

Informazione Regolamentata n. 20205-48-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 10 Ottobre 2026 18:49:15	Euronext Growth Milan
---	--	-----------------------

Societa' : EVISO

Utenza - referente : EVISON02 - LAURA MILANESIO

Tipologia : 1.1

Data/Ora Ricezione : 10 Ottobre 2026 18:49:15

Data/Ora Inizio Diffusione : 10 Ottobre 2026 18:49:15

Oggetto : Lettera agli Azionisti & Evoluzione prevedibile della gestione

<i>Testo del comunicato</i>

Vedi allegato

LETTERA AGLI AZIONISTI

Signori Azionisti,

Il Gross Margin (GM), ovvero il primo margine, è l'indicatore di riferimento che misura la capacità di creazione di valore della Vostra Società.

Sono orgoglioso di comunicare che la Vostra Società, nell'esercizio FY 2025/2026, **ha aumentato il Gross Margin (GM) sui seguenti canali, sia luce sia gas:**

- Il **GM totale di tutti i segmenti ha raggiunto euro 21,8 M€, in aumento del 9% YoY;**
- Il **GM da energia elettrica è aumentato a 19,6 M€ (da 18,4 M€);**
- Il **GM da gas è aumentato a 1,6 M€ (da 1,1 M€);**
- Il **GM luce e gas verso clienti diretti è aumentato a 13,2 M€ (da 11,2 M€).**

Il **GM luce e gas verso clienti resellers è diminuito a 8,0 M€ (da 8,3 M€);** il **GM per azioni in circolazione** (ovvero azioni totali meno azioni proprie) è stato pari a **0,94 €, +11%** rispetto agli 0,85 € di FY24/25.

I ricavi totali hanno raggiunto i **341,0 M€, + 8%** rispetto ai 315,6 M€ precedenti (FY24/25).

Nell'esercizio FY25/26 la Vostra Società si è focalizzata sull'acquisizione di nuovi clienti luce e gas sui canali tradizionali (rete vendita diretta a PMI e resellers) e allo stesso tempo ha investito nella costruzione e sviluppo di nuovi canali di vendita, alcuni già significativi come il canale agenzie, altri emergenti come il canale retail e online. Gli investimenti più significativi sono stati su rete commerciale, infrastrutture di vendita, rafforzamento e formazione del personale, piattaforme digitali e marketing. La Vostra Società ha investito circa 77.000 ore di lavoro in progetti di sviluppo infrastrutturale e tecnologico per un ammontare complessivo di quasi 2,6M€ a cui si sommano circa 2,3 M€ in sales & marketing.

I costi totali per la crescita, considerando anche i costi per i piani stock options, sono stati pari a 4,3 M€, in aumento dell'8% rispetto ai 4,0 M€ dell'esercizio precedente.

L'EBITDA reported è stato pari a **10,4 M€, in aumento** rispetto ai **10,1 M€** dell'esercizio precedente. L'EBIT è stabile a **7,5 M€ (flat YoY)**. Il risultato netto dell'esercizio si è attestato a **5,2 M€, in aumento** del 4% rispetto ai **5,0 M€** dell'esercizio precedente.

Nell'ambito dell'evoluzione del sistema di reporting conseguente all'adozione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS e in coerenza con la fase di sviluppo del Gruppo, eVISO ha individuato nell'EBITDA Adjusted uno dei principali indicatori utilizzati dal management per monitorare l'evoluzione della redditività operativa. La Società si trova in una fase di crescita nella quale una parte delle risorse viene destinata ad ampliare la base clienti, sviluppare nuovi canali commerciali, entrare in nuovi mercati geografici, sostenere operazioni di crescita esterna e accrescere la scala della piattaforma. Alcuni di tali investimenti sono rilevati a conto economico nell'esercizio in cui vengono sostenuti, mentre i relativi benefici economici possono manifestarsi su un orizzonte temporale pluriennale.

L'EBITDA Adjusted fornisce pertanto una lettura complementare della performance economica del Gruppo e della redditività operativa sottostante durante questa fase di investimento e sviluppo.

L'EBITDA Adjusted è determinato a partire dall'EBITDA Reported, rettificandolo per specifiche componenti positive e negative che il management identifica, sulla base di criteri predeterminati e applicati in modo coerente nel tempo, come non rappresentative della redditività operativa sottostante del Gruppo o direttamente riconducibili a investimenti discrezionali destinati alla crescita.

Le rettifiche possono comprendere, ove presenti:

- costi incrementali di acquisizione della clientela rilevati a conto economico nell'esercizio e non già capitalizzati ai sensi dell'IFRS 15;
- costi relativi a piani di remunerazione basati su strumenti finanziari, contabilizzati ai sensi dell'IFRS 2;
- componenti economiche direttamente riconducibili allo sviluppo di nuovi canali commerciali e ad attività di marketing finalizzate alla crescita, purché separatamente identificabili e misurabili;
- costi e proventi direttamente riconducibili a operazioni di acquisizione e integrazione, inclusi, a titolo esemplificativo, advisory, due diligence, assistenza legale e costi di integrazione;
- risultato operativo netto attribuibile a nuove geografie o entità durante una fase iniziale di sviluppo, secondo criteri e un orizzonte temporale predeterminati;
- ammortamenti di attività immateriali derivanti dalla Purchase Price Allocation relativa a operazioni di acquisizione;
- altre componenti positive o negative di natura eccezionale o non ricorrente, separatamente identificabili e adeguatamente illustrate.

La Società applica alle rettifiche un criterio simmetrico, considerando sia gli oneri sia gli eventuali proventi riconducibili alla medesima fattispecie. Tale principio è volto a evitare che l'indicatore neutralizzi esclusivamente componenti negative mantenendo invece gli eventuali effetti positivi aventi la stessa natura.

