

COMUNICATO STAMPA

ANTARES VISION GROUP PRESENTA IL BUSINESS PLAN 2025 - 2027

**RICAVI 2025-2027 CAGR: +7/9%, REGISTRANDO UNA CRESCITA SUPERIORE
RISPETTO AI MERCATI DI RIFERIMENTO**

**ADJ. EBITDA 2025-2027 CAGR: +18/21%, RAGGIUNGENDO NEL 2027 UN
MARGINE DEL 20/21% RISPETTO AL 15,3% OTTENUTO NEL 2024**

NET DEBT / EBITDA 2027 INFERIORE A 1x, RISPETTO A 2.6x FY24 E 7.8x FY23

CAPEX 2025-2027: €14-16M DI INVESTIMENTI PER ANNO

Travagliato (Brescia), 07 aprile 2025 – Antares Vision S.p.A. (EXM, AV:IM), multinazionale italiana leader nella tracciabilità e nel controllo qualità, che garantisce la sicurezza dei prodotti e la trasparenza delle filiere attraverso la gestione integrata dei dati, presenta oggi le linee guida strategiche e gli obiettivi del Piano Industriale 2025-2027.

Gianluca Mazzantini, CEO di Antares Vision Group, ha così commentato: *“Nel primo anno di piano sotto la gestione del nuovo management, il Gruppo si è focalizzato sull’efficientamento, con l’obiettivo di aumentare la marginalità, e sulla generazione di cassa, per riportare il rapporto Net Debt/EBITDA al minimo di 3,3x. Nel 2024 entrambi questi target sono stati superati, con un EBITDA margin del 15,3% contro il 6,2% del 2023 e un rapporto di indebitamento su EBITDA di 2,6x rispetto a 7,8x di fine 2023.*

Per il nuovo Piano Industriale 2025-2027 le priorità sono cambiate e si concentrano sullo sviluppo della top line sfruttando l’effetto leva positivo generato dal controllo sui costi totali. La strategia di sviluppo sarà attuata seguendo tre strategic pillars: 1) accelerare la crescita con un programma di eccellenza commerciale; 2) continuare a porre attenzione nell’efficientamento dei costi diretti e indiretti; 3) mantenere il focus sulla generazione di cassa.

In particolare, per quanto riguarda l’accelerazione della crescita, abbiamo introdotto recentemente nell’organizzazione la nuova figura del CRO (Chief Revenue Officer), che aiuterà, supportato da tutta l’organizzazione, il coordinamento dei processi, garantendo una generazione dei ricavi allineata al processo previsionale di Gruppo.

Dopo aver identificato la strategia di sviluppo per i prossimi tre anni (2025-2027), il Gruppo si aspetta quindi un CAGR di crescita dei ricavi del +7/9%, superiore rispetto a quello dei mercati di riferimento, combinato con un EBITDA CAGR del 18/21%. L’importante incremento della profittabilità permetterà nel 2027 di raggiungere un rapporto Net Debt/EBITDA inferiore a 1,0x”.

COMUNICATO STAMPA

LINEE GUIDA STRATEGICHE DEL PIANO 2025 - 2027

Il 2024 è stato un anno in cui il management si è focalizzato in modo particolare sull'**efficienza** (attraverso l'attivazione di nuovi processi e procedure, la riorganizzazione della forza lavoro e il contenimento dei costi) e sulla **generazione di cassa**. Grazie a quanto messo in atto, durante l'anno scorso il Gruppo è stato in grado di raggiungere un EBITDA Margin del 15,3% (+9 p.p. rispetto al 2023) e una Posizione Finanziaria Netta di €83,7 milioni (Net Debt/EBITDA 2,6x rispetto al 7,8x dell'esercizio 2023). Per il periodo 2025-2027, il top management del Gruppo ha definito un piano strategico più focalizzato sulla **crescita**.

Questi i principali obiettivi finanziari e operativi definiti:

Crescita dei ricavi: il Gruppo mira a una crescita superiore rispetto a quella dei mercati di riferimento, con il supporto di un programma di eccellenza commerciale che comprende la nomina di un CRO (Chief Revenue Officer), il rafforzamento dell'organizzazione commerciale nelle aree geografiche di maggiore interesse, la mappatura degli investimenti dei clienti e l'adozione di *best practices* da parte delle filiali. Si aggiungono, infine, iniziative specifiche per ogni Business Unit.

