

COMUNICATO STAMPA**PIANO STRATEGICO NEOSPERIENCE 2023/2025**

Milano, 9 maggio 2023 – Neosperience, PMI innovativa e player di riferimento nell'Intelligenza Artificiale, quotata su Euronext Growth Milan, comunica una sintesi del Piano Strategico 2023/2025, che è stato presentato in una videoconferenza aperta a tutti gli investitori lo scorso giovedì 4 maggio 2023.

**Principali highlights del Piano:**

- Verticalizzazione della piattaforma Neosperience Cloud in specifici settori verticali
- Maggiore contributo del cross-selling sul parco clienti (oltre 800)
- Progressivo ribilanciamento del portafoglio prodotti/servizi
- Obiettivo ricavi ed EBITDA superiori rispettivamente a € 45 milioni e € 14 milioni nel 2025
- Posizione Finanziaria Netta attiva a fine piano
- Marginalità in aumento grazie a una sempre maggiore incidenza del fatturato ricorrente (licenze ad alto margine) sui ricavi totali

**1. Neosperience oggi**

Neosperience è **un'azienda italiana che si occupa di digital customer experience e process innovation** usando **l'intelligenza artificiale per aiutare le aziende a migliorare ricavi e margini di vendita.**

Nel corso dei suoi primi 15 anni di attività, Neosperience ha raggiunto **più di 800 aziende clienti**, generando **ricavi superiori a 21 milioni di euro nel 2022**. Nel periodo tra il 2017 e il 2022, l'azienda ha registrato un **tasso di crescita composto del 32%**.

La sua piattaforma applicativa proprietaria denominata Neosperience Cloud è alimentata da **algoritmi di intelligenza artificiale**, che **permettono di ottimizzare i processi aziendali**, spaziando dalla **generazione di nuove opportunità commerciali, al marketing, alle operation.**

Uno dei punti di forza di Neosperience è la capacità di **adattare la piattaforma Neosperience Cloud alle esigenze delle diverse industrie.**

Grazie alla sua **architettura modulare e personalizzabile**, l'azienda che sceglie Neosperience è in grado di superare i limiti dell'offerta delle piattaforme software tradizionali, dotandosi di una **soluzione su misura per le proprie esigenze**, a prescindere dal settore in cui opera. Inoltre, **Neosperience offre un servizio completo, che va dalla raccolta dei dati alla loro analisi, fino alla creazione di prodotti digitali su misura per i propri clienti.**

Questo approccio end-to-end è particolarmente apprezzato dalle aziende, in quanto permette loro di avere un unico punto di riferimento per le proprie esigenze di **innovazione della customer experience e dei processi operativi.**

La traiettoria strategica di **Neosperience** è **incentrata sull'innovazione**: l'azienda **investe costantemente nella ricerca e nello sviluppo di nuove soluzioni e tecnologie, per offrire ai clienti un vantaggio competitivo in un mercato digitale in costante evoluzione.**

**Facendo leva sull'IA, Neosperience punta a consolidarsi come leader** nel mercato della customer experience e process innovation, sia in Italia sia a livello internazionale.

Per raggiungere questo obiettivo, **l'azienda ha pianificato una serie di iniziative strategiche, tra cui l'espansione geografica, la creazione di spin-off verticali di settore**, la collaborazione con partner tecnologici e di mercato e l'acquisizione di nuovi clienti.

## **2. Visione**

La nostra missione consiste nell'**abilitare un livello superiore di creazione di valore per le aziende**, nel quale le persone e le relazioni sono al centro delle priorità aziendali.

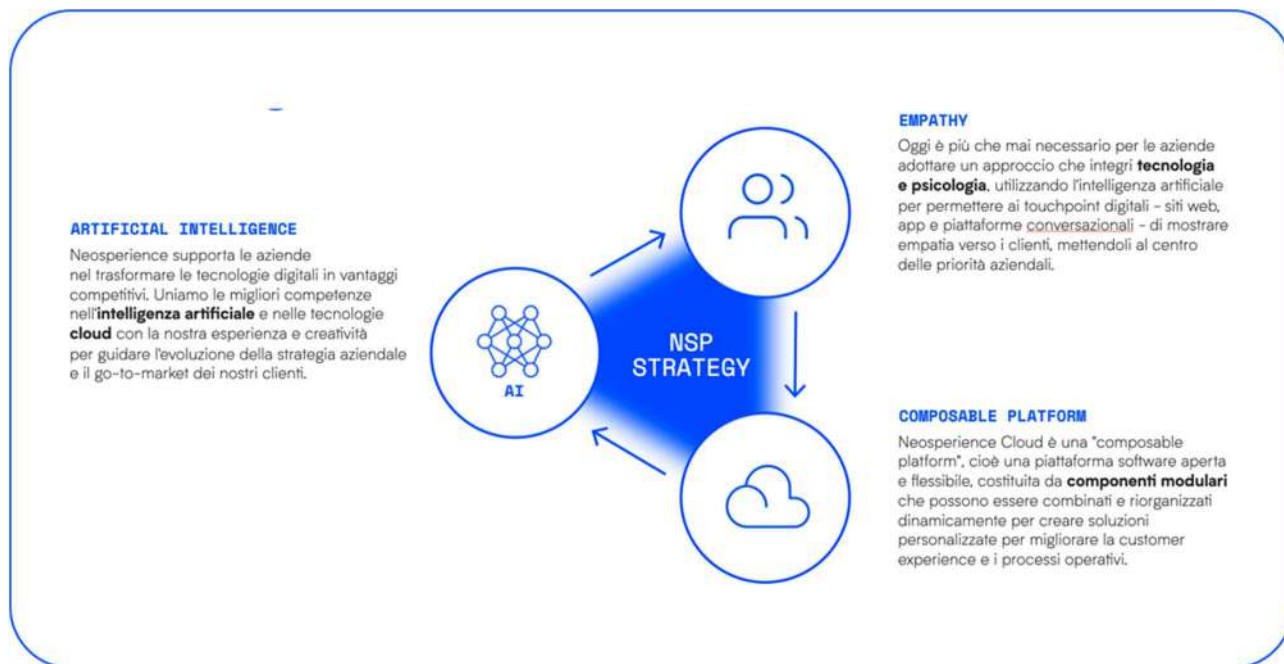
Per realizzare questo obiettivo, collaboriamo con le aziende per sviluppare strategie focalizzate sui loro clienti, basate su tre pilastri:

