



DEEPSPEED

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

SOMMARIO

SEZIONE FINANZIARIA	1
SEZIONE ORGANIZZAZIONE DEL BUSINESS	3
SEZIONE TECNICA	3

SEZIONE FINANZIARIA

Q - Quali elementi sono stati considerati per giungere ad una valutazione fra 5 e 10.6 M€ per una startup nata nel 2017?

A - Gli analisti hanno pesato l'intero percorso di sviluppo del progetto fino ad oggi, quindi le cose fatte ed i risultati raggiunti fin dal 2007, anno a cui risale il kickoff del progetto DeepSpeed. 12 anni di sviluppo e di investimenti, nonostante una sospensione di quasi tre anni del progetto, hanno ovviamente avuto il loro peso.

La valutazione tiene poi conto dei circa 800 mila euro di finanziamenti già aggiudicati (ed in piccolissima parte già erogati, mentre non sconta gli oltre 5 M€ di bandi di finanziamento presentati alla comunità europea, in primis Life2019 ed Horizon2020 che ci ha già premiato con il Seal, il "certificato di eccellenza").

Il deposito del brevetto Europeo e quello internazionale PCT, invece, sono pesati solo in minima parte, quindi un loro futuro rilascio potrà riverberarsi sull' EV, andando a premiare tutti gli investitori, anche cioè quelli che entreranno durante questa campagna di equity crowdfunding attualmente in corso.

Q – Qual è il rationale per cui oggi il valore pre-money dell'azienda è a 5 mio euro e dopo solo 6-7 mesi l'EV passa a 10-12 mio euro? cosa deve succedere in questo lasso di tempo che motiva il raddoppio dell' EV?

A - La corretta valorizzazione di una startup è un esercizio molto complesso e delicato, noi abbiamo affidato l'incarico al team di Crowd Advisor, professionisti noti e non legati alla nostra startup.

La valorizzazione "a Luglio 2019" è di 8.7 M€, con un picco a 10.6 M€ se la valutassimo con criteri più in uso oltreoceano.



Il nostro "Round A" è quindi previsto per primavera 2020 ad una valorizzazione in linea con la fascia alta della attuale forchetta. Abbiamo deciso di *ritardare* il Round A per conseguire alcune *validazioni* temporaneamente mancanti, in primis gli accordi di collaborazione con i cantieri che sono *in itinere*.

Abbiamo poi deciso di anticipare una piccola tranches del Round A sostanzialmente per far leva fin da subito su alcuni bandi di finanziamento già vinti e per importi rilevanti.

Per questa operazione si è scelto di testare la modalità del crowdfunding, si è di conseguenza scelto una valorizzazione particolarmente premiante ovvero quella alla base della forchetta di valutazione, a 5 M€

Q - Per l'au.cap. del 2020, pensate di usare ancora piattaforma di crowdfunding o pensate di rivolgervi direttamente a fondi, private equity o family deal ?

A - Anche in futuro riteniamo che il crowdfunding possa essere integrato nella nostra strategia di funding, in toto o in parte è presto per dirlo. I contatti invece con i fondi e gli investitori professionisti/istituzionali sono invece già in corso dal 2018.

Q - Viene citato l'utilizzo del "work for equity": quale sarà l'effetto diluitivo fino al 2021?

A - Usiamo da sempre tale modalità di remunerazione di partner e collaboratori, col triplice scopo di acquisire competenze, commitment e di non bruciare cassa. Non c'è un effetto diluitivo aggiuntivo rispetto ad esempio ad effettuare un AUCAP sul mercato per poi pagare per acquisire le medesime competenze.

Q - In merito ai prodotti, quali sono i prezzi rispetto agli attuali prodotti in uso, e, quindi, qual è il differenziale di costo che deve affrontare chi sceglierà il vostro prodotto).

Gli studi e le analisi effettuate indicano che – a parità di potenza meccanica - i nostri jet generano una spinta significativamente maggiore di un sistema ad elica. Il nostro DeepSpeed Model 260re genera ad esempio l'equivalente di un'elica mossa da un motore da 260cv.

Il prezzo di uno dei nostri jet sarà sostanzialmente in linea con quello dei motore endotermici di potenza equivalente. Per le batterie– per noi come per chiunque altra EV company – vale un ragionamento a parte.

Q - Su quali basi/assunzioni avete stimato i ricavi in termini di volumi, mix prodotti, mercati?

