

## Comunicato stampa

### PROMOTICA ACQUISTA IL RAMO D'AZIENDA INCENTIVE & LOYALTY DI GIGLIO GROUP

**Grazie a tale acquisizione, Promotica rafforza ulteriormente la propria posizione nel settore loyalty, quale azienda all'avanguardia nell'utilizzo di strumenti digitali di engagement**

**Desenzano del Garda, 28 febbraio 2022 - Promotica S.p.A. (EGM: PMT)** - agenzia loyalty specializzata nella realizzazione di soluzioni marketing atte ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy quotata su Euronext Growth Milan – comunica di aver sottoscritto in data odierna un contratto preliminare per l'acquisizione del Ramo d'Azienda Incentive & Loyalty di proprietà della società Ecommerce Outsourcing S.r.l., interamente controllata da Giglio Group S.p.A., società quotata sul segmento Euronext STAR Milan di Borsa Italiana dal 2018. Il closing avverrà entro la data del 4 marzo 2022.

Diego Toscani, Amministratore Delegato di Promotica, ha così commentato: *“L'acquisizione del ramo d'azienda Incentive & Loyalty di Giglio Group è un tassello fondamentale del nostro piano di crescita, in quanto accelera la nostra presenza nel mercato della loyalty digitale. La digitalizzazione è un fenomeno che sta investendo ogni settore e anche nell'ambito loyalty i clienti richiedono servizi aggiuntivi in chiave digital, una richiesta che possiamo ora soddisfare più agevolmente grazie alle competenze tecnologiche aggiuntive che derivano dall'incorporazione di questo ramo d'azienda nel nostro Gruppo. Noi siamo stati tradizionalmente indirizzati verso una gestione tattica delle operazioni loyalty, adatta alle esigenze della GDO, nostro principale ambito di riferimento, ora spostiamo la nostra attenzione verso una gestione strategica, più focalizzata sulla parte consulenziale.*

*Vorrei sottolineare che l'operazione segue la recente acquisizione di Grani & Partners e si inserisce in un programma lineare di crescita per linee esterne e di sviluppo dimensionale, finalizzato ad aumentare la competitività di Promotica in Italia e nel panorama internazionale. Infine, è importante mettere in evidenza che il Ramo oggetto d'acquisto è parte di Giglio Group, leader nel settore e-commerce a livello internazionale: la partnership testimonia quindi la capacità e la credibilità di Promotica nell'interfacciarsi con attori di calibro elevato”.*

#### **Descrizione del business del ramo d'azienda**

**Il ramo d'azienda Incentive & Loyalty di proprietà della società Ecommerce Outsourcing S.r.l. si occupa della gestione continuativa dei diversi aspetti delle iniziative e dei programmi di loyalty, ovvero gestione punti, gestione dati, definizione e gestione delle regole, CRM e Marketing Automation, customer intelligence, call center, fulfillment dei premi, integrazione tra sistemi, gestione dei rapporti con i fornitori dei prodotti e dei servizi necessari alle attività di fidelizzazione, gestione fiscalità.**

Gli elementi distintivi del Ramo risultano essere:

- Piattaforma di *rewarding*, in grado di riconoscere comportamenti complessi, trasformandoli, in funzione delle regole, in crediti da spendere, gestendo migliaia di premi a costi contenuti e tempi veloci di consegna.

- Gestione del dato e valorizzazione del cliente: Giglio Group S.p.A. è l'unica azienda in Italia a integrare nei progetti Loyalty & Engagement, dinamiche di Marketing Automation con un metodo collaudato, garantendo la generazione di nuovo fatturato costante e calcolabile.
- Forte *know-how* riconosciuto sul mercato, con skills su attività di fidelizzazione ed engagement sia sui canali B2B che B2C e supporto consulenziale nel corretto inquadramento legale e fiscale delle iniziative promozionali.

Per quanto riguarda l'**offerta di prodotti del Ramo Incentive & Loyalty**, i più significativi sono:

- Cataloghi a Premio e Meccanismi a premio certo, il prodotto più venduto.
- Concorsi a Premi con meccanismo "*redemption*"
- *Instant Win* o altre meccaniche, con utilizzo di strumenti di engagement quali "*Gamification*"

Il ramo d'azienda ha registrato un fatturato nel 2020 (ultimo dato disponibile) pari a circa € 2,4milioni e un EBITDA di € 282 mila (EBITDA *Margin* pari al 12% circa).

