

Comunicato Stampa

**EVISO: RISULTATI PRELIMINARI UNAUDITED DEL TERZO TRIMESTRE GENNAIO - MARZO 2026 (Q3 25/26) E DEI 9 MESI LUGLIO 2025 - MARZO 2026**

**GROSS MARGIN DEL TRIMESTRE TRA EURO 6,0 E 6,4 MILIONI, IN AUMENTO TRA IL 22 E IL 31% RISPETTO A Q3 24/25**

**ENERGIA TOTALE DEL TRIMESTRE A QUOTA 420 GWh, +26% RISPETTO A Q3 24/25**

**GROSS MARGIN DEI 9 MESI TRA EURO 16,0 E 17,3 MILIONI, IN AUMENTO TRA IL 5 E IL 13% YOY**

**ENERGIA TOTALE DEI 9 MESI A QUOTA 1.084 GWh, +10% YOY**

Principali dati economico-finanziari						
€/M	Q3 2025/2026 (gen 26 - mar 26)	Q3 2024/2025 (gen 25 - mar 25)	var. %	YTD 2025/2026 (lug 25 - mar 26)	YTD 2024/2025 (lug 24 - mar 25)	var. %
Ricavi	97,8	86,3	13%	252,5	255,9	-1%
Gross Margin	6,0 - 6,4	4,9	22% - 31%	16,0 - 17,3	15,3	5% - 13%
Posizione Finanziaria Netta (Cash positive)	8,4	9,8	-	8,4	9,8	-

- Ricavi del trimestre a quota 97,8 M€ e ricavi dei 9 mesi a quota 252,5 M€;
- Energia elettrica erogata sul canale diretto nel trimestre a 118 GWh, +29% Q3 24/25;
- Energia elettrica erogata sul canale reseller nel trimestre a 207 GWh, +8% Q3 24/25;
  - Totale gas erogato a 94,3 GWh, +89% Q3 24/25;
- Posizione Finanziaria Netta (cash positive) a euro 8,4 milioni, rispetto a una PFN (cash positive) pari a euro 9,5 milioni al 31 dicembre 2025

**Saluzzo (CN), 20 maggio 2026 – 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 al terzo trimestre gennaio – marzo 2026 e ai 9 mesi del periodo luglio 2025 – marzo 2026, non soggetti a revisione contabile.

I risultati del terzo trimestre (gennaio – marzo 2026) confermano la dinamica di crescita, anticipata in sede di pubblicazione dei risultati semestrali. L'accelerazione ha interessato in questo trimestre ogni singolo canale di vendita: rete commerciale (+28% YoY), agenzie (+152% YoY), retail (+309% YoY), digital (30X), reseller (+17% YoY) e ogni singolo segmento: energia elettrica totale +15% YoY e gas +89% YoY. L'accelerazione del trimestre ha generato un aumento compreso tra il 22 e il 31% YoY nel Gross Margin e una crescita YoY del +13% sui ricavi.

I nove mesi vanno letti tenendo presente le due dinamiche che hanno caratterizzato il primo semestre (luglio – dicembre 2025): da un lato la spinta verso la crescita del canale diretto su tutti i vettori, dall'altro una fase deliberata di riduzione dei volumi sul canale reseller segmento elettricità, legata all'esplicita volontà di migliorare la qualità delle controparti commerciali. Tali scelte strategiche hanno prodotto, nel canale reseller, già in questo trimestre, risultati materiali: +8% energia elettrica YoY, +798% gas YoY.

**Lucia Fracassi, Amministratrice Delegata di eVISO, ha commentato:** *"Il terzo trimestre ha consegnato ciò che eVISO aveva promesso: una ripresa simultanea su tutti i canali, con il gross margin in crescita tra il 22% e il 31% pari ad un importo compreso tra i 6,0 e 6,4 milioni di euro, il canale diretto elettricità a +29% (pari a 118 GWh) e il canale reseller tornato positivo a +8% (pari a 207 GWh) dopo la fase di transizione. Il gas rappresenta oggi il 16% dei volumi totali, rispetto al 9% di un anno fa, sinonimo di una trasformazione strutturale del mix di business della Società. In un contesto di prezzi medi dell'energia in calo del 13%, questi risultati dimostrano che la piattaforma genera valore indipendentemente dalle condizioni di mercato".*

