



# **SOSTRAVEL.COM**

*Presentation*

*Luglio 2018*

# Disclaimer

*Il presente documento ("Documento") è strettamente confidenziale ed è stato realizzato da Sostravel.com s.p.a. (la "Società"), anche sulla base di informazioni e dati finanziari forniti dai suoi azionisti nonché sulla base di informazioni e documenti pubblicamente disponibili, al fine di fornire ai destinatari dello stesso le informazioni relative alla possibile operazione di ammissione alla negoziazione delle azioni della Società su AIM Italia – Mercato Alternativo del Capitale, organizzato e gestito da Borsa Italiana s.p.a. (l'"Operazione").*

*Il Documento non pretende di essere esaustivo e accettando la consegna/la visione dello stesso, il destinatario riconosce la propria responsabilità (i) nel condurre la propria attività di analisi e (ii) nella formazione di una propria opinione circa le entità menzionate nel documento.*

*Il presente Documento è stato predisposto unicamente per fini informativi e non costituisce proposta, sollecitazione o raccomandazione a operare alcun investimento, né dovrà essere interpretato in tal senso. In particolare, il Documento non costituisce un'offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni emesse dalla Società. Qualora si dovesse procedere a una offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni o altri strumenti finanziari emessi dalla Società, gli stessi verranno posti in essere in ottemperanza alla normativa applicabile e mediante l'utilizzo, ove previsto, di un documento di ammissione.*

*La Società fornisce le informazioni contenute nel presente Documento su base strettamente confidenziale; ricevendo questo documento il destinatario si impegna a mantenere strettamente riservati i contenuti del Documento e il Documento stesso.*

*Il contenuto del presente Documento è puramente informativo e la natura dei dati in esso contenuti è meramente provvisoria e soggetta, quindi, ad aggiornamenti, integrazioni e/o revisioni. Il Documento non rappresenta nella sua interezza né la Società né il progetto che la medesima intende realizzare e, dunque, potrebbero essere state omesse alcune informazioni ad essi inerenti. Pertanto, la Società non fornisce alcuna garanzia circa la completezza, l'accuratezza e la correttezza delle informazioni, delle previsioni o dei pareri ivi espressi. La Società e i suoi collaboratori, pertanto, non potranno essere ritenuti responsabili in alcun modo per qualsiasi conseguenza derivante, direttamente o indirettamente, dalla lettura, dall'elaborazione e/o dalla valutazione del presente Documento e/o da qualsiasi evento allo stesso riconducibile. In nessun caso la Società è responsabile di eventuali costi o spese sostenuti in relazione a qualsiasi valutazione e/o indagine o per eventuali altri costi e spese sostenuti da eventuali controparti in relazione all'Operazione.*

*Il presente Documento non può essere riprodotto, presentato o fornito a terzi senza la previa autorizzazione scritta della Società.*

*Benché l'elaborazione del Documento sia stata effettuata con cura e diligenza, la Società non fornisce garanzia circa la completezza, accuratezza e correttezza delle informazioni, previsioni o pareri ivi espressi. Alcune parti del Documento contengono affermazioni con previsioni a lunga scadenza, che rappresentano stime soggette a rischi o incertezze e che, pertanto, potrebbero differire, anche sostanzialmente, dai risultati futuri.*

*Le informazioni contenute nel presente Documento possono essere soggette a modifiche senza la necessità che la Società fornisca alcuna informativa in merito ai destinatari del presente Documento; inoltre, la Società precisa che i rendimenti e i risultati relativi a dati passati non sono indicativi di risultati futuri.*

*Prima di procedere alla sottoscrizione delle azioni della Società si invita a leggere il Documento di Ammissione e, in particolare, il capitolo Fattori di Rischio.*

*Il presente Documento non può essere copiato, distribuito o riprodotto in tutto o in parte, né trasmesso a terzi senza il consenso scritto della Società.*

# Index

**Company overview**

**Value proposition**

**Market overview**

**Business Plan**

# Company overview – Key People

Ruolo	Esperienze
<p><b>Rudolph Gentile</b> Presidente – CEO - CCO</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Laurea in Sociologia presso l'Università La Sapienza di Roma</li><li>• Presidente e fondatore di Safe Bag S.p.A. (dal 1997)</li><li>• Fondatore &amp; CEO di Moviemax S.p.A, società di distribuzione e produzione in Borsa (2004)</li><li>• Fondatore M2 Pictures S.r.l. (2010)</li><li>• Consigliere di Amministrazione di Air Italy (2010-2012)</li></ul>
<p><b>Simone Gamba</b> CTO – COO <i>(Consigliere)</i></p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• 18 anni di esperienza come Analyst / Developer and Consultant in diverse società come Hermes, Mondial Assistance, Europ Assistance, Deutsche Bank, FIAT</li><li>• Chief Technology Officer di Safe Bag dal 2016</li></ul>
<p><b>Nicola De Biase</b> Investor relator <i>(Consigliere)</i></p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Laurea in Economia dei Mercati Finanziari presso l'Università Bocconi di Milano</li><li>• Rilevanti esperienze nel Private Equity (Meridie Investimenti S.p.A, Cape Natixis SGR and Convergenza S.C.A.)</li><li>• Partner di Italglobal</li><li>• Business Partner e director di AMF S.p.A., Ideal S.r.l., Gimmel S.r.l. e consigliere di amministrazione di Alfio Bardolla Training Group S.p.A.</li><li>• Business Partner, IR &amp; Head of Corporate Finance di Safe Bag S.p.A.</li></ul>

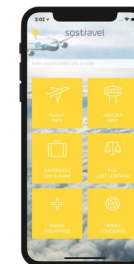
# Company overview – SOS Travel

## Settore

SOS Travel opera nel mercato dei **servizi di assistenza integrata per i passeggeri del trasporto aereo** attraverso piattaforme **digitali e dispositivi mobili**.

