

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.