

Riservata
Confidenziale

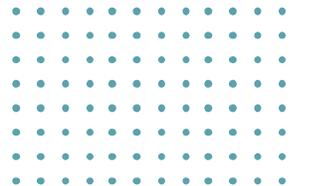


Investor Presentation

ADVENTURE

2024

LUGLIO



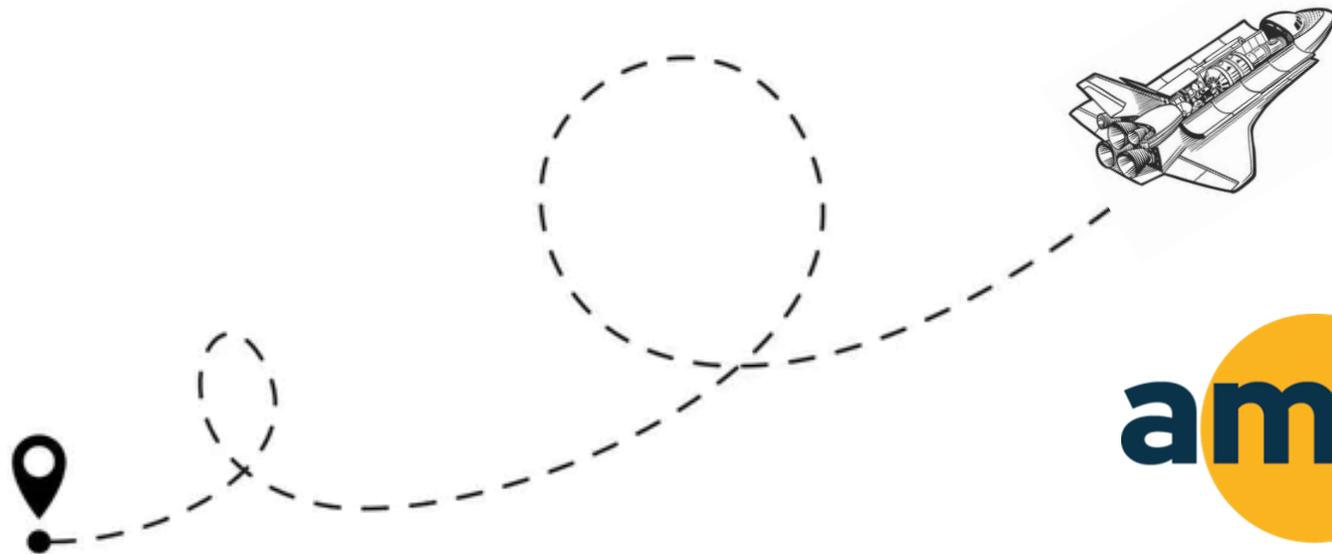
Sviluppiamo tecnologia per creare efficienza

Perseguiamo l'obiettivo di garantire

La soluzione più adatta ●

Al miglior prezzo ●

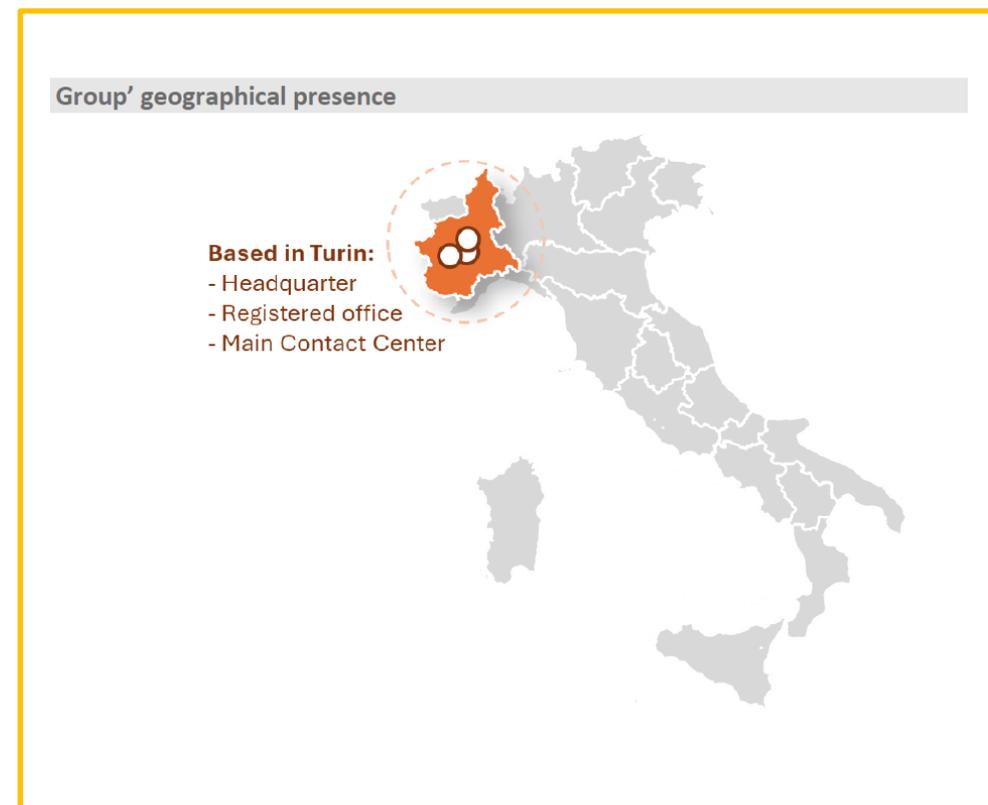
Nel minor tempo possibile ●



ameconviene.it

Adventure | At a Glance

- Adventure S.p.A. (“Adventure” o la “Società”), nata nel 2017, con il suo portale **Ameconviene.it** rappresenta una realtà digitale in forte crescita nel mercato della comparazione delle tariffe e dei motori di ricerca specializzati in ambito **utilities, telco, finance e insurance**
- Grazie ad un approccio *data driven*, dalla sua costituzione la Società si è affermata sul mercato grazie al proprio modello di business «fully digital» ed incentrato su una strategia di **generazione di lead altamente qualificati** al fine di massimizzarne il **tasso di conversione in contratti finali**. Ciò ha permesso ad Adventure di stabilire relazioni consolidate con i propri clienti, aumentando progressivamente la **redditività** del proprio modello di business
- Le competenze consolidate in ambito marketing digitale del management team della Società e la costante ricerca di soluzioni innovative di elaborazione ed interpretazione di dati anche attraverso **strumenti di AI** rappresentano il cuore del vantaggio competitivo di Adventure ed il fattore distintivo del servizio offerto agli utenti finali del portale Ameconviene.it
- Adventure si propone di continuare ed accelerare il proprio percorso di crescita anche grazie ai *proceeds* del processo di IPO, principalmente attraverso (i) il **consolidamento del proprio posizionamento di mercato e del brand Ameconviene.it**, (ii) **l'ampliamento dei servizi e dei verticali offerti nel portale** (iii) **l'innovazione tecnologica e lo sviluppo di algoritmi proprietari di data analysis e content production** legati al settore del digital marketing e (iv) **l'acquisizione di nuovi talenti per rafforzare la struttura organizzativa**



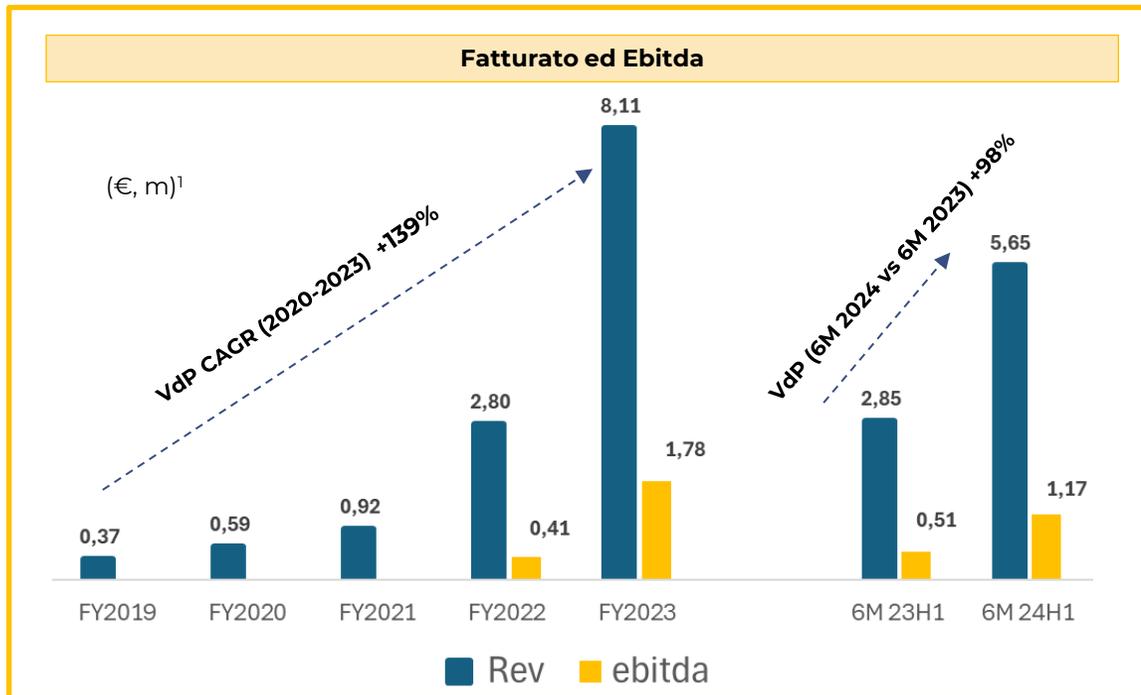
Sources: Management Data

¹Data under auditors' review

²Formula «Ricavi per Dipendente»: ricavi delle vendite dell'anno di riferimento / numero medio di dipendenti dell'anno di riferimento

³Dati 2022-2023 redatti secondo i principi contabili internazionali (IAS)

