

Bit Market Services

Informazione Regolamentata n. 0533-23-2016	Data/Ora Ricezione 21 Ottobre 2016 08:11:49	MTA - Star
--	---	------------

Societa' : ESPRINET

Identificativo : 80425

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : ESPRINETN01 - Bertacco

Tipologia : IROS 01

Data/Ora Ricezione : 21 Ottobre 2016 08:11:49

Data/Ora Inizio : 21 Ottobre 2016 08:26:50

Diffusione presunta

Oggetto : Esprinet firma accordo acquisto ramo
d'azienda 'VAD' da ITway -Esprinet to
acquire the VAD business unit of ITway
Group

Testo del comunicato

Vedi allegato.

Esprinet: firmato l'accordo per l'acquisto dal Gruppo Itway del ramo d'azienda "VAD-Value Added Distributor" (o "Distribuzione a Valore Aggiunto")

Il perimetro dell'operazione riguarda le attività distributive ICT di Itway in Italia, Spagna e Portogallo per un fatturato "pro-forma" pari a 57,2 milioni di euro¹ e un EBIT pari a 1,7 milioni di euro²

V-Valley, la divisione dedicata alla distribuzione 'a valore', sale a un fatturato pro-forma 2016 di oltre 480 milioni di euro con 220 professionisti dedicati

Vimercate (Monza Brianza), 21 ottobre 2016 – Esprinet S.p.A. (Borsa Italiana: PRT) comunica di avere sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisto delle attività di distribuzione di Information Technology, sia hardware che software (il "ramo VAD"), del Gruppo Itway in Italia e nella penisola iberica (Spagna e Portogallo).

Fondata a Ravenna il 4 luglio 1996, quotata in Borsa Italiana dal 4 luglio 2001 (segmento STAR), Itway S.p.A. è oggi a capo di un gruppo che opera a livello internazionale nel settore dell'Information Technology attraverso la progettazione, produzione e distribuzione di soluzioni e tecnologie.

Il gruppo Itway opera su tre segmenti di mercato: la prima area di business è quella relativa alla distribuzione ("VAD-Value Added Distribution") Italia, Spagna, Portogallo, Grecia, Turchia e Medio-Oriente di software di sicurezza informatica (software e dispositivi hardware dedicati), networking (infrastruttura di base per collegamento tra PC ed altri apparati informatici) e software per il funzionamento dei server. In tale area di business Itway è leader di mercato in Italia.

Altri due segmenti di business sono presidiati tramite l'area "VAR-Value Added Reseller" e l'area "VAS-Value Added Services".

Il perimetro della transazione riguarda esclusivamente le attività e le passività collegate alle attività dell'area "VAD" in Italia e penisola iberica e coinvolge pertanto esclusivamente le società Itway S.p.A. e Itway Iberica in qualità di venditori.

I principali clienti del ramo italiano sono rappresentati da System Integrator, Value Added Reseller (VAR) e Tel.Co. L'offerta tecnologica include soluzioni di ICT Security, Enterprise Software, virtualizzazione e soluzioni OpenSource/Linux, oltre a servizi tecnici pre e post-vendita e di formazione.

I brand distribuiti sono una trentina, fra cui i principali sono Check Point Software, Red Hat ed Extreme Networks.

Altri prodotti distribuiti sono: Acronis, Alcatel, Array Networks, Bluecoat, Ipswitch, Lenovo, Kaspersky, Kemp, Microfocus/Novell, Solarwinds, Vidyo e VMware.

Il ramo iberico annovera tra i principali clienti sono rappresentati da system integrator e value-added reseller.

I brand distribuiti sono una ventina, fra cui i principali sono Check Point Software, Alcatel-Lucent Enterprise, Thales e Kaspersky.

Complessivamente il fatturato «pro-forma» realizzato dal ramo VAD nel 2014 e 2015 è rispettivamente pari a € 48,6 milioni e € 57,2 milioni³.

