

*Cari Dipendenti, Collaboratori e Clienti,*

*Gentili Azionisti e stakeholder,*

*Nel corso degli ultimi tre anni MeglioQuesto è evoluta nel segno tracciato da un profondo salto culturale, che ha fatto fronte al moltiplicarsi di nuove sfide e di una crescente complessità derivante dalla veloce crescita del business, nonché dall'accesso al mercato dei capitali conseguito attraverso il processo di quotazione.*

*L'articolazione di questo nuovo scenario, condizionato da un percorso di crescita organica e per linee esterne, ha intersecato la vita della nostra Società con una inattesa complessità manageriale, caratterizzata – fra le altre cose – dall'interlocuzione con stakeholder nuovi e operanti in ambiti differenti rispetto a quelli del nostro core business.*

*A metà del 2021 abbiamo deciso di intraprendere il processo di quotazione per costruire un campione italiano della customer experience multicanale e “phygital”, con una proposta di valore innovativa sia rispetto al tradizionale business dei call center da cui siamo nati, sia rispetto alle piattaforme online verticalizzate su un'unica industry.*

*Attraverso i capitali raccolti e grazie alla vostra fiducia abbiamo posto in essere azioni coerenti con le linee strategiche condivise nel processo di quotazione, che ci hanno consentito di costruire le fondamenta di una piattaforma “one-stop-shop”, con l'ambizione di offrire una consulenza specializzata in grado di soddisfare esigenze sempre più strutturate. Contestualmente, abbiamo approcciato la presenza in nuovi settori a più elevata marginalità (e.g. Finance & Insurance, Luxury), consolidando al contempo il rapporto coi nostri clienti storici negli ambiti Telco e Multiutility.*

*I nostri clienti hanno premiato la scelta di un'offerta caratterizzata da touch-point multicanale, in grado di unire lo human touch della rete fisica a nuove modalità di engagement tramite mobile e web. La nostra strategia ha perseguito l'obiettivo di incrementare il life-time-value complessivo dell'utente, il tasso di conversione per ciascun canale, dalla generazione del lead alla conclusione del contratto, unitamente ad un efficientamento dei costi.*

*Il combinato di questi elementi è stato riflesso in un incremento del Valore della Produzione, che nel 2023 sfiora i 90 milioni di euro, come comunicato lo scorso febbraio.*

*I risultati conseguiti sono stati accelerati dalle acquisizioni perfezionate già a partire dai primi mesi da quotati e ci hanno consentito di integrare nuove competenze, allargare la base clienti ed arricchire la struttura manageriale. Questo progressivo incremento di complessità, unito al nuovo contesto regolamentare determinato dalla quotazione e all'incremento degli stakeholder, ha determinato per la Società una situazione di innegabile e persistente criticità sia sul piano della gestione interna che su quello dell'esperienza borsistica. Abbiamo provato a rispondere a questa condizione arricchendo il team manageriale con nuove figure, che tuttavia – unitamente al resto del Gruppo – non sono state in grado di porre la Società all'altezza delle responsabilità e degli impegni ai quali è tutt'ora richiamata.*

*Anche alla luce degli ultimi avvenimenti, trovo dunque irrinunciabile condividere con tutti voi i razionali delle mie scelte recenti e degli impegni che anche attraverso la presente intendo rinnovare, in qualità di manager, amministratore ed azionista di MeglioQuesto.*

- *Come manager del Gruppo mi sono sempre battuto affinché venisse salvaguardata, in ogni contesto, la serenità lavorativa e la solidità nelle prospettive delle nostre lavoratrici e dei nostri lavoratori, mantenendo i livelli occupazionali. Ho sempre lavorato per dare ai nostri Clienti qualità del servizio e continue nuove opportunità. Ritengo che una Società si misuri anzitutto dalla sua capacità di generare in maniera persistente un impatto sociale nel contesto di riferimento e che questa debba rappresentare, anche in futuro, la principale ambizione di MeglioQuesto, continuando ad essere un punto di riferimento per i propri Clienti.*

- *In qualità di consigliere d'amministrazione, quale atto di responsabilità nei confronti degli azionisti, ho ritenuto lo scorso 23 aprile di rassegnare assieme ad altri le mie dimissioni irrevocabili, rimettendo il mandato conferitomi all'Assemblea, dopo la sospensione del titolo succeduta all'interruzione del rapporto con l'Euronext Growth Advisor. Ritengo infatti che la valutazione sull'iniziativa di governo societario di un Consiglio d'Amministrazione non possa in alcun modo prescindere da una solida, proficua e duratura collaborazione con gli istituti preposti da Borsa Italiana.*
- *Come azionista di MeglioQuesto, infine, ritengo che la complessità delle sfide presenti e future meriti un'evoluzione sostanziale e non limitata agli enunciati o alle scelte di forma, che ci consenta in tempi brevi di riprendere il solco tracciato dalle nostre ambizioni. Su questo piano, deve intendersi come prioritario l'impegno a intraprendere tutte le azioni necessarie ad una veloce riammissione alle negoziazioni in Borsa Italiana ed a ricostruire con la base azionaria un solido rapporto di fiducia, che consenta di ristabilire una valorizzazione congrua del titolo, in linea con quanto la Società e tutti gli investitori meritano.*

*Coerentemente con quanto appena richiamato, sono convinto che per il prossimo futuro il mio impegno professionale dovrà essere esclusivamente a supporto di MeglioQuesto, focalizzandomi sulla gestione e lo sviluppo del business del Gruppo, per accompagnarlo verso i traguardi auspicati e per ristabilire la solidità necessaria ad una crescita sana e duratura. Di conseguenza, ritengo che il board della Società debba essere composto da manager con esperienze di primo piano nella gestione di gruppi industriali di elevatissimo standing, intenzionati a intrattenere con MeglioQuesto e tutti i suoi stakeholder un rapporto di garanzia, solido e di lungo periodo.*

*Questo passaggio consentirà di riprendere celermente e con rinnovato entusiasmo il filo dei nostri indirizzi strategici. Le potenzialità dell'intelligenza artificiale ci spingono a guardare con ancora maggiore interesse l'ambito del media advertising, per un consolidamento del modello touch-point multicanale. Auspichiamo che la nostra piattaforma potrà evolvere da phygital a phygital marketplace, sfruttando il suo straordinario potenziale di vendita per la proposta di prodotti (modello e-commerce) e la somministrazione di servizi "at home" per gli utenti finali.*

*Sono consapevole che anche questi obiettivi saranno traguardabili anzitutto grazie alla vostra fiducia e al vostro impegno quotidiano, al quale con grande umiltà si aggiunge il mio, anzitutto in qualità di lavoratore appassionato dell'azienda che mi onoro di aver costruito insieme a tutti voi.*

Grazie

Buon lavoro

Felice Saladini

