



FAQ

Quando inizierà la produzione?

Nella seconda metà di novembre 2020, con i due modelli più piccoli. Poi verrà presentato un nuovo modello, sempre più grande, ogni tre mesi. La gamma completa sarà in produzione dalla metà del 2023.

Non ritenete che la pandemia da coronavirus possa essere di ostacolo al rilancio di un costruttore di barche, un bene che certamente non può essere considerato necessario?

Tutti gli analisti economici internazionali e gli istituti di rating sono d'accordo nell'affermare che il coronavirus causerà una perdita di PIL importante in tutto il mondo, probabilmente tra il 6 ed il 12%, secondo paesi ed impatto epidemico. Ma sono anche tutti concordi che, trattandosi di una causa esterna e non strutturale (come è stata invece quella del 2008), quando tutto sarà finito seguirà un rimbalzo poderoso, con un andamento quindi a V del trend economico globale.

Giocheranno a favore le enormi risorse finanziarie messe in campo, probabilmente oltre 40 trilioni di dollari tra Europa, USA, UK, Giappone, Cina ed altri paesi, una cifra enorme ed impensabile se non fosse successo nulla.

Gli esperti ipotizzano la fine della pandemia solo quando ci sarà la disponibilità di un vaccino, che arriverà con ogni probabilità tra la fine di quest'anno e l'inizio del prossimo. Noi inizieremo la commercializzazione delle nostre barche in dicembre, quindi quando inizierà la fase ascensionale della V del trend dell'economia globale. Per adesso non abbiamo scadenze da onorare né costi da sostenere, quindi non soffriamo come chi è attualmente già attivo ed è stato costretto a subire le conseguenze delle misure di contenimento.



Riteniamo anche che, qualora dovessero proseguire le regole sul distanziamento sociale, la barca rappresenta il mezzo di gran lunga più sicuro per andare al mare con la propria famiglia. Il mercato della nautica da diporto potrebbe addirittura avere una accelerazione causata dal Covid19, analogamente a quanto accaduto a quello delle biciclette. Ciononostante, per estrema prudenza, abbiamo ridotto le aspettative di vendita del 20% per tutto il 2021 e del 10% per il 2022.

Al momento non ci sono motivi validi che consiglino di attendere tempi migliori. Sarà comunque sempre possibile rallentare lo start up se dovessimo ritenerlo opportuno, sempre senza sostenere costi extra. In questo caso, comunque improbabile, i risultati attesi sarebbero semplicemente posposti di qualche mese.

I nostri potenziali concorrenti dovranno invece attraversare momenti molto difficili, che sicuramente indeboliranno la loro consistenza finanziaria e la loro capacità di cavalcare la ripresa: paradossalmente da questa situazione il progetto RASCALA BOATS potrebbe essere addirittura favorito.

Ho letto che il mercato della nautica da diporto negli USA è maggiore di quello di tutto il resto del mondo messo assieme. E vero? E come pensate di affrontarlo?

E' assolutamente vero. Per questo motivo abbiamo previsto di aprire alla fine del 2021 una controllata al 100% in Florida con personale americano, che gestirà il mercato USA, quello canadese e quelli dell'America latina.

Questa filiale aprirà nella seconda metà del 2021, quando tutti speriamo che l'epidemia di Covid19 che ha così pesantemente colpito l'America sarà ormai un ricordo.



Ho dei dubbi riguardo l'Albania: come pensate di poter garantire una qualità accettabile delle vostre barche se saranno costruite in un paese industrialmente arretrato?

Noi non parliamo di qualità accettabile, ma di qualità superiore. Gli ingegneri e gli operai proverranno in gran parte da un cantiere navale militare dotato di alte capacità tecniche di livello occidentale (Pashaliman di Valona), che ha costruito diverse navi da guerra con tecnologia olandese e rigorose specifiche NATO.

Una squadra di quattro espertissimi tecnici italiani lavorerà in Albania per almeno cinque anni per formare ed addestrare alle nuove tecniche gli ingegneri e le maestranze albanesi e successivamente per operare uno stringente controllo di qualità.

