



Investor Presentation
Ottobre 2025

Disclaimer

This document has been prepared by Tradelab S.p.A. (the “Company” or “Tradelab”) for information purpose only, it contains only summary information and, therefore, it is preliminary in nature. Furthermore it has been drafted without claiming to be exhaustive. By attending this presentation (“Presentation”) or otherwise viewing this Presentation, or having access to the corresponding information, you are agreeing to be bound by the following. This Presentation and the information set out herein (“Information”) are strictly confidential and, as such, has not been prepared with a view to public disclosure and, except with the prior written consent of the Company, it cannot be used by the recipient for any purpose nor can it be disclosed, copied, recorded, transmitted, further distributed to any other person or published, in whole or in part, by any medium or in any form for any purpose. This Presentation may contain financial information and/or operating data and/or market information regarding business and assets of the Company. Certain financial information may not have been audited, reviewed or verified by any independent accounting firm. Therefore, the recipient undertakes vis-à-vis the Company (i) to keep secret any information of whatever nature relating to the Company including, without limitation, the fact that the information has been provided, (ii) not to disclose any Information to anyone, (iii) not to make or allow any public announcements or communications concerning the Information and (iv) to use reasonable endeavors to ensure that Information are protected against unauthorized access. By reading the following Presentation, (i) you further agree to be bound by the following limitations, qualifications and restrictions including, without limitation, the obligation to keep this Presentation and its contents confidential, (ii) you will not at any time have any discussion, correspondence or contact concerning the information in this presentation with any of the directors or employees of the Company nor with any of their suppliers in respect of Tradelab without the prior written consent of the Company and, (iii) you are able to receive this Presentation without contravention of any applicable legal or regulatory restrictions. The content of this document has a merely informative and provisional nature and is not to be construed as providing investment advice. This document does not constitute a prospectus, offering circular or offering memorandum. THIS PRESENTATION AND ANY RELATED ORAL DISCUSSION DO NOT CONSTITUTE AN OFFER TO THE PUBLIC OR AN INVITATION TO SUBSCRIBE FOR, PURCHASE OR OTHERWISE ACQUIRE ANY FINANCIAL PRODUCTS, AS DEFINED UNDER ARTICLE 1, PARAGRAPH 1, LETTER (T) OF LEGISLATIVE DECREE NO. 58 OF 24 FEBRUARY 1998, AS AMENDED. Therefore, this document is not an advertisement and in no way constitutes a proposal to execute a contract, an offer or solicitation to purchase, subscribe or sell for any securities and neither it or any part of it shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract or commitment or investments decision whatsoever. The Company has not prepared and will not prepare any prospectus for the purpose of the initial public offering of its securities. Any decision to purchase, subscribe or sell for securities will have to be made independently of this Presentation. Therefore, nothing in this Presentation shall create any binding obligation or liability on the Company and its affiliates and any of their advisors or representatives. Likewise, this Presentation is not for distribution in, nor does it constitute an offer of securities for sale in the United States of America, Canada, Australia, Japan, South Africa or any jurisdiction where such distribution is unlawful, (as such term is defined in Regulation S under the United States Securities Act of 1933, as amended (the “Securities Act”). Neither this Presentation nor any copy of it may be taken or transmitted into the United States of America, its territories or possessions, or distributed, directly or indirectly, in the United States of America, its territories or possessions or to any US person. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of United States securities laws. This Presentation is directed and is only distributed to (i) persons that are located outside the United States, (ii) persons that are either (a) in member states of the European Economic Area (“Member States”) and are “qualified investors” within the meaning of Article 2 letter e) of the Regulation (EU) 2017/1129 (the “Qualified Investors”) or (b) in Italy and are Qualified Investors according to Article 2 letter e) of the Regulation (UE) 2017/1129 and Article 35 paragraph 1 letter d), of CONSOB Regulation on Intermediaries No. 20307 of 15 February 2018, or (c) in the United Kingdom and are persons who have professional experience in matters relating to investments and who fall within the definition of “investment professionals” in Article 19 (5) of the Financial Services and Markets Act 2000. No representation or warranty, express or implied, is or will be given by the Company as to the accuracy, completeness or fairness of any Information provided and, so far as is permitted by law and except in the case of fraud by the party concerned, no responsibility or liability whatsoever is accepted for the accuracy or sufficiency thereof or for errors, omissions or misstatements, negligent or otherwise, relating thereto. In particular, but without limitation, no representation or warranty, express or implied, is or will be given as to the achievement or reasonableness of, and no reliance may be placed for any purpose on the accuracy or completeness of, any estimates, targets, projections or forecasts and nothing in these materials should be relied upon as a promise or representation as to the future. The information and opinions contained in this document are provided as at the date hereof and are subject to change without notice. The recipient will be solely responsible for conducting its own assessment of the Information set out in the Presentation. Neither the Company, nor any of their advisors or representatives shall be obliged to furnish or to update any information or to notify or to correct any inaccuracies in any information. Neither the Company, nor any of their advisors or representatives shall have any liability to the recipient or to any of its representatives as a result of the use of or reliance upon the information contained in this document. Certain Information may contain forward-looking statements which involve risks and uncertainties and are subject to change. In some cases, these forward-looking statements can be identified by the use of words such as “believe”, “anticipate”, “estimate”, “target”, “potential”, “expect”, “intend”, “predict”, “project”, “could”, “should”, “may”, “will”, “plan”, “aim”, “seek” and similar expressions. The forecasts and forward-looking statements included in this document are necessarily based upon a number of assumptions and estimates that are inherently subject to significant business, operational, economic and competitive uncertainties and contingencies as well as assumptions with respect to future business decisions that are subject to change. By their nature, forward-looking statements involve known and unknown risks and uncertainties, because they relate to events, and depend on circumstances, that may or may not occur in the future. Furthermore, actual results may differ materially from those contained in any forward-looking statement due to a number of significant risks and future events which are outside of the Company’s control and cannot be estimated in advance, such as the future economic environment and the actions of competitors and others involved on the market. These forward-looking statements speak only as at the date of this Presentation. The Company cautions you that forward looking-statements are not guarantees of future performance and that its actual financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations may differ materially from those made in or suggested by the forward-looking statements contained in this Presentation. In addition, even if the Company’s financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations are consistent with the forward-looking statements contained in this Presentation, those results or developments may not be indicative of results or developments in future periods. The Company expressly disclaims any obligation or undertaking to disseminate any updates or revisions to any forward-looking statements contained herein to reflect any change in the Company’s expectations with regard thereto or any change in events, conditions or circumstances on which any such statement is based. The distribution of this Presentation and any related document in other jurisdictions than Italy may be restricted by law and persons into whose possession this document or any related presentation comes should inform themselves about, and observe, any such restriction. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the laws of any such other jurisdiction.