A partire dall'esercizio 2025/2026, eVISO intende adottare la metrica dell'EBITDA Adjusted, mantenendo coerenti nel tempo i criteri di determinazione al fine di favorire la comparabilità tra gli esercizi. Eventuali modifiche alla definizione o ai criteri di determinazione saranno specificamente illustrate e motivate.

L'EBITDA Adjusted sarà presentato congiuntamente all'EBITDA Reported e accompagnato da una riconciliazione analitica delle singole componenti di rettifica. L'EBITDA Adjusted rappresenta un Indicatore Alternativo di Performance, non definito dai principi contabili IAS/IFRS, e deve pertanto essere considerato come informazione complementare rispetto agli indicatori economici derivanti dal bilancio. L'EBITDA adjusted al lordo delle spese per la crescita si è attestato a 14,7 M€, +4% rispetto ai 14,1 M€ dell'esercizio precedente.

in '000 euro

EBITDA Reported

Investimenti discrezionali per la crescita

Costi di acquisizione clienti rilevati a CE e non capitalizzati IFRS 15

Sviluppo nuovi canali / digital advertising qualificante

Sponsorizzazioni e altre iniziative commerciali qualificanti

Risultato operativo netto nuove geografie/entità in fase di start-up

Altre rettifiche

Share-based compensation – IFRS 2

Costi/(proventi) relativi a operazioni M&A e integrazione

Ammortamenti intangibili derivanti da PPA

Altri oneri/(proventi) non ricorrenti

Totale rettifiche

EBITDA Adjusted

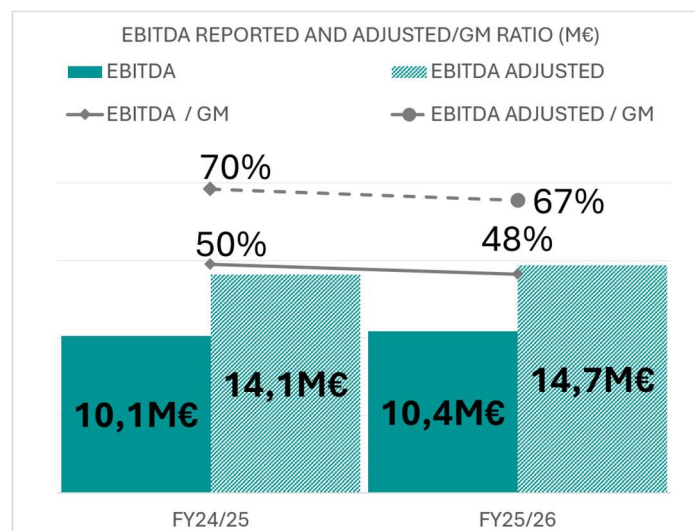
Gross Margin

EBITDA Adjusted / Gross Margin

FY25/26	FY24/25 (restated)
10.398	10.096
(3.851)	(3.578)
(3.445)	(3.410)
(406)	(167)
(405)	(394)
(405)	(394)
(4.256)	(3.971)
14.654	14.067
21.826	20.047
67%	70%

Gli importi con segno positivo rappresentano componenti negative rilevate nell'EBITDA e rettifiche ai fini della determinazione dell'EBITDA Adjusted; gli importi con segno negativo rappresentano componenti positive escluse dall'EBITDA Adjusted. Le rettifiche sono determinate secondo criteri coerenti nei diversi esercizi e sono considerate al netto degli eventuali effetti di segno opposto riconducibili alla medesima fattispecie.

Il grafico che segue evidenzia il tasso di conversione GM → EBITDA e GM → EBITDA adjusted.



EBITDA (M€) e tasso di conversione GM → EBITDA (% EBITDA/GM): gli istogrammi rappresentano l'EBITDA e l'EBITDA Adjusted in M€ per gli ultimi due esercizi FY24/25 e FY25/26 secondo i principi contabili IFRS. La linea continua rappresenta il rapporto EBITDA / GM in percentuale; la linea tratteggiata mostra il rapporto EBITDA Adjusted / GM in percentuale.

Cari azionisti, la Vostra Società ha l'ambizione di crescere. La Vostra Società ha deciso di crescere nel breve, nel medio e nel lungo periodo investendo su progetti con orizzonti temporali consistenti con le varie fasi di maturazione. I progetti sono così strutturati:

- **Progetti di scala industriale:** la tecnologia proprietaria della Vostra Società è dimensionata per volumi dieci volte maggiori degli attuali e l'espansione e gli investimenti in corso sono di tipo prevalentemente commerciale; questi progetti sono pronti per dare la base di crescita dei prossimi 36 mesi. I volumi complessivi di questi progetti ammontano a 1.164 GWh, in aumento del 3,5% YoY.
- **Progetti emergenti in forte crescita:** la piattaforma proprietaria di supporto è stata costruita dalla Vostra Società negli ultimi anni ed è in continuo sviluppo; questi progetti sono entrati nella fase commerciale e nei prossimi 36 mesi il loro contributo si sommerà in modo materiale ai progetti di scala industriale. I volumi complessivi di questi progetti ammontano a 244 GWh, in aumento del 79% YoY.
- **Progetti di innovazione ad alto potenziale:** la Vostra Azienda sta costruendo nuove infrastrutture, processi e servizi su canali e geografie nuove. Questi progetti ad alto potenziale richiedono investimenti in sistemi e persone, richiedono di superare le fasi di "market fit" e di "profit fit" al fine di poter maturare occupare mercati e canali che, a medio termine, abbiano un impatto materiale sulla crescita della Società. I volumi complessivi di questi progetti ammontano a 14 GWh, in aumento del 372% YoY.

La tabella che segue identifica i progetti nelle varie fasi di sviluppo evidenziando sia i volumi già erogati sia le crescite registrate.

