



Comunicado

Maia, 11 Julho 2024

A Sonae SGPS, SA ("Sonae" ou "Grupo") informa, na sequência do comunicado de [6 de junho de 2023](#), que após aprovação da Autoridade da Concorrência Espanhola, a sua subsidiária MCretail, SGPS, SA ("MC") concluiu a transação para a combinação da Druni SA ("Druni") e da Arenal Perfumarias SLU ("Arenal").

Esta transação permite criar o líder de mercado no setor de saúde, beleza e bem-estar em Espanha, com uma cobertura nacional assente numa rede de mais de 470 lojas e numa forte presença no canal *online*. A Druni e a Arenal atingiram um volume de negócios combinado de mais de mil milhões de euros em 2023.

No âmbito desta transação, a MC adquiriu uma participação de 50% na Druni por contrapartida da sua participação de 60% na Arenal, juntamente com um investimento de cerca de 148 milhões de euros e um montante condicional de até 36 milhões de euros a ser pago em 2025 e 2026. Simultaneamente, os acionistas fundadores da Arenal venderam a sua participação de 40% na empresa à Druni por 81 milhões de euros. Como tal, a entidade combinada é agora uma parceria 50-50 entre a MC e os acionistas fundadores da Druni. A Druni será integralmente consolidada pela MC e pela Sonae, em consequência dos direitos contemplados no acordo de acionistas.

A Druni tem apresentado um desempenho operacional notável, superando significativamente o mercado, tendo em 2023 registado um volume de negócios de 791 milhões de euros (CAGR¹₂₀₂₁₋₂₃ de +36%), e um EBITDA (pré-IFRS16) de 78 milhões de euros² (CAGR¹₂₀₂₁₋₂₃ de +65%).

Esta parceria permite à MC reforçar significativamente a sua posição no segmento de saúde, beleza e bem-estar, um dos seus principais pilares estratégicos, potenciando os ativos e as competências conjuntas da Druni e da MC (em particular do Continente, da Wells e da Arenal).

Para a Sonae, esta transação representa um importante marco estratégico no aumento da exposição internacional do Grupo e na diversificação num segmento de retalho com fortes tendências de crescimento, assegurando uma posição de liderança de mercado em parceria com uma equipa de gestão de referência no setor.

Mais informações e detalhes podem ser encontrados na apresentação anexa a este comunicado.

Representante para as Relações com o Mercado,

¹ Taxa de Crescimento Anual Composta

² Valores preliminares não auditados relativos ao exercício terminado em 31 de dezembro de 2023.

