Infinityhub S.p.A.

Information Memorandum – Business Plan

Milano, ottobre '19

Strettamente riservato e confidenziale

DISCLAIMER

- Il presente documento (il «Documento») è stato predisposto da BDO Italia S.p.A. («BDO»), al fine di riassumere, in via del tutto preliminare, alcune informazioni e considerazioni relative alla società Infinityhub S.p.A. («Infinityhub» o la «Società») e alla sua situazione economico-patrimoniale e di business in vista di un possibile ingresso di azionisti e/o altri finanziatori.
- Il management della Società ha redatto il piano aziendale 2019-2028, composto da un conto economico e uno stato patrimoniale.
- La valutazione è stata redatta alla luce delle informazioni fornite dal management aziendale, dagli azionisti e delle informazioni pubblicamente disponibili o reperibili su database appositi. Relativamente ai risultati storici sono stati utilizzati come fonte di riferimento i bilanci della Società.
- BDO ha fatto pieno affidamento sul fatto che le informazioni, i documenti messi a disposizione e quanto emerso dai colloqui intercorsi con il Management della Società e con gli azionisti siano veritiere, accurate e complete.
- Le informazioni ivi contenute non devono ritenersi un elemento sulla base del quale possa essere presa qualsiasi decisione finanziaria.
- Gli elementi riportati nel presente Documento sono tratti da informazioni pubblicamente disponibili che non hanno costituito oggetto di autonoma verifica da parte di BDO, che di conseguenza non si assume alcuna responsabilità in merito alla veridicità, completezza o esattezza delle informazioni e dei dati contenuti nello stesso.
- BDO sarà disponibile ad assistere i destinatari del Documento nello svolgimento di ulteriori analisi e nello studio di possibili strutture finalizzate al raggiungimento degli obiettivi definiti.

Strettamente riservato e confidenziale

GLOSSARIO

€xxk	Euro Migliaia
€xxm	Euro Milioni
Aucap	Aumento di capitale
BP	Business Plan
bps	Basis Points
BT	Breve Termine
BV	Book value
ca.	Circa
CAGR	Compound Annual Growth Rate
Capex	Capital Expenditures
CCC	Capitale Circolante Commerciale
CCN	Capitale Circolante Netto
CCO	Capitale Circolante Operativo
CF	Crowd Funding
CV	Costi Variabili
CIGS	Cassa integrazione guadagni straordinaria
DicXXA	Dicembre 20XX Actual
DicXXF	Dicembre 20XX Forecast
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
ESCo	**Energy Service Company**
Fin.Soci	Finanziamento Soci
FSC	Fondo svalutazione crediti
FYXXA	Anno fiscale 20XX Actual
FYXXF	Anno fiscale XX Forecast
FTE	Full time equivalent
gg	Giorni
Istituti di Previdenza	INPS, Previndai, Inail
L. F.	Legge Fallimentare
ML T	Medio Lungo Termine
Mmm xxA/F	mese-anno-actual/forecast
MP	Materia Prima
mq	Metri quadri
MV	Market Value
NAV	Net Asset Value
NF	Nuova Finanza
p.p.	Punti Percentuali
PFN	Posizione Finanziaria Netta
PN	Patrimonio Netto
RTB	Rent to buy
SAL	Stato avanzamento lavori
SBF	Salvo Buon Fine
Costi G&A	Costi di Struttura, Generali e Amministrativi
S.r.l.	Società a responsabilità limitata
S.p.A.	Società per azioni
TFM	Trattamento di Fine Mandato
TFR	Trattamento di Fine Rapporto

Strettamente riservato e confidenziale

AGENDA

I.	Company Profile	05
II.	Mercato	33
III.	Historical Financials	41
IV.	Perspective Financials	45
V.	Assumptions del Piano	49
VI.	Preliminary Valuation	59
VII.	Allegati	62

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

COMPANY PROFILE

Profilo societario

- Infinityhub è una società che stimola lo sviluppo dell'economica locale e la creazione di lavoro attraverso la realizzazione di progetti B2C eco-sostenibili e di efficientamento energetico
- Infinityhub si propone quindi come partner di famiglie, stabili, imprese, enti pubblici e enti locali per la realizzazione di operazioni di efficientamento energetico
- Mission: la missione condivisa con Infinityhub è la creazione di lavoro educando e condividendo con le persone, le imprese, le istituzioni, progetti sostenibili (ovvero capaci di futuro) in campo ambientale-energetico partendo dal singolo progetto-territorio, valorizzando la ricchezza locale di biodiversità e di storia, sviluppando azioni ecocreative e in osservanza di principi di democrazia energetica
- Metodologia/approccio: la Società agisce sotto forma di hub per il lancio, la promozione e lo sviluppo di iniziative di efficientamento energetico direttamente con il cliente e utilizzatore finale e con la moltiplicazione, come strumento, singole SPV (società di scopo) locali, create ad hoc per il progetto e nelle quali tutti gli stakeholders dell'iniziativa possono avere il loro spazio, anche attraverso un processo accelerato di campagne di equity crowdfunding, condividendo il con chi lo desidera il capitale sociale

Data di costituzione:

Giugno 2016

Tipologia di società:

Start-up innovativa

Green economy

Indirizzo:

P.zza Manifattura 1,
Rovereto (TN)

Website:

https://www.infinityhub.it

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Evoluzione storica

giu 2016 Il 22 giugno 2016 nasce Infinityhub nell'ambito del Progetto Manifattura (primo hub cleantech d'Italia, con sede a Trento), con 20 azionisti fondatori provenienti da diversi background

gen 2017 L'8 gennaio 2017 si chiude la prima campagna di equity crowdfunding con l'ingresso in 43 giorni di 31 azionisti, che acquisiscono il 9% del capitale sociale per un valore di €105k

2017 Durante il 2017 viene perfezionato il modello di business trasformando Infinityhub in una holding di partecipate per lo sviluppo di progetti sostenibili

gen 2018 Prima della fine del 2017 si attiva una seconda compagna di equity crowdfunding sulla controllata SM(Y) Umbria, il primo progetto in Europa di diffusione sociale diretta di stazioni di ricarica per la mobilità elettrica, conclusasi con successo a gennaio 2018: 52 imprese, professionisti e cittadini, con una raccolta totale di €120k per il 29% del capitale sociale

2018 Durante il 2018 il fenomeno social cresce esponenzialmente e la community YHUb raggiunge oltre 50k persone (sommando Facebook e LinkedIn). Si evidenzia altresì un importante riscontro mediatico, con oltre 100 articoli online e su carta stampata

set 2018 A settembre 2018 si conclude con successo la seconda campagna di equity crowdfunding lanciata sulla SPV E(Y)S BA, per la riqualificazione del Palayamamay di Busto Arsizio, primo caso in Europa di EC per la riqualificazione energetica di un impianto sportivo. La campagna si conclude in poche raccogliendo €65k per il 34% di equity (per un valore pre-money di €125k, progetto finanziato poi per l'80% da banca Etica)

gen 2018 A gennaio 2019 si chiude WYE – Wind Energy Efficiency - la prima campagna italiana di equity crowdfunding sull'eolico, per finanziare l'acquisto di un parco eolico da 60kwp. La società ha raccolto €40k di capitale da 38 investitori

ago 2018 Ad agosto 2019 si chiude WEY Piemonte – Welfare Efficiency Piemonte - la prima campagna italiana di equity crowdfunding sulla riqualificazione energetica di un immobile sanitario. La società ha raccolto €150k di capitale da 22 investitori

2019 Durante il 2019 si è riscontrato un sempre maggiore interesse verso l'offerta di Infinityhub con il lancio di minimo altre 8 campagne nell'ultimo quadrimestre 2019, una raccolta di oltre 6M€ di contratti e 20M€ di Joint Venture. Attualmente la Società è alla ricerca di fondi per finanziare l'imponente pipeline che si prospetta