## Attività

- SOS Travel è stata fondata nel 2017, come **spin-off di Safe Bag S.p.A.**, con l'obiettivo di cogliere le opportunità significative attualmente offerte dalla tecnologia mobile nel mercato del trasporto aereo globale.
- L'obiettivo dell'azienda è quello di creare **un'unica piattaforma digitale integrata** in grado di **assistere il viaggiatore durante tutto il suo viaggio** (assistenza con più servizi prima, durante e dopo il suo viaggio).
- SOS Travel opera come un **"aggregatore" di servizi**, sottoscrivendo contratti ad-hoc con più fornitori (partner) al fine di diventare il principale punto di riferimento per i clienti finali.
- SOS Travel fornisce ai passeggeri **informazioni** utili, acquisti di **servizi, assicurazioni** di viaggio e **assistenza** in modo chiaro, semplice e completo per un viaggio piacevole.



## Clienti

Passeggeri (**B2C**), Airport/Handler operators (**B2B**).

## Financials

(Fonte: Management)

Key Financials (€)	2017 (Pro-forma)	2018F	2019F
Valore della Produzione	1.861	2.609	4.478
YoY%	-	40,2%	71,6%
EBITDA	915	436	1.248
EBITDA Margin %	49,2%	16,7%	27,9%
EBIT	786	218	821
PFN (cassa)	44	(605)	(1.450)
<b>Tot. Utenti registrati (mln)</b>	<b>0,13</b>	<b>0,89</b>	<b>2,15</b>

Nota: i dati 2017 sono revisionati da Audirevi. Per una maggior comprensione il 2017 è rappresentato da dati pro-forma (la società è stata fondata a dicembre 2017). 2018F e 2019F saranno inclusi nel Documento di Ammissione.

## Strategia

L'obiettivo di SOS Travel è aumentare la conoscenza dell'app tra i passeggeri. La strategia dell'azienda è focalizzata su:

- 1) Crescita correlata a Safe Bag:** aumento dei servizi online di SOS Travel destinati a 2 milioni di clienti effettivi di Safe Bag;
- 2) Digital Marketing:** investimenti in marketing digitale (SEO e SEM) con l'obiettivo di rendere l'App virale nel minor tempo possibile, al fine di consentire l'aumento dei servizi di mercato online di SOS Travel;
- 3) Partnership commerciale:** sviluppo di partnership commerciali con i principali operatori e gestori di compagnie aeree.

# Value proposition – Vision e value proposition di SOS Travel

## Vision

“One thing I would focus on is **apps**.. which a lot of companies aren't getting the **value of** yet and aren't putting a lot of **development** into...

**Mobile** is going to be more and more important for **travel**.. the paradigm will shift from a world of web to a **world of apps**...

The average person **only has 26 apps**, so for travel, he will **never have a lot of travel apps**... and will probably end up with an **aggregator**...

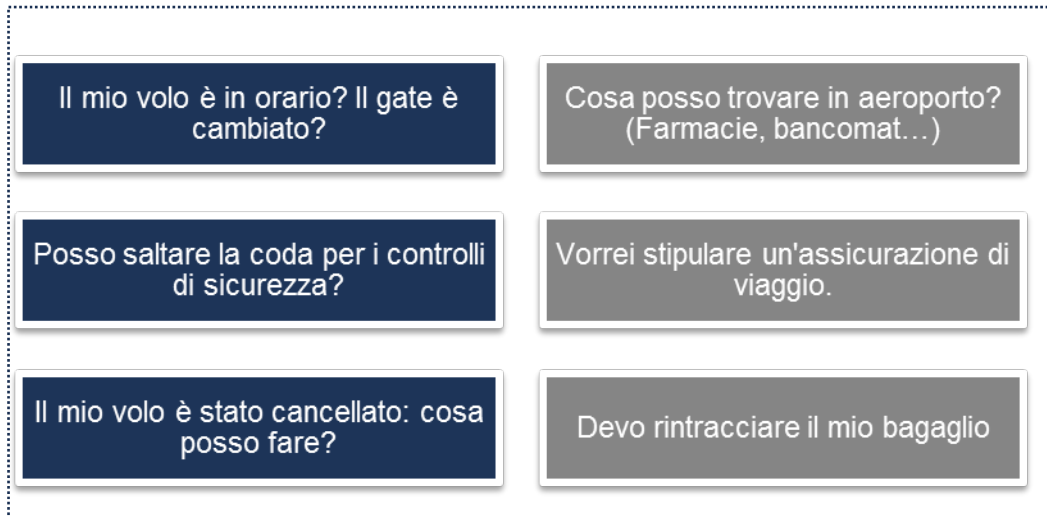
Right now it's a **huge window of opportunity**, it's a **land grab**.”

Lee McCabe, 2015

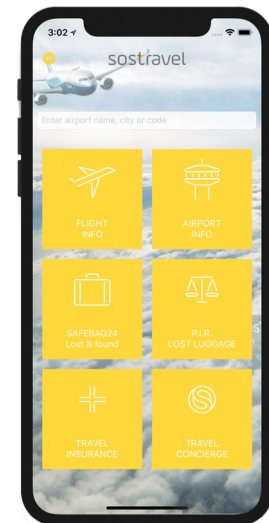
VP Alibaba Group North America  
former Global Head of Travel Strategy at Facebook  
and Director of Market Management at Expedia.

