



CARTELLA STAMPA



SOMMARIO

| | |
|---------------------------|----|
| CHI SIAMO..... | 3 |
| LA NOSTRA STORIA..... | 4 |
| BUSINESS..... | 6 |
| STRATEGIE FUTURE..... | 7 |
| GOVERNANCE..... | 8 |
| FINANCIAL HIGHLIGHTS..... | 10 |

CHI SIAMO

Alfonsino è una innovativa specializzata nel servizio di food delivery che nasce con l'obiettivo di raccogliere e consegnare ordinazioni di piatti a domicilio nei piccoli comuni italiani. Primo chatbot al mondo sviluppato in nativo, Alfonsino è considerato un punto di riferimento per le ordinazioni online dei migliori ristoranti nei piccoli centri, fornendo ai clienti l'esclusiva possibilità di ordinare sia tramite app sia tramite Facebook Messenger.

Fondato nel Novembre 2016 da Carmine Iodice, Domenico Pascarella e Armando Cipriani, Alfonsino è oggi composto da un team di abili sviluppatori, designers, esperti di marketing e oltre 1000 drivers. Pilastro di fondamentale importanza in Alfonsino è il benessere dei dipendenti, sia durante il lavoro che al di fuori, la cui realizzazione viene perseguita con grande impegno.

LA NOSTRA STORIA

- Nel Novembre **2016** a Caserta nasce Alfonsino
- Nel **2018** i tre co-founders di Alfonsino avviano una campagna di crowdfunding con la quale riescono a raccogliere fondi per far crescere l'attività
- Nel **Febbraio 2019**, Alfonsino introduce *Alfonsino Flower*, che permette ai clienti di ordinare fiori, piante e bouquet a domicilio
- Nel **2019**, Alfonsino offre il suo servizio a oltre 150 comuni italiani
- Nel **Febbraio 2020** viene attivata una seconda campagna di crowdfunding per poter implementare un piano di espansione sul territorio nazionale con l'obiettivo di coprire oltre 400 comuni entro il 2022
- Nel **Marzo 2020**, in seguito alla diffusione del Covid-19, Alfonsino presenta *Alfonsino Grocery*, un nuovo servizio che permette ai clienti di ordinare a domicilio beni alimentari essenziali e prodotti di prima necessità, e *Alfonsino Pharmacy*, per l'acquisto di prodotti da farmacia
- Nell'**Aprile 2021** vengono introdotti *Alfonsino Wine*, un online store dedicato a vini e distillati, e *Alfonsino FIT*, il primo online store italiano dedicato all'alimentazione sportiva
- Il **22 Novembre 2022** Alfonsino si quota su Euronext Growth Milan, mercato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.
- **Oggi** Alfonsino è presente in oltre 400 comuni italiani e avvia il processo di quotazione non solo per consolidare la sua leadership nelle città già presidiate, ma per aumentare la copertura sul territorio nazionale e per espandersi orizzontalmente offrendo una vasta gamma di prodotti

