore beauty nel mercato italiano, con *performance* che la collocano tra i primi tre profili *beauty* in Italia.

2025 – I ricavi si attestano a Euro 14.354 migliaia, con una crescita del 14,7% rispetto all'esercizio 2024. L'Emittente risulta presente in 29 paesi tramite oltre 570 "*premium doors*". La Società rafforza il presidio dei principali *retailer premium* internazionali, tra cui Sephora e Douglas, ampliando la distribuzione nei mercati europei ed extra-europei. Nel corso dell'esercizio 2025, l'Emittente completa altresì il processo di rafforzamento della struttura manageriale.

2026 – L'Emittente avvia il processo di ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni sul sistema multilaterale di negoziazione Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., al fine di accelerare il proprio piano di sviluppo strategico, supportare l'espansione commerciale nei mercati internazionali, il rafforzamento della struttura organizzativa e il consolidamento del posizionamento competitivo nel segmento "Entry Prestige" della cosmetica colorata premium.

4. STRATEGIA E OBIETTIVI

L'Emittente intende proseguire nella sua strategia di crescita e di sviluppo al fine di accrescere il proprio posizionamento competitivo sul mercato. L'Emittente si propone di perseguire i propri obiettivi di sviluppo mediante le seguenti azioni strategiche:

Innovazione continua di prodotto ed evoluzione strategica del portafoglio

L'Emittente intende mantenere una *pipeline* di lanci di prodotto solida, costantemente innovativa e orientata alla costruzione di "*prodotti hero*" capaci di definire le categorie di riferimento. L'Emittente intende in particolare rafforzare la componente di *packaging* ad alto contenuto di *design* e con crescente attenzione alla sostenibilità ambientale, continuando a differenziare il proprio portafoglio prodotti, valutando l'espansione in categorie adiacenti e ad elevato potenziale quale i profumi, prodotti per la *skin care* e prodotti *bath & body*.

Accelerazione dell'espansione nazionale internazionale

L'Emittente intende proseguire e accelerare la propria strategia di espansione commerciale, consolidando la presenza nei mercati europei ritenuti prioritari — in particolare Germania, Spagna e Francia — attraverso l'ampliamento della rete di "*premium doors*" con *retailer* di primo livello, l'attivazione di iniziative di *marketing* localizzato e la gestione diretta delle relazioni con i principali *partner* distributivi. In parallelo, l'Emittente intende sviluppare sistematicamente il mercato nordamericano, con particolare riferimento agli Stati Uniti, dove il segmento "Entry Prestige" della cosmetica colorata presenta dimensioni e tassi di crescita significativi. L'Emittente valuterà altresì l'ulteriore penetrazione del mercato mediorientale, già presidiato, nonché l'ingresso in ulteriori mercati ad elevato potenziale. L'obiettivo dell'Emittente è rappresentato da un incremento strutturale dell'incidenza dei ricavi internazionali, sfruttando l'attrattiva del posizionamento "*Made in Italy*" e la crescente notorietà del *brand* a livello globale.

Rafforzamento del canale digitale e sviluppo della strategia omnicanale

L'Emittente intende proseguire negli investimenti sul proprio canale *e-commerce*, anche mediante l'adozione di soluzioni di intelligenza artificiale per la personalizzazione dell'esperienza di acquisto e l'ulteriore evoluzione delle piattaforme di CRM, nonché attraverso il potenziamento del *performance marketing* e il rafforzamento delle *partnership* con i principali *e-tailer* internazionali di riferimento nel comparto *beauty*. In coerenza con la strategia omnicanale, l'Emittente mira altresì a sviluppare un'esperienza integrata e coerente tra il canale digitale e il *retail* fisico, con l'obiettivo di massimizzare il valore del ciclo di vita del consumatore ("Customer Lifetime Value"). In tale quadro, l'Emittente valuterà lo sviluppo di un canale dedicato ai professionisti del settore beauty (cd. "*pro channel*"), che consentirebbe di presidiare un ulteriore segmento di domanda qualificata e ad elevata fedeltà.

Valorizzazione della community

L'Emittente intende proseguire e rafforzare le attività di *nurturing* e sviluppo della *community*, attraverso iniziative di *engagement* dedicate — inclusi eventi fisici e digitali — programmi di *loyalty* strutturati e attività di co-creazione, con l'obiettivo di incrementare ulteriormente il tasso di fidelizzazione e la frequenza di acquisto della propria clientela. In tale contesto, l'Emittente attribuisce rilievo prioritario alla comunicazione trasparente e proattiva dei propri impegni in materia ambientale, sociale e di governance ("ESG"), quale leva di fiducia, differenziazione e coinvolgimento per una base di consumatori per la quale i valori etici e la sostenibilità rappresentano criteri di acquisto non negoziabili.

Eccellenza operativa e scalabilità del modello

L'Emittente intende proseguire nel miglioramento continuo della *supply chain*, attraverso l'ottimizzazione dei processi di approvvigionamento e produzione, il presidio e la diversificazione delle relazioni strategiche con i propri terzisti, e una gestione evoluta delle scorte orientata alla minimizzazione dei costi di magazzino e del rischio di obsolescenza.

Crescita per linee esterne

In un orizzonte di medio termine, l'Emittente valuterà opportunità di crescita per linee esterne, attraverso l'acquisizione di brand e/o *asset* strategici nel settore *beauty* che presentino sinergie con il posizionamento, il portafoglio prodotti e la rete distributiva di Nabla. L'obiettivo è diversificare ulteriormente i canali di ricavo e il portafoglio prodotti, realizzare economie di scala nella gestione degli acquisti e delle strutture di costo, e accelerare la traiettoria di crescita complessiva dell'Emittente.

5. DIPENDENZA DELL'EMITTENTE DA BREVETTI O LICENZE, DA CONTRATTI INDUSTRIALI, COMMERCIALI O FINANZIARI, O DA NUOVI PROCEDIMENTI DI FABBRICAZIONE

5.1 Marchi, brevetti o licenze

Fermo restando quanto descritto nei paragrafi che precedono, alla Data del Documento di Ammissione non si segnala, da parte dell'Emittente, alcuna dipendenza da brevetti o licenze.

Per quanto concerne i marchi dell'Emittente, il primo marchio dell'Emittente incide per la totalità dei ricavi dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024[1] e per la totalità dei ricavi dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025[2].

5.2 Clienti e fornitori

Alla Data del Documento di Ammissione, a giudizio dell'Emittente, l'attività dell'Emittente non dipende significativamente da contratti e/o rapporti industriali o commerciali con fornitori e clienti, singolarmente considerati.

Per quanto concerne i rapporti contrattuali e/o commerciali con i fornitori, l'Emittente ha in essere diversi contratti o rapporti commerciali di fornitura per beni e servizi. In particolare, i primi 10 fornitori dell'Emittente incidono sul totale degli acquisti per circa il 49,1% dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024[3] e per circa il 47,0% per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025[4]. L'incidenza del primo fornitore sul totale degli acquisti per beni e servizi è pari, rispettivamente, al 9,5% dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024[5] e per circa il 10,0% per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025[6].

Per quanto invece riguarda i rapporti commerciali con i clienti, i primi 10 clienti dell'Emittente incidono, rispettivamente, per circa il 44,9% dei ricavi dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024[7] e per circa il 46,2% per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025[8], mentre il primo cliente incide, rispettivamente, per circa il 24,2% dei ricavi dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024[9] e per circa il 22,2% per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025[10].

5.3 Contratti di finanziamento

Fermo restando quanto descritto nella Sezione Prima, Parte XVI, Capitolo 1, del presente Documento di Ammissione, alla Data del Documento di Ammissione non si segnala, da parte dell'Emittente, alcuna dipendenza da contratti finanziari o di finanziamento.

6. FONTI DELLE DICHIARAZIONI FORMULATE DALL'EMITTENTE RIGUARDO ALLA PROPRIA POSIZIONE CONCORRENZIALE

Le dichiarazioni formulate dall'Emittente in merito alla propria posizione concorrenziale si basano su dati interni, informazioni contabili e gestionali, analisi della Società, fonti terze pubbliche o ragionevolmente attendibili, nonché benchmark competitivi elaborati dall'Emittente sulla base di dati reperibili sul mercato. Tali confronti e stime possono risentire di differenze nei perimetri di rilevazione, nelle metriche considerate, nei criteri di classificazione dei segmenti di mercato, nei canali distributivi considerati e nei periodi di osservazione, e potrebbero pertanto non risultare pienamente comparabili con analoghe elaborazioni predisposte da terzi.

7. INVESTIMENTI

7.1 Investimenti rilevanti effettuati dall'Emittente (nell'ultimo triennio o per il periodo a cui si riferiscono le informazioni finanziarie fino alla Data del Documento di Ammissione)

Di seguito sono esposti gli investimenti realizzati dall'Emittente per gli esercizi cui si riferiscono le informazioni finanziarie riportate nel capitolo 3, Parte Prima, del presente Documento di Ammissione. Gli investimenti dell'Emittente, relativi alle "Immobilizzazioni Immateriali" al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024 sono riportati nella tabella seguente:

Immobilizzazioni Immateriali (Dati in Euro/000)	Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere di ingegno	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
Investimenti FY 2025	55	172	227
Investimenti FY 2024	48	50	98

1 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente.
2 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente.
3 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente
4 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente
5 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente.
6 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente.
7 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente
8 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente
9 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente
10 Fonte: elaborazioni del *management* dell'Emittente

Gli investimenti in Immobilizzazioni immateriali effettuati dall'Emittente al 31 dicembre 2025 sono pari ad Euro 227 migliaia e si costituiscono come segue:

- Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno: l'importo iscritto, pari ad Euro 55 migliaia, è riconducibile principalmente ai costi capitalizzati per lo sviluppo di software, pari ad Euro 35 migliaia. La restante porzione è riconducibile ai costi sostenuti per il riconoscimento dei marchi di prodotto e d'impresa;
- Immobilizzazioni in corso e acconti: la voce ammonta complessivamente ad Euro 172 migliaia ed è riferita prevalentemente alla capitalizzazione dei costi sostenuti dalla Società nell'ambito del processo di quotazione, pari ad Euro 165 migliaia. La restante porzione fa riferimento ad anticipi corrisposti ai fornitori per costi sostenuti per il processo di riorganizzazione aziendale, ad oggi non ancora ultimato.

Gli investimenti in Immobilizzazioni immateriali effettuati dall'Emittente al 31 dicembre 2024 sono pari ad Euro 98 migliaia e si costituiscono come segue:

- Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno: l'importo iscritto, pari ad Euro 48 migliaia, è riconducibile principalmente ai costi capitalizzati per lo sviluppo di software, pari ad Euro 36 migliaia.
- La restante porzione è riconducibile ai costi sostenuti per il riconoscimento dei marchi di prodotto e d'impresa;
- Immobilizzazioni in corso e acconti: la voce ammonta complessivamente ad Euro 50 migliaia ed è riferita agli anticipi corrisposti ai fornitori per il i costi sostenuti per il processo di riorganizzazione aziendale.

Gli investimenti dell'Emittente, relativi alle "Immobilizzazioni materiali" al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024 sono riportati nella tabella seguente:

Immobilizzazioni Materiali (Dati in Euro/000)	Impianti e macchinario	Terreni e fabbricati	Attrezzature industriali e commerciali	Altre immobilizzazioni materiali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
Investimenti FY 2025	105	69	271	51	105	601
Investimenti FY 2024	96	106	172	65	777	1.216

Gli investimenti in Immobilizzazioni materiali effettuati dall'Emittente al 31 dicembre 2025 sono pari ad Euro 601 migliaia e sono così composti:

- Impianti e macchinari: pari ad Euro 105 migliaia, relativi ai costi sostenuti per l'implementazione e l'ottimizzazione dei processi di stampa sui macchinari di proprietà dell'Emittente;
- Terreni e fabbricati: pari ad Euro 69 migliaia, riconducibili a interventi di miglioria effettuati nel corso dell'esercizio su immobili già in uso alla Società;
- Attrezzature industriali e commerciali: pari ad Euro 271 migliaia, riferiti all'acquisto di beni strumentali successivamente concessi in utilizzo a soggetti terzi, principalmente connessi a installazioni presso punti vendita;
- Altre immobilizzazioni materiali: pari ad Euro 51 migliaia, relativi all'acquisto di mobili, arredi e dotazioni ad uso ufficio e operativo;
- Immobilizzazioni in corso e acconti: pari ad Euro 105 migliaia, riconducibili principalmente ad acconti versati per fabbricati e per l'acquisto di mobili, arredi e dotazioni.

Gli investimenti in Immobilizzazioni materiali effettuati dall'Emittente al 31 dicembre 2024 sono pari ad Euro 1.216 migliaia e sono così composti:

- Impianti e macchinari: pari ad Euro 96 migliaia, si riferiscono principalmente a costi sostenuti dall'Emittente per l'acquisto di nuovi macchinari;
- Terreni e fabbricati: pari ad Euro 106 migliaia, riconducibili a interventi di miglioria effettuati nel corso dell'esercizio su immobili già in uso alla Società, tra cui l'installazione di un nuovo impianto elettrico;
- Attrezzature industriali e commerciali: pari ad Euro 172 migliaia, riferiti all'acquisto di beni strumentali successivamente concessi in utilizzo a soggetti terzi, principalmente connessi a installazioni presso punti vendita;
- Altre immobilizzazioni materiali: pari ad Euro 65 migliaia, relativi all'acquisto di mobili, arredi e dotazioni ad uso ufficio e operativo;
- Immobilizzazioni in corso e acconti: pari ad Euro 777 migliaia, riconducibili principalmente ad acconti versati per fabbricati e per l'acquisto di mobili, arredi e dotazioni.

Gli investimenti dell'Emittente, relativi alle "Immobilizzazioni finanziarie" al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024 sono riportati nella tabella seguente:

Immobilizzazioni (Dati in Euro/000)	Finanziarie	Depositi cauzionali	Totale
Investimenti FY 2025		36	36
Investimenti FY 2024		4	4

Gli investimenti in immobilizzazioni finanziarie effettuati dall'Emittente risultano pari ad Euro 36 migliaia al 31 dicembre 2025 e ad Euro 4 migliaia al 31 dicembre 2024; tali importi sono integralmente riconducibili a depositi cauzionali.

Nel biennio analizzato non si rilevano incrementi delle partecipazioni detenute in società controllate e collegate, né sono stati effettuati nuovi investimenti mediante l'acquisizione di partecipazioni in altre imprese.

7.2 Investimenti rilevanti in corso di realizzazione e futuri

Alla Data del Documento di Ammissione, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente non ha deliberato l'esecuzione di investimenti in corso di realizzazione.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha in essere alcun investimento futuro oggetto di impegno definitivo e vincolante.

7.3 Informazioni riguardanti le *joint ventures* e le imprese in cui l'Emittente detiene una quota di capitale tale da poter avere un'incidenza notevole

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non è parte di alcuna *joint venture* e non detiene partecipazioni diverse da quelle descritte nella Sezione Prima, Parte VII del Documento di Ammissione.

7.4 Problemi ambientali che possono influire sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali

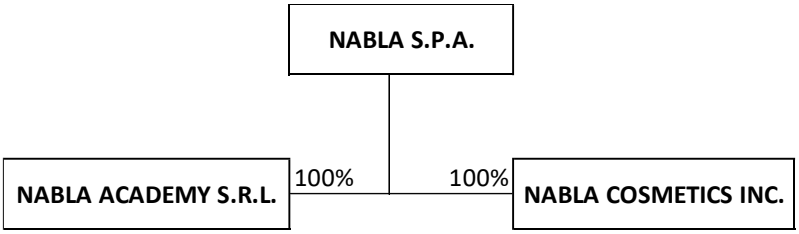
Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non è a conoscenza di problematiche ambientali tali da influire in maniera significativa sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali.

PARTE VII – STRUTTURA ORGANIZZATIVA

1. DESCRIZIONE DEL GRUPPO A CUI APPARTIENE L'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente è la società a capo del Gruppo, oltre che dall'Emittente, da Nabla Academy S.r.l. e Nabla Cosmetics Inc. società controllate direttamente (di cui Nabla detiene una quota pari al 100% del relativo capitale sociale).

La seguente *chart* riepiloga in forma grafica le diverse entità del Gruppo alla Data del Documento di Ammissione.



Di seguito viene riepilogata la struttura del Gruppo alla Data del Documento di Ammissione, con indicazione delle principali attività svolte da ciascuna società nonché con indicazione – ove applicabile – dei principali indicatori di *performance* estratti dal bilancio al 31 dicembre 2025.

Società	*% di capitale sociale detenuta direttamente o indirettamente dall'Emittente*	*Paese di costituzione*	*Principale attività*	*Valore della produzione (euro)*	*Patrimonio netto (euro)*	*Risultato di esercizio (euro)*
Nabla S.p.A.	--	Italia	Produzione e distribuzione di prodotti cosmetici	14.777.804	4.049.891	1.473.645
Nabla Academy S.r.l.	100%	Italia	Prestazione di servizi	15.997	12.063	(3.164)
Nabla Cosmetics Inc.	100%	USA	Commercializzazione di prodotti cosmetici	0	174.652	(44.238)

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente è direttamente controllata da Genesis ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1 del Codice Civile ed è indirettamente controllata da Cristiano De Simone in virtù dei diritti particolari ai sensi dell'art. 2468, comma 3, del Codice Civile allo stesso attribuiti ai sensi dello statuto di Genesis (per maggiori dettagli sulla composizione del capitale sociale dell'Emittente si rimanda alla Sezione Prima, Parte XIII, Capitolo 1, del Documento di Ammissione).

Alla Data del Documento di Ammissione, il *management* della Società ritiene che la stessa non dipenda da altri soggetti all'interno del Gruppo.

2. SOCIETÀ CONTROLLATE E PARTECIPATE DALL'EMITTENTE

Si riporta di seguito una breve descrizione dell'Emittente e delle società controllate dalla stessa.

Nabla S.p.A. – È una società di diritto italiano ed è a capo del Gruppo. Svolge principalmente attività di produzione e distribuzione di prodotti cosmetici. L'Emittente è stata costituita in data 5 febbraio 2013. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a euro 500.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2025 l'Emittente ha conseguito un utile di euro 1.473.645,00, ha registrato un patrimonio netto positivo di euro 4.049.891,00 e un indebitamento finanziario netto pari a euro 1.394.750.

Nabla Academy S.r.l. – È una società di diritto italiano e svolge principalmente attività di servizi. La società è una S.r.l. costituita in data 12 febbraio 2019, con sede legale a Milano in Via Tortona 33. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a euro 10.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2025 la società ha conseguito una perdita di euro 3.164,00, ha registrato un patrimonio netto positivo di euro 12.063,00 e un indebitamento finanziario netto pari a euro 0.

Nabla Cosmetics Inc. – È una società di diritto americano. Svolge principalmente attività di distribuzione di prodotti cosmetici. La società è stata costituita in data 25 settembre 2018. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a USD 5.000,00. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2025 la società ha conseguito una perdita di euro di USD 51.851,97, ha registrato un patrimonio netto positivo di USD 204.709,39 e un indebitamento finanziario netto pari a USD 0.

1. CONTESTO NORMATIVO

Nello svolgimento della propria attività l'Emittente ritiene di operare in sostanziale conformità alla normativa di riferimento e, alla Data del Documento di Ammissione, non è a conoscenza di modifiche alla suddetta normativa che possano avere impatti significativi sull'operatività aziendale.

Si riportano di seguito le normative maggiormente rilevanti per l'attività dell'Emittente.

Le disposizioni normative applicabili ai prodotti cosmetici sono state armonizzate dal Regolamento (CE) n. 1223/2009, entrato in vigore l'11 luglio 2013, che ha sostituito la Direttiva 27 luglio 1976 n. 76/768/CEE allo scopo di eliminare le incertezze e le incoerenze giuridiche in materia derivanti dall'elevato numero di emendamenti intervenuti nel corso degli anni (il "Regolamento Cosmetico"). Il Regolamento Cosmetico disciplina, *inter alia*, le attività concernenti la composizione, l'etichettatura e l'imballaggio dei prodotti cosmetici al fine di *(i)* facilitarne la libera circolazione nel mercato interno dell'Unione europea, nonché i criteri di valutazione della sicurezza dei prodotti, e *(ii)* garantire una più ampia tutela della salute e dell'informazione dei consumatori. Gli studi non clinici sulla sicurezza dei prodotti cosmetici sono condotti, ove applicabili, in conformità ai principi di buona prassi di laboratorio ai sensi del D.Lgs. 2 marzo 2007, n. 50, di attuazione delle Direttive 2004/9/CE e 2004/10/CE. Prima del Regolamento Cosmetico, le disposizioni comunitarie erano integrate, a livello nazionale, dalla Legge 11 ottobre 1986, n. 713 ("Norme per l'attuazione delle direttive della Comunità economica europea sulla produzione e la vendita dei cosmetici"), la quale rimane in vigore esclusivamente per la parte relativa al regime sanzionatorio applicabile in caso di violazione della normativa di riferimento.

L'attività dell'Emittente è altresì soggetta al rispetto delle seguenti principali disposizioni normative in materia di tutela dell'ambiente:

- D.Lgs. 3 aprile 2006, n. 152 (Codice dell'Ambiente), avente ad oggetto la salvaguardia e il miglioramento delle condizioni dell'ambiente nonché l'utilizzazione accorta e razionale delle risorse naturali;
- Regolamento (CE) n. 1907/2006 ("Regolamento REACH"), Regolamento (CE) n. 1272/2008 ("Regolamento CLP") e Regolamento (UE) 2015/830 ("SDS"), in materia di gestione e utilizzo delle sostanze pericolose.

