



Сеть электрозаправок «Vion» для грузовых автомобилей  
новый глобальный подход в организации магистральных  
автоперевозок грузов в США и Северной Америке.

# Проект «VION»

Презентация для инвесторов





# Правовая оговорка VION

Задача настоящего документа – представить подробности о проекте VION существующим и потенциальным держателям токенов.

Представленная информация не подразумевает договорных обязательств и не является проспектом эмиссии или инвестиционным предложением.

Приведенные финансовые показатели являются прогнозными, потому фактические значения могут отличаться от приведенных выше из-за изменения экономической ситуации и/или появления новых фактор риска, не выявленных на настоящий момент.

Обращаем ваше внимание, что информация, представленная в данном документе, не является исчерпывающей и не устанавливает каких-либо договорных отношений. Сведения из документа не представляют собой юридическое обязательство компании VION, ее филиалов и дочерних организаций. VION имеет полное право удалять и изменять части представленного документа в ходе продажи и после распределения токенов ICBF, а также размещать новую версию документа на сайте.

Кроме того, данный документ – не единственная основа для оценки сделок по приобретению токенов VION. Прежде чем приобрести токены VION потенциальному инвестору следует получить консультации независимых специалистов по финансовым, юридическим, бухгалтерским, налоговым и прочим вопросам с целью выявления последствий сделки и определения выгоды для себя.

Токены VION – не ценная бумага, финансовый инструмент и не электронная валюта, не зарегистрированы в соответствии с Законом США о ценных бумагах и не подпадают под действие законодательства о ценных бумагах другой страны, в которой владелец токенов является резидентом. VION-токены не могут быть переданы и проданы юридическим и физическим лицам тех стран, где операции с токенами ограничены или полностью запрещены законодательно.

Ничто в этом документе не должно рассматриваться как совет, консультация или рекомендация, а также призыв к инвестированию или покупке токенов или ценных бумаг.

Информация, предложенная здесь, не готовилась согласно каким-либо законам, запрещающим или ограничивающим сделки с цифровыми жетонами, и не подпадает под действие таких законов.

Гражданин, который производит покупку токенов на незаконной, мошеннической или несанкционированной основе, должен быть готов к негативным последствиям и нести ответственность в соответствии с законодательством своей страны.

Предупреждаем, что приобретатель VION-токенов сам определяет, имеет ли он право законно покупать токены в соответствии с юрисдикцией своего местонахождения, а также впоследствии их перепродавать или передавать другим лицам, находящимся в иной юрисдикции. Любые действия, предпринятые лицом согласно с данным документом, принимаются ими на свой страх и риск и основаны на собственной оценке, а VION не несет никакой ответственности за последствия таких действий.

Стоит знать, что информация и финансовые заявления, содержащиеся в данном документе, являются предполагаемыми сведениями и прогнозами, которые влекут за собой определенные риски и последствия. Конечные результаты могут в значительной степени отличаться от прогнозируемых заявлений.

Настоящий документ, написанный на английском языке – официальный источник информации о нашем проекте. В случае перевода его на другие языки, сведения могут быть искажены или частично утеряны, или иначе трактованы. При несоответствии переводов, оригинал документа на английском языке имеет преимущественную силу.



# Краткий обзор проекта

## Категория проекта

Реальный сектор экономики. Строительство электрозаправочных станций для грузового магистрального автотранспорта

## География проекта

США и Северная Америка

## Стадия реализации

Подготовка к реализации проекта

## Объём привлечения инвестиций

37,5 миллионов долларов США

## Команда

Компания зарегистрирована в Эстонии. Международная команда с опытом реализации проектов в сфере финансов, инвестиций, услуг в сфере транспорта.

## Консультанты

Elephant Marketing

## Миссия

Сделать услуги по зарядке удобными, доступными и выгодными для владельцев грузовых магистральных автомобилей в США и Северной Америке

## Наши решения

Создание специализированной сети «Vion» для грузового магистрального автотранспорта. Время подзарядки от 30 до 50 мин. Возможность подзарядки одновременно до 3-х автопоездов, движущихся караваном на автопилоте. Во время подзарядки предоставление водителям дополнительных услуг для отдыха, приема пищи, личной гигиены



# Востребованные решения от VIION

## Потребители

### Главный целевой сегмент

Водители-дальнобойщики - индивидуальные предприниматели, а также малые и средние транспортные компании.

