COMUNICATO STAMPA

IL CRM DIVENTA EMPATICO:
NUOVA ACQUISIZIONE STRATEGICA PER NEOSPERIENCE SPA

RHEI SRL, SOFTWARE COMPANY SPECIALIZZATA NEL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT, ARRICCHISCE NEOSPERIENCE CLOUD DI NUOVE SOLUZIONI ADOTTATE DA CLIENTI DI RIFERIMENTO IN ITALIA E ALL'ESTERO

Milano, 29 novembre 2021 – Il gruppo Neosperience ("NEOSPERIENCE" o "NSP"), player di riferimento nell'Intelligenza Artificiale quotato su Euronext Growth Milan, si rafforza ulteriormente acquisendo il controllo (51%) di Rhei S.r.l.

Rhei, con una consolidata esperienza nella realizzazione di soluzioni per il CRM, è nota in Italia per essere partner di riferimento di HubSpot, una delle piattaforme CRM di maggior successo al mondo. L'integrazione delle soluzioni di Rhei basate su HubSpot con Neosperience Cloud, già sperimentata con successo con numerosi progetti e clienti, rafforza l'offerta di Neosperience dando vita alla prima proposta di CRM empatico al mondo.

Oltre ai benefici derivanti da questa integrazione, l'acquisizione di Rhei porta a Neosperience un incremento dei ricavi di circa 1.8 milioni di Euro, un EBITDA margin superiore al 20%, unitamente a un team di talenti specializzati nel CRM e un portafoglio di clienti eccellenti, fra cui Dainese, Folli Follie, Marchiol, MCZ, PhotoSì, Santoni, Simes, Tecniche Nuove, Uretek, TeamSystem, Velux, Viessmann, Woolrich.

"Siamo entusiasti di avviare questa partnership strategica che fa nascere un nuovo paradigma di relazioni con il cliente attraverso il CRM empatico. Recenti ricerche hanno rilevato che il 72% dei clienti si aspetta che le aziende comprendano e supportino in modo più profondo le loro esigenze e obiettivi. Grazie all'unione della psicologia cognitiva, comportamentale e sociale con il CRM, attraverso l'Intelligenza Artificiale, eleviamo il nostro ecosistema di soluzioni rivolte alle imprese. – dichiara **Dario Melpignano, Presidente di Neosperience** – *Il risultato è un approccio rivoluzionario al CRM, con cui le aziende possono stabilire relazioni durature e creare più valore per i clienti finali.*
Grazie all'integrazione di HubSpot e delle tante specializzazioni verticali costruite nell'ultimo decennio da Rhei, abbiamo l'opportunità di mantenere la promessa originale del CRM: incorporare il fattore umano nel digitale, fondendo l'empatia nell'esperienza."

Con questa operazione strategica, i manager e tutti i collaboratori di Rhei – partecipando all'azionariato e al piano di stock option della Società – rafforzano l'offerta di Neosperience a beneficio di tutti i clienti del gruppo e apportano competenze ed esperienze CRM sulla piattaforma HubSpot, in fortissima crescita a livello globale e con una capitalizzazione di circa 38 miliardi di USD.

"Rhei vede in questa operazione la naturale prosecuzione del suo progetto di business: la nostra offerta di prodotti e servizi completa e potenzia quella di Neosperience. – sottolinea **Graziano Greco, CEO di Rhei** – *Arriviamo da anni di crescita a doppia cifra. Con l'ingresso in Neosperience diventiamo*

da subito il maggior Diamond Partner di HubSpot in Italia con l'obiettivo di affermarci in breve tempo come il partner strategico di riferimento di HubSpot in Europa."

Razionale dell'operazione

Rhei S.r.l. è una società specializzata nel disegno e implementazione di soluzioni digitali con un focus nella costruzione di sistemi di Customer Relationship Management innovativi.
Con un team di specialisti e grazie all'utilizzo delle migliori tecnologie, Rhei assiste le aziende nell'aumentare la redditività dei propri canali di vendita e migliorare la relazione con i clienti, introducendo processi che allineano marketing, vendite e customer service.
Con sedi a Milano e Vicenza, dal 2017 Rhei è il primo HubSpot Diamond Partner in Italia.
Si prevede che Rhei chiuda l'esercizio 2021 con ricavi pari a circa 1.8 milioni di Euro, un EBITDA margin superiore al 20% e una PFN positiva dell'ordine di 600.000 Euro.

