



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

**RiESCO Srl**

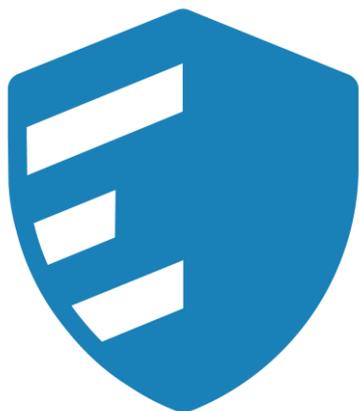
ESCo Energy Service Company - Grosseto

**Business Plan** anni 2023÷2025

Agg.to feb 2023

# Mercato della Transizione Energetica

**Efficienza Energetica e Energie Rinnovabili** contro  
il Climate Change e la dipendenza energetica



**EPC G&SS<sup>1</sup> è lo SCUDO** dei risultati

<sup>1</sup> Energy Performance Contract, Guaranteed and Shared Saving

perché **ribalta tutti i rischi** dal Cliente/Beneficiario a RiESCO  
e il **Risparmio Netto è scudato** dal **Finanziamento** di RiESCO



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

# Executive Summary – Problema 1: Energie Fossili e Climate Change

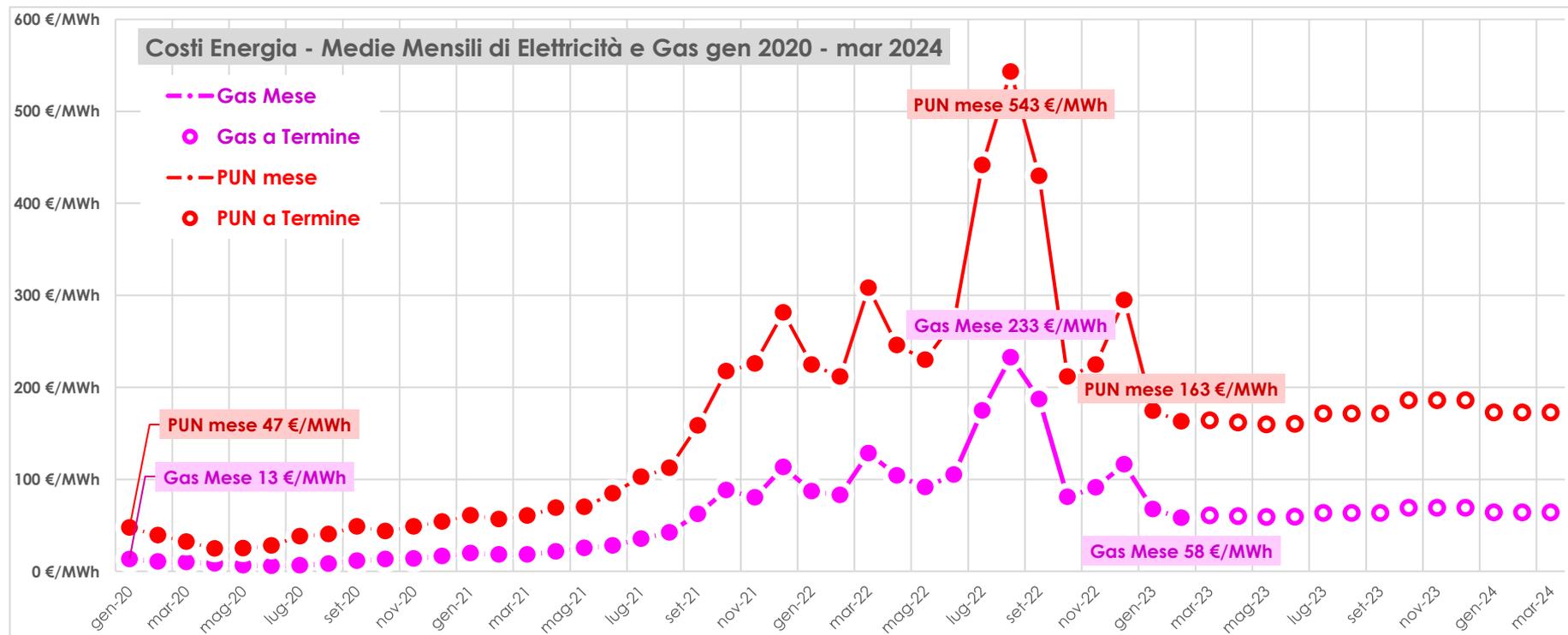
L'Italia consuma energia per **170 Mtep** (tonnellate equivalenti di petrolio) annue, di cui **80% Energie Fossili** (Petrolio, Carbone e Gas metano) e solo il **20% Rinnovabili** (Idroelettrico, Fotovoltaico, Eolico, Biomasse, Geotermia etc).

L'utilizzo delle **fonti fossili** genera l'emissione di **420 Mton di CO<sub>2</sub>**, che causa l'inquinamento atmosferico e, per larga parte degli scienziati climatologi, è causa dell'**effetto serra**, responsabile dell'**aumento della temperatura** media, quindi del **Climate Change**.



# Executive Summary – Problema 2: Costi e dipendenza energetica

Dopo anni di **stabilità** dei prezzi, prima la ripresa post-pandemica, poi la guerra e la speculazione, sono responsabili dell'**esplosione dei costi energetici**: Gas **da 13 a 233 €/MWh** (+180%) ed Elettricità **da 47 a 543 €/MWh** (+115%).



A causa della **dipendenza dell'Italia dall'estero** (75%÷80% dell'energia), nel 2022, ad Aziende, Enti Pubblici e Cittadini **è triplicata la bolletta** e poco ha potuto il governo contro il **rischio di default** per il delta di **100-120 mld€**.

Oggi i costi sono in calo, **Gas a 50 €/MWh e PUN elettricità 160 €/MWh**, ma sono sempre **3-4 volte i costi del 2020!**

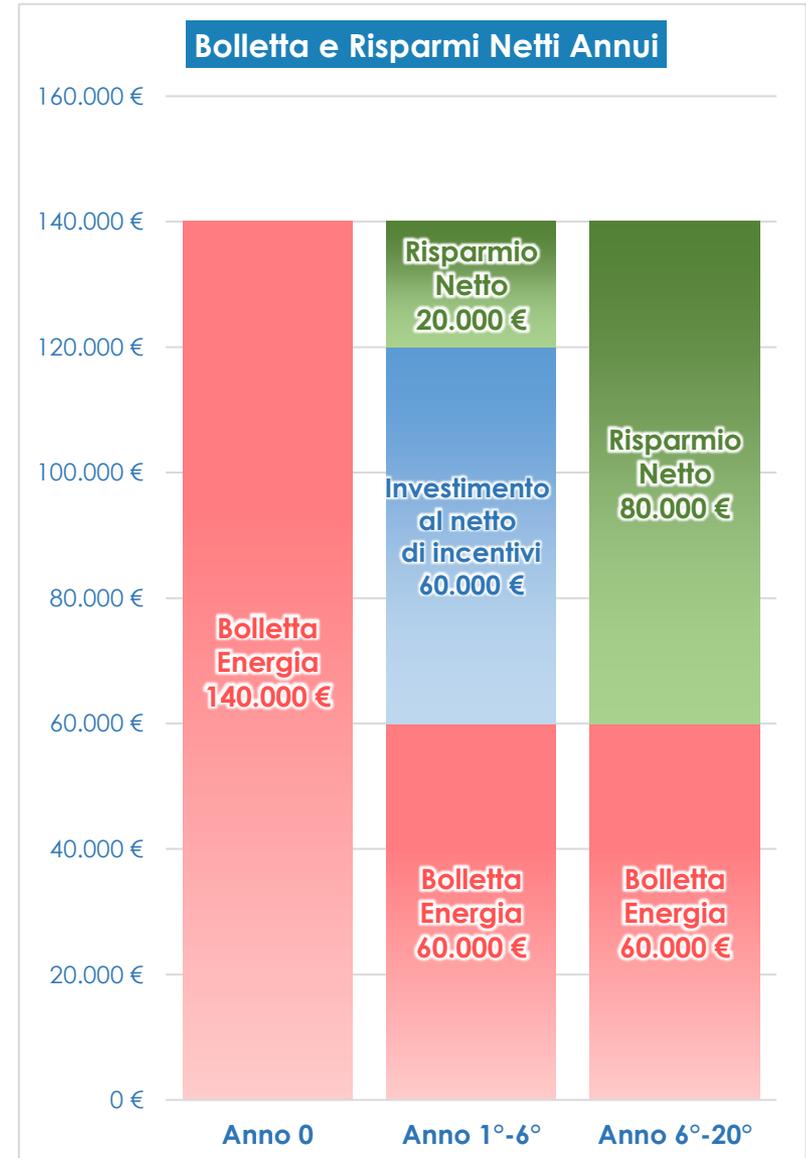
E le previsioni sono che questi prezzi restino per 2-4 anni. Questo penalizzerà la competitività Italiana ed Europea.

