RISCO Business Plan 2020

EXECUTIVE SUMMARY

RiESCo[1] è attiva nell'**efficienza energetica di immobili per Aziende, Pubblica Amministrazione** e **Privati.**

In Italia il consumo annuo di energia è **170 MTEP[2]**, ca. **90 Mrd €** di risorse verso l'estero e **300-400 Mrd €** il costo per i consumatori. Il **40%** è consumata negli edifici per **climatizzare, illuminare** e **l'acqua calda**.

A causa di tecnologie obsolete, **2/3 di Energia** e di **costi sono sprecati**, risorse letteralmente **bruciate!**

Il mercato dell'efficienza energetica, nel 2019 è ca. 50 Mrd €, in espansione con incentivi crescenti.

La mission è ***«nel futuro che conviene: di più con meno energia.»***

Gli altri vendono prodotti (Fotovoltaico, Pompe di Calore, LED etc) che il Cliente paga e ne assume tutti i rischi dei risultati, mentre **RiESCo con l'EPC[3]** co-investe le proprie risorse negli impianti del Cliente, **garantendone i risultati e condividendone la remunerativit**à, cioè:

1) Quantifica i Risparmi **energetici**, a pari ciclo produttivo;
2) Quantifica **Risparmi economici e incentivi** con Pay Back Time, **PBT < 50% vita utile**;
3) Finanzia dal **50%** al **100%** degli investimenti (0%÷50% a carico del Cliente)
4) Assume il 100% dei Rischi imprenditoriali (di funzionamento, economici e finanziari),

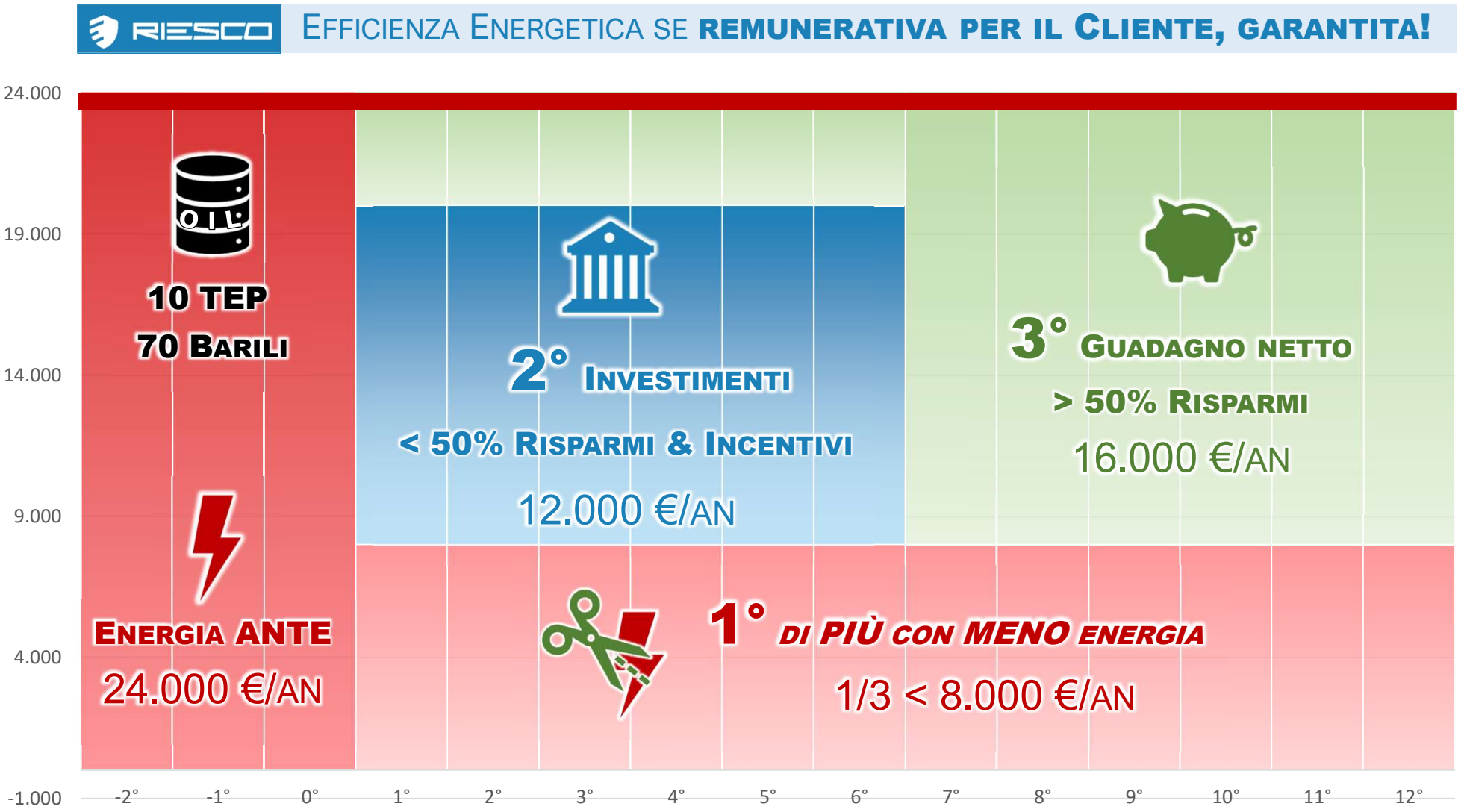
Tutto è meglio descritto dai due schemi seguenti.