Redditività ed efficienza: il Gruppo punta a un ulteriore aumento del margine EBITDA entro il 2027, grazie all'ottimizzazione dei prezzi, ai miglioramenti operativi, all'eccellenza negli acquisti e ad efficientamenti derivanti dalle economie di scala;

Solidità finanziaria: il Gruppo intende mantenere una gestione disciplinata del capitale circolante e della liquidità raggiunta a fine 2024, garantendo nell'arco del piano una continua riduzione della leva finanziaria;

Strategia ESG: in linea con il piano industriale, il Gruppo ha sviluppato una strategia ESG basata su una doppia matrice di materialità, con obiettivi chiaramente definiti e iniziative attuabili.

Si sottolinea che il Piano Strategico 2025-2027 si basa sull'attuale perimetro e non tiene conto di nuove iniziative, di attività M&A e di quanto verrà generato nel business L5.

Nel corso dei prossimi tre anni, il Gruppo continuerà a perseguire la propria strategia di crescita, seguendo tre *strategic pillars*:

1) ACCELERARE LA CRESCITA CON UN PROGRAMMA DI ECCELLENZA COMMERCIALE CHE:

- Rafforzi la leadership di mercato nei settori principali;
- Capitalizzi le opportunità in mercati nascenti;
- Dia impulso alla crescita attraverso le leve strategiche identificate;
- Ottimizzi le strategie di prezzo per salvaguardare il valore del prodotto.

Nello specifico il programma di eccellenza commerciale riguarderà:

- a) Accelerazione e aumento della penetrazione nel mercato Life Science & Cosmetico: la crescita verrà trainata dall'accelerazione delle consegne (grazie alla standardizzazione) e dalla crescente spinta commerciale in aree geografiche poco penetrate;
- b) Utilizzo a pieno dei Servizi: la crescita dei Servizi sarà accelerata grazie a uno sforzo dedicato ad aumentare la proposta degli stessi presso i clienti esistenti;

COMUNICATO STAMPA

- c) Penetrazione del mercato FMCG: la crescita verrà guidata dal rafforzamento degli sforzi commerciali, dalla spinta del progresso tecnologico, dall'aumento della penetrazione nel mercato alimentare e in nuove aree geografiche;
- d) Nuovo modello di business per la CGU SCT: la crescita verrà sostenuta dallo sviluppo di un nuovo modello basato sulla consulenza, insieme all'aumento della spinta dei Servizi;
- e) Ottimizzazione dei prezzi per le CGU Life Science & Cosmetica e SCT: revisione del modello dei prezzi, attraverso la verifica delle condizioni attuali e le opinioni dei clienti;
- f) Aumento dei ricavi della divisione Digital Healthcare, replicando il successo già ottenuto nel *go-to-market* di applicazioni nella sanità digitale.

Infine, nell'ambito di questo programma, è stata recentemente introdotta nell'organizzazione la nuova figura del **CRO (Chief Revenue Officer)**, che avrà in ogni Business Unit un suo rappresentante che riporterà sia al General Manager della BU sia al CRO stesso. Questa nuova figura si occuperà di garantire che la generazione dei ricavi sia allineata al processo previsionale di Gruppo e riporterà direttamente all'Amministratore Delegato.

2) CONTINUARE L'ATTENZIONE NELL'EFFICIENTAMENTO DEI COSTI TOTALI ATTRAVERSO:

- a) Miglioramenti operativi, tramite lo sviluppo di progetti per la standardizzazione delle macchine di ispezione e di tracciatura con effetto di ottimizzazione delle consegne; riduzione dei costi diretti e indiretti; maggior affidamento sul supporto della filiale indiana per le soluzioni SCT per il mercato Life Science & Cosmetico;
- b) Eccellenza negli acquisti: implementazione del programma di eccellenza per gli acquisti, finalizzato alla riduzione del COGS, riguardante il Track & Trace e le Inspection Machines nel mercato Life Science e i sistemi di ispezione per il mercato Food;
- c) Scala operativa: ottenimento di un'efficienza di scala nei costi diretti e indiretti, da cui si genererà marginalità crescente, poiché i costi stessi aumenteranno ad un ritmo più lento rispetto ai ricavi.

3) MANTENERE IL FOCUS SULLA GENERAZIONE DI CASSA

- Mantenimento dell'efficienza raggiunta nella gestione del working capital, che rimarrà stabile nonostante la crescita prevista dei ricavi (CAGR +7/9%);
- Gestione disciplinata del capex e degli investimenti, investendo in modo selettivo in progetti di Ricerca & Sviluppo, impianti di produzione, ESG e IT.

