

Informazione Regolamentata n. 20149-12-2023	Data/Ora Ricezione 09 Maggio 2023 15:47:10	Euronext Growth Milan
---	--	-----------------------

Societa' : NEOSPERIENCE

Identificativo : 176584

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : NEOSPERIENCEN01 - Scaravelli

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 09 Maggio 2023 15:47:10

Data/Ora Inizio : 09 Maggio 2023 15:47:12

Diffusione presunta

Oggetto : CS NSP sintesi del Piano Strategico 2023-25

<i>Testo del comunicato</i>

Vedi allegato.

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.**

NEOSPERIENCE[•]

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.

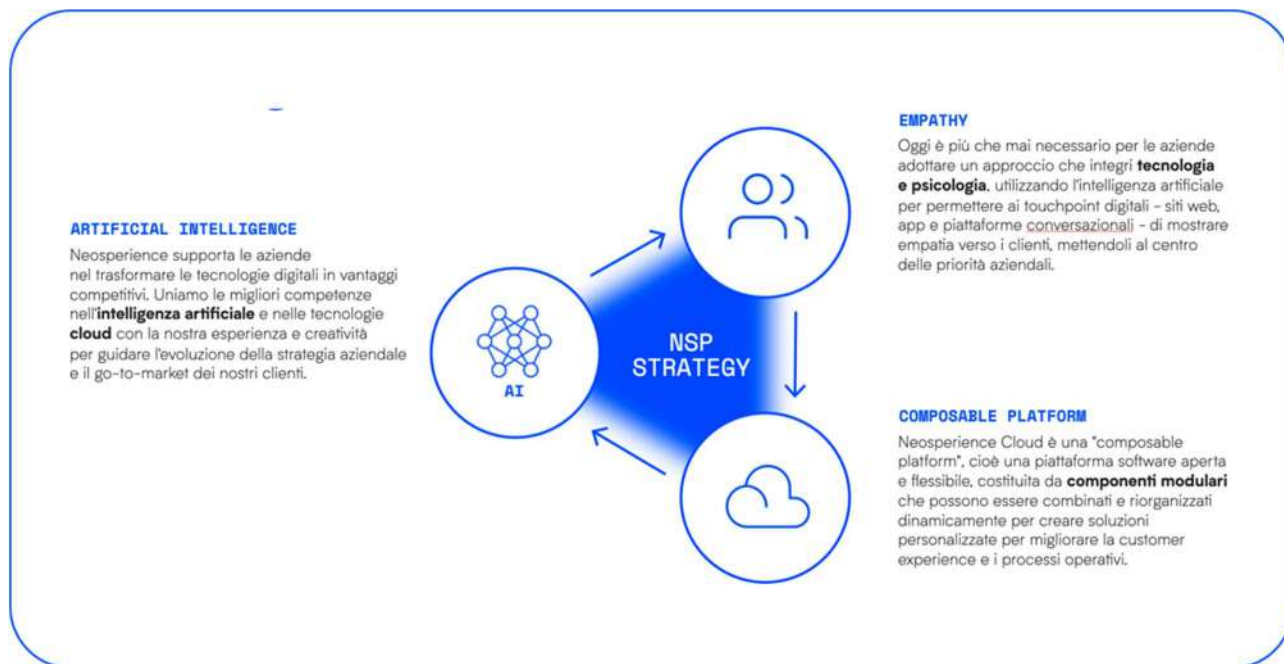
Per realizzare questo obiettivo, collaboriamo con le aziende per sviluppare strategie focalizzate sui loro clienti, basate su tre pilastri:

- 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.**

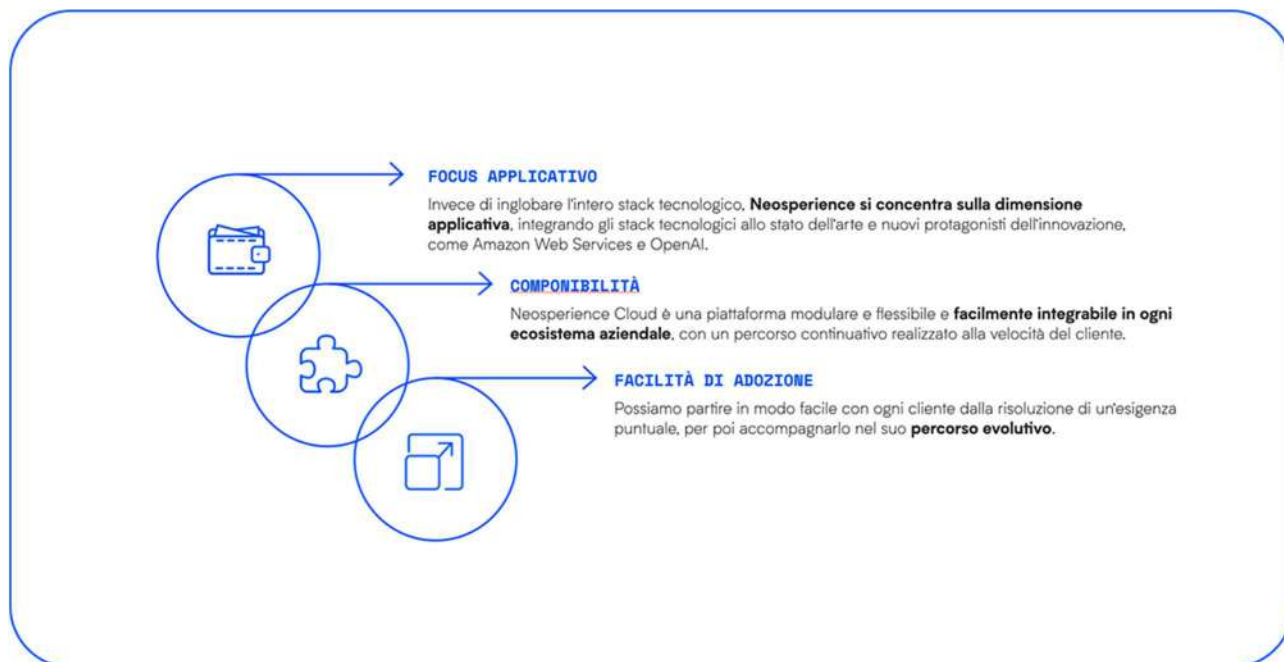
NEOSPERIENCE[®]

3. Pillar strategici



4. Posizionamento

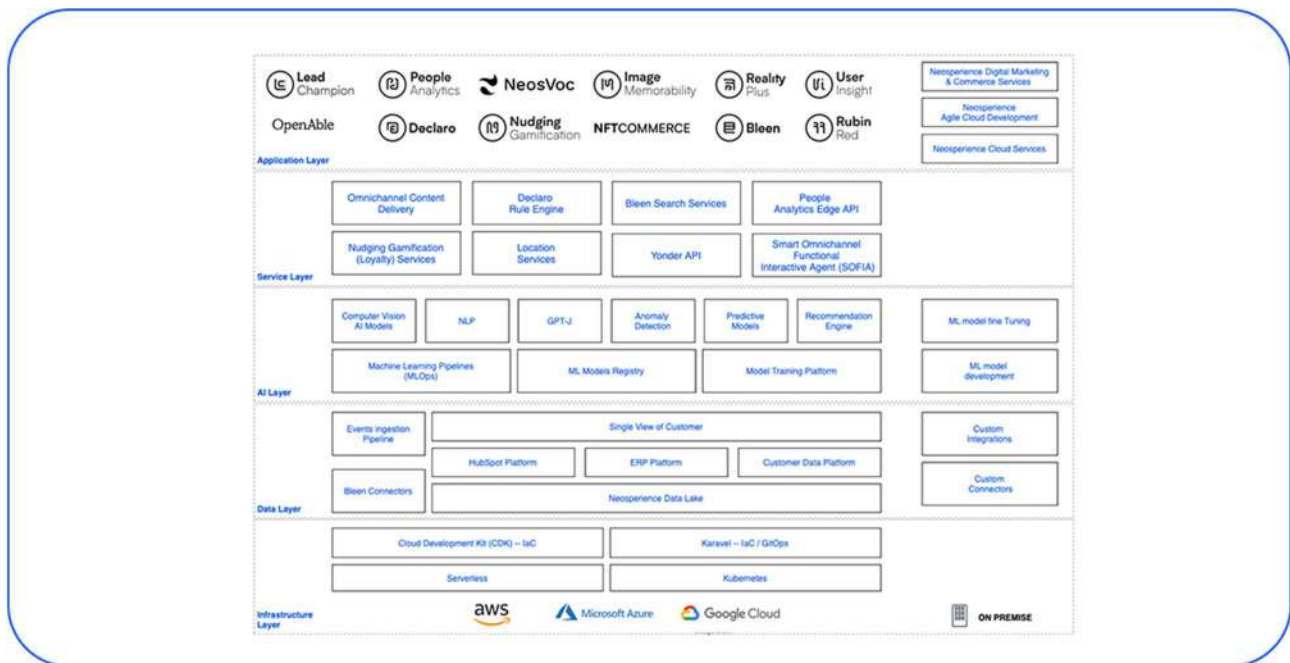
Le piattaforme che incorporano sia lo stack tecnologico, sia quello applicativo: Adobe, IBM, Microsoft, Oracle, SAP e Salesforce, sono ormai diventate dei follower nella percezione dei clienti, sempre più attenti all'evoluzione della tecnologia.