- 1. Creazione di esperienze digitali empatiche**
- 2. Evoluzione organizzativa**
- 3. Generazione di modelli di business innovativi e sostenibili.**

Neosperience **fornisce soluzioni tecnologiche innovative per aiutare le aziende a massimizzare il potenziale della trasformazione digitale** e far crescere il loro business. Sosteniamo l'evoluzione dei modelli di business e **stimoliamo la crescita e l'innovazione dei nostri clienti**, offrendo soluzioni d'avanguardia per **migliorare sia la customer experience sia i processi operativi.**

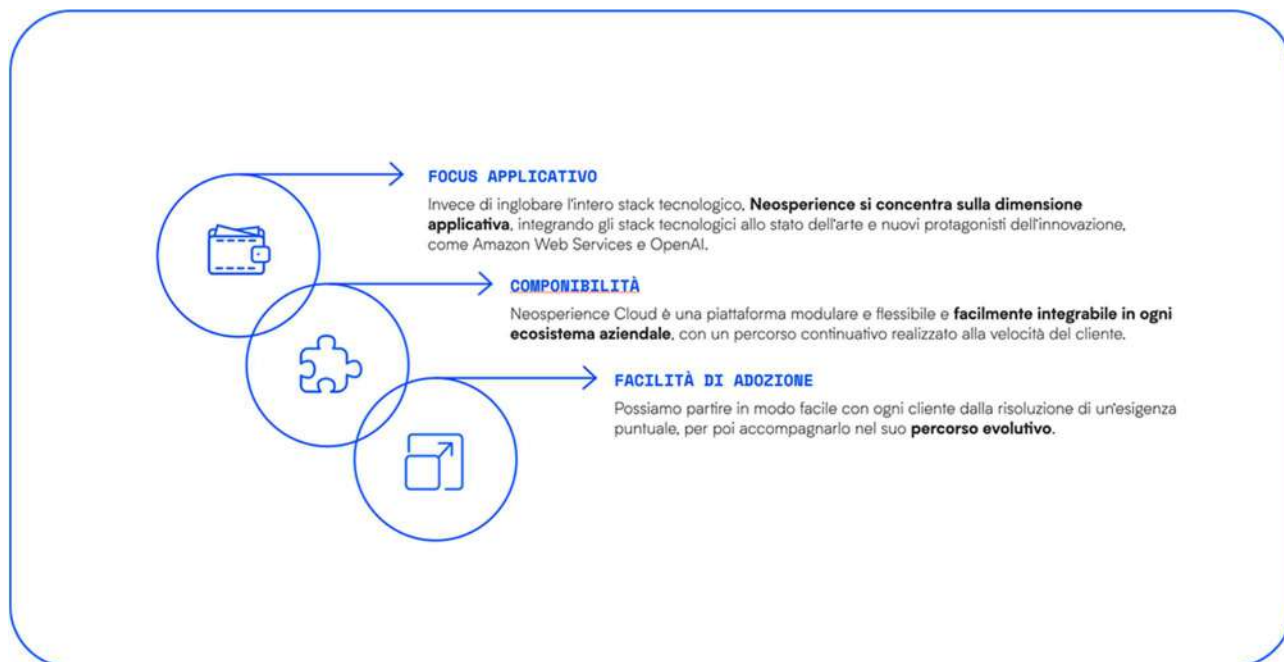
# NEOSPERIENCE<sup>®</sup>

## 3. Pillar strategici



## 4. Posizionamento

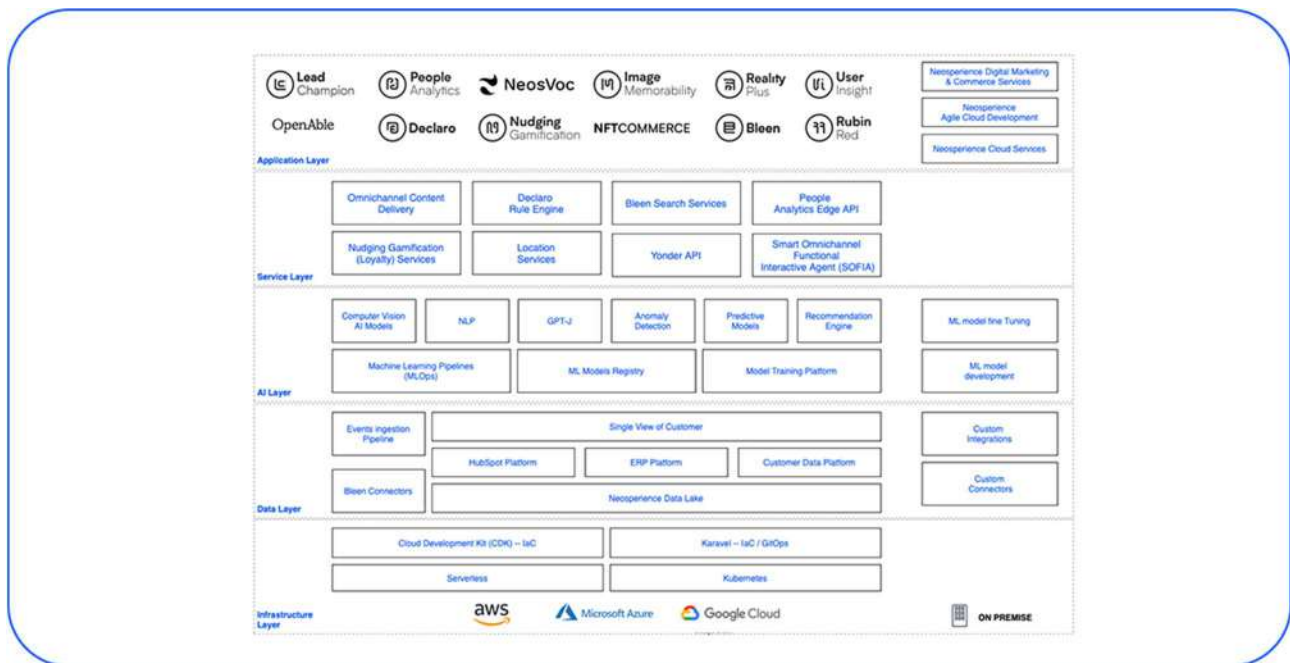
