

 **RIESCO** *Nel futuro che conviene: di più con meno energia*

## Business Plan Mar 2022

[www.ri-esco.it](http://www.ri-esco.it)

# Executive Summary

L'Italia consuma **170 Mtep**<sup>1</sup>; con l'aumento di gas e luce di fine 2021, in Bilancia Pagamenti il costo è **130-150 mrd €**, oltre **250 mrd €** ai consumatori. Con tecnologie efficienti ne **risparmieremo 1/3** e con altre rinnovabili raddoppieremo dal **20% al 40% l'autoproduzione**, significa che **il risparmio salirebbe a oltre il 50%: 60-80 mrd€/anno**.

Sommati ai **70 mrd€** del PNRR, rendono la **Transizione Energetica, uno tra i mercati più floridi** per decine di anni a venire, oltre che un processo necessario per eliminare la dipendenza dalla schiavitù energetica russa ed estera.

RiESCO<sup>2</sup> **guida i consumatori energivori nella Transizione Energetica Conveniente** cioè il processo in cui, a parità di produzione, il **risparmio e gli incentivi auto-finanziano** gli investimenti in meno di metà Ciclo Vita LCA)

RiESCO **co-finanzia e ne garantisce** i risultati al Beneficiario con l'**EPC<sup>3</sup> Guaranteed & Shared Saving** in cambio di parte dei risparmi. Il rischio è tutto di RiESCO, perché il Beneficiario verifica il funzionamento, poi se **«il risparmio è meno, il meno lo detrae dai compensi di RiESCO, se è di più, il più lo divide a metà**. Le fasi sono:

- 1) **Diagnosi Energetica:** individua le **soluzioni e i risparmi energetici**, a pari ciclo produttivo;
- 2) **Proposta EPC:** quantifica i **risparmi economici, gli incentivi e il Pay Back**;
- 3) **RiESCO co-finanzia, realizza gli impianti e ne assume il 100% dei Rischi** funzionali, economici e finanziari.

Tutto come meglio descritto nei due schemi seguenti.

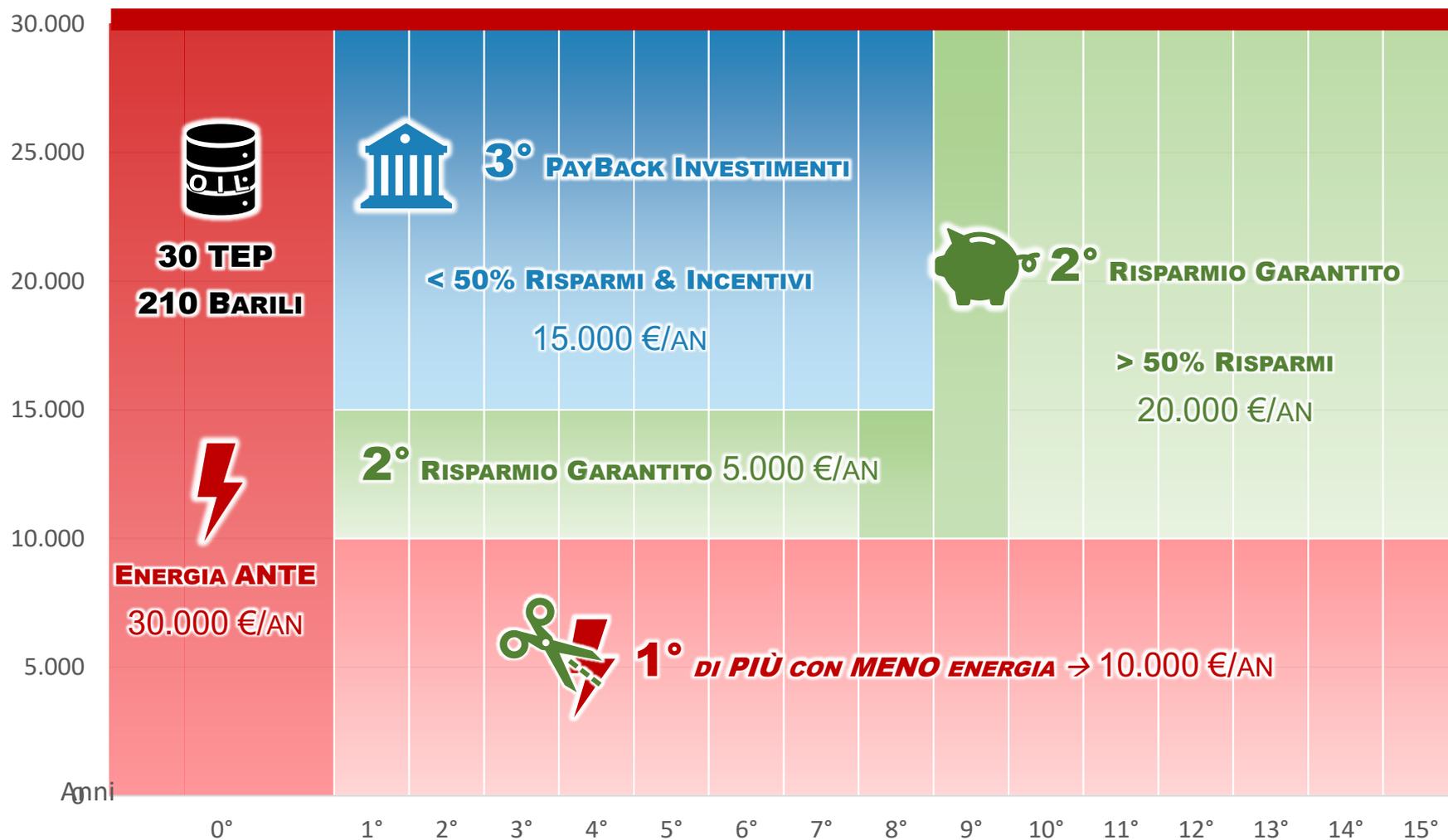
<sup>1</sup> **tep** = tonnellata di **petrolio equivalente** pari a 5,347 kWh elettrici e 11.628 kWh termici

