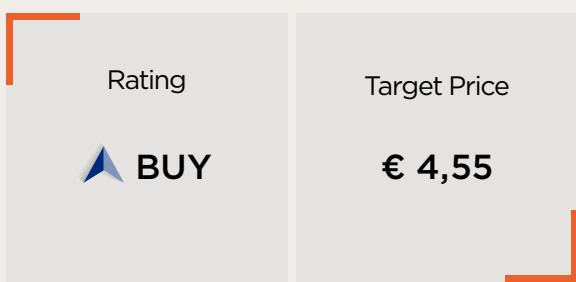


INITIATION OF COVERAGE

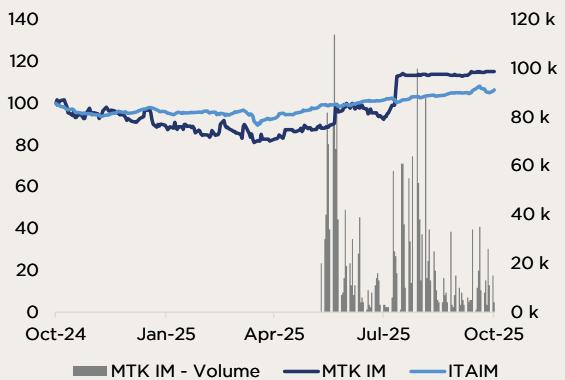
Produzione | 22.10.2025, h. 18:30
 Pubblicazione | 23.10.2025, h. 07:00

Metriks.AI

Euronext Growth Milan | Technology Services | Italy



Stocks performance relative to FTSE Italia Growth



Key Multiples	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
EV/Sales	5,5 x	4,2 x	3,1 x	2,5 x

Key Financials (€/mln)	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
Value of Production	5,70	7,50	10,70	13,50
EBITDA	1,02	2,00	3,30	4,85
EBIT	0,64	1,50	2,85	4,40
Net Income	0,28	1,00	2,05	3,30
Net Financial Position	2,06	(3,11)	(5,75)	(9,65)
EBITDA margin	17,9%	26,6%	30,8%	35,9%
EBIT margin	11,3%	19,9%	26,6%	32,6%
Net income margin	5,0%	13,3%	19,1%	24,4%

Stock Data

Risk	Medium
Price	€ 3,72
Target price	€ 4,55
Upside/(Downside) potential	22,4%
Ticker - Bloomberg Code	MTK IM
Market Cap (€/mln)	€ 32,97
EV (€/mln)	€ 30,75
Free Float (% on ordinary shares)	10,40%
Shares Outstanding	8.862.000
52-week high	€ 4,10
52-week low	€ 1,80
Average Daily Volumes (3 months)	19.197

Sommario

1. Company Overview	4
1.1 L'attività.....	4
1.2 Storia Societaria.....	5
1.3 Azionariato.....	8
1.4 Corporate Governance.....	9
1.5 Key People	11
2. Business Model Overview	13
2.1 Industry Business System.....	13
2.2 Value Proposition.....	14
2.3 Business Model	15
2.3.1 SaaS Solutions	17
2.3.2 Smart Factory	18
2.3.3 Embedded Advisory	20
2.4 Operating Model.....	21
2.4.1 Pre-Sales & Sales.....	22
2.4.2 Operations.....	24
2.4.3 I Servizi post-vendita.....	26
2.5 Revenue Model	27
2.6 Portafoglio Prodotti e Servizi	28
2.6.1 SaaS Solutions	29
2.6.2 Smart Factory	29
2.6.3 Embedded Advisory	31
2.7 Sostenibilità	31
2.8 Clienti & Fornitori	34
2.8.1 Clienti	34
2.8.2 Fornitori	36
2.9 Ricerca e Sviluppo.....	36



3. Il Mercato	38
3.1 Mercati di riferimento.....	38
3.1.1 SaaS B2B	38
3.1.2 Industrial Internet of Things (IIoT)	39
3.1.3 Advisory.....	41
4. Posizionamento competitivo.....	43
4.1 SWOT Analysis.....	46
5. Economics & Financials	48
5.1 FY24A Results.....	50
5.2 1H25A Results	53
5.3 Strategia di crescita.....	56
5.4 FY25E - FY27E Estimates.....	59
6. Valuation	62
6.1 DCF Method.....	62
6.2 Multiples Method	64
6.2.1 Composizione del panel	64
6.2.2 Multiples Method.....	67
7. Equity Value	70

1. Company Overview

1.1 L'attività

Metriks AI SpA è una PMI Innovativa italiana, qualificata come Società Benefit e quotata sull'Euronext Growth Milan, attiva nel settore delle tecnologie digitali e dei servizi di consulenza ad alto contenuto strategico e tecnologico. Il Gruppo è specializzato nello sviluppo di soluzioni B2B attraverso un modello SaaS 2.0 (*Service-as-a-Software*) e propone un'offerta integrata che combina una piattaforma digitale proprietaria, soluzioni di *Industrial Internet of Things* (IIoT) e servizi di advisory in ambito ESG e corporate finance, con l'obiettivo di accompagnare le imprese, in particolare PMI, nel percorso di trasformazione digitale. L'architettura delle soluzioni proposte è disegnata per presidiare l'intera catena del valore della digitalizzazione: dalla raccolta e analisi dei dati, all'integrazione dei processi industriali, fino alla consulenza strategica e finanziaria. Elemento distintivo dell'approccio Metriks AI è parte integrante sin dalla concezione del progetto imprenditoriale, è l'utilizzo avanzato dell'Intelligenza Artificiale, applicata sia all'elaborazione dei dati sia allo sviluppo di modelli predittivi, in grado di supportare le decisioni manageriali e ottimizzare i processi operativi. In tal modo, il Gruppo si posiziona come partner tecnologico e strategico capace di generare valore attraverso l'integrazione tra software, automazione industriale e competenze consulenziali.

Ad oggi l'offerta di Metriks AI si distingue in tre linee di business: SaaS Solutions, che opera prevalentemente mediante la piattaforma proprietaria Metriks Suite e lo sviluppo e distribuzione di soluzioni software di Business Intelligence, *data analytics* e AI, anche di terze parti; Smart Factory, specializzata in soluzioni IIoT in linea con i principi dell'Industry 4.0 per l'automazione dei processi industriali, il monitoraggio in tempo reale e la manutenzione predittiva; ed Embedded Advisory, che integra competenze consulenziali in ambito ESG, finanza straordinaria e trasformazione della funzione Amministrazione, Finanza e Controllo (AFC), accompagnando le imprese nell'evoluzione dei processi di pianificazione, controllo e reporting. Tale linea combina metodologie di corporate advisory e project management con strumenti digitali sviluppati internamente, abilitando un modello di consulenza "embedded" ad alto contenuto tecnologico.

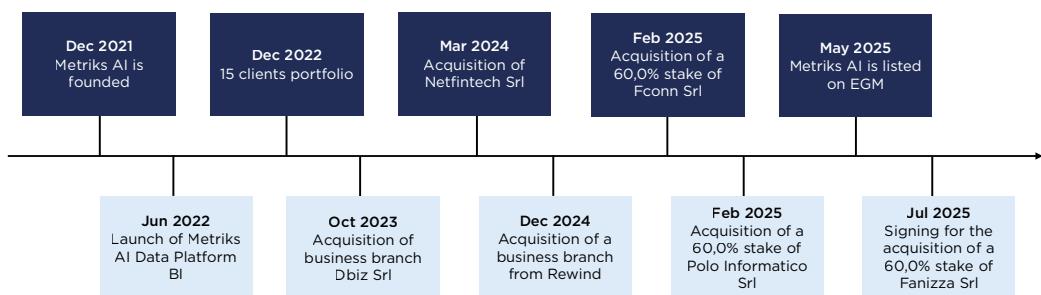
L'espansione del perimetro operativo del Gruppo è avvenuta attraverso un mix di crescita organica e inorganica, supportata da costanti investimenti in R&D e dallo sviluppo di un'infrastruttura tecnologica proprietaria a servizio delle PMI. Parallelamente, il Gruppo ha portato avanti un percorso di M&A mirato a rafforzare il posizionamento competitivo, integrare l'offerta e ampliare la base clienti. Nel 2023 è stata completata l'acquisizione di un ramo d'azienda di Dbiz Srl, seguita nel 2024 da quelle dei rami di Netfintech Srl, attiva nelle soluzioni fintech, e Rewind Srl, società di advisory finanziaria e ESG. Nel 2025 il Gruppo ha proseguito il percorso

di consolidamento con l'acquisizione del 60,0% di Polo Informatico Srl, system integrator con competenze complementari in ambito IT e software gestionali, e di Fconn Srl, specializzata in soluzioni IIoT e sistemi per la *smart factory*. Nel mese di luglio 2025 Metriks AI ha sottoscritto l'accordo vincolante (*signing*) per l'acquisizione del 60,0% di Fanizza S.r.l.; il *closing* è previsto nelle prossime settimane. Una quota delle risorse raccolte attraverso l'IPO sarà destinata a finanziare il perfezionamento dell'operazione. Una volta finalizzata, l'acquisizione rafforzerà l'offerta ERP e i servizi di noleggio operativo tecnologico, consolidando il modello "One Stop Shop" in linea con l'approccio Service-as-a-Software

A valle di tali operazioni, Metriks AI si presenta come una *tech company* integrata, capace di offrire soluzioni modulari e scalabili basate su un modello sinergico che combina software proprietario, consulenza specializzata e integrazione tecnologica. In linea con la propria visione "*Human Tech*", il Gruppo fonde competenze umane e innovazione digitale per accompagnare PMI e imprese industriali in Italia ed Europa nei processi di trasformazione digitale e sostenibile. L'ammissione su Euronext Growth Milan e le recenti operazioni di M&A segnano il completamento di una fase di consolidamento e l'avvio di un nuovo ciclo di crescita orientato a digitalizzazione, Industria 4.0/5.0 e sostenibilità.

1.2 Storia Societaria

CHART 1 – COMPANY STORY



Source: Metriks.AI, Integrae Sim elaboration

- **Dicembre 2021** - la neonata startup innovativa e Società Benefit, Metriks AI SpA si presenta al mercato con l'obiettivo di integrare la creazione di valore economico per le PMI con finalità di beneficio comune. La Società sviluppa sin da subito un modello di business fondato su responsabilità, sostenibilità e trasparenza, promuovendo la valorizzazione del capitale umano e sostenendo iniziative volte alla costruzione di un ecosistema basato sull'Intelligenza Artificiale per accompagnare le PMI nei processi di transizione digitale, coniugando crescita economica e creazione di valore sostenibile;
- **Giugno 2022** - Metriks AI sviluppa la piattaforma proprietaria Metriks Data Platform BI e ha avviato ufficialmente la propria attività operativa. Da allora, la Società ha progressivamente ampliato il proprio portafoglio clienti e costruito una rete di partnership commerciali strategiche, tra cui quella con Confartigianato Arezzo;
- **Dicembre 2022** - La Società conclude il primo semestre di attività, chiudendo l'anno con un portafoglio di 15 clienti e ulteriori partnership strategiche;
- **Ottobre 2023** - La Società acquisisce un ramo d'azienda di Dbiz Srl, rafforzando il team di Data Science e ampliando la divisione SaaS Solutions. L'operazione segna un passaggio importante nello sviluppo tecnologico e consolida le competenze interne, potenziando la capacità del Gruppo di integrare soluzioni di Intelligenza Artificiale nei propri servizi digitali;
- **Marzo 2024** - Nel marzo 2024 Metriks AI acquisisce da Netfintech Srl il ramo d'azienda avente ad oggetto "Virtual HR", piattaforma dedicata alla semplificazione della gestione del personale. L'operazione, conclusa per un corrispettivo di € 0,1 mln, consente di ampliare la suite di soluzioni SaaS e rafforzare il posizionamento della Società nei servizi digitali per le PMI;
- **Dicembre 2024** - Nel dicembre 2024 il Gruppo integra il ramo consulenziale di Rewind Srl, specializzato in bilanci di sostenibilità, formazione ESG e supporto alla gestione finanziaria. L'operazione, realizzata tramite scissione e in assenza di concambio, in quanto Rewind alla data dell'operazione deteneva il 100,0% di Metriks AI, separa le attività di advisory dagli asset immobiliari e partecipativi della holding, semplificando la struttura societaria e favorendo l'integrazione tra competenze finanziarie e digitali;
- **Febbraio 2025** - Nel febbraio 2025 Metriks AI ha ampliato il proprio portafoglio di partecipazioni strategiche acquisendo il 60,0% di due partner industriali, Fconn Srl e Polo Informatico Srl, attive nei settori SaaS Solutions e Smart Factory, con l'obiettivo di rafforzare le proprie competenze tecnologiche, investire in innovazione e integrare nuove risorse specializzate. L'11 febbraio 2025 la Società ha acquisito il 60,0% di Fconn Srl, realtà milanese specializzata in IIoT, per un corrispettivo iniziale di € 0,05 mln, con possibilità di versare un prezzo aggiuntivo al raggiungimento di specifici obiettivi e un'opzione per l'acquisto del residuo 40,0%, per un esborso complessivo massimo di € 0,54 mln. Fconn, sviluppatrice della piattaforma proprietaria Visual Management System, rafforza la presenza di Metriks AI nei settori manifatturiero e ingegneristico, ampliando il portafoglio clienti e consolidando il modello SaaS 2.0 nel contesto di Industria 4.0 e 5.0. Il 14 febbraio 2025 è stato sottoscritto un patto parasociale con i soci di Fconn, che disciplina opzioni reciproche di acquisto e vendita sul 40,0% residuo, esercitabili tra il 2026 e il 2029 in quattro tranches annuali del 10,0%. Il 19 febbraio 2025 Metriks AI ha poi acquisito il 60,0% di Polo Informatico Srl per un corrispettivo non superiore a € 1,80 mln, con la contestuale stipula di un patto parasociale quinquennale e di contratti di opzione per il restante 40,0% del

capitale, per un valore massimo di € 1,32 mln per ciascun socio. L'accordo prevede anche la scissione degli asset immobiliari non strategici a favore di una società dei soci di minoranza, consentendo a Polo Informatico, fornitore con oltre 25 anni di esperienza, sedi a Terni e Perugia e un'offerta di soluzioni ERP, servizi gestiti e assistenza post-vendita, di concentrarsi sulle attività core. L'operazione consente a Metriks AI di potenziare le competenze nel software gestionale e nei servizi di system integration, ampliando la base commerciale di circa 700 nuovi clienti e consolidando il proprio posizionamento come fornitore integrato di soluzioni digitali scalabili e modulari per le PMI;

- **Maggio 2025** – Nel maggio 2025 Metriks AI ha debuttato sul mercato Euronext Growth Milan a seguito di un collocamento interamente in aumento di capitale di 2.362.000 azioni ordinarie al prezzo di € 1,80 per azione, per un controvalore complessivo di circa € 4,25 mln. L'operazione, che ha registrato una domanda superiore all'offerta del 24,0% e oltre il 44,0% delle allocazioni sottoscritte da investitori istituzionali esteri, ha portato la capitalizzazione iniziale della Società a circa € 15,95 mln, con un flottante del 23,5%. La quotazione segna un passaggio strategico per il Gruppo, che rafforza così la propria visibilità sul mercato dei capitali e ottiene nuove risorse finanziarie per accelerare lo sviluppo aziendale, in particolare attraverso investimenti in innovazione, crescita organica e acquisizioni mirate. Inoltre, nell'ambito dell'iniziativa regionale Quota Lombardia, Metriks AI è risultata beneficiaria di un contributo a fondo perduto concesso dalla Regione Lombardia a sostegno delle PMI che avviano un percorso di patrimonializzazione tramite la quotazione su mercati multilaterali di negoziazione (MTF). Il contributo copre il 50,0% delle spese ammissibili, fino a un massimo di € 0,60 mln, comprendendo sia i costi relativi all'ammissione alla quotazione sia quelli connessi ai servizi di consulenza correlati. Tale risultato conferma la capacità di Metriks AI di sostenere la propria crescita attraverso operazioni strategiche e di contribuire, al contempo, allo sviluppo del tessuto imprenditoriale, favorendo l'accesso delle imprese italiane ai mercati dei capitali e promuovendone i processi di digitalizzazione e trasformazione tecnologica.
- **Luglio 2025** - Nel luglio 2025 il Gruppo annuncia l'acquisizione del 60,0% di Fanizza Group Srl, società fondata nel 1953 e con sede a Pontassieve (Firenze), con oltre settant'anni di esperienza nel settore IT e una solida presenza nel mercato retail, segmento in cui Metriks AI intende espandere ulteriormente la propria attività. Dal punto di vista dell'offerta, Fanizza arricchisce le competenze di Metriks AI in ambito IT, potenziando la proposta ERP con soluzioni sempre più verticali, integrate e complete. L'introduzione di servizi di noleggio operativo tecnologico consente di offrire soluzioni end-to-end capaci di coprire l'intero spettro tecnologico, dal software gestionale all'infrastruttura hardware. Grazie alla consolidata esperienza nel settore Retail, Fanizza introduce competenze specifiche che permettono a Metriks AI di ampliare e diversificare ulteriormente la propria presenza nei mercati verticali, un segmento strategico in continua evoluzione digitale. In questo ambito, l'offerta potrà includere soluzioni ERP dedicate, strumenti per il customer engagement e sistemi avanzati di gestione del punto vendita. L'integrazione consentirà di consolidare un'offerta sempre più orientata al modello "One Stop Shop", con un unico interlocutore in grado di rispondere a tutte le esigenze digitali delle PMI, combinando tecnologia e consulenza all'interno di un servizio integrato. Questo approccio rappresenta la piena espressione del modello *Service-as-a-Software* che caratterizza la proposta di Metriks AI e la visione "*Human Tech*" del Gruppo. Dal punto di vista strategico, l'ingresso di Fanizza nel perimetro Metriks AI genera sinergie operative e commerciali significative. L'azienda beneficerà della piattaforma sales evoluta e degli strumenti del Gruppo, tra cui il CRM centralizzato, la suite di Business Augmented

Analytics e la rete di *hub* territoriali, che consentiranno di ottimizzare i processi di marketing, vendita e post-vendita. Con questa acquisizione, il portafoglio clienti di Metriks AI raggiunge circa 1.500 aziende a livello nazionale, confermando la strategia di costruire un ecosistema integrato, data-driven e sostenibile a supporto della crescita delle PMI. L'operazione, sostenuta in parte con le risorse raccolte in sede di IPO, ha come obiettivo il rafforzamento dell'offerta ERP e l'integrazione di servizi tecnologici complementari, consolidando il posizionamento di Metriks AI come partner unico per la digitalizzazione delle imprese italiane. Il valore massimo dell'operazione, il cui *closing* è previsto entro il 2025, è pari a € 0,60 mln, con un corrispettivo provvisorio di € 0,48 mln (di cui € 0,20 mln in denaro e € 0,28 mln in azioni Metriks AI), soggetto ad aggiustamento sulla base dei risultati 2025 e a un meccanismo di opzioni *put & call* per il residuo 40,0% del capitale sociale.

1.3 Azionariato

TABLE 1 - SHAREHOLDERS

Shareholders	# ordinary shares	# multiple voting shares	% on ordinary shares	% on voting rights
Rewind Srl*	3.339.289	1.000.000	44,0%	70,7%
LEBEN Srl	803.572		8,1%	4,3%
EMV Srl	535.715		5,4%	2,8%
Other Shareholders subject to Lock-Up	1.821.424		18,5%	9,7%
Banca Valsabbina SCpA**	277.000		2,8%	1,5%
Banca Popolare di Cortona SCpA	555.000		5,6%	2,9%
Algebris Eltif 2	500.000		5,1%	2,7%
Mercato	1.030.000		10,4%	5,5%
Total	8.862.000	1.000.000	100,0%	100,0%

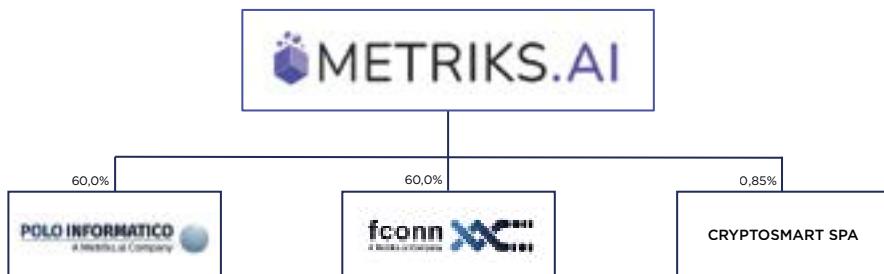
*Il 95,0% di Rewind Srl è detenuto da Tiziano Cetarini

**Si precisa che Banca Valsabbina SCpA ha sottoscritto, in data 29 maggio 2025, un accordo di lock-up con l'Euronext Growth Advisor, efficace fino al 30 maggio 2026.

Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Per quanto riguarda la struttura dell'azionariato, il 44,0% del capitale sociale e il 70,7% dei diritti di voto di Metriks AI è detenuto da Rewind Srl, società riconducibile per il 95,0% a Tiziano Cetarini, grazie alla titolarità di 3.339.289 azioni ordinarie e di 1.000.000 di azioni a voto plurimo. Tra i principali azionisti figurano inoltre LEBEN Srl con l'8,1% del capitale ordinario (4,3% dei diritti di voto) ed EMV Srl con il 5,4% (2,8% dei diritti di voto). Gli altri azionisti soggetti a *lock-up* detengono complessivamente il 18,5% delle azioni. Sono presenti, inoltre, investitori istituzionali come Banca Valsabbina ScpA (2,8%), Banca Popolare di Cortona ScpA (5,6%), e il fondo Algebris Eltif 2 (5,1%). Infine, il mercato detiene il 10,4% del capitale ordinario.