Adventure | At a Glance (2)



Sales & Media Strategy | Brokerage Activities

KPIs

Ameconviene.it platform | **15 Partners**

Average revenues per contract **€ 122**

Leads Generated **# 394.487**

Lead-to-contract conversion rate | **15,9%**

Proprietary management database

Integrated with concise overviews of clients and strategic providers (i.e. contact centres)

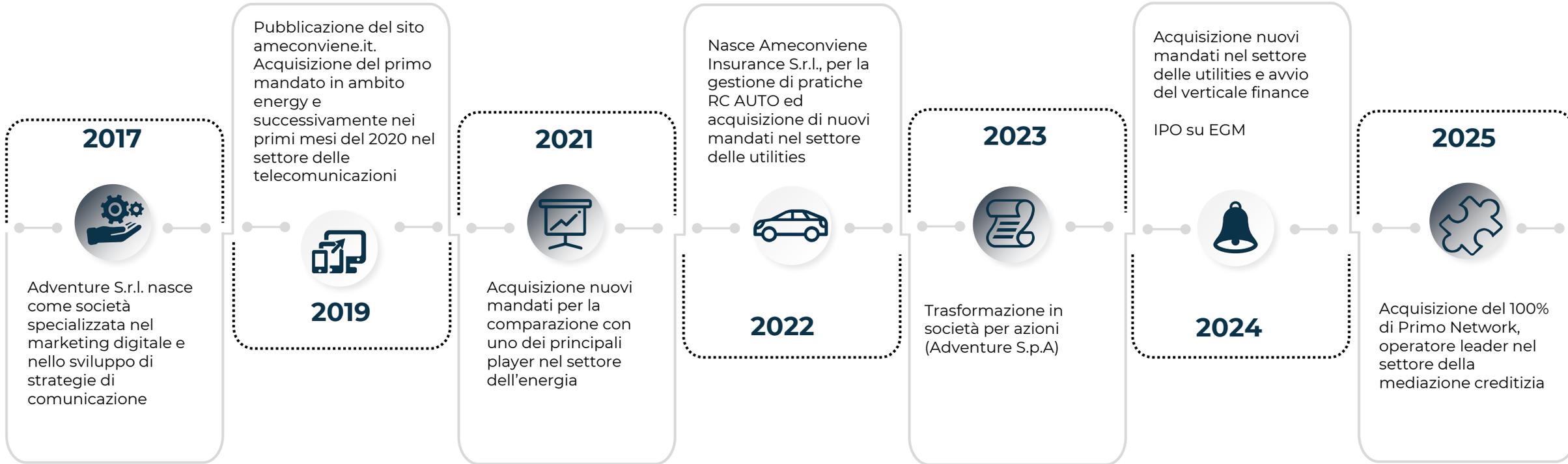


Advertising & Strategic Marketing Investments

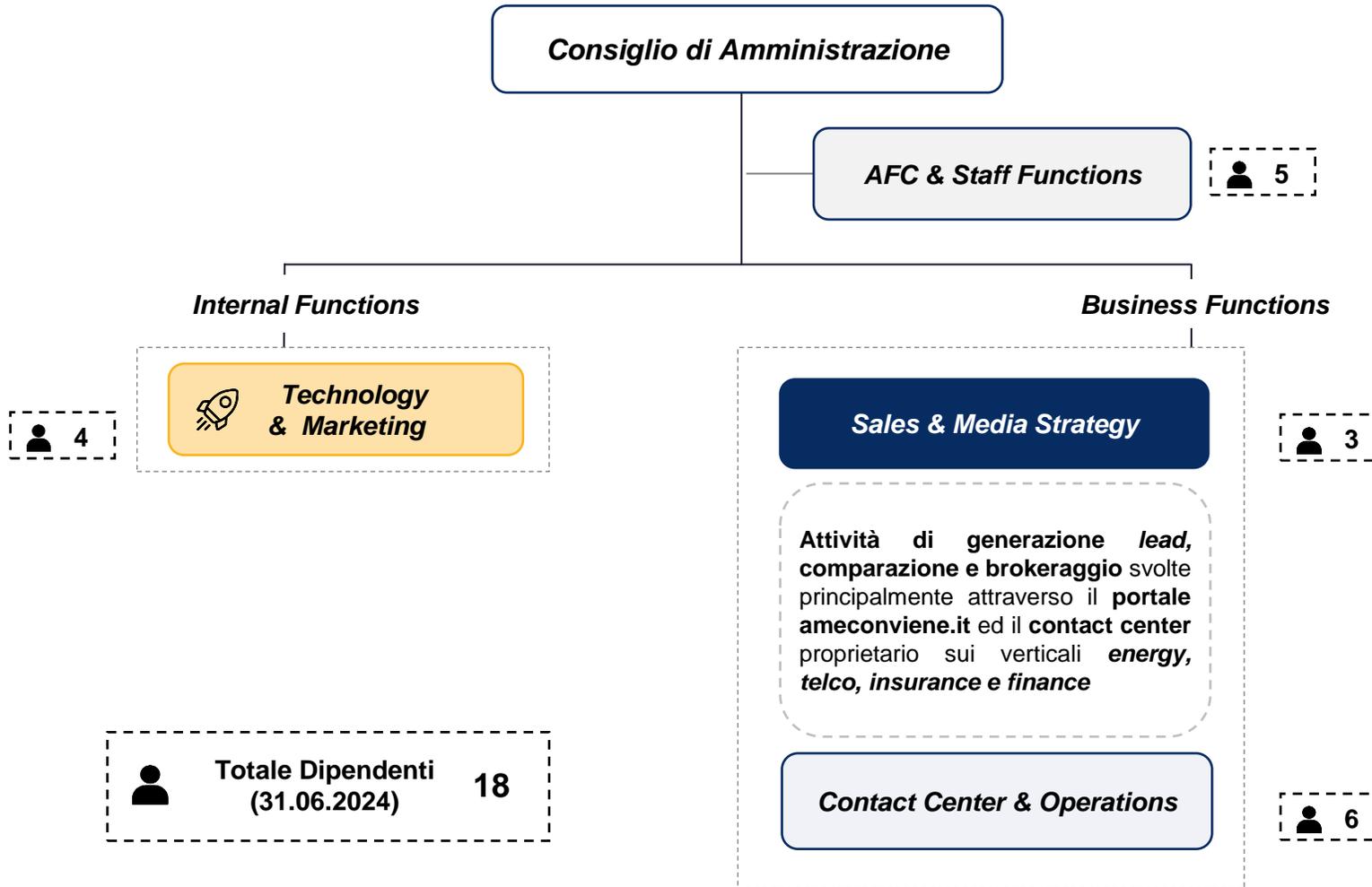
AI Powered Projects (i.e. SEO R&D Project)

Sources: Management Data
¹Data under auditors' review

Storyline

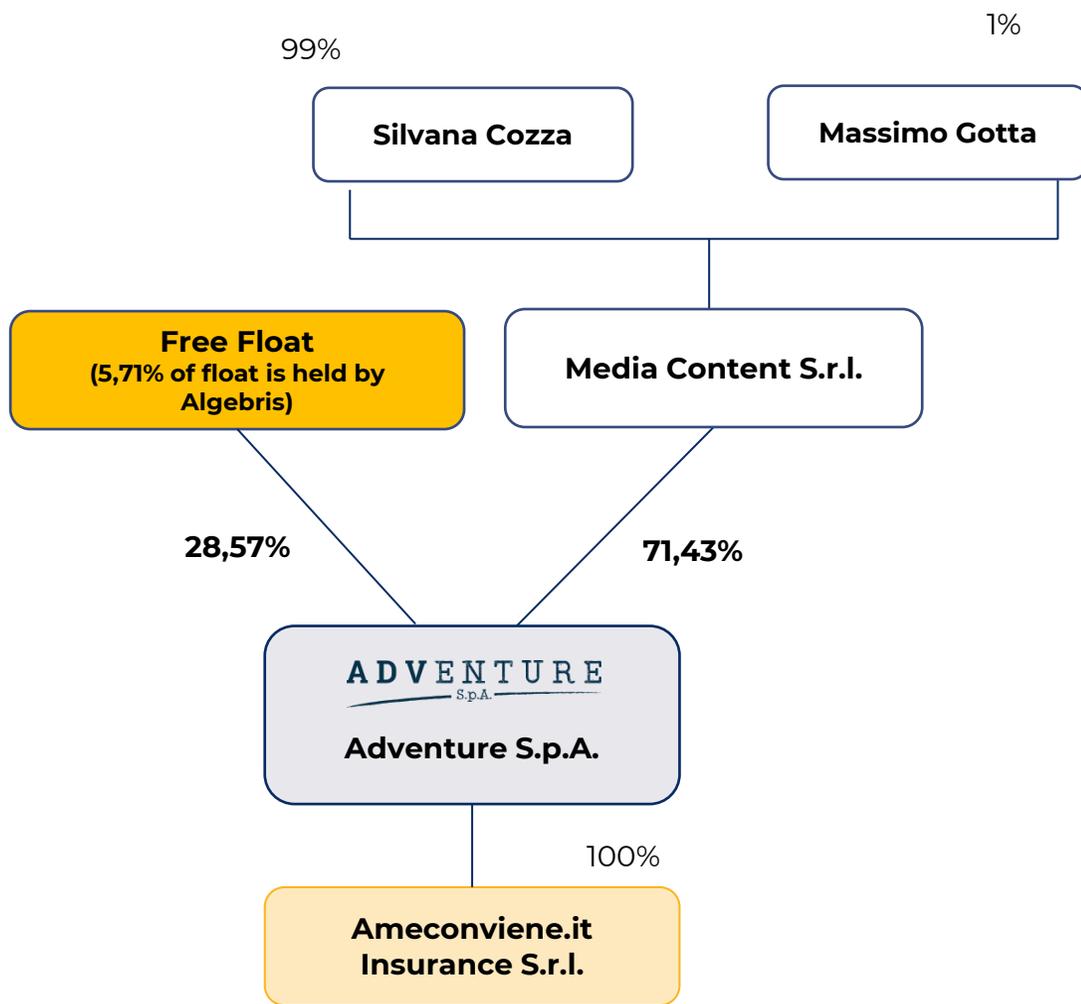


Organigramma





Corporate Structure & Governance



Board of Directors



Massimo Gotta
Chairman



Silvana Cozza
CEO



Maurizio Cerrano
Board member
(M&A & Finance)