# Executive Summary – Climate change e Costi da Problemi a Opportunità

Per questi due motivi, Climate Change e Dipendenza Energetica, UE e Italia **incentivano la Transizione Energetica: 60 mrd € dal PNRR**, più **25-30 mrd €/anno** dai noti Conto Termico, Certificati Bianchi, Transizione 4.0, Ecobonus etc, **più altri miliardi dalle Regioni.**

Con le nuove tecnologie incentivate da questi sostanziosi contributi, spesso ci sono le condizioni **economiche convenienti** per abbattere i consumi energetici e la bolletta fino **oltre il 60%**, grazie all'**Efficienza Energetica** e alle **Energie Rinnovabili**. Questo (vedi grafico) **rende florido il mercato della Transizione Energetica.**

Gli incentivi pesano per il **40%÷60%** degli **investimenti**, quindi la Transizione Energetica è un **Mercato da 80-100 mrd €/anno** il **5%-6% del PIL** tra i più floridi per **20÷30 anni.**



# La storia - RiESCo 2014÷2020

Nel grande mercato della **Transizione Energetica**, a gennaio 2014, nasce RiESCo. Da subito è attiva nel **Relamping con i LED, più che conveniente grazie al risparmio energetico e all'incentivo dei Certificati Bianchi** perché si ripaga in meno di metà degli anni del Ciclo Vita Utile.

RiESCo usa l'EPC-G&SS, e il suo cofinanziamento negli impianti scuda i **risultati promessi e convenienti**, perché Risparmi e **Certificati Bianchi** auto-finanziano gli investimenti in meno di metà Ciclo Vita. Il dubbio dei Clienti, da vincere è: «*Troppo bello per essere vero, dove sta il rischio?*».

Nel 2017 RiESCo è attiva anche con i **Certificati Bianchi per Impianti Fotovoltaici** di potenza minore di 20 kWp, che generano oltre 2,5 mln€ di giro di affari.

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

Nel 2019-2020 il business evolve nell'**EPC integrato degli edifici** di Aziende, accedendo agli incentivi più convenienti (**Certificati Bianchi, Conto Termico, Transizione 4,0, Ecobonus** etc.)



Climatizzazione  
e a Pompe di  
Calore



Illuminazione  
LED



Fotovoltaico



Solare Termico



Gestione e  
Telecontrollo

# La storia - RiESCo 2020÷2022

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 sua sede, inizia la **Partnership con INTESA SpA** da replicarsi in molti **dei suoi 48 Comuni soci**: Project Financing dell'Illuminazione Pubblica di Chiusi e efficientamento scuola di Rapolano Terme. In più sono in essere 9 proposte di **Project Financing per l'Illuminazione, di cui 4 già accettate**, con gara prossima.

Nel 2021 RiESCo si è attivata anche nel mercato dello sconto in fattura (D.L. 34/2020 Rilancio). L'attività è in chiusura con il DL Meloni 16 feb 2023 con stop alla cessione dei crediti.

A fine 2022, con l'esplosione dei costi energetici, nasce l'EPC G&SS dedicato al solo Fotovoltaico. In più, per questo mercato RiESCo stringe una nuova partnership con PEF Italia SpA (società di multilevel).



# La storia economica di RiESCo

Il business model genera **performance di crescita alte perché è Win-Win:**

**più guadagna RiESCo**

**più guadagna il Cliente,**

senza rischi e con risultati certi.

La crescita è costante dal 2014 al 2020, e **+400%** nel 2021, produzione **10,5 mln€**.

Nel 2022 la crescita si è consolidata:

**Produzione: 9,1 mln€**

più 4 EPC ultimati che genereranno

**Fatturato negli anni per 4,3 mln€;**

**Utile: 1,1 mln€**

Il 2022 si è concluso con molti **contratti acquisiti** e/o in **acquisizione**.

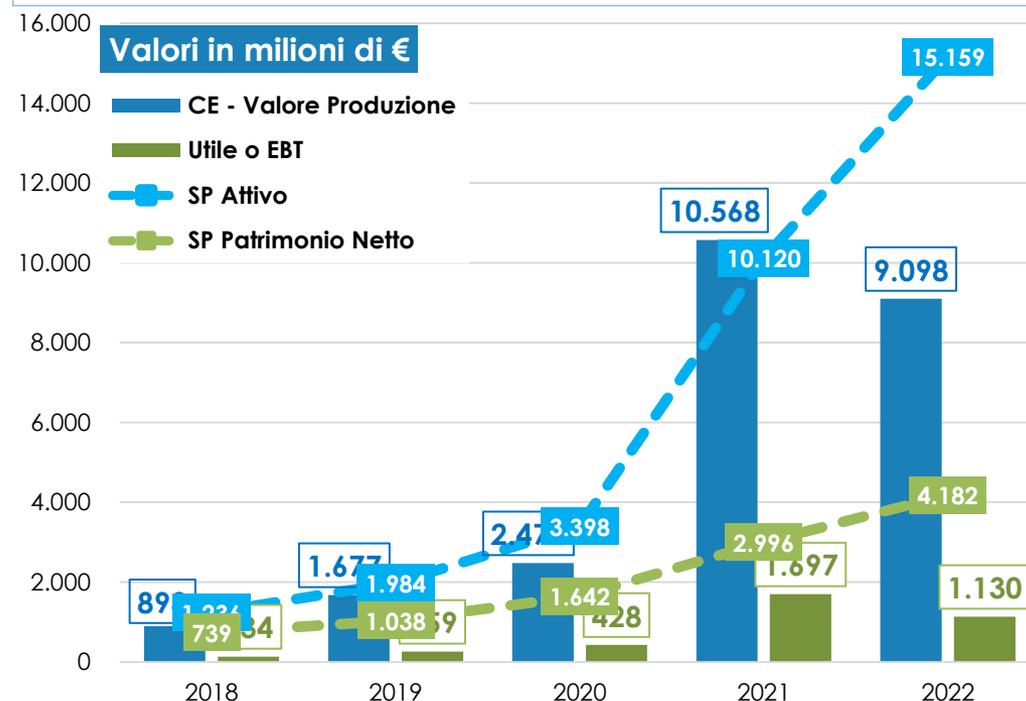
Nel 2022 sono stati accesi altri **3,5 mln€** di debiti bancari per finanziare lo Sconto in Fattura e gli EPC. Dal bilancio