CHART 2 – GROUP STRUCTURE



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

In riferimento alla Struttura del Gruppo, evidenziamo quanto segue:

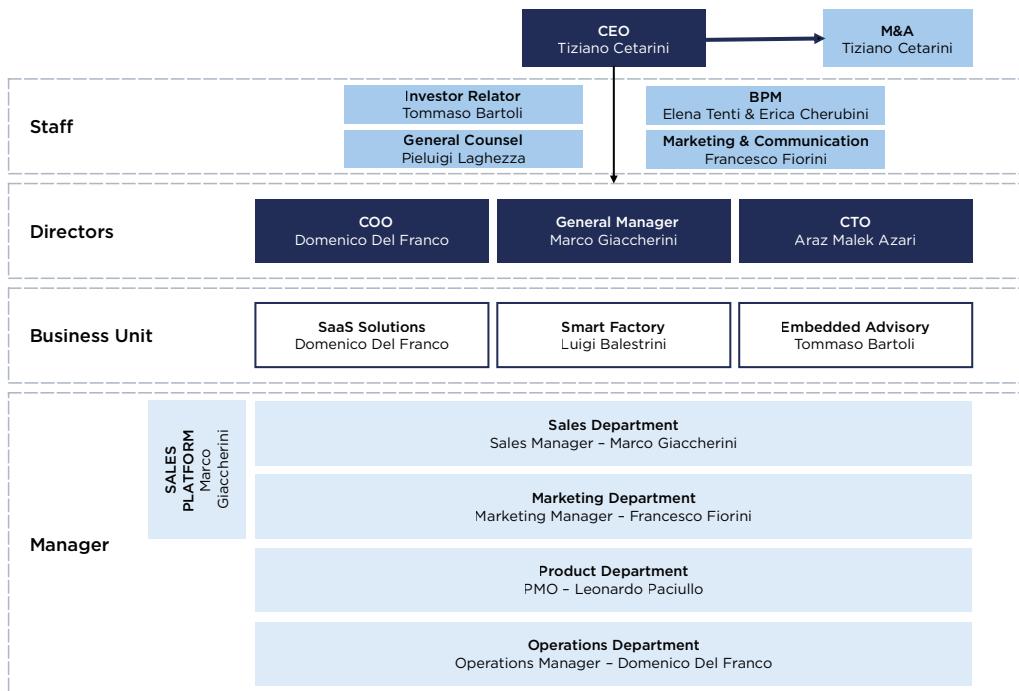
- La Capogruppo, Metriks AI, detiene il 60,0% del capitale di Polo Informatico e Fconn ;
- La Capogruppo detiene una quota minoritaria e di Cryptosmart SpA, posseduta allo 0,85%;

1.4 Corporate Governance

Il Gruppo si avvale di un team altamente qualificato composto da 61 risorse, di cui 51 dedicate alle funzioni operative e 10 alle funzioni centrali di Business Performance Management (amministrazione, finanza e controllo, HR & compliance), Investor Relations e Marketing & Communication. L'organizzazione, strutturata secondo un modello a matrice e guidata da un management con esperienza in operazioni di M&A e integrazione aziendale, favorisce sinergie tra le diverse linee di business e funzioni trasversali, garantendo efficienza e flessibilità operativa. Sotto la direzione di Tiziano Cetarini, Metriks AI ha, inoltre, istituito una funzione interna di M&A per la gestione dell'intero ciclo delle operazioni, dallo scouting delle società target alla pianificazione dell'integrazione, e un'unità dedicata alla gestione dei finanziamenti pubblici nazionali ed europei in ambito innovazione e digitalizzazione.

Tale struttura organizzativa, solida ma flessibile, permette al Gruppo di reagire con prontezza ai cambiamenti del mercato, sostenendo una crescita coerente e duratura e favorendo un ambiente professionale fondato su responsabilità, competenza e innovazione.

CHART 3 – CORPORATE GOVERNANCE



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Il Consiglio di Amministrazione è composto da 3 membri:

- Tiziano Cetarini il Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato;
- Elena Tenti ricopre il ruolo di consigliere;
- Massimiliano Zanigni ricopre il ruolo di consigliere indipendente.

Il Collegio Sindacale è composto da 3 sindaci effettivi e 2 sindaci supplenti. Nel dettaglio:

- Lorenzo Bargellini ricopre la carica di Presidente del Collegio Sindacale;
- Luca Civitelli e Andrea Fiorentini ricoprono la carica di Sindaci Effettivi;
- Concetta Loprete e Chiara Gilardoni sono i Sindaci Supplenti.

Sia il Consiglio di Amministrazione che il Collegio Sindacale rimarranno in carica sino alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2027.

1.5 Key People

Tiziano Cetarini – Presidente e Amministratore Delegato

Nato ad Arezzo il 2 giugno 1980, il Dott. Tiziano Cetarini è Presidente e Amministratore Delegato di Metriks AI, società da lui controllata tramite Rewind. Imprenditore con oltre vent'anni di esperienza nel corporate finance, nel FinTech e nella gestione dei dati, ha maturato una significativa competenza nella scalabilità di modelli basati sull'Intelligenza Artificiale. Laureato con lode in Governo di impresa presso l'Università degli Studi di Firenze nel 2004, è stato nominato "cultore della materia" in Strategia e valore aziendale per l'anno accademico 2004-2005. Ha successivamente completato l'executive master in "Digital Evolution" presso SDA Bocconi (2020) e l'executive master in "Big Data & Data Analytics" presso il Politecnico di Milano (2022). Dopo un'esperienza in ambito bancario, nel 2011 ha fondato Rewind Srl, società di consulenza finanziaria specializzata in operazioni straordinarie, attraverso cui nel 2019 ha co-fondato Netfintech (operativa con il marchio Change Capital), piattaforma FinTech attiva nella mediazione creditizia e nella finanza agevolata per le imprese, acquisita nel 2024 da TeamSystem dopo aver chiuso il 2023 con € 5,50 mln di ricavi.

Elena Tenti – Chief Financial Officer

La Dott.ssa Elena Tenti, nata a Montevarchi (AR) il 20 ottobre 1986, è Chief Financial Officer di Metriks AI. Ha conseguito tre titoli presso l'Università degli Studi di Firenze: laurea triennale in Economia e Commercio (2008), laurea magistrale in Banca, Assicurazione e Mercati Finanziari (2010) e laurea magistrale in Accounting e Libera Professione (2018). Nel dicembre 2019 ha ottenuto l'abilitazione all'esercizio della professione di Dottore Commercialista ed è iscritta all'Albo di Arezzo; dal gennaio 2020 è inoltre iscritta nel Registro dei Revisori Legali. Ha maturato una lunga esperienza professionale presso lo Studio Commerciale Benelli e Arcangioli di San Giovanni Valdarno (AR), dove tra il 2011 e il 2022 si è occupata di consulenza tributaria e societaria, redazione e revisione di bilanci, gestione contabile e predisposizione delle principali dichiarazioni fiscali. In Metriks AI supervisiona la contabilità generale e analitica, elabora bilanci e report gestionali, pianifica budget e cash flow e coordina i processi amministrativi e finanziari, con l'obiettivo di supportare le decisioni strategiche e l'ottimizzazione della struttura economico-finanziaria del Gruppo.

Marco Giaccherini – General Manager

Il Dott. Marco Giaccherini, nato ad Arezzo il 21 maggio 1996, è co-fondatore e Sales Manager di Metriks AI, dove ricopre anche il ruolo di responsabile della divisione Tech. Laureato con lode in Economia Aziendale e in Governo e Direzione d'Impresa presso l'Università degli Studi di Firenze, ha maturato un'esperienza come sales executive in Rewind prima di avviare Metriks AI nel 2022. Nel Gruppo si occupa della strategia commerciale, della gestione del CRM e dello sviluppo della rete clienti e partner, oltre a contribuire alla definizione del modello di business e ai rapporti con investitori e stakeholder istituzionali.

Tommaso Bartoli – Investor Relator

Il Dott. Tommaso Bartoli, nato a Firenze il 3 febbraio 1996, è Head of Finance & Investor Relator di Metriks AI. Laureato con lode in Economia Aziendale all'Università di Pisa, ha conseguito una laurea magistrale in Management alla Bocconi con specializzazione in Corporate Finance e un Executive Master in Finance al Politecnico

di Milano. Nel Gruppo guida le attività di finanza straordinaria e investor relations, occupandosi di operazioni di M&A, processi di IPO, strutturazione di strumenti di debito e reporting strategico per investitori e stakeholder istituzionali. Ha maturato esperienze accademiche e divulgative presso CERGAS Bocconi e Minnovo, oltre a un'esperienza bancaria presso la Cassa di Risparmio di San Miniato.

Luigi Balestrini - Smart Factory

Gastone Bizzarri, nato a Terni il 5 gennaio 1966, è un imprenditore con oltre trent'anni di esperienza nel settore informatico. Diplomato in Ragioneria nel 1986, ha prestato servizio come Sottotenente di Complemento nell'Esercito Italiano tra il 1987 e il 1988. Dal 1989 al 1999 ha ricoperto il ruolo di responsabile assistenza software clienti presso Prassi Umbria Srl, per poi co-fondare nel 1999 Link2000, divenuta Polo Informatico Srl nel 2002, assumendo la carica di Amministratore Unico. Sotto la sua direzione, la Società è cresciuta fino a contare oltre 40 collaboratori e più di 600 clienti, con sedi a Terni, Perugia e Roma. Specializzato in soluzioni ERP e digitalizzazione dei processi aziendali, ha conseguito certificazioni professionali rilasciate da IBM, Microsoft e Zucchetti.

Domenico Del Franco - Chief Operating Officer

Domenico Del Franco è Chief Operating Officer del Gruppo Metriks AI, dove coordina l'area operativa assicurando l'efficace attuazione della strategia di crescita e innovazione. Supervisiona i reparti di produzione, tecnologia, delivery e customer operations, con un focus su performance, efficienza e miglioramento continuo dei processi. È inoltre responsabile della Business Unit Tech, garantendo coerenza e integrazione tra le diverse aree operative. Laureato in Economia e Commercio e in Finance and Risk Management all'Università di Firenze, ha iniziato la carriera in Rewind Srl come Consulente Economico-Finanziario, specializzandosi nel controllo di gestione, per poi co-fondare Metriks, dove ha progressivamente assunto ruoli di responsabilità fino alla direzione delle operations. Unisce competenze economico-finanziarie e tecnologiche con un approccio orientato alla gestione strategica e alla valorizzazione dei dati come leva di business.

2. Business Model Overview

2.1 Industry Business System

L'ecosistema in cui operano gli operatori digitali si articola in una filiera complessa e interconnessa, in cui diversi attori svolgono ruoli complementari nello sviluppo e nella diffusione di soluzioni tecnologiche avanzate.

CHART 4 – INDUSTRY BUSINESS SYSTEM



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

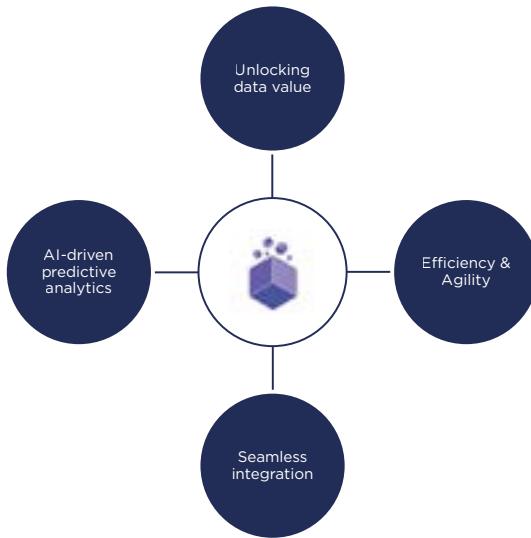
Alla base si collocano i fornitori tecnologici, che mettono a disposizione infrastrutture cloud, componenti software e dispositivi IIoT, oltre a servizi specialistici in ambito ERP, consulenza HR, amministrativa e finanziaria, garantendo innovazione, efficienza e continuità operativa.

Al centro della catena del valore si possono trovare le AI Data Company come Metriks AI, che attraverso piattaforme proprietarie offrono soluzioni modulari e personalizzate, spesso in modalità SaaS o SaaS 2.0. Questi soggetti svolgono un ruolo chiave nell'adattare le tecnologie alle esigenze di imprese e organizzazioni, curando l'integrazione con i sistemi esistenti e accompagnando i clienti nei processi di adozione, formazione e gestione dei dati. Attorno a essi agiscono i partner commerciali e strategici, come distributori e rivenditori, che ampliano la capacità distributiva e l'accesso al mercato. A questi si affiancano soggetti con competenze verticali nei settori finanziario, ESG e consulenziale, oltre a università e centri di ricerca impegnati in attività di innovazione e co-sviluppo tecnologico.

A valle della filiera si trovano infine i clienti finali, prevalentemente PMI e mid-cap che affrontano la sfida della transizione digitale. Per queste imprese, l'adozione di piattaforme integrate rappresenta una leva strategica per migliorare efficienza, competitività e capacità decisionale, in un contesto di crescente complessità normativa, tecnologica e di sostenibilità.

2.2 Value Proposition

CHART 5 – VALUE PROPOSITION



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Il modello di crescita e posizionamento di Metriks AI si fonda sul paradigma del SaaS 2.0 (*Service-as-a-Software*), un'evoluzione del tradizionale concetto di SaaS. In questo approccio, la tecnologia non si limita a offrire l'accesso a una piattaforma digitale, ma si integra organicamente nei processi aziendali del cliente, divenendo parte integrante del suo sistema operativo e decisionale. Metriks AI non propone un semplice software, ma un ecosistema modulare e integrato che combina strumenti di analisi, automazione e Intelligenza Artificiale con servizi ad alto valore aggiunto, dalla consulenza strategica al supporto operativo, fino alla formazione continua.

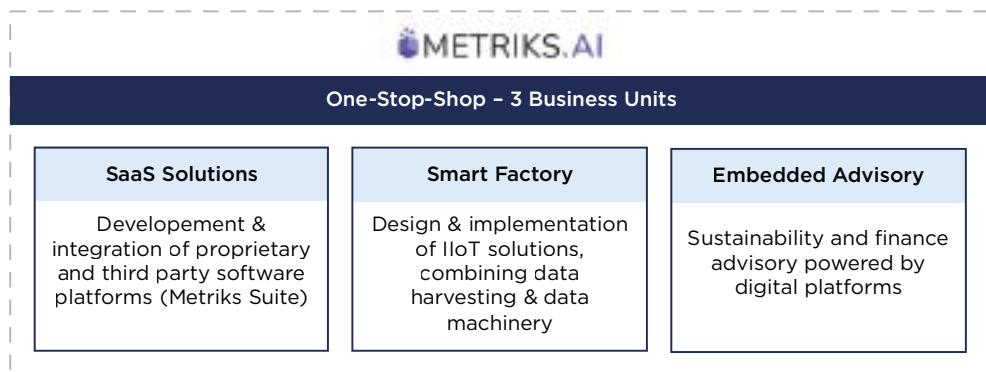
Progettata come infrastruttura scalabile, la piattaforma si adatta alla crescita delle organizzazioni, garantendo al tempo stesso prossimità consulenziale e personalizzazione delle soluzioni. L'approccio *end-to-end* del Gruppo accompagna le imprese in ogni fase della trasformazione digitale: dalla digitalizzazione e raccolta dei dati, alla loro interpretazione attraverso modelli predittivi di Intelligenza Artificiale, fino alla traduzione degli insight in decisioni operative e strategie misurabili. Elemento distintivo del modello è la filosofia Human AI, che valorizza la sinergia tra la potenza analitica delle macchine e la capacità interpretativa dell'uomo. L'Intelligenza Artificiale non sostituisce il pensiero umano, ma ne amplifica la portata: elabora grandi quantità di dati in tempo reale, restituendo *insight* immediatamente fruibili, pur mantenendo centrale la dimensione qualitativa, esperienziale e strategica che solo l'intelletto umano può offrire.

La proposta di valore di Metriks AI risiede dunque nella capacità di integrare tecnologia e advisory in un unico modello coerente. Non si tratta di fornire strumenti

digitali isolati, ma un insieme strutturato di metodi, competenze e processi che accompagnano il cliente lungo l'intero percorso di trasformazione, promuovendo una cultura aziendale realmente orientata ai dati. A completamento, il Gruppo garantisce supporto post-implementazione, aggiornamenti costanti e programmi di formazione strategica, rafforzando le competenze interne e favorendo un'adozione consapevole, efficace e duratura delle soluzioni sviluppate.

2.3 Business Model

CHART 6 – BUSINESS UNITS



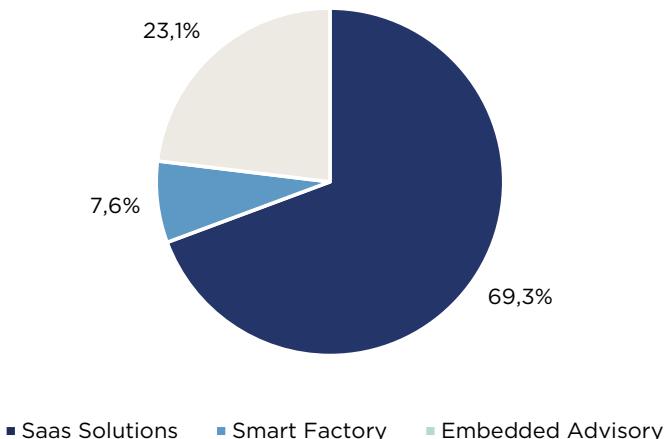
Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Il business di Metriks AI si fonda su un ecosistema integrato di soluzioni digitali e servizi di consulenza, progettato per accompagnare le piccole e medie imprese nei loro percorsi di trasformazione digitale, finanziaria e operativa. Il Gruppo sviluppa soluzioni modulari, scalabili e personalizzabili che combinano una serie di servizi forniti mediante le piattaforme digitali proprietarie e l'advisory specialistico, con l'obiettivo di valorizzare i dati, ottimizzare la gestione operativa, ridurre i costi e migliorare l'efficienza dei processi aziendali.

Elemento distintivo del modello di Metriks AI è l'integrazione diretta, all'interno della propria piattaforma, delle funzionalità di analisi dei dati, delle competenze settoriali e della consulenza strategica. Questo approccio consente di superare i limiti dei modelli SaaS tradizionali, eliminando la necessità di ricorrere a consulenti esterni e offrendo un modello *one-stop shop* che unisce data analytics, Industrial IoT, conformità ESG e consulenza finanziaria in un unico ecosistema digitale. A differenza del SaaS tradizionale, che offre strumenti digitali accessibili via cloud ma privi di un supporto consulenziale integrato, il modello di *Service-as-a-Software* di Metriks AI incorpora direttamente all'interno del software competenze specialistiche, processi consulenziali e capacità di analisi avanzata dei dati. In questo contesto, l'Intelligenza Artificiale

gioca un ruolo centrale: consente al software di interpretare dati non strutturati, adattarsi al contesto operativo, prendere decisioni in autonomia e generare *output* personalizzati. Il risultato è un sistema intelligente capace di erogare veri e propri servizi, automatizzando attività complesse e riducendo sensibilmente la necessità di intervento umano. In tal modo, Metriks AI è in grado di supportare l'intero ciclo di trasformazione digitale delle PMI, dalla raccolta e organizzazione dei dati fino alla generazione di *insight* e decisioni automatizzate, posizionando la propria piattaforma come un vero e proprio motore di innovazione e crescita.

CHART 7 – FY24A* REVENUES BREAKDOWN BY BUSINESS UNIT



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

L'offerta del Gruppo si articola in tre Business Unit tra loro sinergiche, pensate per presidiare in modo integrato i principali ambiti della digitalizzazione aziendale:

- **SaaS Solutions**, che con ricavi pari a € 3,85 mln nel 2024 rappresenta il 69,4% del fatturato consolidato del Gruppo. La Business Unit costituisce il cuore tecnologico dell'offerta Metriks AI e si concentra sullo sviluppo, la personalizzazione e la distribuzione della piattaforma proprietaria Metriks Suite, oltre che su ulteriori soluzioni software di Business Intelligence, Artificial Intelligence e Data Analytics.
- **Smart Factory**, che con ricavi pari a € 0,42 mln nel 2024 rappresenta il 7,6% del fatturato totale consolidato. La BU è focalizzata sulla vendita e integrazione di dispositivi, sensori, software industriali e sistemi di monitoraggio in tempo reale, manutenzione predittiva e automazione dei processi produttivi, in linea con i principi dell'Industry 4.0.
- **Embedded Advisory**, che con ricavi pari a € 1,28 mln nel 2024 rappresenta il 23,1% del fatturato totale consolidato. Questa area comprende incarichi di consulenza strategica, corporate finance, project management e sostenibilità (ESG), distinguendosi per un'offerta che integra competenze consulenziali e soluzioni digitali proprietarie, a supporto della crescita sostenibile e dell'evoluzione organizzativa delle imprese clienti.

2.3.1 Saas Solutions

La linea di business SaaS Solutions costituisce il cuore tecnologico e industriale di Metriks AI e rappresenta la principale area di generazione dei ricavi del Gruppo. Essa è dedicata allo sviluppo, alla distribuzione e alla personalizzazione di soluzioni digitali proprietarie e di terze parti, concepite secondo i più elevati standard di settore per accompagnare le imprese nei processi di trasformazione digitale fondati sull'utilizzo strategico dei dati. L'offerta include piattaforme di Business Analytics, sistemi avanzati di Business Intelligence e modelli predittivi basati sull'Intelligenza Artificiale, realizzati con un approccio modulare e scalabile che consente un elevato grado di personalizzazione in funzione delle esigenze del cliente.

Elemento cardine di questa linea di business è la Metriks Suite, piattaforma proprietaria di Business Analytics che integra fonti di dati pubbliche e private e mette a disposizione strumenti avanzati di analisi, simulazione e monitoraggio delle performance. Grazie all'integrazione di tecnologie di AI e Data Science, la piattaforma consente di monitorare in tempo reale gli indicatori chiave di performance, elaborare scenari previsionali e ottenere insight strategici immediatamente fruibili. La Metriks Suite si configura così come uno strumento decisionale evoluto, concepito per supportare la pianificazione aziendale, il controllo di gestione e il miglioramento continuo dei processi, divenendo un elemento abilitante della transizione verso modelli organizzativi *data-driven*.

Accanto alla piattaforma proprietaria, la BU SaaS Solutions offre un portafoglio di soluzioni gestionali ERP e CRM che coprono le principali aree operative aziendali, dalla contabilità alla tesoreria, dal magazzino alla produzione, fino alla gestione delle risorse umane e delle relazioni con i clienti, permettendo alle imprese di digitalizzare in modo integrato la gestione dei propri processi. In tale ambito, Metriks AI distribuisce e personalizza software di terze parti dedicati alla gestione contabile e HR, mentre per le funzionalità CRM propone e configura Odoo, una piattaforma *open source* di gestione aziendale utilizzata anche come ERP. Tale soluzione consente alle imprese di ottimizzare l'organizzazione interna, migliorare l'efficienza operativa e integrare in un unico ambiente le diverse funzioni gestionali, riducendo la necessità di interventi esterni e aumentando il livello di automazione dei processi.

L'R&D rappresenta un pilastro fondamentale della strategia di Metriks AI e, in particolare, della linea di business SaaS Solutions. Il Gruppo investe costantemente nel perfezionamento della Metriks Suite e nello sviluppo di nuove funzionalità basate su Machine Learning e Intelligenza Artificiale, accessibili tramite API e integrate con i principali sistemi gestionali. Particolare attenzione è rivolta alla creazione dei cosiddetti "agenti AI", strumenti intelligenti in grado di automatizzare processi decisionali, assistere gli utenti nell'analisi dei dati e ottimizzare l'interazione con la piattaforma, migliorando l'efficienza e la produttività complessiva. Il processo di sviluppo si basa su una stretta collaborazione tra le funzioni commerciali e tecniche: il team commerciale raccoglie i feedback del mercato e le specifiche esigenze dei clienti, che vengono poi analizzate dal Project Management Office al fine di definire le priorità di sviluppo e garantire la piena coerenza tra innovazione, qualità e valore per il cliente.

