



EDSLan si unisce a V-Valley: potenziata la distribuzione a valore di Esprinet

Firmato l'accordo per l'acquisizione del ramo d'azienda di EDSLan, nasce una realtà da 300 milioni di ricavi e oltre 150 persone a servizio di clienti e fornitori

Vimercate (MB) 18 febbraio 2016 – Esprinet S.p.A. comunica di avere sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisto da parte del Gruppo Esprinet delle attività distributive di EDSLan S.p.A..

EDSLan, undicesimo distributore italiano nel 2015¹, è stata fondata nel 1988, è presente sul territorio italiano con sede principale a Vimercate, 8 sedi periferiche, 94 dipendenti ed una ventina tra agenti e consulenti ed è considerato un operatore leader nel segmento di mercato del networking, cabling, Voip e UCC-Unified Communication & Collaboration.

Tra i principali fornitori si annoverano Hewlett Packard Enterprise Networking, Aruba Networks, Huawei Enterprise, Brocade Networks, Alcatel-Lucent Enterprise, Watchguard, Allied Telesis Panduit, CommScope, Audiocodes e Panasonic.

Il ramo d'azienda oggetto dell'operazione ha servito nel corso del 2015 oltre 2.900 clienti rappresentati da "VAR-Value Added Reseller", system integrator, reseller di telefonia e TelCo, oltre che da installatori e impiantisti.

In base ai dati di preconsuntivo nel 2015 le attività acquisite hanno sviluppato un giro d'affari di circa € 72,1 milioni, con un EBITDA di circa € 2.2 milioni² ed un capitale investito al 31 dicembre 2015 pari a 17.4 milioni³.

L'operazione si inquadra, per i soci di EDSLan Spa, nel naturale percorso di implementazione della strategia annunciata da oltre dodici mesi che prevedeva l'apertura a nuovi soci, di capitale o industriali, che credessero nel business model e che garantissero gli investimenti necessari per svilupparsi in un mercato sempre più competitivo.

La proposta di Esprinet offre ai clienti, ai fornitori ed ai collaboratori di EDSLan Spa la possibilità di contare su questi investimenti, anche alla luce della dichiarata volontà di Esprinet di mantenere una parte rilevante delle attività di EDSLan Spa separate ed autonome in modo da salvaguardare le peculiarità del modello di business che EDSLan Spa ha sviluppato negli anni e che le ha permesso di servire con soddisfazione un segmento di mercato non presidiato da Esprinet. Proprio in quest'ottica, si prevede che il personale di EDSLan S.p.A. oggetto della cessione e già operante nella sede di Vimercate si trasferirà negli uffici di Vimercate di Esprinet, mentre il personale commerciale attivo nelle sedi periferiche resterà ad operare sul territorio. Il magazzino e il pick & pay di Vimercate verranno mantenuti fino a che possa essere attivato il medesimo servizio nel magazzino di Esprinet a Cavenago.

Per Esprinet l'operazione rappresenta una importante accelerazione nella strategia di presidio del mercato delle tecnologie complesse, o "a valore", avviata nel 2011 con la creazione di V-Valley, una "legal entity" progettata per soddisfare e in qualche caso anticipare le esigenze di tale mercato e diventata in breve tempo un player di riferimento nel mondo del Data Center.

Il modello distributivo "a valore" che verrà a crearsi prevede V-Valley concentrata nella distribuzione di tecnologie per Data Center, mentre la neo-costituita EDSLan S.r.l. (posseduta al 100% da Esprinet) sarà impegnata nella distribuzione di tecnologie per impiantistica IT. Una serie di soluzioni, definite "Applicazioni", saranno invece disponibili per i clienti sia in Esprinet/V-Valley che in EDSLan. I clienti potranno godere della maggiore ampiezza di gamma disponibile, vedendosi altresì mantenute strutture organizzative, procedure e condizioni commerciali. Per gli attuali fornitori di EDSLan S.p.A. si apre l'opportunità di godere sia della solidità finanziaria del Gruppo Esprinet che di un portafoglio clienti enormemente più ampio, con la garanzia di strutture dedicate ed esperte differenziate per mercato.

A valle di questa operazione il Gruppo Esprinet potrà quindi vantare nel segmento delle tecnologie complesse, o "a valore", una struttura commerciale dedicata di oltre 150 persone, con un fatturato proforma 2015 di circa € 300 milioni⁴, con l'ambizione di puntare nei prossimi anni alla leadership anche in questo segmento distributivo, essendo già oggi di gran lunga il numero 1 nell'area IT-clients ed elettronica di consumo.

"Non possiamo che essere soddisfatti dell'accordo con EDSLan perché da un lato ci permette di ampliare il nostro portafoglio di soluzioni e competenze in ambito Networking, dall'altro di garantire ai nostri attuali partner tecnologici anche l'accesso a mercati contigui a quello dell'IT. Tutto ciò rappresenta un'ulteriore conferma nonché un'accelerazione della strategia V-Valley per conseguire la leadership nel mercato del Data Center", ha commentato **Luca Casini, Direttore Commerciale di V-Valley.**

¹ Fonte: Sirmi, gennaio 2016

² Fonte: stime del management su dati di preconsuntivo 2015 (al netto delle sole attività di *trading* della divisione "*merchandising*" escluse dal perimetro dell'operazione)

³ Fonte: stime del management su dati di preconsuntivo 2015 del solo ramo d'azienda (include le attività di *trading*)

⁴ Fonte: elaborazioni del management



Rodolfo Casieri, managing director & sales manager di EDSLan ha dichiarato: *“In un mercato sempre più competitivo dove per sviluppare il proprio business contano in misura crescente capacità di investimenti, forza finanziaria, massa critica e organizzazione del lavoro, entrare a far parte del gruppo numero 1 come Esprinet è per EDSLan e per i collaboratori che ci lavorano motivo di prestigio, orgoglio e grande soddisfazione. Sono certo – ha concluso Casieri - che tutti i clienti che fino ad oggi si sono rivolti a EDSLan trarranno grandi vantaggi dall’integrazione della stessa in Esprinet, avendo di fatto a disposizione per mezzo delle sinergie commerciali un portafoglio di soluzioni e una competenza molto più ampia con conseguente opportunità di aumentare il proprio business attraverso un servizio che diventa eccellente”.*

L'Equity Value dell'operazione è pari a € 6,44 milioni. La cessione, nel rispetto del termine fissato dall'art. 47 della Legge n. 428/90 per l'espletamento delle procedure sindacali previste per i trasferimenti d'azienda, è subordinata all'ottenimento delle necessarie autorizzazioni “anti-trust”.

Contatti:

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, Spagna e Portogallo, con circa 40.000 rivenditori clienti e oltre 600 brand in portafoglio. Il fatturato realizzato nel 2015, pari a € 2,7 miliardi posiziona il Gruppo al primo posto nel mercato italiano e tra i primi tre in quello spagnolo (quinto in Europa). Grazie a un modello di vendita, unico nel settore, basato su internet (www.esprinet.com) Esprinet è particolarmente focalizzata nella distribuzione di tecnologia a rivenditori che servono la piccola-media impresa.