



COMUNICATO STAMPA

NASCE TRIBOO DATA ANALYTICS

FIRMATO L'ACCORDO CON SHINY E MEDIASTOKE PER L'ACQUISTO DEI RAMI D'AZIENDA RELATIVI A DATI, LOCATION BASED ADVERTISING E VIDEO ADVERTISING

Milano, 30 gennaio 2016

Triboo S.p.A., tra i leader in Italia nei settori dell'e-commerce, branding e media, quotata su AIM Italia, annuncia di aver firmato un accordo con Shiny S.r.l. e con la sua controllata MediaStoke S.r.l. per l'acquisto dei rami d'azienda relativi alle attività di *data collection*, *data analysis*, servizi di *analytics*, oltre alla licenza per la vendita esclusiva in Italia del formato video brevettato "AdCast Plus" ("ramo ShinyStat") e vendita di *location based advertising*, *display* e video ("ramo MediaStoke").

I rami d'azienda hanno generato nell'esercizio 2016 un volume d'affari pari a circa 2,9 milioni di euro con un primo margine pari a circa il 40%, raggiunto grazie alle attività sopracitate.

L'operazione, perfezionata in data odierna, ha portato all'acquisizione dei due rami d'azienda che gestiscono le attività sopraindicate tramite la neocostituita Triboo Data Analytics S.r.l.

Triboo Data Analytics S.r.l. è controllata al 51% da Triboo S.p.A. e al 49% da Shiny S.r.l., società a sua volta controllata dal management dei rami ceduti e partecipata per il 20% da due fondi, Ligurcapital S.p.A. e T2 Investimenti S.r.l.

L'organo amministrativo di Triboo Data Analytics S.r.l. è composto per la maggioranza da amministratori designati da Triboo S.p.A., ma la sua gestione è stata affidata a Gianluigi Barbieri, imprenditore e presidente di Shiny S.r.l. che ha avuto un ruolo importante nello sviluppo del progetto di business concepito dal Gruppo Triboo.

Gianluigi Barbieri ed il suo collega Andrea Rossi, CTO di Shiny nominato a sua volta nel CdA di Triboo Data Analytics, hanno maturato, in oltre quindici anni di attività nel mondo digitale, competenze multidisciplinari nell'ambito della Digital



Analytics e, più in generale, nell'analisi delle dinamiche di fruizione dei contenuti Video sui media digitali.

Il corrispettivo per l'acquisizione dei rami d'azienda da parte di Triboo Data Analytics S.r.l. si compone di una parte fissa, pari a 1,48 milioni di euro, e di una parte variabile basata sui risultati futuri. Sono inoltre previste reciproche opzioni, ovvero "put" per Shiny S.r.l., e "call" per Triboo S.p.A., relative alla predetta partecipazione di minoranza di Shiny S.r.l. in Triboo Data Analytics S.r.l., esercitabili nel periodo tra il 30 aprile 2020 e il 15 agosto 2020 e basate sui risultati dell'esercizio 2019.

L'integrazione dei due rami di azienda sopraindicati rappresenta un importante vantaggio per il Gruppo Triboo nel settore Media & Advertising, principalmente per le sinergie ottenibili attraverso la gestione avanzata dei sistemi di Data Profiling e Audience Analytics che verranno resi disponibili dal team di Shiny al network editoriale di Triboo Media.

Inoltre, la piattaforma tecnologica di processing ed erogazione su base dato potrà essere utilizzata per rendere estremamente performanti i format ed i servizi e-commerce attualmente prodotti e commercializzati da Triboo Digitale, l'e-commerce company del Gruppo.

L'integrazione delle risorse tecnologiche e del *know how*, disponibili sia nei rami acquisiti che nel Gruppo Triboo, ha l'obiettivo di far raggiungere al network editoriale di Triboo Media la "*Total Digital Audience*" del mercato italiano, cioè di poter disporre di un bacino di utenti e lettori potenzialmente raggiungibili pari alla totalità dei fruitori di Internet in Italia.

La *Total Audience*, infatti, abbinata agli strumenti tecnologici di erogazione "selettiva" in grado di veicolare in tempo reale su base statistico/censuaria i contenuti, l'advertising ed i prodotti e-commerce, costituisce la risorsa fondamentale per consolidare e garantire nel tempo la posizione di attore di riferimento del mercato digitale che il Gruppo Triboo ha acquisito in questi ultimi anni.

Il *network* degli utilizzatori dei servizi gratuiti ShinyStat Analytics che oggi rappresenta, in termini quantitativi, il network più numeroso di siti web realizzato da una azienda italiana, potrà essere sfruttato proficuamente al fine di selezionare le *digital properties* da inserire nel network Triboo, allo scopo di



estenderne il più possibile la *reach* e quindi tendere alla copertura totale dell'*audience* digitale italiana.

Inoltre, le tecnologie e gli algoritmi di Real Time Data Analysis che Shiny metterà in campo permetteranno a Triboo di offrire ai propri clienti anche soluzioni innovative di “*In-store Analytics*”, cioè la nuova gamma di servizi Analytics che unisce l’analisi dei comportamenti nel mondo fisico a quelli del mondo digitale, potendone indagare e comprendere le relazioni per azioni di marketing.

Proprio questo effetto di “leva di marketing” abiliterà Triboo a massimizzare, a livello globale, la crescita numerica dei propri clienti tramite una gestione “olistica” dei dati.



ABOUT TRIBOO SPA

Triboo S.p.a., società quotata sul mercato AIM, è attiva nei settori dell’eCommerce, dell’Advertising e della Comunicazione online. L’obiettivo di Triboo è quello di massimizzare a livello globale la crescita dei propri clienti, tramite la gestione dei loro eCommerce e Media. Le società possedute dal Gruppo danno vita ad un sistema di specializzazioni verticali in grado di moltiplicare il valore offerto ai propri partner grazie ad una reale sinergia, al continuo coordinamento operativo, alla condivisione di competenza ed esperienze.

Per maggiori informazioni:

[Triboo Web Site](#)

[Linkedin page](#)

[Facebook page](#)

Banca IMI S.p.A.
Nominated Adviser

Paolo Baruffaldi
paolo.baruffaldi@bancaimi.com
Tel. +39 02 7261.2814

Barabino & Partners S.p.A.
Media Relations

Stefania Bassi
S.bassi@barabino.it
Luciano Majelli
L.majelli@barabino.it
Linda Basilico
L.basilico@barabino.it

Tel. +39 02 72.02.35.35

Triboo S.p.A.
Investor Relations

Giangiaco Corno
investor.relator@triboo.it
Tel. +39 02 647 414 01