5. La composable platform: Neosperience Cloud

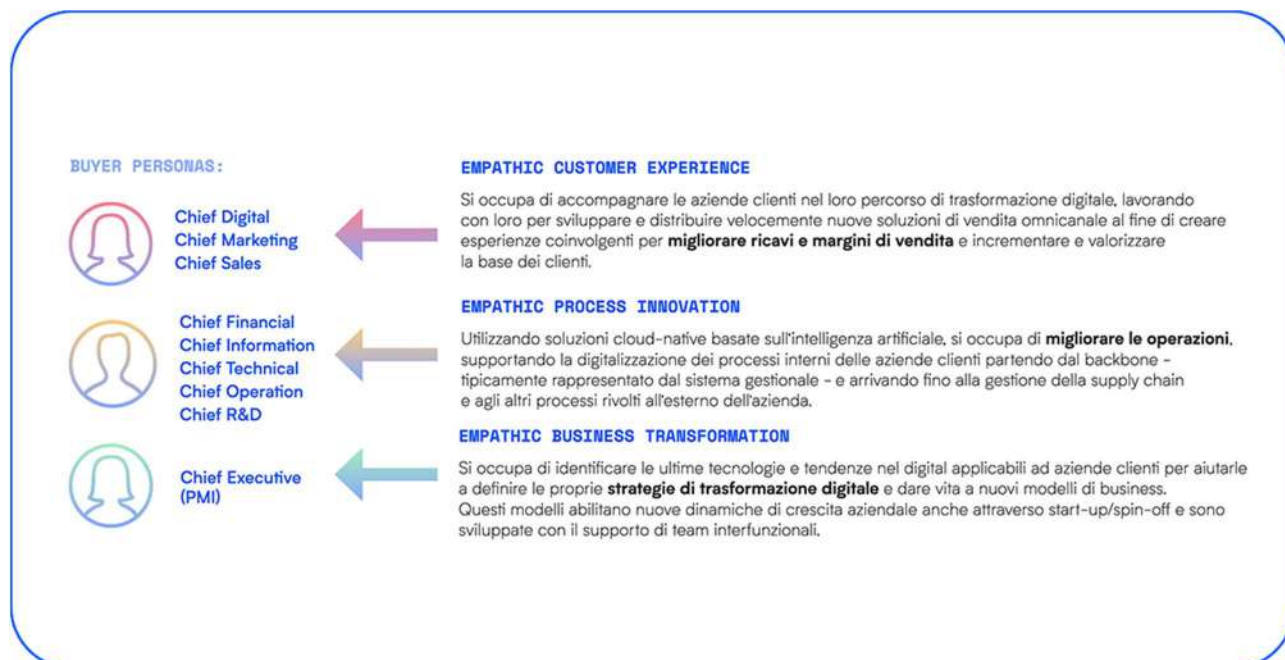
Il cuore della proposizione di Neosperience è **Neosperience Cloud**: la piattaforma applicativa che comprende **una famiglia di soluzioni e moduli componibili** con cui assemblare, personalizzare e rilasciare soluzioni applicative di classe enterprise, personalizzate, **in un ecosistema integrato e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

