

CASTA DIVA GROUP

Sector: Media

BUY (unchanged)
Target: €4.50 (from €2.80)

Una storia di Creazione di Valore Tutt'Altro che Conclusa

ANALYST(s)

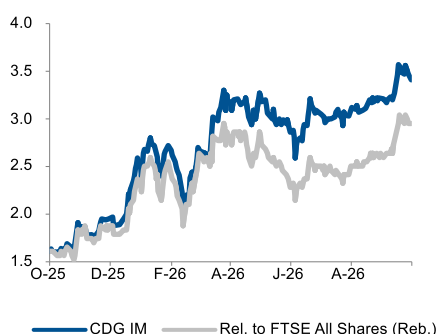
Chiara Tavazzi +39-02-77115.451

chiara.tavazzi@intermonte.it

Change (%)	2026E	2027E	2028E
Eps Adj.	n.m.	n.m.	

Key Data	October 19, 2026
Price (€)	3.41
Upside/(Downside)	32.0%
Sector	Media
Reuters Code	CDGI.MI
Bloomberg Code	CDG IM

Performance (%)	1M	3M	12M
Absolute	6.2%	10.7%	111.1%
Relative	11.3%	16.9%	81.3%
12M (H/L)		3.57/1.60	
3M Average Volume (th):		19.40	



Shareholder data

Total no. of Shares (mn):	20.6
Mkt Cap (€ mn):	70.3
Mkt Float (€ mn):	25.2
Mkt Float (in %):	35.9%
Main Shareholder:	
Reload S.P.A.	32.4%

Balance Sheet Data

Book Value (€ mn)	11.4
BVPS (€)	0.55
P/BV	6.2
Net Financial Position (€ mn)	-24.6
Enterprise Value (€ mn)	97.5

A oltre tre anni dalla nostra Initiation of Coverage, Casta Diva Group si presenta oggi come uno dei principali consolidatori del settore della comunicazione in Italia. Attraverso una combinazione di crescita organica e acquisizioni mirate, il Gruppo ha costruito una piattaforma leader nella Live Communication e nella Content Production, dimostrando una comprovata capacità di integrare e valorizzare le società acquisite. Operando in due mercati ancora altamente frammentati, riteniamo che Casta Diva disponga delle dimensioni, delle competenze e del track record necessari per continuare il proprio percorso di creazione di valore.

- **Il prossimo capitolo prende forma.** L'acquisizione del ramo eventi di Prodea Group, che aggiunge circa €12mn di ricavi e oltre €2mn di EBITDA e rafforza ulteriormente la leadership di mercato nella Live Communication, il ruolo di primo piano nella Cerimonia di Chiusura delle Paralimpiadi Milano Cortina 2026, a conferma delle competenze sviluppate nel segmento delle grandi cerimonie, i recenti riconoscimenti ottenuti dalla produzione scripted dedicata a Franco Battiato, il lancio di Rebel/OTT, AI Creative Studio dedicato allo sviluppo di contenuti audiovisivi attraverso l'intelligenza artificiale, nonché il record storico di oltre 100.000 presenze registrato per la stagione 2025/2026 del Blue Note Milano rappresentano alcune delle principali tappe di un anno caratterizzato dal rafforzamento del posizionamento competitivo del Gruppo e da una crescente visibilità internazionale, in un contesto reso più sfidante dal rallentamento registrato nell'area del Golfo.
- **Integrazione di Prodea, crescita organica e upgrading del mix supportano un CAGR EPS 2025-28 del 59%.** I ricavi beneficeranno dell'integrazione del ramo eventi di Prodea Group, del progressivo sviluppo organico delle attività esistenti e del crescente presidio dei segmenti a maggior valore aggiunto. L'espansione della redditività operativa è sostenuta sia dall'evoluzione del mix di business verso attività premium quali luxury events, medical congresses, large-scale ceremonies ed entertainment, sia della crescente integrazione delle società acquisite. La crescita dell'utile netto sottende la combinazione di maggiore redditività operativa e progressivo miglioramento del profilo finanziario del Gruppo. In tale contesto, stimiamo un CAGR 2025-28 del 7% per i ricavi, del 12% per l'EBITDA Adj. e superiore al 100% per l'utile netto, senza considerare il contributo di eventuali ulteriori operazioni di M&A.
- **BUY, tp €4.50.** Ampio spazio di consolidamento in mercati ancora altamente frammentati, comprovata capacità di creare valore attraverso l'integrazione delle acquisizioni, relazioni consolidate con clienti di primario standing, significative opportunità di cross-selling e crescente esposizione a segmenti premium rappresentano i principali pilastri del nostro investment case. A ciò si aggiunge il potenziale di emersione di valore derivante dal processo di valorizzazione strategica attualmente in fase di analisi. Nella nostra valutazione, tale opzionalità è riflessa attraverso uno premio speculativo, ponderato con probabilità del 50%, che più che compensa il liquidity discount applicato al valore fondamentale. Riteniamo pertanto che le attuali quotazioni non riflettano pienamente il valore del Gruppo e confermiamo la raccomandazione BUY, aumentando il target price a €4.50 ps (da €2.80).

Key Figures & Ratios	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Sales (€ mn)	121.9	132.9	140.0	152.4	162.9
EBITDA Adj (€ mn)	10.4	12.0	12.8	14.5	16.7
Net Profit Adj (€ mn)	1.4	1.5	0.7	3.3	5.3
EPS New Adj (€)	0.071	0.074	0.033	0.159	0.256
DPS (€)	0.040	0.000	0.010	0.054	0.088
EV/EBITDA Adj	4.7	3.8	7.6	6.5	5.3
EV/EBIT Adj	7.2	5.5	13.0	10.3	7.7
P/E Adj	19.9	18.2	nm	21.4	13.3
Div. Yield	1.2%	0.0%	0.3%	1.6%	2.6%
Net Debt/EBITDA Adj	1.6	1.3	1.9	1.5	1.0

The reproduction of the information, recommendations and research produced by Intermonte SIM contained herein, and any of its parts, is strictly prohibited. None of the contents of this document may be shared with third parties without Company authorization. Please see important disclaimer on the last page of this report

Intermonte SIM S.p.A. Milan 20122 (Italy) - Galleria de Cristoforis, 7/8 - phone: +39-02-77115.1 - fax: +39-02-77115.300

New York (US) - Plural Securities - 950 Third Avenue, suite 1702, zip 10022, New York - USA - Phone 1 212 388-5600

www.intermonte.it

CASTA DIVA GROUP - Key Figures

Profit & Loss (€ mn)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Sales	110.8	121.9	132.9	140.0	152.4	162.9
EBITDA	8.6	8.8	8.7	10.3	13.5	16.7
EBIT	5.4	5.2	5.1	5.0	8.2	11.5
Financial Income (charges)	-1.0	-1.5	-2.1	-1.7	-1.4	-1.4
Associates & Others	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	2.0
Pre-tax Profit	4.4	3.7	3.0	3.3	6.7	10.1
Taxes	-2.5	-2.7	-2.3	-2.9	-3.9	-4.8
Tax rate	56.8%	73.2%	76.1%	88.2%	57.6%	47.6%
Minorities & Discontinued Operations	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Net Profit	1.6	1.0	0.6	0.3	2.8	5.2
EBITDA Adj	10.2	10.4	12.0	12.8	14.5	16.7
EBIT Adj	7.1	6.8	8.4	7.5	9.2	11.5
Net Profit Adj	2.6	1.4	1.5	0.7	3.3	5.3
Per Share Data (€)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Total Shares Outstanding (mn) - Average	20.0	20.0	20.6	20.6	20.6	20.6
Total Shares Outstanding (mn) - Year End	20.0	20.0	20.7	20.7	20.7	20.7
EPS f.d	0.082	0.048	0.030	0.014	0.134	0.251
EPS Adj f.d	0.131	0.071	0.074	0.033	0.159	0.256
BVPS f.d	0.433	0.491	0.545	0.551	0.675	0.871
Dividend per Share ORD	0.080	0.040	0.000	0.010	0.054	0.088
Dividend per Share SAV	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Dividend Payout Ratio (%)	76.5%	81.7%	0.0%	35.0%	35.0%	35.0%
Cash Flow (€ mn)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Gross Cash Flow	5.4	4.6	4.3	5.7	8.2	10.5
Change in NWC	-3.5	-4.2	2.3	-2.3	-2.2	-1.4
Capital Expenditure	-5.9	-0.3	-5.1	-7.9	-2.6	-2.7
Other Cash Items	0.2	-2.3	0.0	-0.1	-0.1	-0.1
Free Cash Flow (FCF)	-4.0	0.0	1.5	-4.6	3.3	6.3
Acquisitions, Divestments & Other Items	-5.0	-5.7	0.1	-4.4	0.0	0.0
Dividends	-0.6	-0.7	-0.8	0.0	-0.2	-1.1
Equity Financing/Buy-back	-0.2	0.9	0.7	0.0	0.0	0.0
Change in Net Financial Position	-9.6	-7.7	1.5	-9.1	3.0	5.1
Balance Sheet (€ mn)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Total Fixed Assets	21.2	23.7	25.3	32.3	29.6	27.1
Net Working Capital	-1.3	6.2	4.6	6.9	9.1	10.6
Long term Liabilities	-1.6	-2.5	-2.9	-2.9	-2.9	-2.9
Net Capital Employed	18.4	27.3	27.0	36.3	35.8	34.8
Net Cash (Debt)	-9.3	-17.0	-15.5	-24.6	-21.5	-16.4
Group Equity	9.0	10.3	11.5	11.8	14.3	18.4
Minorities	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
Net Equity	8.7	9.8	11.1	11.4	13.9	18.0
Enterprise Value (€ mn)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Average Mkt Cap	21.5	28.5	27.7	70.5	70.5	70.5
Adjustments (Associate & Minorities)	-2.8	-3.1	-2.5	-2.5	-2.1	-1.6
Net Cash (Debt)	-9.3	-17.0	-15.5	-24.6	-21.5	-16.4
Enterprise Value	33.6	48.6	45.7	97.5	94.0	88.5
Ratios (%)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
EBITDA Adj Margin	9.2%	8.5%	9.0%	9.2%	9.5%	10.2%
EBIT Adj Margin	6.4%	5.6%	6.3%	5.4%	6.0%	7.0%
Gearing - Debt/Equity	103.1%	165.4%	134.8%	nm	150.0%	89.2%
Interest Cover on EBIT	5.4	3.5	2.4	2.9	5.7	8.0
Net Debt/EBITDA Adj	0.9	1.6	1.3	1.9	1.5	1.0
ROACE*	40.7%	22.6%	18.7%	15.8%	22.6%	32.5%
ROE*	31.8%	15.4%	14.3%	6.1%	26.0%	33.1%
EV/CE	2.5	2.1	1.7	3.1	2.6	2.5
EV/Sales	0.3	0.4	0.3	0.7	0.6	0.5
EV/EBITDA Adj	3.3	4.7	3.8	7.6	6.5	5.3
EV/EBIT Adj	4.8	7.2	5.5	13.0	10.3	7.7
Free Cash Flow Yield	-5.3%	0.1%	2.3%	-6.3%	4.9%	9.1%
Growth Rates (%)	2023A	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
Sales	32.6%	10.0%	9.0%	5.3%	8.9%	6.9%
EBITDA Adj	46.1%	1.7%	15.3%	7.0%	13.0%	15.2%
EBIT Adj	53.3%	-4.1%	23.5%	-10.1%	22.0%	25.3%
Net Profit Adj	18.5%	-45.5%	5.0%	-54.0%	376.7%	60.6%
EPS Adj	13.2%	-45.5%	3.4%	-54.7%	376.7%	60.6%
DPS	nm	-50.1%	nm	nm	440.8%	62.6%

*Excluding extraordinary items

Source: Websim Corporate estimates

Company in Brief

Company Description

Casta Diva Group è una piattaforma integrata della comunicazione leader nei settori della Live Communication e della Content Production. Attraverso società specializzate nei segmenti corporate events, luxury experiences, medical congresses, entertainment e produzioni audiovisive, il Gruppo supporta clienti nazionali e internazionali nella creazione di esperienze e contenuti ad elevato valore aggiunto.

Strengths/Opportunities

- Posizione di Leadership nei mercati di riferimento in cui opera
- Vocazione acquisitiva in mercati frammentati ed in progressivo consolidamento
- >160 top-tier clients con budget >150k
- Opportunità di cross-selling tra le diverse aree di business

Management

Chairman e CEO: Andrea De Micheli
CFO: Guido Palladini

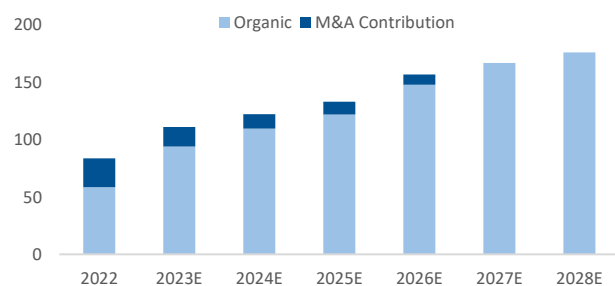
Shareholders

Reload S.p.A.	32.4%
Greenbone S.r.l.	5.5%
Andrea De Micheli	4.9%
Alkemia Capital	9.8%
Hoop Club Spa	5.2%
Alberto Previtali	5.8%
Treasury shares	0.25%
Mkt float	35.9%

Weaknesses/Threats

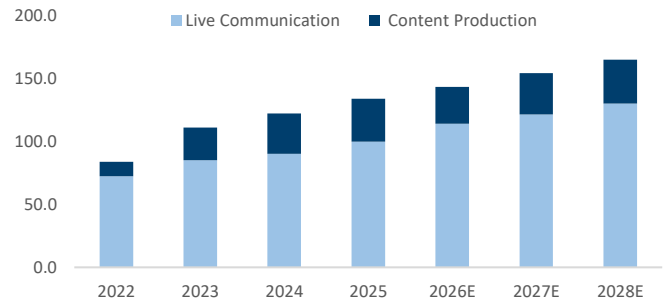
- Crescente complessità gestionale legata alle acquisizioni effettuate
- Elevata dipendenza dalle relazioni commerciali
- Ciclicità del mercato di riferimento
- Ridotta capitalizzazione e limitata liquidità del titolo

CDG — 2022-28E Consolidated Net Sales Evolution (€ mn)



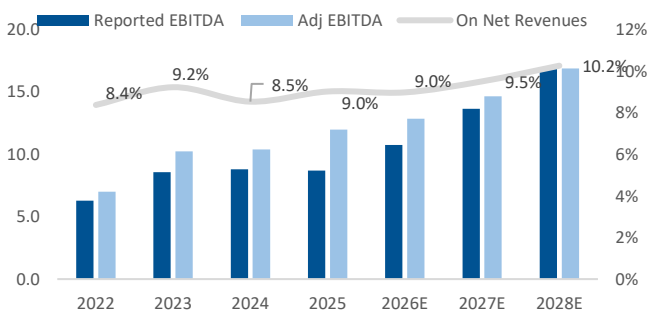
Source: Company Data & Websim Corporate estimates

CDG — 2022-28E Breakdown of Revenues by Business Unit (€ mn)



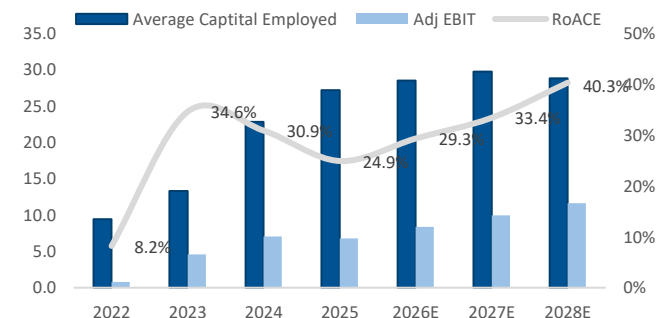
Source: Company Data & Websim Corporate estimates

