

Comunicato stampa ai sensi del Regolamento Consob n. 11971/99

ESPRINET SEGNA UN NUOVO RECORD DI REDDITIVITA': EBITDA ADJUSTED IN CRESCITA DEL 5% A CIRCA 91 M€ CON RICAVI STABILI A CIRCA 4,7 MLDE

**SOLUTIONS E SERVIZI: RICAVI 2022 PARI A CIRCA 1.050 M€ (Pre-IFRS 15) ED
EBITDA MARGIN DI QUESTE LINEE AD OLTRE IL 4.2%**

Vimercate (Monza Brianza), 23 febbraio 2023 – Il Consiglio di Amministrazione di ESPRINET, gruppo leader in Sud Europa nella consulenza, nella vendita e noleggio di prodotti tecnologici e nella sicurezza informatica, riunitosi sotto la presidenza di Maurizio Rota, ha esaminato i dati di **preconsuntivo al 31 dicembre 2022**. Si precisa che i risultati di seguito esposti non sono ancora stati oggetto di revisione contabile e potrebbero subire modifiche in sede di approvazione del progetto di bilancio di esercizio e del bilancio consolidato prevista per il prossimo 14 marzo 2023.

Alessandro Cattani, Amministratore Delegato di ESPRINET: *"Chiudiamo, con rinnovata soddisfazione, il 2022 stabilendo il nuovo record di redditività con un EBITDA Adj. in crescita del 5% a 91 milioni di euro e con ricavi pressoché stabili a 4,7 miliardi di euro.*

Il quarto trimestre, in particolare, segna una crescita record della redditività del 29% pur in presenza di ricavi in leggera diminuzione a causa della forte riduzione della domanda di PC in ambito consumer rispetto all'anno precedente.

A guidare i risultati è stata certamente la strategia del Gruppo di focalizzazione sulle linee di business alto marginanti che ora incidono per il 42% sui ricavi totali (38% nel 2021). In questo perimetro Solutions e Servizi con una crescita del 19% superano il miliardo di euro (900 milioni post applicazione del principio contabile IFRS 15) arrivando a rappresentare il 19% (16% nel 2021) sul totale del business. Solutions e Servizi si confermano quindi le linee di prodotto che insieme generano più EBITDA Adj. in valore assoluto, superando la linea degli Screens che pur fattura il triplo. Inoltre, il peso dei ricavi generati dalle vendite alla clientela business (IT Resellers) sale al 62% contro il 55% nello scorso anno. Con soddisfazione segnaliamo come il nostro Gruppo, in un anno che ha registrato un forte livello di incertezza macroeconomica, abbia dimostrato una volta di più la bontà della propria strategia e soprattutto una grande capacità di esecuzione della stessa".

Analizzando i risultati di periodo si può rilevare il continuo aumento della redditività percentuale delle principali linee di business, diretta conseguenza di una attenta gestione del mix di prodotto e clientela e dei benefici effetti dei programmi di miglioramento della Customer Satisfaction in corso.

Dopo gli anni della pandemia emerge nitido, soprattutto nel sud Europa, il ruolo chiave degli investimenti IT, indispensabili nel processo di trasformazione digitale tanto della pubblica amministrazione quanto del settore privato per la loro stabilità e competitività in uno scenario tuttora incerto.

I risultati eccezionali raggiunti nei segmenti delle Solutions e dei Servizi non consentono tuttavia di compensare pienamente il forte rallentamento registrato in ambito clientela consumer (Retailers e E-tailers), soprattutto sulla linea degli Screens. Pur essendo tale combinazione di prodotto-cliente quella con maggiore pressione sulla scontistica e quindi sulla redditività, la domanda dei privati ha registrato una importante decrescita, non solo per lo sfidante confronto con l'anno precedente, ma soprattutto per gli impatti del contesto macroeconomico che, con il perdurare della volatilità del costo dell'energia e dei picchi di inflazione, nonché coi timori di recessione, hanno intaccato la fiducia dei consumatori.

Dopo i segnali di ripresa nel terzo trimestre e soprattutto dopo un mese di ottobre molto brillante, nei mesi di novembre e dicembre i clienti retail hanno notevolmente ridotto i piani di riassortimento degli

scaffali frenando il piano di riduzione delle scorte in particolare di Screens che per quanto in forte riduzione rispetto al 30 settembre 2022 non sono ancora ai livelli medi normali auspicati.

Il Gruppo ha avviato ulteriori attività volte al completo riassorbimento di tali eccessi di scorte che proseguono in parallelo alla costante richiesta di supporto alla comunità dei propri fornitori.