Il percorso di crescita della linea di business SaaS Solutions si è consolidato attraverso mirate operazioni di sviluppo industriale e rafforzamento strategico. Nel 2023, Metriks AI ha acquisito un ramo d'azienda di Dbiz Srl, operazione che ha consentito di ampliare il team di Data Science e di potenziare le capacità di sviluppo della divisione, accelerando l'implementazione di nuove funzionalità nella piattaforma proprietaria. Nel

febbraio 2025, la Società ha inoltre acquisito il 60,0% di Polo Informatico Srl, realtà di riferimento nel panorama IT del Centro Italia, con sedi a Terni e Perugia. Fondata nel 1999 con la denominazione Link2000 e operativa con l'attuale assetto dal 2002, Polo Informatico circa 30 collaboratori e gestisce un portafoglio di oltre 600 clienti attivi, in prevalenza PMI appartenenti a diversi settori industriali e dei servizi.

L'attività di Polo Informatico si concentra sulla personalizzazione e implementazione di soluzioni gestionali ERP e CRM, integrate con un approccio consulenziale che assicura al cliente un supporto continuativo lungo tutte le fasi di adozione, configurazione e utilizzo dei sistemi. Tale modello, che combina la vendita di licenze software e servizi ricorrenti con attività di consulenza e assistenza post-vendita, ha consentito alla Società di sviluppare relazioni commerciali solide e durature, caratterizzate da elevati livelli di fidelizzazione e da una significativa capacità di *up-selling*.

L'acquisizione di Polo Informatico risponde a una duplice logica strategica, industriale e commerciale. Da un lato, l'integrazione ha permesso a Metriks AI di ampliare e rafforzare la propria offerta in ambito ERP/CRM, potenziando le competenze tecniche interne e consolidando la leadership della BU SaaS Solutions nel comparto tecnologico. Dall'altro, ha consentito di estendere la base clienti del Gruppo in aree geografiche complementari, con un forte radicamento in Umbria e Lazio, grazie anche al consolidato team operativo di Perugia. L'operazione ha inoltre rafforzato l'infrastruttura di supporto e post-sales del Gruppo, elemento cruciale per la crescita a lungo termine, e ha contribuito a consolidare il modello *Service-as-a-Software*, che integra in modo sinergico tecnologia, analisi e consulenza in un unico ecosistema digitale.

Attraverso la Metriks Suite e l'integrazione di Polo Informatico, la linea di business SaaS Solutions si conferma oggi come uno dei principali pilastri della strategia industriale di Metriks AI e una componente essenziale del suo posizionamento competitivo. Essa non si limita a fornire soluzioni tecnologiche, ma rappresenta un motore di crescita e innovazione capace di trasformare la tecnologia in valore tangibile e sostenibile per le imprese clienti, traducendo la filosofia Human AI del Gruppo in un modello operativo concreto, in cui l'Intelligenza Artificiale e l'*expertise* umana coesistono e si potenziano reciprocamente.

2.3.2 Smart Factory

La linea di business Smart Factory rappresenta la componente industriale del modello integrato di Metriks AI, dedicata alla progettazione, implementazione e integrazione di soluzioni hardware e software per il monitoraggio, la raccolta e l'analisi dei dati provenienti da macchinari e processi produttivi. In linea con i principi dell'Industry 4.0 e con una visione evolutiva orientata all'Industry 5.0, essa ha l'obiettivo di supportare le imprese manifatturiere nel percorso di digitalizzazione dei propri impianti, trasformando i dati raccolti in *insight* operativi e strategici finalizzati al miglioramento dell'efficienza, della sicurezza e della sostenibilità.

L'offerta della linea Smart Factory si basa su un ecosistema IIoT completo, composto da dispositivi hardware, sistemi di raccolta dati e software analitici proprietari che, insieme, consentono di monitorare in tempo reale i principali parametri produttivi (temperatura, vibrazioni, consumi energetici, cicli di lavorazione) e di tradurli in informazioni strategiche per la gestione industriale. Tali soluzioni abilitano la

manutenzione predittiva, l'ottimizzazione dei flussi operativi e l'automazione intelligente dei processi, riducendo i costi industriali e aumentando la produttività complessiva. Tutti i sistemi sviluppati sono progettati per integrarsi con le infrastrutture aziendali esistenti, garantendo piena interoperabilità con software ERP, MES e con i macchinari stessi, indipendentemente dal tipo di sensore o PLC utilizzato.

Elemento caratterizzante dell'approccio Metriks AI è la componente consulenziale, nativamente integrata nel modello di business: ogni progetto è infatti seguito da una figura dedicata, il co-pilota, che accompagna il cliente nell'interpretazione dei dati e nell'adozione delle soluzioni implementate, assicurando un trasferimento efficace del *know-how* e una piena valorizzazione dei benefici della digitalizzazione industriale.

Al centro di questa linea si colloca Necto, il sistema proprietario sviluppato da Fconn e oggi pienamente integrato nell'offerta Metriks AI. Si tratta di una piattaforma modulare e scalabile che consente di connettere macchinari e dispositivi eterogenei, raccogliendo, standardizzando e analizzando i dati operativi in tempo reale. Necto è in grado di integrarsi con sistemi gestionali ed ERP esistenti, abilitando scenari di manutenzione predittiva, automazione dei processi e tracciabilità industriale. Attualmente applicata con successo nel settore della moda, la piattaforma è progettata per essere facilmente adattabile a molteplici contesti produttivi, grazie alla sua architettura interoperabile e alla compatibilità con qualsiasi tecnologia di campo.

In questa prospettiva, la Metriks Box, attualmente in fase di sviluppo e la cui commercializzazione è prevista per il 2026, rappresenta la naturale evoluzione del modello Smart Factory. Si tratta di un dispositivo multifunzionale concepito per abilitare la trasformazione digitale delle PMI, raccogliendo, integrando e armonizzando dati provenienti da una molteplicità di fonti: documenti statici, dati macchina in tempo reale, software aziendali, flussi operativi interni, contenuti non strutturati e *big data* esterni. Le informazioni confluiscono in un database vettoriale capace di gestire sia dati relazionali che non strutturati, consentendo l'impiego di ricerca semantica e strumenti di analisi cognitiva per una gestione più rapida, sicura e automatizzata delle informazioni aziendali. Oltre alle PMI, Metriks Box si rivolge anche a studi professionali, legali, commerciali, tecnici, che necessitano di soluzioni integrate per la gestione e la sicurezza dei dati sensibili.

Il consolidamento della linea di business Smart Factory è stato reso possibile grazie a un'importante operazione strategica: l'acquisizione, nel febbraio 2025, del 60,0% di Fconn Srl, società milanese fondata nel 2017 e specializzata nell'IoT e nell'integrazione di sistemi digitali per il settore manifatturiero. Fconn rappresenta una realtà innovativa nel panorama tecnologico italiano, con un modello di business basato su una combinazione di vendita di licenze software, servizi di integrazione e abbonamenti SaaS, e un portafoglio clienti composto da oltre 200 imprese attive nei settori manifatturiero e ingegneristico. Le tecnologie sviluppate da Fconn, tra cui la già citata Necto, consentono di raccogliere dati direttamente dai macchinari e di trasformarli in insight predittivi e operativi, migliorando l'efficienza, la visibilità dei processi e la capacità decisionale delle imprese clienti.

L'integrazione di Fconn nel perimetro del Gruppo ha arricchito in modo significativo la linea Smart Factory, ampliando le competenze in ambito IoT e potenziando la capacità di Metriks AI di fornire soluzioni industriali *end-to-end*, dall'hardware alla reportistica avanzata. L'operazione, oltre ad aumentare le sinergie con la piattaforma Metriks Suite, rafforza ulteriormente il modello Service-as-a-Software, fondato sull'integrazione tra tecnologia, analisi dei dati e consulenza specialistica.

Grazie a queste sinergie, Metriks AI si posiziona oggi come *digital enabler* della trasformazione industriale, in grado di guidare le PMI e le imprese manifatturiere nell'adozione di modelli produttivi intelligenti, basati su automazione, connettività e Intelligenza Artificiale. Attraverso la linea Smart Factory, il Gruppo contribuisce a costruire un nuovo paradigma, in cui la tecnologia non si limita a ottimizzare i processi, ma diventa strumento di crescita sostenibile, innovazione continua e vantaggio competitivo duraturo.

2.3.3 Embedded Advisory

La linea di business Embedded Advisory rappresenta la naturale estensione strategica delle componenti tecnologiche sviluppate da Metriks AI e costituisce l'anello di congiunzione tra la dimensione digitale del Gruppo e la consulenza ad alto valore aggiunto. Essa fornisce servizi di consulenza strategica, finanziaria e in ambito sostenibilità, fortemente integrati con le piattaforme digitali proprietarie e con le soluzioni software distribuite dal Gruppo, con l'obiettivo di accompagnare le imprese nei loro percorsi di crescita strutturata, nelle operazioni di finanza straordinaria (M&A, IPO, Capital Raising) e nella definizione e implementazione di strategie ESG.

Attraverso un approccio basato sul modello “CFO-as-a-Service”, Metriks AI offre ai propri clienti un servizio continuativo di pianificazione, reporting e consulenza finanziaria, erogato sia tramite strumenti digitali sia con il supporto diretto di professionisti qualificati. Questo modello consente alle PMI di accedere a un servizio scalabile che replica le funzioni di un intero dipartimento finanziario strategico, mantenendo al contempo l'efficienza tipica di una piattaforma software e la qualità di un advisory personalizzato.

Le attività della linea Embedded Advisory spaziano dalla pianificazione strategica al corporate finance, includendo l'ottimizzazione della struttura finanziaria, il reperimento di capitali, la gestione del debito e l'assistenza nelle operazioni straordinarie. Il Gruppo affianca le imprese lungo l'intero ciclo delle transazioni, dalla *due diligence* e valutazione economico-finanziaria, fino alla negoziazione e conclusione delle operazioni, mettendo a disposizione un *know-how* consolidato nel campo della finanza straordinaria.

Parallelamente, la Business Unit dedica una particolare attenzione ai temi della sostenibilità e della responsabilità sociale d'impresa, offrendo un supporto completo per l'integrazione dei criteri ESG all'interno delle strategie aziendali. I servizi includono la valutazione ESG rating, l'assistenza alla compliance normativa e la redazione di bilanci di sostenibilità e rendicontazioni non finanziarie, realizzate in conformità con gli standard internazionali e con la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). L'obiettivo è quello di fornire alle imprese un quadro chiaro e misurabile del proprio impatto ambientale, sociale e di governance, promuovendo al tempo stesso una crescita sostenibile e trasparente.

Uno degli aspetti distintivi della linea Embedded Advisory risiede nella piena integrazione tra consulenza e tecnologia. In ogni progetto, i consulenti del Gruppo utilizzano direttamente le piattaforme digitali Metriks AI, in particolare la Metriks Suite, e, ove opportuno, software di terze parti, assicurando che i processi di advisory siano perfettamente allineati con quelli di raccolta, analisi e condivisione dei dati. In tal modo, la componente tecnologica diventa parte integrante della consulenza

stessa: nelle attività di controllo di gestione, nella pianificazione strategica o nella rendicontazione ESG, le piattaforme digitali consentono di trasformare i dati in *insight* operativi, rafforzando la capacità decisionale del management e favorendo una governance più *data-driven* e trasparente.

Il ruolo della BU non si esaurisce nella fase esecutiva delle operazioni straordinarie, ma prosegue nel tempo attraverso un supporto consulenziale continuativo. L'obiettivo è accompagnare le imprese anche nella fase successiva al completamento delle transazioni o dei progetti ESG, assicurando un affiancamento stabile nei percorsi di crescita endogena ed esogena, nella strutturazione finanziaria e nel consolidamento dei processi organizzativi. In tal senso, la Embedded Advisory contribuisce in modo determinante alla creazione di valore sostenibile e di lungo periodo, posizionandosi come partner strategico per le PMI che intendono affrontare con strumenti moderni e approcci integrati le sfide dei mercati contemporanei.

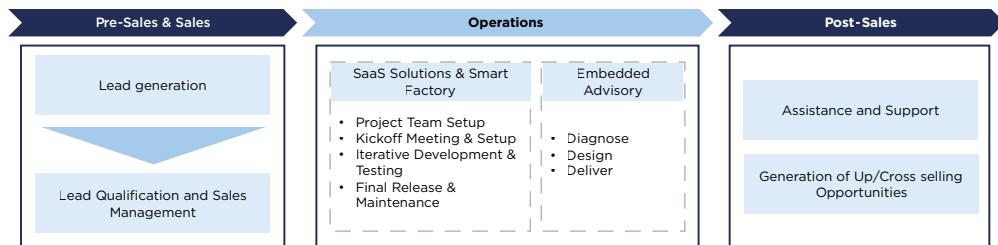
Un tassello fondamentale nello sviluppo di questa linea è rappresentato dall'integrazione, avvenuta nel dicembre 2024, del ramo d'azienda "Advisory" di Rewind Srl, operativa dal 2011 e fondata a Terni da Tiziano Cetarini, attuale CEO di Metriks AI. Tale operazione, divenuta efficace a partire dal 1º gennaio 2025, ha consentito al Gruppo di consolidare ulteriormente la propria offerta nel segmento della consulenza specialistica ad alto valore aggiunto. Il ramo Advisory di Rewind, confluito in Metriks AI, costituisce oggi il nucleo operativo della linea Embedded Advisory, arricchendo il Gruppo di competenze verticali in corporate finance, project management e sostenibilità. L'integrazione ha comportato il trasferimento del portafoglio clienti, del personale dedicato e degli asset intangibili correlati, ampliando al contempo la base clienti del Gruppo nei settori strategici dell'innovazione tecnologica e della transizione sostenibile.

In sintesi, la Embedded Advisory si configura come un pilastro strategico del modello di business di Metriks AI, in quanto unisce expertise consulenziale, innovazione tecnologica e approccio data-driven. Essa non si limita a fornire supporto tecnico o operativo, ma agisce come un vero acceleratore di valore per le imprese, accompagnandole nella costruzione di una crescita sostenibile, strutturata e duratura.

2.4 Operating Model

Il modello di business di Metriks AI si fonda su una catena del valore integrata che unisce in modo coerente il processo commerciale, le attività operative e i servizi di post-vendita, garantendo continuità e creazione di valore lungo tutto il ciclo di vita del cliente. La fase pre-sales e commerciale riveste un ruolo strategico: attraverso un approccio consulenziale e *data-driven*, il Gruppo analizza le esigenze specifiche di ciascuna impresa e costruisce soluzioni personalizzate, combinando tecnologia e competenze specialistiche. L'integrazione tra area commerciale e operativa consente di assicurare un'implementazione efficace e un costante allineamento con gli obiettivi del cliente, mentre i servizi post-vendita garantiscono supporto continuativo, aggiornamento e formazione. Questo modello favorisce l'efficienza operativa, la fidelizzazione della clientela e la generazione di opportunità di *cross-selling* e *up-selling*, alimentando al contempo un circuito virtuoso di innovazione grazie al costante flusso di informazioni verso le attività di ricerca e sviluppo.

CHART 8 – OPERATING MODEL



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

2.4.1 Pre-Sales & Sales

La generazione di opportunità commerciali si basa su un processo strutturato di lead generation e qualificazione dei contatti, che poggia su tre direttive tra loro complementari: la rete di partner, le strategie di posizionamento e promozione, e le strategie di estensione del portafoglio clienti. Questi tre canali operano in maniera simultanea e integrata, contribuendo a massimizzare la capacità del Gruppo di intercettare nuovi clienti, presidiare in modo capillare il mercato e rafforzare le relazioni esistenti lungo l'intero ciclo di vita commerciale. Una volta acquisiti i potenziali clienti, si verifica la qualificazione e gestione dei *lead*.

CHART 9 – SALES & PRE-SALES



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Rete di partner e sistema di remunerazione

Un elemento distintivo del modello commerciale di Metriks AI è la presenza di una rete di partner articolata e complementare, composta da distributori, rivenditori e segnalatori, che supportano attivamente la promozione e la diffusione delle soluzioni del Gruppo. Queste figure svolgono un ruolo chiave nella generazione di contratti (*lead*) qualificati e nell'ampliamento della base clienti, contribuendo a rafforzare la presenza di Metriks AI nei diversi segmenti di mercato. In particolare:

- I **segnalatori** sono figure che non gestiscono direttamente la vendita, ma si occupano di generare *lead* qualificati per il Gruppo. Sono incentivati con un compenso variabile pari al 10,0-30,0% dei ricavi da servizi, 15,0-20,0% dei canoni di abbonamento del primo anno e 5,0-10,0% dei canoni ricorrenti dal secondo anno;
- I **distributori** sono operatori che acquistano i prodotti o servizi Metriks AI e li rivendono sul mercato, assumendo la titolarità della fatturazione. Al Gruppo riconoscono una quota dei ricavi (10,0-30,0% dei servizi, 15,0-20,0% del primo anno di canoni e 5,0-10,0% dei successivi);
- I **rivenditori** sono soggetti che promuovono e vendono soluzioni Metriks AI, spesso rappresentati dagli stessi clienti finali, come ad esempio i rivenditori appartenenti al settore manifatturiero (es. rivenditori di macchinari industriali che distribuiscono anche le soluzioni IIoT). Operano con una ripartizione dei ricavi simile a quella dei segnalatori, con in più la possibilità di fatturazione congiunta e premi variabili legati a obiettivi commerciali.

Questo sistema di incentivazione rafforza le relazioni territoriali, stimola la crescita organica della clientela e consolida la creazione di valore a lungo termine. In tale contesto si inseriscono partnership strategiche che ampliano il raggio d'azione del Gruppo, tra cui quella con Juki Italia SpA per la distribuzione esclusiva dei sistemi IIoT nel comparto manifatturiero, e con player tecnologici e commerciali come Change Capital Finanza Agevolata Srl, Netfintech Srl, Esprinet SpA e SB Italia Srl, che garantiscono l'accesso a mercati verticali e la diffusione capillare delle soluzioni.

Strategie di posizionamento e promozione

Le attività di marketing integrano canali online e offline, con campagne mirate alla valorizzazione delle diverse linee di business e alla segmentazione dei target di riferimento. L'approccio prevede iniziative di comunicazione digitale, eventi e azioni di visibilità sul territorio, mirate a incrementare l'*awareness* e a generare *lead* qualificati. Questa componente rafforza il presidio competitivo, favorendo la scalabilità del modello e la riconoscibilità del marchio.

Strategie di estensione del portafoglio clienti

Una volta consolidata la relazione commerciale, la gestione del cliente viene affidata a un account manager dedicato, che monitora l'utilizzo delle soluzioni adottate e individua le opportunità di *cross-selling* e *up-selling*. Il reparto post-vendite supporta tale processo con un ruolo consulenziale, facilitando la personalizzazione delle soluzioni e promuovendo l'adozione di moduli aggiuntivi. Un ulteriore canale di estensione commerciale è rappresentato dalla collaborazione con partner strategici di lungo periodo, basata su accordi di licenza software e caratterizzata da forte sinergia tecnologica. Questo meccanismo consente di ampliare il portafoglio prodotti offerti al cliente finale, generando al contempo un volano di crescita ricorrente e sostenibile.

Qualificazione e gestione dei lead

Una volta acquisiti i lead attraverso i canali descritti, il team pre-sales conduce un'analisi di qualificazione finalizzata a individuare le esigenze specifiche di ciascun potenziale cliente e a indirizzare correttamente le opportunità verso il reparto vendite. Quest'ultimo prende in carico i contatti qualificati e avvia un processo di coinvolgimento che comprende incontri di approfondimento tecnico, sessioni dimostrative personalizzate e la definizione di un'offerta commerciale calibrata sulle necessità espresse dal cliente.

Nei casi in cui sia richiesta una soluzione altamente personalizzata, la divisione operativa viene coinvolta già in fase di vendita, con il supporto di un referente senior nella predisposizione di un documento tecnico-progettuale che definisce perimetro, specifiche e tempistiche. Una volta formalizzato il contratto, il team vendite coordina il passaggio del progetto alla linea di business di riferimento, che assegna l'esecuzione a uno specialista o, se necessario, a un team multidisciplinare guidato da un project manager. La gestione della relazione, affidata a un responsabile clienti dedicato, assicura continuità nel tempo e favorisce lo sviluppo di nuove opportunità di *cross-selling e up-selling*.

2.4.2 Operations

CHART 10 – OPERATIONS



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

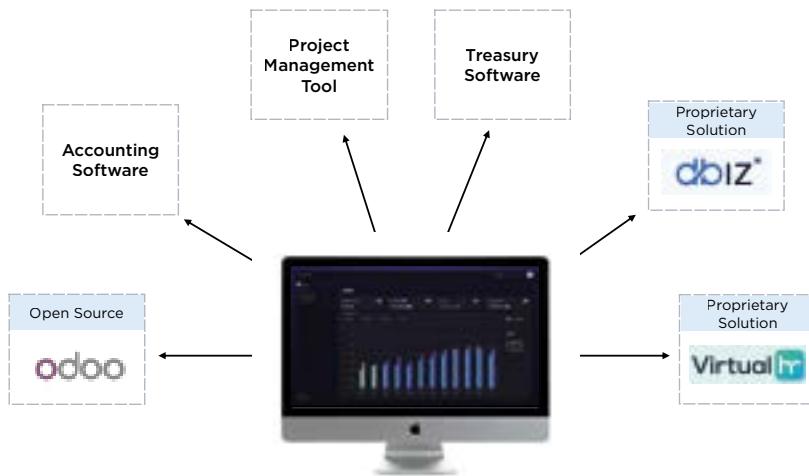
Con la sottoscrizione del contratto prende avvio la fase operativa, che prevede analisi, studio e progettazione della soluzione. A scandire l'inizio del processo operativo è la costituzione di un team di progetto configurato in funzione della complessità e delle caratteristiche della soluzione da implementare. La gestione è affidata a un project manager, responsabile del rispetto di tempi e obiettivi concordati e, se necessario, della supervisione di un team multidisciplinare che può includere specialisti in data science, analisi dati, integrazione di sistemi ed advisory.

L'avvio del progetto è sancito da una riunione introduttiva con il cliente, durante la quale vengono definite le specifiche funzionali e il piano di rilascio. Successivamente, il project manager suddivide le attività, assegna gli incarichi e stabilisce le priorità, garantendo un monitoraggio costante dello stato di avanzamento tramite riunioni periodiche di allineamento. Questo approccio consente di anticipare potenziali criticità e di assicurare la continuità del flusso operativo. L'implementazione della soluzione avviene attraverso rilasci progressivi delle funzionalità, accompagnati da sessioni di presentazione con il cliente e seguiti da fasi di collaudo. Una volta completato con

successo ogni rilascio, la soluzione viene qualificata come definitiva e il progetto transita nella fase di mantenimento, assicurando stabilità operativa e continuità del supporto.