L'EBITDA generato è pari a 1,7 milioni di euro, con un capitale investito netto al 31 dicembre 2015 pari a € 14,7 milioni⁴.

Il prezzo stabilito per l'operazione prevede un corrispettivo totale massimo pari a 10,8 milioni di euro rispetto ai valori patrimoniali netti dei rami trasferiti di cui:

- un importo fisso pari ad € 5,0 milioni da corrispondersi in contanti al closing;
- un importo variabile fino ad un massimo di € 5,8 milioni da corrispondersi alla scadenza del 12° mese dal closing al raggiungimento di target economico-finanziari.

¹ Fonte: "carve-out" del management di Esprinet su dati forniti dal management di Itway.

² Al netto degli aggiustamenti e normalizzazioni operati da Esprinet.

³ Fonte: "carve-out" su dati 2015 e 2014 a cura del management di Esprinet su dati forniti dal management di Itway. I dati 2015 sono al netto di ricavi intercompany pari complessivamente a € 3,1 milioni.

⁴ Fonte: Esprinet.

L'operazione si innesta lungo le linee-guida del Piano Strategico del Gruppo Esprinet presentato agli inizi di ottobre, in particolare riguardo alla volontà di imprimere una ulteriore importante accelerazione nella strategia di presidio del mercato delle tecnologie complesse, c.d. a "valore", avviata nel 2011 con la creazione di una separata organizzazione, V-Valley, diventata in breve tempo un player di riferimento nell'ambiente dei prodotti e servizi per "data center".

Perseguendo le medesime linee guida, nel corso del 2016 il Gruppo Esprinet ha anche acquisito EDSLan in Italia, (networking, cabling, Voip e UCC) e Vinzeo in Spagna, presente anche nella distribuzione di tecnologie complesse grazie al contratto Hewlett-Packard Enterprise.

A valle di questa operazione, tenuto conto degli apporti di Vinzeo ed EDSLan nei prodotti "a valore", Esprinet potrà quindi vantare nella distribuzione di tecnologie c.d. "a valore" ad elevata marginalità una struttura commerciale - vendite e marketing di prodotto - dedicata in Italia di ca. 170 persone per un fatturato "pro-forma" di ca. 400 milioni di euro⁵.

In Spagna e Portogallo, a valle di questa operazione, il Gruppo Esprinet costituirà la controllata V-Valley Iberica, consolidando un fatturato pro-forma nelle tecnologie complesse di ca. 80 milioni di euro⁶, avvalendosi di una struttura commerciale dedicata di oltre 50 professionisti.

L'acquisizione è subordinata all'esperimento delle procedure sindacali nei termini fissati dall'art. 47 della L. n. 428/90 in relazione ai trasferimenti d'azienda nonché dalle rilevanti norme di legge e regolamentari spagnole e portoghesi, ove applicabili.

La data prevista per il closing è il 30 novembre 2016.

Esprinet è stata supportata da PwC Advisory S.p.A. quale advisor finanziario e dagli studi Chiomenti e Garrigues per la parte contrattuale.

Le attività di due diligence sono state eseguite Pirola Pennuto Zei & Associati e dallo studio Trevisan & Cuonzo per le due diligence fiscali, legali e giurislavoristiche in Italia, da Garrigues per la due diligence legale e fiscale in Spagna e da Bufete Suárez de Vivero e Adreu Advogados per le due diligence giurislavoristiche in Spagna e Portogallo.

Il presente comunicato contiene stime prospettive, basate su previsioni e proiezioni, che in quanto tali non possono essere considerati come dati certi e definitivi. Tali stime prospettive sono basate, tra l'altro, su stime di eventi futuri, future performance finanziarie, piani e strategie commerciali, volumi di domanda e offerta. Pertanto, i dati contenuti nel presente comunicato vanno valutati tenendo conto che si tratta appunto di stime che per loro natura potrebbero variare al variare degli elementi su cui tali stime sono basate.

