

MET Company Srl



PORTAFOGLIO PROGETTI DI INVESTIMENTO

Disclaimer

2

- Il presente documento è una presentazione sintetica di alcune possibili iniziative imprenditoriali private ed è quindi riservato.
- La versione completa non è diretta al pubblico ma solo ai privati cui verrà consegnata personalmente da MET Company S.r.l. in copia numerata.
- Non costituisce in nessun modo un impegno di alcun tipo per MET Company S.r.l. né costituisce una sollecitazione ad un investimento.
- *MET Company Srl è pronta a mettere a disposizione degli interessati tutti i documenti di dettaglio economici e tecnici necessari per ulteriori approfondimenti previa la firma di un NDA.*

MET Company Srl

3

- MET Company Srl è una società operante nel campo dei Venture Capital che ha come obiettivo il supporto alle start-up a base tecnologica e alle imprese in fase iniziale. Costituita da un team di professionisti esperti, offre un'ampia gamma di servizi mirati per ogni fase dello sviluppo dell'azienda, con l'obiettivo della crescita dell'impresa e la creazione di valore per tutti gli azionisti.
- Crediamo fortemente che nessuno possa sostituire l'imprenditore ed il suo team. Per tale motivo offriamo un supporto non intrusivo al team imprenditoriale secondo un approccio matriciale, dove l'assistenza offerta è ritagliata su misura alla maturità dell'azienda ed ai suoi bisogni specifici. I principali servizi che offriamo sono: coaching, sviluppo del modello di business, valutazione delle tecnologie, analisi finanziaria e ricerca di finanziatori privati.

Portafoglio progetti di investimento

4

- INOXSAIL
- CANTIRED
- ENER.G.A.I.D.
- QCM “Dusty”
- Waste to Energy
- iTechMetal

Progetto di investimento: INOXSAIL

Barche a vela d'acciaio

5

- **Progetto imprenditoriale:**

- La società, nata due anni fa, è stata finanziata dal suo titolare con capitali propri fino ad oggi attraverso la sottoscrizione ed il versamento dell'intera quota di capitale sociale di 50.000 €. Non ha debiti verso fornitori, non ha debiti verso il sistema bancario. In questa fase vi è la necessità di finanziare la costruzione dei prototipi, che andranno a costituire l'attivo materiale del patrimonio, ed il complesso delle operazioni di marketing per presentare, al mercato nautico, marchi e prodotti. Un brevetto è già depositato.

- **Contenuti tecnici**

- L'idea che fonda il progetto è di costruire imbarcazioni in acciaio inossidabile che abbiano un peso complessivo paragonabile a quelle in vetroresina, associando i benefici dell'acciaio inox (duttilità, flessibilità, anticorrosione, estetica, riparabilità) alla riduzione di peso. La costruzione degli scafi avverrà accoppiando con colle aeronautiche strutturali strati di lamiera sottile, da 0,8 a 2 mm, di acciaio AISI 316 o Titanio in un "sandwich" il cui "core" è in schiuma di poliuretano a cellula chiusa di densità e spessore variabili.

- **Mercato finale di sbocco e prodotti:**

- Dal punto di vista del mercato nautico si intende colmare il vuoto attualmente esistente tra barche estreme per competizioni professionali e le barche "glamour" più adatte a stare in porto che a navigare sul serio. Non si intende proporsi al mercato facendo politica di prezzo: l'unicità del prodotto porta a una strategia commerciale di distinzione ed esclusività piuttosto che di grandi numeri. La società è pronta a presentarsi al mercato con tre prodotti: una barca da regata oceanica di 12,19 metri (Class40), un "day-sailer" di dimensioni e costi contenuti (nell'immagine a fianco) e lo SMARTFOIL (brevetto) ovvero un'appendice sommersa a profilo alare variabile. Il mercato delle barche a vela, nonostante la crisi, è in crescita ed è pari in Europa a 1,12 Mld. Euro (Fonte: UCINA – Confindustria nautica).