Le piattaforme che incorporano sia lo stack tecnologico, sia quello applicativo: Adobe, IBM, Microsoft, Oracle, SAP e Salesforce, sono ormai diventate dei follower nella percezione dei clienti, sempre più attenti all'evoluzione della tecnologia.



## 5. La composable platform: Neosperience Cloud

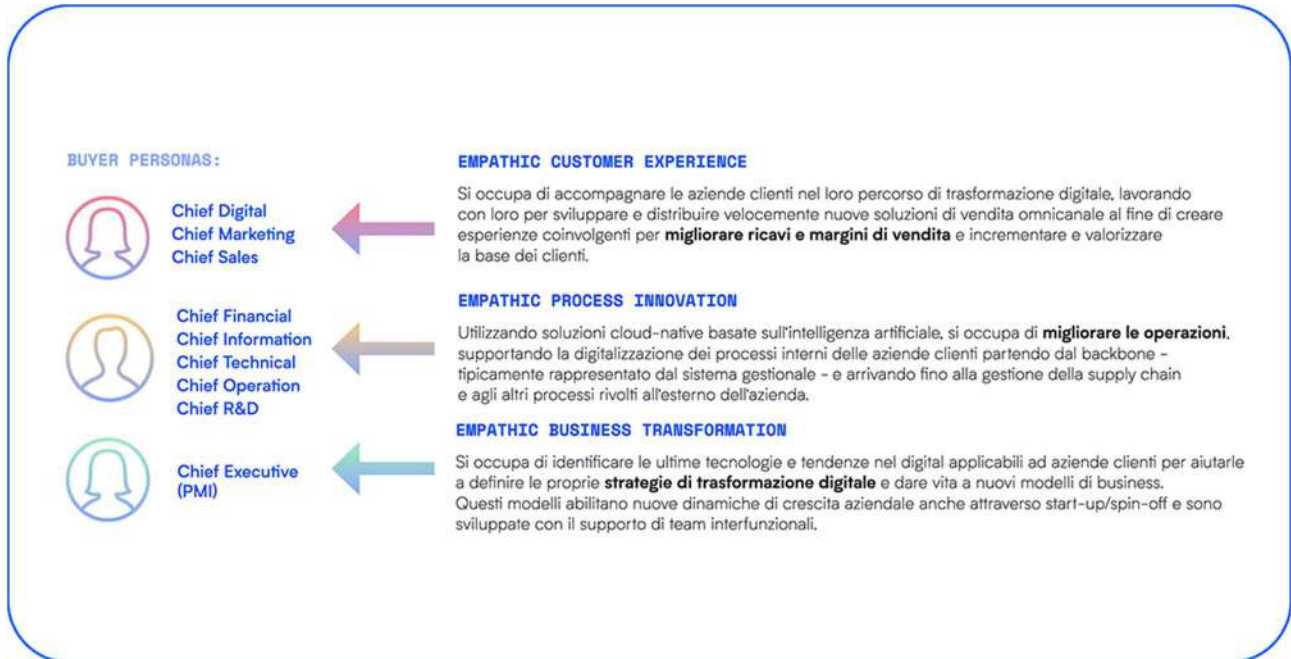
Il cuore della proposizione di Neosperience è **Neosperience Cloud**: la piattaforma applicativa che comprende **una famiglia di soluzioni e moduli componibili** con cui assemblare, personalizzare e rilasciare soluzioni applicative di classe enterprise, personalizzate, **in un ecosistema integrato e aperto**.