La Direttiva (UE) 2018/851 e il Regolamento (UE) 2025/40 costituiscono due pilastri della strategia europea per la sostenibilità ambientale e rappresentano le misure legislative finalizzate a promuovere l'economia circolare, ridurre l'impatto ambientale degli imballaggi e migliorare la gestione dei rifiuti. La Direttiva (UE) 2018/851 ha modificato la precedente Direttiva quadro sui rifiuti (2008/98/CE), introducendo principi più rigorosi per la prevenzione e la gestione dei rifiuti. Il Regolamento (UE) 2025/40, noto come PPWR (Packaging and Packaging Waste Regulation), è entrato in vigore l'11 febbraio 2025 e troverà applicazione generale dal 12 agosto 2026, sostituendo progressivamente la precedente Direttiva 94/62/CE sugli imballaggi e i rifiuti di imballaggio.

Il Regolamento (UE) 2023/1115, c.d. "EUDR" (*European Union Deforestation Regulation*), rappresenta uno degli strumenti adottati dall'Unione Europea per contrastare la deforestazione e il degrado forestale a livello globale. L'obiettivo principale della normativa è garantire che determinati prodotti e materie prime immessi sul mercato europeo o esportati dall'Unione europea non siano collegati a fenomeni di deforestazione avvenuti dopo il 31 dicembre 2020. L'EUDR introduce altresì obblighi di tracciabilità lungo l'intera catena di approvvigionamento, e,; con riferimento all'Emittente, tale normativa rileva principalmente in relazione ad alcune materie prime e ingredienti utilizzati nella produzione dei propri prodotti.

I prodotti quali materiale di *merchandising*, espositori ed altri articoli analoghi devono essere conformi al Regolamento (UE) 2023/988, c.d. "GPSR" (*General Product Safety Regulation*), che costituisce il nuovo quadro normativo europeo in materia di sicurezza generale dei prodotti. Adottato al fine di rafforzare la tutela dei consumatori, il regolamento sostituisce la precedente Direttiva 2001/95/CE e si applica, a decorrere dal 13 dicembre 2024, in tutti gli Stati membri dell'Unione europea. Obiettivo principale di tale regolamento è garantire che tutti i prodotti non alimentari immessi sul mercato europeo siano sicuri, indipendentemente dal canale di vendita, inclusi l'*e-commerce* e i *marketplace online*.

Con riferimento alla produzione e alla commercializzazione dei propri prodotti in Paesi extra-europei, aventi normative in materia di cosmetici differenti da quelle vigenti nell'Unione Europea, l'Emittente si assicura che i propri prodotti siano conformi alle normative locali applicabili, tra cui, a titolo esemplificativo, la normativa statunitense emanata dalla Food and Drug Administration (FDA).

PARTE IX – INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

1. TENDENZE PIÙ SIGNIFICATIVE MANIFESTATESI RECENTEMENTE NELL'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE, DELLE VENDITE E DELLE SCORTE E NELL'EVOLUZIONE DEI COSTI E DEI PREZZI DI VENDITA ED EVENTUALI CAMBIAMENTI SIGNIFICATIVI DEI RISULTATI FINANZIARI

Dalla chiusura del bilancio al 31 dicembre 2025 alla Data del Documento di Ammissione, ad avviso dell'Emittente, non risultano particolari informazioni su tendenze che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente.

2. EVENTUALI CAMBIAMENTI SIGNIFICATIVI DEI RISULTATI FINANZIARI DALLA DATA DELL'ULTIMO ESERCIZIO INCLUSO NELLE INFORMAZIONI FINANZIARIE FINO ALLA DATA DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

Dalla chiusura del bilancio al 31 dicembre 2025 alla Data del Documento di Ammissione non si sono verificati eventi tali da incidere significativamente sui risultati finanziari dell'Emittente.

3. INFORMAZIONI SU TENDENZE, INCERTEZZE, RICHIESTE, IMPEGNI O FATTI NOTI CHE POTREBBERO RAGIONEVOLMENTE AVERE RIPERCUSSIONI SIGNIFICATIVE SULLE PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE ALMENO PER L'ESERCIZIO IN CORSO

Oltre a quanto indicato nella Sezione Prima, Parte IV – "*Fattori di rischio*", l'Emittente non è a conoscenza di tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive della Società per l'esercizio in corso.

1. INFORMAZIONI SUGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA E ALTI DIRIGENTI

1.1 Consiglio di Amministrazione

[***Nota:*** *si segnala che alla data di pubblicazione sul sito web dell'Emittente del presente Documento di Ammissione in versione "Pathfinder", il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente è composto dai membri indicati nei paragrafi che seguono. Tra la data di pubblicazione del presente Documento di Ammissione in versione "Pathfinder" e la Data di Ammissione, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente potrebbe essere integrato con ulteriori componenti; le informazioni relative a tali eventuali ulteriori componenti saranno contenute nella versione definitiva del Documento di Ammissione*]

Ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto Sociale, la gestione di Nabla è affidata ad un Consiglio di Amministrazione composto da un numero di membri compreso tra 3 e 9, secondo quanto di volta in volta stabilito dell'Assemblea dei Soci. Gli amministratori durano in carica per il periodo indicato dall'Assemblea al momento della loro nomina, sino ad un massimo di 3 esercizi sociali. Essi scadono dalla carica alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'ultimo esercizio della loro carica.

Gli amministratori devono risultare in possesso dei requisiti di eleggibilità, professionalità e onorabilità previsti dalla legge e da altre disposizioni applicabili. Almeno n. 1 amministratore (o il diverso numero di volta in volta stabilito dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan), in caso di Consiglio di Amministrazione con composizione fino a n. 7 membri, ovvero n. 2 amministratori (o il diverso numero di volta in volta stabilito dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan), in caso di Consiglio di Amministrazione con composizione superiore a n. 7 membri, devono inoltre possedere i requisiti di indipendenza ai sensi dell'articolo 148, secondo comma, del TUF, come richiamato dall'articolo 147-*ter*, quarto comma, del TUF.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Ammissione è composto da 4 membri di cui 3 nominati dall'Assemblea dei Soci in data 29 luglio 2026 e 1 nominato dall'Assemblea dei Soci in data 2 settembre 2026 (sulla base delle disposizioni statutarie in vigore alla data della relativa nomina) e resterà in carica sino alla data della riunione dell'Assemblea Soci chiamata ad approvare il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2028.

L'attuale composizione del Consiglio di Amministrazione è pertanto la seguente.

Carica	***Nome e cognome***	***Luogo di nascita***	***Data di nascita***
Presidente e Amministratore Delegato (1)	Cristiano De Simone	Roma	28 dicembre 1985
Consigliere con deleghe (1)	Serena Senise	Roma	26 agosto 1986
Consigliere	Marco Ruini	Formigine (MO)	10 giugno 1979
Consigliere (2)	Maria Cristina Murelli	Cremona (CR)	9 marzo 1969

(1) Amministratore esecutivo.

(2) Amministratore munito dei requisiti di indipendenza ai sensi dell'articolo 148, secondo comma, del TUF.

I componenti del Consiglio di Amministrazione sono tutti domiciliati per la carica presso la sede legale dell'Emittente.

In data 3 settembre 2026, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, in ossequio alle previsioni dell'articolo 6-*bis* del Regolamento Emittenti Euronext Growth, ha provveduto a verificare la sussistenza (i) dei requisiti prescritti dalla normativa vigente per tale carica nonché i requisiti di onorabilità previsti dall'articolo 147-*quinquies* del TUF in capo a tutti gli amministratori, (ii) dei requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148, comma 2, del TUF, come richiamato dall'articolo 147-ter, comma 4, del TUF in capo al Consigliere Maria Cristina Murelli.

Di seguito si riporta una breve biografia degli attuali membri del Consiglio di Amministrazione, dalla quale emergono le competenze e le esperienze maturate in materia di gestione aziendale:

Cristano De Simone: Conclusi gli studi in Osteopatia, nel 2013 co-fonda NABLA ricoprendo la carica di Amministratore Delegato. È responsabile della direzione strategica, commerciale e tecnologica della Società, di cui guida il processo di internazionalizzazione, la gestione delle *partnership retail* e l'evoluzione della rete distributiva omnicanale.

Serena Senise: Di formazione classica, consegue la laurea in Fisica presso La Sapienza di Roma nel 2011. Nel 2013 co-fonda NABLA ricoprendo la carica di Direttrice Creativa. È responsabile del posizionamento del brand e supervisiona l'ideazione dei nuovi prodotti, guidando contestualmente l'intera divisione marketing e le strategie di comunicazione.

Marco Ruini: Ha conseguito la laurea in Economia presso l'Università degli Studi di Bergamo. Ha maturato oltre vent'anni di esperienza internazionale nei settori *healthcare*, logistica e largo consumo, ricoprendo sia ruoli manageriali sia ruoli di investitore. Ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in Bomi Group per quasi vent'anni, dal 2005 al 2023, fino a diventarne

CEO nel 2015 e successivamente Presidente. In tale veste ha guidato l'azienda alla quotazione su AIM Italia e a una significativa espansione internazionale tramite operazioni di M&A, fino all'acquisizione della società da parte di UPS nel 2022. Dal 2023 è Managing Partner di ABC Company S.p.A. – Società Benefit ed è inoltre Operating Partner in Archimed, primario fondo di *private equity* nel settore *healthcare*. Alla Data del Documento di Ammissione ricopre altresì ulteriori incarichi in qualità di membro di organi di amministrazione di società operanti in diversi settori. È stato inoltre Membro dell'Advisory Board di AIM Italia presso Borsa Italiana dal 2016 al 2019 e Vicepresidente di Confindustria Dispositivi Medici dal 2018 al 2022.

Maria Cristina Murelli: Ha conseguito la laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Parma nel 1994, riportando la votazione di 110/110. È iscritta all'Ordine degli Avvocati di Milano dal 1999 e all'Albo Speciale dei Cassazionisti dal 2013. È inoltre iscritta all'Elenco Speciale degli Esperti di Proprietà Intellettuale della CCIAA di Milano, Monza e Brianza dal 2020 e, nel 2015, ha conseguito il Master Federprivacy per il ruolo di Data Protection Officer (DPO). Dopo aver effettuato la pratica forense ed aver maturato esperienza nell'ufficio legale di una multinazionale e presso primari studi legali milanesi, dal 2005 opera in forma indipendente. Ha maturato una significativa esperienza professionale, con oltre trent'anni di attività, nell'ambito della consulenza strategica aziendale, della contrattualistica complessa e del contenzioso. Nel corso della propria attività ha seguito operazioni straordinarie (con particolare focus sulle operazioni di M&A su asset immateriali) e ha sviluppato profonde competenze in materia di Corporate Governance, Internal Audit e compliance normativa (GDPR e AI Act), gestendo i presidi di controllo interno richiesti dalle società quotate e in fase di quotazione (IPO). Ha inoltre consolidato una forte specializzazione nella tutela e valorizzazione della Proprietà Intellettuale (marchi, brevetti, design e diritto d'autore), nel Diritto della Comunicazione, del Marketing e della Consumer Protection, fornendo assistenza legale continuativa ad aziende operanti in molteplici settori, tra cui agenzie di comunicazione, GDO, servizi finanziari e assicurativi, editoria e produzione audiovisiva, grandi elettrodomestici e gestione rifiuti. Ha ricoperto e ricopre numerosi incarichi di amministrazione, in particolare come Amministratore Indipendente, presso società quotate su Euronext Growth Milan e società private. Attualmente è Amministratore Indipendente di Cloudia Research S.p.A. e di COM.TEL S.p.A., Presidente del Consiglio di Amministrazione di Addendum Consulting S.r.l. e Consigliere di Amministrazione di Designelementi S.r.l. In precedenza, dal 2021 al 2024, ha ricoperto la carica di Consigliere di Amministrazione presso la società quotata Rocket Sharing Company S.p.A..

Fatta eccezione per quanto di seguito indicato non si ravvisano rapporti di parentela di cui al libro I, Titolo V del Codice Civile tra i membri del Consiglio di Amministrazione, né tra questi ed i componenti del Collegio Sindacale. Si segnala che il Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato Cristiano De Simone e il Consigliere Serena Senise sono coniugati.

Alla Data del Documento di Ammissione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno dei componenti il Consiglio di Amministrazione della Società:

(a) ha subito condanne in relazione a reati di frode nei 5 anni precedenti la pubblicazione del Documento di Ammissione;

(b) è stato dichiarato fallito o sottoposto a procedure concorsuali o è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria nel corso dei 5 anni precedenti;

(c) ha subito incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né interdizione da parte di un tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o vigilanza della Società o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente nei 5 anni precedenti la pubblicazione del Documento di Ammissione.

A giudizio dell'Emittente, l'Euronext Growth Advisor opera in modo indipendente dagli attuali componenti del Consiglio di Amministrazione della Società.

Nessun membro del Consiglio di Amministrazione o familiare dello stesso possiede prodotti finanziari collegati all'andamento delle Azioni Ordinarie e/o dei Warrant o comunque di strumenti finanziari collegati all'Ammissione.

La seguente tabella indica le società di capitali o di persone, diverse dall'Emittente, in cui i membri del Consiglio di Amministrazione siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa il loro *status* alla Data del Documento di Ammissione.

Nome	*Società*	*Carica / Partecipazione*	Status
Cristiano De Simone	Genesis S.r.l.	Amministratore Unico Socio	In essere
	Nabla Academy S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
	Nabla Cosmetics Inc.	Director	In essere
Serena Senise	Genesis S.r.l.	Socio	In essere
Marco Ruini	Med Cardio Holding S.r.l.	Consigliere	In essere
	Lipogems International S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Cardioline S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Confindustria Dispositivi Medici Servizi S.r.l.	Consigliere	Cessata
	ABC Medtech S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
	De Salute S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Bomi Italia S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Autotrasporti Vercesi S.p.A.	Consigliere	Cessata
	UPS Healthcare Italia S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	TWY S.r.l.	Consigliere	In essere
	Cardioline Holding S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Florence Shipping Spedizioni Internazionali S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Logistic Vercesi S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Faro S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Autotrasporti Gigliotti Bergamin S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	ABC Company S.p.A.	Consigliere Socio	In essere
	Exential Consulting S.r.l.	Amministratore Unico Socio Unico	In essere
	Bomi Italia S.p.A.	Socio	In essere
	Urbnx S.r.l.	Socio	In essere
Maria Cristina Murelli	Cloudia Research S.p.A.	Consigliere	In essere
	COM.TEL. S.p.A.	Consigliere	In essere
	Addendum Consulting S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione Socio	In essere
	Designelementi S.r.l.	Consigliere	In essere
	Rocket Sharing Company S.p.A.	Consigliere	Cessata

In data 29 luglio 2026 il Consiglio di Amministrazione ha conferito al Presidente e Amministratore Delegato Cristiano De Simone e al Consigliere con deleghe Serena Senise specifici poteri di ordinaria amministrazione, con facoltà di subdelega, attribuendo tali poteri con specifici limiti per materia e per valore superati i quali l'operazione dovrà in ogni caso essere sottoposta alla valutazione del Consiglio di Amministrazione in composizione collegiale.

È stato altresì previsto l'obbligo in capo ai consiglieri delegati di riferire all'organo amministrativo sull'operato svolto con scadenza almeno trimestrale.

Al Consiglio di Amministrazione in funzione collegiale, oltre alle competenze a esso attribuite dalla legge o dallo Statuto Sociale, sono riservate le seguenti materie, ove le relative operazioni non siano già previste nel *budget* o nel *business plan*:

- l'approvazione del *budget* e del *business plan*;
- l'acquisto, la vendita, la permuta o comunque la cessione a titolo definitivo sotto qualsiasi forma – con espressa inclusione delle operazioni di conferimento e scorporo – di diritti su immobilizzazioni immateriali di valore unitario superiore ad euro 500.000 per singola operazione;
- la concessione a terzi di licenze di uso di immobilizzazioni immateriali di proprietà della Società ovvero di *tangibles* o *intagibles* (concessioni, autorizzazioni, licenze etc.) il cui valore per singola operazione superi l'importo complessivo di euro 500.000;

- l'acquisto, la vendita, la permuta o comunque la cessione a titolo definitivo sotto qualsiasi forma – con espressa inclusione delle operazioni di conferimento e scorporo – di beni immobili e diritti reali immobiliari il cui valore per singola operazione superi l'importo complessivo di euro 500.000;
- la locazione (attiva e/o passiva) di beni immobili e diritti reali immobiliari per importi superiori ad euro 500.000 per ciascun esercizio finanziario;
- l'acquisto e la vendita di beni mobili di investimento quali macchinari, impianti, mezzi per l'organizzazione del lavoro per importi superiori ad euro 500.000 per singola operazione;
- l'adozione di piani di incentivazione a lungo termine basati su strumenti finanziari;
- l'esperimento di procedure di mobilità e licenziamento collettivo;
- l'assunzione, la revoca ed il licenziamento di personale dipendente (incluso quello dirigente) così come la definizione del relativo trattamento economico per importi superiori ad euro 200.000 per singola operazione, avendo considerazione della retribuzione annuale lorda;
- la concessione e/o l'assunzione e/o perfezionamento, in Italia ed all'estero, di mutui, finanziamenti ed altre operazioni di fido, anche a tempo indeterminato, in euro od in altra divisa, ed in generale l'assunzione di debiti finanziari sotto qualsiasi forma, per importi superiori ad euro 500.000 per singola operazione e fatte salve le operazioni di finanziamento "salvo buon fine", i *factoring* e le cessioni di credito rientranti nella gestione normale/caratteristica della Società;
- la concessione e la relativa costituzione di garanzie reali e/o personali sotto qualsiasi forma con espressa eccezione delle garanzie che rientrino nella gestione normale/caratteristica della Società e che comunque siano collegate ad un indebitamento superiore ad euro 250.000 per singola operazione;
- la conclusione, la modifica ed il recesso da contratti di locazione finanziaria per importi superiori ad euro 250.000 per ciascun esercizio finanziario;
- l'acquisto, la sottoscrizione, la vendita, la permuta, la cessione o la disposizione sotto qualsiasi forma, anche parziale, di partecipazioni sociali o altre interessenze, anche non di controllo, in società, enti o imprese, valori mobiliari, obbligazioni e titoli a reddito fisso nonché l'acquisto e la cessione di aziende e/o rami d'azienda o universalità di beni mobili di valore superiore ad euro 250.000 per singola operazione;
- la sottoscrizione, modifica o estinzione di contratti di affitto di azienda o rami d'azienda, sia attivi che passivi, di valore unitario superiore ad euro 250.000 per singola operazione;
- la conclusione e la modifica di contratti commerciali passivi che determinino impegni finanziari per la Società superiori ad euro 250.000 per singola operazione;
- l'esercizio e la rinuncia a diritti di opzione o prelazione su partecipazioni sociali (azioni, quote, warrant, obbligazioni convertibili o *cum warrant*) o altre interessenze di qualsiasi tipo, anche non di controllo, in società, enti o imprese che determinino impegni di spesa per la Società superiori ad euro 250.000 per singola operazione;
- la conclusione e/o la modifica di contratti di consulenza ovvero il conferimento di incarichi professionali con impegni finanziari superiori ad euro 150.000 per singola operazione;
- la sottoscrizione e la risoluzione di accordi transattivi, in conciliazioni e transazioni, giudiziali e stragiudiziali in qualunque tipo di controversia per importi superiori ad euro 150.000 per singola operazione;
- l'approvazione di qualsivoglia operazione non altrimenti prevista nei punti che precedono e che comporti investimenti, impegni di spesa e/o passività potenziali superiori ad euro 150.000 per singola operazione;
- la nomina e la revoca degli amministratori delegati, nonché l'attribuzione dei compensi agli amministratori dotati di particolari incarichi ai sensi dell'art. 2389 del codice civile così come l'attribuzione e la revoca delle relative deleghe di gestione;
- le operazioni con parti correlate ai sensi della relativa procedura della Società e, in generale, le operazioni in conflitto di interesse;
- l'approvazione e la modifica dei regolamenti interni alla Società, ivi incluso il regolamento per le operazioni con parti correlate;
- il conferimento di istruzioni di voto e del potere di rappresentanza nelle assemblee delle società partecipate per operazioni che comportino il superamento dei limiti di spesa sopra previsti in relazione alla singola tipologia di operazione;
- tutte le materie che per legge o per statuto possono essere delegate dall'assemblea al Consiglio di Amministrazione.

Ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto Sociale, all'organo amministrativo è data altresì la facoltà, ferma restando la concorrente competenza dell'Assemblea straordinaria dei Soci, di assumere le deliberazioni ***(i)*** concernenti la fusione e la scissione nei casi previsti dagli articoli 2505 e 2505-*bis* c.c., l'istituzione o la soppressione di sedi secondarie, l'indicazione di quali tra gli amministratori hanno la rappresentanza della Società, la riduzione del capitale sociale in caso di recesso del socio, gli adeguamenti statutari a disposizioni normative, il trasferimento della sede sociale nel territorio nazionale, il tutto ai sensi dell'articolo 2365, secondo comma, c.c., nonché ***(ii)*** in relazione all'emissione di obbligazioni convertibili o con *warrant* a seguito di procedimento indiretto ovvero qualora la conversione o l'opzione riguardi azioni proprie della Società ovvero già in circolazione.

1.2 Collegio Sindacale

Ai sensi dell'articolo 26 dello Statuto Sociale, la gestione della Società è controllata da un Collegio Sindacale costituito da 3 membri effettivi e 2 supplenti, in possesso dei requisiti di legge.

