

Comunicato Stampa

EVISO: RISULTATI PRELIMINARI UNAUDITED DEL PERIODO LUGLIO 2025 – SETTEMBRE 2025

I RISULTATI DEL PERIODO RISENTONO DELL'ANDAMENTO DELL'INDEX MEDIO ENERGIA (-10%)

CRESCE IL CANALE DIRETTO, SEGMENTO A PIÙ ALTO MARGINE

RIORGANIZZAZIONE DELLA RETE RESELLER

FORTE CRESCITA DEL SEGMENTO GAS

- Ricavi a € 73,2 milioni, -15% YoY
- Energia totale luce e gas pari a 310 GWh¹, -6% YoY
- Energia elettrica erogata canale diretto pari a 109 GWh, +13% YoY
- Energia elettrica erogata canale reseller pari a 183 GWh, -19% YoY
 - Gas erogato pari a 17,3 GWh, +225% YoY
- Gross margin preliminare tra € 4,8 milioni e € 5,1 milioni (-6%/-9% YoY)
- Posizione Finanziaria Netta (cash positive) a € 6,9 milioni, rispetto a una PFN (cash positive) pari a € 9,2 milioni al 30 giugno 2025 (di cui € 1,1 milioni buyback azionario)

Saluzzo (CN), 12 novembre 2025 – eVISO S.p.A. (simbolo: EVISO) – società di tecnologia, quotata all'EGM, che opera nel settore dell'energia, del gas e della frutta – comunica i principali KPI e i ricavi relativi ai 3 mesi del periodo luglio 2025 – settembre 2025, non soggetti a revisione contabile.

I risultati del periodo risentono di un andamento calante dell'index medio² dell'energia (luce e gas), diminuito del 10% YoY (da 118 €/MWh nel periodo luglio 2024 – settembre 2024 a 106 €/MWh nel periodo luglio 2025 – settembre 2025), a causa di una maggiore produzione di energia da fonti rinnovabili, a una stabilità del prezzo del gas e a una domanda energetica meno pressante rispetto al 2024. Allo stesso tempo, i risultati confermano la capacità di eVISO di consolidare e sviluppare anche i business più recenti con la forte crescita del segmento Gas (+225%).

I ricavi si attestano a **€ 73,2 milioni**, registrando una diminuzione del 15% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per effetto principalmente dell'andamento dell'index medio e delle dinamiche di seguito esposte:

- crescita significativa del **segmento energia elettrica del canale diretto**, con **un aumento dell'energia erogata del 13%, pari a 109 GWh**, e **un incremento del 21% dei POD**, che si attestano a **27.187 unità**.

¹ Valore calcolato come somma dell'energia elettrica consegnata e del gas erogato, quest'ultimo convertito in GWh secondo la formula standard definita da ARERA.

² Index medio: prezzo medio dell'energia elettrica e del gas naturale sul valore economico totale dell'energia elettrica e del gas naturale consegnati.

Tale risultato è **in linea con la strategia aziendale di focalizzazione sul canale diretto, un comparto caratterizzato da maggior marginalità e stabilità nel rapporto con la clientela;**

- contrazione del **segmento energia elettrica del canale resellers**, con un calo dell'energia erogata del 19%, pari a 183 GWh e una diminuzione dei punti di prelievo (POD) gestiti dai 101 reseller abbinati a eVISO, che si attestano a 160 mila (-19% YoY). **Tale andamento è ascrivibile a due ordini di fattori sia di natura esogena che endogena.** In merito al primo punto eVISO ha già deciso all'inizio dell'anno di mantenere il focus strategico sul primo margine (Gross Margin), perciò, in un periodo di forte competitività, eVISO ha dato precedenza agli altri canali di vendita con maggior redditività. Come risultato globale, l'incidenza percentuale del gross margin sui ricavi (totali) è cresciuto a **6,6% - 7,0%, in aumento del 10%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In merito al secondo punto, i risultati conseguiti riflettono parzialmente gli effetti di un'importante **attività di riorganizzazione interna** avviata nel corso dell'esercizio. Dopo un inizio anno con un momento di turnaroud del management, è iniziato un periodo di rafforzamento del team reseller ad oggi composto da cinque collaboratori, con l'apertura di nuove posizioni sales e amministrative.
- andamento positivo del **segmento gas**, che nel periodo ha registrato **un incremento del gas totale erogato del 225%, pari a 17,3 GWh**, e **una crescita del 118% del numero di PDR totali, che raggiungono quota 8.568.** Tale risultato conferma la capacità di eVISO di consolidare e far crescere anche i segmenti più recenti della propria attività, come quello del gas, applicando con efficacia le proprie soluzioni e competenze distintive.

Gli effetti sopradescritti hanno contribuito a generare un **Gross Margin compreso tra € 4,8 milioni e € 5,1 milioni** (€ 5,1 milioni - € 5,6 milioni nel periodo luglio 2024 – settembre 2024), con un'incidenza percentuale sui ricavi compreso tra il 6,6% e il 7,0%, in aumento del 10% rispetto al 5,9% - 6,5% nel periodo luglio 2024 – settembre 2024.

