

Business plan svolto da:

Francesca Scimia - matr. 112597

Gessica Tamborrino - matr. 112648

Samuele Mucci - matr. 112598

## **BUSINESS PLAN “PROXIMA ENERGIA s.r.l.”**

**Parte 1: IDEA IMPRENDITORIALE**

**Parte 2: L'ORGANIZZAZIONE**

**Parte 3: LA RICERCA DI MERCATO E IL PIANO MARKETING**

**Parte 4: IL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO**

**Parte 5: CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE**

### **PARTE 1 - IDEA IMPRENDITORIALE**

Il progetto della società “**Proxima Energia srl**” prevede la creazione di una ESCO (energy service company), ossia una società che si occupi di efficientamento energetico, da collocare all'interno di un locale ad uso ufficio della superficie di circa 180 mq ubicato in Via Roma 325, Silvi (TE).

Ai servizi sopra descritti potranno affiancarsi anche attività di installazione degli impianti termici ed illuminotecnici ad alta efficienza, nonché fotovoltaici, che andranno a comportare un significativo risparmio energetico. A ciò si può aggiungere l'attività di manutenzione ordinaria e straordinaria degli stessi impianti, nonché il servizio di finanziamento degli interventi stessi da parte della ESCO, dietro il pagamento di un apposito canone commisurato all'entità del risparmio assicurato.

Le attività saranno indirizzate soprattutto all'analisi dei consumi energetici, alla progettazione degli impianti che contribuiranno a risparmiare energia e qualora il cliente lo richieda, l'impresa potrà intervenire con proprie finanze per la realizzazione degli interventi attraverso una quota prestabilita, e in tale ottica si potrà anche fornire al cliente l'energia necessaria, diventando quindi un fornitore di energia a tutti gli effetti. Tutto ciò sarà possibile soltanto mediante la sottoscrizione di un apposito contratto denominato **EPC (energy performance contract)** in cui verranno definite tutte le condizioni.

### **PARTE 2 - L'ORGANIZZAZIONE**

La società è una srl (società a responsabilità limitata) che gode di un'ampia autonomia patrimoniale perfetta, dove i soci non sono responsabili delle obbligazioni di essa, pur agendo per nome e per conto della società. È composta da una coppia di soci che ha in comune esperienze pregresse nell'ambito dell'efficientamento energetico, avendo svolto attività come team manager in un'altra impresa che ha operato nel mercato in qualità di **ESCO (energy service company)**. Per tale motivo riteniamo che il gruppo sia perfetto per la realizzazione di questo progetto e che abbia ottime possibilità di raggiungere gli obiettivi prefissati e il pieno successo.

La ESCO inoltre si occuperà anche di richiedere agli enti preposti la distribuzione di incentivi economici associati agli interventi di risparmio energetico, che andranno a beneficio della ESCO nel caso in cui sia essa a finanziare l'investimento, nonché ad occuparsi della redazione, grazie alla competenza dei soci, di appositi contratti di **EPC (energy performance contract)** con cui verranno regolate le condizioni contrattuali inerenti le modalità di intervento per la riqualificazione energetica, oltre che per l'indicazione degli obiettivi di risparmio energetico prestabiliti. Tra i collaboratori troviamo: **Rematarlazzi gruppo Comet, Edif, D'Elpidio, Vp solar (pannelli fotovoltaici).**

### **PARTE 3 - LA RICERCA DI MERCATO E IL PIANO MARKETING**

#### **OFFERTA**

Il servizio principale offerto al target di clientela sarà quello della diagnosi energetica e unitamente a questa un'attività di progettazione, utile per capire la tipologia di interventi da effettuare per raggiungere in maniera concreta il risparmio energetico programmato; accanto a tale servizio inoltre saremo in grado di effettuare, mediante terze imprese o anche direttamente, gli interventi necessari, di finanziarli e di fornire l'energia: tutto ciò anche dietro corresponsione di un apposito canone annuale al posto del pagamento diretto anticipato e che sarà commisurato all'entità del risparmio garantito.