SOS Travel si basa sull'effettiva soddisfazione delle esigenze dei passeggeri

## Bisogni dei passeggeri



## Soluzione



# Value proposition – Overview prodotti

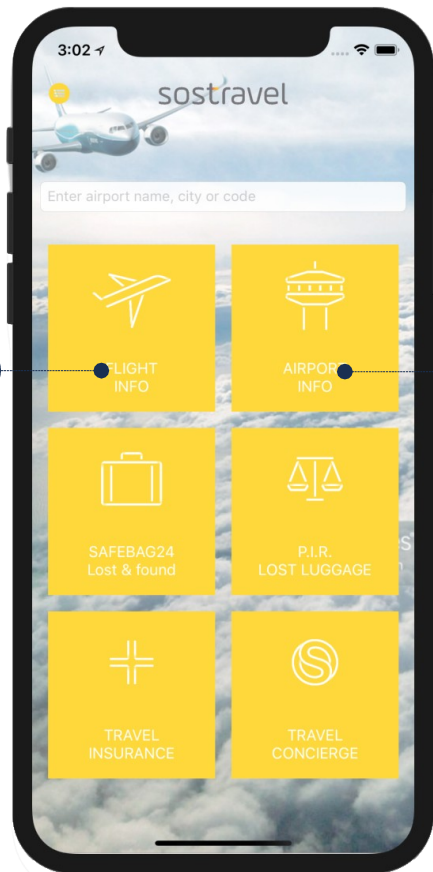
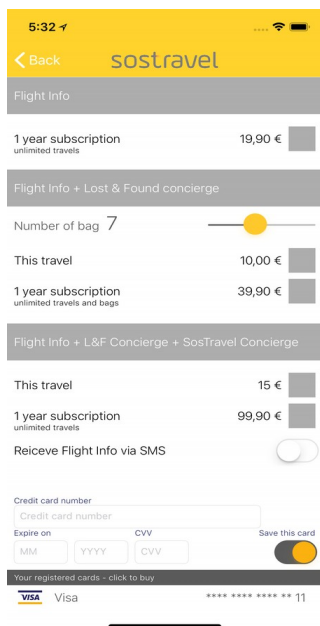
Sostravel propone alla propria clientela target l'accesso ad una **piattaforma digitale integrata** caratterizzata da un concept innovativo e volta a garantire all'utente una serie di **servizi per il viaggiatore** attraverso un'unica **App Mobile** che aspira ad essere **chiara, semplice, completa e funzionale** ad agevolare e rendere piacevole il viaggio degli utenti.



# Value proposition – Flight info (1) & Airport info (2)

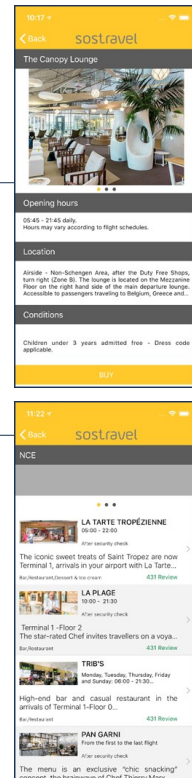
**1) Flight Info:** tale servizio permette l'accesso ad informazioni utili relative ai voli aerei di interesse (stato del volo, gate, cancellazioni, ecc) previa sottoscrizione di appositi abbonamenti (l'utente che installa per la prima volta l'App avrà la possibilità di usufruire gratuitamente per due volte del servizio).  
**2) Airport Info:** permette di accedere gratuitamente a una serie di informazioni utili relative agli aeroporti di interesse (es. modalità di trasferimento, mappe, cibo, Wi-fi) e la possibilità di acquistare alcuni servizi disponibili (es. parcheggi, servizi di noleggio, accesso alle Vip Lounge, ecc).

Modalità d'acquisto  
**Abbonamento**



Modalità d'acquisto  
**Free\***

- AIRPORT SERVICES**
- AVOID LINE**  
Access dedicated and faster security control lines
  - VIP LOUNGE**  
Locate and buy your VIP Lounge access
  - WI FI**  
Free and fast access to airport complimentary Wi-Fi
  - FOOD**  
List and location of available food store and restaurants
  - TO & FROM AIRPORT**  
List of all available options and time table
  - PARKING**  
Way find and pre-buy your airport parking facility
  - RENT**  
Compare available car renting option and pre-buy
  - MAPS**  
Locate anything you need in the airport
  - PHARMACY**  
Locate all pharmacies & fast care available in the airport
  - SHOP**  
Locate and wayfind all available retail store in the airport



Nota: i prezzi indicati nelle immagini vanno intesi come indicativi e possono subire variazioni.