[1] **E**nergy **S**ervice **Co**mpany certificata CEI-UNI 11359 (DM 20/07/2004 e DL 102/201

[2] Dati 2018 TERNA SPA

[3] **Energy Perfomance Contract** (DL 115/2008 e DL102/2014)

RIESCO


RIESCO
EFFICIENZA ENERGETICA SE REMUNERATIVA PER IL CLIENTE, GARANTITA!
24.000
19.000
14.000
9.000
4.000
-1.000
OIL
10 TEP
70 BARILI
ENERGIA ANTE
24.000 €/AN
2° INVESTIMENTI
< 50% RISPARMI & INCENTIVI
12.000 €/AN
1° DI PIÙ CON MENO ENERGIA
1/3 < 8.000 €/AN
3° GUADAGNO NETTO
> 50% RISPARMI
16.000 €/AN
-2° -1° 0° 1° 2° 3° 4° 5° 6° 7° 8° 9° 10° 11° 12°

RISCHI EFFICIENZA ENERGETICA

1° FUNZIONAMENTO → **MENO?**

MANUTENZIONE → **PIÙ?**

2° RISPARMI & INCENTIVI → **MENO?**

3° INVESTIMENTO → **CHI?**

RISULTATI INCERTI

EPC RIESCO **INVERTE I RISCHI**

CAMPIONATURA O **TEST**!

IMPIANTISTA DI **FIDUCIA**!

IL MENO SI **DETRAE** E IL PIÙ A **MEZZO**

CLIENTE 0%÷50%

CERTEZZA RISULTATI

La storia dell'impresa

RiESCo nasce a gennaio 2014 dall'idea di **Alan BRUNI** e **Filippo CALVANO**, ingegneri esperti in impianti elettrici e fotovoltaici, con la famiglia Falini. L'opportunità è efficientare **l'illuminazione aziendale e pubblica** con i **LED**. **l'EPC è il contratto dirompente e innovativo,** sponsorizzato dalla **UE con** Transparense **e** Guarantee, dallo **Stato Italiano con** ENEA SpA **e** GSE SpA e da 2 leggi: il **D.L.vo 115/2008 e D.L.vo 102/2014**.

L'EPC è il contratto di 5-15 anni con cui una ESCo **investe nell'efficienza energetica degli impianti del cliente** e il compenso, anziché la vendita degli impianti, è **una parte del risparmio generato.** Cioè con l'EPC ***«se la ESCo sbaglia paga e i cocci sono suoi ma se fa guadagnare di più anch'essa guadagna di più».*** L'EPC di RiESCo è ancor più a favore del cliente: verificati i risparmi effettivi ***«se sono di meno il meno è detratto dai compensi, se sono di più il più è metà e la manutenzione sono a carico di RiESCo»***.

L'energia risparmiata è il parametro con cui RiESCo accede a incentivi esclusivi: i **Certificati Bianchi (TEE)** gestiti dal GSE SpA. **I TEE ripagano il 40%-80% della spesa.** Massimizzare l'efficienza energetica ha due vantaggi: **1° Più risparmio; 2° Più incentivi**. LED più affidabili hanno il **3° vantaggio: meno costi di manutenzione**. Per questo RiESCo, specialista, compra top LED che altri, meno preparati in efficienza energetica, avrebbero escluso perché più costosi.

Come in molte storie l'inizio è difficile, le imprese interpellate per rifare l'illuminazione si chiedevano: ***«Troppo bello per essere vero, dove è la fregatura?».*** I primi 3 contratti arrivano dopo un anno! Risultati e passaparola, poi, hanno dato il «la» alla crescita costante.

Nel 2017, poi, i **Certificati Bianchi nei LED** si estendono anche agli **impianti fotovoltaici** con **fatturato di 500 k€/anno** per 5-6 anni fino al 2023.

Nel 2018 RiESCo entra nella **Pubblica Illuminazione** ed è nominata **Proponente di Project Financing**, con diritto di prelazione, da alcuni Comuni. Il processo di gara è lungo e **Santo Stefano Quisquina (AG) è la prima gara** e si conclude in questi giorni dopo più di 2 anni. RiESCo vince anche delle gare in cui la prelazione è di altri, ricevendo però il compenso della progettazione.

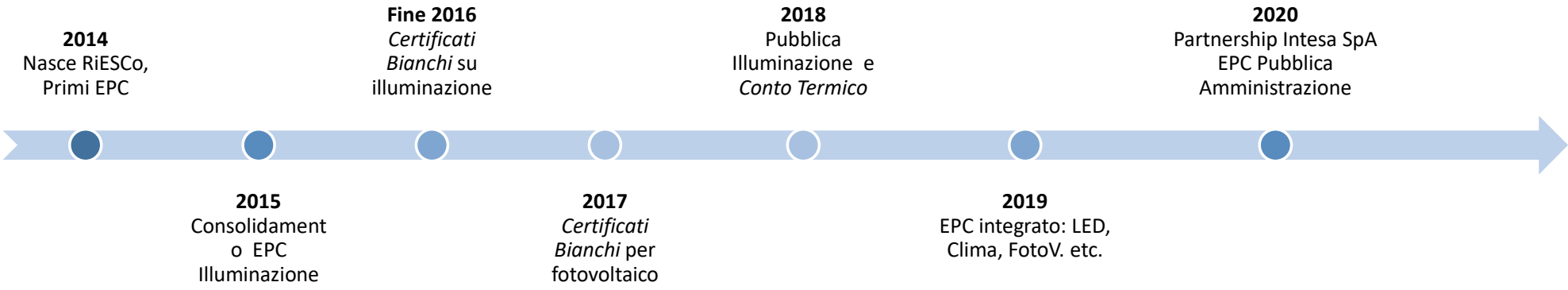
RIESCO

La storia dell'impresa

Nel 2018 RiESCo entra anche nel settore **termico** dell'Efficienza Energetica: la **climatizzazione di edifici** e la gestione di un altro incentivo in cui solo poche ESCo dominano: il **Conto Termico 2.0**, che ripaga dal 40% al 65% della spesa.

