



COMUNICATO STAMPA

CIRCLE si espande nella Penisola Iberica con l'accordo di joint venture con Magellan, realtà portoghese attiva nel campo dell'advocacy presso le Istituzioni europee

L'operazione sarà illustrata agli investitori insieme alla presentazione dei target potenziali e della "Strategic Road Map 2024" domani martedì 1° dicembre alle ore 14:30 nel corso del Virtual Investor Day Circle.

Genova, 30 novembre 2020

Circle S.p.A., ("**Circle**" o la "**Società**"), società a capo dell'omonimo Gruppo specializzata nell'analisi dei processi e nello sviluppo di soluzioni di automazione e per la digitalizzazione dei settori portuale e della logistica intermodale, quotata sul mercato AIM Italia organizzato e gestito da Borsa Italiana, si espande nella Penisola Iberica grazie all'accordo di joint venture sottoscritto in data odierna con Magellan, realtà portoghese attiva nel campo dell'advocacy presso le Istituzioni europee presente con proprie sedi a Porto e a Bruxelles ("**Magellan**"), Ana Paula Mesquita e Tiago Gali Macedo, entrambi anime storiche di Magellan (i "**Partner**").

L'accordo di joint venture è finalizzato all'integrazione delle attività, delle competenze e dei rispettivi team, riconducibili, da una parte, alla newCo "Circle Connecting EU" ("**NewCo Circle Connecting EU**"), costituita da Circle in data odierna e nella quale sarà conferita entro il mese di dicembre 2020 la Business Unit di Circle attiva nei servizi di *Project Anticipation* e *EU Branding*, con efficacia a decorrere dal 31 dicembre 2020, a seguito dello scorporo dalla società madre; dall'altra parte alla newCo "Magellan" ("**NewCo Magellan**"), a sua volta costituita in data 27 novembre 2020 dai Partner al fine di acquistare da Magellan tutte le attività relative al settore dell'advocacy presso le Istituzioni europee. In particolare, l'accordo prevede l'investimento di Circle nella NewCo Magellan attraverso due distinte fasi temporali, secondo quanto di seguito riportato.

Per Luca Abatello, Presidente e Amministratore Delegato di Circle "La joint venture con Magellan permetterà a Circle di espandere il proprio bacino internazionale, con particolare riferimento alla Penisola Iberica, incrementare il numero e le tipologie di progetti finanziati seguiti, e irrobustire la nostra presenza a Bruxelles. Nell'ultimo decennio abbiamo gestito con successo oltre 10 milioni di Euro relativi a progetti finanziati dall'Unione Europea; riteniamo che rafforzare queste competenze e avvicinarci ulteriormente alle Istituzioni comunitarie ci renda ulteriormente appealing per le aziende e organizzazioni che necessitano di un partner qualificato e affidabile per gestire la delicata quanto strategica transizione verso il Green New Deal e beneficiare di tutte le opportunità derivanti dal fondo Next Generation EU".



Alexio Picco, Managing Director di Circle e da sempre a capo della Business Unit Connecting EU in corso di conferimento nella “NewCo Circle Connecting EU” ha aggiunto: “Aiutare i nostri clienti a innovare e ad essere maggiormente competitivi significa ad oggi coniugare efficienza e sostenibilità. Con questa operazione siamo ora in grado di affrontare con maggiori competenze ed esperienze tematiche quali la sostenibilità, l’economia circolare e le strette correlazioni tra energia, trasporti e ambiente, aumentando perciò sensibilmente la nostra capacità di intercettare e utilizzare al meglio i relativi finanziamenti europei”.

1. Descrizione del business svolto da Circle nel settore EU oggetto di scorporo nella NewCo Circle Connecting EU

Circle opera fin dalla sua fondazione nel 2012 nel campo della progettazione europea. Più in particolare, attraverso la Business Unit Connecting EU, in corso di conferimento nella “*NewCo Circle Connecting EU*”, la Società affianca aziende private e organizzazioni pubbliche attive nei settori portuale, dei trasporti e della logistica nel raggiungimento dei loro obiettivi strategici grazie all’ottenimento di finanziamenti europei (*Project Anticipation*) (il “**Ramo di Azienda Circle**”).

