

eVISO

Sector: Technology

BUY

Price: Eu2.27 - Target: Eu4.30

eVISO: Benvenuti nel futuro

 Chiara Tavazzi +39-02-77115.451
 chiara.tavazzi@intermonte.it

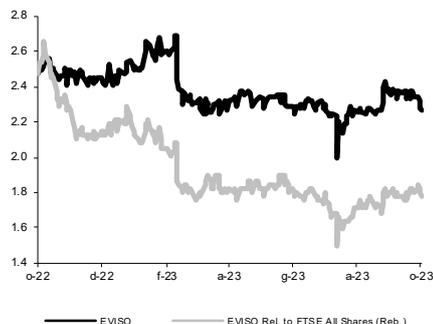
Stock Rating

Rating:	BUY (New Coverage)		
Target Price (Eu):	4.30 (New Coverage)		
	2024E	2025E	2026E
Chg in Adj EPS	0.0%	0.0%	0.0%

Next Event

Results Out 28 March 2024

eVISO - 12M Performance



Stock Data

Reuters code:	EVIS0.MI		
Bloomberg code:	EVIS0 IM		
Performance	1M	3M	12M
Absolute	-3.8%	-1.3%	-8.1%
Relative	-2.0%	-1.7%	-37.1%
12M (H/L)	2.69/2.00		
3M Average Volume (th):	9.41		

Shareholder Data

No. of Ord shares (mn):	25
Total no. of shares (mn):	25
Mkt Cap Ord (Eu mn):	56
Total Mkt Cap (Eu mn):	56
Mkt Float - Ord (Eu mn):	12
Mkt Float (in %):	21.2%
Main Shareholder:	
O Caminho S.r.l.	52.7%

Balance Sheet Data

Book Value (Eu mn):	17
BVPS (Eu):	0.69
P/BV:	3.3
Net Financial Position (Eu mn):	9
Enterprise Value (Eu mn):	47

■ **eVISO: il futuro delle commodities guidato da una piattaforma innovativa.** eVISO, grazie alla sua tecnologia proprietaria, sta rivoluzionando il mercato dell'energia elettrica, del gas ed è pronta a cogliere altre opportunità in diversi mercati delle commodities. Dopo una fase di sviluppo post quotazione (+300% dal 2020), la società si trova all'inizio di uno stadio di ulteriore forte crescita, che beneficerà anche della liberalizzazione del mercato dell'energia al momento in atto. Con una forte posizione di cassa, eVISO è l'unica società operante nel settore energetico a non essere danneggiata dal rialzo dei tassi di interesse. Investire in eVISO significa investire nel futuro. Le attuali valutazioni non riflettono minimamente il potenziale di sviluppo atteso per i prossimi anni sia a livello di volumi, che a livello di redditività.

■ **A proposito di eVISO:** eVISO è una digital company che raccoglie, raggruppa e analizza Big Data attraverso una piattaforma di intelligenza artificiale automatizzata, sviluppata internamente. Questa tecnologia viene applicata ai mercati delle materie prime (elettricità e gas in primis) dove eVISO offre servizi, sia alla clientela diretta che ad altri operatori del mercato energia (resellers). Offrendo servizi personalizzati, eVISO sta rivoluzionando il mercato dell'energia, con pricing competitivo e attività altamente innovative.

■ **2023 marginalità in rimonta, forte generazione di cassa.** Nonostante le incertezze derivanti dalle oscillazioni dei prezzi delle materie prime, nel 2023 eVISO è riuscita registrare un record di utenze nel segmento elettricità. L'importante recupero della marginalità avvenuto nel corso dell'anno, unito alla forte generazione di cassa, ci rende ottimisti sulle stime per i prossimi anni. Ci attendiamo un news flow in ulteriore miglioramento guidato da una costante crescita di utenti e volumi.

■ **Prospettive future e strategia: esplosione nei volumi, margini in crescita.** eVISO sta potenziando la propria forza commerciale in tutti i canali, per beneficiare nel migliore dei modi della liberalizzazione del mercato energetico. L'aumento atteso della base clienti, unito alla stabilizzazione dei prezzi dell'energia, ci porta ad attenderci una forte crescita nell'EBITDA che ci aspettiamo possa quintuplicare nei prossimi due anni.

■ **Sottovalutato e pronto a crescere: BUY, target price Eu4,3.** Iniziamo la copertura del titolo con una raccomandazione di acquisto guidata da (i) attese di forte crescita, già evidenti nel semestre in corso, (ii) elevata visibilità sulle prospettive future e (iii) notevole sottovalutazione del titolo (EV/EBITDA 2026 2,2x). La nostra valutazione, basata su un modello DCF che ci conduce ad un fair value di Eu4,3, riflette un upside potenziale del titolo superiore all'80%.

*Data reported at the end of June

Key Figures & Ratios	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Sales (Eu mn)	208	225	206	258	281
EBITDA Adj (Eu mn)	5	2	8	12	15
Net Profit Adj (Eu mn)	-1	-1	4	6	8
EPS New Adj (Eu)	-0.043	-0.050	0.154	0.255	0.325
EPS Old Adj (Eu)	-0.043	-0.050	0.154	0.255	0.325
DPS (Eu)	0.016	0.000	0.000	0.000	0.000
EV/EBITDA Adj	10.4	21.7	5.4	3.1	2.1
EV/EBIT Adj	18.1	nm	8.2	4.1	2.6
P/E Adj	nm	nm	14.7	8.9	7.0
Div. Yield	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

EVISO – Key Figures						
Profit & Loss (Eu mn)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Sales	76	208	225	206	258	281
EBITDA	3	5	2	8	12	15
EBIT	2	3	-0	5	9	12
Financial Income (charges)	-0	-0	-0	-0	-0	-0
Associates & Others	0	0	0	0	0	0
Pre-tax Profit	2	3	-1	5	9	11
Taxes	-0	-4	-1	-1	-3	-3
Tax rate	24.0%	143.0%	-77.7%	23.0%	29.0%	29.0%
Minorities & Discontinued Operations	0	0	0	0	0	0
Net Profit	1	-1	-1	4	6	8
EBITDA Adj	3	5	2	8	12	15
EBIT Adj	2	3	-0	5	9	12
Net Profit Adj	1	-1	-1	4	6	8
Per Share Data (Eu)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Total Shares Outstanding (mn) - Average	25	25	25	25	25	25
Total Shares Outstanding (mn) - Year End	25	25	25	25	25	25
EPS f.d	0.056	-0.045	-0.050	0.154	0.255	0.325
EPS Adj f.d	0.052	-0.043	-0.050	0.154	0.255	0.325
BVPS f.d	0.804	0.741	0.686	0.840	1.095	1.420
Dividend per Share ORD	0.014	0.016	0.000	0.000	0.000	0.000
Dividend per Share SAV	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Dividend Payout Ratio (%)	25.4%	-35.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cash Flow (Eu mn)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Gross Cash Flow	2	1	2	7	9	11
Change in NWC	-0	8	2	0	-0	-0
Capital Expenditure	-3	-4	-5	-3	-3	-4
Other Cash Items	0	0	0	0	0	0
Free Cash Flow (FCF)	-1	6	-1	4	6	7
Acquisitions, Divestments & Other Items	-4	-0	2	0	0	0
Dividends	-0	-0	0	0	0	0
Equity Financing/Buy-back	8	0	0	0	0	0
Change in Net Financial Position	3	5	1	4	6	7
Balance Sheet (Eu mn)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Total Fixed Assets	18	19	20	20	21	22
Net Working Capital	-1	-8	-11	-11	-11	-11
Long term Liabilities	-0	-1	-1	-1	-1	-1
Net Capital Employed	17	10	8	8	8	9
Net Cash (Debt)	3	8	9	13	19	26
Group Equity	20	18	17	21	27	35
Minorities	0	0	0	0	0	0
Net Equity	20	18	17	21	27	35
Enterprise Value (Eu mn)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Average Mkt Cap	60	60	56	56	56	56
Adjustments (Associate & Minorities)	0	0	0	0	0	0
Net Cash (Debt)	3	8	9	13	19	26
Enterprise Value	57	52	47	43	37	30
Ratios (%)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
EBITDA Adj Margin	4.4%	2.4%	1.0%	3.9%	4.7%	5.2%
EBIT Adj Margin	3.0%	1.4%	nm	2.5%	3.6%	4.1%
Gearing - Debt/Equity	-15.2%	-44.6%	-53.2%	-61.7%	-69.5%	-73.5%
Interest Cover on EBIT	6.1	11.3	nm	17.5	30.6	38.6
Net Debt/EBITDA Adj	-0.9	-1.6	-4.2	-1.6	-1.6	-1.8
ROACE*	21.9%	20.8%	-1.6%	66.2%	113.4%	132.2%
ROE*	11.3%	-5.6%	-7.1%	20.2%	26.4%	25.8%
EV/CE	5.8	3.9	5.2	5.5	4.6	3.5
EV/Sales	0.8	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1
EV/EBITDA Adj	17.1	10.4	21.7	5.4	3.1	2.1
EV/EBIT Adj	25.5	18.1	nm	8.2	4.1	2.6
Free Cash Flow Yield	-1.2%	9.9%	-2.1%	6.8%	10.7%	12.5%
Growth Rates (%)	2021A	2022A	2023A	2024E	2025E	2026E
Sales	58.3%	174.9%	8.1%	-8.4%	25.2%	9.1%
EBITDA Adj	31.3%	48.7%	-56.7%	270.4%	50.0%	20.8%
EBIT Adj	22.0%	27.7%	nm	nm	75.0%	26.3%
Net Profit Adj	1.8%	nm	nm	nm	65.6%	27.2%
EPS Adj	-22.0%	nm	nm	nm	65.6%	27.2%
DPS	nm	13.1%	nm			

*Excluding extraordinary items Source: Websim Corporate estimates (Data reported at the end of June)

Company in Brief

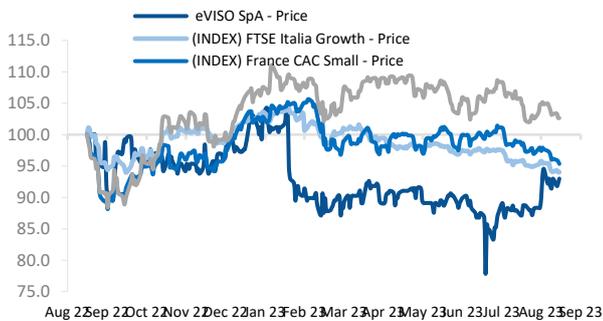
Descrizione della società

eVISO è una digital company che raccoglie, raggruppa e analizza Big Data attraverso una piattaforma di intelligenza artificiale automatizzata, sviluppata internamente. Questa tecnologia viene applicata ai mercati delle materie prime (elettricità, gas, mele) caratterizzati da grandi volumi di trading e significativa volatilità dei prezzi, al fine di elaborare previsioni da applicare sia sul lato della domanda che dell'offerta, ottimizzando i prezzi attraverso il trading algoritmico.

Punti di forza/Opportunità

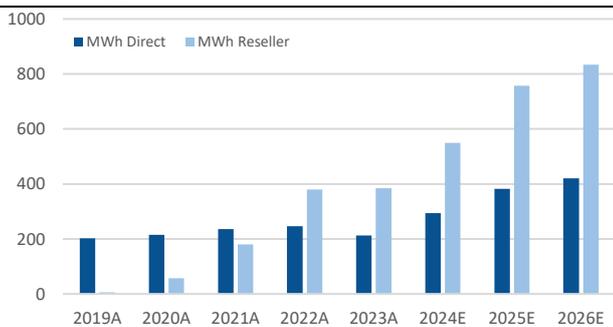
- Modello di business scalabile che consente di resistere a shock di mercato e ridurre i costi
- Adattabilità della tecnologia proprietaria a mercati di diverse commodities
- Capacità di previsione avanzata grazie a piattaforme di IA
- Solida posizione finanziaria, con un elevato livello di generazione di cassa

eVISO vs small cap Indices



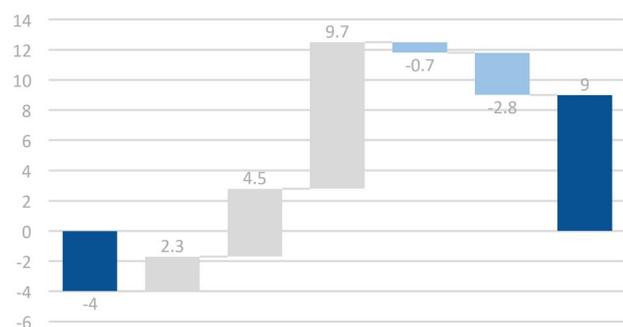
Fonte: Websim Corporate

eVISO – Energy delivered direct clients vs resellers (FY19 -FY26)



Fonte: Websim Corporate

eVISO – Bridge Net Financial Position (dec 2023 – jun 2023)



Fonte: Websim Corporate

Management

CEO & Chairman: Gianfranco Sorasio
Direttore Generale: Lucia Fracassi
CFO: Federica Berardi
Director of Algo Intelligence: Carlo Cigna
Director Data Services Platform & Board member: João Cordovil Wemans
Direttore Commerciale: Franco Pancino
Independent Board members: Antonio di Prima & Roberto Vancini
Board member con deleghe: Mauro Bellino Roci

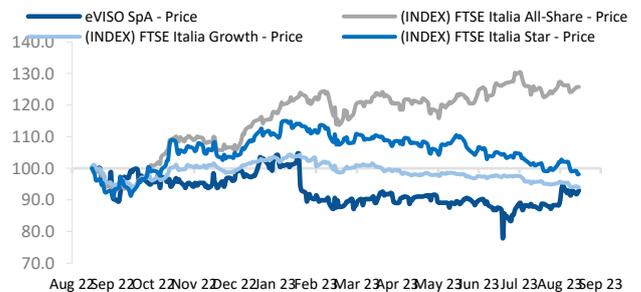
Azionisti

O Caminho S.r.l.	52,7%
Iscat S.r.l.	13,9%
Pandora S.r.l.	12,2%

Rischi/Debolezze

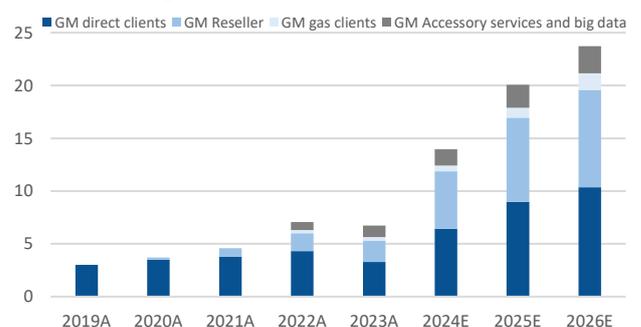
- Competitività del mercato in cui opera eVISO
- Possibili ritardi nella spinta commerciale
- Cambiamenti nelle normative del mercato energetico italiano potrebbero avere un impatto sulle operazioni di eVISO

eVISO vs Italian Indices



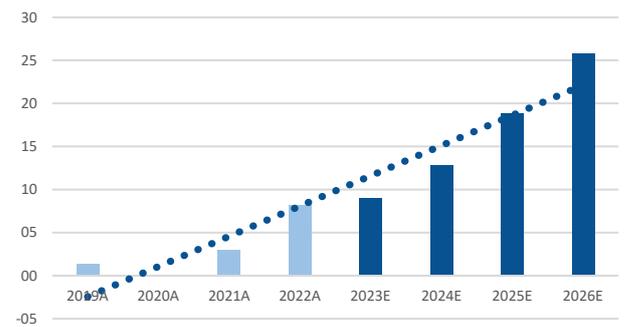
Fonte: Websim Corporate

eVISO – Gross Margin Evolution (FY19- FY26)



Fonte: Websim Corporate

eVISO – Net Financial Position (FY19- FY26)



Fonte: Websim Corporate

Indice

Company in Brief	3
eVISO: Guida all'Innovazione nel Mercato delle Commodities	5
eVISO: Un Modello di Business Orientato alla Scalabilità	6
Strumenti di Proprietà e Infrastrutture Informatiche di eVISO	8
Analisi dei Clienti eVISO: Servizi Personalizzati per l'Efficienza Energetica	11
Elettricità, Gas e Mele: Panoramica sui mercati in cui opera eVISO	12
Il mercato dell'Energia Elettrica in Italia: dalla generazione alla distribuzione	12
Il Mercato italiano del Gas: dati e tendenze	15
Strategia e sviluppi futuri di eVISO: si punta alla crescita	16
Analisi dei risultati storici di eVISO 2019 - 2022	17
Andamento KPI, fatturato e gross margin 2019 - 2022	17
Conto Economico 2019 - 2022	20
Generazione cassa e debito 2019 - 2022	21
Situazione attuale - Analisi dei dati semestrali 2023	22
Andamento KPI, fatturato e gross margin 2023	22
Conto Economico 2023	26
Generazione cassa e debito 2023	27
Prospettive future: Stime 2024 - 2026	28
Stime KPI, fatturato e gross margin 2024 – 2026	28
Conto economico 2024 – 2026	31
Generazione di cassa 2024 - 2026	32
Valutazione e Conclusioni di Investimento	33
Analisi DCF	33
Conclusioni di Investimento.....	34

eVISO: Guida all'Innovazione nel Mercato delle Commodities

eVISO fondata nel 2012 da un team di **ingegneri nucleari** e **fisici**, rappresenta un'eccellente innovazione nel settore delle commodities fisiche con consegna reale. **Gianfranco Sorasio** ha guidato l'azienda nell'ideazione di un nuovo paradigma per la **gestione dei Big Data**, basato su una **piattaforma AI sviluppata internamente**. Questa piattaforma automatizzata consente l'analisi di miliardi di dati, generando previsioni applicabili sia nel mercato della domanda che dell'offerta, ottimizzando i prezzi attraverso il trading algoritmico.