CDG — 2022-28E EBITDA (€ mn) & EBITDA Margin (%)



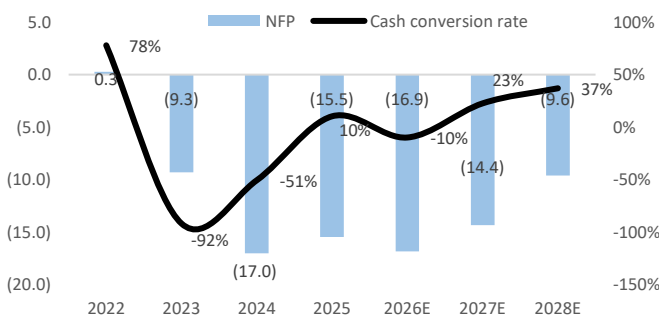
Source: Company Data & Websim Corporate estimates

CDG — 2022-28E Adj EBIT (€ mn) & Roace (%)



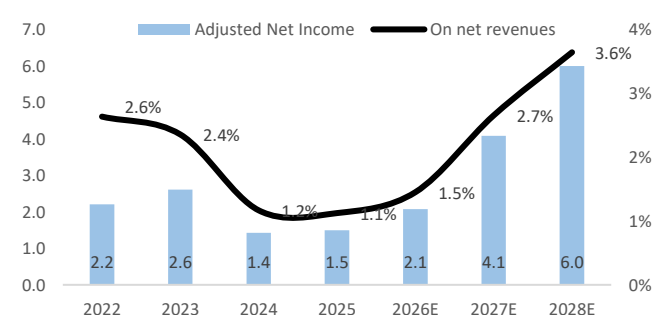
Source: Company Data & Websim Corporate estimates

CDG — 2022-28E NFP (€ mn) & Cash Conversion Rate (%)



Source: Company Data & Websim Corporate estimates

CDG — 2022-28E Adj Net Income (€ mn) & Net Income Margin (%)



Source: Company Data & Websim Corporate estimates

Contents

Company in Brief	3
Vent'anni di crescita, Internazionalizzazione e Consolidamento	5
Creare valore attraverso acquisizioni e integrazione	7
Ampio potenziale di consolidamento in mercati ancora frammentati	9
Mercato Live Communication.....	9
Mercato Content Production.....	11
Strategic Positioning & Growth Drivers	13
2022-2025 & 1H26 Historical Financials.....	14
2026-2028 Projections	17
Valutazione	19
Conclusioni.....	21
Appendix I: Overview of the Group's Operating Companies.....	22
Live Communication	22
Content Production	23
Appendix II: Group Structure, Governance & Sustainability	24
ESG & Sustainability Framework	25

Vent'anni di crescita, Internazionalizzazione e Consolidamento

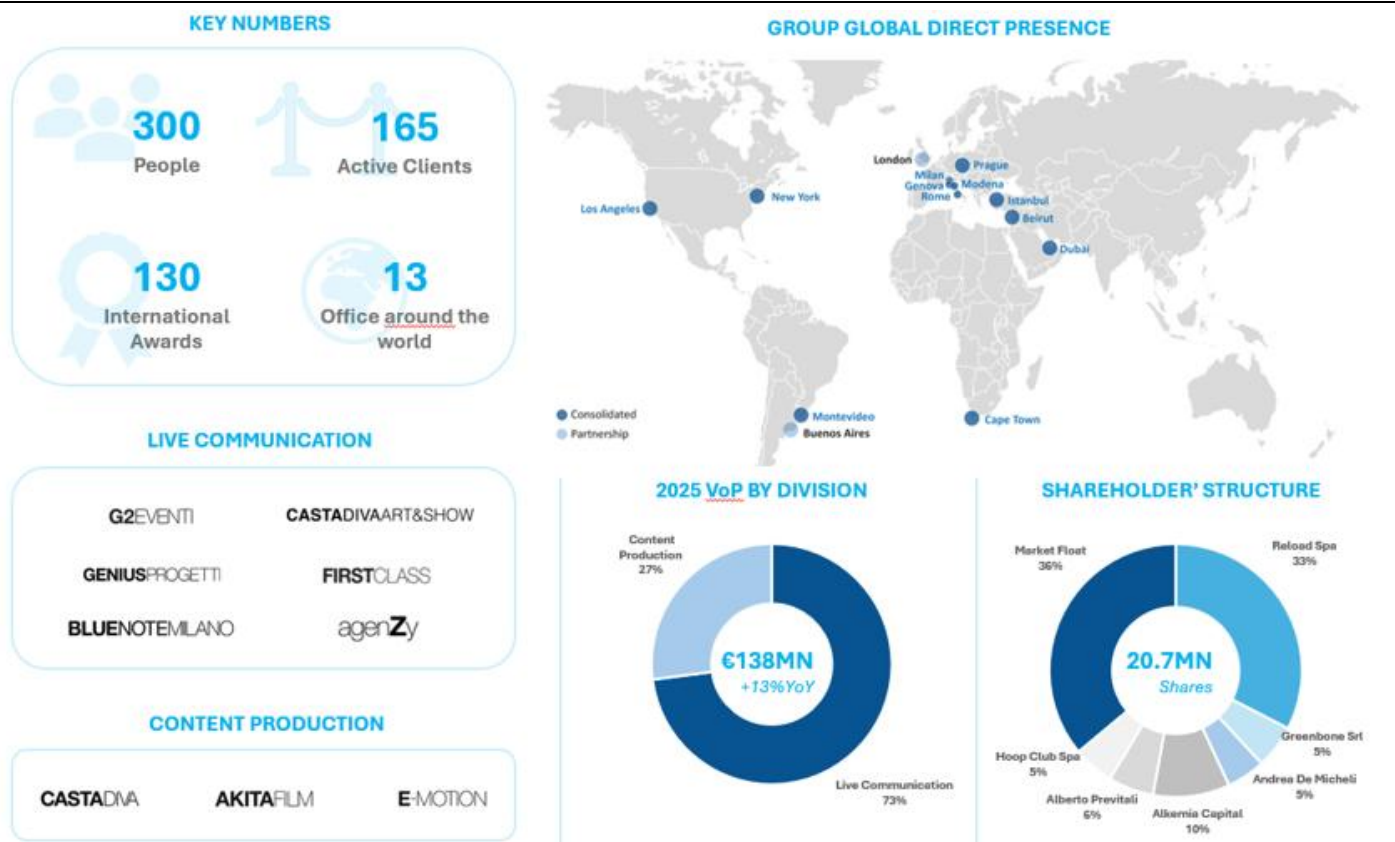
Con un valore della produzione 2025 superiore a €138 milioni ed un tasso di crescita medio annuo dei ricavi dalla sua fondazione pari al 20%, **Casta Diva Group, leader nella Live Communication e Content Production, si è distinta nel corso della propria storia per una spiccata vocazione acquisitiva.** Sono 16 le acquisizioni concluse nei 20 anni dalla fondazione della Società, avvenuta nel 2005, l'ultimo ingresso nel perimetro del Gruppo risale a inizio 2026 ed è quello di Prodea Group, società torinese attiva da oltre 30 anni nel mercato degli eventi con expertise nei campi di consumer event e business & corporate event. La combinazione di crescita organica e crescita per linee esterne ha consentito alla Società di consolidare una posizione di leadership in entrambi i segmenti di mercato nei quali opera, con indubbi vantaggi derivanti da una maggiore scala, nonché dall'ampliamento del proprio catalogo servizi e dalle conseguenti opportunità di cross-selling alla propria base clienti.

Coordinate e supervisionate centralmente, le due aree di *business* nelle quali la Società opera, sono presidiate da società operative specializzate in specifici segmenti di mercato:

- **Live Communication:** focalizzata nell'ideazione e organizzazione di eventi, anche in formato digitale, lanci di prodotto, *road show*, stand fieristici, viaggi *incentive*, attività di *team building*, conferenze stampa, concerti, mostre, *festival*, congressi ossia tutte le declinazioni della c.d. *Live Communication* rivolte principalmente ad aziende (B2B) ma anche a persone fisiche (B2C). In questo contesto si inserisce il leggendario locale Blue Note di Milano, luogo *cult* per gli amanti del *jazz* di tutto il mondo. Con €100.8mn di VoP la BU rappresenta il principale contributore ai risultati del Gruppo.
- **Content Production** specializzata nella produzione di *spot* pubblicitari, video digitali, programmi televisivi, documentari, film e cortometraggi; nel ha contribuito per il 27% circa del fatturato consolidato pari a €37.4mn.

Una vera e propria "multinazionale tascabile" della comunicazione, con presidio diretto in tredici città dislocate in quattro continenti cui fanno riferimento produttori di elevatissimo standing e che può vantare collaborazioni con oltre 165 dei principali clienti e brand a livello globale, di cui **10+** con accordi quadro pluriennali e oltre 130 premi internazionali vinti.

Casta Diva Group – Company at a Glance



Source: Websim Corporate elaborations on company data

Quotatasi sul segmento AIM (oggi Euronext Growth Milan) nel 2016 mediante reverse take-over¹ di Casta Diva Group in Blue Note, la Società presenta una struttura azionaria che combina la presenza di un azionista di controllo stabile con il crescente interesse da parte di investitori istituzionali. Reload S.p.A.² si conferma il principale azionista della Società, detenendo il 32.4% del capitale sociale e il 54.1% dei diritti di voto in virtù della delibera assembleare che ha statutarizzato il voto plurimo³ per gli azionisti che ne facciano richiesta alla Società, in virtù del possesso continuativo della propria partecipazione. Nel novembre 2025, l'azionariato di Casta Diva Group si è arricchito della presenza di investitori istituzionali, con l'ingresso di Alkemia Capital (9.77% del capitale) e Astra S.r.l. - Hoop Club (5.20%), l'operazione costituisce un'importante validazione della strategia perseguita dal management. Tra gli azionisti rilevanti della Società figurano anche Alberto Previtali, Greenbone s.r.l. e Andrea De Micheli⁴, i quali detengono rispettivamente il 5.8%, 5.5% ed il 4.9% del capitale sociale. A completamento, il **flottante di mercato si attesta al 35.9% del capitale**. Nel corso del 2026 la Società è stata inoltre inclusa nell'Indice Intermonte Valore Italia, paniere composto da 100 PMI quotate italiane selezionate sulla base di criteri di liquidità, governance e investibilità. L'iniziativa si inserisce nel più ampio progetto PMI2Change, volto a favorire l'incontro tra capitale e imprese quotate italiane. L'indice costituisce il punto di riferimento per un ETF a gestione attiva dedicato alle PMI quotate, che ha già raggiunto una raccolta di €100mn e un obiettivo di €500mn nel medio termine.

¹ In data 30 marzo 2016, Blue Note, Paolo Colucci (in qualità di socio di maggioranza relativa di Blue Note), Casta Diva Group, Reload (in qualità di socio unico di Casta Diva Group), Andrea De Micheli e Luca Oddo (soci di maggioranza di Reload) hanno sottoscritto l'Accordo Quadro per mezzo del quale hanno disciplinato il progetto di integrazione tra Blue Note e Casta Diva Group che verrà realizzato attraverso la Fusione per incorporazione di Casta Diva Group in Blue Note. Blue Note ha dato atto alla Fusione mediante un aumento di capitale sociale pari a n. 9.035.540

Azioni prive del valore nominale, per un controvalore di € 3.562.618, con conseguente annullamento del capitale sociale e delle riserve consolidate della Società Incorporanda pari, rispettivamente, a € 111.100 ed € 3.441.891. Gli organi amministrativi di Casta Diva Group e Blue Note hanno individuato un Rapporto di Cambio pari a 81,328, intendendo che per effetto della *business combination*, per ogni nominali € 1 (uno) del capitale sociale di Casta Diva Group, i soci della stessa riceveranno n. 81,328 azioni ordinarie Blue Note, prive del valore nominale, senza conguagli in denaro

² Il capitale sociale di Reload s.r.l. è, allo stato, detenuto da Harbinger s.r.l. con il 59% del capitale sociale e il 69% dei diritti di voto (famiglia Andrea De Micheli), Jean Marc Droulers, Lupo s.r.l., Magellano s.r.l., Greenbone s.r.l. e Fiducia s.r.l.

³ In data 19 maggio 2021, l'assemblea straordinaria di Casta Diva Group S.p.A. ha deliberato la modifica degli articoli 5 e 14 del precedentemente vigente statuto sociale e l'introduzione degli articoli *5-bis* e *5-ter*, volti a consentire alla Società di avvalersi della facoltà di emettere azioni a voto plurimo. In dettaglio, la modifica statutaria prevede che le Azioni a Voto Plurimo emesse dalla società attribuiscono gli stessi diritti delle Azioni Ordinarie, fatta eccezione per il diritto di voto, che spetta alle Azioni a Voto Plurimo in misura di 3 (tre) voti per ogni Azione. Allo stato, tutti i soci titolari di azioni *eligible* per l'attribuzione di voto plurimo hanno esercitato la propria facoltà di conversione

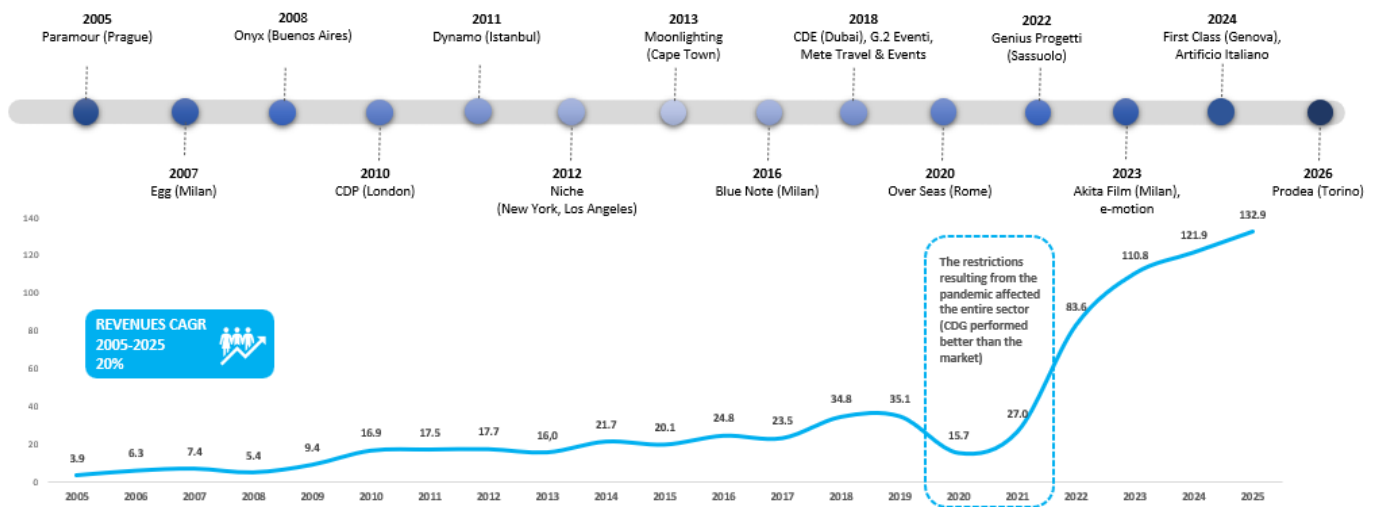
⁴ Partecipazione diretta che si somma alla partecipazione indirettamente detenuta da Andrea De Micheli tramite il veicolo societario Reload s.r.l.

Creare valore attraverso acquisizioni e integrazione

Con 16 acquisizioni completate dalla fondazione e 10 dalla quotazione, Casta Diva rappresenta uno dei più attivi consolidatori del settore della comunicazione in Italia. Il successo della strategia perseguita dal management non deriva esclusivamente dalla capacità di completare operazioni di M&A a multipli contenuti, ma soprattutto dalla capacità di rimuovere i vincoli alla crescita delle società acquisite e sostenerne lo sviluppo attraverso l'integrazione in una piattaforma più ampia e strutturata.