Abbiamo deciso di includere nell'attività di diagnosi anche quella di progettazione, in modo tale da proporre un servizio già completo ed utile per il cliente, mentre gli altri servizi saranno effettuati quando il cliente opti per realizzare concretamente gli interventi programmati e ritenuti necessari.

I servizi di diagnosi energetica saranno realizzati dal personale tecnico (ingegneri e architetti) mediante l'ausilio di appositi software, i migliori reperibili nel mercato, certificati ed altamente affidabili, così come l'attività di progettazione, che verrà espletata da ingegneri o architetti specializzati; gli interventi di installazione potranno essere affidati alla ESCO o a imprese esterne, dirette e coordinate sempre dalla medesima.

Sarà anche compito di quest'ultima inoltre provvedere all'eventuale finanziamento dell'intervento, con recupero dello stesso mediante il ricevimento di un canone annuale prestabilito.

#### **ANALISI DI MERCATO**

Da diversi anni esistono diverse ESCO sul mercato, ma il format aziendale di servizi è molto competitivo in quanto è ben definito, differenziato e completo, puntando ad un target di clientela specifico che bisogna cercare di raggiungere e soddisfare attraverso apposite tecniche di marketing.

I concorrenti diretti, cioè le altre ESCO abruzzesi compresi nel raggio di 100 km, sono circa 5, e abbastanza presenti nel mercato da almeno 5 anni.

I competitors che sembrano avere maggiori difficoltà lo devono soprattutto alla mancanza di una struttura legale, in grado di elaborare compiutamente i contratti "epc" per la fornitura dei servizi energetici integrati in favore dei clienti, di una struttura di studio finanziario, capace di poter accedere al sistema bancario per il finanziamento di investimenti e la ricerca degli incentivi, nonché la mancanza di tecnici preparati per l'adeguata diagnosi energetica e la relativa progettazione.

La Proxima energia, invece, vuole evidenziare come la tipologia di servizi sia stata una scelta particolarmente vincente sia per il servizio globale, sia per le capacità professionali che l'impresa contiene.

La maggior parte dei concorrenti si limita solamente a fornire un servizio di diagnosi energetica, andando ad offrire un servizio sterile, in quanto non vanno ad analizzare tutte le varie sfaccettature e tipologie di interventi da effettuare per essere in grado di raggiungere gli obiettivi di risparmio energetico.

Pertanto bisogna cercare di differenziarsi, sia ampliando il servizio principale della progettazione, utile ed indispensabile per far comprendere al cliente come si possa intervenire mantenendo il comfort necessario nell'ambito termico e illuminotecnico, sia risparmiando, evitando gli sprechi di energia, ma anche di finanziare, qualora ce ne fosse bisogno, gli stessi interventi, certi del fatto che il costo dell'investimento possa essere recuperato facilmente dal delta economico derivante dalla differenza tra la spesa per il consumo energetico ante e quella post intervento.

Pertanto, dall'analisi della concorrenza effettuata studiando le altre società ESCO presenti in Abruzzo, si può affermare che non esiste ancora un'offerta uguale alla Proxima energia s.r.l.

## **TARGET DI RIFERIMENTO**

La clientela sarà composta principalmente da imprese e da enti pubblici, mentre in alcuni casi ci si occuperà di privati, quali gli edifici condominiali.

Il principale bisogno dei clienti che si andrà a soddisfare sarà quello di conoscere il proprio consumo energetico e, di conseguenza, capire come bisognerà muoversi per ridurre gli sprechi, ottenendo così un cospicuo risparmio energetico e di conseguenza ottenere una discreta diminuzione dei costi.

La Proxima Energia s.r.l. è stata progettata per soddisfare al meglio i bisogni di un definito segmento di mercato rappresentato da aziende ed enti pubblici alla ricerca di partner affidabili che li aiutino ad analizzare i propri consumi energetici, ad evidenziare gli sprechi e a ricercare le soluzioni per ridurre il proprio fabbisogno energetico, senza rinunciare al confort e alle proprie esigenze.

