

[segue versione ITA]

Dear Stakeholders

If you are receiving this letter, it is because you are in some way involved with volvero, its management, or its growth journey. As always, I will try to shed light on some reflections on the ending year and share our expectations for a bright 2024.

Before we begin, did you know that 🐋 🐋 🐋 ... [more below]



**WE ARE ON
SHARK TANK
2024!**

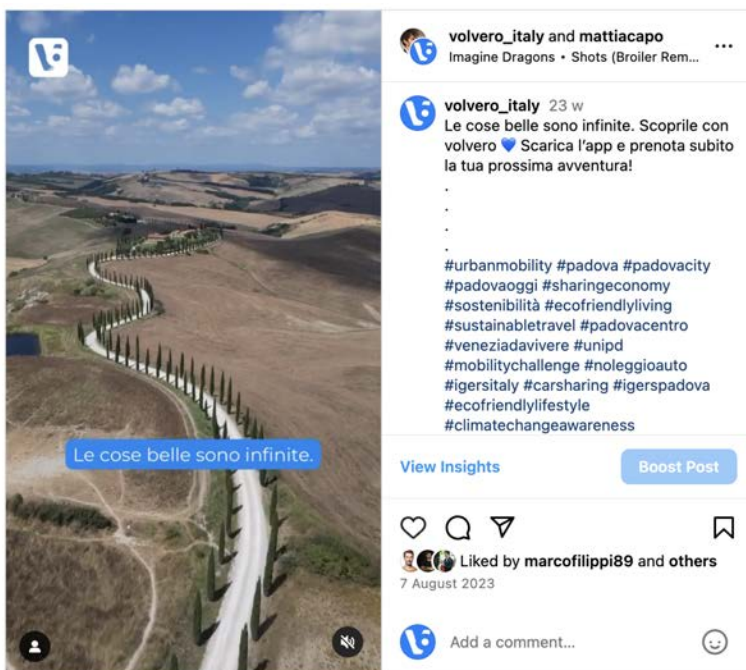


This is my fifth year-end letter.

We can view 2023 as the first year of volvero's full business development; in December 2022, we officially launched the service in our first city, Padua. One year after the launch, we can celebrate many achieved milestones, some anticipated and others unexpected.

The year began with an important business focus on Padua, reaching potential customers in the area and testing various marketing and communication strategies. We activated online campaigns (Meta and Google), complemented by offline activities (in-person events in the centre of Padua) that allowed us to reach 9,000 downloads and several dozen vehicles available to users, including cars, motorcycles, and other types of vehicles, both privately owned and by professional operators.

We also initiated partnerships with micro-influencers that brought good visibility and the production of high-quality [advertising materials](#). Alice Franzon, PhD, took leadership of the marketing team, and she is working on the marketing plan 2024 supported by Sara and Marco G.



In parallel with these activities, the growth of the business has also led to an increase in operational complexity and customer management. The role of my partner and COO Kayode, supported by our colleagues Sam and Marco, has had a strong impact on resolving these complexities. For example, we have streamlined payment flows, introduced a limited security deposit, and rationalised various management and customer onboarding processes.

Additionally, several new features have been released in the app, such as the ability to share one's vehicles via links, the removal of the need for initial login, a new rating system, etc. In this way, we have made the service even more user-friendly and satisfying, keeping our promise to investors and emphasising our value proposition for users.

The technical department, crucial in our startup, has strengthened its team (thanks to Emre, Kristina, Vijiant, Amit, Naveen, Sumit, and Matteo), and in addition to the improvements mentioned above, the groundwork has been laid for new significant developments planned for 2024. Thanks to the support of various grants, we are working on new integrations, both internal and with external partners.

The partnership with the startup Minervas, an Italian company operating in the transportation sector, will lead to the launch of new features related to both the experience and safety of our users. This will enable us to implement gamification systems and digital twin models to encourage respectful driving behaviour. We also won the stairwAI grant, which - with the support of the AI department at the University of Bologna - has laid the foundation for a

significant integration of AI in marketing, growth hacking, and user experience strategies. We are awaiting good news from two other grants through which we will be able to automate customer onboarding and expand business activities. Finally, we have extended one of our patents, previously filed in Italy, to a European level.



Furthermore, we have explored new opportunities such as launching pilot projects in Ireland and Malta, as well as developing our current insurance policy. The mobility landscape is undergoing significant changes, and the fortune of being flexible and quick, key features of a startup, is allowing us to seize these opportunities first and create a strong strategic positioning.

