



BUSINESS PLAN

Maggio 2023

Agenda

- Executive summary
- La nostra mission
- Che cosa facciamo
- Analisi di mercato
- Analisi SWOT
- Analisi della concorrenza
- Strategia di marketing
- Previsione finanziaria

Executive summary

Settore in forte crescita

1. Valore del settore delle energie rinnovabili a €1,045.36 miliardi nel 2023
2. Stimato un tasso di crescita annuale composto del +16.60% fino al 2030
3. Ricavi stimati nel settore di €3,063.07 miliardi entro i prossimi sette anni

Modello di business solido

1. Miriamo a fornire soluzioni eccezionali nel campo dell'energia rinnovabile
2. Coltiviamo l'indipendenza energetica attraverso accordi di noleggio remoti
3. Generiamo ricavi addebitando tariffe di noleggio per i sistemi rinnovabili

Ottime opportunità di sviluppo

1. Ampio potenziale di crescita, con vendite stimate di €1.00 miliardo in 5 anni
2. Forte tenuta dei profitti, con margine EBITDA / Ricavi del 35.30%
3. Investimento a basso rischio, con punto di pareggio raggiunto entro un anno

Siamo impegnati a creare un impatto positivo sull'ambiente e sulla società promuovendo fonti di energia rinnovabile e favorendo l'indipendenza energetica.

La nostra missione è fornire soluzioni energetiche sostenibili e affidabili per contribuire ad un futuro più verde.

Che cosa facciamo

Il nostro modello di business prevede la gestione di una start-up innovativa che consente agli utenti di tutto il mondo di noleggiare sistemi basati su energie rinnovabili e beneficiare della loro produzione. Il nostro obiettivo è promuovere l'energia sostenibile, favorire la transizione ecologica e avvicinare le persone a un mercato redditizio.

La nostra azienda offre una delle soluzioni più convenienti sul mercato perché non è necessaria l'installazione di sistemi energetici rinnovabili. Quando i clienti noleggiano un sistema sulla nostra piattaforma, stanno acquistando il beneficio economico dell'energia prodotta senza dover installare nulla a casa. Utilizziamo internet per collegare sistemi remoti geolocalizzati agli utenti, anche se si trovano a migliaia di chilometri di distanza, e massimizzare i rendimenti economici attraverso una formula innovativa che elimina la burocrazia e tutti gli oneri di gestione.

Entro 90 giorni dall'inizio del noleggio, affidiamo l'installazione del sistema a uno dei nostri partner internazionali in uno dei paesi convenzionati per un privato o un'azienda. Durante il periodo di noleggio di tre anni, la produzione del sistema viene interamente accreditata ai nostri clienti e, alla fine, il destinatario del sistema ne diventa proprietario senza alcun costo. I destinatari del sistema possono beneficiare e guadagnare da un sistema fotovoltaico o eolico senza alcuna installazione necessaria e diventare proprietari del sistema alla fine del periodo di noleggio, senza costi aggiuntivi, mentre i noleggiatori possono generare entrate mettendo a disposizione la propria proprietà per l'installazione dei sistemi.

Che cosa facciamo

I nostri servizi

Al momento abbiamo più di 1.900+ sistemi installati da oltre 50 partner internazionali in regioni come l'Africa, il Sud-est asiatico, gli Emirati Arabi Uniti, il Sud America e l'Indonesia, che rappresentano una scelta strategica vincente basata su fattori naturali ed economici.

Le nostre principali entrate provengono dall'intermediazione energetica nei mercati, dagli accordi commerciali con partner e fornitori e dai contratti post-affitto con i destinatari dei sistemi. La durata media di un sistema è di circa venticinque anni e, alla fine dell'affitto, il destinatario dell'infrastruttura fisica continua a beneficiare dei nostri servizi e di quelli dei nostri partner per oltre due decenni.

Il nostro impatto

Siamo convinti che ci sia un enorme potenziale inespresso in questo settore, considerando che la recente crisi energetica e geopolitica ha evidenziato l'importanza di raggiungere l'indipendenza dai combustibili fossili. Tutti sono stati direttamente colpiti dall'aumento improvviso e imprevisto dei prezzi di fornitura, causando molte famiglie a fare i conti con l'aumento incontrollabile delle spese legate all'energia. Proteggersi dalla recente volatilità del mercato energetico è un obiettivo fondamentale.

Offriamo anche maggiore comodità attraverso un software per gestire sistemi remoti, noleggiare, analizzare, ritirare, organizzare e rimanere aggiornati sulle ultime notizie.