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Le applicazioni

- Inifnityhub si pone come obiettivo la realizzazione della smart-city: grazie alla azioni condivise con i territori, spesso suggerite e validate dalla community Fb e Ln (grande bacino di statistiche in tempo reale), Infinityhub provvederà a rendere i comuni 100% rinnovabili attraverso azioni di efficientamento energetico e di ecosostenibilità nei seguenti ambiti di applicazione:

  i. SM(Y) – «sustainable mobility», sviluppo di stazioni di ricarica per la mobilità elettrica

  ii. E(Y)S – «efficiency sport», riqualificazione energetica con contratti EPC (energy performance contract) di piscine e palazzetti dello sport

  iii. WE(Y) – «welfare efficiency», riqualificazione energetica con contratti EPC di ospedali, case di cura e case di riposo

  iv. RE(Y) – «retail efficiency», riqualificazione energetica con contratti EPC di centri commerciali

  v. SE(Y) – «school efficiency», riqualificazione energetica con contratti EPC di istituti scolastici/universitari

  vi. PO(Y) – «poop energy», biodigestione anaerobica a filiera corta

  vii. B(Y)S – «bicy solar street», piste ciclabili solari con cessione energia in SEU ad energivori

  viii. SO(Y) – «solar for industry», riqualificazione energetica con contratti EPC e produzione di energia da FER in SEU (sistemi efficienti di utenza) per industrie energivore

  ix. S(Y)L – «smart city light», riqualificazione energetica di immobili ed illuminazione con proposte di “finanza di progetto” ai sensi dell’art. 183 comma 15 D.Lgs. 18 aprile 2016, n. 50

  x. CE(Y) – «censimento eco-dinamico», riqualificazione energetica quartieri, attraverso una attività di diagnosi energetica per singolo immobile (condominio)

  xi. W(Y)E – «wind energy», produzione di energia eolica

  xii. TE(Y) – «Tourist efficiency», riqualificazione energetica con contratti EPC di alberghi e resort

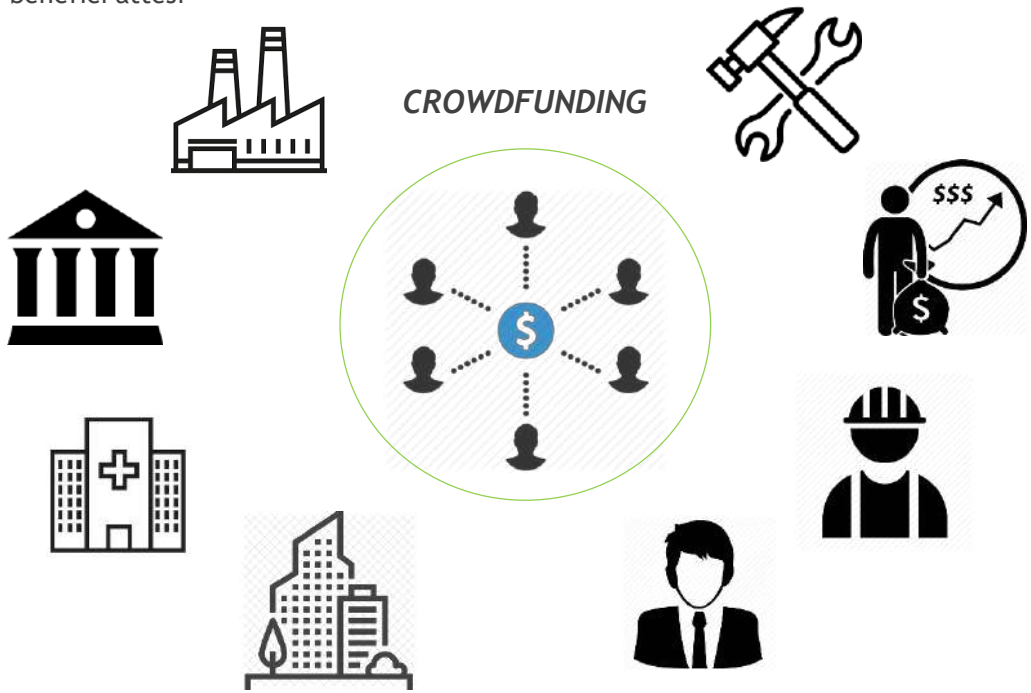
Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Business model (1/4) - Crowdfunding

- L'equity crowdfunding è lo strumento per dimensionare via via l'assetto societario, volto a far entrare in Infinityhub, e nelle diverse startup veicolo, la comunità locale e i soggetti coinvolti a vario titolo nel progetto, ovvero: beneficiari e fruitori, imprese e professionisti, fornitori, oltre che a possibili investitori attratti dai potenziali rendimenti. Tutti gli stakeholders diventano quindi azionisti di un progetto in un modello «win-win», nel quale tutti hanno dei vantaggi e ottengono dei benefici

- La costituzione di una spv («Special Purpose Vehicle») territoriale attiva l'economia locale coinvolgendo nel capitale sociale imprenditori e artigiani che in seguito potranno prestare la loro opera per la realizzazione del progetto condiviso; l'attivazione del crowdfunding costituisce al contempo un potente mezzo di comunicazione verso i cittadini, uno strumento di identificazione con il progetto attraverso la compartecipazione alle scelte e agli utili generati e uno stimolo ad accrescere le proprie competenze in vista della possibilità di partecipare dei benefici attesi



POTENZIALI INTERESSI

UTILIZZATORE

- Interesse nella realizzazione del progetto

FORNITORI e PROFESSIONISTI

- Potenziale nuovo lavoro derivante dall'iniziativa

INVESTITORI

- Alto rendimento atteso dell'operazione (rendimenti medi attorno al 6%)
- Detrazioni/deduzioni fiscali pari al 40% per gli investimenti in start-up innovative

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Business model (2/4) - Gli step

	Le fasi del progetto	Tempi (m)
1)	***DIAGNOSI PROGETTAZIONE*** Inizialmente vengono effettuate delle analisi e degli studi di fattibilità volti a: i) diagnosticare la situazione di partenza; ii) identificare le potenziali migliorie da apportare; iii) definire la progettazione dell'iniziativa	1,5
2)	***JOINT VENURE*** Viene stretto un accordo di joint-venture col cliente definendo le modalità di attuazione del progetto	
3)	***COMUNICAZIONE SOCIAL E STORY-TELLING*** L'iniziativa viene pubblicizzata sui social network (dove l'azienda riscuote grande seguito) in modo tale da raggiungere potenziali stakeholders e finanziatori interessati ad investire nell'iniziativa	0,5
4)	***BUSINESS PLAN*** Redazione di un business plan del progetto con precisa definizione dei costi, ricavi, investimenti e rendimenti attesi	1
5)	***COSTITUZIONE SPV*** Viene costituita una società veicolo (finanziata da Infinityhub e dagli altri soggetti interessati all'operazione) nella quale confluiranno il progetto, i finanziamenti e la raccolta della campagna di CF. L'orizzonte temporale di tali società, coincidente con quello del progetto, è di circa 10-20 anni	
6)	***CAMPAGNIA EQUITY CROWDFUNDING*** Lancio della campagna di equity CF con target di cessione del 75% (durata media della campagna di circa 1-2 mesi)	2
7)	***FINANZA*** La parte residua di capitale, pari a circa l'80% del totale dell'investimento, viene reperita mediante finanziamento bancario. Il punto di forza, che garantisce il buon esito dell'operazione di finanziamento, è dovuto alle agevolazioni pubbliche per l'accesso al credito riservate alle start-up innovative (quali Infinityhub e le diverse spv), le quali prevedono un supporto in termini di controgaranzia sui finanziamenti (che copre circa l'80% del finanziamento)	
8)	***COSTRUZIONE*** Una volta finanziata la spv il cantiere viene avviato (il cantiere medio ha durata di 180 giorni)	6
9)	***GESTIONE E DISSEMINATION*** Gli interventi e gli impianti realizzati vengono gestiti (media 15 anni), tramite operatori soci, lungo tutta la durata del contratto e il successo dell'operazione autoalimenta il ciclo di pubblicità su internet su cui si basa il business model («dissemination»)	180

