



Criteo führt exklusive Verhandlungen zur Übernahme von IPONWEB, einem der marktführenden Adtech-Plattform-Unternehmen

- **Positioniert Criteo als Branchenführer für die Zeit nach Third-Party-Cookies und -Identifiern**
- **Verbindet Marketer und Media in unerreichem Umfang und liefert Commerce Audience-Funktionalitäten über das offene Internet hinweg**
- **Beschleunigt die Commerce Media Plattform-Strategie von Criteo, die Unternehmenstransformation und das Wachstum der First-Party Data Kapazitäten für das Audience Targeting**
- **Strategische Akquisition, um Umsatzwachstum, bereinigtes EBITDA, EPS und Cashflows von Criteo zu steigern**
- **Übernahme wird mit 380 Millionen US-Dollar bewertet und durch Barmittel und eigene Aktien finanziert**
- **Criteo bekräftigt seine Finanzprognose für 2021 und setzt sein Aktienrückkaufprogramm fort**

New York/München, 9. Dezember 2021 – [Criteo](#) (NASDAQ: CRTO), das globale Technologieunternehmen mit der weltweit führenden Commerce Media Plattform, gab heute bekannt, dass es exklusive Verhandlungen zur Übernahme von IPONWEB führt, einem marktführenden Adtech-Unternehmen mit erstklassigen Media-Trading-Fähigkeiten – der Umfang beträgt 380 Millionen US-Dollar in einer Kombination aus Barmitteln und CRTO-Aktien. Mit dieser Übernahme beschleunigt Criteo seine strategischen Pläne, die Zukunft von Commerce Media zu gestalten und sowohl Marketern als auch Media-Inhabern die besten Commerce Audiences in großem Umfang über das offene Internet hinweg zu liefern.

Überzeugender strategischer Zusammenschluss

Die Criteo Commerce Media Plattform wurde geschaffen, um Marketern und Media-Inhabern direkten Zugang zu Commerce Audiences über das offene Internet hinweg zu bieten. Durch die Verbindung der First-Party Daten von Marketern und Media-Inhabern über das gesamte Netzwerk ermöglicht Criteo nahtlose zielgruppenfokussierte Advertising-Lösungen entlang der Supply Chain. So können Marken Haushaltspräferenzen mittels CTV-Kampagnen schaffen, ihre Produkte auf den Webseiten und Apps von Händlern bewerben sowie Direktkunden gewinnen.

Seit mehr als 20 Jahren treibt die Technologie von IPONWEB ein offenes und vielfältiges Werbe-Ökosystem voran. Mit seinen Geschäftslösungen für Media-Inhaber, Agenturen und Marketer untermauert IPONWEB die Media-Trading-Infrastruktur für die Adtech-Branche und unterstützt dabei sowohl Marketer als auch Media-Inhaber.

Mit der geplanten Übernahme treibt Criteo die Vision seiner Commerce Media Plattform voran und bietet dank der etablierten DSP- und SSP-Lösungen von IPONWEB mehr Kontrolle für seine Enterprise-Kunden und deren Agenturpartner. Die Übernahme bietet zudem Media-Inhabern erweiterte Monetarisierungsoptionen und stellt wichtige Dienstleistungen für das First-Party Datenmanagement im gesamten Ökosystem bereit. Zusammen mit IPONWEB kann Criteo sich als führender Commerce Media-Partner für das offene Internet in der Ära nach Third-Party-Cookies und -Identifiern profilieren.

Die offene Technologie und Kultur von IPONWEB passen perfekt zum Ziel von Criteo: Ein faires und offenes Internet zu fördern, in dem Technologie Entdeckungen, Innovationen und Wahlmöglichkeiten für Konsumenten, Marketer und Media-Inhaber ermöglicht. Beide Unternehmen verfügen über eine ausgeprägte Engineering-Kultur, die es ihnen ermöglicht, innovative Lösungen zu entwickeln und komplexe Herausforderungen skalierbar zu lösen. Auch sind beide Unternehmen global aufgestellt und haben europäische Wurzeln. Dementsprechend legen sie Wert auf datenschutzzentrierte, ausgereifte Datensätze und KI.