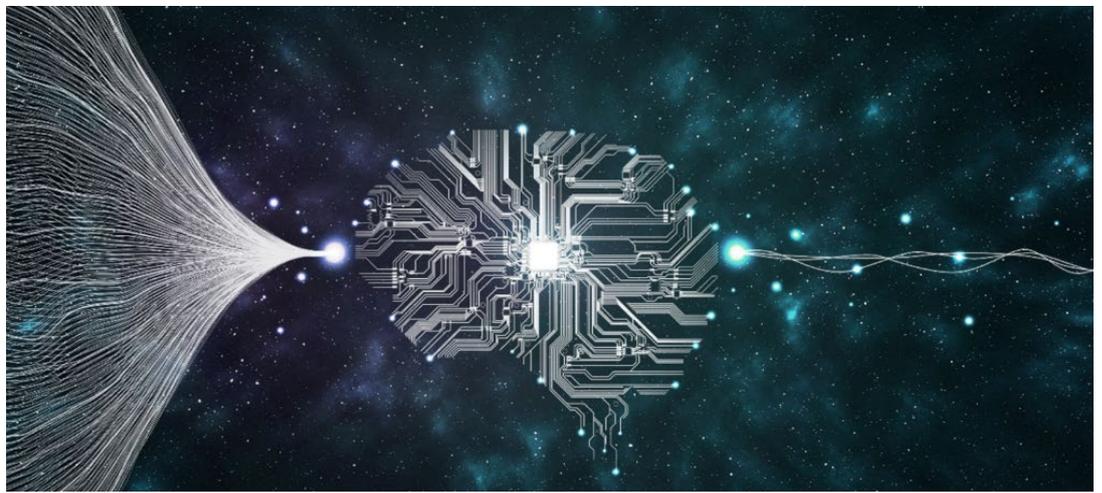
Dal **30 dicembre 2020** eVISO è quotata sul segmento Euronext Growth Milan di Borsa Italiana.

Uno degli elementi chiave del modello di eVISO è la necessità di volumi di trading massicci e significative fluttuazioni dei prezzi, che consentono l'applicazione efficace della loro piattaforma innovativa a vari **mercati delle materie prime**, tra cui **elettricità, gas** e persino il mercato delle **mele**.

La piattaforma di eVISO crea sinapsi tra dati e algoritmi, selezionando quelli con le previsioni più accurate e le strategie di trading più promettenti. Il primo successo è stato raggiunto nel mercato dell'elettricità, dove oltre **150.000 contatori orari monitorati in tempo reale** permettono di adattare la fornitura energetica alle esigenze individuali dei clienti, ottenendo risparmi significativi per loro e margini più elevati per eVISO.

Proprio nel mercato energetico, che sta vivendo un processo di liberalizzazione che dovrebbe raggiungere una conclusione ad inizio 2024, eVISO sta ottenendo importanti risultati che proseguiranno nell'immediato futuro.

eVISO - Guida all'Innovazione nel Mercato delle Commodities



Source: Company Website

L'azienda, con sede a **Saluzzo (CN)**, sta espandendo con successo la sua piattaforma in altri segmenti e canali, fornendo energia elettrica in tutta Italia sia direttamente che tramite altri operatori. Inoltre, eVISO offre servizi e tecnologia ad altri concorrenti, con una **copertura attiva in tutte le regioni d'Italia**.

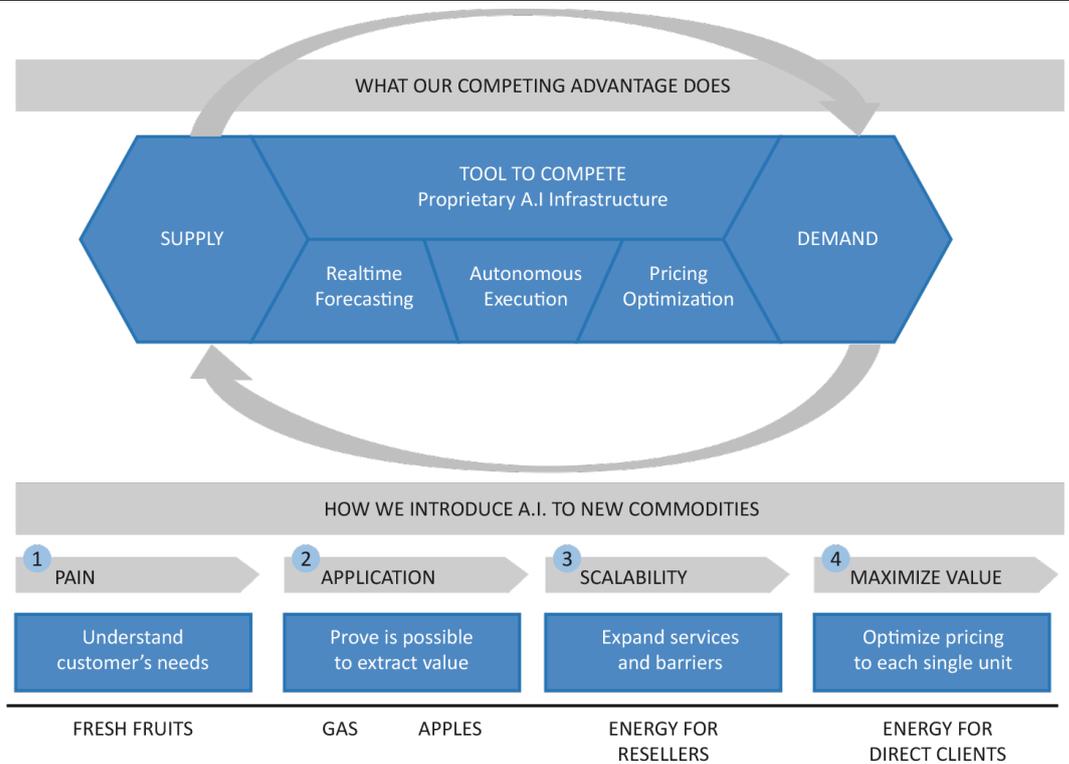
In aggiunta alle sue attività di acquisto e vendita di commodities, eVISO ha sviluppato internamente un motore di intelligenza artificiale chiamato **Nestore**, che esplicita e quantifica i costi operativi nidificati e supporta il **controllo di gestione aziendale**.

Con un modello di business unico e una tecnologia all'avanguardia, eVISO sta ridefinendo il modo in cui il settore delle commodities gestisce i dati e crea valore per i clienti, promettendo di **continuare a guidare l'innovazione** in questo settore in rapida evoluzione.

eVISO: Un Modello di Business Orientato alla Scalabilità

eVISO, basandosi sulla sua **infrastruttura di intelligenza artificiale proprietaria**, ha realizzato una significativa trasformazione del suo modello di business, passando da un sistema a costo variabile tipico del settore energetico, in cui i costi operativi aumentano all'aumentare del numero di utenti, a una struttura in cui i costi operativi del servizio sono disaccoppiati dal numero di utenti, gestiti attraverso infrastrutture digitali proprietarie. Questo **modello di business si rafforza** ulteriormente **con la crescita del numero di utenti serviti** nei tre segmenti in cui opera: elettricità, gas e mele.

eVISO - Effective business models



Source: Websim elaboration on Company Presentation

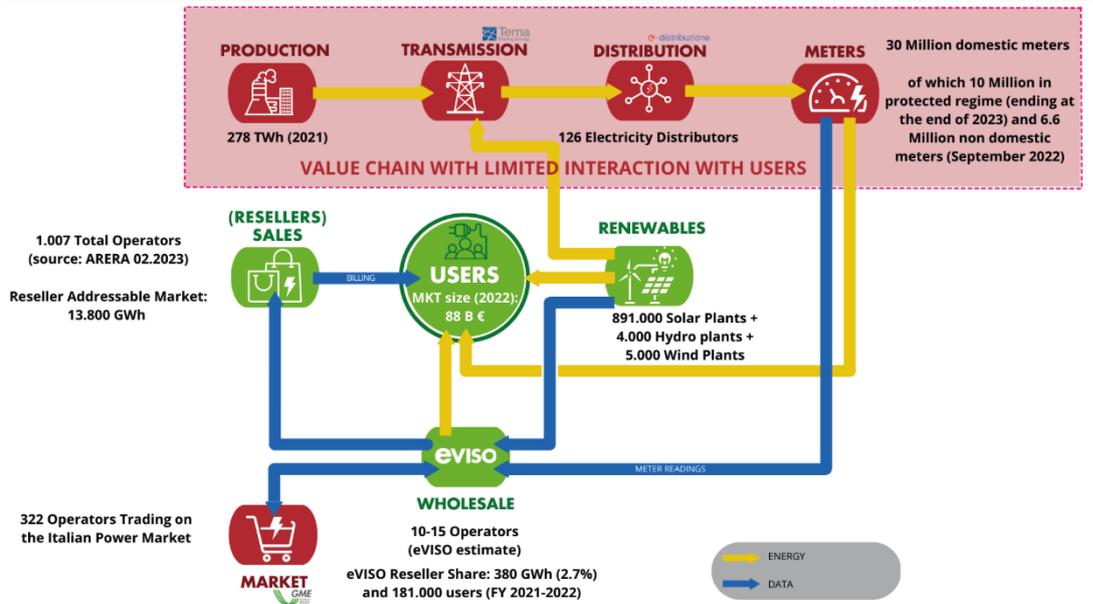
eVISO adotta un approccio metodico in **quattro fasi nell'introduzione di nuove soluzioni** per diverse materie prime:

- **Fase di Esplorazione** ("fase PAIN") - In questa fase iniziale, l'azienda esamina dettagliatamente la struttura dell'offerta, le dinamiche di mercato e le esigenze dei clienti. Può durare dai 12 ai 48 mesi.
- **Fase di Applicazione** - eVISO lancia il suo servizio o prodotto sul mercato e ne valuta il potenziale per generare valore reale, si eseguono dei test per comprendere quanto il cliente sia disposto a valorizzare il servizio/prodotto progettato. Può durare dai 12 ai 18 mesi.
- **Fase di Scalabilità** - L'azienda mira a espandere la sua offerta per raggiungere il maggior numero possibile di utenti finali, cercando di guadagnare una quota di mercato più ampia. Può durare dai 12 ai 36 mesi. L'esercizio 2022/23 ha siglato il passaggio del progetto Smartmele ad una fase di scalabilità commerciale.
- **Fase di Massimizzazione del valore** - Nella fase finale, eVISO si concentra sulla massimizzazione del valore estratto e dei prezzi, migliorando l'efficienza e i margini dei suoi servizi. Un'espansione geografica del mercato necessita di focus sui KPI e una rete di vendita allargata, nonché un focus attento e continuo sul pricing.

La posizione unica di eVISO le consente di raccogliere ed elaborare dati per prevedere con precisione il consumo e i prezzi di mercato. Questa capacità consente l'approvvigionamento e la correzione in tempo reale dell'offerta, anche considerando cambiamenti climatici dell'ultimo minuto, con la piattaforma Conkatador in grado di gestire fino a 1 milione di transazioni automatizzate al mese.

eVISO prevede di continuare ad espandere il suo modello di business di vendita diretta, concentrandosi sulla crescita dei margini per ciascun cliente individuale riducendo i volumi forniti a ciascun punto di consegna. Offrendo avvisi personalizzati e una chiara suddivisione dei costi, eVISO mira ad aiutare i clienti a ridurre intelligentemente i costi.

eVISO – Electricity value chain



Source: Company Presentation

Dopo l'integrazione di ciascun nuovo cliente, eVISO inizia a raccogliere dati sul consumo energetico da contatori orari e per fasce installati presso i locali del cliente (che forniscono un flusso continuo di dati) o da sensori di impulsi, sensori amperometrici e morsetti installati dai tecnici di eVISO in caso di contatori vecchi.

Il **monitoraggio 24/7** del consumo di elettricità dei clienti rappresenta un altro punto chiave del modello di business, poiché eVISO può:

- **Analizzare i dati e creare cluster.** Il raggruppamento intelligente dei clienti può essere utilizzato per attività commerciali e di approvvigionamento.
- **Prevedere il consumo** di elettricità di ciascun cliente. Questo è molto importante per ordinare preventivamente e approvvigionare i volumi corretti di elettricità sul mercato e evitare il pagamento di penali.
- **Rilevare consumi anomali.** eVISO invia automaticamente avvisi ai clienti in caso di anomalie, che possono prevenire problemi o aiutare a risparmiare energia. Questo è un servizio prezioso per i clienti, ma allo stesso tempo, gli avvisi migliorano il comportamento razionale e la prevedibilità dei clienti. Questo rappresenta nuovamente un importante vantaggio nell'attività di previsione e approvvigionamento.

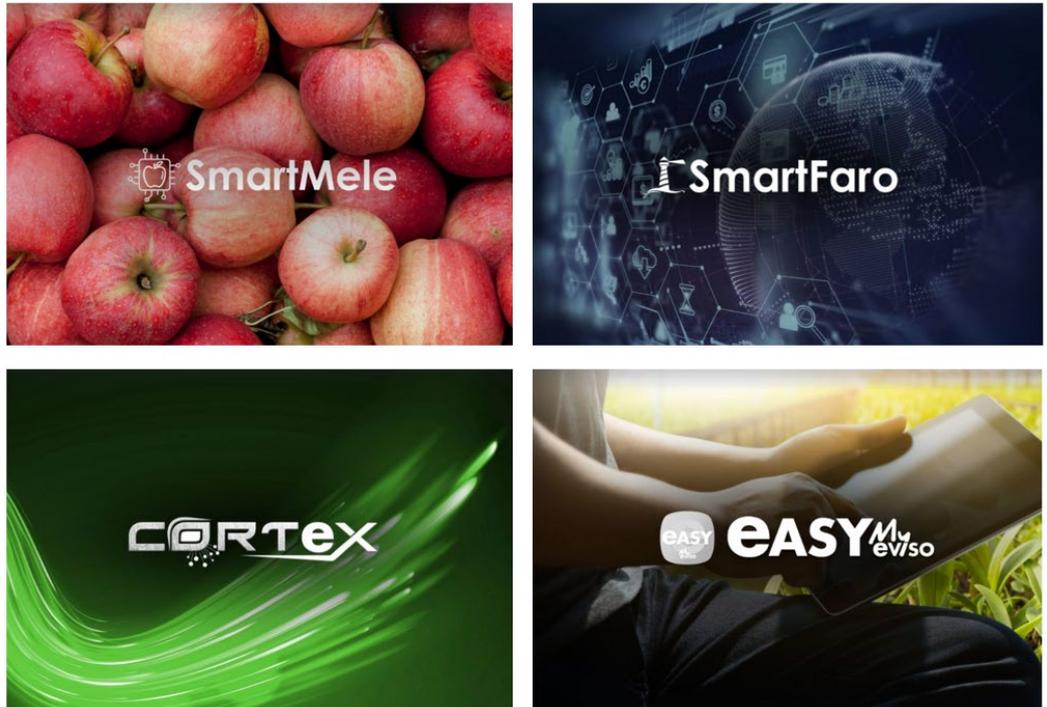
Grazie a una crescita significativa in termini di utenti serviti e ricavi, eVISO è ora un protagonista nel competitivo mercato italiano e guarda con ottimismo alla crescita futura, sostenuta dalle funzionalità avanzate del suo motore di intelligenza artificiale.

Strumenti di Proprietà e Infrastrutture Informatiche di eVISO

eVISO ha sviluppato una serie di **strumenti di proprietà** e **infrastrutture informatiche** all'avanguardia che costituiscono una parte fondamentale del suo modello di business e hanno contribuito al notevole successo dell'azienda. Questi strumenti includono: **SmartMele, SmartFaro, CORTEX, easy - My eVISO, CASH, Nestor price, Conkatador.**

Queste soluzioni informatiche sono fondamentali per il successo di eVISO, migliorano l'efficienza operativa, la capacità decisionale e la competitività dell'azienda nel mercato delle materie prime e dell'energia.

eVISO – Tools and platforms



Source: Company Website

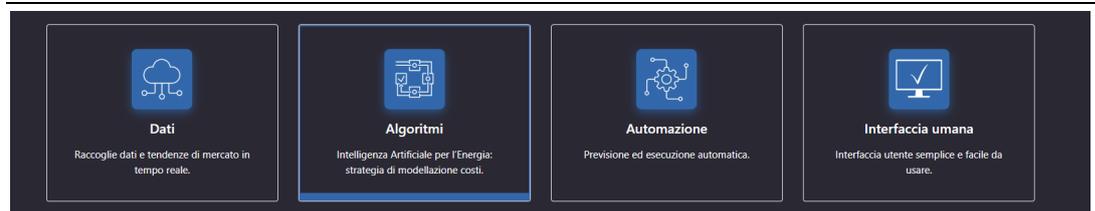
Gestire l'energia in modo intelligente: le piattaforme eVISO per Elettricità e Gas

eASY - my eVISO è la **piattaforma personale** di eVISO dedicata ai clienti di energia e gas, progettata per facilitare la gestione delle loro necessità energetiche. Attraverso pochi semplici clic, i clienti possono accedere a fatture, report e notifiche di facile comprensione. Inoltre, è possibile monitorare agevolmente i dati di consumo per ciascuna delle proprie utenze, permettendo di analizzare i picchi mensili di consumo e, nel caso delle aziende, effettuare letture di energia reattiva. I clienti con diverse sedi o utenti domestici con più contatori possono **esaminare i dati di consumo di ciascun contatore separatamente**. Per i clienti che utilizzano sensori di monitoraggio, è disponibile l'accesso ai server di eVISO per la visualizzazione dei dati di consumo delle ore precedenti.