Il Collegio Sindacale dell'Emittente in carica fino alla Data del Documento di Ammissione è stato nominato dall'Assemblea ordinaria dei Soci di Nabla in data 29 luglio 2026 (sulla base delle disposizioni statutarie in vigore alla data della relativa nomina) con durata in carica sino alla data della riunione dell'Assemblea Soci chiamata ad approvare il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2028.

L'attuale composizione del Collegio Sindacale è pertanto la seguente.

Carica	***Nome e cognome***	***Luogo di nascita***	***Data di nascita***
Presidente	Giulio Saporito	Cosenza (CS)	23 settembre 1985
Sindaco effettivo	Cristiano Del Torre	Alessandria (AL)	16 ottobre 1973
Sindaco effettivo	Marco Fiorentino	Napoli (NA)	26 ottobre 1961
Sindaco supplente	Marco Allena	Mondovì (CN)	17 maggio 1974
Sindaco supplente	Marco Oggiano	Sassari (SS)	20 settembre 1988

In data 3 settembre 2026, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, in ossequio alle previsioni dell'articolo 6-*bis* del regolamento Euronext Growth ha provveduto a verificare in possesso dei requisiti prescritti dalla normativa vigente per tale carica nonché dei requisiti di onorabilità e professionalità previsti dall'articolo 148, comma 3, del TUF in capo ai membri del Collegio sindacale.

Di seguito si riporta una breve biografia dei membri degli attuali membri del Collegio Sindacale dell'Emittente:

Giulio Saporito

Nato a Cosenza il 23 settembre 1985, ha conseguito la laurea specialistica in Economia Aziendale, indirizzo "Libera professione e direzione aziendale", presso l'Università della Calabria, riportando la votazione di 110/110 con lode. Ha successivamente frequentato il Master Tributario full-time presso la Business School de Il Sole 24 ORE e ha conseguito l'abilitazione all'esercizio della professione di dottore commercialista e revisore legale dei conti. Ha inoltre completato percorsi di specializzazione in materia di transfer pricing e di protezione, trasmissione e gestione dei patrimoni familiari. Ha maturato una significativa esperienza professionale nell'ambito della consulenza tributaria, della fiscalità internazionale, delle operazioni di M&A, del *corporate finance* e dei mercati dei capitali, ricoprendo incarichi presso primari studi legali italiani e network internazionali, nonché nell'*investment banking* di una banca italiana; da giugno 2024, è Partner di Advest Tax Legal Corporate S.t.A. Dal 2024 è inoltre professore a contratto in Diritto della Sostenibilità, modulo Fisco e Sostenibilità, presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza. È iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano e al Registro dei Revisori Legali e ricopre incarichi di sindaco supplente in diverse società. Ha inoltre partecipato, in qualità di relatore, a convegni specialistici aventi ad oggetto tematiche di natura tributaria.

Cristiano Del Torre

Nato ad Alessandria il 16 ottobre 1973, ha conseguito la laurea in Economia Aziendale presso l'Università Carlo Cattaneo di Castellanza nel 1997. È dottore commercialista e revisore legale dal 2003 ed è iscritto all'Albo dei Consulenti Tecnici d'Ufficio presso il Tribunale di Milano, all'Albo nazionale degli Amministratori Giudiziari, all'Albo dei Gestori della Crisi d'Impresa e all'elenco degli esperti per la composizione negoziata della crisi. Ha avviato la propria attività professionale nell'ambito della fiscalità societaria e della consulenza a gruppi internazionali, collaborando con lo Studio Associato Busalini-Lucchini-Manfrin, lo Studio Verna Società Professionale e lo Studio Rock & Associati. Dal 2005 al 2019 è stato Socio Fondatore dello Studio Salina del Torre & Partners Dottori Commercialisti Associati e, dal gennaio 2020, è Socio Fondatore dello Studio del Torre. Ha maturato una significativa esperienza nella gestione delle crisi d'impresa, nelle procedure concorsuali, nelle ristrutturazioni aziendali, nelle amministrazioni giudiziarie e nelle consulenze tecniche in materia bancaria, valutativa, di responsabilità professionale e di proprietà intellettuale. Dal 2009 ha assunto numerosi incarichi presso il Tribunale di Milano in qualità, tra l'altro, di curatore fallimentare, commissario giudiziale, liquidatore, custode giudiziario e consulente tecnico. Tra gli incarichi

indicati nel curriculum figurano quelli relativi ad Alpi Assicurazioni S.p.A., Eurovita S.p.A. ed Eurovita Holding S.p.A., nonché l'attività di amministratore giudiziario e di coadiutore dell'Agenzia Nazionale per i Beni Sequestrati e Confiscati.

Marco Fiorentino

Nato a Napoli il 26 ottobre 1961, ha conseguito la laurea in Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II nel 1985, riportando la votazione di 110/110 con lode. È dottore commercialista dal 1987, revisore legale dal 1995 ed è iscritto all'Albo dei Consulenti Tecnici d'Ufficio presso il Tribunale di Napoli, svolgendo incarichi anche presso i Tribunali di Roma e Frosinone. Dopo aver collaborato con lo Studio Nigro & Associati e con lo Studio Mariano-Fiorentino, nel 1999 ha fondato Fiorentino Associati, di cui è Founder e Senior Partner. Ha maturato una significativa esperienza professionale nell'ambito della consulenza tributaria e societaria, della fiscalità nazionale e internazionale dei gruppi, delle operazioni straordinarie, delle riorganizzazioni aziendali, delle valutazioni d'azienda, dei processi di M&A e delle operazioni sul mercato dei capitali. Nel corso della propria attività ha seguito operazioni di acquisizione e cessione di aziende e partecipazioni, *leveraged buy-out*, fusioni, conferimenti, ristrutturazioni finanziarie, operazioni di *reverse merger* e *reverse take-over*, nonché processi di quotazione su mercati gestiti da Borsa Italiana. Ha inoltre ricoperto numerosi incarichi di amministrazione e controllo presso società industriali, finanziarie e quotate, tra cui Waste Management Italia S.p.A., Gruppo Waste Italia S.p.A., Gruppo Green Power S.p.A., Innovatec S.p.A. e A.L.A. S.p.A. Dal giugno 2024 è Presidente del Consiglio di Amministrazione di Sostenya Group S.r.l., società controllante di Haiki+ S.p.A. e Innovatec S.p.A., quotate su Euronext Growth Milan. Ricopre inoltre incarichi nei collegi sindacali di diverse società appartenenti a gruppi industriali e di private equity. Ha svolto un'intensa attività didattica presso università, business school e corsi di alta formazione, tra cui l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", l'Università degli Studi di Napoli Federico II, l'Università degli Studi di Cassino e del Lazio Meridionale e IPE Business School. È autore di numerose pubblicazioni in materia tributaria, societaria, contabile e finanziaria e ha partecipato, in qualità di docente, relatore e moderatore, a convegni e iniziative formative specialistiche

Marco Allena

Nato a Mondovì il 17 maggio 1974, ha conseguito la laurea in Giurisprudenza presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano nel 1998, riportando la votazione di 110/110 con lode. È avvocato dal 2005 e avvocato cassazionista dal 2015; dal 2025 è inoltre iscritto nell'Elenco degli Avvocati Certificatori del sistema integrato di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale. È Professore Ordinario di Diritto Tributario e Preside della Facoltà di Economia e Giurisprudenza dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. Presso il medesimo Ateneo è titolare di corsi in materia di diritto tributario, politiche fiscali e sostenibilità, fiscalità della finanza e dei prodotti finanziari e *taxation*, nonché direttore e componente degli organi scientifici di diversi corsi di alta formazione, master, centri di ricerca e scuole di specializzazione. Ha maturato una significativa esperienza accademica e scientifica anche a livello internazionale, svolgendo attività di studio e ricerca presso la Ludwig Maximilian Universität di Monaco di Baviera, la Boston University e il Boston College, dove nel 2019 è stato Visiting Researcher. È stato membro della Consulta degli Esperti istituita dal Presidente della Commissione Finanze della Camera dei Deputati, Consigliere del Ministro per le politiche regionali con delega alla Famiglia e componente del Comitato Tecnico Scientifico dell'Osservatorio nazionale sulla Famiglia. È autore di due monografie e di oltre centoventi articoli scientifici in materia tributaria, collabora stabilmente con Il Sole 24 Ore ed è membro dei comitati scientifici e di redazione di diverse riviste specialistiche. Dal luglio 2024 possiede inoltre la qualifica di Trust and Estate Practitioner riconosciuta da STEP. È equity partner di Advest Tax Legal Corporate e ricopre incarichi di amministrazione e controllo in diverse società ed enti, tra cui Orion S.r.l., Conceria Pasubio S.p.A., Leather S.p.A., Lucient Group S.r.l., Cordusio Fiduciaria S.p.A., Frascold S.p.A. e Istituti Clinici Zucchi S.p.A.

Marco Oggiano

Nato a Sassari il 20 settembre 1988, ha conseguito la laurea magistrale in Direzione Aziendale e Consulenza Professionale presso l'Università degli Studi di Sassari, riportando la votazione di 110/110 con lode. Ha successivamente frequentato il Master universitario di secondo livello in Diritto Tributario dell'Impresa presso l'Università Bocconi di Milano. Ha maturato una significativa esperienza professionale nell'ambito della consulenza tributaria e fiscale alle imprese, avviando il proprio percorso come praticante commercialista presso lo Studio del Dott. Comm. Giuseppe Acciaro e ricoprendo successivamente incarichi presso PwC Tax and Legal Services, EY Studio Legale Tributario, BDO Tax & Law, ADVANT Nctm Studio Legale e Molinari Agostinelli Studio Legale. Dal giugno 2024 è Managing Associate presso Advest Tax Legal Corporate S.t.A. È iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano dal 2015 e al Registro dei Revisori Legali dei Conti dal 2018.

Non si ravvisano rapporti di parentela di cui al Libro I, Titolo V del Codice Civile tra i membri del Collegio Sindacale, né tra questi ed i componenti il Consiglio di Amministrazione.

Alla Data del Documento di Ammissione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno dei componenti il Collegio Sindacale:

(a) ha subito condanne in relazione a reati di frode nei 5 anni precedenti la pubblicazione del Documento di Ammissione;

(b) è stato dichiarato fallito o sottoposto a procedure concorsuali o è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria nel corso dei 5 anni precedenti;

(c) ha subito incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né interdizione da parte di un tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o vigilanza della Società o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente nei 5 anni precedenti la pubblicazione del Documento di Ammissione.

Si segnala che il dott. Cristiano Del Torre ricopre, alla Data del Documento di Ammissione, o ha ricoperto, negli ultimi 5 anni, il ruolo di curatore fallimentare, curatore in liquidazioni giudiziali, commissario liquidatore, commissario giudiziale e presidente del consiglio di sorveglianza nelle seguenti procedure concorsuali: (i) Fall. Diva Hotel S.r.l. – n. 109/2022 – sent. del 1.3.2022 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – in corso); (ii) Fall. Gi.Zeta S.r.l. – n. 452/2022 – sent. del 28.11.2022 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – in corso); (iii) Fall. Nuova Hungary S.r.l. – n. 393/2022 – sent. del 5.8.2022 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – in corso); (iv) Liq. giud. Progetto Santena S.r.l. – n. 82/2004 – sent. del 22.2.2024 – Tribunale di Milano (curatore – in corso); (v) Liq. giud. Eco Clean S.r.l.s. – n. 206/2025 – sent. del 3.4.2025 – Tribunale di Milano (curatore – in corso); (vi) Liq. giud. Azzurra Service S.r.l. – n. 677/2024 – sent. del 21.11.2024 – Tribunale di Milano (curatore – in corso); (vii) Liq. giud. Beauty Group S.r.l. – n. 502/2025 – sent. del 11.9.2025 – Tribunale di Milano (curatore – in corso); (viii) Liq. giud. Impresa Scaroni nonché Marco Scaroni – n. 131/2023 – sent. del 9.3.2023 – Tribunale di Milano (curatore – in corso); (ix) Fall. Cesare Bonetti S.p.A. – n. 762/2017 – sent. del 13.10.2017 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – in corso); (x) Liq. giud. Demar di De Marco Stefano nonché De Marco Stefano – n. 66/2024 – sent. del 4.7.2024 – Tribunale di Busto Arsizio (curatore – in corso); (xi) Eurovita S.p.A. ed Eurovita Holding S.p.A. in LCA – decreto di nomina IVASS del 27.10.2023 – Tribunale di Milano (presidente del consiglio di sorveglianza – in corso); (xii) Fall. Immobiliare Alberghi S.r.l. – n. 312/2021 – sent. del 22.4.2021 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2026); (xiii) Liq. giud. C.B.S. Chemical – n. 379/2024 – sent. del 27.6.2024 – Tribunale di Milano (curatore – terminato nel 2025); (xiv) Liq. giud. B2 Brands 4 You S.r.l. – n. 413/2023 – sent. del 23.3.2013 – Tribunale di Milano (curatore – terminato nel 2025); (xv) Fall. Bi. Piemme S.r.l. – n. 338/2020 – sent. del 24.8.2020 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xvi) Fall. Aextranet S.r.l. – n. 651/2020 – sent. del 28.12.2020 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xvii) Fall. GBC S.r.l. – n. 24.8.2018 – sent. del 24.8.2018 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xviii) Fall. Service Total S.r.l. – n. 673/2021 – sent. del 1.10.2021 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xix) Fall. Anagramma S.r.l. – n. 344/2019 – sent. del 9.5.2019 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xx) Fall. Joia Donna S.r.l. – n. 123/2017 – sent. del 25.7.2017 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xxi) Fall. Gilda S.r.l. – n. 44/2020 – sent. del 17.1.2020 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2024); (xxii) Fall. Iteco S.r.l. – n. 26/2020 – sent. del 16.1.2010 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2023); (xxiii) Fall. Giemme Time – n. 486/2017 – sent. del 19.6.2017 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2023); (xxiv) Fall. Laser Copy Center S.r.l. – n. 815/2016 – sent. del 30.9.2016 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2022); (xxv) Fall. C.F.P. S.a.s. di Chiarelli Giuseppe Valerio & C. – n. 384/2015 – sent. del 4.5.2015 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2022); (xxvi) Fall. Donna Maria – n. 28/2019 – sent. del 9.1.2019 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2022); (xxvii) Fall. Novarlux S.r.l. – n. 469/2018 – sent. dell'8.6.2018 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2022); (xxviii) Fall. The Net Planet Services S.r.l. – n. 700/2019 – sent. del 13.9.2019 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2022); (xxix) Fall. Amneris S.r.l. – n. 401/2016 – sent. del 20.5.2016 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2022); (xxx) Alpi Assicurazioni S.p.A. in LCA – decreto di nomina del 18.12.2025 – Tribunale di Milano (commissario liquidatore – terminato nel 2021); (xxxi) Fall. Coatem S.r.l. – n. 409/2016 – sent. del 20.5.2016 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2021); (xxxii) Fall. Gruppo Edile S.r.l. – n. 795/2011 – sent. del 27.10.2011 – Tribunale di Milano (curatore fallimentare – terminato nel 2021).

Nessun componente del Collegio Sindacale o familiare dello stesso possiede prodotti finanziari collegati all'andamento delle Azioni Ordinarie e/o dei Warrant o comunque di strumenti finanziari collegati all'Ammissione.

La seguente tabella indica le società di capitali o di persone, diverse dall'Emittente, in cui i membri del Collegio Sindacale siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa il loro *status* alla Data del Documento di Ammissione

Nome	*Società*	*Carica / Partecipazione*	Status
Giulio Saporito	Adras S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Avelia S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Lucient Group S.r.l.	Sindaco Supplente	In essere
	Magicland S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	PS Parchi S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Air Pullman S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Finidivo S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Eles Semiconductor Equipment S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Bluewater S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Digitalplatforms S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Esaumotion S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Themis S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Grandi Treni Espressi S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Investimenti Industriali II S.r.l.	Socio	In essere
	Advest Tax Legal Corporate Società Semplice Tra Avvocati	Socio	In essere
Marco Fiorentino	ALA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Medinok S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Top Parafarmacia S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Retail Group S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Grandi Stazioni Retail S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Diakios Opco Topco S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Hippocrates Holding S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Hofi S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Italsalute S.r.l.	Sindaco Effettivo	In essere
	Stendhal Bidco S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Stendhal Midco S.r.l.	Sindaco Unico	In essere
	Stendhal Holdco S.r.l.	Sindaco Unico	In essere
	BiFire S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Wing Bidco S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Hippo Distribuzione S.r.l.	Sindaco Unico	In essere
	Re Experience Group S.r.l.	Sindaco Unico	In essere
	CAP S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	UNDO S.r.l.	Sindaco Supplente	In essere
	Siwis S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	EKSO S.r.l.	Sindaco Effettivo	In essere
	Wing Holdco S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Wing Midco S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Gamma S.r.l.	Amministratore	In essere
	Sostenya Group S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Astrea S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Haiki Electrics S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Sada Partecipazioni S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Antonio Sada S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Sostenya Group S.r.l.	Sindaco Unico	Cessata
	ESI S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	CID S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Poligof S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Poligof Holding S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Logica S.r.l.	Socio	In essere
	Velia S.r.l.	Socio	In essere
	Beta s.s.	Socio	In essere
Cristiano Del Torre	Bomi Italia S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Mik&Man S.r.l. – in liquidazione	Liquidatore	In essere
	Gioconda S.r.l. – in liquidazione	Liquidatore	In essere
	Studio Professionisti Associati S.r.l.s.	Amministratore Unico	In essere
	Immobiliare Monte Bianco 2013 S.r.l. – in liquidazione	Liquidatore	Cessata
	Euroservice Immobiliare S.r.l. – in liquidazione	Liquidatore	Cessata
	Home Fragrance Italia S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata

	Oldco S.r.l. – in liquidazione	Liquidatore	Cessata
	Tielle S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Enniosei S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Legab S.r.l.	Revisore	Cessata
	Immobiliare Giolitti S.r.l.	Liquidatore	Cessata
	S.M. S.r.l. – in liquidazione	Consigliere di Amministrazione	Cessata
	Officine Brevetti Sisti S.r.l.	Socio	In essere
	Brand You S.r.l. – in liquidazione	Socio	In essere
Marco Allena	Advest Tax Legal Corporate Societa' Semplice Tra Avvocati	Socio Amministratore	In essere
	Orion S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Conceria Pasubio S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Leather S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Cordusio Fiduciaria S.p.A.	Consigliere	In essere
	FFCC S.r.l.	Consigliere	In essere
	Istituti Clinici Zucchi S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Lucient Group S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Frascold S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Fibre Net S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Pick S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	Bluwater S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Magicland S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	PS Parchi S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia Leonardo Da Vinci	Componente dell'OdV	In essere
	Lombardia Film Commission	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
	Ferrifirenze S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Mirai Consulting S.r.l.	Socio	In essere
	Investimenti Industriali II S.r.l.	Socio	In essere
	MPA Leisure S.r.l.	Socio	Cessata
Marco Oggiano	Cashfin S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Apex Alliance Venice 1 S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Fosber S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Nuova Energia Holding S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata

2. CONFLITTI DI INTERESSE DEI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA

2.1 Conflitti di interesse dei componenti del Consiglio di Amministrazione

Fatto salvo quanto indicato di seguito, per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione, dei membri del Collegio Sindacale attualmente in carica nonché nessuna delle persone chiave è portatore di interessi in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o qualifica ricoperta nella Società.

Alla Data del Documento di Ammissione:

- Il Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato Cristiano De Simone è portatore di interessi privati in conflitto con quelli dell'Emittente in quanto è titolare di una partecipazione rappresentativa del 50% del capitale sociale di Genesis nonché Amministratore Unico della stessa;
- l'Amministratore Serena Senise è portatrice di interessi privati in conflitto con quelli dell'Emittente in quanto è titolare di una partecipazione rappresentativa del 50% del capitale sociale di Genesis.

Per maggiori informazioni, si rinvia alla Sezione Prima, Parte XIV, del presente Documento di Ammissione.

2.2 Conflitti di interesse dei componenti del Collegio Sindacale

Alla Data del Documento di Ammissione, nessun membro del Collegio Sindacale è portatore di interessi privati in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o qualifica ricoperta all'interno dell'Emittente.

3. ACCORDI O INTESE CON I PRINCIPALI AZIONISTI, CLIENTI, FORNITORI O ALTRI, A SEGUITO DEI QUALI SONO STATI SCELTI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE, DI SORVEGLIANZA

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione non esistono accordi o intese con i principali azionisti, clienti, fornitori o altri in forza dei quali i membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale della Società siano stati nominati.

4. EVENTUALI RESTRIZIONI CONCORDATE DA COMPONENTI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA PER LA CESSIONE DEI TITOLI DELL'EMITTENTE DETENUTI

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione i componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale di Nabla non hanno stipulato accordi volti a limitare i propri diritti a cedere e trasferire, per un certo periodo di tempo, i titoli detenuti nella Società.

PARTE XI – PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

1. DURATA DELLA CARICA DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI MEMBRI DEL COLLEGIO SINDACALE

I componenti del Consiglio di Amministrazione, nominati con delibera dell'Assemblea dei Soci in data 29 luglio 2026 e in data 2 settembre 2026, resteranno in carica per 3 esercizi sociali sino alla data della riunione assembleare convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2028.

I componenti del Collegio Sindacale dell'Emittente sono stati nominati dall'Assemblea dei Soci in data 29 luglio 2026 e rimarranno in carica per 3 esercizi sociali, sino alla data della riunione assembleare convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2028.