Il settore delle energie rinnovabili raggiungerà €1,045.36 miliardi nel 2023 ed è prevista una crescita composta del 16.60% fino al 2030 ¹

€1,045.36 miliardi

settore delle energie rinnovabili

+16.60%

tasso di crescita annuale fino al 2030

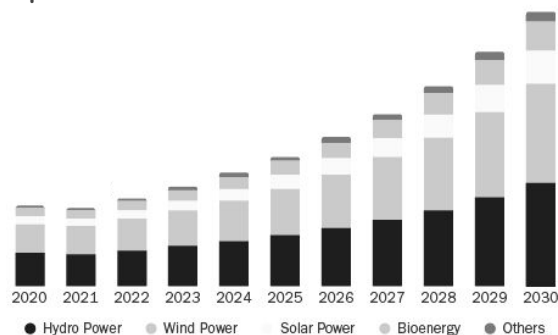
€3,063.07 miliardi

valore del settore delle energie rinnovabili entro i prossimi sette anni

1. Fonte: <https://www.grandviewresearch.com>

Core market trends

L'energia rinnovabile ha il potenziale per soddisfare la crescente domanda di energia, riducendo le emissioni di gas serra e mitigando il cambiamento climatico. I governi di tutto il mondo stanno attuando politiche per accelerare l'adozione di energia rinnovabile e il settore privato sta investendo nello sviluppo e nella diffusione di soluzioni pulite.



settore delle energie rinnovabili per tipologia, 2020 - 2030

Abbiamo il potenziale di diventare un punto di riferimento a livello internazionale, consentendo a chiunque di partecipare alla rivoluzione dell'energia rinnovabile senza enormi costi di installazione impianti

Miriamo a democratizzare l'accesso alle soluzioni di energia rinnovabile superando il requisito di capitale e lo spazio di installazione necessario per costruire nuovi sistemi.

<p>Team di professionisti esperti S</p> <ul style="list-style-type: none">- Team composto da professionisti ed esperti di settore- Possibilità di servire partner con esigenze diverse- Settore tipicamente associato a margini elevati	<p>Alta intensità di capitale W</p> <ul style="list-style-type: none">- Alta intensità di capitale in costi di installazione- Nuovo entrante con reputazione da sviluppare- Struttura di capitale con costi in prevalenza fissi
<p>Ampie opportunità di crescita O</p> <ul style="list-style-type: none">- Possibilità di crescere a livello internazionale- Enorme potenziale di mercato ed elevata domanda- Possibilità di fornire ulteriori servizi a valore aggiunto	<p>Nuove crisi economiche T</p> <ul style="list-style-type: none">- Aumento dei tassi di interesse e del costo del denaro- Possibilità per nuovi competitor di entrare nel settore- Rischi di cambiamento delle normative vigenti

Il settore dei servizi per energie rinnovabili è distribuito tra molte aziende con concept diversi e presenta ancora forti opportunità di aggregazione

Il settore dei servizi per energie rinnovabili è distribuito fra un numero di competitor elevato con concept operativi e disponibilità di capitale estremamente diversi, lasciando spazio a nuovi entranti con modelli di business innovativi, in grado di garantire una maggiore indipendenza energetica senza dover sostenere enormi costi di installazione di impianti di ottenere quote di mercato crescenti.

Competitors	Soluzione da remoto	Focus sulle rinnovabili	Quote di mercato	Innovazione tecnologica	Convenienza di prezzo	Rating
Sunrun	✓	✓	★★★	★★	★★	4/5
SolarCity (Tesla Energy)	✓	✓	★★★★	★★★★	★★	4.5/5
Vivint Solar	✓	✓	★★★	★★	★★	4/5
SunPower	✓	✓	★★★★	★★★★	★★★	4.5/5
ENGIE	✓	✓	★★★★	★★★★	★★★	4.5/5
E.ON	✓	✓	★★★★	★★★	★★★	4.5/5
NRG Energy	✓	✓	★★★	★★	★★	4/5
Clearway Energy Group	✓	✓	★★★	★★★	★★★	4/5
Greenskies Renewable Energy	✓	✓	★★	★★	★★	3.5/5
Distributed Solar Development	✓	✓	★★	★★	★★	3.5/5

Una strategia di promozione strutturata per diventare una società di soluzione di energie rinnovabili di riferimento a livello internazionale



- Marketing diretto, word of mouth, reputazione
- Creazione e partecipazione ad eventi di settore
- Performance marketing, Google e LinkedIn ads

- Social network, organic content ed email marketing
- Landing pages per SEO e funnel per conversioni
- Outbound lead generation con chiamate e messaggi

Marketing mix e canali di distribuzione

Il nostro modello di business si concentra sull'offerta di una gamma premium di soluzioni di noleggio di sistemi rinnovabili, dando a tutti la possibilità di partecipare a questa rivoluzione e raggiungere l'indipendenza energetica.

