



COMUNICATO STAMPA

MEGLIOQUESTO: ACCORDO PER L'ACQUISIZIONE DEL 100% DI SMART CONTACT, OPERATORE DI RIFERIMENTO IN AMBITO LEAD GENERATION

MEGLIOQUESTO RAFFORZA LA SUA VALUE PROPOSITION DI PHYGITAL ANALYTIC COMPANY

PAGAMENTO DI CIRCA LA META' DEL CORRISPETTIVO IN AZIONI VALORIZZATE A €4,8
(CIRCA +145% RISPETTO ALL'ULTIMA CHIUSURA, PARI A €1,96)

HIGHLIGHTS SMART CONTACT FY 2021

Ricavi 12,4 €M, +12% (2020: 11,0 €M)
EBITDA 1,9 €M, +60% (2020: 1,2 €M)
EBITDA margin 15,0% (2020: 10,5%)
PFN: 0,5 €M (2020: 0,4 €M)

Milano, 21 giugno 2022

MeglioQuesto (1CALL:IM), *Phygital Analytic Company* operante nel settore della *customer experience*, **annuncia** la sottoscrizione in data odierna di un contratto preliminare per l'**acquisizione** del **100%** del capitale sociale di Smart Contact S.r.l. ("**Smart Contact**" o "Società"), *digital agency* specializzata nell'offerta di **soluzioni di lead generation altamente profilate** attraverso l'utilizzo di **piattaforme proprietarie**.

Il percorso verso la nascita di una Phygital Analytic Company

L'operazione Smart Contact rappresenta il più recente evento del percorso di crescita di MeglioQuesto iniziato dapprima con l'acquisizione di AQR che ha consentito di ampliare l'offerta del canale *Voice* con soluzioni *Digital* improntate alla *lead generation* ed ha avuto una vera e propria accelerazione grazie al processo di quotazione con cui è giunta ad annunciare la **terza** operazione di **M&A ad un anno dall'IPO**, che segue a quelle di Omicron (in ambito *Human*, con una forte specializzazione in ambito *finance*) e della web media agency Eureweb (in ambito *Digital*). La crescita per linee esterne ha consentito di rafforzare l'**offerta multicanale** al fine di realizzare la creazione di una **Phygital Analytic Company** in grado di erogare servizi ad alto valore aggiunto ad un ventaglio di *industry* sempre più vasto.

Felice Saladini, Amministratore Delegato di **MeglioQuesto**: "Con l'acquisizione di Smart Contact si rafforza la proposta di *Phygital Analytic Company* e l'offerta digitale del Gruppo, in grado di offrire **soluzioni proprietarie di customer acquisition** sia per società di **servizi** che per società di **prodotto**. Si tratta di un processo già avviato con l'acquisizione della rete fisica **Omicron** e della web media agency **Eureweb**. Il Gruppo ha così sviluppato un'offerta di soluzioni di **lead generation di primo piano**, che include **piattaforme proprietarie** per la misurazione delle performance delle campagne e per la generazione dei lead. Stiamo già avviando un **progetto di consolidamento** volto alla **massimizzazione delle sinergie di ricavo e di costo** tra le

MeglioQuesto S.p.A.

Viale Francesco Restelli, 3/1 • 20124 Milano • www.meglioquesto.it

varie società del gruppo”.

Razionali dell'operazione

Dopo aver recentemente perfezionato l'acquisizione di Eureweb, MeglioQuesto si appresta a consolidare ulteriormente l'offerta Digital ampliando le competenze digitali relative alla generazione di *lead* per aziende di servizi con un *team* interno di sviluppatori che lavorano su creazione di *lead custom-made*. L'offerta di MeglioQuesto sarà così integrata anche rispetto alla recente acquisizione di Eureweb che ha un maggior focus su aziende di prodotto. L'infrastruttura tecnologica e le competenze del settore digitale consentiranno inoltre di accelerare i processi di integrazione dei servizi sui tre canali del Gruppo (*Human, Voice e Digital*). Si consolidano anche le relazioni commerciali con i *brand partner*, allargando l'offerta ai servizi digitali e consentendo di sviluppare ulteriormente prodotti ad alto valore aggiunto che integrano i tre canali.

