

NEOSPERIENCE SPA PROSEGUE NELLA STRATEGIA DI CRESCITA CON UNA NUOVA ACQUISIZIONE

FIRMATO CONTRATTO PER IL CONTROLLO DI ADCHANGE SRL, SOFTWARE COMPANY DEDICATA AL DIGITAL MARKETING E ALLA LEAD GENERATION CON L'INNOVATIVA PIATTAFORMA LEAD CHAMPION

Milano, 4 novembre 2020 – Neosperience S.p.A. (“NSP”) porta a termine l’acquisizione del controllo (51%) di ADChange S.r.l., avviata lo scorso 9 agosto con la firma del contratto preliminare (vedi Comunicato Stampa in pari data). Un’operazione che fa ulteriormente crescere il gruppo Neosperience, uno dei principali player nel settore della Digital Customer Experience quotato su AIM Italia.

Un’unione imprenditoriale, quella tra NSP e ADChange, nata 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. È dato noto, infatti, che ancora oggi siano oltre il 90% le aziende che non sanno quasi nulla di chi visita i loro siti web e le loro app. Anche quando sono già presenti nel mondo digitale, le imprese hanno una conoscenza superficiale di chi frequenta i loro spazi online o misurano la loro visibilità digitale con metriche non rilevanti per il proprio business, come il numero di visitatori, la durata delle visite, le pagine più visitate. Poiché la consapevolezza digitale è un fattore di crescita propulsiva, questa unione promette di dare una spinta alla competitività italiana e alla capacità di sviluppare business cogliendo appieno le potenzialità della rete.

ADChange è un’azienda di recente costituzione con base a Torino e con una già consolidata presenza nel settore della Lead Generation. Questa nuova acquisizione consentirà a Neosperience di completare ed arricchire la propria suite di soluzioni rivolte alle aziende, così da fornire soprattutto alla clientela B2B uno strumento molto potente per individuare nuovi clienti ed incrementare le vendite ai clienti già attivi.

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

*“Il team di ADChange porta al nostro gruppo un insieme di strumenti innovativi che potenziano 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 competitive.”*

*“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.”*

Con questa operazione strategica, i soci, i manager e tutti i collaboratori di ADChange – partecipando all’azionariato e/o 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 basata sull’Intelligenza Artificiale e il Machine Learning in grado di ottenere un’analisi profonda delle visite dei touchpoint digitali, come siti web, app e chatbot. Un sistema già molto diffuso e utilizzato da oltre 300 organizzazioni, fra cui realtà molto rilevanti che includono: Banca IFIS, Eolo, Gruppo Formula, MailUp, Marcegaglia, Salone del Mobile, Tiscali, Wellcome, Zanardo e molte altre.

Sintesi dell’operazione

In data odierna, essendosi conclusa positivamente la fase di “due diligence”, è stato sottoscritto un contratto definitivo di acquisto del 51% della società che completa il contratto preliminare firmato lo scorso 9 agosto e che prevede le seguenti fasi:

- Acquisto del 51% di ADChange S.r.l. da parte di Neosperience per Euro 255.000, di cui 120.000 Euro in denaro già corrisposti il 9 agosto, e 110.145 Euro in 21.500 azioni NSP, con consegna prevista entro dicembre 2020 e soggette a lock-up fino al 31 ottobre 2021, oltre ad un conguaglio di Euro 24.856; tale conguaglio deriva dal numero effettivo di azioni che sono state assegnate a ciascun venditore, calcolato in base al prezzo medio di Borsa degli ultimi 30 giorni precedenti il Closing, pari ad Euro 5,123, tenendo anche conto che tale quantitativo di azioni deve 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, Barbara Bergamaschi e Alessandro Magnoli, per Neosperience.

Neosperience S.p.A.

*[Neosperience](http://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

Per ulteriori informazioni:

INVESTOR RELATIONS

Neosperience S.p.A.

Lorenzo Scaravelli | ir@neosperience.com | +39 335 7447604

NOMAD

Banca Finnat S.p.A.

Mario Artigliere | m.artigliere@finnat.it | +39 06 69933212

MEDIA RELATIONS

Close to Media – società fondata da Elisabetta Neuhoff

Adriana Liguori | adriana.liguori@closetomedia.it | +39 345 1778974

Sofia Crosta | sofia.crosta@closetomedia.it | +39 337 1374252

SPECIALIST

Banca Finnat S.p.A.

Lorenzo Scimia | l.scimia@finnat.it | +39 06 69933446