**Da Neosperience Cloud sono derivate tutte le iniziative tecnologiche e di business** sia avviate, sia in corso di definizione, per i diversi settori industriali: Neosperience Health Cloud, LegalTech Cloud (Elibra), Empathic Commerce Cloud, Tourism Cloud, Enterprise Cloud, Security, Safety & People Services, oltre **al potenziamento tramite AI della piattaforma CRM di riferimento HubSpot**.



## 6. L'approccio empatico al business

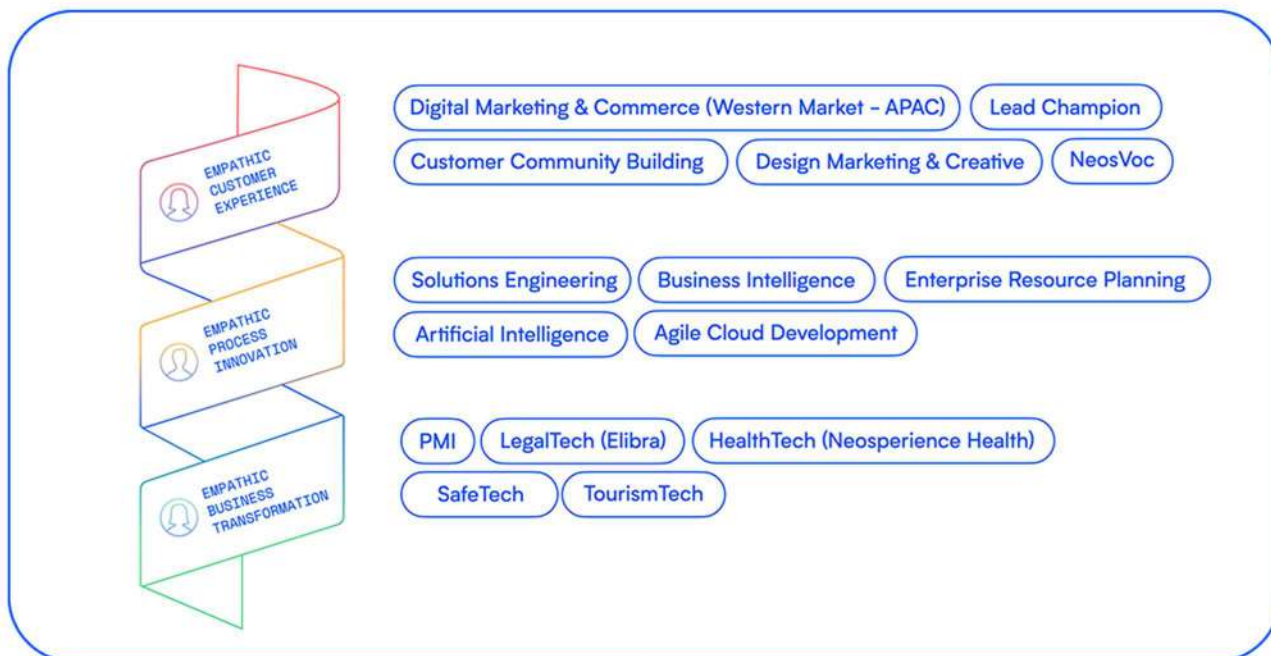
Neosperience offre **soluzioni per la trasformazione digitale rivolgendosi a tre "Buyer Personas"** (clienti archetipici), rappresentando a ciascuno i benefici derivanti dalla loro adozione con una narrazione personalizzata, che parte dai loro bisogni peculiari.