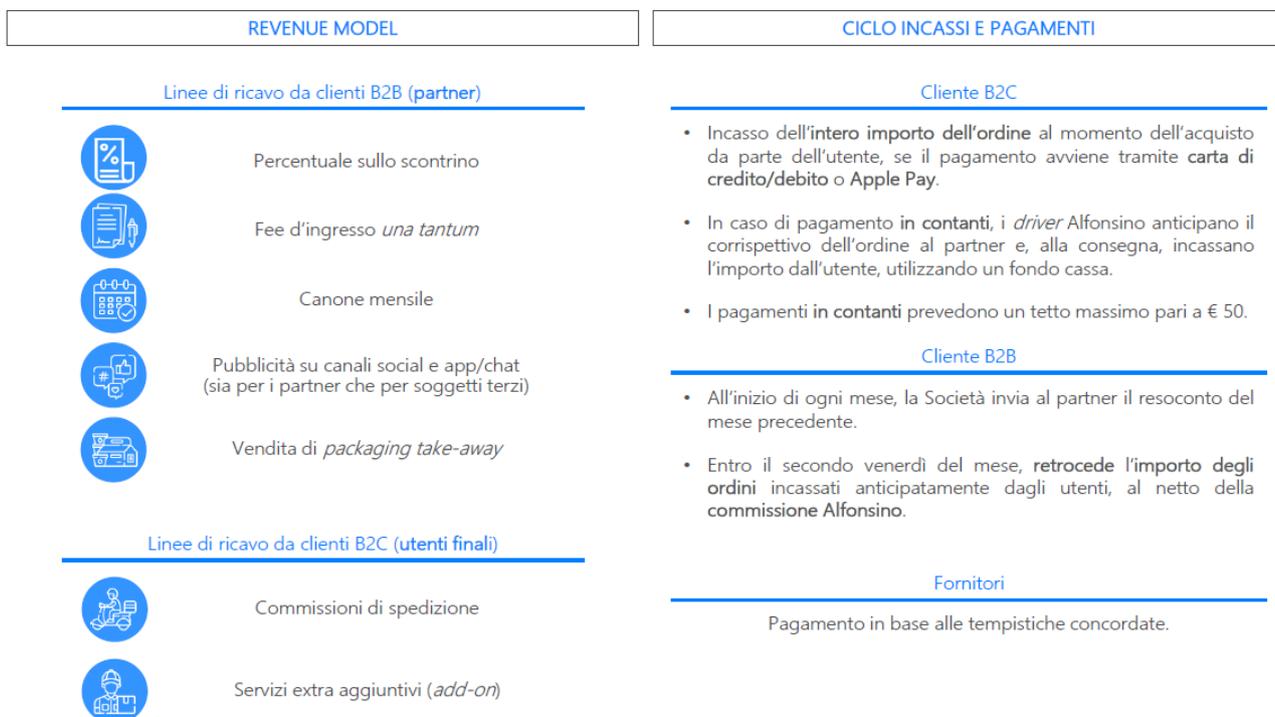
| | Core business | | | | In fase di sviluppo | |
|---|---|---|---|--|---|---|
| Servizio | Alfonsino Food | Alfonsino Flower | Alfonsino Grocery | Alfonsino Pharmacy | Alfonsino Wine | Alfonsino Fit |
| Prodotto intermedio | Pasti | Fiori, piante e bouquet | Beni alimentari e prodotti di prima necessità | Prodotti da farmacia (e Test Covid-19) | Vini e alcolici | Prodotti per sport e fitness (<i>protein bar</i> , integratori, ecc.) |
| Partner | Ristoranti e locali | Fioristi | Supermercati | Farmacie | Enoteche | Negozi specializzati |
| Data di attivazione | nov 2016 | feb 2019 | mar 2020 | mar 2020 | apr 2021 | apr 2021 |
|  |  |  |  |  |  |  |

BUSINESS



Modello di business

Alfonsino opera con ciclo di cassa positivo: incassa in anticipo l'importo dell'ordine dall'utente e il mese successivo corrisponde ai partner l'importo incassato al netto della propria fee.



STRATEGIE FUTURE



Consolidamento della leadership

nei comuni presidiati, attraverso mirate campagne di marketing, volte a migliorare la *brand awareness* e a incrementare il volume degli ordini.



Apertura del servizio in nuove città

incrementando il numero di centri medio piccoli attivi espandendosi anche nei **comuni di dimensione minore** (≤ 25 mila abitanti), offrendo ai partner la possibilità di usufruire della piattaforma, con consegna a carico proprio (*driver-less*).



Organizzazione e R&D in IT:

rafforzare la propria struttura interna attraverso l'**assunzione e formazione di nuovo personale** altamente formato e qualificato (aree commerciale, logistica, ecc.) e l'**implementazione del software** a supporto del business.



Sviluppo dell'offerta

portando i servizi attivati recentemente (quali Alfonsino Flower, Alfonsino Grocery) anche negli altri centri e **avviando nuovi servizi di order&delivery** (come Alfonsino Health Services che consente di effettuare check-up medici a domicilio) per **diversificare l'offerta**.

GOVERNANCE

CEO & Co-Founder

Carmine Iodice



Laureato in Disegno Industriale presso la Facoltà di Architettura Luigi Vanvitelli, ha conseguito il master in Yacht Design e Sovrastrutture nel 2011 e ha svolto l'attività di interior yacht design presso lo studio di progettazione "Galeazzi & Minotti" a Roma. Nel 2017 ha fondato, insieme ad altri soci fondatori, uno spazio di coworking che supporta imprese, start-up e imprenditori di ogni tipo nella fase iniziale per la creazione di un'identità aziendale denominato ZerotoZero S.r.l., in cui ha rivestito la carica di CAO e, dal 2018, il ruolo di CEO. Nel 2016 fonda, insieme ad altri soci, Alfonsino S.r.l. in cui, alla Data del Documento di Ammissione, riveste la carica di

Amministratore Delegato.