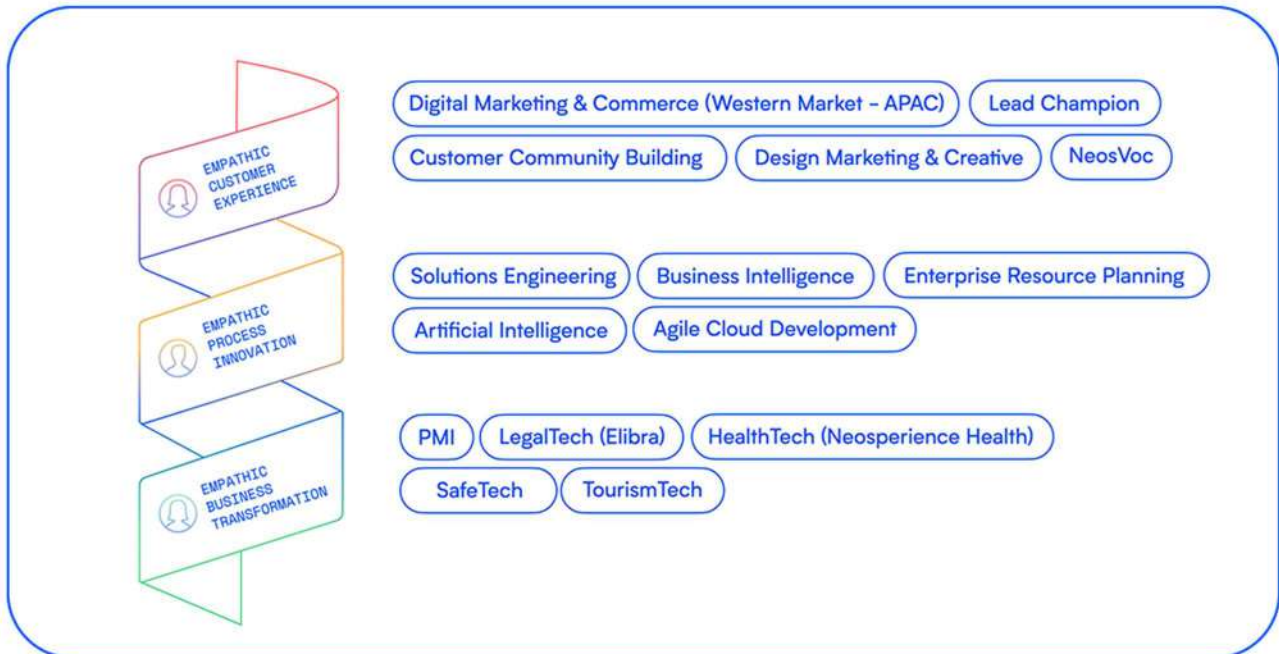
Neosperience offre **soluzioni per la trasformazione digitale rivolgendosi a tre "Buyer Personas"** (clienti archetipici), rappresentando a ciascuno i benefici derivanti dalla loro adozione con una narrazione personalizzata, che parte dai loro bisogni peculiari.



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.