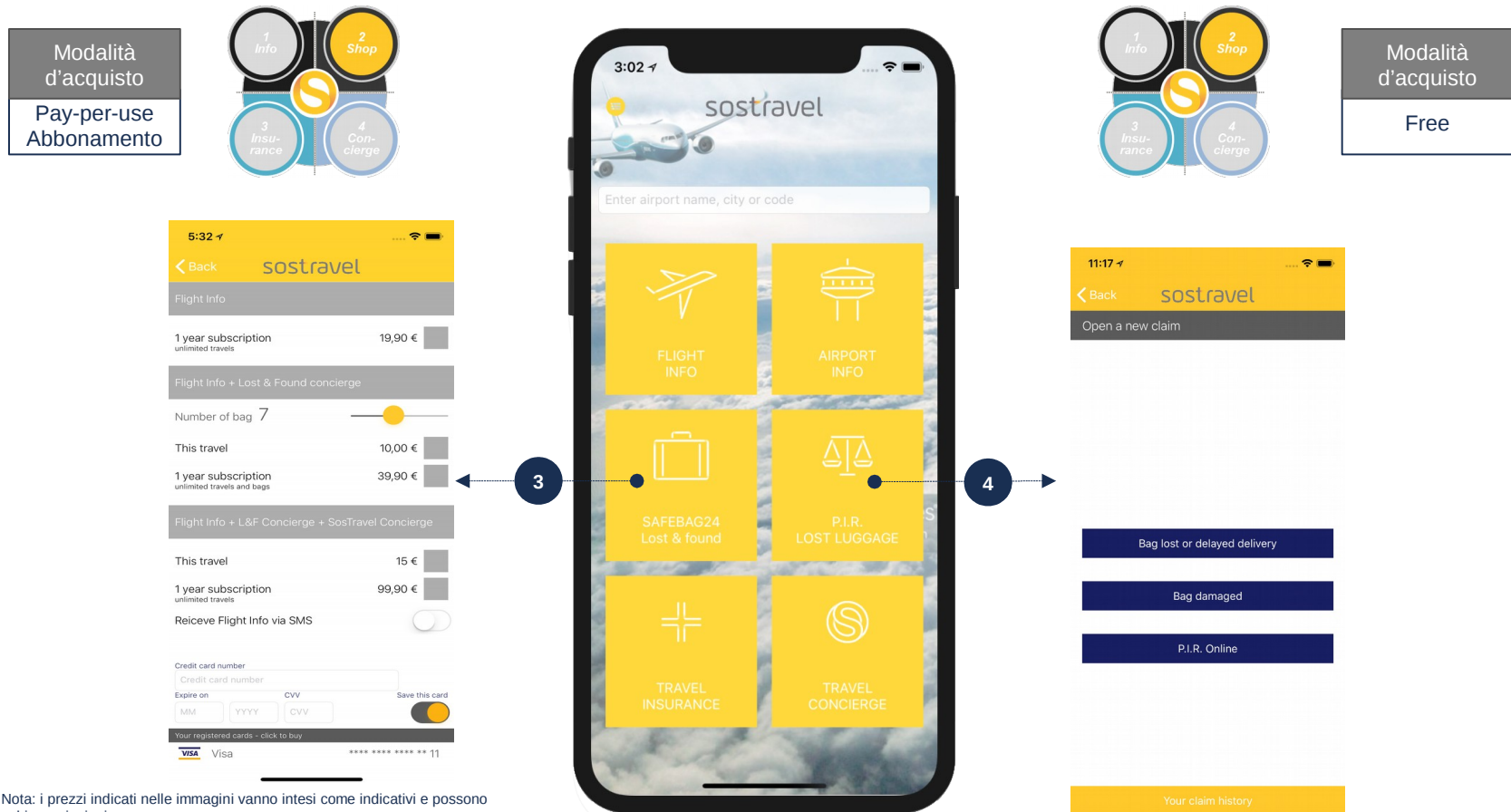
\* Le Info sono gratuite ma è possibile acquistare determinati servizi.



# Value proposition – Lost&Found (3) e PIR Online (4)

**3) Safe Bag 24 Lost&Found:** permette di rintracciare il proprio bagaglio in caso di smarrimento e/o mancata riconsegna presso l'aeroporto di destinazione; il servizio, da acquistare prima del viaggio, è disponibile sia su base “pay-per-use” che tramite abbonamento e prevede un call center dedicato 24/7. La Società si impegna a rintracciare i bagagli entro 1 giorno dalla ricezione del PIR ed in caso contrario al pagamento di una penale.

**4) PIR Lost Luggage:** agevola la compilazione del modulo (Property Irregularity Report) per denunciare lo smarrimento del bagaglio e chiedere il relativo rintracciamento. Il servizio è gratuito e presuppone l'esistenza di accordi commerciali con le compagnie aeree e/o handler aeroportuali.

