

NEOSPERIENCE

COMUNICATO STAMPA

Neosperience presenta il Piano Strategico 2024-2028: AI ed Empatia Digitale per guidare la crescita

Milano, 25 luglio 2024 – **Neosperience**, PMI innovativa e player di riferimento nell'Intelligenza Artificiale, quotata su Euronext Growth Milan, comunica una sintesi del Piano Strategico 2024/28 presentato in data odierna in videoconferenza a una platea di investitori.

Neosperience S.p.A., leader nell'Intelligenza Artificiale applicata alla trasformazione digitale delle imprese, ha presentato oggi il suo ambizioso Piano Strategico per il quinquennio 2024-2028. Il piano delinea una traiettoria di forte crescita, con l'obiettivo di consolidare la posizione di Neosperience come partner strategico di riferimento per l'innovazione digitale in Europa e oltre.

Principali highlights:

- Focus su tre aree strategiche: Customer Engagement & Growth, Process Optimization & Automation, Digital Transformation Consulting
- Verticalizzazione della suite applicativa Neosperience Cloud in specifici settori verticali
- Progressivo ribilanciamento del portafoglio prodotti/servizi
- Espansione internazionale e sviluppo dell'ecosistema di partner
- Fatturato previsto in crescita da 21,2 milioni di euro nel 2023 a 53,4 milioni di euro nel 2028, con un CAGR del 20,4%
- EBITDA atteso in aumento da 5,1 milioni di euro nel 2023 a 18,7 milioni di euro nel 2028, con marginalità in espansione dal 24% al 34,9%, grazie a una crescente incidenza del fatturato ricorrente (licenze ad alta marginalità) sui ricavi totali
- Posizione Finanziaria Netta attiva a fine piano

Pilastri strategici:

1. **Intelligenza Artificiale:** Combinazione di **sistemi esperti, machine learning e modelli linguistici avanzati** per soluzioni AI all'avanguardia
2. **Empatia Digitale:** Focus su esperienze personalizzate che creano connessioni autentiche tra brand e clienti
3. **Composable Enterprise:** Approccio modulare per abilitare agilità e innovazione nei modelli di business

"Il nostro Piano Strategico 2024-2028 rappresenta una visione ambiziosa per il futuro di Neosperience e dei nostri clienti," ha dichiarato Dario Melpignano, Presidente di Neosperience. "Puntiamo a ridefinire il modo in cui le aziende interagiscono con i loro clienti e ottimizzano i loro processi attraverso l'Intelligenza Artificiale e l'empatia digitale. La nostra suite Neosperience Cloud, con la sua architettura modulare e flessibile, è il motore che alimenta questa trasformazione."

Neosperience si posiziona come pioniere nell'Intelligenza Aziendale Aumentata, integrando:

- L'Esperto di Processo: per preservare e amplificare il know-how aziendale
- L'Esperto dei Dati: per analisi predittive e decision-making data-driven
- L'Esperto dei Contenuti: per ottimizzare la comunicazione e generare strategie

NEOSPERIENCE[•]

Questa visione integrata mira a offrire alle aziende clienti un vantaggio competitivo unico, combinando preservazione del know-how, decisioni basate sui dati e azione rapida in un contesto di mercato in continua evoluzione.

Il piano prevede inoltre un'espansione mirata in settori chiave come Fashion & Luxury, Retail, Manufacturing e Healthcare, e un rafforzamento della presenza internazionale.

"Siamo entusiasti delle opportunità che ci attendono" ha concluso Melpignano. "Con questo piano, non solo puntiamo a una crescita significativa per Neosperience, ma ci impegniamo a guidare l'innovazione nel panorama digitale europeo, creando valore duraturo per i nostri clienti, partner e azionisti."

Risultati 2023 e Business Outlook 2024-2028

L'anno 2023 ha visto ricavi in linea con l'anno precedente, anche per il venir meno delle acquisizioni che, negli scorsi anni avevano contribuito a circa il 50% della crescita yoy.