<sup>2</sup> **ESCO** = **E**nergy **S**ervice **C**ompany certificata CEI-UNI 11359 (DM 20/07/2004 e DL 102/2014)

<sup>3</sup> **EPC** = Energy Performance Contract (DL 115/2008 e DL102/2014)



## Transizione Energetica Conveniente e Garantita



## Rischi Efficienza Energetica



1° Funzionamento → **Peggiorare?**  
 Manutenzione → **Maggiore?**



2° Risparmi → **Minori?**  
 Incentivi → **Minori?**



3° Investire → **Chi Finanzia?**



## Risultati Incerti

## EPC RiESCO **Trasferisce i Rischi**



Campionatura o **Test!**  
 Impiantista di **Fiducia!**



Il Meno è **detratto**  
 Il Più è a **mezzo**



Cliente solo il **20%÷50%**



**RIESCO**

## EPC CERTEZZA RISULTATI

# RiESCO, la storia - 1

Nasce a gennaio 2014 con l'efficienza energetica nell'**illuminazione a LED** di aziende. Lo strumento è l'**EPC<sup>1</sup>**, tipo **Garanteed & Shared Saving**, innovativo contratto, durata 6÷15 anni.

L'EPC-g&ss garantisce al Beneficiario i **risultati della Transizione Energetica Conveniente**, perché **RiESCO co-finanzia gli investimenti solo se a parità di produzione, incentivi di Certificati Bianchi e risparmi** sono auto-finanziati in meno di metà Ciclo Vita.

Il dubbio dei Clienti: *«Troppo bello per essere vero, dove sta il rischio?»*. Poi la crescita.

Nel 2017 RiESCO sfrutta i Certificati Bianchi anche per i **fotovoltaici di potenza minore di 20 kWp**

Nel 2018 RiESCO entra nella **Pubblica Illuminazione**: procedimenti lunghi, i primi contratti nel 2021: **Santo Stefano Quisquina (AG) valore 1,7 M€ e Chiusi (SI) valore 4,1 M€**.

Nel 2019-2020 **l'EPC integrato** dell'intero edificio: **Cappotto, Illuminazione, Climatizzazione, Fotovoltaico, Solare Termico** etc, scegliendo tra gli incentivi (**Certificati Bianchi, Conto Termico, Ecobonus, Transizione 4,0** etc), di volta in volta, i più convenienti.

<sup>1</sup> D.L.vi 115/2008 e 102/2014

## RiESCo, la storia - 2

Nel 2020-2021, acquisisce **tre grandi EPC integrati**: due pubblici, **Intesa SpA-SI (1,40 M€)** e **C.A.A.P SpA-AP (2,15 M€)**; uno industriale, **Pan Urania SpA-Poggibonsi (1,05 M€)**.

Nel 2020 dopo l'EPC della sede, inizia la [Partnership con INTESA SpA](#) da replicare ai suoi 48 Comuni soci: Project Financing dell'**Illuminazione Pubblica di Chiusi e Scuola NZEB di Rapolano**.

Nel 2021 due nuovi settori con lo **sconto in fattura** (artt. 119 e 121 D.L. 34/2020 Rilancio):

1. **Superbonus 110% e Ecobonus 65%** sui lavori eseguiti da RiESCo
2. **Ecobonus 65% e Bonus Casa 50%**, in partnership con impiantisti da tutta Italia