- **Dati finanziari**

- Investimento richiesto all'investitore: da 75.000 a 150.000 euro per quote di equity comprese fra 10% e 20%
- Fatturato: 3,015 Mio. euro (al 5° anno), EBITDA: 36,18% (al 5° anno)
- VAN: 2,9 Mio. Euro; IRR: > 50%

- **Fondatori e persone chiave coinvolte**

- Roberto B. (Designer) e lo studio SHIKLER-TAGLIAPIETRA YACHT DESIGN, con sede in Olanda, per la progettazione fluidodinamica e strutturale delle barche;



Progetto di investimento: CANTIRED

Sistema Automatizzato per la diagnostica biomolecolare

6

- **Progetto imprenditoriale:**

- CANTIRED è la costituenda società dedicata a sviluppare e commercializzare dispositivi di identificazione di agenti patogeni e molecole organiche, sfruttando la tecnologia a “cantilever” messa a punto in ambito Politecnico di Torino. Due sono i brevetti depositati.

- **Contenuti tecnici:**

- I dispositivi ed i sistemi prodotti offrono la possibilità di individuare la presenza di microorganismi o molecole indesiderate con una precisione di molto superiore allo stato dell’arte (più di un ordine di grandezza) e con una riduzione drastica dei tempi di misura (da giorni a ore); in una configurazione automatizzata danno l’ulteriore vantaggio dell’economicità. Nel settore agroalimentare il metabolita ritenuto più interessante per questo tipo di analisi è l’estrogeno 17 b-estradiolo, uno dei principali anabolizzanti usati per accelerare la crescita dei bovini, ritenuto cancerogeno e proibito dall’unione europea. Il limite attuale per le carni è di 40 PPT (Parti per Trilione), dovuto al fatto che la strumentazione allo stato dell’arte non è in grado di rilevare concentrazioni inferiori, con la soluzione CANTIRED si punta a individuare la presenza anche in caso di concentrazione pari a 1 PPT. Questo risultato è già raggiunto con il prototipo in laboratorio. Nel settore biomedicale i vantaggi principali si hanno nella riduzione dei tempi e dei costi per l’analisi “in-vitro” a prevenzione della diffusione di elementi patogeni in ambiente ospedaliero.

- **Mercato finale di sbocco**

- I prototipi sono già in uso presso l’istituto zooprofilattico sperimentale di Piemonte Liguria e V. d’Aosta e presso l’istituto clinico Humanitas.
- Laboratori ed Istituti zooprofilattici dell’UE per biosensori applicabili a:
 - × diagnostica in vitro, per l’industria biomedicale;
 - × controlli qualità per l’industria agroalimentare.

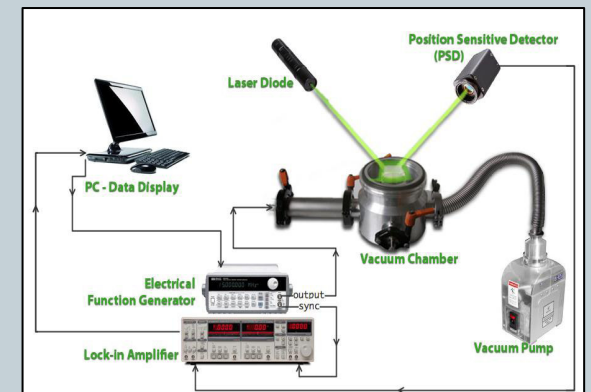
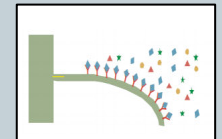
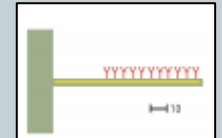
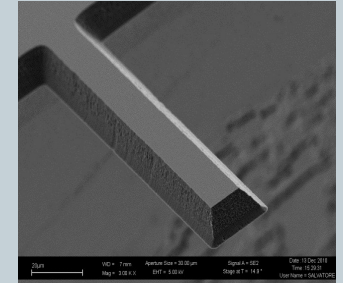
- **Dati finanziari**

- Investimento richiesto all’investitore: 500.000,00 euro per quote di equity da definire.
- Fatturato: 18,53 Mio. Euro (al 5° anno) - EBITDA: 30,64% (al 5° anno)
- VAN: 1,66 Mio. Euro; IRR:33%