Franco Grande
Board member



Gabriele Bisceglie
Independent Board member



Board of statutory auditors



Maura Allione
Chair



Elio D'Angelo
Statutory auditor



Cesare Sargiotto
Statutory auditor



Gianpiero Fracchia
Alternate statutory auditor



Maurizio Bianchi
Alternate statutory auditor



Audit firm



¹Subsidiary not consolidated in the scope because it is not relevant at the level of contribution of economics and at the balance sheet level



Business Lines

Ricavi Generati
(2023)

Utilities	Luce & Gas	La piattaforma Ameconviene fornisce una dettagliata analisi comparativa delle offerte di Energia & Gas dei principali operatori di mercato. Questo servizio consente sia ad utenti domestici che aziendali di identificare la soluzione più conveniente e adatta alle loro esigenze specifiche, attraverso un'informazione trasparente e completa per una scelta consapevole.	~91%	
	Telco	Internet Casa		La piattaforma presenta una vasta gamma di offerte promosse dai principali fornitori del mercato delle telecomunicazioni e permette così ai propri utenti di accedere a soluzioni vantaggiose e diversificate in più ambiti, mantenendo sempre un focus sulla convenienza e sulla qualità delle proposte.
		Telefonia		
		Streaming		
Insurance	RC Auto	I servizi di intermediazione assicurativa sono prestati da Ameconviene.it Insurance Srl , società controllata al 100% da Adventure S.p.A., nata nel 2022 - iscritta nella sezione E del RUI – che opera per conto di S.A.Cebi S.r.l. ("SACEBI") ² al fine di essere un partner affidabile per la gestione e la vendita di polizze assicurative, con un team specializzato nell'outbound di vendite polizze e upselling e retention su polizze in scadenza. Il modello di remunerazione è basato su un sistema di payout basato su polizze chiuse in modalità self dal cliente.	~0.1%	
Finance (Prestiti e Mutui) set-up phase				
Advertising	Adventure sviluppa e implementa strategie di marketing digitale con l'obiettivo di generare lead di alta qualità. Il processo di generazione di lead si basa su una combinazione di tecniche di marketing digitale, tra cui SEO e SEM, e la raccolta di dati attraverso il processo di vendita del contratto. Una volta generati, i lead vengono accuratamente valutati e qualificati per garantire che rispondano ai requisiti specifici dei partner commerciali. Un'ulteriore fonte di ricavo per Adventure è rappresentata dalla vendita di lead ad una rete selezionata di partner commerciali.		~5%	

¹ Mandati già contrattualizzati ed attivi
² SACEBI, codice fiscale e Partita IVA n. 01141540995, iscritta nella sezione B del RUI, con numero di iscrizione B000113952, ha in essere un accordo di collaborazione orizzontale con Facile.it Broker di Assicurazioni S.p.A., intermediario assicurativo iscritto nella sezione B del RUI con il n. B000480264 ("Facile.it")
 Fonti: Management Presentation

I nostri Clienti

Energia



Telecomunicazioni





Key People



Silvana Cozza

CEO ADVENTURE S.P.A.

Nel corso della sua carriera, ha sviluppato competenze in finanza, marketing e product management, nonché la capacità di progettare strategie di vendita identificando le linee di business da sfruttare per migliorare la produttività aziendale.

In Adventure S.p.A., Silvana ha ricoperto il ruolo di CFO fino al 2021, supervisionando la gestione finanziaria.

Dal 2017, ha ricoperto anche la carica di Amministratore Unico della società

Fabrizio Milanesio

FINANCE & ADMINISTRATION



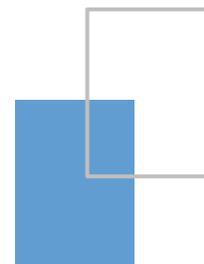
Laurea magistrale in Economia e Finanza. Professionista altamente qualificato con vasta esperienza in gestione finanziaria, pianificazione strategica e rendicontazione finanziaria, con una comprovata capacità di ottimizzare le risorse e implementare strategie che guidano la redditività e la crescita sostenibile

Daniela Di Napoli

HEAD OF OPERATIONS & CMO



Laurea magistrale presso il Politecnico di Torino. In Adventure, è responsabile delle strategie di marketing e comunicazione, dello sviluppo tecnologico e ricopre il ruolo di Head of Operations, supervisionando il coordinamento e l'ottimizzazione di tutti i processi operativi per garantire efficienza e crescita aziendale



Key People



Luana Matterazzo

— COO —

Ampia esperienza nel settore energetico, con una solida competenza nella gestione delle operazioni del Contact Center, vendite e marketing. In Adventure, è responsabile della gestione e della supervisione delle attività del Contact Center e delle relazioni operative con i fornitori di servizi



Debora Vargiolu

— CAO —

Laurea triennale in Economia e Commercio. Esperienza maturata in ambito amministrativo, con spiccate competenze nella gestione del personale e nella finanza. In Adventure è responsabile della gestione amministrativa e finanziaria dell'azienda, nonché dei rapporti con clienti e fornitori



Daniele Valenzano

— CTO —

Esperto IT Manager con molti anni di esperienza nella fornitura di soluzioni tecnologiche innovative e nella gestione di infrastrutture IT complesse. In Adventure, lavora come Senior PHP Developer, con la capacità di sfruttare le funzionalità avanzate del framework e personalizzarle per soddisfare i requisiti del progetto

TEAM



Federica Marra

— CALL CENTER SALES DIRECTOR —

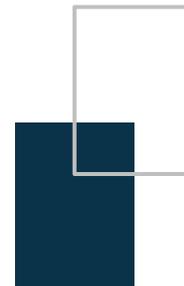
Call Center Sales Director dinamica e orientata ai risultati con comprovata esperienza nella gestione di team di vendita ad alte prestazioni e nella promozione della crescita dei ricavi. Esperta nello sviluppo e nell'esecuzione di strategie di vendita, nell'ottimizzazione dell'efficienza operativa e nella promozione di una cultura incentrata sul cliente



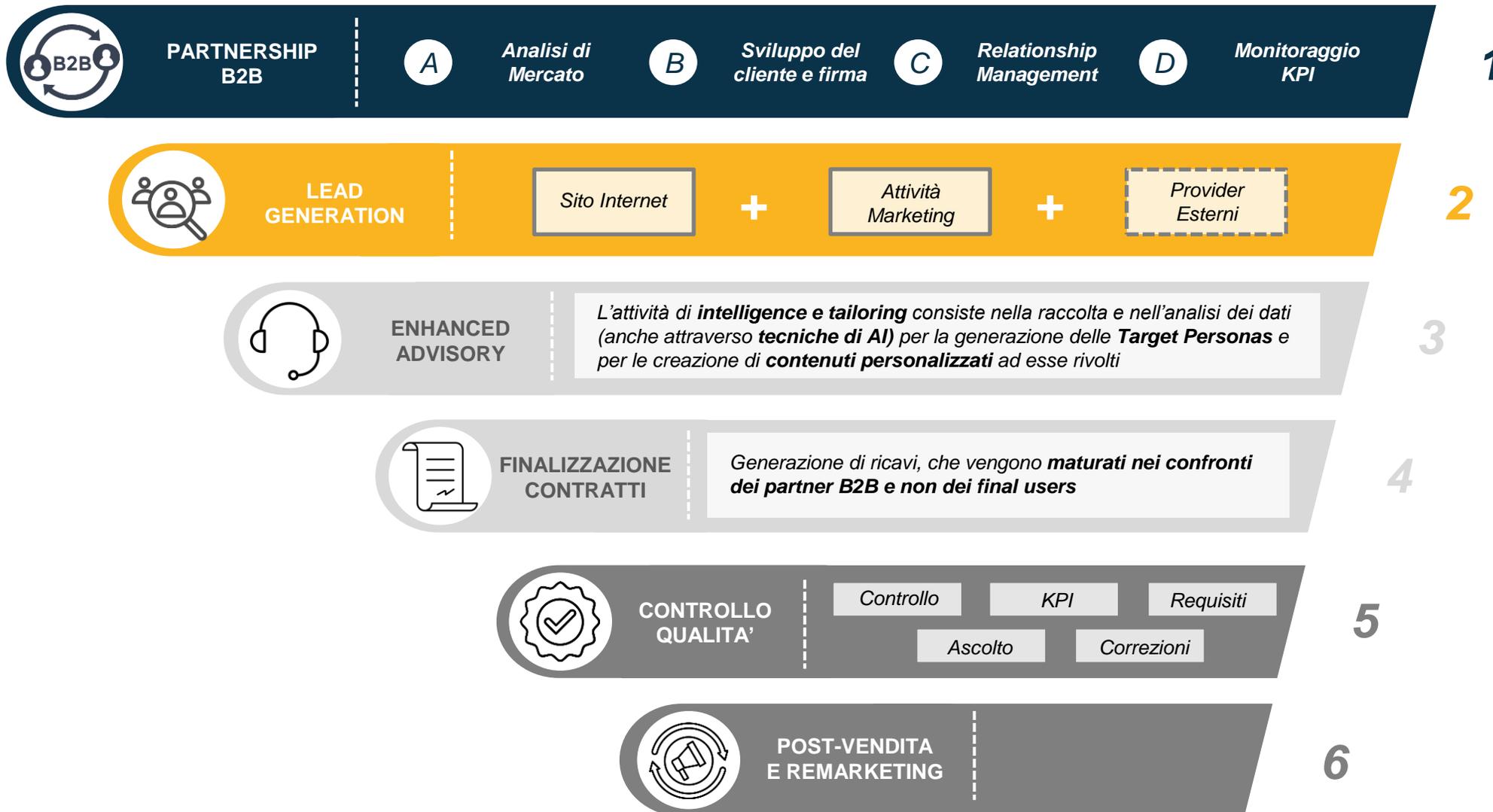
Marco Cavallo

— HR&TRAINER —

Responsabile Risorse Umane e Formazione con ampia competenza nel settore Contact Center. Specializzato nella progettazione e implementazione di programmi di sviluppo dei dipendenti, vanta oltre 10 anni di esperienza nella valorizzazione del capitale umano e nel rafforzamento delle competenze tecniche e trasversali dei team



