

COMUNICATO STAMPA

SEAT PAGINE GIALLE: ACQUISITA WLW PER POTENZIARE LA STRATEGIA INTERNET IN GERMANIA

Torino, 6 agosto 2007 - Seat Pagine Gialle S.p.A. ("SEAT") comunica di aver sottoscritto un accordo con Eniro AB per l'acquisizione della partecipazione del 100% del capitale sociale di Wer liefert was? GmbH ("WLW"), per un corrispettivo pari a 115 milioni di euro in termini di Enterprise Value.

Per SEAT l'acquisizione di WLW rappresenta una mossa strategica volta a rafforzare la sua posizione sul mercato B2B online in Europa - dove il gruppo è già uno degli operatori leader attraverso la controllata Europages - e a espandersi sul mercato Internet tedesco. L'acquisizione consentirà a SEAT di raddoppiare sostanzialmente i propri utilizzatori, di avere la possibilità di accedere alle numerose PMI che operano in Germania, di far leva sulla forza vendita di WLW per proporre al mercato l'innovativa offerta multicanale di Telegate. Grazie a questa acquisizione SEAT prevede una accelerazione nella crescita dei ricavi, stimando i ricavi di Europages e WLW in aumento di circa 10-12 milioni, oltre a un ulteriore potenziale di crescita dell'advertising per i servizi voice e Internet di Telegate.

Descrizione della Società:

Fondata in Germania nel 1932, WLW ha registrato nel 2006 34,3 milioni di euro di ricavi e, a fine giugno 2007, una posizione finanziaria netta del valore di circa 39 milioni di euro. La società è il principale motore di ricerca per le PMI tedesche e vanta una presenza importante e in corso di espansione in altri paesi europei come Austria, Svizzera, Repubblica Ceca e Croazia. Dal 2004 al 2006, WLW ha affrontato la transizione da modello off-line a directory interamente on-line. Questa fase, che ha comportato cambiamenti significativi nella struttura aziendale, nei suoi canali di vendita e nell'offerta di prodotto, si è ora conclusa con successo, e il 2007 sarà il primo anno in cui la Società potrà dimostrare i benefici derivanti dal processo affrontato. La Società ha già acquisito ordini per l'85% dei ricavi stimati del 2007.

Motivazione strategica dell'acquisizione:

L'acquisizione è in linea con la strategia SEAT di far leva sugli asset già esistenti per crescere in Europa ed espandere la propria presenza internazionale, e rappresenta il primo passo concreto verso l'attuazione del piano strategico delineato nel maggio 2007.

Consente inoltre al Gruppo di raddoppiare le proprie dimensioni sull'interessante mercato delle directory on-line B2B, dove già opera attraverso Europages S.A. ("Europages"), la directory di riferimento per le attività di import-export in Europa e dall'Europa verso il resto del mondo. Negli ultimi anni Europages ha registrato una rapida crescita degli utenti a livello internazionale e attualmente sta espandendo la propria struttura di vendita sui principali mercati europei.

La Germania è il principale mercato B2B europeo, nonché uno dei maggiori paesi esportatori al mondo, con circa 200 mila aziende esportatrici e un altissimo livello di penetrazione internet tra gli

operatori economici, che la rendono il mercato ideale sia per WLW, sia per Europages, dato l'alto livello di complementarità su cui le due aziende possono far leva:

- Base utenti: WLW può contare su una solida base utenti in Germania, con 1,3 milioni di utenti unici B2B mensili, mentre Europages vanta un bacino di utenza internazionale, con 1,5 milioni di utenti unici B2B mensili dislocati in tutti i paesi europei e un bacino di utenza in rapida espansione nei paesi dell'Estremo Oriente come Cina e India.
- Base clienti: WLW ha un rapporto commerciale solido e di lunga durata con circa 30 mila inserzionisti in Germania e altri paesi di lingua tedesca, un'interessante opportunità di cross-selling con l'offerta Europages;
- Forza vendita: WLW ha una forza vendita solida e professionale composta da circa 80 agenti di vendita locale, completata da Internet, da un canale di vendite telefoniche e da filiali che operano in altri Paesi di lingua tedesca. Europages opera attraverso una struttura di vendita diretta o indiretta in Germania, Francia, Italia, Spagna e altri 15 paesi e attualmente sta investendo per rafforzare la struttura di vendita in Germania.