A tale attività, Circle ha affiancato, nel 2020, la linea di business *EU Branding*, che propone servizi di promozione attraverso gli strumenti di comunicazione digitali e i social network, l’ideazione e l’organizzazione di eventi fisici e virtuali, nonché il business matching, il tutto con l’obiettivo di rafforzare le relazioni e il posizionamento a livello europeo di aziende private e organizzazioni pubbliche (come le associazioni) attive nei settori portuale, dei trasporti e della logistica.

Le competenze distintive nel lavoro interdisciplinare che fa convergere policy makers, imprese, mondo accademico e terze parti hanno permesso al team di Connecting EU di costruire un track record di successi in processi cross-functional, creando e gestendo con efficacia consorzi internazionali su larga scala e contribuendo in maniera determinante allo sviluppo del business dei propri clienti sia in ambito pubblico sia privato attraverso l’utilizzo di finanziamenti nazionali ed europei.

È opportuno menzionare, tra i numerosi progetti di successo che Circle annovera nel proprio portfolio, DocksTheFuture (selezionato nell’ambito del Programma Horizon 2020 per definire il Porto del Futuro), FENIX - A European Federated Network of Information eXchange in LogistiXStudy, che interviene su nove corridoi europei logistici TEN-T e quattro connessioni marittime afferenti alle Autostrade del Mare, E-BRIDGE, che rientra nel più ampio programma di interventi di rilevanza nazionale a supporto della situazione emergenziale che ha colpito nel 2018 l’area di Genova a seguito del crollo del Ponte Morandi e che vede come focus il



potenziamento tecnologico del porto di Genova, I RAIL, progetto CEF che sta impostando gli standard TAF TSI e le interoperabilità di ultimo miglio in campo ferroviario a livello europeo e nazionale.

2. Descrizione del business svolto dalla NewCo Magellan e dei profitti attribuibili a tali attività

Costituita a Porto in data 27 novembre 2020, NewCo Magellan ha acquisito le attività di Magellan inerenti il settore dell'advocacy presso le Istituzioni europee a favore dei propri clienti interessati all'ottenimento di finanziamenti europei per lo sviluppo dei propri progetti (il "*Ramo di Azienda Magellan*").

La società vanta un team giovane e multidisciplinare, con competenze in Management, Legge, Economia, Relazioni Istituzionali e Internazionali, Scienze Politiche e Ingegneria, e un portfolio clienti diversificato che comprende associazioni di categoria, entità pubbliche, imprese private portoghesi e internazionali, università e istituti di ricerca.

Le previsioni di chiusura dell'esercizio 2020 del Ramo di Azienda Magellan trasferito alla NewCo Magellan indicano un **Valore della Produzione** pari a circa Euro 0,6 mln e una **Posizione Finanziaria Netta** di *cash neutrality*.

In termini di valore della produzione aggregata delle due entità, la previsione per l'esercizio 2021 delle Newco Circle Connecting EU e NewCo Magellan è di circa Euro 1,5 ml e a livello di **EBITDA** 0,35 mln.

3. Termini dell'operazione

L'accordo quadro sottoscritto rispettivamente con Magellan, Ana Paula Mesquita e Tiago Gali Macedo prevede che in una prima fase Circle, all'eventuale closing dell'operazione, diventi titolare di una partecipazione di minoranza pari a circa il 26% del capitale sociale di NewCo Magellan, le cui restanti quote saranno detenute in parti uguali tra loro dai Partner Ana Paula Mesquita e Tiago Gali Macedo (il "*Master Agreement*").