Tutta la componentistica e le materie prime saranno acquistate dalla capogruppo italiana, prevalentemente in Italia, e tutto sarà sempre della miglior qualità disponibile sul mercato, anche per i più piccoli particolari. Siamo sicuri che sin dalle prime imbarcazioni uscite dalla catena di montaggio la qualità sarà al top e la finitura impeccabile.

Le barche si presenteranno sul mercato come "made in Albania"?

No, come "made in Italy": la targhetta di identificazione internazionale sarà IT-RASxxxxxxxxx. La normativa accettata in tutto il mondo relativa alle barche da diporto prevede che la nazionalità del prodotto sia quella del luogo di progettazione e da dove proviene la maggior parte delle materie prime e dei componenti. Il paese di assemblaggio è ininfluenza.

Inoltre le fatture delle barche vendute in Europa, Africa, Asia ed Oceania saranno emesse esclusivamente dalla capogruppo italiana. Quelle vendute in America saranno fatturate dalla nostra filiale americana. La filiale albanese fatturerà esclusivamente la mano d'opera impiegata e le sue spese generali alla capogruppo italiana.



Quale sarà la competitività delle barche sui mercati internazionali?

Straordinaria. In Albania il costo medio del lavoro è un settimo circa di quello in Italia o in un altro paese UE, anche se noi prevediamo salari molto più incentivanti per assicurarci le migliori risorse umane disponibili.

Le spese generali incideranno per meno di un terzo rispetto a quanto sarebbe necessario in Italia. Il suolo edificabile ci sarà dato in concessione gratuita per 99 anni dal governo albanese. Lo stabilimento definitivo di 18.000 mq coperti costerà circa 2,5 milioni €, mentre in Italia sarebbero stati necessari almeno 8 milioni €. Le innovazioni tecnologiche consentiranno ulteriori notevoli riduzioni dei costi di produzione.

Tutto ciò ci farà risparmiare molti milioni di Euro, che per circa metà si tradurranno in riduzioni dei prezzi di vendita aumentando la competitività, per l'altra metà aumenteranno i profitti e quindi la redditività dell'investimento.

Come potete essere sicuri che il mercato accoglierà con favore le nuove barche?

Nella sua storia **RASCALA BOATS** ha progettato, costruito e venduto 31 modelli diversi di imbarcazioni. Tutte, proprio tutte, sono state apprezzate dalla stampa internazionale e dalla clientela ed hanno avuto successo. Questo si può verificare su internet vedendo le **RASCALA** offerte in noleggio o sul mercato dell'usato in tutto il mondo.

Il team che progetterà e costruirà le nuove **RASCALA** è sostanzialmente lo stesso: lo stile resterà immutato, con gli ovvi aggiornamenti richiesti dai tempi. Ed i prezzi saranno molto più competitivi di prima. Non c'è alcun motivo di dubitare del successo della nuova linea di produzione.

Ma se qualcuno dovesse avere ancora dei dubbi, può intanto dare un'occhiata ai renderings dei progetti definitivi delle tre barche più piccole, due delle quali verranno presentate in anteprima al Salone nautico



internazionale di Parigi che aprirà il prossimo 6 dicembre. Non sono bellissime?

Che redditività posso ragionevolmente aspettarmi se decido di investire?

Per la straordinaria competitività delle barche e per la notorietà del brand **RASCALA BOATS** ci aspettiamo risultati immediatamente e largamente positivi. Il business plan, pur redatto con estrema prudenza (ma con la massima trasparenza), prevede che nei primi quattro anni il ritorno sull'investimento sarà di circa 25 volte, di cui un terzo come capital gain e due terzi per dividendi effettivamente percepiti.

Non si tratta di una previsione velleitaria: la stessa azienda localizzata in Italia, con le stesse innovazioni tecnologiche, usando gli stessi materiali e con gli stessi prezzi di vendita, per la sola differenza del costo del lavoro e delle spese generali chiuderebbe i bilanci con perdite di diversi milioni. Dovrebbe quindi aumentare i prezzi per sopravvivere, ma perderebbe competitività e quindi quote di mercato.