Esso è stato redatto ai sensi del Regolamento Emittenti ed è a disposizione del pubblico sul meccanismo di stoccaggio autorizzato Nis-Storage (www.emarketstorage.com) e sul sito internet della società (www.esprinet.com) alla sezione "Investor Relations - Sala Stampa".

Per informazioni:

Michele Bertacco

Esprinet S.p.A. - IR and Communications Director

Tel. +39 02 40496.1 - michele.bertacco@esprinet.com

Esprinet (Borsa Italiana: PRT) opera nella distribuzione "business-to-business" di informatica ed elettronica di consumo in Italia e Spagna, con circa 40.000 rivenditori clienti e oltre 600 brand in portafoglio. Il fatturato "pro-forma" 2015 - che tiene conto dei contributi delle acquisizioni di Vinzeo ed EDSLan concluse nel corso del 2016 -, pari a € 3,3 miliardi posiziona il Gruppo al primo posto nel mercato italiano e spagnolo ed al 4° posto in Europa.

⁵ Fonte: forecast 2016 contenuto nel Piano Strategico del Gruppo Esprinet e ricavi 2015 proforma desunti dal "carve-out" del ramo italiano.

⁶ Fonte: forecast 2016 contenuto nel Piano Strategico del Gruppo Esprinet e ricavi 2015 proforma desunti dal "carve-out" del ramo iberico.

Esprinet to sign the agreement for the acquisition of the business unit "VAD-Value Added Distributor" of Itway Group

**The transaction perimeter consists of ICT distribution activities
of Itway in Italy, Spain and Portugal achieving
'pro-forma' sales of € 57.2 million ⁷ and EBIT of € 1.7 million ⁸**

***V-Valley, the "Value-Added" Distribution business of the Group,
increasing FY 2016 'pro-forma' sales to over € 480 million with 220 dedicated professionals***

Vimercate (Monza Brianza), October 21st 2016 – Esprinet S.p.A. (Italian Stock Exchange: PRT) communicates the signing of a binding agreement for the acquisition of the IT distribution activities - both hardware and software ('VAD' business) - of the Itway Group in Italy, Spain and Portugal.

Founded in Ravenna (Italy) in 1996, listed on the Italian Stock Exchange since 2001 (STAR segment), Itway S.p.A. is the parent company of a multinational group active in the engineering, manufacturing and distribution of ICT solutions and technologies.

Itway Group operates in three market segments: distribution ('VAD-Value Added Distribution') of IT security software (dedicated software and hardware devices), networking (basic infrastructure for connecting PCs and other IT devices) and server software in Italy, Spain, Portugal, Greece, Turkey and Middle-East. In this business area, Itway is the market leader in Italy. 'VAR-Value Added Reseller' area and 'VAS-Value Added Services' area are the remaining two business segments.

The transaction perimeter refers to assets and liabilities connected to the activities of the 'VAD business' in Italy and the Iberian peninsula thus involving only Itway S.p.A. and Itway Iberica as sellers.

The main customers of the Italian business are represented by System Integrators, Value Added Resellers (VARs) and Tel.Co. The offering includes ICT Security solutions, Enterprise Software, virtualization and OpenSource / Linux solutions, as well as pre and post-sales technical services and training.

Brand portfolio consists of roughly thirty brands among which the most significant are Check Point Software, Red Hat and Extreme Networks.

Other brands commercialised are Acronis, Alcatel, Array Networks, Bluecoat, Ipswitch, Lenovo, Kaspersky, Kemp, Microfocus/Novell, Solarwinds, Vidyo and VMware.

Main customers of the Iberian business are represented by system integrators and value-added reseller, sourcing a portfolio of about twenty brands, with Check Point Software, Alcatel-Lucent Enterprise, Thales and Kaspersky being the largest ones.

The overall 'pro-forma' sales of the "VAD business" in FY 2014 and FY 2015 amounted respectively to € 48.6 million and € 57.2 million⁹.

EBITDA amounted to € 1.7 million in FY 2015, total net invested capital being € 14.7 million as at December 31st, 2015¹⁰.

