

COMUNICATO STAMPA

BANZAI PRESENTA LE LINEE GUIDA DEL PIANO STRATEGICO 2017-2021
Eu 40mn di investimenti per triplicare il GMV e innovare il servizio alle famiglie digitali

BANZAI DIVENTA ePRICE.

RAFFORZATA LA LEADERSHIP ONLINE NEL SEGMENTO DEI GRANDI ELETTRODOMESTICI

FORTE SVILUPPO DEL MARKETPLACE ANCHE APRENDO A NUOVE CATEGORIE MERCEOLOGICHE

INNOVAZIONE DEI SERVIZI OFFERTI AI CLIENTI ePRICE, ANCHE ATTRAVERSO PARTNERSHIP

OBIETTIVI DI PIANO: TRIPLICA IL GMV, EBITDA AL 4-6% E PRODUZIONE DI CASSA DAL 2019

SOLIDA POSIZIONE DI CASSA DA UTILIZZARE PER ACQUISIZIONI ed ACCELERARE IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DI PIANO

Milano, 10 novembre 2016

Banzai, prima piattaforma nazionale di e-Commerce quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana, presenta oggi alla comunità finanziaria le linee guida del Piano Strategico 2017-2021, approvato dal Consiglio di Amministrazione del 9 novembre 2016 e la ridenominazione di Banzai in ePRICE.

*“Abbiamo disegnato un percorso 2017-2021 che segna un passo importante nella evoluzione della nostra offerta - dice **Paolo Ainio Executive Chairman di BANZAI** - Con il cambio di denominazione della società ci “mettiamo la faccia” e puntiamo con decisione sulla nuova generazione dell’e-commerce che, da semplice “trasportatore di pacchi al miglior prezzo”, diventerà sempre di più un interlocutore completo capace di soddisfare i bisogni delle famiglie italiane che, oltre all’acquisto dei prodotti, richiedono sempre più i servizi di installazione e manutenzione dei prodotti più complessi, l’assicurazione sulle rotture e anche modalità innovative di pagamento. Per costruire questa offerta disponiamo delle risorse finanziarie, ma anche (e soprattutto) di un team eccezionale che saprà guidare l’azienda in questo nuovo ed affascinante percorso.”*

*“Banzai ha completato la ridefinizione del perimetro e inizia oggi un percorso di forte crescita, per posizionare ePRICE come piattaforma leader nel mercato Tech & Appliance, nel segmento dei grandi elettrodomestici ma anche nei servizi per le Smart Family - dice **Pietro Scott Jovane, AD di BANZAI** – Investiamo circa 40 milioni di euro nei prossimi 5 anni in tecnologia per accelerare lo sviluppo di ePRICE. Ampliamo ulteriormente il Marketplace, sino ad arrivare a oltre il 30% del GMV al 2021 e più che raddoppiamo la nostra rete di 400 installatori. Questo ci consentirà di raggiungere i circa 19 milioni di italiani che già comprano online, ma anche i circa 7 milioni che compreranno per la prima volta online nei prossimi anni. Questo piano ci consente di accelerare la crescita di GMV e ricavi, per raggiungere un EBITDA tra il 4 e il 6%, con generazione di cassa a partire dal 2019. La solida dotazione di cassa - 50-55 milioni di euro a fine 2016 - ci lascia infine l’opzione di accelerare ulteriormente l’esecuzione del piano, con acquisizioni mirate.”*

Linee Guida strategiche

Il consiglio di BANZAI ha approvato le linee guida del nuovo piano strategico di ePRICE, che si basa su un forte sviluppo organico nelle vendite di elettrodomestici, sulla forte crescita del marketplace e sull’apertura della propria piattaforma a nuovi servizi diretti ai consumatori italiani e alle loro famiglie.



Il piano strategico 2017-2021 prevede di aumentare la propria market share sul mercato del Tech& Appliance dal 15% fino al 21% nei prossimi 5 anni, grazie allo sviluppo di 4 direzioni strategiche, in parte già indicate in sede di IPO (e in parte già implementate):