**3.500 k€ crediti di Imposta**

di cui **800 k€** da compensare

**2.700 k€** in fase di cessione

BILANCI RiESCo Srl	2018	2019	2020	2021	2022
CE - Valore Produzione	898	1.677	2.474	10.568	9.098
<b>Utile o EBT</b>	<b>134</b>	<b>259</b>	<b>428</b>	<b>1.697</b>	<b>1.130</b>
SP Attivo	1.236	1.984	3.398	10.120	15.159
<b>SP Patrimonio Netto</b>	<b>739</b>	<b>1.038</b>	<b>1.642</b>	<b>2.996</b>	<b>4.182</b>
Disponibilità liquide	337	265	736	1.154	1.241
Debiti esigibili oltre esercizio succ.	0	299	885	2.727	6.126
<b>Patrimonio Netto / Debiti</b>	<b>150%</b>	<b>111%</b>	<b>95%</b>	<b>46%</b>	<b>40%</b>
ROA netto EBIT/(Att.-Liq)	17%	17%	17%	19%	9%
ROE Utile Netto / Patrim.Netto	13%	18%	18%	44%	18%
ROS EBT / Ricavi	14%	16%	20%	17%	14%



# Mercato - boom della Transizione Energetica

Nell'Executive Summary si stima la **dimensione del Mercato: 80-100 mld€/anno**.

Fino al 2021 la domanda procedeva grazie agli incentivi concessi al fine di **combattere il Climate Change**, mentre gli utilizzatori (Aziende, Enti Pubblici e Privati) erano poco motivati dal risparmio energetico, data «**l'abitudine a pagare i consumi noti**»

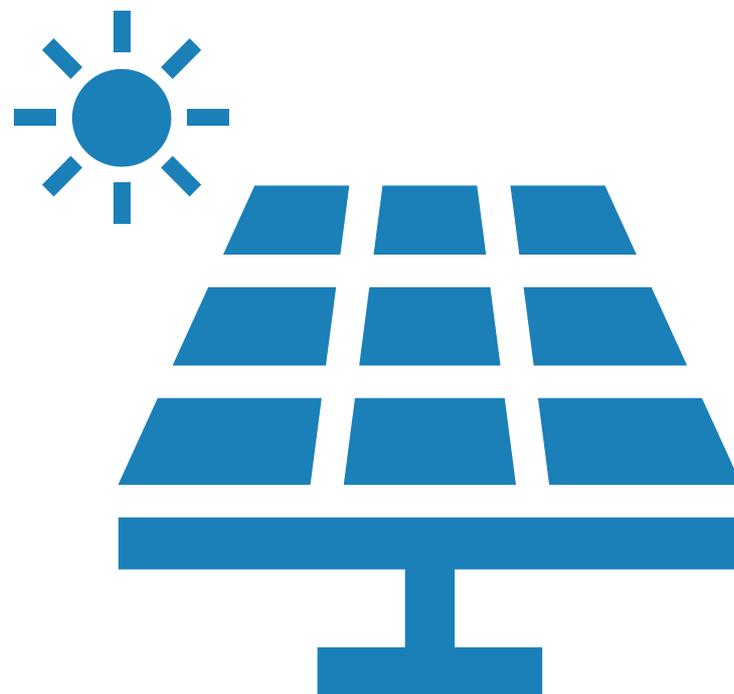
L'**esplosione dei costi** nel 2022 ha pesantemente inciso sui bilanci di tutti ed è stata la **causa scatenante** del moltiplicarsi delle richieste di impianti di Efficienza Energetica e Impianti di Produzione Energia Rinnovabile.

In più i nuovi incentivi e **contributi del PNRR**, con i Bandi **Agri-solare, Fri-Tur** per Ricettività turistica, etc.

E' schizzata la richiesta di Impianti Fotovoltaici, della **potenza utile a minimizzare la dipendenza dalle forniture in bolletta**.

E' di prossima pubblicazione il **DM per le Comunità Energetiche, l'Autoconsumo condiviso** etc.

Nel 2023 sarà costituita una **società consortile con PEF SpA** per la vendita di **Fotovoltaici** ai loro clienti.



# Il mercato - partnership con Intesa SpA

**IN**tercomunale **T**elecomunicazioni **E**nergia **S**ervizi **A**cqua, **INTESA SpA**, è la società pubblica di **48 Comuni Soci** (SI, GR, AR). Detiene il 25% di **ESTRA SpA, MultiUtility** distributore e fornitore di energia.

Nel 2020, per efficientare la sua sede (6,700 mq) **Intesa scelse l'EPC di RiESCO** (pompe di calore, fotovoltaico, LED etc), con **risparmi garantiti 95,000€/anno** e 70,000 € di canone. Dal consuntivo i **risparmi sono aumentati del +47% a 140.000 €/anno**.

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 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 950.000 €** (finanziati da RiESCO e Intesa)

## Project di Pubblica Illuminazione 7 Comuni (RiESCO al 35%-40%)

- **7 Project Financing** nei Comuni di Sinalunga, Rapolano Terme, Sovicille, Castelnuovo B.ga, Arcidosso, Castiglion d'Orcia, Abbadia S.Salvatore.
- **Totali 12.000 Punti Luce e Investimenti 5.800.000 €**

# Strategia di RiESCo: EPC G&SS <sup>1</sup> per il Beneficiario

<sup>1</sup> **E**nergy **P**erformance **C**ontract **G**uaranteed and **S**hared **S**aving o **EPC-G&SS** è il **Think Different** perché **ribalta tutti i rischi**, al 100%, dal Cliente-Beneficiario a RiESCo.



Il **co-finanziamento di RiESCo** è lo **SCUDO** che protegge e garantisce i risparmi promessi, perché:

- nel caso di **minor risparmio**, il Beneficiario potrà rivalersi su RiESCo, **trattenendosi la parte del co-finanziamento** necessaria a **compensare i minor risparmi** e le perdite.
- Nel caso di **maggior risparmio**, il 50% sarà riconosciuto come **Performance Price** a RiESCo;

