

**ESPRINET ANNUNCIA I RISULTATI DEL TRIMESTRE,
ALZA LE STIME DI REDDITIVITA' PER IL 2021
E PRESENTA IL PIANO STRATEGICO 2022-2024 CHE PREVEDE
UN AUMENTO DELLA PROFITABILITA' DI CIRCA IL 50%**

**VERSO UN NUOVO PARADIGMA:
L'INGRESSO NEL SETTORE AD ALTO MARGINE DEL RENTING
SI AFFIANCHERA' ALLA FORTE CRESCITA DELLA DISTRIBUZIONE
A VALORE AGGIUNTO**

HIGHLIGHTS 9M 2021

Ricavi: 3.211 M€, +9% (9M 20: 2.959 M€)
EBITDA Adj.: 57,9 M€, +39% (9M 20: 41,6 M€)
Utile Netto: 28,6 M€, +64% (9M 20: 17,5 M€)
Cash Conversion Cycle: 13 giorni (9M 20: 8 giorni)
ROCE: 17,6% (9M 20: 15,7%)
Posizione Finanziaria Netta: negativa per 200,8 M€ (9M 20: negativa per 14,5 M€)

Q3 2021

Ricavi: 974 M€, -13% (Q3 20: 1.124 M€)
EBITDA Adj.: 16,2 M€, -8% (Q3 20: 17,7 M€)
Utile Netto: 6,5 M€, -33% (Q3 20: 9,8 M€)

GUIDANCE 2021

Ricavi: > 4.600 M€
EBITDA Adj.: > 83 M€

PIANO INDUSTRIALE AL 2024

Ricavi: > 5.600 M€
EBITDA Adj.: > 125 M€

Vimercate (Monza Brianza), 11 novembre 2021 - Il Consiglio di Amministrazione di ESPRINET (PRT:IM), leader nel sud Europa nella distribuzione di IT, Consumer Electronics e Advanced Solutions, riunitosi sotto la presidenza di Maurizio Rota, ha approvato in data odierna il **Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2021** ed il **Piano Industriale 2022-2024**.

Alessandro Cattani, Amministratore Delegato di ESPRINET: *"Il terzo trimestre dell'esercizio finanziario in corso conferma l'ottima performance del Gruppo e ci consente di ribadire che la "ROCE Driven Strategy" continua ad ispirare positivamente la gestione operativa e finanziaria della società. I risultati ottenuti nei nove mesi del 2021 sono frutto del combinato di due fattori: la crescita organica spinta anche dai primi investimenti in infrastrutture IT legati ai piani di trasformazione digitale dei governi, e l'eccellente contributo delle acquisizioni in ambito Advanced Solutions operate fra fine 2020 e inizio 2021.*

Dopo aver ottimizzato il capitale circolante, negli ultimi trimestri ci siamo focalizzati convintamente sull'aumento della profittabilità, anche accelerando il processo di transizione del nostro business verso la distribuzione a valore aggiunto di Advanced Solutions, cresciute del 60% ad oltre 600 milioni di euro e delle soluzioni Cloud che registrano un +414% rispetto al 2020, superando i 100 milioni di euro.

Alla luce di quanto sopra, in presenza di una domanda estremamente robusta, con ordini notevolmente superiori al budget e al livello registrato nell'analogo periodo dell'anno precedente, ma tenuto conto delle difficoltà nella logistica globale e delle carenze nella disponibilità di prodotto, alziamo le stime di redditività per il 2021 con un Ebitda Adj. atteso superiore a 83 milioni di euro dai precedenti 80 milioni.

Siamo infine orgogliosi di presentare un Piano Industriale ambizioso che guarda al 2024 e oltre. Non solo prevediamo un aumento di circa il 50% della redditività del Gruppo nei prossimi tre anni, ma gettiamo un ponte fra l'attuale modello di business puramente distributivo e quello di Full Service Provider al servizio dell'ecosistema di Vendor e Reseller che immaginiamo per il futuro di ESPRINET. Dal 2024 in avanti il Gruppo avrà una doppia anima, distributiva a valore aggiunto da un lato e di servizio all'ecosistema IT dall'altro, con profili di volumi di vendite e marginalità completamente diversi ma al contempo sinergici.

Poggiamo le nostre previsioni sulle solide basi di alcuni fattori di crescita della domanda, più evidenti per le economie del sud Europa ove operiamo, ma ancora di più considerando due macro-trend globali che incideranno anche nel nostro settore: la transizione verso un modello "a consumo" o "subscription based", attraverso il noleggio dei beni piuttosto che il loro acquisto, e la sfida della "green revolution" dell'economia globale.

Si tratta di un passaggio storico per il nostro Gruppo, dopo la trasformazione in multinazionale avvenuta nel 2005, e segna l'inizio della capitalizzazione del patrimonio di competenze finanziarie e di relazioni con oltre 650 produttori e 31.000 rivenditori per appropriarci di quote crescenti di valore aggiunto al fine di meglio servire i nostri mercati di riferimento e di creare valore per i nostri azionisti".

