



## COMUNICATO STAMPA

---

### **CLABO rafforza la presenza in USA e sigla accordo di partnership con Howard McCray: acquisito il controllo della società americana di Philadelphia**

**HMC, valutata US\$ 5,1 milioni, rappresenterà la nuova base produttiva e logistica per il Nord America, terzo mercato di sbocco del Gruppo**

*Jesi (AN), 22 febbraio 2018*

Clabo S.p.A., società leader mondiale nel settore delle vetrine espositive professionali per gelaterie, pasticcerie, bar, caffetterie ed hotel, quotata sul mercato AIM Italia, organizzato e gestito da Borsa Italiana, comunica di aver sottoscritto in data odierna un accordo preliminare vincolante per l'acquisizione del 51% delle quote di Classe A della società statunitense Howard McCray (di seguito "HMC"), con sede a Philadelphia, per un corrispettivo pari a US\$ 2,1 milioni (Euro 1,7 milioni). Contestualmente, l'accordo prevede anche l'acquisto dell'equivalente controvalore di US\$ 200 mila di quote di classe B.

IL capitale sociale complessivo di HMC è suddiviso tra quote di Classe A (con diritto di voto) e quote di Classe B (senza diritto di voto). Queste ultime corrispondono al 17,2% della valutazione complessiva (equity value) di HMC che, alla data attuale, è stata fissata in US\$ 5,1 milioni. L'acquisizione verrà finanziata utilizzando la liquidità attualmente a disposizione del gruppo Clabo e, per un controvalore di US\$ 350 mila, con azioni proprie detenute da Clabo s.p.a..

**Pierluigi Bocchini**, Presidente Esecutivo di Clabo S.p.A., ha così commentato: *"L'acquisizione di HMC rappresenta un nuovo importante passo nel percorso di sviluppo del nostro gruppo a livello internazionale. La partnership con Howard McCray ci consentirà di ottenere dei risparmi significativi in termini logistici e di costi generali, grazie all'accorpamento delle nostre attività californiane con quelle di HMC. Con il nuovo perimetro di attività ci poniamo l'obiettivo dei 60 milioni di Euro di ricavi già nel 2018, che era poi il target 2020 indicato nel piano industriale. L'accorpamento di Clabo USA in HMC ci consentirà inoltre di ottenere risparmi per circa 600 mila Euro già nel primo anno di attività quando prevediamo di ottenere un Ebitda negli USA di circa 1,2 milioni di Euro. A livello consolidato,*



## COMUNICATO STAMPA

---

*l'obiettivo dei 7,5 milioni di Euro di Ebitda diventa possibile. Vorrei infine esprimere la mia soddisfazione ed il mio apprezzamento per la scelta degli attuali proprietari e manager di HMC di reinvestire parte di quanto ricevuto in azioni Clabo, fatto che testimonia la natura strategica e di lungo periodo della partnership con i nuovi collaboratori americani'.*

### **Società "target" e risultati 2017**

**Howard McCray** con sede a Philadelphia è specializzata nella produzione di vetrine refrigerate per il retail nel settore food & beverage. La società nasce dalla fusione, avvenuta nel 1975, tra la McCray, fondata nel 1887 a Kendanville (Indiana – USA), e la Howard, fondata nel 1949 a Philadelphia. Nel 2003 viene rilevata dal management che tutt'ora la gestisce. Nei primi 11 mesi del 2017 HMC ha registrato ricavi<sup>1</sup> per US\$ 10,6 milioni (Euro 8,8 milioni), Ebitda adjusted<sup>2</sup> di US\$ 0,75 milioni (Euro 0,6 milioni), e debiti per circa US\$ 1,3 milioni (Euro 1,1 milione).

### **Obiettivo dell'operazione**

L'operazione consentirà al Gruppo Clabo di consolidare la propria presenza negli Stati Uniti, dove opera direttamente dal 2005 attraverso la propria controllata Clabo USA. Il mercato statunitense si configura di particolare rilievo in quanto rappresenta il terzo mercato estero di sbocco del Gruppo. Grazie alla partnership con HMC, Clabo disporrà di una nuova base produttiva e logistica dove verranno concentrate tutte le attività relative al Nord America, nonché la produzione di quei modelli di vetrine Clabo ad oggi importate dall'Italia, con sensibili risparmi nei costi di logistica e di trasporto, oltre che a tempi di consegna molto più rapidi.

