

MILANO, 02/08/2018 - TRIBOO CHIUDE UN'ALTRA ACQUISIZIONE E SI RAFFORZA IN AMBITO ECOMMERCE: RILEVATA LA SOCIETÀ ITALIANA NET2B

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



CLAUDIO ANTONIOLI E GIULIO CORNO

M&A Triboo chiude un'altra acquisizione e si rafforza in ambito ecommerce: rilevata la società italiana Net2b

LA SIGLA GESTISCE LE PIATTAFORME TECNOLOGICHE DI NEW GUARDS GROUP E PREVEDE UNA CHIUSURA 2018 A OLTRE 200 MILIONI DI EURO DI FATTURATO

3

M&A Triboo punta forte sull'area fashion con l'acquisizione di Net2b

La società gestisce le piattaforme tecnologiche di New Guards Group e prevede una chiusura 2018 a 200 milioni di fatturato, grazie alla crescita di diversi marchi



Claudio Antonioli e Giulio Corno

Triboo ha concluso l'acquisizione di Net2b, società di sviluppo del gruppo Antonioli che fa capo a Claudio Antonioli. Net2b gestisce con suc-

cesso le piattaforme tecnologiche di New Guards Group, che ha come cofondatore Claudio Antonioli. New Guards Group, spiega una nota, ha al suo interno marchi in fortissima crescita come Antonioli, Off-White, Marcelo Burlon, Antonia Boutique, Palm Angels, Heron Preston, A Plan Application, Ben Taverniti, Unravel e Alanui; a soli 4 anni dalla costituzione, stima di chiudere il 2018 con oltre 200 milioni di euro di

fatturato posizionandosi come gruppo emergente nel panorama fashion internazionale.

PIÙ FORTI NEL FASHION

Con l'operazione, Triboo rafforza ulteriormente il proprio posizionamento distintivo nel settore del fashion e del lusso. Net2b negli anni si è distinta sul mercato grazie a un'offerta che fa leva sulla creazione di soluzioni ecommerce basate su

tecnologie e infrastrutture di ultima generazione, ma anche su concept innovativi per lo sviluppo di esperienze digitali, visive e grafiche sempre più coinvolgenti per il consumatore finale. L'operazione permetterà a Triboo di rafforzare ulteriormente il proprio know-how di digital factory in grado di accompagnare le aziende della moda e del lusso lungo tutto il percorso di digitalizzazione, con un focus specifico sulla gestione tailor-made del canale ecommerce, sugli obiettivi di vendita e di profittabilità degli store e sull'individuazione delle strategie di vendita più efficaci.