La gestione del mix e gli aumenti di marginalità conseguenti hanno permesso di registrare un quarto trimestre dalla redditività record ma impongono ovviamente attenzione per almeno i primi mesi dell'anno corrente e quindi il Gruppo prosegue con l'implementazione dei piani per il controllo ulteriore delle strutture di costo operativo in attesa di più chiari segnali sull'andamento atteso del mercato per l'anno in corso.

RICAVI A 4,7 MILIARDI DI EURO, STABILI RISPETTO AL 2021

Nel 2022 i **Ricavi da contratti con clienti** si attestano a 4.684,2 milioni di euro, sostanzialmente in linea con il risultato dello scorso anno (4.690,9 milioni di euro). L'ultimo trimestre registra ricavi pari a 1.466,5 milioni di euro, in flessione dell'1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (1.480,1 milioni di euro).

(€/milioni)	2022	2021	% Var.
Italia	2.751,7	2.854,7	-4%
Spagna	1.749,6	1.686,7	4%
Portogallo	126,5	107,5	18%
Altri Paesi UE	36,9	28,7	29%
Altri Paesi extra-UE	19,5	13,3	47%
Ricavi da contratti con clienti	4.684,2	4.690,9	0%

(€/milioni)	Q4 2022	Q4 2021	% Var.
Italia	840,4	871,5	-4%
Spagna	560,9	561,2	0%
Portogallo	51,7	37,1	39%
Altri Paesi UE	7,2	8,0	-10%
Altri Paesi extra-UE	6,3	2,3	174%
Ricavi da contratti con clienti	1.466,5	1.480,1	-1%

L'**Italia** con ricavi pari a 2.751,7 milioni di euro decresce del 4% rispetto al 2021 in un mercato della distribuzione che, secondo la società di ricerca inglese Context, con un giro d'affari di 9,5 miliardi di euro risulta pressoché in linea con l'anno precedente. In **Spagna** i ricavi del Gruppo sono pari a 1.749,6 milioni di euro, +4% rispetto al 2021, in linea con un mercato che raggiunge 7,0 miliardi di euro di ricavi. Il **Portogallo** vale 126,5 milioni di euro, +18% rispetto al 2021, e consolida ulteriormente la propria quota in un mercato che segna un +10%, portando i ricavi complessivamente realizzati dal Gruppo nella penisola Iberica a quasi 1,9 miliardi di euro.

(€/milioni)	Ricavi da contratti con clienti				EBITDA Adjusted				EBITDA Adjusted %		
	2022	2021	Var.	% Var.	2022	2021	Var.	% Var.	2022	2021	Var.
Screens	2.722,2	2.893,4	-171,2	-6%	31,4	29,3	2,1	7%	1,15%	1,01%	0,14%
Devices	1.003,5	978,4	25,1	3%	22,9	21,2	1,7	8%	2,28%	2,17%	0,12%
Solutions	882,8	741,8	141,0	19%	31,7	24,9	6,8	27%	3,59%	3,36%	0,23%
Servizi	17,3	12,4	4,9	40%	6,3	6,3	0,0	0%	36,42%	50,81%	-14,39%
Marchi Propri	58,4	64,9	-6,5	-10%	-1,5	4,4	-5,9	-134%	-2,57%	6,78%	-9,35%
Totale	4.684,2	4.690,9	-6,7	0%	90,8	86,1	4,7	5%	1,94%	1,84%	0,10%

(€/milioni)	Ricavi da contratti con clienti				EBITDA Adjusted				EBITDA Adjusted %		
	Q4 2022	Q4 2021	Var.	% Var.	Q4 2022	Q4 2021	Var.	% Var.	Q4 2022	Q4 2021	Var.
Screens	826,6	898,6	-72,0	-8%	14,5	12,0	2,5	21%	1,75%	1,34%	0,42%
Devices	310,5	326,0	-15,5	-5%	6,5	9,2	-2,7	-29%	2,09%	2,82%	-0,73%
Solutions	306,3	237,2	69,1	29%	14,1	8,2	5,9	72%	4,60%	3,46%	1,15%
Servizi	6,9	4,1	2,8	68%	1,6	0,8	0,8	100%	23,19%	19,51%	3,68%
Marchi Propri	16,2	14,3	1,9	13%	-0,2	-2,0	1,8	-90%	-1,23%	-13,99%	12,75%
Totale	1.466,5	1.480,1	-13,7	-1%	36,5	28,2	8,3	29%	2,49%	1,91%	0,58%

Guardando all'andamento delle **linee di business** in cui opera il Gruppo, secondo la segmentazione introdotta lo scorso anno in "cinque pillar", gli *Screens* (PC, Tablet e Smartphone) arretrano del 6%, come il mercato secondo i dati Context: nel dettaglio PC e Tablet -10%, Smartphone +1%. Nel segmento dei *Devices* il Gruppo cresce del 3%, sovraperformando il mercato che evidenzia un andamento flat rispetto al 2021.