- **Fondatori e persone chiave coinvolte**

- Luciano S. e Sergio F., ricercatori presso il Politecnico di Torino
- Francesco L., ingegnere elettronico settore biomedicale

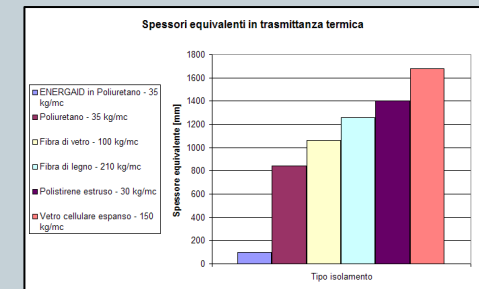
Cantilever mass detection



Progetto di investimento: ENER.G.A.I.D. ENERgy-Gain Active-Insulation Device

7

- **Descrizione del progetto:**
 - Il sistema proposto, denominato ENERGAID, consiste in un pannello isolante per applicazioni nell'edilizia integrato con un sistema interno di circolazione di un fluido vettore che rende il pannello "attivo" nell'azione isolante. I promotori sono alla ricerca di partner industriali, interessati ad ampliare/ integrare la loro produzione (ci rivolgiamo quindi ad operatori del settore costruzioni) con la soluzione ENERGAID.
- **Contenuti tecnici**
 - La base del prodotto è costituita da un classico sistema di isolamento termico a cappotto costituito da pannelli prefabbricati da applicare alle superfici disperdenti. All'interno dell'isolante è collocato un sistema di tubazioni nel quale far circolare acqua a bassa temperatura (max 24°C d'inverno e minima 20°C d'estate). La tecnologia ENERGAID non influenza l'aspetto estetico del prodotto originale. ENERGAID con uno spessore dell'ordine di 10 cm, realizza un isolamento termico paragonabile ad oltre un metro di isolante termico tradizionale di buona qualità comunemente utilizzato in edilizia. È stato realizzato un dimostratore (proof-of-concept), disponibile anche in versione trasportabile ed è stato depositato un brevetto.
- **Mercato finale di sbocco**
 - I campi applicativi principali sono gli ambienti a temperatura controllata per stagionature in campo alimentare e l'edilizia. La soluzione ENERGAID può essere integrata anche in alcune tipologie di prodotti per l'involucro edilizio già esistenti, rivitalizzando l'offerta del costruttore con soluzioni "green" uniche sul mercato. Tale innovativa soluzione tecnologica, consente di climatizzare "Zero Energy Building".
- **Dati tecnico-economici:**
 - Investimento: da definire sulla base del settore in cui opera l'investitore industriale.
 - Risparmio energetico annuo: 54,4 KWh/mq
 - Costo di produzione: 30 euro/mq
- **Fondatori e persone chiave coinvolte**
 - Franco V.



Progetto di investimento: Dusty (QCM)

Micro campionatore per polveri sottili per il mercato consumer

8

Progetto imprenditoriale:

- La società è stata fondata nel 2005 da alcuni ricercatori dell'Istituto Nazionale di Astrofisica (INAF). Sulla base dei campionatori per polveri sottili da loro sviluppati presso l'INAF ed utilizzati nelle missioni aerospaziali dell'ESA (European Space Agency), hanno sviluppato un prototipo di campionatore di piccole dimensioni per polveri sottili (PM10, PM2,5 e PM1) a "basso costo" dedicato al mercato "consumer" e per il quale si ritiene strategicamente rilevante l'intervento di un investitore esterno, al fine di immettere con successo il prodotto sul mercato. È stato inoltre, depositato il primo brevetto di utilità, di cui la società è disponibile a concedere la proprietà in esclusiva.



Contenuti tecnici

- L'innovativo sistema di monitoraggio di polveri sottili è basato su sensore piezoelettrico Quartz Crystal Microbalance (brevetto di utilità). Il prototipo realizzato (vedi fotografia a lato) è allo stato attuale in una fase pre-ingegneristica. Esso consiste di un elemento sensibile, un sistema di generazione del flusso per il campionamento di volumi d'aria e da un'elettronica "on board" con processore, in grado di garantire una serie di funzioni intelligenti controllate mediante firmware dedicato.