Le principali dinamiche osservate sono state le seguenti:

- **Canale diretto luce:** nel trimestre gennaio – marzo 2026 l'energia erogata è cresciuta del **29%**, pari a **118 GWh**, registrando la crescita più elevata in questo canale nel corso dell'esercizio, a conferma dell'accelerazione in atto. Nei nove mesi, l'energia erogata è aumentata del **21% YoY**, raggiungendo **340 GWh**, con una crescita dei POD del **24%**, per un totale di circa **30.000 punti di prelievo**. Il canale diretto si conferma il principale motore di marginalità della piattaforma, grazie alla qualità e alla stabilità del rapporto con la clientela;
- **Canale reseller luce:** nel trimestre gennaio – marzo 2026 i volumi hanno registrato una crescita dell'**8%**, pari a **207 GWh** — un'inversione di 27 punti percentuali rispetto al -19% del primo trimestre, che segna la conclusione della fase di transizione e il ritorno a una crescita su basi più solide. Nei nove mesi, il dato cumulato si attesta a **568 GWh (-8% YoY)**, in progressivo miglioramento rispetto al -15% del primo semestre. I **109 reseller** abbinati a eVISO gestiscono circa **159.000 POD**, pari al **14% di tutti gli operatori attivi nel mercato libero italiano**;
- **Segmento gas:** nel trimestre gennaio – marzo 2026 la crescita è stata dell'**89%**, pari a **94 GWh**. Nei nove mesi, il gas totale erogato ha raggiunto **176 GWh (+93% YoY)**, con i PDR totali in crescita del **146%** a **13.772 punti**. Il peso del gas sui volumi complessivi è salito dal **9% al 16%**, una trasformazione strutturale del mix di business di eVISO.

Queste dinamiche di crescita si sono tradotte in un **Gross Margin trimestrale compreso tra 6,0 e 6,4 milioni di euro, in aumento di una percentuale compresa tra il 22% e il 31% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente**. Si tratta del risultato trimestrale più elevato dell'esercizio, raggiunto in un contesto di prezzi medi dell'energia in calo del 13%. Nei nove mesi, il Gross Margin preliminare si attesta tra **euro 16,0 milioni ed euro 17,3 milioni** (rispetto a euro 15,3 milioni nel periodo luglio 2024 – marzo 2025, **+5-13% YoY**), con un'incidenza percentuale sui ricavi in miglioramento dal **6,0% al 6,3%–6,9%**.

La progressione trimestrale — da circa 4,9 milioni nel primo trimestre a 5,4 milioni nel secondo fino a 6,2 milioni nel terzo — illustra con chiarezza la leva operativa del modello a piattaforma: ogni punto di volume aggiuntivo si traduce in un incremento più che proporzionale del margine.

A livello nazionale, nei primi nove mesi si è registrata una riduzione sia del prezzo medio dell'elettricità (PUN) pari a -8% YoY (118 €/MWh), sia del prezzo medio del gas, pari a -17% YoY (37 €/MWh). In tale contesto, l'index medio dell'energia (luce e gas) di eVISO ha registrato una contrazione del -13% YoY. A fronte di tale dinamica, i ricavi si assestano a euro 252,5 milioni, in linea rispetto al periodo luglio 2024 – marzo 2025.

## **KPI PER SEGMENTO DI ATTIVITÀ RELATIVI AL PERIODO LUGLIO 2025 – MARZO 2026**

### **POWER**

**L'energia elettrica totale erogata è pari a 909 GWh**, in crescita dell'1% rispetto a 897 GWh del periodo luglio 2024 – marzo 2025, di cui **340 GWh** rivolta al **canale diretto** (in aumento del 21% rispetto a 281 GWh del periodo luglio 2024 – marzo 2025) e **568 GWh** relativi al **canale reseller** (in riduzione dell'8% rispetto a 617 GWh del periodo luglio 2024 – marzo 2025).