Nei **progetti di scala industriale** sono presenti le linee storiche della Società, quelle linee che hanno registrato i volumi più consistenti dell'ultimo esercizio: i) la vendita di energia elettrica tramite rete commerciale che ha registrato un + 19% a quota 406 GWh; ii) la vendita di energia tramite canale reseller che ha registrato una contrazione del 3% a quota 758 GWh.

Nei **progetti emergenti a forte crescita** sono presenti le linee emergenti costruite negli ultimi tre anni con investimenti in persone, prodotto, infrastruttura e persone. Anche queste linee sono in fase diversa di maturazione: i) la vendita di gas tramite rete commerciale che ha registrato un +47% a quota 145 GWh; ii) la vendita di energia elettrica tramite agenzie che ha registrato un +66% a quota 45 GWh; iii) la vendita di gas tramite canale reseller che ha registrato un +675% a quota 37 GWh; iv) la vendita di gas tramite canale agenzie che ha registrato un +205% a quota 17 GWh. A queste linee di ricavo attive si sono aggiunte le nuove linee di approvvigionamento del gas, con infrastruttura proprietaria di Algo Trading che ha gestito 237 GWh e le linee di approvvigionamento da impianti fotovoltaici a quota 64 GWh, in aumento dell'87% YoY.

	Q4 2025/2026 (apr 26 - giu 26)	Q4 2024/2025 (apr 25 - giu 25)	var. %	FY 2025/2026 (lug 25 - giu 26)	FY 2024/2025 (lug 24 - giu 25)	var. %
PROGETTI DI SCALA INDUSTRIALE						
Energia elettrica canale rete commerciale (GWh)	100,4	79,4	26%	405,8	340,9	19%
Energia elettrica canale reseller (GWh)	189,9	167,2	14%	758,4	783,9	-3%
Algo Trading di energia elettrica (GWh)	3.023,9	2.165,7	40%	12.264,7	5.428,7	88%
PROGETTI EMERGENTI IN FORTE CRESCITA						
GAS canale rete commerciale (GWh)	22,4	16,6	35%	145,2	98,7	47%
Energia elettrica canale agenzie (GWh)	13,4	8,1	64%	44,7	27,0	66%
GAS canale reseller (GWh)	6,7	2,1	224%	37,2	4,8	683%
GAS canale agenzie (GWh)	2,3	0,9	150%	16,8	5,5	204%
AlgoTrading di GAS (GWh)	61,3	0,1	na	236,8	0,1	na
Acquisto energia da impianti fotovoltaici (GWh)	27,8	14,1	97%	63,8	34,2	87%
PROGETTI DI INNOVAZIONE AD ALTO POTENZIALE						
GAS canale retail (GWh)	0,9	0,3	200%	8,2	1,9	332%
Energia elettrica canale retail (GWh)	1,1	0,5	120%	4,1	1,0	310%
Energia elettrica canale online - eVISO GIRO (GWh)	0,3	-	n.a.	0,7	-	n.a.
GAS canale online - eVISO GIRO (GWh)	0,1	-	n.a.	0,6	-	n.a.
Espansione Internazionale: eVISO Luz y Gas (SPAGNA)	Firmato primo contratto	-		-	-	
Acquisto energia da impianti BIOGAS (GWh)	Primo contratto da 8 GWh /anno	-		-	-	
Operazioni straordinarie di M&A (GWh)	Vari dossiers in analisi			-	-	

La tabella presenta i volumi in GWh transitati nelle commodity luce e gas, nei vari segmenti. I dati sono relativi sia al trimestre appena concluso, paragonati con lo stesso trimestre dell'anno precedente, sia all'intero esercizio appena concluso paragonato all'esercizio precedente. I dati relativi ad AlgoTrading di energia elettrica e gas sommano il totale delle offerte di acquisto e vendita presentate a mercato dalla piattaforma di trading proprietaria, sia le offerte andate a buon fine sia quelle ineseguite. I progetti di scala industriale sono la base attuale dei volumi erogati. I progetti emergenti in forte crescita sommano alla base esistente nuovi e materiali vettori di crescita. I progetti di innovazione ad alto potenziale sono le linee che assicurano la costruzione di nuovi progetti emergenti ad alto potenziale nei prossimi anni.

Nei **progetti di innovazione ad alto potenziale** sono presenti le linee in fase di costruzione con investimenti in persone, prodotti, infrastruttura e strumenti. Anche queste linee sono in fase diversa di maturazione con alcune già entrate in una prima fase commerciale ed altre in fase di sviluppo. Il canale in fase più avanzata è la vendita di gas sul canale retail, punto vendita e accordi commerciali con banche e assicurazioni, che ha registrato un +332% a quota 8 GWh; sullo stesso canale la vendita di energia elettrica ha registrato un +310% a quota 4 GWh. Il canale digitale tramite piattaforma eVISO giro ha iniziato a muovere i primi passi con volumi annuali luce e gas di poco superiori.

La presenza di una solida pipeline di progetti che coprono più materie prime, più canali e più geografie garantisce alla Vostra Società la libertà di scegliere di attuare sui progetti che, volta per volta, dimostrano di generare la maggiore redditività e prospettive di crescita e così facendo di sottrarsi ad eventuali e temporanee guerre di prezzi a cui il settore energetico è esposto.

Costruire una pipeline di progetti richiede la capacità di costruire le infrastrutture digitali, i processi e gli strumenti di supporto. La Vostra Società nell'esercizio appena concluso ha accelerato nella capacità di costruire strumenti digitali proprietari ad alto valore investendo quasi 77.000 ore di sviluppo, un vantaggio competitivo materiale rispetto a quasi tutti gli operatori del mercato.

An abstract graphic in the top left corner consisting of a network of black dots connected by thin lines, forming a complex, web-like structure.