Mercato finale di sbocco

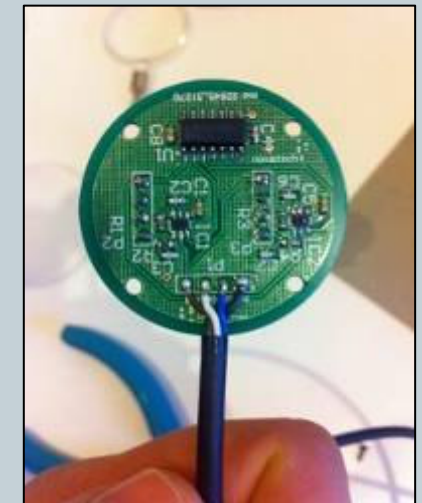
- Il mercato "consumer" del monitoraggio ambientale indoor. Secondo uno studio (BCC Research LLC) il comparto strumentazione è di circa \$ 3,7 MLD nel 2012 e si attesterà su 4,7 miliardi di dollari nel 2017, con un CAGR pari al 4,8%.
- Sinergia con società di grandi dimensioni nel settore sistemi per uso domestico e nel settore automotive.

Dati finanziari

- Investimento richiesto all'investitore: 264.000,00 euro per quote di equity da definire.
- Fatturato: da 1,5 a 1,9 Mio. Euro (al 5° anno). EBITDA: 48,86% (al 5° anno)
- VAN: 1,79 Mio. Euro; IRR: >50%
- E' già stato ottenuto un primo finanziamento, da parte del Min. dello Sviluppo Economico, per l'ingegnerizzazione del sistema. Agevolazione concessa: 67.280,00 euro

Fondatori e persone chiave coinvolte

- Gianluca F. e Raffaele B. (Ricercatori presso Istituto nazionale di Astrofisica)

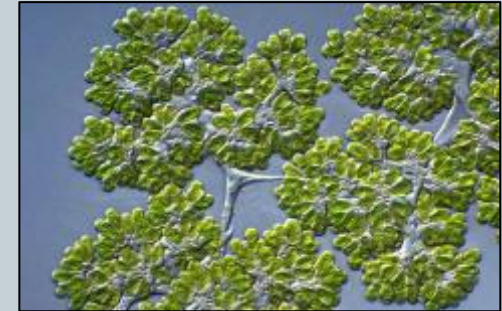


Progetto di investimento: Waste to Energy

Depurazione acque reflue e produzione di biomassa con microalghe

9

- **Progetto imprenditoriale:**
 - “Waste to Energy” è la costituenda società che sviluppa e installa impianti di depurazione acque reflue e produzione di biomassa sfruttando la crescita eterotrofica (1). Tali impianti offrono la possibilità di depurare le acque reflue derivanti dagli allevamenti e produrre microalghe (biomassa) con una successiva fermentazione finalizzata alla produzione di biogas (2), (3). La strategia di mercato punta alla creazione di un network operatori che utilizzino in modo condiviso questa tecnologia, per ottimizzare l'utilizzo e la gestione dell'impianto da mettere in opera. La società si occuperebbe della progettazione dei singoli impianti, contatto dei produttori e vendita dello stesso.
- **Contenuti tecnici**
 - Tali impianti offrono la possibilità di depurare le acque reflue derivanti dagli allevamenti e produrre microalghe (biomassa) con una resa tripla delle attuali tecnologie disponibili sul mercato. Un impianto da un ettaro produce 90 tonnellate di biomassa/anno ad un prezzo di mercato di 40€/tonnellata (2). La resa di biogas è di circa 350m³/ton biomassa (2).
- **Mercato finale di sbocco**
 - Allevatori e coltivatori di agricoltura biologica. Esistono sul mercato due principali tipologie di clienti interessati a installare questa tecnologia: i nuovi allevatori che devono pensare alla realizzazione di nuovi impianti di depurazione; allevatori che vogliono rinnovare il loro impianto obsoleto. Sulla base del recente report sulle energie rinnovabili (Marzo 2013) del Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, il mercato del biogas agricolo in Italia mostra una crescita del 50% annuo costante negli ultimi tre anni, crescita che potrà godere dagli incentivi governativi per i piccoli impianti.
- **Dati finanziari**
 - Investimento: da 75.000 a 150.000 euro
 - La marginalità (EBITDA) media del settore biogas agricolo, per attività di progettazione e installazione impianti, è del 10%.
- **Fondatori e persone chiave coinvolte**
 - Ingg. Michele Z. e Luca D. (Università di Padova), Dr. Marco L. , Dr. Alberto T.