A - Abbiamo ipotizzato che anche il settore nautico, fra pochi anni, possa esprimere le stesse dinamiche, trend e penetrazioni già oggi presenti in settori più ricettivi, automotive in testa.

Riteniamo che in un mondo che viaggia sempre più spedito verso una mobilità più sostenibile, la nautica non possa rimanere "immutata" nel tempo (spinte normative a parte).

Il grandissimo interesse che abbiamo raccolto dai cantieri nautici al Salone Nautico internazionale di Genova appena conclusosi, ci ha dimostrato che potremmo addirittura avere sorprese in tal senso.



Q - Il costo del venduto, a regime appare nell'ordine del 50% del pezzo di vendita: a che livello di dettaglio/approfondimento avete determinato questi valori?

A - Semplice aritmetica. Abbiamo costruito in questi ultimi anni 10 jet, pertanto abbiamo già una base significativa di informazioni e di esperienza per fare le nostre considerazioni, oltre al know-how decennale dei nostri partner industriali.

Q - Per i ricavi di H2-2021 si specifica che si tratta di "anticipi sulle prevendite": si intende l'incasso di denaro con consegne nel 2022 o che ci saranno consegne nel 2021?

A - Le prime consegne saranno previste già nel 2021 ma riservate ai cantieri partner per attività di prevendita e di marketing.

SEZIONE ORGANIZZAZIONE DEL BUSINESS

Q - La produzione avverrà in un impianto di proprietà o in outsourcing? Nel primo caso, dove verrà aperto l'impianto e quale sarà l'investimento necessario?

A - Non lo abbiamo volutamente detto per non anticipare ai nostri competitors troppe informazioni. Diciamo che il business plan contempla tutto quanto serve a commercializzare le prime decine di jet nella nautica da diporto. La fase di completa industrializzazione sarà successiva e sarà probabilmente finanziata ricorrendo al debito e non necessariamente distribuendo equity, oltre che contemplare la presenza di partner industriali.

Q - Come sarà organizzata la distribuzione (agenti, rete commerciale diretta, concessionari)?

A - Nella prima fase (sviluppo B2B) le nostre principali interfacce saranno pochi prestigiosi cantieri, che già in parte conosciamo, mentre gli altri saranno raggiunti da un mix di agenti/rete diretta. Per la creazione della rete di assistenza invece il modello sarà completamente diverso, quasi esclusivamente organizzato con personale esterno.

SEZIONE TECNICA

Q - E' disponibile documentazione scientifica o tecnica che illustri il principio fisico su cui si basa il dispositivo?

A - Sì, ovviamente. Oltre al brevetto c'è tutta la documentazione tecnico/scientifica. Altrettanto ovviamente, è protetta da stretto embargo. Possiamo comunque dire che la fisica sottostante è quella afferente al "terzo principio della dinamica" alla quale i motori "a reazione" devono sottostare.

Q - Si può avere qualche indicazione sul generatore di elettricità come, ad esempio, la potenza del Deep Speed 10, se ci siano batterie da installare a bordo (e le loro dimensioni/peso)?



A - Abbiamo inserito nel pitch qualche informazione in più sulle specifiche della gamma motori e del "kit". Dobbiamo tuttavia considerare che da un lato c'è la giusta esigenza degli investitori di avere un quadro chiaro anche dell'aspetto tecnico, ma dall'altro abbiamo una forte esigenza di riservatezza. Non vi è infatti nessun motivo per svelare anzitempo ai nostri competitors dove stiamo andando.

Peraltro, possiamo affermare che, a differenza di chi produce oggi motori nautici elettrici, noi non ci siamo limitati a sostituire un motore endotermico con uno elettrico (sarebbe solo un'applicazione e come tale non può essere brevettata), bensì abbiamo progettato un sistema propulsivo completamente inedito. Abbiamo cioè fatto vera innovazione ed in quanto tale possiamo proteggere la nostra tecnologia con dei brevetti.

Q – Si possono avere informazioni sull'autonomia di navigazione e i consumi elettrici che si riuscirebbe a garantire?

L'autonomia dipende dal serbatoio (le batterie) installato, dalla tipologia e performance dello scafo, dai pesi e dalle velocità che si vogliono ottenere, ecc. Nel nostro caso specifico, grazie alla maggiore efficienza dei nostri jet, noi a parità di velocità consumiamo molta meno energia di qualsiasi elica, quindi saremo sempre vincenti in un confronto con qualsiasi competitor che si basa su essa garantendo sempre autonomia superiori.