In conclusione, la Vostra Società nell'esercizio appena concluso è riuscita a crescere sui progetti industriali e a costruire le capacità, i canali e le risorse per continuare a crescere con progetti emergenti ad alto impatto, su nuove geografie, in nuovi canali.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

1. IL CONTESTO DI MERCATO

Nel corso dell'esercizio 2025/2026 il sistema energetico europeo ha confermato una caratteristica che la Vostra Società ritiene ormai strutturale: alla normalizzazione seguita alla crisi energetica del 2022–2023 si è sostituito un contesto in cui complessità e volatilità derivano dall'interazione tra geopolitica, mercati globali del gas, penetrazione delle rinnovabili e maggiore granularità dei mercati elettrici.

Nella seconda metà del 2025 i prezzi wholesale del gas erano scesi a circa 30–33 €/MWh, mentre la composizione delle fonti di approvvigionamento europee continuava a trasformarsi: il LNG ha rappresentato circa il 45% delle importazioni di gas dell'Unione Europea nel 2025, contro il 13% della Russia, ampliando la diversificazione e, al tempo stesso, l'esposizione alle dinamiche del mercato globale del LNG. (Fonte: Market Analysis, European Commission – September 2026).

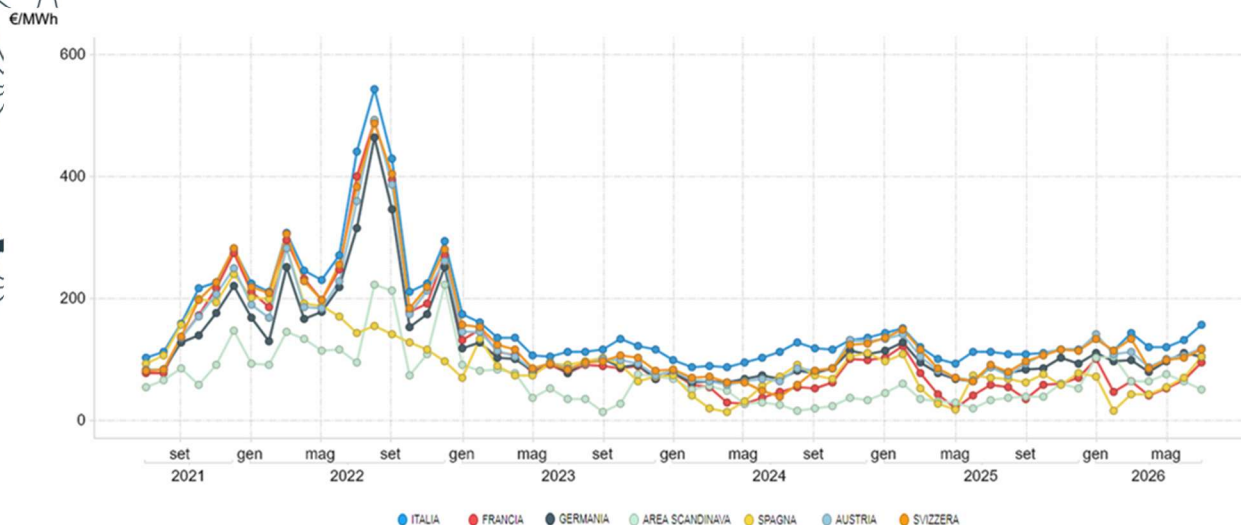
Tale esposizione è emersa con evidenza nel primo semestre 2026, quando il conflitto in Medio Oriente e la riduzione dei transiti attraverso lo Stretto di Hormuz — da cui passa quasi il 20% dell'offerta globale di LNG — hanno riportato il TTF europeo, nel secondo trimestre, al livello medio più elevato dal 2022 (+32% anno su anno). Alla data di redazione, la ripresa dei flussi dal Golfo sta riequilibrando il mercato, mentre restano incertezze sulla normalizzazione delle forniture, sul livello degli stoccaggi europei e sul progressivo phase-out delle importazioni russe, con il divieto UE sul LNG nell'ambito dei contratti di lungo termine dal 1° gennaio 2027 e la successiva eliminazione delle importazioni via pipeline entro l'autunno 2027.

Il mercato elettrico è al tempo stesso sempre più granulare: dal 1° ottobre 2025 il Single Day-Ahead Coupling opera a intervalli di 15 minuti, passando da 24 a 96 riferimenti giornalieri, mentre la crescita di solare ed eolico contribuisce nel medio periodo alla riduzione del costo medio di generazione e aumenta il valore economico di forecasting, bilanciamento, storage e demand response.

In questo scenario, la Vostra Società ritiene che il vantaggio competitivo degli operatori energetici si stia spostando dalla disponibilità della commodity alla capacità di gestire la complessità che la circonda: previsione, gestione del rischio, automazione, velocità decisionale, flessibilità e disciplina finanziaria.

La prospettiva per i prossimi 12–18 mesi resta caratterizzata da un'ampia variabilità degli scenari possibili: una normalizzazione geopolitica e l'entrata in funzione di nuova capacità LNG potrebbero favorire una distensione dei prezzi, mentre ulteriori interruzioni delle forniture, un inverno particolarmente rigido o una maggiore competizione asiatica per il LNG potrebbero mantenerli elevati. L'IEA prevede per il 2026 una riduzione della domanda europea di gas superiore al 2%, pur segnalando che il mercato potrebbe restare più teso rispetto alle precedenti aspettative anche nel 2027. (Fonte: International Energy Agency, Gas Market Report, Q3-2026).

In un contesto caratterizzato da un'ampia variabilità degli scenari, la capacità di elaborare quantità crescenti di dati e trasformarle rapidamente in decisioni operative assume valore crescente.



Borse europee, quotazioni annuali e mensili spot e a termine. Media aritmetica. Fonte GME, LSEG Data & Analytics.