- **Leadership sulla vendita di Elettrodomestici in logica 1st party.** ePRICE prevede di triplicare le vendite di grandi elettrodomestici, incrementando anche la rilevanza verso le marche, con effetti positivi sulla marginalità. Il nuovo centro logistico, previsto per il 2017, incrementa la capacità disponibile del 50%.
- **Rafforzamento e saturazione della rete di Pick&Pay**, che attualmente copre circa 93% della popolazione e ha un Net Promoter score¹ superiore a 80 (miglior canale di vendita secondo questo criterio). Il canale Pick&Pay è un fattore di fidelizzazione dei clienti, alimenta acquisti ripetuti ed permette frequentemente al cliente di beneficiare della consegna gratuita. E' inoltre un driver di profittabilità sui costi di logistica, una volta saturato.
- **Espansione del 3P Marketplace** con l'obiettivo di superare il 30% del GMV al 2021, anche grazie alla introduzione di nuove categorie, complementari alle categorie di ePRICE, come, abbigliamento tecnico sportivo, giocattoli, ricambi per auto, articoli per la casa, fai da te, etc.
- **Graduale crescita di ePRICE come piattaforma di Servizi** a completamento della offerta di prodotti Tech&Appliance, posizionandosi sin d'ora come leader per la Smart Home, ma anche come piattaforma per servizi di manutenzione e riparazione facendo leva sulla rete esistente di installatori. Il servizio Home Serve, con un Net Promoter Score sopra 70 si sta rivelando infatti un fattore di fidelizzazione estremamente efficace. L'obiettivo è più che raddoppiare la rete di installatori dai 400 attuali per arrivare ad un attach rate circa del 40% sul GED

Principali Target Economico Finanziari

Il raggiungimento dei quattro obiettivi strategici sarà reso possibile da un piano di investimenti di circa 40 milioni di euro cumulati, a supporto della piattaforma tecnologica e ad un investimento di 10 milioni di euro in comunicazione sul brand, al fine di far crescere la brand awareness spontanea oltre il 30%. L'investimento, partito già da settembre con la campagna TV "ePRICE ti SERVE", ha portato un incremento medio del 25% di traffico sul sito e un raddoppio delle visite da mobile.

La strategia sopra descritta consentirà ad ePRICE di raggiungere i propri **obiettivi di medio periodo**:

- **Forte crescita di ricavi e GMV, trainato da Grandi Elettrodomestici, Servizi e 3P marketplace.** In particolare, grazie alla crescita del marketplace, il **Gross Merchandise Volume**, ovvero il transato sulla piattaforma di ePRICE, è visto triplicare nei prossimi 5 anni.
- **Ebitda margin al 4-6% nel medio periodo**, per poco meno della metà derivante da marketplace e servizi. La forte crescita sarà sostenuta anche da un piano di ottimizzazione dei costi.
- **Ebitda e Operating Cash Flow break even nel 2018.**
- **Cash Flow positive nel 2019** su base organica.
- **Fino a Eu 18 Mio di incasso nel periodo 2017-19** dagli earn-out derivanti dalle cessioni di BMH e Saldiprivati.
- La solida posizione di cassa, attesa a 50-55 milioni a fine 2016 può consentire **acquisizioni opportunistiche**, al fine di accelerare l'esecuzione del piano.

Banzai annuncia di aver firmato oggi 3 partnership a supporto del piano strategiche per arricchire l'offerta di servizi nel mondo dell'assistenza remota, della termotecnica e dei servizi logistici.

¹ Il Net Promoter Score viene calcolato sottraendo la percentuale di detrattori alla percentuale di promotori ottenuta.

Principali trend del mercato di riferimento di ePRICE

Il mercato di riferimento di ePRICE - Tech&Appliance - è stimato pari a circa 1,7 miliardi di euro nel 2016² nella componente online, che rappresenta il 12% di un mercato totale pari a 14 miliardi di euro. Le attese sono per una crescita che lo porterà vicino al raddoppio nel 2021, raggiungendo 3,5 miliardi in valore, anche grazie ai 7 milioni di italiani che, per la prima volta compreranno online nei prossimi 5 anni. Il mercato potrà crescere ulteriormente, fino a circa 4,0 miliardi, sempre nel 2021, grazie ai nuovi prodotti Smart Home (termostati intelligenti, sistemi di security, monitoraggio energetico, ecc.). Le piattaforme leader online e i pure online player, come ePRICE, sono destinate ad intercettare buona parte della crescita attesa, a discapito delle catene retail tradizionali.

La tecnologia applicata ai servizi, integrata con la forte componente di logistica, consente a ePRICE di guardare anche ad altri mercati, vicini ai bisogni del proprio cliente, quali il mercato delle riparazioni e manutenzioni di elettrodomestici che è attualmente molto frammentato e completamente offline. Si stima che questo mercato valga circa 4,9 miliardi di euro³, e che una quota pari a 1 miliardo di euro possa gradualmente aprirsi all'online. ePRICE ha già dimostrato di saper innovare il mercato delle installazioni con il servizio Home service, anche al centro della campagna TV "ePRICE ti serve" e punta ora a posizionarsi come piattaforma di riferimento anche in questo mercato, facendo leva sui circa 1,2 milioni di clienti che hanno comprato su ePRICE in questi anni.

