

## ESPRIRENT: GRAZIE ALLA PIATTAFORMA PROPRIETARIA E AL PRIMO CONTRATTO SENZA INTERMEDIARI, I PRODOTTI E LE SOLUZIONI DI 650 PRODUTTORI IT IN MODALITÀ “AS A SERVICE”

Vimercate (Monza Brianza), 14 giugno 2021 – **ESPRINET** (PRT:IM), leader nel sud Europa nella distribuzione di IT, Consumer Electronics e Advanced Solutions, annuncia di aver messo a disposizione dei suoi quasi 18.500 clienti business in Italia **EsprIRent**, la piattaforma proprietaria che permette attraverso un'unica e semplice interfaccia di creare soluzioni ed offerte personalizzate in modalità “As a Service” con la gamma dei 650 produttori distribuiti.

EsprIRent, la cui piattaforma software è stata sviluppata in esclusiva da [Digonos](#) per ESPRINET, è un servizio moderno, agile e capace di semplificare la fornitura delle soluzioni, il supporto, la gestione dei dispositivi e i servizi per il ciclo di vita offerti dai propri rivenditori professionali, migliorando allo stesso tempo la produttività, l'efficienza nell'utilizzo delle risorse IT e la prevedibilità dei costi per le imprese utenti finali loro clienti.

In linea con la propria strategia che vede nel modello “Device as a Service” uno dei pillar evolutivi fondamentali per la creazione di valore per i propri investitori, ESPRINET ha creato con EsprIRent una piattaforma abilitante l'erogazione di un servizio in grado di convertire parte delle proprie vendite in ricavi ricorrenti conquistando conseguentemente una quota di valore aggiunto ulteriore.

Attraverso questa piattaforma di semplice fruizione, perfettamente integrata nel marketplace di ESPRINET, i rivenditori possono ora comprare e vendere facilmente in modalità “As a Service”, ottenendo a loro volta ricavi ricorrenti e migliorando la propria profittabilità grazie alla possibilità di erogare servizi aggiuntivi con un miglioramento dei propri flussi di cassa.

ESPRINET ha inoltre studiato il primo contratto di noleggio stipulato direttamente con il cliente senza il supporto di intermediari, rendendo così più flessibile il servizio con l'obiettivo di **facilitare e velocizzare** la vendita “As a Service” da parte dei propri rivenditori professionali ai propri utenti finali.

Questa formula permette ai rivenditori di acquistare con linee di credito addizionali qualsiasi soluzione della totalità dei marchi distribuiti, di aggiungere i propri servizi a valore aggiunto e di gestire in autonomia il proprio markup sulla vendita, con un processo snello e veloce, poiché tutto il flusso del contratto sarà gestito ed archiviato online in modalità full cloud sulla piattaforma proprietaria gestita da ESPRINET.

**Alessandro Cattani**, Amministratore Delegato di **ESPRINET**: *“Attraverso il servizio e il contratto erogati tramite la piattaforma EsprIRent, vogliamo creare valore aggiunto*

*nell'intera catena della distribuzione, perseguendo un ulteriore pillar della nostra ROCE Driven Strategy. Il modello **Everything-as-a-service** rappresenta una svolta nel paradigma IT, secondo cui ogni strumento, sia hardware che software, può essere fruito come un servizio. In un contesto in cui il possesso fisico delle risorse IT lascia spazio a modelli a consumo più flessibili, ESPRINET continua a porsi come un abilitatore all'utilizzo della tecnologia proponendo ai propri clienti una soluzione agile ed innovativa, che quindi permette di supportare potenzialmente tutte le imprese italiane nel percorso verso una maggiore digitalizzazione nonché verso un approccio orientato alla sostenibilità, dando una seconda vita ai prodotti con conseguenti impatti positivi sull'ambiente".*

**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.  
dell'industria della distribuzione tecnologica.

Comunicato disponibile su [www.esprinet.com](http://www.esprinet.com).

Per ulteriori informazioni:

## **INVESTOR RELATIONS**

**ESPRINET S.p.A.**

Tel. +39 02 404961

Giulia Perfetti

[giulia.perfetti@esprinet.com](mailto: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