

Comunicato stampa

**ADVENTURE S.P.A. PERFEZIONA IL SIGNING PER L'ACQUISIZIONE
DEL 70% DELLE QUOTE DI EASY CONTACT S.R.L.
CONTROVALORE DELL'OPERAZIONE PARI A 4,5 MILIONI DI EURO.**

- **CONTROVALORE DELL'OPERAZIONE 4.500.000 EURO, CON PAGAMENTO MISTO PER CASSA E AZIONI**
- **ADVENTURE RAFFORZA E AUMENTA LA PRESENZA NEL SETTORE COMPARAZIONE GAS, LUCE, TLC**
- **CLOSING PREVISTO ENTRO LA PRIMA META' DEL 2026**

Torino (TO), 18 Dicembre 2025

Adventure S.p.A., PMI innovativa fiscalmente ammissibile, società *digital*, proprietaria del portale ameconviene.it e attiva nel settore della **comparazione di tariffe per gas e luce, telefonia, assicurazioni, finance quotata su Euronext Growth Milan** ("Adventure", la "Società") comunica di aver sottoscritto in data odierna l'accordo vincolante per l'acquisizione del 70% delle quote di **Easy Contact S.r.l.**, società con sede a Cagliari, proprietaria del comparatore di utilities [Cambiafacile.it](https://cambiafacile.it), operante nel settore del **customer management** e della **gestione dei processi di vendita**, con particolare specializzazione nelle attività di **contact center, teleselling e digital customer acquisition**.

L'operazione si inserisce nella strategia di crescita industriale di Adventure S.p.A. ed è finalizzata al rafforzamento del presidio lungo l'intera filiera della **customer acquisition**, attraverso l'integrazione di competenze operative, know-how tecnologico, marketing strategico, AI business integration e modelli commerciali strutturati e scalabili.

Attraverso l'acquisizione di Easy Contact S.r.l., Adventure S.p.A. integra competenze specializzate nei seguenti ambiti:

- gestione di contact center e attività di teleselling;
- digital marketing per l'acquisizione e la qualificazione delle lead
- integrazione di soluzioni di intelligenza artificiale a supporto dei processi di vendita, customer engagement e ottimizzazione delle performance commerciali.

1

Fondata a Cagliari dai co-founder Alessandro Ladu e Francesco Gabrielli, **Easy Contact** ha sviluppato negli ultimi anni un modello di business orientato alla gestione integrata del customer journey, dalla generazione delle lead fino alla conversione e fidelizzazione, con un forte focus su metriche di performance e qualità del dato.

Ladu, imprenditore sardo con esperienza multidisciplinare nel business development e nella creazione di modelli di servizio end-to-end, ha guidato la crescita dell'azienda puntando su tecnologia e operatività strutturata. In passato ha dichiarato l'importanza dell'innovazione come leva per migliorare l'esperienza cliente e semplificare i flussi operativi, investendo anche in tecnologie e dashboard a supporto della gestione delle pratiche.

Gabrielli, co-fondatore e responsabile delle strategie di marketing e digital acquisition in Easy Contact, ha contribuito a sviluppare processi di lead generation basati su performance e tecnologie di tracking avanzate, consolidando collaborazioni con operatori nazionali nei settori energia e telecomunicazioni. La combinazione di competenze di marketing digitale e di gestione operativa, acquisite dopo lunga esperienza nel mondo dei contact center e in particolare nei comparatori, ha permesso alla società di costruire una struttura in grado di gestire mandati complessi con un approccio scalabile.

Alla data dell'operazione, Easy Contact gestisce **10 mandati nel settore energia e 2 nel settore telefonia**, collaborando con primari operatori nazionali. Il portafoglio mandati rappresenta un asset strategico in grado di garantire continuità operativa e diversificazione delle fonti di ricavo.

Al 31 dicembre 2024 Easy Contact evidenziava un fatturato di **Euro 6.792k**, un EBITDA di Euro **231k** e cassa netta (PFN) pari a Euro **181k**.

La società si distingue inoltre per un approccio orientato all'adozione di soluzioni di intelligenza artificiale applicate alla gestione delle lead e alla customer experience, elemento che ha rappresentato un driver competitivo nei progetti più recenti.

Ancora in coerenza con le dichiarazioni in sede di IPO, **Adventure**, a fianco dell'approccio Digital, punta a velocizzare il posizionamento sulla rete fisica di prossimità, che si va ad aggiungere al progetto di espansione di punti di presenza sul territorio che **Adventure** sta già portando avanti autonomamente. La convergenza on-line / offline consente l'ottimizzazione dei canali di marketing che saranno quindi integrati nella nuova realtà congiunta.

Non da ultimo, **Easy Contact** sarà pienamente integrata all'interno di **Adventure**, ma con totale autonomia da parte degli attuali 2 soci che guideranno la transizione e continueranno a rivestire i ruoli manageriali anche post integrazione.

TERMINI DELL'OPERAZIONE

La società venditrice è Arcadia Holding Srl, detenuta pariteticamente al 50% ciascuno dai due soci Alessandro Ladu e Francesco Gabrielli.