Il target di clienti analizzato è inoltre alla ricerca di un servizio onnicomprensivo che includa la progettazione e il finanziamento dell'investimento e ciò anche e soprattutto a causa della difficoltà di ordine finanziario e di scarsa liquidità che caratterizza la maggior parte delle aziende e degli enti pubblici i quali però non rinuncerebbero a un investimento che permetta loro di riqualificare dal punto di vista energetico la loro struttura senza sostenere direttamente gli oneri costi, ma spalmandoli in canoni annuali ricavabili dal risparmio energetico ottenuto.

## **MERCATO POTENZIALE**

L'impresa attinge ad un mercato molto vasto rappresentato da un numero elevato di imprese e di enti pubblici presenti nel territorio.

I canali di vendita sui quali verranno proposti i servizi esco sono visionabili da tutta l'Italia, ma secondo l'analisi effettuata si presume che la clientela di riferimento sarà principalmente quella del territorio abruzzese e di alcune regioni limitrofe quali Marche, Umbria e Lazio.

Il mercato è vastissimo rispetto alla numerosa presenza della probabile clientela presente nel mercato e inoltre è impossibile definire con certezza quali e quanti servizi di diagnosi e progettazione si

completeranno con gli eventuali interventi, i servizi finanziari associati e il servizio di fornitura di energia.

Bisogna innanzitutto cercare di dare un prezzo ai servizi base e di dare un valore a ciò che riguarderà l'intervento successivo.

## IL VANTAGGIO COMPETITIVO

Le principali caratteristiche che differenziano l'azienda Proxima dalle altre esco sono le competenze e specializzazioni dei due soci, difficilmente presenti in altre realtà simili. I soci intendono sfruttare a loro vantaggio tali competenze per rendere unica la loro offerta e proporre servizi completi che non si riscontrano in altre ESCO, come la possibilità di finanziare l'intervento e di fornire l'energia necessaria, come un vero e proprio partner energetico, anche in vista della liberalizzazione del mercato dell'energia; non sarà semplice per la concorrenza offrire servizi simili se le competenze non saranno già presenti all'interno della compagine societaria;

Per competenze si intendono: le specializzazioni in ambito legale per la redazione dei contratti epc, fondamentali per offrire servizi energetici integrati e anche particolarmente complessi, oppure in ambito finanziario per tutti gli aspetti legati al finanziamento dell'investimento e per la ricerca degli incentivi associati agli interventi (conto termico, certificati bianchi, crediti d'imposta da smobilizzare con gli istituti finanziari), nonché in ambito amministrativo e commerciale, per la gestione di ogni tipo di commessa e la ricerca e i rapporti con la clientela.

## OBIETTIVI DI VENDITA

Descrizione	Target	Unita misura	Prezzo unitario	Quantità	Fatturato
SERVIZIO DI DIAGNOSI ENERGETICA	IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	UNITA'	1.500,00 €	20,00	30.000,00 €
SERVIZIO DI PROGETTAZIONE DEGLI INTERVENTI PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DIAGNOSI ENERGETICA	IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	UNITA'	1.500,00 €	10,00	15.000,00 €
INSTALLAZIONE DEGLI IMPIANTI PROGETTATO	IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	UNITA'	200.000,00 €	1,00	200.000,00 €
FINANZIAMENTO DELL'INVESTIMENTO PROGETTATO	IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	%	0,03 €	200000,00	6.000,00 €
FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA E TERMICA	IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	KWH	0,20 €	190000,00	38.000,00 €
SERVIZIO DI MANUTENZIONE ORDINARIA DEGLI IMPIANTI	IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	ORE	50,00 €	50,00	2.500,00 €