SmartFaro è la piattaforma di **Business Intelligence** sviluppata per **gestire l'aspetto economico-finanziario** di tutti i **punti di fornitura** di energia. **Rivolta alle aziende con un vasto portafoglio energetico**, SmartFaro offre una guida alle decisioni sull'energia, consentendo una gestione più efficiente e precisa. È particolarmente utile per Energy Manager, CFO, Controller e altri professionisti del settore.

Questo portale offre servizi per i punti gas ed elettricità, in particolare: verifica in tempo reale dei punti di consumo in gestione, stime avanzate dei costi incluse tasse e condizioni contrattuali speciali, monitoraggio proattivo tramite report e avvisi, accesso a dati di mercato e previsioni, supporto nelle strategie e nelle operazioni di approvvigionamento, sviluppo di algoritmi e processi di A.I. personalizzati.

eVISO – The algorithmic efficiency engine for energy

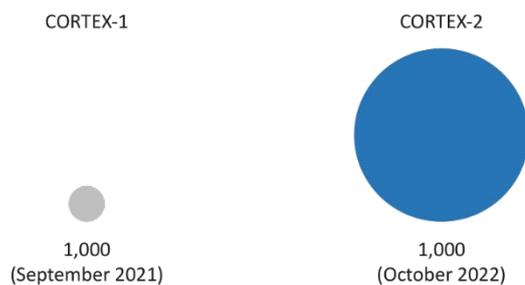


Source: Company Website

CORTEX è una piattaforma di dati accessibile tramite API o via web, progettata per consentire agli operatori **rivenditori di gestire in modo autonomo e in tempo reale le condizioni tecniche e legali di ogni singolo punto di fornitura**. Grazie alla modalità self-service, i resellers possono ridurre il tempo di gestione delle pratiche e fornire un servizio più efficiente ai propri clienti. Cortex ha richiesto oltre 2.000 ore di sviluppo e ha dimostrato una notevole capacità operativa sin dal suo lancio. La capacità operativa della piattaforma è stata ampliata a oltre 10.000 pratiche/mese.

Il grafico che segue evidenzia la differenza di scala tra le pratiche eseguite dalla prima versione di CORTEX rispetto allo status della versione attuale. Questa accelerazione è dovuta all'efficientamento della piattaforma che comprende **attivazioni, aumenti di potenza, vulture, modifiche anagrafiche su POD** in fornitura con i Reseller, e all'inserimento dal mese di settembre 2022 del nuovo **servizio di notifiche "switch out"** (clienti che cambiano fornitore): una nuova funzionalità che permette di comprendere e monitorare il fenomeno in oggetto in modo preciso e puntuale, in un momento di mercato in cui le ampie fluttuazioni dei prezzi dell'energia lo rendono di particolare rilevanza.

eVISO – N. of data services executed in one month



Source: Company Presentation

Le piattaforme di eVISO per l'analisi e la gestione dei dati energetici

Nestore Price: motore digitale proprietario che **analizza i prezzi dell'energia elettrica** applicati in **Italia da tutti gli operatori**, sia attuali che passati e ricostruire i costi di fornitura spot di ciascun operatore. Con oltre 57.000 offerte analizzate e tre milioni di parametri registrati, NESTORE è una risorsa fondamentale per l'analisi dei costi di approvvigionamento energetico sul GME e la funzionalità PRICE ha permesso di chiudere il cerchio raccogliendo e organizzando i prezzi applicati dagli operatori.

CASH: Questo sistema, operativo dal 2021, è progettato per **prevedere i flussi di cassa a 120 giorni**. Integrando diverse tipologie di dati, tra cui previsioni dei costi energetici, volumi di energia erogata, dati di acquisizione clienti e dati finanziari, CASH fornisce una visione completa dei flussi finanziari dell'azienda.

Conkatador è un sistema all'avanguardia per gli approvvigionamenti nei mercati elettrici intraday, fondato sull'automazione dei processi robotici e l'apprendimento automatico tramite **machine learning**. Questo sistema è in grado di gestire fino a **1 milione di transazioni ogni mese**. Conkatador offre un notevole valore aggiunto ai clienti che operano con fonti di energia intermittenti e dispongono di impianti di generazione di proprietà. Questi clienti richiedono correzioni continue delle loro posizioni nei complessi mercati intraday dell'energia, e Conkatador si pone come la soluzione ideale per soddisfare tali esigenze in modo efficace ed efficiente.

SmartMele: la rivoluzione della negoziazione nel mercato delle mele con consegna futura

SmartMele la piattaforma dedicata alla negoziazione nel mercato delle mele, con consegna futura programmata a 3/6/12 mesi e oltre. Utilizzando algoritmi di previsione e una vasta base di dati, SmartMele offre una serie di servizi dedicati sia ai produttori che agli acquirenti di mele. Questi servizi includono la **previsione dei prezzi, la gestione legale e contrattuale delle consegne, la rappresentanza di mercato e la pianificazione del portfolio di vendita** per massimizzare le singole risorse e budget.

La piattaforma aiuta commercianti, produttori e distributori a pianificare la logistica delle mele con diversi mesi di anticipo, risparmiando, riducendo i rischi di picchi di prezzo e assicurando i volumi.

SmartMele possiede la capacità di analizzare, categorizzare e visualizzare l'ampia mole di informazioni relative alle mele disponibili in vari database nazionali, europei e globali. La piattaforma, soggetta a periodici aggiornamenti, offre trasparenza sui prezzi nazionali, europei e americani, nonché sulle quantità scambiate. Inoltre, fornisce informazioni sulle capacità di stoccaggio nei vari paesi e su tutte le variabili che possono influire o meno direttamente sul costo delle mele, come ad esempio la **temperatura, i tassi di cambio e la situazione di altri mercati ortofrutticoli**.

La piattaforma consente la **compravendita di contratti per la consegna differita**, a fronte del pagamento di una quota di iscrizione e di una seconda commissione basata sul volume delle tonnellate scambiate.

A differenza dei mercati altamente liquidi, come ad esempio il Brent (per il petrolio) o il MATIF (per il grano), in cui le negoziazioni tradizionali sono state principalmente focalizzate sullo spot e sulle richieste

immediate, SmartMele favorisce la **trasparenza** di tutti i dati relativi alle mele, rendendo più agevole l'analisi per i principali operatori di mercato.

eVISO – SmartMele pricing table

SmartMele PRICING TABLE		FREE	BUSINESS	CORPORATE
The prices are valid until 31.12.2023				
	APPLES PRICE DATA	✓	✓	✓
	APPLES EUROPEAN STOCK	✓	✓	✓
	DAILY APPLES NEWS	✓	✓	✓
	ACCESS TO THE MARKET: SELLER&BUYER	✗	✓	✓
	DEDICATED ASSISTANT	✗	✓	✓
	MAKE YOUR OFFER	✗	✓	✓
	MAKE YOUR REQUEST	✗	✗	✓
COMPANIES & OPERATORS	PLATFORM MONTHLY COST	FREE	€ 397 PER MONTH	€ 1997 PER MONTH
ASSOCIATION UNIVERSITY RESEARCH LAB	PLATFORM FEE	FREE	-	-
eVISO CLIENT	PLATFORM FEE	FREE	3 MONTHS FREE* <small>Minimum 6 months only first access</small>	€ 997 PER MONTH
VARIABLE FEE FOR SELLER			3c€/kg	1.5c€/kg
VARIABLE FEE FOR BUYER			4.5c€/kg	3c€/kg
TRADE FEE			0.25c€/kg	0.25c€/kg

Source: Company Presentation

Il **Market Place** di SmartMele ha registrato un notevole successo sin dal suo lancio, il 21 dicembre 2021 si è svolto il primo giorno di contrattazioni. La prima transazione, per l'ammontare di 1.000 quintali di mele (corrispondenti circa a 5 container), ha coinvolto il **Gruppo Lagnasco** (un leader nazionale nella produzione) e **Novafruit** (una società internazionale di distribuzione di frutta). Attualmente il **numero degli utenti registrati** su smartmele.eviso.it ha superato quota **297**.

A livello istituzionale, la piattaforma SMARTMELE è stata presentata a febbraio 2022 nella sessione plenaria della **World Apple and Pear Association (WAPA)**. Inoltre, la **Borsa Merci Telematica Italiana (BMTI)** ha selezionato eVISO come partner per l'implementazione di azioni condivise per la promozione delle contrattazioni telematiche dei mercati agricoli, agro energetici e agroalimentari.

eVISO – SmartMele available containers

[Posts](#) [FAQ](#) [Want to see other data?](#)

< 1 2 3 4 5 6 ... 26 >

<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 09/23 Week 39 Price: 1,08 €/kg Traypack: 18,44 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 09/23 Week 39 Price: 1,14 €/kg Traypack: 20,52 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 09/23 Week 39 Price: 1,13 €/kg Traypack: 20,34 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 09/23 Week 39 Price: 1,08 €/kg Traypack: 18,82 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Red Delicious Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 0,99 €/kg Traypack: 17,82 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="6"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Red Delicious Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 1,01 €/kg Traypack: 18,16 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="2"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>
<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 1,14 €/kg Traypack: 20,52 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Red Delicious Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 0,94 €/kg Traypack: 16,92 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="2"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 1,13 €/kg Traypack: 20,34 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Red Delicious Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 1,08 €/kg Traypack: 17,28 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="2"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 1,09 €/kg Traypack: 18,62 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>	<p>Variety: Fuji Mix: ! Delivery: 10/23 Week 40 Price: 1,01 €/kg Traypack: 18,44 €</p> <p>No. Containers: <input type="text" value="3"/></p> <p style="text-align: center; background-color: red; color: white; padding: 2px;">MORE INFO!</p>

Source: Company Website

Analisi dei Clienti eVISO: Servizi Personalizzati per l'Efficienza Energetica

eVISO è specializzata nella fornitura di energia elettrica e gas ad una vasta gamma di clienti, con particolare enfasi sul **servizio rivolto alle aziende**, segmento di clientela con il quale la società ha iniziato il proprio business. La forza di eVISO risiede nell'abilità di **aiutare le imprese a ridurre i costi operativi**, ottimizzando i consumi energetici attraverso una combinazione di tecnologia avanzata di monitoraggio e un programma di consulenza tecnica altamente specializzato. Questo approccio comprende report mensili, allerte in caso di consumi anomali e visite in loco da parte di ingegneri esperti, che collaborano con i clienti per identificare soluzioni mirate per l'efficientamento energetico.

I clienti possono gestire rapidamente attivazioni, trasferimenti, sblocco dei contatori e variazioni di potenza, evitando lunghe attese al telefono. Un altro punto di forza di eVISO è il suo **servizio clienti** altamente efficiente, che offre risposte immediate e competenti direttamente dalla sede.

Per migliorare ulteriormente l'esperienza del cliente, eVISO offre l'accesso all'**area utente eASY - My eVISO**, dove è possibile scaricare bollette, report, allerte e altri documenti sulla fornitura, oltre a monitorare i consumi energetici e i picchi di potenza.

Per quanto riguarda la **clientela diretta** nel canale elettricità eVISO ha raggiunto nell'ultimo anno più di 20 mila utenti serviti (+4%) e 1872 utenti serviti nel canale gas (+47%).

eVISO è anche attiva nel **mercato dei Reseller**, fornendo servizi che vanno dalla somministrazione di energia elettrica alla gestione delle pratiche amministrative legate all'energia. Utilizzando la propria piattaforma tecnologica avanzata, l'azienda soddisfa i requisiti tecnologici e finanziari necessari per servire un numero crescente di clienti finali in **tutto il territorio italiano**. Il numero di resellers abbinati ad eVISO è pari a 98, in aumento del 27% rispetto al 30 giugno 2022.

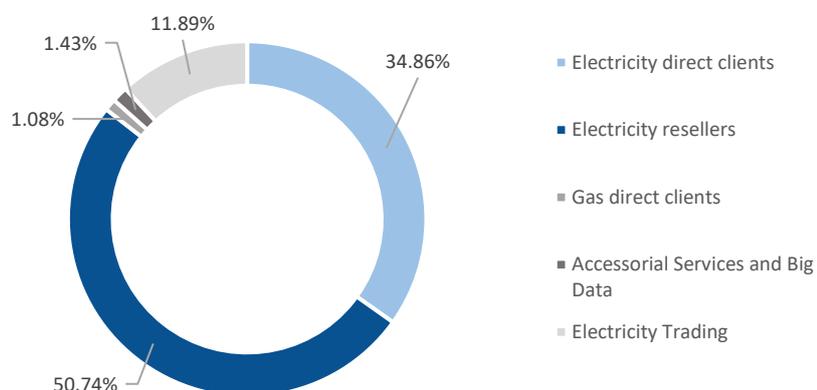
In contrasto con gli operatori consolidati che si basano su campagne pubblicitarie e offerte standard, eVISO adotta un approccio personalizzato verso i suoi clienti. Investe tempo e risorse per comprendere le specifiche esigenze di ciascun utente e progettare offerte commerciali su misura. Questo impegno nell'offrire un servizio clienti di alta qualità e soluzioni personalizzate è una chiave del successo di eVISO.

Stando agli ultimi KPI rilasciati dalla società **il numero di utenti serviti è raddoppiato**, attestandosi a quota **401 mila**.

L'alta percentuale di fidelizzazione dei clienti e una perdita di credito inferiore rispetto alla media del settore dimostrano l'eccellente rapporto di eVISO con i clienti e l'apprezzamento del mercato per le sue offerte di servizio uniche.

Con prospettive positive per il 2023 e una crescente base di clienti, eVISO si posiziona in modo unico nel mercato energetico, offrendo servizi su misura e un livello di attenzione al cliente che lo distingue dai concorrenti consolidati.

eVISO - Sales mix



Source: Company data

Elettricità, Gas e Mele: Panoramica sui mercati in cui opera eVISO

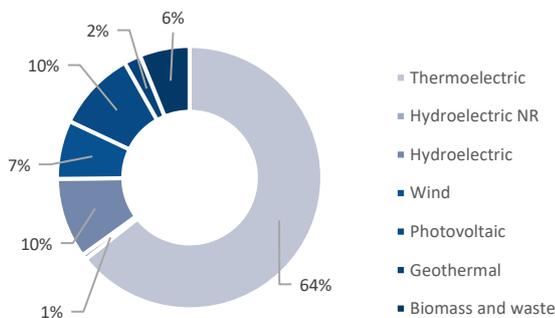
Il mercato dell'Energia Elettrica in Italia: dalla generazione alla distribuzione

La prima fase della filiera dell'energia elettrica consiste nella **generazione di energia** tramite fonti **fossili o rinnovabili**. Una volta prodotta l'energia viene venduta all'ingrosso nella borsa elettrica (gestita dal Gestore dei Mercati Energetici) o tramite contratti bilaterali. Come comunicato nella *Relazione Annuale sullo stato dei servizi e sull'attività* svolta dell'ARERA, in Italia nel **2022** sono stati **prodotti 286.096 Gwh** (-1,8% YoY).

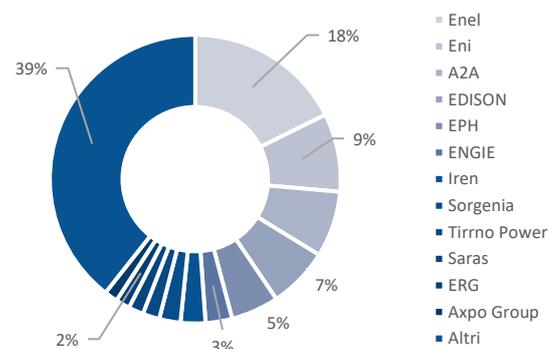
Circa il 35% di questa energia è prodotta tramite fonti rinnovabili (contro il 40% nel 2021) ed in particolare: **idroelettrico** (9,87%), **eolico** (7,19%), **fotovoltaico** (9,83%), **geotermico** (2,03%) e **biomassa e rifiuti** (6,10%). L'aumento della produzione di energia fotovoltaica è stato compensato da una diminuzione della produzione idroelettrica, mentre eolico, geotermico e biomassa e rifiuti rimangono stabili rispetto al 2021. Per quanto riguarda invece le fonti di **energia convenzionale** hanno prodotto circa il **65%** delle esigenze energetiche, lasciando circa il 13,6% delle esigenze alle attività di importazione (+1,8%).

Con una produzione netta di 48,5 TWh, il **gruppo Enel** controlla quasi il **18%** della produzione nazionale complessiva e poco oltre il 36% delle vendite totali, seguito dagli altri principali operatori: **A2A, Edison, Axpo Group, Hera** ed **Eni**. Questi cinque gruppi detengono il 25% della produzione netta e le loro vendite finali coprono il 26,8% di quelle totali rilevate nell'indagine ARERA. Complessivamente, dunque, i primi sei gruppi industriali coprono il 43% della generazione netta e **vendono il 63% di tutta l'energia ceduta a clienti finali**.