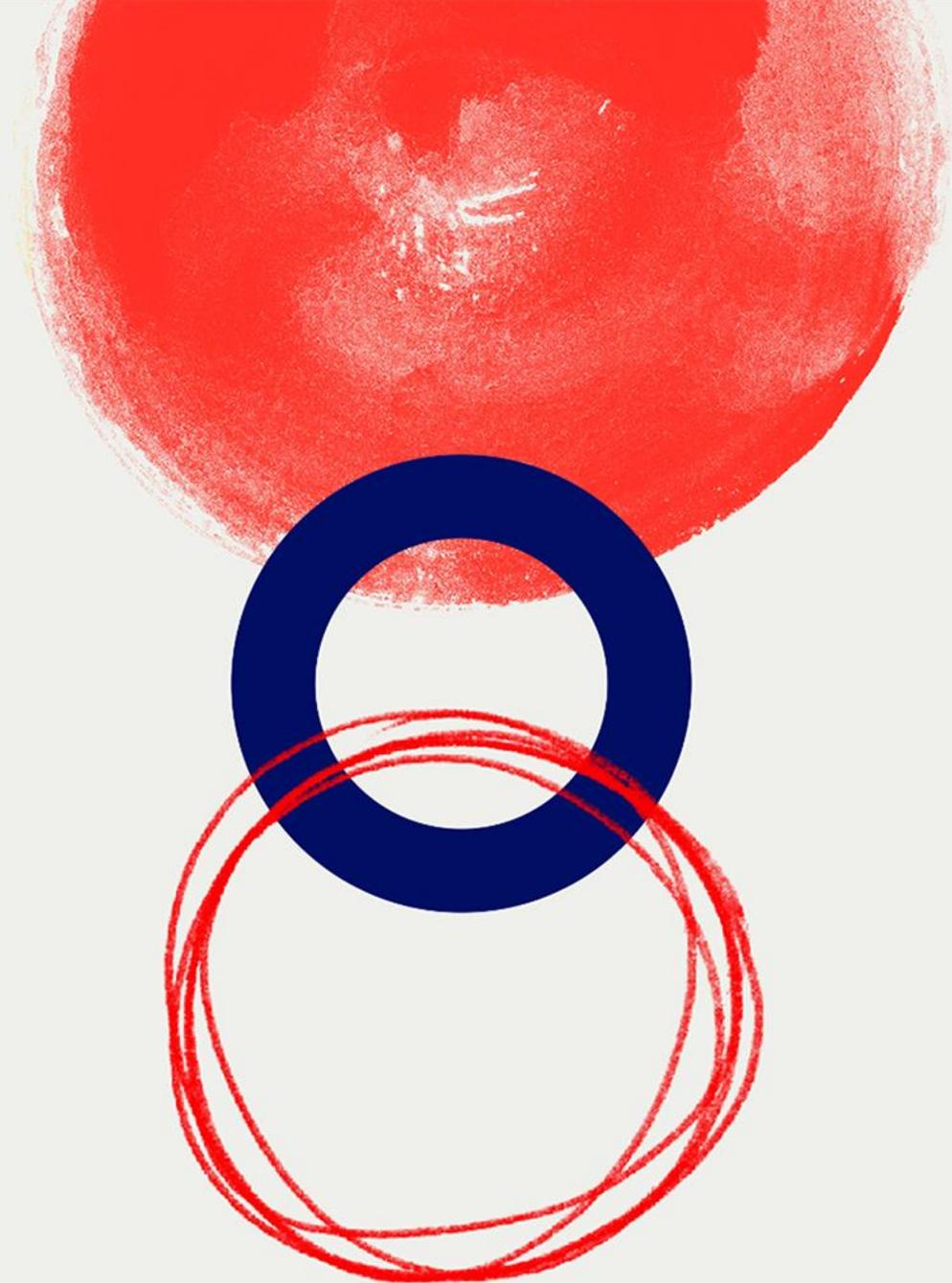
Anexo ao Comunicado

Apresentação sobre a combinação da Druni e Arenal

Combinação de Druni e Arenal

Apresentação ao mercado

11 julho 2024



A MC iniciou o seu percurso no mercado de beleza espanhol em 2019, adquirindo a Arenal, com a ambição de alcançar uma posição de liderança em Espanha

Primeiro passo no mercado espanhol de SBB¹, adquirindo 60% da Arenal no início de 2019...

... com a ambição de expandir a sua presença geográfica e impulsionar crescimento



arenal

- ✓ Aquisição no início de 2019 de uma participação de controlo na Arenal, um **operador regional líder no Noroeste de Espanha**
- ✓ Desde então, o crescimento tem sido impulsionado por **expansão na Galiza**, assim como nas regiões **nordeste e central**
- ✓ Reforço da **proposta de valor online e robustecimento de segmentos seleccionados**, como parafarmácia

€234m

Volume de negócios²

74

Lojas

Desde 2018:

+2,1x *crescimento do volume de negócios*

+33 *lojas*

A Druni é um retalhista líder de perfumaria, cosmética e parafarmácia em Espanha, com presença nacional e maior representatividade em Valência, Catalunha e Madrid

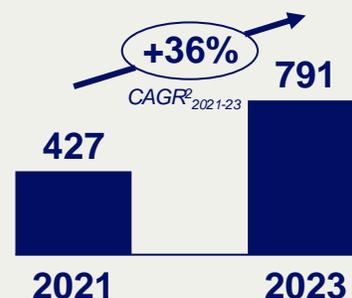
A Druni tem presença nacional, apresentando maior representação na região Sudeste...



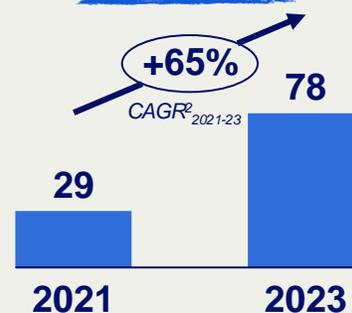
Canal online que complementa a rede de lojas físicas

... a par de uma forte proposta de valor e um desempenho financeiro excepcional

Volume de negócios¹ (€m)



EBITDA¹ (€m)



DRUNI

- ✓ **Negócio familiar**, fundado em Valência em 1987, com foco em retalho especializado de perfumaria e cosmética
- ✓ Presença mais forte nas regiões de **Valência, Catalunha e Madrid**, apoiada por um **canal online** em rápida expansão