OBIETTIVI FINANZIARI 2025 – 2027

Nell'arco del periodo 2025-2027, Antares Vision Group prevede che i **ricavi consolidati** a parità di perimetro (ovvero includendo solo nel perimetro e nei dati di confronto le acquisizioni completate ad oggi e non considerando alcun ricavo L5) crescano a un tasso medio (CAGR) del +7/9%, superiore rispetto all'evoluzione attesa dei mercati ove il Gruppo opera.

Per quanto riguarda la marginalità, a fine 2027 il management si aspetta un **Adjusted EBITDA Margin** compreso tra il 20 e il 21%, e pari al 16/18% per il 2025, rispetto al 15,3% registrato nel 2024. Di conseguenza, ci si aspetta che l'*Adjusted EBITDA* cresca nel periodo 2025-2027 ad un tasso medio (CAGR) tra il 18 e il 21%, sfruttando a pieno la leva operativa, grazie a un attento controllo dei costi.

COMUNICATO STAMPA

Nell'arco del piano, si prevede un **Capex** annuale pari a €14/16 milioni, rispetto ai €15,4 milioni investiti nel 2024. Infine, nel 2027 il Gruppo si aspetta che il rapporto **Net Debt/EBITDA** sia inferiore a 1,0x vs. 2,6x a fine 2024. Nello specifico a fine 2025, il Management stima che tale rapporto possa essere tra 2,2x e 2,0x.

CONFERENZA CON INVESTITORI E ANALISTI

Antares Vision Group annuncia che la presentazione alla comunità finanziaria del Piano Strategico 2024-2026 si terrà oggi, lunedì 7 aprile alle ore 10.00 presso Borsa Italiana (P.za degli Affari 6, Milano).

L'evento sarà presentato da Emidio Zorzella – Presidente, Gianluca Mazzantini – CEO e General Manager, Stefano De Rosa – CFO, e Alessandro Baj Badino - Head of Investor Relations & Communication.

Per partecipare di persona è necessario registrarsi cliccando questo link:

[Antares Vision Group 2025-2027 Business Plan – in presenza](#)

Per seguire l'evento on line è necessario registrarsi cliccando questo link:

[Antares Vision Group 2025-2027 Business Plan – online](#)

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements") relative a futuri eventi e futuri risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Antares Vision. Tali previsioni hanno, per loro natura, una componente di rischio e di incertezza perché dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri. I risultati effettivi potranno pertanto differire in misura anche significativa rispetto a quelli annunciati a causa di una molteplicità di fattori, la maggioranza dei quali è fuori dal controllo del Gruppo Antares Vision. Le informazioni sui prodotti del Gruppo Antares Vision contenute nel presente documento hanno il solo scopo di fornire informazioni sull'attività del Gruppo e quindi, come tali, non sono da intendersi come messaggi pubblicitari.

COMUNICATO STAMPA

ANTARES VISION GROUP

Antares Vision Group è una multinazionale italiana quotata dal 2021 sul segmento Euronext STAR Milan (EXM, AV:IM) in grado di garantire la sicurezza dei prodotti e la trasparenza delle filiere grazie a tecnologie innovative per il controllo qualità, la tracciabilità e la gestione integrata dei dati. Opera nei settori Life Science (prodotti farmaceutici, dispositivi biomedicali e Ospedali), Cosmetico e FMCG (*Fast-Moving Consumer Goods*), supportando le aziende nella digitalizzazione dei processi per migliorare efficienza, produttività e visibilità. È leader mondiale per quanto riguarda la tracciabilità dei farmaci: fornisce, infatti, i principali produttori mondiali (oltre il 50% delle top 20 multinazionali) e numerose autorità governative. È presente in oltre 60 Paesi, conta più di 1.200 dipendenti e vanta una rete di circa 40 Partner internazionali. Nel 2024 ha registrato ricavi per €208 milioni, con un EBITDA margin del 15,3%. www.antaresvisiongroup.com

ULTERIORI INFORMAZIONI

Emittente

Antares Vision Group

Alessandro Baj Badino
Head of Investor Relations & Corporate
Communication
+39 030 72 83 500
investors@antaresvision.com

Contatti per la stampa

Axelcomm

Federica Menichino
+39 3496976982
federica.menichino@axel-comm.it

Davide Antonioli
Investor Relations & Corporate Communication Specialist
davide.antonioli@antaresvision.com
+39 030 72 83 500