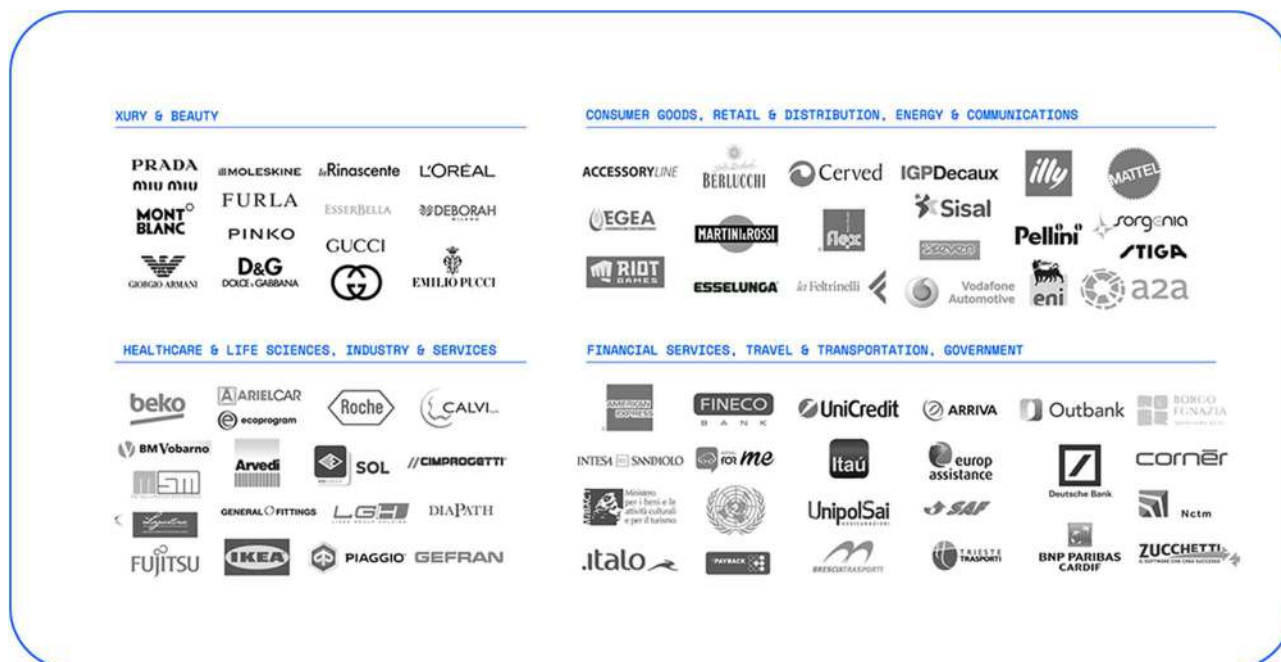
# NEOSPERIENCE

## 7. L'offerta

Neosperience ha individuato 15 differenti linee di business, che rispondono a distinti bisogni/esigenze dei clienti ai quali offre specifiche soluzioni modulari con agili modalità di personalizzazione.

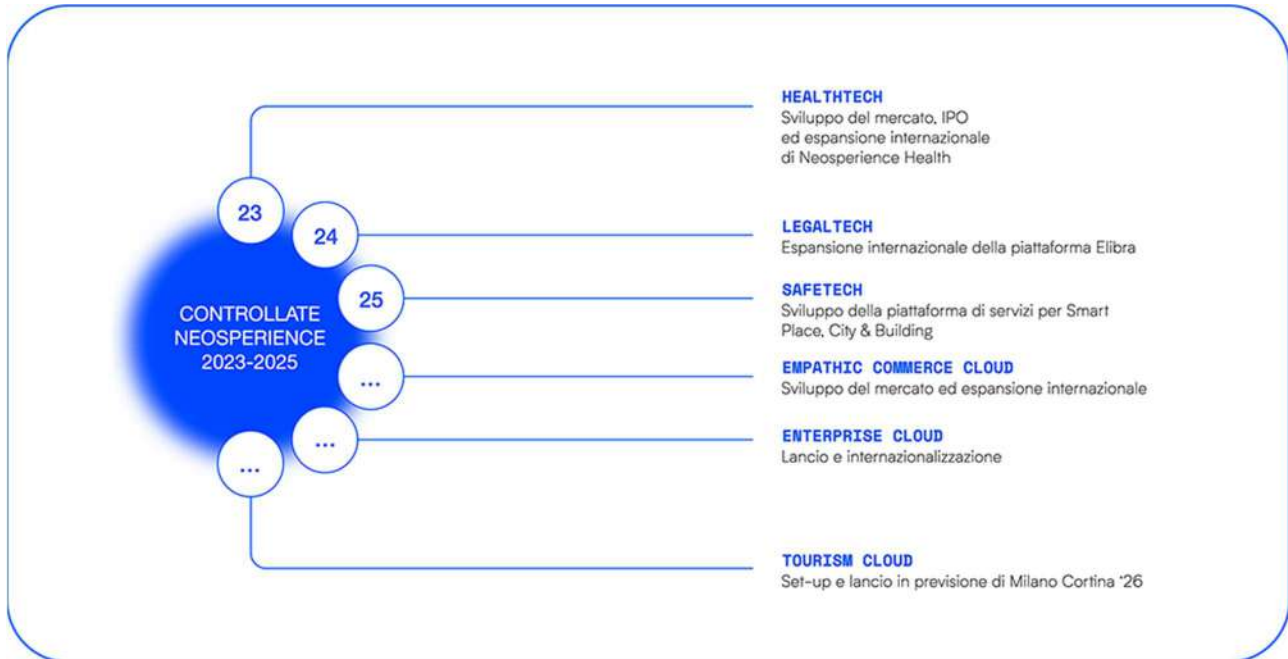


## 8. I clienti



## 9. Iniziative strategiche

Oltre allo sviluppo organico, supportato da un rafforzamento dell'attività di cross-selling sui clienti esistenti, Neosperience ha avviato una serie di iniziative verticali, basate sulla piattaforma Neosperience Cloud, per accelerare il processo di creazione di valore.