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Business model (3/4) - Il financing

- Il modello di riferimento su cui si basa il business è quello delle ESCo («Energy service company»), ovvero un'impresa in grado di fornire tutti i servizi tecnici, commerciali e finanziari necessari per realizzare un intervento di efficienza energetica, assumendosi l'onere dell'investimento, a fronte della stipula di un contratto in cui siano stabiliti i propri utili. I suoi ricavi sono strettamente legati alla quantità di risparmio generato nel tempo presso il cliente

- In sostanza viene quindi costituita da Infinityhub per ogni progetto una società ad hoc – SPV – la quale indentifica tramite diagnosi le potenziali migliorie, stringe un accordo con il beneficiario e realizza le opere di efficientamento, reperendo le risorse tramite equity (per il 20% dell'investimento) e tramite finanziamento bancario (per l'80%)

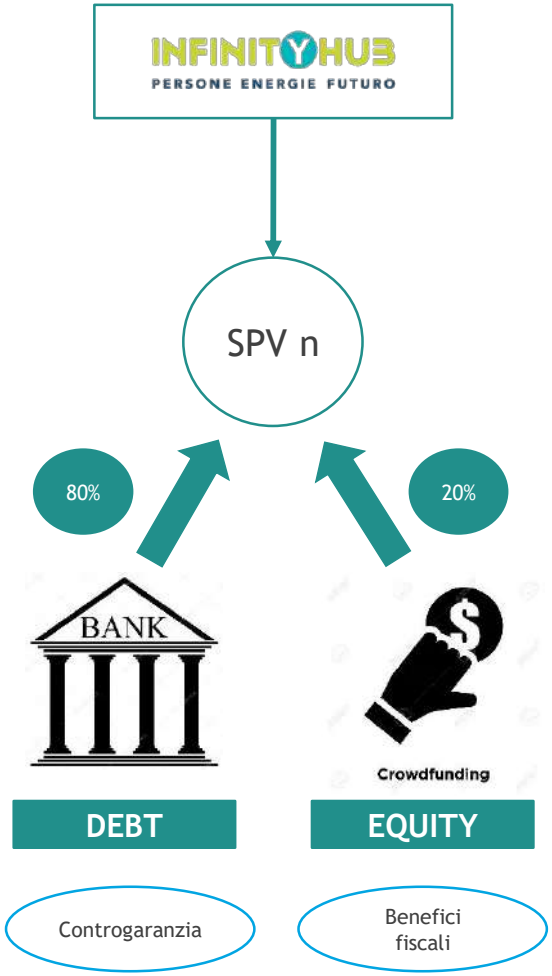
- Il capitale di rischio (equity) viene apportato da Infinityhub oltre che da una serie di soggetti coinvolti a vario titolo nell'operazione, in primis gli artigiani e i professionisti coinvolti nell'operazione oltre che «l'energivoro» (il beneficiario), i quali subentrano a Infinityhub nell'investimento per una determinata quota anche tramite lo strumento del crowdfinding. Come target di cessione Infinityhub si propone il 75%

- Il successo della fase di finanziamento delle SPV è garantito inoltre anche dai recenti sviluppi della normativa relativa alle start-up innovative (status di cui godono Infinityhub e le varie SPV), la quale offre la possibilità:

  i. Agli istituti finanziatori di beneficiare di controgaranzia a copertura dell'80% dell'importo finanziato

  ii. Agli investitori di beneficiare di agevolazioni fiscali quali, deduzione del 40% del capitale investito dal reddito imponibile per le persone fisiche o detrazione dello stesso ammontare nel caso di persone giuridiche

- Nella remota ipotesi di insuccesso della fase di finanziamento le risorse verrebbero comunque garantite da Infinityhub



Strettamente riservato e confidenziale

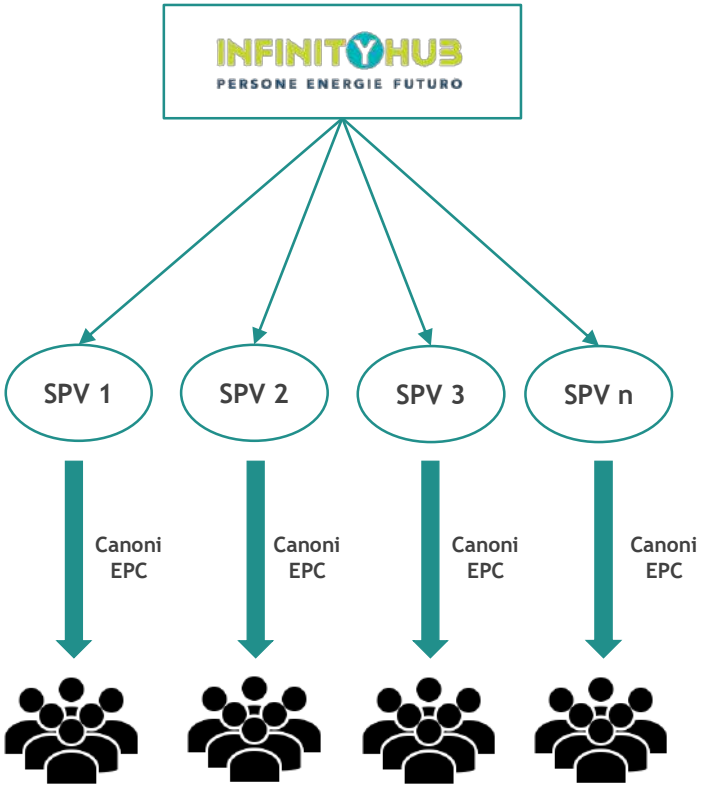
COMPANY PROFILE

Business model (4/4) - La redditività del modello

- Per un'analisi dei ricavi è importante distinguere i due livelli: i) ricavi dal cliente alla SPV; ii) ricavi dalle SPV a Infinityhub

- A livello di SPV i ricavi sono di tipo EPC («Energy Performance Contract») - il modello di contratto tipico delle ESCo - ovvero un accordo contrattuale tra il beneficiario e il fornitore riguardante una misura di miglioramento dell'efficienza energetica, in cui i pagamenti a fronte degli investimenti sono effettuati in funzione del livello di miglioramento dell'efficienza energetica stabilito contrattualmente. Quindi Il cliente, per la durata del contratto, corrisponde alla ESCo sotto forma di canone una parte del risparmio energetico generato dagli interventi di efficientamento permettendo ad essa di recuperare l'investimento iniziale

- Per comprendere il modello di ricavi a livelli di holding (ii) è importante comprendere la posizione di Infinityhub, il quale svolge il ruolo di global contractor, assumendosi dunque tutti gli oneri e i costi relativi all'implementazione della commessa, garantisce l'organizzazione e il buon esito di tutto il processo. I costi e gli investimenti per la realizzazione vengono quindi sostenuti interamente da Infinityhub che in un secondo momento li rifattura a SAL («stato avanzamento lavori») alle varie spv applicando un margine, che rappresenta una remunerazione per il lavoro svolto e per il capitale anticipato