Italian energy production by source (Twh) in 2022



Contribution of the major groups to the gross national production in 2022



Fonte: ARERA, Websim Corporate

Fonte: ARERA, Websim Corporate

La fase intermedia tra la produzione dell'energia e la sua distribuzione ai consumatori finali è la **trasmissione ad alta tensione**. Questo processo avviene tramite l'utilizzo di una infrastruttura che collega tutti i punti di produzione nazionale e include anche punti di collegamento con reti di trasmissione transnazionali. La trasmissione in Italia è gestita da un unico soggetto, ovvero **Terna**, che coordina le linee elettriche. Terna ha anche il compito di **vigilare sugli sbalzi di tensione** e di **frequenza** per far sì che vengano evitati blackout sulla rete.

Esistono diversi operatori sul mercato dell'energia che svolgono differenti funzioni:

- **Grossisti**, coloro che acquistano elettricità (o gas) sui mercati nazionali o esteri e la rivendono principalmente ai rivenditori. La **contrattazione** tra produttori, importatori e società di vendita **determina il prezzo dell'energia**. La Borsa Elettrica è a sua volta divisa in vari mercati, all'interno dei quali l'energia viene venduta e comprata su **diversi archi temporali**. Il mercato dove avvengono la maggior parte delle transazioni è il **Mercato del Giorno Prima**: queste transazioni riguardano l'acquisto di energia per blocchi orari della giornata seguente ed è proprio qui che si forma il valore del PUN. I principali operatori nazionali sono: **Enel, Sorgenia, E.ON, Edison, Eni, Acea e A2A**.
- **Distributori** possiedono l'**infrastruttura sull'intero territorio** e consentono il transito dell'elettricità da un punto di fornitura a singoli punti di distribuzione (POD) domestici e non domestici. Il distributore si occupa in sostanza di **trasformare l'energia da alta tensione bassa e media** ed è un ente in diretto contatto con l'utente, poiché si occupa anche della **gestione dei contatori**. La distribuzione è **frazionata in base alle aree geografiche**, ogni area viene gestita da un unico operatore. I principali operatori nazionali sono: **E-distribuzione** (Gruppo ENEL), **Unareti** (Gruppo A2A), **Arete** (Gruppo ACEA) e **Ireti** (Gruppo IREN).

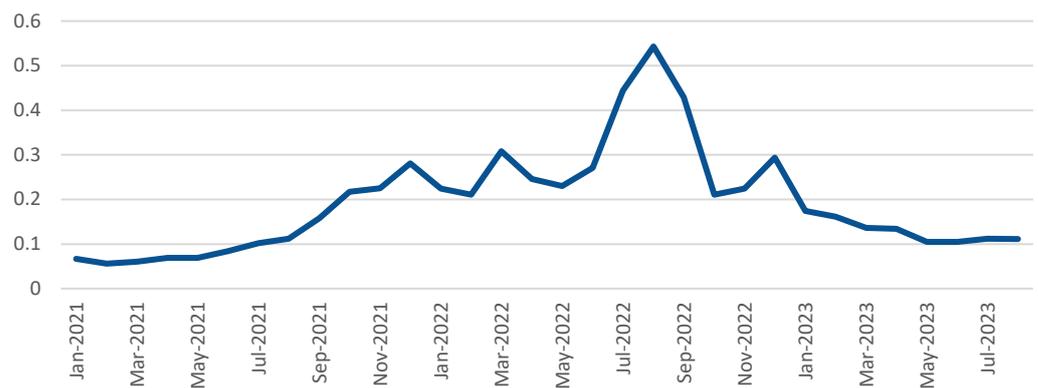
- **Rivenditori** stipulano contratti **commerciali con i clienti finali** (appartenenti al mercato libero o al mercato di tutela migliorata), acquistano elettricità dai grossisti o direttamente dai produttori e la rivendono ai clienti finali emettendo fatture mensili e usufruendo dell'infrastruttura nazionale. Attualmente in Italia vi sono diverse centinaia di rivenditori di energia elettrica, ne sono esempio: **Ubroker, Oenergy, Optima, WePower, Energia Pulita**.

Con la **liberalizzazione del mercato** avvenuta nel **luglio 2007** i clienti finali, sia domestici che non domestici, hanno completa libertà di scelta del fornitore e hanno la possibilità in qualsiasi momento di concludere il contratto con un fornitore e iniziare ad acquistare da un'altra entità. Prima di questa data il mercato era un monopolio gestito da ENEL, unico operatore. La liberalizzazione del mercato energetico è importante perché permette che ci sia concorrenza e trasparenza.

Una volta che il prezzo nazionale aumenta significativamente, il costo a cui i rivenditori acquistano l'elettricità aumenterà notevolmente e, come conseguenza diretta, il costo che i clienti finali troveranno sulle loro bollette. **Nel 2022 il prezzo medio di acquisto dell'energia (PUN) ha registrato il massimo valore storico, pari a 303,95 €/MWh**, con un aumento del 142,0% rispetto all'anno precedente.

Le forti oscillazioni nei prezzi delle materie prime che hanno caratterizzato l'economia internazionale negli ultimi mesi, hanno evidenziato la reale difficoltà operativa degli attori industriali nel prevedere, anche a corto termine, domanda e offerta, prezzi e volumi. Durante lo stesso periodo gli utenti finali sono diventati molto più attivi sia richiedendo servizi accessori sulle loro utenze, sia eventualmente cambiando fornitore. In eVISO, le attività di switch-in / switch out delle utenze e le attività di esecuzione di servizi accessori sono effettuate in modalità quasi-autonoma tramite l'infrastruttura digitale.

Monthly PUN price trends (€/KWh)



Source: GME, Websim Corporate

Dopo il significativo rimbalzo del 2021, quando la ripresa economica post-Covid ha riportato in crescita i consumi, nel 2022 la **domanda di energia elettrica** si è sostanzialmente **assestata**, tornando a registrare una lieve riduzione: lo scorso anno sono stati venduti al mercato finale poco più di **252 TWh (-0.3% YoY)** a **37 milioni di clienti**.

Come si evince dalla Relazione ARERA la modesta contrazione dei consumi è dovuta integralmente al **settore domestico** che ha acquistato circa 2,4 TWh in meno rispetto al 2021, mentre i consumi non domestici sono aumentati di 1,6 TWh. I forti **rincarì dei prezzi**, invece, insieme alla **campagna** di sensibilizzazione per il **contenimento dei consumi energetici** adottata dal Governo, spiegano la riduzione degli acquisti del settore domestico.

Nel 2022 il numero di punti di prelievo (**POD**) **domestici** è risultato pari a **30,1 milioni**, di cui 10,6 milioni serviti in maggior tutela e **19,5 milioni serviti nel mercato libero** (pari al 64,8%). Osservando i volumi, il mercato libero è ancora più ampio: nel 2022, infatti, l'energia acquistata dal settore domestico in questo mercato è salita al 68,5% (+12% su base annua). Va sottolineato che **la transizione al mercato libero è un processo lungo**, a quindici anni di distanza dalla completa apertura del mercato elettrico i punti di prelievo domestici che si riforniscono nel servizio di maggior tutela sono ancora poco meno di un terzo del totale.

Per quanto riguarda il consumo medio unitario delle famiglie nel mercato tutelato è leggermente più basso di quello delle famiglie che acquistano l'energia nel mercato libero: 1.733 kWh/anno contro 2.046 kWh/anno, divario che si è lievemente ampliato rispetto all'anno precedente.

A partire da gennaio 2021 le piccole imprese e le micro-imprese obbligate all'uscita dalla maggior tutela (con potenza impegnata superiore a 15 KW) che non hanno scelto una fornitura nel mercato libero vengono rifornite nell'ambito del **servizio a tutele graduali** da un venditore selezionato con gara. Nel 2022

Strategia e sviluppi futuri di eVISO: si punta alla crescita

Per quanto concerne le linee di business energetiche eVISO vuole **espandere i volumi**, potenziando la propria forza commerciale in tutti i canali, per beneficiare nel migliore dei modi della liberalizzazione del mercato.

Infatti, un'importante opportunità che vede coinvolta la società nel corso dei prossimi mesi è l'ultimo step della **liberalizzazione del mercato energetico**, che se sfruttata a dovere potrà portare ad un aumento dei clienti su tutti i canali. Nel Corso del 2024 infatti 6 milioni di utenti domestici dovranno passare al mercato libero e il potenziale aumento delle utenze coinvolgerà sia il canale diretto che i reseller.

Il 13 marzo 2023 è stato inserito un **nuovo direttore commerciale**, Franco Pancino, precedentemente direttore commerciale in Alleanza Luce & Gas Spa (società del gruppo Coop Alleanza 3.0), che aiuterà eVISO a sfruttare con successo la liberalizzazione del mercato in corso. Gli agenti infatti sono un ottimo driver di crescita e permetteranno un ampliamento della rete commerciale sul canale diretto (B2B), puntando ad un'espansione sia in termini di quantità di clienti diretti che di regioni coperte.

Anche per il canale reseller eVISO vuole attuare la stessa strategia di ampliamento delle attività commerciali. La società ha **rafforzato la struttura di vendita** verso i propri clienti con l'inserimento ad Agosto 2023 di Paolo Pagani, professionista del settore con oltre 15 anni di esperienza nello specifico segmento di vendita di elettricità, gas e servizi ai reseller, presso primari operatori del Nord Est. Sempre ad agosto è stato siglato un nuovo contratto di fornitura di energia ad un operatore reseller per un plafond di 100 GWh, equivalente ad un fatturato annuale addizionale stimato pari a circa 25 milioni di euro.

L'entrata in vigore dei nuovi contratti sulla totalità dei reseller a partire da gennaio 23 per metterà alla società di **aumentare la marginalità nei prossimi anni**, stessa cosa per i clienti diretti, dove però eVISO è tenuta per decreto a mantenere il vecchio impianto contrattuale fino a novembre 2023.

Per quanto riguarda la **vendita di gas** la società ha lanciato il **servizio di fornitura anche per i reseller**, fino a settembre 2023 questo servizio era infatti fornito solo ai clienti diretti. Il primo contratto per un plafond annuale di 1 milione di smc aumenta notevolmente i volumi di gas venduti dall'azienda, che in questo modo potrà beneficiare, anche nel segmento gas, dei vantaggi della scalabilità della tecnologia proprietaria di gestione delle materie prime.

Anche per la linea di business **Smartmele** eVISO ha raggiunto un punto di svolta, l'esercizio conclusosi il 30 giugno 2023 ha siglato il passaggio del progetto ad una fase di **scalabilità commerciale**, che permette alla società di aumentare la propria competitività. La direzione si attende quindi un ulteriore aumento delle attività nei prossimi 18 mesi.

eVISO inoltre è sempre attiva per la **ricerca di nuovi mercati** ai quali applicare le proprie tecnologie e sta analizzando diverse materie prime, è bene ricordare che quello della frutta fresca è un mercato da 600 miliardi e la società sta dimostrando la propria capacità di creare nuove offerte di valore in diversi segmenti.

Infine, la società sta ultimando i lavori per la **nuova sede**, una struttura moderna, ad impatto energetico zero, organizzata su 3 piani fuori terra (3.000 mq) e due entro terra (4.000 mq). L'edificio sarà dotato delle più moderne tecnologie per consentire ai dipendenti di poter lavorare al meglio e avvantaggiarsi delle strutture messe a disposizione. Oltre alle singole postazioni, gli uffici saranno dotati di sale riunioni, sale ricreative e ampi spazi dedicati all'accoglienza del pubblico, per far fronte al crescente flusso di clienti di energia, gas e delle nuove commodities. Dal punto di vista energetico si tratta di un fabbricato passivo, alimentato da teleriscaldamento, dotato di impianto fotovoltaico in autoconsumo, con punti di ricarica per auto elettriche a corrente alternata e continua e punti di ricarica per biciclette elettriche.

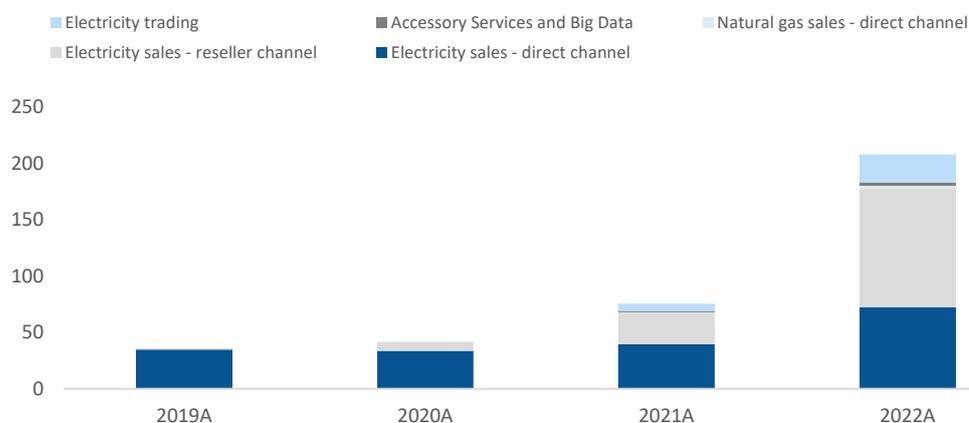
Analisi dei risultati storici di eVISO 2019 - 2022

Andamento KPI, fatturato e gross margin 2019 - 2022

Le vendite nette di eVISO nel 2022 sono risultate pari a **208.1 milioni di euro (+174,8% YoY)**. Il fatturato dell'intero periodo è stato in parte influenzato dal fenomeno del "caro energia", che ha portato ad un incremento del 75% del fatturato medio unitario, che si è attestato a circa 283 €/MWh, rispetto ai circa 163 €/MWh registrati nel periodo precedente.

Dalla sua quotazione, che ricordiamo essere avvenuta nel dicembre 2020, nel pieno della pandemia di Covid-19, la società ha sperimentato una forte crescita. Motore di questa crescita è la continua evoluzione della piattaforma eVISO intesa come tecnologia, capacità di analisi dei bisogni della clientela, rete commerciale e customer care dedicato, automazione dei processi operativi e un forte spirito di adattamento di tutta la società. eVISO, grazie alla propria piattaforma, è riuscita a crescere in termini di clienti, punti gestiti, energia, nuovi business e aree commerciali.

eVISO - Sales mix by division (FY19 - FY22)



Source: Websim Corporate

Partendo dal mercato dell'energia con i clienti diretti, eVISO ha poi esteso la propria offerta a clienti reseller, approdando in seguito nel mercato del gas (2021) e in quello delle mele nel 2022.

La vendita di **elettricità al canale diretto** ha contribuito al **34,8% dei ricavi totali** del 2022, la vendita al **canale reseller** ha rappresentato il **50,74%** dei ricavi totali, il trading di elettricità ha contribuito all'11,9%, mentre la vendita di gas e i servizi accessori hanno fornito un contributo di poco superiore all'1% per entrambe le linee di business.

Elettricità canale diretto

L'energia erogata al **canale di clienti diretti** ha visto una crescita costante, passando da 202GWh nel 2019, fino a raggiungere i 247 GWh nel 2022, quando il fatturato della vendita di energia ai clienti diretti è cresciuto a 72,5 M€ (+83% YoY).

eVISO – Electricity direct clients (FY19 - FY22)

*Data reported at the end of June	2019A	2020A	2021A	2022A
Revenues (Eu mn)	34.8	33.6	39.69	72.54
<i>on Total Sales</i>	82.11%	70.25%	52.42%	34.86%
<i>%change</i>	25.30%	-3.45%	18.13%	82.76%
Revenues(€/MWh)	172.28	156.28	167.81	294.09
PUN (€/MWh)	48.00	40.00	56.00	216.00
Points of delivery (POD)	10391.00	13536.00	16552.00	19731.00
<i>%change</i>	50.60%	30.27%	22.28%	19.21%
Energy delivered (Gwh)	202.0	215.0	236.52	246.66
<i>%change</i>	19.00%	6.44%	10.01%	4.29%
gross margin (Eu mn)	3.0	3.5	3.80	4.30
<i>%change</i>	43.40%	16.67%	8.57%	13.16%
gross margin (€/MWh)	14.91	16.51	16.21	17.30
<i>%change</i>	20.40%	10.73%	-1.82%	6.72%

Source: Company Data

Elettricità canale reseller

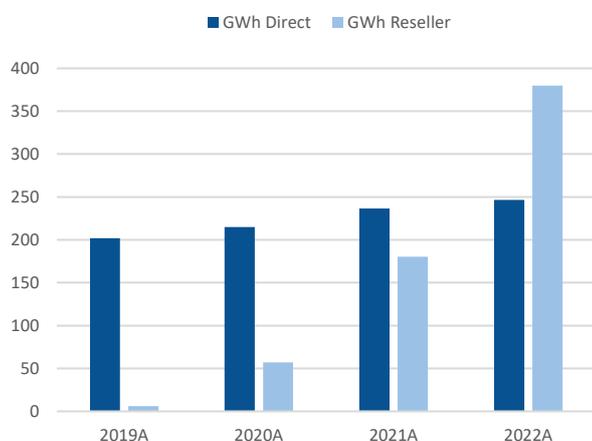
Nel 2022 il **canale di vendita di energia e servizi agli operatori reseller** è diventato il primo vettore di eVISO in termini di volumi erogati, raggiungendo una quota di 380 GWh, in crescita di 200 GWh rispetto al 2021. Il fatturato della vendita di energia ai reseller è aumentato a euro 105,6 milioni (+274% su base annua). Va sottolineato che nel 2021 eVISO ha rinnovato l'intera struttura contrattuale verso gli operatori reseller, inserendo pagamenti più veloci, la possibilità di fatturare più volte al mese, anche in acconto, e pagamento via addebito diretto B2B.