CMO & Co-Founder

Domenico Pascarella



Dopo aver conseguito il diploma presso il Liceo Linguistico Europeo "Villaggio dei Ragazzi", ha iniziato la propria carriera quale designer di abbigliamento presso Matt Davis e, successivamente, presso Eurolabs Italia S.r.l. Nel 2009 ha fondato un web magazine e concept store – AWSM Snc – di cui ha ricoperto la carica di Managing Director fino al 2014. Nel corso di questa esperienza professionale, anche insieme ad altri soci fondatori, ha fondato Basicon-Pulchrum, un brand di abbigliamento e calzature – di cui diventa il CMO. L'esperienza di Domenico Pascarella nel settore del design è confermata dalla fondazione, nel 2014 – insieme agli altri soci fondatori

– di ZeroToZero S.r.l. di cui è diventato anche creative director. Nel 2016 ha preso parte alla fondazione di Alfonsino S.r.l. dove ricopre il ruolo di CMO. Alla Data del Documento di Ammissione Domenico Pascarella riveste la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di Alfonsino S.p.A.

CTO & Co-Founder

Armando Cipriani



Laureato in Economia Aziendale presso la Seconda Università degli Studi di Napoli, ha iniziato la sua carriera quale full stack developer presso Freelance e successivamente ha fondato, insieme ad altri fondatori, Boosha S.r.l.s. – una community globale in grado di mettere in connessione persone che condividono lo stesso interesse, ad es. la passione per la lettura e per i libri – di cui è stato CTO sino al 2017. Dal 2014 ha ricoperto la carica di CTO presso la società ZerotoZero S.r.l. di cui ne è anche il fondatore. Il percorso professionale di Armando Cipriani prosegue con la fondazione di Alfonsino S.r.l. – insieme agli altri soci fondatori – in cui ricopre il ruolo di CTO e, alla

Data del Documento di Ammissione, anche di Amministratore di Alfonsino.

CFO

Valerio Chiacchio



Valerio Chiacchio ha conseguito la Laurea Magistrale in Economia e Management presso la Seconda Università degli Studi di Napoli nonché, di seguito, un Master “Fare impresa, Discovering Corporate needs, applying right Solutions”. Nel 2012 ha iniziato la propria carriera quale CSO di Basicon/Pulchrum fino al 2015 e nello stesso anno ha preso parte alla StartUp Academy presso Unicredit Milano. Nel 2015 ha svolto l’attività di business model creation e mentoring e, successivamente, ha fondato, diventandone anche CEO, Itinera.cloud svolgendo l’attività di financial management, crowdfunding and business model advisor. Dal 2016 al 2017 ha lavorato presso Intesa Sanpaolo Forvalue S.p.A. quale corporate advisor.

Nel 2017 è diventato Head of Financial Operations di Alfonsino di cui, alla Data del Documento di Ammissione, è anche Amministratore.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