A supporto del proprio modello operativo, Metriks AI e le società controllate adottano una suite integrata di software, composta da soluzioni proprietarie e di terze parti, che consente la gestione coordinata delle principali aree funzionali. L'architettura digitale del Gruppo è concepita per garantire interoperabilità, automazione dei flussi e controllo centralizzato delle informazioni, con evidenti benefici in termini di efficienza, scalabilità e monitoraggio delle performance operative.

CHART 11 – TOOLS SUPPORTING OPERATIONS



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

In particolare:

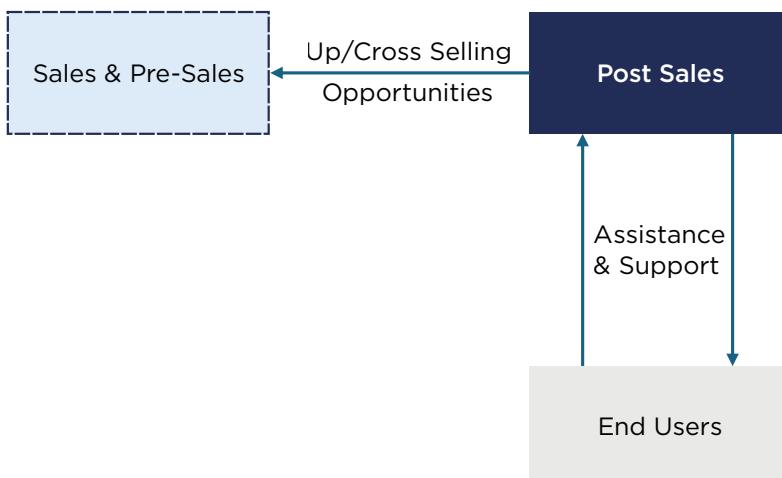
- la gestione amministrativa è affidata a un sistema ERP fornito da Zucchetti, che consente il presidio contabile e finanziario centralizzato;
- la gestione dei progetti è supportata da un software di project management per la pianificazione dei flussi di lavoro;
- la pianificazione finanziaria avviene tramite una piattaforma di tesoreria che permette la supervisione unificata dei flussi di cassa;
- la gestione commerciale si basa su una piattaforma CRM *open-source*, Odoo, personalizzata internamente, e sull'applicazione web proprietaria Dbiz, che fornisce ai team vendite dati e indicatori di performance in tempo reale;
- infine, la gestione delle risorse umane è supportata da Virtual HR, una soluzione sviluppata internamente per automatizzare i processi HR.

A completamento di questa infrastruttura gestionale, il Gruppo si avvale di una piattaforma di *data management* basata su AWS (Amazon Web Services), un'architettura cloud che garantisce elevati standard di sicurezza e continuità

operativa sia per i sistemi interni sia per le soluzioni erogate ai clienti. Tale infrastruttura adotta un sistema di protezione multilivello che include servizi avanzati come AWS Hub, dedicato al monitoraggio continuo delle minacce informatiche e al rilevamento di attività anomale mediante l'impiego di tecnologie di Intelligenza Artificiale. Inoltre, in linea con la normativa vigente e con le migliori pratiche in materia di data protection, Metriks AI ha istituito la figura del Data Protection Officer (DPO) interno, con il compito di garantire la piena conformità al GDPR, la tutela delle informazioni aziendali e la corretta gestione dei dati dei clienti. L'integrazione tra infrastruttura software e sicurezza informatica costituisce quindi un pilastro del modello operativo del Gruppo, assicurando un ambiente digitale affidabile, resiliente e conforme ai più elevati standard di protezione dei dati.

2.4.3 I Servizi post-vendita

CHART 12 – POST SALES



Source: Metriks AI, Integrae SIM elaboration

La fase post-vendite rappresenta un pilastro fondamentale del modello operativo di Metriks AI, in quanto assicura la continuità della relazione con il cliente e consolida le opportunità di sviluppo commerciale a lungo termine. L'ufficio post-vendite funge da primo livello di assistenza, gestendo in maniera tempestiva le richieste di supporto tecnico e garantendo la piena operatività delle soluzioni implementate. Alcune segnalazioni vengono evase direttamente dal team dedicato, mentre altre vengono trasferite al reparto vendite, generando ulteriori occasioni di cross-selling e up-selling. In questa fase l'impegno operativo diretto per singolo cliente tende a ridursi, mentre cresce il peso delle componenti ricorrenti, quali la vendita di licenze, i canoni di mantenimento e i servizi di assistenza continuativa. Ciò determina un profilo di costi più contenuto rispetto alle fasi iniziali del progetto, a fronte di relazioni più stabili e ad alta marginalità. Per progetti di maggiore complessità o su larga scala, Metriks AI integra i servizi di supporto con attività consulenziali specialistiche, che includono

assistenza strategica e advisory di lungo periodo. Questo approccio consente di rispondere in modo mirato alle esigenze evolutive dei clienti e di affiancarli nella definizione delle proprie roadmap digitali.

La fase post-vendite non si limita quindi alla gestione operativa, ma diventa un canale di creazione di valore aggiuntivo: da un lato garantisce continuità e affidabilità delle soluzioni, dall'altro alimenta la crescita futura attraverso l'integrazione progressiva di nuovi moduli e servizi. In tal modo, Metriks AI rafforza il proprio posizionamento come partner strategico, capace di accompagnare i clienti non solo nell'implementazione tecnologica, ma anche nell'evoluzione dei loro modelli organizzativi e digitali.

2.5 Revenue Model

Il Revenue model di Metriks AI si fonda su una struttura ibrida, che integra componenti una tantum e ricorrenti in un framework scalabile orientato alla creazione di valore nel lungo periodo. Tale impostazione riflette la natura modulare dell'offerta del Gruppo, in cui la tecnologia proprietaria e l'attività consulenziale integrata concorrono alla costruzione di relazioni contrattuali continuative, caratterizzate da elevata prevedibilità dei flussi economici e ricorrenti.

Le componenti una tantum derivano prevalentemente dalla vendita e dall'implementazione di soluzioni software, dalla fornitura di hardware e dal rilascio di licenze d'uso perpetue. Queste attività generano ricavi concentrati nella fase iniziale del ciclo commerciale e riflettono l'apporto tecnico e progettuale legato alla configurazione delle piattaforme e all'avvio operativo dei sistemi presso il cliente.

La politica di *pricing* adottata dal Gruppo prevede:

- corrispettivi di implementazione iniziale, variabili in funzione della complessità tecnica e del grado di personalizzazione della soluzione, generalmente compresi tra € 6.000 e € 15.000 per progetto;
- canoni mensili ricorrenti, derivanti da abbonamenti alle piattaforme SaaS e da servizi di consulenza continuativa, compresi indicativamente tra € 100 e € 600 per cliente;
- durata contrattuale standard di tre anni, rinnovabile tacitamente alla scadenza, con pagamento anticipato o periodico in funzione della tipologia di servizio;
- versamento iniziale a titolo di caparra confirmatoria, previsto per i nuovi clienti, pari ad almeno il 10,0% del valore contrattuale. In alcuni casi la fatturazione avviene entro 30 giorni dalla firma del contratto e il pagamento può essere frazionato in 5 rate, di cui un acconto iniziale del 30,0% sul valore complessivo del contratto, maggiorato dell'IVA sull'intero importo.

Questa configurazione consente di bilanciare la marginalità immediata dei progetti di implementazione con la stabilità dei flussi futuri garantita dalle componenti ricorrenti, generando un profilo economico sostenibile e con elevata visibilità dei ricavi.

Nel 2024, i ricavi ricorrenti rappresentavano circa il 60,0% dei ricavi pro-forma consolidati del Gruppo, pari a € 3,08 mln, a conferma della solidità della base contrattuale pluriennale e del progressivo aumento del contributo *subscription-based*

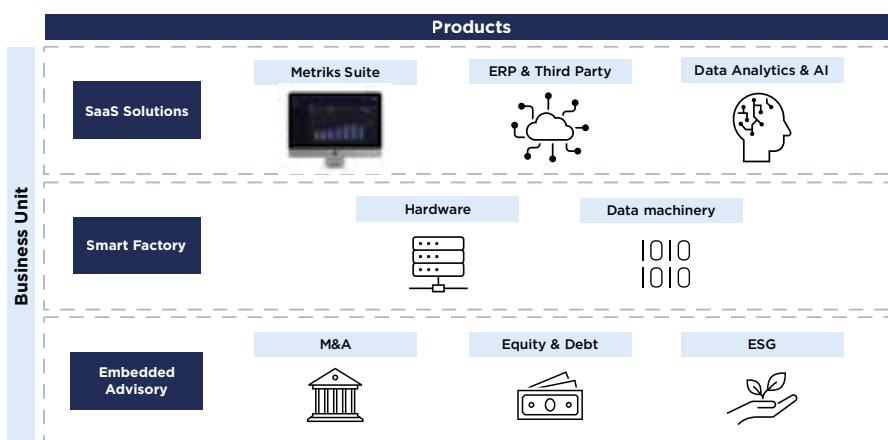
sul mix complessivo.

Il modello è inoltre potenziato da una rete di partner e distributori qualificati che favoriscono l'espansione commerciale e la penetrazione territoriale. Tale approccio consente di generare valore condiviso e di alimentare un meccanismo virtuoso di crescita scalabile, in cui ogni nuovo progetto attiva flussi ricorrenti e apre ulteriori opportunità di *cross-selling* e *up-selling* su moduli e servizi aggiuntivi. In sintesi, il revenue model di Metriks AI integra logiche *project-based* e *subscription-based* in un ecosistema coerente con la strategia industriale del Gruppo, fondato su relazioni contrattuali durature, scalabilità tecnologica e crescita della marginalità nel tempo.

2.6 Portafoglio Prodotti e Servizi

Il portafoglio prodotti e servizi del Gruppo è articolato su tre linee di business (SaaS Solutions, Smart Factory ed Embedded Advisory) che riflettono la complementarietà tra competenze tecnologiche, industriali e consulenziali. Il Gruppo sviluppa e distribuisce soluzioni digitali proprietarie e di terze parti, personalizzabili e scalabili, progettate per supportare le imprese nell'adozione di un approccio basato sui dati. Le attività si fondano sulla combinazione tra competenze tecniche in ambito software e conoscenza delle dinamiche aziendali e settoriali, al fine di individuare e integrare la configurazione di prodotti e servizi più adatta alle esigenze dei clienti.

CHART 13 – PRODUCT AND SERVICES PORTFOLIO



Source: Metriks AI, Integrale SIM elaboration

2.6.1 SaaS Solutions

Nell'ambito della linea SaaS Solutions, il Gruppo offre un insieme di soluzioni software di terze parti volte a supportare le imprese nell'ottimizzazione dei processi gestionali e operativi. L'offerta comprende applicativi ERP e CRM per la gestione della contabilità, della tesoreria, del magazzino, della produzione, delle risorse umane e delle relazioni con i clienti. In particolare, per le aree amministrativa e HR il Gruppo distribuisce e integra un portafoglio di software selezionati, mentre per le funzionalità CRM propone e personalizza Odoo, piattaforma open source di gestione aziendale che consente di migliorare l'organizzazione interna e l'efficienza operativa. Accanto a tali soluzioni, la linea comprende la piattaforma proprietaria Metriks Suite, che rappresenta il fulcro tecnologico dell'offerta SaaS del Gruppo.

Metriks Suite

La Metriks Suite, principale piattaforma proprietaria del Gruppo, costituisce il nucleo tecnologico della linea di business SaaS Solutions. È una Piattaforma di Business Analytics basata su architettura *cloud*, concepita per integrare fonti di dati pubbliche e private e offrire strumenti di analisi avanzata grazie all'impiego di modelli di Intelligenza Artificiale e Machine Learning. Progettata per supportare in particolare MPMI e PMI, consente di adottare un approccio basato sui dati, migliorando la capacità decisionale e favorendo l'efficienza operativa. La piattaforma permette di aggregare e normalizzare dati eterogenei, fornendo agli utenti una rappresentazione coerente e dinamica delle informazioni a supporto delle funzioni gestionali, commerciali e strategiche.

La soluzione è erogata in modalità SaaS e si distingue per la struttura modulare e scalabile, che consente di adattare le funzionalità alle specifiche esigenze dei clienti. L'architettura aperta permette l'integrazione con i principali sistemi informativi aziendali, ERP, CRM, MES e applicazioni di terze parti, garantendo interoperabilità e continuità nei flussi informativi. Tra gli strumenti disponibili rientrano funzionalità dedicate all'analisi delle performance e al monitoraggio di aspetti tematici, tra cui la gestione e rendicontazione dei parametri ESG. L'attività di sviluppo è orientata all'evoluzione costante della piattaforma, con l'introduzione di nuovi connettori, API e componenti intelligenti (*AI agent*) volti ad automatizzare i processi e semplificare l'interazione con l'utente.

2.6.2 Smart Factory

La linea di business Smart Factory del Gruppo è dedicata all'integrazione di soluzioni hardware e software per la digitalizzazione dei processi industriali. In coerenza con i principi dell'Industry 4.0, le soluzioni proposte consentono di monitorare, raccogliere e analizzare i dati provenienti dai macchinari e dai sistemi di produzione, con l'obiettivo di ottimizzare l'efficienza operativa, abilitare la manutenzione predittiva e favorire l'automazione intelligente. Anche i sistemi Smart Factory si integrano con le principali piattaforme gestionali aziendali (ERP, MES, CRM) e con i macchinari stessi, garantendo tracciabilità, continuità e scalabilità dei processi produttivi.

Soluzioni di *data machinery*

L'offerta della linea Smart Factory comprende soluzioni di *data machinery*, ovvero sistemi hardware e software progettati per l'acquisizione, l'elaborazione e l'analisi dei dati industriali. I dispositivi hardware sono in grado di connettersi a qualsiasi tipologia di macchinario, sensore o PLC, monitorando in tempo reale parametri critici come temperatura, vibrazioni, cicli di produzione e consumi energetici. I dati raccolti vengono centralizzati e sottoposti a processi di analisi e reportistica, attraverso modelli predittivi e algoritmi di machine learning che consentono di individuare anomalie, trend e opportunità di ottimizzazione. Queste tecnologie permettono alle imprese di migliorare l'efficienza complessiva, ridurre i fermi macchina e contenere i costi industriali. Ogni progetto è supportato da una figura consulenziale dedicata, il co-pilota, che affianca il cliente nell'interpretazione dei risultati e nella definizione delle azioni operative.

Al centro di questo ecosistema si collocano Necto e Metriks Box, le due principali soluzioni proprietarie del Gruppo che concretizzano l'approccio Smart Factory attraverso l'integrazione tra componenti hardware e piattaforme di analisi avanzata.

Necto

Necto è la piattaforma Smart Factory sviluppata dal Gruppo per abilitare la connessione intelligente dei macchinari industriali e la trasformazione dei dati di produzione in informazioni strategiche. Si configura come un sistema in grado di raccogliere, normalizzare e analizzare i dati provenienti dai dispositivi di campo e dai sistemi gestionali, fornendo *insight* utili alla pianificazione e al controllo operativo.

La piattaforma, già adottata nel settore della moda, è progettata per garantire interoperabilità e scalabilità, potendosi integrare con qualsiasi PLC o sensore e adattandosi a diversi contesti industriali. Attraverso l'utilizzo di algoritmi predittivi e strumenti di analisi avanzata, Necto consente di monitorare l'andamento delle linee produttive, individuare inefficienze e ottimizzare i processi, contribuendo alla trasformazione delle fabbriche tradizionali in ambienti digitalizzati e automatizzati.

Metriks Box

Metriks Box è il nuovo dispositivo tecnologico sviluppato dal Gruppo, la cui commercializzazione è prevista per il 2026. Concepito come nuova frontiera innovativa dell'infrastruttura digitale aziendale, il sistema rappresenta un hub locale intelligente per la raccolta, integrazione e armonizzazione dei dati provenienti da fonti eterogenee: documenti statici (PDF, Excel, report), dati macchina in tempo reale (IoT e PLC), software gestionali (ERP, CRM, MES), flussi operativi interni, contenuti non strutturati (e-mail, chat, ticket) e *big data* esterni. L'architettura si fonda su un database vettoriale in grado di gestire dati strutturati e non strutturati, abilitando funzionalità di ricerca semantica, correlazione automatica delle informazioni e analisi predittiva.

La Metriks Box nasce con l'obiettivo di rendere l'Intelligenza Artificiale accessibile, immediata e sicura, eliminando la complessità dei tradizionali processi di digitalizzazione e consentendo anche a realtà prive di competenze tecniche avanzate di beneficiare dei vantaggi dell'AI.

Il sistema è progettato per garantire la massima sicurezza e riservatezza dei dati, grazie a un'infrastruttura locale dotata di firewall integrati e backup dedicati, che permette di mantenere il pieno controllo delle informazioni senza ricorrere a server esterni. L'installazione è semplice e immediata: è sufficiente collegare il dispositivo per iniziare a operare, senza necessità di infrastrutture complesse o interventi tecnici.

La Metriks Box trova applicazione trasversale in diversi ambiti: oltre alle PMI manifatturiere, si rivolge a studi professionali, legali, commerciali, tecnici, medici e di ingegneria, che gestiscono elevati volumi di dati e documenti. La piattaforma consente di caricare, indicizzare e ricercare file con rapidità, trasformandoli in una risorsa dinamica e intelligente in grado di generare automaticamente nuovi contenuti, come lettere, report o preventivi, a partire da quelli esistenti. Il dispositivo è inoltre interconnesso con la piattaforma Metriks Suite, che elabora i dati raccolti attraverso modelli di Intelligenza Artificiale e machine learning, fornendo analisi evolute e suggerimenti operativi a supporto delle decisioni strategiche.

2.6.3 Embedded Advisory

I principali servizi erogati riguardano consulenza strategica e finanziaria, con l'obiettivo di facilitare l'adozione delle piattaforme Metriks AI e di terze parti e di generare valore attraverso trasparenza, compliance e crescita sostenibile. L'attività si concentra sul supporto alle imprese nei processi di sviluppo strutturato, nelle operazioni straordinarie e nella definizione di strategie orientate alla sostenibilità.

Il Gruppo affianca le imprese in operazioni di finanza straordinaria e nella pianificazione di strategie ESG, offrendo un approccio integrato che combina competenze analitiche e gestionali. In ambito ESG, i servizi includono la definizione di strategie di sostenibilità, la redazione di bilanci non finanziari, l'assistenza per la compliance normativa e il supporto nei processi di ESG rating e rendicontazione. Parallelamente, il Gruppo fornisce consulenza per l'ottimizzazione della struttura finanziaria e il reperimento di capitali, accompagnando i clienti nella ricerca di fonti di finanziamento e nella gestione delle operazioni straordinarie, dalla due diligence fino all'esecuzione delle transazioni.

2.7 Sostenibilità

Metriks AI integra la sostenibilità in modo strutturale nel proprio modello di impresa, ponendo i principi ESG al centro della strategia e delle decisioni operative. L'impegno del Gruppo si traduce in un approccio che coniuga tecnologia, Intelligenza Artificiale e responsabilità sociale, con l'obiettivo di trasformare i dati in valore concreto e opportunità di crescita sostenibile per le imprese. L'impegno di Metriks AI in materia di sostenibilità è pertanto intrinseco nella natura stessa del Gruppo e trova espressione nella più recente "Relazione d'Impatto 2024", che formalizza azioni, risultati e obiettivi futuri in linea con lo *status* di Società Benefit. La rendicontazione del Gruppo si basa sui principali standard internazionali, in particolare i GRI Standards, e sulle linee guida nazionali di riferimento, con l'obiettivo di garantire un'informazione chiara, coerente e trasparente sulle pratiche ESG adottate. L'approccio è pienamente integrato nella strategia e nel modello di business, riflettendo la volontà di considerare la sostenibilità come parte integrante dei processi aziendali. L'analisi si articola lungo le tre dimensioni dell'ESG: ambientale, focalizzata sulla gestione efficiente delle risorse e sulla riduzione degli impatti; sociale, orientata al benessere delle persone e alla valorizzazione



del capitale umano; e di governance, ispirata a principi di etica, trasparenza e responsabilità.

CHART 14 – ESG



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Responsabilità sociale

- **Approccio Human-tech:** L'integrazione tra persone e algoritmi è al centro del modello organizzativo. Processi guidati dai dati, sperimentazione continua e metriche di monitoraggio consentono strategie consapevoli e un miglioramento costante delle performance;
- **Organizzazione e composizione del personale:** Metriks AI ha adottato un modello organizzativo flessibile che supera la rigidità gerarchica tradizionale, privilegiando team autonomi e responsabilizzati. Questo assetto favorisce decisioni rapide, collaborazione trasversale e una maggiore capacità di adattamento;
- **Formazione, apprendimento e crescita:** Il Gruppo sostiene lo sviluppo professionale attraverso training on the job, network esterni e investimenti in competenze digitali, come la formazione su Power BI avviata recentemente. Viene promosso anche un apprendimento esperienziale che valorizza anche gli errori come occasione di crescita. Lavorare in autonomia rafforza capacità analitiche, gestione del tempo e lavoro di squadra, mentre la celebrazione dei traguardi alimenta motivazione, collaborazione e spirito innovativo;
- **Divulgazione e sinergia:** Metriks AI diffonde la cultura dei dati e della business intelligence attraverso masterclass per le PMI e partecipazioni a podcast, rafforzando la propria reputazione e la vicinanza al territorio;
- **Salute, sicurezza e welfare:** Il rispetto del D.Lgs. 81/08 guida la gestione della sicurezza, con focus su prevenzione e ambienti salubri. A livello di welfare aziendale, negli anni sono stati introdotti spazi innovativi per socializzazione e co-creazione, aree relax e palestra, oltre a convenzioni locali e a un Welfare Wallet mensile. Iniziative di aggregazione, come l'evento aziendale del 2024, hanno rafforzato coesione e senso di appartenenza attraverso attività sportive, conviviali e di benessere;
- **Sviluppo urbano:** Attraverso l'ecosistema Officina Agile, il Gruppo contribuisce alla riqualificazione urbana di Arezzo con l'obiettivo di creare spazi verdi, inclusivi

e socialmente coesi. Viene sostenuta la crescita economica e occupazionale del territorio, con particolare attenzione ai giovani, e promuove iniziative culturali come murales artistici e collaborazioni editoriali. Sono inoltre avviate convenzioni con le attività commerciali locali, a sostegno della comunità e del quartiere di Saione.

