

# RASSEGNA STAMPA

*12 Settembre 2025*



## Ubroker amplia il quartier generale e punta sulle Pmi

### Collegno

#### Da giugno full digital

**H**a ampliato il suo headquarter in un'area industriale al centro di un progetto di recupero edilizio. E punta ad aprire al mercato delle piccole e medie imprese nei prossimi mesi. L'ultimo bilancio di Ubroker, azienda di Collegno attiva nella fornitura di energia elettrica e gas naturale, ha raggiunto i 135 milioni di euro, con un incremento del 61% rispetto al 2023, un Ebitda consolidato pari a 21,4 milioni, un utile netto di oltre 5 milioni e mezzo e in prospettiva un'ulteriore crescita di ricavi e risultato operativo.

«L'attenzione ai temi del risparmio energetico e un nuovo modello di business fortemente digitale per abbattere i costi dell'energia per privati e pmi sono le caratteristiche di uBroker» spiega Angelo Sidoti, ad e cfo di uBroker. In un mercato dei prezzi energetici in forte rialzo, nel quale non è possibile per gli operatori della parte finale della filiera influire sul costo dell'energia, uBroker ha adottato un modello di business disruptive e punta a ottimizzare i servizi forniti grazie alla tecnologia - 5 milioni di investimenti per infrastrutture informatiche esterne, circa 600mila euro l'anno impiegati nel mantenimento delle infrastrutture sviluppate internamente - e grazie ad un'area dedicata alla gestione delle attività di assistenza ai clienti. «Siamo un'azienda informatica che vende servizi - aggiunge l'ad - non usiamo fornitori esterni e neanche call center. Abbiamo sviluppato per primi un sistema centrato sulla membership e scontistica per fi-

deizzare la clientela basato sul passaparola, per accumulare punti da scontare poi in fattura». Tra i progetti ad impatto a cui sta lavorando Ubroker c'è l'intervento di riqualificazione di una vasta area nel Comune di Collegno, al centro di un importante progetto di sviluppo del Distretto Industriale, che attualmente comprende tre stabilimenti, uno dei quali appena inaugurato.

Aggiugno è stata avviata la vendita di energia elettrica totalmente green attraverso Reset, la società full digital costituita nel 2024 con un modello di business innovativo, grazie a

## 4,6 milioni

#### TECNOLOGIA

Gli investimenti nello sviluppo tecnologico per implementare la piattaforma proprietaria

un sistema di monitoraggio dei consumi, controllo dell'offerta e attenzione al risparmio. «Contiamo per i primi mesi del 2026 di lanciare, attraverso l'altra newco UniPower, prodotti dedicati al mondo delle Pmi» racconta l'ad. Le performance ottenute da uBroker nel corso dell'ultimo anno, aggiunge, testimoniano resilienza e capacità di adattamento in un mercato competitivo. «Da questo punto di vista l'Italia è un paese che favorisce lo sviluppo di nuovi modelli di business legati all'energia grazie alla digitalizzazione spinta della rete, che è una caratteristica tutta italiana e che di fatto funziona come un vero e proprio abilitatore per nuovi player del settore».

— F.Gre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Nordovest**  
I costi per l'industria / 1

## Energia, test d'autunno per le imprese del Piemonte

**Manifattura.** Bergesio (Ui Torino): ora soluzioni concrete. Amalberto (Confindustria Piemonte): agevolare la costruzione di nuovi impianti

### Filomena Greco

Il tema resta tra i più urgenti per l'industria italiana, gravato da un costo energetico superiore e oltre il 30% rispetto alla media europea e senza soluzioni strutturali all'orizzonte. L'Unione industriale di Torino dedica al tema il primo appuntamento della stagione con una tavola rotonda in programma il 17 settembre. «Crediamo sia importante - sottolinea Giuseppe Bergesio, presidente del Gruppo Energia dell'Unione industriali di Torino - offrire alle imprese scenari aggiornati e strumenti concreti per gestire la variabile costi energetici nei bilanci. Come Gruppo Energia abbiamo un documento programmatico di diverse priorità tra le quali aggiornare not, formazione e informazione sugli scenari

**Il 17 settembre**  
il Gruppo Energia dell'Ui di Torino organizza un incontro dedicato agli scenari energetici

energetici». Oltre una settantina le imprese che hanno aderito all'iniziativa, in un contesto nel quale strumenti di energy management e brokeraggio sono di primaria importanza per gestire le variabili costi, spiega Bergesio, nel 2026. «Le imprese devono tenere conto dell'incidenza dei costi energetici sui loro bilanci e valutare quali strumenti di protezione adottare per gestire la volatilità di energia e gas, vogliamo essere un supporto operativo per le scelte delle imprese» aggiunge.

