

COMUNICATO STAMPA

## **Alfonsino annuncia lo sviluppo di una nuova piattaforma che connette le aziende e i propri clienti con una rete di corrieri indipendenti**

**La PMI innovativa stima che l'introduzione di un modello di business basato su un marketplace digitale di consegne 'last-mile' porterà, nell'esercizio 2024, a un efficientamento della marginalità operativa**

**Caserta, 28 Giugno 2023 – Alfonsino S.p.A. (EGM: ALFO)**, PMI innovativa che opera nel settore del cd "Order & Delivery" focalizzata sui centri italiani di piccole e medie dimensioni, annuncia l'avvio del "beta test" su una **nuova piattaforma proprietaria** in fase di avanzato sviluppo: una piattaforma *open market*, dedicata alle consegne di qualsivoglia bene, che permette alle aziende fornitrici di interagire direttamente con i propri consumatori garantendo a questi ultimi la possibilità di avere accesso a servizi professionali di consegna, offerti da un network di corrieri indipendenti.

Il progetto in sviluppo prevede la strutturazione e il lancio di un *marketplace* digitale dove i corrieri potranno operare come persone fisiche o titolari di ditta individuale, andando a stabilire in piena autonomia e senza vincoli di organizzazione i prezzi delle consegne, gli orari di lavoro e i luoghi dove il servizio viene fornito.

La Società specifica che la partenza ufficiale del beta test su strada è prevista nel mese di luglio e si concluderà entro fine 2023. Qualora il test fornisca esito positivo, la nuova piattaforma sostituirà progressivamente, sempre nell'ambito dell'attività *core* di Alfonsino, l'attuale modello di business, mentre, per il corrente esercizio, lo andrà ad affiancare operativamente come modello di *business* complementare.

In particolare, il nuovo modello di *business* allo studio prevede che non sussista più alcun rapporto diretto tra Alfonsino e il corriere autonomo, il quale offrirà i propri servizi – e percepirà i relativi compensi – in via indipendente e direttamente dalla clientela finale.

Di conseguenza, Alfonsino non sarà più tenuta a sostenere alcun costo riguardante le consegne, portando, pertanto, ad una significativa riduzione dei costi operativi associati all'erogazione del servizio di consegna – ossia le spese variabili strettamente legate alla generazione degli ordini.

## COMUNICATO STAMPA

La Società, quindi, ponendosi come puro facilitatore delle interazioni tra i corrieri e la clientela finale, modificherà il proprio modello di business, rinunciando ai ricavi che attualmente genera erogando il servizio di consegna, ricavi che verranno registrati direttamente dal corriere nei confronti della clientela finale. In funzione di ciò, si prevede, a parità di volumi YoY, una riduzione dei ricavi derivanti dalla gestione diretta del rapporto consumatori/corrieri già a partire dall'esercizio 2024 di circa il 30%.

Contestualmente alla diminuzione dei ricavi, la Società ritiene di raggiungere un potenziale risparmio sui **costi per servizi** tra il **45%** e il **50%** nella gestione 2024.

Si prevede pertanto, in virtù della contrazione dei costi più che proporzionale rispetto al decremento dei ricavi correlati, un conseguente generale effetto positivo sul **marginale operativo lordo/EBITDA**.

**Domenico Pascarella, Presidente e CMO di Alfonsino**, ha dichiarato: *“Siamo davvero entusiasti di poter annunciare lo sviluppo di questa nuova piattaforma che rappresenta per noi il rush finale delle consegne ‘last-mile’. In un ambiente dettato dal mercato libero i corrieri avranno piena libertà di offrire i propri servizi in totale autonomia, stabilendo le proprie tariffe, con i clienti che continueranno a usufruire di una varietà di opzioni di consegna a prezzi equi. Non sarà soltanto una piattaforma utile ad Alfonsino, ma avrà un potenziale scalabile per qualsiasi tipo di azienda che abbia la necessità di integrare il servizio di consegna in giornata per i propri clienti. Vogliamo creare un ecosistema in cui venga data la possibilità alle aziende di pianificare le consegne dell'ultimo miglio in maniera istantanea e automatizzata, permettendo ai corrieri di organizzarsi in autonomia nello stabilire i propri prezzi, e – soprattutto – dando una svolta decisiva all'intero settore dell'“Order&Delivery”.*”