A distanza di quasi vent'anni, le due anime del Gruppo hanno seguito percorsi di sviluppo distinti ma complementari: da un lato, l'attuale divisione Content Production, caratterizzata da una progressiva espansione internazionale prima e dall'ampliamento delle competenze produttive poi; dall'altro, la divisione Live Communication, cresciuta principalmente attraverso acquisizioni mirate finalizzate all'ingresso in nuovi segmenti di mercato, all'ampliamento della base clienti e al raggiungimento di una maggiore scala operativa.

Casta Diva Group – Group's milestones



Source: Websim Corporate elaboration on Company Data

Le acquisizioni realizzate dal Gruppo hanno rappresentato i principali tasselli attraverso cui il management ha costruito l'attuale piattaforma integrata della comunicazione. Nel loro complesso, le 10 operazioni completate dalla quotazione hanno richiesto un investimento in equity superiore a €25mn e apportato oltre €80mn di ricavi incrementali, consentendo a Casta Diva di ampliare il proprio catalogo di competenze, presidiare nuovi segmenti di mercato e consolidare la leadership in entrambe le aree di business.

La strategia perseguita non si è limitata all'acquisizione di nuovi volumi di fatturato, ma ha mirato a creare valore supportando lo sviluppo delle società acquisite. In quest'ottica, Casta Diva si è focalizzata sull'acquisizione di eccellenze imprenditoriali che avevano raggiunto il limite della crescita stand-alone, sbloccandone il potenziale attraverso l'integrazione nella piattaforma di Gruppo.

Nel corso degli anni il Gruppo ha sviluppato un approccio particolarmente selettivo alla crescita per linee esterne, focalizzandosi su società caratterizzate da competenze distintive, relazioni consolidate con clienti di elevato standing e forte reputazione nei rispettivi segmenti di mercato.

In molti casi si tratta di realtà che, pur avendo raggiunto una posizione competitiva di rilievo nei rispettivi segmenti, presentano un potenziale di crescita non pienamente espresso a causa della limitata dimensione organizzativa e finanziaria, per cui risulta complessa la gestione di commesse di dimensioni maggiori. L'ingresso nel perimetro di Casta Diva consente a tali società di superare questi vincoli, beneficiando di una più ampia base clienti, maggiori capacità produttive e operative, opportunità di cross-selling e del supporto di una struttura manageriale e finanziaria più articolata.

L'efficacia di questo approccio emerge con evidenza dall'osservazione dell'evoluzione di alcune delle principali società entrate nel perimetro del Gruppo. G.2 Eventi ha registrato un giro d'affari superiore a €47mn nel 2025, a fronte di un fatturato di soli €12mn al momento dell'acquisizione, cui si sono aggiunti €5mn derivanti dall'incorporazione di Casta Diva Events, avvenuta nel 2019 e c.a. €7mn di Casta Diva Ideas nel 2024. Parimenti, Genius Progetti, che fu "trattata" nel 2021, quando fatturava circa €21mn, ha raggiunto nel 2025 un giro d'affari di €37mn. O più recentemente First Class che passata da €7.5mn a €9mn già nel primo esercizio successivo all'acquisizione. L'appartenenza a una piattaforma più ampia e strutturata ha consentito a tali realtà di accedere a opportunità commerciali altrimenti difficilmente raggiungibili, confermando la capacità di Casta Diva di trasformare l'attività di M&A in uno strumento di creazione di valore.

La tabella seguente riporta le principali operazioni realizzate dal Gruppo negli ultimi anni e le relative motivazioni strategiche, evidenziando la coerenza del percorso di consolidamento perseguito dal management e il contributo offerto da ciascuna acquisizione allo sviluppo della piattaforma Casta Diva.

Casta Diva Group – 2022-26 M&A Summary

Target	Year	Stake	Cash Out	Rev. at T0	EBITDA at T0	Net Debt at T0	EV/SALES	EV/EBITDA*	Strategic Rationale
Genius Progetti S.r.l.	2022	100%	6.2	22.4	3.6	-2.3	0.2x	1.6x	Luxury Events
Akita S.r.l.	2023	99%	8.3	13.0	2.8	-1.8	0.4x	3.5x	Content production Leadership
E-Motion S.r.l.	2024	70%	0.8	3.1	0.6	n.a.	0.4x	3.5x	Technical Production Capabilities
Artificio Italiano S.r.l.	2024	100%	0.1	0.9	n.a.	0	0.1x	n.a.	Large-Scale Ceremonies
First Class S.r.l.	2024	100%	3.2	7.5	0.7	n.a.	0.4x	4.3x	Medical Congresses
Prodea Events BU	2026	100%	3.0	11.9	2.2	0.4	0.3x	1.5x	Scale & Market Consolidation

Source: Websim Corporate elaboration on company data *based on past 3y average normalised EBITDA

Riteniamo che il track record sviluppato dal Gruppo nell'ambito delle operazioni di crescita per linee esterne assuma particolare rilevanza alla luce del mandato esplorativo conferito a DC Advisory ad aprile per l'analisi di possibili percorsi di valorizzazione strategica, confermando il valore industriale costruito attraverso anni di integrazione e consolidamento. La capacità di acquisire, integrare e sviluppare società specializzate all'interno di una piattaforma più ampia rappresenta un elemento di attrattività sia per investitori finanziari, interessati a proseguire un percorso di consolidamento in mercati ancora frammentati, sia per operatori industriali, che potrebbero beneficiare di una piattaforma integrata in grado di ampliare la presenza geografica, avere accesso al mercato italiano con una consolidata posizione di leadership e completare la propria gamma di servizi, con un'offerta integrata.

Ampio potenziale di consolidamento in mercati ancora frammentati

Come premesso, Casta Diva opera in due distinti segmenti del mercato della comunicazione: nell'ideazione e organizzazione di eventi (c.d. Live Communication) e ii) nella produzione di video, cortometraggi, film e spot pubblicitari (c.d. Content Production).

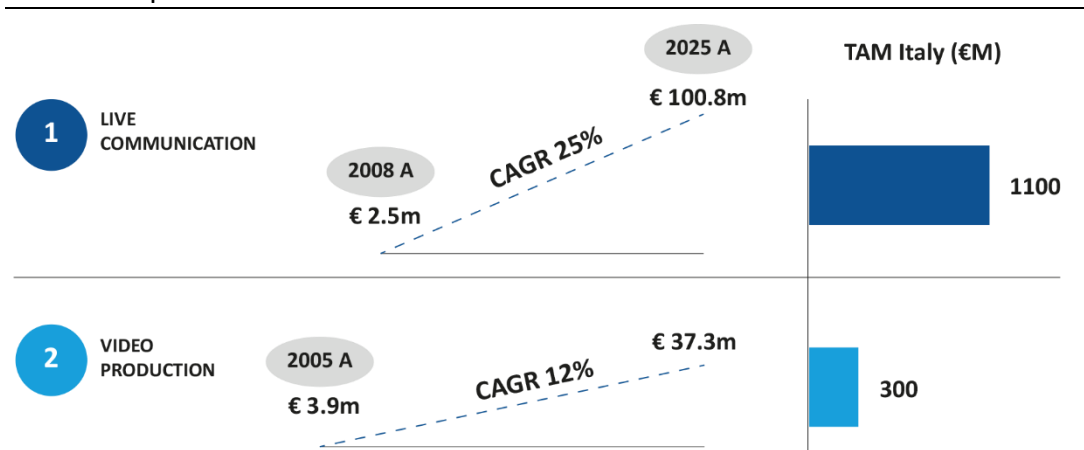
Nel complesso, i mercati di riferimento valgono circa €1.4 miliardi, per circa il 75% riconducibili alla Live Communication e per il restante 25% alla Content Production.

Grazie alla combinazione di crescita organica ed acquisizioni finalizzate dalla quotazione della Società, Casta Diva si è affermata come leader in entrambi i segmenti di mercato, detenendo una quota di mercato, in entrambi i casi, prossima al 10%.

Pur rappresentando livelli significativamente superiori rispetto a quelli storicamente detenuti dalla Società, tali quote non appaiono incompatibili con ulteriori operazioni di consolidamento, considerata l'elevata frammentazione che continua a caratterizzare i mercati di riferimento, costituiti da numerosi operatori di piccola e piccolissima dimensione e quote di mercato ancora relativamente contenute anche per i player leader.

La combinazione tra leadership di mercato, solido track record di M&A e capacità di integrazione delle società acquisite pone Casta Diva in una posizione privilegiata per continuare a svolgere un ruolo attivo nel processo di consolidamento del settore. In tale contesto, infatti, la dimensione raggiunta dal Gruppo costituisce un importante vantaggio competitivo, consentendo a Casta Diva di replicare un modello di crescita che ha già dimostrato la capacità di acquisire, integrare e creare valore attraverso le società entrate nel proprio perimetro.

Casta Diva Group– Video Content Production & Live Communication Total Addressable Market



Source: Websim Corporate elaboration on Company Presentation, May 2026

Mercato Live Communication

Secondo uno studio OICE⁵, nel 2025 sono stati realizzati in Italia oltre 360 mila tra congressi ed eventi business, in grado di attrarre oltre 28 milioni di partecipanti. Negli ultimi anni il mercato italiano della Live Communication ha completato il percorso di normalizzazione successivo alla pandemia, entrando in una nuova fase di maturità e consolidamento. Tra il 2022 e il 2025 la meeting industry italiana ha registrato una crescita media annua del 6.4%, raggiungendo un valore complessivo di circa €13.2 miliardi e confermando il ruolo sempre più strategico di congressi, eventi aziendali e format esperienziali all'interno delle attività di comunicazione delle imprese.

Pur in un contesto caratterizzato da persistenti tensioni geopolitiche, volatilità economica e pressione sui costi, il settore ha evidenziato una significativa resilienza, mantenendo sostanzialmente stabile il numero di eventi organizzati e consolidando i livelli di attività raggiunti nel periodo post-pandemico.

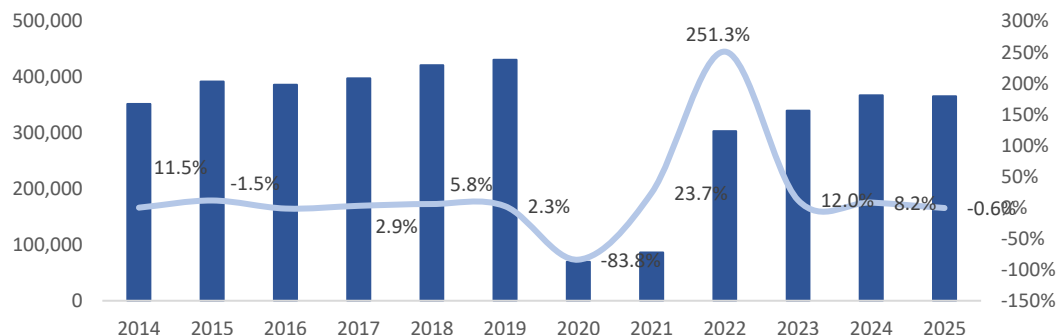
Parallelamente, il mercato sta attraversando una fase di profonda evoluzione qualitativa. Le aziende richiedono sempre più frequentemente eventi capaci di generare un impatto tangibile in termini di engagement, posizionamento del brand e relazioni con gli stakeholder. Cresce inoltre la domanda di format innovativi, esperienze immersive e location non convenzionali in grado di valorizzare i territori e offrire contenuti distintivi ai partecipanti.

Per queste ragioni dimensione, capacità progettuale e presenza territoriale assumono un'importanza crescente, favorendo gli operatori in grado di offrire ai clienti un servizio integrato e competenze trasversali lungo l'intera catena del valore. Pur rimanendo caratterizzato da una struttura competitiva frammentata, il

⁵ Osservatorio Italiano dei Congressi e degli Eventi, progetto di ricerca realizzato da ASERI (i.e. Alta Scuola di Economia e Relazioni Internazionali dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) e promosso da Federcongressi&eventi, organizzazione senza fine di lucro che rappresenta gli operatori pubblici e privati che svolgono attività connesse con il settore dei congressi e degli eventi.

settore presenta pertanto dinamiche che favoriscono processi di consolidamento, creando opportunità di crescita per i gruppi maggiormente strutturati.

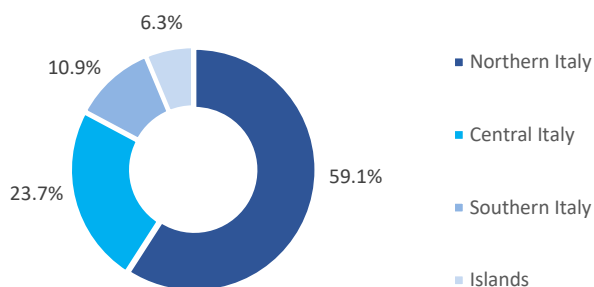
Live Communication Market – 2014-2025 Evolution of Events (#)



Source: Report OICE 2025

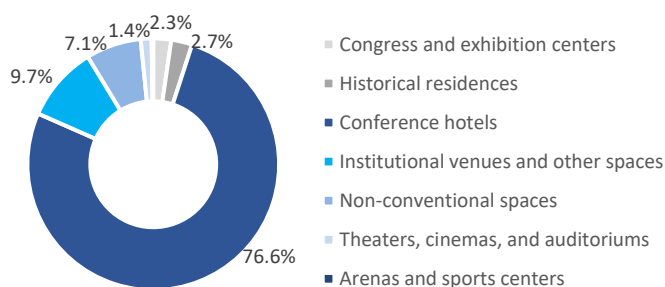
Osservando lo spaccato del mercato dei congressi e degli eventi per area geografica notiamo sostanziali differenze: il Nord Italia, che concentra il 53.4% delle sedi, ha ospitato il 59% degli eventi stimati a livello nazionale (+1.8 YoY) il Centro, che possiede il 25% delle sedi, ha ospitato il 24% degli eventi complessivi (-6.9% YoY); il Sud con circa l'14% delle sedi, ha ospitato l'11% degli eventi (+0.2% YoY); e infine le Isole, con l'8% delle sedi, hanno ospitato il 6.3% degli eventi (+1.2%YoY).

Live Communication Market – 2025 Breakdown of events by Geographic Area



Source: Report OICE 2025

Live Communication Market – 2025 Breakdown of events by Location⁶



Source: Report OICE 2025

Dal punto di vista delle sedi le strutture più rilevanti in materia di congressi ed eventi ospitati sono gli alberghi con sale meeting (77% degli eventi totali), seguiti da sedi istituzionali, sedi aziendali e altri spazi non convenzionali, dimore storiche e centri congressi e sedi fieristico congressuali. In ultima istanza, volendo analizzare gli eventi per tipologia di ente promotore, lo studio OICE afferma che gli eventi realizzati da associazioni, aziende e istituzioni hanno rappresentato nel loro insieme la stragrande maggioranza degli eventi totali (89.8%), con in particolare le imprese che hanno concentrato il 61% degli eventi nel 2025.

Secondo il *Monitor sul Mercato degli Eventi e della Live Communication*⁷, nel 2025 il mercato italiano degli eventi è cresciuto del 12%, raggiungendo un valore complessivo di €1,123mn. Le prospettive rimangono positive: il 37% delle aziende intervistate ha dichiarato di aver incrementato gli investimenti nel corso dell'ultimo anno, mentre il 52% prevede un ulteriore aumento nei prossimi esercizi, con il mercato atteso raggiungere circa €1,290mn entro il 2027.