Nel 2019 RiESCo estende **sia ad aziende sia a Pubbliche Amministrazioni** la soluzione di **EPC integrato per l'efficienza energetica dell'edificio**: cioè **Isolamento involucro, Illuminazione, Climatizzazione, Fotovoltaico e Solare Termico**. Nel 2020 due Project Financing, con investimenti di ca. 1,3 Mln € e ricavi di 2,5 Mln, € a società pubbliche: Intesa SpA (SI) e C.A.A.P San Benedetto del Tronto (AP), lavori con inizio a giugno ed ottobre 2020.

Da questi, nel 2020 decolla la Partnership INTESA SpA – RiESCo per l'efficienza energetica nei 48 comuni suoi soci (vedi più avanti).



La storia economica

Grazie al business model di RiESCo fondato sulla sinergia con il cliente (più guadagna il business più guadagnano entrambi e i risultati certi per il cliente che non assume alcun rischio), **RiESCo ha alte performance e meno di 10 insoluti dalla nascita**.

Tra fine 2020 e il 2031, per lavori già realizzati, **RiESCo incasserà 2.138 k€**, tra resi cauzionali e canoni di performance, mentre le spese da sostenere saranno **280 k€**. Tra fine 2020 e 2024, poi, per pratiche già approvate, RiESCo incasserà **1.413 k€ di Certificati Bianchi e 493 k€ di incentivi Conto Termico.**

Questi dati tengono conto solo dei lavori già acquisiti al 30 giugno, **senza l'enorme spinta del Superbonus 110%** al mercato dell'efficienza energetica e di cui beneficerà anche RiESCo.

Evoluzione	Patrimonio Netto	Valore Produzione	EBIT	Personale
• 2015	102 k€	44 k€	12 k€	1 + 3 soci
• 2018	738 k€	897 k€	151 k€	3 + 3 soci
• 2019	1.037 k€	1.677 k€	286 k€	8 + 3 soci
• **2020**[1]	**1.360 k€**	**2.700 k€**	**442 k€**	**14 + 3 soci**

[1] Stime su importi già fatturati e/o contratti già acquisiti al 30 giugno 2020 da ultimare nell'anno

Le opportunità offerte da RiESCo

EPC (Energy Performance Contract)

Contratto di risultati di 6-15 anni.

RiESCo co-finanzia e realizza **l'intervento integrato di Efficienza Energetica** per lo specifico caso.

Al verificarsi della **performance**, il cliente corrisponde a RiESCo il **risparmio** concordato. Gli incentivi sono ripartiti come da accordi.

Quando per usufruire degli incentivi serve che RiESCo **venda gli impianti** al Cliente, a garanzia del risultato RiESCo versa la **cauzione concordata, fino al 90% del valore**, che sarà restituita periodicamente al verificarsi del risparmio effettivo.

Vendita

RiESCo vende l'intervento di efficienza energetica, **detraendone** dal pagamento gli **incentivi** (es: Conto Termico, Ecobonus, Certificati Bianchi), il cui onere e rischio di riconoscimento è a totale carico di RiESCo.

L'**esborso** netto del cliente è molto **inferiore** rispetto all'importo dell'investimento.

Gestione incentivi

Certificati Bianchi, Conto Termico etc

Due i casi:

1. RiESCo anticipa un forfait per **acquisire i diritti degli incentivi** pluriennali. Tutti gli oneri di gestione e i rischi di rigetto e minusvalenza sono a suo carico.
2. RiESCo, quale ESCo, **fornisce il servizio** di gestione degli incentivi, trattenendone una percentuale all'incasso effettivo.

Opportunità: esempi pratici

EPC

1. Berni Montevarchi

- Investimento 100% a carico di RiESCo
- 96 **Canoni performance** da 1.400 €/ms

2. Berni Lucca

- **Vendita** impianto 103.000 € con **Incentivo Conto Termico**
- **Cauzione garanzia risultati** 33.000 da RiESCo, resa 72 ms x 567 €/ms

3. WEM

- **Vendita** impianto 370.000 €
- **Cauzione garanzia risultati** 210.000 € da RiESCo, resa 120 ms x 1.750 €/ms
- 120 **Canoni performance** da 530 €/ms

Vendita

1. Grosseto Sviluppo

Vendita pompa di calore a 78.000 € con **Incentivo Conto Termico**, di cui:

- **45.000 €** MII (Mandato Irrevocabile all'Incasso)
- **33.000 €** saldo da **cliente**

2. Signori Srl

Vendita pompa di calore a 38.000 € con **Incentivo Conto Termico**, di cui:

- **33.000 €** MII (Mandato Irrevocabile all'Incasso)
- **15.000 €** saldo da **cliente**

Gestione incentivi

1. Vice Provincia Sarda

Acquisto forfait

- FV da 20 KW ca. 21 Certificati Bianchi
- Costo 6.040 €, Ricavo ca 27.000 € in 5 anni

2. Sistema

Compenso in percentuale

- Certificati bianchi su Illum. Pubblica n.500 x 5 anni, valore ca. 650.000 €
- Compenso RiESCo 15%, ca. 98.000 €

3. Banfi Srl

Compenso in percentuale

- Certificati bianchi su Illuminazione Aziendale n.80 x 5 anni, valore ca. 100.000 €
- Compenso RiESCo 50%, ca. 50.000 €

Il mercato

I **Clienti target** di RiESCo sono tutti coloro che a qualsiasi titolo (Proprietà, locazione etc) detengono immobili in cui è consumata energia.

