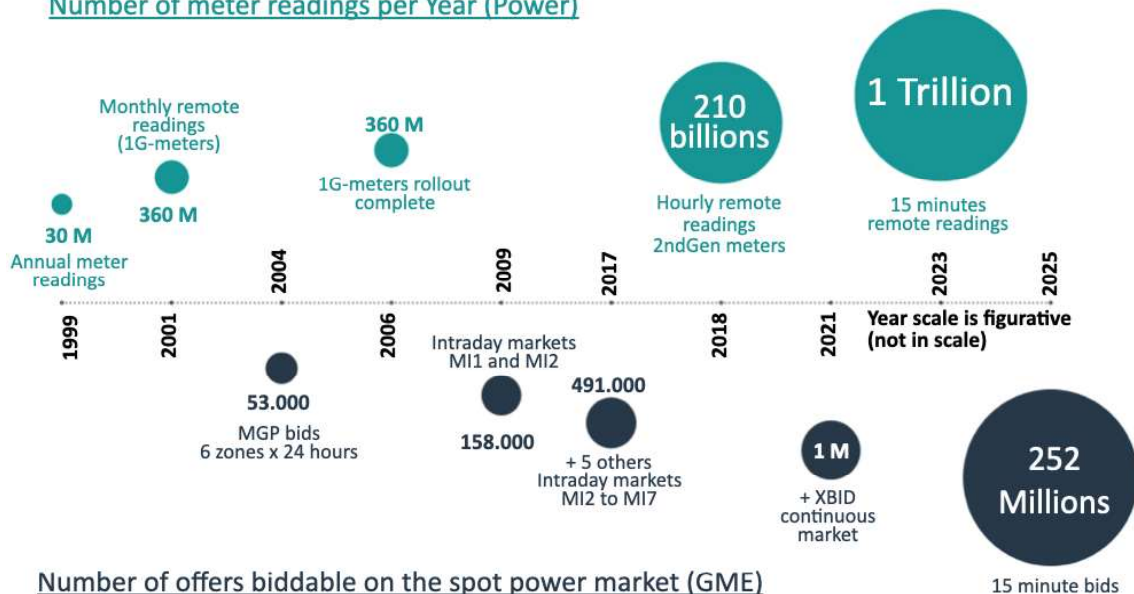


LETTERA AGLI AZIONISTI

Signori Azionisti,

In questa lettera **vogliamo concentrarci sulle tecnologie proprietarie che eVISO ha sviluppato negli ultimi dieci anni, raccogliendo la sfida e le incredibili opportunità della massiva digitalizzazione del settore energia**, evidenziata graficamente nell'immagine sottostante.

Number of meter readings per Year (Power)



Number of offers biddable on the spot power market (GME)

Evoluzione della digitalizzazione del sistema elettrico italiano a partire dal 1999. Il valore vicino alle bolle (parte superiore) indica il numero di letture annuali disponibili per le circa 30 milioni di utenze italiane. La dimensione delle bolle è proporzionale al numero di letture. Parte inferiore. Il valore vicino alle bolle indica il numero di offerte presentabili sul mercato elettrico italiano (GME) a partire dal lancio del mercato del giorno prima nel 2004. La dimensione delle bolle, proporzionale al numero di offerte presentabili a mercato, è in una scala diversa dal grafico superiore. Nel 2017 ai mercati intraday MI1-MI2 sono stati aggiunti i mercati MI3-MI4-MI5-MI6-MI7. XBID indica il mercato continuo.

Per tecnologia intendiamo il congiunto di strumenti, metodi, processi, pratiche, conoscenze dell'utilizzo quotidiano e dispositivi che permettono di raggiungere un obiettivo specifico.

Negli ultimi 15 anni la mole di dati generata dai contatori installati nei circa 30 milioni di punti di consumo di elettricità in Italia di è aumentata a livello monstre. Nel 1999, anno di liberalizzazione del mercato, le bollette erano inviate su dati stimati e su letture annuali, 30 milioni di letture all'anno. **Gli operatori erano concentrati su tre competenze tecnologiche prettamente industriali: 1) Produzione; 2) Trasmissione; 3) Distribuzione.** Mentre ancora oggi le utilities di tutto il mondo continuano prevalentemente ad essere concentrate sulle tre tecnologie storiche, il grafico precedente evidenzia l'evoluzione strutturale del processo di digitalizzazione del settore energia elettrica in Italia.