Il prezzo pattuito per l'acquisto del 70% delle quote di Easy Contact è pari a Euro **4.500.000**, di cui:

- Euro **1.800.000** da pagarsi per cassa al closing; l'importo sarà finanziato mediante disponibilità liquide già disponibili.
- Euro **1.200.000** da pagarsi tramite azioni Adventure di nuova emissione con un meccanismo di fissazione del prezzo che verrà definito in prossimità del closing secondo prassi e meccanismi tipici utilizzati in simili operazioni. Le azioni di nuova emissione saranno oggetto di lock-up a 36 mesi. L'aumento di capitale per emettere le azioni da assegnare al venditore verrà deliberato al closing dell'operazione, in esercizio della delega conferita al CdA, in data 22 luglio 2024, ai sensi dell'art. 2443 del Codice Civile, in occasione della quotazione in Borsa
- Fino a ulteriori massimi **1.500.000** euro come aggiustamento prezzo in funzione di risultati economici obiettivo che Easy Contact deve raggiungere sulla chiusura di bilancio 2026 e 2027.

I venditori hanno rilasciato ad **Adventure**, in via solidale tra loro, le usuali dichiarazioni e garanzie tipiche di operazioni di compravendita così come si sono resi disponibili ad aderire a patti di non concorrenza.

Adventure comunica che sono tuttora in corso le due diligence di business, finanziaria, fiscale e legale relativamente a **Easy Contact** e che il closing dell'operazione dovrebbe avvenire entro la prima metà del 2026.

Adventure è stata assistita da L2 Value con un team guidato dall'avv. Leopoldo Giannini per i profili contrattuali e dallo studio legale Maviglia & Partners per i profili di compliance societaria.

I venditori sono stati assistiti dall'avv. Claudio Mannoni.

In relazione all'operazione, l'Amministratrice Delegata di Adventure S.p.A., Silvana Cozza, ha dichiarato:

“L’acquisizione del 70% di Easy Contact rappresenta un passaggio strategico nel nostro percorso di crescita industriale annunciato nel giorno dell’IPO. L’operazione consente ad Adventure di integrare competenze qualificate nel settore energia e soprattutto nel digital marketing per l’acquisizione di lead e nello sviluppo di soluzioni tecnologiche evolute, rafforzando il controllo dei processi lungo tutta la catena del valore. Questa acquisizione accelera il posizionamento di Adventure verso una leadership di mercato sempre più solida, con un significativo upgrade della qualità delle lead e dell’efficienza operativa complessiva. L’operazione risulta strategica per il rafforzamento della leadership di mercato e la creazione di valore tramite integrazione di know-how tecnologico, marketing strategico e processi di intelligenza artificiale”.

3

Commentando l'operazione, Alessandro Ladu, Co-Founder & Ceo di Easy Contact S.r.l. , ha dichiarato: *“L'unione con Adventure S.p.A. consentirà di accelerare il percorso di crescita della società, facendo leva sulle competenze nei contact center, sull'organizzazione dei processi commerciali e sull'evoluzione tecnologica, in particolare nell'ambito delle soluzioni di intelligenza artificiale”.*

Francesco Gabrielli, Co-Founder di Easy Contact S.r.l, ha aggiunto:

“L'ingresso di Easy Contact in un gruppo strutturato rappresenta un'importante opportunità di sviluppo industriale. Negli anni abbiamo costruito un modello operativo focalizzato sulla gestione delle lead, sull'integrazione tra tecnologia e processi commerciali e sulla performance. L'operazione ci consentirà di valorizzare ulteriormente il percorso intrapreso”.

PROFILO DI ADVENTURE S.P.A.

Adventure S.p.A. è una PMI innovativa fiscalmente ammissibile, **digital company**, leader nel settore delle tecnologie e delle soluzioni digitali. Nata a Torino nel 2017 dall'esperienza di professionisti del marketing digitale, è proprietaria di ameconviene.it, **comparatore di tariffe per gas e luce, telefonia, assicurazioni, Finance.**

Adventure S.p.A. si posiziona come un punto di riferimento innovativo nel panorama dei comparatori online e si distingue per un approccio unico nella raccolta di contatti qualificati e nell'analisi approfondita dei bisogni dei consumatori italiani.

Avvalendosi di un team di esperti nel campo del marketing digitale, offre una piattaforma user-friendly che consente di confrontare facilmente le migliori offerte disponibili sul mercato garantendo trasparenza, imparzialità e rispetto per la sicurezza dei dati personali. L'azienda adotta nei propri sistemi avanzate soluzioni di intelligenza artificiale che arricchiscono e perfezionano ulteriormente l'esperienza dell'utente.

Con un approccio orientato all'innovazione e alla soddisfazione del cliente, **Adventure S.p.A.**, con il suo **portale di comparazione** ameconviene.it, si impegna a trasformare il modo in cui i consumatori gestiscono i propri servizi essenziali, offrendo trasparenza e convenienza in un mercato in continua evoluzione.

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito Società: www.adventurespa.it nella sezione Investor Relations.

Si rende noto che per la diffusione delle informazioni regolamentate la Società si avvale del circuito e-market SDIR.

Contatti

Adventure S.p.A.

Via Carlo Alberto 18/C - 10123 Torino

www.adventurespa.it

Euronext Growth Advisor

EnVent Italia SIM S.p.A.

Via degli Omenoni,2 – 20121 Milano

www.ameconviene.it

Mail: ega@envent.it

Tel +39 02 2217 5979

Investor Relations Team

Ing. Massimo Grosso

Mob. +39 327 9031218

ir@adventurespa.it

Press Office

Luca Pasquaretta

Mob. +39 335 6714580

luca.pasquaretta@adventurespa.it

.....