

## Comunicato Stampa

### CONTINUA LA CRESCITA DI EVISO E LA SCALABILITA' DEL BUSINESS

#### SALGONO A 55 DA 39, + 41% IN 5 MESI, I RESELLERS ABBINATI AD EVISO

#### LA PIATTAFORMA DIGITALE CORTEX SUPERA IL TETTO DELLE 10.000 PRATICHE

*Dopo il lancio avvenuto a maggio, la piattaforma che consente agli operatori del mercato elettrico (Resellers) di richiedere in modalità self-service una ampia serie di pratiche, riducendo i tempi e i costi di gestione, ha processato in totale 10.374 pratiche, pari al 90% delle attività*

**Saluzzo, 02 dicembre 2021 – eVISO S.p.A. (EVS.MI)**, società che ha sviluppato una piattaforma di intelligenza artificiale che crea valore nel mercato delle commodities fisiche con consegna reale, caratterizzate da una data di consegna certa ed inderogabile (“eVISO” o la “Società”), annuncia che il numero dei Resellers è cresciuto del 41% da 39 a 55 unità, in soli 5 mesi dal 30 giugno al 30 novembre. Comunica inoltre che la piattaforma digitale **CORTEX** da maggio 2021, data della sua messa in funzione, ha processato in totale 10.374 pratiche. In particolare, nel solo mese di novembre le attività sono state oltre 3.000 e il tasso di adozione della piattaforma da parte dei Resellers, sul totale delle pratiche richieste dai clienti, ha superato il 90%.

La piattaforma di intelligenza artificiale di eVISO **conferma la scalabilità della propria capacità produttiva di servizi ai RESELLERS attraverso il portale CORTEX**, piattaforma dati accessibile sia machine to machine (API) sia via web, che consente all’operatore RESELLERS, in modalità self-service, di modificare e ricostruire in tempo reale l’evoluzione delle condizioni tecniche e legali di ogni singolo punto di fornitura. Nello specifico, la piattaforma, che ha richiesto oltre duemila ore di sviluppo, permette all’operatore reseller di ridurre il tempo di gestione della richiesta della pratica grazie all’introduzione della modalità self-service accessibile 24/7.

In pratica i reseller, che svolgono l’attività diretta di vendita, si interfacciano con eVISO sia per la fornitura di energia sia per sottoporre le richieste pervenute dai loro clienti, che concernono variazioni tecniche di fornitura, come ad esempio cambi di potenza, attivazioni, disattivazioni. Le informazioni aggiornate sono essenziali per servire il cliente, anche considerando che la bolletta cambia proprio in funzione delle caratteristiche del contatore e della fornitura.

**Gianfranco Sorasio, CEO di eVISO**, ha dichiarato: *“La crescita esponenziale di CORTEX è in linea con le nostre aspettative e risponde alle esigenze di un mercato che si muove sempre più rapidamente, in cui l’innovazione tecnologia è imprescindibile. I nostri clienti reseller ad oggi possono operare autonomamente sul portale 24 ore al giorno e 7 giorni su 7. Un risultato straordinario se pensiamo che è stato raggiunto in meno di 6 mesi dal rilascio della piattaforma. A ciò si aggiunge la crescita a ritmi elevatissimi dei Clienti reseller abbinati ad eVISO, che pone le condizioni per un aumento del numero dei POD (Point of delivery) in gestione nell’esercizio in corso”*.

**Carlo Cigna, direttore Algo Intelligence eVISO**, ha dichiarato: *“La crescita verticale del tasso di adozione di CORTEX ci indica che la piattaforma risponde alle aspettative degli utilizzatori. La scelta di sviluppare internamente la piattaforma si è rivelata vincente. Far fronte a questa accelerazione nei numeri di pratiche e dati che CORTEX gestisce, garantendone la stabilità e la fruibilità, è una sfida che richiede uno sviluppo costante; grazie alla scelta di strutturare il progetto sulla metodologia di continuous integration e continuous delivery (CI/CD) oggi possiamo continuare a crescere velocemente”*

**Giada Giangreco, Reseller & Customer Care Team Leader** ha concluso: *“Gestire direttamente e autonomamente le pratiche accessorie alla fornitura quali cambi di potenza, attivazioni e disattivazioni, sospensioni e riattivazioni per morosità, è un vantaggio competitivo per i reseller che utilizzano CORTEX. Questo riduce i tempi di gestione della pratica e permette di seguire lo stato in tempo reale, migliorando il servizio verso l’utente finale e la velocità di risposta”*.

\*\*\*

Il presente comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito [www.eviso.it](http://www.eviso.it).  
Si rende altresì noto che, per la diffusione delle informazioni regolamentate, la Società si avvale del circuito eMarket SDIR gestito da Spafid Connect S.p.A., con sede in Foro Buonaparte 10, Milano.

**About eVISO**

*eVISO è una piattaforma di intelligenza artificiale che crea valore nel mercato delle commodities fisiche con consegna reale, caratterizzate da una data di consegna certa ed inderogabile. La società con sede a Saluzzo (CN) sta scalando la propria piattaforma dal settore energia ad altri segmenti, canali e materie prime. Nel segmento energia, eVISO fornisce energia elettrica in tutta Italia, sia tramite il canale diretto, sia fornendo servizi e prodotti ad altri operatori del mercato elettrico. Nel canale diretto, eVISO è specializzata nel servire la Piccola e media impresa (PMI), aziende agricole, negozi e ristoranti in Bassa Tensione e Media Tensione. Nel canale indiretto, eVISO fornisce servizi e tecnologia ad oltre 39 concorrenti con decine di migliaia di utenti in gestione. La copertura per la fornitura di elettricità è attiva in tutte le Regioni d’Italia. All’interno delle attività di acquisto e vendita delle commodities si aggiunge il tassello dei servizi A.I.. In quest’ottica, eVISO ha sviluppato internamente e messo a disposizione di tutti gli operatori del settore un motore di intelligenza artificiale in grado di esplicitare e quantificare i costi operativi nidificati e supportare il controllo di gestione aziendale: Nestore®. Per ulteriori informazioni: <https://www.eviso.it/>*

**Contacts:**

**Investor Relations eVISO**

Federica Berardi

[investor.relations@eviso.it](mailto:investor.relations@eviso.it)

Tel: +39 0175 44648

**Euronext Growth Advisor**

**Alantra Capital Markets SV S.A – Succursale Italiana**

Alfio Alessi

[Alfio.alessi@alantra.com](mailto:Alfio.alessi@alantra.com)

Tel. +39 334 3903007

**Investor Relations**

**CDR Communication SRL**

Vincenza Colucci

[Vincenza.colucci@cdr-communication.it](mailto:Vincenza.colucci@cdr-communication.it)

Tel. +39 335 6909547

Federico Bagatella

[Federico.bagatella@cdr-communication.it](mailto:Federico.bagatella@cdr-communication.it)

Tel. +39 335 8277148

**Media Relations**

**CDR Communication SRL**

Lorenzo Morelli

[Lorenzo.morelli@cdr-communication.it](mailto:Lorenzo.morelli@cdr-communication.it)

Tel. +39 347 7640744