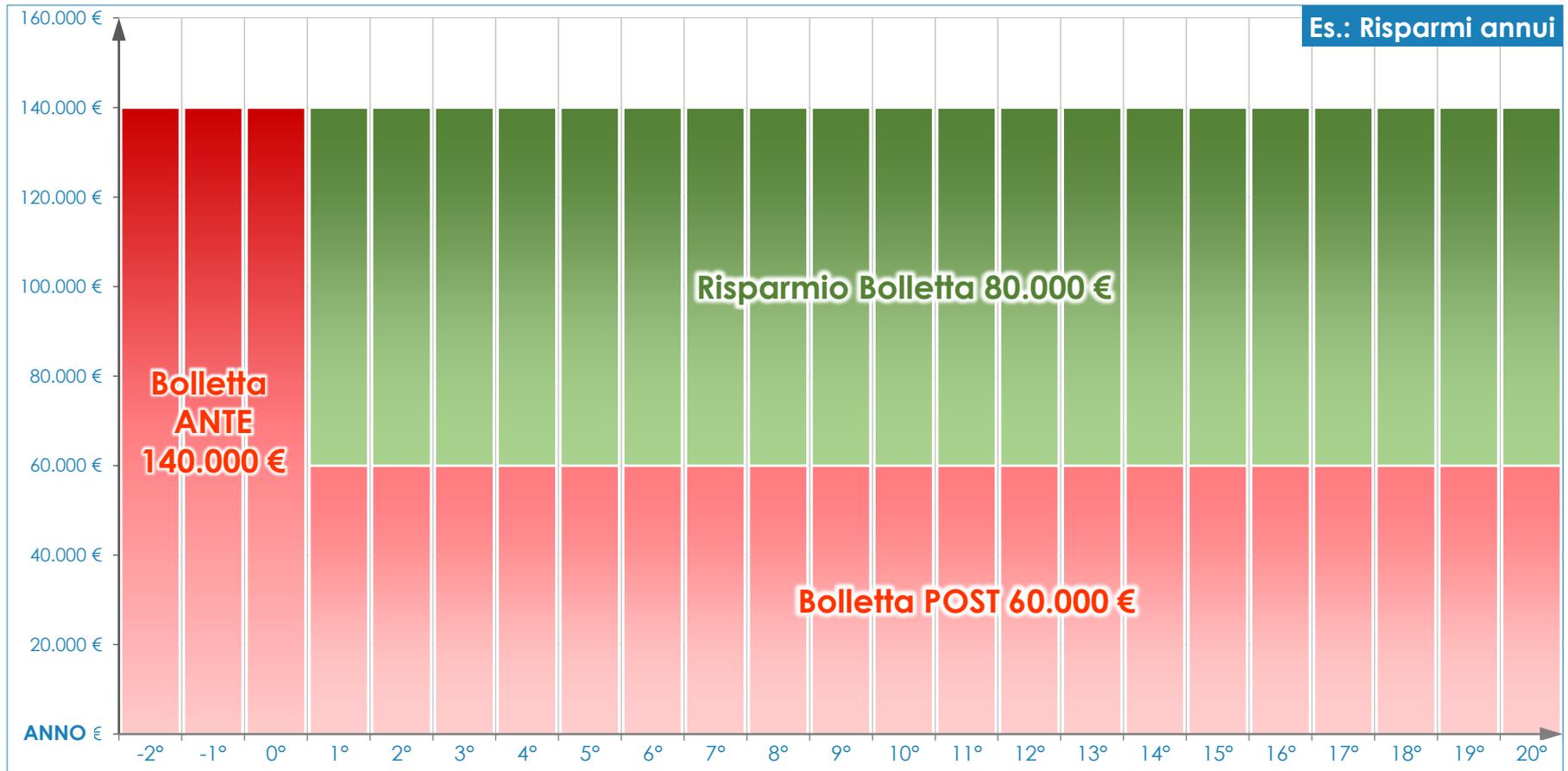
Altri **vantaggi dell'EPC**: Investimento del Beneficiario meno del 50%, con **ROI > 20%**,  
**VAN 3-5 volte l'investimento, Payback 3-5 anni.**

dato che è un **Business WIN-WIN, fiducia e fedeltà sono alla base**,  
perché il compenso di RiESCo dipende dai vantaggi netti del Beneficiario.

# Strategia – Come funziona l'EPC G&SS: **Risparmio in Bolletta**

Con le attuali tecnologie, **incentivate da contributi pubblici**, spesso ci sono le soluzioni economiche **convenienti** per **abbattere i consumi energetici e la bolletta di oltre il 50%** (vedi esempio del grafico) grazie all'Efficienza Energetica e alle Energie Rinnovabili.

E' interesse di RiESCO **massimizzare la convenienza con più Risparmi e Incentivi**.

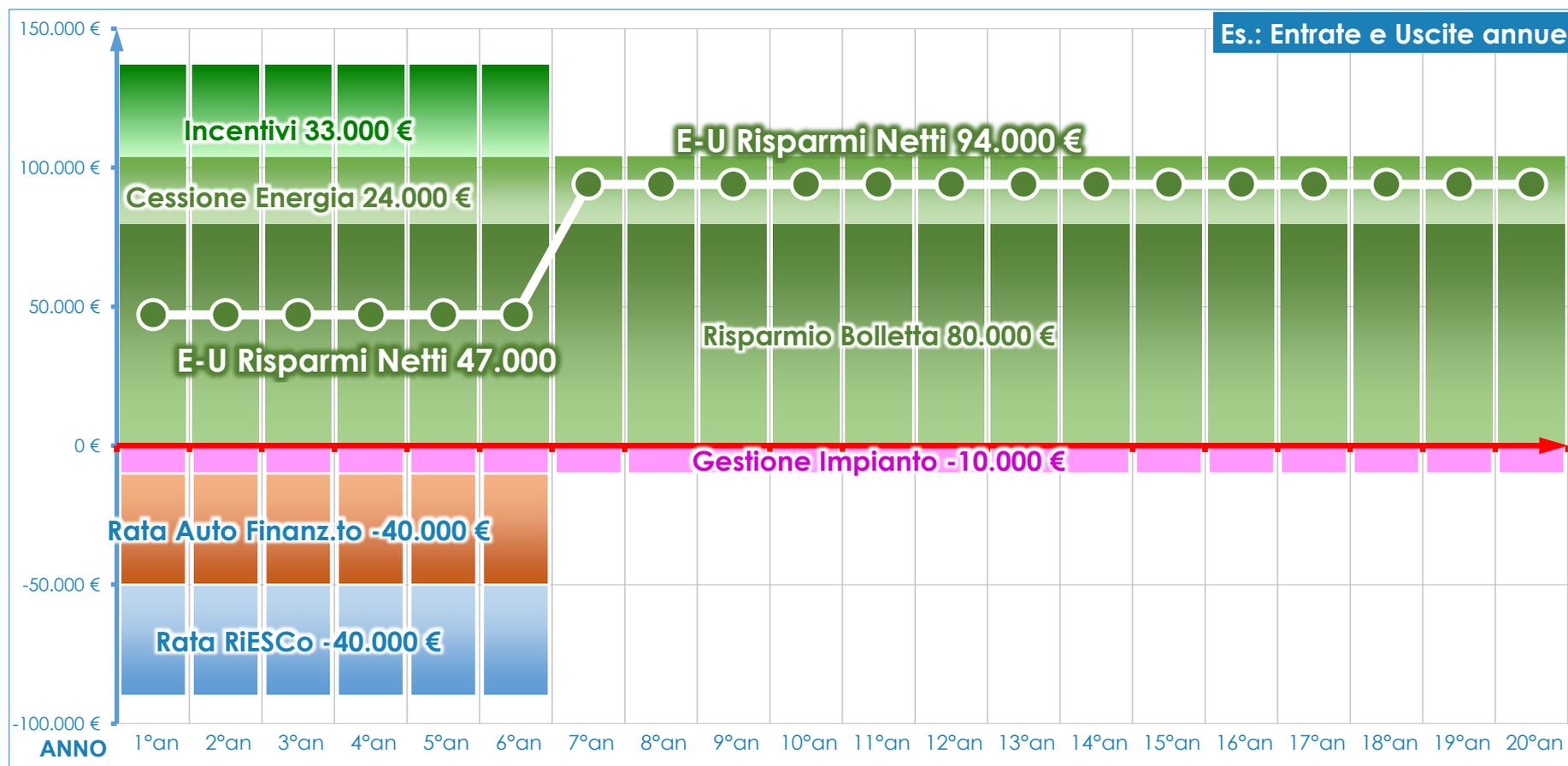


# Strategia – Come funziona l'EPC G&SS: Entrate e Uscite

**Conveniente** perché: **Risparmi e Incentivi Energetici ripagano gli investimenti in 1/3-1/4 del Ciclo di Vita Utile**  
 con **TIR  $\approx 20\% \div 30\%$  annuo, VAN  $\approx 3 \div 5$  volte l'Investimento e Payback  $\approx 3 \div 5$  anni**