### Вторичный целевой сегмент

Крупные автотранспортные компании.

## Нерешенные проблемы действующих заправочных станций

В настоящее время сеть специализированных электрозаправочных станций для магистральных грузовых электроавтомобилей полностью отсутствует.

Существующие автозаправочные станции для магистральных автомобилей с ДВС, даже при попытках их адаптации к нуждам водителей электротраков, не имеют необходимых площадей для размещения в ряд одновременно до 3-х электропоездов (при движении караваном с помощью автопилота) и необходимых зон отдыха водителей продолжительностью до 1 часа (максимальное время зарядки).

Развернутые к настоящему времени электрозаправочные станции для легковых электромобилей «Tesla Supercharger» (сеть из более чем 1100 заправок в США), кроме перечисленных недостатков, располагаются часто в городах или около супермаркетов и не располагают достаточными мощностями.

## Преимущества VIION

Создание в течение 1 года сети из 40-50 электрозарядных автостанций для грузовых магистральных автомобилей по основным транспортным маршрутам (преимущественно межштатные трассы Interstate High Way имеющих длину пути не менее 1 600 км (1 000 миль).

Станции планируется размещать по маршрутам следования грузового транспорта на удалении 600 км (400 миль) друг от друга.

Время подзарядки 30-50 мин. Возможность одновременной подзарядки до 3-х автопоездов, движущихся караваном с помощью автопилота.

Предоставление водителям-дальнобойщикам дополнительных услуг во время подзарядки (прием пищи, отдых, зоны личной гигиены и т.д.)

# Факторы инвестиционной привлекательности





## Факторы инвестиционной привлекательности

- 1** Задача VION - инвестировать в реальный сектор экономики, связанный со строительством электрозаправочных станций для магистрального грузового автотранспорта на территории США и Северной Америки.
- 2** VION предлагает уникальный комплекс услуг по заправке грузового магистрального автотранспорта. Время заправки 30 - 50 мин. Возможность заправки до 3-х автопоездов одновременно в случае их движения караваном с помощью автопилота. Предоставление водителям-дальнобойщикам дополнительных услуг во время заправки (мини-маркет, кафе, зоны отдыха и личной гигиены).
- 3** Благодаря тому, что в качестве энергоносителя используется электричество, капитальные вложения на строительство 1 станции, включая аренду земли, относительно невелики и составляют порядка 650 000 \$, что позволяет уже на первом этапе, в течение года ввести в эксплуатацию 50 комплексов и гарантированно получать прибыль.
- 4** Отсутствие в настоящее время в США и Северной Америке сети специализированных электрозаправочных станций для грузового магистрального автотранспорта делает старт проекта весьма выгодным с точки зрения привлечения значительного числа клиентов на заправки и, соответственно, высокой рентабельности их работы.
- 5** В команде VION сосредоточены профессиональные финансисты и специалисты по транспорту, которые перенесли свой многолетний опыт на проект по строительству электрозаправок для магистральных грузовых автомобилей.



## Актуальность и уникальность проекта

### Прозрачность

С помощью технологий блокчейн VION реализует прозрачность своей работы. Прозрачность решает главную проблему на рынке криптоинвестиций - проблему доверия инвесторов.

### Технологичность

Благодаря использованию в качестве энергоносителя электрической энергии, достигается высокая технологичность при строительстве и работе электрозаправочных станций, а также низкая себестоимость ввода их в эксплуатацию.

### Ориентация на будущее

Как уже говорилось выше, на 1-м этапе проект предусматривается строительство в течение года 50 заправочных станций на основных магистралях Interstate Highway System.

В дальнейшем, проект может быть расширен до 250 станций в течение 3-4 лет за счет открытия дополнительных станций с охватом практически всей сети Interstate Highway System, а также наиболее интересных в коммерческом плане шоссейных дорог и магистралей Interstate Highway System, а, возможно, и основных автомагистралей юга Канады и Мексики.

Максимальный потенциал строительства электрозаправок в Северной Америке может составить до 1500 единиц и выше.





## Блокчейн технологии в проекте

### Преимущества использования блокчейн технологии в проекте VION:

С помощью технологий блокчейн VION реализует прозрачность своей работы. Прозрачность решает главную проблему на рынке криптоинвестиций – проблему доверия.