L'ultima indagine previsionale curata da Confindustria Piemonte ha fatto emergere la prudenza delle imprese per il terzo trimestre dell'anno, con indicatori negativi per produzione (-1%), ordini (-2,3%), esporti (-6,8%) e redditività (-6,9%), tema sul quale insistono e non poco i costi energetici. «Sei guardate alle previsioni del settore manifatturiero, che rappresenta circa due terzi del campione, i saldi

negativi sono ben più marcati: -5,9% per la produzione, -8% per i nuovi ordini, -11,5% per la redditività e -7,8% per gli esporti. In parallelo cresce anche se di poco la propensione a investire, che interessa il 74,6% delle imprese del campione. Il tema degli investimenti negli impianti è rinnovabile, resta un driver per le imprese secondo il presidente di Confindustria Piemonte, Andrea Amalberto, imprenditore del settore energetico, per ridurre e gestire i costi energetici. «Ma serve - spiega Amalberto - considerare alcuni fattori che rallentano lo sviluppo di nuovi impianti, eolici, fotovoltaici o di altra natura, in Italia, a cominciare dalla difficoltà contraria da parte di cittadini e amministrazioni locali, a ospitare nuove realtà sui propri territori, la complessità e la lentezza degli iter autorizzativi da parte delle amministrazioni locali e, in generale, un sistema normativo di allaccio che di fatto non funziona e crea tempi lunghi per la messa in esercizio di impianti spesso già pronti». A fronte di queste inefficienze di sistema serve un intervento normativo nazionale in capo al ministero dell'Ambiente, argomenta Amalberto, per garantire tempi più veloci, costi preferenziali per gli impianti o coperture non materiche nazionali chiare che possano garantire un quadro certo al lavoro autorizzativo dei funzionari. «Il problema del prezzo dell'energia certo c'è ma credo che le questioni centrali siano quelle relative a tempi e procedure, senza dimenticare il nostro energy mix e rinunciando a nucleare, che oggi ci penalizza», spiega Amalberto.

Due le possibili strategie di politica industriale locale, suggerisce Amalberto da un lato un piano straordinario di sfruttamento dei canali rigui, con il che la possibilità di compensare le emissioni di CO2 sostenendo interventi gestiti dalle amministrazioni locali, ad esempio, a favore delle aree boschive. «Ho proposto l'idea - chiarisce il presidente degli industriali piemontesi - di stiamo lavorando».

F. GRECO

+41%

**TECH ENERGY COMPANY**  
Ricavi in crescita per la E-viso di Saluzzo con un modello di business basato su sviluppo tecnologico. Al e algoritmi sulla piattaforma proprietaria



**ESPANSIONE**  
Il piano industriale dell'azienda guidata da Gianfranco Sorasio (foto) punta all'internazionalizzazione in Spagna e in Portogallo



**Progetto.** Non solo centrali idroelettriche: le imprese del Piemonte propongono un piano straordinario di sfruttamento dei canali rigui

## La corsa di Eviso, la Tech Energy nata a Saluzzo

**Cuneo**  
Ricavi +41%

Un dinamico di crescita importante per E-viso, l'energy company nata nel cuore della provincia di Cuneo che ha chiuso l'esercizio luglio 2024-giugno 2025 con ricavi cresciuti del 41%, a quota 315 milioni di euro, con all'attivo «un'espansione significativa su tutti i segmenti». La società guidata da Gianfranco Sorasio, distribuisce le due egas, equitata a Milano dal 2020 e ha una infrastruttura di intelligenza artificiale proprietaria. «La nostra tecnologia - spiega il coo - si basa su sistemi di intelligenza algoritmica e stiamo investendo nella nostra sede, con 12 milioni, ad esempio, ma la strategia di maggioranza delle nostre risorse vengono impiegate per sviluppare servizi per i clienti, come un'azienda tecnologica classica». Abbiamo automatizzato la catena del valore dell'energia e sviluppato un modello di business completamente diverso da quello dei player dell'energia, con una formula di profitto basata non sul hardware installato, come End e Eni, ma su piattaforma automatizzazione dei processi, e i maggiori clienti sono i clienti retail del Cuneese e le aziende tra Piemonte e Liguria a cui l'azienda garantisce un sistema di monitoraggio efficace. Il prossimo passo, spiega Sorasio, «è quello di investire sulla nostra rete com-