Come dal grafico risultano: **Entrate = 137 k€** (80 k€ + 24 k€ + 33 k€ 6 anni); **Uscite = 90 k€** (10 k€ + 40 k€ + 40 k€)

**Entrate - Uscite = Cash Flow netto = 47.000 €** dal 1° al 6° anno; = **94.000 €** dal 7° al 20° anno.



# Strategia – Come funziona l'EPC G&SS: Il ribaltamento dei Rischi

Se la Transizione Energetica è **economicamente conveniente**, perché molte Aziende ed Enti Pubblici **la rinviavano?**

**Quali sono dubbi e/o i problemi** che rallentano il processo di eliminazione degli **sprechi energetici?**

Spesso sono le **incertezze dei risultati** delle nuove tecnologie, cioè:

**I RISCHI: 1° FINANZIAMENTO** Importo e risorse; **2° FUNZIONAMENTO**; **3° RISPARMI e INCENTIVI**

Con la **Diagnosi Energetica** RiESCO stima in modo scrupoloso i risultati di risparmio energetico e gli incentivi (valorizzati ai costi unitari dell'energia) e **co-finanzia l'investimento**, che recupererà in rate mensili, negli anni dell'EPC.

L'EPC G&SS di RiESCO ribalta su RiESCO i rischi.

Il **co-finanziamento (40%÷60%) protegge il Cliente**, perché ogni anno sarà calcolato il consuntivo e:

## Finanziamento

RiESCO recupererà il suo co-finanziamento, in rate mensili, negli anni dell'EPC a patto che i risultati siano raggiunti

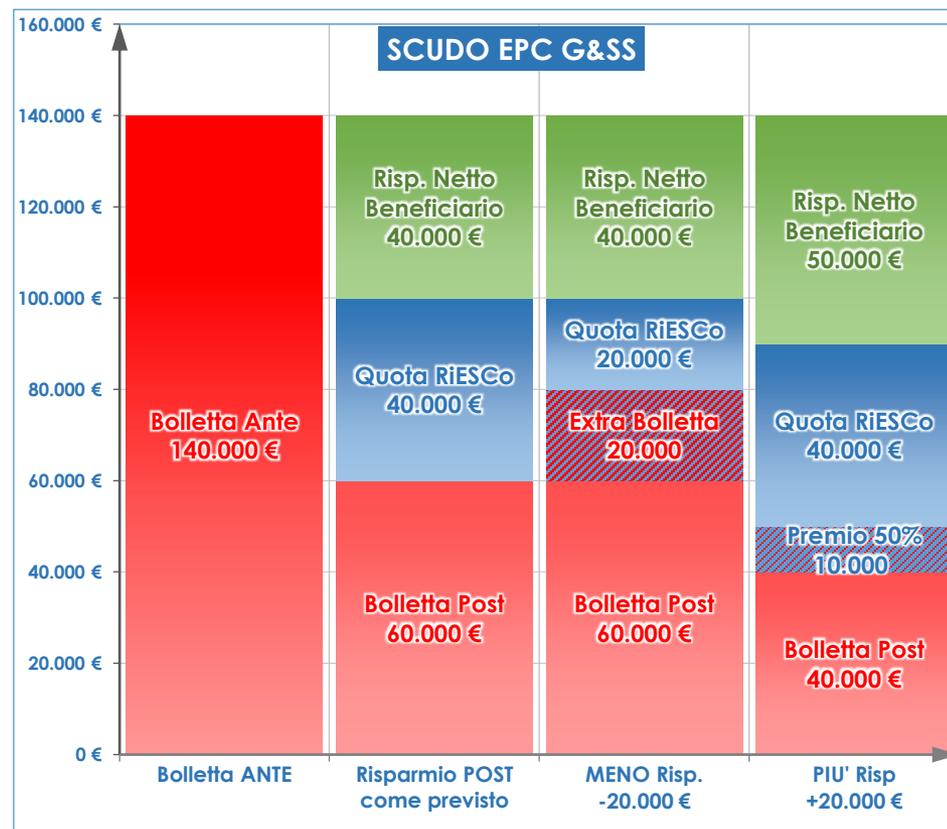
## Funzionamento

Le rate di restituzione a RiESCO inizieranno dal perfetto avvio del funzionamento degli impianti e saranno sospese in caso di mal funzionamento;

**Risultato Economico** (es.: Bolletta +/- 20.000 €)

Se il Risparmio sarà **di meno**, il **meno sarà detratto** dalle rate del Finanziamento di RiESCO;

Se il risparmio sarà **di più**, **la metà del più sarà aggiunta** alle rate del Finanziamento di RiESCO.



# Strategia - Le 3 proposte differenti al Cliente / Beneficiario

## EPC

Co-Finanziamento

50%÷100%

Durata 6÷20 anni

**RiESCo co-finanzia l'investimento, scudo che protegge i risultati.**

Verificati i **risultati promessi**, il Cliente, con parte di risparmi e incentivi, restituisce a RiESCo il finanziamento concordato.

Se per prendere gli incentivi, l'impianto deve essere venduto e pagato, **RiESCo versa la cauzione di garanzia** che sarà resa negli anni di contratto.

## Vendita di soluzioni efficienza energetica

Con sconto dell'Incentivo pluriennale

**RiESCo vende l'impianto e il Cliente paga solo il netto detratti gli incentivi** (Conto Termico, Certificati Bianchi, Transizione 4.0 etc.)

E' a carico di RiESCo il **100% del rischio economico, finanziario e temporale** per ottenere l'Incentivo.

## Gestione incentivi

Certificati Bianchi, Conto Termico, Ecobonus etc

RiESCo fornisce il **servizio di gestione degli incentivi** in due modi:

1. **Il compenso è parte dell'incentivo**, quando sarà incassato;
2. Attualizzato il valore, **l'incentivo è pagato al Beneficiario.**

**RiESCo** ne assume il rischio e la dilazione dell'incasso.

# Il piano operativo e le certificazioni

## Logistica

Gli EPC sono **indipendenti da specifici fornitori o prodotti**, senza necessità di magazzino.

RiESCO acquista i **prodotti più performanti e affidabili** per l'Efficienza e le Energie rinnovabili **perché è l'unica responsabile dei risultati e del funzionamento** per i **6÷20 anni** di durata dell'EPC.

## Marketing

I canali di vendita sono:

- il sito internet,
- i **social**, il branding
- la qualificazione di lead in entrata (Inbound)
- il **«passaparola»** di clienti soddisfatti.

Si avvale anche dei **partner impiantisti e professionisti** che la promuovono ai loro clienti.

## Erogazione del servizio

RiESCO è **ESCO**, Energy Service Company, **ESCO certificata**, requisito essenziale per Diagnosi Energetiche, incentivi e processi del GSE, Invitalia, ENEA etc.

RiESCO ha know-how e Team di esperti in **Diagnosi, Efficienza e Rinnovabili**, che progettano **EPC** con **investimenti convenienti** per Risparmi, Payback time e ROI.