*„Der Zusammenschluss mit IPONWEB treibt die Entwicklung der Commerce Media Plattform-Strategie von Criteo maßgeblich voran“, erklärt **Megan Clarken, CEO von Criteo**. „Dies ist ein entscheidender Moment in der Transformation von Criteo, um weiterhin nachhaltiges Wachstum zu schaffen und Umsätze zu diversifizieren, indem vom ersten Tag an Mehrwert für alle Beteiligten geschaffen wird. Die Kunden von Criteo würden von erweiterten Full-Funnel-Fähigkeiten mit noch flexibleren Self-Service-Tools profitieren und gleichzeitig weiterhin die einzigartigen Commerce-Daten von Criteo für Targeting, Messung und signifikante Ergebnisse nutzen können.“*

*„Criteo ist seit langer Zeit in der Branche hoch angesehen für seine Exzellenz im Bereich KI und seinen einmaligen Fokus auf skalierbare Performance“, sagt **Dr. Boris Mouzykantskii, Gründer, CEO und Chief Scientist von IPONWEB**. „Wir freuen uns sehr darauf, uns Criteo anzuschließen und gemeinsam die großen Chancen in unserem sich schnell verändernden Ökosystem zu ergreifen, um den Wert für unsere Kunden, Mitarbeiter und Partner zu steigern.“*

Untermauerung der Führungsrolle von Criteo für die Zeit nach den Third-Party Identifiern

Mit IPONWEBs großem Media-Trading-Marktplatz, der Demand-Side-Plattform und der Supply-Side-Plattform, sieht sich Criteo in der Lage, die Media-Ausgaben von Media-Inhabern sowie deren Zugang zu First-Party Daten noch stärker skalieren. Dies ist ein wesentlicher Bestandteil der Produktstrategie.

Durch den Zugriff auf mehr First-Party Daten von Media-Inhabern und die Möglichkeit, diese mit denen von Marketeren zusammenzubringen, eröffnen sich Optionen für eine bessere Aktivierung, Interoperabilität und Messbarkeit von First-Party Daten im Commerce-Ökosystem von Criteo. Eine größere Anzahl an Media-Einkäufern erhält so universellen Zugang zu den Commerce Audiences von Criteo. Dies würde es Criteo erlauben, die leistungsstärksten Commerce Audiences mit hoher Reichweite und ohne Abhängigkeit von Third-Party-Identifiern – weder Cookies noch IDFA – anzubieten.

Geplante Übernahme mit erwarteter langfristiger Steigerung des Shareholder Value

Es wird erwartet, dass die geplante Übernahme das Umsatzwachstum, das bereinigte EBITDA, EPS und den freien Cashflow von Criteo steigern und vom ersten Tag an mehr als 100 Millionen US-Dollar Jahresumsatz ex-TAC sowie positive Beiträge zum bereinigten EBITDA und den Cashflows einbringen wird. Somit sollen das Wachstum der neuen Lösungen von Criteo beschleunigt und die Umsätze weiter diversifiziert werden, sodass ein langfristiges nachhaltiges Wachstum erzielt werden kann.

Der Kaufpreis von 380 Millionen US-Dollar soll durch 305 Millionen US-Dollar an Barmitteln sowie 75 Millionen US-Dollar an CRTO-Aktien vollzogen werden. Bei Abschluss würde Criteo ungefähr 20 Prozent des Übernahmepreises in Aktien zahlen.¹ Auf Basis des Abschlusspreises der Criteo-Aktie am 7. Dezember 2021 würden die Aktien, die Criteo nutzen möchte, zu einem Durchschnittspreis von 25,2 US-Dollar zurückgekauft werden und 168 Prozent Return-on-Investment generieren. Die Verwendung dieser eigenen Aktien für die geplante Übernahme wird es Criteo auch ermöglichen, sein Aktienrückkaufprogramm nach dem Abschluss zu beschleunigen.

Da die Finanzierungsstruktur keine zusätzliche Fremdfinanzierung oder Inanspruchnahme bestehender Finanzierungskredite erfordert, würde Criteo nach Abschluss der Akquisition seine volle finanzielle Flexibilität behalten.

Criteo geht davon aus, dass nach Abschluss der geplanten Transaktion mehr als 600 Millionen US-Dollar an finanzieller Liquidität verbleiben werden, was dem Unternehmen ausreichend Flexibilität bietet, um seine strategische Transformation fortzusetzen und in seine zahlreichen Wachstumsbereiche zu investieren. Mit Blick auf die Zukunft wird Criteo seinen robusten Kapitalallokationsprozess beibehalten, mit dem primären Ziel, in weiteres organisches Wachstum zu investieren und Fusionen und Übernahmen zu nutzen, um die Umsetzung seiner

¹ Die tatsächliche Anzahl der an IPONWEB zu liefernden eigenen Aktien würde anhand eines VWAP für den 30-Tage-Zeitraum vor Abschluss der Transaktion berechnet, wobei die Gesamtzahl der verwendeten eigenen Aktien auf 3 % des Aktienkapitals von Criteo am Tag des Abschlusses der vorgeschlagenen Transaktion begrenzt wäre, falls zutreffend.