Gli investimenti 2023 si sono concentrati nello sviluppo delle piattaforme, in particolare, HealthTech, LegalTech e SafeTech così da accelerare l'azione di penetrazione nel mercato nei prossimi anni.

6. RISULTATI E BUSINESS OUTLOOK

PIANO STRATEGICO 2024-2028

Risultati 2023 (conto economico)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 17-23
Total Revenues	7.854	11.772	17.508	19.552	20.709	25.238	26.074	22,2%
Net Sales	5.229	8.558	13.949	16.367	18.153	21.019	21.151	26,3%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EBITDA (*: adjusted)	1543	3.366	3.572	4.830	5.945	6.429	5.068*	21,9%
	29,5%	39,3%	25,6%	29,5%	32,7%	30,6%	24,0%	
EBIT	471	529	1.120	813	1.480	1.504	1.440	20,6%
	9,0%	6,2%	8,0%	5,0%	8,2%	7,2%	6,8%	
Net Profit	652	421	950	409	779	1.123	197	-17,9%
	12,5%	4,9%	6,8%	2,5%	4,3%	5,3%	0,9%	

NEOSPERIENCE[°]

6. RISULTATI E BUSINESS OUTLOOK

PIANO STRATEGICO 2024-2028

Risultati 2023 (stato patrimoniale)

	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 19-23
Net Working Capital	3.548	3.748	5.934	6.948	6.487	16,2%
Net Intangible Assets	11.391	17.423	20.394	34.291	39.460	36,5%
Other Fixed Assets	1.623	1.559	1.314	3.241	3.005	16,6%
Other Assets & Liabilities	(845)	(605)	2.612	(398)	25	n.s.
Net Invested Capital (NIC)	15.717	22.125	30.254	44.082	48.977	32,9%
Group Net Equity	14.244	16.041	22.758	28.407	32.856	23,2%
Third Parties Equity	261	697	517	4.073	1.767	61,5%
Net Financial Position	1.212	5.387	6.979	11.602	14.354	85,6%
Sources of Funds	15.717	22.125	30.254	44.082	48.977	32,9%
Debt to Equity ratio	8%	32%	30%	36%	41%	
EBITDA/NIC (ROCE)	23%	22%	20%	15%	17%	

NEOSPERIENCE[°]

20

6. RISULTATI E BUSINESS OUTLOOK

PIANO STRATEGICO 2024-2028

Business Outlook

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	CAGR 23-28
Total Revenues	26.074	29.220	35.765	40.719	47.537	56.873	16,9%
Net Sales	21.151	24.270	31.315	37.197	44.537	53.373	20,4%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EBITDA (*: adjusted)	5068*	6.619	9.577	11.846	14.547	18.652	29,9%
	24,0%	27,3%	30,6%	31,8%	32,7%	34,9%	
EBIT	1.440	918	3.035	7.400	10.272	14.767	59,5%
	5,5%	3,8%	9,7%	19,9%	23,1%	27,7%	

NEOSPERIENCE[°]