SERVIZIO CERTIFICATO

**CQY**  
CERTIQUALITY

UNI CEI 11352:2014 - ESCO

Dal 2015

**ESCO UNI CEI 11352**

**ESQ**

ISO 9001

Dal 2022

**ISO 9001-2015**

**IN PREPARAZIONE**  
CERTIFICAZIONE SOA  
OG1 - OG9 - OG10 - OS28

Avverrà a Maggio 2023

**SOA OG1 OG9  
OG 10 OS28**

**IN PREPARAZIONE**  
CERTIFICAZIONE  
ISO 14001

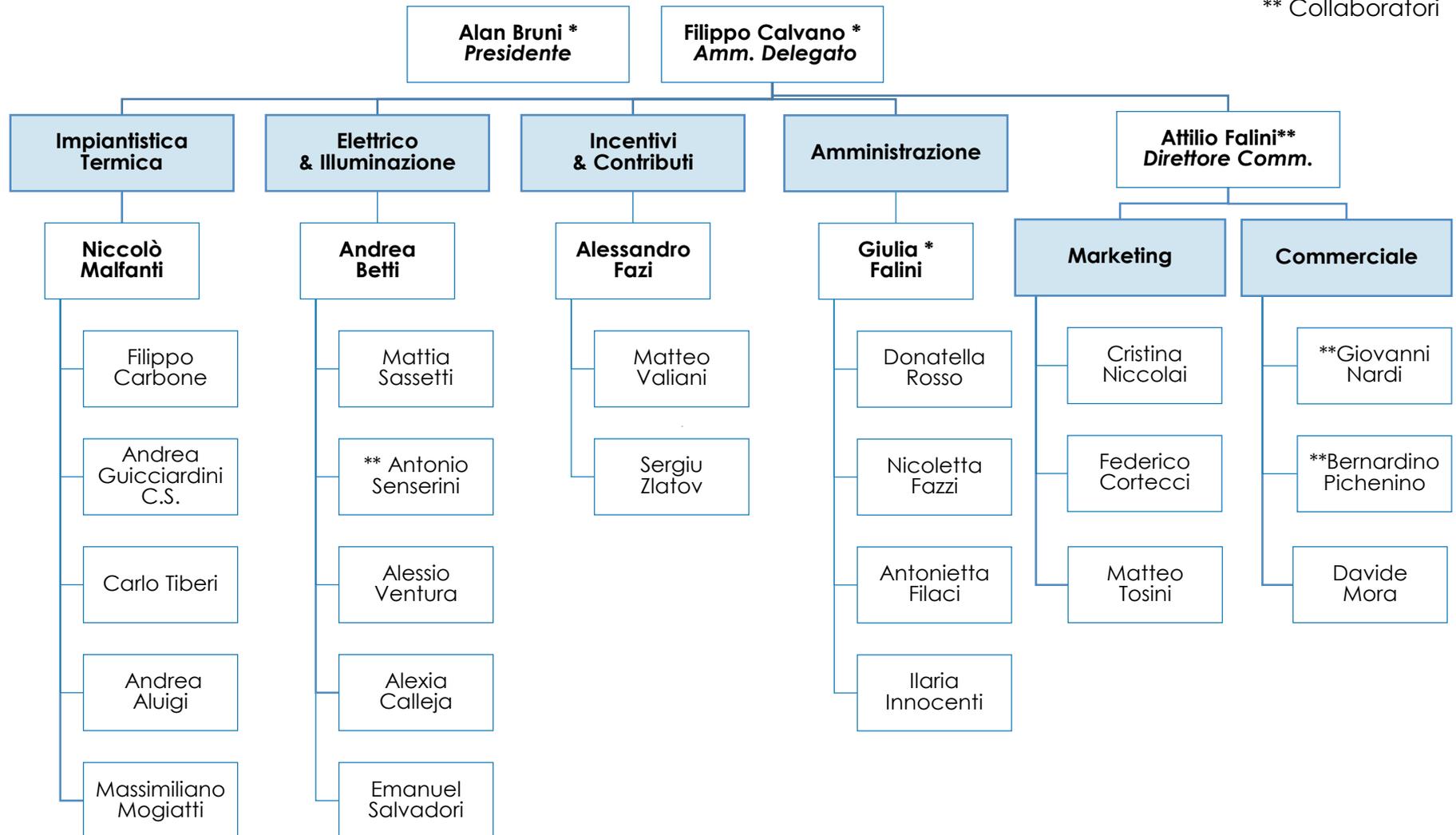
Avverrà a Luglio 2023

**ISO 14001**

# Il piano operativo: le risorse e la struttura

\* Soci

\*\* Collaboratori



# Il piano finanziario: ultimi 5 anni e Triennio 2023-2025

## 1. Cash Flow

Canoni e Incentivi  
Futuri da incassare

È dato dai flussi dei **Canoni e/o cauzioni degli EPC e degli Incentivi da incassare** negli anni futuri per impianti ultimati. Sono al **netto degli oneri** di gestione.

Il CF comprende anche i vari **Finanziamenti da rimborsare**.

Il CF netto è il **saldo futuro di RiESCO** (anche se chiudesse).

## 2. Conto Economico

E' quello dei Bilanci degli anni: 2017-2022 a consuntivo  
2023-2025 in previsione

La previsione di crescita è calcolata con **incremento del 25%, 20% e 15% nei 3 anni**

## 3. Stato Patrimoniale

E' quello dei Bilanci degli anni: 2017-2022 a consuntivo  
2023-2025 di previsione

Gli **Utili Netti saranno usati in aumento del Capitale Sociale** per sostenere gli investimenti.

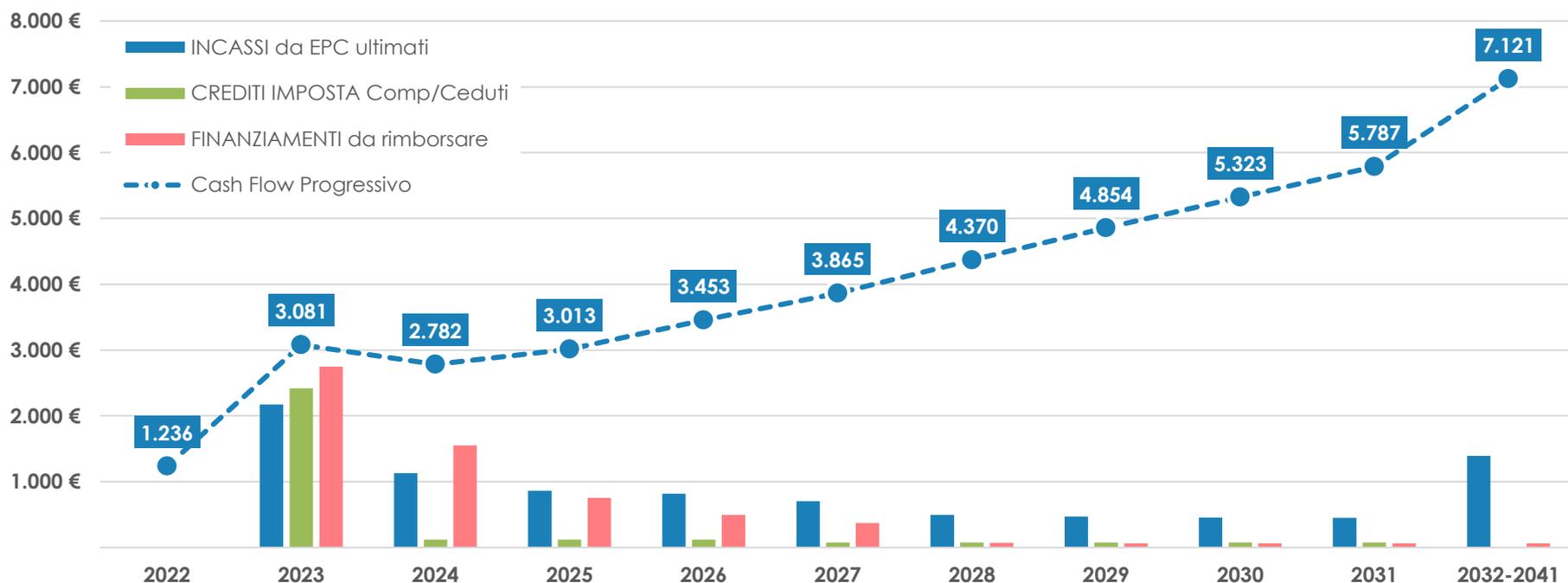
# Piano Finanziario – 1° Cash Flow di EPC conclusi

Il Cash Flow è la somma delle **Entrate meno Uscite per EPC e Incentivi di lavori ultimati**

Tra le Entrate i canoni, i resi cauzioni, gli incentivi etc. Tra le Uscite: manutenzioni, energia e rimborso dei finanziamenti da banche etc. Il **netto del Cash Flow è 7,1 mln€** che RiESCo incasserà anche se cessasse l'attività.