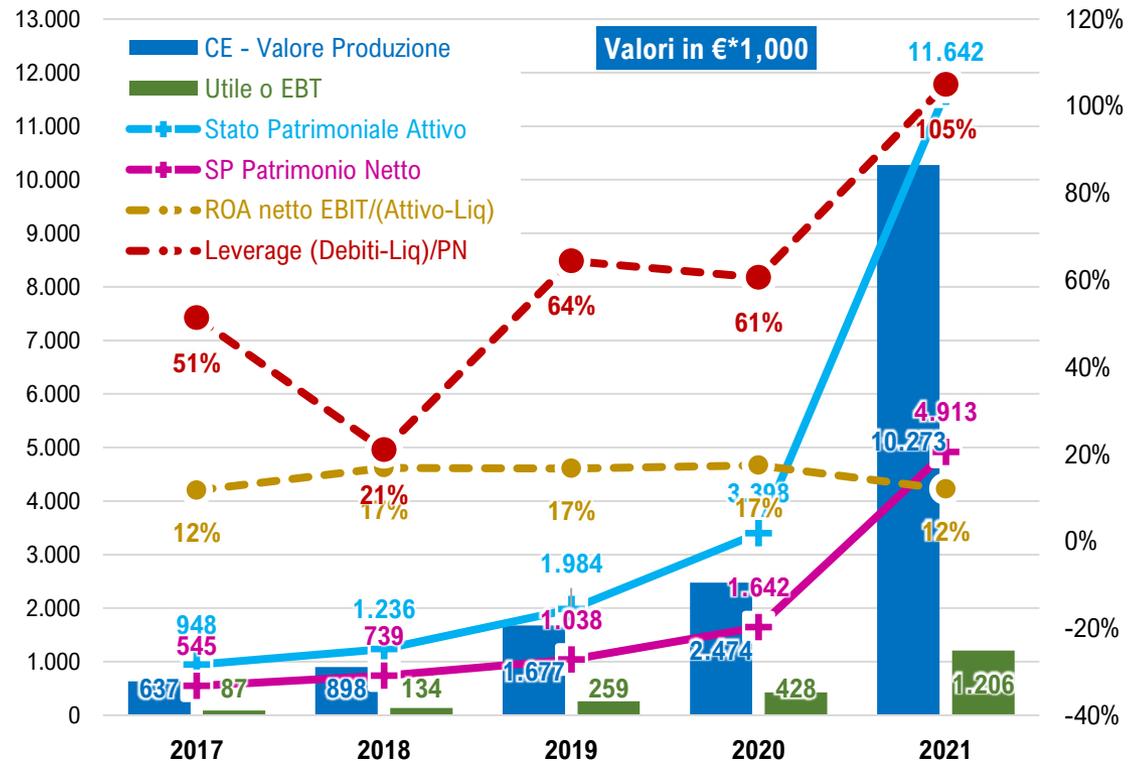
## RiESCo – La storia economica

Il modello genera performance di crescita del 50-80% perché è un **business sinergico con il Cliente**:

- più guadagna il business **più guadagna il Cliente e più guadagna RiESCo**;
- **risultati certi per il Cliente** con trasferimento del rischio.
- 2021 il fatturato esplose +400%

I collaboratori sono a 27, 20 dipendenti, **8 nuovi nel 2021**.

BILANCI RiESCo Srl	2017	2018	2019	2020	2021
CE - Valore Produzione	637	898	1.677	2.474	10.273
<b>Utile o EBT</b>	<b>87</b>	<b>134</b>	<b>259</b>	<b>428</b>	<b>1.206</b>
Stato Patrimoniale Attivo	948	1.236	1.984	3.398	11.642
<b>SP Patrimonio Netto</b>	<b>545</b>	<b>739</b>	<b>1.038</b>	<b>1.642</b>	<b>4.913</b>
Disponibilità liquide	120	337	265	736	1.154
Debiti Totali	400	492	934	1.732	6.308
<b>Patrimonio Netto / Debiti</b>	<b>136%</b>	<b>150%</b>	<b>111%</b>	<b>95%</b>	<b>78%</b>
ROA netto EBIT/(Attivo-Liq)	12%	17%	17%	17%	12%
ROE Utile Netto / Patrim.Netto	11%	13%	18%	18%	18%
ROS EBT / Ricavi	14%	14%	16%	20%	12%
Leverage (Debiti-Liq)/PN	51%	21%	64%	61%	105%



# Le opportunità offerte al Cliente / Beneficiario

## EPC

*Durata 6-15 anni.*

RiESCO co-finanzia e realizza la Transizione Energetica. Verificati che **i risultati promessi**, il Cliente gira a RiESCO la parte di risparmio e incentivi concordata. A volte, per gli incentivi, serve che l'impianto sia venduto e pagato; **RiESCO versa la cauzione** restituita negli anni di contratto.

## Vendita di soluzioni di efficienza energetica

RiESCO vende l'impianto efficienza energetica, **detraendo** dal pagamento gli **incentivi** (Ecobonus, Conto Termico, Certificati Bianchi), il cui rischio finanziario e di accesso è a carico di RiESCO. L'esborso **del cliente** resta solo il 35%-50% dell'investimento a seconda dell'incentivo.

