



Comunicato stampa ai sensi del Regolamento Consob n. 11971/99

## **Esprinet: acquisito il 60% del capitale di Celly S.p.A.**

### **L'operazione si inquadra nel processo strategico di focalizzazione sul core business ed ingresso in settori ad elevata marginalità**

Vimercate (MB), 5 maggio 2014 - Esprinet S.p.A. (Borsa Italiana, PRT) comunica di avere stipulato un accordo vincolante finalizzato all'ingresso nel capitale sociale di Celly S.p.A. ([www.celly.com](http://www.celly.com)), società italiana operante nella distribuzione all'ingrosso di accessori per apparati di telefonia mobile, con una quota del 60%. Tale investimento verrà realizzato attraverso l'acquisto di azioni dai soci pre-esistenti, oltre che di azioni proprie in portafoglio della società, e la sottoscrizione di un aumento di capitale con rinuncia al diritto di opzione.

Il controvalore complessivo dell'operazione per Esprinet è pari a 7,944 milioni di euro, cui corrisponde una valutazione ante aumento di capitale per il 100% del capitale azionario pari a 13,0 milioni di euro.

L'operazione non prevede alcuna approvazione da parte dell'Autorità Antitrust, né in Italia né a livello europeo.

Gli accordi di investimento prevedono anche la sottoscrizione di patti parasociali con i detentori del 40% del capitale sociale, Stefano Bonfanti (20%) e Claudio Gottero (20%, tramite GIR S.r.l.), diretti a stabilire le modalità di governo societario lungo l'orizzonte di investimento nel quale i soci di minoranza co-gestiranno le attività aziendali assieme ad Esprinet.

Le modalità di way-out per Esprinet e i soci di minoranza sono regolate attraverso clausole tipiche per partecipazioni non totalitarie unitamente alla reciproca concessione di opzioni di acquisto/vendita.

Celly S.p.A. è il 2° distributore italiano di accessori per apparati mobili dopo Cellular Line (fonte: Bain, ottobre 2013). Tale settore include prodotti quali caricabatterie, custodie, batterie, auricolari e cuffie per telefoni cellulari, smartphone e tablet e ha una dimensione solo in Italia pari a ca. 385 milioni di euro (fonte: Euromonitor, 2012 - dati di sell-out), in crescita del +45% rispetto al 2011.

Nel triennio 2010-12 è cresciuto ad un tasso medio composto del +41% (fonte: Bain, ibidem).

Nel 2013 il tasso di crescita rilevato da GfK per il segmento retail ("Mobile Accessories", dicembre 2013) è stato del +31% in valore (+22% nel 2012) e del +33% per numero di unità consegnate (+26% nel 2013).

Esprinet è già presente nel settore della distribuzione di accessori "originali" prodotti da alcuni dei vendor in portafoglio (in prevalenza Samsung ma anche Apple), accessori "compatibili" Apple nonché, tramite Nilox, attraverso la distribuzione di prodotti "compatibili" a marchio proprio.

Celly S.p.A. opera dal 1998 nel settore degli accessori per telefonia mobile caratterizzandosi come operatore integrato attivo lungo tutta la "catena del valore" (scouting fornitori, sourcing e sviluppo prodotti incluso design e packaging, posizionamento, brand management, relazione diretta con la clientela, category management presso i punti vendita, gestione della logistica, inclusa la logistica "reverse").

I canali di vendita includono tra gli altri gli operatori della grande distribuzione organizzata, specializzata e generalista, eldom, negozi di telefonia inclusi quelli di emanazione dei carrier telefonici (TIM, Vodafone, Wind, H3G), OEM, negozi diretti ad insegna "RossoGaribaldi", stazioni di servizio, sub-distributori regionali, etc..

Per la distribuzione in oltre 30 paesi esteri - che nel 2013 hanno inciso per ca. il 25% delle vendite - Celly si avvale di una rete di rivenditori e distributori esteri oltre che delle proprie filiali estere (Celly Swiss, Celly Nordic e Celly Pacific) e di Ascendeo, "joint venture" costituita nel 2008 assieme ad altre tre aziende europee leader in Francia, Spagna e Paesi Bassi.