In terms of industry recognition, much has been achieved this year. From January to February, we completed programs with SEIF Switzerland and the Climate Cities Accelerator by EIT. In March, the United Nations World Tourism Organization awarded us as one of the top 10 startups in the travel tech sector. In May, we embarked on a scale-up journey in Dublin and participated in the inaugural voyage of the MSC Euribia cruise during The Arch event - 100 solutions for the planet. In October, we introduced volvero at the [Pitch Black event](#) in Malta, during which we were selected for the 2024 edition of **Shark Tank**. In November, there were demo days for Impact Deal at

OGR Torino and Boost your Ideas (Lazio Innova), where we won awards from both ENI and Ferrovie dello Stato, enabling volvero's growth in the national territory.



Finally, we were part of the Italian delegation during the Italy-China Innovation Week in Beijing.

As a positive final note, the year concluded with capital raising through grants for an additional €350k, which will be invested in business development, hiring, and R&D throughout 2024.

I am also proud to share some significant milestones in my professional growth. I completed the Master's in International Business Development at w.academy, I was selected as a "young leader in entrepreneurship" for the Spinelli Forum in Berlin, to lead the discussion on [entrepreneurial development policies that the EU should](#)

[undertake](#). I conducted several seminars on tech entrepreneurship (University of Verona, University of Padua, Eni Plenitude) and gave interviews to relevant media in the industry (Insurzine, Sifted, EIT Urban Mobility).



Last but not least, I am pleased to share with you that I have finally broken the 2h and 30 mins barrier in the marathon (Firenze 2023), after three failed attempts: Milan 2022 - 2h38, Padua 2023 - 2h32, Venice 2023 - 2h32.

This effort reminded me that perseverance and determination are essential skills that we can shape with our willpower.

I also want to celebrate the success of my partner, Kayode, who has become a member of [ForbesBLK](#), the global community of leaders of colour. These successes are possible thanks to him as well, and I wish him a peaceful 2024 after some challenging months on a personal level.

2024 and What to Expect

For the first time since we launched the startup, the new year begins with economic certainties. In 2023, we started consistently generating revenue and raised the capital we need to plan the next 18 months effectively. If, before, the focus was always short-term, driven by the number one priority - raising capital - and everything else had to take a back seat, now we can prioritise business development.

This means that we anticipate a lot of activity in the early part of the year, and we will engage in several new business activities that will complement those previously tested. For example, we will launch local activities on a weekly basis in Veneto, promote volvero during relevant events, and engage in offline advertising. There will also be increasingly intense social media marketing activities and positioning on Google. Given the intensification of these activities, we have already started integrating the sales team (welcome Sara & Marco) with the goal of hiring additional positions in Q1 2024.

The goal for 2024 is to achieve the metrics and unit economics necessary to consistently replicate the model in various cities and firmly enter a second European country and its



market. To achieve this goal, we have embarked on a journey with GEC (Global Entrepreneurship Center) and [Scaleupnation](#), and further integrations into the current team will be necessary. We will also leverage opportunities to develop PoCs with corporate partners and municipalities with whom we are in dialogue. Lastly, we are working on partnerships with various Asian stakeholders we encountered during the last expedition to China.

By the end of 2024, we will be well-positioned to achieve rapid commercial success at a continental level, aligned with our vision:

move the world through the sharing revolution.

Finally, I want to extend my heartfelt wishes. May 2024 bring you stability and success.

It is a rough road that leads to the heights of greatness. - Seneca

Marco Filippi
CEO @volvero

Cari Stakeholder,

se state ricevendo questa lettera è perché siete in qualche modo coinvolti con volvero o il suo percorso di crescita. Come sempre cercherò di portare alla luce alcune considerazioni sull'anno che termina e condividere le nostre attese per un radioso 2024.

Prima di iniziare.. Sapevate che 🐟🐟🐟 (segue dopo)



