

CLIENTE	<b>NEOSPERIENCE</b>	TESTATA	<b>IL SOLE 24 ORE</b>	DATA	<b>4 GIUGNO 2019</b>
---------	---------------------	---------	-----------------------	------	----------------------



## **Aim ai raggi X: Neosperience vuole sbarcare sulla West Coast**

–di Valeria Novellini

04 giugno 2019



(Adobe Stock)

Due aumenti di capitale per l'Ipo all'Aim Italia sono meglio di uno. È quanto è accaduto a Neosperience, piccola Pmi innovativa attiva nel comparto software per il customer relationship management e in particolare, tramite la piattaforma proprietaria **Neosperience Cloud, nella gestione digitale con intelligenza artificiale dei rapporti con la clientela.** Neosperience è nata nel 2006 ma solo dal 2009 si è focalizzata sull'innovazione digitale, dapprima creando app per telefonia mobile e successivamente dedicandosi allo sviluppo di piattaforme software integrate e servizi connessi. Ha già individuato alcuni potenziali segmenti di estensione della propria attività, vale a dire soluzioni specificamente destinate ai settori healthcare, fintech e industry 4.0; nel frattempo sono state costituite, insieme ad alcuni partner, le società collegate Neosurance (partecipata

**C L O S E 3 M E D I A**

al 38%) e Bikevo (partecipata al 44,2%), la prima dedicata alle soluzioni innovative per il comparto assicurativo (micro-polizze di breve durata sottoscrivibili tramite smartphone) e la seconda alla community dei cicloamatori con servizi quali il “Bike Personal Coach”. Queste partecipazioni sono destinate alla valorizzazione tramite cessione una volta che le due società si saranno affermate nei rispettivi mercati di riferimento.

### **Risultati 2018 in crescita nonostante il balzo degli ammortamenti**

Ma un'attività innovativa come quella svolta da Neosperience è anche redditizia? Se ci si basa sui risultati 2018, certamente sì. **Difatti i ricavi consolidati sono balzati del 63,7% a 8,6 milioni e l'ebitda è più che raddoppiato, passando da 1,5 a quasi 3,4 milioni. Gli elevati ammortamenti necessari per lo sviluppo della piattaforma però hanno fatto salire l'ebit solo del 12,5% a circa 530.000 euro, e l'utile netto è sceso del 35,5% a 421.000 euro dato che il 2017 beneficiava, a livello finanziario, di una rivalutazione della partecipata Neosurance.**

A fine 2018 l'indebitamento finanziario netto ammontava a 3,3 milioni, dando luogo a un rapporto Debt/Equity pari a 0,73 volte, quindi su livelli fisiologici. E questo prima dell'incasso dei proventi derivanti dall'Ipo, pari a circa 3,1 milioni al netto delle spese e delle commissioni di collocamento (sono state collocate 1.206.500 nuove azioni a 3,42 euro ciascuna e lo sbarco all'Aim Italia è avvenuto il 20 febbraio 2019). Ma soprattutto prima del secondo aumento di capitale riservato a investitori istituzionali, conclusosi il 20 maggio con il collocamento di ulteriori 543.500 azioni a 7 euro ciascuna, per un controvalore complessivo di circa 3,8 milioni. Eh sì. Le quotazioni di Neosperience sono attualmente superiori a 9 euro, dopo meno di 4 mesi dall'Ipo.

### **Il ruolo di Vetrya**

A tale exploit ha creduto fra l'altro Vetrya, altra società operante nei servizi digitali (per tlc e media) a sua volta quotata all'Aim Italia e che per prima in Italia fra i gruppi non finanziari ha assunto il ruolo di “cornerstone investor” (investitore di riferimento) nell'Ipo Neosperience, in cui ha investito 1 milione. Tra l'azionista di riferimento Neos Srl (facente capo ai top manager di

Neosperience) e Vetrya è in vigore un patto parasociale che prevede tra l'altro un accordo di lock-up della durata di 18 mesi a partire dalla quotazione di Neosperience; il patto decadrà automaticamente qualora la partecipazione di Vetrya scendesse sotto le 233.500 azioni, che è la quota attuale (pari al 3,33% del capitale sociale, mentre Neos detiene poco meno del 50%).

### **In corso trattative per acquisizioni e prossimo sbarco negli Usa**

**Cosa farà Neosperience del cospicuo incasso delle due operazioni sul capitale? Entro il mese di luglio sarà costituita la prima filiale negli Usa (West Coast), che rappresenta uno dei mercati esteri di riferimento per il gruppo insieme al Regno Unito e a Germania, Austria e Svizzera**, ed è in corso la valutazione di acquisizioni mirate di solution provider e software vendor. Oltre a quella con il cornerstone investor Vetrya, saranno poi stipulate altre partnership strategiche nei settori Crm ed e-commerce.

Non mancherà infine l'innovazione di prodotto: successivamente all'Ipo sono state lanciate le soluzioni “Neosperience Image Memorability” (che consente di misurare la capacità di un'immagine di essere ricordata da chi la vede) e “Neosperience People Analytics” (che osserva il comportamento degli utenti all'interno di uno spazio fisico quale ad esempio un punto vendita). Entrambi i prodotti offrono servizi chiave nell'ambito delle attività di comunicazione e marketing. Neosperience ha tutti i numeri per rimanere una “growth stock” anche in futuro, a condizione che la crescita dei ricavi rimanga a livelli sufficienti a supportare il previsto ulteriore incremento dell'incidenza degli ammortamenti derivanti sia dall'ampliamento del perimetro tramite acquisizioni sia dagli investimenti necessari per ampliare ulteriormente la gamma di prodotti.

© Riproduzione