

**FIRMATO CONTRATTO PRELIMINARE PER UNA NUOVA ACQUISIZIONE PER  
NEOSPERIENCE SPA:  
ADCHANGE SRL, LA SOFTWARE COMPANY CHE POTENZIERÀ LE SOLUTION  
NEOSPERIENCE DEDICATE AL MARKETING E ALLE VENDITE B2B**

Milano, 9 agosto 2020 – Si rafforza ulteriormente il gruppo Neosperience (“NEOSPERIENCE” o “NSP”), uno dei principali player nel settore della Digital Customer Experience, quotato su AIM Italia, grazie alla firma di un contratto preliminare per l’acquisto del controllo (51%) di ADChange S.r.l., azienda torinese con una consolidata presenza nel settore della Lead Generation.

Questa nuova acquisizione consentirà a Neosperience di allargare il proprio mercato e potenziare le proprie solution in modo da offrire alle aziende strumenti sempre più efficaci per individuare nuovi clienti e aumentare le vendite con quelli già attivi.

ADChange è una società costituita a febbraio 2019, con ricavi conseguiti nei primi 12 mesi di attività pari a circa 370.000 Euro, un EBITDA dell’ordine di 90.000 Euro e una Posizione Finanziaria Netta Positiva dell’ordine di 100.000 Euro.

Le due aziende sono unite da una visione condivisa: la tecnologia deve essere al servizio delle aziende per aiutarle a migliorare le performance di marketing e vendite, creando più valore per i loro clienti. Oggi oltre il 90% delle aziende non sa quasi nulla di chi visita i loro siti web e le loro app; dispone di una conoscenza superficiale di metriche sostanzialmente irrilevanti: il numero di visitatori, la durata della visita, le pagine più visitate.

*“Qui arriviamo noi – dice **Alessandro Ponte, CEO di ADChange**–. Con la nostra competenza unita alla profonda esperienza e all’ampia base di clientela di Neosperience possiamo rendere molto più efficace l’approccio al marketing e alle vendite B2B. L’obiettivo è quello di offrire alle aziende un modello molto più approfondito ed efficace di analisi dei comportamenti dei loro clienti attuali e potenziali, in grado di predire, grazie all’Intelligenza Artificiale e al Machine Learning, quali clienti acquisteranno specifici prodotti e servizi e quali ricavi e margini di vendita verranno generati. In questo modo le aziende possono concentrare l’attività laddove si producono i risultati, evitando di disperdere risorse.”*

*“Il team di ADChange porta al nostro gruppo un insieme di strumenti innovativi che ci consentiranno di potenziare l’offerta delle nostre soluzioni dedicate al Digital Commerce – spiega **Dario Melpignano, Presidente di Neosperience** - . Oggi è centrale per le aziende di ogni settore avere una capacità di lettura precisa dei dati sui comportamenti dei clienti. Questa capacità di profilazione apre nuovi spazi per le strategie di marketing e vendita B2B ed è una componente imprescindibile di quella trasformazione digitale che le aziende devono affrontare per restare sul mercato.”*

Con questa operazione strategica, i soci, i manager e tutti i collaboratori di ADChange – partecipando sia all’azionariato, sia al piano di stock option del Gruppo – apportano in

Neosperience una tecnologia e un insieme di competenze uniche nella generazione di opportunità commerciali e marketing B2B. In particolare, l'ecosistema di Solution Neosperience viene rafforzato integrando Lead Champion, il prodotto di punta di ADChange. Si tratta di una solution molto diffusa nel mondo Enterprise, utilizzata da realtà fra cui: Banca IFIS, Eolo, Gruppo Formula, Salone del Mobile, MailUp, Marcegaglia, Tiscali, Zanardo e molte altre, per ottenere un'analisi profonda delle visite dei touchpoint digitali: siti web, app e chatbot, basata sull'Intelligenza Artificiale e il Machine Learning.