Indice

1. TradeLab
2. Business Overview
3. Financial Highlights
4. Strategie di crescita e l'IPO

1 TradeLab

TradeLab at a glance

26

Da 26 anni punto di riferimento per il mercato italiano nel Trade e Retail Marketing e nel Channel Management

+60

Oltre 60 specialisti

3

Aree di intervento

4

Focus 4 settori

363

Clienti

72%

Ricavi 2024 generati da clienti ricorrenti*

Servizi e soluzioni proprietarie

- TradeLab è il **partner strategico di lungo periodo** per la raccolta, l'analisi e l'interpretazione dei dati
- Soluzioni di analisi descrittiva, predittiva o prescrittiva:**
 - strutturati e scalabili a disposizione del mercato, ovvero di più clienti;
 - ricorrenti, riproposti annualmente (anche come servizi in abbonamento annuali)
- Piattaforme e soluzioni digitali proprietarie** di *Marketing Automation* integrabili con i sistemi di B.I. dei clienti

5 Piattaforme proprietarie in continua evoluzione



Revenue model e driver di crescita

- Il revenue model si è evoluto passando dalla sola consulenza allo sviluppo di un **business di piattaforma**
- Driver di crescita:



Investimenti
in tool digitali

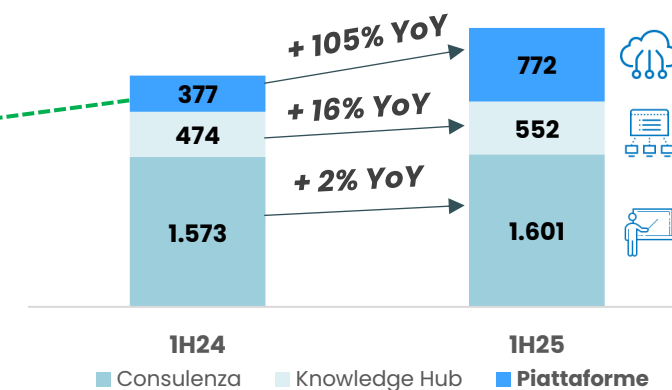


UP- selling
CROSS-selling



Apertura nuovi
settori

Breakdown Ricavi



Key People



Luca Pellegrini
Presidente

- Professore Emerito di Marketing presso l'Università IULM di Milano.
- Ha insegnato in Università Bocconi, dove è stato vicedirettore del Cescom (Centro Studi sul Commercio), Luiss di Roma e Federico II di Napoli.
- Ha svolto attività di consulenza per il Ministero dell'Industria, l'Istat, il CNEL, l'Organization for Economic Cooperation and Development, l'AGCM. È stato membro dell'Accademic Advisory Panel di Efficient Consumer Response Europe.



Luca Zanderighi
HOI P.A. e Mktg Territoriale

- Professore ordinario di Marketing presso l'Università degli Studi di Milano.
- Ha insegnato presso l'Università Bocconi di Milano, dove ha svolto attività di ricerca presso il Cescom e attività di formazione presso la Scuola di Direzione Aziendale (SDA).
- Ha svolto attività di consulenza presso l'Istat e la FAO.



Paolo Bertozzi
Consigliere
HOI Pharma&Healthcare

- È docente di Marketing presso l'Università IULM di Milano.
- Ha insegnato presso l'Università Bocconi dove ha svolto attività di ricerca presso il Cescom e attività di formazione presso la Scuola di Direzione Aziendale (SDA).



Massimo Viganò
Amministratore Delegato
HOI Retail e AFH

- È docente di Trade Marketing presso l'Università IULM di Milano.
- Ha insegnato presso l'Università Bocconi, dove ha svolto attività di ricerca presso il Cescom e attività di formazione presso la Scuola di Direzione Aziendale (SDA).

Storia ed evoluzione del Business Model

IPO - 29 maggio



1999

2003

2004

2007

2012

2013

2017

2018

2019

2020

2021

2024

2025



MODELLO CENTRO STUDI - STUDIO ASSOCIATO

- Struttura organizzativa basata su professionisti
- Offerta di servizi su misura
- Modello di business basato su progetti personalizzati
- Limitata scalabilità e crescita dipendente dalle competenze individuali

Ricavi 2008: € 2,2m*



MODELLO INDUSTRIALIZZAZIONE SERVIZIO

- Razionalizzazione del sistema di offerta e focalizzazione su 4 Industry (Retail, AFH, Pharma e PA)
- Introduzione processi standardizzati
- Automazione parziale con software
- Maggiore scalabilità dei prodotti (prodotti e servizi multicliente basata sui verticali)

Ricavi 2018: 3,3m* (+48% vs 2008)

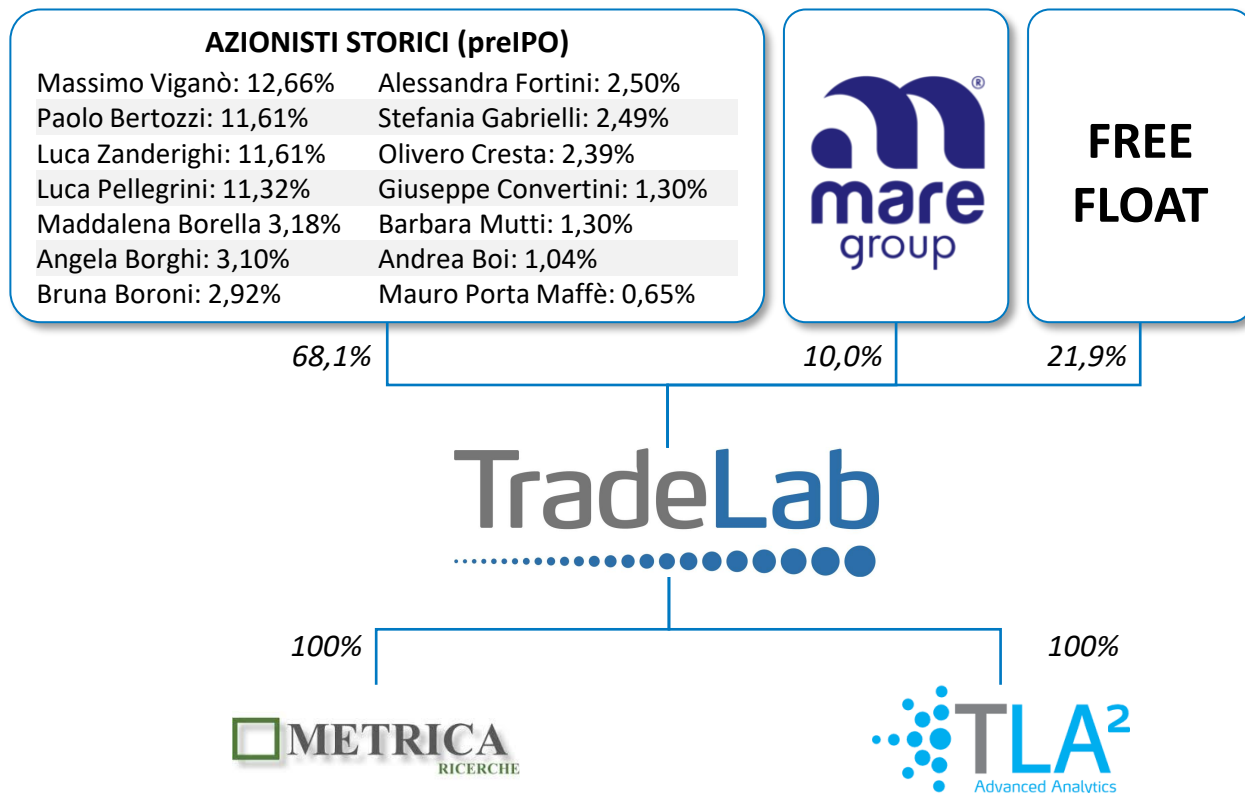


MODELLO BUSINESS SU PIATTAFORMA

- Automazione processi e utilizzo Algoritmi/AI
- Scalabilità e maggiore/migliore fruibilità dei servizi
- Minori costi marginali e valore generato dalle interazioni tra utenti (effetto rete)
- Ingresso di TradeLab nel modello della Platform economy/Thinking