Total consideration agreed for the transaction is made up of the net asset value of the acquired business plus a total amount of up to € 10.8 million made up as follows:

- a fixed amount of € 5.0 million to be paid cash at closing date;
- a variable amount up to a maximum of € 5.8 million payable after 12 months from closing date conditional upon the achievement of economic and financial targets.

The acquisition is consistent with the Group Strategic Plan presented in early October, particularly with regard to pursuing a further significant acceleration in growing in the 'IT value' space which was initially penetrated in 2011 through the creation of a separate organization, V-Valley, that has quickly become a key player in the distribution 'datacenter' products and services.

⁷ Source: "carve-out" performed by Esprinet management on accounts by Itway management.

⁸ Net of adjustment and normalization made by Esprinet.

⁹ Source: "carve-out" on FY2015 and FY2014 management accounts supplied by Itway management performed by Esprinet management. (FY2015 sales net of intercompany sales for a total amount of € 3.1 million).

¹⁰ Source: Esprinet.

Following the same guidelines, during 2016 Esprinet Group purchased the EDSlan business in Italy (Networking, cabling, Voip and UCC) and Vinzeo in Spain, the latter operating also in 'IT value' thanks to Hewlett-Packard Enterprise contract.

After this transaction, also considering the contribution of Vinzeo and EDSlan, Esprinet shall count on dedicated sales and marketing structure of about 170 professionals in Italy, with a 'pro-forma' sales of € ~ 400 million¹¹.

In Spain and Portugal, following the acquisition of Itway Iberica business, Esprinet Group will found the V-Valley Iberica subsidiary that shall consolidate 'pro-forma' sales of € ~80 million¹² in the 'value-added' distribution thanks to a dedicated organization of more than 50 people.

The acquisition is conditional upon the completion of labour union procedures pursuant to art. 47 of Law no. 428/90 in relation to transfer of business as well as according to the Spanish and Portuguese laws and regulations, where applicable.

The expected date for the closing is November 30th 2016.

Esprinet was advised by PwC Advisory S.p.A. as financial advisor and by Chiomenti and Garrigues as legal advisors.

In Italy legal, tax and labour due diligence were performed by Pirola Pennuto Zei & Partners and Trevisan&Cuonzo while in Spain legal and tax due diligence were performed by Garrigues, and the labour due diligence performed by Bufete Suarez de Vivero and Adreu Advogados in Spain and Portugal.

This press release may contain forward-looking statements, based on forecast and projections that cannot be considered as certain and definite. These forward-looking statements are based on forecast of future events, future financial performance, commercial planning and strategies, volumes of supply and demand. Therefore, data presented in this press release must be valued as estimates that for their nature can change on varying of the elements on which they are calculated.

This press release has been prepared pursuant to the Issuers' Regulations. It is available to the public on the Nis-Storage authorised storage mechanism (www.emarketstorage.com) and on the Company's website (www.esprinet.com) in the section "Investor Relations - Press Room".

For further information:

Michele Bertacco
Esprinet S.p.A. - IR and Communications Director
Tel. +39 02 40496.1 - michele.bertacco@esprinet.com

Esprinet (Italian Stock Exchange: PRT) is engaged in the "B-to-B" distribution of technology products in Italy and Spain, with about 40.000 resellers served and 600 brands supplied. The 2015 "pro-forma" turnover – that counts also the contribution of the purchase of Vinzeo and EDSlan closed in 2016 – amounts to € 3.3 billion euro, and ranks the Company #1 in Italy and Spain and #4 in Europe.

¹¹ Source: forecast FY2016 included in the Strategic Plan of the Esprinet Group and FY2015 'pro-forma' sales deduced by "carve-out" of the VAD Italian business.

¹² Source: forecast 2016 included in the Strategic Plan of the Esprinet Group and FY2015 'pro-forma' sales deduced by "carve-out" of the VAD Iberian business.

Fine Comunicato n.0533-23

Numero di Pagine: 6