### Sintesi dell'operazione

In data odierna è stato sottoscritto un contratto preliminare che prevede le seguenti fasi:

- Acquisto iniziale del 51% di ADChange S.r.l. da parte di Neosperience, da perfezionarsi entro il 31 ottobre 2020 e subordinato al buon esito della fase di "due diligence", per Euro 255.000, di cui 120.00 Euro in cash corrisposti in data odierna a titolo di caparra, e 113.000 Euro in azioni NSP, con consegna prevista entro dicembre 2020 e soggette a lock-up fino al 31 ottobre 2021, oltre ad un conguaglio dell'ordine di 20/25.000 Euro; tale conguaglio deriva dal numero effettivo di azioni che saranno assegnate a ciascun venditore, calcolato in base al prezzo medio di Borsa degli ultimi 30 giorni precedenti il Closing, tenendo anche conto che tale quantitativo dovrà essere un multiplo di 500, lotto minimo previsto per le azioni NSP.
- Acquisto del rimanente 49% entro luglio 2023, per un importo calcolato in funzione dell'effettivo EBITDA medio di ADChange negli anni 2021 e 2022; il multiplo adottato sarà pari a 7, qualora l'EBITDA medio sia superiore a 110.000 Euro, e pari a 6 nel caso in cui l'EBITDA medio sia inferiore a 110.000 Euro. Tale importo sarà corrisposto tutto in azioni NSP di nuova emissione, anche queste soggette a uno specifico accordo di lock-up: il 100% delle azioni ricevute dai venditori sarà vincolato per tre mesi; il 75% per il successivo trimestre, il 50% per l'ulteriore trimestre, e il residuo 25% delle azioni fino ad un anno dalla consegna delle azioni stesse, quindi fino a metà 2024. Al riguardo, si precisa che NSP e gli azionisti venditori di ADChange sono rispettivamente titolari di opzioni call e put relative al 49% residuo.

Il nuovo CdA di ADChange sarà composto da 3 rappresentanti Neosperience, tra cui il Presidente Dario Melpignano, e dagli attuali Amministratori di ADChange, Alessandro Ponte e Lorenzo Nazario, che manterranno la guida operativa della società.

Nell'ambito dell'operazione di acquisto sono state rilasciate le usuali dichiarazioni e garanzie in linea con le prassi di mercato.

- Advisor finanziario: Marco Pironti, di Reviconsult SaS, per ADChange.
- Advisor legale: DCS & Partner con Cesare de Carolis e Alessandro Magnoli, per Neosperience.

\*\*\*

**Neosperience S.p.A.**

[Neosperience](https://www.neosperience.com) è una PMI innovativa quotata all'AIM Italia che opera come “**software vendor**”, recentemente indicata da Gartner come unica realtà italiana, tra le sei società produttrici di software più innovative al mondo, insieme a Salesforce e SAS. Fondata a Brescia nel 2006 da Dario Melpignano e Luigi Linotto, rispettivamente Presidente e Vice Presidente Esecutivo, la società è attiva nel settore della Digital Customer Experience con **Neosperience Cloud**: la piattaforma software alla base di numerose Solution che grazie all'**Intelligenza Artificiale** permettono alle aziende di offrire ai propri clienti **un'esperienza digitale personalizzata ed empatica**, con cui attrarre nuovi clienti e aumentare il valore dei clienti esistenti. Tra le aziende clienti di Neosperience figurano società leader nel settore della moda, del retail e dei servizi finanziari.

[www.neosperience.com](https://www.neosperience.com)

Per ulteriori informazioni:

**INVESTOR RELATIONS****Neosperience S.p.A.**

Lorenzo Scaravelli | [ir@neosperience.com](mailto:ir@neosperience.com) | +39 335 7447604

**NOMAD****Banca Finnat S.p.A.**

Mario Artigliere | [m.artigliere@finnat.it](mailto:m.artigliere@finnat.it) | +39 06 69933212

**MEDIA RELATIONS****Close to Media** – società fondata da Elisabetta Neuhoff

Adriana Liguori | [adriana.liguori@closetomedia.it](mailto:adriana.liguori@closetomedia.it) | +39 345 1778974

Sofia Crosta | [sofia.crosta@closetomedia.it](mailto:sofia.crosta@closetomedia.it) | +39 337 1374252

**SPECIALIST****Banca Finnat S.p.A.**

Lorenzo Scimia | [l.scimia@finnat.it](mailto:l.scimia@finnat.it) | +39 06 69933446