Ricavi 2024: 5,9m (+78% vs 2018)**

Corporate structure & Governance



Consiglio di Amministrazione



Prof. Luca Pellegrini
Presidente



Massimo Viganò
Consigliere



Paolo Bertozzi
Consigliere



Gennaro Tesone
Consigliere



Silverio Di Girolamo
Consigliere Indipendente



Collegio Sindacale



Federico Albini
Presidente



Giuseppe Tosto
Sindaco



Alberto De Asti
Consigliere



Società di Revisione



2 Business Overview

Esempi di esigenze di mercato

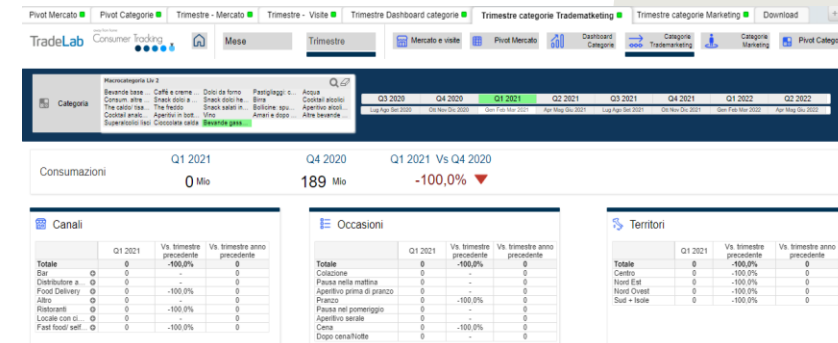
NEED



AWAY FROM HOME

CocaCola vuole conoscere gli andamenti del mercato AFH (HORECA) per pianificare la propria strategia e politica commerciale

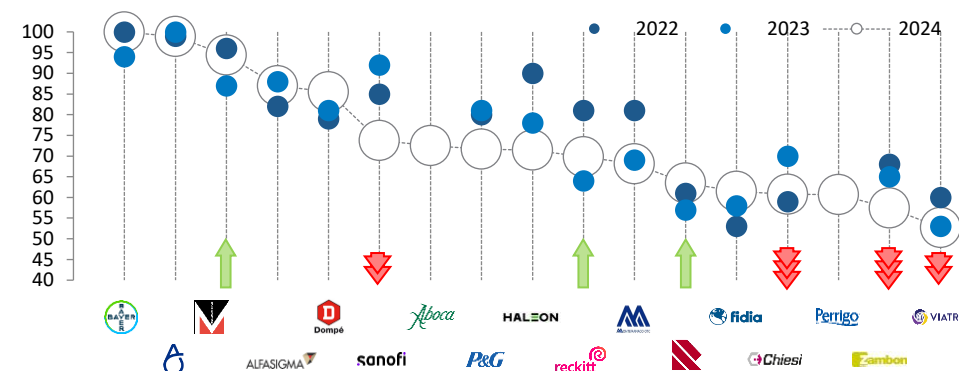
OUTPUT TRADELAB



PHARMA & HEALTHCARE

AlfaSigma vuole analizzare il proprio posizionamento competitivo nel canale (farmacie indipendenti e reti) per

- affinare i modelli di segmentazione e
- pianificare attività di Sales, Trade Marketing e KAM



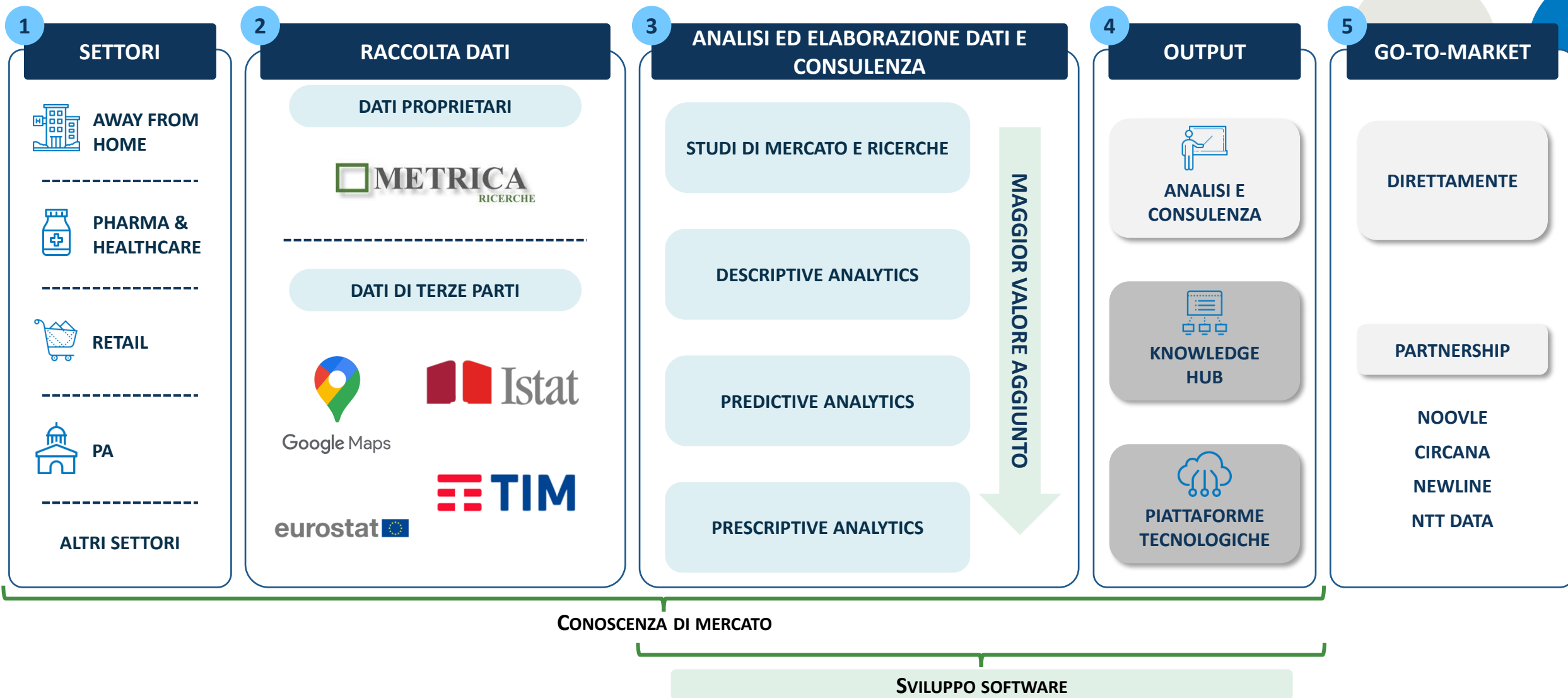
RETAIL

Famila (Gruppo Selex) vuole stimare il fatturato potenziale di un nuovo supermercato nel comune di ...