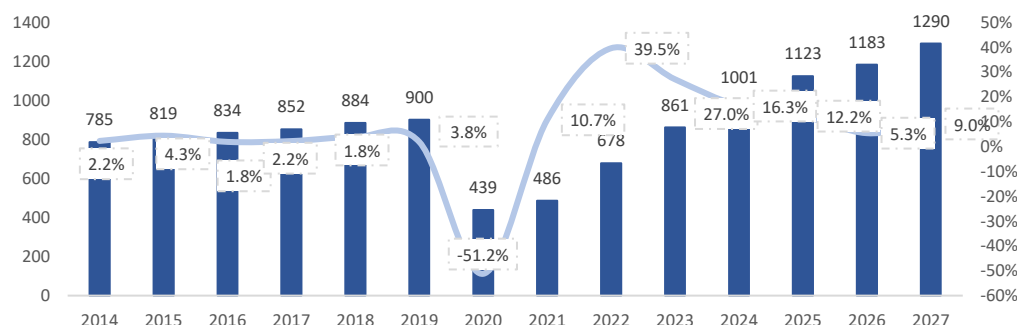
Nel corso dei 12 mesi precedenti la pubblicazione della ricerca, il 58% delle aziende intervistate ha dichiarato di aver commissionato almeno un evento B2B, il 49.3% un evento rivolto al target interno (B2I), il 43.7% un evento consumer (B2C).

Con riferimento alle diverse tipologie di eventi, le fiere e le attività ad esse collegate rappresentano il segmento più diffuso (30%), seguite dagli eventi privati (29%) e dalle convention aziendali (22.7%). In crescita anche gli eventi promossi da enti pubblici, che registrano un incremento del 5% rispetto all'anno precedente. Tale dinamica risulta riconducibile sia all'avvicinarsi di grandi appuntamenti internazionali, come Milano Cortina 2026, sia alla crescente propensione delle aziende ad associare il proprio brand a iniziative istituzionali e progetti di interesse collettivo.

⁶ Per spazi non convenzionali si intendono sedi aziendali, parchi divertimenti, centri commerciali, stabilimenti termali, luoghi di enti religiosi, tenute agricole, ecc.

⁷ Studio realizzato annualmente da AstraRicerche per AdcGroup su un campione di circa 300 aziende (XXI edizione)

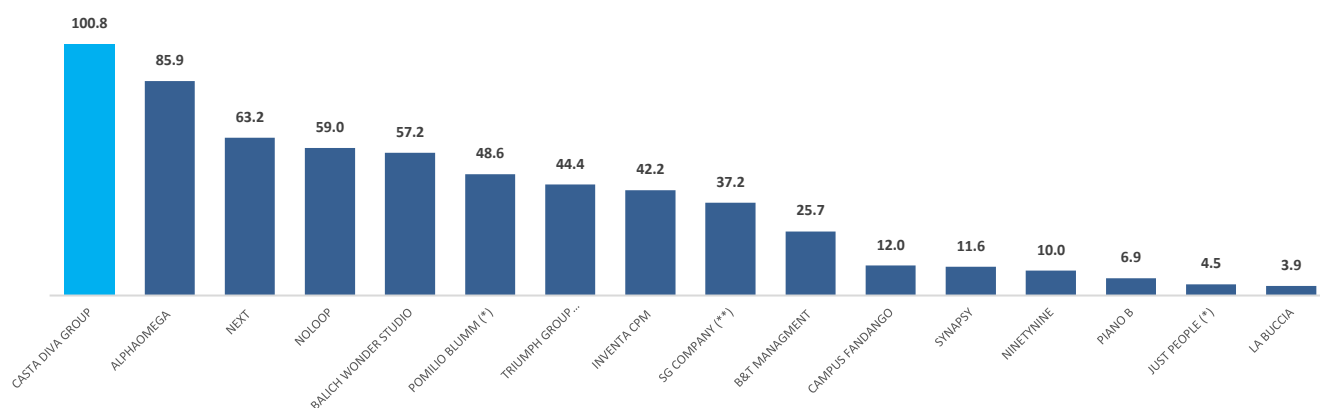
Live Communication Market – Italian Market Size and Evolution (€ mn, YoY performance)



Source: AstraRicerche, XXI Monitor sul mercato degli Eventi e della Live Communication in Italia 2025

Con un valore della produzione 2025 superiore a €100mn Casta Diva detiene una posizione di leadership nel comparto Live Communication domestico, con una quota di mercato pari circa al 10%. Nonostante il significativo percorso di crescita per linee esterne realizzato negli ultimi anni, il settore continua a presentare un elevato grado di frammentazione, con numerosi operatori di piccola e piccolissima dimensione e quote di mercato ancora relativamente contenute anche per i player leader. Le recenti operazioni realizzate a livello internazionale evidenziano peraltro il crescente interesse industriale verso gli operatori specializzati nei segmenti degli eventi premium e delle grandi cerimonie. Ne è un esempio l'acquisizione della maggioranza di Balich Wonder Studio da parte del gruppo Banijay nel 2023, operazione che ha coinvolto uno dei principali operatori mondiali nel comparto delle grandi cerimonie e del live entertainment ad elevato contenuto creativo. A nostro avviso, tale configurazione lascia spazio a un ulteriore consolidamento del mercato e rafforza il ruolo di Casta Diva quale naturale aggregatore del settore, potendo fare leva sulla scala raggiunta, sul consolidato track record di integrazione delle acquisizioni e sulle opportunità di cross-selling offerte dalla propria piattaforma integrata.

Italian Live Communication Market Major Players and respective 2025 Value of Production (€mn)



Source: Websim Corporate elaboration on company data (*) 2024 data (**) Live communication BU

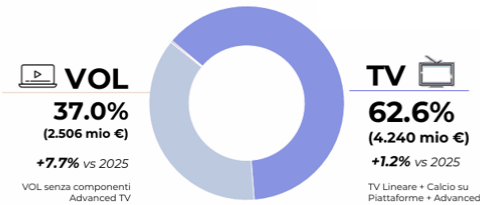
Mercato Content Production

Parallelamente alla crescita del mercato degli eventi, il settore della Content Production continua a beneficiare della profonda trasformazione che sta interessando il mercato della comunicazione e degli investimenti pubblicitari. Secondo le elaborazioni di UNA Media Hub, nel 2026 il mercato pubblicitario italiano è atteso raggiungere nel suo complesso circa €12.6 miliardi, in crescita del 2.9% rispetto all'anno precedente, confermando la capacità del settore di crescere anche in un contesto macroeconomico caratterizzato da elevata incertezza.

All'interno del mercato pubblicitario, il formato video si conferma il principale destinatario degli investimenti media, con una quota pari al 53.6% del totale e investimenti complessivi superiori a €6.7 miliardi. Alla tradizionale televisione lineare si affiancano oggi piattaforme streaming, Advanced TV e Video Online, un segmento che nel 2026 dovrebbe raggiungere circa €2.5 miliardi di raccolta pubblicitaria, registrando una crescita del 7.7% rispetto all'anno precedente, confermando il progressivo spostamento degli investimenti verso un ecosistema video sempre più digitale e multiplatforma.

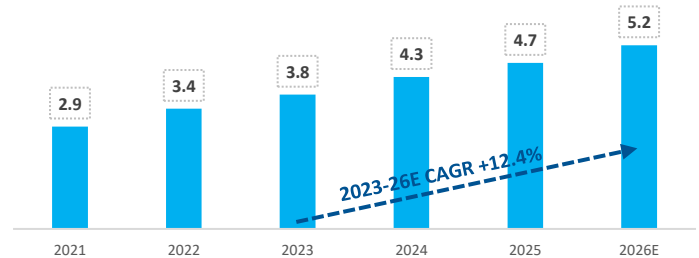
La progressiva frammentazione delle audience e la moltiplicazione dei canali distributivi stanno modificando radicalmente le esigenze dei brand, chiamati a sviluppare contenuti sempre più numerosi, personalizzati e adattabili a molteplici piattaforme. Contestualmente, l'espansione del branded content, dell'influencer marketing e dei formati digitali alimenta una crescente domanda di contenuti audiovisivi originali e ad elevato valore creativo.

Video Advertising – Expected 2026 Market Breakdown (%)



Source: UNA Media Hub, Nielsen, UNA estimates

Experiential Market – 2021 – 2026E Trend (Eu bn)



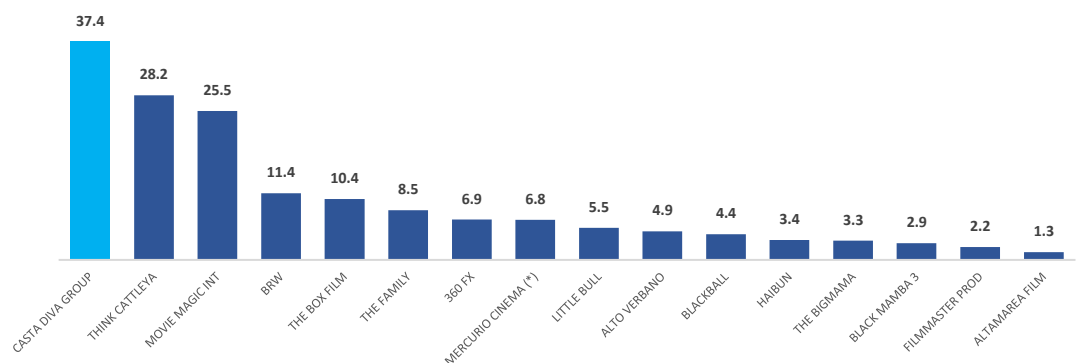
Source: UNA Media Hub, UNA estimates

Parallelamente, il mercato della comunicazione sta progressivamente ampliando i propri confini oltre il tradizionale advertising media. Secondo le stime di UNA, il **mercato dell'Experiential Marketing dovrebbe raggiungere circa €5.2 miliardi nel 2026**, in crescita con un CAGR del 12.4% nel periodo 2023-2026, e al suo interno gli eventi sono stimati in crescita del 15% sul 2025, evidenziando come aziende e brand attribuiscono un'importanza crescente alle attività capaci di generare coinvolgimento diretto, esperienza e relazione con il pubblico.

La convergenza tra comunicazione tradizionale, piattaforme digitali e nuovi modelli di fruizione dei contenuti rappresenta pertanto un importante driver di crescita strutturale per la divisione Content Production di Casta Diva, ampliando sia il mercato potenzialmente indirizzabile sia le opportunità di cross-selling con le attività di Live Communication.

In tale contesto, grandi eventi internazionali come **le Olimpiadi e Paralimpiadi Invernali di Milano Cortina 2026** hanno rappresentato un ulteriore fattore di supporto alla domanda sia di eventi sia di contenuti audiovisivi, generando opportunità per operatori in grado di offrire ai clienti competenze integrate lungo l'intera catena del valore della comunicazione. Secondo le stime di UNA, l'evento ha raggiunto una audience televisiva di circa 39mn i di individui, generato oltre 1.5 miliardi di visualizzazioni sui canali social e prodotto circa €40mn di ricavi pubblicitari tra TV e OOH (Out Of Home), evidenziando come la creazione di valore per brand e sponsor passi sempre più attraverso l'integrazione tra esperienza fisica, contenuti audiovisivi e distribuzione digitale.

Casta Diva Competitive Positioning in the content production market (€ mn)



Source: Websim Corporate elaboration on company data (*) 2024 data

Analogamente a quanto osservato nel comparto della Live Communication, anche il mercato della Content Production presenta un elevato grado di frammentazione, con una lunga coda di operatori specializzati e limitate concentrazioni di quote di mercato. In tale contesto, la scala raggiunta da Casta Diva e il consolidato track record maturato nell'identificazione e integrazione di realtà complementari potrebbero consentire al Gruppo di continuare a svolgere un ruolo attivo nel processo di consolidamento del settore.

Strategic Positioning & Growth Drivers

Unique Platform Aggregator

Operando in un mercato ancora altamente frammentato, Casta Diva ha costruito nel tempo una piattaforma integrata che combina competenze specialistiche nei settori della Live Communication e della Content Production. Con oltre €138mn di VoP nel 2025 e 10 acquisizioni completate dalla sua quotazione, per un controvalore complessivo in termini di equity superiore a €25mn, il Gruppo può vantare uno dei più solidi track record di integrazione e consolidamento nel settore della comunicazione in Italia. La scala raggiunta rappresenta non solo un vantaggio competitivo in termini commerciali e operativi, ma anche un elemento abilitante per il proseguimento della strategia di crescita per linee esterne, grazie alla capacità dimostrata di integrare realtà imprenditoriali di successo e accelerarne lo sviluppo all'interno di un ecosistema più ampio e strutturato.

Integrated Service Offering

La presenza di società specializzate in segmenti complementari consente al Gruppo di ampliare costantemente il perimetro dei servizi offerti ai clienti. Eventi corporate, luxury experiences, congressi medico-scientifici, produzioni audiovisive e intrattenimento convivono all'interno di un'unica piattaforma, generando significative opportunità di cross-selling e una crescente integrazione commerciale tra le diverse Business Unit.

Long-Term Client Relationships

La clientela del Gruppo comprende alcune delle più importanti aziende nazionali e internazionali attive nei settori automotive, consumer goods, healthcare, finance e telecommunications, tra cui Ferrari, Stellantis, Ferrero, Vodafone, Enel, Poste, Intesa Sanpaolo, Sky e Chiesi. Grazie a rapporti consolidati nel tempo e a numerosi accordi quadro e contratti pluriennali, Casta Diva beneficia di elevati livelli di retention e di una significativa quota di business ricorrente.

International Footprint

Alla capillare presenza sul territorio italiano si affianca una rete internazionale sviluppata attraverso aperture di sedi e acquisizioni mirate. Nel corso di oltre vent'anni di attività, Casta Diva ha sviluppato una presenza internazionale attraverso sedi operative in Europa, Medio Oriente, Africa e Americhe. Alla storica rete produttiva costruita da Casta Diva Pictures si è affiancato negli ultimi anni un crescente presidio dell'area GCC, ritenuta dal management uno dei mercati più interessanti per lo sviluppo delle attività di Live Communication, grandi cerimonie ed eventi internazionali. La combinazione tra coordinamento centrale e competenze locali consente al Gruppo di gestire progetti su scala internazionale e rappresenta un elemento differenziante rispetto a molti operatori domestici particolarmente apprezzato dai grandi clienti multinazionali.

Premium Market Exposure

Negli ultimi anni Casta Diva ha progressivamente ampliato la propria esposizione verso segmenti caratterizzati da elevate barriere all'ingresso e maggiore valore aggiunto, tra cui luxury events, medical congresses, large-scale ceremonies ed entertainment. In questo contesto si inserisce anche il coinvolgimento del Gruppo nella realizzazione della Cerimonia di Chiusura dei Giochi Paralimpici di Milano Cortina 2026, a conferma del crescente posizionamento di Casta Diva nel segmento delle grandi cerimonie internazionali. Inoltre, il management ha identificato nel settore moda e lusso una delle principali aree di sviluppo future, ritenendo che la crescente convergenza tra eventi, contenuti ed esperienze immersive possa offrire significative opportunità di crescita e ulteriore qualificazione del mix di business. Il Gruppo beneficia inoltre di un asset proprietario unico nel panorama italiano, Blue Note Milano, uno dei più noti jazz club europei, che nella stagione 2025/2026 ha registrato oltre 100.000 presenze.