## Gestione incentivi

*Certificati Bianchi, Conto Termico, Ecobonus etc*

RiESCO fornisce il servizio di gestione degli incentivi con due modalità:  
1° **È compensata con parte dell'incentivo**, incassato periodicamente;  
2° Attualizza il valore al Beneficiario e assume il rischio e la dilazione dell'incasso.

## Sconto in Fattura

*in Partnership con Impiantisti*

In **associazione con il Partner impiantista** (che effettua il lavoro e lo garantisce), RiESCO gestisce la **parte tecnica, finanzia e gestisce l'incentivo**. RiESCO fattura il 100% al Cliente e ne detrae l'incentivo dal pagamento. Il Cliente paga il saldo e **RiESCO liquida il Partner**. Il credito fiscale è ceduto alle banche.

# Opportunità: esempi pratici

## EPC con Canoni Performance o Cauzione

### Intesa SpA / Estra SpA

Investimento 80% RiESCO

**40 Rate Performance da 20.000€/cd**

**345.000€ Incentivi** Ecobonus e C. Termico

### Berni Lucca 103.000€ Vendita di cui

→ **70.000€ Incentivo** Conto Term

→ **33.000€ Saldo** da cliente

Cauzione **33.000€** resa 72 x 567€/ms

## Vendita con Sconto Incentivo

### Condominio Via Monterosa

**114.000€ Fattura** Lavori

114.000€ Sc. in Fattura Superbonus 110%

**125.400€ ceduto per 114.000€**

### Signori Srl

**51.000€** Vendita pompa di calore di cui

→ **33.000 € Incentivo** C.Termico

→ **18.000 €** saldo da cliente

## Gestione incentivi

### Sistema SpA

Certificati Bianchi per **Pubblica Illuminazione**

n. 480 x 5 anni = 640.000€

**Compenso 15% = 96.000€**

### Banfi Società Agricola Srl

Certificati Bianchi per **Illuminazione Azienda**

n.80 x 5 anni = 100.000 €

**Compenso 50% = 50.000 €**

## Sconto in Fattura SiF Partnership Impiantisti

### Partner BM Service Snc.

**7.587€** Vendita Caldaia

→ 4.932€ SiF Ecobonus 65%

→ **2.656 €** saldo da Cliente

### Partner CATIF 2.0 Srls

**12.891€** Vendita Pompa di C.

→ 8.379€ SiF Ecobonus 65%

→ **4.512 €** saldo da Cliente €

# Il mercato 1: la transizione energetica

**È tra i mercati in crescita a 2 cifre perché l'Efficienza Energetica e le Energie Rinnovabili sono la strada obbligata per ridurre il consumo di petrolio, carbone e gas metano, energie fossili che sono causa dei cambiamenti climatici.**

**Oggi sprechiamo 2/3 di energie (80% fossili)** in impianti tecnologicamente obsoleti, pensati quando il costo del petrolio era 10-20 €/barile ed era insensato investire in costosi impianti efficienti.

Oggi **il petrolio costa 60-80 \$/barile**, 4 volte tanto, quindi **conviene convertire gli impianti inefficienti.**

I **18 mrd €** di incentivi energetici aggiuntivi del D.L. Rilancio 34/2020 (Superbonus e Sconto in Fattura) e gli **87 mrd € del PNRR** rendono la **Transizione Energetica** tra i mercati più in crescita per molti anni.

I cambiamenti alle nuove tecnologie generano incertezze nella clientela, **disorientata da offerte** di prodotti con dubbi sui risultati. Il **business model di RiESCO**, al contrario, **garantisce i risultati certi** per il fatto che RiESCO co-finanzia i lavori, trasferisce su di se i rischi e garantisce gli incentivi.

**La garanzia del trasferimento del rischio dal Cliente a RiESCO** è tra le ragioni della grande crescita da anni e l'esplosione del 2021.

## Il mercato 2: partnership con INTESA SpA\*

**INTESA SpA\*** è una pubblica posseduta da **48 Comuni Soci** (Siena, Arezzo e Grosseto) e detiene il 25% di **ESTRA SpA**, MultiUtility di distribuzione e fornitura di energia.

**Intesa ha scelto l'EPC integrato di RiESCO** per la sede (e di **Estra SpA**, **Acquedotto del Fiora SpA** e **Terre Cablate SpA**): con pompe di calore, fotovoltaico, LED etc. Garanzia risparmi 95,000€/anno di cui 80,000€ di canone e **risparmio netto 15,000 €/anno senza rischi, impianti nuovi**.