Le quote privilegiate garantiscono poi comunque la priorità assoluta nella distribuzione di dividendi fino al 30% annuo. E, secondo il decreto rilancio del Consiglio dei Ministri, l'investimento genera un credito d'imposta del 50%: la metà dell'investimento verrà subito rimborsato dallo Stato con la dichiarazione dei redditi del 2020 o con il primo modello F24!

Mi sembra che uno dei più importanti elementi di competitività sia il costo della mano d'opera in Albania. Non temete che questa situazione possa mutare nel breve o nel medio periodo?

Non abbiamo alcun timore per quattro validi motivi:



- 1) Il livello dei salari in Albania è sostanzialmente costante da almeno un decennio, i prezzi sono stabili e non c'è alcuna inflazione o variabilità di cambio significativa rispetto all'Euro.
- 2) Il livello di disoccupazione è stabile nel tempo e piuttosto elevato, attorno al 13% nel paese ed al 15% a Valona, quindi non c'è molto spazio per rivendicazioni salariali di una qualche consistenza.
- 3) Il costo medio effettivo di un operaio in Albania si aggira sui 4.500 € all'anno, oneri sociali compresi. Noi abbiamo considerato in budget, premio di produzione incluso, più del doppio della media nazionale, ma comunque molto meno di un terzo dei costi italiani.
- 4) Non esiste quindi alcun ragionevole motivo per cui preoccuparsi nel medio periodo. Comunque, un improbabile aumento del 10% del costo del personale a regime, a parità di tutti gli altri costi e dei ricavi, comporterebbe una riduzione dell'utile netto da 14,0M € a 13,7M €, quindi di un ininfluenza 2,5%.

L'investimento in RASCALA BOATS presenta rischi?

Equity in italiano vuol dire capitale di rischio: infatti non esiste un investimento senza rischio. Di solito il maggior rischio potenziale è compensato da una redditività attesa più alta. In **RASCALA BOATS** il rischio è assai limitato per le precedenti positive esperienze, per la documentata capacità del team, per la estrema prudenza con cui sono stati previsti incassi e spese, per il basso livello del break even point, mentre la redditività attesa è estremamente alta.

La combinazione tra la non fallibilità di una start up innovativa, l'assenza di sovrapprezzo (caso più unico che raro tra tutte le offerte disponibili) e la clausola statutaria che garantisce la priorità assoluta agli investitori per il recupero del 100% della somma investita in caso di riparto da liquidazione garantisce un livello di sicurezza di riprendere comunque il proprio capitale non comparabile con nessuna altra società che si affaccia al mercato del crowdfunding. Si tratta di una tutela davvero straordinaria.

E' praticamente impossibile trovare un rapporto tra redditività attesa e rischio più favorevole di quello di **RASCALA BOATS**.



Contate di vendere direttamente al cliente finale?

Le barche saranno di norma distribuite attraverso reti di concessionari, che provvederanno a motorizzarle secondo i desideri del cliente finale. Solo per Italia, Francia, Spagna, Svizzera e Croazia venderemo anche direttamente al cliente finale attraverso una piattaforma internet gestita direttamente da noi, che prevede che il cliente scelga un **RASCALA POINT** affiliato (un concessionario di motori fuoribordo, in Italia ne convenzioneremo almeno un centinaio) che fornirà il motore alla Rascala s.r.l. e che allestirà e consegnerà la barca secondo le scelte del cliente. Questo non esclude la possibilità offerta a ciascun **RASCALA POINT** di acquistare direttamente le barche per rivenderle, ovviamente beneficiando in questo caso di uno sconto maggiore.

Normalmente i concessionari beneficiano di sconti consistenti sul listino. Come vi ponete rispetto alla concorrenza?

I concessionari beneficiano di sconti dai cantieri produttori che diminuiscono con la dimensione delle barche. Normalmente gli sconti (premi compresi) oscillano tra il 25 ed il 30% per le barche piccole e scendono attorno al 12% per barche di oltre 12 metri.

Noi abbiamo previsto in bilancio sconti medi del 41% sui sei modelli più piccoli, per scendere al 28% sulla 13,5 metri ed al 26% sulla ammiraglia da 16,20 metri. Questa politica verso i concessionari contribuirà alla nostra grande competitività.