I segmenti delle *Solutions* e dei *Servizi* insieme registrano un incremento del 19%, facendo meglio del mercato che, sempre secondo quanto misurato dalla società di ricerca inglese Context, segna un +16%. I ricavi di *Solutions* e *Servizi*, a valle dell'applicazione del principio contabile IFRS 15, salgono a 900,1 milioni di euro rispetto a 754,2 milioni di euro nel 2021 e, in coerenza con la strategia del Gruppo di focalizzazione sulle linee di business alto marginanti, la loro incidenza sulle vendite totali sale al 19% (16% nel 2021). Le *Solutions* si confermano la linea di business che genera più EBITDA Adj.¹ in valore assoluto, superando la linea degli *Screens* che, pur fatturando il triplo, ha registrato valori di redditività inferiori di circa 0,3 milioni di euro.

Il Gruppo sconta nel 2022 una riduzione dei ricavi del 10% nel segmento *Marchi Propri*, riconducibile ad una serie di operazioni promozionali generatesi nel mercato nel corso del secondo trimestre del 2021, che non si sono ripetute quest'anno. Il dato chiude comunque in miglioramento rispetto alla chiusura dei primi tre trimestri (-17%), anche grazie alla performance registrata nel quarto trimestre: +13%.

(€/milioni)	2022	2021	% Var.
Retailer, E-tailer (Segmento Consumer)	1.837,0	2.190,2	-16%
IT Reseller (Segmento Business)	3.059,6	2.648,2	16%
<i>Rettifiche per riconciliazione</i>	(212,4)	(147,5)	44%
Ricavi da contratti con clienti	4.684,2	4.690,9	0%

(€/milioni)	Q4 2022	Q4 2021	% Var.
Retailer, E-tailer (Segmento Consumer)	560,5	777,2	-28%
IT Reseller (Segmento Business)	919,0	717,3	28%
<i>Rettifiche per riconciliazione</i>	(13,0)	(14,4)	-10%
Ricavi da contratti con clienti	1.466,5	1.480,1	-1%

Guardando infine ai **segmenti di clientela**, nel 2022 il mercato nel sud Europa registra una crescita del 9% nel *Segmento Business* (IT Reseller) ed una flessione del 9% nel *Segmento Consumer* (Retailer, E-tailer), in ulteriore peggioramento rispetto alla chiusura di settembre 2022 (-7%). I ricavi del Gruppo mostrano un andamento, rispetto allo scorso anno, che sovraperforma il mercato nel *Segmento Business* (3.059,6 milioni di euro, +16%) e che sottoperforma nel *Segmento Consumer* (1.837,0 milioni di euro, -16%).

¹ I costi attribuiti a ciascun pillar sono i costi di vendita e marketing diretti, alcune categorie di spese generali e amministrative direttamente attribuibili a ciascuna linea di business (es. costi di assicurazione del credito, costo di magazzino) e, per i restanti costi G&A, è stata applicata una distribuzione proporzionale al peso della linea di business sul totale dei ricavi. I risultati non sono soggetti a revisione contabile.

Il peso delle vendite a IT Reseller nel 2022 sale al 62% contro il 55% nello scorso anno, progressivamente riducendo il peso del Segmento Consumer a maggiore pressione sulla scontistica.

EBITDA ADJUSTED PARI A CIRCA 91 MILIONI DI EURO IN CRESCITA DEL 5%

Il **Margine Commerciale Lordo** è pari a 243,8 milioni di euro, +5% rispetto al 2021 (232,9 milioni di euro), per effetto sostanzialmente dell'aumento del margine percentuale (5,20% nel 2022 contro 4,96% dell'anno precedente), conseguenza della maggiore incidenza delle categorie di prodotto alto marginanti che, in linea con la strategia del Gruppo, aumentano il proprio peso sui ricavi al 42% dal 38% nel 2021. L'incremento del margine percentuale è particolarmente significativo in quanto ottenuto pur scontando sia la maggior onerosità dei costi di trasporto verso la clientela per l'aumento dei costi del carburante, che l'aumento del costo dei programmi di cessione pro-soluto dei crediti a seguito della vertiginosa crescita dei tassi di interesse disposta dalla Banca Centrale Europea.