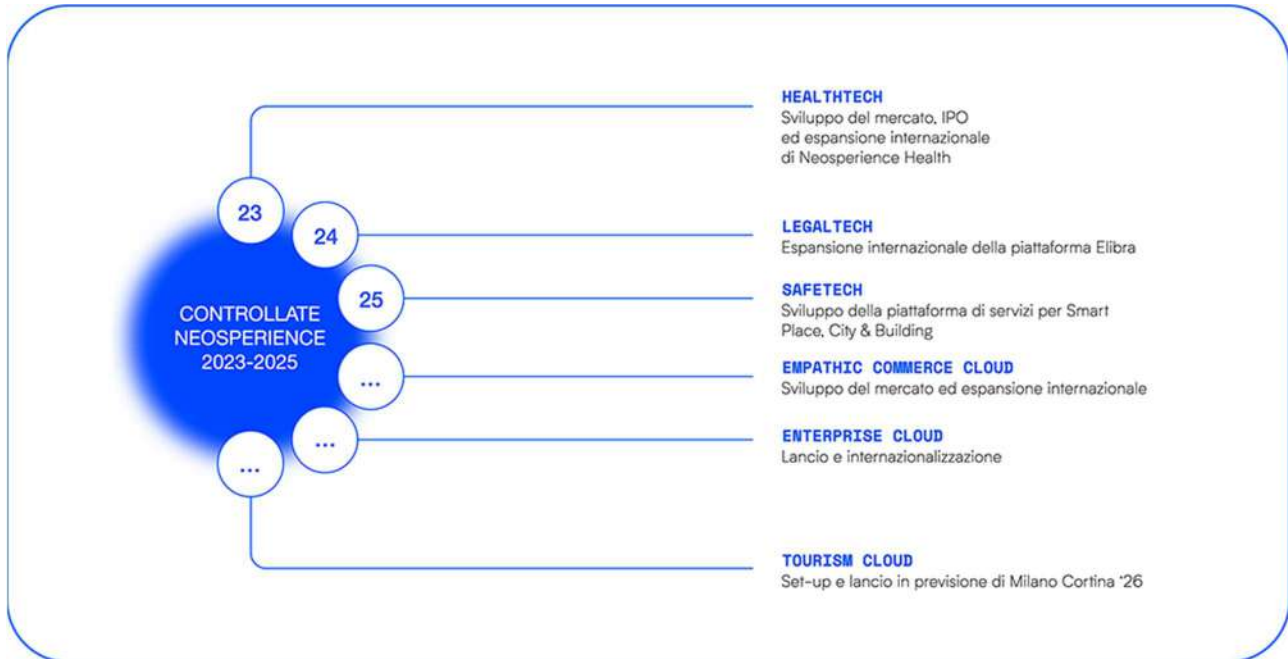


8. I clienti



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:

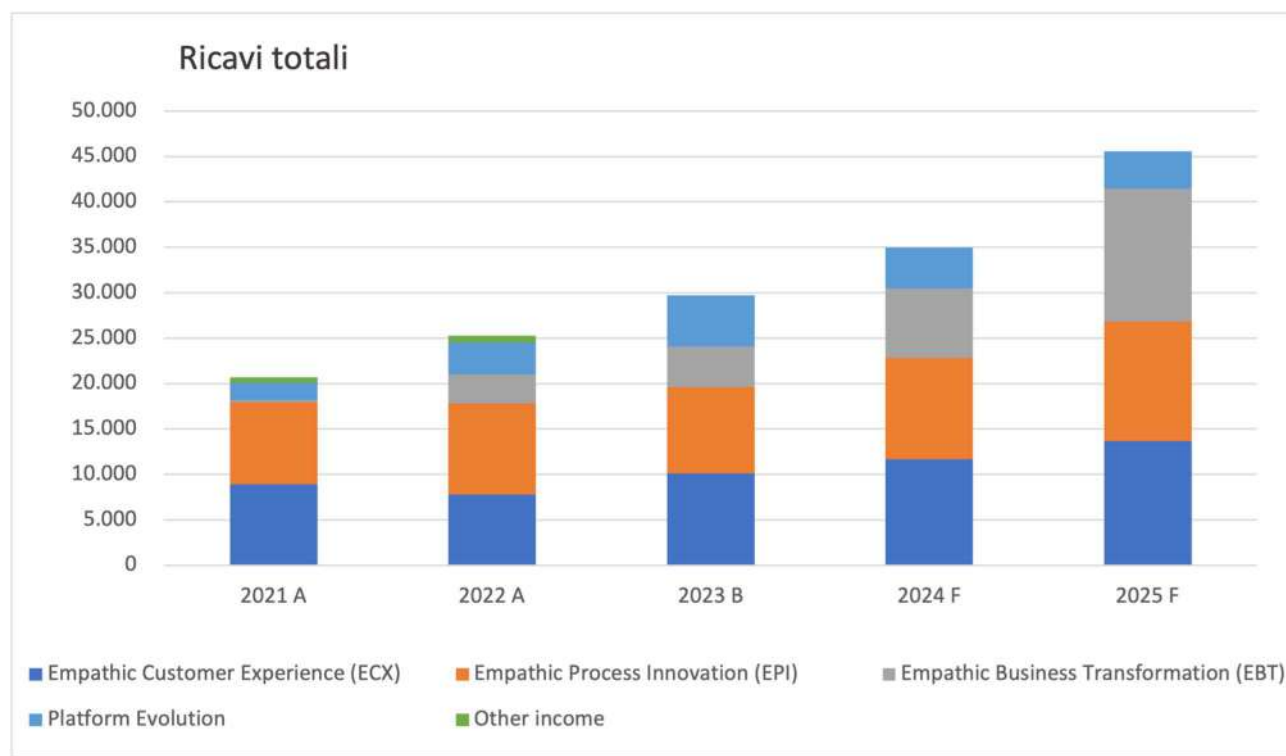
- Customer Community Building (CRM)
- Digital Marketing & Commerce
- Solutions Engineering (Process Innovation)
- Progetti speciali AI
- HealthTech, LegalTech, SafeTech