Business Model Overview



Revenue Generation Process



¹Salvo previsioni di recesso ad nutum con un preavviso di 1-6 mesi per alcuni contratti

Key Comparables

Secondo uno studio del 2022 condotto dal Politecnico di Milano, il costo del personale per i principali operatori italiani dell'ambito del *customer management* (e.g. call center) incide in media per il 75% sui ricavi totali, con punte del 90%. **I comparatori digitali, come Ameconviene, riescono invece a far sì che i costi per dipendente incidano anche meno del 10%, con ricavi per dipendente superiori ai 500 mila euro**

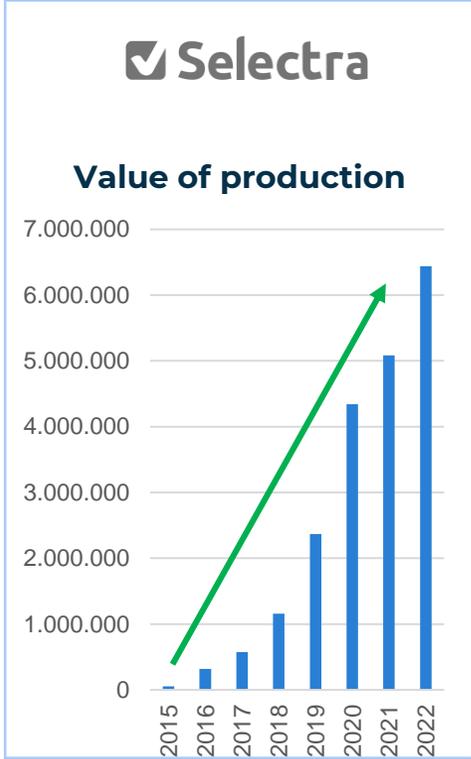
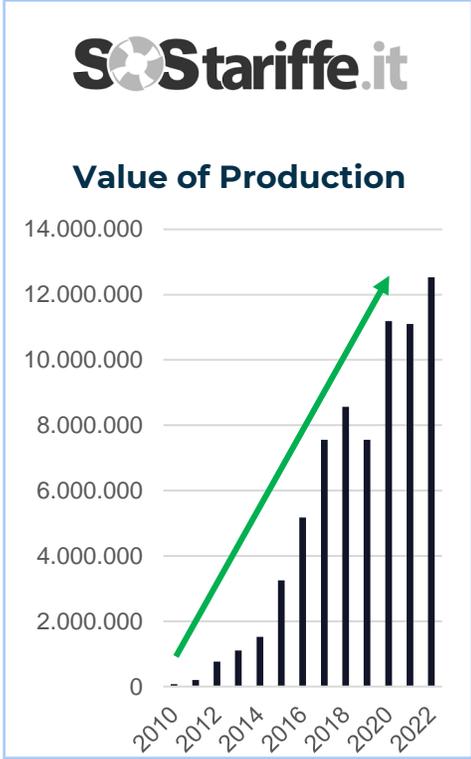
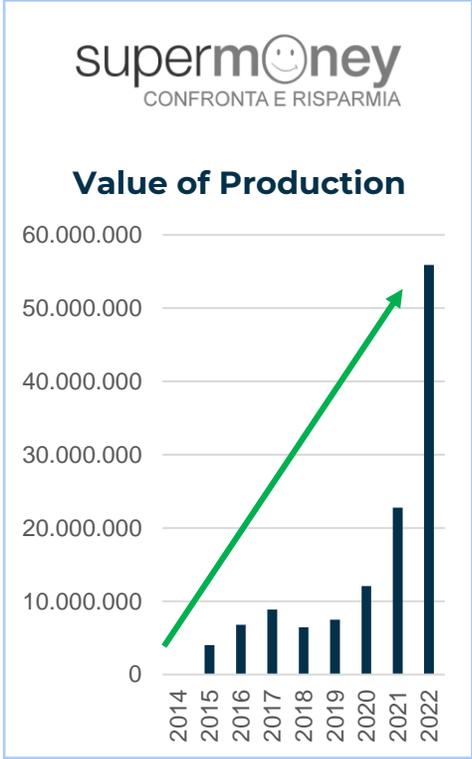
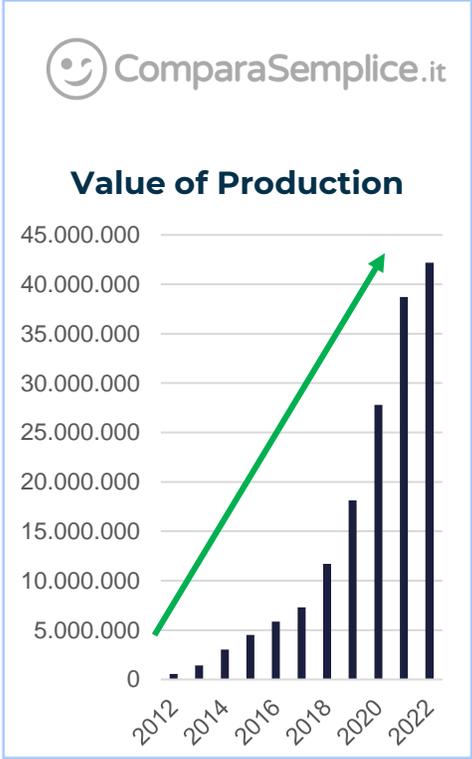
	Nazionalità	Ricavi €m	Utilities (e.g., energy, telco)	Insurance	Banking	Altro	EBITDA 2022, €m	EBITDA %	Ricavi per Dipendente (€k) ³
2022 (€m)	facile.it	~158	18%	57%	23%	2%	~43	27,3%	~152
	ComparaSemplice.it	~41	100%				~16	40,7%	~512
	supermoney CONFRONTA E RISPARMIA	~40	100%				~10	25,5%	~1,250
	Selectra	~6	100%				~1	18,7%	~85 ¹
2023 (€m)	Moltiply	~188	9%	18%	23%	50%	~47	35,7%	~4,000
	switcho	~6	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	~2	36,7%	~286
	ADVENTURE	~8	95%			5% ²	~2	22,2%	~500

¹Sono stati presi in considerazione solamente i dipendenti a contratto indeterminato: 71

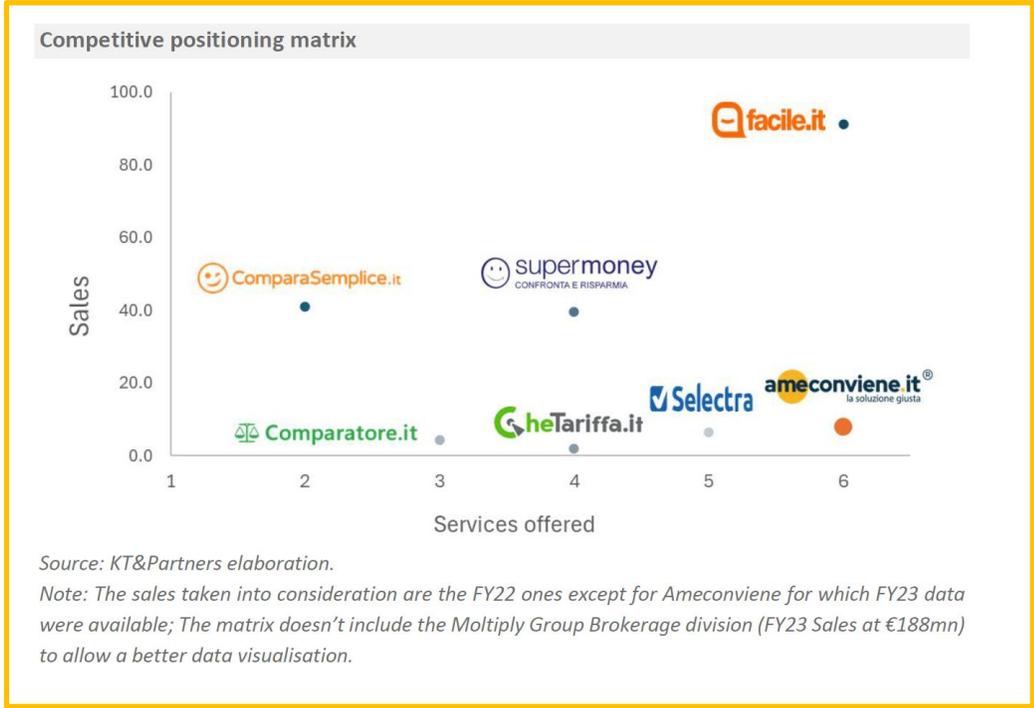
²Ricavi delle vendite di *lead* generati

³Formula «Ricavi per Dipendente»: ricavi delle vendite dell'anno di riferimento / numero medio di dipendenti dell'anno di riferimento

Key Comparables – Revenues Trend



Key Comparables – Posizionamento e Prodotti



Products Portfolio

	Energy	Gas	Broadband	SIM Deals	Insurance	Loans
ameconviene.it [®] la soluzione giusta	✓	✓	✓	✓	✓	⌚
Moltiply	✓	✓	✓	✓	✓	✓
facile.it	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ComparaSemplice.it	✓	✓	X	X	X	X
supermoney CONFRONTA E RISPARMIA	✓	✓	✓	X	X	✓
heTariffa.it	✓	✓	✓	✓	X	X
Comparatore.it	✓	✓	✓	X	X	X
Selectra	✓	✓	✓	✓	✓	X

Source: KT&Partners elaboration.