Il numero di letture disponibili, a parità di utenze, è aumentato in 20 anni di 40.000 volte, da 30 Milioni di letture all'anno nel 2001 (1 lettura all'anno) a ad oltre 1 triliardo di letture nel 2025 (1 lettura ogni 15 minuti).

A livello di scambi, il numero di **offerte presentabili a mercato è cresciuto in 20 anni di 4.500 volte, da 52.560 offerte all'anno nel 2004**, anno di lancio del mercato del giorno prima (PUN) su 6 zone geografiche, ad oltre 1 milioni di offerte potenziali all'anno nel 2021, anno di lancio del mercato continuo XBID, **ad oltre 250 milioni di offerte all'anno nel 2025 con l'introduzione delle offerte quortorarie e l'aumento di liquidità su XBID.**

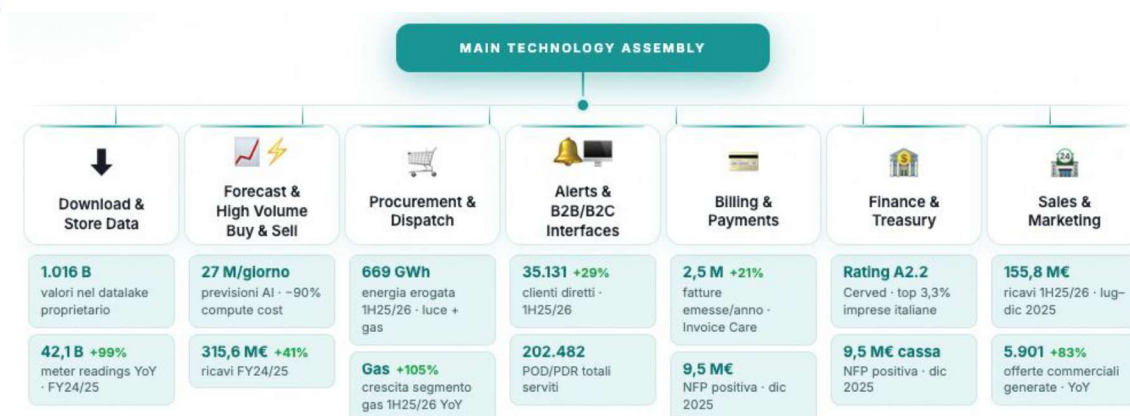
Dal grafico è altresì evidente come il cambiamento tecnologico del settore elettrico italiano sia diventata strutturalmente esponenziale a partire dal 2020, anno in cui la Vostra società è approdata alla Borsa di Milano per raccogliere le finanze necessarie allo sviluppo della piattaforma richiesta per raccogliere le sfide e le opportunità del cambiamento tecnologico del settore.

L'esempio dell'energia elettrica è applicabile al segmento Gas, considerando un ritardo temporale di 15 anni rispetto alla luce. La prima generazione di *smart meters* gas è infatti diventata operativa nel 2020, 15 anni dopo l'installazione dei primi contatori digitali per l'elettricità (2006). La stessa dinamica si applica ad altri segmenti a prima vista distanti. Guardando alle tecnologie a maggior crescita nel mondo, un esempio a prima vista distante ed invece totalmente rilevante sono i robot industriali. Fino ad un paio di anni fa i robot erano *imbullonati* al pavimento, con movimenti meccanici guidati da logiche statiche. Adesso gli androidi, i quadrupedi, gli umanoidi si “muovono” in modo autonomo, sono equipaggiati con decine di sensori ambientali (lidar, 3D camera etc ...), sono dotati di server - interni e remoti - che raccolgono dati, prevedono movimenti ed eseguono operazioni. La digitalizzazione del settore delle forme di vita intelligenti sta seguendo, forse in modo ancora più accelerato, lo stesso pattern di produzione esponenziale di dati sopra descritto.