L'efficienza Energetica finalizzata alla remunerativitá in Italia è divisa in **2 macro mercati**:

Circa **20-24 Mrd €**, in cui la remunerativitá degli investimenti, è garantita dal **solo risparmio energetico**, es.: LED per aziende e pubblica illuminazione, Fotovoltaico per aziende etc. Infatti abbiamo che:

- Dal rapporto GSE SpA nel 2019 risultano installati Impianti **Fotovoltaici** per la potenza di 20.800.000 kW, al prezzo medio di 800-1.000 €/kW, pertanto il mercato fotovoltaico vale ca. **17-20 Mrd €**
- La **pubblica illuminazione** è costituita da circa 10 milioni di Punti Luce. La transizione a LED è stimata nell'arco di circa 10 anni. Il prezzo unitario è ca. 500-700 €/PL, quindi il mercato annuo è **500-700 Mln €**. Il mercato dell'**illuminazione privata** è ca. 5-7 volte la pubblica e il valore **4,0 Mrd €** (incentivato con Certificati Bianchi in pochi casi)

Circa **30 Mrd €**, in cui la remunerativitá degli investimenti è possibile grazie ai **risparmi energetici più gli incentivi** es. Climatizzazione di immobili.

Infatti dai rapporti 2019 del GSE SpA e di ENEA SpA, si rileva che ogni anno sono erogati **incentivi nazionali** per impianti di efficienza energetica e rinnovabili rispettivamente pari a: 14,8 Mrd € e 3,4 Mrd €. A questi si aggiungono incentivi **regionali** stimati in 1,5 Mrd € per un totale di **19,7 Mrd €**. Visto che gli **incentivi** coprono circa il **65% degli investimenti**, gli investimenti totali sono ca. 30 Mrd €.

Dati il vasto mercato e l'unicità del servizio offerto, RiESCo gode di un **contesto competitivo molto favorevole**, composto da:

1) poche **ESCo che utilizzano l'EPC** (ca. 10% di 1400 ESCo in Italia),
2) **Impiantisti** termotecnici ed elettrici che vendono il prodotto senza garantirne il risultato. Questi sono in realtà **potenziali Collaboratori** perché, grazie al modello di RiESCo (minor esborso e maggiori risultati) e ai database di clienti degli impiantisti, la collaborazione è vantaggiosa per entrambi.

Il mercato: partnership con INTESA SpA*

INTESA SpA * è una società pubblica i cui soci sono 48 comuni della provincia di Siena, alcuni di Arezzo e di Grosseto.

A sua volta, INTESA SpA è socia al 25% di ESTRA SpA, tra i principali players nella distribuzione e fornitura di energia.

La mission è **realizzare e finanziare l'efficientamento degli impianti energivori dei soci,** quali gli impianti di Illuminazione Pubblica e di Climatizzazione degli immobili e piscine pubblici. Farà ciò **insieme a ESCo qualificate**..

Tra queste, **RiESCo è il principale partner,** perché è stata scelta per l'efficientamento dell'edificio di Siena, via Toselli 9/A, in cui hanno **sede INTESA SpA e altre società pubbliche** collegate: ESTRA SpA, Acquedotto del Fiora SpA, Terre Cablate Spa.

La partnership INTESA SpA-RiESCo avviata a luglio con la gara della Pubblica Illuminazione di Chiusi, decollerà a settembre con due progetti:

1. **Comune di Montalcino** — **Pubblica Illuminazione**, 1.611 Punti Luce, Importo Lavori ca. 850.000 €. Di questi, RiESCo effettuerà: Diagnosi, Progetto, Direzione Lavori, Fornitura apparecchi LED, Gestione Certificati Bianchi; **valore ca. 500.000 in 9 anni e costi per RiESCo ca. 260.000**;
2. **Comune di Rapolano Terme** — **Riqualificazione Termica** Scuole di Serre. RiESCo effettuerà: Diagnosi, Progetto, Direzione Lavori, Fornitura Impianti e Gestione Conto Termico; **valore ca. 150.000 €**.

Questo è solo l'inizio del progetto per i **48 comuni,** vedi allegato approvato dal CdA: **«Iniziativa INTESA per l'Efficienza Energetica».**

* **IN**tercomunale **T**elecomunicazioni **E**nergia **S**ervizi **A**cqua - **INTESA** S.p.A. - Siena

La strategia

RiESCo sposa la strategia di **differenziazione** perché fornisce l'opportunità unica nel suo genere di garantire la certezza della redditività dell'efficienza energetica raggiungendo una maggiore indipendenza dall'uso di energia primaria esterna.

Questo le consente:

1. Di imporre un **premium price** sul servizio di efficienza energetica. Grazie alla formula contrattuale, inoltre, il cliente investe solo una parte (<50%) con ROI>20% annuo e Pay Back di 3-5 anni. Per questo, la strategia di differenziazione sposa quella di **leadership di costo** e il prezzo è, spesso, il migliore sul mercato.

2. Di far sì che, con lo stesso investimento, il cliente acquisti **più prodotti/servizi** rispetto a quelli preventivati.

3. Di ottenere maggiore **fiducia e fedeltà** dal cliente, essendo il guadagno di RiESCo strettamente dipendente dal guadagno del cliente. L'obiettivo del business andrà di pari passo con quello dei suoi clienti, in modo **sinergico**.

Il piano operativo

LOGISTICA

- Vendendo soluzioni di efficienza energetica e non prodotti, RiESCo può trovare soluzioni analoghe con fornitori diversi. Le soluzioni sono, pertanto, flessibili e indipendenti da specifici fornitori.
- La scelta ricade più che su prodotti specifici, sulla loro **affidabilità** negli anni, in quanto RiESCo garantisce per 6-15 anni risultati di efficienza energetica e di funzionalità degli impianti.