A Vibrant Industry for M&A – Liquidity Events

The price comparison website industry in Italy is currently experiencing a significant surge in mergers and acquisitions, showcasing its dynamic and rapidly evolving nature. This sector is characterized by a flurry of deals as companies strive to enhance their market positions and broaden their service offerings and the high level of M&A activity is a testament to the strategic importance and growth potential of digital comparison platforms. Reflecting strong investor confidence and optimism about the prospects of the industry, valuation multiples in these transactions are remarkably high, with the average EBITDA Multiple in our deals panel being 16x. These values, referable to the main operations that took place in the last ten years, highlights an ongoing attitude for the player in the sector for consolidations at high premiums.

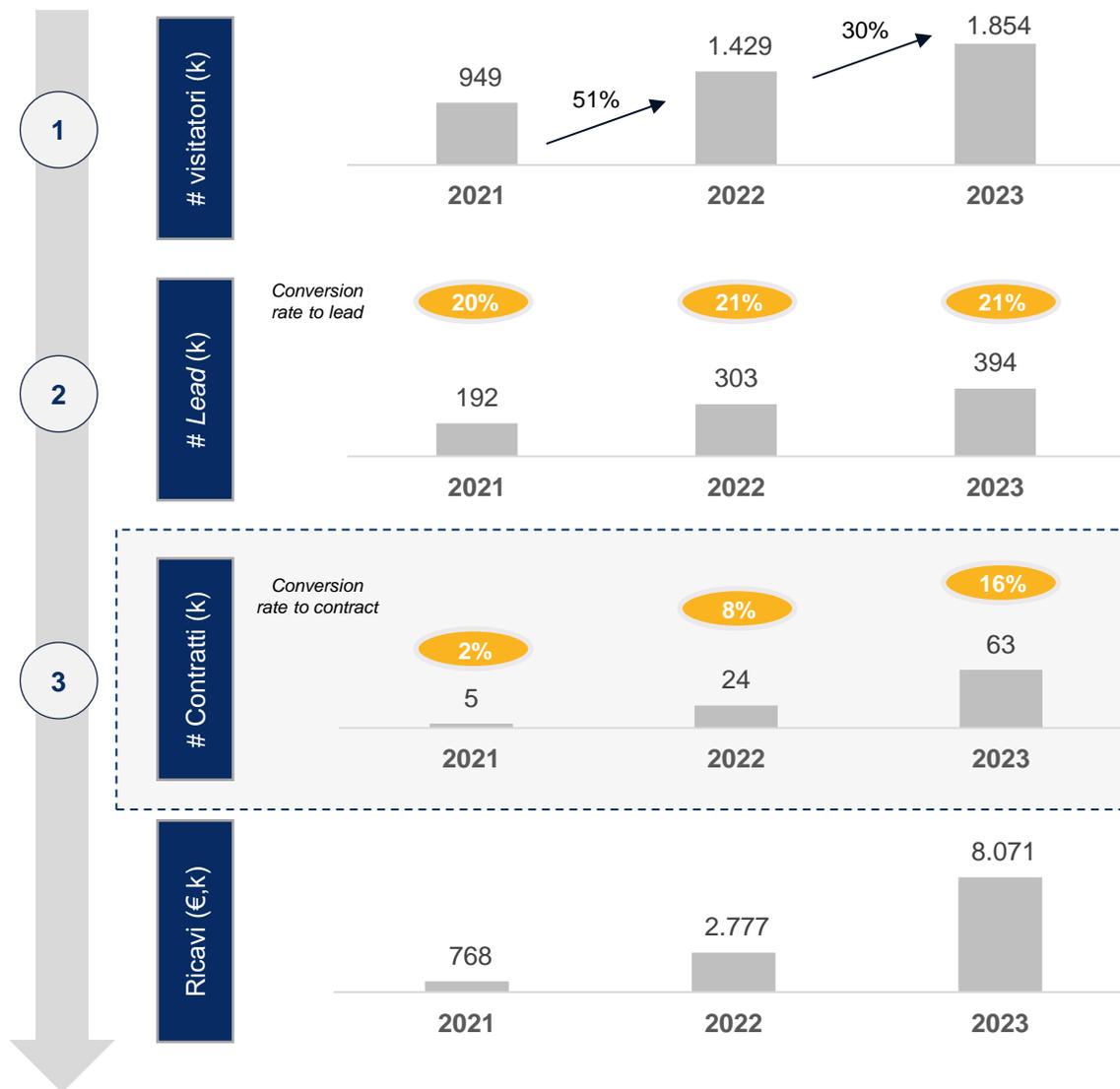
Main M&A Deals in the Italian Price Comparison Industry

Target	Buyer	Year	Valuation	EBITDA	Multiple on EBITDA
Switcho	Multiply Group	2024	€20mn	€1.8mn*	11x
Facile.it	Silver Lake	2022	€1.1bn	€55mn*	20x
SuperMoney.it	VAM Investment	2021	€80mn	€3.5mn*	22x
SOSTariffe	Multiply Group	2020	€32mn	€1.6mn**	20x
6Sicuro	Assiteca	2020	€13mn	€1.0mn**	13x
Facile.it	EQT VII	2018	€450mn	€18mn**	25x
Trovaprezzi.it	Multiply Group	2015	€65mn	€7.9mn*	8x
Facile.it	Oakley Capital	2014	€130mn	€6.5mn-€7.5mn**	17x-20x

Source: KT&Partners elaboration.

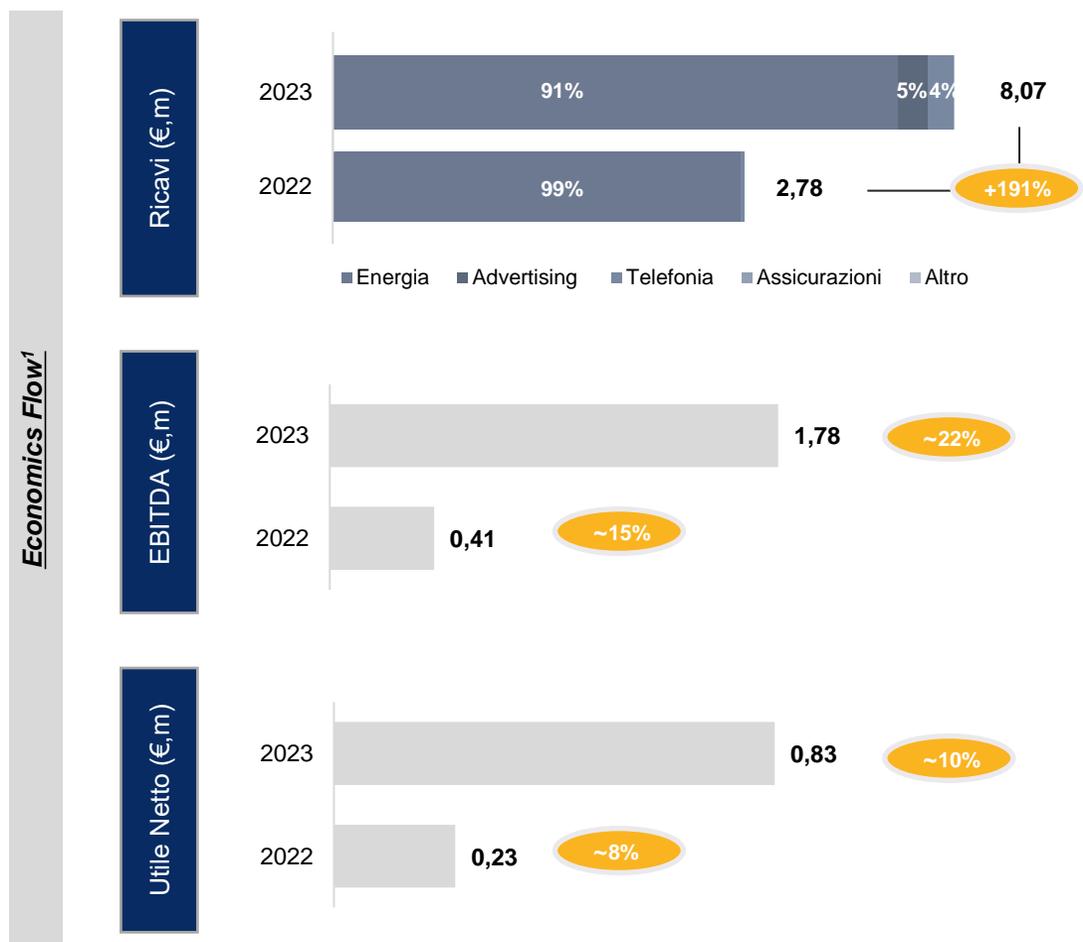
*EBITDA is referred to the year prior to the deal; **run-rate EBITDA at the moment of the deal.