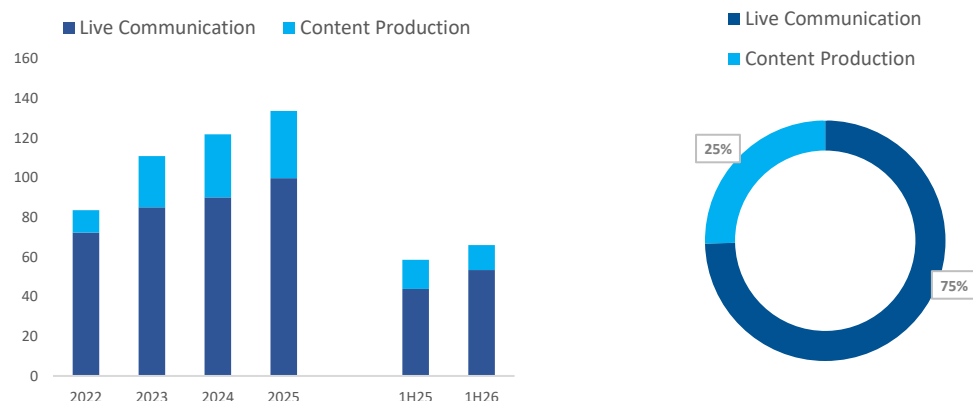
Building tomorrow's businesses

Accanto alle attività tradizionali, Casta Diva sta investendo nello sviluppo di nuovi motori di crescita in grado di rafforzarne il posizionamento competitivo. Rientrano in questo ambito le **produzioni fiction e i format televisivi proprietari**, con l'obiettivo di sviluppare competenze proprietarie nell'ambito delle produzioni fiction scripted, affiancando alla tradizionale attività di produzione pubblicitaria una crescente esposizione al mercato dell'entertainment e le iniziative dedicate alla comprensione dei linguaggi e dei comportamenti delle nuove generazioni attraverso **GenZ Pact**, supportando clienti e brand nella definizione di strategie di comunicazione sempre più efficaci. Parallelamente, il Gruppo sta esplorando le possibili applicazioni **dell'intelligenza artificiale** ai processi creativi, produttivi e di comunicazione, come dimostra il recente lancio di **Rebel/OTT, AI Creative Studio** dedicato allo sviluppo di contenuti audiovisivi attraverso modelli produttivi Full AI e ibridi. Pur rappresentando oggi una quota ancora contenuta del business, tali iniziative potrebbero contribuire nel tempo ad ampliare il mercato indirizzabile del Gruppo, rafforzarne la capacità innovativa e sostenere la crescita futura.

2022-2025 & 1H26 Historical Financials

Il 2025 ha rappresentato un importante banco di prova per il modello di business di Casta Diva Group, consentendo di apprezzarne le capacità di crescita in assenza di rilevanti variazioni di perimetro. In tale contesto, il Gruppo ha registrato una crescita del Valore della Produzione a perimetro omogeneo pari al 12.3%, dimostrando sia la solidità delle proprie leve organiche sia la capacità di generare valore dalla piattaforma costruita attraverso le acquisizioni perfezionate negli anni precedenti. Le evidenze emerse nel corso del 2026 mostrano un quadro più articolato: i ricavi dei primi nove mesi si sono attestati a €88.4 milioni (-6.4% a/a), risentendo del rallentamento registrato nell'area del Golfo, mentre il backlog per il 2026 è cresciuto del 7% a €25.9 milioni, confermando la continuità dell'attività commerciale e la validità delle principali direttrici di sviluppo del Gruppo.

Casta Diva Group – 2022-2025 & 1H25-26 Consolidated Net Turnover Development by Division (€ mn)



Source: Company data

La crescita registrata nell'ultimo triennio è stata sostenuta da due principali fattori: i) il rafforzamento della leadership nella Live Communication, attraverso l'ampliamento del presidio nei segmenti a maggior valore aggiunto, quali congressi medico-scientifici e grandi cerimonie, anche grazie alle acquisizioni di Artificio Italiano e First Class; ii) lo sviluppo della divisione Content Production, sostenuto sia dalla progressiva integrazione e valorizzazione di Akita Film ed E-Motion sia dall'espansione delle attività nell'ambito dell'entertainment televisivo, della produzione di format proprietari, contenuti premium e delle produzioni scripted.

Sotto il profilo del mix di business, la divisione Live Communication si conferma il principale contributore ai ricavi consolidati, con un giro d'affari pari a €99.7mn nel 2025 e un'incidenza prossima al 75% del fatturato totale. Parallelamente, la divisione Content Production ha proseguito il proprio percorso di crescita, passando da €11.3 milioni nel 2022 a €33.9 milioni nel 2025, aumentando progressivamente il proprio peso sul fatturato consolidato e contribuendo ad una maggiore diversificazione delle fonti di ricavo del Gruppo.

Se il 2025 ha dimostrato la capacità della Società di generare crescita organica anche in assenza di significative variazioni di perimetro, l'acquisizione del business eventi di Prodea, perfezionata a inizio 2026, pone le basi per una nuova fase di espansione dimensionale e consolidamento del mercato.

I risultati del primo semestre 2026 confermano l'ulteriore spostamento del mix di business verso la divisione Live Communication & Entertainment, il cui Valore della Produzione è cresciuto del 20.3% a/a raggiungendo €53.4mn, grazie sia all'iniziale contributo della recente acquisizione, sia alla buona dinamica delle attività corporate, congressuali e delle grandi cerimonie.

Di contro, la divisione Content Production ha registrato un rallentamento, con un VoP che si attesta a €12.6mn (-16% a/a), principalmente per effetto di una diversa distribuzione temporale delle produzioni rispetto al primo semestre dell'esercizio precedente. Inoltre, la società ha segnalato come il perdurare delle tensioni geopolitiche nell'area del Golfo abbia rallentato lo sviluppo commerciale della regione, determinando il rinvio al 2027 di alcune commesse inizialmente previste per la seconda parte dell'anno. Riteniamo tuttavia che tali elementi abbiano natura prevalentemente contingente e non alterino le prospettive strategiche di medio termine del Gruppo nell'area, che resta uno dei principali driver di sviluppo internazionale grazie a una struttura della domanda caratterizzata da budget medi significativamente superiori rispetto ai mercati europei, sia nell'ambito degli eventi sia nella produzione di contenuti.

Casta Diva Group – 2022-2025 & 1H25-26 Condensed Consolidated Profit & Loss Account (€ mn)

AS OF	2022	2023	2024	2025	1H25	1H26
NET TURNOVER	83.6	110.8	121.9	132.9	58.5	63.4
VALUE OF PRODUCTION	84.0	111.5	123.1	138.2	59.4	66.0
FIRST PROFIT MARGIN	27.3	41.3	43.7	58.8	n.a.	n.a.
% margin	32.6%	37.3%	35.8%	44.2%	n.a.	n.a.
OPERATING EXPENSES	(21.0)	(32.8)	(34.9)	(50.1)	n.a.	n.a.
REPORTED EBITDA	6.3	8.6	8.8	8.7	4.0	4.8
% margin	7.5%	7.7%	7.2%	6.5%	6.9%	7.5%
NON-RECURRING ITEMS	(0.7)	(1.6)	(1.6)	(3.3)	(1.6)	(1.5)
ADJUSTED EBITDA	7.0	10.2	10.4	12.0	5.6	6.3
% margin	8.4%	9.2%	8.5%	9.0%	9.6%	9.9%
REPORTED EBIT	3.9	5.4	5.2	5.1	3.0	3.0
% margin	4.6%	4.9%	4.2%	3.8%	5.1%	4.8%
REPORTED NET PROFIT	1.8	1.9	1.0	0.7	2.1	2.3
% margin	2.2%	1.7%	0.8%	0.5%	3.6%	3.6%
o/w PERTAINING TO CO. SHAREHOLDERS	1.5	1.6	1.0	0.6	2.1	2.2

Source: Company data

Guardando alle dinamiche reddituali degli ultimi esercizi fiscali consuntivati, osserviamo che:

- la crescita del giro d'affari, passato da €83.6mn nel 2022 a €132.9mn nel 2025 (CAGR 2022-25 pari a circa il 17%), si è accompagnata ad un significativo miglioramento del primo margine, salito dal 32.6% al 44.2%, beneficiando della crescente incidenza di business a maggiore valore aggiunto e di una più favorevole combinazione delle attività svolte dal Gruppo;
- la crescita del primo margine in valore assoluto (da €27.3mn a €58.8mn) ha consentito di assorbire l'incremento dei costi operativi connessi all'espansione del perimetro di attività, al rafforzamento della struttura organizzativa e agli investimenti effettuati per supportare l'evoluzione del Gruppo verso una piattaforma sempre più integrata e articolata. L'EBITDA Adjusted si è così attestato a €12mn nel 2025 (€7mn nel 2022), corrispondente a una marginalità del 9%. Nel 1H26 tale dinamica è proseguita, con EBITDA Adjusted pari a €6.3mn (+11.9% a/a) e margine salito al 9.9%, evidenziando una crescente attenzione del management alla qualità della crescita, all'estrazione di sinergie e alla progressiva ottimizzazione del perimetro acquisito;
- gli oneri non ricorrenti, pari a €3.3mn nel 2025, hanno tuttavia limitato la crescita della redditività reported, determinando un EBITDA reported sostanzialmente stabile anno su anno a €8.7mn e una lieve contrazione del relativo margine al 6.5%. Nel primo semestre 2026 l'EBITDA reported è invece salito a €4.8mn (+18.2% a/a), con un margine del 7.5% (vs 6.9% nel 1H25), beneficiando non solo dell'ampliamento del perimetro di business, ma anche delle iniziative di razionalizzazione ed efficientamento avviate dal management, che stanno progressivamente contribuendo all'espansione della redditività operativa;
- nonostante ammortamenti e svalutazioni si siano mantenuti su livelli superiori a €3.5mn annui, riflettendo il rilevante stock di attività immateriali e gli investimenti effettuati nel tempo, l'EBIT si è mantenuto su livelli superiori a €5mn nel triennio 2023-2025, evidenziando la capacità del Gruppo di preservare una solida redditività operativa. A livello semestrale la società ha registrato un EBIT sostanzialmente stabile su base annua. Pari a €3mn;
- infine, l'utile netto reported ha risentito dell'incremento degli oneri finanziari, saliti a oltre €2mn a seguito del maggiore ricorso alla leva finanziaria per sostenere il percorso di crescita del Gruppo, oltre che dell'ordinario carico fiscale, attestandosi a €0.7mn nel 2025 rispetto a €1.8mn nel 2022. Nel primo semestre 2026 il Gruppo ha registrato un utile netto pari a €2.3mn (+8.3% a/a).

Casta Diva Group – 2022-2025 & 1H25-26 Condensed Balance Sheet (€ mn)

AS OF	2022	2023	2024	2025	1H25	1H26
FIXED ASSETS	13.4	21.2	23.7	25.3	22.6	32.4
o/w GOODWILL	7.4	16.2	18.6	16.5	18.1	19.3
NET WORKING CAPITAL	(8.1)	(1.2)	4.8	9.2	5.6	6.6
<i>as a % of L12M net turnover</i>	-9.6%	-1.1%	3.9%	6.9%	4.6%	4.8%
OTHER CURRENT ASSETS/(LIABILITIES)	4.4	(0.1)	1.4	(4.6)	3.0	0.1
FUNDS for RISKS and INDEMNITIES	(1.6)	(1.6)	(2.5)	(2.9)	(2.7)	(3.4)
CAPITAL EMPLOYED	8.2	18.4	27.3	27.0	28.5	35.8
SHAREHOLDERS' EQUITY	7.8	8.7	9.8	11.1	11.5	13.4
MINORITY INTERESTS	0.7	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
GROUP NET EQUITY	8.5	9.0	10.3	11.5	11.9	13.8
NET FINANCIAL POSITION	0.3	(9.3)	(17.0)	(15.5)	(16.6)	(22.0)
TOTAL SOURCES	8.2	18.4	27.3	27.0	28.5	35.8

Source: Company data

Relativamente allo Stato Patrimoniale consolidato, osserviamo che l'incremento delle immobilizzazioni riflette il percorso di crescita del Gruppo, l'espansione del perimetro operativo perseguita negli ultimi esercizi e gli investimenti effettuati a supporto di nuove iniziative strategiche e progettualità in corso, con un attivo fisso che si attesta a €25.3mn a fine 2025. Sul fronte del capitale circolante netto, si registra un incremento a €9.2mn (€4.8mn nel 2024), corrispondente al 6.9% del fatturato, riconducibile principalmente alla maggiore dimensione operativa del Gruppo e alla conseguente crescita delle esigenze di finanziamento del business.

Si segnala inoltre che a giugno 2025 il Gruppo ha perfezionato l'emissione di due prestiti obbligazionari sustainability-linked per complessivi €15mn dalla durata di sei anni, destinati a supportare il piano di crescita per linee esterne.

La robusta generazione di cassa operativa del periodo (€6.7mn nel 2025), sostenuta dalla normalizzazione delle dinamiche di capitale circolante, ha consentito al Gruppo di ridurre l'indebitamento finanziario netto⁸ a €15.5mn dai €17mn di fine 2024, pur mantenendo un significativo livello di investimenti a supporto della crescita e preservando la flessibilità finanziaria necessaria a sostenere future opportunità di sviluppo.

Nel primo semestre 2026 la Posizione Finanziaria Netta è salita a €22mn, riflettendo principalmente gli investimenti straordinari effettuati nel periodo, tra cui l'acquisizione del ramo eventi di Prodea e l'acquisto dell'immobile che ospita il Blue Note di Milano. Riteniamo tuttavia significativo come l'incremento dell'indebitamento sia risultato inferiore agli investimenti complessivamente realizzati nel semestre, a conferma della capacità del business di continuare a generare cassa anche durante una fase di espansione del perimetro operativo e rafforzamento della base patrimoniale.

Casta Diva Group – 2022-25 & 1H25-26 Condensed Cashflow Statement (€ mn)

AS OF	2022	2023	2024	2025	1H25	1H26
NET PROFIT (LOSS) OF THE PERIOD	1.8	1.9	1.0	0.7	2.1	2.3
AMORTIZATION & DEPRECIATION	2.4	3.2	3.6	3.6	1.1	1.7
CHANGE IN NET WORKING CAPITAL	7.4	(3.7)	(4.8)	0.1	5.5	1.3
OTHER OPERATING NON MONETARY ITEMS	0.1	0.6	0.5	2.3	0.0	0.0
OPERATING CASHFLOW	11.7	1.9	0.4	6.7	8.8	5.4
CAPITAL EXPENDITURES	(6.3)	(11.3)	(5.6)	(5.4)	(3.0)	(11.9)
<i>o/w acquisitions</i>	(4.2)	(6.5)	(5.3)	(0.3)	0.0	(7.4)
FINANCIAL INVESTMENTS (DIVESTMENTS)	(0.0)	(0.4)	(0.6)	0.5	0.4	(0.3)
CHANGE IN GROUP' EQUITY	0.0	(0.8)	1.0	0.6	(0.0)	0.4
DIVIDENDS PAID	0.0	(0.6)	(0.7)	(0.8)	(0.8)	0.0
OTHER NON OPERATING NON MONETARY ITEMS	(1.2)	1.6	(2.1)	0.0	(5.0)	0.1
CASHFLOW	4.2	(9.6)	(7.7)	1.5	0.4	(6.5)

Source: Company data

⁸ Ai fini della comparabilità con le altre società del nostro universo di copertura, adottiamo una definizione di Posizione Finanziaria Netta parzialmente differente rispetto a quella riportata dalla Società. In particolare, escludiamo alcuni crediti di natura fiscale e finanziaria (quali crediti IVA e depositi cauzionali), includiamo tra le disponibilità liquide i titoli prontamente liquidabili e non consideriamo gli anticipi ricevuti dai clienti come componente dell'indebitamento finanziario.

2026-2028 Projections

Sul fronte dei ricavi, stimiamo che il Gruppo possa proseguire il proprio percorso di crescita, beneficiando sia del contributo derivante dalle operazioni di crescita per linee esterne, sia del progressivo sviluppo organico delle attività. Le nostre stime assumono un giro d'affari in crescita da €132.9mn nel 2025 a €163mn nel 2028, corrispondente ad un CAGR 2025-28 superiore al 7%.

A livello di Business Unit, continuiamo ad attenderci che la Live Communication rappresenti il principale contributore ai ricavi consolidati, raggiungendo €130mn di ricavi nel 2028, sostenuta dalla crescita degli eventi corporate e dal consolidamento delle attività nei segmenti premium. Parallelamente, la Content Production dovrebbe atterrare a €33mn di ricavi nel 2028, con un ritorno alla crescita dal 2027, che beneficerà dello sviluppo delle attività entertainment, delle produzioni fiction e dei format televisivi proprietari.