Lucia Fracassi, Amministratrice Delegata di eVISO, ha commentato: *"I risultati del trimestre, pur risentendo della normalizzazione dei prezzi dell'energia e della crescente competizione nel canale reseller, mostrano la capacità dell'azienda di far crescere con decisione i segmenti strategici del canale diretto e del gas. Il rafforzamento di queste aree, unite alla costante attenzione all'efficienza operativa, ci consentono di proseguire nel percorso di consolidamento e sviluppo delle nostre attività. Abbiamo prontamente reagito all'andamento negativo del canale resellers nel segmento dell'energia elettrica mettendo in atto tutte le azioni necessarie per riprendere il percorso di crescita. Continueremo a investire in innovazione e servizi a maggior valore aggiunto, con l'obiettivo di generare valore sostenibile per i nostri stakeholder e rafforzare ulteriormente il posizionamento di eVISO nei mercati in cui operiamo".*

KPI PER SEGMENTO DI ATTIVITÀ RELATIVI AL PERIODO LUGLIO 2025 – SETTEMBRE 2025

POWER

L'energia elettrica totale erogata è pari a 293 GWh, in riduzione del 10% rispetto ai 324 GWh del periodo luglio 2024 – settembre 2024, di cui **183 GWh** relativi al **canale reseller** (in riduzione del 19% rispetto ai 227 GWh del periodo luglio 2024 – settembre 2024) e **109 GWh** rivolta al **canale diretto** (in aumento del 13% rispetto ai 96 GWh del periodo luglio 2024 – settembre 2024).

I punti di prelievo (POD) hanno registrato una riduzione del 15% (rispetto ai 218.847 POD gestiti nel periodo luglio 2024 – settembre 2024) **attestandosi a quota 187.095**, di cui 27 mila diretti (+21% YoY) e 160 mila (-19% YoY) gestiti dai 101 reseller abbinati a eVISO. Il numero di reseller rappresenta una quota del 13% circa del totale degli operatori di vendita al mercato libero censiti in Italia (786) nell'Elenco Venditori Energia Elettrica (EVE) redatto dal Ministero Ambiente e Sicurezza Energetica aggiornato alla data del 30.09.2025. Inoltre, nel numero totale dei POD è compresa una quota di clienti retail (1.700 POD) superiore di circa 9 volte ai 190 punti in fornitura nel periodo luglio 2024 – settembre 2024, coerentemente con la strategia aziendale di penetrare anche questo segmento.

Si segnala che i volumi elettricità nel canale reseller abbinati a eVISO nel mese di novembre 2025, come comunicato dal SII (ente pubblico che gestisce i flussi informativi relativi ai mercati dell'energia elettrica e del gas), ammontano a 767 GWh.

GAS

Il gas totale erogato si è attestato a 17,3 GWh, in crescita del 225% rispetto ai 5,3 GWh del periodo luglio 2024 – settembre 2024. Anche in questo periodo il canale diretto è il mercato preponderante con 15,4 GWh.

I punti di prelievo (PDR) totali sono pari a **8.568** e hanno registrato un aumento del **+118%** rispetto ai 3.929 PDR gestiti nel periodo luglio 2024 – settembre 2024, di cui 6.162 rivolti al canale diretto e 2.406 relativi al canale reseller.

Si segnala che i volumi gas nel canale reseller abbinati a eVISO nel mese di novembre, come comunicato dal SII (ente pubblico che gestisce i flussi informativi relativi ai mercati dell'energia elettrica e del gas), ammontano a circa 23 GWh, in crescita dell'8% rispetto ai circa [21 GWh abbinati a settembre 2025](#).

SERVIZI ACCESSORI

Le pratiche accessorie soggette a fatturazione sono state 7.856 rispetto alle circa 8.328 erogate nel periodo luglio 2024 – settembre 2024. La variazione delle pratiche è imputabile alla delibera ARERA, introdotta dal primo dicembre 2023, che ha normato che le pratiche accessorie più frequenti devono essere gestite in autonomia dal reseller (controparte commerciale) escludendo quindi la possibilità che siano eseguite dal grossista.

FRUITS

Nei primi 3 mesi del FY 2025, ovvero all'inizio della stagione di raccolta per l'emisfero Nord, sono state consegnate, per la prima volta per il progetto SMARTMELE, 278 tonnellate di pesche e 73 tonnellate di mele prevalentemente da industria, con una crescita del +125% YoY.

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA



La **Posizione Finanziaria Netta risulta positiva (cassa)** per **€ 6,9 milioni**, rispetto a una Posizione Finanziaria Netta positiva di circa € 9,2 milioni (cassa) al 30 giugno 2025 e una Posizione Finanziaria Netta positiva di circa € 11,5 milioni (cassa) al 30 settembre 2024.

La PFN dal 30 giugno 2025 al 30 settembre 2025 è stata influenzata come segue:

- riduzione di € 0,3 milioni di depositi versati dai reseller;
- aumento dei depositi pari a € 0,2 milioni a favore dei fornitori del settore energetico;
- pagamento del conguaglio annuale e ricorrente a favore di Terna S.p.A. di € 3,7 milioni;
- buyback azionario pari a € 1,1 milioni.