Проведение Pre ICO и ICO. Инвесторы с помощью блокчейн технологий будут видеть в своем личном кабинете поступление и объем своих средств.

После окончания ICO. IT специалисты компании VION разработали систему распределения дивидендов, базирующуюся на Ethereum блокчейн технологиях, которая дает возможность всем держателям VION токенов получать высокую прибыль. Предусматривается блокчейн голосование по важным вопросам менеджмента.

Программа лояльности. Для отслеживания своего участия и контроля над бонусами и их движением каждый участник программы лояльности в режиме реального времени сможет следить за своим личным счетом, накоплением и расходом своих средств.



## Как заработать на услугах по электрозаправке грузового магистрального автотранспорта

Компания VION работает в соответствии с выбранной инвестиционной стратегией. После успешного завершения Pre-ICO и ICO собранные средства будут направлены на строительство и ввод в эксплуатацию 50 электрозаправочных станций, расположенных на основных магистралях Interstate Highway System.

Срок реализации проекта – 1 год.

Структура компании и профессионализм команды позволяют зарабатывать клиентам и компании в условиях изменения рыночных настроений магистральных перевозок в Северной Америке в пользу электротранспорта. Этому способствуют:

Объявленные компанией Tesla в конце 2017 года планы о начале производства в 2019 году магистральных электротягачей с выходом на объемы продаж 100000 единиц техники к 2020 году и 150 000 – к 2023 году.

Об аналогичных разработках и начале производства электрогрузовиков объявили и другие мировые гиганты – конкуренты Tesla, в частности Mercedes, Mitsubishi, Volvo, Cummins и другие.

К началу 2018 года компанией Tesla получено уже свыше 500 оплаченных предварительных заказов от крупных американских перевозчиков, среди которых такие известные компании, как PepsiCo (100 тягачей), UPS (125 тягачей) и ряд других.

ICBF работает только с безопасными криптобиржами. Все средства клиентов и фонда распределены между биржами

Как итог, компания VION и инвесторы смогут зарабатывать на выручке от количества заправок на станциях. Дополнительным источником дохода будут служить услуги, предоставляемые водителям во время заправки (работа мини-маркета, кафе, зон отдыха).

Проведенное экономическое обоснование проекта показывает, что среднее количество заправок на одной станции может составить 250 и более в день, среднее количество посещений кафе – 100 и более., что по расчетам компании должно обеспечить годовую выручку от работы 50 станций более 290 млн. Долларов США и прибыль (до уплаты налогов) в размере 60 млн. долларов в год.



## Профессиональная команда



### **Константин Радзиванович**

Соучредитель и генеральный директор VIONUSA

Опыт работы в компаниях мирового уровня на главных позициях составляет более 20 лет. Константин успешно управлял крупными проектами в Европе и США. Обладает большим опытом в проведении проектов по развитию и недвижимости.

Образование: Кандидат экономических наук, окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова по специальности «Экономическая кибернетика»



### **Хуан Серрат**

Главный технический директор

Хуан имеет опыт работы в строительной отрасли более 21 года, он управлял 28 проектами общей стоимостью около 600 миллионов долларов. Генеральный подрядчик, с высоким уровнем качества обслуживания клиентов и административными навыками.

Образование: Сертификат генерального подрядчика CGC# 1511413

Степень Бакалавра по специальности «Инженер – строитель».

Степень магистра по специальности «мосты и туннели».



### **Вадим Иванков**

Соучредитель VIONUSA и главный сотрудник по оперативным вопросам.

Вадим имеет опыт работы более 15 лет в сфере транспортного бизнеса в США. Он владелец успешной транспортной компании, которую сам создал «с нуля».

С 2011 года Вадим владелец и главный менеджер транспортной компании ITX Trucking, которая расположена в Денвере. Специализируется на переездах для бизнеса, товарах коммунально–хозяйственного назначения, логистике, доставке за один день. Управляет парком из 50 грузовиков и оказывает диспетчерские услуги более чем для 60 грузовиков.

Образование: Университет управления, специальность «Управление перевозками».



### **Евгений Прохоренко**

Специалист по вопросам развития бизнеса.