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

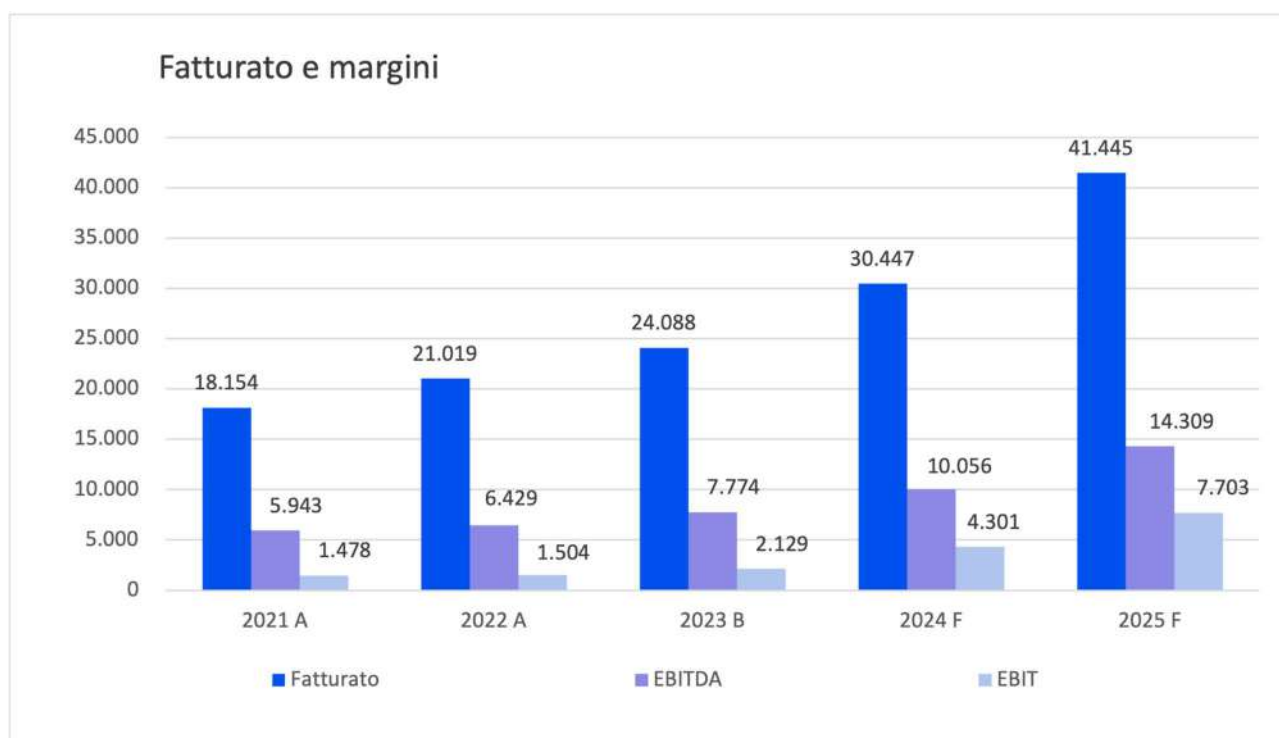
Obiettivi finanziari di piano (a struttura costante)

	2021	2022	2023	2024	2025	CAGR 22-25
Empathic Customer Experience (ECX)	8.933	7.764	10.120	11.670	13.691	20,8%
Empathic Process Innovation (EPI)	9.011	10.072	9.510	11.178	13.146	9,3%
Empathic Business Transformation (EBT)	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	
TOTALE RICAVI	20.710	25.238	29.714	34.999	45.597	21,8%
Fatturato	18.154	21.019	24.088	30.447	41.445	25,4%
y/y Growth		15,8%	14,6%	26,4%	36,1%	
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		8,2%	20,9%	29,4%	42,3%	72,9%
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	6.979	11.602	11.204	4.848	-2.825	
Patrimonio netto	23.275	32.480	33.584	35.495	38.683	
Capitale Investito Netto	30.254	44.082	44.789	40.343	35.858	
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[•]

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

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

MiT Sim S.p.A.

Gianni Eusebio | gianni.eusebio@mitsim.it | +39

02 305 61 276

Andrea Scarsi | andrea.scarsi@mitsim.it | +39 02

305 61 276

EURONEXT GROWTH ADVISOR

CFO SIM S.p.A.

| ecm@cfosim.com | +39 02 303431

Fine Comunicato n.20149-12

Numero di Pagine: 14