Di seguito una tabella che riepiloga i principali KPI del periodo luglio 2025 - settembre 2025.

Principali dati economico-finanziari			
€/M	1Q 2025-2026	1Q 2024-2025	var. %
Ricavi	73,2	85,9	(15%)
Gross Margin	4,8 - 5,1	5,1 - 5,6	(6%) - (9%)
Posizione Finanziaria Netta (Cash positive)	6,9	11,5	-

Principali dati operativi			
	1Q 2025-2026	1Q 2024-2025	var. %
Punti di prelievo (POD)	187.095	218.847	(15%)
POD DIRETTI TOTALI	27.187	22.389	21%
canale rete commerciale	23.970	21.767	10%
canale agenzie	1.517	432	251%
canale retail	1.700	190	795%
POD RESELLER TOTALI	159.908	196.458	(19%)
Punti di prelievo (PDR)	8.568	3.929	118%
PDR DIRETTI TOTALI	6.162	3.808	62%
canale rete commerciale	4.744	3.604	32%
canale agenzie	567	114	397%
canale retail	851	90	846%
PDR RESELLER TOTALI	2.406	121	1888%

INDEX MEDIO (€/MWh)	106	118	(10%)
Energia totale (GWh)	310	329	(6%)
Energia totale canale diretto (GWh)	125	102	23%
canale rete commerciale (GWh)	113	94	21%
canale agenzie (GWh)	10	8	31%
canale retail (GWh)	1	0	n.a.
Energia totale canale reseller (GWh)	185	228	(19%)
Energia elettrica totale Erogata (GWh)	293	324	(10%)
Energia elettrica canale diretto (GWh)	109	96	13%
canale rete commerciale (GWh)	99	89	12%
canale agenzie (GWh)	9	7	26%
canale retail (GWh)	1	0	1009%
Energia elettrica canale reseller (GWh)	183	227	(19%)
Gas totale Erogato (GWh)	17,3	5,3	225%
Gas canale diretto (GWh)	15,4	5,2	194%
canale rete commerciale (GWh)	14,1	4,7	200%
canale agenzie (GWh)	1,0	0,5	99%
canale retail (GWh)	0,3	0,0	1121%
Gas canale reseller (GWh)	1,9	0,1	2070%

N. Pratiche Accessorie	7.856	8.328	(6%)
N. Pratiche Luce	1.335	1.036	29%
N. Pratiche Gas	236	160	48%
N. Pratiche Reseller	6.285	7.132	(12%)

Tonnellate Mele Consegnate	358	159	125%
Fatturato SmartMele (€/M)	0,03	0,06	(46%)



Il presente comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito www.eviso.ai.
Per la trasmissione delle Informazioni Regolamentate la Società si avvale del sistema di diffusione EMARKET SDIR disponibile all'indirizzo www.emarketstorage.com, gestiti da Teleborsa S.r.l. - con sede Piazza di Priscilla, 4 - Roma - a seguito dell'autorizzazione e delle delibere CONSOB n. 22517 e 22518 del 23 novembre 2022.

About eVISO

eVISO è una società di tecnologia che ha sviluppato una piattaforma di intelligenza artificiale che crea valore nel mercato delle materie prime, ad oggi 3: power, gas e frutta. Nel segmento power, eVISO fornisce servizi di power-tech (tecnologia ed energia elettrica) in Italia lungo tutta la filiera di valore: tramite il canale diretto (B2B e B2C), ad altri operatori del mercato elettrico (B2B2C) e anche upstream ai produttori di energia rinnovabile su tutto il territorio italiano. Nel canale diretto, eVISO serve circa 20.000 utenti: Piccola e media impresa (PMI), aziende agricole, negozi e ristoranti in Bassa Tensione e Media Tensione. Nel canale indiretto (B2B2C), eVISO serve oltre 100 concorrenti e quasi 500.000 utenze in tutta Italia.

Per info: <https://www.eviso.ai/>

Contacts:

Investor Relations eVISO

Federica Berardi

investor.relations@eviso.it

Tel: +39 0175 44648

Investor Relations

CDR Communication SRL

Vincenza Colucci

vincenza.colucci@cdr-communication.it

Tel. +39 335 6909547

Marta Alocci

marta.alocci@cdr-communication.it

Tel. +39 327 7049526

Euronext Growth Advisor

EnVent Italia SIM S.p.A.

Via degli Omenoni 2 – Milano, 20121

ega@envent.it

Tel: +39 02 22175979

Media Relations

CDR Communication SRL

Martina Zuccherini

martina.zuccherini@cdr-communication.it

Tel. +39 339 4345708

eVISO S.p.A.

Corso Luigi Einaudi, 3, ▪ 12037 Saluzzo (CN) ▪ T 017544648 ▪ investor.relations@eviso.it ▪ www.eviso.ai

Codice Fiscale P. IVA: 0346 8380 047 ▪ Cap.soc: 369.924,39 euro i.v.

TICKER BORSA ITALIANA: EVISI ▪ CODICE ISIN: IT0005430936