ATTIVITÀ COMMERCIALI

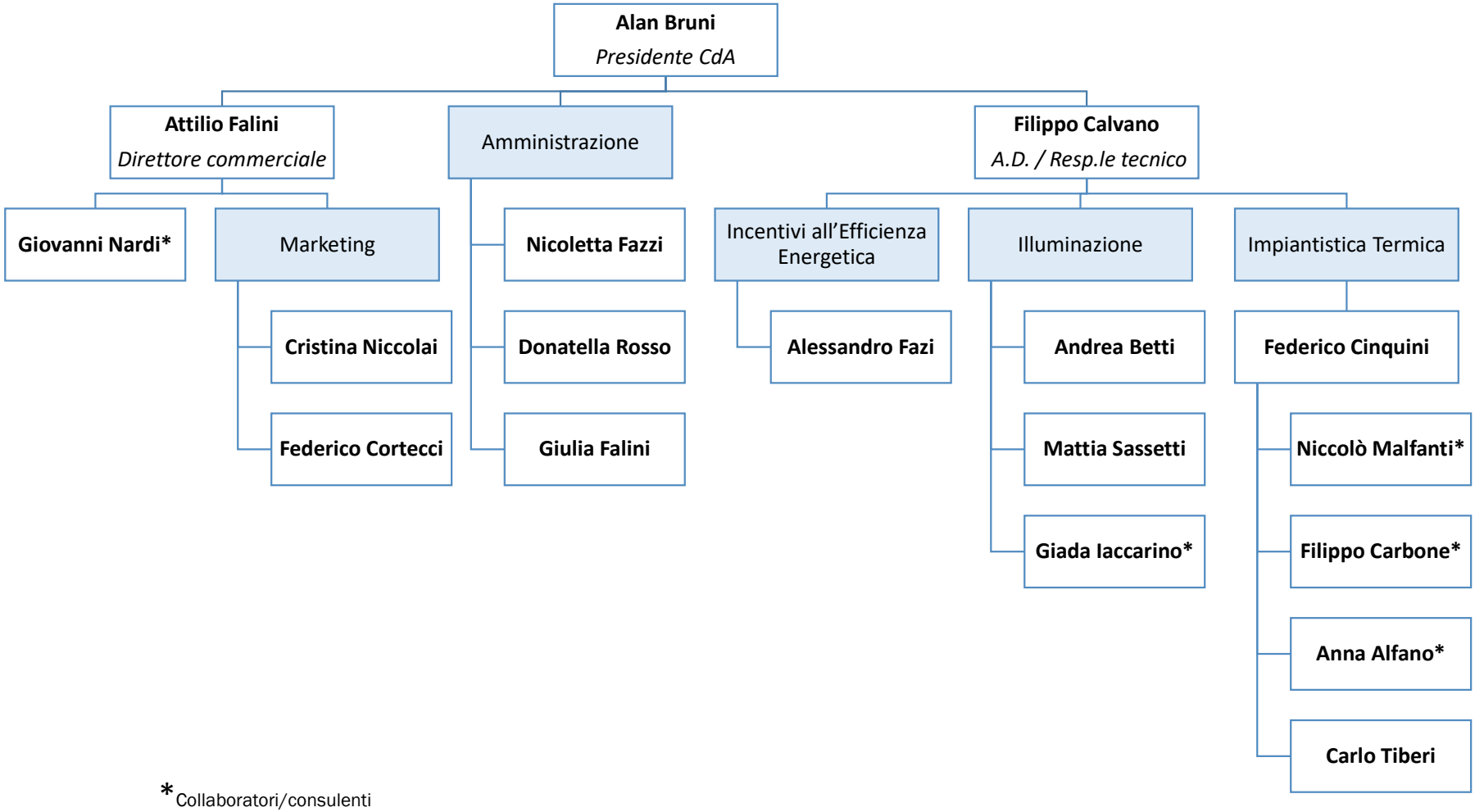
- I canali di vendita più utilizzati, oltre al sito web e alla pagina Facebook di RiESCo, sono quelli tradizionali, in particolare la qualificazione di *lead* in entrata (*Inbound*) ed il «**passaparola**» di clienti e collaboratori soddisfatti.
- Fondamentale è la promozione diretta alle società di impiantistica, con le quali RiESCo collabora per via dei preziosi *database* di clienti di cui dispongono.

EROGAZIONE DEL SERVIZIO

- RiESCo **è una E**nergy **S**ervice **Co**mpany accreditata CEI-UNI 11359 In quanto tale, accede a particolari **incentivi**.
- La certificazione ESCo attesta il rispetto di alcuni importanti requisiti, tra cui:
  - Conoscenza approfondita del settore dell'energia;
  - Esperienza significativa nell'efficienza energetica.
- Il ***Know-how*** di RiESCo è la peculiarità imprescindibile. La squadra è formata da **esperti** in efficienza energetica, con analisi degli investimenti, dei risparmi, del *Pay-Back Time* e ROI.

