



P101 sgr alla guida di nuovo round d'investimento da 6 milioni per Bipi, start-up spagnola di *car subscription* già partecipata da Toyota Ventures

- *Secondo round da complessivi 16,5 milioni per la start-up che ha raccolto finora più di 25 milioni*
- *Il round da 6 milioni è stato guidato P101 SGR attraverso il suo secondo veicolo d'investimento P102 e ITALIA 500 (Gruppo Azimut)*
- *Bipi - start-up spagnola leader nel car-as-a-service attiva dal 2017 - offre ai consumatori un'alternativa "senza pensieri" all'auto di proprietà attraverso un abbonamento mensile all-inclusive e completamente flessibile a vetture di ogni categoria nuove ed usate*
- *Il funding servirà per accelerare ulteriormente la sua espansione in nuovi mercati, inclusa l'Italia, la terza nazione della compagnia dopo Spagna e Francia*

Milano, 1 marzo 2021 – Il gestore di Venture Capital **P101 SGR**, attraverso il suo secondo veicolo **P102** e **ITALIA 500** (fondo di venture capital istituito da Azimut Libera Impresa sgr e gestito in delega da P101) ha guidato la seconda parte del round di serie B da **6 milioni di euro** in **Bipi**, la start-up spagnola di car subscription. Con questa operazione, Series B, il round raggiunge i 16,5 milioni, dopo la prima parte annunciata a novembre e guidata da Adevinta Ventures (ramo investimenti della conglomerata proprietaria, tra i molti altri, di subito.it, coches.net, infojobs e donedeal) con la partecipazione di Toyota AI Ventures, AtresMedia, IDC Ventures, Maniv Mobility e TA Ventures.

I fondi raccolti verranno utilizzati dalla società da un lato per **accelerare la propria crescita nel mercato locale spagnolo**, e dall'altro per **potenziare l'espansione in Europa** - il lancio sul mercato italiano è previsto per le prossime settimane - attraverso il reclutamento di nuovi talenti da affiancare ai 90 dipendenti attuali e al perfezionamento della propria tecnologia.

Bipi è un **marketplace** di car-as-a-service con sede a Madrid, che offre abbonamenti auto mensili e all inclusive. La sua missione è quella di trasformare questo servizio in un'esperienza totalmente digitale, in un mercato come quello europeo in cui questo tipo di transazioni avvengono per il 98% ancora offline. Grazie al modello di subscription, i consumatori possono avere accesso esclusivo a una nuova automobile per periodi tra 1 e 36 mesi in modo semplice e altamente flessibile, senza acquistarne una in modo definitivo. Gli utenti selezionano una vettura da un ampio catalogo di modelli nuovi e usati e questa viene spedita a casa loro in pochi giorni, tramite il pagamento di un unico canone di abbonamento mensile all inclusive. I costi di spedizione, assicurazione, manutenzione, assistenza stradale e le quote di iscrizioni annuali – a differenza dell'acquisto, del finanziamento o del leasing - sono compresi nel pagamento mensile e i clienti hanno inoltre la possibilità di cambiare vettura in qualsiasi momento. Grazie al suo servizio innovativo e agli innumerevoli vantaggi che offre, Bipi è diventata oggi la piattaforma di riferimento per molti proprietari di parchi auto e per alcune delle principali case automobilistiche, concessionarie e banche di leasing del mondo.

Bipi opera in un mercato in forte crescita; secondo McKinsey, i modelli di subscription hanno visto una crescita annuale di più del 100% negli ultimi cinque anni. Frost & Sullivan predicono che i modelli



di abbonamento di auto rappresenteranno circa il 10% di tutte le vendite di autovetture entro il 2025. La Spagna è il mercato che cresce più velocemente per le autovetture car-as-a-service in Europa.

Finora, la crescita ambiziosa di Bipi è proseguita anche durante i momenti più difficili del periodo Covid, con ondate crescenti di clienti alla ricerca di opzioni di mobilità privata flessibile, che si sono rivolti a Bipi per la piattaforma di car access in assoluto più digitale e consumer-friendly.

*Siamo fieri di sostenere Bipi. - commenta **Andrea Di Camillo (founder e managing partner di P101 sgr)** - Hans e il suo team hanno costruito un modello di business ed un servizio che sono destinati ad accelerare la fruizione dell'automobile in modo sempre più digitale e semplice, portando grandi vantaggi sia per l'utente che per i car maker ed i fleet manager. Con il nostro investimento vogliamo contribuire allo sviluppo di questo servizio in Europa ed in Italia in particolare.*

*La tenacia e resilienza di Hans e del team di Bipi durante questi mesi ci hanno ulteriormente convinti delle potenzialità dell'azienda - conclude **Alessandro Tavecchio (Junior Partner di P101)**.*

*Questo interesse da parte degli investitori nei confronti di Bipi è per noi fonte di grande orgoglio – dichiara **Hans Christ, co-fondatore e CEO di Bipi** - Siamo felici di collaborare con P101, con cui condividiamo la stessa convinzione: gli abbonamenti digitali cambieranno in modo permanente il volto del retail automobilistico in Europa. Con i capitali e il supporto di P101 investiremo nel talento, nel prodotto e nella tecnologia, così da conquistare più velocemente nuovi mercati e dominare quelli in cui attualmente operiamo.*

P101 SGR

P101 SGR è uno dei principali gestori di fondi di venture capital in Italia, specializzato in investimenti in società innovative e technology driven in Europa. Nato nel 2013 e fondato da Andrea Di Camillo, annovera tra gli investitori dei propri fondi Azimut, Fondo Italiano di Investimento, European Investment Fund, Fondo Pensione BCC, Cassa Forense oltre ad alcune tra le principali famiglie imprenditoriali italiane. P101 SGR, gestisce attualmente due fondi, oltre al primo veicolo di investimento retail destinato al venture capital sviluppato in collaborazione con il Gruppo Azimut. Con masse in gestione superiori a € 200 milioni, P101 ha investito in oltre 40 società tra cui Cortilia, Milkman, MusixMatch, Velasca e Tannico.

Ufficio Stampa P101 SGR

ddl studio – p101@ddlstudio.net

Irene Longhin – 392 78116778

Elisa Giuliana – 338 6027361