- A livello di holding, la redditività per Infinityhub deriva quindi da:

  i. Dividendi dalle quote detenute nelle SPV

  i. Margine applicato sulle rifatturazioni a titolo remunerativo per: i) l'attività di global contractor, ii) l'attività di gestione e manutenzione degli impianti, iii) il capital anticipato/finanziato (costo del debito)

  ii. Margine dalle eventuali exit dalle SPV

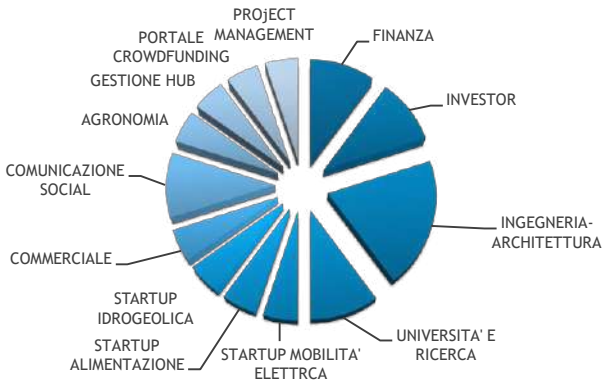
  iii. Consulenze su equity crowdfunding per grandi progetti

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

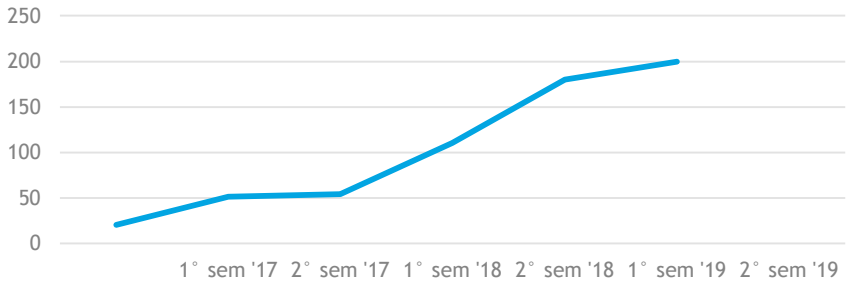
Azionariato attuale e evoluzione futura

Background di provenienza degli azionisti fondatori



- L'Equity Crowdfunding è lo strumento per dimensionare via via l'assetto societario nell'intrapresa della mission. E' quindi volto a far entrare in Infinityhub, e nelle diverse startup locali veicolo, imprese, professionisti, persone, divenendo azionisti/co-proprietari ed unitamente fornitori di prodotti/servizi, di idee, di cultura innovativa e sostenibile

Soci diretti e indiretti



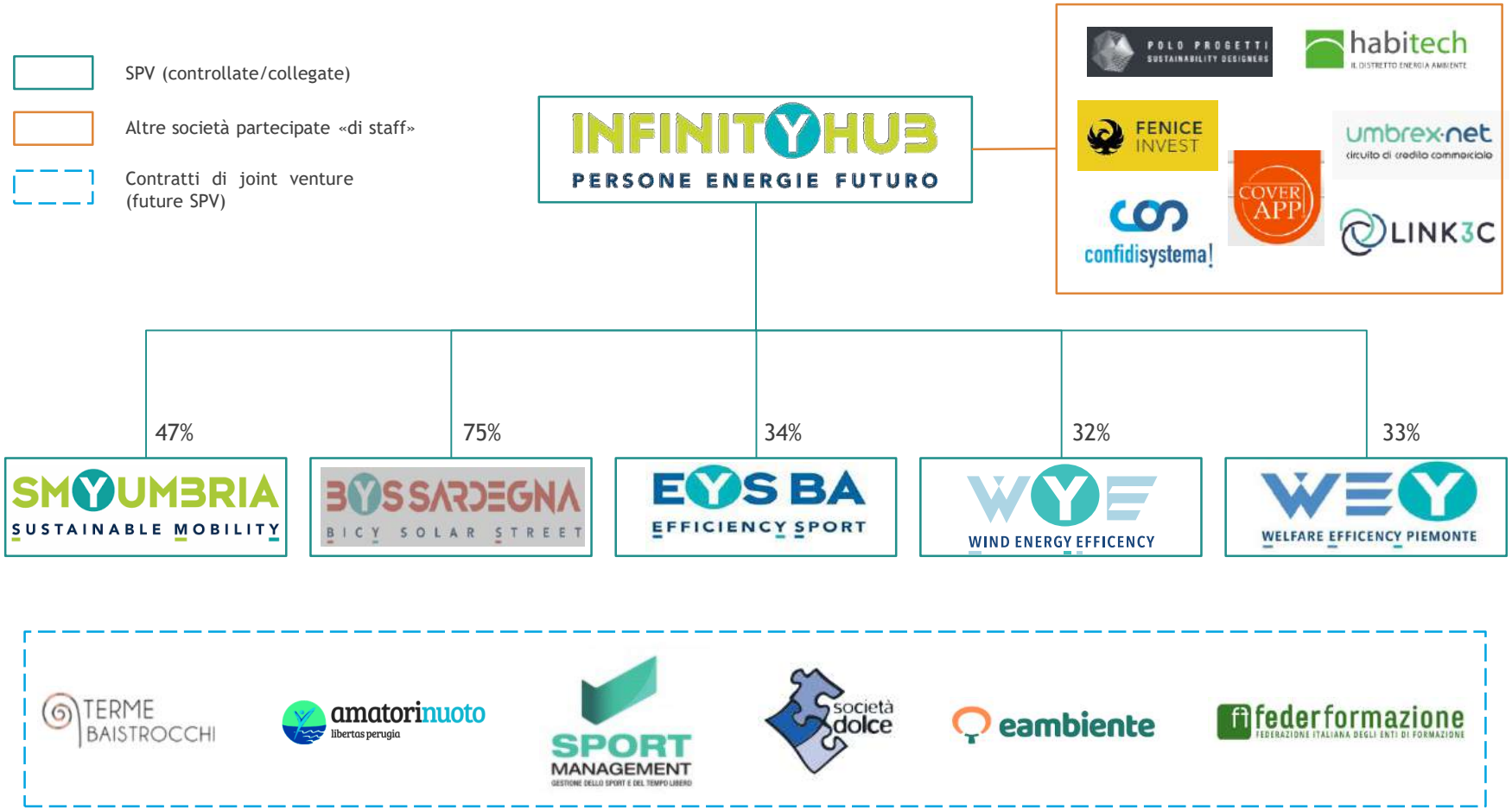
- Infinityhub nasce il 22 giugno 2016 da 20 azionisti fondatori provenienti da diversi background che riuniscono una moltitudine di esperienze di manager, professionisti e imprenditori di startup innovative in diversi settori (finanziario, energetico, urbanistico, architettura, ingegneristico, accademico, agrononomico, ecc.) che poi si è evoluta con la seguente struttura operativa:

#	Nome	Titolo	Background
1	Massimiliano Braghin	CEO & Co-founder "Mentor"	Gestione Organizzazione
2	Alessandro Zara	Co-founder "Mentor"	Amministrativo
3	Tito Livio Franzolin	Co-founder "Mentor"	Finanza
4	Alberto Malagodi	Co-founder "Mentor"	Finanza Gestione
5	Giovanni Cutini	Co-founder "Mentor"	Comunicazione-Marketing
6	Daniele Ravaioli	Azionista "Mentor"	Organizzazione Procurement
7	Angelo Stefani	Co-founder "Mentor"	Agronomo
8	Andrea Poletti	Co-founder	Prof. Universitario
9	Marco Santarelli	Co-founder	Ricercatore Scientifico
10	Daniela Patrucco	Azionista	Project Management
11	Carlo Shoensberg	Co-founder	Finanza
12	Michele Tosi	Co-founder	Gestione
13	Laonardo Galardini	Azionista	Project Management
14	Carlo Cristante	Azionista	Legale
15	Sandro Aita	Co-founder	Arhitettura
16	Mattia Micheletti	Co-founder	Designer
17	Sandro Cabassi	Partner	Networking
18	Andrea Marcarelli	Partner	Finanza
19	Carlo Fratepietro	Partner	Ingegneria
20	Tommaso Spinosa	Partner	Ingegneria
21	Enrico Correzzola	Partner	Social-Web
22	Franco Martinelli	Partner	Marketing