2. CONTRATTI DI LAVORO STIPULATI DAI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI SORVEGLIANZA CON L'EMITTENTE O CON LE SOCIETÀ PARTECIPATE CHE PREVEDANO UN'INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

Alla Data del Documento di Ammissione, non esistono contratti con l'Emittente o con società da quest'ultima partecipate che prevedano il pagamento di somme – né a titolo di indennità di fine rapporto, né ad altro titolo – ai membri del Consiglio di Amministrazione e/o del Collegio Sindacale per il caso di cessazione del rapporto da questi ultimi intrattenuto con Nabla.

3. DICHIARAZIONE CIRCA L'OSSERVANZA DELLE NORME IN MATERIA DI GOVERNO SOCIETARIO

Nonostante l'Emittente non sia obbligato a recepire le disposizioni in tema di *corporate governance* previste per le società quotate su mercati regolamentati, la Società ha applicato al proprio sistema di governo societario alcune disposizioni volte a favorire la trasparenza e la tutela delle minoranze azionarie. In particolare, l'Emittente ha:

- previsto statutariamente il voto di lista per l'elezione del Consiglio di Amministrazione prevedendo, altresì, che hanno diritto di presentare liste gli azionisti che da soli o insieme ad altri azionisti siano complessivamente titolari di Azioni rappresentanti almeno il 10% del capitale sociale avente diritto di voto nell'Assemblea ordinaria dei Soci;
- previsto statutariamente, qualora le Azioni siano negoziate sull'Euronext Growth Milan, la nomina di *(i)* n. 1 amministratore munito dei requisiti di indipendenza ai sensi dell'articolo 148, secondo comma, del TUF, in caso di consiglio fino a n. 7 membri, ovvero *(ii)* n. 2 amministratori indipendenti, in caso di consiglio superiore a n. 7 membri (ovvero l'eventuale differente numero minimo di amministratori indipendenti di volta in volta stabilito dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan);
- riservato statutariamente la nomina di n. 1 consigliere alla lista di minoranza presentata per la nomina dell'organo amministrativo;
- previsto statutariamente il voto di lista per l'elezione del Collegio Sindacale, stabilendo altresì che hanno diritto a presentare la propria lista gli azionisti che, da soli o congiuntamente ad altri azionisti, siano complessivamente titolari di Azioni rappresentanti almeno il 10% del capitale sociale avente diritto di voto nell'Assemblea ordinaria dei Soci dell'Emittente;
- riservato statutariamente la nomina di n. 1 sindaco effettivo e di n. 1 sindaco supplente alla lista di minoranza presentata per la nomina dell'organo di controllo;
- previsto statutariamente che, a partire dal momento in cui le Azioni siano negoziate sull'Euronext Growth Milan, si rendono applicabili per richiamo volontario e in quanto compatibili le disposizioni relative alle società quotate di cui al Testo Unico della Finanza, limitatamente agli articoli 106, 108 (fatta eccezione per il quinto comma), 109 e 111 nonché alle disposizioni regolamentari applicabili in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria;
- previsto statutariamente un obbligo di comunicazione da parte degli azionisti al raggiungimento o superamento di una partecipazione pari o superiore ad alcuna delle soglie stabilite dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan (ai sensi della normativa in tema di trasparenza e di informativa di cui al TUF e alle altre applicabili disposizioni regolamentari) e di tutte le variazioni, in aumento o in diminuzione, rispetto alle suddette soglie;
- previsto a livello di delibera di Consiglio di Amministrazione il conferimento di poteri gestori e di spesa entro determinati limiti di importi, prevedendo altresì una competenza esclusivamente collegiale su alcune materie di particolare rilevanza al fine di ricercare un coinvolgimento quanto più possibile unanime alle scelte strategiche dell'Emittente;
- previsto statutariamente il richiamo all'approvazione di una specifica procedura per le operazioni con Parti Correlate, con l'obiettivo di assicurare la trasparenza e la correttezza sostanziale di detta tipologia di operazioni;
- previsto statutariamente talune autorizzazioni assembleari, ai sensi dell'articolo 2364, primo comma, n. 5), del Codice Civile, al fine della realizzazione di operazioni di "*reverse take over*" e cessioni che realizzino un "cambiamento sostanziale del *business*";

- previsto statutariamente che qualsiasi delibera assembleare suscettibile di comportare, anche indirettamente, l'esclusione dalle negoziazioni dei propri strumenti finanziari sull'Euronext Growth Milan (ivi inclusa la richiesta di revoca a Borsa Italiana S.p.A.) debba, *inter alia*, essere approvata dall'Assemblea dei Soci con la maggioranza di almeno il 90% dei partecipanti;
- nominato il dott. Sergio Amendola, quale Investor Relator;
- approvato le procedure in materia di operazioni con parti correlate, di trattamento delle informazioni privilegiate e di istituzione e tenuta del registro insider, di *internal dealing*, di comunicazioni all'Euronext Growth Advisor di informazioni rilevanti nonché un apposito regolamento assembleare, quest'ultimo insieme alla procedura in materia di operazioni con parti correlate e alla procedura di *internal dealing*, disponibili sul sito *internet* dell'Emittente [www.nabla-group.com], sezione "[Governance – Documenti e Procedure]".

Inoltre, pur non avendo sinora implementato il modello di organizzazione, gestione e controllo per la prevenzione ai sensi del D.Lgs. 231/2001 (il "**Modello 231**"), l'Emittente prevede ragionevolmente di addivenire in un prossimo futuro all'adozione del medesimo.

L'Emittente ritiene che l'adozione del Modello 231, seguita dalla sua efficace e costante attuazione, oltre a rappresentare un motivo di esenzione dalla responsabilità della Società con riferimento alla commissione di alcune tipologie di reato, è un atto di responsabilità sociale dell'Emittente, da cui scaturiscono benefici per tutti i portatori di interessi: dai soci, dipendenti, creditori a tutti gli altri soggetti i cui interessi sono legati alle sorti dell'ente.

L'Emittente ha pertanto iniziato – ed intende proseguire – una fase di studio volta all'implementazione di un Modello 231 che contenga: ***(i)*** l'analisi dei processi aziendali effettuata alla luce dei rischi potenziali di commissione dei reati rilevati sulla base della normativa di riferimento; ***(ii)*** l'individuazione delle c.d. "aree sensibili" in cui tali reati possono essere commessi e la descrizione delle relative condotte; ***(iii)*** le procedure di controllo implementate per prevenire la commissione dei reati rilevanti; ***(iv)*** il codice etico; ***(v)*** il regolamento dell'organismo di vigilanza; ***(vi)*** il sistema sanzionatorio; e ***(vii)*** la previsione dell'attività di informazione relativamente al Modello 231.

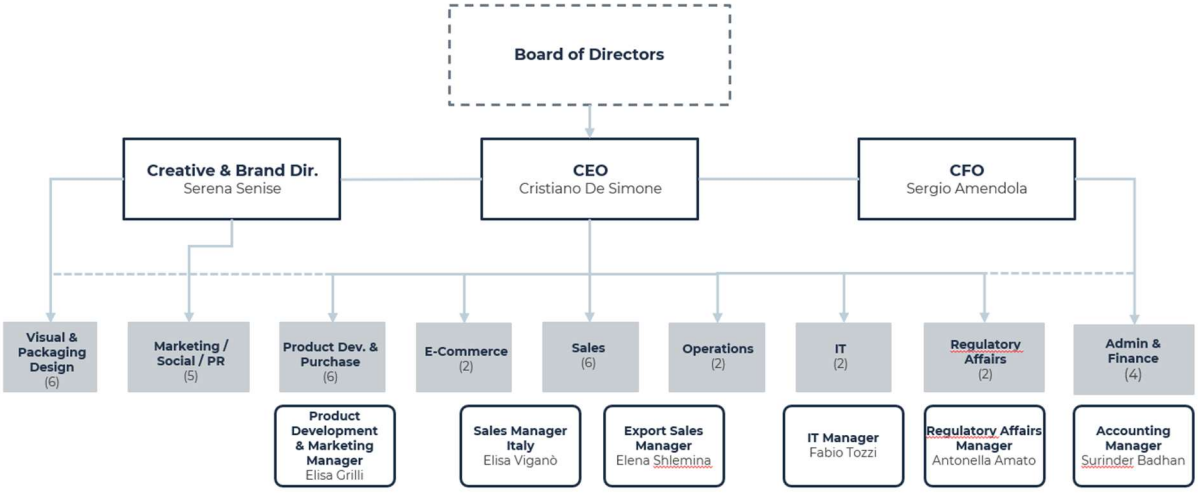
L'Emittente intende dar corso all'adozione di un Modello 231 e alla connessa nomina di un organismo di vigilanza *ex* D.Lgs. 231/2001 entro la data del 31 dicembre 2027.

4. POTENZIALI IMPATTI SIGNIFICATIVI SUL GOVERNO SOCIETARIO, COMPRESI I FUTURI CAMBIAMENTI NELLA COMPOSIZIONE DEL CONSIGLIO E DEI COMITATI (NELLA MISURA IN CUI CIÒ SIA GIÀ STATO DECISO DAL CONSIGLIO E/O DALL'ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI)

Alla Data del Documento di Ammissione non vi sono impatti significativi, anche potenziali, sul governo societario che siano già stati deliberati dal Consiglio di Amministrazione o dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente.

1. DIPENDENTI

Si riporta di seguito l'organigramma funzionale dell'Emittente.



Le seguenti tabelle riportano il numero dei dipendenti complessivamente impiegati dall'Emittente, rispettivamente, alla data del 31 dicembre 2024, alla data del 31 dicembre 2025 e alla Data del Documento di Ammissione, ripartiti secondo le principali categorie, nonché il numero dei dipendenti a tempo determinato impiegati dall'Emittente nei medesimi periodi.

Categoria	*31 dicembre 2024*	*31 dicembre 2025*	*Data del Documento di Ammissione*
Dirigenti	-	-	-
Quadri	4	6	6
Impiegati	14	18	22
Operai	-	-	-
Collaboratori	3	3	3
Apprendisti	3	5	6
Totale	**24**	**32**	**38**

Categoria (*) (tempo determinato)	*31 dicembre 2024*	31 dicembre *2025*	*Data del Documento di Ammissione*
Quadri e impiegati	7	9	7
Operai	-	-	-
Totale	**7**	**9**	**7**

(*) Le categorie rappresentano quelle assimilabili anche all'estero per tipologia di mansioni affidate.

2. PARTECIPAZIONI AZIONARIE E *STOCK OPTION*

Alla Data del Documento di Ammissione nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale dell'Emittente detiene direttamente partecipazioni azionarie nel, ovvero opzioni di sottoscrizione o acquisto del, relativo capitale sociale. Si segnala, tuttavia, che:

- Cristiano De Simone, Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato di Nabla, è titolare di una partecipazione pari al 50% nel capitale sociale di Genesis, la quale detiene, alla Data del Documento di Ammissione, una partecipazione rappresentativa del 100% del capitale sociale dell'Emittente;
- Serena Senise, Consigliere con deleghe di Nabla, è titolare di una partecipazione pari al 50% nel capitale sociale di Genesis, la quale detiene, alla Data del Documento di Ammissione, una partecipazione rappresentativa del 100% del capitale sociale dell'Emittente.

Si segnala inoltre che in data 29 luglio 2026 l'assemblea dell'Emittente ha deliberato, *inter alia*, di adottare, subordinatamente alla Quotazione, un piano di *stock option* destinato ad amministratori, dipendenti, collaboratori e consulenti della Società e/o del gruppo. A servizio del suddetto piano di *stock option*, l'assemblea dell'Emittente, in pari data, ha deliberato di aumentare il capitale sociale a pagamento, in via scindibile e progressiva, con termine finale di sottoscrizione al 31 agosto 2030 e con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, comma 5, cod. civ., per massimi nominali euro 40.000,00 (oltre sovrapprezzo), mediante emissione di massime n. 400.000 nuove azioni ordinarie, senza indicazione del valore nominale espresso, a godimento regolare ed aventi le medesime caratteristiche di quelle già in circolazione, da riservare ai beneficiari del piano di *stock option* della Società, da eseguirsi nei termini e alle condizioni del suddetto piano (anche per *tranche* e con la precisazione che l'aumento avrà efficacia, con decorrenza da ciascuna sottoscrizione, anche in caso di parziale sottoscrizione dello stesso), ad un prezzo per azione pari ad euro 0,81 da imputarsi per euro 0,10 a capitale e per il residuo a sovrapprezzo;

3. DESCRIZIONE DI EVENTUALI ACCORDI DI PARTECIPAZIONE DEI DIPENDENTI AL CAPITALE SOCIALE

Alla Data del Documento di Ammissione non risultano accordi contrattuali o norme statutarie che prevedano forme di partecipazione dei dipendenti al capitale o agli utili della Società.

Si segnala, tuttavia che in data 29 luglio 2026 l'assemblea dell'Emittente ha deliberato di adottare, subordinatamente alla Quotazione (i) un piano di *stock option* destinato ad amministratori, dipendenti, collaboratori e consulenti della Società e/o del gruppo nonché (ii) un piano di *stock grant* destinato esclusivamente a prestatori di lavoro dipendenti della Società e/o del gruppo, con ogni conseguente facoltà dell'organo amministrativo di definirne i relativi regolamenti. A servizio dei suddetti piani di *stock option* e *stock grant*, l'assemblea dell'Emittente, in pari data, ha deliberato di aumentare il capitale sociale come segue:

(i) a pagamento, in via scindibile e progressiva, con termine finale di sottoscrizione al 31 agosto 2030 e con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, comma 5, cod. civ., per massimi nominali euro 40.000,00 (oltre sovrapprezzo), mediante emissione di massime n. 400.000 nuove azioni ordinarie, senza indicazione del valore nominale espresso, a godimento regolare ed aventi le medesime caratteristiche di quelle già in circolazione, da riservare ai beneficiari del piano di *stock option* della Società, da eseguirsi nei termini e alle condizioni del suddetto piano (anche per *tranche* e con la precisazione che l'aumento avrà efficacia, con decorrenza da ciascuna sottoscrizione, anche in caso di parziale sottoscrizione dello stesso), ad un prezzo per azione pari ad euro 0,81 da imputarsi per euro 0,10 a capitale e per il residuo a sovrapprezzo;

(ii) gratuitamente, ai sensi dell'art. 2349 cod. civ., in via scindibile e progressiva, entro il termine ultimo del 31 agosto 2030, per massimi nominali euro 10.000,00, corrispondenti ad un numero massimo di 100.000 azioni ordinarie, senza indicazione del valore nominale espresso, a godimento regolare ed aventi le medesime caratteristiche di quelle già in circolazione, con imputazione di euro 0,10 per ciascuna nuova azione ad incremento del capitale sociale nominale, a servizio del piano di *stock grant* della Società, da eseguirsi nei termini e alle condizioni del suddetto piano (anche per *tranche* e con la precisazione che l'aumento avrà efficacia, con decorrenza da ciascuna sottoscrizione, anche in caso di parziale sottoscrizione dello stesso), mediante l'utilizzo, per l'importo sopraindicato, di una parte corrispondente della "riserva straordinaria", ovvero secondo le diverse modalità dettate dalla normativa di volta in volta applicabile.

In data 2 settembre 2026 l'Assemblea dell'Emittente ha deliberato di approvare il regolamento del piano di *stock option* e il regolamento del piano di *stock grant* che disciplinano in dettaglio i termini e le condizioni di attuazione dei suddetti piani di incentivazione azionaria.

PARTE XIII – PRINCIPALI AZIONISTI

1. AZIONISTI CHE DETENGONO TITOLI IN MISURA SUPERIORE AL 5% DEL CAPITALE SOCIALE DELL'EMITTENTE

Secondo le risultanze del libro soci dell'Emittente, nonché sulla base delle altre informazioni a disposizione della Società, alla Data del Documento di Ammissione il capitale sociale di Nabla, pari ad euro 500.000 e rappresentato da n. 5.000.000 Azioni, è detenuto dai soggetti di cui alla tabella che segue.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*
Genesis	5.000.000	100%
Totale	**5.000.000**	**100**

Alla Data di Inizio delle Negoziazioni il capitale sociale dell'Emittente, rappresentato da complessive n. [__] Azioni, *(i)* in caso di integrale sottoscrizione delle n. [__] Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale e delle n. [__] Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale, e *(ii)* prima dell'eventuale esercizio dell'Opzione Greenshoe, sarà detenuto come segue.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*
Genesis	[__]	[__]
Mercato (*)	[__]	[__]
Totale	**[__]**	**100**

(*) Si intendono gli investitori rientranti e non nella definizione di "flottante" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

La seguente tabella illustra la composizione del capitale sociale dell'Emittente in caso di *(i)* integrale sottoscrizione delle n. [__] Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale e delle n. [__] Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale, e *(ii)* integrale esercizio del diritto di acquisto delle complessive n. [__] Azioni a valere sull'Opzione Greenshoe.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*
Genesis	[__]	[__]
Mercato (*)	[__]	[__]
Totale	**[__]**	**100**

(*) Si intendono gli investitori rientranti e non nella definizione di "flottante" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

La tabella che segue illustra la compagine sociale dell'Emittente all'esito dell'Aumento di Capitale Warrant, assumendo *(i)* l'integrale sottoscrizione delle n. [__] Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale e delle n. [__] Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale, *(ii)* l'integrale esercizio del diritto di acquisto delle complessive n. [__] Azioni a valere sull'Opzione Greenshoe, e *(iii)* l'emissione integrale dei Warrant e la correlativa integrale sottoscrizione delle Azioni di Compendio da parte di tutti i soggetti a cui i Warrant sono stati attribuiti.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*
Genesis	[__]	[__]
Mercato (*)	[__]	[__]
Totale	**[__]**	**100**

(*) Si intendono gli investitori rientranti e non nella definizione di "flottante" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

[Nell'ambito degli accordi stipulati per il Collocamento, Genesis, in quanto azionista dell'Emittente ha concesso a Giotto Cellino SIM, quale Global Coordinator, un'opzione di prestito gratuito per massime n. [__] Azioni, pari a circa il [__]% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta, al fine di un'eventuale sovra assegnazione nell'Ambito del Collocamento medesimo (l'Opzione di Over Allotment).

Fatto salvo quanto previsto nel paragrafo che segue, Giotto Cellino SIM sarà tenuta alla eventuale restituzione di un numero di Azioni pari a quello complessivamente ricevuto in prestito entro il 30° giorno successivo alla Data di Inizio delle Negoziazioni.

L'obbligazione di restituzione delle predette Azioni, eventualmente prese in prestito sulla base dell'Opzione di Over Allotment, sarà adempiuta attraverso *(i)* le Azioni eventualmente acquistate sul mercato nell'ambito dell'attività di stabilizzazione, ovvero *(ii)* le Azioni rivenienti dall'esercizio, anche parziale, dell'Opzione Greenshoe, di cui *infra*.

Inoltre, sempre nell'ambito degli accordi stipulati per il Collocamento, l'Emittente ha concesso a Giotto Cellino SIM, quale Global Coordinator, un'opzione di acquisto per massime n. [__] Azioni, pari a circa il [__]% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta, allo scopo di coprire l'obbligo di restituzione riveniente dall'eventuale esercizio dell'Opzione di Over Allotment nell'ambito del Collocamento e della relativa attività di stabilizzazione (l'Opzione Greenshoe).

L'Opzione Greenshoe potrà essere esercitata al prezzo di collocamento di euro [__] per ciascuna Azione, in tutto o in parte, fino ai 30 giorni successivi alla Data di Inizio delle Negoziazioni.

Si segnala che Giotto Cellino SIM, a partire Data di Inizio delle Negoziazioni e fino ai 30 giorni successivi a tale data, potrà effettuare attività di stabilizzazione delle Azioni in ottemperanza alla normativa vigente. Tale attività potrebbe determinare un prezzo di mercato delle Azioni superiore a quello che verrebbe altrimenti a prodursi. Inoltre, non vi sono garanzie che l'attività di stabilizzazione venga effettivamente svolta o che, quand'anche intrapresa, non possa essere interrotta in qualsiasi momento.]

Per ulteriori informazioni in merito agli effetti diluitivi derivanti dagli Aumenti di Capitale si rinvia alla Sezione Seconda, Parte VII, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

2. PARTICOLARI DIRITTI DI VOTO DI CUI SONO TITOLARI I PRINCIPALI AZIONISTI

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha emesso esclusivamente azioni ordinarie e non sono state emesse azioni portatrici di diritti di voto o di altra natura diverse dalle Azioni Ordinarie.

3. SOGGETTO CHE ESERCITA IL CONTROLLO SULL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è direttamente controllata da Genesis ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1 del Codice Civile ed è indirettamente controllata da Cristiano De Simone in virtù dei diritti particolari ai sensi dell'art. 2468, comma 3, del Codice Civile allo stesso attribuiti ai sensi dello statuto di Genesis.

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non è soggetta ad attività di direzione e coordinamento da parte di altra società o ente.

Per maggiori dettagli sulla composizione del capitale sociale dell'Emittente, si rimanda alla Sezione Prima, Parte XIII, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

4. ACCORDI DALLA CUI ATTUAZIONE POSSA SCATURIRE UNA VARIAZIONE DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE SUCCESSIVAMENTE ALLA PUBBLICAZIONE DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

Per quanto di conoscenza della Società, alla Data del Documento di Ammissione non sono in vigore accordi dalla cui attuazione possa scaturire, in una data successiva, una variazione del relativo assetto di controllo.

Per informazioni sugli effetti di potenziali mutamenti del controllo societario si rinvia alle disposizioni statutarie in materia di offerta pubblica di acquisto nonché alla Sezione Prima, Parte XV, Capitolo 2, del Documento di Ammissione.

