



**Campari acquisisce Forty Creek Distillery Ltd., proprietaria di
un portafoglio di *whisky* canadesi di fascia *premium*, pluri-premiati e in rapida crescita**

SOMMARIO

- Campari ha siglato un accordo per acquisire il 100% di Forty Creek Distillery Ltd. ('FCD'), azienda indipendente *leader* nel mercato degli *spirit* in Canada
- FCD è proprietaria di Forty Creek, il *brand* con il tasso di crescita più elevato in Canada nell'importante segmento del *whisky* canadese e con un buon posizionamento negli Stati Uniti, mercato ad alto potenziale
- Grazie a questo accordo, Campari incrementa ulteriormente il proprio portafoglio *premium*, a vantaggio di un ulteriore miglioramento del *mix* di prodotto e beneficiando del *revival* in atto nella categoria dei *brown spirit*, con particolare riferimento al mercato degli Stati Uniti
- L'acquisizione rappresenta un'opportunità per il Gruppo di fare leva sulla propria struttura distributiva diretta nei mercati chiave per il *brand* per ottenere sinergie e accelerare il ritmo di crescita del *business* acquisito, in particolare negli Stati Uniti
- Il controvalore per l'acquisto del 100% è CAD\$ 185,6 milioni (€ 120,5 milioni al tasso di cambio corrente) in assenza di cassa o debito finanziario
- L'acquisizione è perfettamente in linea con la strategia di crescita del Gruppo sia in termini di tipologia di *brand* acquisito sia di struttura distributiva

Milano, 12 marzo 2014 - Campari ha raggiunto un accordo per acquisire il 100% di **Forty Creek Distillery Ltd.** ('FCD'), azienda indipendente *leader* nel mercato degli *spirit* in Canada. Attraverso questa operazione Campari fa il suo ingresso nella categoria del *whisky* canadese, in continua espansione, attraverso un portafoglio di prodotti *premium*.

Grazie a **Forty Creek**, il principale *brand* in portafoglio, FCD è il *player* con il **più elevato tasso di crescita in Canada nel segmento del *whisky* canadese**. Inoltre, **Forty Creek** gode di un **buon posizionamento negli Stati Uniti**, mercato chiave per il Gruppo, caratterizzato da un **alto potenziale di crescita per la categoria del *Canadian whisky***.

Bob Kunze-Concewitz, Chief Executive Officer: *'Con Forty Creek Distillery, produttore di Forty Creek whisky, un pluri-premiato portafoglio di whisky canadesi di fascia premium, continuiamo a implementare la nostra strategia di acquisizioni in maniera coerente e disciplinata a beneficio della futura crescita. L'acquisizione, grazie alla quale facciamo il nostro ingresso in una categoria importante e in crescita come quella del Canadian whisky, ci permette di incrementare ulteriormente il nostro portafoglio di brown spirit e allo stesso tempo di continuare a migliorare la nostra offerta di prodotti premium. Con l'acquisizione di Forty Creek Distillery, consolidiamo ulteriormente la nostra massa critica nei mercati chiave del Nord America, acquisendo una posizione di rilievo nel mercato canadese e creando le basi per un'ulteriore crescita negli Stati Uniti. Allo stesso tempo la nostra struttura distributiva internazionale permetterà a Forty Creek whisky di crescere più velocemente al di fuori dei mercati del Nord America. Infine, l'acquisizione ci consentirà di internalizzare attività chiave in Canada.'*

John Hall, fondatore, e whisky maker di FCD: 'L'operazione rappresenta oggi una tappa fondamentale sia per me che per l'intero team di Forty Creek. Ritengo che questa opportunità supporterà ulteriormente la vision di Forty Creek quale produttore canadese di spirit contraddistinti da unicità, elevata qualità e artigianalità. Campari ha la forza di portare Forty Creek whisky a un livello superiore di crescita, realizzando in tal modo il mio sogno di poter offrire Forty Creek ai consumatori di tutto il mondo. Sono molto entusiasta di poter continuare a occuparmi della produzione di whisky presso la distilleria Forty Creek, perseguendo la mia passione nello sviluppo di nuove espressioni di Forty Creek whisky.'

John Hall resterà **Chairman** dell'azienda e *whisky maker* di Forty Creek Distillery. Nel corso degli anni, grazie allo sviluppo di un prodotto artigianale, all'introduzione di nuove espressioni e alla valorizzazione della versatilità del *brand*, John Hall ha portato Forty Creek a essere uno dei *whisky* di maggiore successo nel Nord America. Di conseguenza, è riuscito ad attirare nuovi consumatori verso i *brown spirit* in cerca di un gusto più ricco, portando un rinnovato interesse per il *whisky* canadese, oggi una delle **categorie più interessanti del Nord America**.

Inoltre, a seguito dell'acquisizione, **tutte le strutture e i processi rimarranno invariati in Canada**. Pertanto, il **business** acquisito conserverà il proprio modello di successo in tale mercato, traendo beneficio dal supporto dell'organizzazione Campari sia nel mercato canadese che negli altri mercati.

L'acquisizione riguarda l'intero portafoglio di FDC, inclusi il magazzino, le distillerie e le strutture produttive, e un *hospitality center* situato a Grimsby, in Ontario (Canada).