I marchi distribuiti includono oltre ai marchi propri Celly, Muvit e Twitch, che nel 2013 hanno contribuito per ca. 2/3 delle vendite, Nokia, Blackberry, LG, Sony, Alcatel, Motorola, NGM, Transcend e Samsung. La società inoltre è attiva nella distribuzione di prodotti su licenza come Juventus, Napoli, Lamborghini e Sweet Years.

Nel corso del 2013<sup>1</sup> la società ha realizzato un fatturato di 25,6 milioni di euro con un EBITDA<sup>2</sup> di 2,5 milioni di euro (9,9% delle vendite).

L'investimento in Celly consente ad Esprinet di posizionarsi come un operatore leader in un comparto ritenuto strategico in quanto capace di apportare tassi di sviluppo significativi legati a driver di crescita differenti da quelli del comparto tecnologico ed informatico poiché maggiormente influenzati da fattori tipici del "fashion" e del "digital life style".

Il settore merceologico degli accessori si presta inoltre idealmente ad una strategia di internazionalizzazione, grazie all'assenza di interventi di "localizzazione" del prodotto, che consente ad Esprinet di poter beneficiare anche della diversificazione dei mercati di sbocco.

Le sinergie principali attese sono riconducibili, oltre che all'integrazione di Celly con la struttura commerciale di Nilox ([www.nilox.com](http://www.nilox.com)) - il marchio proprio di Esprinet caratterizzato da una gamma di prodotti di tecnologia sportiva/outdoor ed accessori informatici -, alla condivisione della piattaforma logistica ed operativa del gruppo Esprinet.

Per i 40.000 rivenditori già clienti del Gruppo, fra Italia, Spagna e Portogallo, l'acquisizione rappresenta una grande opportunità di sviluppo del proprio business grazie alla possibilità di commercializzare prodotti caratterizzati da elevata marginalità e forte domanda degli end-user.

Anche per i fornitori di "mobility" si registra la possibilità di sfruttare le più ampie potenzialità del Gruppo in un comparto dove l'expertise di marketing svolge un ruolo altamente critico.

#### **Dichiarazione ex art. 154-bis, comma 2 del T.U.F**

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Pietro Aglianò, dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154-bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Per informazioni:

#### **Michele Bertacco**

Esprinet S.p.A. - IR and Communications Director  
Tel. +39 02 40496.1 - [michele.bertacco@esprinet.com](mailto: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 realizzato nel 2013, pari a € 2,0 miliardi posiziona il Gruppo al primo posto nel mercato italiano e tra i primi tre in quello spagnolo (quinto in Europa). Grazie ad un modello di vendita, unico nel settore, basato su internet ([www.esprinet.com](http://www.esprinet.com)) Esprinet è particolarmente focalizzata nella distribuzione di tecnologia a rivenditori che servono la piccola-media impresa.

<sup>1</sup> Fonte: bilanci societari preparati secondo i principi contabili nazionali OIC

<sup>2</sup> Pari al risultato operativo al lordo di ammortamenti di immobilizzazioni materiali ed immateriali ed accantonamenti a fondi rischi



Press release in accordance with Consob Regulation no. 11971/99

## **Esprinet to purchase 60% of Celly's share capital**

### **The deal is fully consistent with strategic guidelines aimed at focusing on core business and penetrating high-profitability segments**

Vimercate (MB), May 5<sup>th</sup> 2014 - Esprinet S.p.A. (Borsa Italiana, PRT) signed a binding agreement for the acquisition of a 60% stake in the share capital of Celly S.p.A. ([www.celly.com](http://www.celly.com)), an Italian company active in the wholesale distribution of accessories for mobile devices. The aforementioned deal will be executed through a purchase of shares from former shareholders as well as company's own shares and, ultimately, the subscription of a share capital increase.

Total cash-out for Esprinet is € 7.944 million, which corresponds to a pre-money equity value for 100% of share capital of € 13.0 million.

The deal is not subject to any Antitrust approval, neither in Italy nor at European level.

The binding agreement comprises a shareholders' agreement with Stefano Bonfanti, owner of a 20% stake in the company, and Claudio Gottero (owner of the remaining 20% through GIR S.r.l.), aimed at establishing corporate governance rules along the investment period when the minority shareholders will co-manage the operations together with Esprinet.

The way-out from investment is regulated through put/call options.