PRINCIPALI RISULTATI CONSOLIDATI AL 30 SETTEMBRE 2021

Nei nove mesi 2021 i **Ricavi**, pari a 3.210,8 milioni di euro, registrano una crescita del 9% rispetto allo stesso periodo del 2020 pari a 2.959,1 milioni di euro. A tale risultato hanno concorso sia la crescita organica (+4%) sia il contributo di 129,8 milioni di euro derivante dalle attività del Gruppo GTI acquisito in Spagna nel Q4 2020 e di Dacom S.p.A. e idMAINT S.r.l. in Italia, acquisite all'inizio del Q1 2021.

Il **Margine Commerciale Lordo**, pari a 165,8 milioni di euro, evidenzia un aumento del 29% rispetto ai nove mesi dello scorso anno (128,7 milioni di euro) per effetto sia dei maggiori ricavi sia del miglioramento del margine percentuale che si attesta a 5,16% (contro 4,35% dei 9M 20). Tale risultato è stato raggiunto grazie alla maggiore incidenza delle linee di business ad alto margine e al costante impegno per garantire la migliore *customer satisfaction*, che si è tradotto nell'aumento del margine percentuale di quasi tutte le linee di business.

L'**EBITDA Adjusted** pari a 57,9 milioni di euro, in crescita del 39% rispetto a 41,6 milioni di euro dei nove mesi dello scorso anno, è calcolato al lordo di costi di natura non ricorrente, sostenuti per la realizzazione del nuovo magazzino in Italia, pari a 0,8 milioni di euro. Se si esclude l'apporto positivo di 5,3 milioni di euro derivante dalle acquisizioni sopra citate, il dato si attesta a 52,6 milioni di euro (+26% rispetto ai 9M 20).

L'incidenza sui ricavi sale all'1,80% rispetto all'1,41% registrato al 30 settembre 2020, nonostante l'aumento del peso dei costi operativi (dal 2,94% dei 9M 2020 al 3,36% dei 9M 2021) in conseguenza principalmente delle acquisizioni del Gruppo GTI, di Dacom S.p.A. e di idMAINT S.r.l..

L'**EBIT Adjusted** è pari a 45,8 milioni di euro, calcolato al lordo dei costi di natura non ricorrente sopra menzionati, e registra una crescita del 48% rispetto a 30,9 milioni di euro rilevati nei nove mesi dello scorso anno. L'incidenza sui ricavi sale all'1,43% rispetto all'1,05% dei 9M 20.

L'**EBIT** è pari a 44,9 milioni di euro ed evidenzia una crescita del 63% rispetto al valore di 27,6 milioni di euro dei 9M 20 in cui si registravano 3,4 milioni di euro di oneri non ricorrenti.

L'**Utile ante imposte**, pari a 39,3 milioni di euro, segna un incremento del 69% rispetto a 23,3 milioni di euro dei 9M 20.

L'**Utile Netto**, in crescita del 64%, è pari a 28,6 milioni di euro (17,5 milioni di euro nei 9M 20).

MERCATO DI RIFERIMENTO IN CRESCITA NEI NOVE MESI 2021 PUR IN PRESENZA DI UN LUGLIO ED AGOSTO IN DECISA FLESSIONE ED UN SETTEMBRE IN RIPRESA, NONOSTANTE LE PERDURANTI DIFFICOLTA' DI APPROVVIGIONAMENTO

Al 30 settembre 2021, secondo i dati Context, il giro d'affari complessivo dei distributori in Italia, Spagna e Portogallo, mercati di riferimento del Gruppo, risulta in crescita rispetto allo stesso periodo dello scorso anno (+9%).

L'Italia registra un incremento dell'8% ed il mercato raggiunge un giro d'affari di 6,6 miliardi di euro. Dopo una crescita nel primo trimestre del 21%, nel secondo trimestre dell'11%, il terzo trimestre segna una flessione del 6% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Ad incidere su questo risultato sono stati soprattutto i mesi estivi di luglio e agosto, che hanno registrato rispettivamente un -11% e un -8%; il mese di settembre invece ha evidenziato una ripresa seppure di solo un +1%.

Il mercato spagnolo con una crescita del 10% tocca 4,6 miliardi di euro: il trimestre appena concluso chiude al -4%, dopo il +20% dei primi tre mesi del 2021 e il +17% del secondo trimestre.

In Portogallo, infine, il mercato nei nove mesi 2021 vale 1,1 miliardi di euro ed evidenzia una crescita del 12% rispetto allo stesso periodo del 2020, con crescite nei tre trimestri del 2021 rispettivamente del 16%, del 14% e del 6%.

ESPRINET, crescendo in linea con il mercato nei territori del sud Europa, mantiene la propria quota rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Guardando ai **segmenti di clientela**, nei nove mesi del 2021 il mercato registra una crescita del 7% nel *Segmento Business* (IT Reseller) e del 13% nel *Segmento Consumer* (Retailer, E-tailer). I Ricavi del Gruppo mostrano una crescita superiore al mercato nel *Segmento Business* (+24%); nel *Segmento Consumer* invece segnano una contrazione del 3%, coerentemente con la strategia di focalizzazione sulle linee di prodotto e di clientela a maggior valore aggiunto.