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

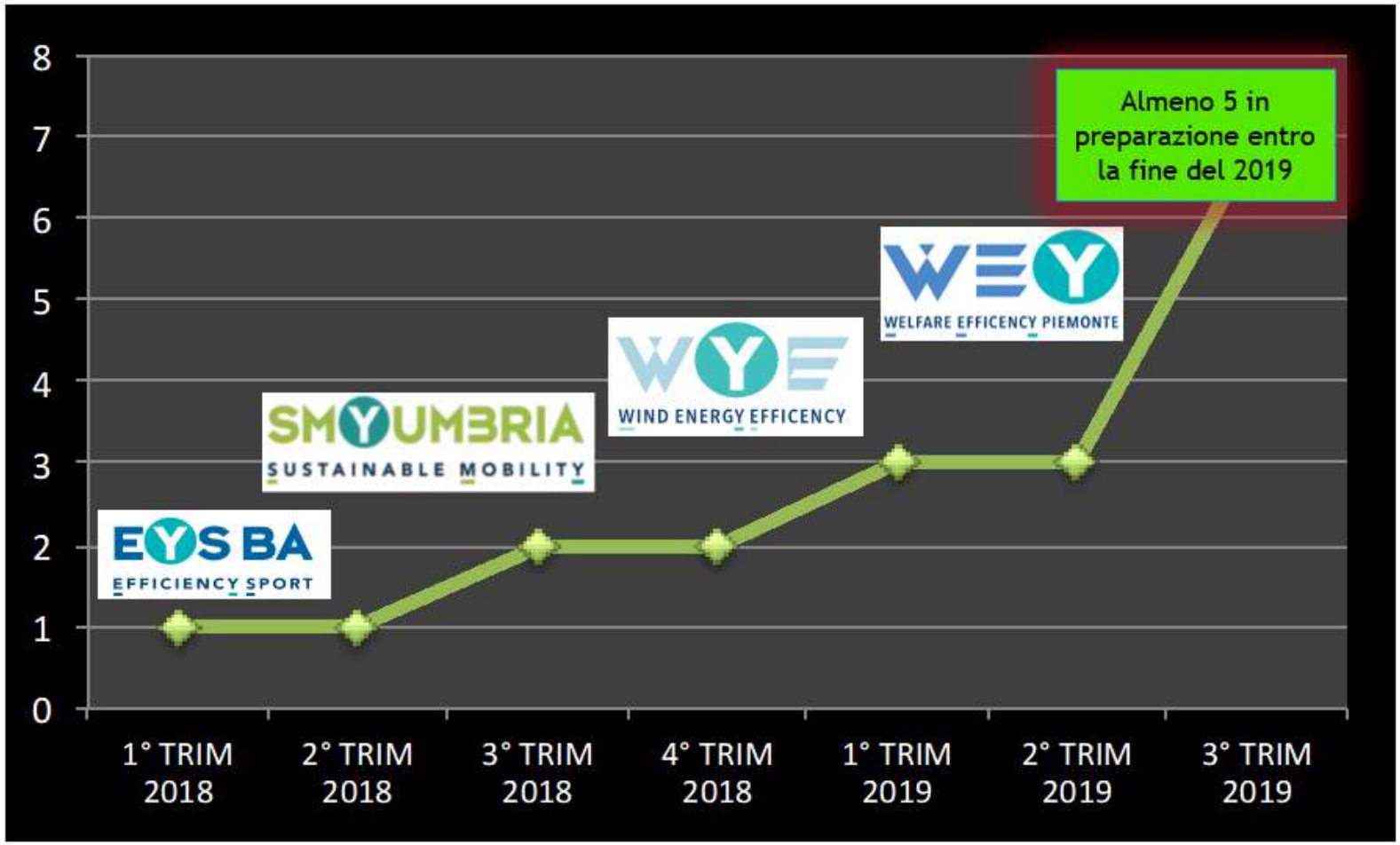
Partecipogramma



Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

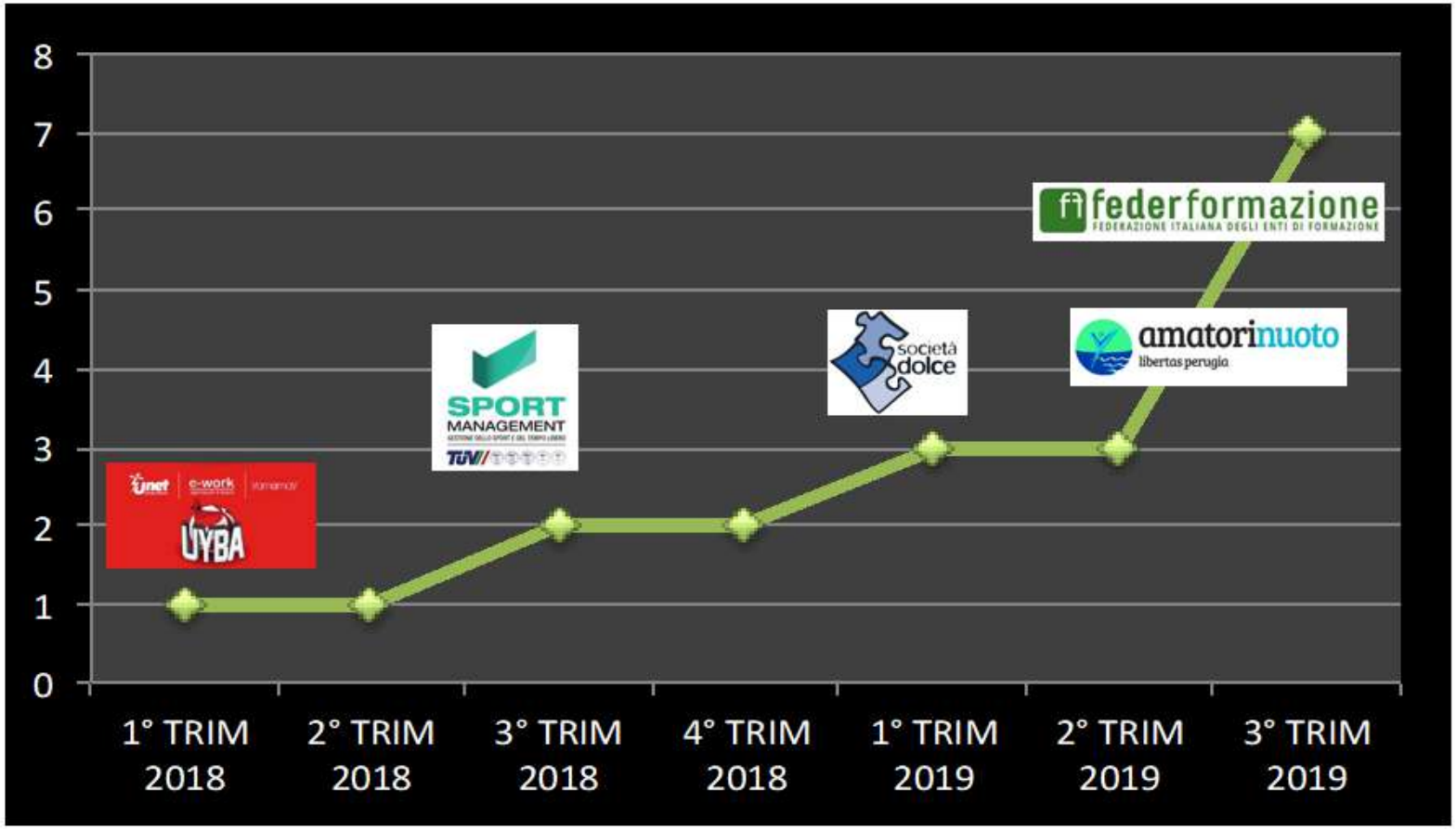
Partecipogramma (CAMPAGNE DI EQUITY CROWDFUNDING SU SPV)



Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

JOINT VENTURE CON SOCIETA' ENERGIVORE PER PROGETTI & SPV IN CORSO SU LORO IMMOBILI



Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Le campagne concluse (1/3)

Infinityhub ha concluso con successo 5 campagne di equity crowdfunding in 2 anni raccogliendo €480k:

INFINITYHUB S.P.A.