Tendenze di prezzo (€/MWh) sui mercati energetici europei (dato pubblico sito GME - agosto 2026). Sostenuti dal rialzo del costo dei combustibili, ma anche dall'aumento della domanda, crescono anche i riferimenti elettrici sulle principali borse europee. Il Pun Index italiano sale a 157,04 €/MWh (massimo da marzo 2023, +19%) e ancora più intensa è la crescita in Francia e Spagna, a 95/105 €/MWh (+44/+51%). In controtendenza la Germania (105 €/MWh, -4%) e l'Area Scandinava (51 €/MWh, -21%). I mercati futures mostrano nei prossimi mesi un allargamento dello spread tra la Francia, i cui prezzi sono attesi in riduzione rispetto a quelli di luglio, e l'Italia e la Germania, attestate rispettivamente su livelli analoghi e superiori agli spot attuali.

Nel contesto italiano, la relativa stabilità dei mercati energetici nel 2025 e la riduzione del costo del denaro avevano ampliato lo spazio competitivo tra gli operatori, in particolare nei segmenti reseller e dei clienti a maggiore consumo. Nel 2026 questo equilibrio è cambiato: le tensioni geopolitiche hanno riportato il rischio energetico al centro dello scenario economico, mentre il nuovo impulso inflazionistico ha invertito l'orientamento della politica monetaria europea. Dopo il minimo del 2,00% nel giugno 2025, la BCE ha portato il tasso sui depositi al 2,25% dal 17 giugno 2026 e al 2,50% dal 16 settembre, riportando il costo del capitale tra le variabili rilevanti per gli operatori energetici.

Livelli più elevati dei prezzi della commodity tendono ad aumentare le esigenze di capitale circolante e possono ampliare l'esposizione al rischio credito, accrescendo il valore di una gestione disciplinata degli approvvigionamenti, della liquidità e del ciclo di incasso. Parallelamente, condizioni finanziarie meno favorevoli aumentano il costo della crescita per gli operatori maggiormente dipendenti dal capitale esterno.

La Vostra Società ritiene pertanto che il differenziale competitivo dipenderà sempre più dalla capacità di integrare tecnologia, gestione del rischio e disciplina finanziaria, trasformando la complessità dei mercati energetici in capacità di crescita e creazione di valore.

2. IL VANTAGGIO COMPETITIVO DI EVISO E L'ESPANSIONE GEOGRAFICA

Le evoluzioni intervenute nell'esercizio 2025/2026 rafforzano il posizionamento di eVISO come piattaforma tecnologica applicata ai mercati delle commodity, nella quale capacità di elaborazione dei dati, previsione, automazione dei processi e velocità decisionale rappresentano elementi centrali della creazione di valore.

La crescente complessità descritta nella sezione precedente rende tale infrastruttura progressivamente più rilevante. L'introduzione degli intervalli di mercato di 15 minuti, l'evoluzione dei mercati europei di bilanciamento, la crescente penetrazione delle fonti rinnovabili e la maggiore volatilità dei mercati del gas aumentano il numero e la frequenza delle decisioni operative richieste agli operatori energetici. La capacità di gestire quantità crescenti di dati e trasformarle rapidamente in previsioni, prezzi e decisioni operative diventa pertanto una componente sempre più importante della competitività.

Il modello di business di eVISO si fonda su una formula di profitto a piattaforma, nella quale una parte crescente della complessità operativa viene assorbita attraverso un'infrastruttura digitale proprietaria basata su algoritmi di previsione, automazione dei processi e data-driven pricing. L'aumento dei volumi e dei clienti amplia la base dati disponibile, consente di utilizzare su scala crescente le funzionalità sviluppate dalla piattaforma e distribuisce gli investimenti tecnologici su una base di attività più ampia.

L'esercizio 2025/2026 ha fornito ulteriori evidenze della scalabilità di questo modello. I volumi complessivi di energia gestiti hanno raggiunto 1.421,8 GWh, in crescita del 13% rispetto all'esercizio precedente. Il gas ha raggiunto 208,0 GWh, con una crescita dell'88%, arrivando a rappresentare circa il 15% dei volumi complessivi. I volumi dei canali diretti sono cresciuti del 32%, mentre il canale reseller, dopo la contrazione registrata nella prima parte dell'esercizio, ha progressivamente recuperato, tornando a crescere nella seconda metà dell'anno.

La Vostra Società ritiene che la scalabilità derivi dalla capacità congiunta della tecnologia e dell'organizzazione di assorbire complessità a un ritmo superiore rispetto alla crescita della struttura operativa. In questa prospettiva, il vantaggio competitivo della piattaforma dipende dalla capacità di rendere trasferibili i processi, incorporare la conoscenza nei sistemi e mantenere qualità e velocità delle decisioni all'aumentare dei clienti, dei canali, delle commodity e delle geografie servite.

Su queste basi, la strategia dei prossimi 12-18 mesi sarà orientata a trasformare la scala raggiunta in ulteriore crescita del Gross Margin e in una progressiva diversificazione delle fonti di creazione di valore, attraverso lo sviluppo coordinato dei diversi canali commerciali, l'espansione del gas, l'evoluzione dei servizi tecnologici e lo sviluppo dell'espansione internazionale.

In particolare, la Vostra Società concentrerà le proprie attività sulle seguenti direttrici.