Casta Diva Group – 2025-2028E Condensed Consolidated Profit & Loss Account (€mn)

AS OF	2025	2026E	2027E	2028E
NET TURNOVER	132.9	140.0	152.4	162.9
VALUE OF PRODUCTION	138.2	142.8	154.8	165.3
FIRST PROFIT MARGIN	58.8	53.2	59.4	65.1
% margin	44.2%	38.0%	39.0%	40.0%
OPERATING EXPENSES	(50.1)	(42.9)	(46.0)	(48.5)
REPORTED EBITDA	8.7	10.3	13.5	16.7
% margin	6.5%	7.4%	8.8%	10.2%
NON-RECURRING ITEMS	(3.3)	(2.5)	(1.0)	0.0
ADJUSTED EBITDA	12.0	12.8	14.5	16.7
% margin	9.0%	9.2%	9.5%	10.2%
REPORTED EBIT	5.1	5.0	8.2	11.5
% margin	3.8%	3.6%	5.4%	7.1%
REPORTED NET PROFIT	0.7	0.4	2.9	5.3
% margin	0.5%	0.3%	1.9%	3.2%
o/w PERTAINING TO CO. SHAREHOLDERS	0.6	0.3	2.8	5.2

Source: Websim Corporate estimates

Riteniamo che tali stime riflettano una crescente capacità del Gruppo di generare sviluppo organico facendo leva sulla piattaforma costruita negli anni precedenti, valorizzando le società acquisite ed espandendo progressivamente la presenza nei segmenti a maggior valore aggiunto.

Casta Diva Group – 2025-2028E Condensed Consolidated Balance Sheet (€mn)

AS OF	2025	2026E	2027E	2028E
FIXED ASSETS	25.3	32.3	29.6	27.1
o/w goodwill	16.5	16.9	14.2	11.7
NET WORKING CAPITAL	9.2	5.4	6.3	7.2
as a % of L12M net turnover	6.9%	3.9%	4.1%	4.4%
OTHER CURRENT ASSETS/(LIABILITIES)	(4.6)	1.5	2.9	3.4
FUNDS for RISKS and INDEMNITIES	(2.9)	(2.9)	(2.9)	(2.9)
CAPITAL EMPLOYED	27.0	36.3	35.8	34.8
SHAREHOLDERS' EQUITY	11.1	11.4	13.9	18.0
MINORITY INTERESTS	0.4	0.4	0.4	0.4
GROUP NET EQUITY	11.5	11.8	14.3	18.4
NET FINANCIAL POSITION	(15.5)	(24.6)	(21.5)	(16.4)
TOTAL SOURCES	27.0	36.3	35.8	34.8

Source: Websim Corporate estimates

Sul fronte della redditività, stimiamo un progressivo miglioramento dei principali indicatori operativi nel corso del periodo di previsione, riteniamo che la crescente esposizione del Gruppo verso segmenti a maggiore valore aggiunto, quali congressi medico-scientifici, grandi cerimonie, eventi luxury, produzioni premium, affiancati all'esplorazione delle potenzialità offerte dall'intelligenza artificiale possano continuare a sostenere la qualità del business e la redditività complessiva. A supportare tale evoluzione contribuiranno

inoltre le sinergie derivanti dall'integrazione delle società acquisite negli ultimi anni, che ci attendiamo possano tradursi in una progressiva ottimizzazione della struttura operativa e in un miglior assorbimento dei costi indiretti.

La crescita dei volumi e la progressiva evoluzione del mix di business verso attività a maggiore valore aggiunto ci portano a stimare un EBITDA Adjusted in crescita da €12.0mn nel 2025 a €16.7mn nel 2028, con una marginalità in incremento dal 9.0% al 10.2%. Anche a livello operativo prevediamo un progressivo rafforzamento della redditività, con l'EBIT margin atteso in crescita dal 3.8% del 2025 al 7.6% nel 2028.

A fronte di un profilo finanziario in graduale miglioramento e di una sostanziale stabilizzazione del carico fiscale, stimiamo un utile netto di Gruppo pari a €5.3mn nel 2028, rispetto ai €0.7mn registrati nel 2025.

Casta Diva Group – 2025-2028E Condensed Cashflow Statement (€ mn)

AS OF	2025	2026E	2027E	2028E
NET PROFIT (LOSS) OF THE PERIOD	0.7	0.4	2.9	5.3
AMORTIZATION & DEPRECIATION	3.6	5.3	5.3	5.2
CHANGE IN NET WORKING CAPITAL	0.1	(2.3)	(2.2)	(1.4)
OTHER OPERATING NON MONETARY ITEMS	2.3	0.0	0.0	0.0
OPERATING CASHFLOW	6.7	3.3	5.9	9.0
CAPITAL EXPENDITURES	(5.4)	(12.3)	(2.6)	(2.7)
<i>o/w acquisitions</i>	(0.3)	(8.4)	0.0	0.0
FINANCIAL INVESTMENTS (DIVESTMENTS)	0.5	0.0	0.0	0.0
CHANGE IN GROUP' EQUITY	0.6	(0.1)	(0.1)	(0.1)
DIVIDENDS PAID	(0.8)	0.0	(0.2)	(1.1)
OTHER NON OPERATING NON MONETARY ITEMS	0.0	0.0	0.0	0.0
CASHFLOW	1.5	(9.1)	3.0	5.1

Source: Websim Corporate estimates

Le immobilizzazioni sono attese mantenersi su livelli elevati nel 2026 (€32.6mn), per poi ridursi progressivamente fino al 2028 a seguito del graduale ammortamento degli avviamenti iscritti a bilancio.

Stimiamo un operating cash flow compreso tra €3.3mn e €9mn nel periodo 2026-2028, capace di finanziare gli investimenti previsti e di sostenere un progressivo rafforzamento della struttura finanziaria del Gruppo. Riteniamo che la crescente redditività operativa e la minore incidenza del capitale circolante sul fatturato possano favorire un progressivo miglioramento della generazione di cassa.

In tale contesto, stimiamo una graduale riduzione dell'indebitamento finanziario netto, che ci aspettiamo passare da €24.6mn nel 2026 a €16.4mn nel 2028. Tale dinamica riflette la capacità del Gruppo di trasformare la crescita reddituale in flussi di cassa, pur mantenendo un adeguato livello di investimenti a supporto dello sviluppo del business.

Valutazione

Le nostre analisi ci hanno condotto ad un fair value per azione Casta Diva pari a €4.50. A questa valutazione siamo giunti, utilizzando due differenti approcci valutativi, ossia i) Discounted Cashflow Model e ii) multipli prospettici delle società comparabili.

Nell'applicazione del metodo DCF utilizziamo le stime esplicithe 2026-28 rinvenienti dal nostro modello e stime 2029-30 che convergono al tasso di crescita perpetua (i.e. "g") ed un flusso terminale, funzionale al calcolo del valore terminale della Società.

Casta Diva Group – Discounted Cashflow Model (€ mn)

AS OF	2025	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	TV
Net Revenues	132.9	140.0	152.4	162.9	171.0	179.6	183.2
YoY growth	9.0%	5.3%	8.9%	6.9%	5.0%	5.0%	2.0%
Adjusted EBITDA	12.0	12.8	14.5	16.7	18.0	19.8	20.1
Adjusted EBITDA margin	9.0%	9.2%	9.5%	10.2%	10.5%	11.0%	11.0%
D&A	(3.4)	(5.3)	(5.3)	(5.2)	(4.7)	(4.2)	(2.0)
Adjusted EBIT	8.6	7.5	9.2	11.5	13.3	15.5	18.1
Adjusted EBIT margin	6.4%	5.4%	6.0%	7.1%	7.8%	8.7%	9.9%
Taxes	(6.5)	(6.6)	(5.3)	(5.5)	(6.3)	(7.4)	(8.2)
tax rate	76.1%	88.2%	57.6%	47.6%	47.6%	47.6%	45.4%
NOPAT	2.0	0.9	3.9	6.0	7.0	8.1	9.9
D&A	3.4	5.3	5.3	5.2	4.7	4.2	2.0
Change in Working Capital	0.1	(2.3)	(2.2)	(1.4)	0.0	0.0	0.1
Capex	(5.4)	(12.3)	(2.6)	(2.7)	(2.7)	(2.7)	(2.0)
% Capex on net turnover	-4.1%	-8.8%	-1.7%	-1.7%	-1.6%	-1.5%	-1.1%
Free CashFlow	0.1	(7.8)	3.7	5.6	6.6	6.6	6.3

Source: Websim Corporate estimates

Le principali assunzioni utilizzate per la determinazione del WACC della Società hanno interessato le seguenti variabili:

- Tasso Free Risk pari al 4%;
- Equity Risk Premium pari al 5.5%;
- Beta pari a 0.9, allineato al beta medio delle società comparabili selezionate;
- Tasso di crescita nominale perpetua "g" pari al tasso di inflazione perpetua al 2%;
- Interessi di minoranza valorizzati ad un P/BV corrispondente a quello della controllante Casta Diva.

Le nostre assunzioni portano alla determinazione di un WACC pari all'8.8%.

Casta Diva Group – DCF Summary

A) 2026-30 Discounted Free Cash Flows	14.6	12%
Terminal Value	164.5	
Discounting factor	0.63	
B) Discounted Terminal Value	103.3	88%
C) = (A+B) Enterprise Value	117.9	
Net financial position @ 31.12.2025	(15.5)	
Minority Interests	(2.5)	
Equity Value	99.9	
Number of fully diluted shares (mn)	20.6	
Fair Value per share (€)	4.85	

Per la valutazione tramite multipli di mercato abbiamo individuato un gruppo di società comparabili attive nei segmenti della Live Communication e della Content Production. I multipli dei due cluster sono stati ponderati sulla base del contributo delle rispettive divisioni ai ricavi consolidati. Al fine di preservare la significatività dell'analisi, sono state escluse le osservazioni caratterizzate da valori anomali.

Casta Diva Group – Comparable Companies Trading Multiples (x)

	Mkt Cap. (€ mn)	2026	EV/EBITDA			EV/EBIT	
			2027	2028	2026	2027	2028
Live Communication							
Publicis	25,162	8.5	7.9	7.5	10.4	9.5	9.0
Pursuit	1,162	12.4	11.7	10.5	18.2	17.3	14.6
GL Events	820	7.0	6.6	6.4	10.4	9.7	9.4
<i>Average</i>	<i>6,928.2</i>	<i>9.3</i>	<i>8.7</i>	<i>8.1</i>	<i>13.0</i>	<i>12.2</i>	<i>11.0</i>
<i>Median</i>	<i>991.1</i>	<i>8.5</i>	<i>7.9</i>	<i>7.5</i>	<i>10.4</i>	<i>9.7</i>	<i>9.4</i>
Content Production							
S4 Capital plc	392	5.0	4.8	4.4	5.5	5.3	4.9
STV Group	54	5.8	6.2	na	8.1	8.9	na
Mission Group Public Limited Company	25	na	na	na	5.6	4.5	na
<i>Average</i>	<i>157.0</i>	<i>5.4</i>	<i>5.5</i>	<i>4.4</i>	<i>6.4</i>	<i>6.2</i>	<i>4.9</i>
<i>Median</i>	<i>54.1</i>	<i>5.4</i>	<i>5.5</i>	<i>4.4</i>	<i>5.6</i>	<i>5.3</i>	<i>4.9</i>
CP average trading multiple discount vs LC			30.4%	40.9%		45.7%	47.9%

Source: FactSet

Trading Multiples Valuation Map	Multiple (x)	EV	Mkt Cap.	F.d. shares (mn)	FV/share (€)
2026 w. average EV/EBITDA	9.1	116.1	89.0	20.6	4.32
2027 w. average EV/EBITDA	8.5	123.5	100.0	20.6	4.85
Weighted average equity value per share					4.58

Source: Websim Corporate estimates

Casta Diva Group – Valuation Summary

Valuation Method	Equity Value	20% Liq. Disc.	Fair Equity Value	30% Spec. Premium	Spec. Equity Value	Fully Diluted shares (mn)	Fair Value per share (€)	Weight %
A) Discounted Cashflow Model	99.9	-20.0	79.9	24.0	103.9	20.6	4.46	50%
B) Peer multiple comparison	100.0	-20.0	80.0	24.0	104.0	20.6	4.46	50%
Weighted average value	99.9	-20.0	79.9	24.0	103.9		4.46	100%
<i>Probability</i>			50%		50%			

Source: Websim Corporate estimates

Considerando la ridotta capitalizzazione di mercato, abbiamo applicato un liquidity discount pari al 20% del theoretical equity value, con l'intento di quantificare, in termini valutativi, gli effetti derivanti dalla limitata liquidità del titolo, pur riconoscendo che Casta Diva presenta uno dei migliori livelli di liquidità relativi all'interno del mercato EGM.

Successivamente, abbiamo affiancato alla valutazione fondamentale uno scenario speculativo che incorpora un premio del 30%, volto a riflettere il potenziale valore incrementale associato ad eventuali operazioni straordinarie. Nell'aprile 2026 la Società ha infatti conferito a DC Advisory un incarico esplorativo finalizzato a valutare possibili percorsi di valorizzazione strategica della Società, incluse operazioni di natura straordinaria e l'individuazione di partner industriali o finanziari in grado di supportarne il successivo percorso di crescita. La dimensione raggiunta, il consolidato track record di integrazione e la crescente esposizione ai segmenti premium rendono il Gruppo potenzialmente interessante sia per investitori finanziari sia per operatori industriali interessati ad accelerare il processo di consolidamento del settore.

Lo scenario di valorizzazione strategica implicherebbe un *fair value* teorico pari a €5.04 per azione. Tuttavia, poiché l'eventuale realizzazione di tale scenario rimane incerta, abbiamo attribuito una probabilità del 50% sia allo scenario fondamentale sia allo scenario speculativo, ottenendo un target price pari a €4.50 per azione quale media probabilistica dei due esiti.

Il nostro target price di €4.50 implica un potenziale di rialzo del 30% rispetto alle attuali quotazioni di mercato, confermiamo pertanto la raccomandazione BUY.

Conclusioni

Riteniamo che Casta Diva Group rappresenti un'interessante opportunità di investimento per gli operatori alla ricerca di esposizione a un consolidatore attivo in due mercati ancora altamente frammentati quali Live Communication e Content Production. Nel corso degli ultimi anni il Gruppo ha dimostrato una consolidata capacità di individuare target strategicamente coerenti da integrare all'interno della propria piattaforma accelerandone lo sviluppo, trasformando così la crescita per linee esterne in un efficace strumento di creazione di valore.

A nostro avviso, uno dei principali elementi distintivi della Società risiede proprio nella capacità di acquisire realtà con competenze altamente specialistiche e relazioni consolidate con clienti di elevato standing, favorendone l'accesso a clienti e commesse di maggiori dimensioni attraverso la scala operativa, la condivisione delle competenze e le opportunità di cross-selling offerte dalla piattaforma di Gruppo.

Alla leadership consolidata si affianca un progressivo miglioramento qualitativo del mix di business. L'esposizione crescente verso luxury events, medical congresses, grandi cerimonie, entertainment e produzioni fiction dovrebbe contribuire nei prossimi anni a sostenere la crescita dei ricavi e la redditività operativa. Riteniamo inoltre che le iniziative sviluppate nell'ambito dei format televisivi, dei contenuti scripted e dell'intelligenza artificiale possano rappresentare ulteriori driver nel medio-lungo periodo a supporto di una nuova fase di crescita.

Pur riconoscendo i rischi tipici di una strategia fondata sull'integrazione di società acquisite e quelli derivanti dall'esecuzione del percorso di crescita, riteniamo che la dimensione raggiunta dal Gruppo, la leadership consolidata nei mercati di riferimento e la comprovata capacità di creare valore attraverso le acquisizioni rappresentino elementi in grado di supportare la crescita futura.