Responsabilità ambientale

- **Politiche e gestione ambientale:** Metriks AI adotta un modello interamente digitale e paperless, riducendo al minimo l'uso di carta e inchiostro. L'ecosistema di Officina Agile è concepito come luogo sostenibile e condiviso, con attenzione alla gestione consapevole delle risorse, politiche plastic free, stoviglie riutilizzabili e raccolta differenziata.
- **Consumi energetici:** Per contenere i consumi, il Gruppo utilizza sistemi di regolazione automatica di illuminazione e climatizzazione e dal 2023 si avvale di un Plant Manager dedicato all'efficienza delle risorse. Nel 2024 i consumi complessivi sono stati 331,5 GJ (+28,0% rispetto al 2023), di cui 264,7 GJ di energia elettrica (+34,0%) e 66,8 GJ di gas naturale (+10,0%). L'impianto fotovoltaico da 26,8 kWp installato ad Arezzo ha coperto parte del fabbisogno con fonti rinnovabili, contribuendo alla riduzione delle emissioni di CO₂. È inoltre disponibile una colonnina di ricarica per veicoli elettrici;
- **Consumi idrici:** I consumi idrici si riferiscono principalmente ai servizi igienici della sede di Officina Agile e nel 2024 hanno registrato una diminuzione dell'8,0% rispetto all'anno precedente, confermando l'impegno a una gestione oculata delle risorse;
- **Emissioni di CO₂:** Fin dall'avvio dell'attività il Gruppo ha posto attenzione agli impatti ambientali delle proprie scelte, adottando soluzioni responsabili e orientate al miglioramento continuo. L'azienda misura regolarmente la propria *carbon footprint* secondo il GHG Protocol, quantificando le emissioni dirette e indirette di CO₂ in modo oggettivo e replicabile negli anni, con l'obiettivo di monitorare e ridurre il contributo ai cambiamenti climatici.

Governance

- **Assetto societario:** Metriks AI adotta una struttura di governance con Amministratore Unico, concepita per garantire trasparenza, etica e responsabilità nelle pratiche aziendali. Tra le prime iniziative è stata introdotta la figura del Responsabile di Impatto, con il compito di monitorare e coordinare il raggiungimento degli obiettivi di beneficio comune;
- **Comitato ESG:** Metriks AI è dotata di un comitato ESG, con l'obiettivo di proporre linee guida ESG da integrare nei piani industriali, vigilare sulla rendicontazione non finanziaria e valutare rischi e opportunità collegati alla transizione ecologica e alla buona governance societaria, provvedendo al contempo a promuovere l'allineamento alle normative internazionali in materia di sostenibilità.
- **Etica e integrità:** Il Gruppo adotta una condotta improntata a trasparenza, legalità e rispetto delle norme professionali, estesa a dipendenti e collaboratori. L'azienda promuove meritocrazia, inclusione e non discriminazione, operando con correttezza e lealtà nei rapporti con clienti e partner.

2.8 Clienti & Fornitori

2.8.1 Clienti

Il Gruppo si rivolge prevalentemente a PMI e MPMI, offrendo soluzioni tecnologiche e consulenziali altamente personalizzate che integrano l'Intelligenza Artificiale con competenze specialistiche per supportare le imprese nelle decisioni strategiche e nel miglioramento delle performance. L'approccio modulare e adattivo consente di rispondere in modo efficace alle esigenze specifiche di ciascun cliente, indipendentemente da dimensioni e complessità operative.

Il rapporto con i clienti si sviluppa secondo un percorso articolato in tre fasi principali:

- analisi, studio e progettazione della soluzione, durante la quale vengono definite le esigenze e disegnate le specifiche funzionali;
- esecuzione e implementazione della soluzione, con sviluppo e rilascio operativo del progetto;
- assistenza e aggiornamento post-vendita, che include supporto tecnico, formazione, aggiornamenti evolutivi e monitoraggio delle performance.

Le prime due fasi, che rappresentano la parte più intensiva del processo, si esauriscono mediamente in 3-4 mesi dall'avvio dei lavori, generando la quota principale dei ricavi. La successiva fase post-vendita è caratterizzata da minori costi fissi ma da margini elevati e flussi ricorrenti legati a licenze, canoni di mantenimento e servizi continuativi. In questa fase si consolidano le opportunità di *up-selling* e *cross-selling* di soluzioni e servizi aggiuntivi, anche con il coinvolgimento della linea Embedded Advisory per la gestione di processi di crescita, M&A e strategie ESG.

Per quanto riguarda la gestione del rapporto con la clientela, il modello relazionale adottato dal Gruppo è improntato alla fidelizzazione e alla continuità nel tempo. L'integrazione di Metriks Suite nei processi decisionali e operativi dei clienti genera infatti un'elevata interdipendenza tecnologica e funzionale, che rende complessa e poco conveniente l'eventuale sostituzione del fornitore. Tale caratteristica, unita al costante supporto consulenziale e tecnico fornito dal Gruppo anche dopo la conclusione dei progetti, contribuisce a rafforzare la relazione nel medio-lungo periodo, determinando tassi di abbandono molto contenuti e un'elevata *retention*, con una crescente incidenza di rinnovi contrattuali e di progetti evolutivi.

Guardando alla scomposizione della clientela del Gruppo nel 2024, i primi dieci clienti del hanno contribuito a generare ricavi per circa € 0,96 mln, pari al 18,1% dei ricavi normalizzati dell'esercizio. La composizione settoriale del portafoglio risulta ben diversificata, con una prevalenza di imprese operanti in comparti a elevato contenuto tecnologico, in particolare automazione industriale, energia e manifattura, oltre a società attive nei servizi pubblici e in altri settori regolati.

TABLE 2 – TOP CLIENTS

Client Sector €/K	2024	% of Total
Industrial Automation & Logistics	198	3,7%
Technical Education & Fashion	119	2,2%
Engineering & Technical Consulting	101	1,9%
Textile Machinery & Manufacturing	100	1,9%
Power Systems & Electronic Equipment	95	1,8%
Urban Planning & Public Services	85	1,6%
Telecommunications & ICT Integration	71	1,3%
Environmental & Water Utility Services	71	1,3%
Precious Metals & Commodities	65	1,2%
Energy & Infrastructure	59	1,1%
Top 10 Clients	961	18,1%

Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

In generale, il portafoglio clienti ha registrato una significativa espansione nel 2024, grazie in particolare all'acquisizione del 60,0% di Fconn e Polo Informatico, che ha comportato l'integrazione di circa 700 nuovi clienti e il rafforzamento della posizione competitiva del Gruppo.

2.8.2 Fornitori

Il Gruppo si avvale di una rete di fornitori selezionati, con una prevalenza di partner tecnologici e specialistici funzionali all'erogazione delle proprie soluzioni digitali. Il principale fornitore, con cui Metriks AI intrattiene un rapporto pluriennale, rappresenta oltre il 40,0% del valore complessivo degli approvvigionamenti e opera nel settore delle soluzioni ERP. Il relativo contratto prevede un modello *royalty-based* flessibile e scalabile, che parametrizza i costi all'effettivo utilizzo delle tecnologie da parte dei clienti finali, garantendo così un allineamento diretto tra dinamica dei ricavi e struttura dei costi.

TABLE 3 – TOP SUPPLIERS

Supplier Sector €/K	2024	% of Total
ERP Solutions Providers	950	43,1%
HR Software Consultin	64	2,9%
Virtual Private Server Services	60	2,7%
Techincal Support for ERP	51	2,3%
Accounting and Administrative Services	42	1,9%
Consulting for Process Optimization	37	1,7%
Long-Term Vehicle Leasing	35	1,6%
Virtual Server Rental and Management	29	1,3%
Corporate Welfare Services	28	1,2%
Financial Leasing Solutions	27	1,2%
Top 10 Suppliers	1.322	60,0%

Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Nel 2024, i primi dieci fornitori hanno generato un valore complessivo di approvvigionamenti pari a circa € 1,32 mln, corrispondente al 60,0% del totale di Gruppo. L'incidenza del principale fornitore, pari a circa € 0,95 mln (43,1% della spesa annuale), riflette il ruolo centrale delle componenti gestionali all'interno delle soluzioni core del Gruppo e la SaaS. Oltre al partner tecnologico principale, il Gruppo collabora con fornitori attivi in ambiti di supporto operativo e specialistico, tra cui consulenza HR, servizi *cloud* e infrastrutture virtuali, amministrazione, leasing e welfare.

2.9 Ricerca e Sviluppo

L'attività di ricerca e sviluppo del Gruppo riveste un ruolo strategico e trasversale alle principali linee di business, con l'obiettivo di consolidare il vantaggio competitivo e potenziare il portafoglio di soluzioni proprietarie.

Nel biennio 2023-2024, la Società ha sostenuto costi per ricerca e sviluppo pari rispettivamente a circa € 0,15 mln e € 0,11 mln, equivalenti al 53,5% e al 17,4% dei ricavi da vendite, in linea con i requisiti previsti per le startup innovative. Le attività si sono concentrate sul perfezionamento dei processi interni e sull'evoluzione della piattaforma proprietaria Metriks Suite, volta a fornire dati di qualità per la gestione

operativa.

Nel 2023 è stata inoltre completata la validazione della piattaforma di Business Intelligence “Metriks Data Enterprise”, che ha segnato la conclusione della prima versione del sistema di analisi dati basato su AI e l'ampliamento del parco clienti a circa 40 imprese.

Le attività di R&S si articolano principalmente lungo due linee di business:

- **SaaS Solutions**, dove la ricerca si focalizza sull'integrazione di strumenti avanzati nella Metriks Suite e sullo sviluppo di soluzioni di machine learning e AI, con particolare attenzione agli agenti AI per l'automazione dei processi decisionali e l'interazione intelligente con le piattaforme;
- **Smart Factory**, orientata allo sviluppo di connettori e modelli predittivi per l'integrazione dei sistemi IIoT, consente al software Necto e alla piattaforma Metriks Box di comunicare con dispositivi industriali di diversa natura, favorendo la raccolta e l'elaborazione in tempo reale dei dati di produzione.

3. Il Mercato

Il contesto economico e tecnologico attuale è caratterizzato da una crescente digitalizzazione dei processi e dall'adozione diffusa di soluzioni cloud, SaaS e basate su Intelligenza Artificiale. L'integrazione tra dati, automazione e sostenibilità guida l'evoluzione dei mercati di riferimento, favorendo modelli operativi più efficienti e connessi. In tale scenario, Metriks AI si colloca in segmenti ad alto potenziale, SaaS, IIoT ed Embedded Advisory, che beneficiano di trend strutturali di forte espansione e convergenza tecnologica.

3.1 Mercati di riferimento

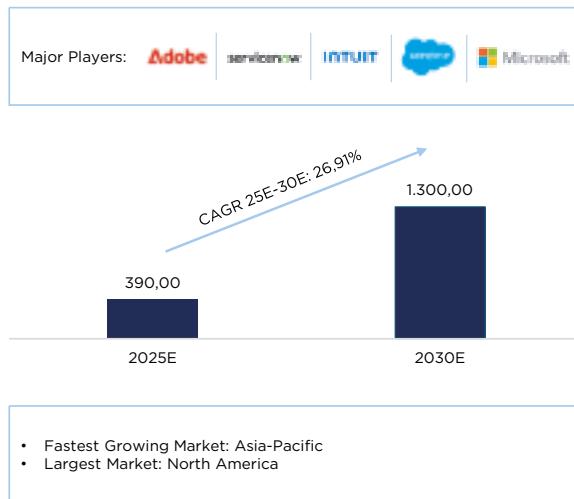
I mercati di riferimento di Metriks AI comprendono il SaaS in ambito Business-to-Business (B2B SaaS), l'IIoT e i servizi di Embedded Advisory, tre segmenti caratterizzati da una forte complementarità e da elevati tassi di crescita.

3.1.1 SaaS B2B

Il mercato globale del Software-as-a-Service in ambito Business-to-Business (B2B SaaS) è in fase di forte espansione, trainato dalla crescente esigenza delle imprese di adottare strumenti digitali flessibili, accessibili da remoto e capaci di adattarsi a differenti contesti operativi. Il modello SaaS consente di gestire un ampio spettro di funzioni aziendali, tra cui vendite, marketing, assistenza clienti, contabilità, finanza, risorse umane e analisi dei dati, con applicazioni trasversali a numerosi settori, dalla manifattura alla pubblica amministrazione, fino a finanza, tecnologia, media e sanità.

Il mercato globale del SaaS B2B è stimato raggiungere un valore di € 390,00 mld nel 2025, con prospettive di crescita fino a € 1.300,00 mld entro il 2030, corrispondenti a un CAGR del 26,9% nel periodo 2025–2030. L'espansione è sostenuta dall'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nei sistemi gestionali, che abilita nuove funzionalità e incrementa il valore aggiunto delle piattaforme digitali. A livello geografico, il Nord America detiene la leadership del settore (circa il 40,0% delle entrate globali nel 2023), grazie alla presenza di player consolidati come Microsoft, Salesforce e Oracle, mentre l'area Asia-Pacifico rappresenta il mercato a più elevata crescita (28,0% del totale nel 2023), destinato ad acquisire un peso crescente nei prossimi anni. Nel medio termine, la crescita del settore sarà alimentata da fattori strutturali quali la diffusione dei modelli di lavoro da remoto o ibrido, che impongono soluzioni digitali scalabili e interoperabili, e l'efficienza economica del modello SaaS, basato su canoni ricorrenti che riducono gli investimenti iniziali e consentono maggiore adattabilità operativa.

CHART 15 – B2B SAAS MARKET (€/MLD)



Source: Mordor Intelligence (2025), B2B SaaS Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 – 2030), Integrae SIM elaboration

In generale, il modello tradizionale di SaaS, orientato al prodotto, offre soluzioni complete, intuitive e automaticamente aggiornate, scalabili in funzione del numero di utenti. Recentemente il panorama B2B ha iniziato a evolversi verso una logica più integrata, in cui al software “puro” si affiancano servizi di consulenza, analisi dei dati e strumenti di Intelligenza Artificiale, con l’obiettivo di generare un valore aggiunto per il cliente e rafforzare la continuità della relazione con il fornitore. Permangono tuttavia alcune criticità che possono rallentare il ritmo di crescita, tra cui le preoccupazioni legate alla sicurezza dei dati e il rischio di vendor lock-in, ovvero la dipendenza da un unico fornitore tecnologico. Questi fattori spingono il mercato verso modelli più aperti, interoperabili e orientati alla personalizzazione, destinati a rappresentare il principale motore evolutivo del SaaS B2B nel prossimo decennio.

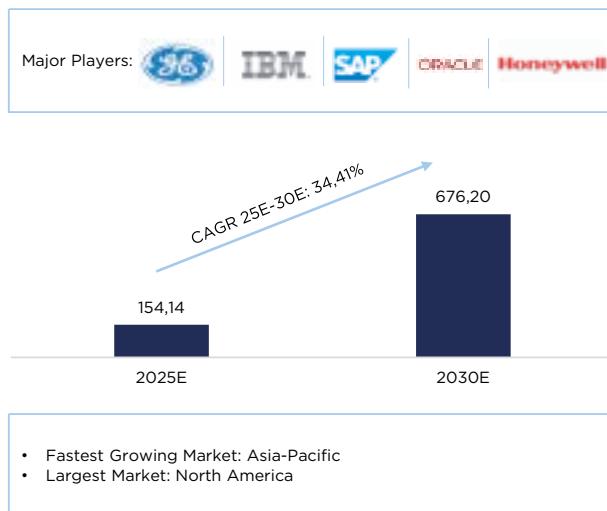
3.1.2 Industrial Internet of Things (IIoT)

Il mercato dell’IIoT rappresenta uno dei principali motori dell’innovazione nei settori industriali, favorendo la trasformazione digitale delle imprese in ottica di smart factory e ottimizzando l’intera catena del valore, dalla produzione alla logistica. Le applicazioni più diffuse riguardano la manutenzione preventiva e predittiva degli impianti, la tracciabilità dei prodotti, il monitoraggio dei consumi energetici e il controllo in tempo reale degli asset produttivi. L’adozione crescente di sensori intelligenti e dispositivi connessi impone la necessità di elaborare i dati direttamente a bordo macchina, favorendo lo sviluppo di soluzioni di edge computing che riducono la latenza e garantiscono maggiore continuità operativa.

A livello globale, il mercato IIoT è stimato in crescita da \$ 154,10 mld nel 2025 a \$ 676,20 mld entro il 2030, con un CAGR del 34,4%. La dinamica positiva è sostenuta dall’adozione di tecnologie digitali avanzate, big data, machine learning e Intelligenza

Artificiale, che migliorano l'efficienza operativa e la capacità analitica dei sistemi produttivi. Un ulteriore impulso deriva dalla riduzione dei costi dei sensori, che rende l'IIoT accessibile anche alle imprese di dimensioni medio-piccole. Tra i principali driver si evidenziano la crescente domanda di automazione industriale, l'ottimizzazione della supply chain e l'adozione di modelli di manutenzione predittiva che riducono sprechi e costi operativi.

CHART 16 – GLOBAL IIOT MARKET (€/MLD)



Source: Mordor Intelligence (2025), Industrial Internet of Things (IIoT) Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 - 2030), Integrale SIM elaboration

Permangono tuttavia alcune criticità legate alla sicurezza informatica, rese più complesse dall'elevato livello di connettività, e alle difficoltà di integrazione con sistemi legacy ancora diffusi in molte realtà produttive. Sotto il profilo geografico, l'Asia-Pacifico detiene la quota di mercato più rilevante, sostenuta da una forte base industriale e da politiche pubbliche favorevoli alla digitalizzazione, mentre il Nord America consolida la propria posizione grazie all'attività di player globali come General Electric, Oracle e IBM.

In Italia, il mercato dell'IIoT ha raggiunto nel 2024 un valore stimato di circa € 9,70 mld, trainato dal segmento smart factory (+15,0% rispetto all'anno precedente). Tuttavia, oltre la metà delle imprese non sfrutta pienamente i dati raccolti dai macchinari connessi, a causa di limiti di integrazione tecnologica e carenza di competenze analitiche. L'evoluzione del comparto dipenderà quindi dalla capacità degli operatori di affrontare le sfide tecnologiche e infrastrutturali, accelerando la transizione verso modelli industriali digitalizzati, efficienti e sostenibili.

3.1.3 Advisory

A livello globale, il mercato dei servizi di consulenza finanziaria mostra una crescita costante, sostenuta dalla complessità crescente delle operazioni straordinarie, dalle esigenze di ristrutturazione e dall'evoluzione delle normative sui mercati dei capitali. Secondo le stime di Mordor Intelligence, il valore del settore è atteso raggiungere \$ 115,80 mld nel 2025 e \$ 155,20 mld entro il 2030, con un CAGR del 6,0% nel periodo 2025–2030. L'Asia-Pacifico rappresenta l'area a più rapida espansione, mentre il Nord America si conferma il mercato più ampio in termini assoluti. Il comparto presenta una concentrazione media, dominata da player globali come Morgan Stanley, Deloitte, EY, Goldman Sachs e Bank of America, che integrano competenze di corporate finance, M&A e consulenza strategica.

Questa dinamica riflette una tendenza verso la convergenza tra consulenza finanziaria, tecnologica e direzionale, che definisce oggi le principali traiettorie di crescita del settore e costituisce il contesto di riferimento anche per l'evoluzione del mercato italiano

CHART 17 – GLOBAL FINANCIAL ADVISORY MARKET (€/MLD)



Source: Mordor Intelligence (2025), Financial Advisory Services Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 – 2030), Integrae SIM elaboration

In Italia, il mercato della consulenza strategica e di finanza straordinaria resta prevalentemente concentrato tra grandi società e boutique specializzate, che operano a favore di imprese di medio-grandi dimensioni. Tuttavia, si osserva una progressiva estensione della domanda anche alle PMI e MPMI, spinte dall'esigenza di affrontare passaggi generazionali, processi di crescita o operazioni di consolidamento. In Italia, il settore della consulenza continua a registrare un andamento espansivo, sostenuto dal rafforzamento della domanda in ambito strategico, finanziario e digitale. Secondo i dati Assoconsult, il comparto del management consulting ha raggiunto nel 2023 un fatturato complessivo di circa € 6,60 mld, in crescita del 14,1% rispetto all'anno precedente. All'interno di questo quadro, la consulenza per la trasformazione digitale rappresenta circa il 42,0% del mercato, mentre le attività legate alla sostenibilità hanno

superato il 15,0%, a conferma della crescente convergenza tra innovazione tecnologica, strategia e finanza.

Analizzando i volumi delle operazioni di M&A e di finanza straordinaria, è possibile delineare in modo più concreto l'evoluzione del mercato del financial advisory. Nel 2024 sono state concluse in Italia 1.369 operazioni, in aumento dell'8,0% su base annua, per un controvalore complessivo di circa € 73,00 mld (+91,0% rispetto al 2023), il livello più elevato degli ultimi anni. L'attività si è concentrata principalmente nei settori TMT, Energy & Utilities e Financial Services, che insieme rappresentano oltre il 60,0% del valore totale. Tali dinamiche evidenziano un contesto di forte vitalità per la consulenza finanziaria, trainata sia dalle grandi transazioni sia, in misura crescente, dal segmento mid-market e dalle PMI, dove la richiesta di supporto specialistico in operazioni di crescita, acquisizione o passaggio generazionale risulta in aumento.

Nel complesso, il mercato italiano della consulenza, e in particolare della consulenza finanziaria, mostra un profilo di crescita solido e diversificato, con una progressiva estensione della domanda dalle grandi imprese alle PMI. La combinazione di esigenze di trasformazione strategica, transizione digitale e sostenibilità crea un contesto favorevole allo sviluppo di modelli di advisory più integrati, scalabili e accessibili, in linea con l'evoluzione strutturale del tessuto produttivo nazionale.

Nel comparto della consulenza in sostenibilità, il mercato italiano sta registrando una crescita significativa, con le attività green che rappresentano oltre il 15,0% del fatturato delle principali società di consulenza. A livello globale, il settore è previsto superare i \$ 48,00 mld entro il 2028, con un CAGR di circa 27,0%. L'introduzione della Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) e dei relativi obblighi di rendicontazione estesi anche alle PMI favorisce una crescente domanda di supporto strategico e tecnologico per l'adeguamento normativo. Tuttavia, la carenza di risorse interne e di competenze ESG rappresenta un ostacolo diffuso, che accresce la rilevanza di servizi di consulenza integrata e digitalizzata, capaci di offrire soluzioni di reporting e analisi automatizzate.

4. Posizionamento competitivo

Il contesto competitivo in cui Metriks AI opera è interessato da una trasformazione strutturale, in cui la convergenza tra software, analisi dei dati e consulenza sta ridefinendo i modelli operativi delle imprese. La digitalizzazione diffusa, l'adozione dell'Intelligenza Artificiale e la crescente complessità normativa in ambito ESG spingono il mercato verso soluzioni integrate, capaci di coniugare competenze tecnologiche e strategiche in un unico *framework* operativo. In questo scenario, Metriks AI si posiziona come piattaforma tecnologica e consulenziale dedicata alla trasformazione digitale delle PMI, proponendo un modello basato sul paradigma del Service-as-a-Software. Tale approccio integra soluzioni SaaS proprietarie, sistemi Industrial IoT e servizi di advisory, offrendo un supporto continuativo che unisce innovazione tecnologica, efficienza operativa e sostenibilità. Questa impostazione consente al Gruppo di porsi come partner di lungo periodo per le imprese clienti, distinguendosi nel panorama nazionale per un modello operativo ibrido e trasversale.