Key Metrics | Economie di scala nella Revenue Generation



- Il numero di visitatori ai siti online nel 2023 è stato di c. 1,85 milioni in **crescita del 30% rispetto al 2022**. Tale incremento è stato frutto di **un’ottimizzazione delle campagne marketing** implementate dalla Società risultante **dall’analisi dei dati raccolti organicamente sul comportamento dei visitatori** della piattaforma ameconviene.it e delle *landing pages* precedentemente create
- I **lead complessivi** del 2023 sono stati 394 mila, **in aumento di circa il 30% YoY**
- Nel 2023, circa il **79% dei lead è stato generato internamente** ed il **tasso di conversione si è confermato pari a circa il 21%**, in linea con gli anni precedenti. Tale dato dimostra che le **strategie di marketing in-house, che producono lead qualificati di alta qualità, permettono una previsione più accurata del volume di lead lavorabili, ed un efficientamento nell’impiego di risorse sia interne che esterne**
- I contratti sottoscritti nel 2023 sono stati c. 63 mila in crescita del 163% rispetto al 2022
- Il tasso di conversione da *lead* a contratto del 2023 è di c. 16%, raddoppiando il valore dell’8% del 2022 grazie **all’adozione dell’Intelligenza Artificiale e di nuove strategie di *click-to-call***
- I ricavi 2023 sono pari a c. **€8,07m in aumento del 177% rispetto al 2022**
- Il gettone medio 2023, calcolato come numero di contratti per *payout* medio, si è attestato pari a circa €122

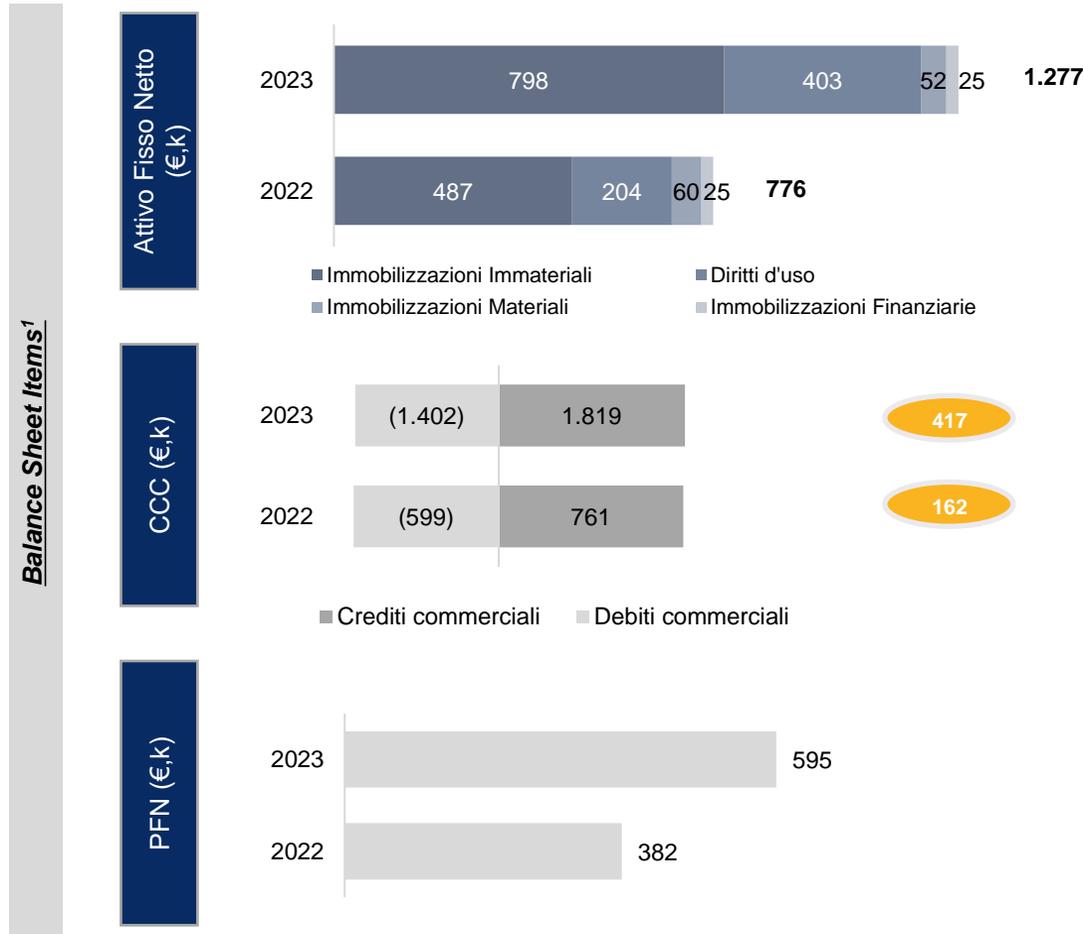
Key Financial Highlights (1/2)



- Nel corso del **2023**, il **settore Energia** ha rappresentato il **91% (€ 7,34m)** dei ricavi di Adventure. L'incidenza di tale verticale sul totale dei ricavi risulta in decrescita rispetto al dato 2022, pari al 99% (€ 2,75m) grazie ad una crescita degli altri verticali di business del portale ameconviene.it
- Circa il **4% dei ricavi generati nel 2023** è rappresentato dal verticale **Telefonia** (€ 0,33m), in aumento rispetto al 2022 (€ 0,03m)
- Il **verticale Advertising legato alla generazione ed alla vendita di lead** ha generato ricavi per circa **€ 0,39m (circa 5%)**
- Al 31 dicembre 2023 l'**EBITDA** risulta essere pari a circa **€ 1,78m** registrando un incremento maggiore di circa il **300%** rispetto al valore registrato per l'**esercizio 2022** (€ 0,42m)
- La **principale voce di costo registrata nel 2023** è rappresentata dai «Costi per Servizi», pari a circa € 5,57m (vs. € 1,77m nel 2022). Tale voce si riferisce principalmente a **prestazioni di terzi per circa € 3,31m** relativi ad **appalti per servizi di call center esternalizzati e acquisti di lead caldi per € 1,25m**
- I **principali progetti di R&D** relativi all'esercizio 2023 includono lo sviluppo di un database interno di **lead** e metadati sul comportamento e le preferenze degli utenti della piattaforma ameconviene.it (*intangible asset* il cui valore è stato stimato pari a € 0,73m) ed il progetto di ricerca **SEO-AI** (tariffe-luce-gas.it), per il quale sono stati investiti circa **€ 0,27m**
- L'**Utile generato nel 2023** risulta in crescita del **263%** rispetto al precedente esercizio e pari a **€ 0,83m** (vs. €0,23m nel 2022)
- L'Utile 2023 è stato impattato dall'ammontare degli ammortamenti registrati nell'esercizio per € 0,52m, legati agli investimenti in immobilizzazioni immateriali effettuati nell'esercizio per un ammontare pari a € 0,73m e imposte per € 0,34m

¹Data under auditors' review

Key Financial Highlights (2/2)



- L'Attivo Fisso Netto al 2023 è pari a € 1,28m, in aumento del 64,6% rispetto al precedente esercizio
- **Le Immobilizzazioni Immateriali evidenziano un incremento del 63,9% nel 2023 (€ 0,80m vs € 0,49m). Tale incremento è principalmente riconducibile ai costi di sviluppo, il cui aumento è prevalentemente dovuto alla capitalizzazione degli oneri pluriennali sostenuti per lo sviluppo del database (€ 0,73m, al netto del fondo ammortamento pari a € 0,37m)**
- **I Diritti d'uso evidenziano un incremento del 97,5% rispetto al 2022 (€ 0,40m vs € 0,20m), principalmente riconducibile alla capitalizzazione di nuove passività finanziarie secondo l'IFRS 16**
- **I Crediti Commerciali al 2023 sono pari a € 1,82m, rispetto a € 0,76m dell'esercizio precedente. Tale voce ricomprende in particolare alcuni crediti relativi all'utilizzo di un conto anticipi pro-solvendo legato al contratto esistente con il principale cliente della Società (pari a circa € 0,69m nel 2023 e circa € 0,40m nel 2022)²**
- **Nel 2023, l'Indebitamento finanziario netto è pari a € 0,60m rispetto ad un ammontare pari a €0,38m registrato nel 2022**
- L'incremento dell'indebitamento finanziario netto è riconducibile principalmente a nuovi finanziamenti a breve termine per un ammontare totale pari a € 1,19m (vs. € 0,63m nel 2022)³ e a lungo termine per un ammontare totale pari a € 1,28m (vs. € 0,25m nel 2022)
- Le disponibilità liquide al 2023 sono state registrate pari a € 1,88m (vs. € 0,50m nel 2022)

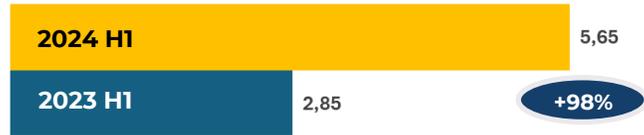
¹Data under auditors' review

²Si segnala come le modalità di fatturazione di Adventure siano in linea con le prassi di mercato, caratterizzate dal corrispettivo di un «gettone» per contratto ed eventuali bonus o premi calcolati sul numero effettivo di contratti conclusi. Il ricavo viene contabilizzato per competenza attraverso la voce «fatture da emettere» e stornato una volta ricevuta l'approvazione del cliente

³Include i debiti finanziari correnti e la parte correte dell'indebitamento non corrente

Dati finanziari semestrali (30 giugno 2024)

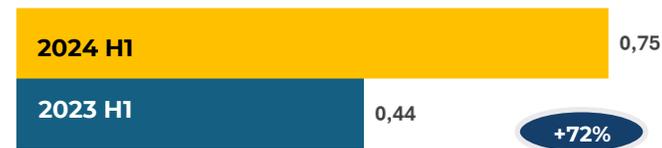
Revenues (€m)



EBITDA (€m)



Ebit (€m)



Equity (€m)



ADVENTURE
S.p.A.