In questo contesto, il mandato conferito a DC Advisory rappresenta un elemento di ulteriore interesse nell'attuale equity story del Gruppo. Alla luce del posizionamento raggiunto da Casta Diva e del percorso di consolidamento realizzato negli ultimi anni, il processo avviato potrebbe attrarre l'interesse di differenti categorie di investitori e partner strategici. Da un lato, operatori industriali italiani o internazionali attivi nei settori della comunicazione, del marketing, degli eventi e della produzione di contenuti potrebbero individuare nel Gruppo una piattaforma in grado di ampliare la presenza geografica, avere accesso al mercato italiano con una consolidata posizione di leadership e completare la propria gamma di servizi, con un'offerta integrata. Un potenziale interesse potrebbe provenire da operatori attivi nella gestione di spazi ed infrastrutture dedicate ad eventi, congressi, fiere e intrattenimento, per i quali l'integrazione a monte di competenze creative, produttive e organizzative potrebbe rappresentare una leva di sviluppo dell'offerta e di valorizzazione degli asset esistenti. Dall'altro, fondi di private equity e investitori finanziari potrebbero essere attratti da una realtà che opera in mercati ancora caratterizzati da una significativa frammentazione, con ampio spazio di crescita per linee esterne. Pur non incorporando alcuna specifica operazione straordinaria nelle nostre stime, riteniamo che il coinvolgimento di DC Advisory aumenti la visibilità sulle opzioni strategiche a disposizione del Gruppo. In tale contesto, il premio speculativo incluso nella nostra valutazione riflette la possibilità che il processo esplorativo consenta di far emergere un valore strategico superiore a quello desumibile dai soli fondamentali operativi.

Sulla base delle nostre stime e delle metodologie valutative adottate, confermiamo pertanto la nostra visione positiva sul titolo con un target price di €4.50 per azione, continuando a considerare Casta Diva una delle più interessanti storie di consolidamento attualmente presenti nel mercato della Comunicazione.

Appendix I: Overview of the Group's Operating Companies

Live Communication

G2EVENTI

Live & Digital Communication

G.2 Eventi rappresenta il principale asset operativo della Business Unit Live Communication ed è oggi uno dei principali operatori italiani nel settore degli eventi corporate. Nel corso degli anni la società ha progressivamente ampliato competenze, dimensioni e servizi attraverso l'integrazione di diverse realtà specializzate, evolvendo in una piattaforma integrata dedicata alla progettazione e realizzazione di eventi, convention, roadshow, lanci di prodotto, incentive, stand fieristici, attività di team building ed esperienze phygital. Grazie a un modello che combina creatività, tecnologia, affidabilità operativa e competenze logistiche, G.2 Eventi è in grado di gestire progetti complessi su larga scala per clienti appartenenti a settori molto diversificati, tra cui finanza, industria, telecomunicazioni, utilities, trasporti e pubblica amministrazione. La società può inoltre contare su una consolidata esperienza nella gestione di eventi ad elevata complessità organizzativa e nella realizzazione di progetti multicanale che integrano componenti fisiche e digitali. La società rappresenta inoltre la piattaforma attraverso cui vengono sviluppate numerose iniziative di integrazione operativa e commerciale tra le diverse realtà del gruppo attive nel settore degli eventi.

GENIUSPROGETTI

Tailor-Made Experiences

Acquisita nel 2022 e oggi interamente integrata all'interno di Casta Diva Group, Genius Progetti è un'agenzia specializzata nella progettazione e realizzazione di eventi corporate, experience marketing, lanci di prodotto, stand fieristici ed eventi dedicati ai principali brand del lusso e dell'automotive. Fondata nel 1994, la società si è affermata come uno dei principali operatori italiani nel segmento degli eventi premium grazie alla capacità di ideare e realizzare esperienze altamente personalizzate per clienti nazionali e internazionali. La società rappresenta oggi il principale presidio del Gruppo nel comparto luxury events, supportando alcuni dei marchi più prestigiosi nei settori automotive, design, fashion e lifestyle. Tra i suoi clienti figurano brand illustri come Ferrari, Kohler Engines, Italo, Chiesi, Confindustria Ceramica, Smaltochimica e Pramac, tra questi ha un ruolo di particolare rilievo Ferrari, principale cliente della società nonché cliente particolarmente loyal ai servizi Offerti da Genius Progetti. Il modello operativo si basa sulla gestione integrata dell'intero ciclo progettuale, dall'ideazione creativa allo sviluppo esecutivo, fino alla produzione e gestione dell'evento, consentendo di offrire soluzioni tailor-made caratterizzate da elevati standard qualitativi. Grazie alle competenze maturate nel segmento premium e a un portafoglio clienti di elevato standing, Genius Progetti rappresenta uno degli asset strategici della Business Unit Live Communication e uno dei principali driver del posizionamento di Casta Diva Group nei segmenti a maggiore valore aggiunto del mercato degli eventi.

FIRSTCLASS

Medical & Scientific Congresses

Acquisita nel 2024 e detenuta al 100% da Casta Diva Group, First Class è una società specializzata nell'organizzazione di congressi medico-scientifici, meeting corporate ed eventi formativi in Italia e all'estero. Attiva da oltre vent'anni, ha sviluppato competenze distintive nella gestione di eventi ad elevato contenuto tecnico e normativo, collaborando con importanti società scientifiche, istituzioni, università e primarie aziende farmaceutiche. La società rappresenta il principale presidio del Gruppo nel comparto dei medical congresses, un mercato caratterizzato da elevate barriere all'ingresso, consolidati rapporti con key opinion leaders e stringenti requisiti di compliance. In qualità di provider ECM accreditato, First Class offre servizi che spaziano dall'organizzazione congressuale alla formazione residenziale e digitale, affiancando i clienti lungo l'intero ciclo di progettazione e gestione degli eventi. L'acquisizione ha consentito a Casta Diva Group di entrare da protagonista in uno dei segmenti più interessanti e specialistici della Live Communication, ampliando ulteriormente il presidio nei comparti a maggior valore aggiunto e rafforzando la diversificazione dell'offerta del Gruppo.

BLUENOTE MILANO

Jazz Club, Restaurant, Location Corporate

Interamente controllata da Casta Diva Group, Blue Note gestisce l'omonimo jazz club e ristorante situato nel quartiere Isola di Milano, uno dei più importanti punti di riferimento europei per il jazz e la musica dal vivo. Parte del network internazionale Blue Note, il locale ospita oltre 300 spettacoli ogni anno e rappresenta circa il 25% del mercato italiano dei concerti jazz. Oltre all'attività di entertainment rivolta al pubblico, Blue Note costituisce un asset strategico per il Gruppo anche nell'ambito degli eventi corporate, grazie all'organizzazione di convention, eventi esclusivi, serate di gala e iniziative dedicate alle aziende. Negli anni la società ha inoltre ampliato la propria offerta attraverso il format Blue Note Off, che porta l'esperienza del locale presso sedi esterne, e attraverso la partecipazione a importanti iniziative culturali e musicali. Nella stagione 2025/2026 il locale ha registrato oltre 100.000 presenze, il miglior risultato della propria storia, con 394 spettacoli, di cui 222 sold out, confermandosi uno dei principali punti di riferimento europei per il jazz e la musica dal vivo.

CASTADIVAART&SHOW**Art Show & Ceremonies**

Acquisita nel 2024, la società è specializzata nella progettazione e produzione di grandi eventi celebrativi, cerimonie istituzionali e spettacoli artistici in Italia e all'estero. Grazie a una consolidata esperienza nella creazione di format proprietari e nell'integrazione tra direzione artistica, storytelling ed esecuzione operativa, la società realizza eventi ad elevato impatto scenografico e mediatico destinati sia a clienti corporate sia a istituzioni pubbliche. L'ingresso nel Gruppo ha consentito a Casta Diva di rafforzare il presidio del segmento delle grandi cerimonie e degli eventi speciali, un mercato caratterizzato da elevate barriere all'ingresso e significative opportunità di crescita. Le competenze della società trovano espressione in progetti di elevato profilo e rilevanza internazionale, tra cui la partecipazione del Gruppo alla realizzazione della Cerimonia di Chiusura dei Giochi Paralimpici di Milano Cortina 2026. Integrata con le competenze produttive e organizzative delle altre società della Business Unit Live Communication, Casta Diva Art & Show rappresenta oggi il centro di eccellenza del Gruppo per gli eventi celebrativi e le produzioni artistiche di larga scala.

agenZy**Gen Z Communication & Community Engagement**

AgenZy è una società specializzata nella comunicazione e nel marketing rivolti alla Generazione Z. Nata dalla partnership tra Casta Diva Group ed eGroup, supporta brand e organizzazioni nello sviluppo di strategie di comunicazione, contenuti digitali, campagne marketing ed eventi progettati per dialogare con le nuove generazioni attraverso linguaggi, codici culturali e modalità di fruizione native. La società rappresenta il presidio del Gruppo nell'ambito della comunicazione generazionale e contribuisce ad ampliarne le competenze nei segmenti digitali e nelle attività rivolte ai target più giovani.

Content Production**CASTADIVA****Branded Content, TV Format, Cinema**

Casta Diva Pictures rappresenta il principale asset della Business Unit Content Production ed è attiva nella produzione di spot pubblicitari, branded content, video digitali, programmi televisivi, documentari e contenuti audiovisivi destinati a broadcaster e piattaforme OTT. Grazie a una presenza internazionale articolata attraverso società operative in Europa, Medio Oriente e Africa, Casta Diva Pictures può contare su uno dei network di produzione pubblicitaria più estesi a livello internazionale e collabora stabilmente con alcuni dei più importanti brand globali. Accanto all'attività tradizionale di produzione pubblicitaria, la società ha progressivamente ampliato il proprio presidio nel settore dell'entertainment attraverso la divisione Casta Diva Entertainment, che dal 2021 ha sviluppato e prodotto oltre 40 format e programmi televisivi per operatori quali RAI, Warner Bros. Discovery e Amazon. Nel 2025 la società ha inoltre avviato nuove iniziative strategiche nell'ambito delle produzioni scripted e dei contenuti premium, tra cui il Progetto Format TV e la produzione della fiction dedicata a Franco Battiato, con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente il posizionamento del Gruppo nel mercato dell'intrattenimento audiovisivo.

AKITAFILM**Advertising Film**

Acquisita nel 2023 e detenuta al 100% da Casta Diva Group, Akita Film è una casa di produzione specializzata nella realizzazione di spot pubblicitari, branded content e video aziendali per primari marchi nazionali e internazionali. La società si distingue per la capacità di selezionare e coordinare talenti creativi, tra cui registi, fotografi e videomaker, operando attraverso una rete consolidata di professionisti e partner produttivi in Italia e all'estero e vanta collaborazioni con molte celebrità del mondo dello sport, del cinema e dell'intrattenimento. Tramite la controllata Akita Off, posseduta al 100%, Akita Film si propone di "coprire" il segmento di mercato della produzione di spot pubblicitari aventi budget più limitati ed insieme ad essa contribuisce al rafforzamento della Business Unit Content Production e al posizionamento di Casta Diva tra i principali operatori italiani nel mercato della produzione pubblicitaria.

E-MOTION**Compelling Video**

Acquisita nel 2023, E-Motion è una società di produzione audiovisiva specializzata in video corporate, contenuti di prodotto ed eventi con sede a Genova. Grazie a un modello operativo integrato e a una consolidata esperienza nell'utilizzo delle più avanzate tecnologie di ripresa e post-produzione (la società è pioniera nell'adozione della tecnologia Red Digital Cinema) E-motion offre soluzioni ad elevato contenuto tecnico e creativo. L'acquisizione del 70% di E-Motion ha consentito a Casta Diva Group di rafforzare ulteriormente il presidio della Content Production, ampliando le proprie competenze produttive e la capacità di servire clienti nazionali e internazionali. La società vanta competenze dedicate alle attività di shipping, con skills esclusive derivanti da una collaborazione ventennale con le principali società di shipping mondiali (i.e. Costa Crociere, Silversea). E-Motion rappresenta inoltre uno dei principali centri di innovazione del Gruppo nell'ambito della Content Production, con attività di ricerca e sviluppo legate all'applicazione dell'intelligenza artificiale ai processi di comunicazione e produzione audiovisiva.

24

■ Mauro Lorini | Independent Director

Dottore Commercialista e Revisore Legale, è Presidente del Comitato per il Controllo sulla Gestione. Svolge attività professionale da oltre venticinque anni e vanta una consolidata esperienza in amministrazione, fiscalità, corporate governance e controllo societario, ricoprendo incarichi in consigli di amministrazione e collegi sindacali di società private e partecipate.

■ Guido Palladini | Chief Financial Officer, Consigliere esecutivo

Direttore Finanziario del Gruppo dal 2020, vanta oltre trent'anni di esperienza nelle aree amministrazione, finanza, controllo, M&A, investor relations e corporate governance. In precedenza, ha ricoperto ruoli manageriali in PricewaterhouseCoopers, Birra Peroni, SAB Miller, Einstein Multimedia Group, Fandango e Lucisano Media Group, operando prevalentemente nei settori media, entertainment e consumer goods.

ESG & Sustainability Framework

Nel 2022 Casta Diva Group ha istituito **ESG Pact**, una struttura interna dedicata al coordinamento delle iniziative ambientali, sociali e di governance del Gruppo. L'unità opera sotto la supervisione del Sustainability Manager e coordina attività trasversali alle diverse società del Gruppo attraverso una rete di ESG Ambassador. Nel dicembre 2023 Casta Diva Group ha inoltre adottato formalmente lo status di **Società Benefit**, impegnandosi a perseguire, accanto agli obiettivi economici, specifiche finalità di beneficio comune legate alla valorizzazione delle persone, all'inclusione e alla sostenibilità ambientale. Tali tematiche assumono un'importanza crescente anche nei processi di selezione e qualificazione dei fornitori da parte delle aziende clienti.

L'impegno del Gruppo è rendicontato annualmente attraverso una **Relazione d'Impatto**, redatta secondo gli standard GRI Sustainability Reporting Standards e finalizzata a misurare i risultati ottenuti nelle aree persone, governance, comunità e ambiente.

Nel 2025 il Gruppo ha ulteriormente rafforzato il proprio framework ESG attraverso un sistema di governance dedicato, un piano di decarbonizzazione collegato ai Sustainability-Linked Bond¹⁰ e un articolato sistema di certificazioni in ambito qualità, sostenibilità, parità di genere, compliance e gestione sostenibile degli eventi che comprende, tra le altre, ISO 9001, ISO 14001, ISO 20121, ISO 37001, ISO 37301 e UNI/PdR 125. Al 31 dicembre 2025 le società del Gruppo risultavano titolari di nove certificazioni attive e di tre certificazioni per la parità di genere (UNI/PdR 125).

Tra le principali iniziative sviluppate figurano programmi di welfare aziendale, formazione, volontariato retribuito, tutela della biodiversità, recupero della plastica dagli oceani e un percorso di riduzione delle emissioni di CO₂. Il Gruppo ha infatti completato una misurazione strutturata delle emissioni di gas serra secondo il GHG Protocol, calcolando le emissioni Scope 1 e Scope 2 attraverso la piattaforma CliMax di Up2You validata da RINA. Le emissioni complessive Scope 1 e Scope 2 (market-based) nel 2025 sono risultate pari a circa 252 tCO₂e, evidenziando una riduzione rispetto alle 271 tCO₂e registrate nel 2024, anno che è individuato come baseline del piano di decarbonizzazione del Gruppo. Quest'ultimo prevede una riduzione cumulata delle emissioni pari al 42% entro il 2030.