Le tecnologie necessarie per affrontare le sfide del mercato poste dal processo di digitalizzazione sono totalmente diverse dalle competenze di produzione, trasmissione e distribuzione che caratterizzano le utilities.

La Vostra società, nata nel 2012 ed operativa dal 2013, ha navigato l'intero periodo di digitalizzazione del mercato creando le tecnologie necessarie per affrontare la sfida e le opportunità del cambiamento tecnologico che ha caratterizzato l'intero settore.

Nella descrizione che segue è rappresentato lo scheletro principale della piattaforma tecnologica proprietaria sviluppata dalla Vostra società, chiamata “*main technology assembly*”, caratterizzata da sette comparti tecnologici principali. A queste tecnologie principali e proprietarie si sommano componenti accessori chiamati sub-assembly.



4

Comparti tecnologici che eVISO ha sviluppato per operare nel mercato elettrico italiano. Ogni modulo rappresenta un comparto tecnologico indipendente con metodi, processi, strumenti, dispositivi, competenze, personale e pratiche quotidiane distinte.

I sette moduli tecnologici rappresentano comparti indipendenti con metodi, processi, strumenti, dispositivi, competenze, personale e pratiche quotidiane distinte. **Nel diagramma precedente, sotto ogni singolo modulo tecnologico, sono presentati due indicatori per dare un esempio della scala massiva della tecnologia sviluppata da eVISO.**

Al fine di rimanere sintetici consideriamo due numeri su tutti. Da un lato il numero di letture nel database eVISO, oltre 1 trilardo di valori, lo stesso ordine di grandezza del numero di tokens con cui sono stati allenati i GPT più conosciuti. Come secondo esempio prendiamo le 2.5 milioni di fatture emesse ogni anno in autonomia dalla piattaforma.

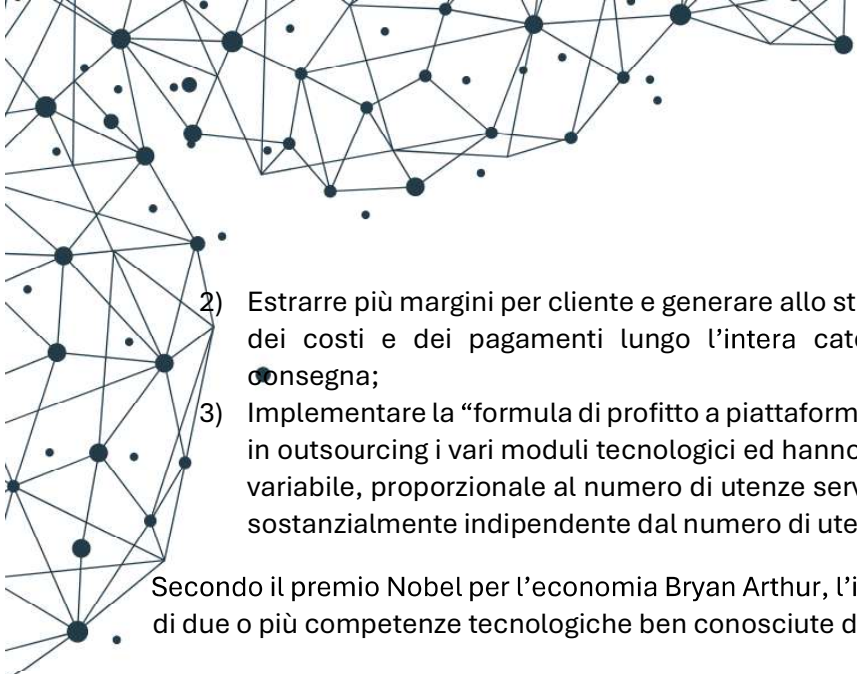
Nel settore dell'energia è possibile acquistare da terze parti le componenti di Download & Store Data anziché Forecast & Trading, anziché Billing.

