



Nota de prensa

Buongiorno concluye la segregación de la mayoría de su negocio B2B en una empresa de nueva creación en la que Francisco Partners será el accionista mayoritario con un 70% y en la que Buongiorno mantiene un 30%

- La parte segregada representa el 20% de los ingresos del grupo, 50 millones de euros en 2010 y un EBITDA de 8 millones, y nace con el objetivo de convertirse en líder mundial del mercado B2B. La nueva compañía está valorada en 91 millones de euros.
- Con este movimiento, el negocio B2C, previamente fortalecido con la adquisición de Dada.net, se convierte en el foco estratégico de Buongiorno.
- Buongiorno conserva el derecho para adquirir un 5% adicional del capital de la nueva compañía en caso de su cesión a una tercera parte.
- Con la finalización de esta operación, la posición financiera neta de Buongiorno mejoró en unos 40 millones de euros.
- El equipo profesional de la nueva compañía incluye alrededor de 350 de los 1.250 empleados de Buongiorno, así como 150 trabajadores de Buongiorno India.

Madrid, 8 de noviembre de 2011 - Buongiorno S.p.A. (FTSE Italy STAR: BNG), líder mundial en contenidos de pago para dispositivos móviles, ha concluido con Francisco Partners la segregación definitiva de una parte de su negocio B2B (aproximadamente un 20% de los ingresos del Grupo) en una nueva compañía. El fondo de capital riesgo Francisco Partners será el principal accionista de la nueva firma, con una participación del 70% en acciones propias. Francisco Partners tiene el derecho de destinar beneficios en un fondo de reserva equivalente al 8% del valor nominal de sus títulos propios y a recibir la diferencia entre el valor real de las acciones y la cantidad suscrita por ellas en el momento de la creación de la nueva compañía. Buongiorno se mantiene como accionista minoritario con acciones ordinarias equivalentes al 30% del capital.

El negocio de la actividad cedida incluye:

- iTouch Australia Ltd.,
- B!Digital Innovation India,
- Los contratos de la unidad de “Connected Devices”, el personal dedicado a esta actividad y determinados derechos de propiedad intelectual de Buongiorno S.p.A. y
- B!Digital y las filiales en las que posee el cien por cien del capital: B! Marketing Services España S.L., B! Marketing Services Deutschland GmbH, B! Marketing Services France SA, B! Marketing Services Italy SRL, B! Marketing Netherlands BV, Hotsms.com B.V., B! Russia LLC, B! Marketing Services UK Ltd., y B! Marketing Services US Inc.



Nota de prensa

La parte segregada registró en 2010 unos ingresos de 50 millones de euros y un EBITDA¹ de 8 millones (incluyendo 6 millones de euros de ingresos y 0,8 millones de EBITDA de B!Digital Innovation India, nunca consolidados por Buongiorno).

Para realizar la operación, Buongiorno S.p.A. adquirió el 51% de B!Digital Innovation India (B!India) y el 41% de Buongiorno Marketing Services BV (B!Digital), anteriormente en manos de Mitsui Co. Ltd, por un total de 23 millones de euros. En el cierre, las empresas mencionadas fueron transferidas por Buongiorno a la nueva compañía.

Buongiorno S.p.A. ha recibido al cierre de la operación:

- un pago de 44 millones de euros en efectivo de la nueva compañía;
- un pago diferido de 28 millones de euros con vencimiento a cinco años y un interés anual del 4% mediante la emisión de un *vendor loan*;
- una participación del 30% en la nueva compañía y
- garantías para poder suscribir un 5% adicional de la misma en caso de venta a terceros.

Según establece el acuerdo, las empresas y activos incluidos en la operación fueron transferidos a la nueva compañía, que tenía una posición financiera neta positiva de aproximadamente 7 millones de euros (de los cuales 1,1 millones de euros pertenecen a India) y un fondo de maniobra positivo aproximado de 4 millones de euros (de los que 1,7 millones de euros corresponden a India).

La operación ha sido aprobada por los bancos que han añadido al paquete de garantías un aval sobre el préstamo de vendedor. Buongiorno S.p.A. reembolsará parcialmente el préstamo concedido por Banca Imi por un valor de 14 millones de euros.