**I punti di prelievo (POD)** hanno registrato una riduzione del 4% (rispetto ai 198.253 POD gestiti nel periodo luglio 2024 – marzo 2025) **attestandosi a quota 189.338**. Nel dettaglio, circa 30 mila POD sono riferiti al canale diretto (+24% YoY) e circa 159 mila al canale reseller (-8% YoY). I 109 reseller abbinati a eVISO rappresentano circa il 14% del totale degli operatori di vendita attivi nel mercato libero (806) secondo l'Elenco Venditori Energia Elettrica (EVE) del Ministero Ambiente e Sicurezza Energetica aggiornato alla data del 31 marzo 2026. Nel totale dei POD è inclusa una quota di clienti retail pari a 2.301 POD, circa 4x superiore ai 584 POD del periodo luglio 2024 – marzo 2025, in linea con la strategia di penetrazione di tale segmento.

Nel mese di **maggio 2026**, **i volumi di energia elettrica abbinati ad eVISO**, come comunicato dal Sistema Informativo Integrato (SII) – ente pubblico che gestisce i flussi informativi relativi ai mercati dell'energia elettrica e del gas – ammontano a **1.387 GWh**, di cui **520 GWh** relativi al **canale diretto** e **867 GWh** al **canale reseller**.

### **GAS**

**Il gas totale erogato si è attestato a 176 GWh**, in crescita del **93%** rispetto ai 91 GWh del periodo luglio 2024 – marzo 2025. Anche in questo segmento, il canale diretto è preponderante con 145 GWh (+64% YoY). Il peso percentuale del gas sui volumi complessivi erogati da eVISO è aumentato dal 9% al 16%.

**I punti di prelievo (PDR)** totali sono pari a **13.772** e hanno registrato un aumento del **+146%** rispetto ai 5.602 PDR gestiti nel periodo luglio 2024 – marzo 2025, di cui 7.595 rivolti al canale diretto e 6.177 relativi al canale reseller.

Nel mese di maggio 2026, i **volumi di gas abbinati ad eVISO**, come comunicati dal SII – ammontano a **257 GWh**, di cui **67 GWh** riferiti al **canale reseller** (+40% rispetto a febbraio 2026) e **190 GWh** riferiti al **canale diretto** (+4% rispetto a febbraio 2026).

#### **SERVIZI ACCESSORI**

Le pratiche accessorie soggette a fatturazione sono state 25.363, in crescita del 4% rispetto alle circa 24.284 pratiche erogate nel periodo luglio 2024 – marzo 2025, per effetto di un importante incremento delle pratiche accessorie relative all’energia elettrica.

\*\*\*

#### **POSIZIONE FINANZIARIA NETTA**

La **Posizione Finanziaria Netta risulta positiva (cassa)** per **euro 8,4 milioni** al 31 marzo 2026, rispetto a una Posizione Finanziaria Netta positiva di circa euro 9,2 milioni (cassa) al 30 giugno 2025 e positiva a euro 9,5 milioni (cassa) al 31 dicembre 2025.

La dinamica del circolante legata alla commodity gas nel corso del terzo trimestre ha generato un assorbimento di cassa di circa **1,5 milioni di euro** — effetto diretto della forte crescita di questo segmento, che richiede un maggiore fabbisogno di anticipo sulla materia prima. Al netto di questa componente stagionale tipica del segmento gas, la generazione di cassa operativa resta solida e coerente con il profilo storico della società.

\*\*\*

Di seguito una tabella che riepiloga i principali KPI del periodo gennaio – marzo 2026 e luglio 2025 – marzo 2026.

Principali dati economico-finanziari						
€/M	Q3 2025/2026 (gen 26 - mar 26)	Q3 2024/2025 (gen 25 - mar 25)	var. %	YTD 2025/2026 (lug 25 - mar 26)	YTD 2024/2025 (lug 24 - mar 25)	var. %
Ricavi	97,8	86,3	13%	252,5	255,9	-1%
Gross Margin	6,0 - 6,4	4,9	22% - 31%	16,0 - 17,3	15,3	5% - 13%
Posizione Finanziaria Netta (Cash positive)	8,4	9,8	-	8,4	9,8	-

  