Dall'esperienza è nata l'idea di **efficientare gli impianti energivori dei Comuni soci** (Illuminazione Pubblica e Climatizzazione Piscine etc) in partnership con **RiESCO Srl**. Questi i primi progetti:

### Comune di Chiusi Pubblica Illuminazione

- **2.600 Punti Luce**, risparmio energetico 80% da 1.430 MWh a 280 MWh
- **Investimenti 1.600.000 €** (finanziati 50% cadauno da RiESCO e Intesa)
- **Ricavi 4.200.000 € in 19 anni**, Canoni 217.000 €/anno

### Project Financing Comune di Rapolano Terme

- 2.400 mq – Risparmio energetico 60% da 24.000 € a 10.000 €
- **Investimenti ca 950.000 €** (finanziati 50% cadauno da RiESCO e Intesa)

### Project di Pubblica Illuminazione 7 Comuni (RiESCO al 35%)

- 7 Project Financing nei Comuni di **Sinalunga, Rapolano Terme, Sovicille, Castelnuovo Berardenga, Arcidosso, Castiglion d'Orcia, Abbadia San Salvatore**, per totali **12.000 Punti Luce, 5.800.000 € di Investimenti**

\*Intercomunale Telecomunicazioni Energia Servizi Acqua - **INTESA S.p.A.** - Siena

# Il mercato 3: Sconto in Fattura Ecobonus, Superbonus e

## Sconto in Fattura di Ecobonus 50%-65% e Bonus Casa 50%

**Nel 2021 è iniziata la partnership con Impiantisti di tutta Italia fatturato per oltre 5.000k€** (margine oltre 15%). Solo Roma ha contribuito per oltre **400k€, che ha richiesto l'apertura della sede secondaria a Roma** (richiesta da agenzie di produttori e distributori Idro-Termo-Sanitari).

L'attività consiste nelle procedure e verifiche tecnico-amministrative-fiscali per l'acquisizione del Credito di Imposta e relativo sconto in fattura al Cliente. Richiede l'anticipo finanziario di ca. 40%÷50% della fattura per circa 6-8 mesi (per pagamento impiantisti e merce) fino all'incasso del credito tramite cessione a Banche). Il **leverage finanziamento/fatturato, su base annua è 1/4÷1/5**.

**Nel 2022 è previsto l'incremento del 70%-100%, necessità finanziaria di 1.200k€÷1.500k€**

## Superbonus 110% (margine 20%-25%)

Già ultimati 6 cantieri per importo di ca. **1.000 k€** nel 2021. Sono 3 i cantieri attualmente in corso per circa **500k€**. **Nel 2022 da questo settore si prevede ancora 1.000k€÷1.500k€**.

# La strategia dell'offerta EPC al Beneficiario

Il «Think Different» di RiESCo è l'offerta EPC Guaranteed & Shared Saving di **garantire la certezza della Transizione Energetica Conveniente integrata con più indipendenza da energia esterna.**

I **vantaggi** dell'EPC con **più interventi integrati** di efficienza e rinnovabili, sono:

1. **Premium price a RiESCo** sui risultati effettivi, globali;
2. Beneficiario che investe **meno del 50%, ROI>20%, Pay Back 3-5 anni.** È la differenza di leadership, **con risparmio netto e ritorno tra i migliori di mercato.**
3. **Più fiducia e fedeltà**, perché il compenso di RiESCo dipende dai vantaggi netti del Beneficiario, dato che il business sarà sinergico.

# Il piano operativo

## LOGISTICA

- Le soluzioni EPC sono flessibili e indipendenti da specifici fornitori o prodotti, senza necessità di magazzino.
- Le scelte di RiESCO, quindi, cadono **su prodotti affidabili e performanti** per la **Transizione Energetica** negli anni, perché RiESCO garantisce per 6-15 anni risultati e funzionalità degli impianti.