RIESCO

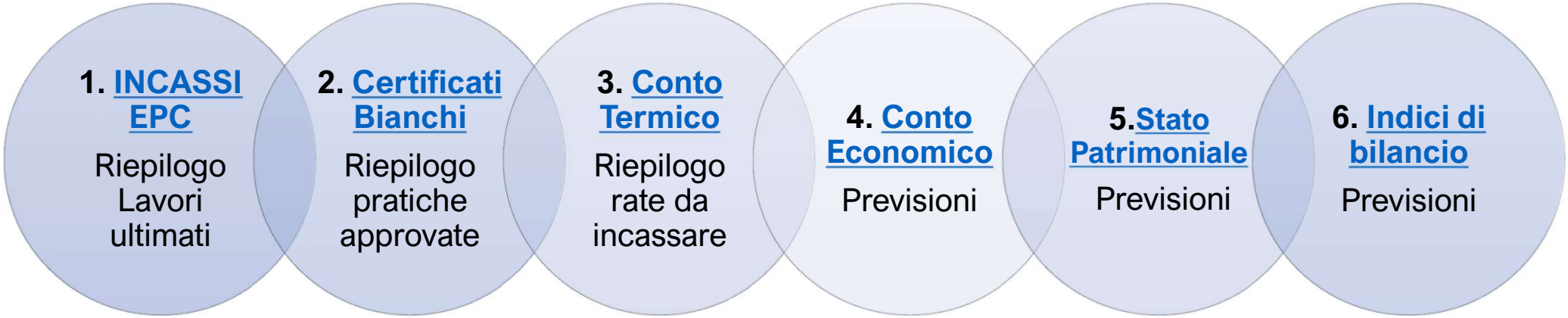
Il piano operativo: la struttura organizzativa



*Collaboratori/consulenti

Il piano finanziario

Prossime Slides → Previsioni del prospetto economico-finanziario aziendale anni 2020-2022



RIESCO

1. Incassi EPC Lavori ultimati

Lavori già conclusi con Rate da incassare	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Totale complessivo
	4.800	800											5.600
	7.650	900	0										8.550
	2.250	450											2.700
	4.275	855											5.130
	2.226	5.343	5.343	5.343	5.343								23.598
	350	840	420										1.610
	2.305	5.532	3.688										11.525
	4.025	9.660											13.685
	13.430	32.232	32.232	32.232	32.232	32.232	32.232						206.822
	5.750	13.800	13.800	13.800	13.800	4.600							65.550
	6.995	16.788	16.788	16.788	16.788								74.147
	5.095	8.028	8.028	8.028	8.028	8.028	8.028	8.028	419				61.710
	2.750	6.600	6.600	6.600	6.600	6.600	1.100						36.850
	2.671	5.343	5.343	5.343	5.343								24.043
	7.000	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	5.600					113.400
	11.006	14.606	14.606	12.806									53.026
	15.342	19.311	19.311	19.311	19.311	5.103							97.690
	15.342	19.311	19.311	19.311	19.311	5.103		0					97.690
	5.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	9.000					86.000
	115.000	27.000	27.650	27.650	27.650	27.650	27.650	27.650	27.650	27.650	27.650	650	391.500
	18.369												18.369
	30.000	63.500											93.500
	7.200	28.800	28.800	28.800	28.800	28.800	28.800	28.800	21.600				230.400
	206.000	24.000	24.000	20.000									274.000
	15.000	6.900	6.900	6.900	6.900	6.900							49.500
	45.000	20.000											65.000
	9.345	13.307	3.962										26.613
Totale	**564.178**	**372.706**	**265.582**	**251.713**	**218.906**	**153.816**	**126.610**	**79.078**	**49.669**	**27.650**	**27.650**	**650**	**2.138.209**

RIESCO

2. Certificati Bianchi – Riepilogo pratiche approvate

	2020			2020 Totale	2021				2021 Totale	2022	2023	2024	Totale
	Trim1	Trim3	Trim4		Trim1	Trim2	Trim3	Trim4					
n° RVC													
R008		10.660 €		10.660 €									10.660 €
R011	10.920 €	10.920 €		21.840 €									21.840 €
R013			3.900 €	3.900 €	3.900 €	3.900 €	3.900 €	3.900 €	15.600 €	3.900 €			23.400 €
R015			2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €		7.020 €				9.360 €
R016			1.300 €	1.300 €	1.300 €	1.300 €	1.300 €	1.300 €	5.200 €	1.300 €			7.800 €
R017		11.700 €		11.700 €	11.700 €				11.700 €				23.400 €
R021			2.600 €	2.600 €	2.600 €	2.600 €	2.600 €	2.600 €	10.400 €	7.800 €			20.800 €
R022			8.320 €	8.320 €	8.320 €	8.320 €	8.320 €	8.320 €	33.280 €	24.960 €			66.560 €
R024			1.560 €	1.560 €	1.560 €	1.560 €	1.560 €	1.560 €	6.240 €	4.680 €			12.480 €
R025			2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	9.360 €	7.020 €			18.720 €
R026			2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	2.340 €	9.360 €	7.020 €			18.720 €
R027			1.300 €	1.300 €	1.300 €	1.300 €	1.300 €	1.300 €	5.200 €	3.900 €			10.400 €
R028			4.420 €	4.420 €	4.420 €	4.420 €	4.420 €	4.420 €	17.680 €	13.260 €			35.360 €
R031			1.820 €	1.820 €	1.820 €	1.820 €	1.820 €	1.820 €	7.280 €	5.460 €			14.560 €
R032			12.480 €	12.480 €	12.480 €	12.480 €	12.480 €	12.480 €	49.920 €	37.440 €			99.840 €
R033			5.200 €	5.200 €	5.200 €	5.200 €	5.200 €	5.200 €	20.800 €	15.600 €			41.600 €
R034			6.240 €	6.240 €	6.240 €	6.240 €	6.240 €	6.240 €	24.960 €	18.720 €			49.920 €
R036			17.680 €	17.680 €	17.680 €	17.680 €	17.680 €	17.680 €	70.720 €	70.720 €	70.720 €		229.840 €
R037			19.500 €	19.500 €	19.500 €	19.500 €	19.500 €	19.500 €	78.000 €	78.000 €	78.000 €		253.500 €
R038		39.260 €		39.260 €	39.260 €		39.260 €		78.520 €	78.520 €			196.300 €
R039		11.960 €		11.960 €	11.960 €		11.960 €		23.920 €	23.920 €	11.960 €		71.760 €
R040			10.920 €	10.920 €		10.920 €		10.920 €	21.840 €	21.840 €	10.920 €		65.520 €
R041		10.400 €		10.400 €	10.400 €		10.400 €		20.800 €	20.800 €	20.800 €	10.400 €	83.200 €
CB639	3.120 €	3.120 €		6.240 €	3.120 €		3.120 €		6.240 €	6.240 €	6.240 €	3.120 €	28.080 €
Totale	**14.040 €**	**98.020 €**	**104.260 €**	**216.320 €**	**169.780 €**	**104.260 €**	**158.080 €**	**101.920 €**	**534.040 €**	**451.100 €**	**198.640 €**	**13.520 €**	**1.413.620 €**