Con esta operación, Buongiorno termina el proceso de reorientación estratégica de su negocio B2C, que comenzó con la desinversión en líneas de negocio B2B de bajo margen (*servicios de TV interactiva*) y la adquisición de Dada.net. El proceso está orientado a aumentar la cuota de mercado del grupo en servicios B2C tradicionales así como a acelerar el desarrollo de nuevos servicios dirigidos al consumidor final asociados a Internet móvil y al mundo de las aplicaciones.

Así mismo, manteniendo el 30% de la propiedad de la nueva compañía, Buongiorno se beneficiará de la generación de valor que se espera de la empresa, cuyo objetivo es convertirse en el líder mundial del entorno B2B. Para la consecución de este objetivo, la nueva compañía aprovechará la experiencia tecnológica y emprendedora de Buongiorno (en particular, el valor de los activos que Buongiorno ha creado en los sectores de marketing móvil, publicidad móvil y CRM), el enfoque global y las relaciones sin precedentes con los operadores, a nivel global así como las capacidades de Francisco Partners, un fondo de capital privado con una cartera de 7.000 millones de dólares bajo gestión y un largo historial de exitosas inversiones en el sector de la alta tecnología.

¹ EBITDA: ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (bruto de pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar y cargos no recurrentes).



Nota de prensa

"Estamos muy satisfechos de haber completado esta operación dentro del plazo previsto. Con este acuerdo, buscamos con eficacia una visión estratégica y una gestión centrada y orientada a conseguir el liderazgo mundial en dos segmentos de mercado de alto potencial. A la vez, completamos una operación financiera que demuestra el valor que hemos logrado en los últimos años y que no está reflejado en el valor en Bolsa de Buongiorno. Por ambas razones, esta operación es un primer paso para remarcar el verdadero valor de nuestra compañía", aseguró Fernando Gonzalez-Mesones, Responsable mundial de B2C de Buongiorno S.p.A.

Banca Imi ha actuado como asesor de Buongiorno para la operación.

Bonelli Erede Pappalardo ha actuado como asesor legal de Buongiorno en la operación para los aspectos relativos a las leyes y regulaciones italianas, Slaughter and May para cuestiones sobre legislación inglesa y DeBrauw Blackstone Westbroek para aspectos del contrato con respecto a la legislación holandesa.

Acerca de Buongiorno

Buongiorno es conocido en el entorno mundial del *m-commerce* por desarrollar y gestionar aplicaciones de pago y contenidos que ayudan a los consumidores a conseguir un mayor disfrute de sus dispositivos móviles.

Con conexión directa a más de 130 operadores de telecomunicaciones en 25 países, más de 10 años de experiencia y un equipo de 850 profesionales, Buongiorno hace que la experiencia de Internet móvil sea una realidad. En 2011 Buongiorno ha realizado un cambio de orientación, materializada con la adquisición de Dada.net y la segregación de la mayoría de su negocio B2B.

Buongiorno se concentra exclusivamente en ofrecer una experiencia de entretenimiento móvil de primer nivel a consumidores finales y está realizando fuertes inversiones para comercializar algunos negocios de alto potencial basados en contenidos de pago en el móvil: la solución de pago móvil Cashlog.com y el portal de juego *on line* Winga.com.

Buongiorno cotiza en Milán, Italia (FTSE Italy STAR: BNG).

Para más información, visite la web www.buongiorno.com o contacte con:

Cristina del Gallo / Rafael Delgado
Formedia
+ 34 915 628 100
prensa@grupofornedia.com

Acerca de Francisco Partners

Francisco Partners es una firma de capital privado líder a nivel mundial centrada exclusivamente en inversiones en tecnología y negocios de servicios tecnológicos. Con aproximadamente un capital de 7.000 millones logrado hasta la fecha, Francisco Partners se orienta a inversiones estructuradas en empresas de tecnología, encaminándose a inversiones en compañías privadas, empresas públicas y divisiones de empresas públicas, con valores de operaciones que van desde 25 millones de dólares a más de 500 millones.

Para más información visite www.franciscopartners.com