I nostri potenziali clienti potranno scoprire di più sulla nostra offerta attraverso touchpoint online, tra cui il nostro sito web, social media, blog specializzati, e attraverso attività di business development tramite canali inbound e outbound.

Il nostro sito sarà visualizzato sui motori di ricerca con priorità rispetto a concorrenti simili grazie a un attento lavoro di SEO (ottimizzazione dei motori di ricerca) svolto sul sito e attraverso una copertura mediatica online strutturata.

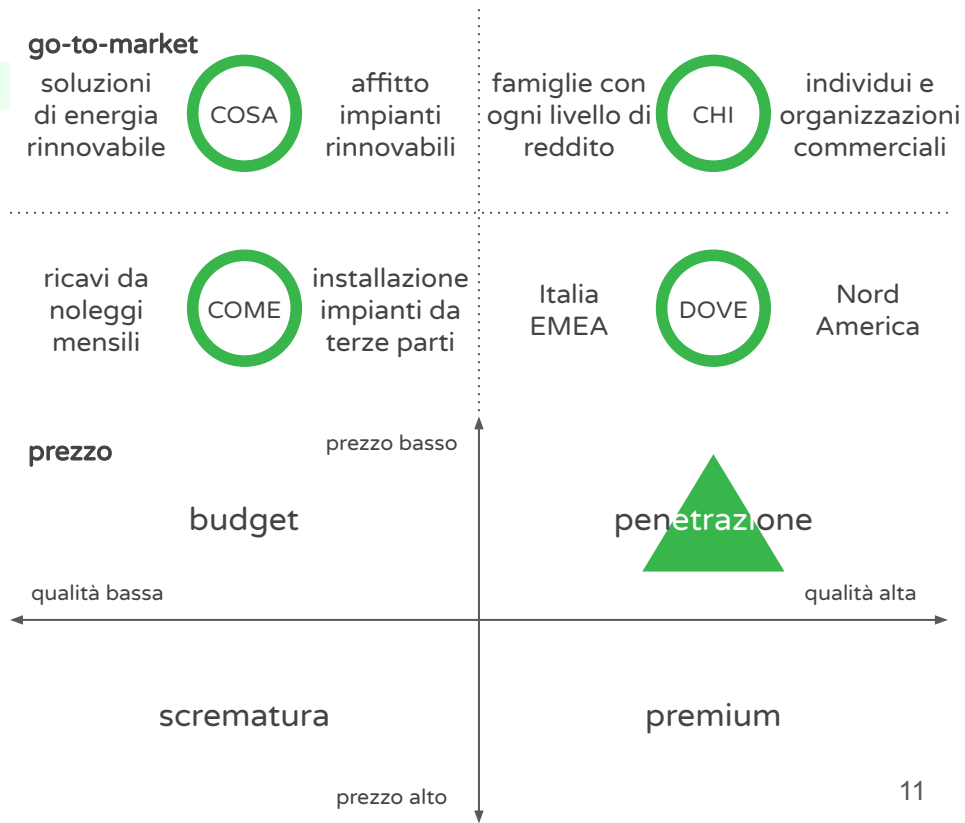
Una strategia di promozione strutturata per diventare una società di soluzione di energie rinnovabili di riferimento a livello internazionale

Strategia di mercato

Posizioniamo la nostra azienda come fornitori di soluzioni di energia rinnovabile e pianifichiamo di indirizzare i nostri servizi verso famiglie con qualsiasi livello di reddito e qualsiasi background, oltre che verso organizzazioni commerciali desiderose di ridurre i costi energetici senza dover installare sistemi proprietari.

Generiamo ricavi tramite tariffe di noleggio mensili a prezzi di penetrazione di mercato, garantendo che la qualità dei nostri servizi non rappresenti mai un ostacolo all'acquisto per nessuno.

Pubblicizziamo il nostro servizio attraverso una vasta gamma di canali e in futuro valuteremo di espandere ulteriormente la nostra offerta di soluzioni e la nostra presenza territoriale.