CONTO ECONOMICO

| Conto Economico (€/000) | FY2019 | FY2020 | 1H2020 | 1H2021 |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ricavi delle vendite | 1.080 | 2.825 | 1.079 | 2.188 |
| Altri Ricavi | 122 | 143 | 0 | 1 |
| Valore della produzione | 1.202 | 2.968 | 1.079 | 2.189 |
| <i>Var. YoY %</i> | <i>+257%</i> | <i>+147%</i> | <i>-</i> | <i>+103%</i> |
| Costi per materie prime | (40) | (181) | (90) | (24) |
| Costi per servizi | (560) | (1.448) | (724) | (1.261) |
| Costi per godimento beni di terzi | (11) | (14) | (7) | (20) |
| Costi per il personale | (546) | (1.073) | (536) | (1.087) |
| Oneri diversi di gestione | (11) | (31) | (15) | (16) |
| EBITDA | 34 | 222 | (294) | (218) |
| <i>EBITDA (% su Ricavi)</i> | <i>3,2%</i> | <i>7,9%</i> | <i>n.m.</i> | <i>n.m.</i> |
| Ammortamenti immateriali | (6) | 0 | 0 | (32) |
| Ammortamenti materiali | (3) | 0 | 0 | (14) |
| EBIT | 25 | 222 | (294) | (264) |
| <i>EBIT (% su Ricavi)</i> | <i>2,3%</i> | <i>7,9%</i> | <i>n.m.</i> | <i>n.m.</i> |
| Proventi (Oneri) finanziari | (2) | (3) | (1) | (5) |
| EBT | 23 | 220 | (295) | (269) |
| <i>EBT (% su Ricavi)</i> | <i>2,1%</i> | <i>7,8%</i> | <i>n.m.</i> | <i>n.m.</i> |
| Imposte | (16) | (89) | (44) | (39) |
| Utile netto | 7 | 131 | (339) | (308) |
| <i>Utile netto (% su Ricavi)</i> | <i>0,7%</i> | <i>4,6%</i> | <i>n.m.</i> | <i>n.m.</i> |

○ Raggiunti ~ i Ricavi del FY2020

○ Break-even point raggiunto

STATO PATRIMONIALE

| Stato patrimoniale (€/000) | FY2019 | FY2020 | 1H2021 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Imm. Immateriali | 10 | 293 | 271 |
| Imm. Materiali | 32 | 73 | 82 |
| Imm. Finanziarie | 25 | 59 | 52 |
| Attivo Immobilizzato | 67 | 424 | 406 |
| Rimanenze | 0 | 0 | 21 |
| Crediti commerciali | 21 | 271 | 302 |
| Debiti commerciali | (15) | (76) | (56) |
| Capitale Circolante Commerciale | 6 | 194 | 267 |
| Altri crediti/(Debiti) | (182) | (809) | (881) |
| Capitale circolante netto | (176) | (615) | (614) |
| Fondi | (13) | (21) | (35) |
| Capitale Investito Netto | (122) | (212) | (243) |

| Patrimonio Netto | FY2019 | FY2020 | 1H2021 |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Debiti vs banche | 9 | 32 | 143 |
| Debiti vs soci per finanziamenti | 2 | 0 | 0 |
| Debiti vs INPS rateizzati | 0 | 237 | 160 |
| Att. Finanz. | 0 | 0 | (400) |
| Disponibilità liquide | (162) | (1.077) | (435) |
| PFN | (151) | (807) | (531) |
| Fonti di Finanziamento | (122) | (212) | (243) |

○ Valore della piattaforma software

○ Ciclo di CCN attivo

RENDICONTO FINANZIARIO

| Rendiconto Finanziario (€/000) | 2020 A | 1H2021 |
|--|---------------|---------------|
| EBITDA | 222 | (218) |
| - Imposte | (89) | (39) |
| +/- Δ CCN | 439 | (1) |
| +/- Δ Fondi | 8 | 14 |
| Flusso di cassa operativo | 580 | (245) |
| <i>% su Ricavi</i> | <i>20,5%</i> | <i>-11,2%</i> |
| - CapEx immateriali | (283) | (11) |
| - CapEx materiali | (41) | (23) |
| - Inv. Finanziarie | (34) | 6 |
| Flusso derivante dall'attività d'investimento | (357) | (27) |
| <i>% su Ricavi</i> | <i>-12,6%</i> | <i>-1,3%</i> |
| Unlevered Free Cash Flow | 223 | (272) |
| <i>% su Ricavi</i> | <i>7,9%</i> | <i>-12,4%</i> |
| +/- Debiti vs banche | 23 | 111 |
| +/- Debiti vs soci per finanziamenti | (2) | - |
| +/- Debiti vs INPS rateizzato | 237 | (77) |
| +/- Proventi/(Oneri) finanziari | (3) | (5) |
| +/- Att. Finanz | - | (400) |
| AuCap (Dividendo) | 436 | - |
| Flusso derivante dall'attività di finanziamento | 691 | (370) |
| <i>% su Ricavi</i> | <i>24,5%</i> | <i>-16,9%</i> |
| Var. disponibilità liquide | 915 | (642) |
| <i>% su Ricavi</i> | <i>32,4%</i> | <i>-29,4%</i> |

 2^ campagna di equity crowdfunding

 Cash generation