- **Espansione delle vendite dirette alle piccole e medie imprese:** Il canale diretto si è confermato nel corso dell'esercizio uno dei principali motori di crescita e di marginalità della piattaforma. I volumi complessivi di energia dei canali diretti hanno raggiunto 626,2 GWh, in crescita del 32%, sostenuti sia dall'energia elettrica sia dal gas. **Per l'esercizio 2026/2027 la Società prevede di proseguire lungo un percorso di crescita a doppia cifra dei volumi del canale diretto**, sostenuto dall'ampliamento della capacità commerciale, dallo sviluppo della base clienti e dalla valorizzazione della proposta tecnologica proprietaria. La crescita continuerà a essere perseguita con particolare attenzione alla qualità del portafoglio, alla marginalità e alla gestione del rischio credito;
- **Rafforzamento del canale reseller.** Il canale reseller continua a rappresentare una leva fondamentale per accelerare la scala della piattaforma. Nell'esercizio ha gestito complessivamente 795,6 GWh e, dopo una prima parte dell'anno caratterizzata da una contrazione dei volumi elettrici, ha

registrato una progressiva ripresa, con una crescita dell'8% nel terzo trimestre e del 14% nel quarto trimestre. A fine esercizio la piattaforma serviva 111 reseller partner e circa 161 mila POD. La strategia continuerà a privilegiare una logica di partnership selettiva, integrando sviluppo commerciale, qualità del credito e capacità di crescita dei singoli operatori **nell'ottica di una sostanziale stabilità rispetto ai risultati conseguenti nell'anno fiscale appena concluso**. Il canale reseller svolge nel modello eVISO un ruolo complementare rispetto al canale diretto: accelera la scala della piattaforma e amplia la base sulla quale distribuire tecnologia e servizi;

- **Espansione del canale di vendita indiretta tramite agenzie.** Il canale delle agenzie ha registrato nell'esercizio una crescita dei volumi dell'89%, raggiungendo 61,5 GWh. La dinamica commerciale osservata negli ultimi mesi dell'esercizio e il progressivo ampliamento della rete di partner rafforzano le prospettive di sviluppo del canale. **Per l'esercizio 2026/2027 la Società prevede una crescita** dei volumi a doppia cifra, con un ritmo atteso superiore a quello dei canali più maturi, sostenuta dall'espansione territoriale della rete e dall'aumento della produttività commerciale;

- **Sviluppo del business gas a livello nazionale.** Il gas rappresenta una delle principali aree di diversificazione della piattaforma. Nell'esercizio i volumi sono cresciuti dell'88%, raggiungendo 208,0 GWh, con una crescita sia del canale diretto sia del reseller. L'integrazione della filiera gas all'interno della piattaforma proprietaria consente alla Società di utilizzare su questa commodity capacità tecnologiche, commerciali e operative già sviluppate nel mercato elettrico. Per l'esercizio 2026/2027 la Società prevede una crescita a doppia cifra dei volumi gas, sostenuta sia dall'aumento della penetrazione sulla base clienti esistente sia dall'ulteriore sviluppo dell'offerta rivolta ai reseller;

- **Rafforzamento della presenza retail.** Il segmento retail ha registrato nell'esercizio una crescita particolarmente significativa, con volumi pari a 12,3 GWh, in aumento del 324% rispetto all'esercizio precedente, accompagnata dall'espansione della base clienti domestica. Considerata la dimensione ancora contenuta del canale e le iniziative commerciali in corso, la Società prevede per l'esercizio 2026/2027 una crescita dei volumi a tripla cifra. Lo sviluppo sarà sostenuto dalla presenza territoriale e da accordi con istituzioni, associazioni e partner locali, utilizzando l'esperienza maturata nel territorio piemontese come base per la progressiva replicabilità del modello in altre aree;

- **Evoluzione del canale digitale e di eVISO Giro.** eVISO Giro rappresenta un laboratorio per l'acquisizione digitale, l'engagement e la costruzione di nuovi modelli di relazione con il cliente. La Società proseguirà l'evoluzione del progetto privilegiando la capacità del canale di generare clienti, dati e relazioni economicamente sostenibili, integrandolo progressivamente con l'infrastruttura commerciale e tecnologica del Gruppo. Partendo da una base ancora contenuta e alla luce della crescita registrata nell'esercizio, **la Società prevede per il 2026/2027 una crescita a tripla cifra dei volumi associati al canale digitale;**

- **Espansione internazionale e avvio del mercato iberico.** Nel corso dell'esercizio la strategia di internazionalizzazione è passata dalla fase di valutazione alla fase operativa. Nell'aprile 2026 è stata costituita eVISO Luz y Gas S.A., società interamente controllata attraverso la quale il Gruppo ha avviato la propria presenza in Spagna. Nel giugno 2026 è stato sottoscritto il primo contratto con un reseller locale, introducendo un modello nel quale eVISO mette a disposizione servizi tecnologici e capacità di piattaforma con una componente di marginalità ricorrente collegata al numero di punti serviti e

indipendente dal prezzo della commodity e dai volumi consumati. Per l'esercizio appena iniziato la priorità sarà accelerare la validazione commerciale del modello attraverso l'ampliamento della base di reseller e punti serviti, **con l'obiettivo di raggiungere un Gross Margin pari a € 500.000 nel 2027**, creando le condizioni per una successiva fase di espansione. L'ingresso nel mercato iberico rappresenta un passaggio rilevante nell'evoluzione del modello: la piattaforma viene progressivamente estesa da più canali e commodity a più geografie, consentendo alla Società di trasferire a livello internazionale le proprie capacità tecnologiche e operative. Nei prossimi 12-18 mesi la priorità sarà validare commercialmente il modello spagnolo, sviluppare la base di partner e clienti e valutare le successive opportunità di espansione sulla base dei risultati conseguiti;

- Le incertezze legate alla situazione geopolitica nei Paesi del Golfo hanno portato a mettere on hold l'iniziativa Smartmele e la Società Smartmele Fruits Trading L.L.C. costituita a Dubai.

La crescita dell'esercizio 2025/2026 ha quindi ampliato contemporaneamente volumi, canali, commodity e perimetro geografico della piattaforma. La priorità della prossima fase sarà convertire questa maggiore scala in valore economico, continuando ad aumentare la capacità della piattaforma di assorbire complessità, automatizzare attività e supportare decisioni di qualità su una base sempre più ampia di clienti.