Commerce Media Plattform-Strategie zu beschleunigen. Gleichzeitig wird das Unternehmen weiterhin durch sein Aktienrückkaufprogramm Barmittel an die Aktionäre zurückgeben.

Der Abschluss der Transaktion wird im Q1 2022 erwartet, vorbehaltlich der wettbewerbsrechtlichen Prüfung und der Konsultation des französischen Betriebsrats.

Criteo bekräftigt außerdem seine am 3. November 2021 abgegebene Finanzprognose für 2021.

Attraktive kommerzielle und produktbezogene Synergieeffekte

Gemeinsam würden die sich ergänzenden Produktreihen die Roadmap von Criteo beschleunigen und Marketer und Media-Inhabern ausgezeichnete, für den Commerce optimierte Werbe- und Monetarisierungslösungen zur Verfügung stellen.

- BidSwitch®, der Media-Trading-Marktplatz von IPONWEB, der 130 Demand- und knapp 150 Supply-Partner miteinander vernetzt, würde in Kombination mit Criteo die Distribution von Commerce Audiences im offenen Internet ausweiten und die Aktivierung, Interoperabilität und Messung von First-Party Daten in der Welt nach den Third-Party Cookies vereinfachen.
- BidCore®, die individualisierbare Demand-Side-Plattform von IPONWEB, würde das Full-Funnel-Marketing-Angebot von Criteo erweitern, insbesondere für Mid- und Upper-Funnel-Werbekampagnen, einschließlich Video und CTV, sowie die Expansion des Retail Media-Geschäfts fördern.
- Das MediaGrid®, die fortschrittliche Supply-Side-Plattform von IPONWEB, die hochgradig kuratierte Inventare ermöglicht, würde die Position von Criteo bei Direct Publishern signifikant erweitern und das Potenzial für die Vermarktung und Aktivierung von First-Party Daten verbessern.
- Für Marketer auf Enterprise-Level und Agenturen würden IPONWEBs hochflexible Technologie und robuste Anpassungsmöglichkeiten eine maßgeschneiderte Bereitstellung der Commerce Media Plattform ermöglichen und sicherstellen, dass Criteo auf die besonderen Bedürfnisse dieser strategischen Kunden eingehen kann.

Berater

Evercore fungiert als Finanzberater und Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP sowie Baker McKenzie LLP beraten Criteo rechtlich im Zusammenhang mit der geplanten Transaktion. FieldFisher LLP fungiert als Rechtsberater von IPONWEB.

Telefonkonferenz und Live-Übertragung

Megan Clarken, Chief Executive Officer, Todd Parsons, Chief Product Officer, und Sarah Glickman, Chief Financial Officer, werden heute am 9. Dezember 2021 um 8.00 Uhr ET / 14.00 Uhr CET eine Telefonkonferenz abhalten, um diese Ankündigung mit der Finanzwelt zu diskutieren. Zugang gibt es per Telefon unter +1 412 317 0788 oder +33 1 76 74 05 02. Die Telefonkonferenz wird live auf der Website des Unternehmens auf <https://criteo.investorroom.com/> übertragen und als Aufzeichnung zur Verfügung stehen.

Non-GAAP Financial Measures

This press release includes Revenue ex-TAC, Adjusted EBITDA and Free Cash Flow, financial measures not calculated in accordance with U.S. GAAP. Reconciliations of these forward-looking non-GAAP measures to the closest corresponding GAAP measure are not available without unreasonable efforts due to the high variability, complexity

and low visibility with respect to the charges excluded from these non-GAAP measures, which could have a potentially significant impact on Criteo's future U.S. GAAP results.

Revenue ex-TAC is Criteo's revenue excluding Traffic Acquisition Costs ("TAC") generated over the applicable measurement period. Revenue ex-TAC is a key measure used by Criteo's management and board of directors to evaluate its operating performance, generate future operating plans and make strategic decisions regarding the allocation of capital. In particular, Criteo believes that the elimination of TAC from revenue can provide a useful measure for period-to-period comparisons of Criteo's business and across Criteo's geographies. Accordingly, Criteo believes that Revenue ex-TAC provides useful information to investors and the market generally in understanding and evaluating Criteo's operating results in the same manner as Criteo's management and board of directors.