Business Model

Il modello di generazione del valore è data driven



Knowledge Hub

La società ha sviluppato prodotti di analisi continuativa (multi-cliente) che sono diventati dei riferimenti per le aziende



PIATTAFORMA DI RIFERIMENTO PER I
SETTORI AFH E PHARMA

- Oltre 30 strumenti di analisi continuative
- 2 settori attualmente serviti: AFH e Pharma
- Analisi di posizionamento e macro trend di settore che vengono riconosciuti come punto di riferimento di mercato
- Primi strumenti lanciati nel 2004

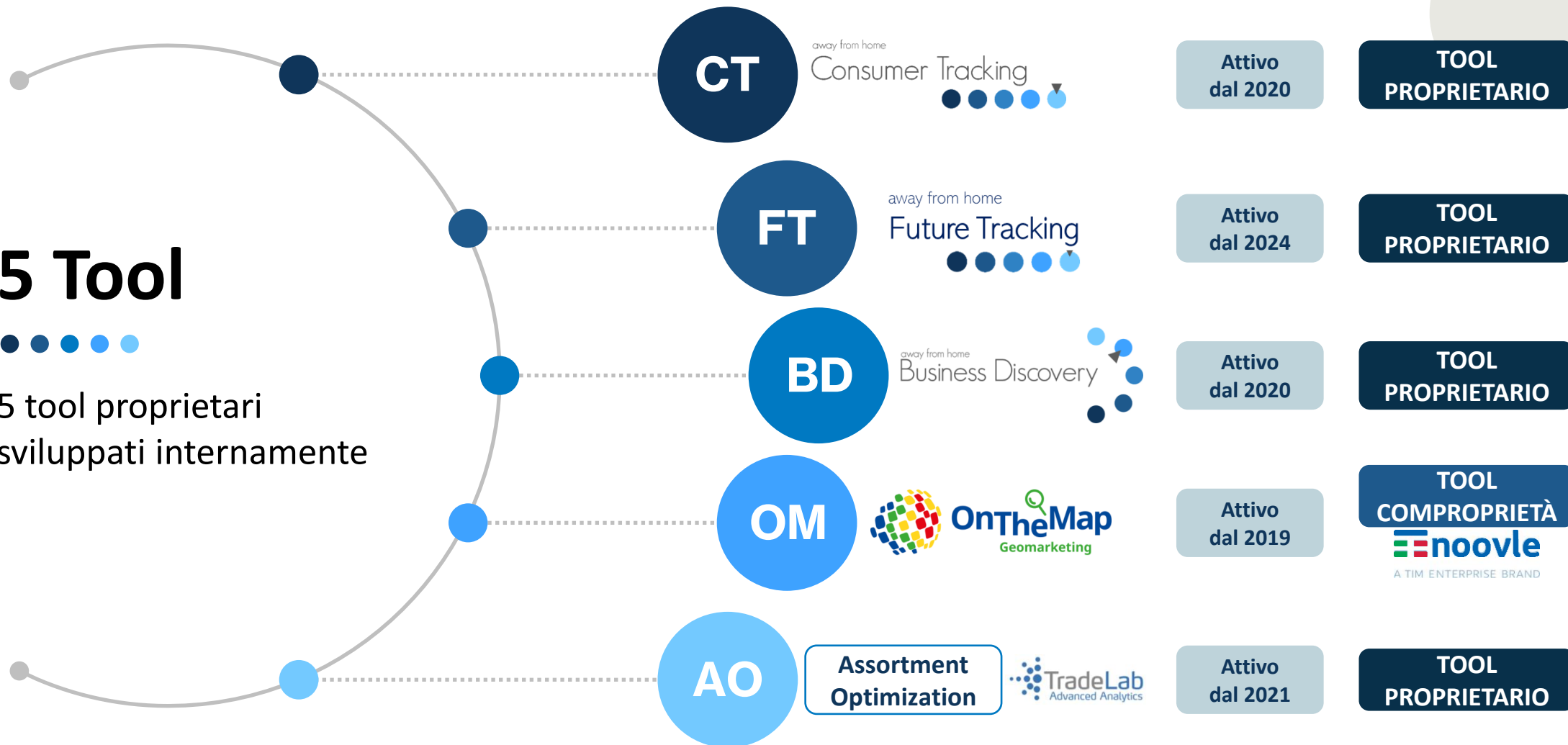
Piattaforme tecnologiche

La società può contare su una serie di tool tecnologici a seconda delle differenti richieste di mercato

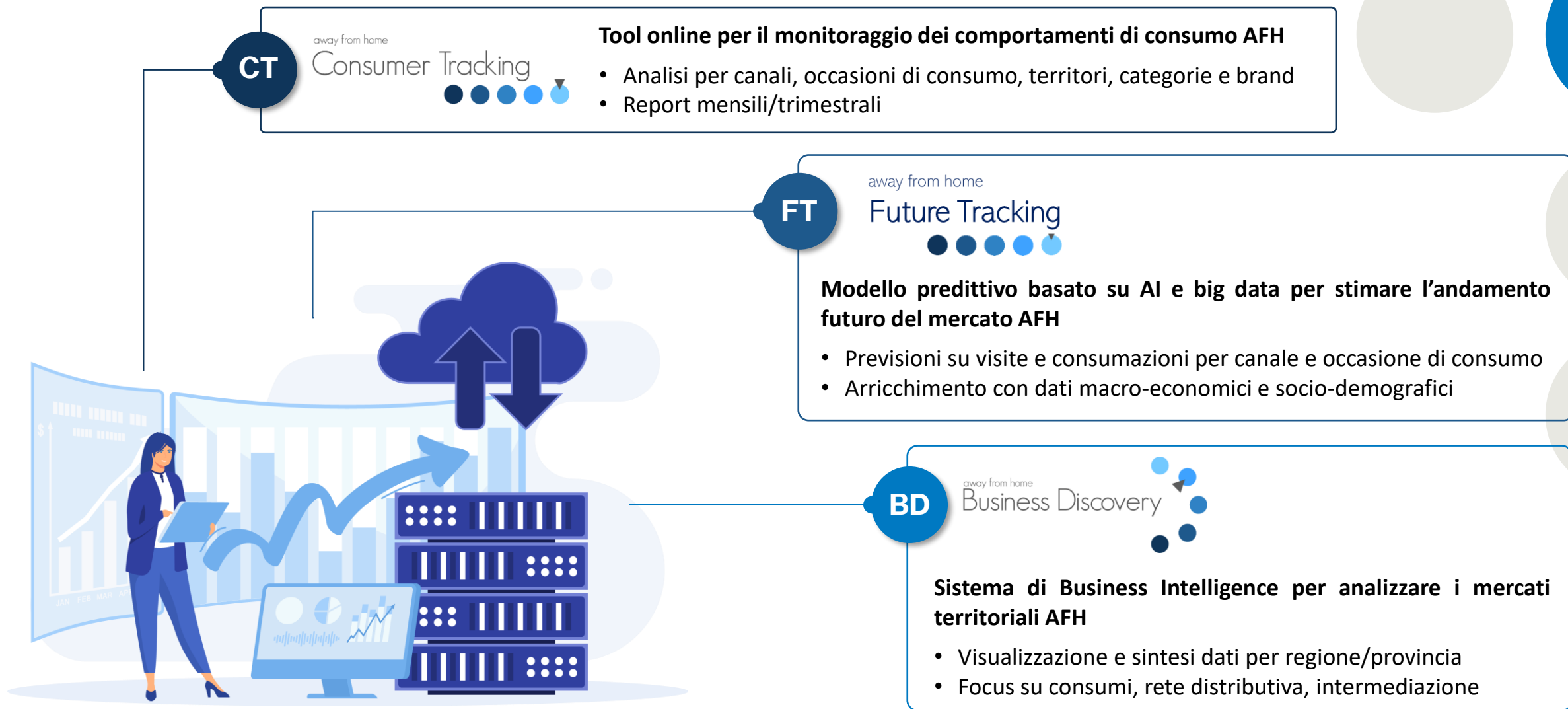
5 Tool



5 tool proprietari
sviluppati internamente



Piattaforma di analisi e previsione



Strumenti per la strategia commerciale

Strumento cloud di geomarketing per analizzare territori e stimare performance

- Integrazione con Google Maps e Cloud
- Customizzabile per settori: GDO, AFH, farmaceutico, etc.
- Modelli predittivi con AI e data mining



Assortment Optimization

AO

Soluzione per ottimizzare l'assortimento in base al comportamento d'acquisto

- Raccomanda SKU ideali per massimizzare vendite e copertura bisogni
- Analisi basata su dati scontrino e fidelity
- Ricostruzione delle "unità di bisogno" per guidare il category management



Competitive Advantages



Riconoscibilità del Brand: sinonimo di affidabilità e professionalità. Oltre 25 anni di attività sul mercato con grande soddisfazione / fidelizzazione dei clienti



Modelli originali e proprietari di analisi



Tools di Marketing Automation originali e proprietari basati su A.I.