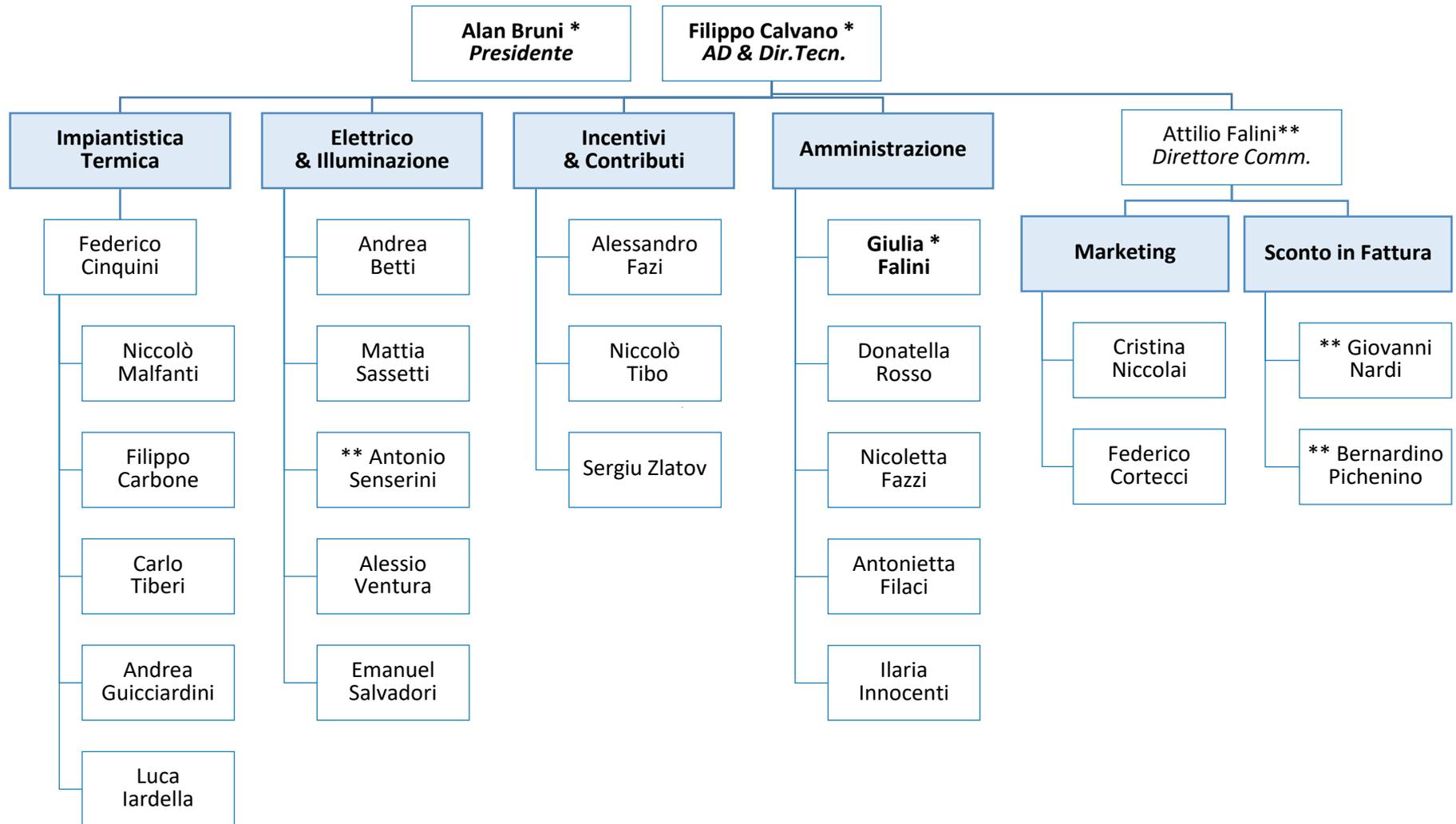
## ATTIVITÀ COMMERCIALI

- I canali di vendita utilizzati sono il sito internet, i **social**, il branding. la qualificazione di lead in entrata (Inbound) ed il **«passaparola»** di clienti e collaboratori soddisfatti.
- Utile è la promozione diretta tramite gli impiantisti e i professionisti che collaborano con RiESCO, e che la promuovono ai loro clienti.

## EROGAZIONE DEL SERVIZIO

- RiESCO è Energy Service Company, **ESCO, certificata CEI-UNI 11359**.
- La certificazione ESCO garantisce i requisiti di conoscenza della Transizione Energetica e l'accesso a procedure e incentivi del GSE SpA, GME SpA, ENEA Spa etc.
- Il Know-how di RiESCO è la squadra di **esperti in efficienza energetica, rinnovabili e in analisi** di: investimenti, risparmi, Pay-Back Time e ROI.