Nella tabella sopra abbiamo evidenziato il prezzo medio ponderato dei servizi di diagnosi energetica e di progettazione da effettuare in favore di clienti privati (aziende) e pubblici (enti pubblici). In realtà le tariffe possono anche variare in quanto i clienti che intendono usufruire di ambedue i servizi possono anche ricevere uno sconto del 10%. I prezzi sono stati fissati in funzione di quelli praticati dalle altre esco concorrenti per un servizio simile alla Proxima Energia: una volta studiati i prezzi praticati dalla concorrenza l'azienda ha valutato la sostenibilità tramite il business plan e verificato che siano sufficienti a coprire i costi fissi e variabili in modo da garantire una discreta redditività. Il servizio di realizzazione degli interventi, da effettuare o direttamente o per il tramite di imprese terze coordinate e

dirette dalla ESCO, è stato fissato per un valore che varia da € 150.000 a € 350.000 e prevede solitamente l'installazione del nuovo impianto termico, illuminotecnico e dell'impianto fotovoltaico. Invece, per il servizio di finanziamento, si prevede un costo finanziario corrispondente ad un tasso di interesse percentuale (**3% - 0,03 euro**) spesso commisurato all'irs (si tenga conto che mediante il finanziamento degli interventi, che quando sono impianti restano di proprietà della ESCO, la medesima opera con un contratto epc simile per normativa al leasing finanziario), mentre per la fornitura di energia bisogna considerare un importo di € 0,20 per kwh erogato e per quello di manutenzione, eventualmente richiesto, una retribuzione oraria di € 50,00 .

## **PARTE 5 - CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE**

La riuscita del progetto appare ottimista, perché dalla profonda analisi svolta sul mercato si evince che la tipologia di servizi che Proxima energia s.r.l. è in grado di offrire è molto richiesta, non solo dalle aziende cosiddette “energivore” (cioè con un consumo energetico particolarmente rilevante), ma anche da quelle semplicemente interessate alla riqualificazione energetica del loro edificio-impianto, oltre che dagli enti pubblici, molto attenti al tema dell'impatto ambientale in ottica energetica e del risparmio di denaro pubblico e in tale prospettiva la compagnia societaria rispecchia esattamente le competenze necessarie per il suo pieno successo.

### **MODELLO DI CRESCITA**

Il metodo principale e più utilizzato dall'impresa che vuole operare come ESCO, per la promozione della propria offerta di servizi, è la presenza sui **portali web** propri oltre che l'iscrizione sui social, in particolare “Facebook” e “LinkedIn”. Sicuramente si provvederà alla creazione di un proprio sito web, con un proprio blog in cui verranno evidenziati i servizi offerti e i lavori svolti, oltre che i partners e i clienti della ESCO.

La presenza sui social sarà necessaria per pubblicizzare i servizi e le competenze della start up. Oltre a ciò sarà necessario essere presenti in portali specializzati nell'efficientamento energetico e nelle notizie e informazioni inerenti la riqualificazione energetica dell'edificio/impianto. Bisognerà inoltre associarsi ad associazioni di categoria (FEDERESCO O ASSOESCO) e dopo i primi contratti “epc” sottoscritti, certificarsi secondo la uni cei 11352. Ciò al fine di garantire un taglio altamente professionale dei servizi prestati dalla nostra azienda. Sarà inoltre opportuno e particolarmente utile effettuare l'iscrizione all'**ARERA** (Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambienti) al fine di divenire un fornitore di energia elettrica e termica (luce e gas) a tutti gli effetti.

### **DESCRIZIONE PROGRAMMA DI SPESA**

Successivamente si procederà all'acquisto di macchinari utili per l'attività di diagnosi energetica quali: una termocamera per la verifica delle criticità degli edifici dal punto di vista della dispersione energetica, un analizzatore fumi per il controllo degli impianti termici, prima di fare ogni intervento, e di un mezzo mobile (furgone) per il trasporto di materiali termotecnici ed elettrici (caldaie ad ultima generazione, pannelli solari e fotovoltaici).

L'acquisto dei macchinari si potrà concludere nel mese di ottobre. Con le prime commesse, e quindi i primi servizi di diagnosi energetica, l'attività vera e propria inizierà nel mese di gennaio del primo esercizio e andrà costantemente crescendo. Si presume che il primo anno a regime sarà il terzo.