Il **mercato**¹ degli *IT Clients* nel sud Europa al 30 settembre 2021, con un +9% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, risulta ancora essere il 43% della crescita totale, nonostante il rallentamento registrato nel terzo trimestre (-11%). Nel dettaglio, i PC (+9%), dopo i risultati straordinari del primo trimestre (+49%) e del rallentamento nei secondi tre mesi (+1%), mostrano una decrescita del 14% nel periodo luglio-settembre, per effetto della minore domanda in ambito retail e per effetto del peggioramento della mancanza di prodotto. La categoria di Componentistica e Accessoristica per Computer, grazie alle crescite di processori, RAM e schede grafiche, osserva una crescita del 15%.

In ambito *Consumer Electronics*, che complessivamente nei nove mesi del 2021 risulta in crescita del 14%, tutte le categorie evidenziano incrementi a doppia cifra: Smartphone +12%, Elettrodomestici +20%, Gaming +78%, altri prodotti CE +18%, dove spicca il +40% degli SmartWatch.

Le *Advanced Solutions*, dopo risultati in riduzione nel primo trimestre e dopo l'inversione di rotta con importanti variazioni in aumento nel secondo trimestre, segnano una crescita del 4% nel terzo trimestre: i prodotti Hardware (networking, storage, server e altro) mostrano un +6% al 30 settembre 2021; in ambito Software, Servizi e Cloud, la decrescita dei primi tre mesi, la forte ripresa nel secondo trimestre e il +8% registrato nel periodo luglio-settembre, portano la crescita da inizio anno al 4%, confermando in entrambi i casi la ripresa degli investimenti in infrastrutture da parte delle aziende.

¹ Fonte: Context.

IL GRUPPO CONTINUA AD ACCELERARE NELLE ADVANCED SOLUTIONS (+60%) ORA PARI AL 19% DEL FATTURATO. LA PIATTAFORMA PROPRIETARIA PER LA VENDITA CLOUD PERMETTE DI FAR CRESCERE QUESTO SEGMENTO DEL 414%. LA SCARSITA' DI PRODOTTO FRENA LE VENDITE DI PC E SMARTPHONE

Con Ricavi pari a 3.210,8 milioni di euro, in crescita del 9% rispetto ai 9M 2020, il Gruppo registra una sostanziale accelerazione nelle *Advanced Solutions* nel terzo trimestre, segnando un +60% da inizio anno grazie anche al contributo proveniente dalle acquisizioni del Gruppo GTI in Spagna, leader nel segmento *Cloud*, e di Dacom e idMAINT, leader nel segmento dell'*Automatic Identification and Data Capture*, in Italia.

Grazie all'esperienza portata dal team di GTI in Spagna è stato possibile sviluppare una serie di soluzioni innovative inserite nella piattaforma software proprietaria di ESPRINET destinata alla vendita di soluzioni Cloud. Questa linea di business è cresciuta del 56% organicamente e del 414% includendo l'apporto del Gruppo GTI consolidato dal Q4 2020 portando i volumi di soluzioni Cloud venduti nei nove mesi dell'anno a 101,2 M€.

Negli *IT Clients* il Gruppo al 30 settembre 2021 presenta ancora una crescita del 5%, nonostante il calo registrato nel terzo trimestre dalle vendite di PC soprattutto alla clientela retail.

Infine, in area *Consumer Electronics* i ricavi delle categorie mostrano i seguenti andamenti rispetto ai nove mesi dello scorso anno: Smartphone sostanzialmente invariati, Elettrodomestici +14%, Gaming +66%, altri prodotti CE +7%.

CASH CONVERSION CYCLE PARI A 13 GIORNI

Il *Cash Conversion Cycle*² chiude a 13 giorni (+5 giorni rispetto a Q3 20 e +4 giorni rispetto a Q2 21). In particolare, si evidenziano le seguenti dinamiche:

- giorni di rotazione delle rimanenze di magazzino (DSI): -2 giorni vs Q3 20 (+3 giorni vs Q2 21),
- giorni di pagamento dei clienti (DSO): +3 giorni vs Q3 20 (+1 giorno vs Q2 21),
- giorni di pagamento ai fornitori (DPO): -4 giorni vs Q3 20 (invariati vs Q2 21).

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA NEGATIVA PER 200,8 M€

La Posizione Finanziaria Netta, influenzata da fattori tecnici quali la stagionalità del business e la dinamica dei modelli comportamentali di clienti e fornitori nei diversi periodi dell'anno che influenzano la gestione del Capitale Circolante e non la rendono pertanto rappresentativa dei livelli medi di indebitamento finanziario netto osservati nei nove mesi del 2021, è negativa per 200,8 milioni di euro, in flessione rispetto sia al 30 giugno 2021 (negativa per 104,9 milioni di euro) sia al 30 settembre 2020 (negativa per 14,5 milioni di euro). La Posizione Finanziaria Netta è strettamente influenzata anche dal grado di utilizzo del factoring, della cartolarizzazione e delle altre forme tecniche di anticipazione dell'incasso dei crediti dotate di effetti analoghi - i.e. il "confirming" -, programmi che hanno generato un impatto complessivo sul livello dei debiti finanziari netti consolidati quantificabile in circa 347,2 milioni di euro in riduzione rispetto a 369,6 milioni di euro al 30 settembre 2020.