eVISO – Electricity resellers (FY19 - FY22)

*Data reported at the end of June	2019A	2020A	2021A	2022A
Revenues (Eu mn)	1.1	8.0	28.23	105.58
<i>on Total Sales</i>	2.60%	16.73%	37.28%	50.74%
<i>%change</i>	0.00%	627.27%	252.85%	274.04%
Revenues (€/MWh)	183.33	140.35	156.63	277.97
PUN (€/MWh)	48.00	40.00	56.00	216.00
Points of delivery (POD)	5605.00	16867.00	78470.00	181419.00
<i>%change</i>	0.00%	200.93%	365.23%	131.20%
Energy delivered (Mwh)	6.0	57.0	180.22	379.84
<i>%change</i>	0.00%	850.00%	216.17%	110.77%
gross margin (Eu mn)	0.0	0.2	0.80	1.70
<i>%change</i>	0.00%	0.00%	300.00%	112.50%
gross margin (€/MWh)	0.0	3.7	4.40	4.52
<i>%change</i>	0.00%	0.00%	18.92%	2.73%

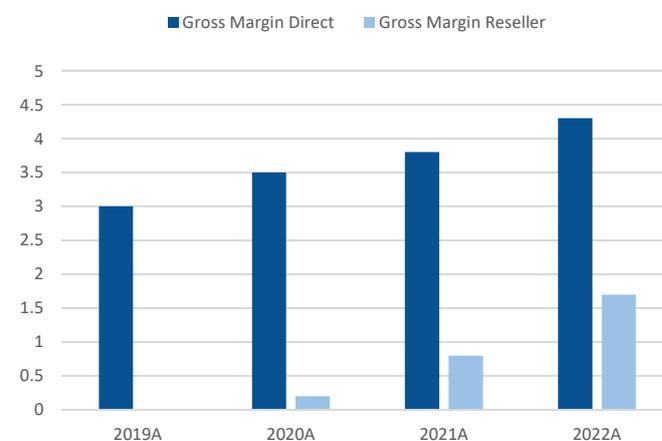
Source: Company Data

eVISO – GWh direct clients vs Resellers (FY19 - FY22)



Source: Company Data

eVISO – Gross Margin direct clients vs Resellers (FY19 - FY22)



Source: Company Data

Andamento linee di business servizi accessori e big data e Gas

- Il forte aumento del numero di utenti serviti è stato accompagnato da un focus sui **servizi accessori** richiesti: pratiche come aumenti e riduzione di potenza, oltre a modifiche dei parametri tecnici e anagrafici in generale. Il **numero di pratiche concluse** con successo ha superato le **27 mila unità**, aumento a tripla cifra rispetto alle 7.000 pratiche gestite nell'esercizio precedente. Il fatturato delle vendite di tali servizi accessori e dei servizi di big data è **aumentato del 149%** a euro 3 milioni.
- Il **Gas** erogato ha raggiunto circa **1,6 Msmc** (milioni di metri cubi standard) rispetto ai 0,266 Msmc al 30 giugno 2021, mentre il fatturato è cresciuto a 2,3 milioni di euro da 0,13 milioni di euro. L'esercizio appena concluso ha confermato una forte crescita in numero di utenti diretti gestiti che hanno superato quota 1.270, più che raddoppiati rispetto a giugno 2021.

La tabella seguente mostra i ricavi della società e il gross margin a livello aggregato con i contributi di ciascuna linea di business.

eVISO – Revenues and GM breakdown (FY19 – FY22)

*Data reported at the end of June	2019A	2020A	2021A	2022A
Electricity direct clients				
Revenues	34.8	33.6	39.69	72.54
Gross margin	3.0	3.5	3.80	4.30
Electricity reseller				
Revenues	1.1	8.0	28.23	105.58
Gross margin	0.0	0.2	0.80	1.70
Gas direct clients				
Revenues	-	-	0.13	2.25
Gross margin	-	-	0.0	0.30
Accessory Services and Big Data				
Revenues	-	-	1.19	2.98
Gross margin	-	-	0.0	0.75
Electricity Trading				
Revenues	-	-	6.47	24.75
Total Revenues	35.90	41.60	75.71	208.10
<i>%change</i>		15.88%	81.99%	174.88%
Total Gross Margin	3.00	3.70	4.60	7.05
<i>%change</i>		23.33%	24.32%	53.32%

Source: Websim Corporate estimates

Conto Economico 2019 - 2022

Nel 2022 il **valore della produzione** è cresciuto a **209,6 milioni di euro**, in aumento del 173% rispetto ai 77 milioni di ricavi registrati nell'esercizio precedente.

Grazie al suo modello di business eVISO ha saputo costruire un **progressivo vantaggio di scala**, evidente nell'assetto dei costi. Nel 2022 a fronte di 210 mila utenti serviti, la società ha registrato un costo di servizio per utenza pari a euro 0,89 al mese, 33% più economico rispetto al costo di servizio per utenza pari a euro 1,33 al mese registrato nell'esercizio precedente.

eVISO – P&L

(Eu mn) *Data reported at the end of June	2019A	2020A	2021A	2022A
Net revenues	42.4	47.8	75.7	208.1
<i>YoY growth</i>	<i>0.0%</i>	<i>12.8%</i>	<i>58.3%</i>	<i>174.9%</i>
<i>Others</i>	0.6	0.8	0.8	1.2
Value of production	43.0	48.6	77	209.6
External operating costs	(39.8)	(44.8)	(71.7)	(202.2)
Gross Margin	3.0	3.7	4.6	7.1
<i>YoY growth</i>	<i>0.0%</i>	<i>23.33%</i>	<i>24.32%</i>	<i>53.32%</i>
Personnel costs	(0.9)	(1.2)	(1.5)	(2.1)
Other items	0.2	0.1	0.3	0.1
EBITDA reported	2.2	2.6	3.4	5.0
<i>YoY growth</i>	<i>0.0%</i>	<i>14.3%</i>	<i>31.3%</i>	<i>48.7%</i>
<i>EBITDA margin</i>	<i>5.3%</i>	<i>5.3%</i>	<i>4.4%</i>	<i>2.4%</i>
D&A	(0.7)	(0.7)	(1.2)	(2.2)
<i>on VoP</i>	<i>1.5%</i>	<i>1.5%</i>	<i>1.6%</i>	<i>1.1%</i>
EBIT reported	1.6	1.8	2.1	2.8
<i>EBIT margin</i>	<i>3.7%</i>	<i>3.9%</i>	<i>2.8%</i>	<i>1.4%</i>
EBIT adjusted	1.6	1.8	2.2	2.9
<i>EBIT Adj. margin</i>	<i>3.7%</i>	<i>3.9%</i>	<i>3.0%</i>	<i>1.4%</i>
Financial Charges	(0.1)	(0.1)	(0.4)	(0.3)
Financial Income	0.0	0.0	0.0	0.0
Associates	0.0	0.0	0.0	0.0
Pretax	1.5	1.7	1.8	2.5
Taxes	(0.3)	(0.4)	(0.4)	(3.7)
<i>tax rate</i>	<i>-23.1%</i>	<i>-23.2%</i>	<i>-24.1%</i>	<i>-145.4%</i>
Minorities	0.0	0.0	0.0	0.0
Net income	1.2	1.3	1.4	(1.1)
<i>YoY growth</i>	<i>0.0%</i>	<i>15.2%</i>	<i>1.9%</i>	<i>-184.8%</i>

Source: Company Data

- eVISO nel 2022 ha registrato un **EBITDA pari a 5 milioni euro**, in aumento del 49% rispetto ai 3,4 milioni di euro dell'esercizio precedente. In questa analisi bisogna tenere conto dell'importante crescita delle vendite alla clientela reseller, sostenuta dal continuo miglioramento dei servizi sviluppati ad hoc per il canale stesso. In termini di fatturato l'incidenza del canale reseller sul totale ricavi passa dal 37% del 2021 al 51%. Il nuovo mix di canali ha portato ad una **contrazione del margine EBITDA**, dato che il canale reseller chiude con un Gross Margin medio di 4,52 €/MWh, rispetto ai 17,26 €/MWh del canale diretto.
- Per quanto riguarda l'EBIT, la società ha registrato negli ultimi anni una crescita costante, nel 2022 ha riportato un **EBIT pari a €2,8mn** (+28% su base annua), corrispondente ad un **EBIT margin del 1,4%**.
- Nel 2022 l'utile netto è sceso in terreno negativo (-1,1 milioni di euro) a causa del **contributo sugli extra-profitti**, che ha colpito eVISO per un importo pari a **2,9 milioni di euro**. Si tratta di un contributo straordinario imposto dallo Stato per le società del settore elettrico, in assenza di tale onere la società avrebbe realizzato un utile netto pari a 1,8 milioni euro.

Generazione cassa e debito 2019 - 2022

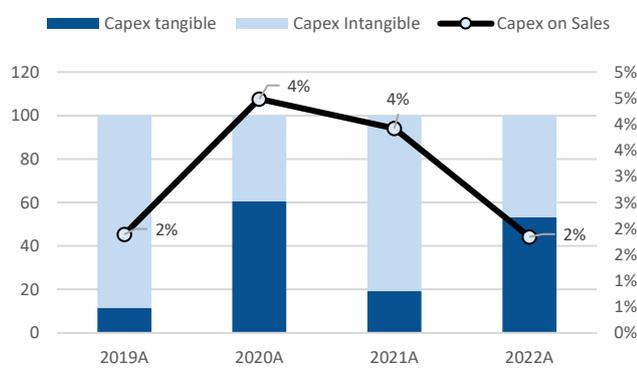
La **posizione finanziaria netta** (cassa) è cresciuta a **8,1 milioni di euro**, rispetto ad una PFN (cassa) positiva di 5,0 milioni di euro al 31 dicembre 2021 e di circa 7,5 milioni di euro al 30 giugno 2021.

eVISO è riuscita a migliorare la posizione di cassa grazie ad un'importante campagna di aggiornamento contrattuale per i clienti reseller conclusasi a dicembre 2021, che ha previsto una modifica sulle modalità di fatturazione e sulle tempistiche di incasso e sulle garanzie richieste per attivare il rapporto commerciale.

(Eu mn) *Data reported at the end of June	2019A	2020A	2021A	2022A
Operating CF	1.9	1.1	2.3	9.3
Capex (Tang & Intang)	(0.8)	(2.1)	(3.0)	(3.8)
Cash Flow	0.6	(1.3)	3.0	5.1
Net Financial Position	1.3	0.0	3.0	8.1

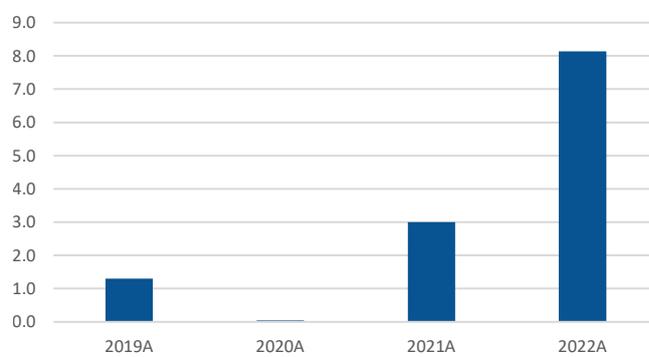
Source: Company Data

eVISO - Capex Evolution (FY19-FY22)



Source: Websim Corporate and Company Data

eVISO – Net Financial position (FY19-FY22)



Source: Websim Corporate and Company Data

Situazione attuale - Analisi dei dati semestrali 2023

L'analisi dei dati di eVISO negli ultimi anni richiede uno studio dettagliato dell'andamento semestrale e dei KPI più rilevanti. L'andamento dell'attività di eVISO è infatti complesso e richiede un focus sulle diverse linee di business che presentano uno stadio di avanzamento e di sviluppo diverso con una particolare attenzione a determinati kpi e dati economici.

Abbiamo pertanto strutturato la nostra analisi studiando in dettaglio l'andamento dei clienti, dei volumi venduti e dei gross margin, ritenendo meno significativo l'andamento del fatturato fortemente influenzato dall'elevata volatilità dei prezzi che ha caratterizzato i mercati di riferimento. L'eccezionale volatilità dei prezzi dell'energia e del gas negli ultimi semestri ha portato ad una forte fluttuazione dei ricavi con conseguente impatto anche sui volumi venduti. Di seguito abbiamo presentato i principali dati economici ed i principali kpi degli ultimi semestri suddivisi tra le principali linee di attività.

Andamento KPI, fatturato e gross margin 2023

Elettricità canale diretto

Per quanto concerne la **clientela diretta** nel **segmento elettricità**, la vendita di energia nel semestre luglio-dicembre 2022 segna una contrazione del 21% dell'energia consegnata, passando da 136 GWh del semestre luglio-dicembre 2021 a 107 GWh, contrazione protrattasi, in misura più lieve, anche nel periodo gennaio-giugno 2023 (-4%YoY). Questo dato è in linea con i dati condivisi da TERNA Spa che riportano una **contrazione dei consumi su tutto il territorio nazionale**, dovuta alle misure di contenimento dei consumi elettrici attuate dai cittadini e dalle imprese, per ridurre l'impatto del caro prezzi, nonché alle temperature piuttosto miti registrate nei mesi autunnali e invernali e al **maggior switch-out** registrato nel primo semestre.

eVISO – Electricity direct clients

*Data reported at the end of June

	1H Jul – Dec 2021	2H Jan – Jun 2022	FY 2022A	1H Jul – Dec 2022	2H Jan – Jun 2023	FY 2023A
Revenues (Eu mn)	36.40	36.14	72.54	48.00	27.40	75.40
<i>on Total Sales</i>	36.73%	33.15%	34.86%	33.08%	24.90%	30.18%
Revenues (€/MWh)	267.25	327.17	294.09	446.93	259.47	353.99
PUN (€/MWh)	183.00	248.00	216.00	358.00	135.00	248.00
Points of delivery (POD)	17,690	19,731	19,731	17,792	20,587	20,587
Energy delivered (Mwh)	136.20	110.46	246.66	107.40	105.60	213.00
gross margin (Eu mn)	1.78	2.52	4.30	1.07	2.23	3.30
gross margin (€/MWh)	13.05	4.25	17.30	9.91	5.58	15.49

Source: Company Data

- In termini di **fatturato** la società ha riportato un aumento del 4%, dovuto per lo più all'aumento del prezzo dell'energia nel periodo luglio-dicembre 2022 (tutte le offerte eVISO sono indicizzate al PUN), che su base semestrale passa dai 183 €/MWh del periodo luglio-dicembre 2021 ai 358 €/MWh medi del periodo luglio-dicembre 2022.
- Nel periodo luglio-dicembre 2022 il numero di **punti di punti di prelievo** è rimasto presso che costante su base annuale, ma ha mostrato un calo a livello semestrale (+0.58YoY, -10HoH), mentre il periodo gennaio-giugno 2023 ha visto un nuovo aumento (+4,34%).
- La volatilità dei prezzi e le anomalie dei profili di consumo hanno portato ad un incremento dei costi di approvvigionamento della materia energetica. La conseguenza è stata una **contrazione delle marginalità sul canale diretto**, che si è assestata nel periodo luglio-dicembre 2022 a circa 1,1 milioni di euro pari a 9,91 €/MWh, in riduzione del 24,6% rispetto al semestre precedente. A livello annuale la società ha visto una riduzione del primo margine (-10%) principalmente attribuibile al blocco delle condizioni contrattuali.

Si ricorda infatti che nonostante l'aumento dei costi di approvvigionamento e di copertura finanziaria, dovuti al forte incremento del prezzo dell'energia, **la società non ha potuto procedere con l'aggiornamento delle offerte di vendita** di energia elettrica e gas a causa della norma contenuta nel Decreto Aiuti Bis (decreto legge n.115/2022) che ha bloccato in prima istanza fino al 30 aprile 2023 le modifiche unilaterali delle condizioni generali di fornitura, poi prorogate fino a novembre 2023 dall'articolo 11 del decreto Milleproroghe emanato dal governo a fine dicembre 2022.

Elettricità canale reseller

Nel segmento del **canale reseller** per il periodo luglio-dicembre 2022 le utenze gestite (POD) sono cresciute del 35%, mentre l'energia consegnata risulta in calo dell'11%, e in parte causata dal trend nazionale di contrazione dei consumi e in parte dovuta alla strategia commerciale della società che ha portato ad acquisire utenze in bassa tensione afferenti alla tipologia domestico residente/ non residente, oppure ad altri usi con potenza disponibile inferiore a 17 kW per ridurre il rischio credito e aumentare la base utenti.

eVISO – Electricity resellers

eVISO – E

*Data reported at the end of June

	1H Jul - Dec 2021	2H Jan - Jun 2022	FY 2022A	1H Jul - Dec 2022	2H Jan - Jun 2023	FY 2023A
Revenues (Eu mn)	52.64	52.94	105.58	75.20	43.20	118.40
<i>on Total Sales</i>	53.00%	53.00%	50.74%	51.83%	54.13%	52.65%
Revenues(€/MWh)	255.32	304.86	277.97	413.19	213.86	308.33
PUN (€/MWh)	183.00	248.00	216.00	358.00	135.00	111.00
Points of delivery (POD)	121,098	181,419	181,419	162,906	380,869	380,869
Energy delivered (Mwh)	206.17	173.67	379.84	182.00	202.00	384.00
gross margin (Eu mn)	0.81	0.89	1.70	0.41	1.62	2.03
gross margin (€/MWh)	3.95	0.55	4.50	2.24	3.04	5.28

Source: Company Data

- Per quanto riguarda il **fatturato** generato dal canale reseller, per la vendita di energia elettrica riportiamo un aumento del 43% dei ricavi nel periodo luglio-dicembre 2022, passando da 53 milioni di euro a 75 milioni di euro, mentre il periodo gennaio-giugno 2023 si evidenzia un calo del 18%. Su base annua i ricavi restano in aumento passando da 106 milioni di euro dell'esercizio precedente ai **118 milioni** di quello appena concluso. Il risultato è sostenuto sia da un **effetto volume**, che dall'**effetto prezzo**.
- La **marginalità** dal segmento reseller nel periodo luglio-dicembre 2022, come quella del canale diretto, evidenzia una riduzione di circa il 50%, passando da 815 mila euro a 409 mila euro. In termini di €/MWh passiamo da 3,95 euro a 2,24 euro con una riduzione del 43%. Di contro, nel periodo gennaio-giugno 2023 il primo margine ha visto un importante incremento (+430YoY) legato, da un lato, al **nuovo quadro contrattuale** e dall'altro alla scelta di servire prevalentemente **operatori reseller con utenze domestiche e retail**.