Le parti prevedono di pervenire al closing dell'operazione - compatibilmente con l'avveramento delle condizioni sospensive previste dal Master Agreement e che rappresentano uno standard per questa tipologia di contratti - non prima del 15 gennaio 2021.

Ai sensi del Master Agreement, Circle acquisirà in un secondo momento e in ogni caso entro e non oltre il 31 luglio 2021 un'ulteriore partecipazione pari a circa il 25%



del capitale sociale di NewCo Magellan, nei modi e nei termini di seguito descritti, venendo così a disporre della maggioranza del capitale sociale.

3.1 Il Primo Closing

Il Master Agreement prevede che l'acquisto iniziale della quota del 26% del capitale sociale di NewCo Magellan avvenga tramite (i) la sottoscrizione integrale e liberazione di un aumento di capitale a pagamento, riservato a Circle e che sarà deliberato dai soci attuali di NewCo Magellan alla data del closing per un ammontare complessivo di Euro 240.100 (il "**Primo Aumento di Capitale**") e, nello stesso contesto, (ii) l'acquisto di una quota pari al 12,10% del capitale sociale di NewCo Magellan detenuto dai Partner a fronte di un corrispettivo di Euro 200.000 (il "**Primo Closing**").

Con riferimento al Primo Aumento di Capitale, esso sarà liberato da parte di Circle alla data del Primo Closing a mezzo di conferimento in natura di una quota pari al 49% del capitale sociale di Circle NewCo Connecting EU. Quanto al prezzo di acquisto del 12,10% della NewCo Magellan, Circle verserà in denaro il corrispettivo sopra menzionato ai Partner venditori.

3.2 Il Secondo Closing

Il Master Agreement prevede inoltre, in base al verificarsi delle assumptions di piano previste dalle parti, l'impegno da parte di Circle, successivamente all'acquisizione dell'iniziale quota di minoranza al Primo Closing, ad acquisire entro il 31 luglio 2021 un'ulteriore quota pari al 25% del capitale sociale di NewCo Magellan attraverso (i) la sottoscrizione integrale e liberazione di un nuovo aumento di capitale a pagamento, riservato a Circle e che sarà deliberato dai soci di NewCo Magellan alla data del secondo closing per un ammontare complessivo di Euro 249.900 (il "**Secondo Aumento di Capitale**") e, nello stesso contesto, (ii) l'acquisto di una quota pari al 15,41% del capitale sociale di NewCo Magellan detenuto dai Partner a fronte di un corrispettivo di ulteriori Euro 200.000 (il "**Secondo Closing**").

Con riferimento al Secondo Aumento di Capitale, esso sarà liberato da parte di Circle a mezzo di conferimento in natura di una quota pari al restante 51% del capitale sociale detenuto da Circle in Circle NewCo Connecting EU.

Il Master Agreement prevede che il prezzo di acquisto dell'ulteriore 15,41% della NewCo Magellan sia corrisposto in parte in danaro e in parte in natura. Con riferimento alla parte del prezzo da pagarsi in danaro, è previsto che, alla data del Secondo Closing, Circle verserà ai Partner un corrispettivo pari a Euro 165.000. Quanto alla restante parte del prezzo, le parti hanno previsto che un importo pari a



Euro 35.000 verrà corrisposto indicativamente mediante trasferimento ai Partner delle azioni proprie di Circle già detenute in portafoglio.

Per effetto del completamento delle predette operazioni societarie, Circle deterrà una quota pari al 51% del capitale sociale di NewCo Magellan, mentre i Partner Ana Paula Mesquita e Tiago Gali Macedo deterranno la rimanente parte del capitale sociale, in quote di eguale valore. A sua volta, NewCo Magellan sarà titolare del 100% del capitale sociale di Circle NewCo Connecting EU.

Il Master Agreement prevede infine l'impegno da parte di Circle e dei Partner a sottoscrivere alla data del Primo Closing un patto parasociale attraverso il quale regolare i reciproci futuri rapporti quali soci direttamente di NewCo Magellan e, indirettamente, di Circle NewCo Connecting EU.