**WE ARE ON
SHARK TANK
2024!**

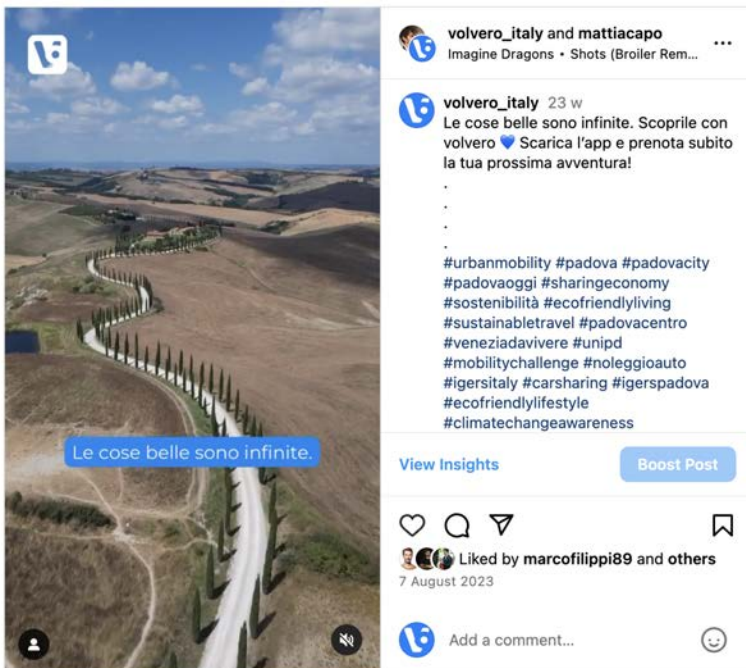


Questa è la mia quinta lettera di fine anno.

Possiamo vedere il 2023 come il primo anno di pieno sviluppo commerciale di volvero; a dicembre 2022 abbiamo infatti lanciato ufficialmente il servizio nella nostra prima città, Padova. Ad un anno dal lancio possiamo celebrare molti traguardi raggiunti, alcuni attesi, altri inaspettati.

L'anno si è aperto con un importante focus commerciale su Padova, raggiungendo diversi clienti nell'area, e testando varie strategie di marketing e comunicazione. Abbiamo attivato campagne online (Meta e Google), coadiuvate da attività offline (eventi in persona in centro a Padova) che ci hanno permesso di raggiungere 9.000 download e diverse decine di veicoli

disponibili per gli utenti, divisi tra auto, moto e veicoli di altro tipo, sia di proprietà privata che di operatori professionali.



Abbiamo anche avviato delle partnership con microinfluencer che hanno portato buona visibilità e la produzione di [materiale pubblicitario](#) di ottimo livello. Alice Franzon, PhD, ha preso la leadership del marketing team, e supportata da Sara e Marco G. è al lavoro sul piano del 2024.

In parallelo a queste attività, la crescita del business ha portato anche a un aumento della complessità operativa e della

gestione dei clienti. Il ruolo del nostro co-fondatore e COO Kayode, supportato dai colleghi Sam e Marco, ha avuto un forte impatto sulla risoluzione di queste complessità. Abbiamo ad esempio reso più fluidi i flussi di pagamento, inserito un deposito cauzionale di importo limitato, e razionalizzato diversi processi gestionali e di onboarding del cliente. Inoltre sono state rilasciate nell'app diverse nuove feature, come la possibilità di condividere i propri veicoli tramite link, la rimozione della necessità di login iniziale, e un nuovo sistema di rating. In questo modo abbiamo reso il servizio ancora più fruibile e soddisfacente, mantenendo la promessa agli investitori e rimarcando la nostra value proposition per gli utenti.

Il dipartimento tecnico, fondamentale nella nostra azienda, ha consolidato il proprio team (grazie a Emre, Kristina, Vijiant, Amit, Naveen, Sumit and Matteo) e oltre alle migliori menzionate sopra, si sono gettate le basi per nuovi importanti sviluppi previsti per il 2024. Grazie infatti al supporto di diversi bandi stiamo lavorando a nuove integrazioni sia interne che con partner esterni.

La partnership con la startup Minervas, azienda italiana attiva nel settore dei trasporti, porterà al lancio di nuove funzionalità afferenti l'esperienza utente e la sicurezza per gli utilizzatori, permettendoci di attivare sistemi di *gamification* e modelli di *digital twin* per incentivare modi di guida rispettosi. Abbiamo poi vinto il bando stairwAI, il quale - tramite il

supporto del dipartimento di AI dell'Università di Bologna - ha gettato le basi per fare un'importante attività di integrazione AI nelle strategie di marketing, growth hacking e user experience. Siamo in attesa di buone notizie per altri due programmi europei tramite i quali



riusciremo ad automatizzare l'onboarding dei clienti ed espandere le attività commerciali. Infine abbiamo esteso a livello europeo uno dei nostri brevetti che era stato precedentemente depositato in Italia.

Abbiamo inoltre esplorato nuove opportunità come il lancio di progetti pilota in Irlanda e a Malta, e lo sviluppo della nostra attuale polizza assicurativa. Il mondo della mobilità è in forte cambiamento e la fortuna di essere flessibili e rapidi, caratteristiche salienti di una startup, ci sta permettendo di cogliere per primi queste opportunità e di creare un solido posizionamento strategico.