La Vostra società ha deciso di sviluppare in casa tutte le tecnologie sopracitate perché siamo convinti che il vantaggio competitivo risieda nell'integrazione dell'intera piattaforma. **Siamo convinti che la sovranità sui dati, la segretezza dei metodi, la velocità dei processi e l'integrazione strutturale degli strumenti sia un vantaggio competitivo unico, scalabile e sostenibile.**

Il vantaggio competitivo è rafforzato dalla scala degli investimenti: la Vostra società ha investito nello sviluppo delle tecnologie proprietarie sopra riportate oltre euro 14 milioni, una barriera all'entrata elevata per potenziali nuovi concorrenti e senza dubbio materiale per le utilities tradizionali per le quali i grandi investimenti sono focalizzati su produzione, distribuzione e trasmissione. Quando a tali investimenti sommiamo la realizzazione dell'infrastruttura della nuova sede gli investimenti superano i 25 milioni di euro.

La proprietà di una piattaforma integrata permette di:

- 1) Essere più veloci della concorrenza nello sviluppo di nuove soluzioni e nelle reazioni strutturate alla volatilità del mercato;

- 
- 2) Estrarre più margini per cliente e generare allo stesso tempo cassa, essendo in totale controllo dei costi e dei pagamenti lungo l'intera catena di valore, dall'approvvigionamento alla consegna;
 - 3) Implementare la "formula di profitto a piattaforma". A differenza degli operatori che acquistano in outsourcing i vari moduli tecnologici ed hanno quindi una struttura di servizio clienti a costo variabile, proporzionale al numero di utenze servite, la Vostra società ha una struttura di costi sostanzialmente indipendente dal numero di utenti.

Secondo il premio Nobel per l'economia Bryan Arthur, l'innovazione non è altro che la "combinazione" di due o più competenze tecnologiche ben conosciute da parte dell'innovatore e sconosciute ad altri.

5

La Vostra società, decidendo di sviluppare in casa l'intero gruppo di tecnologie della catena di valore, dalla cattura del dato alla vendita finale, ha anche creato la capacità di poter "combinare" i moduli tecnologici generando progetti e prodotti innovativi unici.

La Vostra società, sviluppando sette moduli tecnologici interamente distinti, ha creato le basi per generare nuove tecnologie che andranno ad arricchire i moduli tecnologici esistenti, creando ulteriori opportunità in un loop positivo di creazione di valore "by design".

Tra le tecnologie innovative uniche al mondo interamente di proprietà di eVISO troviamo eVISO GIRO, la prima App di Health & Fitness che valorizza ogni Wh generato dalle attività sportive di qualsiasi atleta permettendo il cash-back in bolletta. Troviamo il progetto SMART MELE, la prima piattaforma di scambio di forward di mele, e troviamo le piattaforme CORTEX LUCE e GAS che permettono ai reseller di effettuare, in modo indipendente, milioni di operazioni all'anno.

È importante ricordare che mentre per le aziende è molto diffuso lo sviluppo di "*variazioni*" tecnologiche all'interno del perimetro di conoscenze già consolidato, per esempio aggiungere alla competenza di produzione di energia da fonti fossili anche la produzione da fonti rinnovabili, è invece **caratteristica delle big tech sviluppare competenze tecnologiche distinte tra di loro**, come la tecnologia AWS per Amazon; come YouTube, Google Play, Chrome per Google e come le infrastrutture CUDA, GeForce e Omniverse per NVIDIA.

La Vostra società, sviluppando moduli tecnologici molto distinti ha creato i componenti essenziali indispensabili per generare nuove tecnologie e innovazioni uniche basate su vantaggi competitivi solidi.

Ad integrazione dei sette moduli tecnologici descritti in precedenza, la Vostra società ha sviluppato e acquisito altri quattro moduli tecnologici che supportano ed accelerano l'intera piattaforma:

- 1- **Intelligenza Collettiva.** Lo sviluppo di moduli tecnologici sofisticati è stato possibile grazie a talenti diffusi in tutto il mondo, a metodi e sistemi di recruiting, talent management, training, valuation e compensation specifici costruiti dalla Vostra società.
 - 2- **Visualization & Metrics.** La Vostra società ha sviluppato piattaforme di visualizzazione di dati facilmente accessibili e adattabili da tutti i collaboratori al fine di rendere i processi decisionali più veloci e precisi. Le piattaforme sono basate su moduli PowerBi e accessibili sulla piattaforma proprietaria ATLAS.
- 