Comunicato stampa

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI ADVENTURE S.P.A. HA ESAMINATO E APPROVATO LA RELAZIONE SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2024

- Ricavi totali a Euro 5,65 mn, in crescita del +98% rispetto agli Euro 2,85 mn del primo semestre 2023
- Business Unit “Energia” al 79% del fatturato, Business Unit “Telefonia” al 14%
- EBITDA pari ad Euro 1,17 mn contro Euro 0,51 mn del 2023 (+128%)
- EBITDA margin al 20,7% dei ricavi dal precedente 18,0%
- EBIT in crescita del +72% a Euro 0,75 mn (Euro 0,44 mn nel 2023) con EBIT margin 13,3%
- Utile Netto Euro 0,47 mn, con margine dell’8,4%, in crescita del +61,0%
- Patrimonio Netto pari ad Euro 1,42 mn dai precedenti Euro 0,96 mn (al 31/12/2023)
- PFN (indebitamento finanziario netto) a Euro 1,48 mn (Euro 0,60 mn al 31/12/2023) con disponibilità di cassa pari a Euro 0,91 mn (Euro 1,88 mn al 31/12/2023)
- Investimenti nel periodo per Euro 0,66 mn

Investment Plan

Sviluppo Tecnologico

- Investimento nell'adozione e *scale-up* dell'**Intelligenza Artificiale (AI)** all'interno dell'operatività aziendale, al fine di (i) **migliorare l'algoritmo di comparazione**, anche tramite il *machine learning* e *predictive analysis*, (ii) **efficientare il capitale impiegato** e (iii) sviluppare ulteriormente il **marketing strategico**



Branding, Hubs & Flagship Stores

- Investimenti in **marketing tradizionale, digitale** e **neuromarketing** per accrescere la **visibilità** ed il **riconoscimento** del marchio Ameconviene.it e per **rafforzare il proprio database interno**
- **Apertura di hub fisici** al fine di ampliare il mercato potenziale, mirando ad acquisire una clientela target «fisica» oltre che online. Potenziare l'assistenza a clienti sia potenziali che attuali, nella ricerca di contratti personalizzati in base alle loro esigenze, e per convertire contratti esistenti in soluzioni più vantaggiose

Talent Acquisition

- **Scouting e acquisizione** di talenti nel **middle/top management** per **rafforzare la struttura organizzativa** interna, al fine di supportare i piani di crescita



Operazioni Straordinarie (M&A)

- Espansione per linee esterne al fine di **consolidare l'offerta** di business e il **posizionamento** all'interno del mercato della comparazione (i.e., mediatore creditizio e piccole realtà nel verticale finance)

Investimento Totale: €10 milioni



Investment Plan | Marketing (1of2)



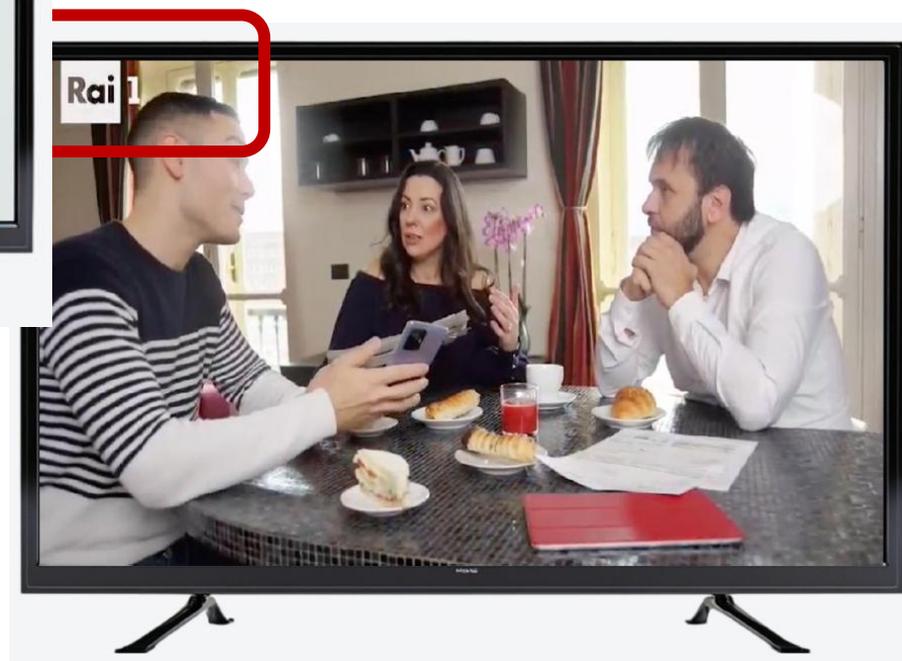
15%
FOOT TRAFFIC estimated

45 m
DWELL TIME estimated





Investment Plan | Marketing (2of2)



Investment Plan | Acquisizione 100% di Primo Network

- Nel dicembre 2024 Adventure ha siglato un accordo vincolante per l'acquisizione del 100% del capitale di **Primo Network srl**, rilevante operatore nella **Mediazione Creditizia** (il closing è previsto entro la fine di febbraio 2025).
- Primo Network nasce a Torino nel 2001 e nel 2023 realizza ricavi per circa **5 milioni di euro**
- Il pagamento del 100% è stato concordato in circa 4,67 milioni di euro, **40% in contanti** e **60% in nuove azioni** Adventure da emettersi alla data del closing con un **prezzo di emissione di 16,76 euro** per azione. Gli azionisti di Primo Network continueranno ad essere attivi nel gruppo combinato "Adventure - Primo Network".
- Primo Network oggi può contare su **46** dipendenti, **159** agenti e una presenza di **16** uffici retail in **16** diverse regioni d'Italia
- Primo Network offre, a privati e PMI, **Prestiti Personali, Cessione del Quinto, Mutui, Leasing, Finanziamenti, Garanzie Bancarie, Factoring, Linee di Credito**.
- In linea con l'obiettivo dichiarato agli investitori in sede di IPO, attraverso questa acquisizione Adventure sta (ii) accelerando la crescita dei ricavi (i) entrando nel settore finanziario (iii) alimentando il cross-selling tra le due società



[Home](#) [Privati](#) [Aziende](#) [Lavora Con Noi](#) [Convenzioni](#) [Contatti](#) [Area Riservata](#)

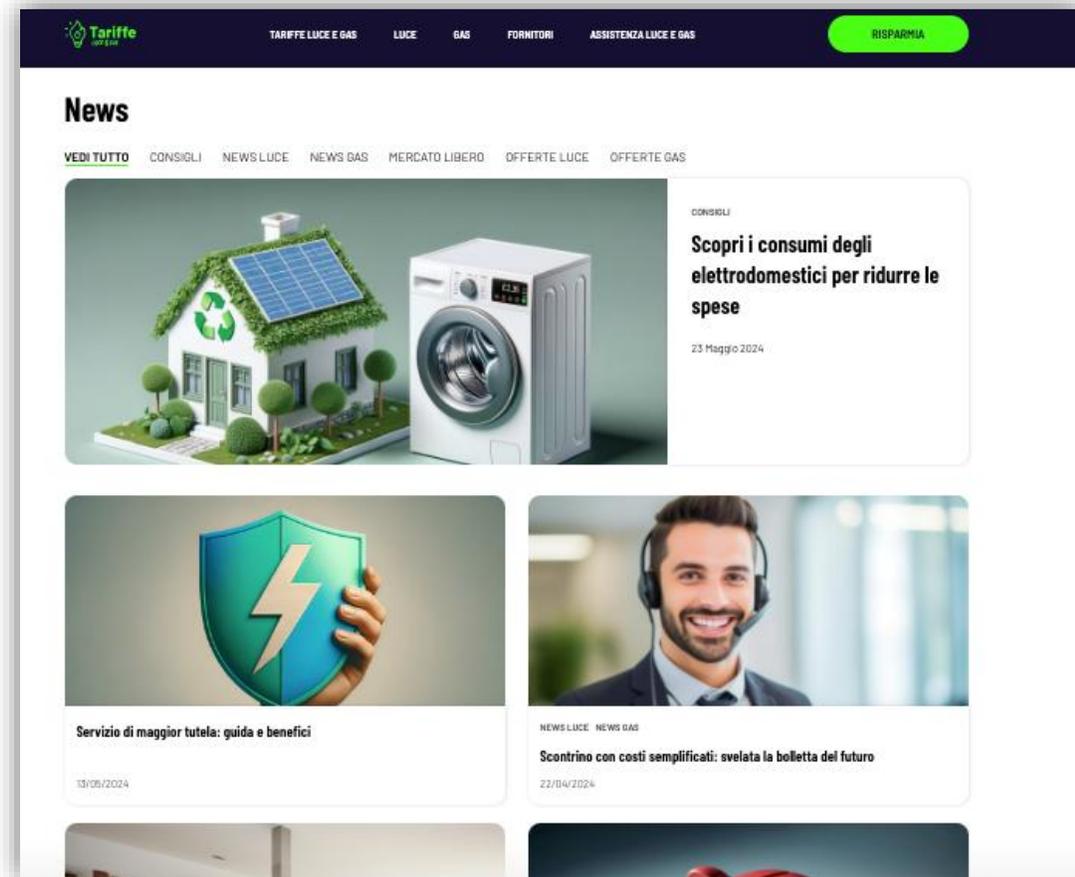


Case Study R&D | tariffe-luce-gas.it

- Il sito tariffe-luce-gas.it è un progetto di *R&D* che da inizio 2023 utilizza la *Gen AI* per migliorare l'efficienza del lavoro interno e, di conseguenza, incrementare la produttività.
- Il progetto si propone di innovare significativamente il campo dell'ottimizzazione per i motori di ricerca (*SEO*) attraverso lo sviluppo di uno strumento avanzato che integra tecnologie di Intelligenza Artificiale (*AI*), in particolare il *Natural Language Processing (NLP)* e il *machine learning*, al fine di automatizzare e ottimizzare la creazione di contenuti tematici.
- Attraverso Chat GPT avviene la creazione automatica di contenuti *SEO* ottimizzati. Attraverso l'intelligenza artificiale vengono analizzate e comprese le tendenze di ricerca attuali, e generati articoli che rispondono in modo efficace alle esigenze degli utenti e migliorano il posizionamento sui motori di ricerca. **L'integrazione di Chat GPT ci consente di produrre contenuti di alta qualità in tempi ridotti, mantenendo un elevato standard di coerenza e rilevanza.**
- Questa soluzione mira a migliorare il posizionamento *SERP (Search Engine Results Page)* e a rafforzare le strategie di generazione di *lead*