Per informazioni sull'evoluzione della compagine sociale della Società in seguito all'Ammissione, si rinvia alla Sezione Prima, Parte XIII, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

1. OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

In data 3 settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, previo parere favorevole dell'amministratore indipendente e del Collegio Sindacale, ha approvato la "*Procedura per le operazioni con parti correlate*" (la "**Procedura OPC**"). La Procedura OPC disciplina le regole relative all'identificazione, all'approvazione e all'esecuzione delle operazioni con Parti Correlate poste in essere dall'Emittente al fine di assicurare la trasparenza e la correttezza sostanziale e procedurale delle stesse. L'Emittente ha adottato la Procedura OPC al fine di individuare e formalizzare i presupposti, gli obiettivi e i contenuti delle soluzioni adottate e ne valuta l'efficacia e l'efficienza in modo da perseguire obiettivi di integrità e imparzialità del processo decisionale rispetto agli interessi della generalità degli azionisti e dei creditori, di efficiente funzionamento degli organi societari e della sua operatività.

La Procedura OPC è consultabile dal sito *internet* dell'Emittente, all'indirizzo [www.nabla-group.com].

Per quanto riguarda i rapporti intrattenuti dall'Emittente con le altre società del Gruppo e fra queste ultime senza il coinvolgimento dell'Emittente, si segnala innanzitutto che le attività delle varie società tendono a essere integrate poiché è tipico del settore che le società appartenenti ad un medesimo Gruppo perseguano delle politiche comuni.

Si precisa che l'Emittente ritiene che tutte le operazioni avvenute fra le diverse società del Gruppo siano avvenute a condizioni di mercato. Tuttavia, non vi è garanzia che ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e modalità. Non vi è, inoltre, garanzia che le eventuali future operazioni con Parti Correlate vengano concluse dall'Emittente a condizioni di mercato.

Operazioni dell'Emittente con parti correlate

Di seguito si riporta il riepilogo delle operazioni con arti correlate concluse dall'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e 31 dicembre 2024.

31.12.2025 (Dati in Euro/000)	Ricavi	Costi	Risultato finanziario	Altre attività correnti
De Simone Cristiano	–	–	–	302
Senise Serena	–	–	–	–
Ruini Marco	–	–	–	–
Nabla Academy S.r.l.	0	(16)	–	0
Nabla Cosmetics Inc.	22	–	445	–
Totale OPC	**22**	**(16)**	**445**	**302**
Totale a bilancio dell'Emittente	**14.354**	**(11.442)**	**471**	**503**
Incidenza %	**0,2%**	**0,1%**	**94,6%**	**60,0%**

Di seguito si riporta un dettaglio delle operazioni con parti correlate condotte dall'Emittente al 31 dicembre 2025:

- De Simone Cristiano (Amministratore Unico di Genesis e titolare di una partecipazione rappresentativa del 50% del relativo capitale sociale Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato dell'Emittente nonché Amministratore Unico di Nabla Academy S.r.l.): pari a Euro 302 migliaia per la vendita di impianti e macchinari (Euro 6 migliaia oltre IVA) e mobili, arredi e dotazioni (Euro 240 migliaia oltre IVA) effettuata in data 31 dicembre 2025 L'importo riconosciuto a credito nei confronti dell'Emittente è stato incassato dall'Emittente nel mese di luglio 2026.
- Nabla Academy S.r.l. (società di diritto italiano, partecipata al 100% dall'emittente): nel corso dell'esercizio 2025 l'Emittente ha posto in essere operazioni di natura commerciale con la controllata, principalmente relative alla fornitura di beni e servizi da parte della stessa, per un costo complessivo pari a Euro 16 migliaia. Il relativo debito risulta integralmente saldato al 31 dicembre 2025. Non risulta significativa, invece, l'operazione di vendita commerciale verso la controllata.
- Nabla Cosmetics Inc. (società di diritto americano, partecipata al 100% dall'emittente): l'Emittente ha ricevuto nel corso del 2025 dividendi per complessivi Euro 445 migliaia, interamente incassati entro il 31 dicembre 2025. Nel medesimo esercizio sono state inoltre concluse operazioni commerciali di vendita infragruppo, che hanno generato ricavi *intercompany* pari a Euro 22 migliaia; il relativo credito risulta integralmente incassato alla data di chiusura dell'esercizio.

In data 6 luglio 2026 l'assemblea dei soci dell'Emittente ha distribuito e liquidato riserve per un importo pari a Euro 420 migliaia.

Si evidenziano inoltre che nell'operazione di assegnazione di beni ai soci è stata liberata, per un importo complessi di Euro 3.994 migliaia la riserva straordinaria, di cui Euro 3.794 migliaia per la diretta assegnazione dei cespiti, ed Euro 270 migliaia per il riconoscimento ai soci di un dividendo. Tale debito risulta essere internamente saldato al 31.12.2025.

31.12.2024 **(Dati in Euro/000)**	**Ricavi**
De Simone Cristiano	–
Senise Serena	–
Ruini Marco	–
Nabla Academy S.r.l.	–
Nabla Cosmetics Inc.	579
Totale OPC	**579**
Totale a bilancio dell'Emittente	**12.511**
Incidenza %	**4,6%**

Al 31 dicembre 2024, le operazioni con parti correlate poste in essere dall'Emittente hanno riguardato la vendita di prodotti finiti alla società controllata Nabla Cosmetics Inc., per un ricavo complessivo pari a Euro 579 migliaia. Il credito vantato nei confronti della controllata, al 31 dicembre 2024, risultava integralmente incassato. Si evidenzia che una parte del credito oggetto di incasso era riferibile a operazioni commerciali concluse in esercizi precedenti.

1. CAPITALE SOCIALE

1.1 Capitale sociale sottoscritto e versato

Alla del Data Documento di Ammissione il capitale sociale dell'Emittente, interamente sottoscritto e versato, è pari a euro 500.000, suddiviso in n. 5.000.000 Azioni senza indicazione del valore nominale espresso.

1.2 Azioni non rappresentative del capitale sociale

Alla Data del Documento di Ammissione non sussistono azioni non rappresentative del capitale dell'Emittente.

1.3 Azioni proprie

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non detiene azioni proprie.

Si segnala, tuttavia, che in data 29 luglio 2026 l'Assemblea della Società ha deliberato di autorizzare, ai sensi e per gli effetti dell'articolo 2357 e seguenti cod. civ. ed in linea con la normativa, anche regolamentare, nazionale ed europea applicabile e le prassi di mercato ammesse, l'acquisto di azioni proprie della Società, per il quantitativo, al prezzo, nei termini e con le modalità di seguito riportate:

- l'acquisto potrà essere effettuato, in una o più volte, entro 18 mesi dalla data di deliberazione, fino a un ammontare massimo di azioni proprie che, tenuto anche conto delle azioni di volta in volta detenute in portafoglio dalla Società e dalle società da esse controllate, non sia complessivamente superiore al limite del 10% del numero di azioni di volta in volta in circolazione, a un corrispettivo unitario non inferiore nel minimo del 20% e non superiore nel massimo del 20% al prezzo di riferimento che il titolo avrà registrato nella seduta di mercato del giorno precedente ogni singola operazione;
- l'acquisto potrà essere effettuato, comunque nel rispetto della parità di trattamento degli azionisti, con una qualsiasi delle seguenti modalità: (i) offerta pubblica di acquisto o di scambio; (ii) acquisti effettuati sull'Euronext Growth Milan, secondo prassi di mercato che non consentano l'abbinamento diretto delle proposte di negoziazione in acquisto con determinate proposte di negoziazione in vendita; ovvero (iii) con ogni altra modalità prevista dall'ordinamento e pertanto attraverso acquisti in blocco o con modalità di asta (ivi inclusa l'asta c.d. "olandese"), come di volta in volta valutato in relazione alla migliore realizzazione della delega assembleare;
- l'acquisto, anche in più *tranche* e in modalità *revolving*, dovrà essere effettuato nei limiti degli utili distribuibili e/o delle riserve disponibili risultanti dall'ultimo bilancio regolarmente approvato al momento dell'effettuazione dell'operazione, costituendo una riserva azioni proprie e comunque procedendo alle necessarie appostazioni contabili nei modi e nei limiti di legge;
- potranno essere acquistate solo azioni interamente liberate;
- gli atti di disposizione che implichino il trasferimento delle azioni proprie potranno avvenire al prezzo o al valore o, comunque, secondo criteri e condizioni, che risulteranno congrue e in linea con l'operazione, tenuto anche conto dell'andamento del mercato e dei prezzi delle azioni e/o delle prospettive di sviluppo dell'emittente ovvero della convenienza economica al perfezionamento dell'operazione in relazione allo scenario di mercato o dell'operazione (anche di integrazione) da porsi in essere avuto riguardo alle modalità realizzative in concreto impiegate.

1.4 Importo di titoli convertibili, scambiabili o *cum warrant*

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha emesso obbligazioni o titoli convertibili, scambiabili o *cum warrant*.

1.5 Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto sul capitale deliberato, ma non emesso o di impegni all'Aumento di Capitale

Non sussistono, alla Data del Documento di Ammissione, diritti e/o obblighi di acquisto sul capitale deliberato ma non emesso né impegni ad aumenti di capitale, né sono stati concessi diritti di opzione sulle Azioni dell'Emittente.

1.6 Altre informazioni relative al capitale di eventuali membri del Gruppo offerto in opzione

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di operazioni riguardanti il capitale di eventuali membri del Gruppo offerto in opzione o che sia stato deciso di offrire in opzione.

1.7 Evoluzione del capitale sociale

L'Emittente è una "società per azioni" ed è stata costituita in Italia in data 5 febbraio 2013 in forma di "società a responsabilità limitata semplificata", con l'originaria denominazione sociale di "Nabla Cosmetics Società a responsabilità limitata semplificata"

e con un capitale sociale pari a euro 1.000 (atto a rogito dell'avv. Angela Maria Coco, Notaio in Roma, rep. n. 2036, racc. n. 1137).

L'Assemblea dei Soci di Nabla ha deliberato, in data 29 luglio 2026, la trasformazione dell'Emittente da "società a responsabilità limitata" a "società per azioni" e ha mutato la propria denominazione sociale nell'attuale "Nabla S.p.A." (atto a rogito del Notaio Simone Chiantini, Notaio in Milano, Rep. n. 36896, Racc. n. 21456)

Nell'ambito della sopracitata riunione assembleare è stato deliberato, *inter alia*:

- l'assoggettamento degli strumenti finanziari della Società al regime di dematerializzazione di cui all'articolo 83-*bis* del TUF;
- il Primo Aumento di Capitale, ossia l'aumento del capitale sociale a pagamento, in denaro e in via scindibile, deliberato dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto comma, c.c., in quanto a servizio del Collocamento Istituzionale, fino a massimi nominali euro 333.315,00 (oltre sovrapprezzo) mediante emissione di massime 3.333.150 azioni ordinarie sino al termine finale di sottoscrizione del 31 dicembre 2026. [In esecuzione della suddetta delibera assembleare, in data [__] settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha deliberato di emettere n. [__] Azioni a valere sul Primo Aumento di Capitale e di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie destinate all'Offerta Globale in euro [__] cadauna, di cui euro [__] a capitale sociale ed euro [__] a titolo di sovrapprezzo];
- Il Secondo Aumento di Capitale, ossia l'aumento del capitale sociale a pagamento, in denaro e in via scindibile, deliberato dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto comma, c.c., in quanto a servizio del Collocamento Retail, fino a massimi nominali euro 66.645,00 (oltre sovrapprezzo) mediante emissione di massime 666.450 azioni ordinarie sino al termine finale di sottoscrizione del 31 dicembre 2026. [In esecuzione della suddetta delibera assembleare, in data [__] settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha deliberato di emettere n. [__] Azioni a valere sul Secondo Aumento di Capitale e di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni destinate all'Offerta Globale in euro [__] cadauna, di cui euro [__] a capitale sociale ed euro [__] a titolo di sovrapprezzo];
- la scindibilità e la progressività dei deliberati Aumenti di Capitale, prevedendo, quindi, che al termine del relativo periodo di sottoscrizione il capitale sociale si intenderà aumentato solo dell'ammontare pari alle sottoscrizioni ricevute entro detto termine e che le Azioni potranno essere emesse di volta in volta all'atto della loro sottoscrizione, di talché l'Aumento di Capitale avrà e manterrà efficacia anche se parzialmente sottoscritto e, per la parte sottoscritta, sin dal momento della relativa sottoscrizione;
- di poter procedere a una eventuale chiusura anticipata dei termini di sottoscrizione dell'Aumento di Capitale, così come a una eventuale riduzione dell'Offerta, ove ritenuto opportuno in relazione alle modalità esecutive della stessa e ai risultati ottenuti, ovvero la riduzione degli importi a valere sull'Aumento di Capitale;
- di conferire all'organo amministrativo, *inter alia*:
  - il potere di determinare il numero finale delle Azioni da offrire in sottoscrizione e il prezzo di sottoscrizione (comunque nel rispetto dell'articolo 2346, quinto comma, c.c.), inclusivo del sovrapprezzo, fermo restando il rispetto di quanto previsto dall'articolo 2441, sesto comma, c.c., in tema di determinazione del prezzo per le Azioni di nuova emissione nonché le modalità operative dell'Offerta;
  - il potere di determinare un eventuale prezzo massimo di sottoscrizione e il prezzo definitivo di emissione delle Azioni (nell'ambito del c.d. *range* di prezzo o "forchetta");
  - il potere di determinare il puntuale numero delle Azioni nel limite del numero massimo di azioni deliberato dall'Assemblea nonché il correlato ammontare nominale degli Aumenti di Capitale;
  - la facoltà di valutare una eventuale riduzione dell'Offerta Globale (e per l'effetto dell'ammontare dell'Aumento di Capitale) in virtù delle ipotesi concretamente realizzabili e dell'interesse dei potenziali investitori, anche prospettico, agli Strumenti Finanziari;
  - il potere di determinare eventuali lotti minimi di sottoscrizione e negoziazione delle Azioni nonché i criteri di riparto/allocazione, qualora le richieste di sottoscrizione eccedessero il valore massimo previsto, fermo restando che in nessun caso le Azioni potranno essere offerte in sottoscrizione a soggetti non destinatari del Collocamento;
- l'emissione dei Warrant, da assegnare gratuitamente come segue: (i) alla Data di Inizio delle Negoziazioni, nel rapporto di 1 Warrant ogni 10 Azioni sottoscritte nell'ambito dell'Offerta Globale (incluse quindi quelle in "sovra-allocazione"), (ii) in favore di tutti coloro che risulteranno azionisti dell'Emittente ad una data da definirsi a cura del Consiglio di Amministrazione congiuntamente con Borsa Italiana, e comunque individuata entro il 31 dicembre 2027 nel rapporto di 1 Warrant per ogni 10 Azioni detenute;

- l'Aumento di Capitale Warrant, ossia l'aumento di capitale sociale in via scindibile, progressiva e a pagamento a servizio dell'esercizio dei Warrant, mediante emissione di Azioni di Compendio Warrant, da riservare in sottoscrizione esclusivamente ai titolari dei Warrant, in ragione del rapporto di n. 1 Azione di Compendio per ogni n. 1 Warrant esercitato, fissando il termine di sottoscrizione al 31 dicembre 2030;
- di conferire all'organo amministrativo, *inter alia*, la facoltà di determinare, il numero effettivo di Warrant e delle Azioni di Compendio da emettere nonché il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni di Compendio, con potere di definire e approvare il testo finale del Regolamento Warrant;
- di conferire al Consiglio di Amministrazione la delega, ai sensi degli articoli 2443 e 2420-*ter* c.c. ed entro il quinto anniversario dalla relativa deliberazione, la facoltà di, rispettivamente, ***(i)*** aumentare, in una o più volte e in via scindibile, il capitale sociale, anche con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quarto comma, quinto comma e ottavo comma, c.c., nonché ai sensi dell'articolo 2349 c.c., mediante emissione di azioni ordinarie (anche eventualmente con abbinati *warrant* o *bonus share* o altri strumenti finanziari) aventi le caratteristiche delle Azioni in circolazione e ***(ii)*** emettere obbligazioni convertibili nei medesimi strumenti finanziari di cui sopra, il tutto (nel complesso e a valere su entrambe le deleghe) per un importo globale, comprensivo di eventuale sovrapprezzo a valere sui rispettivi aumenti del capitale ovvero sul nominale delle obbligazioni convertibili, di complessivi massimi euro 10.000.000.

[In esecuzione delle suddette delibere assembleari, in data [__] settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione di Nabla ha deliberato, tra l'altro, un lotto minimo di negoziazione di n. [__] Azioni, nonché ha deliberato di:

- fissare in n. [__] Azioni il numero finale di Azioni da offrire in sottoscrizione e di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie destinate all'Offerta Globale in euro [__] cadauna, di cui euro [__] a capitale sociale ed euro [__] a titolo di sovrapprezzo;
- determinare in massimi n. [__] i Warrant da emettere;
- determinare in massime n. [__] le Azioni di Compendio a servizio dell'esercizio dei Warrant, fissando i prezzi puntuali di sottoscrizione delle stesse in ragione del singolo periodo di esercizio come previsti nel Regolamento Warrant, determinando così l'importo complessivo massimo dell'Aumento di Capitale Warrant in nominali massimi euro [__], oltre sovrapprezzo; e
- approvare il Regolamento Warrant].

2. ATTO COSTITUTIVO E STATUTO SOCIALE

In data 29 luglio 2026, l'Assemblea dei Soci dell'Emittente ha, *inter alia*, approvato l'adozione dello Statuto Sociale funzionale all'Ammissione.

Si riportano di seguito le principali disposizioni dello Statuto, già vigente alla Data del Documento di Ammissione.

2.1 Indicazione del Registro delle Imprese, oggetto sociale e scopi dell'Emittente

La Società è iscritta al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano con codice fiscale e numero di iscrizione 12267321003, R.E.A. (Repertorio Economico Amministrativo) di Milano n. 2553533.

L'oggetto sociale dell'Emittente è definito dall'articolo 3 dello Statuto, che dispone quanto segue.

" *La Società ha per oggetto le seguenti attività:*

- la formulazione, la produzione (sia in proprio che per conto terzi), il confezionamento e il commercio all'ingrosso e al dettaglio, l'import-export, la distribuzione – sia attraverso canali fisici (inclusa l'affiliazione commerciale o franchising) sia a distanza tramite reti informatiche (e-commerce) – di cosmetici, prodotti di profumeria, prodotti per la cura, l'igiene e il benessere del corpo e dei capelli;

- il commercio di accessori legati al settore cosmetico (a mero titolo esemplificativo: pennelli, spazzole, pettini, spugne), articoli di pelletteria, borsette, accessori di moda, abbigliamento, nonché oggettistica e complementi decorativi per la persona e per l'ambiente (es. profumatori per ambienti, candele);

- l'attività di ricerca scientifica e tecnologica finalizzata allo sviluppo di nuovi prodotti e formulazioni; il deposito, l'acquisizione, la registrazione, lo sfruttamento economico e la concessione in licenza d'uso di marchi, brevetti, design e know-how industriale e commerciale;

- l'organizzazione e la gestione di eventi promozionali, culturali, fieristici, enogastronomici e ludici; la creazione e gestione di corsi di formazione, aggiornamento, masterclass (sia in presenza che online) nei settori del make-up, dell'estetica e della cosmetologia; la prestazione di servizi di consulenza commerciale, di marketing, comunicazione e digital PR nell'ambito del settore beauty e fashion.

La Società può altresì compiere qualsiasi operazione commerciale, industriale, mobiliare ed immobiliare ritenuta necessaria o utile per il conseguimento dell'oggetto sociale nonché, compiere operazioni finanziarie (sia attive che passive), compresa l'assunzione di mutui ipotecari e non, sotto qualsiasi forma con privati, società ed istituti di credito e prestare fideiussioni, avvalli ed ogni altra garanzia in genere, sia personale che reale, anche a favore di terzi, assumere partecipazioni in altre società o imprese nonché partecipare a consorzi o ad associazioni temporanee di imprese, il tutto con esclusione dell'esercizio nei confronti del pubblico di attività finanziarie riservate".

2.2 Disposizioni dello Statuto riguardanti i membri degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza

La Società ha adottato il sistema di amministrazione e controllo c.d. "tradizionale" disciplinato in particolare dall'articolo 2396-*decies* all'articolo 2409-*septies* del Codice Civile. Si riportano di seguito le principali disposizioni dello Statuto riguardanti i membri del Consiglio di Amministrazione e di componenti del Collegio Sindacale della Società.

Per ulteriori informazioni si rinvia allo Statuto Sociale, disponibile sul sito *internet* dell'Emittente [www.nabla-group.com] e alle disposizioni di legge e regolamentari applicabili.

Consiglio di Amministrazione

Ai sensi degli articoli 19 e 20 dello Statuto, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da un numero di membri variabile da 3 a 9, di cui almeno n. 1 (o il diverso numero minimo di volta in volta previsto dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan), in caso di Consiglio con composizione fino a n. 7 membri, ovvero n. 2 (o il diverso numero minimo di volta in volta previsto dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan), in caso di Consiglio con composizione superiore a n. 7 membri, devono inoltre possedere i requisiti di indipendenza ai sensi dell'articolo 148, secondo comma, del TUF, come richiamato dall'articolo 147-*ter*, quarto comma, del TUF. La perdita dei predetti requisiti in capo agli amministratori comporta la decadenza dalla carica. Gli amministratori sono tenuti a comunicare prontamente alla Società la perdita dei requisiti funzionali all'assunzione e al mantenimento della stessa.