merciale per portare il servizio fuori dalla nostra area di riferimento». Sono 220 gli addetti E-viso, tra loro molti nomadi digitali e Spagna e Portogallo potrebbero essere i primi paesi di espansione della Energy Tech cuneese. I sistemi messi a punto da E-viso, in pratica, sono sviluppati per acquistare sui mercati energia e gas in automatico e ad alta frequenza. «Sono stati disegnati - spiega il coo - per affrontare l'estrema volatilità del prezzo della materia prima mentre i sistemi più tradizionali, che acquistano sulla base di un prezzo medio, sono maggiormente esposti alle

+38%

**VOLUMI IN CRESCITA**  
In aumento i punti di fornitura e i volumi di luce e gas distribuiti nell'esercizio chiuso a giugno

variazioni di prezzo. I costi di sbilanciamento che il sistema elettrico compie nel nostro caso sono orridi». Si tratta di costi che cubano quanto i margini, da qui il vantaggio competitivo di un'azienda nata con un approccio radicalmente tecnologico al settore. L'espansione del canale diretto ha portato all'aumento dei punti di fornitura, a quota 3 mila, in crescita del 30% sull'anno precedente, con volumi di luce in crescita del 38%. Il canale reseller, in particolare, ha visto una contrazione del 9% dei punti di fornitura totale. Il gross margin preliminare è attestato al 19 e il 10,8 milioni mentre la proiezione finanziaria netta resta positiva per 9,2 milioni.

F. GRECO

## Ubroker amplia il quartier generale e punta sulle Pmi

**Collegno**  
Da giugno full digital

Ha ampliato il suo quartier generale in un'area industriale al centro di un progetto di recupero edilizio. Epunta ad aprire al mercato delle piccole e medie imprese nei prossimi mesi. L'ultimo bilancio di Ubroker, azienda di Collegno attiva nella fornitura di energia elettrica e gas naturale, ha raggiunto i 135 milioni di euro, con un incremento del 64% rispetto al 2023, un Ebitda consolidato pari a 21,4 milioni, un utile netto di oltre 5 milioni e mezzo di prospettiva un'ulteriore crescita di ricavi e risultato operativo.

«L'attenzione ai temi del risparmio energetico è un nuovo modello di business fortemente digitale per abbattere i costi dell'energia per privati e pmi sono le caratteristiche di Ubroker», spiega Angelo Sidioti, ad e cio di Ubroker. In un mercato dei prezzi energetici in forte rialzo, nel quale non è possibile per gli operatori della parte finale della filiera infiltrare sul costo dell'energia, Ubroker ha adottato un modello di business disruptive e punta a ottimizzare i servizi forniti grazie alla tecnologia - 5 milioni di investimenti per infrastrutture informatiche esterne, circa 600 mila euro l'anno impegnati nel mantenimento delle infrastrutture sviluppate internamente - e grazie ad un'area dedicata alla gestione delle attività di assistenza ai clienti. «Siamo un'azienda informatica che vende servizi - aggiunge l'ad - non usiamo fornitori esterni e neanche call center. Abbiamo sviluppato per primi un sistema a centro sulla membership e sconsiglia per il

deizzare la clientela basata sul passaparola, per accumulare punti da scontare poi in fattura». Tra i progetti ad impatto acuisa lavorando Ubroker c'è l'intervento di riqualificazione di una vasta area nel Comune di Collegno, al centro di un importante progetto di sviluppo del Distretto Industriale, che attualmente comprende tre stabilimenti, uno dei quali appena inaugurato. Agli inizi di agosto è stata avviata la vendita di energia elettrica totalmente green attraverso Rese, la società di lancio digital costruita nel 2024 con un modello di business innovativo, grazie a

4,6 milioni

**TECNOLOGIA**  
Gli investimenti nello sviluppo tecnologico per implementare la piattaforma proprietaria

un sistema di monitoraggio dei consumi, controllo dell'offerta e attenzione al risparmio. «Contiamo per i primi mesi del 2026 di lanciare, attraverso l'altra nuovo UniPower, prodotti dedicati al mondo delle Pmi», racconta l'ad. Le performance ottenute da Ubroker nel corso dell'ultimo anno, aggiunge, testimoniano resilienza e capacità di adattamento in un mercato competitivo. «Da questo punto di vista l'Italia è un paese che favorisce lo sviluppo di nuovi modelli di business legati all'energia grazie alla digitalizzazione spirituale della rete, che è una caratteristica italiana e che di fatto funziona come un vero e proprio abilitatore per nuovi player del settore».