**Valori espressi in K€.**

Descrizione Cash Flow	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032-2041	Totali
Totale Incassi da EPC/Commesse Ultimate		2.173	1.128	862	815	705	496	469	453	449	1.393	<b>8.944</b>
Totale CREDITI IMPOSTA da Incassare		2.419	122	122	122	76	76	76	76	76	1	<b>3.164</b>
<b>Totale FINANZIAMENTI da rimborsare</b>		<b>2.747</b>	<b>1.549</b>	<b>753</b>	<b>497</b>	<b>370</b>	<b>68</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>6.224</b>
<b>Cash Flow Netto</b>	<b>1.236</b>	<b>1.845</b>	<b>-299</b>	<b>231</b>	<b>440</b>	<b>412</b>	<b>504</b>	<b>485</b>	<b>468</b>	<b>464</b>	<b>1.334</b>	<b>7.121</b>
<b>Cash Flow Netto Progressivo</b>	<b>1.236</b>	<b>3.081</b>	<b>2.782</b>	<b>3.013</b>	<b>3.453</b>	<b>3.865</b>	<b>4.370</b>	<b>4.854</b>	<b>5.323</b>	<b>5.787</b>	<b>7.121</b>	



# Piano Finanziario – 2° Conto Economico

In base al Mercato della Transizione Energetica, con prudenza, si stima la **crescita del 25%, 20% e 15% nei 3 anni 2023, 2024 e 2025**. Segue il Conto Economico degli ultimi 5 anni e il previsionale per il **triennio 2023-2025**

BILANCI RiESCo Srl	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi da Vendite e da Prestazioni	929.525	1.660.218	2.145.661	10.013.606	8.221.823	10.275.000	12.330.000	14.180.000
Rimanenze: Variazioni di Lavorazione	-7.919	-7.919	242.440	-49.987	679.822	850.000	1.020.000	1.175.000
Lavori - variazioni in corso ordinaz	-36.028					0	0	0
Altri ricavi e proventi	12.280	25.106	85.801	604.799	195.880	245.000	295.000	340.000
<b>CE - Valore Produzione</b>	<b>897.858</b>	<b>1.677.405</b>	<b>2.473.902</b>	<b>10.568.418</b>	<b>9.097.525</b>	<b>11.370.000</b>	<b>13.645.000</b>	<b>15.695.000</b>
Costi materie prime, consumo e merci	271.058	556.619	880.574	2.895.921	2.015.754	2.420.000	2.785.000	3.065.000
Costi per servizi	296.555	450.428	569.712	5.030.615	4.603.571	5.525.000	6.355.000	6.990.000
Costi per godimento di beni di terzi	10.196	12.755	35.677	28.582	91.796	115.000	140.000	160.000
<b>Costi Personale: Stipendi + On.Soc + TFR etc</b>	<b>54.119</b>	<b>134.717</b>	<b>228.991</b>	<b>476.441</b>	<b>707.318</b>	<b>920.000</b>	<b>1.150.000</b>	<b>1.380.000</b>
Ammortamenti e Svalutazioni	118.243	160.247	195.994	174.070	210.574	265.000	320.000	370.000
Variazioni rimanenze materie prime etc	-7.919	-7.919	7.919	4.676	28.041	35.000	40.000	45.000
Oneri diversi di gestione/Accantonamenti	4.372	84.049	91.854	233.557	209.676	260.000	310.000	355.000
<b>CE Costi Prod.</b>	<b>746.624</b>	<b>1.390.896</b>	<b>2.010.721</b>	<b>8.843.862</b>	<b>7.866.730</b>	<b>9.540.000</b>	<b>11.100.000</b>	<b>12.365.000</b>
<b>MOL o EBITDA</b>	<b>269.477</b>	<b>446.756</b>	<b>659.175</b>	<b>1.898.626</b>	<b>1.441.369</b>	<b>2.095.000</b>	<b>2.865.000</b>	<b>3.700.000</b>
<b>Risultato Operativo o EBIT</b>	<b>151.234</b>	<b>286.509</b>	<b>463.181</b>	<b>1.724.556</b>	<b>1.230.795</b>	<b>1.830.000</b>	<b>2.545.000</b>	<b>3.330.000</b>
Oneri (Proventi) Finanziari o Straordinari	16.997	27.376	35.535	27.488	100.685	450.000	480.000	540.000
<b>Utile o EBT</b>	<b>134.237</b>	<b>259.133</b>	<b>427.646</b>	<b>1.697.068</b>	<b>1.130.110</b>	<b>1.380.000</b>	<b>2.065.000</b>	<b>2.790.000</b>
Imposte correnti	40.364	74.101	129.233	373.720	361.740	414.000	619.500	837.000
<b>Utile netto (Perdita)</b>	<b>93.873</b>	<b>185.032</b>	<b>298.413</b>	<b>1.323.348</b>	<b>768.370</b>	<b>966.000</b>	<b>1.445.500</b>	<b>1.953.000</b>

# Piano Finanziario – 3° Stato Patrimoniale

Visto il BUSINESS MODEL di RIESCo che investe negli impianti dei Clienti/Beneficiari, anche nel **triennio 2023-2025**, la politica dei Soci di RIESCo è di **destinare gli Utili Netti ad aumento del Capitale Sociale e del Patrimonio Netto**.