La nomina del Consiglio di Amministrazione avviene da parte dell'Assemblea dei Soci sulla base di liste presentate dagli azionisti. Possono presentare una lista per la nomina degli amministratori i titolari di Azioni che, al momento della presentazione della lista, detengano, singolarmente o congiuntamente, una quota di partecipazione pari almeno al 10% del capitale sociale sottoscritto nel momento di presentazione della lista. Un socio non può presentare né votare più di una lista, anche se per interposta persona o per il tramite di società fiduciarie. Un candidato può essere presente in una sola lista, a pena di ineleggibilità. La lista per cui non siano state rispettate le previsioni di cui ai precedenti commi si considera come non presentata.

Al termine della votazione, risultano eletti, fino a concorrenza del numero degli amministratori fissato dall'Assemblea dei Soci, dalla lista che ha ottenuto, nell'ambito della riunione assembleare, il maggior numero di voti e in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati nelle sezioni della lista, tanti consiglieri che rappresentino la totalità di quelli da eleggere meno n. 1 e dalla seconda lista che ha ottenuto il maggior numero dei voti e che non sia collegata neppure indirettamente con i soci che hanno presentato o votato la lista prima per numero di voti, il restante consigliere.

Qualora sia stata presentata una sola lista, l'Assemblea dei Soci esprime il proprio voto su di essa e, solo qualora la stessa ottenga la maggioranza prevista per la relativa deliberazione assembleare, risultano eletti amministratori i candidati elencati in ordine progressivo, fino a concorrenza del numero fissato dall'Assemblea dei Soci.

In mancanza di liste, ovvero qualora il numero di consiglieri eletti sulla base delle liste presentate sia inferiore a quello determinato dall'Assemblea dei Soci, i membri del Consiglio di Amministrazione vengono nominati dall'Assemblea dei Soci medesima con le maggioranze di legge, fermo restando l'obbligo di rispettare il numero minimo di amministratori in possesso dei requisiti di indipendenza.

È eletto Presidente del Consiglio di Amministrazione il candidato eventualmente indicato come tale nella lista che abbia ottenuto il maggior numero di voti o nell'unica lista presentata. In difetto, il presidente è nominato dall'Assemblea dei Soci con le ordinarie maggioranze di legge ovvero dal Consiglio di Amministrazione.

In caso di cessazione della carica, per qualunque causa, di uno o più amministratori, la loro sostituzione è effettuata secondo le disposizioni dell'articolo 2396-*undecies* c.c. mediante cooptazione dal candidato collocato nella medesima lista di appartenenza dell'amministratore venuto meno o comunque da altro nominativo scelto dal Consiglio di Amministrazione su designazione del socio o gruppo di soci che aveva presentato la lista di appartenenza dell'amministratore venuto meno, fermo restando l'obbligo di rispettare il numero minimo di amministratori indipendenti sopra stabilito.

La nomina di amministratori, in ogni altro caso diverso dal rinnovo dell'intero consiglio, è effettuata dall'Assemblea dei Soci con le maggioranze di legge, fermo restando l'obbligo di rispettare il numero minimo di amministratori indipendenti; gli amministratori così nominati scadono insieme a quelli in carica all'atto della loro nomina.

Qualora cessi dalla carica (per dimissioni o per altra causa), contestualmente, la maggioranza dell'organo amministrativo tempo per tempo in carica, non si farà luogo a cooptazione né agli adempimenti di cui all'articolo 2396-*undecies*, secondo comma, c.c., e l'intero Consiglio di Amministrazione si intenderà simultaneamente dimissionario, dovendo procedere senza indugio alla convocazione dell'Assemblea dei Soci nel più breve tempo, per la nomina del nuovo organo amministrativo. L'intero

organo amministrativo, ivi compresi i consiglieri eventualmente dimissionari, resterà comunque in carica sino alla riunione assembleare che ne disporrà la sostituzione e, nel frattempo, potrà compiere esclusivamente gli atti di ordinaria amministrazione.

Ai sensi dell'articolo 23 dello Statuto, l'organo amministrativo è investito dei più ampi poteri per la gestione ordinaria e straordinaria della Società, con facoltà di compiere tutti gli atti ritenuti opportuni per il conseguimento dell'oggetto sociale, esclusi soltanto quelli riservati all'Assemblea dei Soci dalla legge. È tuttavia necessaria la preventiva autorizzazione dell'Assemblea ordinaria dei Soci al fine del compimento di ***(i)*** acquisizioni che realizzino un "*reverse take over*" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e ***(ii)*** cessioni che realizzino un "*cambiamento sostanziale del business*" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan ***(iii)*** richiesta di revoca dalla negoziazione sull'Euronext Growth Milan delle Azioni. All'organo amministrativo è data la facoltà, ferma restando la concorrente competenza dell'Assemblea straordinaria dei Soci, di assumere le deliberazioni ***(a)*** concernenti la fusione e la scissione, l'istituzione o la soppressione di sedi secondarie, l'indicazione di quali tra gli amministratori hanno la rappresentanza della Società, la riduzione del capitale sociale in caso di recesso del socio, gli adeguamenti dello statuto a disposizioni normative, il trasferimento della sede sociale nel territorio nazionale, nonché, ***(b)*** relative all'emissione di obbligazioni convertibili o con *warrant* a seguito di procedimento indiretto ovvero qualora la conversione o l'opzione riguardi azioni proprie della Società ovvero già in circolazione.

Ai sensi dell'articolo 21 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione può nominare uno o più Vice Presidenti, con funzioni vicarie rispetto al Presidente. Il Consiglio di Amministrazione – fatta eccezione per i poteri relativi alle materie non delegabili per disposizione di legge o dello stesso Statuto – può delegare le proprie attribuzioni a uno o più amministratori ovvero a un comitato esecutivo, determinandone contestualmente mansioni, poteri di gestione e attribuzioni. Le cariche di Presidente e Vice Presidente sono cumulabili con quella di Amministratore Delegato. Il Consiglio di Amministrazione può nominare direttori generali (determinandone mansioni, poteri, attribuzioni e compensi) e può nominare e revocare procuratori per singoli atti o categorie di atti, conferendo ai direttori e ai procuratori, in relazione ai loro poteri, la rappresentanza della Società.

Ai sensi dell'articolo 24 dello Statuto, il potere di rappresentare la Società di fronte a terzi e in giudizio spetta al Presidente del Consiglio di Amministrazione, senza limite alcuno nonché, se nominato, al Vice Presidente, nei limiti stabiliti dalla deliberazione di nomina. In caso di nomina di consiglieri delegati, a essi spetta la rappresentanza della Società nei limiti dei loro poteri di gestione. Negli stessi limiti viene conferito il potere di rappresentanza al presidente dell'eventuale comitato esecutivo. La rappresentanza della Società spetta anche al direttore generale, ai direttori, agli institori e ai procuratori, nei limiti dei poteri loro conferiti nell'atto di nomina.

Ai sensi dell'articolo 22 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione si riunisce, anche fuori dalla sede sociale purché nell'Unione Europea o in Svizzera, Regno Unito di Gran Bretagna, San Marino o Città del Vaticano, ogni volta che il Presidente – o, in caso di sua assenza o impedimento, il Vice Presidente ovvero l'Amministratore Delegato – lo ritenga opportuno, nonché quando ne venga fatta richiesta da almeno n. 2 consiglieri in carica. Per la validità delle deliberazioni del Consiglio di Amministrazione sono necessari la presenza effettiva della maggioranza dei consiglieri e il voto favorevole della maggioranza dei presenti. In caso di parità prevarrà il voto di chi presiede.

Collegio Sindacale

Ai sensi dell'articolo 26 dello Statuto, la gestione sociale è controllata da un Collegio Sindacale, costituito da n. 3 membri effettivi e n. 2 supplenti muniti dei requisiti di legge.

La nomina dei membri del Collegio Sindacale ha luogo mediante liste presentate dai soci che, al momento della presentazione della lista, detengano, singolarmente o congiuntamente, una quota di partecipazione pari almeno al 10% del capitale sociale. Ogni lista presentata dai soci deve essere articolata in due sezioni: una per i candidati alla carica di sindaco effettivo e l'altra per i candidati alla carica di sindaco supplente. Un socio non può presentare né votare più di una lista, anche se per interposta persona o per il tramite di società fiduciarie. Un candidato può essere presente in una sola lista, a pena di ineleggibilità. La lista per cui non siano state rispettate le previsioni che precedono si considera come non presentata.

Al termine della votazione, dalla lista che ha ottenuto, nel corso della relativa riunione assembleare, il maggior numero dei voti sono tratti, in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati nelle sezioni della lista, n. 2 sindaci effettivi e n. 1 sindaco supplente; dalla seconda lista che ha ottenuto il maggior numero dei voti e che non sia collegata neppure indirettamente con i soci che hanno presentato o votato la lista che ha ottenuto il maggior numero di voti sono tratti, in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati nelle sezioni della lista, n. 1 sindaco effettivo e n. 1 sindaco supplente. La presidenza del Collegio Sindacale spetta al candidato al primo posto della sezione dei candidati alla carica di sindaco effettivo della lista più votata.

Qualora sia stata presentata una sola lista, l'Assemblea dei Soci esprime il proprio voto su di essa; qualora la lista ottenga la maggioranza richiesta dall'articolo 2368 del Codice Civile e seguenti, risultano eletti, come sindaci effettivi, i n. 3 candidati indicati in ordine progressivo nella sezione relativa e, come sindaci supplenti, i n. 2 candidati indicati in ordine progressivo nella sezione relativa; la presidenza del Collegio Sindacale spetta alla persona indicata al primo posto della sezione dei candidati alla carica di sindaco effettivo nella lista presentata.

In mancanza di liste e nel caso in cui attraverso il meccanismo del voto per lista il numero di candidati eletti risulti inferiore al numero stabilito dallo Statuto, il Collegio Sindacale viene, rispettivamente, nominato o integrato dall'Assemblea dei Soci con le maggioranze di legge. In caso di cessazione di un sindaco, qualora siano state presentate più liste, subentra il supplente

appartenente alla medesima lista di quello cessato. In ogni altro caso, così come in caso di mancanza di candidati nella lista medesima, l'Assemblea dei Soci provvede alla nomina dei sindaci effettivi o supplenti, necessari per l'integrazione del Collegio Sindacale, con votazione a maggioranza relativa senza vincolo di lista. In ipotesi di sostituzione del Presidente del Collegio Sindacale, il sindaco subentrante assume anche la carica di Presidente del Collegio Sindacale, salvo diversa deliberazione dell'Assemblea dei Soci a maggioranza assoluta.

Poteri, doveri e funzioni dei sindaci sono stabiliti dalla legge. Le riunioni del Collegio Sindacale possono svolgersi per audio conferenza o teleconferenza, secondo quanto stabilito in tema di riunioni consiliari.

Società di revisione

Ai sensi dell'articolo 27 dello Statuto, la revisione legale è svolta da una società di revisione legale avente i requisiti di legge e iscritta nell'apposito registro.

2.3 Diritti, privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti

Ai sensi dell'articolo 10 dello Statuto, le Azioni sono liberamente trasferibili.

Ai sensi dell'articolo 8 dello Statuto, l'Assemblea straordinaria dei Soci può deliberare l'emissione di categorie di azioni privilegiate, categorie di azioni fornite di diritti diversi anche per quanto concerne l'incidenza delle perdite, ovvero azioni senza diritto di voto, con diritto di voto plurimo o limitato a particolari argomenti o con diritto di voto subordinato al verificarsi di particolari condizioni non meramente potestative, così come l'emissione di strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali o di diritti amministrativi, escluso il diritto di voto nell'Assemblea dei Soci, ai sensi dell'articolo 2346, sesto comma, e dell'articolo 2349, secondo comma, del codice civile.

Inoltre, ai sensi dell'articolo 9 dello Statuto, la Società può emettere obbligazioni, anche convertibili in azioni o con *warrant*, al portatore o nominative, nel rispetto delle disposizioni di legge.

Ai sensi dell'articolo 29 dello Statuto, gli utili netti risultanti dal bilancio approvato, previa deduzione della quota destinata a riserva legale, possono essere distribuiti ai soci o destinati a riserva, secondo la deliberazione dell'Assemblea dei Soci. In presenza delle condizioni e dei presupposti richiesti dalla legge, la Società può altresì distribuire acconti sui dividenti. È consentita, nei modi e nelle forme previste dalla legge, l'assegnazione di utili ai prestatori di lavoro subordinato della Società e/o di società controllate, mediante l'emissione di azioni, ai sensi dell'articolo 2349, primo comma, c.c.

2.4 Disciplina statutaria relativa alla modifica dei diritti dei possessori delle azioni

Ai sensi dell'articolo 13 dello Statuto, i soci hanno diritto di recedere nei casi e con gli effetti previsti dalla legge. Non spetta tuttavia il diritto di recesso in caso di proroga del termine di durata della Società o di introduzione di limiti alla circolazione delle Azioni.

2.5 Disposizioni statutarie delle assemblee dell'Emittente

Convocazioni

Ai sensi dell'articolo 14 dello Statuto, l'Assemblea dei Soci viene convocata mediante avviso pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana o, in alternativa, in almeno uno dei seguenti quotidiani: "*MF-Milano Finanza*", "*Italia Oggi*", "*ilSole24Ore*" e "*Corriere della Sera*" e, in ogni caso, sul sito *internet* della Società, almeno 15 giorni prima di quello fissato per la riunione in prima convocazione.

L'Assemblea dei Soci può essere convocata anche fuori dal Comune ove si trova la sede sociale, purché in Italia. L'Assemblea ordinaria dei Soci per l'approvazione del bilancio deve essere convocata entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale, ovvero, nei casi previsti dall'articolo 2364, secondo comma, c.c., entro 180 giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale, fatto salvo ogni ulteriore termine previsto dalla disciplina normativa vigente.

Pur in mancanza di formale convocazione, l'Assemblea dei Soci è validamente costituita in presenza dei requisiti richiesti dalla legge.

Diritto di intervento e rappresentanza

Ai sensi dell'articolo 15 dello Statuto, hanno diritto di intervenire alle riunioni dell'Assemblea dei Soci coloro ai quali spetta il diritto di voto.

La legittimazione all'intervento in Assemblea dei Soci e all'esercizio del diritto di voto è attestata da una comunicazione alla Società, effettuata da un intermediario abilitato, in conformità alle proprie scritture contabili, in favore del soggetto a cui spetta il diritto di voto. La comunicazione è effettuata dall'intermediario abilitato sulla base delle evidenze relative al termine della giornata contabile del 7° giorno di mercato aperto precedente la data fissata per l'Assemblea dei Soci in prima convocazione (c.d. *record date*). Le registrazioni in accredito e in addebito compiute sui conti successivamente a tale termine non rilevano ai fini della legittimazione all'esercizio del diritto di voto nella riunione assembleare. Le comunicazioni effettuate dall'intermediario abilitato devono pervenire alla Società entro la fine del 3° giorno di mercato aperto precedente la data fissata per l'Assemblea dei Soci in prima convocazione ovvero entro il diverso termine stabilito dalla CONSOB, d'intesa con la Banca

d'Italia, con regolamento. Resta ferma la legittimazione all'intervento e all'esercizio del diritto di voto qualora le comunicazioni siano pervenute alla Società oltre i suddetti termini, purché entro l'inizio dei lavori assembleari della singola convocazione.

Ogni azionista può farsi rappresentare nella riunione assembleare mediante delega scritta, conferita anche a persona non azionista, salve le incompatibilità e i limiti previsti dalla legge. L'intervento dei soci e l'esercizio del diritto di voto nelle assemblee ordinarie e straordinarie possono avvenire anche esclusivamente tramite "rappresentante designato" ai sensi della normativa pro tempore applicabile. Gli eventuali rappresentanti designati e le necessarie istruzioni operative sono riportati (anche per estratto o con rinvio ad ulteriore documentazione pubblicata sul sito internet della Società) nell'avviso di convocazione della riunione.

Competenze e maggioranze

Ai sensi dell'articolo 17 dello Statuto, l'Assemblea dei Soci delibera sulle materie previste dalla legge. In aggiunta l'Assemblea ordinaria dei Soci è competente ad autorizzare, ai sensi dell'articolo 2364, primo comma, n. 5), c.c., le seguenti decisioni dell'organo amministrativo: ***(i)*** acquisizioni che realizzino un "*reverse take over*" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan; e ***(ii)*** cessioni che realizzino un "*cambiamento sostanziale del business*" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, salvo che Borsa Italiana decida diversamente (iii) richiesta di revoca dalla negoziazione sull'Euronext Growth Milan delle Azioni, fermo restando quanto altro previsto dall'articolo 11-*ter* dello Statuto in tema di quorum deliberativo.

Inoltre, ai sensi dell'articolo 11-*ter* dello Statuto, l'eventuale richiesta di revoca dalla negoziazione sull'Euronext Growth Milan delle Azioni (fatte salve eventuali specifiche deroghe previste dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan) dovrà essere approvata con il voto favorevole di almeno il 90% dei voti espressi dagli azionisti presenti all'Assemblea dei Soci. Tale *quorum* deliberativo si applicherà a qualunque delibera della Società suscettibile di comportare, anche indirettamente, l'esclusione dalle negoziazioni degli strumenti finanziari sull'Euronext Growth Milan, così come a qualsiasi deliberazione di modifica della disposizione statutaria in commento.

Il predetto *quorum* deliberativo non si applica invece all'ipotesi in cui, per effetto dell'esecuzione della deliberazione, gli azionisti della Società si trovino a detenere o gli siano assegnate azioni ammesse alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, su un mercato regolamentato dell'Unione Europea o su di un sistema multilaterale di negoziazione registrato come "Mercato di crescita delle PMI" ai sensi dell'articolo 33 della Direttiva n. 2014/65 MIFID, come successivamente modificata e integrata, che abbia previsto tutele equivalenti per gli investitori ovvero – ricorrendone particolari condizioni – Borsa Italiana decida diversamente.

Fatti salvi i diversi *quorum* costitutivi e/o deliberativi previsti statutariamente, le deliberazioni dell'Assemblea dei Soci, in seduta ordinaria e in seduta straordinaria, sono prese con le maggioranze richieste dalla legge. I *quorum* costitutivi e deliberativi che fanno riferimento ad aliquote del capitale sociale sono sempre determinati computandosi – nelle relative assemblee e con riferimento esclusivamente alle materie di pertinenza in cui tale diritto di maggiorazione sia previsto – altresì gli eventuali diritti di voto plurimo. La legittimazione all'esercizio di diritti, diversi dal diritto di voto, spettanti in ragione del possesso di determinate aliquote del capitale sociale è, invece, sempre determinata prescindendosi dai diritti di voto plurimo eventualmente spettanti.

Verbalizzazione

Ai sensi dell'articolo 18 dello Statuto, le riunioni assembleari sono constatate da un verbale redatto dal segretario (designato dall'Assemblea dei Soci) e sottoscritto dal Presidente e dal segretario (ovvero, ove consentito, dal solo segretario). Nei casi di legge e quando l'organo amministrativo o il Presidente dell'Assemblea dei Soci lo ritengano opportuno, il verbale viene redatto da un Notaio. In tal caso, l'assistenza del segretario non è necessaria e il verbale può essere sottoscritto anche dal solo Notaio.

2.6 Descrizione di eventuali disposizioni statutarie che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente

Fatta eccezione per quanto previsto dal precedente Paragrafo 2.5– "*Competenze e maggioranze*", in relazione alle operazioni di "*reverse take over*", ove sono previste specifiche autorizzazioni assembleari di atti gestori così come il rispetto di altre previsioni di cui al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, lo Statuto non contiene disposizioni che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente.

Si precisa altresì che l'articolo 11 dello Statuto prevede che si rendano applicabili, per richiamo volontario e in quanto compatibili, le disposizioni in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria relative alle società quotate di cui al TUF e ai Regolamenti CONSOB di attuazione, limitatamente alle disposizioni richiamate nel Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Qualsiasi determinazione opportuna o necessaria per il corretto svolgimento dell'offerta (ivi comprese quelle eventualmente afferenti alla determinazione del prezzo di offerta) sarà adottata ai sensi e per gli effetti di cui all'articolo 1349 del codice civile, su richiesta della Società e/o degli azionisti, dal *panel* di cui al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, che disporrà anche in ordine a tempi, modalità e costi del relativo procedimento, nonché alla pubblicità dei provvedimenti così adottati in conformità al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan stesso.

L'articolo 11-*bis* dello Statuto prevede altresì che si rendano applicabili, per richiamo volontario e in quanto compatibili, anche le disposizioni relative alle società quotate di cui al TUF e ai Regolamenti CONSOB di attuazione in materia di obbligo di

acquisto e di diritto di acquisto di cui agli articoli 108 (fatta eccezione per il quinto comma) e 111 del TUF, nonché l'articolo 109 del TUF (anche con riferimento agli orientamenti espressi da CONSOB in materia di obbligo e diritto di acquisto ovvero agli orientamenti e/o disposizioni richiamati dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan al riguardo), il tutto comunque in quanto compatibili con l'applicazione degli articoli 108 e 111 del TUF e le ulteriori previsioni dello Statuto.

Ai fini della determinazione del corrispettivo di cui all'articolo 108, quarto comma, del TUF, funzionale all'esercizio dell'obbligo e del diritto di acquisto di cui agli articoli 108 e 111 del TUF, tale corrispettivo sarà pari al maggiore tra ***(i)*** il prezzo più elevato previsto per l'acquisto di titoli della medesima categoria nel corso dei 6 mesi precedenti il sorgere del diritto o dell'obbligo di acquisto da parte del soggetto a ciò tenuto, nonché da soggetti operanti di concerto con lui, per quanto noto al Consiglio di Amministrazione, e ***(ii)*** il prezzo medio ponderato di mercato degli ultimi 6 mesi prima del sorgere dell'obbligo o del diritto di acquisto.