# Il piano operativo: la struttura organizzativa



\* Soci - \*\*Collaboratori

# Il piano finanziario

## 1. Cash Flow EPC

+ Rate EPC + TEE  
- Costi - Rate  
Chirografi

## 2. Stato Patrimoniale, Conto Economico e indici

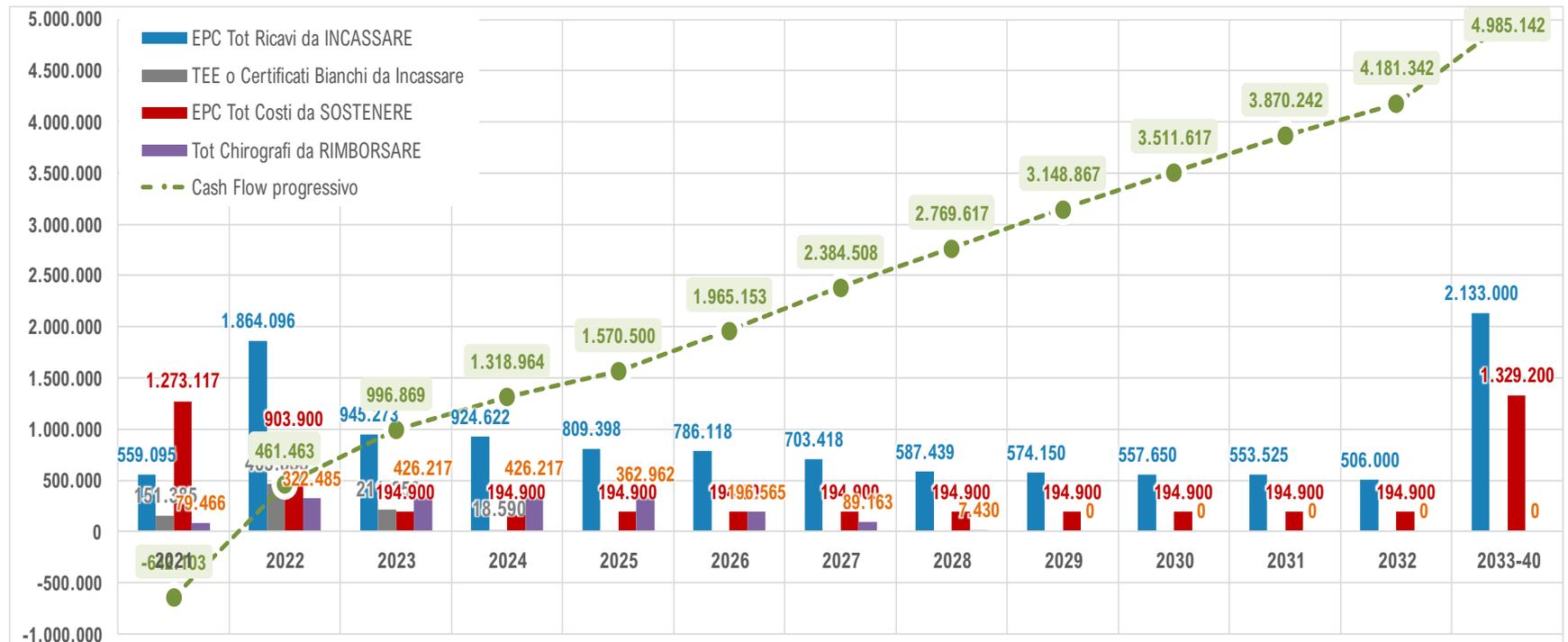
Anni 2017-2021 e  
Previsioni 2022

## 3. Grafico

Valore Produzione,  
Utile, Stato Patrimoniale  
Patrimonio Netto, Indici

# 1. Cash Flow – EPC da incassare di lavori conclusi o in conclusione

↓ Descrizione	Anno→	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033-40	Totali
EPC Tot Ricavi da INCASSARE		559.095	1.864.096	945.273	924.622	809.398	786.118	703.418	587.439	574.150	557.650	553.525	506.000	2.133.000	11.503.785
TEE o Certificati Bianchi da Incassare		151.385	465.855	211.250	18.590										
EPC Tot Costi da SOSTENERE		1.273.117	903.900	194.900	194.900	194.900	194.900	194.900	194.900	194.900	194.900	194.900	194.900	1.329.200	5.455.217
Tot Chirografi da RIMBORSARE		79.466	322.485	426.217	426.217	362.962	196.565	89.163	7.430	0	0	0	0	0	1.910.507
C.F.: Ricavi + TEE - Costi - Chirog.		-642.103	1.103.566	535.406	322.094	251.536	394.653	419.355	385.109	379.250	362.750	358.625	311.100	803.800	4.985.142
Cash Flow progressivo		-642.103	461.463	996.869	1.318.964	1.570.500	1.965.153	2.384.508	2.769.617	3.148.867	3.511.617	3.870.242	4.181.342	4.985.142	