FCD comprende un portafoglio di **whisky, vodka, brandy, rum e liquori**, e ha come principale *brand* Forty Creek *whisky*. La gamma Forty Creek include **Barrel Select, Copper Pot Reserve, Forty Creek Cream Whisky** e offre edizioni limitate di fascia alta, quali **Forty Creek Confederation Oak, Double Barrel e un'edizione limitata John K. Hall Reserve**. Forty Creek ha ricevuto per tre anni il premio come Campione dell'anno ai *Canadian Whisky Awards* (2010-12) e ha ottenuto recentemente cinque medaglie d'oro come *Best Testing Whisky* al *Beverage Testing Institute* di Chicago (2014).

FCD si sviluppa su una struttura integrata che produce e vende *spirit* e offre servizi di miscelazione e imbottigliamento.

Con l'acquisizione di Forty Creek *whisky*, Campari è ben **posizionata per continuare a sviluppare il portafoglio acquisito nei mercati chiave per la marca (Canada e Stati Uniti) e in nuovi mercati a livello internazionale, sviluppando con successo i valori di elevata qualità, artigianalità ed elevato posizionamento di prezzo che contraddistinguono il brand**, e sfruttando il *trend* positivo della categoria del *whisky* canadese, con particolare riferimento alla fascia *premium*. Questa operazione rappresenta quindi un **ampliamento ad alto valore aggiunto e complementare** all'offerta esistente di **spirit premium e super-premium** del Gruppo.

Nell'anno fiscale terminante il 31 marzo 2013 il *business* acquisito ha realizzato **vendite nette totali pari a CAD\$ 34,2 milioni**, il **62%** delle quali realizzate da **Forty Creek whisky**. Nell'anno fiscale terminante il 31 marzo 2014 il *business* acquisito prevede di realizzare **vendite nette totali pari a CAD\$ 39,5 milioni**, in crescita del **+15,6%** rispetto all'anno precedente.

Il controvalore totale dell'operazione, per il 100% di FDC, è pari a **CAD\$ 185,6 milioni (€ 120,5 milioni al tasso di cambio corrente) in assenza di cassa o debito finanziario**. Il prezzo equivale a un multiplo di **14,5 volte l'EBITDA stimato nell'anno fiscale terminante il 31 marzo 2014**.

Il *closing* dell'operazione è previsto per il 2 giugno 2014 e il corrispettivo sarà pagato in contanti.

ANALYST CONFERENCE CALL

Alle **ore 13,00 (CET) di oggi, mercoledì 12 marzo 2014**, si terrà una *conference call* durante la quale il *management* di Campari presenterà l'acquisizione ad analisti e investitori. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia 02 8058 811**
- **dall'estero +44 1212 818003**

Le **slide della presentazione** potranno essere scaricate prima dell'inizio della *conference call* dalla *Investor Relations homepage* del sito *web* Campari all'indirizzo:
<http://www.camparigroup.com/it/investor>

Una **registrazione della conference call** sarà disponibile da oggi, mercoledì 12 marzo 2014, a mercoledì 19 marzo 2014 chiamando i seguenti numeri:

- **dall'Italia 02 72495**
- **dall'estero +44 1212 818005**

(codice di accesso: **707#**)

MEDIA CONFERENCE CALL

Alle **ore 15,00 (CET) di oggi, mercoledì 12 marzo 2014**, si terrà una *conference call* in inglese durante la quale Bob Kunze-Concewitz, CEO del Gruppo Campari, presenterà l'acquisizione di Forty Creek ai *media*. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia 02 8058 811**
- **dal Regno Unito +44 1212 818003**
- **dagli Stati Uniti +1 718 7058794**

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Investor Relations

Chiara Garavini

Tel.: +39 02 6225 330

Email: chiara.garavini@campari.com

Alex Balestra

Tel. : +39 02 6225 364

Email: alex.balestra@campari.com

Corporate Communications

Chiara Bressani

Tel. : +39 02 6225 206

Email: chiara.bressani@campari.com

Enrico Bocedi

Tel.: +39 02 6225 680

Email: enrico.bocedi@campari.com

<http://www.camparigroup.com/en/investor>

<http://www.camparigroup.com/en>

<http://www.youtube.com/campariofficial>

<https://twitter.com/GruppoCampari>

PROFILO DEL GRUPPO CAMPARI

Davide Campari-Milano S.p.A., con le sue controllate ('Gruppo Campari'), è uno dei maggiori *player* a livello globale nel settore del *beverage*. E' presente in **oltre 190 paesi** del mondo con posizioni di primo piano in Europa e nelle Americhe. Il Gruppo, fondato nel 1860, è il **sesto per importanza nell'industria degli spirit di marca**. Il portafoglio conta oltre 50 marchi e si estende dal *core business* degli *spirit* a *wine* e *soft drink*. I marchi riconosciuti a livello internazionale includono Aperol, Appleton, Campari, Cinzano, SKYY Vodka e Wild Turkey. Con sede principale in Italia, a Sesto San Giovanni, Campari conta 15 impianti produttivi e 4 aziende vinicole in tutto il mondo, e una rete distributiva propria in 16 paesi. Il Gruppo impiega oltre 4.000 persone. Le azioni della capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. (Reuters CPRI.MI - Bloomberg CPR IM) sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana dal 2001. Per maggiori informazioni: <http://www.camparigroup.com>.

Bevete responsabilmente