Евгений обладает большим опытом работы в качестве менеджера по развитию в энергетических корпорациях, успешно завершил проект по приобретению сети заправочных станций во Флориде и открытию логистической компании, сумма проекта составляет 150 миллионов долларов.

Образование: Экономико-энергетический университет, специальность «Бизнес-управление в энергетическом секторе».

Университет Кембридж.



## Профессиональная команда



### **Александр Агудело**

Директор по вопросам недвижимости

У Александра есть лицензия на брокерскую деятельность по недвижимости в США. Он обладает большим опытом в приобретении коммерческой недвижимости (включая земельные участки).

Вице-президент Lukas Alexander Group

Брокер по коммерческой недвижимости, инвестициям в недвижимость, бизнес-консалтинг, приобретение капитала, международный бизнес-консультант.



### **Максим Рыжаков**

Руководитель информационной службы

Максим посвятил более 10 лет работе в IT-индустрии и признан ведущим специалистом крупнейших международных компаний, таких как: TNK British Petroleum, «Роснефть», «Норильский никель».

Образование: INSEAD - Executive MBA.

Школа Хэмпстед, Лондон, специальность «Экономика»

Российский экономический университет им. Плеханова, специальность «Финансы»



### **Сергей Карпов**

Эдвайзер по вопросам Блокчейн

Специалист по блокчейн и криптовалюте.

Сергей обладает уникальным опытом в таких сферах, как:

- Создание IT-решений в области блокчейн – технологии и криптовалюта.
- Разработка White Paper, Smart contract, MVP.
- Консультация по вопросам продвижения ICO.
- Создание фермы по майнингу криптовалют.
- Продажа и поддержка оборудования для майнинга.
- Установка и настройка оборудования GPU-ASIC.
- Расчет, установка вентиляций и электрооборудования для помещений.
- Финансовые операции с криптовалютой, обмен криптовалют, электронный кошелёк.

Образование:

Московский государственный технический университет им. Баумана, специальность «Дизайн и технология радиоэлектронных устройств и систем», специальность - «Инженер-исследователь».

Российские космические системы. Интенсивный курс обучения: «Системы космической связи и ретрансляция. Информационные технологии и системы».



**Андрей Чижевский**  
Архитектор, дизайнер.

Андрей – архитектор, имеет большой опыт проектирования промышленных объектов начиная с 1985 года. Все его работы отличаются неповторимым дизайном и оригинальностью. Сотни его объектов расположены по всему миру.

Образование:  
Выпускник Института архитектуры.



**Алеанн Охеда Пердомо**  
Ведущий специалист по коммуникациям

5-летний опыт коммуникаций в смежной, быстро развивающейся среде, обладает способностью эффективно управлять несколькими проектами и выполнять несколько задач в условиях высокой нагрузки. В течение двух лет руководил коммуникационной группой, предоставляя стратегию и руководство по повседневному управлению медиа-событиями, проведению мероприятий и кампаний для Humana Insurance Company.

Образование:  
Степень Бакалавра по гуманитарным наукам, с уклоном в тему культурного наследия. Флоридский международный Университет.



**Наталья Смирнова**  
Специалист по международным связям с общественностью

Наталья - высококвалифицированный специалист в области межличностных коммуникаций, организации и планирования мероприятий для повышения осведомленности о бренде и рекламных акциях компании. Она знает, как использовать маркетинга в социальных сетях, благодаря чему увеличить количество публикаций на таких сайтах, как Facebook, Twitter, LinkedIn и Google+. Обладает творческим складом ума, стратег. Имеет способностью разрабатывать инновационные стратегии для создания нового бизнеса, что ведет к увеличению доходов и прибыльности. Увлечена идеей повышения степени проникновения на рынок посредством реализации стратегических PR-методологий.

Образование:  
Степень магистра по специальности «Корпоративное право»



### Хайме Хердоица Холгин

Эдвайзер по вопросам профессионального управления проектами.

Профессиональный инженер-строитель со степенью магистра по управлению проектами и бизнес-инвестициям. Обладает обширными знаниями в области инвестиций, планирования и закрытия всех видов проектов. Он профессионал в вопросах управления и поиску решений. Высокое качество совместно с эффективным использованием технологий и инструментов, а также знания передовых практик Института управления проектами – Главный консультант и профессор Университета Сан-Франциско в Кито – сертифицирован Институтом управления проектами в качестве профессионального менеджера по управлению проектами (ПМП).