Celly S.p.A. ranks second among the largest Italian distributors of mobile accessories, the first being Cellular Line (source: Bain, October 2013). Mobile accessories include devices like battery chargers, covers, batteries, earphones and headphones for mobile phones as well as for smartphones and tablets, whose size in value is worth € 385 million (source: Euromonitor 2012), growing by +45% as compared to preceding year. In the three-years time 2010-2012 market grew at a CAGR of +41% (source: Bain, *ibidem*).

In 2013 retailers' growth rate (source: GFK, "Mobile Accessories", December 2013) was +31% in value (+22% in 2012) and +33% in units shipment (+26% in 2013).

Esprinet already operates in the distribution of "original" accessories from some vendors (mostly Samsung and Apple) and "compatible" accessories for Apple devices as well as "compatible" accessories through its own brand Nilox.

Since 1998 Celly S.p.A. has been operating in the mobile accessories' market as an integrated player active throughout the entire 'value chain' (suppliers' scouting, sourcing and product development including both design and packaging, product positioning, brand management, direct relationship with customers, category management for retailers, logistics even including 'reverse' logistics).

Sales channels are represented, among the others, by retailers - food and non-food -, eldom, specialised shops including the ones sponsored by carriers (TIM, Vodafone, Wind, H3G), OEM, 'RossoGaribaldi' stores - meaning the directly owned shops -, gas stations, regional sub-distributors, etc..

In order to be capable to distribute in more than 30 foreign countries - representing roughly 25% of 2013 total sales - Celly relies on a network composed of international resellers and distributors on top of its own direct branches (Celly Swiss, Celly Nordic and Celly Pacific) and Ascendeo, a "joint venture" established in 2008 between Celly and three other European companies respectively strong in France, Spain and the Netherlands.

Company's brand portfolio includes - on top of own brands like Celly, Muvit and Twitch, together amounting to 2/3 of total sales in 2013 - Nokia, Blackberry, LG, Sony, Alcatel, Motorola, NGM, Transcend and Samsung.

The company is also active in the distribution of licensed products (mainly Juventus, Lamborghini and Sweet Years).



Company's 2013<sup>1</sup> sales were € 25.6 million, with an EBITDA<sup>2</sup> of € 2.5 million (9.9% on sales).

The investment in Celly's capital allows Esprinet to stand as a leading player in a strategic market offering a significant boost to business development mainly influenced by growth factors linked to 'fashion' and 'digital life style' drivers.

By entering the accessories market Esprinet will also benefit of a possible international expansion, basically due to the lack of localization needed by products, and consequently of a geographical diversification of its sales.

Expected synergies could arise from the integration of the company into commercial structure of Nilox ([www.nilox.com](http://www.nilox.com)) - Esprinet's own brand covering outdoor-sport-technology market and IT accessories - and the exploitation of logistical and operating framework of Esprinet Group.

Current 40,000 customers of the Esprinet Group in Italy, Spain and Portugal will benefit from having a chance of business development offered by the faculty to commercialise a high-margin strongly requested family of products.

Even "mobility" vendors will be able to capitalize on enhanced potential of the Group in a segment where marketing expertise is "mission critical".

**DECLARATION EX ART. 154-bis, paragraph 2 Legislative Decree n.58/1998 (T.U.F.)**

The officer charged with the drawing up of the accounting documents of the company, Pietro Aglianò, declares that, in compliance with the provisions of paragraph 2 of Article 154 bis of Legislative Decree n.58/1998 (T.U.F.), the financial data shown in this press release corresponds to the findings resulting from accounting documents, books and accounting records.

For further information:

**Michele Bertacco**

Esprinet S.p.A. - Investor Relations and Communications Director  
Tel. + 39 02 40496.1 [michele.bertacco@esprinet.com](mailto:michele.bertacco@esprinet.com)

**Esprinet (Italian Stock Exchange: PRT)** is engaged in the wholesale distribution of IT and consumer electronics in Italy and Spain, with roughly 40.000 resellers customers served and over 600 brands supplied. Consolidated 2013 sales of € 2 billion rank the Company No. 1 in Italy and among the top three in Spain (5<sup>th</sup> in Europe). Uniquely enabled by its internet-based business model ([www.esprinet.com](http://www.esprinet.com)), Esprinet is particularly focused on delivering technology to resellers mainly addressing the small-to-midsize businesses.

<sup>1</sup> Source: FY 2013 financial statements prepared according to IT GAAP

<sup>2</sup> Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (including provisions for risks and charges)