(1) Cultivation of Green Algae *Chlorella* sp. in Different Wastewaters from Municipal Wastewater Treatment Plant. (2009). *Applied Biochemistry and Biotechnology* , 1174-1186.

(2) Collet, P., Hélias, A., Lardon, L., Ras, M., A., G. R., & Steyer, J. C. (2011). Life-cycle assessment of microalgae culture coupled to biogas production. *Bioresource Technology* , 207-214.

(3) Mussnug, J., Klassen, V., Schlüte, A., & Kruse, O. (2010). Microalgae as substrates for fermentative biogas production in a combined biorefinery concept. *Journal of Biotechnology* , 51-56.

(4) Chisti, Y. (2007). Biodiesel from microalgae. *Biotechnology advances* , 294-306.

Progetto di investimento: iTechMetal e-manufacturing, la produzione del futuro

10

- **Progetto imprenditoriale:**

- MET sin dalla sua costituzione sta valutando la possibilità di investire in tecnologie per la prototipazione rapida (rapid prototyping) e la produzione rapida (rapid manufacturing). Dopo un anno di approfondita analisi del mercato e di studio delle tecnologie emergenti, ha deciso di investire nella tecnologia Direct Metal Laser Sintering (DMLS o microfusione laser selettiva di polveri metalliche) per la produzione in piccola serie di oggetti in metallo e leghe metalliche. Il progetto imprenditoriale prevede la creazione di una start-up, il cui nome è iTechMetal. Si ritiene che l'introduzione tempestiva di questo sistema di produzione in Italia soddisfi una domanda attualmente non ancora soddisfatta.

- **Contenuti tecnici**

- La tecnologia DMLS è sviluppata da EOS GmbH. I recenti miglioramenti tecnologici nella potenza dei laser e la messa a punto di mix di polveri metalliche corrispondenti alle principali leghe metalliche utilizzate nell'industria, hanno reso possibile la messa a punto del processo di "microfusione selettiva di polveri metalliche" e la produzione con tecnologia additiva, in tempi rapidissimi di prototipi in metallo, campionature e pre-serie di produzione con precisioni dell'ordine di $\pm 0,05\text{mm}$ e caratteristiche meccaniche paragonabili ed anche superiori ai materiali tradizionali

- **Mercato finale di sbocco**

- Il mercato, già penetrato commercialmente da iTechMetal, è potenzialmente tutta l'industria che esprima una domanda di componenti o prodotti in metallo e leghe metalliche. Su tutti: l'industria biomedicale, quella aerospaziale, che offrono marginalità e tassi di crescita a due cifre (Wohlers report 2009) ma anche le industrie automobilistica, racing, energia, impiantistica, engineering, bikes, accessori sportivi e luxury.

- **Dati finanziari**

- Le necessità di cassa stimate per lo start-up della società, derivanti principalmente dall'acquisto dei macchinari, e per il conseguimento del piano strategico di crescita dei primi due anni sono pari a circa un milione di euro.
- Fatturato: 1,64 Mio. Euro (al 5° anno); EBITDA: 60,28% (al 5° anno)
- VAN: 3,36 Mio. Euro; IRR: 108%;

- **Fondatori e persone chiave coinvolte**

- Ing. Denis T. & altri



Riferimenti

11

COPIA non numerata a scopo conoscitivo

MET Company Srl

Sede

**Via Bellini, 7
25077 Roè Volciano (BS)**

Uffici

**Via Calchera, 15/E
25089 Villanuova s/C (BS)**

Analista:

Riccardo Ferrari

Tel. +39036563363

Mob. +393494114186

Skype: riccardo_ferrari

E-mail: riccardo.ferrari@metcompany.eu