## 10. Risultati 2022 e Business Outlook 2023-2025

L'anno 2022 ha visto risultati con un'ottima crescita, tutta interna, contrariamente a quello che era successo negli scorsi anni nei quali circa il 50% della crescita era frutto del risultato di acquisizioni.

Gli investimenti 2022 si sono concentrati nello sviluppo delle piattaforme, in particolare, Salute, Legaltech e Safetech così da accelerare l'azione di penetrazione nel mercato. Questi investimenti sono stati dell'ordine di 7 ml EUR rispetto ai 4 ml degli scorsi anni.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	var 22/21	CAGR 22/17
TOTAL REVENUES	7.854	11.772	17.508	19.552	20.709	25.238	21,9%	26,3%
Net Sales	5.229	8.558	13.949	16.367	18.153	21.019	15,8%	32,1%
EBITDA	1.543	3.366	3.572	4.830	5.945	6.429	8,1%	33,0%
	29,5%	39,3%	25,6%	29,5%	32,7%	30,6%		
EBIT	471	529	1.120	813	1.480	1.504	1,6%	26,1%
	9,0%	6,2%	8,0%	5,0%	8,2%	7,2%		
Net profit	652	421	950	409	779	1.123	44,2%	11,5%
	12,5%	4,9%	6,8%	2,5%	4,3%	5,3%		
Group Net Profit		350	928	260	597	882	47,7%	
			6,6%	1,6%	3,3%	4,2%		
Net Financial Debt	2.260	3.465	1.212	5.387	6.979	11.602	66,2%	38,7%
Net Equity	3.976	4.513	14.505	16.738	23.275	32.480	39,5%	52,2%
Net Invested Capital	6.300	7.978	15.717	22.125	30.254	44.082	45,7%	47,6%

	2018	2019	2020	2021	2022	CAGR 2018/22
Net Working Capital	2.390	3.548	3.748	5.934	6.948	25,5%
Net Intangible Assets	4.951	11.391	17.423	20.394	34.291	42,5%
Other Fixed Assets	1.225	1.623	1.559	1.314	3.241	1,8%
Other Assets & Liabilities	(588)	(845)	(605)	2.612	(398)	
Net Invested Capital (NIC)	7.978	15.717	22.125	30.254	44.082	39,5%
Group Net Equity	4.441	14.244	16.041	22.758	28.407	50,5%
Third Parties Equity	72	261	697	517	4.073	63,7%
Net Financial Position	3.465	1.212	5.387	6.979	11.602	19,1%
Sources of Funds	7.978	15.717	22.125	30.254	44.082	39,5%
Debt to Equity ratio	77%	8%	32%	30%	36%	
EBITDA/NIC (ROCE)	42%	23%	22%	20%	15%	



*Ipotesi alla base del piano 2023-25*

**Il piano è stato redatto a struttura costante**, senza pertanto prevedere immissioni di capitale e acquisizioni significative.

Le linee di business da cui ci aspettiamo il maggior contributo alla crescita di Neosperience nel periodo di piano sono:

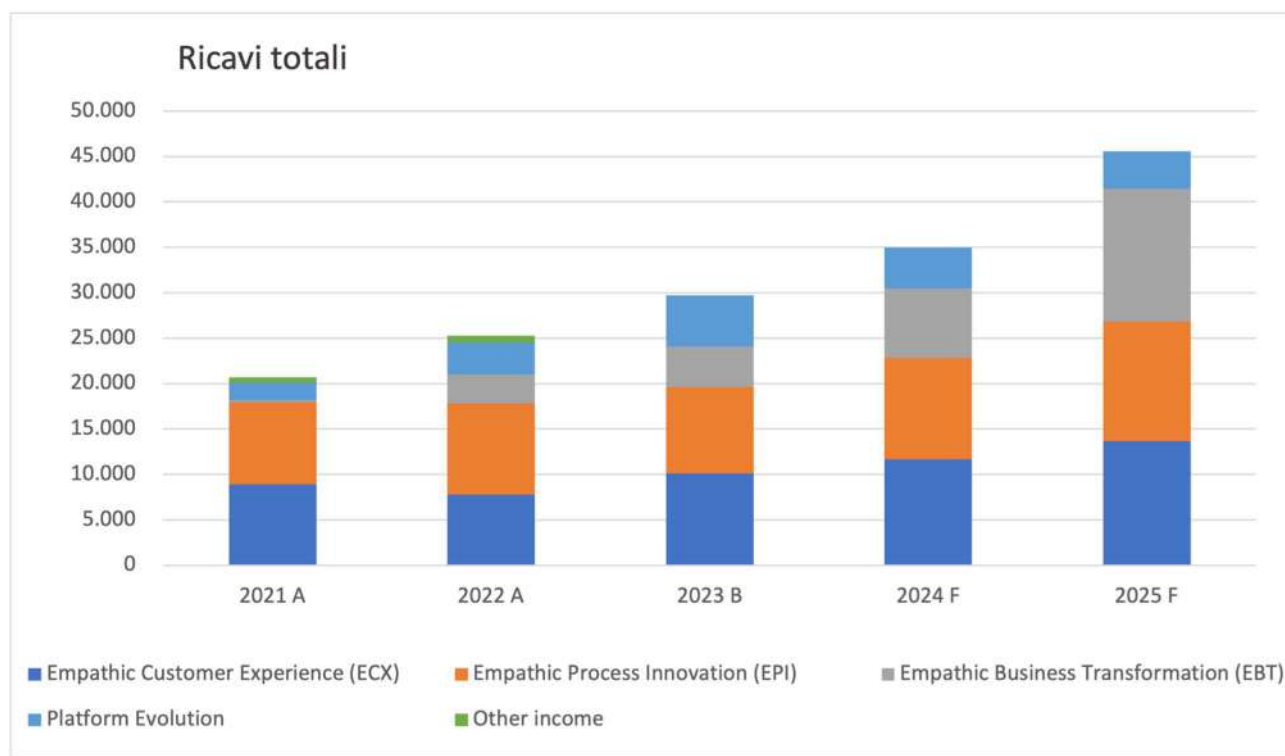
- Customer Community Building (CRM)
- Digital Marketing & Commerce
- Solutions Engineering (Process Innovation)
- Progetti speciali AI
- HealthTech, LegalTech, SafeTech