La mappatura comparativa dei principali operatori nazionali e internazionali evidenzia tre dimensioni chiave di analisi:

- Il modello operativo, con focus su realtà che adottano architetture SaaS e servizi scalabili *subscription-based*;
- l'affinità tecnologica per singola linea di business, dove emergono *player* specializzati come Reply o Sidetrade nel SaaS, SECO nell'ambito industriale e Workiva per i servizi ESG e di reporting;
- Il livello di integrazione dell'Intelligenza Artificiale nei modelli operativi, che rappresenta il principale fattore differenziante all'interno dell'ecosistema *tech* europeo.

Dal confronto con il mercato emerge l'assenza di concorrenti in grado di replicare integralmente l'approccio orizzontale e modulare di Metriks AI. Il Gruppo adotta un modello end-to-end che integra analisi predittiva, sensori e applicazioni IIoT e servizi di consulenza all'interno di un'unica infrastruttura digitale, rivolgendosi a microimprese, PMI e professionisti, segmenti poco presidiati dai grandi operatori come *big tech*, Big Four e *system integrator*. Questo posizionamento consente a Metriks AI di offrire soluzioni coordinate e flessibili, capaci di accompagnare le imprese nei processi di digitalizzazione e adeguamento normativo. Basato su un'architettura aperta e sull'impiego estensivo dell'AI, il modello del Gruppo si configura come piattaforma di riferimento per la trasformazione digitale sostenibile delle PMI, con un vantaggio competitivo difficilmente replicabile nel breve periodo.

CHART 18 – COMPETITIVE LANDSCAPE



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Per una visione più completa del contesto competitivo, di seguito sono riportate, a titolo esemplificativo, le descrizioni di alcuni operatori attivi nei principali ambiti di business del Gruppo.

SaaS Solutions:

- **Reply:** è un gruppo europeo con sede in Italia, specializzato nella consulenza tecnologica, nell'integrazione di sistemi e nello sviluppo di soluzioni SaaS basate su tecnologie innovative. Il suo modello di business combina attività di IT consulting e advisory strategica con la progettazione e gestione di piattaforme software personalizzate, in ambiti quali cloud computing, *data analytics*, IoT, Intelligenza Artificiale e soluzioni web e social. Opera attraverso una struttura decentralizzata composta da società altamente specializzate per area tecnologica e settore industriale, offrendo supporto alla trasformazione digitale di grandi imprese e multinazionali. Quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana dal 2000, il gruppo ha progressivamente esteso la propria presenza internazionale, registrando nel 2024 un fatturato annuo di circa € 2,30 mld e un organico di oltre 15.000 professionisti;
- **Sidetrade:** è una società francese specializzata nello sviluppo di soluzioni SaaS per la gestione del ciclo del credito e l'ottimizzazione del capitale circolante. Il suo modello di business si basa su piattaforme di AI e *data analytics* che supportano le imprese nel miglioramento dei processi di *order-to-cash*, prevedendo comportamenti di pagamento e automatizzando la gestione dei flussi finanziari. Sidetrade opera principalmente nei settori B2B, rivolgendosi a grandi gruppi e multinazionali con modelli di business complessi e ricorrenti. Quotata su Euronext Growth Paris, nel 2024 ha generato un fatturato di circa € 55,00 mln.

Smart factory:

- **SECO:** è una società italiana attiva nel settore dell'embedded computing e dell'IoT specializzata nella progettazione e produzione di soluzioni hardware e software per l'automazione industriale e la digitalizzazione dei processi. Il modello di business integra la realizzazione di dispositivi elettronici con piattaforme software proprietarie basate su cloud computing, edge computing e Intelligenza Artificiale, che consentono la raccolta e l'analisi dei dati in tempo reale. Quotata su Euronext Star Milan dal 2021, SECO opera a livello globale nei segmenti industriale, medico e smart devices, con un fatturato annuo di circa € 200,00 mln;
- **Kontron:** è una società tecnologica tedesca leader nell'IoT e nelle soluzioni di computing embedded. Il modello di business combina la produzione di componenti e sistemi integrati con servizi di connettività, edge computing e gestione dei dati, destinati a clienti nei settori industriale, energetico, dei trasporti e delle telecomunicazioni. Quotata sulla Borsa di Francoforte, nel 2024 Kontron ha registrato un fatturato annuo di circa € 1,70 mld.

Embedded Advisory:

- **Workviva:** è una società statunitense che opera nel segmento SaaS con un posizionamento fortemente orientato al supporto advisory nei processi di reporting e conformità. La piattaforma cloud sviluppata dal Gruppo consente di collegare e gestire in modo integrato dati finanziari, extra-finanziari e documenti regolamentari, semplificando le attività di corporate reporting, ESG disclosure e governance compliance. Il modello combina tecnologia, automazione e competenze consulenziali per migliorare la trasparenza e l'efficienza dei processi aziendali. Quotata al NYSE, nel 2024 Workviva ha generato ricavi per circa \$ 740,00 mln;
- **EcoVadis:** è una società francese specializzata nella valutazione della sostenibilità e nella gestione delle performance ESG delle imprese lungo la catena del valore. Il suo modello di business si basa su una piattaforma SaaS che fornisce rating, analisi e strumenti di monitoraggio ESG a organizzazioni di ogni dimensione, consentendo di integrare criteri ambientali, sociali e di governance nei processi di approvvigionamento e gestione dei fornitori. L'approccio combina tecnologia, analisi dei dati e competenze advisory per supportare le aziende nella definizione di strategie sostenibili e nella conformità agli standard internazionali. Il gruppo, tra i principali riferimenti globali nel settore, nel 2024 ha generato un fatturato di circa € 150,00 mln;
- **Deloitte:** è una delle principali società di servizi professionali a livello globale, con una struttura multidisciplinare che integra consulenza strategica, revisione, tax e financial advisory. Nell'ambito dell'advisory finanziaria, Deloitte offre servizi che spaziano dalle operazioni di M&A alla valutazione d'impresa, dalla due diligence alla ristrutturazione finanziaria e al debt advisory. Il modello di business si fonda su un approccio integrato tra competenze tecniche e consulenza strategica, supportando imprese di ogni dimensione nei processi di crescita e trasformazione. A livello globale, nel 2024 Deloitte ha generato un fatturato annuo superiore a € 60,00 mld.

4.1 SWOT Analysis

STRENGTHS:

- Il Gruppo adotta un modello di business ibrido e integrato di SaaS 2.0 che unisce soluzioni software proprietarie, sistemi IIoT e consulenza strategico-finanziaria, offrendo un approccio unitario alla trasformazione digitale delle PMI;
- Il modello *one-stop-shop* del Gruppo attraversa l'intero ciclo informativo e decisionale d'impresa, dal *data-harvesting* e *monitoring* alla pianificazione economico-finanziaria, fino alla definizione di strategie di crescita e sostenibilità. Tale approccio *end-to-end* favorisce una maggiore fidelizzazione dei clienti e opportunità di *cross-selling* tra le diverse linee;
- L'offerta del Gruppo è caratterizzata da diverse soluzioni proprietarie realizzate in-house, che garantiscono controllo tecnologico, possibilità di personalizzazione e margini più elevati rispetto a soluzioni di terzi (Metriks Suite, Metriks Box, Necto), oltre che ad un estensivo uso dell'Intelligenza Artificiale;
- Struttura organizzativa a matrice che unisce profili tecnici, finanziari e strategici in team interfunzionali, caratterizzati da un elevato livello di specializzazione tecnologica, garantendo rapidità di *execution* e adattabilità ai diversi settori dei clienti;
- Rete di sedi nel Centro Italia e approccio *relationship-driven* che facilita la fidelizzazione dei clienti e la comprensione diretta delle dinamiche locali;
- Esperienza comprovata in operazioni straordinarie e nella successiva integrazione dei team e dei sistemi.

WEAKNESSES:

- Il modello SaaS 2.0 adottato dal Gruppo e l'elevata personalizzazione delle soluzioni offerte potrebbero risultare in un approccio meno scalabile rispetto a soluzioni software standardizzate;
- Il Gruppo è esposto a dipendenza tecnologica da *cloud provider* e fornitori chiave, con conseguente minore autonomia nello sviluppo e rischio di vincoli operativi;
- Le dimensioni ridotte in termini di struttura, risorse e riconoscibilità sul mercato rendono necessari ulteriori investimenti verso il rafforzamento del brand;
- La presenza geografica concentrata nel Centro Italia limita la prossimità commerciale verso aree a maggiore densità industriale e riduce la visibilità del marchio su scala nazionale.

OPPORTUNITIES:

- La crescente domanda di digitalizzazione nelle PMI italiane, alimentata dagli incentivi pubblici e dalla spinta verso l'Industria 4.0, offre al Gruppo l'opportunità di consolidare il proprio posizionamento come fornitore di soluzioni digitali integrate, flessibili e integrate da Intelligenza Artificiale;
- La combinazione tra crescita organica e opportunità di M&A consente al Gruppo

di ampliare rapidamente competenze, portafoglio clienti e copertura geografica, accelerando il consolidamento in un mercato ancora frammentato e ad alto potenziale di integrazione;

- L'espansione verso nuovi distretti industriali e mercati europei, caratterizzati da un tessuto manifatturiero simile a quello italiano, rappresenta un'occasione concreta per ampliare la base clienti e rafforzare la presenza commerciale su scala più ampia;
- La crescente complessità competitiva e i processi di consolidamento in corso tra le PMI italiane alimentano la domanda di consulenza strategica, supporto nelle operazioni straordinarie e in ambito ESG.

THREATS:

- La presenza di grandi operatori internazionali con ampie risorse finanziarie e tecnologiche rappresenta un rischio competitivo. Tali *player* potrebbero decidere di verticalizzare la propria offerta tramite nuove feature e verso il segmento delle PMI, erodendo quote di mercato;
- L'elevata esposizione a variazioni normative e politiche in materia di digitalizzazione, transizione tecnologica e incentivi alle PMI comporta il rischio di instabilità nella domanda e di rallentamento degli investimenti in innovazione da parte dei clienti;
- L'appartenenza a un settore tecnologico in rapida evoluzione richiede investimenti continui in ricerca e sviluppo per mantenere la competitività e l'attualità delle soluzioni offerte;
- L'evoluzione incerta del contesto macroeconomico, caratterizzato da tassi d'interesse elevati, inflazione e rallentamento degli investimenti industriali, potrebbe incidere negativamente sulla propensione delle PMI a investire nella trasformazione digitale;
- Le recenti operazioni di M&A e i relativi processi di integrazione possono richiedere un periodo di adattamento organizzativo, culturale e tecnologico, con un possibile differimento temporaneo nel pieno conseguimento delle sinergie attese.

5. Economics & Financials

TABLE 4 - ECONOMICS & FINANCIALS

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT (€/mln)	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
Revenues	5,55	7,25	10,00	12,50
Other revenues	0,15	0,25	0,70	1,00
Value of Production	5,70	7,50	10,70	13,50
COGS	0,28	0,30	0,50	0,65
Services	2,16	2,60	3,50	4,10
Use of asset owned by others	0,14	0,20	0,25	0,30
Employees	1,96	2,20	2,90	3,30
Other operating costs	0,14	0,20	0,25	0,30
EBITDA	1,02	2,00	3,30	4,85
<i>EBITDA Margin</i>	17,9%	26,6%	30,8%	35,9%
D&A	0,37	0,50	0,45	0,45
EBIT	0,64	1,50	2,85	4,40
<i>EBIT Margin</i>	11,3%	19,9%	26,6%	32,6%
Financial management	(0,13)	(0,20)	(0,15)	(0,10)
EBT	0,52	1,30	2,70	4,30
Taxes	0,23	0,30	0,65	1,00
Net Income	0,28	1,00	2,05	3,30
Minorities Equity	0,00	0,10	0,20	0,30
CONSOLIDATED BALANCE SHEET (€/mln)	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
Fixed Assets	3,38	3,80	3,40	3,00
Account receivable	1,44	1,60	2,10	2,40
Inventories	0,02	0,05	0,05	0,05
Account payable	0,49	0,80	1,15	1,35
Operating Working Capital	0,96	0,85	1,00	1,10
Other receivable	0,03	0,05	0,10	0,15
Other payable	0,50	0,65	1,00	1,30
Net Working Capital	0,50	0,25	0,10	(0,05)
Severance & other provisions	0,48	0,50	0,55	0,60
NET INVESTED CAPITAL	3,40	3,55	2,95	2,35
Share capital	0,14	0,14	0,14	0,14
Reserves	1,12	5,49	6,39	8,23
Net Income	0,05	0,90	1,85	3,00
Equity	1,31	6,53	8,37	11,37
Minorities equity	0,03	0,13	0,33	0,63
Cash & cash equivalents	1,34	6,11	8,55	12,25
Short term financial debt	3,40	3,00	2,80	2,60
M/L term financial debt	0,00	0,00	0,00	0,00
Net Financial Position	2,06	(3,11)	(5,75)	(9,65)
SOURCES	3,40	3,55	2,95	2,35

CONSOLIDATED CASH FLOW (€/mln)	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
EBIT	1,50	2,85	4,40	
Taxes	0,30	0,65	1,00	
NOPAT	1,20	2,20	3,40	
D&A	0,50	0,45	0,45	
Change in NWC	0,25	0,15	0,15	
<i>Change in receivable</i>	(0,16)	(0,50)	(0,30)	
<i>Change in inventories</i>	(0,03)	0,00	(0,00)	
<i>Change in payable</i>	0,31	0,35	0,20	
<i>Change in others</i>	0,14	0,30	0,25	
Change in provisions	0,02	0,05	0,05	
OPERATING CASH FLOW	1,97	2,85	4,05	
Capex	(0,92)	(0,05)	(0,05)	
FREE CASH FLOW	1,05	2,80	4,00	
Financial Management	(0,20)	(0,15)	(0,10)	
Change in Financial debt	(0,40)	(0,20)	(0,20)	
Change in equity	4,32	0,00	0,00	
FREE CASH FLOW TO EQUITY	4,77	2,45	3,70	

Source: Integrale SIM

5.1 FY24A Results

Al fine di riflettere in modo rappresentativo la nuova configurazione societaria del Gruppo in vista della prevista quotazione, Metriks AI ha predisposto le Informazioni Finanziarie Consolidate Pro-Forma al 31 dicembre 2024. Tale documento intende fornire una rappresentazione retrospettiva degli effetti derivanti dalle principali operazioni straordinarie perfezionate tra la fine del 2024 e i primi mesi del 2025, riconducibili a tre aree di intervento, ovvero M&A, riorganizzazione e financing, che nel loro insieme concorrono a delineare il perimetro di IPO e il nuovo assetto industriale e finanziario del Gruppo.

Operazioni incluse nel Pro-forma

Le Informazioni Finanziarie Consolidate Pro-Forma al 31 dicembre 2024 riflettono in via retrospettiva gli effetti economici, con decorrenza dal 1° gennaio 2024, e quelli patrimoniali, al 31 dicembre 2024, derivanti dalle operazioni straordinarie descritte di seguito. Il perimetro di consolidamento include la Capogruppo Metriks AI, le controllate Polo Informatico Srl e Fconn Srl, nonché il ramo d'azienda Advisory acquisito da Rewind Srl.

Con riferimento alle operazioni di M&A, nel febbraio 2025 Metriks AI ha acquisito il controllo di Polo Informatico Srl e di Fconn Srl, rispettivamente in data 19 e 11 febbraio, mediante l'acquisto del 60,0% del capitale sociale di ciascuna società, ampliando così il perimetro operativo e rafforzando la propria presenza nei settori tecnologico e digitale. Nello specifico:

- L'**acquisizione di Fconn Srl**, con sede a Milano, è avvenuta da parte del socio Luigi Balestrini per un corrispettivo iniziale di € 0,05 mln, con la previsione di un prezzo aggiuntivo subordinato al raggiungimento di determinati obiettivi economici, per un importo complessivo massimo di € 0,54 mln;
- Parallelamente, l'**acquisizione di Polo Informatico Srl**, con sede a Roma, è stata perfezionata dai soci Gastone Bizzarri e Paolo Rastelli per un prezzo determinato in misura pari al 60,0% dell'equity value, e comunque non superiore a € 1,80 mln.

Inoltre, gli accordi parasociali relativi alle acquisizioni di Fconn e Polo Informatico prevedono meccanismi di aggiustamento prezzo e l'attivazione di opzioni incrociate (put & call), strutturate su più tranches annuali, che porteranno Metriks AI ad acquisire progressivamente il 100,0% delle due società tra il 2026 e il 2029.

A completamento del processo di espansione, il 9 dicembre 2024 Metriks AI ha inoltre **acquisito dalla società Rewind Srl il ramo d'azienda Advisory**, mediante atto di scissione parziale con effetti contabili decorrenti dal 1° gennaio 2025, integrando così una nuova area di competenza a supporto dei servizi ESG e Finance del Gruppo.

Nel contesto delle operazioni di acquisizione e integrazione societaria, Metriks AI ha avviato un più ampio processo di riorganizzazione volto a ottimizzare la struttura patrimoniale del Gruppo e a separare gli asset non strategici dalle attività core. In tale ambito, Polo Informatico Srl ha realizzato una **scissione parziale non proporzionale del proprio comparto immobiliare** a favore della società R&B Consulting Srl, controllata

dai soci di minoranza di Polo. L'operazione, approvata dall'assemblea dei soci il 24 febbraio 2025 e formalizzata con atto di scissione il 5 maggio 2025, è stata concepita per isolare gli immobili di proprietà, i relativi debiti finanziari e le componenti patrimoniali accessorie, preservando la piena focalizzazione di Polo sulle attività tecnologiche e digitali oggetto del perimetro di IPO, comportando il trasferimento alla beneficiaria di un complesso aziendale del valore complessivo di € 0,88 mln, composto prevalentemente da fabbricati e crediti verso clienti.

Sul piano finanziario, tra gennaio e maggio 2025 Metriks AI ha attuato un articolato programma di rafforzamento patrimoniale volto a sostenere le operazioni di crescita per linee esterne e consolidare la struttura finanziaria del Gruppo. Il 17 gennaio 2025 la Società ha sottoscritto una linea di finanziamento bancario pari a € 1,50 mln con Banca Popolare di Cortona, destinata a supportare le acquisizioni di Polo Informatico Srl e Fconn Srl. Nei mesi successivi, Metriks AI ha realizzato una serie di aumenti di capitale finalizzati al rafforzamento patrimoniale, all'ingresso di soci strategici e all'allineamento della compagine azionaria post-acquisizione. Tra questi si segnalano l'aumento di capitale deliberato il 14 febbraio 2025 per complessivi € 0,33 mln sottoscritto da key people e collaboratori interni con l'obiettivo di favorire la partecipazione del management all'azionariato aziendale e rafforzare la governance, e quello perfezionato il 20 febbraio 2025 per un importo pari a € 0,50 mln, sottoscritto dai soci originari di Polo Informatico, volto a consolidare l'allineamento strategico post-acquisizione e sostenere l'integrazione della società nel perimetro del Gruppo.

TABLE 5 – FY24A*

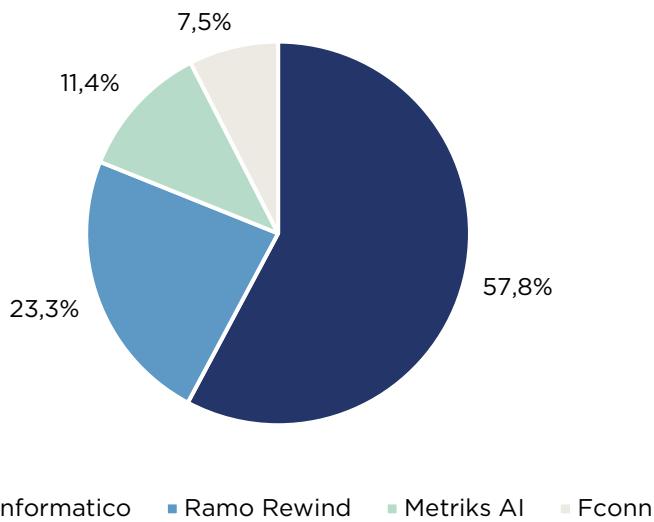
€/mln	VoP	EBITDA	EBITDA %	EBIT	Net Income	NFP
FY24A*	5,70	1,02	17,9%	0,64	0,28	2,06

Source: Integrae SIM

*Pro-forma data

Nel 2024 il Gruppo ha conseguito ricavi delle vendite pari a € 5,55 mln, a fronte di un valore della produzione di € 5,70 mln. Alla formazione del fatturato, al lordo di elisioni di consolidamento per € 0,037 mln, hanno contribuito Metriks AI per l'11,4%, l'area Advisory (ramo Rewind) per il 23,3%, Polo Informatico per il 57,8% e Fconn per il 7,5%, a conferma della crescente diversificazione del perimetro operativo e della complementarità tra le diverse linee di business.

CHART 19 – FY24A* REVENUES BREAKDOWN BY COMPANY



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

*Pro-forma data

L'EBITDA ha raggiunto € 1,02 mln, corrispondente a un EBITDA margin del 17,9%. Tale risultato è trainato dall'elevata marginalità del business consulenziale, che esprime un EBITDA margin del 44,6%, parzialmente bilanciata dai margini più contenuti di Polo Informatico e Fconn (pari rispettivamente al 7,7% e al 6,5% sul valore della produzione), coerenti con i modelli operativi e con la fase di consolidamento delle due società. Dopo ammortamenti e svalutazioni per complessivi € 0,37 mln, l'EBIT si è attestato a € 0,64 mln, con un EBIT margin dell'11,3%. L'utile netto dell'esercizio risulta pari a € 0,28 mln.