Образование:

Степень магистра в области инженерных наук;  
Католический Университет/ Чили/ 2004 год;  
Степень Бакалавра в области Управления проектами;  
Институт управления проектами / США/ 2001;  
Степень Бакалавра в по гражданскому строительству;  
Католический Университет/ Эквадор/ 1996 год;  
Степень Бакалавра по гражданскому строительству;  
Университет Кампинаса/ Бразилия/ 1991.



### Александр Елистратов

Эдвайзер

Начиная с 1995 года менеджер в компании INTERAUTOCENTER. Компания специализируется на международной транспортной логистике, экспедирование грузов, геодезии.

Образование:

Технологический институт пищевой промышленности;  
Московский институт экономики, управления и права;  
Московский государственный технический университет;  
Морская академия Ллойда – «Гарантийная геодезия».



### Юрий Гнесин

Эдвайзер по вопросам развития бизнеса.

Более 20 лет опыта работы по развитию международного бизнеса и управлению продажами на пространстве бывшего СССР, в Центральной и Восточной Европе. Разработчик динамичного креативного бизнеса и менеджер по продажам с опытом в области энергоснабжения и связанных с ними коммунальных товаров, кроме того широкого спектра экономически эффективных решений для различных отраслей промышленности, которые имеют большой опыт работы с новым отделом продаж и обслуживанием клиентов на развивающихся рынках. Будучи экспертом по энергетике и руководителем проектов, он приобрел сноровку в продажах проектов на более высоком техническом и административном уровне.

Образование: Кандидат наук в области машиностроения, возобновляемой энергии, комбинированного производства тепла, охлаждения и электроэнергии.



### Евгений Жеребко

Подрядчик и эдвайзер по обслуживанию

Опыт в строительстве в Европе (Австрия, Бельгия, Франция, Россия) более 40 лет. Он работал на управляющих позициях (Глава технического отдела, главный сотрудник по оперативным вопросам) в крупных государственных организациях.

Образование:

Московский инженерно-строительный институт.



### Сельма Радзиванович

Эдвайзер по дизайну

Сельма имеет разнообразный опыт работы в киноиндустрии, WEB-дизайне, фотографии и искусстве.

Образование: Берлинский университет искусства и дизайна 2018 – 2021 год

Всероссийский государственный институт кинематографии имени С. А. Герасимова, Москва, Россия (Анимация, мультимедиа, кинопроизводство)  
Студия 4, Нью-Йорк, США



# VION Стратегия развития



Как можно видеть из предыдущих разделов, автозаправочные станции для электрогрузового магистрального автотранспорта существенно отличаются от своих собратьев – традиционных АЗС для легкового и грузового транспорта и электрозаправок для легковых электроавтомобилей.

Отличия эти обусловлены набором и спецификой предоставляемых грузовыми электрозаправками услуг. Существующие АЗС для дизельных магистральных автопоездов не имеют необходимых площадей для размещения в ряд одновременно до 3-х электропоездов (при движении караваном с помощью автопилота) и необходимых зон отдыха водителей продолжительностью до 1 часа (максимальное время зарядки).

Фирменное оформление и символика, хорошо видные с трассы, включая тотем с логотипом, вывеску с названием, внутреннее фирменное оформление, униформу сотрудников и т.д.

Время полной зарядки 30-50 минут

Время нахождения на станции около 1 часа

Возможность установки в ряд 3 автопоездов для одновременной зарядки

Кафе

Магазин (мини-маркет)

Туалет

Зона отдыха с TV, Видео, Wi-Fi

Банкомат

Зона для личной гигиены – душ, туалет, умывальник, личная комната для переодевания и отдыха





Комплексное формирование имиджа бренда и продвижение продукта планируется путем организации маркетинговых акций по следующим основным направлениям:

- 1 Широкое участие в ярмарках и конкурсах водителей-дальнобойщиков для их информирования о разворачивании сети электрозаправок.
- 2 Размещение статей и сообщений в средствах массовой информации (репортажи об открытии первых станций, описание предоставляемых новых сервисах, интервью с водителями электротраков и т.д.)
- 3 Размещение на автотрассах биллбордов, информирующих о приближении к электрозаправочным станциям (за 50, 20 км и непосредственно перед станцией).