¹ Si includono investimenti SEO-AI ed il valore stimato degli investimenti in *database* valorizzato come *intangible asset* della Società
² Calcolato come rapporto tra le spese totali in R&D dell'esercizio di riferimento (Overall R&D Investment) e le spese operative registrate per l'esercizio (considerando Costi per Materie Prime, Servizi, Godimento di Beni di Terzi, Costo del Personale)





IPO su Euronext Growth Milan – Numeri chiave

- IPO Date: **8 Agosto 2024**
- Prezzo IPO: **2,00 eur**
- Flottante: **28,6%**
- Lock-up: **18 Mesi**
- MK Cap pre-money: **10,0 eur mn**
- MK Cap 1° day closing: **22,0 eur mn**
- Raccolta: **4,0 eur mn** Aucap
1,5 eur mn Convertible Bond
- Investitori sopra il 5%



Dati al 31 Dicembre 2024

- Ultimo Prezzo **21,0 eur**
- Performance da IPO **+950%**
- MK Cap **140 eur mn**
- Scambi medi gg **100.000 eur / gg**

Adventure S.p.A. (ADV.MI)

21.00 +0,40 +(1,94%)



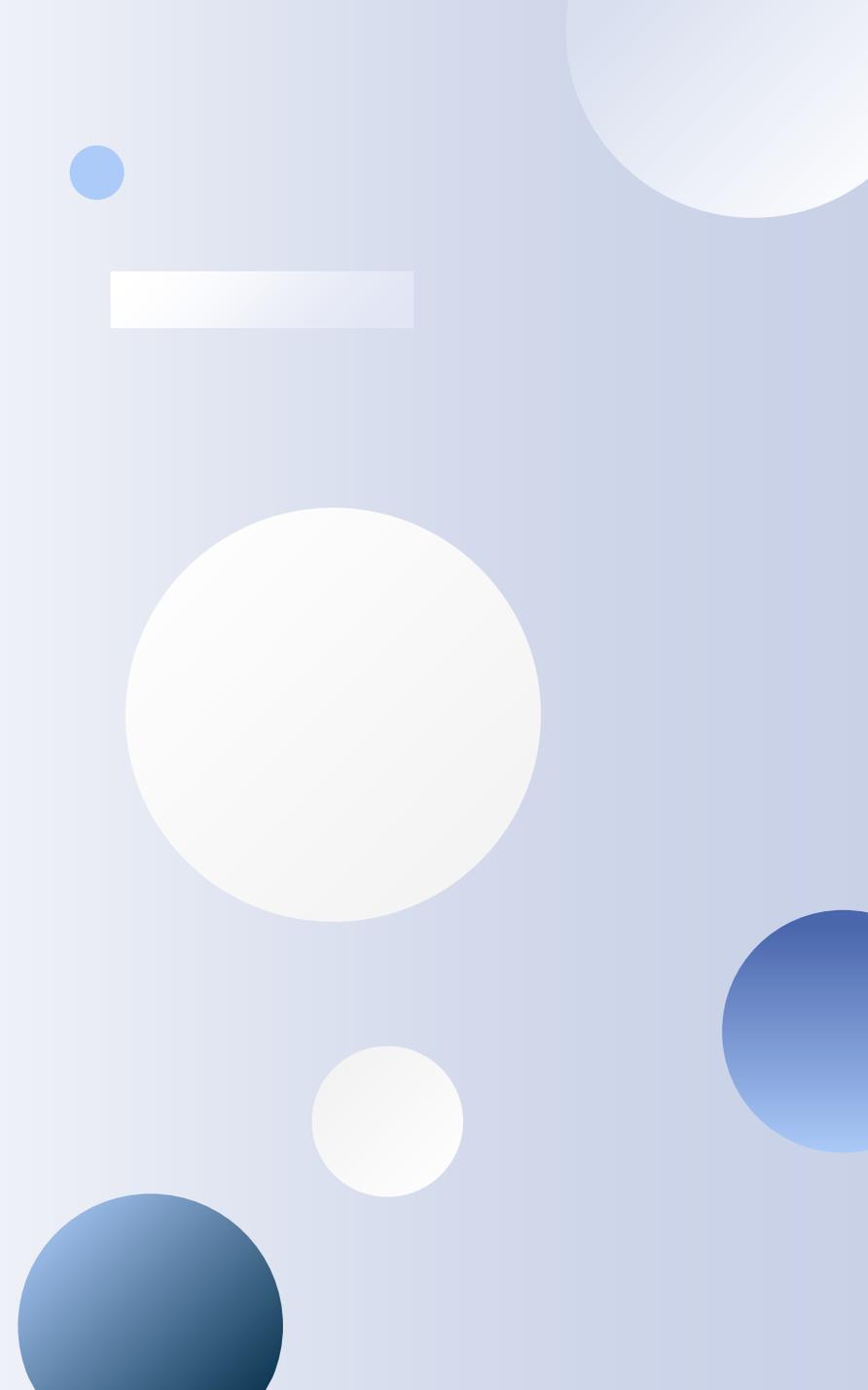
Chiusura precedente	20,60	Volume	3.500	Prossima data utili	--
Aperto	20,60	Vol. medio	5.194	Rendimento e dividendo (futuro)	--
Denaro	19,00 x --	Capitalizzazione (giornaliera)	147mn	Data ex dividendo	--
Domanda	22,00 x --	Beta (mensile su 5 anni)	--	Stima target 1A	12,00
Min-Max giorno	20,60 - 20,80	Rapporto PE (ttm)	175,00		
Intervallo di 52 settimane	3,00 - 24,20	EPS (ttm)	0,12		



Adventure



Appendix



Key Financials | Conto Economico

Conto Economico (IAS) ¹	FY22A		FY23A	
	€'000	%	€'000	%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.777	99,1%	8.072	99,6%
Altri ricavi e proventi	25	0,9%	36	0,4%
Valore della produzione	2.802	100,0%	8.107	100,0%
Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	(24)	-0,9%	(39)	-0,5%
Costi per servizi	(1.767)	-63,1%	(5.568)	-68,7%
Costi per godimento di beni di terzi	(48)	-1,7%	(27)	-0,3%
Costi per il personale	(534)	-19,1%	(675)	-8,3%
Oneri diversi di gestione	(14)	-0,5%	(17)	-0,2%
EBITDA	415	14,8%	1.783	22,0%
Ammortamenti	(78)	-2,8%	(524)	-6,5%
EBIT	337	12,0%	1.258	15,5%
Risultato finanziario	(15)	-0,5%	(86)	-1,1%
EBT	322	11,5%	1.172	14,5%
Imposte correnti	(93)	-3,3%	(342)	-4,2%
Risultato d'esercizio	229	8,2%	830	10,2%

¹Data under auditors' review

Key Financials | Stato Patrimoniale

Stato Patrimoniale (IAS)¹	FY22A	FY23A
	€'000	€'000
Immobilizzazioni Immateriali	487	798
Diritti d'uso	204	403
Immobilizzazioni Materiali	60	52
Immobilizzazioni Finanziarie	25	25
Capitale Immobilizzato	776	1.277
Crediti commerciali	761	1.819
Debiti commerciali	(599)	(1.402)
Capitale Circolante Commerciale	162	417
Altre attività correnti	1	8
Altre passività correnti	(122)	(111)
Crediti e debiti tributari netti	(77)	66
Ratei e risconti netti	(4)	(19)
Capitale Circolante Netto	(40)	360
Fondo TFR	(19)	(47)
Capitale Investito Netto (Impieghi)	718	1.590
Debiti verso banche	570	2.040
Debiti verso altri finanziatori	94	–
Debiti lease & liabilities	223	437
Disponibilità liquide	(504)	(1.882)
Indebitamento Finanziario Netto	382	595
Capitale sociale	108	108
Riserve	(1)	56
Risultato d'esercizio	229	830
Patrimonio Netto	335	995

¹Data under auditors' review

Key Financials | Indebitamento Finanziario Netto

Indebitamento Finanziario Netto (IAS) ¹	FY22A	FY23A
	€'000	€'000
A. Disponibilità liquide	504	1.882
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	–	–
C. Altre attività finanziarie correnti	–	–
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	504	1.882
E. Debito finanziario corrente	589	942
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	44	252
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	633	1.194
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G)	129	(687)
I. Debito finanziario non corrente	253	1.283
J. Strumenti di debito	–	–
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	–	–
L. Indebitamento finanziario non corrente	253	1.283
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	382	595

¹Data under auditors' review

Key Financials | Rendiconto Finanziario

Cash Flow (IAS) ¹	FY23A €'000
EBITDA	1.783
<i>Crediti commerciali</i>	(1.058)
<i>Debiti commerciali</i>	803
Δ Capitale Circolante Commerciale	(255)
<i>Altre attività correnti</i>	(7)
<i>Altre passività correnti</i>	(11)
<i>Crediti e debiti tributari</i>	(142)
<i>Ratei e risconti netti</i>	16
Δ Capitale Circolante Netto	(399)
<i>Δ Var. Fondo TFR</i>	28
<i>Imposte</i>	(342)
Cash Flow Operativo	1.069
<i>Capex Nette</i>	(1.025)
<i>(Inv.) Disiv. Imm Finanziarie</i>	0
Free Cash Flow al servizio del debito	44
<i>Risultato finanziario</i>	(86)
<i>Δ Debiti verso banche</i>	1.376
<i>Δ Debiti lease & liabilities</i>	214
<i>Aumenti (Diminuzione) di Equity</i>	(171)
Net Cash Flow	1.377
Disponibilità liquide iniziali	504
Net Cash Flow	1.377
Disponibilità liquide finali	1.882

¹Data under auditors' review

Riservata
Confidenziale



Investor Presentation

ADVENTURE

2024

LUGLIO