Inoltre a regime accantoneremo circa un milione di Euro all'anno, destinando questa somma a contribuire ai costi di partecipazione dei concessionari a fiere nautiche locali.



E' vero che prevedete il trasporto gratuito ovunque nel mondo? Come è possibile? Come si comporta la concorrenza?

Tutti gli altri cantieri, nessuno escluso, addebitano il costo del trasporto al concessionario, che si rivale sul cliente. Noi pubblicheremo listini che prevedono un costo forfettario del trasporto per ciascuna barca. Tuttavia, questo costo non verrà addebitato al dealer, purché l'ordine, in caso di barche piccole, ci pervenga per un camion o un container completo. Deciderà poi il concessionario se addebitare comunque il costo al cliente tenendo per se il vantaggio della gratuità, oppure se farne beneficiare il cliente stesso.

Per questa operazione, molto appetibile per i concessionari, abbiamo stanziato in bilancio, a regime, circa 2,8M € all'anno.

I concessionari pagheranno in anticipo o la società potrebbe dover sopportare rischi di insolvenza?

Non sempre i concessionari pagheranno in anticipo. La scala sconti incentiverà comunque fortemente i pagamenti più veloci.

Abbiamo previsto in budget 500K € all'anno per premi di assicurazione sul credito o per commissioni factoring di pro-soluto. Ogni dealer riceverà un plafond rotativo di credito autorizzato dalla compagnia di assicurazione o dal factor. In mancanza di tale plafond, potrà pagare esclusivamente mediante lettera di credito irrevocabile confermata o in anticipo. La nostra società non sopporterà alcun rischio di insolvenza.



Pensate che la notorietà del marchio RASCALA BOATS da sola sia sufficiente a sostenere le vendite in tutto il mondo?

Assolutamente no. Sarà di grande aiuto, soprattutto all'inizio, ma sarà sempre supportata da personale di vendita qualificato e da un budget che, a regime, solo per le azioni di marketing sarà di 4 M €.

Ci saranno poi altri due milioni di Euro per stipendi e commissioni per i venditori, spese di viaggio e diarie, renting o leasing di automobili, spese di PR.

Ed infine un altro milione per contribuire alle spese dei concessionari per la partecipazione a boat show locali. In totale, un budget probabilmente superiore a quello di tutti o quasi tutti i nostri potenziali concorrenti.

Ho visto che avete stanziato circa 600K € per la ricerca, ma non ho visto alcun ricavo connesso a tale investimento. Come mai?

La nostra ricerca sarà principalmente indirizzata verso le nuove tecnologie di costruzione di pannelli fotovoltaici morbidi, che possano essere applicati su tendalini parasole o su teli copriscafo, per assicurare la ricarica delle batterie nei periodi di non utilizzo dell'imbarcazione.

Riteniamo che ciò possa portare alla costruzione ed alla vendita come optional di efficienti sistemi di motorizzazione elettrica ausiliaria, che potranno certamente incrementare il profitto aziendale.

Ma poiché ad oggi sarebbe velleitario azzardare previsioni su tale profitto, semplicemente (e prudentemente) non ne abbiamo tenuto conto nella stima di possibili ricavi futuri.



Perchè non avete previsto un sovrapprezzo sul valore delle quote, mentre praticamente tutte le altre campagne di equity crowdfunding lo prevedono?

Abbiamo deciso di dare ai sottoscrittori la possibilità di sottoscrivere a valore nominale, il che significa cedere gratuitamente la quota parte di know how, di esperienza e di avviamento conquistato in oltre vent'anni di lavoro.

Crediamo fortemente nella straordinaria redditività del progetto, che sarà ovviamente molto elevata anche per i promotori. Non abbiamo sentito quindi alcuna necessità di aumentare ancora tale redditività a scapito dei sottoscrittori.

Il R.O.I. (ritorno sull'investimento) per gli investitori è quindi così alto anche perché non è intaccato dal sovrapprezzo. In quasi tutte le campagne di crowdfunding presenti sui vari portali, con il meccanismo del sovrapprezzo determinato dal valore premoney gonfiato (a volte in modo ingiustificato) anche nelle migliori ipotesi di successo aziendale, ai sottoscrittori da crowd sono riservate le briciole o poco di più.