In particolare, al fine di concorrere il più possibile alla crescita internazionale delle società coinvolte nel progetto, il Master Agreement prevede infine che i consigli di amministrazione di Circle NewCo Connecting EU e NewCo Magellan siano composti a partire dalla data del Primo Closing nel modo che segue:

- NewCo Magellan: (tre) 3 membri di cui per Magellan Ana Paula Mesquita (Presidente) e Tiago Macedo (Vicepresidente) e per Circle Alexio Picco (Consigliere e Managing Director di Circle).
A decorrere dal Secondo Closing, Circle avrà il diritto di nominare la maggioranza dei consiglieri di amministrazione della società, in virtù della quota di controllo che verrà a detenere. Pertanto, Luca Abatello (Presidente e CEO di Circle) subentrerà in qualità di nuovo consigliere assumendo anche la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione, mentre il Partner Tiago Gali Macedo diventerà un invitato permanente alle sedute consiliari;
- Circle NewCo Connecting EU: (tre) 3 membri di cui per Circle Alexio Picco (Consigliere e Managing Director) e Luca Abatello (Presidente e CEO) e Ana Paula Mesquita (Presidente Magellan).

Circle è assistita nell'operazione da LCA Studio Legale per gli aspetti legali e per i profili capital markets, dallo Studio Palma Dottori Commercialisti e Associati per gli aspetti fiscali e da BDO Italia S.p.A. per la parte contabile.

L'operazione si configura "*non significativa*" ai sensi dell'art. 12 del Regolamento Emittenti AIM Italia.



4. Effetto dell'operazione sulla Società

L'accordo consentirà a Circle di accelerare il percorso di crescita e l'espansione del business per linee esterne attraverso joint ventures e operazioni di M&A, come dichiarato in fase di IPO e coerentemente con la Strategic Road Map 2024.

L'operazione darà ulteriore impulso all'internazionalizzazione di Circle Group, accrescendo la presenza del Gruppo in Europa e nell'area Med (in modo particolare, nella Penisola Iberica), rafforzando il presidio del Gruppo in sede istituzionale a Bruxelles, e massimizzando le opportunità di business derivanti dal Green Deal e dal fondo per la Ripresa dell'Unione Europea Next Generation EU.

5. Virtual Investor Day Circle - domani 1° dicembre la presentazione dei target potenziali e della "Strategic Road Map 2024"

L'operazione sarà illustrata agli investitori insieme ai target potenziali e alla "Strategic Road Map 2024" domani 1° dicembre alle ore 14:30 in diretta streaming nel corso del Virtual Investor Day Circle.

L'evento prevederà gli interventi di:

- Luca Abatello, *Presidente e CEO* Circle
- Fabrizio Ferrari, *Vicepresidente* Log@Sea
- Alexio Picco, *Managing Director* Circle
- Ana Paula Mesquita, *Presidente* Magellan