Rovereto, Trento, ITA • Progetto innovativ...

Settore	Energia e Cleantech
Investiti	Obiettivo Raggiunto: €105K
Equity offerta	9.09 %
Investitori	26
Investimento minimo	€210,00
Regime alternativo	No
Giorni rimanenti	Conclusa

- Campagna chiusa con successo a gennaio 2017 (valutazione pre-money: € 1.050k)
- Infinityhub ha testato con successo su se stessa il business model basato sul crowdfunding finanziando il primo round di raccolta da dopo la costituzione con l'ingresso in 43 giorni di campagna di 31 azionisti, che acquisiscono il 9% del capitale sociale per un valore di €105k

SMY UMBRIA S.R.L.

Marsciano, Perugia, ITA • Progetto volto a...

Settore	Energia e Cleantech
Investiti	Obiettivo Raggiunto: €40K
Equity offerta	12.28 %
Investitori	52
Investimento minimo	€200,00
Regime alternativo	No
Giorni rimanenti	Conclusa

- Campagna chiusa con successo a gennaio 2018 (valutazione pre-money: € 286k)
- SMY Umbria - Sustainable Mobility Umbria -società di scopo del progetto Sustainable Mobility attiva nella Regione Umbria che mira a installare 10 stazioni di ricarica per auto elettriche in altrettanti comuni delle provincie umbre
- La campagna si è conclusa in overfunding raccogliendo €120k, su un obiettivo iniziale di €40k, da oltre 50 soggetti detentori del 29% del capitale

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Le campagne concluse (2/3)

Infinityhub ha concluso con successo 5 campagne di equity crowdfunding in 2 anni raccogliendo €480k:

- Campagna chiusa con successo a settembre 2018 (valutazione pre-money: € 125k)
- EYS BA - Efficiency Sport Busto Arsizio - è la ESco costituita dalla società di gestione del palazzetto dello sport PalaYamamay di Busto Arsizio, Infinityhub e specialisti dell'energia per rendere più efficiente dal punto di vista energetico il PalaYamamay
- La campagna si è conclusa in overfunding raccogliendo €65k, su un obiettivo iniziale di €36k per il 34% del capitale
- Su € 330k di investimento totale, circa il 20% viene finanziato tramite la raccolta di CF

- Campagna chiusa con successo a novembre 2018 (valutazione pre-money: € 70k)
- Wind Energy Efficiency S.r.l. è una società che nasce con lo scopo di gestire un mini-impianto per la produzione di energia eolica. La società ha contrattualizzato l'acquisto di una turbina da 59,9 kW di potenza nominale sita, in località "Braccialoni", nel Comune di Cancellara, in provincia di Potenza
- La campagna si è conclusa in con successo raccogliendo €40k per il 36% del capitale
- Su € 185k di investimento totale, circa il 20% viene finanziato tramite la raccolta di CF

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Le campagne concluse (3/3)

Infinityhub ha concluso con successo 5 campagne di equity crowdfunding in 2 anni raccogliendo €480k:

WELFARE EFFICIENCY PIEMONTE – WE(Y)

Ammontare raccolto:
€ 150.000,00

Minimo € 75.000,00
100 %
200 %
Massimo € 150.000,00

Obiettivo: 75.000,00€

Scadenza: Conclusa

Numero investitori: 20

Investitore professionale: SI

CHIUSA CON SUCCESSO

- Campagna chiusa con successo ad agosto 2019 (valutazione pre-money: € 300k)
- SPV WE(Y) nasce con l'obiettivo di effettuare una riqualificazione energetica di un centro fisioterapico all'avanguardia di Chieri (TO) che offre terapie di recupero innovative volte a migliorare il benessere e la salute dei cittadini.
- La campagna si è conclusa in overfunding raccogliendo €150k, su un obiettivo iniziale di €75k per il 50% del capitale
- Su € 750k di investimento totale, il 20% viene finanziato tramite la raccolta di CF

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

La pipeline (1/3)

SPORT MANAGEMENT
GESTIONE DELLO SPORT E DEL TEMPO LIBERO

- Ad agosto 2018 è stato firmato un accordo di joint venture tra InfinityHub e Sport Management S.p.A., società veronese che amministra 47 centri sportivi in tutta Italia, per la maggior parte piscine, in Piemonte, Lombardia, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Liguria, Toscana ed Emilia-Romagna
- Obiettivo dell'accordo è la riqualificazione energetica degli impianti che ha in gestione
- L'intervento sui 47 impianti gestiti da Sport Management mobiliterà circa 11 milioni di euro in un biennio e creerà quasi 300 nuovi posti di lavoro

TERME BAISTROCCHI

- L'obiettivo della JV (stretta a settembre 2018) è quello di efficientare dal punto di vista energetico un albergo termale, il Baistrocchi di Salsomaggiore
- L'Albergo si impegna a pagare alla società veicolo un canone (noleggio operativo) per un periodo di 15 anni, al termine del quale l'impianto diventerà di proprietà del centro
- Investimento totale di €2.000k finanziato all'80% da debito bancario (e al 20% tramite il CF)

società dolce

- A gennaio 2019 è stato firmato un accordo di joint venture tra InfinityHub e la società Dolce, cooperativa sociale attiva in Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Lombardia, Lazio e Toscana nella gestione di RSA, case protette per anziani, nidi e materne, residenze per persone con disabilità
- Obiettivo dell'accordo è la riqualificazione energetica delle strutture che gestisce
- L'intervento sui 90 immobili di Società Dolce mobiliterà circa 10 milioni di euro in due anni e creerà 270 nuovi posti di lavoro

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

La pipeline (2/3)

eambiente

- A febbraio 2019 è stato firmato un accordo di joint venture tra InfinityHub e eAmbiente Group, una delle principali società di consulenza e progettazione ambientale d'Italia che opera in tutto il territorio italiano, in ambito di advisoring tecnico, certificazioni, riqualificazioni, bonifiche ambientali ed efficienza energetica e ha sede in Venezia
- L'accordo ha come obiettivo l'efficientamento della Serenissima

B(Y)S SARDEGNA
BICY SOLAR STREET

- B(Y)S SARDEGNA è una società di scopo (costituita a febbraio 2019) che punta a realizzare in diverse località della Sardegna piste ciclopedonali solari
- La prima pista ciclabile (denominata B(Y)S come la società di scopo), già autorizzata dal comune, sorgerà a Villasimius, e rappresenterà la prima pista ciclabile solare in Italia, in grado di produrre energia elettrica dai pannelli fotovoltaici incorporati lungo il suo percorso
- Il percorso ciclabile sorgerà nei pressi del resort di lusso Pullman TimiAma, con il quale InfinityHub ha stretto una partnership per garantire la fornitura di energia solare che sarà in grado di soddisfare un terzo dei consumi annuali della struttura. Il tratto di ciclabile che sarà quindi costruito nei pressi del resort, di forma triangolare, sarà lungo 400 metri e largo quattro

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

La pipeline (3/3)