DETAILS ON STOCK RECOMMENDATION			
Stock NAME	CASTA DIVA GROUP		
Current Recomm:	BUY	Previous Recomm:	BUY
Current Target (€):	4.50	Previous Target (€):	2.80
Current Price (€):	3.41	Previous Price (€):	2.52
Date of report:	20/10/2026	Date of last report:	22/01/2026

¹⁰Emessi nel giugno 2025, due prestiti obbligazionari Sustainability-Linked per complessivi €15 milioni sono stati sottoscritti da Crédit Agricole Italia, Cassa Depositi e Prestiti e Finlombarda per supportare il piano di investimenti e crescita per linee esterne del Gruppo. Gli strumenti collegano parte delle condizioni finanziarie al raggiungimento di specifici obiettivi ESG, tra cui la riduzione delle emissioni climateranti e il rafforzamento delle politiche di parità di genere all'interno del Gruppo, rafforzando il legame tra sostenibilità e strategia di crescita.

AVVERTENZE IMPORTANTI

La riproduzione delle informazioni, delle raccomandazioni e della ricerca prodotte da Intermonte SIM, contenute nel presente documento, e di qualsiasi loro parte, è strettamente vietata. Nessun contenuto di questo documento può essere condiviso con terze parti senza autorizzazione da parte di Intermonte.

Questo documento è indirizzato esclusivamente a professionisti del mercato e ad altri investitori istituzionali e non è destinato alla distribuzione a persone diverse dalla clientela istituzionale, che non dovrebbero fare affidamento su questo materiale. Inoltre, eventuali investimenti o servizi a cui potrebbe riferirsi questo documento non saranno resi disponibili ad una clientela non istituzionale.

Le informazioni e i dati contenuti in questo documento sono stati ottenuti da fonti che riteniamo affidabili, anche se l'accuratezza di questi non può essere garantita da Intermonte. Nel caso in cui vi sia qualsiasi dubbio sulla loro affidabilità, ciò sarà chiaramente indicato. Lo scopo principale del documento è offrire informazioni aggiornate e accurate in conformità con le normative vigenti in materia di "raccomandazioni" e non è destinato né dovrebbe essere interpretato come una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di titoli.

Questo avviso legale è costantemente aggiornato sul sito web di Intermonte www.intermonte.it sotto la voce Avvertenze Legali. Valutazioni e raccomandazioni possono essere trovate nel testo delle ricerche e/o dei documenti più recenti sulle società in questione. Per un elenco di tutte le raccomandazioni emesse da Intermonte su qualsiasi strumento finanziario o emittente negli ultimi dodici mesi, consultare la pagina web AREA CLIENTI.

Intermonte distribuisce ricerche e si impegna in altre attività approvate nei confronti dei Principali Investitori Istituzionali degli Stati Uniti ("Majors") e di altri Acquirenti Istituzionali Qualificati ("QIBs"), negli Stati Uniti, tramite Plural Securities LLC ai sensi delle linee guida SEC 15a-6. Intermonte non è registrata come broker dealer negli Stati Uniti ai sensi del Securities Exchange Act del 1934, come emendato (il "Exchange Act"), e non è membro della Securities Investor Protection Corporation ("SIPC"). Plural Securities LLC è registrata come broker-dealer ai sensi del Exchange Act e è membro della SIPC.

CERTIFICAZIONE DELL'ANALISTA

Per ciascuna società menzionata in questo documento l'analista, autore della ricerca, certifica che tutte le opinioni espresse in questo documento riflettono accuratamente le proprie opinioni personali su uno o più degli emittenti o dei titoli oggetto della ricerca. L'analista (o gli analisti) certifica anche che nessuna parte della propria compensazione è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, correlata alla specifica raccomandazione o opinione contenuta in questo documento. L'analista (o gli analisti) responsabile della preparazione di questa ricerca riceve una retribuzione basata su vari fattori, compresi i profitti totali di Intermonte, una parte dei quali è generata dalle attività di Investment Banking di Intermonte, anche se questa è minima rispetto a quella generata dalle attività di intermediazione.

Le procedure interne e i codici di condotta di Intermonte sono mirati a garantire l'imparzialità dei suoi analisti finanziari. Lo scambio di informazioni tra il settore Investment Banking e il Dipartimento di Ricerca è vietato, così come lo scambio di informazioni tra quest'ultimo e il desk di equity proprietario al fine di prevenire conflitti di interesse quando vengono formulate raccomandazioni. L'analista responsabile del presente documento non è: a) residente negli Stati Uniti; b) una persona associata a un broker-dealer statunitense; c) supervisionato da un supervisore principale di un broker-dealer statunitense. Questo documento di ricerca è distribuito negli Stati Uniti tramite Plural Securities LLC, 950 3rd Avenue, Suite 1702, NY 10022, USA.

GUIDA ALL'ANALISI FONDAMENTALE

I principali metodi utilizzati per valutare strumenti finanziari e stabilire un prezzo obiettivo per i 12 mesi successivi alla raccomandazione di investimento sono i seguenti:

- modello di flussi di cassa attualizzati (DCF) o metodi simili come il modello di attualizzazione dei dividendi (DDM);
- confronto con i multipli di società comparabili, utilizzando i metodi più appropriati per l'azienda analizzata: tra i principali rapporti utilizzati per i settori industriali ci sono il prezzo/utili (P/E), EV/EBITDA, EV/EBIT, prezzo/vendite;
- il rendimento del capitale e i multipli del valore contabile netto rettificato sono i principali metodi utilizzati per le azioni del settore bancario, mentre per le azioni del settore assicurativo vengono utilizzati il rendimento del capitale allocato e i multipli del valore contabile netto e del valore intrinseco del portafoglio assicurativo;
- per il settore delle utilities vengono effettuati confronti tra i rendimenti attesi e il ritorno sul capitale regolato (RAB).

Alcuni dei parametri utilizzati nelle valutazioni, come il tasso privo di rischio e il premio al rischio degli investimenti azionari, sono gli stessi per tutte le aziende trattate e vengono aggiornati per riflettere le condizioni di mercato. Attualmente viene utilizzato un tasso privo di rischio del 4,0% e un premio al rischio compreso tra il 5,5% e il 6%.

Frequenza della ricerca: trimestrale.

I report su tutte le società quotate sull'indice FTSEIMB40, sulla maggior parte di quelle sull'indice MIDEX e sui principali small caps (copertura regolare) vengono pubblicati almeno una volta al trimestre per commentare i risultati e le importanti novità.

Una copia preliminare di ciascun rapporto può essere inviata alla società oggetto per la sua informazione (senza prezzo obiettivo e/o raccomandazioni), ma a meno che non sia espressamente indicato nel testo del rapporto, non vengono apportate modifiche prima della pubblicazione.

Spiegazione del nostro sistema di valutazione:

BUY: azione prevista in grado di superare il mercato di oltre il 25% in un periodo di 12 mesi;
OUTPERFORM: azione prevista in grado di superare il mercato tra il 10% e il 25% in un periodo di 12 mesi;
NEUTRAL: prevista una performance dell'azione compresa tra +10% e -10% rispetto al mercato in un periodo di 12 mesi;
UNDERPERFORM: azione prevista in grado di sottoperformare il mercato tra -10% e -25% in un periodo di 12 mesi;
SELL: azione prevista in grado di sottoperformare il mercato di oltre il 25% in un periodo di 12 mesi.

Prezzi: i prezzi riportati nella ricerca si riferiscono al prezzo alla chiusura della giornata di negoziazione precedente salvo diversamente specificato.

DISTRIBUZIONE ATTUALE DELLE RACCOMANDAZIONI DI INVESTIMENTO

Intermonte SIM è autorizzata dalla CONSOB alla prestazione di servizi di investimento ed è iscritta al n° 246 dell'albo delle società di intermediazione.

Al 20 Ottobre 2026 l'Ufficio Studi di Intermonte copre 140 aziende. La distribuzione delle raccomandazioni effettuate da Intermonte è la seguente:

BUY:	28.57%
OUTPERFORM:	42.14%
NEUTRAL:	28.58%
UNDERPERFORM:	00.71%
SELL:	00.00%

La distribuzione delle raccomandazioni, sulle azioni di società che hanno ricevuto servizi di corporate finance da parte di Intermonte, negli ultimi 12 mesi (81 in totale) è la seguente:

BUY:	49.38%
OUTPERFORM:	30.86%
NEUTRAL:	17.29%
UNDERPERFORM:	02.47%
SELL:	00.00%

CONFLITTI DI INTERESSE

Al fine di rendere noti i propri eventuali conflitti di interesse Intermonte SIM dichiara che:

Intermonte SIM S.p.A. opera o ha operato negli ultimi 12 mesi quale soggetto incaricato di realizzare il piano di riacquisto azioni deliberato dall'assemblea di AZIMUT, ECOSUNTEK, ELEN., ELICA, FILA, FINCANTIERI, GIOCAMONDO STUDY, INTERCOS, INTRED, PHARMANUTRA, SALVATORE FERRAGAMO, SESA, SG COMPANY, STAR7, SYS-DAT, UNIDATA, VALSOIA, WEBUILD

Intermonte SIM S.p.A. presta o ha prestato negli ultimi 12 mesi servizi di corporate brokerage a favore di AATECH, ABC COMPANY, AEROPORTO GUGLIELMO MARCONI DI BOLOGNA, ALLCORE, ALMAWAVE, AVIO, CASTA DIVA GROUP, CUBE LABS, CY4GATE, DOMINION HOSTING HOLDING, ELICA, ESPRINET, EVISIO, EXECUS, FINE FOODS & PHARMACEUTICALS NTM, GPI, HIGH QUALITY FOOD, IGD, IKONISYS SA, ISCC FINTECH, LEMON SISTEMI, LUVE, MAPS, MARE ENGINEERING GROUP, NEODECORTECH, NOTORIOUS PICTURES, PREATONI GROUP, REDELF, REDFISH LONGTERM CAPITAL, REVO INSURANCE, REWAY GROUP, SERI INDUSTRIAL, SPINDOX, STAR7, TECNO, ULISSE BIOMED, WIIT, XENIA HOTELLERIE SOLUTION, Zest Group SpA

Intermonte SIM S.p.A. opera o ha operato negli ultimi 12 mesi quale Financial Content Provider sulla società AATECH, ALLCORE, ALMAWAVE, B&C SPEAKERS, BANCA SISTEMA, BIFIRE, CASTA DIVA GROUP, COFLE, COM.TEL, CUBE LABS, CY4GATE, DOMINION HOSTING HOLDING, ECOSUNTEK, ELES, ELICA, ENERGY, EVISIO, EXECUS, FIERA MILANO, FILA, FOPE, G.M. LEATHER, GREEN OLEO, HIGH QUALITY FOOD, IGD, IKONISYS SA, INTERCOS, ISCC FINTECH, LEMON SISTEMI, MAPS, MARE ENGINEERING GROUP, MASI AGRICOLA, MATICA FINTEC, MISITANO & STRACUZZI SPA, NEODECORTECH, NOTORIOUS PICTURES, OLIDATA, PREATONI GROUP, RACING FORCE, REDELF, REDFISH LONGTERM CAPITAL, SG COMPANY, SIMONE, SPINDOX, TAMBURI, TECNO, TMP GROUP, ULISSE BIOMED, XENIA HOTELLERIE SOLUTION, Zest Group SpA

Intermonte SIM S.p.A. svolge o ha svolto negli ultimi 12 mesi il ruolo di intermediario incaricato nell'operazione di offerta pubblica di acquisto e/o scambio di ANTARES VISION, BANCA SISTEMA, MARE ENGINEERING GROUP, POSTE ITALIANE

Intermonte SIM S.p.A. opera o ha operato negli ultimi 12 mesi quale liquidity provider di BANCA SISTEMA, Zest Group SpA

Intermonte SIM agisce in qualità di advisor di Webuild nell'ambito dell'offerta pubblica di acquisto volontaria promossa su Trevi-Finanziaria Industriale.

Intermonte SIM S.p.A. svolge o ha svolto negli ultimi 12 mesi il ruolo di financial advisor per BANCA GENERALI, BANCO BPM, MARE ENGINEERING GROUP, POSTE ITALIANE, TELECOM ITALIA, WEBUILD

Intermonte SIM S.p.A. opera o ha operato negli ultimi 12 mesi quale market maker su strumenti finanziari aventi come sottostante le azioni emesse da AZA, AMPLIFON, AZIMUT, BANCA GENERALI, BANCA IFIS, BANCA MEDIOLANUM, BANCO BPM, BCA MPS, BFF BANK, Bper Banca, BREMBO, BUZZI, CAMPARI, DANIELI & C, DIASORIN, ENEL, ENI, ERG, FERRARI, FINECOBANK, INDUSTRIE DE NORA, INTERPUMP GROUP, INTESA SANPAOLO, INWIT, IREN, ITALGAS, LEONARDO, LOTTOMATICA GROUP, MFE B, MONCLER, MONDADORI EDIT., NEXI, OVS, PIRELLI & C, POSTE ITALIANE, PRYSMIAN, SAIPEM, SESA, SNAM S.p.A., STELLANTIS, STMICROELECTRONICS, TECHNOGYM, TECHNOPROBE, TELECOM ITALIA, TELECOM ITALIA R, TENARIS, TERNA, UNICREDIT, UNIPOL, WEBUILD

Intermonte Sim S.p.A. ha o ha avuto negli ultimi 12 mesi un contratto di marketing su strumenti emessi da BARCLAYS, BNP PARIBAS, GOLDMAN SACHS GROUP INC, LEONTEQ, MAREX FINANCIAL, MEDIOBANCA, MORGAN STANLEY, NATIXIS, SOCIETE GENERALE, UNICREDIT, VONTOBEL N

Intermonte SIM S.p.A. svolge o ha svolto negli ultimi 12 mesi il ruolo di specialist su strumenti finanziari emessi da ABITARE IN, AQUAFIL, BANCA IFIS, BANCA SISTEMA, COFLE, COM.TEL, DIGITOUCH, ECOSUNTEK, ELEN., EMAK, ENERGY, FNM, GEFRAN, GREEN OLEO, INTRED, MATICA FINTEC, MISITANO & STRACUZZI SPA, MONDADORI EDIT., OLIDATA, OMER, PHARMANUTRA, POWERSOFT, QF ALPHA IMM, REPLY, SESA, SG COMPANY, SOMEK, STAR7, SYS-DAT, TAMBURI, TESMEC, TINEXTA, TMP GROUP, TXT E-SOLUTIONS, UNIDATA con obbligo di diffusione studi

Intermonte SIM S.p.A. svolge o ha svolto negli ultimi 12 mesi il ruolo di sponsor per UNIDATA S.p.A.

© Copyright 2026 da Intermonte SIM - Tutti i diritti riservati

La riproduzione di tutta o di una parte di questa pubblicazione, tramite email, xerografia, fax o qualsiasi altro mezzo costituisce una violazione delle leggi nazionali e internazionali sul copyright. Le leggi sul copyright impongono pesanti responsabilità per tali violazioni. I report di Intermonte SIM sono forniti solo ai suoi clienti. Se non sei un cliente di Intermonte SIM e ricevi email, fax o copia dei report da una fonte diversa da Intermonte SIM, stai violando le leggi sul copyright. Questo documento non può essere pubblicato né diffuso, distribuito o copiato senza il consenso scritto esplicito di Intermonte SIM.

Intermonte SIM intraprenderà azioni legali contro chiunque trasmetta/pubblichi i suoi prodotti di ricerca senza la sua autorizzazione esplicita.

Intermonte SIM crede fermamente che il suo prodotto di ricerca su azioni italiane sia un prodotto a valore aggiunto e meriti di essere adeguatamente pagato.

I rappresentanti commerciali di Intermonte SIM possono essere contattati per discutere i termini e le condizioni con cui ricevere la ricerca prodotta da Intermonte.

INTERMONTE SIM è MiFID compliant - per la nostra Politica di Best Execution si prega di consultare il nostro Sito <https://www.intermonte.it/it/avvertenze-legali/mifid-ii.html>

Ulteriori informazioni sono disponibili sul nostro sito.