IL ROCE SI POSIZIONA AL 17,6%

Il ROCE si attesta al **17,6%**, rispetto al 15,7% dei 9M 20. Le principali dinamiche sottese a tale andamento sono così sintetizzabili:

- il "NOPAT - Net Operating Profit Less Adjusted Taxes" risulta in crescita rispetto al 30 settembre 2020;

²Pari alla media degli ultimi 4 trimestri dei giorni di rotazione del Capitale Circolante Commerciale Netto determinato come sommatoria di crediti verso clienti, rimanenze e debiti verso fornitori.

- il Capitale Investito Netto Medio, misurato al lordo degli effetti dell'introduzione dell'IFRS 16, aumenta (+17%) per effetto in egual misura dell'incremento del Capitale Circolante Netto Medio e del Capitale Immobilizzato, quest'ultimo ascrivibile sostanzialmente al goodwill pagato per l'acquisizione del Gruppo GTI.

€/milioni	9M 2021	9M 2020	H1 2021
Utile Operativo (EBIT Adj.) LTM ³	68,3	52,6	70,5
NOPAT ⁴	51,3	38,9	52,9
Capitale Investito Netto Medio ⁵	290,8	248,5	228,1
ROCE ⁶	17,6%	15,7%	23,2%

GUIDANCE 2021

Nel mese di ottobre e nei primi giorni di novembre il Gruppo ha registrato una raccolta ordini notevolmente superiore alle previsioni di budget e allo stesso periodo del 2020 ma continua a confrontarsi con forti difficoltà nell'approvvigionamento di prodotto soprattutto sulle categorie più "consumer" quali PC di fascia bassa o telefonia.

I livelli percentuali del primo margine di prodotto si mantengono molto positivi e così pure il controllo dei costi.

A fine settembre si è registrato un livello di scorte superiore alle attese dovuto anche allo slittamento delle consegne ai clienti ai primi giorni di ottobre in conseguenza della ritardata consegna da parte dei fornitori.

Tale fenomeno è in fase di parziale riassorbimento facendo prevedere un miglioramento dell'indice di rotazione delle scorte nel quarto trimestre e quindi una buona performance a livello di capitale circolante e di indebitamento finanziario netto a fine anno.

Rassicurati dall'eccezionale livello della raccolta ordini da clienti e alla luce delle evidenze ottenute dai fornitori sulle previsioni di consegna, pur con la prudenza necessaria in una fase in cui le date di arrivo del prodotto manifestano una variabilità mai registrata in passato, il management team ritiene di avere gli elementi sufficienti per alzare le stime di redditività per il 2021 con un Ebitda Adj. atteso superiore a 83 milioni di euro, dai precedenti 80 milioni di euro, ipotizzando al contempo volumi complessivi di ricavi maggiori di 4,6 miliardi di euro.

PIANO INDUSTRIALE 2022-2024

Il Piano Industriale 2022-2024 ha come obiettivo la costruzione delle condizioni necessarie per portare il Gruppo verso un modello di business che affianchi alla tradizionale distribuzione "transazionale" un nuovo modello di servizio all'ecosistema dei 650 vendor e 31.000 rivenditori con i quali ESPRINET opera, che lo posizioni nel tempo come un vero e proprio "Full Service Provider" per questi operatori, con profili di Ebitda margin di un ordine di grandezza superiore a quelli ottenibili nella distribuzione tradizionale.

L'evoluzione strategica verso un futuro ruolo di "Full Service Provider" per l'ecosistema distributivo sarà inizialmente incentrata sull'ingresso nel settore del noleggio operativo ("Renting"). Esso si affiancherà in modo sinergico alla tradizionale attività distributiva del Gruppo che continuerà a restare una componente imprescindibile del modello di business complessivo.

Per l'intrinseca struttura del modello del noleggio operativo ("Renting"), tipicamente con contratti di durata triennale, e per le caratteristiche sia del trattamento contabile che delle modalità di

³ Pari alla sommatoria degli EBIT Adj. - escludendo gli effetti del principio contabile IFRS 16 - degli ultimi 4 trimestri.

⁴ Utile Operativo (EBIT Adj.) LTM, come sopra definito, al netto delle imposte calcolate al tax rate effettivo dell'ultimo bilancio consolidato annuale pubblicato.

⁵ Pari alla media degli "Impieghi" alla data di chiusura del periodo e alle 4 precedenti date di chiusura trimestrali (con esclusione degli effetti patrimoniali dell'IFRS 16).

⁶ Pari al rapporto tra (a) NOPAT, come sopra definito, e (b) il Capitale Investito Netto Medio come sopra definito.

estrazione del valore da questa tipologia contrattuale, nel corso del triennio di piano la distribuzione a valore aggiunto resterà il modello portante della crescita di redditività attesa, potendosi riconoscere nell'anno di attivazione dei nuovi contratti di Renting solo una parte del valore complessivo del contratto stesso.

A partire dal 2025 in avanti gli effetti pieni della capacità reddituale del progetto si cominceranno a misurare con aumenti della redditività quantificabili in decine di milioni di euro all'anno in funzione dei volumi cumulati di Renting degli anni precedenti.