HMC dal canto suo potrà integrare la propria gamma di prodotti con vetrine per gelato e pasticceria e rendere la propria offerta commerciale più ampia e attrattiva per la propria rete vendita. Sono infatti attese rilevanti sinergie commerciali, alla luce della perfetta complementarità delle due gamme di prodotto che, pur essendo molto simili in termini di caratteristiche tecniche, non hanno elementi di sovrapposizione.

---

<sup>1</sup> Dati pre-consuntivi ed unaudited

<sup>2</sup> Ebitda Adjusted: margine operativo lordo rettificato per costi di natura straordinaria e/o di competenza di esercizi diversi pari a Euro 0,24 milioni.



## COMUNICATO STAMPA

---

### ***Caratteristiche dell'operazione***

L'accordo prevede un'opzione "put" (ossia un'opzione di vendita) a favore di HMC a partire dal 24° mese successivo alla data del closing sul restante 49% delle quote di Classe A e sul totale delle residue quote di Classe B. L'accordo prevede inoltre, sulle stesse quote residue di cui sopra, un'opzione "call" (ossia un'opzione di acquisto) da parte di Clabo al 48° mese successivo alla data del closing.

Il prezzo alla base dell'esercizio delle opzioni "put" e "call" sarà pari alla valutazione corrente di HMC da considerarsi come "floor" incrementata per l'aumento del patrimonio netto per effetto dei risultati di gestione.

Il closing è previsto entro il mese di marzo 2018.

*Il presente comunicato è disponibile sul sito internet [www.clabo.it](http://www.clabo.it) nella sezione Investor Relations/Comunicati Stampa.*

Clabo SpA, fondata nel 1958 e leader internazionale nel settore degli arredi per la ristorazione, è specializzata nella produzione e commercializzazione di vetrine espositive professionali per gelaterie, pasticcerie, bar, caffetterie e hotel. Fra i principali clienti annovera Nestlé, Häagen-Dazs, Puro Gusto, Venchi, Eataly, campus Apple e i parchi Walt Disney. Con oltre 20 brevetti legati alle tecnologie della conservazione e della "catena del freddo", Clabo offre una gamma-prodotti di oltre 1.100 modelli caratterizzati da ricercatezza nel design e tecnologia, declinabili in più versioni grazie alle numerose combinazioni fra allestimenti, accessori e colori. La società, che opera sul mercato con i brand Orion, FB, Artic, Bocchini ed Easy Best, realizza oltre il 65% del fatturato all'estero in circa 95 paesi ed è presente in Cina, Germania, Stati Uniti e Brasile. Clabo ha una precisa strategia di crescita basata su tre pilastri: l'apertura di nuovi stabilimenti produttivi in Asia e Sud America, l'espansione delle filiali commerciali esistenti e l'apertura di nuove nel Sud Est asiatico, nella penisola arabica e nei principali mercati europei. Clabo è quotata sul mercato AIM Italia da marzo 2015.

### **Contatti**

#### **IR TOP Consulting**

**INVESTOR RELATIONS**  
Via C. Cantù, 1  
20123 Milano  
**Tel.** +39 02 45473884/3  
[www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)  
Floriana Vitale  
[ir@irtop.com](mailto:ir@irtop.com)

#### **CLABO**

**EMITTENTE**  
Via dell'Industria, 15  
60035 Jesi (AN)  
**Tel.** +39 0731 61531  
[www.clabo.it](http://www.clabo.it)  
Paolo Bracceschi  
[pbracceschi@clabo.it](mailto:pbracceschi@clabo.it)

#### **ENVENT CAPITAL MAREKTS**

**NOMAD**  
25 Savile Row  
W1S 2ER London  
Paolo Verna  
[pverna@enventcapitalmarkets.uk](mailto:pverna@enventcapitalmarkets.uk)

#### **BANCA FINNAT EURAMERICA**

**SPECIALIST**  
Piazza del Gesù, 49  
00186 Roma  
Tel: +39 06 69933446  
Lorenzo Scimia  
[l.scimia@finnat.it](mailto:l.scimia@finnat.it)