3. OPERAZIONI DI M&A

Nel contesto di progressivo consolidamento del settore energetico europeo, la Vostra Società ha ulteriormente affinato nel corso dell'esercizio la propria strategia di crescita attraverso operazioni di fusione e acquisizione (M&A), affiancando alla crescita organica la valutazione di opportunità capaci di accelerare l'espansione della base clienti, del Gross Margin e della presenza geografica.

L'aumento della complessità operativa, tecnologica, regolatoria e finanziaria del settore sta progressivamente aumentando la rilevanza della scala e della qualità delle infrastrutture a disposizione degli operatori. In tale contesto, eVISO ritiene che possano emergere opportunità di aggregazione con realtà che dispongono di portafogli clienti di qualità, capacità commerciali o presenza territoriale complementari e che possano beneficiare dell'integrazione nella piattaforma tecnologica e operativa del Gruppo.

La strategia di M&A della Vostra Società è orientata principalmente a:

- accelerare la crescita del Gross Margin attraverso l'acquisizione di portafogli clienti e attività coerenti con il modello economico del Gruppo;
- ampliare la presenza geografica e commerciale, sia sul territorio nazionale sia progressivamente nei mercati europei considerati strategici;
- aumentare la scala della piattaforma proprietaria integrando nuovi clienti, volumi e processi all'interno dell'infrastruttura tecnologica esistente;
- generare sinergie industriali attraverso automazione, ottimizzazione dei processi, cross-selling tra energia elettrica e gas e utilizzo delle capacità di forecasting, pricing e gestione del rischio sviluppate da eVISO.

La creazione di valore attesa da un'operazione dipende dalla qualità dell'attività acquisita e dalla capacità di eVISO di migliorarne progressivamente l'economia attraverso la propria infrastruttura tecnologica, commerciale e operativa. L'analisi delle opportunità considera quindi, oltre alla valutazione finanziaria, la qualità e la retention della base clienti, la marginalità, il capitale circolante e il rischio credito, le opportunità di cross-selling, la compatibilità tecnologica, le sinergie conseguibili e i costi e tempi di integrazione.

Nel corso dell'esercizio la Società ha rafforzato il presidio delle attività di scouting e valutazione di potenziali target, con l'obiettivo di sviluppare progressivamente una capacità M&A interna e replicabile, supportata, ove opportuno, da advisor specializzati. Tale approccio è finalizzato a costruire nel tempo competenze proprietarie nella selezione, valutazione ed eventuale integrazione dei target, rendendo l'M&A una componente strutturale della strategia di crescita del Gruppo.

La disciplina finanziaria rimane un criterio centrale nell'allocazione del capitale. Le eventuali operazioni saranno valutate sulla base della loro capacità di generare ritorni coerenti con il profilo economico e finanziario del Gruppo, preservando la solidità patrimoniale e finanziaria e mantenendo un equilibrio tra crescita organica e crescita per linee esterne.

Per i prossimi 12–18 mesi, la Vostra Società intende pertanto proseguire l'analisi di opportunità prevalentemente nei mercati dell'energia elettrica e del gas, privilegiando realtà nelle quali l'integrazione con la piattaforma eVISO possa generare un incremento misurabile della capacità commerciale, dell'efficienza operativa e della creazione di valore.

4. GOVERNANCE E RAFFORZAMENTO DELLA STRUTTURA MANAGERIALE

Nel corso dell'esercizio 2025/2026 la Società ha proseguito il percorso di evoluzione della propria governance e della struttura manageriale, con l'obiettivo di accompagnare la crescita dimensionale, l'ampliamento dei rami di business e la progressiva internazionalizzazione del Gruppo.

A seguito delle deliberazioni assunte nell'ottobre 2025, il Consiglio di Amministrazione è composto da sette membri, di cui tre indipendenti e due esecutivi. L'assetto di double leadership, con Gianfranco Sorasio nel ruolo di Presidente e Amministratore Delegato e Lucia Fracassi nel ruolo di Amministratrice Delegata, ha operato nel corso dell'esercizio attraverso una progressiva specializzazione delle rispettive aree di presidio. Gianfranco Sorasio concentra la propria attività sulla direzione strategica, sullo sviluppo tecnologico e sui nuovi rami di business, mentre Lucia Fracassi presidia l'esecuzione della strategia, lo sviluppo organizzativo e la crescita delle attività del Gruppo.

Parallelamente, la Società ha rafforzato la propria struttura manageriale nelle funzioni Finance e Controllo, attraverso l'ingresso di un nuovo Chief Financial Officer e di un Senior Controller. Gli inserimenti rispondono all'esigenza di adeguare progressivamente le capacità di pianificazione, controllo e reporting alla maggiore dimensione e complessità raggiunte dal Gruppo e alle esigenze connesse allo status di società quotata.

Il rafforzamento della funzione Finance assume particolare rilevanza anche in relazione all'adozione dei principi contabili internazionali IFRS, alla predisposizione del primo bilancio consolidato del Gruppo

e alla crescente importanza della pianificazione finanziaria a supporto delle direttrici di sviluppo organico, internazionale e per linee esterne.

La Vostra Società ritiene che l'evoluzione della struttura manageriale e dei sistemi di governance debba procedere parallelamente alla crescita del business, rafforzando qualità e tempestività del reporting, capacità di pianificazione, presidio dei rischi, chiarezza delle responsabilità decisionali e continuità dei processi critici. Tale evoluzione rappresenta una componente essenziale della capacità del Gruppo di sostenere nel tempo una maggiore scala operativa e una crescente articolazione delle proprie attività.