Il Piano Industriale poggia le sue basi su alcuni fattori che stanno impattando favorevolmente il mercato della tecnologia e le economie in generale.

Innanzitutto, il Gruppo opera in paesi per i quali è attesa una crescita significativa del PIL.

Italia, Spagna e Portogallo sono inoltre paesi nei quali il rapporto tra spesa IT e PIL è inferiore di quasi il 25% a Francia e Germania e di quasi il 50% rispetto al Regno Unito, e per i prossimi anni è atteso che questo gap con le altre economie europee vada ad assottigliarsi in maniera sensibile. Una spinta a questa "digital transformation" è data dal Next Gen EU e dai piani locali di ripresa e resilienza.

Da ultimo, il settore della distribuzione sta ripensando il suo ruolo e il suo modello di business per cogliere ancora più valore dai fenomeni di ripresa economica, digitalizzazione e svolta green dell'industria con una sempre maggior evoluzione da un ruolo di puro operatore logistico e di credito a quello di operatore a valore aggiunto in grado di fornire anche servizi di marketing digitale e di "demand generation" per esempio nell'area Cloud, con conseguente aumento della redditività potenziale.

La distribuzione otterrà un vantaggio dai fattori regionali e un impulso al rinnovamento del modello di business dai fattori globali.

Il Piano Industriale rappresenta infatti un ponte verso un nuovo paradigma che tiene conto sia del fattore di cambiamento regionale rappresentato dalla trasformazione digitale soprattutto nel sud Europa, sia da due macro-trend globali, trasversalmente presenti in molte industrie (ad esempio quella dell'auto) e rappresentato da un lato dalla diffusione dei modelli di business basati sulla "consumption" e la "subscription", e dall'altro dalla transizione ecologica delle economie.

Per questi motivi, il Piano Industriale 2022-2024 si articola su due vettori di crescita e sviluppo:

- 1) La crescita organica dello storico modello distributivo transazionale, con una forte spinta evolutiva verso un ruolo maggiore di distribuzione a valore aggiunto in particolare nelle aree a più alto margine delle Advanced Solutions, del Cloud e degli accessori consumer a marchio proprio (Nilox e Celly);
- 2) Il lancio di una nuova divisione specializzata nella fornitura all'ecosistema dei rivenditori e produttori di IT e CE di soluzioni di noleggio operativo ("Renting").

La diversificazione del proprio modello di business con l'ingresso nel segmento di offerta di soluzioni di Renting rappresenta una grande opportunità per il Gruppo sia in termini di futuro forte aumento della redditività, per l'intrinseco superiore valore aggiunto disponibile in questo modello, sia in termini di futura predicibilità e ripetibilità della domanda, avviando la progressiva transizione da un modello transazionale ad un modello a "subscription" con possibilità di innescare vendite ricorrenti.

Il Renting permetterà inoltre a ESPRINET di rafforzare il livello di servizio erogato e la cooperazione con i propri fornitori e rivenditori esercitando il controllo sul ciclo di vita del prodotto, abilitando meccanismi di ritiro, ricondizionamento, rivendita ed eventuale smaltimento del rifiuto tecnologico, in una logica di ancora più forte adesione ai principi ESG.

Gli investimenti previsti per questa transizione sono principalmente risorse umane essendo già stati sostenuti negli ultimi due esercizi contabili i costi degli sviluppi software effettuati per abilitare la piattaforma di gestione del Renting.

Anche a livello di capitale investito si prevede che la gran parte dei contratti venga nel tempo ceduta a società di leasing o finanziarie, di fatto limitandolo a cifre residuali rispetto al monte complessivo di contratti sottoscritti.

Nell'orizzonte di piano il Gruppo ipotizza di mantenere livelli di ROCE in doppia cifra con un Ciclo del Circolante medio inferiore ai 18 giorni in modo da permettere ampia flessibilità finanziaria per garantire una generosa politica di dividendo e risorse sufficienti sia per il sostegno della crescita organica come pure per la politica di M&A selettivo che storicamente ha contribuito significativamente alla crescita di ESPRINET.

Le acquisizioni rappresentano un importante vettore di creazione di valore e continueranno ad essere focalizzate geograficamente nelle aree attualmente presidiate dal Gruppo anche se si inizierà a valutare con più attenzione l'investimento in altre aree quali il Nord-Africa, dove ESPRINET ha già una piccola presenza, ed il resto dell'Europa con investimenti mirati nelle aree di prodotto ad alto margine.

Gli obiettivi del Piano Industriale prevedono nel 2024 ricavi superiori a 5,6 miliardi di euro e un Ebitda Adj. superiore a 125 milioni di euro, con il business del Renting che nella sua fase di avvio contribuirà a tale risultato con 5 milioni di euro.

La Società informa che nel pomeriggio incontrerà la comunità finanziaria per presentare i risultati del terzo trimestre 2021 ed il Piano Industriale 2022-2024.

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Pietro Aglianò, dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154-bis del Decreto Legislativo n. 58/1998 (T.U.F. - Testo Unico della Finanza) che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

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 e su www.emarketstorage.com.

Per ulteriori informazioni:

INVESTOR RELATIONS

ESPRINET S.p.A.