Una strategia di promozione strutturata per diventare una società di soluzione di energie rinnovabili di riferimento a livello internazionale

Le seguenti attività possono essere svolte con il supporto di professionisti di marketing e business development, per la generazione di lead tramite processi inbound e outbound.

Puntare a coinvolgere tutti coloro che desiderano partecipare alla rivoluzione dell'energia rinnovabile riducendo al minimo gli svantaggi, e posizionare la nostra azienda come un riferimento nel settore:

Attività di marketing e business development necessarie a raggiungere nuovi clienti:

- a. **SEO:** sito web di ultima generazione e pagine di destinazione aggiornate (Instagram, Facebook), consentendo ai clienti di navigare facilmente tra la nostra selezione di servizi, i vantaggi economici della nostra offerta e i prezzi di noleggio. Il nostro sito web sarà ottimizzato con una logica SEO e includerà un blog con articoli pertinenti.
- b. **Email marketing:** raccogliere indirizzi email di potenziali clienti e contattarli con email marketing e aggiornamenti periodici, mostrando nuovi servizi, offerte speciali e mettendo in evidenza la convenienza dei nostri prezzi
- c. **Content e social media marketing:** pubblicare contenuti sui canali proprietari con un focus su Instagram e sul blog, comparire su riviste e giornali per le famiglie, nonché su directory per gli appassionati di energia rinnovabile, al fine di ottenere visibilità, migliorare la nostra SEO e valorizzare la reputazione del nostro marchio.
- d. **Influencer marketing:** collaborare con creatori di contenuti e opinion leader con una forte orientazione sociale e invitarli a mostrare le nostre soluzioni sui loro canali di social media.

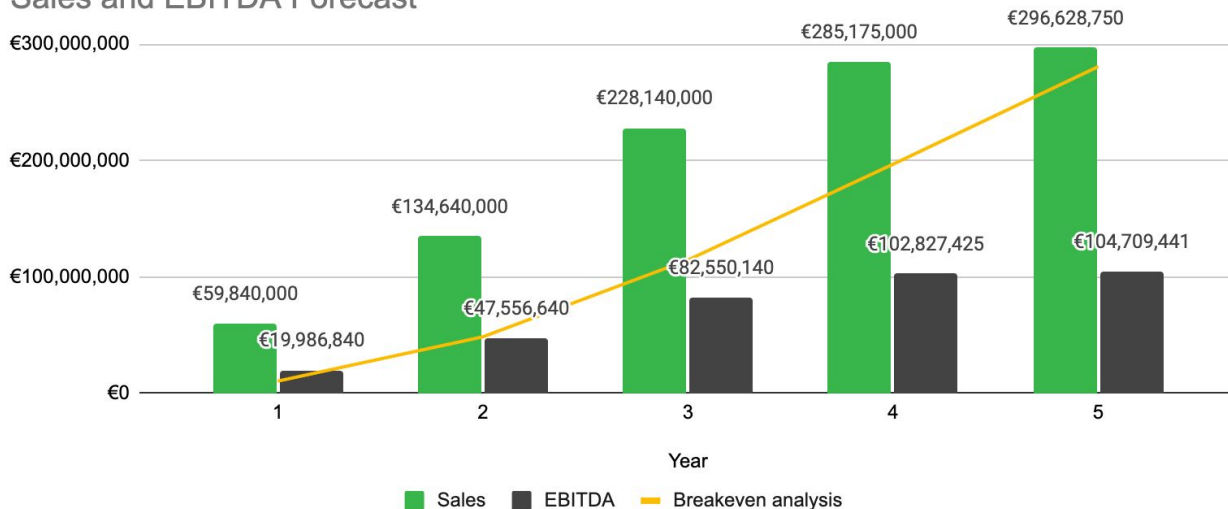
Con €5.50 milione di investimento potremo finanziare il primo anno di attività e coprire spese per servizi professionali, stipendi, spese generali, capitale circolante e spese di marketing per acquisizione clienti

Con un margine lordo stimato del €5.50 saremo in grado di raggiungere profitti positivi durante il primo anno di attività e potremo reinvestire i profitti maturati per finanziare la nostra crescita a livello internazionale senza ulteriori apporti di capitale.