L'unione da un lato dell'attuale forza vendita di WLW e della sua forte base clienti, e dall'altro della forte offerta internazionale on line di Europages, permetterà alla forza vendita di WLW di vendere i servizi B2B sia per il mercato locale sia per l'export, guidando la crescita dei ricavi.

Nel mercato tedesco, SEAT prevede inoltre di fare leva sulla forza vendita di WLW per la commercializzazione delle inserzioni pubblicitarie sulle directory multicanale on-line e telefoniche di Telegate, la cui utenza è in costante espansione e ha già raggiunto 9 milioni di ricerche mensili.

Impatto finanziario e condizioni per la conclusione dell'accordo

L'acquisizione rientra nella gestione ordinaria della società e sarà finanziata prevalentemente attingendo al cash flow operativo. L'acquisizione sarà sottoposta all'Antitrust in Germania e, in caso di approvazione, dovrebbe essere finalizzata da settembre 2007.

Luca Majocchi, Amministratore Delegato del Gruppo Seat Pagine Gialle, ha commentato: "L'acquisizione di WLW consentirà a Seat di ottenere la leadership sul mercato europeo delle directory B2B on-line, un mercato ad alto potenziale di crescita, su cui stanno attualmente investendo operatori di spicco a livello globale. Questa acquisizione ci consente di rafforzare la nostra posizione in Germania, un mercato particolarmente interessante per gli elenchi (le directory) on-line, dove già offriamo servizi di elevata qualità attraverso Telegate e Europages."

Lehman Brothers è stata Consulente di SEAT per l'operazione.

Comunicazione Seat Pagine Gialle
Tel. +39.011.435.3030 – fax +39.011.435.3040
Comunicazione.stampa@seat.it

Investor Relations Seat Pagine Gialle: +39.011.435.2600

Investor.relations@seat.it

Affari Legali e Societari Seat Pagine Gialle S.p.A.
ufficio.societario@seat.it

Barabino & Partners: Tel.+39 02 72.02.35.35 - Fax +39 02 89.00.519

Federico Steiner – f.steiner@barabino.it
Federico Vercellino – f.vercellino@barabino.it



Il portale Europages è disponibile in 25 lingue, compresi cinese, arabo, polacco, turco e include circa 700.000 aziende Business to Business esportatrici e fornitori in genere. Il motore di ricerca on-line Europages sta assumendo una posizione di leadership mondiale grazie alla qualità e rilevanza dei servizi offerti alle aziende utilizzatrici del servizio, che si tramutano in grande valore per l'inserzionista.

Il **Gruppo Telegate** è uno dei principali provider sul mercato europeo dei servizi di directory assistance. Fondata nel 1996 e quotata alla Borsa Valori di Francoforte dal 1999. Oggi l'azienda è al **secondo posto nei servizi di consultazione delle directory in Germania**, alle spalle di Deutsche Telekom con una quota di mercato pari al 37%. A seguito del processo di liberalizzazione avviato in Europa, Telegate sta progressivamente trasferendo il proprio know-how e il proprio modello di business vincente in Italia, Austria, Spagna e Francia. In Germania, a fronte della propria posizione di leadership nel mercato, Telegate sta evolvendo il proprio modello di business verso un'offerta di servizi di directory su Internet, facendo leva sulla forza del proprio brand e sulla qualità del proprio servizio.

Il **Gruppo Seat Pagine Gialle** è leader europeo ed uno di principali operatori a livello mondiale nel settore dell'attività direttiva multimediale con un'offerta "carta-telefono-internet", con prodotti high tech per internet, per la navigazione ortofotometrica e satellitare e con strumenti complementari di comunicazione come il one-to-one marketing. Da oltre 80 anni SEAT Pagine Gialle propone servizi di informazione, strumenti di reperibilità e di comunicazione. E' una storia di successo costruita su un marchio conosciuto da tutti gli italiani, su una rete commerciale di oltre 1.700 persone, su una tecnologia in costante evoluzione, su un database di 20 milioni di famiglie e 3 milioni di operatori professionali, e su una vasta gamma prodotti che garantisce la disponibilità di un vero "sistema" integrato di comunicazione a circa 600mila Clienti italiani: 63,3 milioni di volumi distribuiti negli case e negli uffici (dati 2006), 32,5 milioni di chiamate directory assistance (dati 2006) e oltre 307 milioni di visite sulle directories Internet (dati 2006) mettono in contatto persone e aziende, esigenze e soluzioni e favoriscono gli scambi economici.