Gas canale diretto

Il gas erogato nel periodo luglio-dicembre 2022 ha raggiunto i circa 581 mila smc (standard metro cubo) rispetto ai 667 mila smc al 31 dicembre 2021, in riduzione del 13%, prevalentemente a causa di un inverno relativamente caldo, con temperature semi-estive da ottobre a inizio novembre. Considerando l'intero esercizio 2023 il **totale del gas consegnato** è pari a 1,7 milioni di smc (in **crescita del 5%** rispetto a giugno 2021).

eVISO – Gas direct clients

*Data reported at the end of June

	1H Jul - Dec 2021	2H Jan - Jun 2022	FY 2022A	1H Jul - Dec 2022	2H Jan - Jun 2023	FY 2023A
Revenues (Eu mn)	0.95	1.30	2.25	0.91	0.89	1.80
<i>on Total Sales</i>	0.96%	1.20%	1.08%	0.63%	1.12%	0.80%
<i>%change</i>	-	-	1593.2%	-34.65%	-6.60%	-20.07%
PDR	997.00	1273.00	1273.00	1193.00	1872.00	1872.00
<i>%change</i>	-	-	116.13%	19.66%	0.00%	47.05%
Gas delivered (Smc)	0.67	0.93	1.60	0.58	1.12	1.70
<i>%change</i>	-	-	502.64%	-12.89%	20.32%	6.45%
gross margin (Eu mn)	0.10	0.20	0.30	0.12	0.20	0.32
<i>%change</i>	-	-	0.00	13.73%	3.03%	6.67%

Source: Company Data

- Dopo un periodo relativamente stabile (luglio – dicembre 2022) risultato della esplicita strategia di non ampliare nel 2022 il portfolio clienti gas in attesa di un periodo meno critico, il numero di **utenze** è tornato a crescere arrivando a quota **1872 (+47% YoY)** nel periodo gennaio-giugno 2023.
- In termini di **marginalità** la società ha registrato un aumento dell'8% nel periodo luglio-dicembre 2022 passando da 102 mila euro a 116 mila euro. Nel periodo gennaio-giugno 2023 la marginalità è invece rimasta costante su base annua.

Andamento linee di business servizi accessori e big data, trading e SmartMele

eVISO fornisce ai suoi clienti anche tutta una serie di servizi complementari alla vendita di energia elettrica e gas naturale e servizi sviluppati per altre categorie di clientela ai quali vanno ad aggiungersi i ricavi per trading di elettricità e il recente progetto SmartMele.

- Sul **canale diretto** si nota una **flessione di pratiche** nei primi sei mesi dell'esercizio, in parte dovuta alla riduzione degli utenti in fornitura, in parte alla crisi del caro energia che ha portato ad una contrazione di pratiche come aumenti di potenza e nuove attivazioni. La riduzione di pratiche eseguite porta anche ad una contrazione del fatturato, che passa da 491 mila euro a 398 mila euro (-19%).
- Stessa dinamica sul **canale gas**, si rileva una **riduzione delle pratiche** svolte per la clientela diretta del 33%, che porta anche ad un calo di fatturato del 37% che ammonta a circa 11 mila euro nel semestre appena concluso.
- Per il **canale reseller** si nota un **forte aumento delle pratiche eseguite**, sia su base annua che semestrale, raggiungendo un totale di 48 mila pratiche. Il risultato è riconducibile anche al continuo miglioramento del portale **CORTEX**, piattaforma digitale proprietaria per la gestione delle pratiche accessorie, che ha permesso la quasi completa automatizzazione delle attività operative legate alla gestione delle richieste.
- I **servizi big data** (servizio ad hoc per l'elaborazione di tracciati di dati e simulazioni per l'analisi puntuale di punti di consumo gestiti dal cliente) per il periodo luglio 2022-dicembre 2022 apportano un fatturato di circa 27 mila euro, in aumento grazie all'attivazione del servizio di analisi dati anche sulle utenze gas.

eVISO – Accessory Services and Big Data

	1H	2H	FY	1H	2H	FY
	Jul - Dec 2021	Jan - Jun 2022	2022A	Jul - Dec 2022	Jan - Jun 2023	2023A
Revenues (Eu mn)	1.14	1.84	2.98	1.98	4.19	6.18
n. of procedure	9000.00	18044.00	27044.00	23000.00	25527.00	48527.00
on Total Sales	1.15%	1.68%	1.43%	1.37%	5.25%	2.75%
%change	-	-	150.13%	73.49%	128.46%	107.37%
Accessory services for elec. (direct)	0.49	0.43	0.92	0.40	0.70	1.10
n. of procedure	1330.00	1123.00	2453.00	938.00	1100.00	2038.00
Accessory services for gas clients	0.02	0.01	0.03	0.01	0.03	0.04
n. of procedure	134.00	86.00	220.00	90.00	110.00	200.00
Accessory services for reseller	0.63	1.38	2.00	1.45	3.55	5.00
n. of procedure	7170.00	17201.00	24371.00	21747.00	24542.00	46289.00
Big data services	0.01	0.02	0.03	0.03	0.01	0.04

Source: Company Data

- **Il trading di elettricità** ha visto un'esplosione nel periodo luglio-dicembre 2022, con un fatturato pari a €19mn (+138% YoY), mentre ha visto una battuta d'arresto nel periodo gennaio-giugno 2023. Nel complesso durante l'esercizio concluso il 30/06/2023 i ricavi del servizio sono aumentati del 2% rispetto all'esercizio precedente, attestandosi a **25,3 milioni di euro**. Si ricorda che questa attività non genera gross margin per eVISO, in quanto la società non prende posizione relativamente all'ansamento del prezzo dell'energia.
- Per quanto riguarda il segmento **SmartMele**, nel 2023 sono state consegnate **127 tonnellate di mele** con un fatturato di **100 mila euro** (ricavo medio di 873€ a tonnellata). Al 31 dicembre 2022 le tonnellate con ordini a prezzo limite sulla piattaforma erano 2.000. Il numero degli utenti registrati su smartmele.eviso.it ha superato quota 297 e questa linea di business ha raggiunto in breve tempo la **fase di scalabilità**.

La tabella seguente mostra i ricavi della società e il gross margin a livello aggregato con i contributi di ciascuna linea di business.

eVISO – Revenues and GM breakdown by semester (2022 – 2023)

*Data reported at the end of June

	1H	2H	FY	1H	2H	FY
	Jul – Dec	Jan – Jun	2022A	Jul – Dec	Jan – Jun	2023A
	2021	2022		2022	2023	
Electricity direct clients						
Revenues	36.40	36.14	72.54	48.00	27.40	75.40
Gross margin	1.78	2.52	4.30	1.07	2.23	3.30
Electricity reseller						
Revenues	52.64	52.94	105.58	75.20	43.20	118.40
Gross margin	0.81	0.89	1.70	0.41	1.62	2.03
Gas direct clients						
Revenues	0.95	1.30	2.25	0.91	0.89	1.80
Gross margin	0.10	0.20	0.30	0.12	0.20	0.32
Accessory Services and Big Data						
Revenues	1.14	1.84	2.98	1.98	4.19	6.18
Electricity Trading						
Revenues	7.97	16.78	24.75	19.00	6.30	25.30
Total Revenues	99.10	109.00	208.10	145.09	79.81	224.90
Total Gross Margin	3.065	3.98	7.05	2.1	4.62	6.75

Source: Company Data

Conto Economico 2023

Anche per quanto riguarda la redditività riteniamo importante analizzare l'evoluzione delle principali variabili economiche a livello semestrale, per comprendere al meglio come effetto volume ed effetto prezzo abbiano impattato sulla marginalità nel corso dell'esercizio.

Nell'esercizio 2023 il **valore della produzione** è stato pari a **225.45 milioni di euro**, eVISO ha registrato un incremento dell'8% rispetto all'esercizio precedente. I primi sei mesi dell'esercizio hanno visto un aumento generalizzato dei prezzi che ha comportato un aumento notevole dei ricavi (+46%YoY), quando i prezzi si sono stabilizzati i ricavi si sono evoluti di conseguenza registrando un calo (-27% YoY) nel periodo gennaio giugno 2023.

eVISO - P&L by semester

	1H	2H	FY	1H	2H	FY
	Jul – Dec	Jan – Jun		Jul – Dec	Jan – Jun	
*Data reported at the end of June	2021	2022	2022A	2022	2023	2023A
Revenues	99.10	109.00	208.10	145.40	79.47	224.87
<i>YoY Growth%</i>	221.76%	142.69%	174.86%	46.72%	-27.09%	8.06%
Value of Production	99.80	109.80	209.33	145.80	79.65	225.45
<i>YoY Growth%</i>	219.36%	142.40%	173.46%	46.09%	-27.46%	7.70%
Gross Margin	2.80	5.90	8.70	1.40	4.40	5.80
<i>YoY Growth%</i>	34.88%	133.75%	53.32%	-50.00%	-25.42%	-33.33%
Personel costs	-1.03	-1.11	-2.14	-1.25	-1.47	-2.72
Other items	0.10	-1.80	-0.01	-0.05	-1.81	-1.86
Ebitda	1.90	3.00	4.99	0.10	2.06	2.16
<i>Ebitda margin</i>	1.92%	2.75%	2.40%	0.07%	2.59%	0.96%
<i>YoY Growth%</i>	64.79%	33.51%	48.65%	-94.74%	-31.33%	-56.73%
D&A	-0.86	-1.34	-2.20	-1.17	-1.13	-2.30
<i>on VoP</i>	-0.86%	-1.22%	1.05%	-0.81%	-1.41%	1.02%
EBIT adjusted	0.99	1.89	2.88	-1.04	0.90	-0.14
<i>YoY growth</i>	-0.20%	70.30%	27.71%	-205.05%	-52.30%	-104.87%
<i>EBIT Adj. margin</i>	1.00%	1.73%	1.38%	-0.72%	1.13%	-0.06%
Net Financial Charges	-0.11	-0.14	-0.25	-0.19	-0.23	-0.43
Associates	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pretax	0.88	1.70	2.58	-1.28	0.58	-0.70
Taxes	0.28	-3.97	-3.69	-0.29	-0.26	-0.54
<i>tax rate</i>	31.56%	-233.49%	-142.98%	22.51%	-44.70%	77.71%
Minorities	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Net profit	0.60	-1.70	-1.11	-1.60	0.36	-1.24
<i>YoY Growth%</i>	165.49%	-249.29%	-181.26%	-366.67%	120.94%	-12.17%

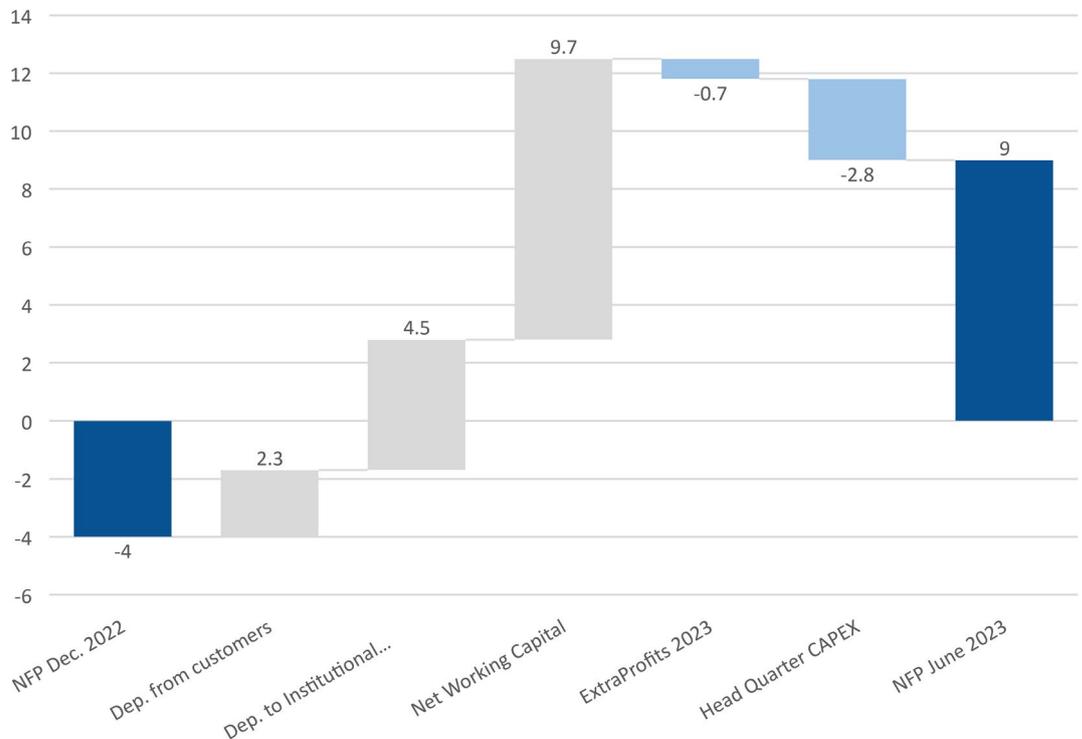
Source: Company Data

- I **costi del personale** sono del 27%, al 30 giugno 2023 dipendenti e collaboratori sono passati da 84 a 95.
- L'**EBITDA** per l'intero esercizio ammonta a **2,1 milioni di euro (-57% YoY)**, calo dovuto principalmente all'andamento del primo semestre che ha registrato un aumento generalizzato dei prezzi dell'energia e parallelamente il blocco governativo alle condizioni contrattuali dei clienti diretti. Nel periodo gennaio giugno 2023 l'EBITDA è stato incrementato a 2 milioni di euro, grazie anche alla stabilizzazione dei prezzi. Per gli stessi motivi anche la **marginalità è diminuita** rispetto all'esercizio precedente (0.9% vs 2.4%), nonostante il secondo semestre evidenzii una tendenza nettamente migliore.
- eVISO ha chiuso l'esercizio con un **EBIT quasi in pareggio pari a -0.14 milioni di euro**, è stato importante a tale scopo il recupero avvenuto nel periodo gennaio giugno 2023, dove la società ha realizzato Eu0.90mn di EBIT (-52% YoY, +186% HoH).
- L'**utile netto** risulta ancora in territorio negativo e pari a **-1,2 milioni di euro**, a causa dell'applicazione del **contributo straordinario sugli extra profitti** pari a €0,7 milioni per il quale la società ha presentato istanza di rimborso (questo contributo nell'esercizio precedente era stato di €1,1mn).

Generazione cassa e debito 2023

L'aumento dei costi dell'energia e del gas nel periodo luglio-settembre 2022 si è riflesso un aumento proporzionale dei costi di bilanciamento della rete, che non ha potuto essere trasferito ai clienti finali e ciò ha portato da un lato all'erosione della marginalità, dall'altro ad un indebitamento finanziario netto di €4mn.

eVISO – Bridge Net Financial Position (December 2023 – June 2023)



Source: Company data and Websim Corporate

La variazione del capitale circolante, che ha portato a una generazione di liquidità di 9,7 milioni di euro, è stata positivamente influenzata da diversi fattori quali: il **riassorbimento delle dinamiche straordinarie dei prezzi dell'energia** registrate a dicembre 2022; dalla **reintroduzione in fattura di tutte le spese di rete** (dal 1° aprile 2023); dal miglioramento **dell'efficienza nella gestione dei crediti commerciali** (piani di rimborso, ecc.) e dei prepagamenti del gas e infine da **anticipi pagati dai rivenditori** in base alle nuove condizioni contrattuali in vigore dal 1° gennaio 2023.

Prospettive future: Stime 2024 - 2026

L'attività di eVISO si svilupperà nei prossimi anni in tutte le 4 business units, che vedranno tassi di crescita diversi anche in funzione dello stato di **avanzamento delle business lines** oltre che allo **sviluppo commerciale**.

Le nostre analisi e le nostre previsioni sono pertanto basate sull'evoluzione attesa dei principali KPI delle business lines (elettricità canale clienti diretti, elettricità canale reseller, gas clienti diretti, servizi accessori e SmartMele).

Le prospettive di crescita sono formulate con un **approccio bottom up** e seguono le nostre ipotesi di base di sviluppo delle business units.