Sostituzione di Consigliere

Il Consiglio, con deliberazione approvata dal Collegio Sindacale, ha nominato la dott.ssa Chiara Burberi, in sostituzione della Dott.ssa Maria Pierdicchi, dimessasi in data 11 ottobre 2016.

La Dottoressa Burberi, in possesso dei requisiti d'indipendenza ai sensi del Testo Unico della Finanza e del Codice di Autodisciplina, è stata altresì nominata componente del Comitato Controllo e Rischi e Parti Correlate nonché Lead Independent Director della Società. Il nuovo Consigliere resterà in carica fino alla prossima Assemblea.

Convocazione di Assemblea Ordinaria e Straordinaria

Il Consiglio ha deliberato di convocare l'assemblea ordinaria e straordinaria presso gli uffici della Società Via San Marco 29, Milano, per il giorno 20 dicembre 2016 alle ore 11.00, in unica convocazione.

Gli argomenti all'ordine del giorno della convocata Assemblea, sono:

- nomina di un amministratore;
- modifica della denominazione sociale.

L'avviso di convocazione e la documentazione relativa alle materie all'ordine del giorno, saranno pubblicati e messi a disposizione del pubblico nelle modalità e nei termini previsti dalla normativa vigente.

² Elaborazioni Banzai su dati GFK, Forrester e altre fonti

³ Elaborazioni Banzai su stime ASAP, Findomestic, Assolombarda



BANZAI STRATEGIC GUIDELINES PRESENTATION

Il management di Banzai presenterà oggi le linee guida del Piano Strategico oggi, 10 novembre, alle ore 11,30 (CET) nella sede di Banzai, in Via San Marco 29 a Milano.

Agenda

- 11.15 Registrazione e welcome coffee
- 11.30 Introduzione, Prof. Carlo Alberto Carnevale Maffè, Strategia e Politica Aziendale, Università Bocconi
- 11.45 Presentazione del Piano Strategico, Paolo Ainio, Presidente e Pietro Scott Jovane, AD
Q&A con Management Banzai: Emanuele Romussi, Edoardo Giorgetti, Raul Stella, Alessandro Cernigliaro, Marco Fillo
- 13.00 Light Lunch

Sarà possibile seguire la presentazione anche in conference call. Per partecipare alla conference call è necessario comporre uno dei seguenti numeri:

Analisti/Investitori

Italia: +39 02 802 09 11

UK: +44 1 212818004

USA (numero locale internazionale): +1 718 7058796

USA (numero verde): +1 855 2656958

Stampa: +39 02 8020927

Un Replay della conference call sarà disponibile fino al 19 novembre ai seguenti numeri:

ITALY: +39 02 72495

UK: +44 1 212 818 005

USA: +1 718 705 8797

code: 908#

La presentazione potrà essere scaricata prima dell'inizio della conference call dalla sezione Investor Relations / Risultati e presentazioni del sito www.banzai.it.

Il comunicato stampa è disponibile sui siti www.banzai.it e www.1info.it

Banzai è l'azienda leader dell'e-Commerce italiano. Fondata da Paolo Ainio e quotata dal 2015 sul segmento STAR di Borsa Italiana, è una delle più importanti Internet Company del Paese, con ricavi pari a 168 milioni di euro e GMV⁴(Gross Merchandise Volume) pari a 207 milioni di euro nel 2015, in crescita del 24% nei primi nove mesi del 2016. ePRICE è uno dei principali negozi online italiani, specializzato nella vendita di prodotti high-tech (elettronica) e leader nel segmento dei grandi elettrodomestici venduti online. ePRICE ha lanciato a gennaio la piattaforma mobile integrata HOME SERVE, che gestisce le consegne e installazioni premium, con una copertura di 14 milioni di abitanti. ePRICE gestisce un network di oltre 125 Pick&Pay distribuiti in 109 città, punti di ritiro e di pagamento che uniscono i vantaggi di acquistare online con la comodità e la sicurezza del negozio sotto casa.

⁴ Gross Merchandise Volume degli ultimi 12 mesi. Il GMV include i ricavi e-Commerce dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3PMarketplace, al netto dei resi e IVA inclusa..





Per maggiori informazioni:

Banzai S.p.A.
Micaela Ferruta
*Head of Investor Relations and Strategic
Planning*
investor.relations@banzai.it

IR Top
Maria Antonietta Pireddu
Investor Relations
Tel. +39 02 45473884
m.pireddu@irtop.com

Community Strategic Communication Advisers
Marco Rubino di Musebbi
Media Relations
Tel. +39 0289404231
marco@communitygroup.it