Tel. +39 02 404961

Giulia Perfetti

giulia.perfetti@esprinet.com

CORPORATE COMMUNICATION

ESPRINET S.p.A.

Tel. +39 02 404961

Paola Bramati

paola.bramati@esprinet.com

CORPORATE COMMUNICATION CONSULTANTS

BARABINO & PARTNERS

Tel: +39 02 72023535

Federico Vercellino

E-mail: f.vercellino@barabino.it

Mob: +39 331 5745171

Linda Battini

E-mail: l.battini@barabino.it

Mob: +39 347 4314536

RICAVI PER TIPOLOGIA DI PRODOTTO

€/milioni	9 mesi 2021	9 mesi 2020	Var. %
PC (notebook, tablet, desktop, monitor)	1.170,7	1.162,2	1%
Stampanti e consumabili	292,4	291,6	0%
Altri prodotti	255,6	188,7	35%
IT CLIENTS	1.718,7	1.642,5	5%
Smartphones	834,4	836,7	0%
Elettrodomestici	49,5	43,6	14%
Gaming (hardware e software)	25,5	15,4	66%
Altri prodotti	114,7	106,8	7%
CONSUMER ELECTRONICS	1.024,1	1.002,5	2%
Hardware (networking, storage, server e altri)	365,6	259,7	41%
Software, Servizi, Cloud	235,5	116,7	102%
ADVANCED SOLUTIONS	601,1	376,4	60%
<i>Rettifiche per riconciliazione</i>	(133,1)	(62,3)	114%
Ricavi da contratti con clienti	3.210,8	2.959,1	9%

RICAVI PER AREA GEOGRAFICA

€/milioni	9 mesi 2021	9 mesi 2020	Var. %
Italia	1.983,2	1.845,3	7%
Spagna	1.125,5	1.055,1	7%
Portogallo	70,4	39,2	80%
Altri Paesi UE	20,7	12,1	71%
Altri Paesi extra-UE	11,0	7,4	49%
Ricavi da contratti con clienti	3.210,8	2.959,1	9%

RICAVI PER TIPOLOGIA DI CLIENTE

€/milioni	9 mesi 2021	9 mesi 2020	Var. %
Retailer/e-tailer	1.413,0	1.459,8	-3%
IT Reseller	1.930,9	1.561,6	24%
Rettifiche per riconciliazione	(133,1)	(62,3)	114%
Ricavi da contratti con clienti	3.210,8	2.959,1	9%

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

(€/000)	9 mesi 2021	9 mesi 2020	% Var.	3° trim. 2021	3° trim. 2020	% Var.
Ricavi da contratti con clienti	3.210.806	2.959.102	9%	973.983	1.124.426	-13%
Costo del venduto escluso costi finanziari cessioni	3.042.430	2.827.593	8%	924.646	1.077.412	-14%
Costi finanziari cessioni crediti ⁽¹⁾	2.564	2.773	-8%	814	1.081	-25%
Margine commerciale lordo⁽²⁾	165.812	128.736	29%	48.523	45.933	6%
<i>Margine commerciale lordo %</i>	<i>5,16%</i>	<i>4,35%</i>		<i>4,98%</i>	<i>4,09%</i>	
Costo del personale	61.156	48.483	26%	18.564	15.522	20%
Altri costi operativi	46.778	38.643	21%	13.798	12.752	8%
Margine operativo lordo (EBITDA) adjusted⁽³⁾	57.878	41.610	39%	16.161	17.659	-8%
<i>Margine operativo lordo (EBITDA) adjusted %</i>	<i>1,80%</i>	<i>1,41%</i>		<i>1,66%</i>	<i>1,57%</i>	
Ammortamenti	3.952	3.247	22%	1.669	1.063	57%
Ammortamenti diritti d'uso di attività (IFRS 16)	8.166	7.415	10%	2.791	2.476	13%
Impairment Avviamento	-	-	n/s	-	-	n/s
Utile operativo (EBIT) adjusted⁽³⁾	45.760	30.948	48%	11.701	14.120	-17%
<i>Utile operativo (EBIT) adjusted %</i>	<i>1,43%</i>	<i>1,05%</i>		<i>1,20%</i>	<i>1,26%</i>	
Oneri non ricorrenti ⁽⁴⁾	827	3.366	-75%	827	1.150	-28%
Utile operativo (EBIT)	44.933	27.582	63%	10.874	12.970	-16%
<i>Utile operativo (EBIT) %</i>	<i>1,40%</i>	<i>0,93%</i>		<i>1,12%</i>	<i>1,15%</i>	
Interessi passivi su leasing (IFRS 16)	2.378	2.509	-5%	797	827	-4%
Altri oneri finanziari netti	1.938	1.712	13%	644	362	78%
(Utili)/Perdite su cambi	1.354	99	>100%	484	(742)	<100%
Utile ante imposte	39.263	23.262	69%	8.949	12.523	-29%
Imposte sul reddito	10.672	5.779	85%	2.408	2.723	-12%
Utile netto	28.591	17.483	64%	6.541	9.800	-33%

NOTE

- ⁽¹⁾ Sconti finanziari per anticipazioni "pro-soluto" di crediti commerciali nell'ambito di programmi rotativi di factoring, confirming e cartolarizzazione.
- ⁽²⁾ Al lordo degli ammortamenti che per destinazione entrerebbero nel costo del venduto.
- ⁽³⁾ Adjusted in quanto al lordo delle poste non ricorrenti.
- ⁽⁴⁾ Altrimenti inclusi negli "Altri costi operativi" e, con riferimento ai primi 9 mesi 2020, di cui € 2,3 milioni altrimenti inclusi negli "Altri costi operativi" e € 1,1 milioni altrimenti inclusi nella voce "Impairment Avviamento".