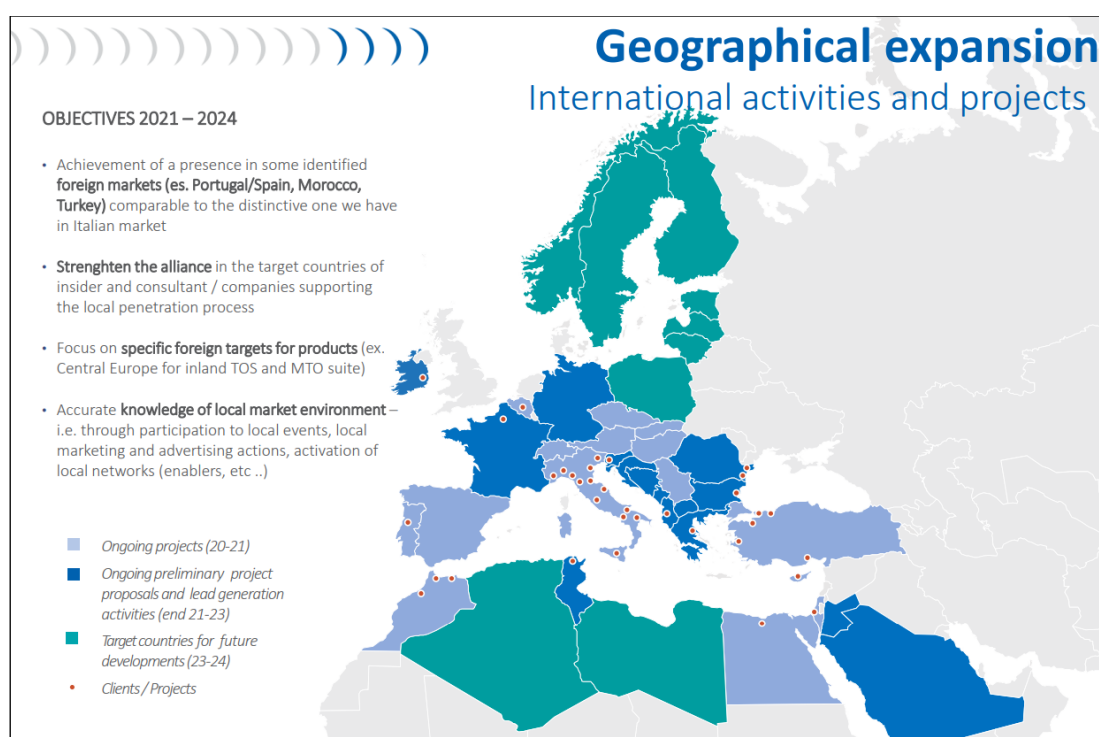
Per partecipare alla diretta streaming è richiesta la registrazione al seguente [link](#)

La **Strategic Road Map 2024** che Circle presenterà nel corso dell'evento è articolata sulle seguenti 4 linee guida strategiche:

- l'evoluzione dei prodotti proprietari, in primis Milos®, MasterSped®, MasterTrade coerentemente con le relative Road Map, e dei nuovi servizi "federativi" - lanciati nel corso del 2020 per rispondere alle necessità di trasformazione digitale rese ancor più evidenti dalla pandemia - che permettono in maniera semplice e veloce di rendere interoperabili le piattaforme IT in uso nella Supply Chain;
- l'evoluzione dei servizi EU, con particolare riferimento alle opportunità derivanti dal fondo per la Ripresa dell'Unione Europea Next Generation EU
- l'espansione geografica nelle aree target, quali Mediterraneo, Europa Centrale, Middle East e area baltica;

- il perseguimento di progetti e operazioni strategiche quali “systematic M&A” per l’acquisizione di servizi complementari a quelli offerti da Circle Group o in mercati su cui la strategia di sviluppo del Gruppo è focalizzata.

Per quanto riguarda in particolare l’espansione geografica, Circle ha assunto quali obiettivi 2021-2024 la presenza in mercati esteri quali (nel 2021) la Penisola Iberica, il Marocco e la Turchia, il rafforzamento di alleanze che consentano un efficace penetrazione dei mercati target, nonché la focalizzazione su specifici mercati (2021-2022) in relazione a specifici prodotti offerti (ad esempio, la suite Milos® TOS e MTO per i Paesi del centro Europa), con un ampliamento ulteriore (2022-2024) a Middle East e paesi baltici.



Nell’attuazione della Strategic Road Map 2024 Circle, dopo le tre operazioni di acquisizione effettuate (InfoEra, Progetto Adele, Magellan) il rafforzamento della Rete di Impresa Log@Sea e le due Alliance Strategiche implementate (Maps ed Expert System), sta valutando società target complementari tali da permettere un ampliamento e rafforzamento della propria offerta con particolare riferimento a:

- i servizi per gli spedizionieri internazionali e gli shipper (sinergiche con Milos®, MasterSped®);
- la copertura di aree di mercato geografico non ancora presidiate e il rafforzamento con presenze complementari in loco;
- i servizi federativi tra shipper, porti, MTO/rail e freight forwarder (sinergiche con Milos®, MasterSped® e i servizi in ambito portuale).



in coerenza con la propria strategia di Systematic M&A, asse di crescita complementare a quella interna.