Previsione a 5 anni

- Ricavi: €1.00 miliardo
- Crescita: x55.86% YoY
- EBITDA / Ricavi: 35.30%
- ROI: x15.26
- Break even: un anno

Sales and EBITDA Forecast



P&L

Year	1	2	3	4	5
REVENUE	€59,840,000	€134,640,000	€228,140,000	€285,175,000	€296,628,750
Revenue from rental fees	€59,840,000	€134,640,000	€228,140,000	€285,175,000	€296,628,750
capacity required KW	8,160	18,360	31,110	38,888	40,449
# of customers	480	1,080	1,830	2,288	2,379
COGS	€34,348,160	€77,283,360	€130,952,360	€163,690,450	€170,264,903
Commission fee to systems installers	€29,920,000	€67,320,000	€114,070,000	€142,587,500	€148,314,375
Sales commissions	€2,692,800	€6,058,800	€10,266,300	€12,832,875	€13,348,294
Payment processing fees	€1,735,360	€3,904,560	€6,616,060	€8,270,075	€8,602,234
GROSS MARGIN	€25,491,840	€57,356,640	€97,187,640	€121,484,550	€126,363,848
Gross margin / Sales	42.60%	42.60%	42.60%	42.60%	42.60%
Rent	€600,000	€600,000	€600,000	€600,000	€600,000
Staff salaries and benefits	€2,125,000	€4,250,000	€6,375,000	€8,500,000	€10,625,000
Other expenses	€60,000	€60,000	€60,000	€60,000	€60,000
Business insurance	€24,000	€24,000	€24,000	€24,000	€24,000
Advertising, marketing and sales	€1,200,000	€1,500,000	€1,875,000	€2,343,750	€2,929,688
General and administrative	€1,496,000	€3,366,000	€5,703,500	€7,129,375	€7,415,719
Research and development	€2,992,000	€6,732,000	€11,407,000	€14,258,750	€14,831,438
Professional expenses	€748,000	€1,683,000	€2,851,750	€3,564,688	€3,707,859
EBITDA	€19,986,840	€47,556,640	€82,550,140	€102,827,425	€104,709,441
EBITDA / Sales	33.40%	35.32%	36.18%	36.06%	35.30%
Depreciation	€0	€0	€0	€0	€0
Interests	€0	€0	€0	€0	€0
EBT	€19,986,840	€47,556,640	€82,550,140	€102,827,425	€104,709,441
EBT / Sales	33.40%	35.32%	36.18%	36.06%	35.30%
Taxes	€3,997,368	€9,511,328	€16,510,028	€20,565,485	€20,941,888
NET PROFIT	€15,989,472	€38,045,312	€66,040,112	€82,261,940	€83,767,553
NET PROFIT / Sales	26.72%	28.26%	28.95%	28.85%	28.24%

Previsione finanziaria - Bilancio

<i>Year</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Cash and short term assets	€21,479,653	€59,524,965	€125,565,077	€207,827,017	€291,594,570
Long term assets	€0	€0	€0	€0	€0
Total	€21,479,653	€59,524,965	€125,565,077	€207,827,017	€291,594,570
Short term debt	€0	€0	€0	€0	€0
Long term debt	€0	€0	€0	€0	€0
Equity	€5,490,181	€21,479,653	€59,524,965	€125,565,077	€207,827,017
Net profit / net loss	€15,989,472	€38,045,312	€66,040,112	€82,261,940	€83,767,553
Total	€21,479,653	€59,524,965	€125,565,077	€207,827,017	€291,594,570

Previsione finanziaria - Flussi di cassa

<i>Year</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Cash flow from financing	€5,490,181	€0	€0	€0	€0
Cash flow from investments	€0	€0	€0	€0	€0
Cash flow from operations	€15,989,472	€38,045,312	€66,040,112	€82,261,940	€83,767,553
Total	€21,479,653	€38,045,312	€66,040,112	€82,261,940	€83,767,553
Total cumulative	€21,479,653	€59,524,965	€125,565,077	€207,827,017	€291,594,570

Previsione finanziaria - Ratios e valutazione

<i>Year</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Sales growth year on year	-%	125.00%	69.44%	25.00%	4.02%
Breakeven analysis (\$)	€10,499,292	€48,544,604	€114,584,716	€196,846,656	€280,614,209
ROI	2.91	6.93	12.03	14.98	15.26
Valuation multiple on EBITDA	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Company valuation	€47,968,416	€114,135,936	€198,120,336	€246,785,820	€251,302,659



Il presente documento e le relative informazioni in esso contenute sono di proprietà del distributore e possono essere utilizzate esclusivamente per lo scopo per il quale sono state fornite.