Ai sensi dei menzionati articoli 11 e 11-*bis* dello Statuto, il superamento della soglia di partecipazione rilevante ai sensi degli articoli 106 e 108 del TUF (anche a seguito di eventuale maggiorazione del diritto di voto) non accompagnato dalla comunicazione al Consiglio di Amministrazione e dalla presentazione di un'offerta pubblica totalitaria e/o dalla comunicazione di esercizio dell'obbligo di acquisto nei termini previsti dalla disciplina richiamata comporta la sospensione del diritto di voto sulla partecipazione eccedente, che può essere accertata in qualsiasi momento dal Consiglio di Amministrazione.

Gli obblighi di cui all'articolo 106, terzo comma, lettera b), del TUF non si applicano sino alla data dell'assemblea convocata per approvare il bilancio relativo al 5° esercizio sociale successivo alla quotazione della Società, ai sensi dell'articolo 11 dello Statuto.

2.7 Descrizione di eventuali disposizioni statutarie che disciplinano la soglia di possesso al di sopra della quale vige l'obbligo di comunicazione al pubblico della quota di azioni posseduta

L'articolo 12 dello Statuto prevede espressamente un obbligo di comunicazione di partecipazioni rilevanti da parte degli azionisti al raggiungimento, al superamento di, o alla riduzione entro, una c.d. "partecipazione significativa" per essa intendendosi il 5% del capitale sociale rappresentato da azioni che conferiscono diritto di voto, anche qualora tale diritto sia sospeso e il raggiungimento o il superamento delle soglie del 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50%, 66,6%, e 90%, ovvero la riduzione entro le stesse..

Le variazioni della partecipazione che comportino un "*cambiamento sostanziale*" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan devono essere comunicate alla Società entro 4 giorni di negoziazione (ovvero il diverso termine previsto di volta in volta dalla disciplina richiamata), decorrenti dal giorno in cui è stata effettuata l'operazione (di acquisto, vendita, conferimento, permuta o in qualunque altro modo effettuata) che ha comportato il cambiamento sostanziale secondo i termini e le modalità previsti dalla normativa in tema di trasparenza e di informativa di cui al TUF e alle altre applicabili disposizioni regolamentari.

Nel caso in cui venga omessa la comunicazione, il diritto di voto inerente alle Azioni e agli strumenti finanziari per i quali la comunicazione è stata omessa è sospeso e la deliberazione dell'Assemblea dei Soci o il diverso atto, adottati con il voto o, comunque, con il contributo determinante della partecipazione di cui sopra, sono impugnabili secondo le previsioni del Codice Civile. La partecipazione per la quale non può essere esercitato il diritto di voto è computata ai fini della regolare costituzione della relativa riunione assembleare.

2.8 Condizioni previste dall'atto costitutivo e dallo Statuto per la modifica del capitale, nel caso che tali condizioni siano più restrittive delle condizioni previste per legge

Lo Statuto dell'Emittente non prevede condizioni più restrittive delle disposizioni di legge in merito alla modifica del capitale sociale.

1. CONTRATTI DI FINANZIAMENTO

Di seguito sono brevemente descritti i principali contratti di finanziamento in essere sottoscritti dall'Emittente o per i quali l'Emittente ha prestato garanzie fideiussorie.

1.1 Contratto di finanziamento tra Intesa Sanpaolo S.p.A. e l'Emittente in data 29 ottobre 2020

In data 29 ottobre 2020, la Società ha stipulato con Intesa Sanpaolo S.p.A. ("**Intesa**") un contratto di finanziamento, della durata di 72 mesi, ai sensi del quale è stato concesso all'Emittente un finanziamento per un ammontare, in linea capitale, di Euro 1.300.000,00.

Il rimborso di tale finanziamento è suddiviso in 48 rate mensili (la prima con scadenza il 29 novembre 2022 e l'ultima con scadenza il 29 ottobre 2026). È previsto un periodo di preammortamento di 24 rate mensili. Alla Data del Documento di Ammissione l'intero importo del finanziamento in questione è stato erogato in favore dell'Emittente e, al 30 giugno 2026 l'ammontare residuo da rimborsarsi è pari ad Euro 110.484,00.

Al finanziamento è applicato un tasso di interesse variabile pari al tasso Euribor a 1 mese aumentato dello spread dell'1,60%. Gli interessi di mora sono pari al tasso contrattuale suddetto aumentato di due punti percentuali.

Il finanziamento erogato è assistito dal Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese costituito ex art. 2, comma 100, lettera a) della legge 662/96.

Il contratto di finanziamento prevede una serie di impegni in capo alla Società, tra i quali si segnalano: *(i)* trasmettere a Intesa copia del bilancio annuale entro 30 giorni dall'approvazione dell'assemblea nonché l'ordine del giorno delle assemblee ordinarie e/o straordinarie non appena convocate, con obbligo di inviare altresì il relativo verbale entro 30 giorni; *(ii)* comunicare immediatamente a Intesa ogni cambiamento o evento di carattere tecnico, amministrativo, giuridico o contenzioso che possa modificare sostanzialmente in senso negativo la situazione patrimoniale, economica e finanziaria della Società o possa pregiudicarne la capacità operativa (quali, in via esemplificativa, l'instaurarsi di azioni esecutive, il verificarsi di circostanze che possano dar luogo al recesso di uno o più soci, la costituzione di patrimoni destinati ai sensi dell'art. 2447-*bis* c.c.); *(iii)* non abbandonare, sospendere o eseguire in modo non conforme il programma finanziato.

Costituiscono cause di decadenza dal beneficio del termine, oltre alle ipotesi previste dall'art. 1186 c.c., la richiesta di ammissione a procedure concorsuali o a procedure, anche di natura stragiudiziale, aventi effetti analoghi o che comunque comportino il soddisfacimento dei debiti e delle obbligazioni in genere con modalità diverse da quelle normali, ivi inclusa la cessione dei beni ai creditori.

È prevista la facoltà della banca di dichiarare risolto il contratto ai sensi dell'art. 1456 c.c. nell'ipotesi di inadempimento degli obblighi assunti dalla Società ai sensi del contratto di finanziamento.

Il contratto prevede la facoltà per la banca di esercitare il diritto di recesso in caso, tra l'altro, di: *(i)* convocazione di assemblea per deliberare la messa in liquidazione; *(ii)* fusione, scissione, cessione o conferimento di azienda oppure di ramo d'azienda non previamente autorizzate per iscritto da Intesa; *(iii)* inadempimento di obbligazioni di natura creditizia, finanziaria, nonché di garanzia, assunte nei confronti di qualsiasi soggetto; *(iv)* decadenza dal beneficio del termine, risoluzione, recesso per fatto imputabile alla Società rispetto a qualsiasi terzo finanziatore e relativamente a qualsiasi contratto stipulato (*cross default*).

Ai sensi del contratto di finanziamento è consentito il rimborso anticipato, totale o parziale. In caso di estinzione anticipata totale o parziale del finanziamento o di decadenza dal beneficio del termine, risoluzione del contratto, recesso, spetterà a Intesa unicamente un compenso percentuale sul capitale anticipatamente restituito nella misura dello 0,5%.

1.2 Contratto di finanziamento tra Intesa Sanpaolo S.p.A. e l'Emittente in data 30 giugno 2025

In data 30 giugno 2025, la Società ha stipulato con Intesa Sanpaolo S.p.A. ("**Intesa**") un contratto di finanziamento, della durata di 36 mesi, ai sensi del quale è stato concesso all'Emittente un finanziamento per un ammontare, in linea capitale, di Euro 1.000.000,00.

Il rimborso di tale finanziamento è suddiviso in 36 rate mensili (la prima con scadenza il 30 luglio 2025 e l'ultima con scadenza il 30 giugno 2028). Alla Data del Documento di Ammissione l'intero importo del finanziamento in questione è stato erogato in favore dell'Emittente e, al 30 giugno 2026 l'ammontare residuo da rimborsarsi è pari ad Euro 678.545,00.

Al finanziamento è applicato un tasso di interesse variabile pari al tasso Euribor a 1 mese aumentato dello spread dell'1,60%. Gli interessi di mora sono pari al tasso contrattuale suddetto aumentato di due punti percentuali.

Il finanziamento erogato è assistito dal Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese costituito ex art. 2, comma 100, lettera a) della legge 662/96.

Il contratto di finanziamento prevede una serie di impegni in capo alla Società, tra i quali si segnalano: *(i)* trasmettere a Intesa copia del bilancio annuale entro 30 giorni dall'approvazione dell'assemblea nonché l'ordine del giorno delle assemblee ordinarie e/o straordinarie non appena convocate, con obbligo di inviare altresì il relativo verbale entro 30 giorni; *(ii)* non modificare i principi contabili di redazione del bilancio, salvo che tale modifica non sia obbligatoria per legge ovvero sia richiesta dalla società di revisione; *(iii)* comunicare immediatamente a Intesa ogni cambiamento o evento di carattere tecnico, amministrativo, giuridico o contenzioso che possa modificare sostanzialmente in senso negativo la situazione patrimoniale, economica e finanziaria della Società o possa pregiudicarne la capacità operativa (quali, in via esemplificativa, l'instaurarsi di azioni esecutive, il verificarsi di circostanze che possano dar luogo al recesso di uno o più soci, la costituzione di patrimoni destinati ai sensi dell'art. 2447-*bis* c.c.); *(iv)* non abbandonare, sospendere o eseguire in modo non conforme il programma finanziato.

Costituiscono cause di decadenza dal beneficio del termine, oltre alle ipotesi previste dall'art. 1186 c.c., la richiesta di ammissione a procedure concorsuali o a procedure, anche di natura stragiudiziale, aventi effetti analoghi o che comunque comportino il soddisfacimento dei debiti e delle obbligazioni in genere con modalità diverse da quelle normali, ivi inclusa la cessione dei beni ai creditori.

È prevista la facoltà della banca di dichiarare risolto il contratto ai sensi dell'art. 1456 c.c. nell'ipotesi di inadempimento degli obblighi assunti dalla Società ai sensi del contratto di finanziamento.

Il contratto prevede la facoltà per la banca di esercitare il diritto di recesso in caso, tra l'altro, di: *(i)* convocazione di assemblea per deliberare la messa in liquidazione; *(ii)* fusione, scissione, cessione o conferimento di azienda oppure di ramo d'azienda non previamente autorizzate per iscritto da Intesa; *(iii)* inadempimento di obbligazioni di natura creditizia, finanziaria, nonché di garanzia, assunte nei confronti di qualsiasi soggetto; *(iv)* decadenza dal beneficio del termine, risoluzione, recesso per fatto imputabile alla Società rispetto a qualsiasi terzo finanziatore e relativamente a qualsiasi contratto stipulato dalla Società o da società del Gruppo (*cross default*).

Ai sensi del contratto di finanziamento è consentito il rimborso anticipato, totale o parziale. In caso di estinzione anticipata totale o parziale del finanziamento o di decadenza dal beneficio del termine, risoluzione del contratto, recesso, spetterà a Intesa unicamente un compenso percentuale sul capitale anticipatamente restituito nella misura dell'1%.

PARTE XVII – INFORMAZIONI SULLE PARTECIPAZIONI

Si riportano nella tabella che segue le principali informazioni, aggiornate alla Data del Documento di Ammissione, riguardanti le partecipazioni detenute, direttamente ed indirettamente, dall'Emittente in altre società.

Società	***% interessenza nel capitale sociale***	***Valore nominale della partecipazione***
Nabla Academy S.r.l.	100%	EUR 10.000
Nabla Cosmetics Inc.	100%	USD 5.000

Per ulteriori informazioni sulla struttura organizzativa di Nabla e delle società controllate e partecipate dalla stessa dall'Emittente stessa, si veda la Sezione Prima, Parte VII, Capitoli 1 e 2, del Documento di Ammissione. Per informazioni sulle attività delle società partecipate dall'Emittente, si veda altresì Sezione Prima, Parte VII, Capitolo 2 del Documento di Ammissione

.

SEZIONE SECONDA

PARTE I – PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI

1. RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

Per le informazioni relative alle persone responsabili, si rinvia alla Sezione Prima, Parte I, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

2. DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ

L'Emittente dichiara che, per quanto a propria conoscenza, le informazioni contenute nel Documento di Ammissione sono conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

Per le informazioni relative alle dichiarazioni di responsabilità, si rinvia alla Sezione Prima, Parte I, Capitolo 2, del Documento di Ammissione.

3. RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI

Per informazioni al riguardo, si rinvia alla Sezione Prima, Parte I, Capitolo 3, del Documento di Ammissione.

4. INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI

Per informazioni al riguardo, si rinvia alla Sezione Prima, Parte I, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.

5. AUTORITÀ COMPETENTE

CONSOB e Borsa Italiana non hanno né esaminato né approvato il contenuto del presente Documento di Ammissione.

Gli investitori dovrebbero quindi valutare in prima persona l'idoneità dell'investimento negli Strumenti Finanziari.

PARTE II – FATTORI DI RISCHIO

Per una descrizione dettagliata dei "*Fattori di rischio*" relativi all'Emittente, nonché al settore in cui l'Emittente e il Gruppo operano e all'ammissione alle negoziazioni delle Azioni Ordinarie e dei Warrant, si rinvia alla Sezione Prima, Parte IV, del Documento di Ammissione.

1. DICHIARAZIONE RELATIVA AL CAPITALE CIRCOLANTE

[Gli amministratori, dopo aver svolto tutte le necessarie e approfondite indagini, sulla scorta della definizione di capitale circolante – quale mezzo mediante il quale l'Emittente ottiene le risorse liquide necessarie a soddisfare le obbligazioni in scadenza – contenuta nelle Raccomandazioni "*ESMA update of the CESR recommendations. The consistent implementation of Commission Regulation (EC) No 809/2004 implementing the Prospectus Directive*" del 20 marzo 2013 (già Raccomandazione del CESR 05-054b del 10 febbraio 2005), ritengono che il capitale circolante a disposizione dell'Emittente sia sufficiente per le esigenze attuali, intendendosi per tali quelle relative ad almeno 12 mesi dalla Data di Ammissione.]

2. RAGIONI DELL'OFFERTA E IMPIEGO DEI PROVENTI

L'operazione è finalizzata all'ammissione alla negoziazione delle Azioni e dei Warrant su Euronext Growth Milan con l'obiettivo di ottenere maggiore visibilità sul mercato nazionale e internazionale nonché nuove risorse finanziarie. I proventi derivanti dall'Offerta saranno utilizzati al fine di contribuire a rafforzare la struttura patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e di supportare gli obiettivi di crescita e sviluppo, così come la realizzazione della strategia e dei programmi futuri descritti nella Sezione Prima, Parte VI, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.

PARTE IV – INFORMAZIONI RIGUARDANTI I TITOLI DA OFFRIRE E DA AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE

1. DESCRIZIONE DEL TIPO E DELLA CLASSE DEI TITOLI DA OFFRIRE E AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE, COMPRESI I CODICI INTERNAZIONALI DI IDENTIFICAZIONE DEI TITOLI (ISIN)

I titoli per i quali è stata richiesta l'Ammissione sono le Azioni Ordinarie e i Warrant.

Le Azioni Ordinarie sono prive del valore nominale espresso e hanno il codice ISIN (*International Security Identification Number*) IT0005730384.

I Warrant sono denominati "*Warrant Nabla 2026-2030*" e agli stessi è attribuito il codice ISIN IT0005730244.

L'Offerta Globale è realizzata mediante il Collocamento Istituzionale e il Collocamento Retail.

Caratteristiche principali del Collocamento Retail

Si riportano di seguito le principali caratteristiche del Collocamento Retail:

– Durata del Collocamento Retail

  Il periodo del Collocamento Retail avrà inizio il 8 settembre 2026 e terminerà il 14 settembre 2026 alle ore 15:00 (il "**Periodo del Collocamento Retail**"). La data di chiusura del Periodo del Collocamento Retail potrà essere modificata, stante la facoltà del Consiglio di Amministrazione della Società di chiudere anticipatamente il periodo del Collocamento Retail ovvero di prorogarlo. Tale decisione sarà comunicata al mercato entro le ore 17:00 del giorno antecedente la data di efficacia dell'anticipo o della proroga.

– Numero delle Azioni offerte nell'ambito del Collocamento Retail

  Nell'ambito del Collocamento Retail saranno offerte massime n. [__] Azioni.

– Soggetti legittimati, raccolta e trasmissione ordini

  Il Collocamento Retail è rivolto al pubblico indistinto in Italia con modalità tali, per qualità e/o quantità, che consentano di rientrare nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerte al pubblico di strumenti finanziari ai sensi delle applicabili disposizioni e di conseguente pubblicazione di un prospetto informativo.

– Modalità di raccolta degli ordini nell'ambito del Collocamento Retail

  Il Collocamento Retail si svolge mediante il servizio di distribuzione diretta di Borsa Italiana di cui all'art. 9-*bis* del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Le proposte di adesione saranno valide solo se immesse senza limite di prezzo, con validità Good-till-Cancel (GTC), con indicazione dell'identificativo fiscale. L'immissione delle proposte di adesione dovrà avvenire secondo le seguenti modalità:

  (i) nei giorni precedenti l'ultimo giorno del Periodo del Collocamento Retail: raccolta degli ordini in fase d'asta dalle ore 7:30 alle ore 17:40;

  (ii) nell'ultimo giorno del Periodo del Collocamento Retail: raccolta degli ordini dalle ore 7:30 alle ore 15:00. Nel medesimo giorno dalle ore 15:00 alle ore 17:45, l'intermediario incaricato riferisce l'ordine di vendita relativo al quantitativo oggetto del Collocamento Retail al Prezzo di Offerta determinato nell'ambito dell'Offerta Globale. I contratti sono eseguiti alle ore 17:45;

  (iii) le proposte di adesione sono espresse in numero di Azioni, senza indicazione di prezzo, e si intendono formulate al Prezzo di Offerta.

– Criteri di riparto

  Qualora le proposte di adesione complessivamente pervenute nel corso del Periodo del Collocamento Retail risultino superiori al quantitativo di Azioni oggetto del Collocamento Retail, il numero di azioni assegnato a ciascun aderente sarà determinato mediante un algoritmo iterativo casuale con quantità minima garantita, gestito da Borsa Italiana, secondo le seguenti modalità:

  (i) le proposte di adesione sono aggregate per identificativo fiscale;

  (ii) a ciascun codice fiscale è assegnata una quantità minima garantita pari al lotto minimo di collocamento;

  (iii) viene scelto un punto casuale nella lista delle proposte aggregate per identificativo fiscale, ordinate cronologicamente sulla base dell'ultimo ordine trasmesso da ciascun codice fiscale;

  (iv) a partire da tale punto, l'eventuale quantitativo residuo è distribuito assegnando un lotto minimo per volta, scorrendo la lista verso il basso fino a esaurimento del quantitativo oggetto del Collocamento Retail e fino a concorrenza della capienza di ciascuna proposta di adesione.

– Irrevocabilità delle adesioni

Le adesioni trasmesse dagli intermediari nell'ambito del Collocamento Retail sono irrevocabili. In caso di errore materiale, le adesioni possono essere cancellate dagli operatori su richiesta motivata rivolta a Borsa Italiana.

– Comunicazione agli aderenti del Collocamento Retail e procedure di assegnazione

Gli investitori che abbiano presentato proposte di adesione nell'ambito del Collocamento Retail saranno informati dell'assegnazione tramite il proprio intermediario. I risultati del Collocamento Retail saranno resi noti dall'Emittente mediante comunicato stampa da diffondersi entro la sera del giorno antecedente la Data di Ammissione.

Giotto Cellino SIM e Directa S.I.M. S.p.A., con sede legale in Torino (TO), Via Bruno Buozzi n. 5, iscritta all'Albo delle SIM al n. 59 ("**Directa**"), hanno sottoscritto un contratto di collaborazione e norme di servizio (il "**Contratto di Sub-Collocamento**") nell'ambito del modello del servizio di distribuzione diretta di Borsa Italiana di cui all'art. 9-*bis* del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Ai sensi del Contratto di Sub-Collocamento, Directa agisce in qualità di sub-collocatore e *assigned broker*, assumendo il ruolo di punto di accesso per la raccolta delle adesioni al Collocamento Retail da parte degli investitori *retail* nel rispetto della normativa MiFID II (Direttiva 2014/65/UE e relative disposizioni attuative) e di ogni altra norma applicabile in materia di prestazione di servizi di investimento. In particolare, Directa si è impegnata, tra l'altro, a *(i)* identificare e profilare i richiedenti in conformità alla normativa applicabile, incluse le disposizioni in materia di antiriciclaggio, *(ii)* mettere a disposizione dei richiedenti la bozza del Documento di Ammissione, *(iii)* raccogliere le adesioni del Collocamento retail, anche per via telematica, e trasmetterle a Giotto Cellino SIM entro i termini previsti, *(iv)* verificare la sussistenza di disponibilità liquide sufficienti sui conti dei richiedenti e procedere al regolamento del controvalore delle Azioni assegnate.

2. LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE I TITOLI SONO EMESSI

Le Azioni e i Warrant sono emessi in base alla legge italiana.

3. CARATTERISTICHE DEI TITOLI

Le Azioni sono nominative, liberamente trasferibili, prive di indicazione del valore nominale espresso e a godimento regolare.

I Warrant sono al portatore, circolano separatamente dalle Azioni alle quali sono abbinati e sono liberamente trasferibili.

Le Azioni e i Warrant sono assoggettati al regime di dematerializzazione ai sensi degli articoli 83-*bis* e seguenti del TUF e dei relativi regolamenti di attuazione e sono immessi nel sistema di gestione accentrata presso Euronext Securities.