Gli investimenti previsti nel piano, oltre a quelli necessari per la naturale evoluzione della piattaforma Neosperience Cloud, saranno prevalentemente indirizzati ad ulteriori verticalizzazioni della piattaforma stessa in aggiunta alle già sopra descritte Iniziative strategiche.

# NEOSPERIENCE

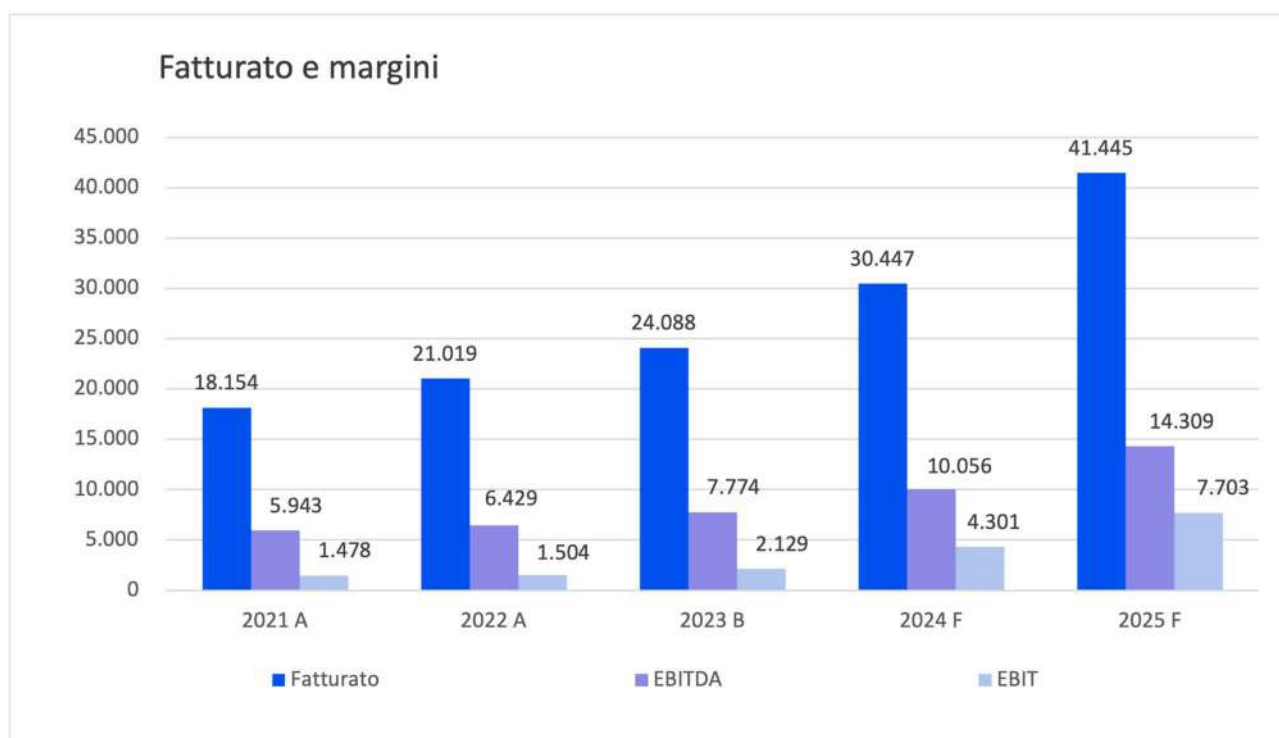
## Obiettivi finanziari di piano (a struttura costante)