F. GRECO

DIARIO DI BORDO DELL'ECONOMIA - CENTRO STUDI ISTITUTO TAGLIACARNE

## ALESSANDRIA E ASTI ATTIRANO NUOVI TURISTI

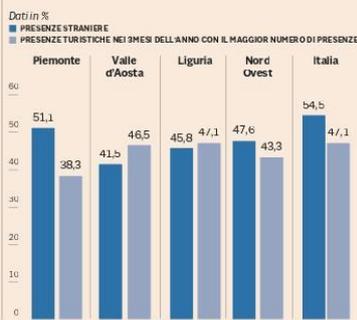
Nel 2024, le Regioni del Nord-Ovest al netto della Lombardia (Piemonte, Valle d'Aosta, Valle d'Aosta e Liguria), hanno accolto complessivamente 12 milioni di arrivi turistici, a testimonianza della rilevanza strutturale che questo fenomeno riveste per l'economia locale. Tuttavia, il numero di presenze, che misura la quantità di notti trascorse nelle strutture ricettive da parte dei turisti, si è attestato nel 2024 su un valore di circa 34 milioni, sostanzialmente invariato rispetto al 2023 (+0,09%), a fronte di una crescita nazionale del 4,25%. Si tratta della performance più debole tra le aree della penisola.

Tra le regioni, peggio ha fatto il Piemonte che segnala un calo dello 0,1%. Positive, seppur di misura

ridotta, le variazioni della Valle d'Aosta (+0,06%) e della Liguria (+0,28%). In termini provinciali, spiccano invece Alessandria e Asti, che registrano, rispettivamente, un +2,6% e un +2,4%, seguita da Imperia (+2,1%), Vercelli, il calo della regione piemontese risulta attribuibile innanzitutto alla Valle d'Aosta (-0,5%), che ha registrato un calo del 4,3%. Stante gli ultimi dati diffusi da Istat, emergono poi alcuni elementi distintivi del settore turistico locale. Innanzitutto, il livello di densità turistica sembra confermare i risultati modesti osservati nel 2024 nella macro-ripartizione. Complessivamente, l'indicatore delle presenze per kmq del Nord-Ovest si attesta a 1.004,5, ben al di sotto della media nazionale

(1.543,21), e in particolare della densità raggiunta nel Nord-Est (3.517). A pesare sono soprattutto le performance del Piemonte (566,9) e della Valle d'Aosta/Valle d'Aosta (1.133,9). Viceversa, la Liguria, con un valore di 2.977,1 presenze per kmq, registra un valore nettamente superiore a quello nazionale. Un altro elemento peculiare riguarda la presenza turistica straniera. Se in media il 54,5% delle presenze turistiche nazionali proviene dall'estero, nel Nord-Ovest la quota si abbassa al 47,6%, la seconda più bassa della penisola dopo il Sud (43,7%). Un risultato attribuibile principalmente alla Valle d'Aosta (Valle d'Aoste (41,5%) ed alla Liguria (45,8%). Meno accentuata appare invece la

### La fotografia



distanza rispetto alla media nazionale del Piemonte (51,1%). Il principale paese di provenienza di questi turisti risulta essere la Germania sia per il Piemonte che per la Liguria. Per la Valle d'Aosta/Valle d'Aoste, invece, la quota maggiore di turisti stranieri proviene dalla Francia.

Infine, la macro-ripartizione si caratterizza per una relativamente ridotta stagionalità del turismo, sebbene con dinamiche differenziate a livello regionale. Complessivamente, il 63,3% delle presenze turistiche si concentra nei tre mesi con maggiore afflusso (agosto, luglio e settembre), un valore al di sotto della media nazionale (67,2%). Tuttavia, il Piemonte (58,3%) sembra risentire meno dell'effetto stagionalità, in particolare Torino (28,8%), rispetto alla Valle d'Aosta/Valle d'Aoste (46,5% nei mesi di agosto, luglio e febbraio) e alla Liguria (47,2%).

F. GRECO