- A luglio 2019 è stato firmato l'accordo tra InfinityHub Spa e Amatori Nuoto Libertas soc. coop. S.D. + il Centro Sportivo Libertas Comitato di Perugia, punti di Riferimento Nazionali x la Green Economy e x lo sport
- La nostra visione, condivisa con la Amatori Nuoto Libertas e il Centro Sportivo Libertas –, prevede l'applicazione dell'equity crowdfunding per socializzare i benefici del risparmio energetico. Caratterizzare gli apparati tecnologici e la gestione con elementi di sostenibilità energetica ed ambientale è già un valore ma condividerne liberamente con chi lo desidera anche i benefici economici, rappresenta il modello educativo-esperienziale proposto da InfinityHub
- L'intervento inziale su 2 immobili gestite dalla Amatori Nuoto mobiliterà circa 0,5 milioni di euro 3 mesi e creerà 12 posti di lavoro

- Ad agosto 2019 è stato firmato un protocollo di collaborazione tra Federformazione e InfinityHub. Uno degli obiettivi dell'intesa è quello di promuovere e diffondere la cultura della sostenibilità e dei processi legati alla formazione di cittadini consapevoli attraverso esperienze di innovazione sociale e di riduzione degli sprechi. Oggi formare vuol dire informare, e informare vuole dire trasformare: oggi la formazione non la fanno solo gli enti di formazione, ma anche le aziende in accordo con i consumatori, con azioni concrete di processi a vantaggio della comunità
- Si guarda al mondo delle scuola e della formazione come si guarda ad una asset per lo sviluppo del Paese fondamentale nel disegnare modelli di sviluppo sostenibile sia dal punto di vista sociale che economico e ambientale"
- Obiettivo dell'accordo è la riqualificazione energetica delle strutture scolastiche associate
- L'intervento su oltre 20 immobili di istituti scolastici in tutta Italia potrebbe mobilitare circa 10 milioni di euro in due anni con oltre 270 nuovi posti di lavoro

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Il team (1/5)

1. Massimiliano Braghin (Presidente e co-founder), Rovigo

Laurea in Economia Aziendale a Ca' Foscari, Venezia a 25 anni

- Precedenti esperienze:

1. Project manager di macro-progetti di efficientamento energetico e sviluppo smart cities nell'ambito di programmi comunitari come il 'Covenant of Mayor'. La pipeline attuale supera i 150 Comuni, in diverse fasi anche all'interno dell'iter di project financing in RTI con importanti imprese italiane del facility management e public utilities
2. Esperienze professionali come project manager per lo sviluppo e realizzazione di medi e grandi impianti alimentati da FER PV, con il coordinamento delle seguenti aree: origination, permitting, procurement, engineering, construction e finance; 24 referenze storiche, x un totale di potenza istallata pari a 22MWp e un valore di €92M
3. Esperienze professionali come temporary manager per l'implementazione, anche informatica, di sistemi di controllo gestione/finanza e balanced scorecard. Oltre 20 progetti: 6 imprese edili, 5 imprese nei servizi ambientali, 2 industrie alimentari, 2 enti locali, 1 ospedale privato, 1 casa editrice, 2 catena di alberghi, 1 gruppo di concessionarie auto, 1 mobilificio

- Ruolo in Infinityhub:

1. Gestione della struttura organizzativa, gestionale e commerciale
2. Presidenza e Direzione Generale

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Il team (2/5)

2. Alberto Malagodi (co-founder), Ferrara

Laurea in economia aziendale a Ca' Foscari Venezia nel 1992, a 25 anni

- Master in finance alla London School of Economics
- Master in Tecnica e Gestione Bancaria ASFOR
- Dopo un inizio nel settore bancario nel corporate finance ha continuato la propria esperienza nel settore del private equity dove ha operato fino al 2007 come Investment Director. Durante questo periodo ha gestito una start up nel settore eolico in cui ha in seguito assunto la carica di amministratore delegato. In questo periodo Veronagest è divenuto il primo operatore indipendente con circa 360 MW di eolico e 40 MW di fotovoltaico realizzati, per circa €700 milioni di investimenti
- Ruolo in Infinityhub:

1. Mentor;
2. Valutazione ed elaborazione piani industriali e business plan
3. Analisi di bilancio e della marginalità aziendale
4. Ottimizzazione della struttura finanziaria
5. Supporto nella ricerca e negoziazione del finanziamento bancario
6. Ricerca di capitali di rischio per la crescita aziendale
7. Supporto strategico nello sviluppo aziendale

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Il team (3/5)

3. Giovanni Cutini (co-founder), Bologna

- Da trent'anni opera nel campo della comunicazione e del marketing territoriale
- Socio e presidente di JBCOM S.r.l., società holding che detiene diverse partecipazioni strategiche e che si occupa di marketing territoriale nell'area della PA e del turismo, Giovanni Cutini è socio di Jack Blutharsky Group, primaria agenzia di pubblicità emiliana, per la quale gestisce lo sviluppo del new business e clienti strategici nell'area dell'agroalimentare, ambiente, turismo ed energia
- Ruolo in Infinityhub:

1. Mentor;
2. Valutazione ed elaborazione dei piani di comunicazione strategica e di dettaglio progetti.

4. Carlo Schönsberg (co-founder), Trento

Laurea in economia all'Università di Bologna e Master in Management a Londra presso la business school ESCP-EAP

- Inizia la propria esperienza professionale a Madrid in un Fondo di private equity internazionale con capitale pari a €300M specializzato nello sviluppo e gestione di impianti alimentati da energie rinnovabili. Nel citato fondo Carlo Schönsberg ha operato fino a metà del 2013 arrivando a ricoprire il ruolo di Investment Manager.
- Attualmente è Partner dello studio di Dottori Commercialisti Schönsberg & Associati di Rovereto dove ha costituito la divisione energy
- Il Dott. Schönsberg è advisor di importanti fondi di investimento in cui ricopre anche importanti ruoli operativi e rappresentativi
- Ruolo in Infinityhub:

1. Valutazione ed elaborazione piani industriali e business plan
2. Ricerca di capitali di rischio per la crescita aziendale
3. Relazioni con capital venture e fondi d'investimento nazionali e internazionali
4. Relazioni con imprese e investor, partner e nuovi soci di Infinityhub

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Il team (4/5)

5. Daniele Ravaioli (azionista), Forli

- Responsabile Procuremet

6. Daniela Patrucco (azionista), La Spezia

- Partner Infinityhub, laureata in sociologia dell'ambiente e del territorio con master in sviluppo locale e qualità sociale, corporate social responsability e giornalismo e comunicazione istituzionale della scienza.
- Lead Auditor di Sistemi per la Qualità (iso9001 - iso20001) per il settore dell'ICT e sistemi di gestione ambientale (ISO14001 e EMAS) per la PA e il Turismo
- Project Manager, per oltre 15 anni ha svolto attività di analisi applicativa, realizzazione e implementazione di software per la gestione delle spedizioni internazionali. Nei servizi ICT e in staff alla direzione generale di Danzas Spa (ora DHL) ha avuto ruoli di business process and organization manager. Ha coordinato e partecipato a gruppi di lavoro variegati in termini di organizzazione, cultura, conoscenze e competenze, in Italia e all'estero, realizzando in modo partecipato nuovi prodotti e progetti tuttora operativi in decine di filiali italiane
- Dal 2005 si è dedicata alla ricerca e alla comunicazione socio-ambientale e scientifica nell'ambito del suo impegno nell'attivismo civico per il contrasto alla produzione di energia da fonti fossili e la riduzione dell'inquinamento del trasporto marittimo. Dal 2009 ha progettato siti web di cui ha curato anche i contenuti
- Nel 2015 è infine approdata alle energie rinnovabili e al risparmio energetico, declinate in termini di bene comune a vantaggio delle comunità locali. Dal 2015 al 2017 è stata vicepresidente e responsabile della comunicazione della coop Retenergie
- In Infinityhub promuove, realizza e coordina progetti innovativi di riqualificazione e produzione energetica partecipati dalle comunità

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

Il team (5/5)