La Società

Smart Contact è un'azienda specializzata in servizi orientati alla *lead generation* finalizzata alla vendita e nell'implementazione di processi *end-to-end* in ambito *digital marketing*. Forte di una pluriennale esperienza nel *business* di acquisizione di nuovi clienti per aziende, Smart Contact cresce e si sviluppa nel mondo digitale grazie a un modello convergente dove competenze specifiche come quelle del *marketing* digitale, dello sviluppo, delle vendite e della comunicazione riescono a cooperare in un ecosistema *data-driven* fortemente efficiente e focalizzato sulle performance.

Smart Contact si muove a 360 gradi sugli ambiti del digitale: (i) *Digital Marketing: brand awareness, brand equity, lead generation*; (ii) *Content Strategy: copywriting e storytelling, graphic e UX/UI Design, front end*; (iii) *Platform Management: monitoraggio, personalizzazione, gestione del budget ADV e monitoraggio dei KPI di produzione*; (iv) *Digital Interaction: social caring, live chat, Chat bot Funnel, Full Digital experience*.

Il metodo Smart Contact è basato sulla cura del dettaglio e sulla capacità del flusso di lavoro di automigliorarsi in ottica di massimizzazione dei risultati: definizione delle esigenze di *business* e dei *target*; identificazione e valutazione degli elementi di competitività; definizione di una strategia di marketing e scelta dei canali; gestione multicanale delle campagne; implementazione di *funnel* innovativi attraverso strategie pluricanale; *governance* del processo *end-to-end* e monitoraggio in tempo reale delle *performance*; elaborazione dei KPI e dei dati rettificanti ed efficientamento degli investimenti.

Smart Contact ha chiuso l'esercizio 2021 in significativa crescita:

- Ricavi: 12,4 milioni di euro, +12% (2020: 11,0 milioni di euro)
- EBITDA: 1,9 milioni di euro, +60% (2020: 1,2 milioni di euro); EBITDA margin: 15,0% (2020: 10,5)
- Utile Netto: 0,6 milioni di euro, +18% (2020: 0,5 milioni di euro)
- Posizione Finanziaria Netta: debito per 0,5 milioni di euro (2020: debito per 0,4 milioni di euro).

Pierluigi Ghiani e Francesco Simula, co-founder Smart Contact: *“Crediamo fortemente che poter contare sulla complementarità delle competenze, avere una costante attenzione ai cambiamenti e cavalcare l'innovazione siano gli ingredienti fondamentali per cogliere le opportunità che questa era ci offre ed è per questo che riteniamo un privilegio quello di unirli a Meglio Questo per affrontare e vincere con loro le sfide di questo prossimo futuro”.*

Struttura dell'operazione

L'Operazione verrà realizzata a fronte di un corrispettivo massimo per l'acquisto del 51% del capitale sociale di Smart Contact pari ad Euro 6,254 milioni (il “Corrispettivo”) e sarà soggetto ad una serie di aggiustamenti del prezzo contrattualmente pattuiti in ragione dell'effettiva PFN e della variazione del NWC al closing (gli “Aggiustamenti”). Il Corrispettivo verrà quindi pagato in *cash* in due rate, la Prima Rata per Euro 2,5 milioni alla data del *closing* e la Seconda Rata per la restante parte entro e non oltre il 15 dicembre 2022.

MeglioQuesto S.p.A.

Viale Francesco Restelli, 3/1 • 20124 Milano • www.meglioquesto.it

Con riferimento alle quote residue (49% di Smart Contact), si procederà entro e non oltre il 15 ottobre 2022 a deliberare un aumento di capitale riservato in MeglioQuesto S.p.A.. L'Aumento di Capitale in oggetto sarà liberato mediante il conferimento delle suddette quote residue da parte dei soci venditori di Smart Contact e verrà eseguito per massimi Euro 6 Milioni mediante emissione (in un'unica *tranche*) di massime n. 1.251.875 azioni ordinarie, al prezzo unitario di emissione pari ad Euro 4,8.