Для каждого направления разработаны эффективные стратегии продвижения для целевой аудитории.



## Сохранение лояльности клиентов заправочных станций: Бонусная программа

Цель кампании лояльности – удержание клиентов. В рамках программы лояльности будет задействовано 3 направления:

- 1 Программа лояльности для клиентов сети Vion предполагает выпуск специальной бонусной карты «Vion-card», по которой клиенты будут получать бонусы при каждой заправке и при пользовании кафе/магазином и зоной отдыха. Эти бонусы они не могут обналичить, но смогут использовать при посещении следующей на их пути заправки сети Vion. Такая система будет стимулировать водителей электрогрузовиков, знающих, что у них есть бонусы, вновь и вновь возвращаться на заправки Vion.
- 2 На основании сведений из клиентской базы, компания Vion будет поздравлять своих клиентов (например, 2 раза в год - с Рождеством и Днем рождения). При этом клиенту будут также начисляться бонусы, с условием, что он должен потратить их в течение определенного времени.
- 3 Для постоянных клиентов, допустим, заправляющихся в течение 2-х и более лет, будет установлен повышенный % бонусов.

Для регистрации данных по программе лояльности будет использована блокчейн технология.

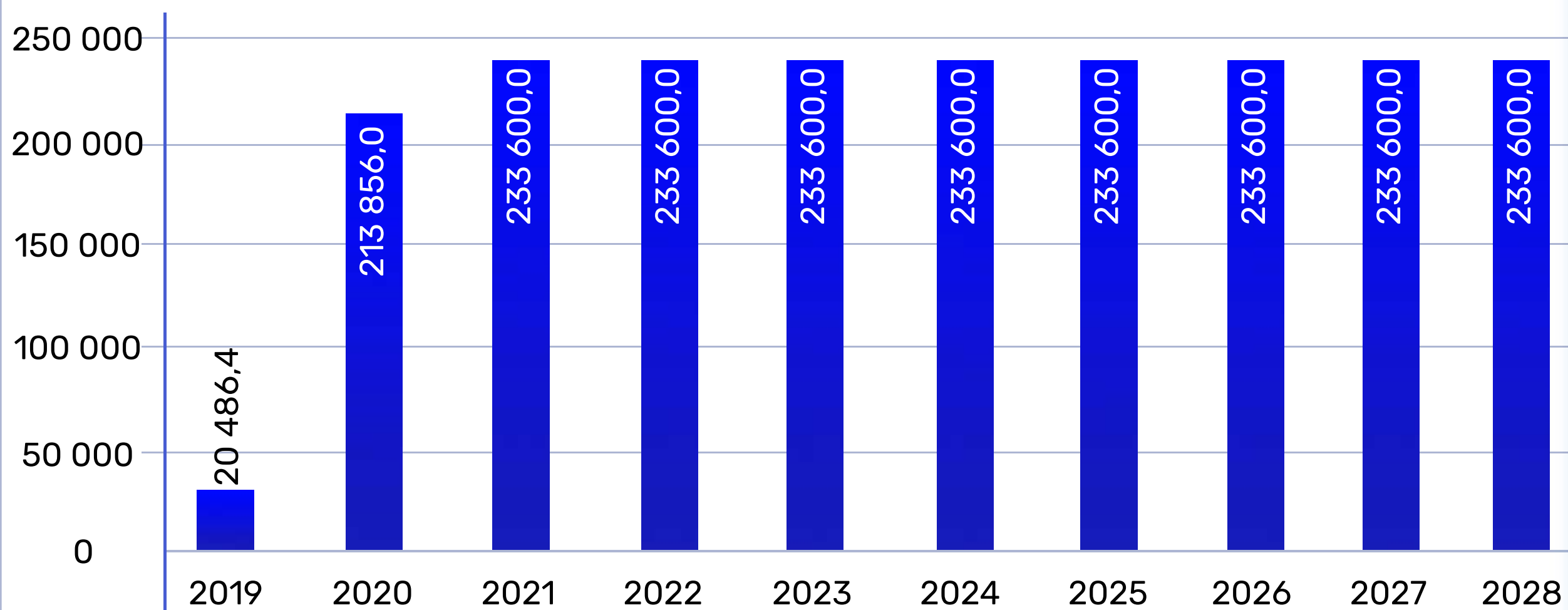


# VION Успешное финансовое развитие

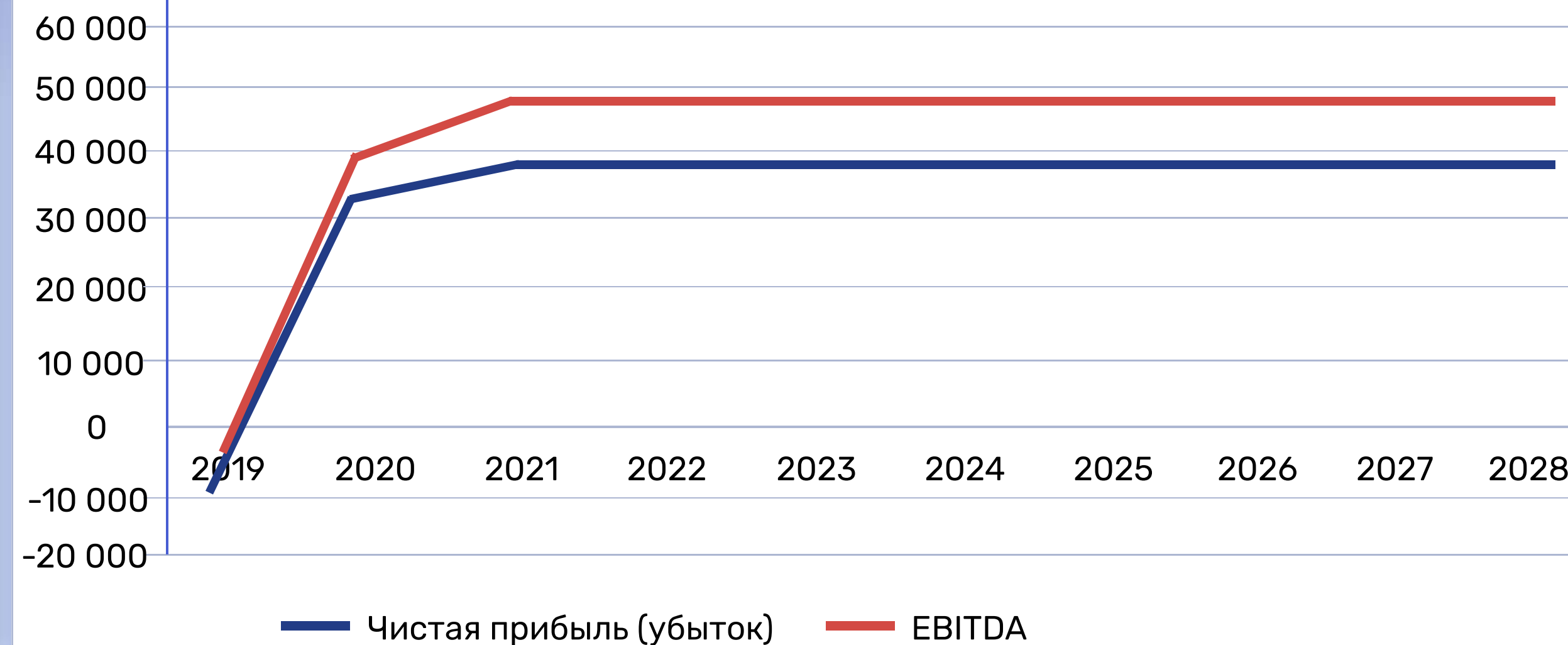


Ниже приведены основные финансовые показатели, рассчитанные исходя из строительства и ввода в эксплуатацию 50 электростанций VION за период с 2019 по 2027 год. Более подробную информацию можно найти в Бизнес-плане.

**Динамика выручки проекта  
(в случае достижения Hard cap)**



**Чистая прибыль и EBITDA  
(в случае достижения Hard cap)**





# Заряжай мир энергией с помощью станций Vion!

**Контактная информация:**

VIONUSA OU

**Registry code:** 14498723

**Address:** Harju maakond, Tallinn, Kesklinna Linnaosa, Narva mnt 7-634, 10117

**[www.vionusa.com](http://www.vionusa.com)**