A livello di industry recognition, molto è stato raggiunto quest'anno. Tra gennaio a febbraio abbiamo concluso i percorsi con SEIF Svizzera e il Climate Cities Accelerator di EIT. A marzo la United Nations World Tourism Organization ci ha premiato come una delle top 10 startup attive nel travel tech durante un evento a Las Palmas. A maggio abbiamo iniziato un



percorso di scaleup a Dublino e partecipato al viaggio inaugurale della crociera MSC Euribia durante l'evento The Arch - 100 solutions for the planet. A ottobre abbiamo presentato volvero al [Pitch Black](#) di Malta durante il quale siamo stati selezionati per l'edizione 2024 di **Shark Tank**. A novembre ci sono stati i demo day di Impact Deal all'OGR Torino e di Boost your ideas (Lazio Innova) dove abbiamo vinto i premi di ENI Joule e Ferrovie dello Stato, che permetteranno a volvero di crescere nel territorio nazionale.

Infine c'è stata la nostra partecipazione nella delegazione italiana durante la settimana dell'innovazione italo-cinese a Pechino.

Come buona nota finale, l'anno si è chiuso con la raccolta di capitale tramite grant per ulteriori €350k, che saranno investiti in sviluppo commerciale, assunzioni e R&D nel corso del 2024.

Sono inoltre fiero di condividere alcuni traguardi importanti della mia crescita professionale. Ho terminato il Master in International Business Development di w.academy, sono stato selezionato come “young leader in entrepreneurship” per presenziare allo Spinelli Forum di Berlino per guidare la discussione sulle [politiche di sviluppo imprenditoriale tecnologico che la UE dovrebbe intraprendere](#); ho tenuto diversi seminari sull'imprenditorialità tech (Università di Verona, Università di Padova, Eni Plenitude) e rilasciato interviste a media di settore (Insurzine, Sifted, EIT Urban Mobility).



Non ultimo, sono contento di condividere che ho finalmente abbattuto il muro delle 2h e 30 minuti in maratona (Firenze 2023), dopo aver fallito tre volte il tentativo Milano 2022 - 2h38, Padova 2023 - 2h32, Venezia 2023 - 2h32.

Questo sforzo mi ha ricordato che la costanza e la determinazione sono competenze importanti che possiamo plasmare con la sola nostra forza di volontà.

Voglio celebrare inoltre il successo del mio socio Kayode, che è diventato membro di [ForbesBLK](#), la comunità globale di leader di colore. Questi successi sono possibili anche grazie a lui, al quale auguro un sereno 2024 dopo alcuni mesi complicati a livello personale.

2024 e cosa succederà

Per la prima volta da quando abbiamo lanciato la startup, il nuovo anno si apre con certezze economiche. Nel 2023 abbiamo iniziato a fatturare con consistenza e raccolto i capitali che ci servono per programmare bene i prossimi 18 mesi. Se prima il focus era sempre di breve termine, dovuto alla priorità numero uno - cioè la ricerca di capitali - e tutto il resto doveva per forza finire in secondo piano, ora possiamo mettere lo sviluppo del business come priorità.

Questo vuol dire che ci aspettiamo molto fermento nella prima parte dell'anno, e implementeremo diverse nuove attività commerciali che si uniranno a quelle precedentemente testate. Ad esempio avvieremo attività locali con cadenza settimanale in Veneto, promuoveremo volvero durante eventi rilevanti, faremo pubblicità offline. Non mancheranno sempre più intense attività di social media marketing e posizionamento su Google. Visto l'intensificarsi di queste attività, abbiamo già iniziato ad integrare il team

commerciale (welcome Sara & Marco) con l'obiettivo di assumere ulteriori posizioni nel IQ 2024.



L'obiettivo del 2024 sarà di raggiungere le metriche e le unit economic necessarie per iniziare a replicare il modello con costanza in varie città ed entrare stabilmente in quello che sarà il secondo paese dove lanceremo volvero. Per raggiungere questo obiettivo, abbiamo iniziato un percorso con GEC (Global Entrepreneurship Center) e [Scaleupnation](#), e saranno necessarie ulteriori integrazioni nell'attuale team. Sfrutteremo inoltre le

opportunità per sviluppare dei PoC con corporate e municipalità con le quali stiamo dialogando. Stiamo infine lavorando su delle partnership con diversi stakeholder asiatici incontrati durante l'ultima spedizione in Cina.

A fine 2024 saremo pertanto posizionati adeguatamente per raggiungere un rapido successo commerciale a livello continentale, allineato con la nostra vision: *move the world through the sharing revolution.*

In conclusione, voglio condividere i miei più sentiti auguri. Che il 2024 possa portare stabilità e successi.

It is a rough road that leads to the heights of greatness - Seneca

Marco Filippi
CEO @volvero