Nell'ambito dell'accordo stipulato ai fini dell'operazione, i Venditori assumeranno uno specifico impegno di *lock-up* in relazione alle azioni MeglioQuesto ricevute per una durata di 24 mesi dal *closing*.

L'accordo prevede inoltre, come parte del corrispettivo complessivo per la cessione delle quote, la corresponsione – al raggiungimento di determinati obiettivi di redditività negli anni 2023, 2024 e 2025 – di un *earn-out* costituito da importi aggiuntivi pagati mediante consegna ai Venditori di azioni proprie MeglioQuesto.

In aggiunta a quanto precede, al *closing*, MeglioQuesto e i Venditori sottoscriveranno degli accordi di *management* volti a regolare termini e condizioni dei rapporti intercorrenti tra gli stessi in qualità di amministratori di Smart Contact.

Il *closing* dell'Operazione, soggetto ad una serie di condizioni sospensive usuali per accordi della specie, è previsto entro il 30 Giugno 2022.

Gli accordi funzionali all'Operazione prevedono condizioni e termini usuali per transazioni della specie, ivi inclusi appositi obblighi di indennizzo dei Venditori e garanzie a ciò associati.

A servizio della strategia di sviluppo del Gruppo concorreranno i) le risorse rinvenienti dal Prestito Obbligazionario recentemente deliberato e che si prevede di emettere indicativamente entro la fine del mese corrente nonché ii) l'eventuale ulteriore raccolta di capitali derivante dalla conversione dei warrant che verranno esercitati nella loro prima finestra dal 13 al 24 giugno 2022.

L'Operazione si configura come non significativa ai sensi dell'art. 12 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, non attestandosi nessuno degli indici di rilevanza applicabili al di sopra del 25%.

I soci di Smart Contact sono stati assistiti dagli avvocati Maurizio Piras e Nicola Littarru dello studio Legit di Cagliari per gli aspetti legali e da Alvarium quale M&A advisor, con un team coordinato dall'Associate Partner Federico Lonoce.

MeglioQuesto (1CALL:IM – ISIN IT0005450173) è una *customer interaction company* con un'offerta multicanale rivolta a clienti top tier dei settori telco, multiutility, finance & insurance. MeglioQuesto è leader di mercato con la propria articolata offerta multicanale basata su soluzioni personalizzate per l'acquisizione e la gestione dei rapporti con i consumatori finali. Il Gruppo opera con le seguenti linee di business: "Customer acquisition", relativa a tutti i servizi finalizzati all'incremento e allo sviluppo della customer base delle aziende attraverso attività mirate all'acquisizione di nuovi clienti finali ovvero attraverso attività up-selling e cross selling su utenti già attivi; "Customer management", relativa ai servizi di customer care e in particolare a tutti quei servizi che afferiscono alla gestione dei rapporti tra azienda e clienti finali, tra cui servizi di assistenza telefonica, commerciale e tecnica, le attività di gestione pratiche e di back office.

Codici identificativi

Azioni Ordinarie: ISIN IT0005450173 (Ticker 1CALL)

Warrant MeglioQuesto 2021-2025: ISIN IT0005450207 (Ticker W1CALL)

Comunicato disponibile su www.meglioquesto.it e su www.1info.it

Per ulteriori informazioni

EMITTENTE - MeglioQuesto

T +390291430999

IR Manager, Felice Saladini: investor@meglioquesto.it

Direttore Comunicazione, Maurizio Guagnetti: maurizio.guagnetti@meglioquesto.it

EURONEXT GROWTH ADVISOR – illimity Bank

T +39 02/82849699

meglioquesto@illimity.com

IR ADVISOR – IR Top Consulting

T +390245473884

Maria Antonietta Pireddu, m.pireddu@irtop.com, Domenico Gentile, d.gentile@irtop.com

MeglioQuesto S.p.A.

Viale Francesco Restelli, 3/1 • 20124 Milano • www.meglioquesto.it