Qualità della raccolta dati attraverso l'integrazione verticale di Metrica Ricerche



Disponibilità di serie storiche di dati uniche sul mercato



Base clienti diversificata e fidelizzata con significativo upside potenziale da cross selling e up selling

3 Financial Highlights

Base clienti consolidata

115

Nuovi clienti

Evoluzione importante dei nuovi clienti anche grazie al nuovo modello di business su piattaforma

54

Clienti storici

Clienti già presenti negli anni 2021 e 2022 ma NON nel 2023

98

Clienti Ricorrenti dal 2023

Clienti presenti nel 2023 e confermati nel 2024

96

Clienti Ricorrenti dal 2021

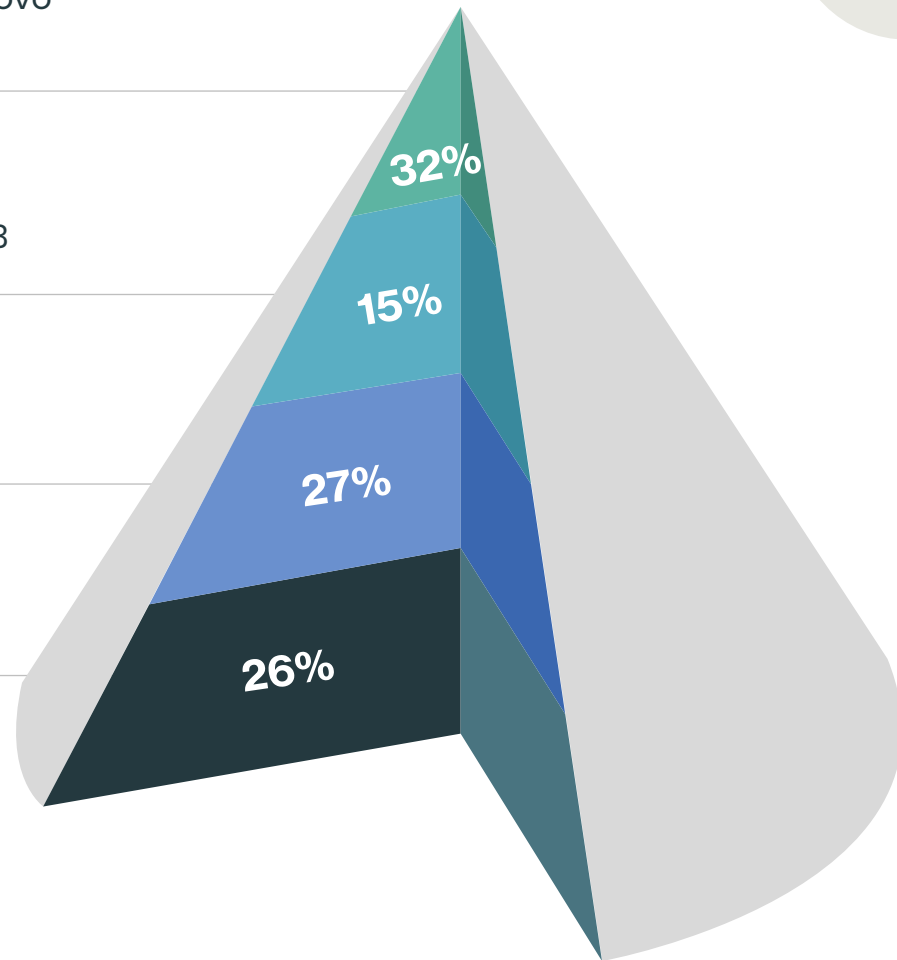
Base solida di clienti ricorrenti dal 2021

CONCENTRAZIONE CLIENTI:

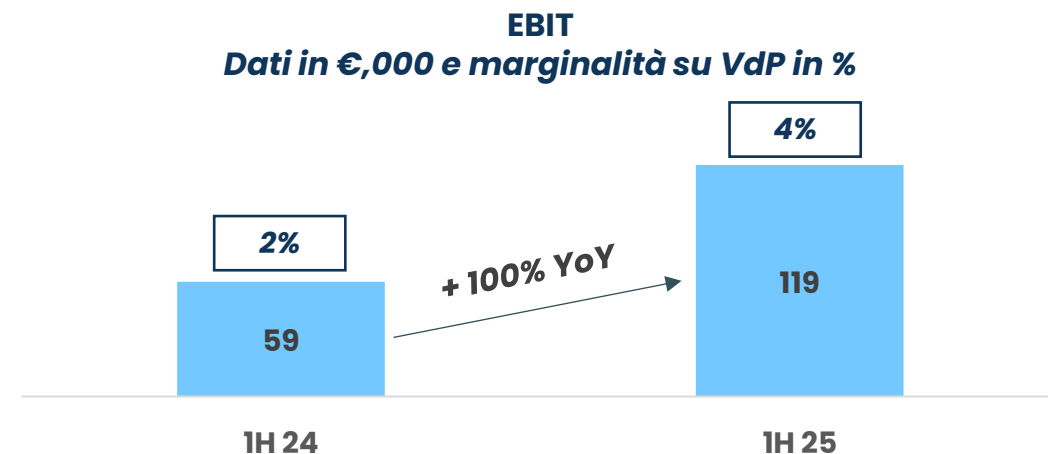
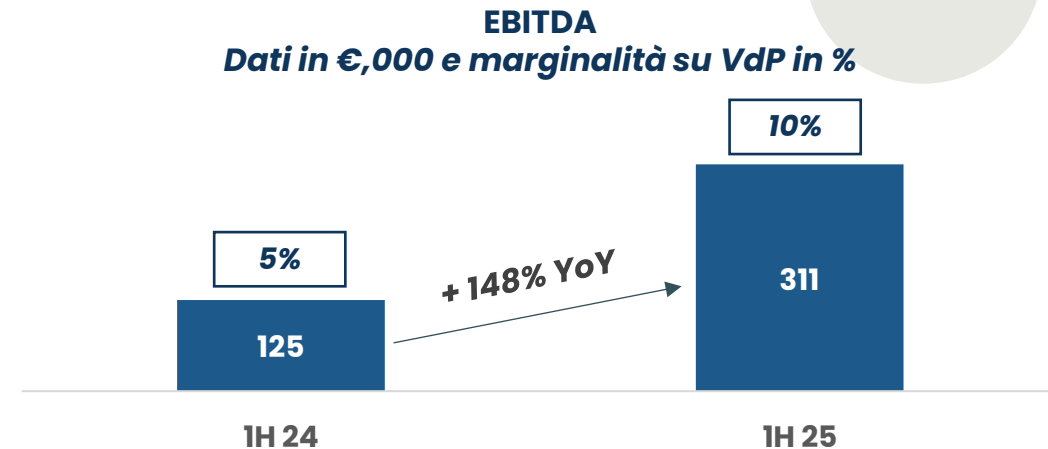
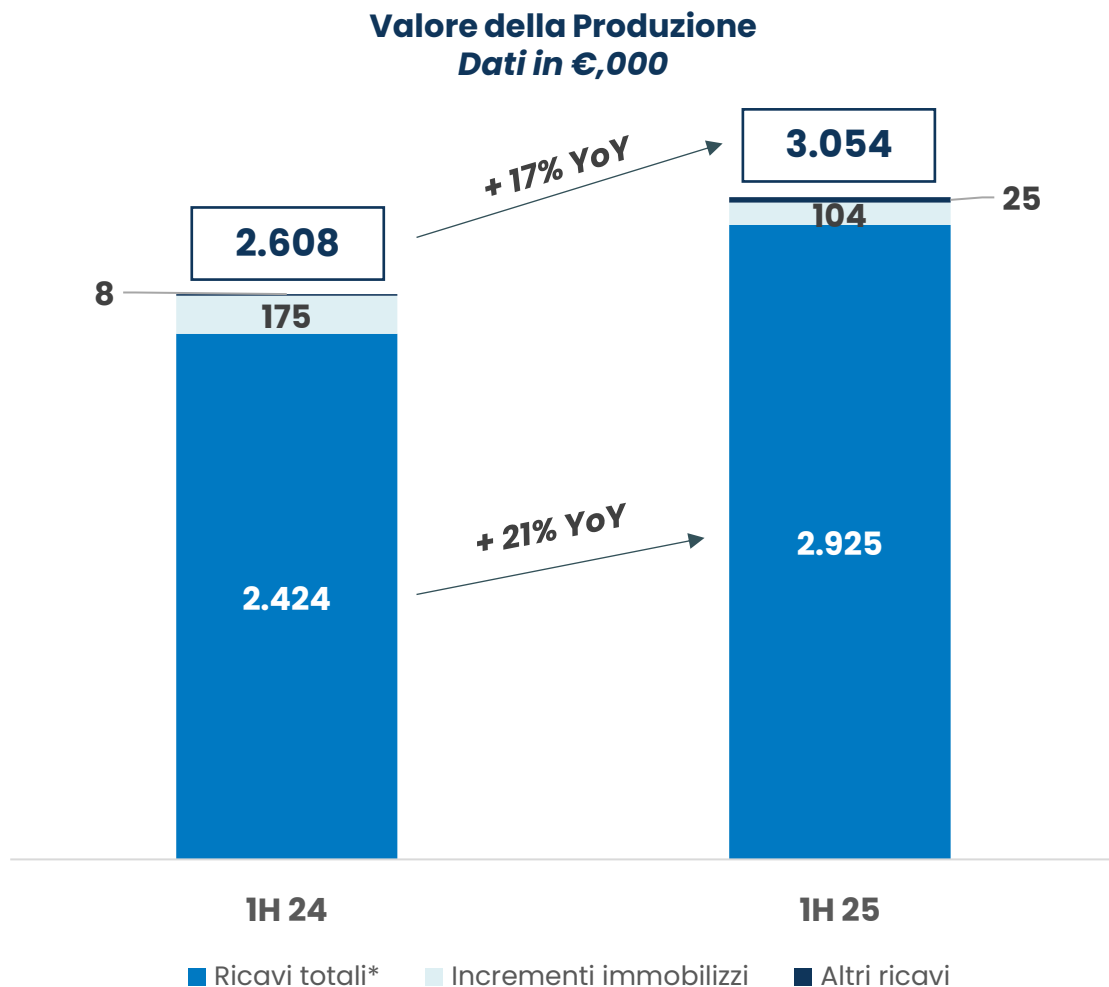
- Top 10 clienti: 20%