- 
- 3- **Automation and scale power.** La Vostra società ha deciso di portare in casa le competenze di automazione continua al fine di poter implementare 4 vettori specifici: eliminazione dei tempi di attesa; passaggio a robot delle attività ripetitive; accelerazione della capacità di generare codici grazie ad agenti AI; scalare di 100X la capacità della piattaforma.
 - 4- **Hardware & IT Networks.** Con l'acquisto della quota di maggioranza di GD System la Vostra società ha acquisito competenze nel settore della sistemistica, infrastrutture IT, cybersecurity e realizzazione di server e hardware digitali.

I quattro moduli appena descritti hanno la funzione di potenziare ed accelerare i tempi di esecuzione ed implementazione dell'intera piattaforma, sono le componenti essenziali che permettono di continuare ad innovare.

6

Signori azionisti, in questa lettera Vi abbiamo presentato la dinamica del processo di digitalizzazione del sistema elettrico italiano. **La mole di dati annuali disponibili è cresciuta 40.000 volte in 20 anni e il numero di operazioni eseguiti sui mercati è aumentata 4.500 volte.** Secondo noi questa trasformazione è il maggior cambiamento tecnologico dall'invenzione dell'elettricità.

Nel settore del gas è in corso la stessa dinamica e così nel segmento frutta, presidiato dall'iniziativa SMARTMELE. Alzando lo sguardo verso tecnologie emergenti ad altissima potenzialità di crescita, nel settore delle forme di vita digitali – che in eVISO sono definite LaiFEFORMS® (Umanoidi, quadrupedi, robot autonomi intelligenti) – è in corso nel mondo una dinamica di digitalizzazione senza precedenti. I robot, un tempo imbullonati al pavimento delle fabbriche e quindi inanimati, sono diventati androidi e quadrupedi, forme di vita digitali – LaiFEFORMS® – in movimento nell'ambiente circostante e quindi produttori di dati raccolti in modo continuo e costante dal mondo in cui si muovono. I dati sono trasformati in previsioni ad alta frequenza, esecuzione e adattamento in tempo reale del movimento nello spazio, esecuzione del lavoro. Un tipico modello di business a piattaforma: il costo di allenare robot e di costruire la piattaforma di gestione è indipendente dal numero di umanoidi, quadrupedi, androidi in piattaforma.

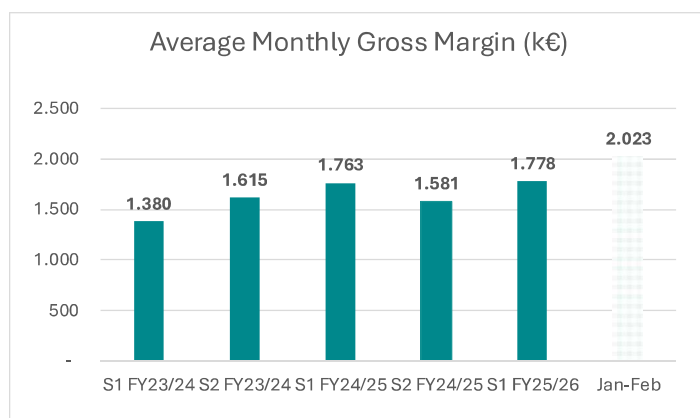
Siamo fortemente convinti che le competenze e i moduli tecnologici sviluppati dalla Vostra società, con un investimento di oltre 14 milioni di euro siano, nel loro complesso, unici sul mercato e siano componenti indispensabili per costruire una posizione materiale nei volumi luce e gas a livello nazionale e internazionale.

Siamo altresì convinti che le tecnologie proprietarie siano componenti essenziali per garantire un ruolo di primo piano nella costruzione di posizioni materiali in segmenti tecnologici emergenti come il segmento Health & Fitness, con eVISO giro, e nel segmento di somministrazione di forme di vita digitali, con l'iniziativa LaiFEFORMS®.