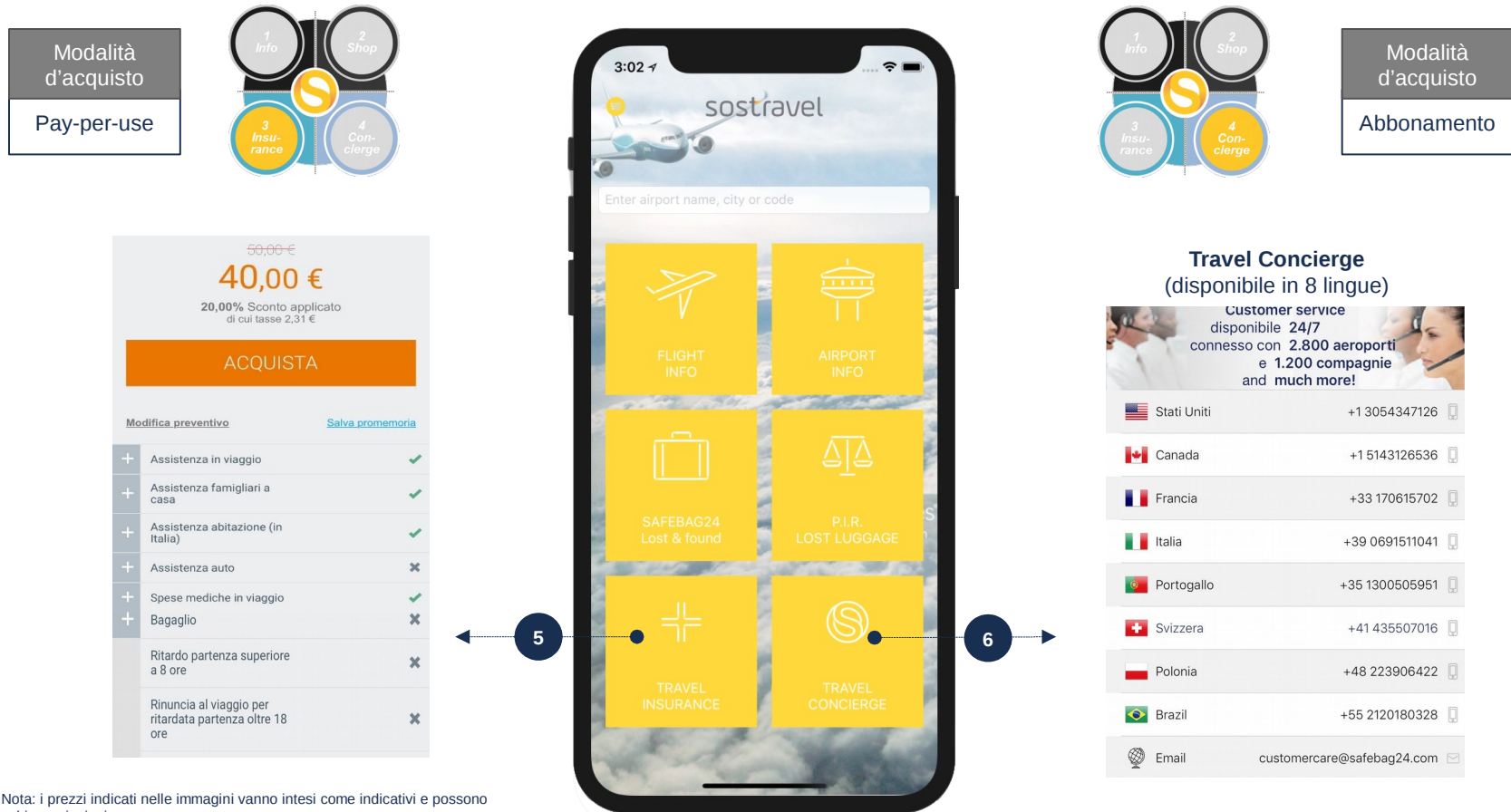


Nota: i prezzi indicati nelle immagini vanno intesi come indicativi e possono subire variazioni.

# Value proposition – Travel insurance (5) & Travel concierge (6)

**5) Travel Insurance:** consente di accedere al sito di una primaria compagnia di assicurazioni e di acquistare prodotti e coperture assicurative legati al viaggio (Sostravel non assume in alcun modo le vesti di agente, intermediario e/o parte del contratto assicurativo).

**6) Travel Concierge:** permette, previa sottoscrizione di appositi abbonamenti, di contattare un call center dedicato, operativo 24/7, ed ottenere assistenza per svariate esigenze o necessità collegate al viaggio (prenotazione di voli, alberghi, taxi, ristoranti, acquisto di biglietti per eventi culturali). Il servizio è disponibile in otto diverse lingue.



