

ESPRINET: L'INNOVATIVITÀ DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO ENTRA NEL MARKETPLACE DEL GRUPPO. SIGLATO ACCORDO PER LA DISTRIBUZIONE DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA DI ENEL X

Vimercate (Monza Brianza), 22 marzo 2021 – **ESPRINET**, leader nel sud Europa nella distribuzione di IT, Consumer Electronics e Advanced Solutions, annuncia di aver siglato, tramite la controllata V-Valley, un accordo di distribuzione con **Enel X**, la global business line del Gruppo Enel che offre servizi per accelerare l'innovazione e guidare la transizione energetica.

ESPRINET è il primo partner scelto da Enel X per la distribuzione sul territorio nazionale delle JuiceBox, JuicePole e JuicePump, le soluzioni di Enel X per la ricarica dei veicoli elettrici in ambito residenziale, commerciale e pubblico.

L'obiettivo di Enel X è di aumentare la propria presenza sul territorio e il proprio portafoglio clienti. Attraverso questa collaborazione, la global business line di Enel potrà avvalersi della competenza commerciale e tecnica di ESPRINET che si occuperà della ricerca, profilazione e formazione di nuovi reseller su tutto il territorio nazionale, dedicati alla vendita e installazione del prodotto, per una maggiore efficienza di tempi e costi. Per la creazione del nuovo canale di vendita indiretto, ESPRINET metterà a disposizione di Enel X, oltre a un Team altamente specializzato, un Marketplace ricco di tecnologie complementari.

Luca Casini, Country Manager Business di **ESPRINET Italia**: *"Grazie a questo accordo, che prevede la distribuzione delle soluzioni JuiceBox, JuicePole e JuicePump, il Gruppo ESPRINET può dare il suo contributo al processo di diffusione della mobilità elettrica. Inoltre, ESPRINET integra e amplia la sua offerta con un brand di altissimo livello ed estende la sua expertise in un'area innovativa e strategica come quella dell'efficientamento energetico".*

Alessandro Cattani, Amministratore Delegato del Gruppo **ESPRINET**: *"Siamo orgogliosi della collaborazione con Enel X perché si inquadra perfettamente nel processo di crescente centralità degli aspetti di sostenibilità ambientale, in cui il Gruppo crede fortemente, e che stanno dettando scelte strategiche sia nel breve termine come nel lungo periodo. Questa partnership crediamo possa anche aumentare la nostra capacità di cogliere le opportunità di investimento previste dal Next Generation EU contribuendo all'evoluzione Green del nostro mercato e della società".*

Esprinet (PRT:IM – ISIN IT0003850929), con circa 1.600 collaboratori e 4,5 miliardi di euro di fatturato nel 2020, è leader nel sud Europa (Italia, Spagna e Portogallo) nella distribuzione di Information Technology e Consumer Electronics a reseller IT, VAR, System Integrator, negozi specializzati, retailer e portali di e-commerce, nonché il quarto distributore più grande in Europa e tra i primi 10 a livello mondiale. La Vision del Gruppo è quella di semplificare la vita a persone e organizzazioni, ampliando e facilitando la distribuzione e la fruizione della tecnologia. *Enabling your tech experience* è il payoff che sintetizza l'evoluzione dell'azienda in un vero e proprio hub di servizi tecnologici che abilita l'utilizzo della tecnologia.

Il Gruppo fornisce circa 130.000 prodotti (PC, stampanti, accessori, software, cloud, datacenter & cybersecurity, smartphone, audio-video, TV, gaming, elettrodomestici, mobilità elettrica) di oltre 650 produttori a 31.000 rivenditori business e consumer attraverso molteplici modelli di vendita, sia self-service (piattaforma di e-commerce best-in-class e negozi Cash & Carry) sia assistita (tele-vendita e system engineers sul campo).

Oltre a fornire servizi di vendita all'ingrosso tradizionali (bulk breaking e credito), Esprinet svolge il ruolo di semplificatore dell'utilizzo della tecnologia. Il Gruppo offre, ad esempio, una piattaforma di e-commerce chiavi in mano a centinaia di rivenditori, la gestione in-shop per migliaia di punti vendita al dettaglio, soluzioni di pagamento e finanziamento specializzate per la comunità di rivenditori offrendo anche generazione della

domanda da parte degli utenti finali e analisi dei big data ai principali produttori e rivenditori tecnologici che sempre più esternalizzano le attività di marketing.

Servizi cloud, software di collaborazione, sistemi di videoconferenza, infrastrutture IT avanzate e soluzioni di elettronica di consumo specializzate come elettrodomestici connessi o piattaforme di gaming sono nuove aree di crescita a valore aggiunto che alimentano un'ulteriore crescita futura dei ricavi per il settore, mentre i servizi logistici e finanziari, nonché il modello di vendita "a consumo", offrono crescenti opportunità di espansione dei margini.

La pervasività della tecnologia e la necessità di modalità più rapide e più semplici per rendere disponibili tecnologie sempre più complesse e diversificate alle persone e alle aziende, aprono la strada ad ulteriori miglioramenti degli scenari dell'industria della distribuzione tecnologica.

Comunicato disponibile su www.esprinet.com.

Per ulteriori informazioni:

INVESTOR RELATIONS

ESPRINET S.p.A.

Tel. +39 02 404961

Giulia Perfetti

giulia.perfetti@esprinet.com

IR TOP CONSULTING

Tel. +39 02 45473884

Maria Antonietta Pireddu

m.pireddu@irtop.com

Federico Nasta

f.nasta@irtop.com

CORPORATE COMMUNICATION

Paola Bramati

Tel. +39 02 404961; Mobile +39 346 6290054

paola.bramati@esprinet.com