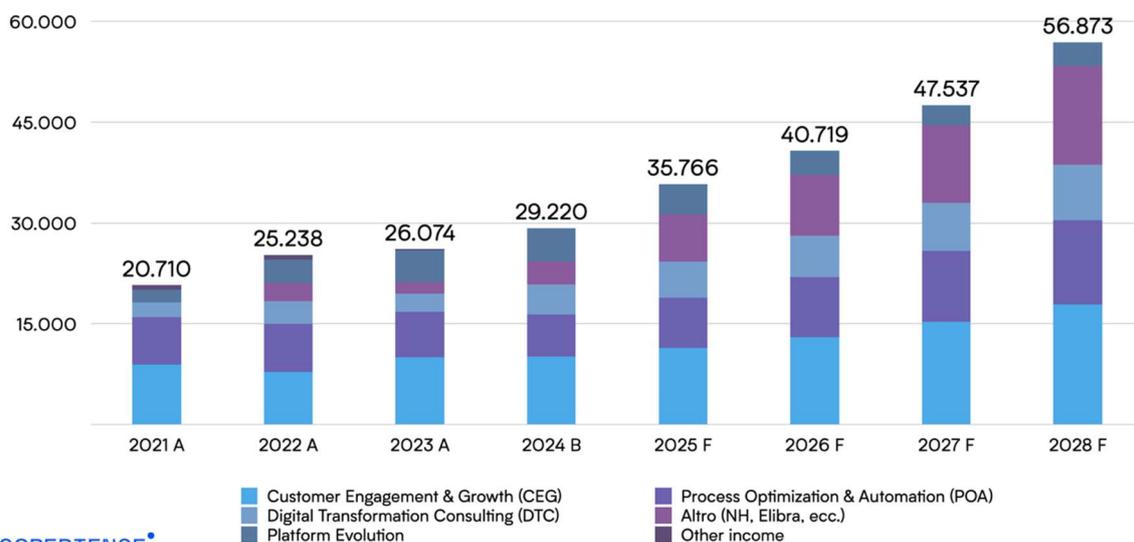
21

NEOSPERIENCE[•]

6. RISULTATI E BUSINESS OUTLOOK

PIANO STRATEGICO 2024-2028

Business Outlook - Evoluzione dei Ricavi

NEOSPERIENCE[•]

22

Ipotesi alla base del piano

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

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

- Customer Community Building (CRM)
- Solutions Engineering (Process Innovation)
- Progetti speciali AI
- HealthTech, LegalTech

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

La presentazione sarà messa a disposizione del pubblico nei termini previsti dalla normativa vigente, presso la sede legale e presso Borsa Italiana S.p.A., nonché sul sito internet della Società www.neosperience.com, nella sezione Investors/Documents Societari; la presentazione è inoltre scaricabile al seguente link: <https://we.tl/t-AagG4usqJU>

NEOSPERIENCE[•]

*Neosperience è una PMI innovativa quotata all'Euronext Growth Milan, riconosciuta da Gartner come unica realtà italiana tra le sei società produttrici di software più innovative al mondo, al fianco di giganti tecnologici come Adobe, Salesforce e SAS. Fondata nel 2006 a Brescia da Dario Melpignano e Luigi Linotto, rispettivamente Presidente e VicePresidente Esecutivo, **Neosperience è pioniera nel campo dell'Intelligenza Artificiale applicata al business.** La piattaforma software proprietaria **Neosperience Cloud** comprende un ecosistema di **soluzioni digitali avanzate** che permettono alle imprese di applicare l'intelligenza artificiale per attrarre nuovi clienti, aumentare il valore del ciclo di vita della clientela esistente e ottimizzare i processi aziendali, **migliorando ricavi e margini**. Il portafoglio clienti di Neosperience include leader di mercato in settori strategici come moda, retail, healthcare, manufacturing e servizi finanziari, a testimonianza dell'efficacia e della versatilità delle soluzioni offerte. Con una solida expertise e una visione innovativa, Neosperience si posiziona come partner strategico per le aziende che vogliono abbracciare il **potenziale trasformativo dell'IA** e dell'empatia digitale per guidare la crescita del business.*

www.neosperience.com

Per ulteriori informazioni:

INVESTOR RELATIONS

Neosperience S.p.A.

Lorenzo Scaravelli | ir@neosperience.com |
+39 335 7447604

IR Top Consulting

| ir@irtop.com | +39 02 4547 3883/4 |

SPECIALIST

Banca Finnat S.p.A.

Lorenzo Scimia | l.scimia@finnat.it |
+39 06 6993 3446

EURONEXT GROWTH ADVISOR

CFO SIM S.p.A.

| ecm@cfofim.com | +39 02 303431