TABLE 6 – FY24A* BREAKDOWN BY COMPANY

FY24A (€/mln)	Metriks AI	Ramo Rewind	FCONN	Polo Informatico	Aggregato Pro-forma	Consolidato Pro-forma
Net Sales	0,64	1,30	0,42	3,23	5,58	5,55
Value of Production	0,75	1,31	0,42	3,27	5,74	5,70
EBITDA	0,16	0,58	0,03	0,25	1,02	1,02
<i>EBITDA %</i>	<i>21,1%</i>	<i>44,6%</i>	<i>6,5%</i>	<i>7,7%</i>	<i>17,7%</i>	<i>17,9%</i>
EBIT	0,05	0,53	0,03	0,18	0,79	0,64
<i>EBIT %</i>	<i>6,5%</i>	<i>40,8%</i>	<i>6,0%</i>	<i>5,5%</i>	<i>13,7%</i>	<i>11,3%</i>
EBT	0,04	0,52	0,03	0,09	0,66	0,52
<i>EBT %</i>	<i>4,9%</i>	<i>39,4%</i>	<i>6,0%</i>	<i>2,7%</i>	<i>11,6%</i>	<i>9,1%</i>
Net Income / (loss)	0,02	0,52	0,00	0,03	0,57	0,28
<i>Net income %</i>	<i>2,8%</i>	<i>39,4%</i>	<i>1,0%</i>	<i>1,0%</i>	<i>10,0%</i>	<i>5,0%</i>

Source: Integrae SIM

*Pro-forma data

Dal punto di vista patrimoniale, le immobilizzazioni, al netto della scissione degli asset non strategici di Polo Informatico, ammontano a € 3,38 mln. Le immobilizzazioni immateriali, pari a € 2,47 mln, rappresentano la componente prevalente e includono principalmente l'avviamento connesso alle operazioni di M&A e i costi capitalizzati di ricerca e sviluppo, a testimonianza della chiara vocazione del Gruppo all'innovazione e all'evoluzione tecnologica. Al 31 dicembre 2024 la posizione finanziaria netta evidenzia un indebitamento netto pari a € 2,06 mln.

5.2 1H25A Results

Nel primo semestre 2025 Metriks AI ha confermato una traiettoria di crescita solida e strutturata, chiudendo il periodo con risultati economico-finanziari in linea con il percorso di sviluppo delineato dalla Società durante il processo di quotazione su Euronext Growth Milan e con un profilo patrimoniale rafforzato dalla quotazione stessa.

In merito ai risultati infrannuali, Tiziano Cetarini, CEO di Metriks AI ha così commentato: *"Siamo estremamente soddisfatti dei risultati conseguiti nella prima metà del 2025, che evidenziano un sensibile miglioramento di tutti gli indicatori economico-finanziari e confermano la resilienza del nostro modello di business. Nel semestre abbiamo completato con successo il processo di quotazione sul mercato EGM, rafforzando la struttura patrimoniale e finanziaria della Società. Abbiamo inoltre integrato le nuove società acquisite - Polo Informatico e Fconn - capitalizzando significative sinergie operative e ampliando la base clienti. Proseguiamo nell'innovazione dei nostri servizi "Human AI" e nella crescita organica e per linee esterne, in linea con la nostra missione di dare intelligenza alle imprese. In considerazione del portafoglio ordini in aumento e del contributo atteso dalle recenti acquisizioni, guardiamo con fiducia al secondo semestre 2025, storicamente più forte, certi di poter superare gli obiettivi annuali e creare valore sostenibile per tutti i nostri stakeholder."*

TABLE 7 – FY24A*

€/mln	VoP	EBITDA	EBITDA %	EBIT	Net Income	NFP
FY24A*	5,70	1,02	17,9%	0,64	0,28	2,06
1H25A	3,87	0,98	25,3%	0,69	0,37	(2,22)

*Pro-forma data

Source: Integrae SIM

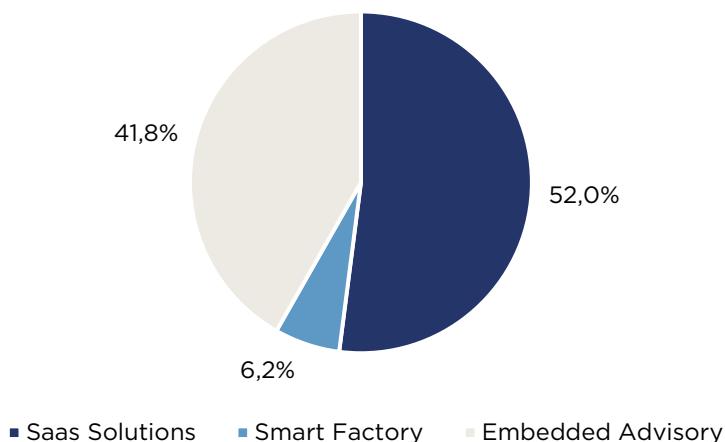
Nel primo semestre 2025 il Gruppo Metriks AI ha registrato un valore della produzione pari a € 3,87 mln, confermando la solidità del proprio modello di business. Il risultato, conseguito in un contesto macroeconomico complesso, riflette la capacità del Gruppo di generare ricavi stabili e ricorrenti grazie al bilanciamento strategico delle tre linee di business. Nello specifico:

- La BU **SaaS Solutions** ha generato ricavi pari a € 1,92 mln, confermando il ruolo

di principale motore di crescita del Gruppo. Il segmento continua a espandersi, sostenuto dalla crescente domanda di soluzioni software in modalità SaaS caratterizzate da elevata marginalità e ricavi ricorrenti;

- La BU **Smart Factory** ha generato ricavi per € 0,23 mln, superando le previsioni interne e beneficiando della forte attenzione del mercato verso le soluzioni di IIoT e i progetti di digitalizzazione dei processi produttivi;
- Infine, i ricavi riconducibili alla BU **Embedded Advisory**, pari a € 1,54 mln, confermano la centralità delle attività di consulenza tecnologica e advisory, che continuano a rappresentare una leva chiave per lo sviluppo e il consolidamento delle relazioni con i principali clienti corporate.

CHART 20 – 1H25A REVENUES BREAKDOWN BY BUSINESS UNIT



Source: Metriks.AI, Integrae SIM elaboration

Gli investimenti in immobilizzazioni per lavori interni, pari a € 0,17 mln, risultano in crescita rispetto alla media annuale 2024 e riflettono l'intensificazione delle attività di sviluppo su progetti proprietari ad alto contenuto tecnologico. Tali iniziative, orientate alla digitalizzazione e al potenziamento delle piattaforme interne, testimoniano l'impegno del Gruppo nel rafforzare il proprio know-how e la capacità di innovazione, elementi distintivi del posizionamento competitivo di Metriks AI.

L'EBITDA si attesta a € 0,98 mln, un risultato di rilievo considerando il periodo semestrale e pressoché in linea con quanto realizzato nell'intero FY24A* (€ 1,02 mln). Tale performance riflette l'efficacia delle azioni di efficientamento e di razionalizzazione dei costi intraprese dal Gruppo nel corso del periodo, volte a ottimizzare la struttura operativa e incrementare la marginalità. Nel dettaglio, i costi per servizi, pari a € 1,56 mln, registrano una significativa contrazione su base annua, a testimonianza dell'adozione di modelli organizzativi più snelli e di una gestione più rigorosa delle forniture esterne. I costi per il personale, pari a € 1,10 mln, risultano coerenti con una politica di equilibrio tra il contenimento della spesa e la valorizzazione delle competenze chiave, mentre gli altri costi gestionali, riferiti a beni di terzi e oneri diversi, si mantengono allineati alle strategie di semplificazione

e al miglioramento della leva operativa. L'effetto combinato di tali interventi ha determinato un EBITDA Margin pari al 25,3%, in netto aumento rispetto al 17,9% del FY24A*, evidenziando la crescente efficienza operativa e la capacità del Gruppo di generare valore anche in un contesto caratterizzato da volumi temporaneamente più contenuti.

Dopo ammortamenti per € 0,29 mln, l'EBIT si attesta a € 0,69 mln, risultando superiore persino al valore registrato nel FY24A* (€ 0,64 mln) e attestandosi a un EBIT Margin del 17,8% (vs 11,3%). Il miglioramento della marginalità operativa riflette la riduzione dei costi fissi, l'ottimizzazione delle risorse e una maggiore efficienza nella gestione dei processi interni. Anche la gestione finanziaria mostra un'evoluzione positiva rispetto al dato annuale, con oneri netti pari a € 0,11 mln, grazie a una gestione più efficace della posizione finanziaria netta e a un minore ricorso a fonti di finanziamento onerose. Il Net Income si attesta a € 0,37 mln, in crescita rispetto ai € 0,29 mln del precedente esercizio annuale pro-forma, a conferma della solidità del modello operativo e della capacità del Gruppo di tradurre l'efficienza gestionale in risultati economici concreti.

Sul piano patrimoniale e finanziario, il Patrimonio Netto consolidato si attesta a € 5,88 mln, in forte crescita rispetto ai € 1,34 mln registrati al 31 dicembre 2024. L'incremento è principalmente riconducibile all'aumento di capitale effettuato in occasione della quotazione su EGM, che ha apportato nuove risorse per circa € 4,25 mln. Inoltre, al 30 giugno 2025 la NFP risulta cash positive per € 2,22 mln, in netto miglioramento rispetto al 31 dicembre 2024 (€ 2,06 mln di debito), grazie alla solida generazione di cassa operativa e agli apporti derivanti dall'aumento di capitale.

Nel complesso, il primo semestre del 2025 ha rappresentato per Metriks AI una fase di intensa crescita e consolidamento strategico, contraddistinta da operazioni che hanno rafforzato in modo significativo la struttura del Gruppo, ampliato il perimetro di attività e potenziato la capacità di innovazione (acquisizione del 60,0% di Fconn e di Polo Informatico).

Parallelamente al percorso di crescita per linee esterne e alla finalizzazione della quotazione sul mercato EGM, il Gruppo ha proseguito nel perseguitamento degli obiettivi connessi al proprio status di Società Benefit, attraverso programmi di formazione avanzata in data science e Intelligenza Artificiale destinati a giovani talenti, iniziative ambientali orientate alla riduzione degli sprechi e il potenziamento della piattaforma Metriks Suite con nuovi moduli per il monitoraggio ESG. Queste attività, coerenti con la missione di Metriks AI di affermarsi come The Human AI Business Partner per le PMI, rafforzano il posizionamento etico e la proposta di valore del Gruppo verso clienti e comunità.

Nel semestre ha inoltre preso avvio il Piano di Stock Grant 2025–2027, parte integrante del programma di acquisto e disposizione di azioni proprie approvato dall'Assemblea degli Azionisti il 23 aprile 2025 (con durata di 18 mesi). Il Piano mira ad allineare gli interessi del management e del personale strategico con quelli degli azionisti, incentivando il raggiungimento degli obiettivi di lungo periodo e il consolidamento della cultura di impresa orientata alla creazione di valore sostenibile.

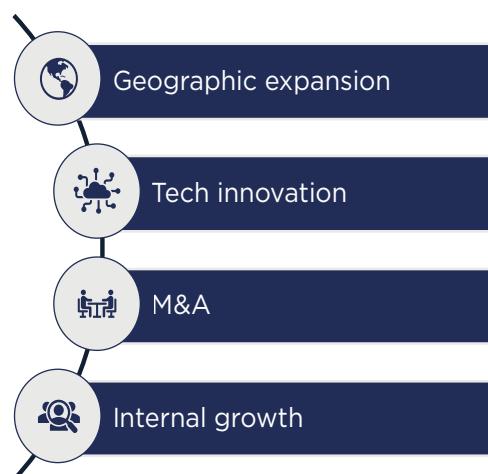
Nel complesso, il semestre ha posto basi solide per la successiva fase di sviluppo, evidenziando una struttura organizzativa più robusta, una maggiore solidità patrimoniale e un'offerta tecnologica sempre più distintiva. Le operazioni straordinarie concluse, l'ingresso sul mercato dei capitali e le iniziative ESG testimoniano la capacità di Metriks AI di coniugare crescita economica, innovazione e responsabilità sociale, rafforzando ulteriormente il posizionamento del Gruppo come partner strategico per la trasformazione digitale delle imprese italiane.

5.3 Strategia di crescita

I risultati conseguiti nel primo semestre, unitamente al rafforzamento patrimoniale derivante dalla recente quotazione, consentono a Metriks AI di confermare un *outlook* positivo per l'intero esercizio 2025. Nella seconda parte dell'anno, la società focalizzerà la propria azione sull'espansione commerciale del portafoglio integrato di soluzioni digitali e sul consolidamento delle sinergie operative generate dalle acquisizioni più recenti. Parallelamente, proseguiranno le iniziative volte al potenziamento della rete di partnership tecnologiche e all'apertura di nuove sedi operative decentrate, con l'obiettivo di ampliare la base clienti, incrementare la penetrazione di mercato e sostenerne la crescita dei ricavi.

La solidità patrimoniale e la flessibilità finanziaria del Gruppo rappresentano elementi chiave per cogliere ulteriori opportunità di crescita esterna e per realizzare investimenti mirati in ricerca e sviluppo, a sostegno dell'innovazione e dell'evoluzione tecnologica dell'offerta. Nonostante un contesto macroeconomico complesso, il management conferma la propria fiducia nel mantenimento di un percorso di crescita profittevole e sostenibile, facendo leva sull'elevato know-how interno, sulla capacità di integrazione e sull'affermazione progressiva del brand Metriks AI nel panorama nazionale dell'innovazione digitale.

CHART 21 – STRATEGY DRIVERS



Source: Company Data, Integrae SIM estimates

Per il futuro il Gruppo mira ad affermarsi come il principale punto di riferimento per micro, piccole e medie imprese italiane nell'adozione di soluzioni SaaS capaci di digitalizzare i processi aziendali, valorizzare i dati e rendere accessibile l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale. Per perseguire tale finalità, Metriks AI ha definito un piano strategico triennale 2025-2027 orientato a un significativo incremento dei ricavi e della marginalità operativa. In quest'ottica, Metriks AI intende rafforzare e consolidare il proprio posizionamento competitivo investendo sui propri asset e sulle competenze

distintive, con l'obiettivo di potenziarli, diversificarli e integrarli attraverso l'innovazione tecnologica e l'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi. Il Gruppo, anche attraverso le proprie controllate, proseguirà la strategia di sviluppo e crescita lungo le seguenti linee guida:

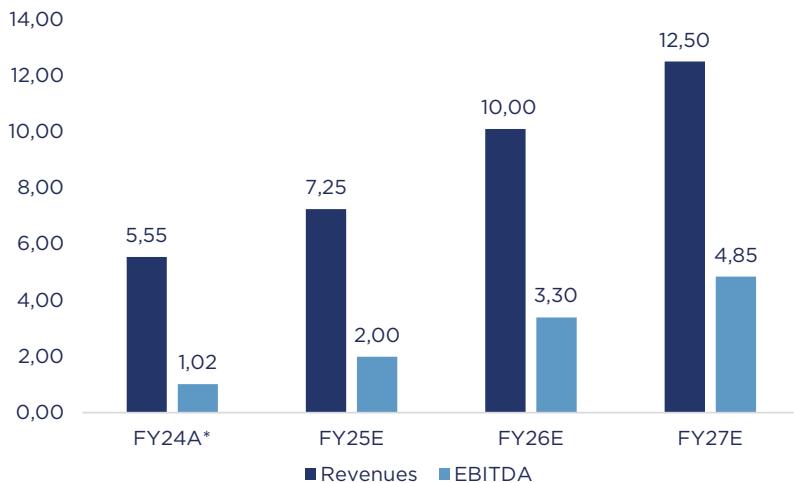
- **Espansione geografica:** Metriks AI dispone oggi di poli operativi a Milano, Arezzo, Terni e Perugia. Le dimensioni ancora contenute rispetto ai principali player del settore evidenziano l'esigenza di accrescere la visibilità e il riconoscimento del brand sul mercato nazionale. In questa prospettiva, la Società ha individuato come priorità strategica l'ampliamento della propria presenza nel Centro e Nord Italia, con l'obiettivo di consolidare e potenziare la rete di clienti, partner e distributori. Grazie al proprio modello di business basato su soluzioni SaaS, il Gruppo può espandersi in modo rapido ed efficiente, senza la necessità di strutture fisiche complesse. Sarà infatti sufficiente il presidio di figure dedicate, come Account Manager e Partner Manager, incaricate di gestire in modo diretto e continuativo le relazioni con i clienti e i partner locali. Parallelamente, Metriks AI sta valutando l'avvio di un percorso di espansione internazionale, individuando nel mercato spagnolo il primo potenziale ambito di sviluppo estero. Tale mercato, considerato dal Gruppo particolarmente dinamico e ricco di opportunità grazie al crescente processo di digitalizzazione delle PMI, rappresenta un contesto ideale per la sperimentazione del modello di crescita del Gruppo. L'obiettivo è replicare progressivamente il format operativo e commerciale validato in Spagna anche in altri Paesi europei con caratteristiche analoghe, favorendo un'espansione sostenibile e scalabile nel medio periodo.
- **Innovazione tecnologica:** Per sostenere la propria crescita futura, il Gruppo intende incrementare in modo significativo gli investimenti in attività di R&D, con l'obiettivo di potenziare ed efficientare la propria gamma di soluzioni SaaS, arricchendola con nuove funzionalità e strumenti ad alto contenuto innovativo. Parallelamente, Metriks AI mira ad ampliare la propria offerta di servizi verso ambiti contigui e complementari rispetto al portafoglio attuale, al fine di generare nuove linee di ricavo e ridurre la dipendenza da un singolo mercato di riferimento. In tale prospettiva, il Gruppo prevede di integrare ulteriormente soluzioni di terze parti e di sviluppare nuove verticalità, evolvendo da una logica di moduli specifici per funzione a un approccio strutturato per settore. L'introduzione di logiche verticali consentirà a Metriks AI di rispondere in modo più mirato e personalizzato alle esigenze peculiari dei diversi comparti produttivi, ampliando il raggio d'azione, incrementando la flessibilità dell'offerta e rafforzando il posizionamento competitivo del Gruppo nel mercato delle soluzioni digitali per le PMI.
- **M&A:** Il Gruppo intende infine perseguire una strategia di crescita per linee esterne mediante acquisizioni mirate, finalizzate a favorire l'ingresso in nuovi mercati e a rafforzare la propria presenza territoriale e tecnologica. In particolare, la Società intende individuare e acquisire imprese operanti in aree geografiche complementari rispetto a quelle attualmente presidiate, al fine di estendere la copertura nazionale, oggi prevalentemente concentrata nel Centro Italia, e consolidare la propria posizione nel settore di riferimento. Le società target, attive in ambiti contigui o dotate di competenze complementari, consentiranno a Metriks AI e alle controllate di realizzare il paradigma di ampliamento del portafoglio clienti e di completamento della gamma di soluzioni offerte, apportando al contempo capitale umano qualificato, tecnologie e risorse sinergiche. I futuri processi di acquisizione saranno gestiti dal team interno di M&A, che opererà in stretta collaborazione con le funzioni aziendali per garantire un'integrazione efficace e armoniosa delle nuove realtà. Tale approccio consentirà di massimizzare le sinergie operative e strategiche, rafforzando

ulteriormente la posizione di Metriks AI nel mercato dei Data Analytics e delle soluzioni digitali per micro, piccole e medie imprese.

- **Crescita organica e investimento nel Capitale Umano:** Sin dalla sua fondazione, Metriks AI attribuisce grande importanza al capitale umano, riconoscendolo come elemento centrale per la crescita sostenibile e per l'evoluzione tecnologica del Gruppo. In quest'ottica, il Gruppo promuove una serie di iniziative volte a rafforzare l'attrattività e la fidelizzazione dei dipendenti, con l'obiettivo di favorirne il benessere e la crescita professionale. Tra le principali linee d'azione figurano l'introduzione di programmi strutturati di inserimento e onboarding, la raccolta periodica di feedback per monitorare la soddisfazione del personale, la promozione di una comunicazione trasparente sulle scelte strategiche aziendali, lo svolgimento di analisi comparative costanti rispetto agli standard di mercato, in termini di retribuzioni e benefit, per garantire un posizionamento competitivo, la definizione di piani di incentivazione e percorsi di crescita professionale e l'adozione di politiche di flessibilità lavorativa, inclusi modelli di *smart working*. Per il futuro l'impegno del Gruppo sarà volto alla realizzazione di spazi multifunzionali dedicati alla socialità e alla condivisione informale, con l'obiettivo di favorire la collaborazione e consolidare la cultura aziendale. Tale visione trova concreta attuazione nella sede direzionale del Gruppo, concepita come una Officina Agile: un ambiente condiviso e dinamico, dotato di aree destinate all'interazione e allo sviluppo, che rappresenta il centro nevralgico delle attività di ricerca, innovazione e direzione del Gruppo, e che valorizza le professionalità più qualificate, come sviluppatori e analisti. Il Gruppo prevede inoltre la realizzazione di spazi multifunzionali dedicati alla socialità e alla condivisione informale, finalizzati a promuovere la collaborazione e il senso di appartenenza.

5.4 FY25E - FY27E Estimates

CHART 22 – REVENUES & EBITDA FY24A* – FY27E



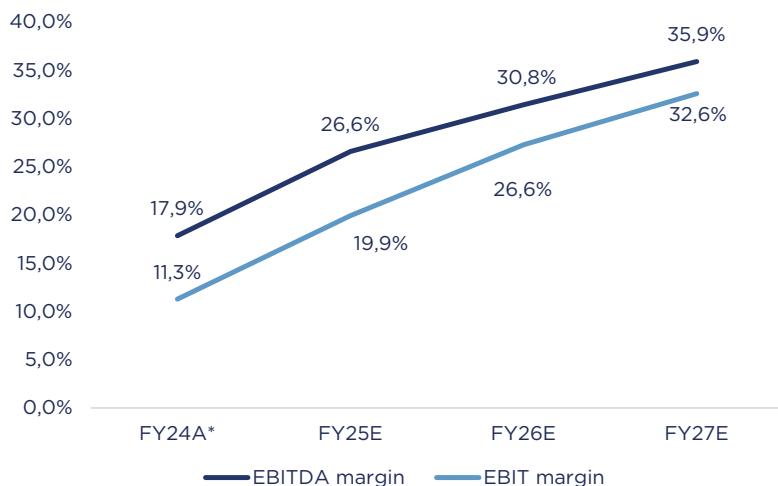
Source: Company Data, Integrae SIM estimates

*Pro-forma data

Per i prossimi anni, ci aspettiamo un incremento dei ricavi di vendita che, secondo le nostre stime, passerà da € 5,50 mln del FY24A* a € 12,50 mln del FY27E (CAGR FY24A*-FY27E: 31,5%).

Riteniamo che, coerentemente con quanto annunciato e con le recenti azioni intraprese dal Gruppo, le stime sul perimetro di consolidamento attuale (al netto dell'operazione Fanizza Srl) evidenzino un incremento della contribuzione delle Business Unit SaaS e Smart Factory, riflesso di un percorso già avviato e coerente con la strategia delineata, volto all'ampliamento progressivo della base clienti, alla valorizzazione dei risultati della ricerca e dell'innovazione tecnologica, nonché allo sviluppo delle sinergie tra le società del Gruppo e delle opportunità di *up-selling* e *cross-selling*.