BILANCI RIESCo Srl	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Crediti verso Soci</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Immobilizzazioni immateriali	85.341	128.626	79.130	93.307	88.967	90.000	110.000	130.000
Immobilizzazioni materiali	412.590	409.437	672.414	1.316.530	1.544.423	3.000.000	3.600.000	4.140.000
Immobilizzazioni Finanziarie		74.988	74.481	1.553.456	2.492.452	3.500.000	4.200.000	4.830.000
<b>Immobilizzazioni Totali</b>	<b>497.931</b>	<b>613.051</b>	<b>826.025</b>	<b>2.963.292</b>	<b>4.125.842</b>	<b>6.590.000</b>	<b>7.910.000</b>	<b>9.100.000</b>
Rimanenze	7.919	7.919	242.440	187.777	895.641	1.120.000	1.340.000	1.540.000
Immobilizzazioni finanziarie non immob.	86.446	38.711	0	54.000	54.000	70.000	80.000	90.000
Crediti esigibili entro l'esercizio succes.	306.967	845.008	1.095.303	5.761.192	7.152.327	3.500.000	4.200.000	4.830.000
Crediti esigibili oltre l'esercizio succes.		211.936	498.344	0	1.690.239	2.500.000	3.000.000	3.450.000
<b>Disponibilità liquide</b>	<b>336.760</b>	<b>265.390</b>	<b>735.941</b>	<b>1.153.511</b>	<b>1.240.716</b>	<b>2.309.000</b>	<b>2.697.000</b>	<b>3.761.000</b>
<b>Attivo Circolante Totale</b>	<b>738.092</b>	<b>1.368.964</b>	<b>2.572.028</b>	<b>7.156.480</b>	<b>11.032.923</b>	<b>9.499.000</b>	<b>11.317.000</b>	<b>13.671.000</b>
Ratei e risconti	0	1.844	0					
<b>SP Attivo</b>	<b>1.236.023</b>	<b>1.983.859</b>	<b>3.398.053</b>	<b>10.119.773</b>	<b>15.158.765</b>	<b>16.089.000</b>	<b>19.227.000</b>	<b>22.771.000</b>
Capitale	117.000	117.000	117.000	117.000	2.250.000	3.000.000	4.000.000	5.400.000
Riserva Legale/riserva da conferimento	5.062	9.556	18.807	33.728	99.895	159.000	228.000	331.000
Altre riserve (versam.capitale Soci)	441.661	555.457	861.611	891.612	627.918	500.000	500.000	500.000
Utili (perdite) portati a nuovo	81.185	170.564	346.344	629.837	17.712	0	34.000	0
Utile (perdita) d'esercizio	93.873	185.032	298.413	1.323.348	1.186.192	1.380.000	2.065.000	2.790.000
<b>SP Patrimonio Netto</b>	<b>738.781</b>	<b>1.037.609</b>	<b>1.642.175</b>	<b>2.995.525</b>	<b>4.181.717</b>	<b>5.039.000</b>	<b>6.827.000</b>	<b>9.021.000</b>
Trattamento Fine Rapporto/Fondi rischi	5.407	12.319	24.239	263.284	292.526	350.000	400.000	450.000
Debiti esigibili entro esercizio succ	491.835	634.534	846.246	3.755.364	4.386.719	3.200.000	3.500.000	3.800.000
Debiti esigibili oltre esercizio succ.	0	299.368	885.392	2.726.901	6.125.721	7.500.000	8.500.000	9.500.000
<b>Debiti Totali</b>	<b>491.835</b>	<b>933.902</b>	<b>1.731.638</b>	<b>6.482.265</b>	<b>10.512.440</b>	<b>10.700.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>13.300.000</b>
<b>di cui Debiti vs Banche etc</b>	<b>0</b>	<b>250.000</b>	<b>800.000</b>	<b>2.726.901</b>	<b>6.203.582</b>	<b>7.500.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>9.000.000</b>
Ratei e risconti		29		378.699	172.082			
<b>SP Passivo</b>	<b>1.236.023</b>	<b>1.983.859</b>	<b>3.398.052</b>	<b>10.119.773</b>	<b>15.158.765</b>	<b>16.089.000</b>	<b>19.227.000</b>	<b>22.771.000</b>

# Investimenti e Finanza 2023-2025 per la crescita

RiESCO ha in corso **lavori in cui ha** già sostenuto parte dei costi. **Altri in definizione per il 2023 e 2024**, come da tabella

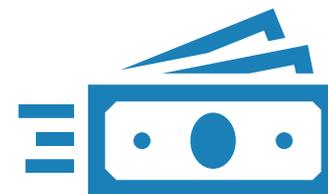
EPC e Lavori	Importo	Stato	Costi	Utile Lordo	Anno
S.S. Srl - Celle Frigo + Fotovoltaico	1.950.000 €	in Corso	1.560.000 €	390.000 €	2023
C.R.T - Scuola Multintervento	820.000 €	in Corso	656.000 €	164.000 €	2023
I. SpA Fotovoltaico 220 kWp	250.000 €	in Corso	200.000 €	50.000 €	2023
W. Srl Fotovoltaico 170 kWp	305.000 €	in Corso	244.000 €	61.000 €	2023
P. Srl - Fotovoltaico 80 kWp	105.000 €	in Corso	84.000 €	21.000 €	2023
S. Srl - Pompa di Calore 235 kW	105.000 €	in Corso	84.000 €	21.000 €	2023
B. Srl Pompa di Calore 235 kW	115.000 €	in Corso	92.000 €	23.000 €	2023
Eco Bonus Iniziati, in ultimazione	950.000 €	in Corso	760.000 €	190.000 €	2023
Super Bonus in ultimazione	620.000 €	in Corso	496.000 €	124.000 €	2023
<b>Subtotale Contratti in Corso</b>	<b>5.220.000 €</b>	<b>in Corso</b>	<b>4.176.000 €</b>	<b>1.044.000 €</b>	<b>2023</b>
PaS SA - Multintervento	650.000 €	In definizione	520.000 €	130.000 €	2023-24
S. Srl - Fotovoltaico 418 kWp	450.000 €	In definizione	360.000 €	90.000 €	2023
C. SpA - Celle Frigo e Cappotto Uffici	1.160.000 €	In definizione	928.000 €	232.000 €	2023
C. Scarl - Multintervento in ATI - Quota RiESCO	2.100.000 €	In definizione	1.680.000 €	420.000 €	2023-24
C. R.T. - Piscina Fotovoltaico e Cappotto	870.000 €	In definizione	696.000 €	174.000 €	2023
6 Pubbl. Illum - ATI con Intesa SpA – Quota RiESCO	2.100.000 €	In definizione	1.680.000 €	420.000 €	2023-2024
R. Srl Multintervento	220.000 €	In definizione	176.000 €	44.000 €	2023
B. Srl 6 FV, totale 720 kWp	880.000 €	In definizione	704.000 €	176.000 €	2024
Hotel Multintervento	190.000 €	In definizione	152.000 €	38.000 €	2023-24
Futura Consortile con PEF SpA - quota RiESCO	3.000.000 €	In definizione	2.400.000 €	600.000 €	2023
<b>Subtotale Contratti in definizione</b>	<b>8.620.000 €</b>	<b>in Corso</b>	<b>6.896.000 €</b>	<b>1.724.000 €</b>	<b>2023</b>

A quanto sopra si aggiungeranno le nuove trattative e acquisizione nel corso del 2023

# Investimenti e Finanza – Strategia finanziamenti futuri

Per finanziare i lavori la crescita di cui alla tabella precedente, nel 2023 RiESCo farà ricorso alle seguenti risorse finanziarie:

1. **1,2 mln€ - liquidità di cassa al 31/12/2022**
2. **0,8 mln€ Utile 2022** convertito in **Capitale Sociale a 3.000.000 € Interamente Versato**, con consolidamento Patrimonio Netto.
3. **3,0 mln€ - Cash Flow Netto 2023** da clienti e cessioni Crediti di Imposta al netto di rimborsi finanziamenti
4. **0,7 mln€ - Chirografario** in delibera per impianti presso Cliente storico
5. **1,5 mln€ - Mini-bond** da Fondi Investimento, in corso di perfezionamento
6. **0,5 mln€ - Chirografario** in delibera



Queste risorse finanziarie saranno sufficienti per gli obiettivi illustrati

Viste le prospettive della Transizione Energetica e del posizionamento di RiESCo, la pianificazione espressa nel presente Business Plan ha parametri ordinari, **ed è considerato l'obiettivo da realizzare nel triennio 2023÷2025.**



Via G. Oberdan n 17 – Grosseto (GR)  
Via Valle Piana 80 - S. Benedetto del Tronto (AP)  
Via Appia Nuova - Ciampino (RM)

Tel. +39 0564 071080

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

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