CLIENTI TOTALI 2024:

363

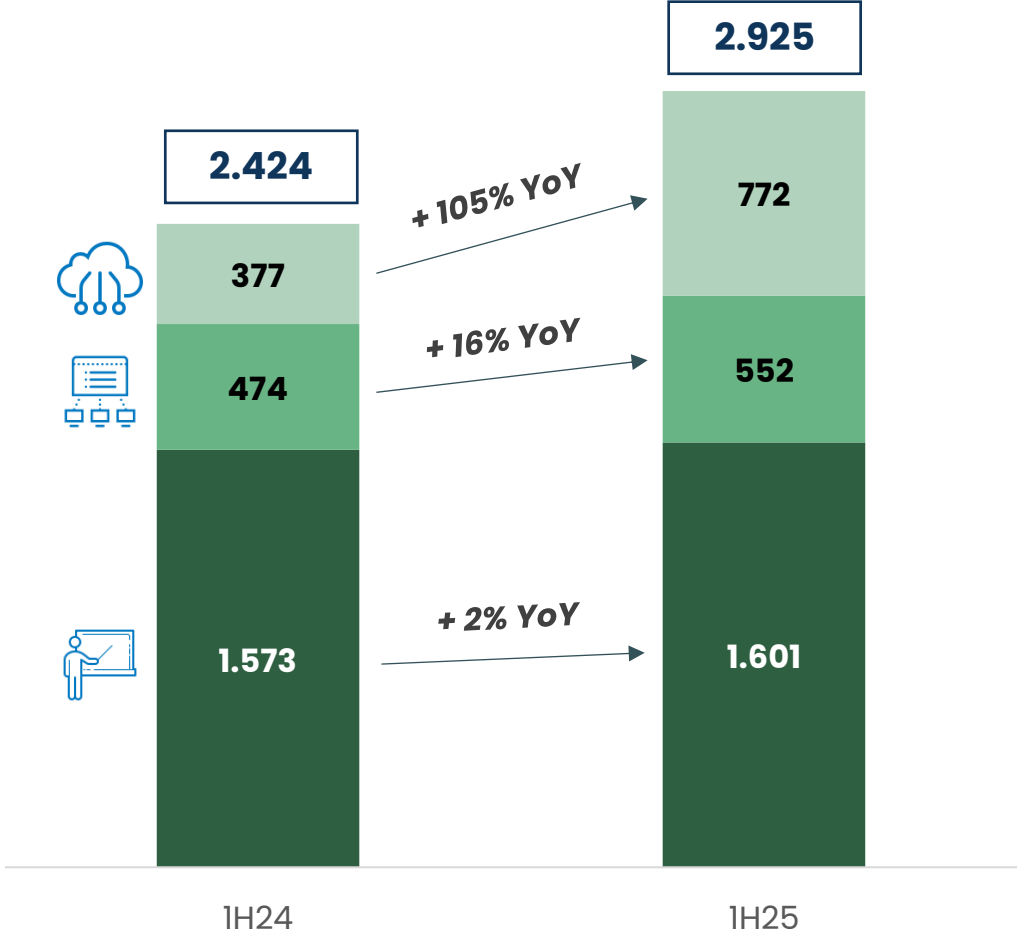


Ricavi in forte crescita e marginalità più che raddoppiata nel primo semestre



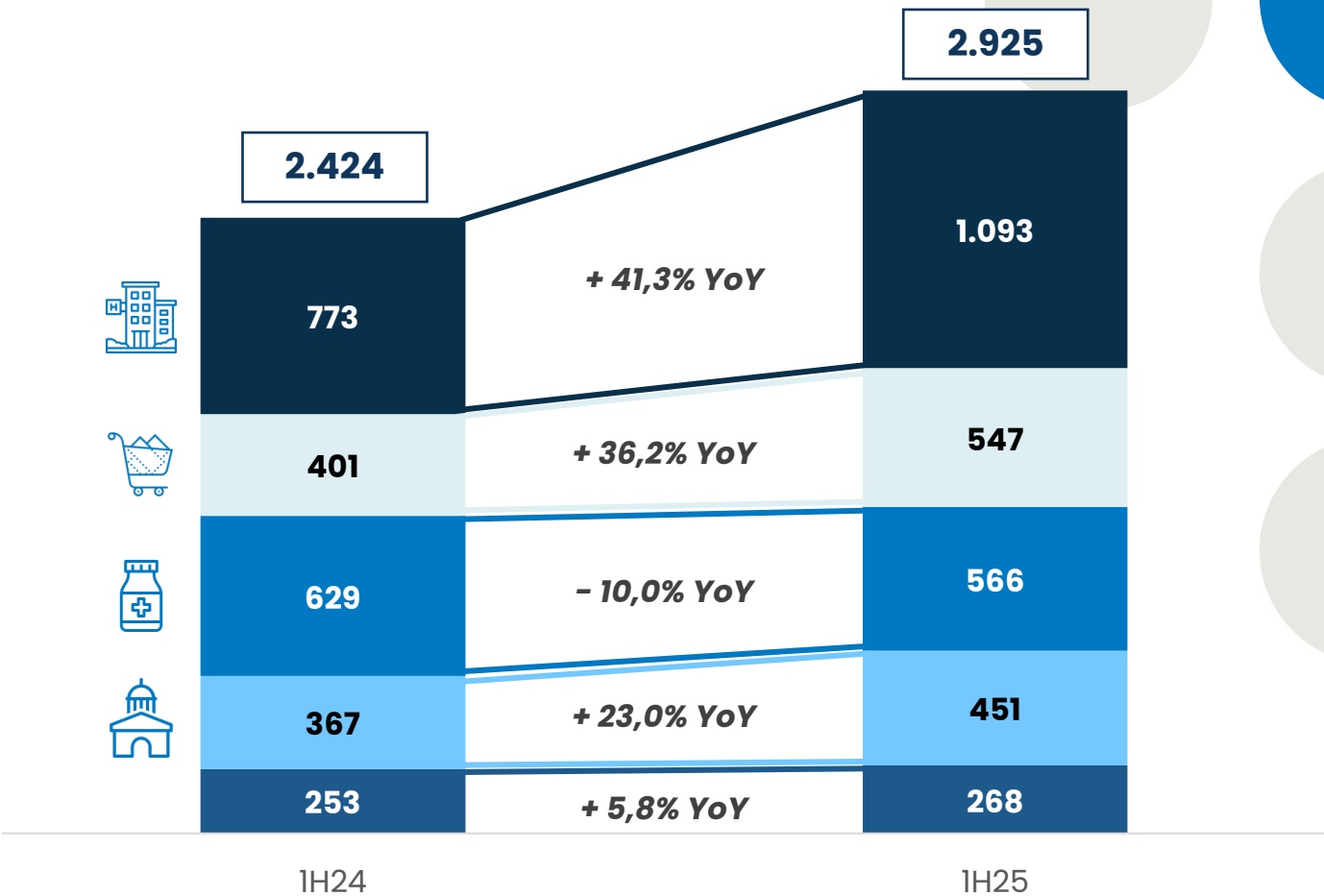
Breakdown Ricavi Totali* 1H25

TOTALE RICAVI –Breakdown Servizi
Dati in €,000



■ Consulenza ■ Knowledge Hub ■ Piattaforme

TOTALE RICAVI –Breakdown Industria
Dati in €,000



■ Altro ■ PA & Marketing ■ Pharma ■ Retail ■ Away From Home

Conto Economico 1H25

Conto Economico (Dati in Euro/000)	1H 2025	(%)	1H 2024	(%)	Var % 25 vs 24
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.116	69%	1.853	71%	14%
Variazione dei lavori in corso su ordinazione	809	26%	571	22%	42%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	104	3%	175	7%	(41%)
Altri ricavi e proventi	25	1%	8	0%	205%
Valore della produzione	3.054	100%	2.608	100%	17%
Costi per materie prime, suss. di consumo e merci	(2)	0%	(1)	0%	9%
Costi per servizi	(1.750)	57%	(1.522)	58%	15%
Costi per il godimento di beni di terzi	(150)	5%	(170)	7%	(11%)
Costi per il personale	(728)	24%	(670)	26%	9%
Oneri diversi di gestione	(113)	4%	(119)	5%	(5%)
EBITDA	311	10%	125	5%	148%
Ammortamenti e svalutazioni	(192)	6%	(66)	3%	190%
EBIT	119	4%	59	2%	100%
Risultato finanziario	53	2%	(4)	(0%)	(1365%)
EBT	172	6%	55	2%	212%
Imposte correnti	(66)	2%	(34)	1%	97%
Risultato d'esercizio	105	3%	21	1%	395%

- I **costi per servizi** sono cresciuti in misura inferiore rispetto ai ricavi, evidenziando la crescente scalabilità del modello di business.
- La voce principale dei costi per servizi è composta da **compensi a professionisti** (circa il 70%), che includono amministratori, soci operativi e collaboratori freelance. La parte rimanente è riconducibile ai **costi per la raccolta di dati "field"** (circa il 25%), come interviste a consumatori e professionisti, panel web e attività analoghe.
- Nel primo semestre 2025, i **costi per il personale** hanno di poco superato Euro 0,70 mn, anche la crescita di tali costi è stata meno che proporzionale rispetto ai ricavi e pari al 9% rispetto al primo semestre 2024, ma anch'essi con incidenza in calo sul Valore della Produzione (24% rispetto al 26% dello stesso periodo 2024).