CHART 23 – EBITDA MARGIN & EBIT MARGIN FY24A* – FY27E



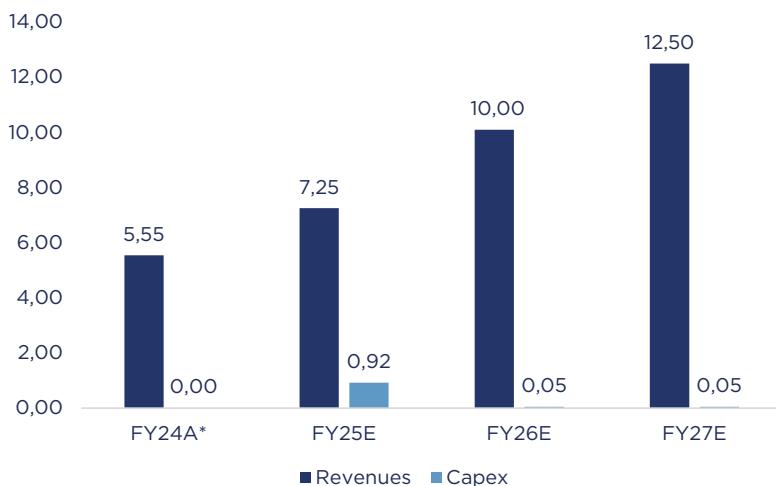
Source: Company Data, Integrae SIM estimates

*Pro-forma data

In termini di marginalità, sulla base dei valori registrati nel 2024 e nel primo semestre 2025, ci aspettiamo un EBITDA di fine anno pari a € 2,00 mln, +96,0% rispetto al valore di fine anno 2024 e con una marginalità sul valore della produzione del 26,6% (17,9% a dicembre 2024).

Il miglioramento atteso sull'EBITDA riflette l'efficacia delle strategie di efficientamento trasversale tra le diverse Business Unit e dei processi di razionalizzazione dei costi avviati dal Gruppo, finalizzati a ottimizzare la struttura operativa e a rafforzare la redditività complessiva.

CHART 24 - CAPEX FY24A* - FY27E



Source: Company Data, Integrae SIM estimates

*Pro-forma data

CHART 25 - NFP FY24A* - FY27E



Source: Company Data, Integrae SIM estimates

*Pro-forma data

Per quanto concerne lo Stato Patrimoniale, stimiamo un miglioramento della NFP, frutto in primo luogo dei migliorati risultati della gestione operativa, che da € 2,06 mln di debito del FY24A* passerà a € 3,11 mln cash positive al FY25E, migliorando ulteriormente fino a raggiungere € 9,65 mln di cassa al termine del 2027.

6. Valuation

Abbiamo condotto la valutazione dell'equity range di Metriks AI sulla base della metodologia DCF e dei multipli di un campione di società comparabili.

6.1 DCF Method

TABLE 8 – WACC

WACC				8,85%
D/E 33,33%	Risk Free Rate 2,55%	β Adjusted 0,8	α (specific risk) 2,50%	
Kd 2,50%	Market premium 7,46%	β Relevered 0,7	Ke	11,20%

Source: Integrae SIM

In particolare:

- Il Risk-Free Rate è rappresentato dal Rendistato di Settembre 2025 con scadenza compresa tra i 3 anni e 7 mesi e 4 anni e 6 mesi;
- Il Market Premium coincide con il premio per il rischio del mercato italiano calcolato dal Professor A. Damodaran;
- D/E è calcolato in base alle stime di Integrae SIM;
- Ke è stato calcolato tramite CAPM;
- Alfa, ovvero rischio specifico aggiuntivo, tipico degli investimenti azionari in imprese caratterizzate da ridotte dimensioni operative. Trattandosi di piccole dimensioni, lo small cap risk addizionale è stato assunto pari al 2.5%, valore medio tra quelli suggeriti dai principali studi in materia (Massari Zanetti, Valutazione Finanziaria, McGraw-Hill, 2004, pag. 145, A. Damodaran, Cost of Equity and Small Cap Premium in Investment Valuation, Tools and Techniques for Determining the Value of Any Assets, III edizione 2012, Guatri Bini, Nuovo Trattato sulla Valutazione delle Aziende, 2009 pag. 236);
- Il Beta è calcolato partendo dal Beta unlevered a 5 anni dei competitor;
- Kd coincide con l'attuale costo del debito della Società.

Utilizzando questi dati, risulta un WACC di 8,85%.

TABLE 9 – DCF VALUATION

DCF		% of EV
FCFO actualized	12,0	28,0%
TV actualized DCF	30,6	72,0%
Enterprise Value	42,6	10,00%
NFP (1H25A)	(2,2)	
Equity Value	44,8	

Source: Integrae SIM

Con i dati di cui sopra e prendendo come riferimento le nostre stime ed assumption, risulta un **equity value di € 44,8 mln**.

TABLE 10 – EQUITY VALUE SENSITIVITY ANALYSIS

€/mln	WACC						
	7,4%	7,9%	8,4%	8,9%	9,4%	9,9%	10,4%
Growth Rate (g)	3,5%	72,4	64,6	58,4	53,4	49,3	45,7
	3,0%	65,7	59,4	54,3	50,1	46,5	43,4
	2,5%	60,5	55,2	50,9	47,2	44,1	41,4
	2,0%	56,2	51,8	48,0	44,8	42,1	39,7
	1,5%	52,6	48,8	45,6	42,8	40,3	38,1
	1,0%	49,6	46,3	43,4	40,9	38,7	36,8
	0,5%	47,1	44,2	41,6	39,3	37,3	35,5

Source: Integrae SIM

6.2 Multiples Method

6.2.1 Composizione del panel

Prendendo in considerazione la struttura del Gruppo e la diversificazione delle sue linee di attività, abbiamo condotto la valutazione utilizzando una media ponderata dei multipli di tre distinti panel comparabili, in funzione del peso di ciascuna linea di ricavo sul business del Gruppo:

- Panel SaaS Solutions (70,0%): comprende società tecnologiche che operano nel settore SaaS, con ricavi ricorrenti e modelli scalabili basati su piattaforme proprietarie e logiche di abbonamento;
- Panel Smart Factory (12,0%): include società attive nel comparto IIoT e dell'automazione, caratterizzate da integrazione hardware-software;
- Panel Embedded Advisory (18,0%): composto da società di consulenza e advisory in ambito ESG e corporate finance, che valorizzano il capitale umano e la capacità di generare progetti ad alto contenuto specialistico.

TABLE 11 - SAAS MARKET DATA FY24A (€/MLN)

Company Name	Country	Mkt Cap	EV	NFP	EV/EBITDA	P/E	NFP/EBITDA
Amplitude Inc Class A	USA	848,05	917,12	(228,29)	n/a	n/a	n/a
Clearwater Analytics	USA	4.432,29	4.909,89	(177,28)	96,65	11,36	n/a
Sidetrade SA	France	386,32	344,12	(17,33)	46,41	42,99	n/a
Teradata Corporation	USA	1.681,44	1.890,44	150,65	7,82	18,34	0,47
PROS Holdings, Inc.	USA	949,15	1.083,08	134,15	n/a	n/a	n/a
ATOSS Software SE	Germany	1.654,25	1.590,49	(104,49)	22,88	36,02	n/a
Atlassian Corp Class	USA	21.655,84	32.647,09	(1.446,36)	n/a	n/a	n/a
Median		1.654,25	1.590,49	(104,49)	34,64	27,18	(2,06)
Metriks.AI	Italy	32,79	30,75	2,06	30,2x	n.m.	2,0x

Source: Integrae SIM

TABLE 12 – SAAS FINANCIAL HIGHLIGHTS FY24A (€/MLN)

Company Name	Revenues	EBITDA	EBIT	Net Income	EBITDA Margin	EBIT Margin	Net Income Margin
Amplitude Inc Class A	276,67	(93,63)	(99,27)	(87,20)	-33,8%	-35,9%	-31,5%
Clearwater Analytics	417,68	30,25	18,99	392,33	7,2%	4,5%	93,9%
Sidetrade SA	54,98	6,75	5,64	7,90	12,3%	10,3%	14,4%
Teradata Corporation	1.617,84	290,29	197,84	105,39	17,9%	12,2%	6,5%
PROS Holdings, Inc.	305,42	(9,45)	(17,59)	(18,93)	-3,1%	-5,8%	-6,2%
ATOSS Software SE	170,63	67,54	63,13	45,45	39,6%	37,0%	26,6%
Atlassian Corp Class A	4.796,79	(24,39)	(109,35)	(236,09)	-0,5%	-2,3%	-4,9%
Median	305,42	6,75	5,64	7,90	7,2%	4,5%	6,5%
Metriks.AI	5,55	1,02	0,64	0,28	17,9%	11,3%	5,0%

Source: Integrae SIM

TABLE 13 – SMART FACTORY MARKET DATA FY24A (€/MLN)

Company Name	Country	Mkt Cap	EV	NFP	EV/EBITDA	P/E	NFP/EBITDA
Dassault Systemes SE	France	39.344,91	37.096,65	(892,10)	19,80	33,92	n/a
SECO S.p.A.	Italy	430,84	509,25	52,49	24,87	n/a	4,41
PTC Inc.	USA	20.828,07	21.976,59	1.490,81	28,69	47,82	2,03
Kontron AG	Austria	1.656,37	1.853,19	271,14	7,24	10,88	1,55
Advantech Co., Ltd.	Taiwan	7.847,36	7.355,21	(539,17)	21,73	29,17	n/a
Eurotech S.p.A.	Italy	40,25	55,73	20,40	n/a	n/a	n/a
ABB Ltd.	Switzerland	116.451,63	118.887,34	2.077,26	19,84	28,41	0,21
Hexagon AB Class B	Sweden	26.438,81	31.417,18	3.167,20	16,70	28,30	1,68
Median		14.337,72	14.665,90	161,81	19,84	n/a	1,55
Metriks.AI	Italy	32,79	30,75	2,06	30,2x	n.m.	2,0x

Source: Integrae SIM

TABLE 14 – SMART FACTORY FINANCIAL HIGHLIGHTS FY24A (€/MLN)

Company Name	Revenues	EBITDA	EBIT	Net Income	EBITDA Margin	EBIT Margin	Net Income Margin
Dassault Systemes SE	6.213,60	1.949,90	1.374,70	1.200,20	31,4%	22,1%	19,3%
SECO S.p.A.	183,51	11,91	(18,11)	(21,03)	6,5%	-9,9%	-11,5%
PTC Inc.	2.120,43	675,09	544,63	347,18	31,8%	25,7%	16,4%
Kontron AG	1.684,82	174,95	97,32	87,55	10,4%	5,8%	5,2%
Advantech Co., Ltd.	1.720,89	291,97	260,49	259,20	17,0%	15,1%	15,1%
Eurotech S.p.A.	59,13	(4,70)	(9,14)	(36,16)	-7,9%	-15,5%	-61,1%
ABB Ltd.	30.586,38	5.703,11	4.961,68	3.640,60	18,6%	16,2%	11,9%
Hexagon AB Class B	5.401,10	1.881,90	1.585,00	1.023,40	34,8%	29,3%	18,9%
Median	1.920,66	483,53	402,56	303,19	17,8%	15,7%	13,5%
Metriks.AI	5,55	1,02	0,64	0,28	17,9%	11,3%	5,0%

Source: Integrae SIM

TABLE 15 – EMBEDDED ADVISORY MARKET DATA FY24A (€/MLN)

Company Name	Country	Mkt Cap	EV	NFP	EV/EBITDA	P/E	NFP/EBITDA
Workiva Inc. Class A	USA	3.925,44	4.201,75	(22,85)	n/a	n/a	n/a
Accenture Plc Class A	Ireland	126.706,58	127.291,32	(2.820,85)	11,60	19,62	n/a
Capgemini SE	France	20.852,99	25.160,52	3.020,00	7,89	13,26	0,94
Maps S.p.A.	Italy	44,10	50,48	6,95	7,27	22,99	1,00
Reply S.p.A.	Italy	4.418,29	4.053,70	(348,95)	9,74	18,69	n/a
Mare Engineering Group	Italy	72,89	80,01	10,14	12,38	38,91	1,57
TXT e-solutions S.p.A.	Italy	403,84	514,09	98,98	10,45	21,66	2,53
Median		3.925,44	4.053,70	6,95	10,10	20,64	0,97
Metriks.AI	Italy	32,79	30,75	2,06	30,2x	n.m.	2,0x

Source: Integrae SIM



TABLE 16 – EMBEDDED ADVISORY FINANCIAL HIGHLIGHTS FY24A (€/MLN)

Company Name	Revenues	EBITDA	EBIT	Net Income	EBITDA Margin	EBIT Margin	Net Income Margin
Workiva Inc. Class A	682,89	(59,57)	(69,74)	(50,89)	-8,7%	-10,2%	-7,5%
Accenture Plc Class A	63.400,85	11.407,73	9.855,81	6.987,20	18,0%	15,5%	11,0%
Capgemini SE	22.096,00	3.202,00	2.519,00	1.671,00	14,5%	11,4%	7,6%
Maps S.p.A.	29,77	6,95	3,32	1,89	23,3%	11,2%	6,4%
Reply S.p.A.	2.295,94	379,79	311,04	211,14	16,5%	13,5%	9,2%
Mare Engineering Group SpA	31,67	6,46	0,61	1,80	20,4%	1,9%	5,7%
TXT e-solutions S.p.A.	304,54	39,16	27,48	15,90	12,9%	9,0%	5,2%
Median	682,89	39,16	27,48	15,90	16,5%	11,2%	6,4%
Metriks.AI	5,55	1,02	0,64	0,28	17,9%	11,3%	5,0%

Source: Integrae SIM

6.2.2 Multiples Method

TABLE 17 – SAAS MARKET MULTIPLES

Company Name	EV/SALES		
	FY25E	FY26E	FY27E
Amplitude Inc Class A	3,2 x	2,8 x	2,4 x
Clearwater Analytics	7,9 x	6,1 x	5,1 x
Sidetrade SA	5,6 x	4,6 x	4,0 x
Teradata Corporation	1,3 x	1,4 x	1,3 x
PROS Holdings, Inc.	3,5 x	3,2 x	2,8 x
ATOSS Software SE	8,4 x	7,4 x	6,5 x
Atlassian Corp Class A	9,9 x	6,2 x	5,2 x
Median	5,6 x	4,6 x	4,0 x

Source: Integrae SIM

TABLE 18 – SMART FACTORY MARKET MULTIPLES

Company Name	EV/SALES		
	FY25E	FY26E	FY27E
Dassault Systemes SE	5,8 x	5,4 x	5,1 x
SECO S.p.A.	2,5 x	2,2 x	2,0 x
PTC Inc.	9,9 x	9,2 x	8,5 x
Kontron AG	1,0 x	1,0 x	0,9 x
Advantech Co., Ltd.	3,7 x	3,5 x	3,1 x
Eurotech S.p.A.	1,0 x	0,8 x	0,8 x
ABB Ltd.	4,0 x	3,8 x	3,6 x
Hexagon AB Class B	5,8 x	5,6 x	5,2 x
Median	3,7 x	3,5 x	3,1 x

Source: Integrale SIM

TABLE 19 – EMBEDDED ADVISORY MARKET MULTIPLES

Company Name	EV/SALES		
	FY25E	FY26E	FY27E
Workiva Inc. Class A	5,6 x	4,9 x	4,2 x
Accenture Plc Class A	2,3 x	2,0 x	1,9 x
Capgemini SE	1,1 x	1,1 x	1,1 x
Maps S.p.A.	1,5 x	1,3 x	1,2 x
Reply S.p.A.	1,6 x	1,5 x	1,4 x
Mare Engineering Group SpA	1,2 x	0,9 x	0,8 x
TXT e-solutions S.p.A.	1,3 x	1,2 x	1,1 x
Median	1,5 x	1,3 x	1,2 x

Source: Integrale SIM

TABLE 20 – MARKET MULTIPLES VALUATION

€/mln	FY25E	FY26E	FY27E
Enterprise Value (EV)			
EV/Sales	34,44	40,04	44,37
Enterprise Value post 25% discount			
EV/Sales	25,83	30,03	33,28
Equity Value			
EV/Sales	28,93	35,79	42,93
Average	28,93	35,79	42,93

Source: Integrale SIM

L'equity value di Metriks AI è stato calcolato utilizzando i market multiple EV/SALES. Al fine di includere nel prezzo anche la minore liquidità che presumibilmente caratterizzerà il titolo Metriks AI rispetto ai suoi *comparable*, abbiamo applicato uno sconto del 25,0%: ne risulta quindi un **equity value di € 35,9 mln**.

7. Equity Value

TABLE 21 - EQUITY VALUE

Equity Value (€/mln)	40,4
Equity Value DCF (€/mln)	44,8
Equity Value Multiples (€/mln)	35,9
Target Price (€)	4,55

Source: Integrale SIM

Di conseguenza, osservando i valori ottenuti con il metodo del DCF e quelli ricavati con il metodo dei multipli, si perviene ad un **equity value medio pari a € 40,4 mln.**

Il target price pertanto è pari a € 4,55, rating BUY e risk MEDIUM.

TABLE 22 - TARGET PRICE IMPLIED VALUATION MULTIPLES

Multiples	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
EV/SALES	6,9 x	5,3 x	3,8 x	3,1 x

Source: Integrale SIM

TABLE 23 - CURRENT PRICE IMPLIED VALUATION MULTIPLES

Multiples	FY24A*	FY25E	FY26E	FY27E
EV/SALES	5,5 x	4,2 x	3,1 x	2,5 x

Source: Integrale SIM

Disclosure Pursuant to Delegated Regulation UE n. 2016/958

Analyst/s certification

The analyst(s) which has/have produced the following analyses hereby certifies/certify that the opinions expressed herein reflect their own opinions, and that no direct and/or indirect remuneration has been, nor shall be received by the analyst(s) as a result of the above opinions or shall be correlated to the success of investment banking operations. Neither the analysts nor any of their relatives hold administration, management or advising roles for the Issuer. Mattia Petracca is Integrale SIM's current Head of Research. Giuseppe Riviello, Alessandro Colombo, Edoardo Luigi Pezzella, Alessia Di Florio and Giada Croci are the current financial analysts.

Disclaimer

This publication was produced by INTEGRAE SIM SpA. INTEGRAE SIM SpA is licensed to provide investment services pursuant to Italian Legislative Decree n. 58/1998, released by Consob, with Resolution n. 17725 of March 29th 2011.

INTEGRAE SIM SpA performs the role of corporate broker for the financial instruments issued by the company covered in this report.

INTEGRAE SIM SpA is distributing this report in Italian, starting from the date indicated on the document, to approximately 300 qualified institutional investors by post and/or via electronic media, and to non-qualified investors through the Borsa Italiana website and through the leading press agencies.

Unless otherwise indicated, the prices of the financial instruments shown in this report are the prices referring to the day prior to publication of the report. INTEGRAE SIM SpA will continue to cover this share on a continuing basis, according to a schedule which depends on the circumstances considered important (corporate events, changes in recommendations, etc.), or useful to its role as specialist.

The table below, shows INTEGRAE SIM's recommendation, target price and risk issued during the last 12 months:

Date	Price	Recommendation	Target Price	Risk	Comment
------	-------	----------------	--------------	------	---------

The list of all recommendations on any financial instrument or issuer produced by Integrale SIM Research Department and distributed during the preceding 12-month period is available on the Integrale SIM website.

The information and opinions contained herein are based on sources considered reliable. INTEGRAE SIM SpA also declares that it takes all reasonable steps to ensure the correctness of the sources considered reliable; however, INTEGRAE SIM SpA shall not be directly and/or indirectly held liable for the correctness or completeness of said sources.

The most commonly used sources are the periodic publications of the company (financial statements and consolidated financial statements, interim and quarterly reports, press releases and periodic presentations). INTEGRAE SIM SpA also makes use of instruments provided by several service companies (Bloomberg, Reuters, JCF), daily newspapers and press in general, both national and international. INTEGRAE SIM SpA generally submits a draft of the analysis to the Investor Relator Department of the company being analyzed, exclusively for the purpose of verifying the correctness of the information contained therein, not the correctness of the assessment. INTEGRAE SIM SpA has adopted internal procedures able to assure the independence of its financial analysts and that establish appropriate rules of conduct for them. Integrale SIM SpA has formalized a set of principles and procedures for dealing with conflicts of interest. The Conflicts Management Policy is clearly explained in the relevant section of Integrale SIM's web site (www.integraesim.it). This document is provided for information purposes only. Therefore, it does not constitute a contractual proposal, offer and/or solicitation to purchase and/or sell financial instruments or, in general, solicitation of investment, nor does it constitute advice regarding financial instruments. INTEGRAE SIM SpA does not provide any guarantee that any of the forecasts and/or estimates contained herein will be reached. The information and/or opinions contained herein may change without any consequent obligation of INTEGRAE SIM SpA to communicate such changes. Therefore, neither INTEGRAE SIM SpA, nor its directors, employees or contractors, may be held liable (due to negligence or other causes) for damages deriving from the use of this document or the contents thereof. Thus, Integrale SIM does not guarantee any specific result as

regards the information contained in the present publication, and accepts no responsibility or liability for the outcome of the transactions recommended therein or for the results produced by such transactions. Each and every investment/divestiture decision is the sole responsibility of the party receiving the advice and recommendations, who is free to decide whether or not to implement them. Therefore, Integrale SIM and/or the author of the present publication cannot in any way be held liable for any losses, damage or lower earnings that the party using the publication might suffer following execution of transactions on the basis of the information and/or recommendations contained therein.

This document is intended for distribution only to professional clients and qualified counterparties as defined in Consob Regulation no. 20307/2018, as subsequently amended and supplemented, either as a printed document and/or in electronic form.

Rating system (long term horizon: 12 months)

The BUY, HOLD and SELL ratings are based on the Upside Potential (increase in value or return that the investment could achieve based on the current price and a future target price set by the analysts), and the risk associated to the share analyzed. The degree of risk is based on the liquidity and volatility of the share, and on the rating provided by the analyst and contained in the report. Due to daily fluctuations in share prices, the upside potential may temporarily fall outside the proposed range

Upside Potential (for different risk categories)

Rating	Low Risk	Medium Risk	High Risk
BUY	Upside >= 7.5%	Upside >= 10%	Upside >= 15%
HOLD	-5% < Upside < 7.5%	-5% < Upside < 10%	0% < Upside < 15%
SELL	Upside <= -5%	Upside <= -5%	Upside <= 0%
U.R.	Under Review		
N.R.	Not Rated		

Valuation methodologies (long term horizon: 12 months)

The methods that INTEGRAE SIM SpA prefers to use for value the company under analysis are those which are generally used, such as the market multiples method which compares average multiples (P/E, EV/EBITDA, EV/EBIT and other) of similar shares and/or sectors, and the traditional financial methods (RIM, DCF, DDM, EVA etc). For financial securities (banks and insurance companies) Integrale SIM SpA tends to use methods based on comparison of the ROE and the cost of capital (embedded value for insurance companies). The estimates and opinions expressed in the publication may be subject to change without notice. Any copying and/or redistribution, in full or in part, directly or indirectly, of this document are prohibited, unless expressly authorized.

Conflict of interest

In order to disclose its possible interest conflict Integrale SIM states that:

- It plays, or has played in the last 12 months, role of specialist financial instruments issued by Metriks.AI SpA;