CONTO ECONOMICO SEPARATO CONSOLIDATO

(€/000)	9 mesi 2021	di cui non ricorrenti	9 mesi 2020	di cui non ricorrenti
Ricavi da contratti con clienti	3.210.806	-	2.959.102	-
Costo del venduto	(3.045.772)	-	(2.830.979)	-
Margine commerciale lordo	165.034	-	128.123	-
Costi di marketing e vendita	(49.540)	-	(36.360)	-
Costi generali e amministrativi	(70.953)	(827)	(63.052)	(3.366)
(Riduzione)/riprese di valore di attività finanziarie	392		(1.129)	
Utile operativo (EBIT)	44.933	(827)	27.582	(3.366)
(Oneri)/proventi finanziari	(5.670)	-	(4.320)	-
Utile prima delle imposte	39.263	(827)	23.262	(3.366)
Imposte	(10.672)	231	(5.779)	632
Utile netto	28.591	(596)	17.483	(2.734)
- di cui pertinenza di terzi	(132)		22	
- di cui pertinenza Gruppo	28.723	(596)	17.461	(2.734)
Utile netto per azione - di base (euro)	0,58		0,35	
Utile netto per azione - diluito (euro)	0,57		0,34	

CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO CONSOLIDATO

(€/000)	9 mesi 2021	9 mesi 2020
Utile netto (A)	28.591	17.483
Altre componenti di conto economico complessivo da riclassificare nel conto economico separato:		
- variazione riserva "conversione in euro"	22	(4)
Altre componenti di conto economico complessivo da non riclassificare nel conto economico separato:		
- variazione riserva "fondo TFR"	165	(62)
- impatto fiscale su variazioni riserva "fondo TFR"	(40)	15
Altre componenti di conto economico complessivo (B)	147	(51)
Totale utile/(perdita) complessiva per il periodo (C=A+B)	28.738	17.432
- di cui pertinenza Gruppo	28.856	17.413
- di cui pertinenza di terzi	(118)	19

CONTO ECONOMICO SEPARATO CONSOLIDATO DEL TERZO TRIMESTRE

(€/000)	3° trim. 2021	di cui non ricorrenti	3° trim. 2020	di cui non ricorrenti
Ricavi da contratti con clienti	973.983	-	1.124.426	-
Costo del venduto	(925.740)	-	(1.078.712)	-
Margine commerciale lordo	48.243	-	45.714	-
Costi di marketing e vendita	(14.571)	-	(11.472)	-
Costi generali e amministrativi	(23.049)	(827)	(20.987)	(1.150)
(Riduzione)/riprese di valore di attività finanziarie	251		(285)	
Utile operativo (EBIT)	10.874	(827)	12.970	(1.150)
(Oneri)/proventi finanziari	(1.925)	-	(447)	-
Utile prima delle imposte	8.949	(827)	12.523	(1.150)
Imposte	(2.408)	231	(2.723)	320
Utile netto	6.541	(596)	9.800	(830)
- di cui pertinenza di terzi	(54)		152	
- di cui pertinenza Gruppo	6.595	(596)	9.648	(830)
Utile netto per azione - di base (euro)	0,13		0,18	
Utile netto per azione - diluito (euro)	0,13		0,17	

CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO CONSOLIDATO DEL TERZO TRIMESTRE

(€/000)	3° trim. 2021	3° trim. 2020
Utile netto (A)	6.541	9.800
Altre componenti di conto economico complessivo da riclassificare nel conto economico separato:		
- variazione riserva "conversione in euro"	23	(3)
Altre componenti di conto economico complessivo da non riclassificare nel conto economico separato:		
- variazione riserva "fondo TFR"	189	(38)
- impatto fiscale su variazioni riserva "fondo TFR"	(46)	9
Altre componenti di conto economico complessivo (B)	166	(32)
Totale utile/(perdita) complessiva per il periodo (C=A+B)	6.707	9.768
- di cui pertinenza Gruppo	6.690	9.614
- di cui pertinenza di terzi	17	154

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA CONSOLIDATA RICLASSIFICATA