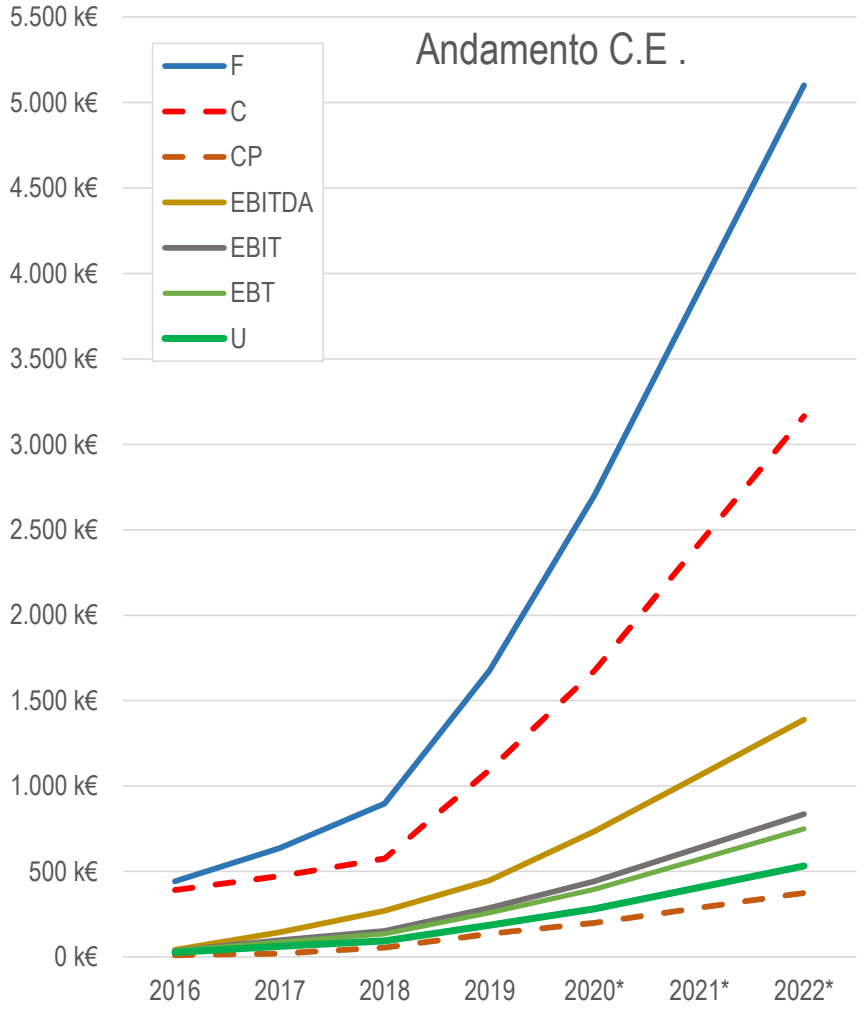
3. Conto Termico – Riepilogo rate da incassare

Beneficiario	Conto Termico MII' GSE
- Solare Termico 50 mq	14.728,81
- PdC 204 kW	46.032,00
- PdC 259 kW Prato	62.536,27
- PdC 259 kW Lucca	62.536,27
- Riq. En. Palazzo Comunale	62.500,00
- xxx SpA & xxx SpA - Riqualif. En Uffici	210.000,00
- Xxx Srl - PdC 135 Grande Distribuzione	34.500,00
	492.833 €