	2021	2022	2023	2024	2025	CAGR 22-25
<b>Empathic Customer Experience (ECX)</b>	8.933	7.764	10.120	11.670	13.691	20,8%
<b>Empathic Process Innovation (EPI)</b>	9.011	10.072	9.510	11.178	13.146	9,3%
<b>Empathic Business Transformation (EBT)</b>	210	3.183	4.458	7.599	14.609	66,2%
Platform Evolution	1.903	3.525	5.626	4.552	4.152	5,6%
Other income	653	694	0	0	0	
<b>TOTALE RICAVI</b>	<b>20.710</b>	<b>25.238</b>	<b>29.714</b>	<b>34.999</b>	<b>45.597</b>	<b>21,8%</b>
Fatturato	<b>18.154</b>	<b>21.019</b>	<b>24.088</b>	<b>30.447</b>	<b>41.445</b>	<b>25,4%</b>
y/y Growth		<b>15,8%</b>	<b>14,6%</b>	<b>26,4%</b>	<b>36,1%</b>	
EBITDA	5.943	6.429	7.774	10.056	14.309	30,6%
EBITDA/Sales		30,6%	32,3%	33,0%	34,5%	
y/y Growth		<b>8,2%</b>	<b>20,9%</b>	<b>29,4%</b>	<b>42,3%</b>	<b>72,9%</b>
EBIT	1.478	1.504	2.129	4.301	7.703	72,4%
EBIT/Sales		7,2%	8,8%	14,1%	18,6%	
Net Financial Debt	<b>6.979</b>	<b>11.602</b>	<b>11.204</b>	<b>4.848</b>	<b>-2.825</b>	
Patrimonio netto	<b>23.275</b>	<b>32.480</b>	<b>33.584</b>	<b>35.495</b>	<b>38.683</b>	
Capitale Investito Netto	<b>30.254</b>	<b>44.082</b>	<b>44.789</b>	<b>40.343</b>	<b>35.858</b>	
Circolante Netto	6.976	7.992	8.645	6.928	6.819	
Invest. Immateriali (incluso GW)	21.271	34.291	34.392	33.668	31.714	



Nel corso del periodo di piano, si completa **un percorso di bilanciamento del portafoglio prodotti** con tre grandi aree di attività che pesano ciascuna circa 1/3 del fatturato consolidato; rispetto ad alcuni anni fa quando era di gran lunga prevalente l'area DCX, crescono di importanza l'area Process Innovation e via via l'area Business Transformations & Verticals.

L'obiettivo per i ricavi al 2025 è di superare € 45 milioni con un EBITDA di € 14,3 milioni. Tale incremento di redditività verrà raggiunto soprattutto grazie ad un miglioramento della marginalità per effetto della crescente incidenza del fatturato ricorrente (licenze ad alto margine) oltre a efficientamenti nella struttura dei costi ed economie di scala.



La presentazione integrale (in italiano e in inglese) è stata messa a disposizione del pubblico su Borsa Italiana S.p.A. e sul sito [www.neosperience.com/Sezione Investor relations](http://www.neosperience.com/Sezione%20Investor%20relations).

\*\*\*

***Neosperience** è una PMI innovativa quotata all'Euronext Growth Milan che opera come **software vendor**. Recentemente indicata da Gartner come unica realtà italiana tra le sei società produttrici di software più innovative al mondo, insieme ad Adobe, Salesforce e SAS, Neosperience è stata fondata a Brescia nel 2006 da Dario Melpignano e Luigi Linotto, rispettivamente Presidente e Vice Presidente Esecutivo. La società è attiva nel settore **dell'Intelligenza Artificiale** con **Neosperience Cloud**: piattaforma software proprietaria alla base di Solution digitali avanzate che permettono alle aziende di offrire ai propri clienti **un'esperienza digitale empatica**, con cui attrarre nuovi clienti, aumentare il valore dei clienti esistenti, migliorare ricavi e margini e*

# NEOSPERIENCE<sup>®</sup>

*ottimizzare i processi aziendali. Tra le aziende clienti di Neosperience figurano società di riferimento nei settori moda, retail, healthcare, manufacturing e servizi finanziari.*

[www.neosperience.com](http://www.neosperience.com)

Per ulteriori informazioni:

**INVESTOR RELATIONS**

**Neosperience S.p.A.**

Lorenzo Scaravelli

| [ir@neosperience.com](mailto:ir@neosperience.com) |

+39 335 7447604

**IR Top Consulting**

| [ir@irtop.com](mailto:ir@irtop.com) | +39 02 4547 3883/4 |

**SPECIALIST**

**MiT Sim S.p.A.**

Gianni Eusebio | [gianni.eusebio@mitsim.it](mailto:gianni.eusebio@mitsim.it) | +39

02 305 61 276

Andrea Scarsi | [andrea.scarsi@mitsim.it](mailto:andrea.scarsi@mitsim.it) | +39 02

305 61 276

**EURONEXT GROWTH ADVISOR**

**CFO SIM S.p.A.**

| [ecm@cfosim.com](mailto:ecm@cfosim.com) | +39 02 303431