Circle punterà a raggiungere i seguenti Business Goals al 2024:

- essere leader nel mercato di riferimento dell'Europa centro-meridionale e nell'area MED per le tematiche di riferimento;
- confermare la propria capacità di anticipare le evoluzioni rispetto al Codice doganale dell'Unione Europea e al 2025 Multi-Annual Strategic Plan;
- massimizzare il vantaggio competitivo derivante dal business svolto nel settore EU e dai diversi progetti pilota cui la Società partecipa con particolare riguardo allo sviluppo degli International Fast and Secure Trade Lane evoluti.

Circle punterà inoltre a raggiungere i seguenti Financial Goals al 2024:

- Ricavi Netti compresi* tra Euro 14 e 16 mln;
- EBITDA compreso* tra Euro 2,1 e 3 mln;
- attività internazionali pari al 25-30% del totale delle attività;
- crescita (più che proporzionale) dei servizi federativi offerti come Software-As-A-Service e Pay-Per-Use.

* Si precisa che l'evoluzione dei financials goals sopra indicati sarà legata anche alle tempistiche di realizzazione delle operazioni di Systematic M&A previste.

Il presente comunicato è disponibile nella sezione Investors del sito www.circletouch.eu e su www.linio.it.

Contestualmente all'inizio dell'evento verranno anche pubblicati i materiali aggiuntivi che verranno illustrati agli investitori.

*Costituita a Genova nel giugno del 2012, **Circle S.p.A.** è la società a capo dell'omonimo Gruppo specializzato nell'analisi e nello sviluppo di **prodotti per l'automazione e la digitalizzazione dei settori portuale e della logistica intermodale**. L'acquisizione, a fine 2017, del 51% di **InfoEra**, ha garantito il rafforzamento dei relativi prodotti software **Milos® e Sinfomar®**, rivolti al settore della logistica intermodale, in land terminal e terminal portuali, porti (Port Community System, per esempio, del Porto di Trieste), nonché a MTO e agenzie marittime. Nel corso del 2019 Circle ha ulteriormente rafforzato il portafoglio delle soluzioni, in ambito IoT, Optimisation, Digital Twin, Big Data, Process Automation e, nel luglio 2019, ha acquisito il 100% di **Progetto Adele**, software house specializzata nello sviluppo di sistemi software verticali sulla Supply Chain con le due soluzioni **Master SPED** e **Master TRADE**, dedicate rispettivamente a spedizioni e logistica, e commercio e industria. Inoltre, attraverso la Business Unit **Connecting EU**, Circle affianca Enti Pubblici e Aziende individuandone il posizionamento a livello Europeo (**EU Branding**) e le opportunità di finanziamento*



(Project Anticipation). Dal 26 ottobre 2018 Circle S.p.A. è quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana (codice alfanumerico: CIRC; codice ISIN azioni ordinarie: IT. 0005344996). Circle è una PMI Innovativa.

Per ulteriori informazioni

Issuer: **Circle S.p.A.**

Registered office Via Gustavo Fara 28, 20124 Milano
Operational headquarters Via Bombrini 13/3, 16149 Genova
Nicoletta Garzoni, *Media & Investor Relations Manager*
Mail: press@circletouch.eu
Mobile: +39 339 2367218

IR Top Consulting, *Investor & Media Relations*

Via Bigli 19, 20121 Milano
Mail: ir@irtop.com

Nominated Adviser (NomAd): **Integrae SIM S.p.A.**

Via Meravigli 13, 20123 Milano
Mail: info@integraesim.it