**Valerio Chiacchio, CFO di Alfonsino**, ha aggiunto: *“Riteniamo che l'adozione di un modello in cui sono le aziende a determinare il prezzo di consegna sia, attualmente, uno degli aspetti più controversi della ‘gig economy’ associata all' ‘Order&Delivery’. Questa piattaforma ha il potenziale per migliorare l'intera industria, apportando dei benefici tangibili, sia agli operatori che alle piattaforme. Infatti, prevediamo che Alfonsino possa ottenere, una volta andata quest'ultima a regime, un miglioramento significativo della propria marginalità complessiva registrando, nella gestione 2024, a parità di volumi, una riduzione significativa dei propri costi per servizi, così permettendo un incremento del proprio margine di EBITDA.”*

**Carmine Iodice, CEO di Alfonsino**, ha commentato: *“Accogliamo la fase di sviluppo della nuova piattaforma con grande fiducia, in quanto certi ci aiuterà a raggiungere più velocemente i nostri obiettivi nell'ottica di un'importante futura marginalità. Questa introduzione, unitamente al lancio del nuovo servizio ‘prenotazione tavoli’, è rappresentativa di un*

## COMUNICATO STAMPA

*percorso trasformativo che riflette la nostra volontà di adattarci alla continua evoluzione delle dinamiche di mercato e di creare valore a lungo termine.”*

\*\*\*

*Questo comunicato stampa contiene dichiarazioni previsionali (“forward-looking statements”). Queste dichiarazioni sono basate sulle attuali aspettative e proiezioni di Alfonsino S.p.A. in relazione a eventi futuri e, per loro natura, sono soggette a una componente intrinseca di rischio e incertezza. Sono dichiarazioni che si riferiscono a eventi che dipendono da circostanze che possono, o non possono, accadere o verificarsi in futuro e, come tali, non si deve fare un indebito affidamento su di esse. I risultati effettivi potrebbero differire significativamente da quelli contenuti in dette dichiarazioni, a causa di una molteplicità di fattori, inclusa una continua volatilità, un ulteriore deterioramento dei mercati, fluttuazioni o cambi nelle condizioni macroeconomiche, nella crescita o decrescita economica, altre variazioni delle condizioni di business, mutamenti della normativa e del contesto istituzionale (sia in Italia che all'estero) e molti altri fattori, la maggioranza dei quali è al di fuori del controllo della Società.*

\*\*\*

Fondata nel 2016 a Caserta, Alfonsino S.p.A. è una pmi innovativa che opera nel settore del cd 'Order&Delivery', concentrando la sua attività nei centri italiani di piccole e medie dimensioni. Il servizio è attivo in 63 città e nei centri a esse attigui, dove la Società effettua consegne tramite un corpo corrieri costituito da oltre 1000 unità. Player di settore in rapida crescita sul territorio nazionale, Alfonsino S.p.A. punta al consolidamento della propria posizione di leadership, insieme allo sviluppo di soluzioni trasversali per connettere i propri stakeholders. Dal 2020, inoltre, Alfonsino S.p.A. ha intrapreso un percorso di diversificazione della propria offerta, integrandola con diverse ramificazioni del marchio, tra cui: Alfonsino Groceries, Alfonsino Wine & Spirits, Alfonsino Pharma, Alfonsino Flowers, Alfonsino Fitness, Alfonsino Media Platform e il servizio PUD (Prenota un Driver).

### **Contatti:**

#### **Investor Relations Alfonsino**

Valerio Chiacchio: [ir@alfonsino.delivery](mailto:ir@alfonsino.delivery)

#### **Corporate & Brand Communications Manager**

Achille Siciliano: [a.siciliano@alfonsino.delivery](mailto:a.siciliano@alfonsino.delivery)

#### **Euronext Growth Advisor**

#### **Banca Finnat Euramerica S.p.A.**

Mario Artigliere: [m.artigliere@finnat.it](mailto:m.artigliere@finnat.it)