Principali dati operativi						
	Q3 2025/2026 (gen 26 - mar 26)	Q3 2024/2025 (gen 25 - mar 25)	var. %	YTD 2025/2026 (lug 25 - mar 26)	YTD 2024/2025 (lug 24 - mar 25)	var. %
<b>INDEX MEDIO (€/MWh)</b>	<b>110</b>	<b>125</b>	<b>-11%</b>	<b>105</b>	<b>120</b>	<b>-13%</b>
<b>Energia totale (GWh)</b>	<b>420</b>	<b>333</b>	<b>26%</b>	<b>1.084</b>	<b>988</b>	<b>10%</b>
<i>Energia totale canale diretto (GWh)</i>	<i>193</i>	<i>140</i>	<i>39%</i>	<i>485</i>	<i>369</i>	<i>32%</i>
<i>canale rete commerciale (GWh)</i>	<i>167</i>	<i>130</i>	<i>28%</i>	<i>428</i>	<i>344</i>	<i>25%</i>
<i>canale agenzie (GWh)</i>	<i>20</i>	<i>8</i>	<i>152%</i>	<i>46</i>	<i>23</i>	<i>96%</i>
<i>canale retail (GWh)</i>	<i>6</i>	<i>1</i>	<i>309%</i>	<i>10</i>	<i>2</i>	<i>398%</i>
<i>canale digital(GWh)</i>	<i>0,7</i>	<i>0,02</i>	<i>n.a.</i>	<i>1</i>	<i>0,03</i>	<i>n.a.</i>
<i>Energia totale canale reseller (GWh)</i>	<i>226</i>	<i>194</i>	<i>17%</i>	<i>599</i>	<i>619</i>	<i>-3%</i>
<b>Energia elettrica totale Erogata (GWh)</b>	<b>325</b>	<b>283</b>	<b>15%</b>	<b>909</b>	<b>897</b>	<b>1%</b>
<i>Energia elettrica canale diretto (GWh)</i>	<i>118</i>	<i>92</i>	<i>29%</i>	<i>340</i>	<i>281</i>	<i>21%</i>
<i>canale rete commerciale (GWh)</i>	<i>104</i>	<i>86</i>	<i>22%</i>	<i>305</i>	<i>261</i>	<i>17%</i>
<i>canale agenzie (GWh)</i>	<i>12</i>	<i>6</i>	<i>112%</i>	<i>31</i>	<i>19</i>	<i>67%</i>
<i>canale retail (GWh)</i>	<i>1</i>	<i>0,3</i>	<i>359%</i>	<i>3</i>	<i>0,5</i>	<i>508%</i>
<i>canale digital (GWh)</i>	<i>0,3</i>	<i>0,02</i>	<i>n.a.</i>	<i>0,5</i>	<i>0,02</i>	<i>n.a.</i>
<i>Energia elettrica canale reseller (GWh)</i>	<i>207</i>	<i>191</i>	<i>8%</i>	<i>568</i>	<i>617</i>	<i>-8%</i>
<b>Gas totale Erogato (GWh)</b>	<b>94,3</b>	<b>49,9</b>	<b>89%</b>	<b>175,6</b>	<b>91,0</b>	<b>93%</b>
<i>Gas canale diretto (GWh)</i>	<i>75,0</i>	<i>47,7</i>	<i>57%</i>	<i>145,1</i>	<i>88,3</i>	<i>64%</i>
<i>canale rete commerciale (GWh)</i>	<i>62,3</i>	<i>44,4</i>	<i>40%</i>	<i>122,8</i>	<i>82,1</i>	<i>50%</i>
<i>canale agenzie (GWh)</i>	<i>8,0</i>	<i>2,2</i>	<i>258%</i>	<i>14,4</i>	<i>4,6</i>	<i>214%</i>
<i>canale retail (GWh)</i>	<i>4,3</i>	<i>1,1</i>	<i>297%</i>	<i>7,3</i>	<i>1,6</i>	<i>364%</i>
<i>canale digital (GWh)</i>	<i>0,4</i>	<i>0,01</i>	<i>n.a.</i>	<i>0,5</i>	<i>0,01</i>	<i>n.a.</i>
<i>Gas canale reseller (GWh)</i>	<i>19,3</i>	<i>2,2</i>	<i>798%</i>	<i>30,5</i>	<i>2,7</i>	<i>1034%</i>
<b>Punti di prelievo (POD)</b>	<b>189.338</b>	<b>198.253</b>	<b>-4%</b>	<b>189.338</b>	<b>198.253</b>	<b>-4%</b>
<b>POD DIRETTI TOTALI</b>	<b>29.851</b>	<b>23.979</b>	<b>24%</b>	<b>29.851</b>	<b>23.979</b>	<b>24%</b>
<i>canale rete commerciale</i>	<i>24.739</i>	<i>22.834</i>	<i>8%</i>	<i>24.739</i>	<i>22.834</i>	<i>8%</i>
<i>canale agenzie</i>	<i>2.423</i>	<i>544</i>	<i>345%</i>	<i>2.423</i>	<i>544</i>	<i>345%</i>