I principali fattori di creazione di valore per gli azionisti di Neosperience a seguito dell'integrazione con Rhei sono:

- Un supporto più esteso ai clienti, che, nei rispettivi settori industriali, potranno:
  - rafforzare la capacità di veicolare i valori distintivi del loro brand;
  - superare i limiti dei sistemi CRM attuali, che hanno privilegiato l'efficienza a discapito dell'efficacia di una relazione profonda e autentica con i clienti;
  - incrementare, in conseguenza, i tassi di conversione, i ricavi e i margini di vendita;
- Aumento della capacità di attrazione di nuovi clienti e talenti;
- Ampliamento del portafoglio clienti e delle opportunità di cross-selling e upselling, sia facendo leva sulle soluzioni Neosperience, sia integrando la base clienti e il portafoglio prodotti di tutte le società del gruppo;
- Rafforzamento del Management Team, grazie al coinvolgimento di una squadra di imprenditori e professionisti con un track record unico in Europa;
- Presenza internazionale con clienti in UK, Germania, Benelux, Francia, Spagna e Svizzera.

Sintesi dell'operazione

L'operazione, formalizzata nella serata di venerdì 26 novembre e messa a punto in breve tempo, anche in considerazione della collaborazione avviata con successo da alcuni mesi, prevede le seguenti fasi:

- Acquisto iniziale del 51% del capitale sociale di Rhei da parte di NSP per Euro 950.691 di cui 476.451 Euro corrisposti per cassa, e 474.240 Euro in n.78.000 azioni NSP di nuova emissione, valorizzate ad Euro 6,08, con consegna prevista entro marzo 2022. Tali azioni saranno soggette a lock-up per il 100% delle stesse fino al 31 dicembre 2022 e per il 50% fino al 31 dicembre 2023.
- All'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2021, sarà riconosciuta agli azionisti venditori

un'eventuale integrazione di prezzo basata su una formula legata all'effettivo EBITDA conseguito nel 2021, con multiplo pari a 6.

- Opzione per l'acquisto del rimanente 49% entro giugno 2022, per un importo calcolato in funzione dell'effettivo EBITDA 2021; il multiplo adottato sarà pari a 6. Tale importo sarà corrisposto in azioni NSP di nuova emissione, anche queste soggette a lock-up con meccanismo analogo a quello adottato per l'acquisto del 51%. Al riguardo, si precisa che NSP e gli azionisti venditori di Rhei sono rispettivamente titolari di opzioni call e put relative al 49% residuo. L'opzione put scatterà solo al raggiungimento di un EBITDA 2021 superiore ad Euro 400.000.

Il nuovo CdA di Rhei sarà composto da 3 rappresentanti Neosperience, tra cui il Presidente Dario Melpignano, e dagli attuali Amministratori di Rhei, Graziano Greco e Elisa Tomova, che manterranno la guida operativa della società.

L'operazione è stata conclusa con l'assistenza di:

- DCS & Partner con Cesare de Carolis e Camilla Basilico, per Neosperience;
- Studio Galla e Associati con Gabriele Galla, per Rhei.

***

Neosperience S.p.A.

Neosperience *è una PMI innovativa quotata su Euronext Growth Milan che opera come* ***software vendor****. È stata recentemente indicata da Gartner come unica realtà italiana tra le sei società produttrici di software più innovative al mondo insieme ad Adobe, 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 dell'Intelligenza Artificiale con* ***Neosperience Cloud****: la piattaforma software alla base di Solution digitali avanzate che permettono alle aziende di offrire ai propri clienti* ***un'esperienza digitale personalizzata ed empatica****, con cui attrarre nuovi clienti, aumentare il valore dei clienti esistenti, migliorare ricavi e margini e ottimizzare i processi aziendali. Tra le aziende clienti di Neosperience figurano società di riferimento nei settori moda, retail, healthcare, manufacturing e servizi finanziari.*

www.neosperience.com

Per ulteriori informazioni:

INVESTOR RELATIONS

Neosperience S.p.A.

Lorenzo Scaravelli

| ir@neosperience.com |

+39 335 7447604

IR Top Consulting

| ir@irtop.com |

+ 39 02 4547 3883/4 |

EURONEXT GROWTH ADVISOR

CFO SIM S.p.A.

| ecm@cfosim.com |

+39 02 303431

MEDIA RELATIONS

Close to Media

Adriana Liguori | adriana.liguori@closetomedia.it |

+39 345 1778974

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

Lucia Nappa | lucia.nappa@closetomedia.it | +39 3371079749

SPECIALIST

MiT Sim S.p.A.

Cristian Frigerio | cristian.frigerio@mitsim.it | + 39 02 305 61 276