

Alfonsino: completato il processo di integrazione della piattaforma Rushers.

Margini per ordine nel periodo ottobre-dicembre 2023 in aumento del 276%

Dal 1° febbraio 2024 la totalità degli ordini relativi alla divisione “Food” della PMI innovativa viene gestita tramite il nuovo modello

Caserta, 13 febbraio 2024 – Alfonsino S.p.A. (EGM: ALFO), PMI innovativa operante nel settore del cd “Order & Delivery” e con un focus sui centri italiani di piccole e medie dimensioni, facendo seguito a quanto precedentemente comunicato nelle date del 6 novembre 2023 (vedasi comunicato in pari data) e del 5 dicembre 2023 (vedasi comunicato in pari data), annuncia nella persona di **Carmine Iodice, CEO** della Società, il completamento del processo di **integrazione della piattaforma proprietaria Rushers** all’interno del proprio modello di business.

In particolare, sul campione di ordini evasi nel **periodo di attività che va dal 1° ottobre 2023 al 31 dicembre 2023** – pari a 51.231 ordini relativi al comparto Food – il modello Rushers ha comportato un incremento del margine per ordine pari al 276% passando da un margine per ordine del modello tradizionale pari a **€ 1,26** ad **€ 4,63** del nuovo modello.

Al riguardo, si evidenzia che il “margine per ordine” è un indicatore gestionale non revisionato delle performance aziendali che rende conto dei costi e dei ricavi strettamente connessi alla finalizzazione delle consegne, escludendo, quindi, altri costi e ricavi tipicamente non legati al volume di produzione.

Nel dettaglio, i principali costi non considerati poiché non connessi alla finalizzazione delle consegne sono il Costo del Personale dipendente, il Costo per Servizi Amministrativi e alcuni Costi per altre tipologie di servizi che non riguardano il volume di ordini (ad esempio, pubblicità sui mass-media, provider di servizi IT e canoni di locazione); tra i ricavi non considerati, poiché non connessi alla finalizzazione delle consegne, troviamo i canoni di affiliazione e altri acquisti che i partner affiliati effettuano sulla piattaforma quali, ad esempio, l’acquisto di spazi pubblicitari sull’app dei clienti.

COMUNICATO STAMPA

Si specifica che dal **1° febbraio 2024** il nuovo marketplace dedicato alle consegne ha preso in gestione la totalità degli ordini della divisione “Food”, dedicata alla consegna di cibi pronti e che rappresenta in maniera sostanziale la maggioranza dei volumi prodotti a livello aziendale, operando su tutti i centri in cui la Società è attiva. Si segnala dunque l’esclusione dal calcolo degli ordini evasi in “Take-Away” e degli ordini relativi alla divisione “Groceries”, i quali invece rientrano al livello di gestione ancora sotto il modello precedente.

Sempre **Carmine Iodice, CEO di Alfonsino**, ha commentato: *“Siamo felicissimi di annunciare il completamento dei lavori sul processo di integrazione del nuovo modello di business. Questo è un traguardo che ci riempie di orgoglio e soddisfazione, figlio dello sforzo collettivo e dell’approccio resiliente di tutta la compagine aziendale. Gli straordinari risultati ottenuti dalla gestione di Rushers nel periodo di osservazione, con un aumento del margine per ordine del 276%, confermano la bontà del progetto restituendoci grande fiducia e serenità nel perseguimento dei nostri obiettivi in vista della sempre più vicina sostenibilità finanziaria. Vista la quasi totale autonomia della piattaforma sulle operatività di Alfonsino procederemo ora al suo posizionamento commerciale, con l’obiettivo di renderla uno dei benchmark leader a livello di settore.”*

Fondata nel 2016 a Caserta, Alfonsino S.p.A. è una pmi innovativa che opera nel settore dell’Order&Delivery, concentrando la sua attività nei centri italiani di piccole e medie dimensioni. Il servizio è attivo come marketplace in 64 città e nei centri a esse attigui. 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

Executive Board Advisor

Achille Siciliano: a.siciliano@alfonsino.delivery

Euronext Growth Advisor

Banca Finnat Euramerica S.p.A.

Mario Artigliere: m.artigliere@finnat.it