

ESPRINET PRESENTA IL NUOVO CLOUD MARKETPLACE PROPRIETARIO

La piattaforma ibrida, completamente integrata all'interno del sito B2B del Gruppo, combina hardware, software e servizi cloud best in class

Vimercate (Monza Brianza), 17 novembre 2020 – **ESPRINET** (PRT:IM), leader nel sud Europa nella distribuzione di IT, Consumer Electronics e Advanced Solutions, presenta il nuovo Cloud Marketplace proprietario, completamente integrato all'interno del sito B2B del Gruppo, utilizzato da più di 26.000 rivenditori per un totale di 62 milioni di pagine visualizzate ogni anno. Tutti i clienti possono accedere, direttamente dal proprio profilo utente, all'intero portafoglio di soluzioni, combinando facilmente *software, hardware e servizi cloud best of breed* in un unico ordine.

La Piattaforma permette di scegliere e combinare i prodotti e i servizi dei *Top Vendor* mondiali, per comporre le architetture *cloud* personalizzate in base alle diverse esigenze dei clienti finali.

Il nuovo Cloud Marketplace mette a disposizione dei clienti una vasta gamma di soluzioni di *Public, Private e Hybrid Cloud* in grado di garantire rapidità nei tempi di implementazione, semplicità di configurazione del sistema, aggiornamenti frequenti e automatici inclusi nel servizio, il tutto nella massima sicurezza e compliance normativa. Offre un'ampia area dedicata a soluzioni ed aree tecnologiche, dove è possibile trovare materiale informativo, webinar, spunti di business e nuove idee per la fidelizzazione dei propri clienti. Inoltre, include strumenti di monitoraggio, reporting e analisi evoluti, nonché strumenti di gestione e controllo di licenze e fatture.

Infine, per un'ulteriore personalizzazione dell'esperienza d'uso, **ESPRINET** ha istituito team di sviluppo e supporto locale altamente specializzati, dedicati ad integrare la piattaforma in base a specifiche necessità e a rispondere in maniera rapida e continuativa alle richieste dei clienti e alle nuove opportunità messe a disposizione dai produttori.

Alessandro Cattani, Amministratore Delegato di **ESPRINET**: *"Il Cloud è un pillar della nostra strategia, che vede nei modelli As A Service interessanti opportunità di crescita per il business. Dopo l'acquisizione di GTI, il distributore di software e soluzioni cloud leader in Spagna, oggi compiamo un altro importante passo verso l'affermazione come player di riferimento nel segmento Software as a Service ("SaaS") e Infrastructure as a Service ("IaaS"). Riteniamo che il Cloud sia il fattore comune per l'utilizzo ottimale delle più avanzate tecnologie e stiamo convogliando i nostri sforzi per poter affrontare al meglio il passaggio al consumption model che il mercato sta vivendo".*

Luca Casini, Country Manager Business Italy di **ESPRINET**: *"Il nuovo Cloud Marketplace rappresenta un'altra milestone nel percorso di sviluppo della strategia Cloud; strategia che contempla una costante integrazione di brand, soluzioni, contenuti, funzionalità e servizi, a supporto della generazione di nuove opportunità di business per i nostri clienti."*

Esprinet (PRT:IM – ISIN IT0003850929), con circa 1.300 collaboratori e 4 miliardi di euro di fatturato nel 2019, 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