# Value proposition – Sintesi

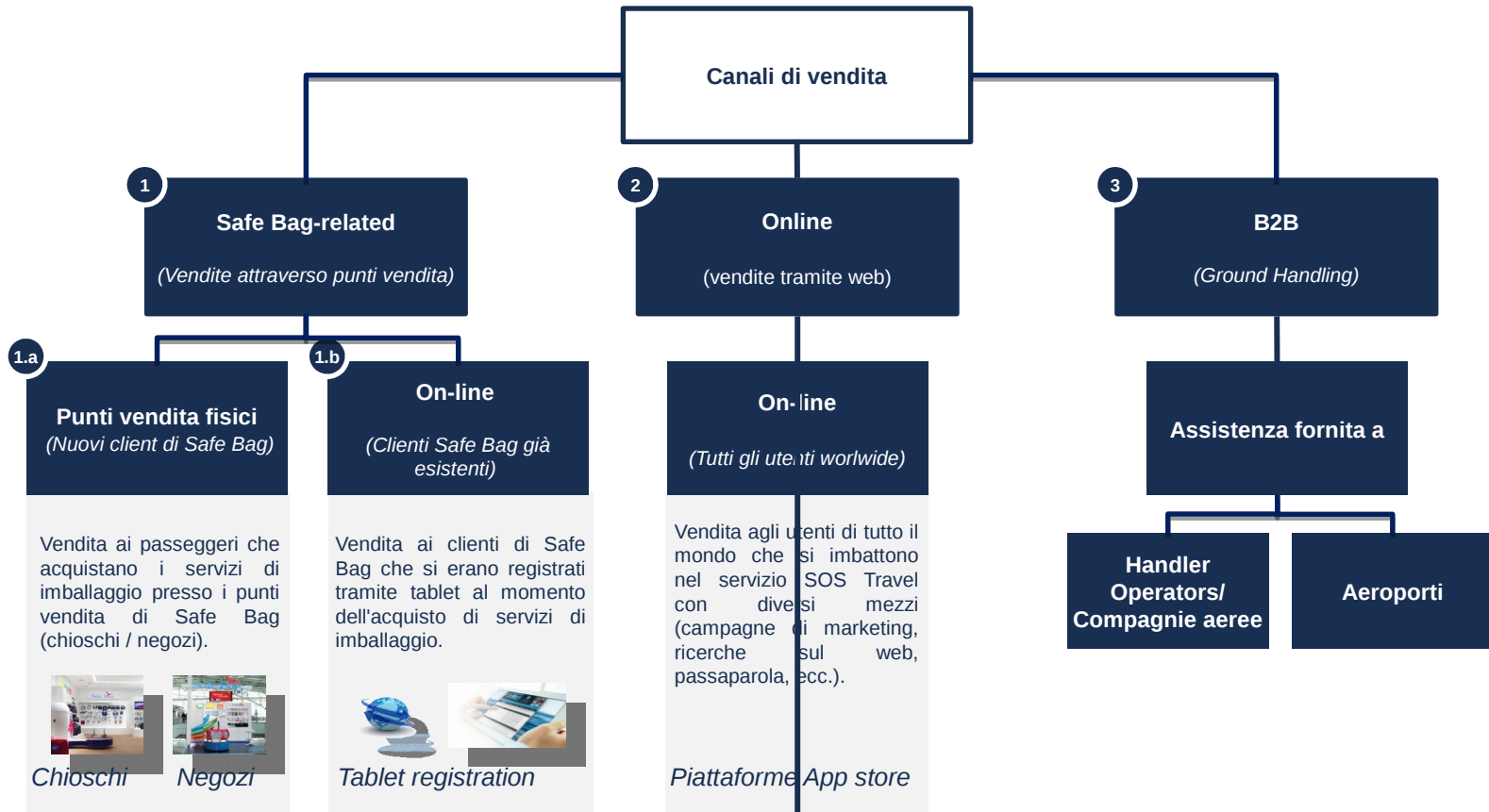


\* Airport Info: le informazioni sono gratuite, ma è possibile acquistare direttamente alcuni servizi (es. Wifi, vip lounge, parcheggi...).

\*\* Flight Info: è disponibile a pagamento ma l'utente che installa per la prima volta l'App avrà la possibilità di usufruire gratuitamente per due volte del servizio.

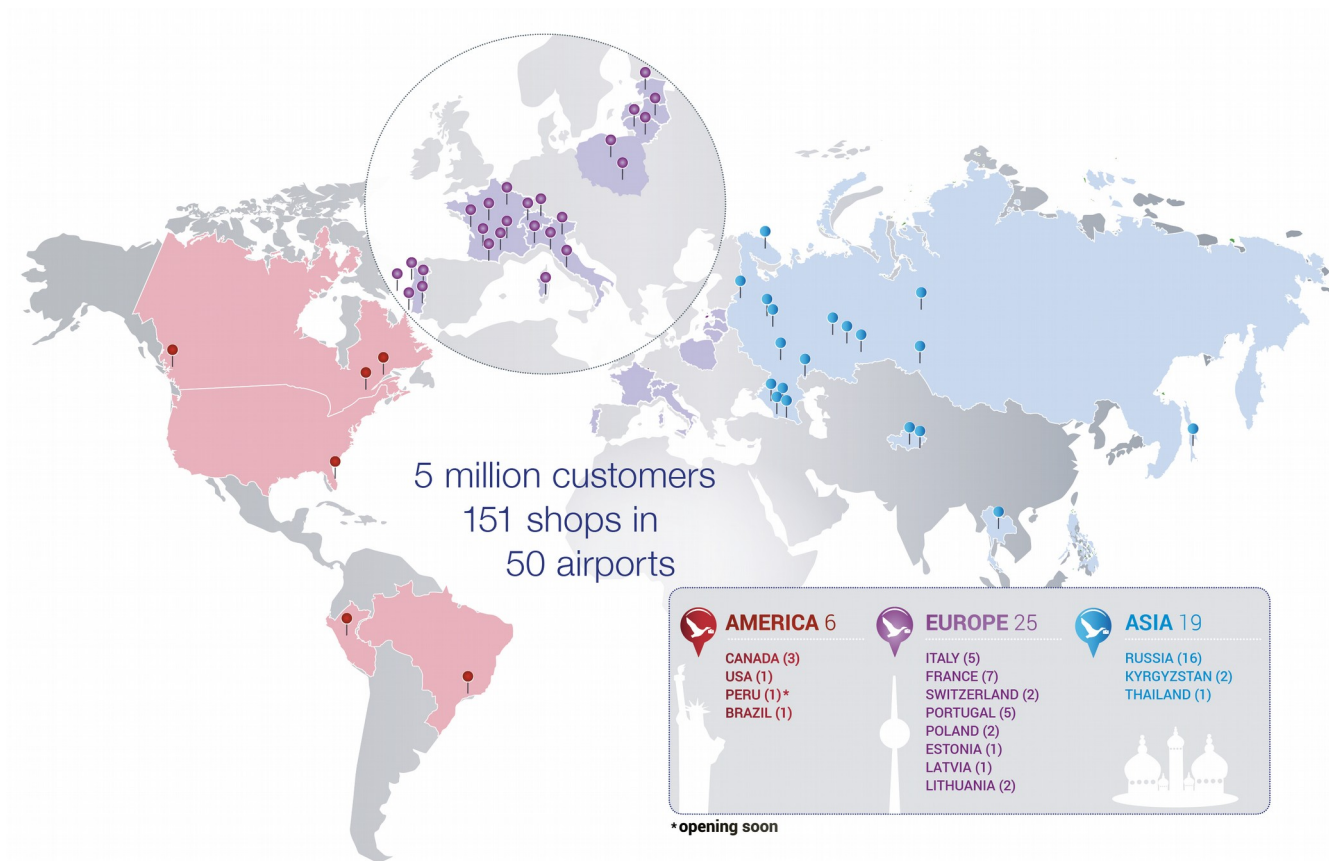
\*\*\* Safe Bag 24 Lost&Found: è disponibile sia su base "pay-per-use" che tramite abbonamento.