Stime KPI, fatturato e gross margin 2024 – 2026

Elettricità canale diretto

Per quanto concerne la **clientela diretta** nel **segmento elettricità** la società ha annunciato un potenziamento della rete commerciale; l'aumento del numero di **agenti**, unito alla **liberalizzazione** del mercato in corso rappresentano quindi i principali driver della crescita nei volumi. Ci attendiamo che il numero di utenze aumenti progressivamente, proprio come l'energia consegnata che ci aspettiamo passi da 213 MWh nel 2023 a **294 MWh nel 2024**.

eVISO – Electricity direct clients (FY23 - FY26)

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Revenues (Eu mn)	75.40	65.00	75.00	82.00
<i>on Total Sales</i>	<i>33.53%</i>	<i>31.56%</i>	<i>29.09%</i>	<i>29.14%</i>
<i>%change</i>	<i>3.94%</i>	<i>-13.79%</i>	<i>15.38%</i>	<i>9.33%</i>
<i>Revenues (€/MWh)</i>	<i>353.99</i>	<i>221.13</i>	<i>196.27</i>	<i>195.08</i>
<i>PUN (€/MWh)</i>	<i>248.00</i>	<i>110.00</i>	<i>110.00</i>	<i>110.00</i>
Points of delivery (POD)	20587.00	30468.76	42656.26	51187.52
<i>%change</i>	<i>4.34%</i>	<i>48.00%</i>	<i>40.00%</i>	<i>20.00%</i>
Energy delivered (Mwh)	213.00	293.94	382.12	420.33
<i>%change</i>	<i>-13.65%</i>	<i>38.00%</i>	<i>30.00%</i>	<i>10.00%</i>
gross margin (Eu mn)	3.30	6.44	8.96	10.35
<i>%change</i>	<i>-23.27%</i>	<i>95.20%</i>	<i>39.10%</i>	<i>15.50%</i>
gross margin (€/MWh)	15.49	21.91	23.44	24.61
<i>%change</i>	<i>-10.46%</i>	<i>41.45%</i>	<i>7.00%</i>	<i>5.00%</i>

Source: Websim Corporate estimates

- In termini di **fatturato**, ipotizzando una progressiva diminuzione del PUN fino ad un valore medio annuo di 110 Euro/MWh, ed essendo le offerte di eVISO indicizzate al PUN, ci attendiamo un calo del **-13,79% per il 2024**. Per il biennio successivo, considerando un PUN stabile, ci attendiamo che fatturato torni a crescere per effetto dell'aumento dei volumi (rispettivamente **+15.38% per il 2025** e **+9,33% per il 2026**).
- Con lo sblocco delle condizioni contrattuali, la stabilizzazione dei prezzi dell'energia attesa e l'aumento della base clienti ci sono tutti gli elementi per attendersi una **crescita importante nel gross margin**. In particolare, ci attendiamo che raggiunga i **6.44 milioni di euro nel 2024 (+95% YoY)**, con un trend di crescita che continuerà nel biennio successivo.

Elettricità canale reseller

La società ha rafforzato la propria struttura di vendita anche verso i clienti diretti, eVISO è pronta a cogliere le opportunità che la liberalizzazione del mercato energetico può fornire. Ci attendiamo che il numero di utenze cresca del 73% nel corso del prossimo esercizio a fronte di **549MWh di energia consegnata (+43% YoY)**.

eVISO – Electricity resellers (FY23 - FY26)

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Revenues (Eu mn)	118.40	105.00	140.00	150.00
<i>on Total Sales</i>	52.65%	50.98%	54.29%	53.30%
<i>%change</i>	12.14%	-11.32%	33.33%	7.14%
<i>Revenues (€/MWh)</i>	308.33	191.22	184.75	179.95
<i>PUN (€/MWh)</i>	248.00	110.00	110.00	110.00
Points of delivery (POD)	380869.00	658903.37	1106957.66	1549740.73
<i>%change</i>	109.94%	73.00%	68.00%	40.00%
Energy delivered (Mwh)	384.00	549.12	757.79	833.56
<i>%change</i>	1.10%	43.00%	38.00%	10.00%
gross margin (Eu mn)	2.03	5.42	8.01	9.25
<i>%change</i>	19.27%	167.39%	47.66%	15.50%
gross margin (€/MWh)	5.28	9.87	10.56	11.09
<i>%change</i>	16.81%	86.99%	7.00%	5.00%

Source: Websim Corporate estimates

- Coerentemente con quanto previsto per la clientela diretta anche nel canale reseller il **fatturato** subirà **l'effetto della diminuzione del PUN nel 2024**, per poi tornare a crescere sospinto dai volumi. Ci attendiamo – 11% per il 2024, +33% per il 2025 e +7% per il 2026.
- Anche in questo caso, l'azione combinata delle nuove condizioni contrattuali, l'atteso aumento dei volumi consegnati in seguito alla liberalizzazione del mercato e la stabilizzazione dei prezzi dell'energia ci portano ad essere ottimisti sul miglioramento dei margini. In particolare, ci attendiamo che la società riporti un **gross margin di 5,42 milioni di euro nel 2024 (corrispondente a 9,87€/MWh)**.

Gas canale diretto - canale reseller

Per quanto riguarda il mercato del gas, dove eVISO aveva rallentato le attività commerciali nell'esercizio 2023, è giunto il momento di premere sull'acceleratore. La società ha annunciato il primo contratto di fornitura la **clientela reseller**, andando così a coprire tutti i canali della filiera energetica.

eVISO – Gas clients (FY23 - FY26)

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Revenues (Eu mn)	1.80	3.90	7.50	9.00
<i>on Total Sales</i>	0.80%	1.89%	2.91%	3.20%
<i>%change</i>	-20.07%	116.67%	92.31%	20.00%
PDR	1872.00	2808.00	4212.00	6318.00
<i>%change</i>	47.05%	50.00%	50.00%	50.00%
Gas delivered (Smc)	1.70	2.72	4.08	6.12
<i>%change</i>	6.45%	60.00%	50.00%	50.00%
gross margin (Eu mn)	0.32	0.57	0.94	1.55
<i>%change</i>	6.67%	77.65%	65.00%	65.00%
gross margin (€/Smc)	0.19	0.21	0.23	0.25
<i>%change</i>	18.75%	10.00%	10.00%	10.00%

Source: Websim Corporate estimates

- Ci attendiamo che i punti di riconsegna aumentino progressivamente nei prossimi tre anni, così come il **gas consegnato** che prevediamo possa raggiungere **2.72 Smc nel 2024 (+60% YoY)**. Anche il fatturato è atteso in notevole crescita per i prossimi anni, guidato dalla crescita nei volumi.
- Per quanto concerne la **marginalità** di questo segmento ci attendiamo una **crescita stabile in termini di Euro/Smc**, che corrisponde ad un gross margin di **570 mila euro per il 2024**.

Andamento linee di business servizi accessori e big data, trading e SmartMele

- Nei **servizi accessori** ci aspettiamo aumenti proporzionali agli aumenti dei volumi nei vari canali, l'**aumento nelle pratiche dei reseller** avrà quindi un peso maggiore rispetto alle altre voci. Il **gross margin** di questa business line dovrebbe aumentare del **+40%** sia nel 2024, che nel 2025.

eVISO – Accessory Services and Big Data (FY23 - FY26)

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Revenues (Eu mn)	3.90	4.08	4.42	4.78
<i>On Total Sales</i>	1.74%	1.98%	1.71%	1.70%
<i>%change</i>	31.07%	4.53%	8.17%	8.26%
Accessory services for elec. direct clients	1.01	1.04	1.07	1.10
Accessory services for gas clients	0.04	0.04	0.05	0.05
Accessory services for reseller	2.82	2.96	3.26	3.58
Big data services	0.04	0.04	0.04	0.04
gross margin (Eu mn)	1.10	1.32	1.58	1.90
<i>%change</i>	46.18%	40.00%	40.00%	20.00%

Source: Websim Corporate estimates

- Per quanto riguarda **SmartMele** la società prevede un significativo aumento delle attività nel periodo luglio – dicembre 2023. Ora che il progetto ha raggiunto una fase di scalabilità ci attendiamo che i ricavi continuino ad aumentare progressivamente. Non ci attendiamo per ora un contributo significativo alla marginalità della società.

eVISO – SmartMele (FY23 - FY26)

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Revenues (Eu mn)	0.10	0.17	0.33	0.67
<i>On Total Sales</i>	0.04%	0.08%	0.13%	0.24%
<i>%change</i>	0.00%	66.31%	100.00%	100.00%
traded tons (apples)	127.00	190.50	381.00	762.00
<i>%change</i>	0.00%	50.00%	100.00%	100.00%

Source: Websim Corporate estimates

A livello aggregato, le nostre stime sulle singole linee di business ci portano ad un fatturato di totale di **Eu206 mn per il 2024 (-8,42% YoY)**, che tiene conto del progressivo calo del prezzo dell'energia elettrica, il biennio **2025-2026** evidenzia un aumento atteso nei ricavi rispettivamente del **+25,19%** e del **+9,15%** trainato dalla crescita dei volumi.

Per quanto riguarda il **trading di elettricità**, attività che non genera gross margin per eVISO, ci attendiamo un aumento stabile dei ricavi che dovrebbero raggiungere i 28 milioni di euro nel 2024.

Per quanto concerne il **gross margin** complessivo di eVISO l'aumento sarà molto più marcato e sostenuto da miglioramenti in tutte le singole business units. Per il 2024 ci attendiamo un gross margin di **13,97 milioni di euro (+107% YoY)**, per il biennio **2025-2026** ci attendiamo rispettivamente incrementi pari a **43,57%** e **18,3%**. Il miglioramento atteso è legato da un lato all'aumento della base clienti nei singoli canali, grazie al rafforzamento di tutta la rete commerciale della società in un contesto di mercato favorevole e dall'altro allo stabilizzarsi del prezzo dell'energia.

eVISO – Revenues and GM breakdown (FY23 - FY26)

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Electricity direct clients				
Revenues	75.40	65.00	75.00	82.00
Gross margin	3.30	6.44	8.96	10.35
Electricity reseller				
Revenues	118.40	105.00	140.00	150.00
Gross margin	2.03	5.42	8.01	9.25
Gas direct clients				
Revenues	1.80	3.90	7.50	9.00
Gross margin	0.32	0.57	0.94	1.55

*Data reported at the end of June	2023A	2024E	2025E	2026E
Accessory Services and Big Data				
Revenues	3.90	4.08	4.42	4.78
Gross margin	1.10	1.32	1.58	1.90
Electricity Trading				
Revenues	25.30	27.83	30.61	35.00
SmartMele				
Revenues	0.10	0.17	0.33	0.67
Total Revenues	224.90	205.98	257.86	281.44
<i>%change</i>	8.07%	-8.42%	25.19%	9.15%
Total Gross Margin	6.75	13.97	20.06	23.73
<i>%change</i>	-4.33%	107.06%	43.57%	18.30%

Source: Websim Corporate estimates

Conto economico 2024 – 2026

In termini di fatturato, dopo un semestre che ha risentito del rientro dei prezzi dell'energia, ci attendiamo che nell'esercizio **2024** eVISO registri ricavi per **€206mn** (-8,4% YoY). Il calo è, anche in questo caso, attribuibile alla dinamica dei prezzi. Le forti oscillazioni che hanno caratterizzato l'esercizio 2022 e parte dell'esercizio 2023, sono andate riducendosi e ci attendiamo che per i prossimi anni si raggiunga una stabilizzazione.

Per quanto riguarda il **biennio 2025-2026**, prevediamo una crescita dei ricavi a doppia cifra per il primo anno (**+25,2% YoY**), guidata dall'espansione dei volumi in tutte le linee di business in cui opera eVISO, che proseguirà anche nel 2026, dove ci atteniamo dalla società un **+9%** su base annua.

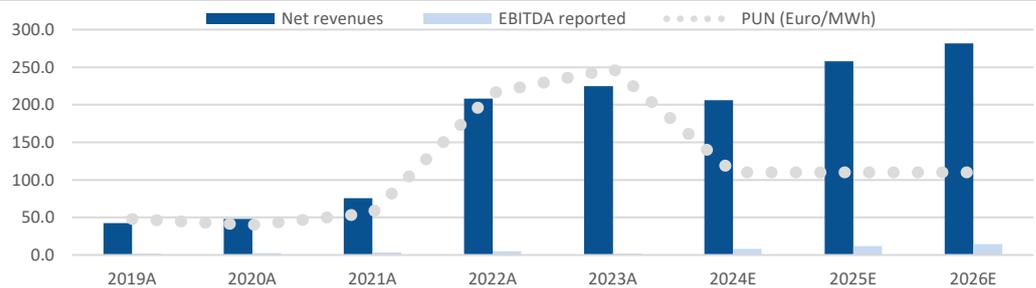
eVISO - P&L Future Forecast

(Eu mn) *Data reported at the end of June	2023 A	2024 E	2025 E	2026 E
Net revenues	224.9	206.0	257.9	281.4
<i>YoY growth</i>	8.1%	-8.4%	25.2%	9.1%
Others	0.58	0.60	0.60	0.60
Value of production	225.4	206.6	258.5	282.0
Gross Margin	6.7	14.0	20.1	23.7
<i>yoy growth</i>	-4.3%	107.1%	43.6%	18.3%
Personnel costs	(2.7)	(3.3)	(3.9)	(4.7)
Other items	(1.9)	(2.7)	(4.1)	(4.5)
EBITDA reported	2.2	8.0	12.0	14.5
<i>YoY growth</i>	-56.7%	270.4%	50.0%	20.8%
<i>EBITDA margin</i>	1.0%	3.9%	4.7%	5.2%
D&A	(2.3)	(2.8)	(2.8)	(2.9)
<i>on VoP</i>	1.0%	1.3%	1.1%	1.0%
EBIT reported	(0.1)	5.2	9.2	11.6
<i>EBIT margin</i>	-0.1%	2.5%	3.6%	4.1%
EBIT adjusted	(0.1)	5.2	9.2	11.6
<i>EBIT Adj. margin</i>	-0.1%	2.5%	3.6%	4.1%
Net Financial Charges	(0.4)	(0.3)	(0.3)	(0.3)
Associates	0.0	0.0	0.0	0.0
Pretax	(0.7)	4.9	8.9	11.3
Taxes	(0.5)	(1.1)	(2.6)	(3.3)
<i>tax rate</i>	77.7%	-23.0%	-29.0%	-29.0%
Minorities	0.0	0.0	0.0	0.0
Net income	(1.2)	3.8	6.3	8.0
<i>YoY growth</i>	12.2%	405.7%	65.6%	27.2%

Source: Websim Corporate estimates

- **EBITDA:** mostrerà una crescita costante negli anni a venire, prevediamo che raggiunga 8 milioni di euro nel 2024, 12 milioni di euro nel 2025 e 14.5 milioni di euro nel 2026. Anche per quanto riguarda la marginalità, ci aspettiamo che il trend positivo iniziato nell'esercizio 2023 possa proseguire, favorito da un'auspicabile e progressiva stabilizzazione dei prezzi dell'energia.
- **D&A – Writedowns/Provision:** ci attendiamo che le voci di ammortamenti e svalutazioni / accantonamenti rimangano relativamente stabili nel corso degli anni, senza variazioni significative.
- **EBIT:** per quanto riguarda l'EBIT è attesa una crescita progressiva, passando da 5,2 milioni di euro attesi nel 2024 a 11,6 milioni di euro attesi nel 2026. Il margine EBIT aumenterà di conseguenza fino ad arrivare a 4,1% nel 2026.
- **Utile netto:** le nostre stime per il 2024 vedono un utile netto pari a **€3.8mn (+406% YoY)**, è necessario ricordare che il risultato netto di esercizio per gli anni 2022 e 2023 è stato gravato da Contributi governativi straordinari sugli extra profitti, per i quali eVISO ha inoltrato istanza di rimborso. In assenza di elementi sul rinnovo di tali contributi per gli anni successivi ci attendiamo rispettivamente €6,3mn ed €8mn.

eVISO – Revenues, PUN and EBITDA evolution (2019-2026)



Source: Websim Corporate estimates

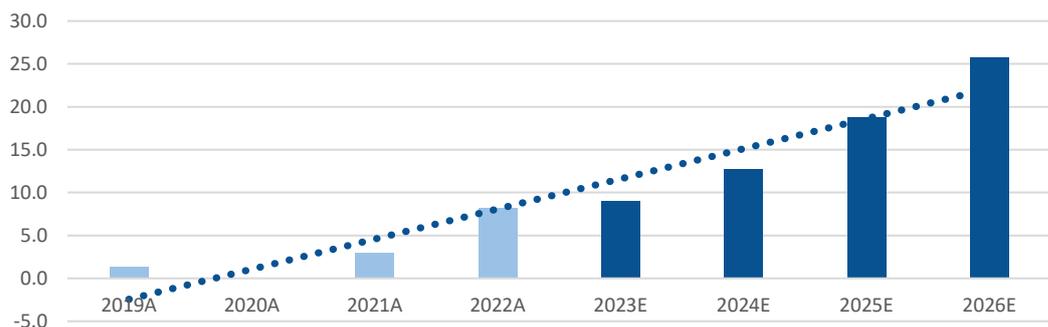
Generazione di cassa 2024 - 2026

- **Flusso di cassa operativo:** ci attendiamo una tendenza positiva e una maggiore generazione di cassa dalle operazioni di eVISO, con un flusso di cassa operativo che passa da 4,2 milioni di euro nel 2023 a 10,6 milioni di euro nel 2026.
- **Capex:** si prevede che la spesa per gli investimenti rimanga relativamente stabile ad indicare una strategia di gestione prudente e un controllo efficace dei costi.
- **Posizione finanziaria netta:** eVISO dal 2019 eVISO ha sempre chiuso i suoi bilanci con una posizione netta di cassa positiva. Attualmente la società dispone di una posizione finanziaria ottimale, con più liquidità rispetto ai debiti, questo posizionamento le fornisce un importante vantaggio competitivo, che ci attendiamo prosegua nei prossimi anni.