L'**EBITDA Adjusted** è pari a 90,8 milioni di euro, +5% rispetto a 86,1 milioni di euro del 2021 ed è calcolato al lordo di costi di natura non ricorrente pari a 2,8 milioni di euro sostenuti dalla capogruppo Esprinet S.p.A. in relazione all'Offerta Pubblica di Acquisto volontaria totalitaria delle azioni ordinarie della società italiana Cellularline S.p.A..

Migliora l'incidenza sui ricavi nonostante l'aumento del peso dei costi operativi in conseguenza dei fenomeni inflattivi che hanno avuto particolare impatto sui costi per le utenze e per il costo delle indennità per il personale maturate sia in Italia che in Spagna a compensazione del mancato rinnovo e/o adeguamento dei contratti collettivi nazionali di lavoro. Ulteriori componenti dell'aumento dei costi operativi sono riconducibili agli investimenti in nuovo personale, ai costi di conduzione dei magazzini avviati nel corso del 2021 e ai costi legati alla ripresa della mobilità e delle attività promozionali e di comunicazione al venir meno delle prescrizioni contro il Covid-19.

CASH CONVERSIONE CYCLE A 26 GIORNI, PFN NEGATIVA PER 83 MILIONI DI EURO E ROCE AL 13.0%

Il **Cash Conversion Cycle**² chiude a 26 giorni, in aumento di 13 giorni rispetto a Q4 2021 e in aumento di 5 giorni rispetto a Q3 2022, per effetto dell'incremento dei giorni di rotazione delle rimanenze di magazzino (+17 giorni vs Q4 2021 e +2 giorni vs Q3 2022) e dei giorni di incasso dei crediti (+5 giorni vs Q4 2021 e +2 giorni vs Q3 2022), non sostenuto dall'andamento dei tempi di pagamento ai fornitori (+9 giorni vs Q4 2021 e -1 giorno vs Q3 2022).

La **Posizione Finanziaria Netta** è negativa per 83,0 milioni di euro, in miglioramento rispetto al 30 settembre 2022 (negativa per 382,5 milioni di euro) e in peggioramento rispetto al 31 dicembre 2021 (positiva per 227,2 milioni di euro).

Il valore della posizione finanziaria netta puntuale al 31 dicembre è influenzato da fattori tecnici quali la stagionalità del business, l'andamento delle cessioni "pro-soluto" di crediti commerciali (factoring, confirming e cartolarizzazione) e la dinamica dei modelli comportamentali di clienti e fornitori nei diversi periodi dell'anno. Essa, pertanto, non è rappresentativa dei livelli medi di indebitamento finanziario netto osservati nel periodo. I citati programmi di factoring e cartolarizzazione dei crediti commerciali, i quali definiscono il completo trasferimento dei rischi e dei benefici in capo ai cessionari e ne consentono quindi la cancellazione dall'attivo patrimoniale, determinano un effetto complessivo sul livello dei debiti finanziari netti consolidati al 31 dicembre 2022 quantificabile in 540,2 milioni di euro (561,0 milioni di euro al 31 dicembre 2021).

² Pari 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 ROCE si stima si attesterà al 13,0%, rispetto al 20,5% del 2021. Le principali dinamiche sottese a tale andamento sono così sintetizzabili:

- il "NOPAT - Net Operating Profit Less Adjusted Taxes" risulta in crescita rispetto al 2021;
- il Capitale Investito Netto Medio, misurato al lordo degli effetti dell'introduzione dell'IFRS 16, aumenta (+65%) per effetto dell'incremento del Capitale Circolante Netto Medio.

(€/milioni)	FY 2022	FY 2021
Utile Operativo (EBIT Adj) LTM ³	71,3	68,5
NOPAT ⁴	52,0	49,7
Capitale Investito Netto Medio ⁵	400,6	242,4
ROCE ⁶	13,0%	20,5%

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 è un abilitatore dell'ecosistema tecnologico che, con una forte vocazione alla sostenibilità ambientale e sociale, favorisce la tech democracy. Con un'offerta completa di consulenza, sicurezza informatica, servizi e prodotti in vendita o a noleggio attraverso una capillare rete di rivenditori professionali, Esprinet è il gruppo leader nel Sud Europa (Italia, Spagna e Portogallo), quarto in Europa e fra i primi dieci a livello globale. Forte di oltre 1.800 collaboratori e 4,7 miliardi di euro di fatturato nel 2022, Esprinet (PRT:IM - ISIN IT0003850929) è quotata presso Borsa Italiana.

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

³ Pari alla sommatoria degli EBIT - escludendo gli effetti del principio contabile IFRS16 - 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.