5. EVOLUZIONE TECNOLOGICA E SCALABILITA' OPERATIVA

Nel corso dell'esercizio 2025/2026 la Vostra Società ha proseguito gli investimenti nella propria infrastruttura tecnologica, ampliandone progressivamente il perimetro dalle attività core di forecasting, pricing e gestione delle commodity ai processi commerciali, amministrativi e di relazione con il cliente.

L'obiettivo è utilizzare la tecnologia per assorbire una quota crescente della complessità generata dalla crescita, rendendo processi e decisioni più automatizzati, replicabili e scalabili. In questa prospettiva, l'evoluzione tecnologica della Società riguarda progressivamente l'intera catena del valore: acquisizione e gestione del cliente, forecasting, pricing, operations, billing, amministrazione e controllo.

Nel corso dell'esercizio è proseguito, in particolare, lo sviluppo del modello di sales tech, attraverso il quale tecnologia e dati vengono integrati nei processi commerciali e nella relazione con il cliente. La piattaforma proprietaria consente ai clienti di monitorare e comprendere i propri consumi, accedere a informazioni e sistemi di allerta e utilizzare strumenti a supporto delle proprie decisioni energetiche. La tecnologia contribuisce in questo modo a far evolvere la relazione commerciale dalla fornitura della commodity verso un modello nel quale dati, capacità previsionali e servizi digitali supportano il cliente nelle proprie decisioni energetiche.

Parallelamente, la Società ha continuato a sviluppare il progetto di digitalizzazione della customer experience nel canale diretto, integrando progressivamente processi, strumenti e competenze commerciali all'interno di un modello operativo comune. L'obiettivo è aumentare la produttività commerciale e la qualità del servizio, rendendo al tempo stesso processi e conoscenze più facilmente trasferibili all'interno dell'organizzazione.

Una delle principali direttrici dell'esercizio ha riguardato l'estensione dell'automazione ai processi amministrativi e operativi, con le ore trasferite annualmente alla piattaforma proprietaria quasi raddoppiate rispetto all'esercizio precedente. L'incremento evidenzia la capacità della piattaforma di gestire una quota crescente delle attività ricorrenti e di accompagnare l'aumento dei volumi, dei clienti e dei canali contenendo la crescita delle attività manuali.

La Vostra Società ritiene che il valore dell'automazione risieda sia nell'efficienza generata sia nella capacità di trasformare attività, conoscenze e decisioni ricorrenti in processi organizzativi replicabili. Tale evoluzione assume particolare rilevanza in una fase nella quale la Società sta ampliando contemporaneamente commodity, canali commerciali e presenza geografica.

Nei prossimi 12-18 mesi gli investimenti tecnologici saranno pertanto orientati lungo alcune direttrici prioritarie: ulteriore automazione dei processi operativi e amministrativi; evoluzione degli strumenti digitali a supporto della rete commerciale e della customer experience; sviluppo delle applicazioni proprietarie; utilizzo crescente dell'intelligenza artificiale nei processi nei quali possa aumentare produttività e qualità delle decisioni; integrazione tecnologica dei nuovi portafogli clienti derivanti da eventuali operazioni di M&A; ed estensione progressiva delle capacità della piattaforma alle nuove geografie in cui il Gruppo opera.

La tecnologia rappresenta quindi per eVISO sia un'infrastruttura di prodotto sia un'infrastruttura organizzativa. La capacità di incorporare nei sistemi una quota crescente di processi, conoscenze e decisioni consente alla Società di sostenere una maggiore scala operativa e di estendere più rapidamente le proprie capacità a nuovi clienti, canali, commodity e mercati.

6. CONCLUSIONI

Il sistema energetico europeo sta evolvendo verso una condizione di complessità strutturale, determinata dall'interazione tra geopolitica, mercati globali del gas, crescente penetrazione delle fonti rinnovabili, maggiore granularità dei mercati elettrici e crescente rilevanza della flessibilità. In questo contesto, la capacità di elaborare quantità crescenti di dati e trasformarle rapidamente in previsioni, processi e decisioni operative assume un valore sempre maggiore.

Negli ultimi anni la Vostra Società ha costruito una piattaforma tecnologica proprietaria progettata per operare in questo scenario. L'esercizio 2025/2026 ha fornito ulteriori evidenze della capacità del modello di crescere e assorbire complessità, attraverso l'aumento dei volumi gestiti, lo sviluppo del gas e dei diversi canali commerciali, la progressiva automazione dei processi e l'avvio dell'espansione internazionale.

La crescita della piattaforma è stata accompagnata dall'evoluzione dell'organizzazione e della governance, attraverso il rafforzamento della struttura manageriale, delle funzioni Finance e Controllo e dei sistemi di pianificazione e reporting. Parallelamente, la Società ha avviato un approccio più strutturato alla crescita per linee esterne e ha esteso la propria presenza al mercato iberico, creando le condizioni per verificare la trasferibilità del modello tecnologico e operativo in nuove geografie.

La priorità della prossima fase sarà trasformare la maggiore scala raggiunta in una crescente capacità di generare valore economico. Ciò richiederà di continuare a sviluppare i canali a maggiore potenziale, aumentare il contributo delle diverse commodity, estendere l'automazione, utilizzare il capitale con disciplina e mantenere elevata la qualità delle decisioni all'aumentare della complessità dell'organizzazione.

In questa prospettiva, la Vostra Società ritiene che tecnologia, capacità organizzativa e disciplina finanziaria rappresentino componenti integrate dello stesso vantaggio competitivo. La tecnologia consente di elaborare la complessità; l'organizzazione permette di trasformarla in decisioni ed esecuzione; la disciplina finanziaria consente di convertire la crescita in creazione di valore sostenibile nel tempo.

La crescita aumenta la scala della piattaforma. Trasformare la complessità che accompagna quella crescita in decisioni, efficienza e valore rappresenta la priorità della prossima fase di sviluppo di eVISO.