Lojas

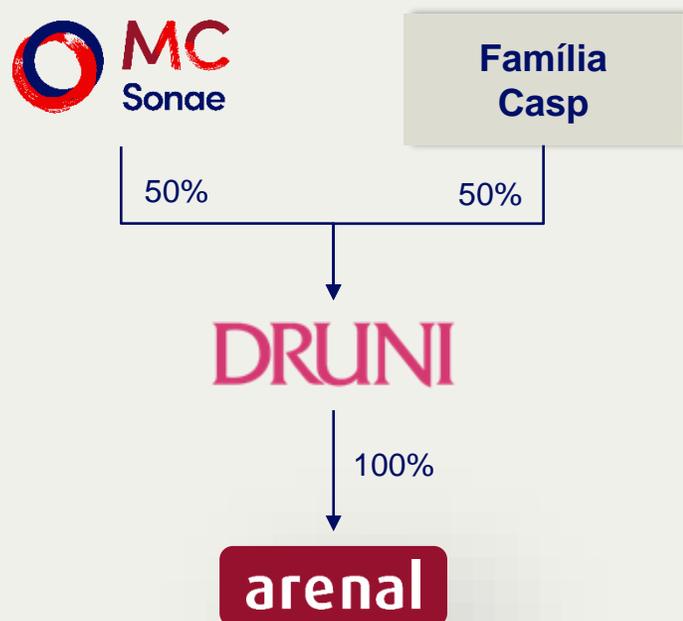
+400



A MC celebrou um acordo para a combinação da Druni e Arenal, suportado numa estrutura acionista que representa uma parceria 50/50 com a família Casp

A estrutura acionista representa uma parceria 50/50...

...ancorada em torno de uma parceria de longo-prazo com um modelo de governo equilibrado



Passos da transação



Modelo de governo

- MC adquire uma participação de 50% na Druni, **contribuindo com a sua participação de 60% na Arenal e um montante de €148m¹**
- **Druni adquire a participação remanescente de 40% na Arenal à família Vázquez por €81m²**
- Modelo de governo estruturado como uma **parceria de longo prazo**, alavancando as **forças complementares** de ambas as partes
- **Druni será integralmente consolidada pela MC**, atendendo aos **direitos de governo** incluídos no acordo acionista

A combinação dos negócios da Druni e Arenal cria um líder no retalho especializado de SBB¹ em Espanha, alavancando a complementaridade de ambos os negócios

Forte complementaridade geográfica entre a Arenal e a Druni...



Oferta omnicanal integrada em toda a Espanha

... estabelecendo as fundações para a próxima etapa de crescimento



Criar um operador líder em SBB¹ em Espanha



Acelerar a expansão das redes de lojas complementares e da proposta omnicanal



Alavancar competências complementares



Extrair sinergias significativas



Espaço para explorar novas avenidas de crescimento

Volume de Negócios²

>€1bi

EBITDA²

>€100m

Lojas

+470

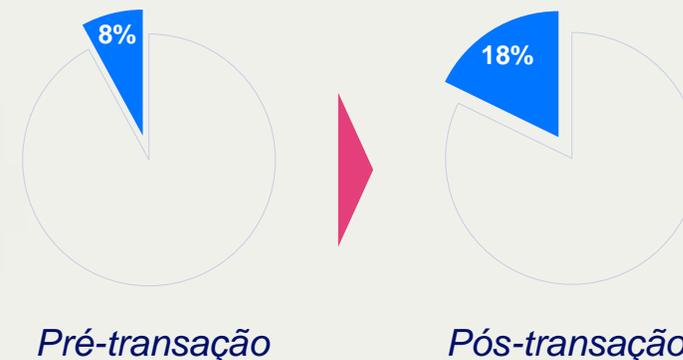
A MC torna-se o operador #1 em SBB¹ na Península Ibérica, um pilar estratégico prioritário e uma avenida de crescimento para a empresa

Criação da plataforma #1 de SBB¹ na Ibéria com uma rede omnicanal abrangente...

... que se torna um pilar cada vez mais relevante no portefólio de retalho da MC



Peso de SBB¹ no volume de negócios da MC²



- Projeto ambicioso de crescimento, alavancando **tendências favoráveis do mercado**
- Foco em **reforçar a proposta de valor, acelerar expansão e extrair sinergias**
- Explorar novas **oportunidades** de crescimento (canais, categorias, negócios)