<i>canale retail</i>	<i>2.301</i>	<i>584</i>	<i>294%</i>	<i>2.301</i>	<i>584</i>	<i>294%</i>
<i>canale digital</i>	<i>388</i>	<i>17</i>	<i>n.a.</i>	<i>388</i>	<i>17</i>	<i>n.a.</i>
<b>POD RESELLER TOTALI</b>	<b>159.487</b>	<b>174.274</b>	<b>-8%</b>	<b>159.487</b>	<b>174.274</b>	<b>-8%</b>
<b>Punti di prelievo (PDR)</b>	<b>13.772</b>	<b>5.602</b>	<b>146%</b>	<b>13.772</b>	<b>5.602</b>	<b>146%</b>
<b>PDR DIRETTI TOTALI</b>	<b>7.595</b>	<b>4.717</b>	<b>61%</b>	<b>7.595</b>	<b>4.717</b>	<b>61%</b>
<i>canale rete commerciale</i>	<i>5.260</i>	<i>4.255</i>	<i>24%</i>	<i>5.260</i>	<i>4.255</i>	<i>24%</i>
<i>canale agenzie</i>	<i>1.034</i>	<i>161</i>	<i>542%</i>	<i>1.034</i>	<i>161</i>	<i>542%</i>
<i>canale retail</i>	<i>1.155</i>	<i>295</i>	<i>292%</i>	<i>1.155</i>	<i>295</i>	<i>292%</i>
<i>canale digital</i>	<i>146</i>	<i>6</i>	<i>n.a.</i>	<i>146</i>	<i>6</i>	<i>n.a.</i>
<b>PDR RESELLER TOTALI</b>	<b>6.177</b>	<b>885</b>	<b>598%</b>	<b>6.177</b>	<b>885</b>	<b>598%</b>
<b>N. Pratiche Accessorie</b>	<b>9.005</b>	<b>7.825</b>	<b>15%</b>	<b>25.363</b>	<b>24.284</b>	<b>4%</b>
<i>N. Pratiche Luce</i>	<i>1.699</i>	<i>1.110</i>	<i>53%</i>	<i>4.573</i>	<i>3.255</i>	<i>40%</i>
<i>N. Pratiche Gas</i>	<i>380</i>	<i>207</i>	<i>84%</i>	<i>898</i>	<i>548</i>	<i>64%</i>
<i>N. Pratiche Reseller</i>	<i>6.926</i>	<i>6.508</i>	<i>6%</i>	<i>19.892</i>	<i>20.481</i>	<i>-3%</i>
<b>Tonnellate Mele Consegnate</b>	<b>348</b>	<b>398</b>	<b>-13%</b>	<b>798</b>	<b>874</b>	<b>-9%</b>
<b>Tonnellate Pesche Consegnate</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>285</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Fatturato SmartMele (€/M)</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>-32%</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>-19%</b>

\*\*\*

Il presente comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito [www.eviso.ai](http://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](http://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 oltre 500.000 utenze in tutta Italia.  
Per info: <https://www.eviso.ai/>*

#### **Contacts:**

##### **Investor Relations eVISO**

Laura Milanesio

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

Tel: +39 0175 44648

##### **Investor Relations**

##### **CDR Communication SRL**

Vincenza Colucci

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

Tel. +39 335 6909547

Eleonora Nicolini

[eleonora.nicolini@cdr-communication.it](mailto:eleonora.nicolini@cdr-communication.it)

Tel. +39 333 9773749

##### **Euronext Growth Advisor**

##### **EnVent Italia SIM S.p.A.**

Via degli Omenoni 2 – Milano, 20121

[ega@envent.it](mailto:ega@envent.it)

Tel: +39 02 22175979

##### **Media Relations**

##### **CDR Communication SRL**

Martina Zuccherini

[martina.zuccherini@cdr-communication.it](mailto:martina.zuccherini@cdr-communication.it)

Tel. +39 339 4345708