4. VALUTA DI EMISSIONE DEI TITOLI

Le Azioni e i Warrant sono denominati in "euro".

5. DESCRIZIONE DEI DIRITTI CONNESSI AI TITOLI, COMPRESA QUALSIASI LORO LIMITAZIONE, E PROCEDURA PER IL LORO ESERCIZIO

Azioni

Le Azioni sono indivisibili e ciascuna di esse dà diritto a n. 1 voto in tutte le riunioni dell'Assemblea dei Soci di Nabla, in seduta ordinaria e in seduta straordinaria, nonché agli altri diritti patrimoniali e amministrativi secondo le disposizioni di legge e dello Statuto.

Le Azioni, nei casi e nei modi disciplinati dalla legge e dallo Statuto Sociale, conferiscono un diritto di opzione a favore dei soci per la sottoscrizione di nuove azioni emesse dalla Società, salvi casi di sua esclusione.

Gli utili risultanti dal bilancio approvato dall'Assemblea dei Soci, previa deduzione della quota destinata a riserva legale, possono essere distribuiti ai soci o destinati a riserva, secondo la deliberazione della stessa Assemblea dei Soci. Il pagamento dei dividendi avviene nei modi e nei termini fissati dalla deliberazione assembleare che dispone la distribuzione degli utili stessi.

In caso di liquidazione, le Azioni hanno diritto di partecipare alla distribuzione del residuo attivo ai sensi di legge. Non esistono altre categorie di azioni né diritti preferenziali abbinati alle stesse.

Il diritto ai dividendi si prescrive nei modi e nei tempi di legge, entro un quinquennio dalla data in cui sono divenuti esigibili a favore dalla Società.

Per maggiori informazioni sulle caratteristiche statutarie delle Azioni, si veda la Sezione Prima, Parte XV, Capitolo 1.

Warrant

I Warrant verranno assegnati automaticamente a titolo gratuito come segue:

(i) massimi n. 399.960 Warrant saranno assegnati gratuitamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni a favore di coloro che avranno acquistato e/o sottoscritto Azioni nell'ambito dell'Offerta (ivi incluse le Azioni acquistate per effetto della sovra-allocazione) nel rapporto di n. 1 Warrant ogni n. 10 Azioni sottoscritte nell'ambito dell'Offerta (incluse quindi quelle in "sovra-allocazione")

(ii) massimi ulteriori n. 899.960 Warrant verranno assegnati in favore di tutti coloro che risulteranno azionisti dell'Emittente ad una data da fissarsi a cura del Consiglio di Amministrazione che cadrà entro e non oltre il 31 dicembre 2027 nel rapporto di 1 Warrant ogni 10 Azioni detenute.

I portatori dei Warrant avranno la facoltà di sottoscrivere le Azioni di Compendio, nel rapporto di n. 1 Azione di Compendio per ogni n. [1] Warrant esercitato.

Per maggiori informazioni sui Warrant e sui termini e condizioni per il relativo esercizio, si rinvia al Regolamento Warrant, allegato in appendice al presente Documento di Ammissione nonché disponibile sul sito *internet* dell'Emittente [www.nabla-group.com].

6. DELIBERE, AUTORIZZAZIONI E APPROVAZIONI IN VIRTÙ DELLE QUALI I TITOLI SONO STATI O SARANNO CREATI E/O EMESSI

Per informazioni in merito alle delibere dell'Assemblea dei Soci dell'Emittente relative all'emissione delle Azioni, si rinvia alla Sezione Prima, Parte XV, Capitolo 1 , del Documento di Ammissione.

L'Offerta Globale è realizzata mediante:

- l'offerta di Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale rivolta a "investitori qualificati" (anche esteri), quali definiti dagli articoli 100 del TUF, 34-ter del Regolamento Emittenti e 35, comma 1, lettera d) del Regolamento Intermediari nonché investitori istituzionali esteri ai sensi della Regulation S dello United States Securities Act del 1933 ovvero altri soggetti nello spazio economico europeo (SEE), esclusa l'Italia, che siano "investitori qualificati / istituzionali" ai sensi dell'articolo 2(e) del Regolamento Prospetto (e in ogni caso con esclusione degli investitori istituzionali di Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti e ogni altro Paese estero nel quale il collocamento non sia possibile in assenza di una autorizzazione delle competenti autorità) con modalità tali per quantità dell'offerta e qualità dei destinatari della stessa da rientrare nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerta al pubblico di strumenti finanziari previsti dalle sopra menzionate disposizioni e dalle equivalenti disposizioni di legge e regolamentari applicabili all'estero, con conseguente esclusione dalla pubblicazione di un prospetto informativo ed includendovi altresì l'esercizio della c.d. opzione "green shoe";
- l'offerta di Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale in sottoscrizione esclusivamente al pubblico indistinto in Italia con modalità tali, per qualità e/o quantità, che consentano – così come per il Collocamento Istituzionale – di rientrare nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerte al pubblico di strumenti finanziari ai sensi delle applicabili disposizioni e di conseguente pubblicazione di un prospetto informativo.

Ai fini dell'Offerta Globale, la suddetta Assemblea ha altresì deliberato di conferire al Consiglio di Amministrazione e, per esso, al suo Presidente, con ampia facoltà di subdelega anche a terzi esterni al Consiglio, ogni più ampio potere occorrente per dare esecuzione a quanto deliberato ed in particolare: *(i)* il potere di determinare il numero finale delle azioni da offrire in sottoscrizione e il prezzo puntuale di sottoscrizione; *(ii)* il potere di determinare un eventuale prezzo massimo di sottoscrizione ed il prezzo definitivo di emissione delle azioni; (iii) il potere di determinare il puntuale numero delle azioni oggetto di emissione da allocare a valere su ciascuno degli aumenti di capitale deliberati, nei limiti del numero massimo di azioni deliberato dall'assemblea, nonché il correlato ammontare nominale dei predetti aumenti di capitale.

In esecuzione della suddetta delibera, il Consiglio di Amministrazione, in data 3 settembre 2026, ha deliberato di stabilire che, alla luce dell'intervallo di valorizzazione economica della Società quale risultante dalle attività di *pre-marketing*, l'intervallo del prezzo di emissione indicativo delle Azioni è compreso tra un minimo di euro 3,00 e un massimo di euro 3,60 per ciascuna Azione.

[In data [__] settembre 2026, il Consiglio di Amministrazione ha *(i)* deliberato di emettere n. [__] Azioni a valere sul Primo Aumento di Capitale; *(ii)* deliberato di emettere n. [__] Azioni a valere sul Secondo Aumento di Capitale e *(iii)* di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni destinate all'Offerta Globale in euro [__] cadauna, di cui euro [__] a capitale sociale ed euro [__] a titolo di sovrapprezzo.]

A tali fini, la Società ha conferito a Giotto Cellino SIM l'incarico di intermediario, ai sensi dell'articolo 6 della Parte II – "*Linee Guida*" del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, di *Euronext Growth Advisor*, *Global Coordinator*, *Bookrunner*.

La pubblicazione dei risultati dell'Offerta, ivi incluso il numero delle Azioni assegnate, cedute e sottoscritte, sarà effettuata dalla Società mediante apposito comunicato stampa.

L'approvazione del progetto di quotazione e la presentazione della domanda di ammissione alle negoziazioni delle Azioni e dei Warrant su Euronext Growth Milan è stata deliberata dall'Assemblea dei Soci dell'Emittente in data 29 luglio 2026 e – per le modalità operative – nel corso della conseguente riunione del Consiglio di Amministrazione in data [__] settembre 2026, con successiva fissazione del prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie rivenienti dagli Aumenti di Capitale e dei prezzi puntuali di sottoscrizione delle Azioni di Compendio rivenienti dall'Aumento di Capitale Warrant in data [__] settembre 2026.

7. DATA PREVISTA PER L'EMISSIONE DEI TITOLI

Dietro pagamento del prezzo di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie, queste ultime e i Warrant verranno messi a disposizione degli aventi diritto entro la Data di Inizio delle Negoziazioni, in forma dematerializzata, mediante contabilizzazione sui conti di deposito intrattenuti presso Euronext Securities.

I Warrant circolano separatamente dalle Azioni alle quali sono abbinati.

8. DESCRIZIONE DI EVENTUALI RESTRIZIONI ALLA TRASFERIBILITÀ DEI TITOLI

Lo Statuto Sociale e il Regolamento Warrant non prevedono limitazioni alla libera trasferibilità, rispettivamente, delle Azioni e dei Warrant.

Per informazioni sugli impegni contrattuali di *lock-up* assunti da [Genesis nonché dall'Emittente], si veda la Sezione Seconda, Parte V, Capitolo 4, del Documento di Ammissione.

9. DICHIARAZIONI SULL'ESISTENZA DI EVENTUALI NORME IN MATERIA DI OBBLIGO DI OFFERTA AL PUBBLICO DI ACQUISTO E/O DI OFFERTA DI ACQUISTO E DI VENDITA RESIDUALI IN RELAZIONE AI TITOLI

Poiché la Società non è società con titoli ammessi alla negoziazione in mercati regolamentati italiani, alla stessa non si applicano le disposizioni di cui agli articoli 105 e seguenti del Testo Unico della Finanza in materia di offerte pubbliche di acquisto obbligatorie.

L'Emittente ha previsto statutariamente che, a partire dall'Ammissione e sino a che non siano, eventualmente, rese applicabili in via obbligatoria norme analoghe, si rendono applicabili per richiamo volontario e in quanto compatibili le disposizioni relative alle società quotate di cui al Testo Unico della Finanza in materia di offerte pubbliche di acquisto obbligatorie, obbligo e diritto di acquisto – articoli 106, 108 (fatta eccezione per il quinto comma), 109 e 111 del Testo Unico della Finanza – e in materia di obblighi di comunicazione delle partecipazioni rilevanti – articolo 120 del Testo Unico della Finanza – (anche con riferimento ai Regolamenti CONSOB di attuazione e agli orientamenti espressi da CONSOB in materia, anche quali richiamati dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, inclusa la redazione a cura della Società del "comunicato dell'emittente").

Le norme del Testo Unico della Finanza e dei Regolamenti CONSOB di attuazione trovano applicazione, tra l'altro, con riguardo alla detenzione di una partecipazione superiore alla soglia del 30% del capitale sociale (anche a seguito di eventuale maggiorazione dei diritti di voto), ove per partecipazione si intende una quota, detenuta anche indirettamente per il tramite di fiduciari o per interposta persona, dei titoli emessi dalla Società che attribuiscono diritti di voto nelle deliberazioni assembleari riguardanti la nomina o la revoca degli amministratori. Pertanto, in tale caso, troverà applicazione l'obbligo di promuovere un'offerta pubblica di acquisto avente a oggetto la totalità delle azioni con diritto di voto.

Per maggiori informazioni si rinvia agli articoli 11, 11-*bis*, 11-*ter* e 12 dello Statuto, disponibile sul sito *internet* dell'Emittente [www.nabla-group.com], nonché alla Sezione Prima, Parte XV, Capitolo 2, del Documento di Ammissione.

10. OFFERTE PUBBLICHE DI ACQUISTO EFFETTUATE DA TERZI SULLE AZIONI DELL'EMITTENTE NEL CORSO DELL'ULTIMO ESERCIZIO O DELL'ESERCIZIO IN CORSO

Le Azioni non sono mai state oggetto di alcuna offerta pubblica di acquisto o di scambio, né la Società ha mai assunto la qualità di offerente nell'ambito di tali operazioni.

11. REGIME FISCALE

La normativa fiscale dello Stato dell'investitore e quella del Paese di registrazione dell'Emittente possono avere un impatto sul reddito generato dagli Strumenti Finanziari.

Pertanto, gli investitori sono tenuti a consultare i propri consulenti al fine di valutare il regime fiscale proprio dell'acquisto, della detenzione e della cessione degli Strumenti Finanziari, avendo riguardo anche alla normativa fiscale dello Stato dell'investitore (in caso di soggetti non residenti in Italia).

Alla Data del Documento di Ammissione, l'investimento negli Strumenti Finanziari non è soggetto a un regime fiscale specifico.

PARTE V – POSSESSORI DI TITOLI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA

1. INFORMAZIONI SUI SOGGETTI CHE OFFRONO IN VENDITA I TITOLI

Non vi sono possessori di Azioni Ordinarie che procedano alla vendita; le Azioni sono offerte esclusivamente in sottoscrizione da parte dell'Emittente.

2. AZIONI OFFERTE IN VENDITA

Non vi sono Azioni Ordinarie offerte in vendita, essendo le Azioni offerte esclusivamente in sottoscrizione.

3. SE UN AZIONISTA VENDITORE È UN AZIONISTA PRINCIPALE DELL'EMITTENTE, ENTITÀ DELLA SUA PARTECIPAZIONE SIA PRIMA SIA IMMEDIATAMENTE DOPO L'EMISSIONE

Si rinvia a quanto detto nei precedenti Capitoli della presente Parte V.

4. ACCORDI DI *LOCK-UP*

[Genesis ha assunto nei confronti del Global Coordinator l'impegno irrevocabile, per i 24 mesi successivi alla Data di Inizio delle Negoziazioni, a ***(a)*** non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita, trasferimenti o comunque atti di disposizione che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente, l'attribuzione o il trasferimento a terzi, a qualunque titolo e sotto qualsiasi forma, delle Azioni dagli stessi rispettivamente detenute (ovvero di altri strumenti finanziari, inclusi, tra l'altro, quelli partecipativi, che attribuiscano il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con, Azioni o altri strumenti finanziari, inclusi, tra l'altro, quelli partecipativi, che attribuiscano diritti inerenti o simili a tali Azioni o strumenti finanziari), ***(b)*** non approvare e/o effettuare, direttamente o indirettamente operazioni su strumenti derivanti che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni di cui alla precedente lettera (a), nonché ***(c)*** non promuovere e/o approvare operazioni di aumento di capitale o di emissione di prestiti obbligazionari convertibili in (o scambiabili con) Azioni o in buoni di acquisto/sottoscrizione in Azioni ovvero di altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che attribuiscano diritti inerenti o simili a tali Azioni o strumenti finanziari, fatta eccezione per gli aumenti di capitale effettuati ai sensi degli articoli 2446 e 2447 c.c., sino alla soglia necessaria per il rispetto del limite legale, anche per il tramite di conferimenti in natura.

Gli impegni che precedono potranno essere derogati in caso di preventivo consenso scritto dell'Euronext Growth Adivsor, che non sarà irragionevolmente negato, e non si applicano *inter alia* con riferimento a ***(i)*** operazioni di disposizioni derivanti da norme inderogabili di legge e/o regolamentari ovvero da ordini da parte dell'autorità giudiziaria, ***(ii)*** costituzione o dazione in pegno delle Azioni, purché all'azionista spetti il diritto di voto (salvo il caso di *default* degli impegni di finanziamento) e fermo restando che l'escussione del pegno da parte del creditore pignoratizio si considererà alla stregua di un inadempimento rispetto agli obblighi di *lock-up*, ***(iii)*** adesioni a eventuali offerte pubbliche di acquisto o scambio promosse sulle Azioni (fermo restando che, qualora tali offerte pubbliche di acquisto o scambio non vadano a buon fine, gli obblighi di *lock-up* riacquisteranno efficacia sino alla loro scadenza naturale), ***(iv)*** eventuali accordi con l'operatore specialista della Società, ***(viii)*** l'eventuale esercizio da parte del Global Coordinator dell'Opzione di Over Allotment o dell'Opzione Greenshoe.

Gli impegni di *lock-up* di cui sopra hanno per oggetto il 100% delle Azioni possedute da Genesis alla data del provvedimento di Ammissione alle negoziazioni rilasciato da Borsa Italiana.

Si fa infine presente che l'Emittente ha assunto nei confronti del Global Coordinator impegni di lock-up sostanzialmente analoghi a quelli sopra descritti, validi per un periodo di 24 mesi successivi alla Data di Inizio delle Negoziazioni e fatta eccezione, *inter alia*, *(i)* per gli Aumenti di Capitale e l'Aumento di Capitale Warrant, *(ii)* le operazioni di acquisto e disposizione di strumenti finanziari nell'ambito di piani di *buy-back* e/o a servizio di piani di incentivazione.]

PARTE VI – SPESE RELATIVE ALL'AMMISSIONE E ALL'OFFERTA

1. PROVENTI NETTI TOTALI E STIMA DELLE SPESE TOTALI RELATIVE ALL'AMMISSIONE

Si stima che le spese relative al processo di Ammissione e all'Offerta, ivi incluse le commissioni spettanti a Giotto Cellino SIM quale intermediario incaricato del collocamento degli Strumenti Finanziari e Global Coordinator, ammontino a circa euro [__] e saranno sostenute direttamente dall'Emittente.

Per informazioni sulla destinazione dei proventi dell'Offerta, si rinvia alla Sezione Seconda, Parte III, Capitolo 2, del Documento di Ammissione.

1. AMMONTARE E PERCENTUALE DELLA DILUIZIONE IMMEDIATA DERIVANTE DALL'OFFERTA

1.1 Confronto tra la partecipazione al capitale azionario e i diritti di voto degli attuali azionisti prima e dopo l'Aumento di Capitale derivante dall'Offerta, nell'ipotesi in cui gli attuali azionisti non sottoscrivano le nuove Azioni

Secondo le risultanze del libro soci dell'Emittente, nonché sulla base delle altre informazioni a disposizione della Società, alla Data del Documento di Ammissione il capitale sociale di Nabla, pari ad Euro 500.000 e rappresentato da n. 5.000.000 Azioni, è detenuto dai soggetti di cui alla tabella che riporta altresì indicazioni in merito ai diritti di voto.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*	*Diritti di voto*
Genesis	5.000.000	100%	100%
Totale	**5.000.000**	**100**	**100%**

Alla Data di Inizio delle Negoziazioni il capitale sociale dell'Emittente, rappresentato da complessive n. [__] Azioni, *(i)* in caso di integrale sottoscrizione delle n. [__] Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale e delle n. [__] Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale, *(ii)* e prima dell'eventuale esercizio dell'Opzione Greenshoe, sarà detenuto come segue.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*	*Diritti di voto*
Genesis	[__]	[__]	[__]%
Mercato (*)	[__]	[__]	[__]%
Totale	**[__]**	**100**	**100%**

(*) Si intendono gli investitori rientranti e non nella definizione di "flottante" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

La seguente tabella illustra la composizione del capitale sociale dell'Emittente in caso di *(i)* integrale sottoscrizione delle n. [__] Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale e delle n. [__] Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale, e *(ii)* integrale esercizio del diritto di acquisto delle complessive n. [__] Azioni a valere sull'Opzione Greenshoe.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*	*Diritti di voto*
Genesis	[__]	[__]	[__]%
Mercato (*)	[__]	[__]	[__]%
Totale	**[__]**	**100**	**100%**

(*) Si intendono gli investitori rientranti e non nella definizione di "flottante" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

La tabella che segue illustra la compagine sociale dell'Emittente all'esito dell'Aumento di Capitale Warrant, assumendo *(i)* l'integrale sottoscrizione delle n. [__] Azioni rivenienti dal Primo Aumento di Capitale e delle n. [__] Azioni rivenienti dal Secondo Aumento di Capitale, *(ii)* l'integrale esercizio del diritto di acquisto delle complessive n. [__] Azioni a valere sull'Opzione Greenshoe, e *(iii)* l'emissione integrale dei Warrant e la correlativa integrale sottoscrizione delle Azioni di Compendio da parte di tutti i soggetti a cui i Warrant sono stati attribuiti.

Azionista	*N. di azioni*	*% sul numero di azioni in circolazione*	*Diritti di voto*
Genesis	[__]	[__]	[__]%
Mercato (*)	[__]	[__]	[__]%
Totale	**[__]**	**100**	**100%**

(*) Si intendono gli investitori rientranti e non nella definizione di "flottante" ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

1.2 Confronto tra il valore del patrimonio netto per Azione e il prezzo di offerta per Azione nell'Offerta

La tabella che segue riporta il valore del patrimonio netto per Azione alla data del 31 dicembre 2025 e il prezzo per Azione ai sensi dell'Offerta.

Patrimonio netto per Azione al 31 dicembre 2025 (in euro)	*Prezzo per Azione ai sensi dell'Offerta (in euro)*
0,81	[__]

2. EFFETTI DILUITIVI NEL CASO IN CUI UNA PARTE DELL'OFFERTA SIA RISERVATA SOLO A DETERMINATI INVESTITORI

Non applicabile.

PARTE VIII – INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

1. CONSULENTI

Di seguito sono riportati i soggetti che partecipano all'operazione oggetto del presente Documento di Ammissione.

Soggetto	***Ruolo***
Nabla S.p.A.	Emittente
Giotto Cellino SIM S.p.A.	Euronext Growth Advisor, Global Coordinator, Bookrunner
Herbert Smith Freehills Kramer Studio Legale	Consulente legale
BDO Audit Services S.r.l.	Società di Revisione
RSM Società di Revisione e Organizzazione Contabile S.p.A.	Consulente fiscale
BPER Banca S.p.A.	*Specialist*

2. INDICAZIONE DI ALTRE INFORMAZIONI CONTENUTE NELLA SEZIONE SECONDA SOTTOPOSTE A REVISIONE O REVISIONE LIMITATA DA PARTE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

La Sezione Seconda del Documento di Ammissione non contiene informazioni aggiuntive, rispetto a quelle di cui alla Sezione Prima del presente Documento di Ammissione, che siano state sottoposte a revisione contabile completa o limitata.

INDICE DEGLI ALLEGATI

- Regolamento Warrant;
- Bilancio di esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2024;
- Bilancio di esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2025.