Ed è per questo che, adesso che la piattaforma tecnologica proprietaria è un vantaggio competitivo solido in grado di gestire la complessità di vari mercati che la Vostra società ha deciso di investire con forza nello sviluppo delle tecnologie associate all'acquisizione di volumi (sales-tech), anche tramite operazione straordinarie (M&A tech), in Italia e all'estero.

La Vostra società nel primo semestre dell'esercizio 2025/2026 ha registrato una crescita del Gross Margin (GM, primo margine) a quota 10,7 M€, in aumento rispetto a tutti i semestri precedenti.

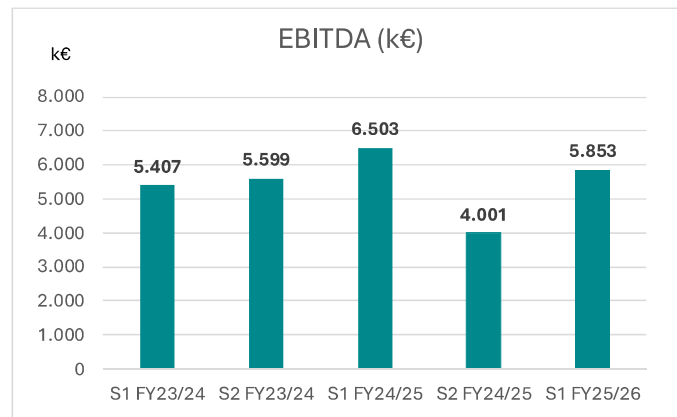
Nel grafico che segue è indicato il GM medio mensile del semestre ed il paragone con le medie mensili degli esercizi semestrali precedenti. Mentre la media mensile attuale (S1 FY25/26) è in linea con lo stesso semestre dell'esercizio precedente (S1 FY24/25), il grafico evidenzia sia la crescita del semestre attuale rispetto al semestre scorso (+12%), sia l'aumento dei primi due mesi dell'anno 2026 rispetto al semestre attuale (+14%). L'aumento del Gross Margin medio mensile registrato a partire da luglio 2025 è una chiara evidenza dell'efficacia degli investimenti intrapresi dalla Vostra società nell'espansione della rete commerciale e delle strategie di vendita verso gli operatori resellers.



Dinamica storica del Gross Margin medio mensile. Valore medio mensile a partire dal primo semestre luglio – dicembre 2023, (S1 FY23/24). Dati espressi in migliaia di euro (k€). L'istogramma a destra pari a 2.023 migliaia di euro, rappresenta la media del Gross Margin nei primi 2 mesi del 2026, gennaio e febbraio (dati stimati dal management).

L'EBITDA del semestre si è assestato a quota 5,9 M€, in aumento del 46% rispetto ai 4,0 M€ del semestre precedente (gennaio – giugno 2025) ed in leggera contrazione rispetto ai 6,5 M€ dello stesso semestre dell'anno precedente (luglio 2024-dicembre 2024). Il grafico che segue presenta la dinamica dell'evoluzione semestrale dell'EBITDA negli ultimi tre esercizi.

L'aumento di costi per le attività di promozione commerciale, in forte accelerazione del S2FY24/25 hanno portato da un lato alla contrazione dell'EBITDA nel S2 FY24/25 e dall'altro lato ad un aumento del 46% dell'EBITDA del semestre attuale su quello precedente. La dinamica positiva dell'attività commerciali, già evidente nella crescita del tasso mensile di GM evidenziata nella tabella precedente, ci rendono fiduciosi in una dinamica di crescita dell'EBITDA nel secondo semestre FY25/26.



Dinamica storica dell'evoluzione dell'EBITDA semestrale a partire dal primo semestre dell'esercizio fiscale 23/24, luglio – dicembre 2023 (S1 – FY23/24). Dati espressi in migliaia di euro (k€). L'EBITDA del primo semestre dell'anno fiscale 25/26, luglio-dicembre 2025 (S1 FY25/26) risulta essere il 46% più elevato rispetto al semestre precedente ed in contrazione del 10% rispetto al primo semestre dell'anno fiscale 24/25, luglio - dicembre 2024 (S1 FY24/25).