- **Nel primo semestre 2025, l'EBITDA è stato pari a Euro 0,31 mn (10% del VdP), in crescita rispetto a Euro 0,12 mn del 2024 (+148%).**

Stato Patrimoniale 1H25

Stato Patrimoniale (Dati in Euro/000)	1H 2025	%	FY 2024	%	Var % 25 vs 24
Immobilizzazioni Immateriali	1.868	78,2%	956	65,1%	95,4%
Immobilizzazioni Materiali	86	3,6%	98	6,7%	(11,5%)
Immobilizzazioni Finanziarie	0	0,0%	4	0,3%	(100,0%)
Capitale Immobilizzato	1.955	81,8%	1.058	72,1%	84,8%
Rimanenze per lavori in corso su ordinazione	1.054	44,1%	245	16,7%	330,0%
Crediti commerciali	1.505	63,0%	2.765	188,3%	(45,6%)
Debiti commerciali	(964)	40,4%	(1.365)	93,0%	(29,4%)
Capitale Circolante Commerciale	1.595	66,8%	1.645	112,0%	(3,0%)
Altre attività correnti	182	7,6%	3	0,2%	6376,4%
Altre passività correnti	(404)	16,9%	(168)	11,4%	140,7%
Crediti e debiti tributari netti	2	0,1%	(192)	13,1%	(101,2%)
Ratei e risconti netti	(536)	22,5%	(551)	37,5%	(2,6%)
Capitale Circolante Netto	839	35,1%	737	50,2%	14,0%
Fondo TFR	(406)	17,0%	(326)	22,2%	24,3%
Capitale Investito Netto (Impieghi)	2.388	100,0%	1.468	100,0%	62,7%
Disponibilità liquide	(2.206)	92,4%	(264)	18,0%	735,6%
Debito finanziario	980	41,1%	1.238	84,3%	(20,8%)
Indebitamento Finanziario Netto	(1.226)	51,3%	974	66,4%	(225,8%)
Capitale sociale	231	9,7%	157	10,7%	46,8%
Riserve	3.002	125,7%	76	5,2%	3850,0%
Utile e perdite a nuovo	276	11,6%	76	5,2%	263,8%
Risultato d'esercizio	105	4,4%	185	12,6%	(43,0%)
Patrimonio Netto	3.614	151,3%	494	33,6%	631,7%
Totale Fonti	2.388	100,0%	1.468	100,0%	62,7%

Il Gruppo nel corso del primo semestre 2025 ha effettuato investimenti per lo sviluppo di due Tool:

- **TradeLab Digital Desk**, è rivolto al mondo della Pubblica Amministrazione ed è finalizzato a supportarla in modo efficiente ed efficace nella gestione di tutte le fasi operative relative a Bandi pubblici;
- **Compliance Pharma**, è rivolto alla filiera farmaceutica (Industria e Catene/Network di farmacie) ed è finalizzato a certificare le attività di in-store marketing concordate e realizzate all'interno dei punti vendita di proprietà (catene) o affiliati (network).