Adjusted EBITDA is our consolidated earnings before financial income (expense), income taxes, depreciation and amortization, adjusted to eliminate the impact of equity awards compensation expense, pension service costs and restructuring related and transformation costs. Adjusted EBITDA is a key measure used by our management and board of directors to understand and evaluate our core operating performance and trends, to prepare and approve our annual budget and to develop short- and long-term operational plans. In particular, we believe that by eliminating equity awards compensation expense, pension service costs and restructuring related and transformation costs, Adjusted EBITDA can provide useful measures for period-to-period comparisons of our business. Accordingly, we believe that Adjusted EBITDA provides useful information to investors and the market generally in understanding and evaluating our results of operations in the same manner as our management and board of directors.

Free Cash Flow is defined as cash flow from operating activities less acquisition of intangible assets, property, plant and equipment and change in accounts payable related to intangible assets, property, plant and equipment. Free Cash Flow is a key measure used by our management and board of directors to evaluate the Company's ability to generate cash. Accordingly, we believe that Free Cash Flow permits a more complete and comprehensive analysis of our available cash flows.

Forward-Looking Statements Disclosure

This press release contains forward-looking statements, including the potential signing and closing of an acquisition of IPONWEB, projected financial results for the year ended December 31, 2021, expected future revenue growth and revenue synergies with the IPONWEB business, integrated product capabilities, our expectations regarding our market opportunity and future growth prospects and other statements that are not historical facts and involve risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially. Factors that might cause or contribute to such differences include, but are not limited to: failure related to our technology and our ability to innovate and respond to changes in technology, uncertainty regarding the scope and impact of the COVID-19 pandemic on our employees, operations, revenue and cash flows, uncertainty regarding our ability to access a consistent supply of internet display advertising inventory and expand access to such inventory, including without limitation uncertainty regarding the timing and scope of proposed changes to and enhancements of the Chrome browser announced by Google, investments in new business opportunities and the timing of these investments, whether the projected benefits of acquisitions materialize as expected, uncertainty regarding international growth and expansion, the impact of competition, uncertainty regarding legislative, regulatory or self-regulatory developments regarding data privacy matters and the impact of efforts by other participants in our industry to comply therewith, the impact of consumer resistance to the collection and sharing of data, our ability to access data through third parties, failure to enhance our brand cost-effectively, recent growth rates not being indicative of future growth, our ability to manage growth, potential fluctuations in operating results, our ability to grow our base of clients, and the financial impact of

maximizing Revenue ex-TAC, as well as risks related to future opportunities and plans, including the uncertainty of expected future financial performance and results and those risks detailed from time-to-time under the caption "Risk Factors" and elsewhere in Criteo's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC") and reports, including Criteo's Annual Report on Form 10-K filed with the SEC on February 26, 2021, and in subsequent Quarterly Reports on Form 10-Q as well as future filings and reports by Criteo. Importantly, at this time, the COVID-19 pandemic continues to have an impact on Criteo's business, financial condition, cash flow and results of operations. There are significant uncertainties about the duration and the extent of the impact of the COVID-19 pandemic.

Except as required by law, Criteo undertakes no duty or obligation to update any forward-looking statements contained in this release as a result of new information, future events, changes in expectations or otherwise.

Über Criteo

Criteo (NASDAQ: CRTO) ist das globale Technologieunternehmen mit der weltweit führenden Commerce Media Plattform. 2.700 Criteo Mitarbeiter arbeiten mit rund 22.000 Marketern und tausenden Publishern zusammen, um den weltweit größten Bestand an Commerce-Daten zu aktivieren und mit ihm bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen. Mit seinem Angebot für vertrauensvolles und effektives Advertising bereichert Criteo die Online-Erfahrungen jedes Konsumenten und fördert gleichzeitig ein faires, offenes Internet, das Entdecken, Innovation und Wahlfreiheit ermöglicht. Mehr Informationen unter www.criteo.com/de.

Pressekontakt Criteo:

Florian Herzing

Director PR EMEA

f.herzing@criteo.com

+49 89 143770366

PR-Agentur:

Agentur Frau Wenk +++ GmbH

criteo@frauwenk.de

+49 40 329047380