# Value proposition – Canali di vendita



# Value proposition – Network potenziale clienti

Successivamente alla finalizzazione dell'acquisizione di Pack & Fly Group, principale operatore della Federazione Russa attivo anche in Europa ed Asia, il numero di aeroporti salirà a 50.

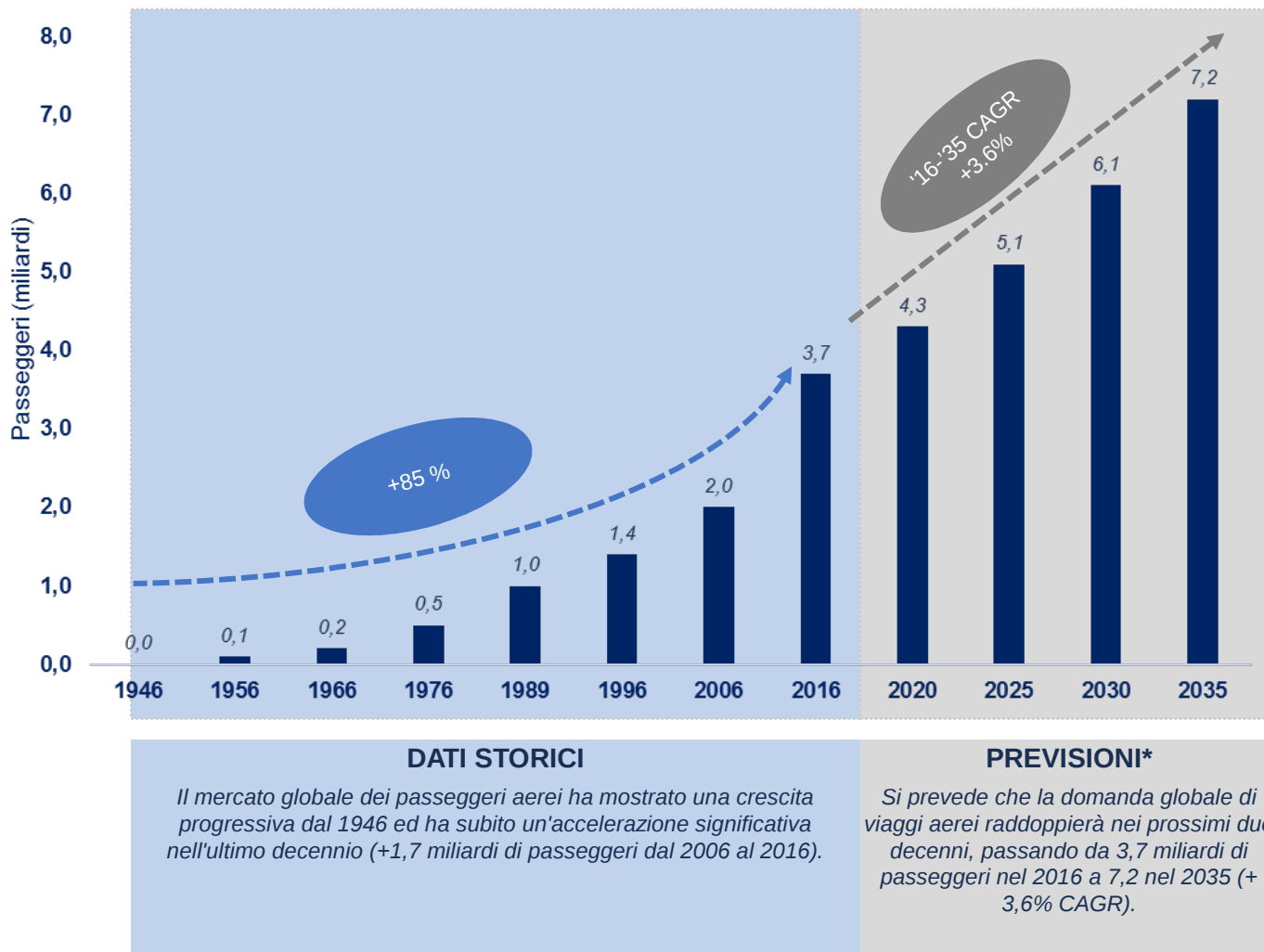


Fonte: Management della Società

# Value proposition – Fattori critici di successo



# Market overview – Mercato globale dei passeggeri aerei




Fonti: International Air transport Association (IATA), International Aviation Organization (ICAO).

(\*) Previsioni basate sullo scenario di politiche costanti della IATA.

# Market overview – Servizi offerti vs Competitors

SOS Travel è l'unica piattaforma che offre tutti i principali servizi utili ai viaggiatori in un'unica App.