(Eu mn) *Data reported at the end of June	2023 A	2024 E	2025 E	2026 E
Operating CF	4.2	6.9	9.1	10.6
Capex (Tang & Intang)	(5.4)	(3.1)	(3.1)	(3.6)
Cash Flow	0.8	3.8	6.0	7.0
Net Financial Position	9.0	12.8	18.8	25.7

Source: Websim Corporate estimates

eVISO – Net financial position (2019-2026)



Source: Websim Corporate estimates

Valutazione e Conclusioni di Investimento

Iniziamo la nostra copertura su eVISO S.p.A. con una **raccomandazione di acquisto e un target price di 4,3 euro**, calcolato attraverso un **modello DCF**, che riteniamo possa cogliere al meglio il profilo di crescita di una società unica sul mercato in cui opera per dimensione, modello di business e tecnologia utilizzata.

Analisi DCF

Il risultato dei nostri calcoli è una valutazione patrimoniale equa di 4,3 euro per azione, che implica per il titolo un rialzo potenziale del 82%. Il nostro modello è basato sulle seguenti ipotesi:

- **WACC del 10%**, basato su (i) tasso risk-free del 4,5%, (ii) un equity risk premium del 5,5%, (iii) un beta unlevered di 1,0, (iv) un costo del debito del 6,5%.
- **Crescita potenziale del periodo 2027-2030 pari al 5% annuo**, che riteniamo comunque conservativo considerando la fase di liberalizzazione che sta vivendo il mercato energetico.
- **Tasso di crescita perpetua del 4%**, che riflette le opportunità di crescita in diversi mercati delle commodities, grazie alla tecnologia proprietaria di eVISO.
- Abbiamo applicato un **fattore di sconto del 20%** al target ottenuto per tenere conto dell'effetto liquidità del titolo.

eVISO - DCF model

(Eu mn) *Data reported at the end of June	2023 A	2024 E	2025 E	2026 E	2027 E	2028 E	2029 E	2030 E	TV
Sales	224.9	206.0	257.9	281.4	295.5	310.3	325.8	342.1	355.8
YoY growth	8%	-8%	25%	9%	5%	5%	5%	5%	4.0%
EBITDA Adj.	2.2	8.0	12.0	14.5	15.2	16.0	16.8	17.6	18.3
% margin	1.0%	3.9%	4.7%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%
D&A	-2.3	-2.8	-2.8	-2.9	-3.1	-3.2	-3.4	-3.5	-4.6
EBIT	-0.1	5.2	9.2	11.6	12.2	12.8	13.4	14.1	13.7
% margin	-0.1%	2.5%	3.6%	4.1%	4.1%	4.1%	4.1%	4.1%	3.9%
Taxes	-0.1	-1.2	-2.7	-3.4	-3.5	-3.7	-3.9	-4.1	-4.0
tax rate	78%	-23%	-29%	-29%	-29%	-29%	-29%	-29%	-29%
NOPAT	-0.2	4.0	6.5	8.2	8.6	9.1	9.5	10.0	9.7
D&A	2.3	2.8	2.8	2.9	3.1	3.2	3.4	3.5	4.6
Change in WC	2.4	0.4	0.0	-0.3	-0.5	-0.7	-0.7	-0.8	-0.6
Capex	-5.40	-3.14	-3.14	-3.64	-3.8	-4.0	-4.2	-4.4	-4.6
Capex/Sales	-2.4%	-1.5%	-1.2%	-1.3%	-1.3%	-1.3%	-1.3%	-1.3%	-1.3%
FCF	-0.9	4.0	6.2	7.2	7.3	7.6	8.0	8.4	9.1
TV									152.3
Discounting factor		1.00	0.91	0.83	0.75	0.68	0.62	0.56	0.56
Discounted Free cash flow		4.0	5.6	5.9	5.5	5.2	5.0	4.7	86.0

Source: Websim Corporate estimates

WACC assumptions

Free Risk	4.5%
Equity Premium	5.5%
Beta unlevered	1.0
Beta	1.0
Equity weighting	100%
Cost of Debt	6.5%
Tax rate	-29%
Debt Weighting	0.0%
D/E	0.0%
WACC	10%

Discounted Free cash flows 23-30	36.0
Terminal value	86.0
Total EV (with DCF)	121.9
Net financial position (YE23)	9.0
Treasury shares	0.1
Minorities & Adjustments	0.0
Total EQUITY	131.0
N. of shares (mn)	24.7
TARGET PRICE (Eu)	5.3
TP discounted at 20%	4.3
Potential Upside	82%
WACC	10.0%
Terminal growth	4.0%

Conclusioni di Investimento

La società ha mostrato capacità di raggiungere ottimi risultati anche in condizioni di mercato più instabili, come quelle che hanno caratterizzato gli ultimi anni, con forti oscillazioni dei prezzi dell'energia, che hanno evidenziato la reale difficoltà operativa degli attori industriali nel prevedere domanda e offerta, prezzi e volumi.

L'andamento atteso per il periodo luglio – dicembre 2023 e per i prossimi anni è di miglioramento sia a livello di nuovi utenti raggiunti da eVISO ed energia consegnata, come si evince dall'incoraggiante crescita dei volumi nel mese di ottobre; che a livello di redditività, grazie anche alla graduale stabilizzazione dei prezzi dell'energia.

La maggior visibilità sulla crescita della base clienti grazie al potenziamento della rete commerciale su tutti i canali in vista della completa liberalizzazione del mercato energetico ci rende ottimisti sulla crescita e sulle prospettive future di eVISO.

Gli incontri con il management hanno rafforzato il nostro giudizio positivo riguardo al potenziale di crescita dell'azienda, la cui forza risiede in un modello di business altamente scalabile, basato su una tecnologia proprietaria all'avanguardia, che permette alla società di cogliere opportunità in diversi mercati creando sempre nuove offerte di valore.

In conclusione, riteniamo che agli attuali prezzi eVISO rappresenti un'ottima opportunità di investimento. eVISO tratta a forte sconto rispetto ad una valutazione basata su DCF, considerando anche l'elevata visibilità sulle prospettive di crescita. Agli attuali prezzi, infatti, eVISO tratta ad un EV/EBITDA 2026 di 2.2x (al nostro target la società tratterebbe a circa 5,4x l'EBITDA 2026). **Iniziamo la copertura del titolo con la raccomandazione di acquisto e target price €4,3.**

DETAILS ON STOCKS RECOMMENDATION			
Stock NAME	EVISO		
Current Recomm:	BUY	Previous Recomm:	--
Current Target (Eu):	4.30	Previous Target (Eu):	--
Current Price (Eu):	2.27	Previous Price (Eu):	--
Date of report:	09/10/2023	Date of last report:	--

DISCLAIMER (for more details go to [DISCLAIMER](#))

IMPORTANT DISCLOSURES

The reproduction of the information, recommendations and research produced by Intermonte SIM contained herein and of any its parts is strictly prohibited. None of the contents of this document may be shared with third parties without authorisation from Intermonte.

This report is directed exclusively at market professional and other institutional investors (Institutions) and is not for distribution to person other than "Institution" ("Non-Institution"), who should not rely on this material. Moreover, any investment or service to which this report may relate will not be made available to Non-Institution.

The information and data in this report have been obtained from sources which we believe to be reliable, although the accuracy of these cannot be guaranteed by Intermonte. In the event that there be any doubt as to their reliability, this will be clearly indicated. The main purpose of the report is to offer up-to-date and accurate information in accordance with regulations in force covering "recommendations" and is not intended nor should it be construed as a solicitation to buy or sell securities.

This disclaimer is constantly updated on Intermonte's website www.intermonte.it under LEGAL INFORMATION. Valuations and recommendations can be found in the text of the most recent research and/or reports on the companies in question. For a list of all recommendations made by Intermonte on any financial instrument or issuer in the last twelve months consult the [PERFORMANCE](#) web page.

Intermonte distributes research and engages in other approved activities with respect to Major U.S. Institutional Investors ("Majors") and other Qualified Institutional Buyers ("QIBs"), in the United States, via Brasil Plural Securities LLC under SEC 15a-6 guidelines. Intermonte is not registered as a broker dealer in the United States under the Securities Exchange Act of 1934, as amended (the "Exchange Act"), and is not a member of the Securities Investor Protection Corporation ("SIPC"). Brasil Plural Securities LLC is registered as a broker-dealer under the Exchange Act and is a member of SIPC.

ANALYST CERTIFICATION

For each company mentioned in this report the respective research analyst hereby certifies that all of the views expressed in this research report accurately reflect the analyst's personal views about any or all of the subject issuer (s) or securities. The analyst (s) also certifies that no part of their compensation was, is or will be directly or indirectly related to the specific recommendation or view in this report.

The analyst (s) responsible for preparing this research report receive(s) compensation that is based upon various factors, including Intermonte's total profits, a portion of which is generated by Intermonte's corporate finance activities, although this is minimal in comparison to that generated by brokerage activities.

Intermonte's internal procedures and codes of conduct are aimed to ensure the impartiality of its financial analysts. The exchange of information between the Corporate Finance sector and the Research Department is prohibited, as is the exchange of information between the latter and the proprietary equity desk in order to prevent conflicts of interest when recommendations are made.

The analyst responsible for the report is not a) a resident of US; b) an associated person of a U.S. broker-dealer; c) supervised by a supervisory principal of a U.S. broker-dealer. This Research Report is distributed in the U.S. through Brasil Plural Securities LLC, 545 Madison Avenue, New York 10022.

GUIDE TO FUNDAMENTAL RESEARCH

The main methods used to evaluate financial instruments and set a target price for 12 months after the investment recommendation are as follows:

- Discounted cash flow (DCF) model or similar methods such as a dividend discount model (DDM)
- Comparison with market peers, using the most appropriate methods for the individual company analysed: among the main ratios used for industrial sectors are price/ earnings (P/E), EV/EBITDA, EV/EBIT, price /sales.
- Return on capital and multiples of adjusted net book value are the main methods used for banking sector stocks, while for insurance sector stocks return on allocated capital and multiples on net book value and embedded portfolio value are used
- For the utilities sector comparisons are made between expected returns and the return on the regulatory asset base (RAB)

Some of the parameters used in evaluations, such as the risk-free rate and risk premium, are the same for all companies covered, and are updated to reflect market conditions. Currently a risk-free rate of 4.0% and a risk premium of 5.5% are being used.

Frequency of research: quarterly.

Reports on all companies listed on the S&PMB40 Index, most of those on the MIDEX Index and the main small caps (regular coverage) are published at least once per quarter to comment on results and important newsflow.

A draft copy of each report may be sent to the subject company for its information (without target price and/or recommendations), but unless expressly stated in the text of the report, no changes are made before it is published.

Explanation of our ratings system:

BUY: stock expected to outperform the market by over 25% over a 12 month period;

OUTPERFORM: stock expected to outperform the market by between 10% and 25% over a 12 month period;

NEUTRAL: stock performance expected at between +10% and -10% compared to the market over a 12 month period;

UNDERPERFORM: stock expected to underperform the market by between -10% and -25% over a 12 month period;

SELL: stock expected to underperform the market by over 25% over a 12 month period.

Prices: The prices reported in the research refer to the price at the close of the previous day of trading

CURRENT INVESTMENT RESEARCH RATING DISTRIBUTIONS

Intermonte SIM is authorised by CONSOB to provide investment services and is listed at n° 246 in the register of brokerage firms.

As at 30 September 2023 Intermonte's Research Department covered 114 companies. Intermonte's distribution of stock ratings is as follows:

BUY:	24.79 %
OUTPERFORM:	52.99 %
NEUTRAL:	20.51 %
UNDERPERFORM	01.71 %
SELL:	00.00 %

The distribution of stock ratings for companies which have received corporate finance services from Intermonte in the last 12 months (48 in total) is as follows:

BUY:	38.78 %
OUTPERFORM:	51.02 %
NEUTRAL:	10.20 %
UNDERPERFORM	00.00 %
SELL:	00.00 %

CONFLICT OF INTEREST

In order to disclose its possible conflicts of interest Intermonte SIM states that:

Intermonte is acting as financial advisor to SAES Getters in relation to the partial voluntary tender offer on ordinary treasury shares.

Within the last year, Intermonte SIM managed or co-managed/is managing or is co-managing an Institutional Offering and/or managed or co-managed/is managing or is co-managing an offering with firm commitment underwriting of the securities of the following Companies: Civitanavi Systems, GPI.

Intermonte SIM has provided in the last 12 months / provides / may provide investment banking services to the following companies: Aedes, Cy4Gate, Esprinet, GPI, Greenthesis (formerly Ambientthesis), Growens, Illimity Bank, Maire Tecnimont, SAES Getters, Tinexta, Unidata and WIIT.

Intermonte SIM is acting as counterparty to WIIT Fin S.r.l. in connection with call and put options having WIIT S.p.A. shares and dividends as reference underlying.

Intermonte SIM is Specialist and/or Corporate Broker and/or Sponsor and/or Broker in charge of the share buy back activity of the following Companies: Abitare In, Aedes, Alkemy, Anima Holding, Antares Vision, Aquafil, Avio, Azimut Holding, Banca Ifis, Banca Sistema, Cellularline, Civitanavi Systems, Cyberoo, Cy4gate, DeA Capital, Datrix, EL.En, Eles, Elica, Emak, Esprinet, Expert AI, Fimit - Fondo Alpha, Fine Foods, Franchi Umberto Marmi, Gefran, Go Internet, GPI, Greenthesis (Formerly Ambientthesis), Gruppo Fos, GVS, IEG, Iervolino & Lady Bacardi Entertainment, IndelB, Intred, Luve, Matica Fintec, Notorious Pictures, Next Re SiliQ, Omer, Pharmanutra, Reevo, Relatech, Reply, Revo Insurance, Sababa Security, Saes Getters, Salcef, Sciuker Frames, Seco, Servizi Italia, Sesa, Seri Industrial, Somec, Talea, Tamburi, Tinexta, Tesmec, The Italian Sea Group, TXT, Unidata, Webuild and WIIT.

Intermonte SIM has a contractual commitment to act as liquidity provider on behalf of third parties for the following company: Banca Sistema.

Intermonte SIM performs as a market maker for the following companies: A2A, Anima, Atlantia, Autogrill, Azimut Holding, BAMI, Banca Generali, Banca Mediolanum, Brembo, Buzzi, CNHI, Enel, ENI, Exor, Fineco, FCA, FTMBI, Generali, Italgas, Iren, Intesa Sanpaolo, Leonardo, Mediobanca, Moncler, Mediaset, Pirelli&C, Prysmian, Poste, Ferrari, Saipem, Snam, STM, Tenaris, Telecom Italia, Telecom Italia sav, Terna, UBI, Unicredit, Unipol, UnipolSai.

Intermonte SIM, through Websim, which constitute the digital division of Intermonte, acts as a Financial Content Provider on the following companies: Abitare In, Alkemy, Banca Sistema, Bifire S.P.A., B&C Speakers, Cleanbnb, Comer Industries, Crowdfundme, Cy4gate, Cyberoo, Digital Bros, Digital Magics, Doxee, Ediliziacrobatica Spa, Eles, Elica, Emak, Esi, Esprinet, Eviso, Fae Technology, Fiera Milano, Finanza.Tech, First Capital, Fope, FOS, Franchi Umberto Marmi, Giglio Group, Go Internet, GPI, Iervolino & Lady Bacardi Entertainment, Intercos, Intred, Iscc Fintech, Lindbergh, Lventure Group, Maps, Masi Agricola, Matica Fintec, Neodecortech, Nhoia, Notorious Pictures, Orsero Group, Osai Automation System, Racing Force Group, Relatech, Reti, Salcef Group, Sciuker Frames, Sebino, SGCompany, Solid World Group, Spindox Digital Soul, Supplymecapital, Tamburi, Tesmec, The Italian Sea Group, Tinexta, Tps Group, Trendevice, Tribuo, Ulisse Biomed, Vantea Smart, WIIT. Intermonte SIM SpA holds net long or short positions in excess of 0.5% of the overall share capital in the following issuers:

Emittente	%	Long/Short
-----------	---	------------

© Copyright 2023 by Intermonte SIM - All rights reserved

It is a violation of national and international copyright laws to reproduce all or part of this publication by email, xerography, facsimile or any other means. The Copyright laws impose heavy liability for such infringement. The Reports of Intermonte SIM are provided to its clients only. If you are not a client of Intermonte SIM and receive emailed, faxed or copied versions of the reports from a source other than Intermonte SIM you are violating the Copyright Laws. This document is not for attribution in any publication, and you should not disseminate, distribute or copy this e-mail without the explicit written consent of Intermonte SIM.

INTERMONTE will take legal action against anybody transmitting/publishing its Research products without its express authorization.

INTERMONTE Sim strongly believes its research product on Italian equities is a value added product and deserves to be adequately paid.

Intermonte Sim sales representatives can be contacted to discuss terms and conditions to be supplied the INTERMONTE research product.

INTERMONTE SIM is MIFID compliant - for our Best Execution Policy please check our Website [MIFID](#)

Further information is available