### **Obiettivi dell'acquisizione, sinergie conseguibili ed effetto dell'operazione sull'Emittente**

**Il Ramo d'Azienda Incentive & Loyalty di Giglio Group è specializzato nella gestione di programmi di Loyalty ed Engagement digitali** e si candida dunque ad essere la divisione digital di Promotica, che affiancherà ed opererà in sinergia con la divisione dedicata alla gestione delle campagne di fidelizzazione fisiche, principalmente indirizzate ai grandi players della GDO, che rappresenta il Core Business di Promotica. La principale sinergia conseguibile deriva dal potenziamento dell'expertise di Promotica nell'ambito del *MarTech*, ossia l'utilizzo di software e piattaforme per la gestione e l'analisi dei dati, poi utilizzati per proporre programmi di fidelizzazione *tailor made* ed ottenere un maggior ingaggio delle community alle quali sono indirizzati i programmi loyalty. Questa diversificazione e lo sfruttamento delle competenze tecnologiche del Ramo porteranno ad un ampliamento della base di clienti gestiti e prospect, ai quali verranno proposte iniziative di loyalty ed engagement a maggior valore aggiunto grazie all'utilizzo di strumenti digitali.

I prossimi passi post-acquisizione saranno quelli di rafforzare la struttura dedicata alla loyalty digitale attraverso l'assunzione di nuove risorse qualificate e l'apertura di una nuova sede milanese, con l'obiettivo di creare un vero e proprio lab digitale.

### **Termini e condizioni dell'Operazione**

#### **Oggetto e corrispettivo**

Il corrispettivo per la compravendita del Ramo d'Azienda riguardante l'attività di incentive & loyalty di proprietà della società E-commerce Outsourcing S.r.l., totalmente controllata da Giglio Group S.p.A., è pari ad **€ 1.200.000**, interamente corrisposto, con risorse proprie, alla parte venditrice alla data del closing, fatto salvo l'importo pattuito a titolo di garanzia pari a € 150.000 rispetto ad eventuali sopravvenienze passive.

L'Operazione permetterà l'avvio di una collaborazione fattiva tra Promotica e Giglio Group, con il coinvolgimento di quest'ultimo nelle gare per l'aggiudicazione delle campagne incentive e loyalty, avvalendosi dei suoi servizi digitali e di Marketing Automation.

Inoltre, tra le parti verrà sottoscritto un patto di non-concorrenza a durata triennale, avente ad oggetto lo svolgimento di attività di incentive e loyalty, per tale dovendosi intendere la sola e specifica attività di promozione di “manifestazione a premio” di ogni specie, come previste e disciplinate dal DPR 26 ottobre 2001, n. 430.

L’Operazione non rientra tra le operazioni significative di cui all’art. 12 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

\*\*\*

Promotica è stata assistita per gli aspetti legali dallo Studio Legale Zaglio Orizio e Associati e dallo Studio Commercialisti Sala Gnutti.

Il presente comunicato stampa è disponibile nella sezione Investitori del sito [www.promotica.it](http://www.promotica.it). Si rende altresì noto che, per la diffusione delle informazioni regolamentate, la Società si avvale del circuito 1INFO-SDIR gestito da Computershare S.p.A.

\*\*\*

#### **About Promotica**

*Promotica S.p.A. è una delle società leader in Italia nel settore loyalty, quotata dal 27 novembre 2020 sul mercato Euronext Growth Milan, La Società ha una lunga esperienza maturata nei settori Retail, Food, farmaceutico e servizi. Fondata nel 2003 da Diego Toscani, la Società vanta 101 clienti attivi nel 2020, con la realizzazione di 317 programmi, mentre nel corso della propria attività ha lavorato con oltre 1.800 clienti. Promotica offre un servizio completo di consulenza per la pianificazione e lo sviluppo promozionale, gestendone ogni fase: progettazione delle operazioni promozionali, realizzazione della campagna di comunicazione, approvvigionamento dei premi, servizi di logistica, monitoraggio dei dati ed infine misurazione dei risultati. Il Gruppo Promotica ha chiuso il 2020 con un fatturato di 57,0 milioni di euro, in crescita del 52,3% rispetto al 2019. Per ulteriori informazioni: <https://www.promotica.it/>*

Promotica S.p.A.

Via Generale dalla Chiesa n. 1  
25015 Desenzano del Garda (BS)  
[www.promotica.it](http://www.promotica.it)

Euronext Growth Advisor

Integrae Sim S.p.A.  
Via Meravigli 13, 20123 Milano  
Tel. +39 02 8720 8720

*Investor Relations Manager*

Patrizia Sambinelli  
Email: [patrizia.sambinelli@promotica.it](mailto:patrizia.sambinelli@promotica.it)  
Tel: + 39 030 911 80 221

*Media Relations*

CDR Communication SRL  
Angelo Brunello  
Email: [angelo.brunello@cdr-communication.it](mailto:angelo.brunello@cdr-communication.it)  
Tel. +39 329 21 17 752  
Elena Magni  
Email: [elena.magni@cdr-communication.it](mailto:elena.magni@cdr-communication.it)  
Tel. +39 345 48 07 885

*Investor Relations Advisor*

CDR Communication SRL  
Vincenza Colucci  
Email: [vincenza.colucci@cdr-communication.it](mailto:vincenza.colucci@cdr-communication.it)  
Tel. +39 335 69 09 547