(€/000)	30/09/2021	31/12/2020
Capitale immobilizzato	249.549	236.965
Capitale circolante commerciale netto	344.301	(121.034)
Altre attività/passività correnti	2.951	(9.887)
Altre attività/passività non correnti	(24.262)	(19.858)
Totale Impieghi	572.539	86.186
Debiti finanziari correnti	116.763	56.049
Passività finanziarie per leasing	9.709	8.867
(Attività)/Passività finanz. correnti per derivati	(8)	(27)
Crediti finanziari verso società di factoring	(1.670)	(147)
Debiti per acquisto partecipazioni correnti	1.959	220
Crediti finanziari verso altri correnti	(9.858)	(9.617)
Disponibilità liquide	(117.736)	(558.928)
Debiti finanziari correnti netti	(841)	(503.583)
Debiti finanziari non correnti	96.245	107.069
Passività finanziarie per leasing	103.688	93.999
Debiti per acquisto partecipazioni non correnti	1.730	230
Crediti finanziari verso altri non correnti	-	(492)
Debiti finanziari netti	200.822	(302.777)
Patrimonio netto	371.717	388.963
Totale Fonti	572.539	86.186

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA CONSOLIDATA

(€/000)	30/09/2021	31/12/2020
ATTIVO		
Attività non correnti		
Immobilizzazioni materiali	14.117	12.498
Diritti di utilizzo di attività	108.862	99.928
Avviamento	102.200	108.442
Immobilizzazioni immateriali	8.601	722
Attività per imposte anticipate	13.324	12.950
Crediti ed altre attività non correnti	2.445	2.917
	249.549	237.457
Attività correnti		
Rimanenze	549.578	402.755
Crediti verso clienti	421.959	584.037
Crediti tributari per imposte correnti	168	410
Altri crediti ed attività correnti	62.854	40.186
Attività per strumenti derivati	8	27
Disponibilità liquide	117.736	558.928
	1.152.303	1.586.343
Totale attivo	1.401.852	1.823.800
PATRIMONIO NETTO		
Capitale sociale	7.861	7.861
Riserve	333.603	347.602
Risultato netto pertinenza Gruppo	28.723	31.405
Patrimonio netto pertinenza Gruppo	370.187	386.868
Patrimonio netto di terzi	1.530	2.095
Totale patrimonio netto	371.717	388.963
PASSIVO		
Passività non correnti		
Debiti finanziari	96.245	107.069
Passività finanziarie per leasing	103.688	93.999
Passività per imposte differite	15.015	11.309
Debiti per prestazioni pensionistiche	5.312	4.847
Debito per acquisto partecipazioni	1.730	230
Fondi non correnti ed altre passività	3.935	3.702
	225.925	221.156
Passività correnti		
Debiti verso fornitori	627.236	1.107.826
Debiti finanziari	116.763	56.049
Passività finanziarie per leasing	9.709	8.867
Debiti tributari per imposte correnti	5.591	224
Debiti per acquisto partecipazioni	1.959	220
Fondi correnti ed altre passività	42.952	40.495
	804.210	1.213.681
TOTALE PASSIVO	1.030.135	1.434.837
Totale patrimonio netto e passivo	1.401.852	1.823.800

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

(euro/000)	9 mesi 2021	9 mesi 2020
Flusso monetario da attività di esercizio (D=A+B+C)	(410.451)	(280.504)
Flusso di cassa del risultato operativo (A)	57.829	39.629
Utile operativo da attività in funzionamento	44.933	27.582
Proventi da operazioni di aggregazione aziendale	(168)	-
Ammortamenti e altre svalutazioni delle immobilizzazioni	12.117	11.762
Variazione netta fondi	180	(652)
Variazione non finanziaria debiti pensionistici	(445)	(53)
Costi non monetari piani azionari	1.212	990
Flusso generato/(assorbito) dal capitale circolante (B)	(461.587)	(315.278)
(Incremento)/decremento delle rimanenze	(130.202)	(6.283)
(Incremento)/decremento dei crediti verso clienti	187.089	43.486
(Incremento)/decremento altre attività correnti	(19.931)	3.067
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	(498.440)	(365.007)
Incremento/(decremento) altre passività correnti	(103)	9.459
Altro flusso generato/(assorbito) dalle attività di esercizio (C)	(6.693)	(4.855)
Interessi pagati	(3.273)	(3.560)
Interessi incassati	28	234
Differenze cambio realizzate	(1.077)	31
Imposte pagate	(2.371)	(1.560)
Flusso monetario da attività di investimento (E)	(14.437)	(3.776)
Investimenti netti in immobilizzazioni materiali	(4.552)	(3.392)
Investimenti netti in immobilizzazioni immateriali	(285)	(385)
Investimenti netti in altre attività non correnti	16	1
Acquisizione Dacom	(9.131)	-
Acquisizione IdMaint	(485)	-
Flusso monetario da attività di finanziamento (F)	(16.304)	55.300
Finanziamenti a medio/lungo termine ottenuti	1.500	44.000
Rimborsi/rinegoziazioni di finanziamenti a medio/lungo termine	(22.712)	(11.189)
Rimborsi di passività per leasing	(6.829)	(6.201)
Variazione dei debiti finanziari	60.094	27.477
Variazione dei crediti finanziari e degli strumenti derivati	(1.264)	2.869
Distribuzione dividendi	(27.234)	-
Acquisto azioni proprie	(19.859)	(1.656)
Flusso monetario netto del periodo (G=D+E+F)	(441.192)	(228.980)
Disponibilità liquide all'inizio del periodo	558.928	463.777
Flusso monetario netto del periodo	(441.192)	(228.980)
Disponibilità liquide alla fine del periodo	117.736	234.797