Services/ Player category	Insurance companies	Airport operators	Airlines	Financial services	Emerging players in the Air Passenger Service Market*				SOS Travel
	Allianz AXA	Dubai Airports Fraport	Emirates Luftansa	American Express	Flio Tripit	App in the Air	Lounge PASS	uFirst	
Info volo		✓	✓		✓	✓			✓
VIP Lounge		✓	✓		✓	✓	✓		✓
Avoid Line		✓	✓					✓	✓
Lost&Found Concierge									✓
Assicurazione Viaggio	✓			✓		✓			✓
Travel Concierge				✓					✓
Assicurazione medica				✓					✓
Ulteriori servizi ancillari	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓

Fonte: elaborazione primaria società di consulenza sulla base dei siti web delle società.



# Business plan: linee guida & use of proceeds

## Linee guida strategiche di SOS Travel

## Use of Proceeds

1

### Crescita Safe Bag-related (Database)

Crescita di SOS Travel sfruttando i) la presenza commerciale di Safe Bag, ii) la strategia M&A di Safe Bag (finalizzazione acquisizione Pack & Fly Group e le altre in pipeline secondo il Business Plan) e, iii) fornitura di servizi a Handlers / Airlines (B2B)

2

### Digital Strategy

Investimenti in campagne di digital marketing (SEO & SEM) con l'obiettivo di rendere l'App virale nel minor tempo possibile e volte ad aumentare i servizi di SOS Travel nel mercato online

3

### Partnerships commerciali

Sviluppo di accordi commerciali con i principali players attivi nel settore del trasporto aereo

- a) **Sviluppo dell'App su nuove funzionalità e servizi;**
- b) **Strutturazione di azioni di marketing finalizzate all'incremento della lead generation con conseguente accelerazione del piano di crescita.**

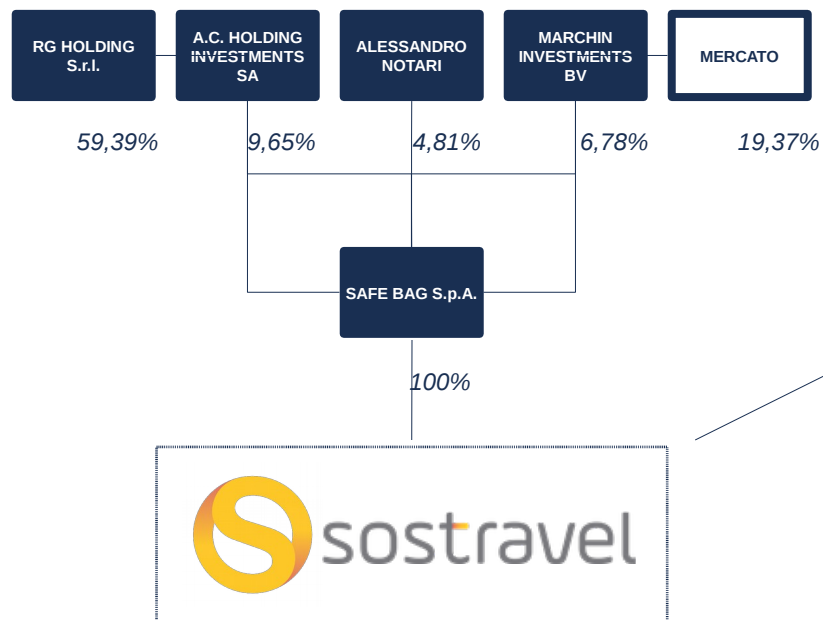
Fonte: management

# Business plan: conto economico e stato patrimoniale

Conto Economico €'000	2017	2018	2019
	Pro Forma	Forecast	Forecast
<b>Ricavi delle vendite</b>	<b>1.723</b>	<b>2.487</b>	<b>4.385</b>
<b>Valore della Produzione</b>	<b>1.861</b>	<b>2.609</b>	<b>4.478</b>
<b>YoY%</b>		<b>40,2%</b>	<b>71,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>915</b>	<b>436</b>	<b>1.248</b>
<b>Ebitda margin %</b>	<b>49,2%</b>	<b>16,7%</b>	<b>27,9%</b>
<b>EBIT</b>	<b>786</b>	<b>218</b>	<b>821</b>
<b>PFN</b>	<b>44</b>	<b>(605)</b>	<b>(1.450)</b>
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>2.073</b>	<b>1.741</b>	<b>2.334</b>
<b>Tot. Utenti registrati (mln)</b>	<b>0,13</b>	<b>0,89</b>	<b>2,15</b>

Alla data del Documento di Ammissione la società conta 7 dipendenti e 12 collaboratori in outsourcing dedicati ai servizi erogati da Sostravel. attraverso un call center sito in Moldavia.

# Company overview – Azionariato Pre-IPO & Corporate Governance



## COLLEGIO SINDACALE

## SOCIETA' DI REVISIONE

Alessandro Pacieri – Presidente  
 Paolo Natalini – Effettivo  
 Davide Balducci – Effettivo  
 Cosimo Pergola – Supplente  
 Andrea De Nigris – Supplente



## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

**Rudolph Gentile**  
 Presidente & CEO

**Roberto Mosca**  
 Consigliere

**Nicola De Biase**  
 Consigliere

**Simone Gamba**  
 CTO/COO

**Luca Galea**  
 Consigliere

**Edoardo Zarghetta**  
 Consigliere indipendente



sostravel

sostravel.com S.p.A.

via Olona, 183/G

21013 Gallarate - Italia

P.IVA 03624170126