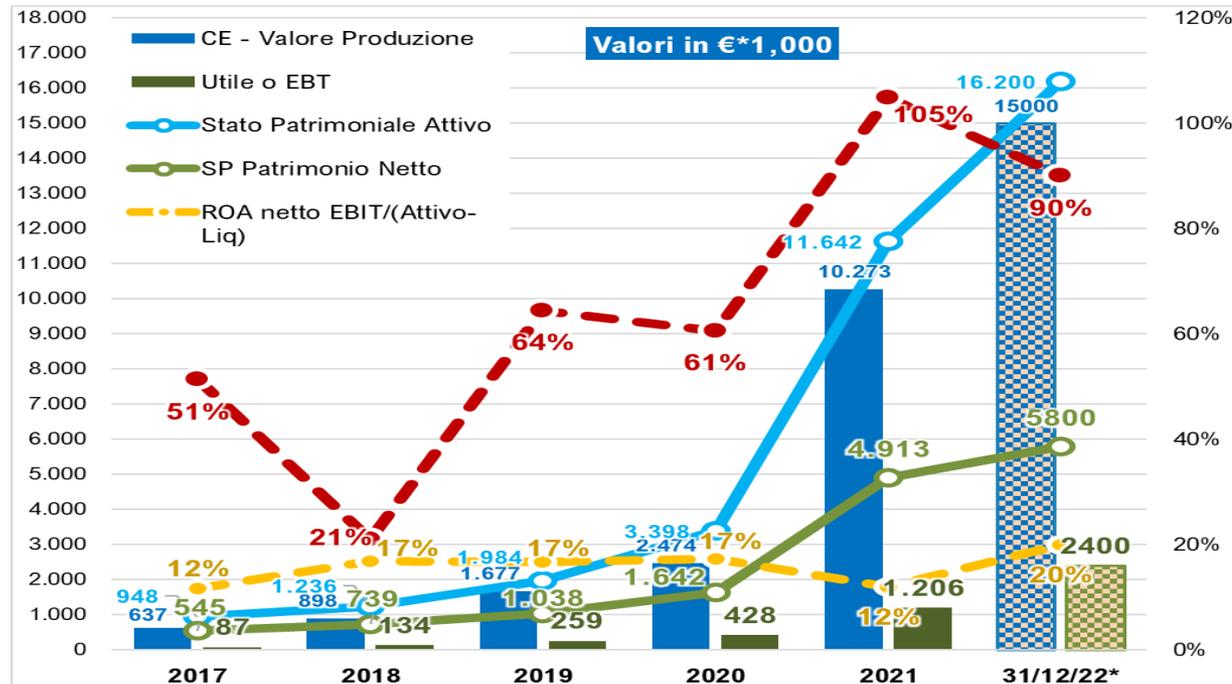


## 2. Conto Economico, Stato Patrimoniale, Indici

BILANCI RiESCo Srl	2017	2018	2019	2020	2021*	2022**
CE - Valore Produzione	637	898	1.677	2.474	10.273	15.000
<b>Utile o EBT</b>	<b>87</b>	<b>134</b>	<b>259</b>	<b>428</b>	<b>1.206</b>	<b>2.400</b>
Stato Patrimoniale Attivo	948	1.236	1.984	3.398	11.642	16.200
<b>SP Patrimonio Netto</b>	<b>545</b>	<b>739</b>	<b>1.038</b>	<b>1.642</b>	<b>4.913</b>	<b>5.800</b>
Disponibilità liquide	120	337	265	736	1.154	1.800
Debiti Totali	400	492	934	1.732	6.308	9.500
<b>Patrimonio Netto / Debiti</b>	<b>136%</b>	<b>150%</b>	<b>111%</b>	<b>95%</b>	<b>78%</b>	<b>61%</b>
ROA netto EBIT/(Attivo-Liq)	12%	17%	17%	17%	12%	20%
ROE Utile Netto / Patrim.Netto	11%	13%	18%	18%	18%	57%
ROS EBT / Ricavi	14%	14%	16%	20%	12%	23%
Leverage (Debiti-Liq)/PN	51%	21%	64%	61%	105%	90%

\* Provvisorio 2021

\*\* Previsione 2022



# Previsioni 2022 – Investimenti e finanza per la crescita

RiESCO ha in corso **2 EPC, per cui ha già sostenuti parte dei costi. Altri in definizione per il 2022 e 2023.**

RiESCO ha consolidato la partnership con impiantisti per lo Sconto in fattura.

Per il 2022 sono previsti complessivamente:

Cliente	Tipi di EPC e Lavori	Ricavi	Stato	Costi	Utile Lordo
Comune Chiusi	Pubblica Illuminazione	4.300.000	In corso	3.440.000	860.000
Comune S.Stefano Quisquina (AG)	Pubblica Illuminazione	1.550.000	In corso	1.240.000	310.000
Sgattoni Surgelati	Celle Frigo + Fotovoltaico	1.430.000	In definizione	1.140.000	290.000
Tecnowall	Fotovoltaico	430.000	In definizione	340.000	90.000
CAAP	Celle Frigo e Cappotto Uffici	1.160.000	In definizione	930.000	230.000
Hotel Miralaghi	PdC, FV, Caldaia etc	220.000	In definizione	180.000	40.000
Comune di Rapolano Terme	Fotovoltaico e Cappotto	920.000	In definizione	740.000	180.000
7 Comuni soci di Intesa SpA	Pubbliche Illuminazioni 2022 -2023	2.100.000	In definizione	1.680.000	420.000
Sconto in Fattura	Bonus Casa, Eco Bonus etc	8.000.000	In corso	6.800.000	1.200.000
<b>Totale anni 2022 -2023</b>		<b>20.110.000</b>		<b>16.490.000</b>	<b>3.620.000</b>

Per finanziare **la crescita** RiESCO non distribuirà gli utili 2021 e richiederà ulteriore finanza per 2.500k€÷3.000k€, di cui:

**500-800k€ di finanziamento soci e 2.000-2.500k€ a banche, a medio termine e Salvo Buon Fine** di cui:

**1.500-2.000k€ per gli EPC ;**

**1.000-1.500k€ a rotazione per lo Sconto in Fattura di Ecobonus e Bonus Casa;**

È una pianificazione prudentiale, viste le prospettive della Transizione Energetica e del posizionamento di RiESCO, **si considera l'obiettivo minimo di incremento del 50% di bilancio 2021 per gli anni 2022÷2027.**



UNI CEI 11352:2014 - ESCO



SERVIZIO  
CERTIFICATO

Via G. Oberdan n 17, Grosseto

Tel. +39 0564 071080

Mail: [info@ri-esco.it](mailto:info@ri-esco.it)

[www.ri-esco.it](http://www.ri-esco.it)

