

Alfonsino S.p.A.: il Consiglio di Amministrazione comunica il fatturato e l'EBITDA relativi al primo trimestre 2025 e alcuni dati su ordini e volumi

- Ricavi pari a € 0,7 milioni, in linea rispetto all'esercizio precedente (€ 0,7 milioni Q1 2024)
- EBITDA: € 0,1 milioni (- € 0,6 Q1 2024), in miglioramento del 131%
- Numero di ordini ricevuti in Q1 2025 pari a 82.459, in diminuzione del 15% rispetto a Q1 2024
- Carrello medio Q1 2025 pari a € 25,96, in crescita del 5% rispetto a Q1 2024
- Fatturato per ordine Q1 2025 pari a € 8,38, in crescita del 17% rispetto a Q1 2024
- Ricavi prestazioni servizi Q1 2025 pari a circa € 32 mila, in crescita del 4% rispetto al Q1 2024

Caserta, 29 maggio 2025 – Il Consiglio di Amministrazione di **Alfonsino S.p.A. (EGM: ALFO)**, PMI innovativa specializzata nel servizio di *food Order & Delivery* per i centri italiani di piccole e medie dimensioni ("**Alfonsino**" ovvero la "**Società**"), riunitosi in data odierna sotto la presidenza di Domenico Pascarella, ha analizzato taluni dati relativi al primo trimestre 2025 (non sottoposti a revisione contabile).

In particolare, al 31 marzo 2025, la Società comunica di aver registrato **ricavi** di circa € 0,7 milioni, in linea rispetto al primo trimestre 2024.

La Società, inoltre, riporta il dato sul **numero complessivo di ordini**, pari a 82.459, in diminuzione del 15% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (97.036 ordini). Tale andamento riflette la fase di assestamento successiva alla completa integrazione del nuovo modello operativo basato sulla piattaforma proprietaria Rushers® parzialmente compensata da operazioni selettive – come la *partnership* con Flyfood e il contratto di affitto di ramo d'azienda con MyLillo – e da una razionalizzazione delle aree meno performanti. La Società ha infatti deliberatamente sospeso l'attività in alcune località che non garantivano livelli di marginalità soddisfacenti, privilegiando un approccio

COMUNICATO STAMPA

focalizzato sulla sostenibilità economica e sull'efficienza gestionale. Questo approccio ha permesso di liberare risorse e concentrare gli sforzi su mercati ad alto potenziale o già consolidati. Il focus resta sul rafforzamento di aree già consolidate e sull'espansione, ma attraverso modelli scalabili, integrabili e sostenibili.

Il **carrello medio** si attesta a € 25,96, in crescita del 5% rispetto al Q1 2024, evidenziando la progressiva fidelizzazione della clientela e un mix ordini più orientato al valore.

Il **fatturato per ordine** è pari a € 8,38, in crescita del 17% rispetto ai € 7,15 del Q1 2024. Tale miglioramento è il risultato di una generale ottimizzazione, specie in ordine di carrello medio e ricavi b2c, resa possibile grazie all'asestamento del nuovo modello.

L'**EBITDA**, al 31 marzo 2025, risulta **positivo per € 0,1 milioni**, migliorato del +131% rispetto al Q1 2024, conferma dell'efficacia del percorso di ottimizzazione dei costi intrapreso dalla Società. Il miglioramento della marginalità è attribuibile principalmente all'ottimizzazione della struttura operativa e alla riduzione dei costi variabili per singolo ordine, ottenuta grazie all'adozione del modello Rushers®, nonché all'incremento dei ricavi per ordine.

Il risultato positivo dell'EBITDA, raggiunto nonostante una stabilità dei ricavi rispetto al pari periodo del 2024, evidenzia una struttura operativa di costi più leggera e flessibile, capace di generare valore anche in una fase di transizione e consolidamento. La Società considera tale andamento come un elemento centrale della strategia di lungo termine, fondata sulla **sostenibilità economica** del modello e sulla progressiva **scalabilità** dello stesso.

Comunicato, infine, il dato sui **ricavi delle prestazioni di servizi** pari a circa € 32 mila, in crescita di circa il 4% rispetto al Q1 2024 (pari a circa € 31 mila).

Carmine Iodice, Amministratore Delegato di Alfonsino, ha commentato: "il primo trimestre del 2025 rappresenta una fase di piena maturazione del nuovo modello operativo. Il calo degli ordini era atteso e in linea con l'adozione di criteri più rigorosi di selezione e di presidio del mercato. Al contempo, la crescita del carrello medio, l'EBITDA positivo, la strategia di crescita per linee esterne mediante

COMUNICATO STAMPA

partnership strategiche e la sostenibilità della struttura gestionale confermano la solidità del nostro percorso. Abbiamo piena consapevolezza delle nostre potenzialità e con la nuova veste di Rushers, affrontiamo questa fase con rinnovata determinazione e fiducia.”

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 72 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 stakeholder.

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).

Per ulteriori informazioni:

Contatti:

Investor Relations Alfonsino

Valerio Chiacchio: ir@alfonsino.delivery

Euronext Growth Advisor

Banca Finnat Euramerica S.p.A.

Mario Artigliere: m.artigliere@finnat.it