Il progetto di sviluppo delle due piattaforme è in corso e terminerà verosimilmente entro Dicembre 2025; i costi rilevati tra le Immobilizzazioni in corso e acconti saranno riclassificati nella pertinente voce dell'attivo immobilizzato e assoggettati ad ammortamento a partire dall'esercizio 2026, esercizio in cui si manifesteranno i primi ricavi derivanti dalla commercializzazione dei dati di tali piattaforme.

Cash Flow 1H25

Cash Flow (Dati in Euro/000)	1H 2025	FY 2024
Reported EBITDA	311	452
Rimanenze	(809)	(113)
Crediti commerciali	1.260	(241)
Debiti commerciali	(401)	(130)
Δ del Capitale Circolante Operativo	49	(483)
Altri crediti	(179)	(0)
Altri debiti	236	38
Crediti e debiti tributari	(194)	91
Ratei e risconti netti	(14)	408
Δ del Capitale Circolante Netto	(103)	54
Δ fondi	79	25
Imposte	(66)	(113)
Cash Flow Operativo	221	418
Capex	(1.093)	(403)
(Inv.) Disinv. netti in imm. Finanziarie	4	0
Free cash flow a servizio del debito	(868)	15
Risultato finanziario	53	(23)
Δ Debiti finanziari	(258)	(179)
Δ Altri crediti/debiti finanziari		0
Aumenti (diminuzioni) Equity	3.015	30
Net Cash Flow	1.942	(157)
Disponibilità liquide inizio esercizio	264	422
Disponibilità liquide da bilancio	2.206	264

- **Ottima generazione di cassa 1H25 CFO/EBITDA: 71%**
- **Variazione del Patrimonio Netto derivante dai proventi raccolti con l'operazione straordinaria di IPO per €3 mln lo scorso 28 maggio**

4 Strategie di crescita

Driver di crescita e Use of Proceeds

DRIVER DI CRESCITA



Investimenti
in tool digitali e AI



UP- selling
CROSS-selling



Spinta commerciale sui
servizi scalabili



Apertura nuovi settori
(Beauty, Toys,
PET e Sport)

USE OF PROCEEDS

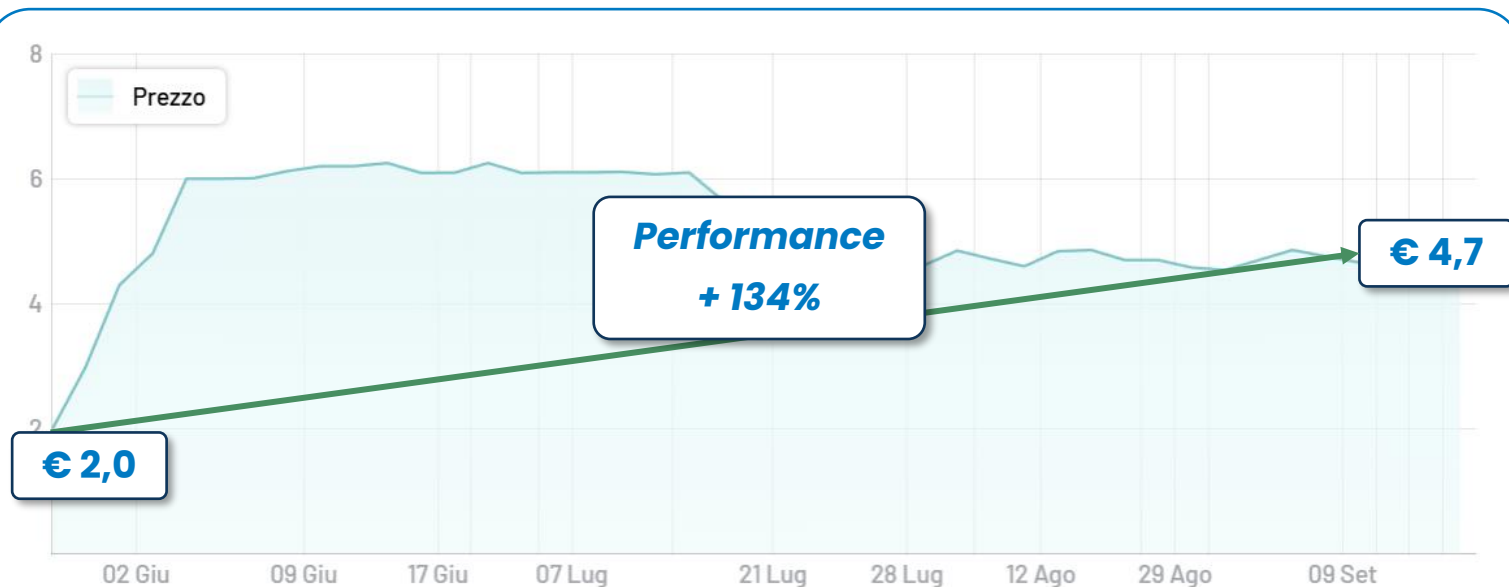
80%

- **Investimenti in tecnologia**, per lo sviluppo delle piattaforme e Knowledge Hub con particolare attenzione all'integrazione di soluzioni di AI
- **Internalizzazione** delle attività di sviluppo tecnologico
- **Potenziamento del team** con competenze strategiche in ambito data e sviluppo software

20%

Brand Awareness
Campagne comunicazione B2B

L'Operazione di IPO



TradeLab debutta su Euronext Growth Milan. Tutti gli advisor

IPO (DE-LISTING/DUAL-LISTING)

🕒 29 maggio 2025

👁 3 minutes read

TradeLab, società attiva nel trade marketing, retail e channel management con strumenti di business analytics e customer platform basati sull'intelligenza artificiale, si è quotata oggi su Euronext Growth Milan, registrando una capitalizzazione iniziale di **circa 9,4 milioni di euro** e un flottante post quotazione pari al 21,9% del capitale sociale. In particolare, la società ha concluso con successo il collocamento, rivolto a primari investitori istituzionali e professionali, con un controvalore complessivo di 3 milioni di euro interamente in aumento di capitale, sulla base di un prezzo di collocamento pari a 2 euro per azione e di complessive 1.500.000 azioni di nuova emissione.

Nell'ambito del collocamento, **Mare Engineering Group**, società quotata a sua volta su EGM, ha fatto ingresso nel capitale in qualità di corner investor strategico con il 10% del capitale sociale post-money, [come annunciato lo scorso 19 maggio](#).



Da oggi TradeLab su Euronext

- Decima ammissione su Euronext nel 2025
- La società ha raccolto **€3 milioni**
- La capitalizzazione di mercato all'IPO è pari a **€9,4 milioni**

Mercato	Euronext Growth Milan (Borsa Italiana)
Ticker/ISIN	TRAI.MI - IT0005651507
Data IPO	29 maggio 2025
Raccolta	€ 3,0 mln
Flottante	21,9% + 10% sottoscritto da Mare Group SpA
Prezzo IPO	€ 2,0
Capitalizzazione IPO	€ 9,4 mln
Capitalizzazione 1 ottobre	€ 21,9 mln