[1] Mandato Irrevocabile all' Incasso

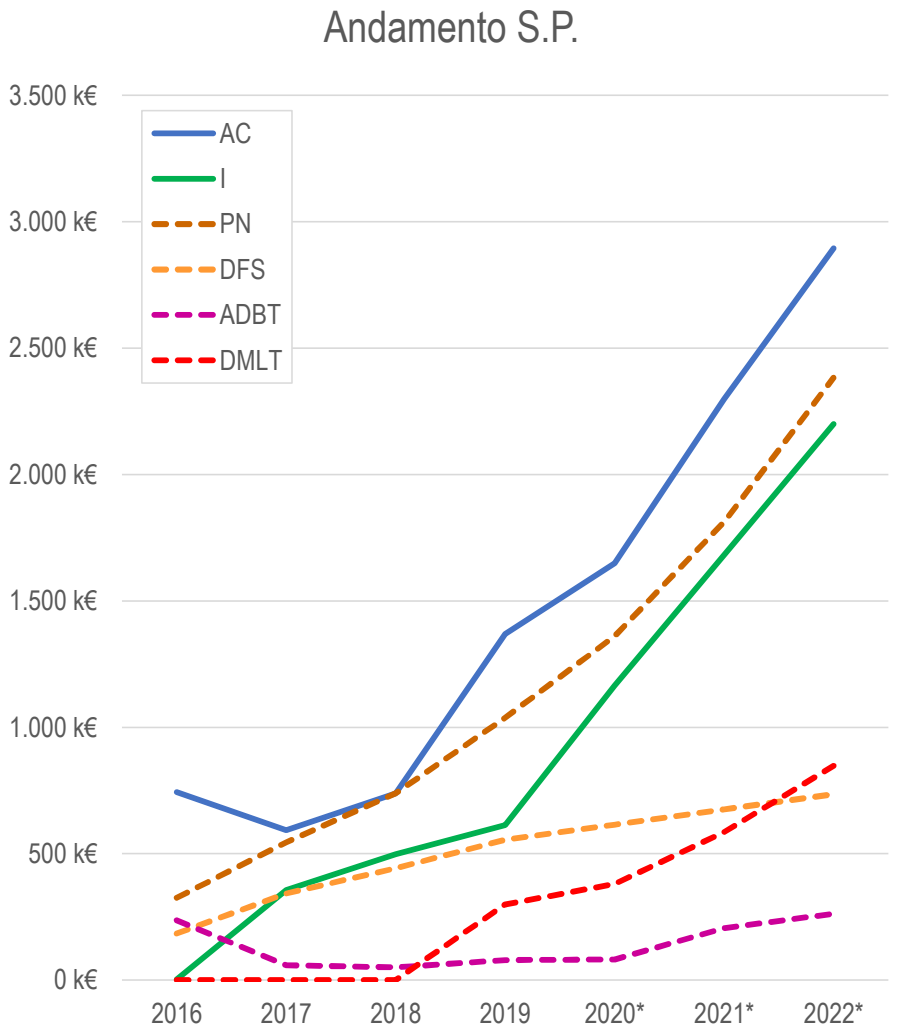
4. Conto Economico – Previsioni 2020-2022

€ x 1.000	2016	2017	2018	2019	2020*	2021*	2022*
Valore Produzione F	441	637	898	1.677	2.700	3.900	5.100
Costi Acquisti, Servizi etc C	391	473	575	1.095	1.674	2.419	3.164
Costo del Personale C.P.	10	19	54	135	198	286	374
Margine Oper. Lordo EBITDA	41	145	269	447	734	1.061	1.387
Risultato Operativo EBIT	36	97	151	287	442	639	835
Risultato Ante Imposte EBT	36	87	134	259	396	572	748
Utile Netto U	25	62	94	185	281	406	531



5. Stato Patrimoniale – Previsioni 2020-2022

€ x 1.000	2016	2017	2018	2019	2020*	2021*	2022*
Attivo Circolante AC	744	592	738	1.369	1.649	2.298	2.895
Immobilizzazioni I	2	356	498	613	1.165	1.682	2.200
Attivo / Passivo	746	948	1.236	1.984	2.816	3.984	5.100
Patrimonio Netto PN	325	545	739	1.038	1.360	1.812	2.382
Finanziamento Soci* DFS	184	342	442	555	615	675	735
Altri Debiti a Breve Termine ADBT	236	58	50	79	81	205	262
Debiti Medio Lungo Term. DMLT	0	0	0	299	699	1.099	1.499



* In Bilancio il Finanz. Soci è tra i debiti a breve termine (DBT). Nei fatti è equiparabile a Capitale Sociale, perché sia per CC sia per delibera societaria, può essere restituito solo quando la società non ha altri debiti.

6. Indici di bilancio – Previsioni 2020-2022

INDICI DI BILANCIO	2016	2017	2018	2019	2020*	2021*	2022*
Redditività: Utile Netto / Capitale Sociale	22%	53%	80%	158%	240%	347%	454%
ROE: Utile Netto / Patrimonio Netto	3,4%	10,6%	12,7%	13,5%	17,0%	17,7%	18,3%
ROI: EBIT / Impieghi o Attivo	4,8%	10,2%	12,2%	14,4%	15,7%	16,0%	16,4%
ROS: EBT / Ricavi o Produzione	8,2%	13,7%	15,0%	15,4%	14,7%	14,7%	14,7%
Rotazione Impieghi: Produzione/ Attivo	59,1%	67,2%	72,6%	84,6%	95,9%	97,9%	100,0%
Leverage: Debiti / Patrimonio Netto	**1,29**	**0,73**	**0,67**	**0,90**	**1,00**	**1,09**	**1,02**
Leverage: Debiti, escluso Fin.Soci* / P.Netto	**0,72**	**0,11**	**0,07**	**0,36**	**0,53**	**0,69**	**0,67**
Incidenza Gestione Caratt.: Utile Netto / EBT	70,7%	71,4%	69,9%	71,4%	71,0%	71,0%	71,0%
Incidenza Fiscale: Imposte / EBT	29,3%	28,6%	30,1%	28,6%	29,0%	29,0%	29,0%
Rigidità Impieghi: Immobilizzazioni / Attività	0,3%	37,6%	40,3%	30,9%	41,4%	42,2%	43,1%
Elasticità Impieghi: Attivo Circolante / Attività	99,7%	62,4%	59,7%	69,0%	58,6%	57,7%	56,8%

* In Bilancio il Finanziamento Soci è tra i debiti a breve termine (DBT). Nei fatti è equiparabile a Capitale Sociale, perché sia per C.C., sia per delibera societaria, può essere restituito solo quando la società non ha altri debiti. Perciò questo «**leverage**» è più attendibile.

RIESCO

Il finanziamento per EPC 2020-2021

Per finanziare i suddetti progetti, RiESCo attingerà alle seguenti risorse:

- 300.000 €, 40% Incassi Certificati Bianchi anni 2020-2021
- 200.000 €, 40% Incassi Conto Termico anni 2020-2021
- 300.000 €, 40% Incassi EPC in corso anni 2020-2021
- 400.000 €, finanziamento soci o bancario a medio termine.