7. Enrico Correzzola, Rovigo

- Web designer e sistemista

8. Leonardo Galardini, Perugia

- Sviluppatore commerciale mobilità elettrica

9. Angelo Stefani (co-founder), Rovigo

- Agronomo Biodinamico, laureato in scienze agrarie presso l'Università di Bologna, con conoscenza di coltivazioni biologiche/biodinamiche.
- In Infinityhub contribuirà a valutare, condividere e sostenere soluzioni tecnico-scientifiche volte a esaltare la migliore sostenibilità degli ecosistemi e della biodiversità, implementando altresì una corretta educazione ambientale per la popolazione

10. Mattia Micheletti (co-founder), Trento

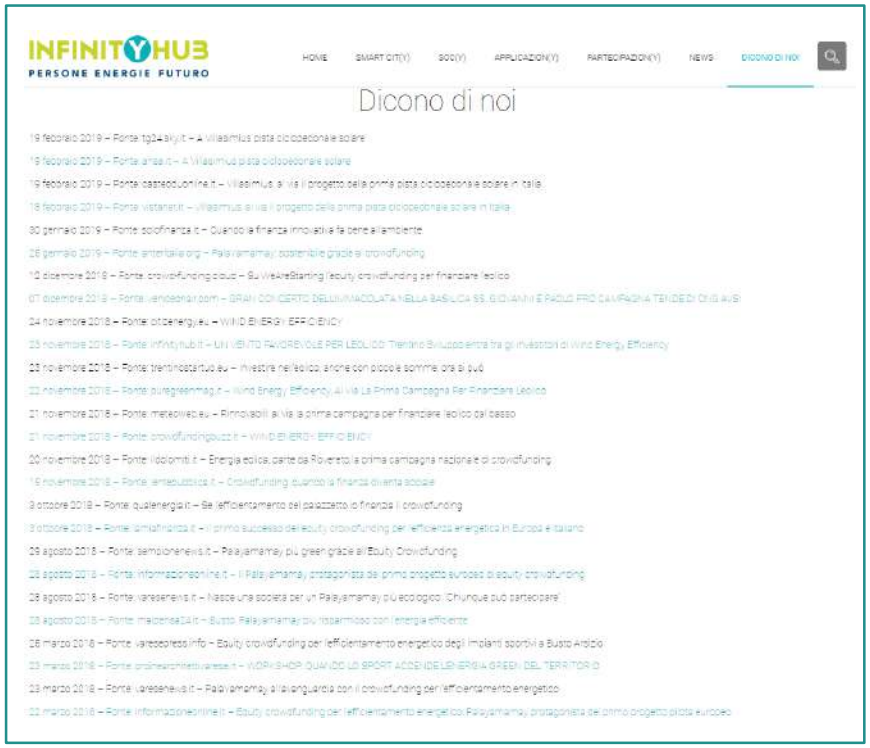
- Architetto, laureato a Venezia con una tesi sulla grafica di pubblica utilità in Italia
- Da sempre appassionato di grafica, collabora da molti anni con importanti agenzie pubblicitarie trentine occupandosi di progetti di identità visiva per clienti pubblici e privati. E' stato l'ideatore grafico della «città virtuosa ecodinamica per Infinityhub»

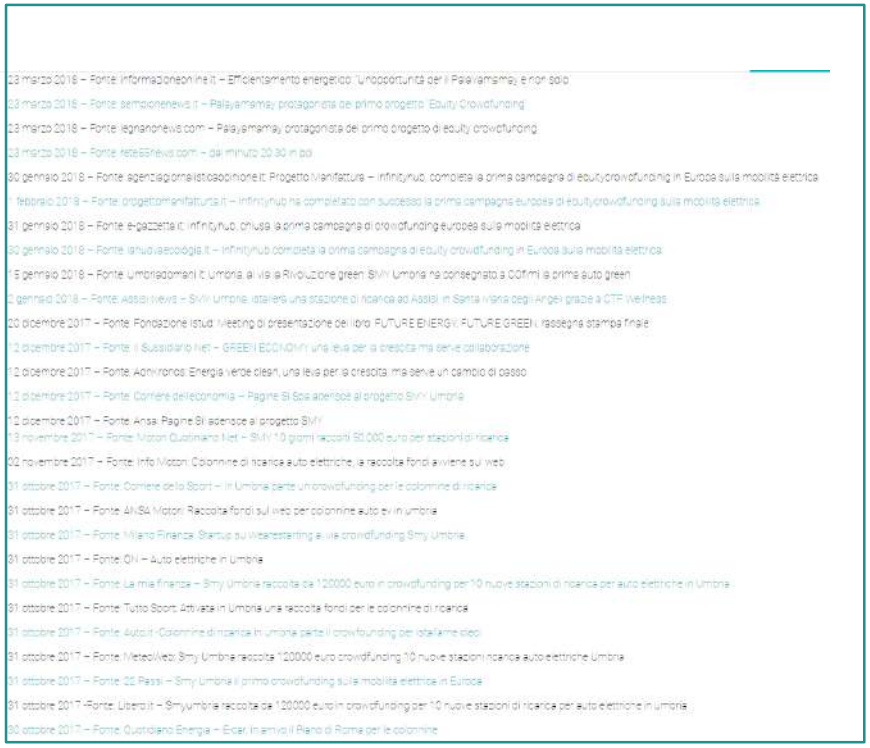
Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

L'approccio al mercato e il processo di «Dissemination» (1/4)

Il processo di crowdfunding condotto sulle varie iniziative diventa il fulcro della strategia commerciale. L'elemento pubblicitario è infatti insito in ogni campagna di CF condotta e il buon esito di ognuna di esse, raggiungendo una dimensione nazionale ed europea, autoalimenta un processo di propaganda su internet, stampa e sui vari social network, che permette ad Infinityhub di raggiungere una platea di potenziali clienti (come da evidenza per le operazioni concluse). Tale processo di autodiffusione viene chiamato «Dissemination»





Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

L'approccio al mercato e il processo di «Dissemination» (2/4)

INFINITYHUB, la rivoluzione energetica clean condivisa

L'innovativo modello di business sta per completare il percorso di equity crowdfunding. L'obiettivo: far nascere un (Y)HUB ogni 100mila persone per sostenere l'efficienza energetica e la riduzione di gas serra, risparmiando in bolletta

Crowdfunding per l'efficienza energetica nell'edilizia locale

Alessandro Codegoni

Una startup trentina, grazie ad un azionariato diffuso, intende sviluppare a tappeto sul territorio locale e nazionale iniziative per il miglioramento dell'efficienza, la salubrità e la sicurezza del patrimonio edilizio. Un processo che parte dall'informazione "porta a porta" dei potenziali utenti. Vediamo come funziona.

Quando il crowdfunding finanzia la riqualificazione energetica e sociale

Redazione QualEnergia.it

Lanciata l'iniziativa Welfare Efficiency Piemonte per realizzare un nuovo centro fisioterapico a Chieri.

Infinity Hub

di Linda Pisani

Crowdfunding «energetico» fra cittadini e aziende Soluzioni per rendere gli edifici del tutto autonomi

TRENTO L'unico caso in Italia di crowdfunding «socialmente energetico» che sta coinvolgendo comuni, piccoli investitori, start-up imprese e che ha chiamato a raccolta pure i cittadini è in corso all'interno di Progetto Manifattura, l'incubatore clean tech di Trentino Sviluppo di Rovereto. Il progetto si chiama Infinityhub, (Y)Hub, e si muove nell'ambito della green economy. In pratica prevede che siano gli stessi cittadini azionisti ad attivarsi per la produzione energetica, creando occupazione e riducendo le emissioni con una formula completamente unica, solidale. Infinityhub, bruciando tutte le tappe e sorprendendo gli stessi creatori del progetto, in soli 42 giorni ha raggiunto l'obiettivo del suo primo equity crowdfunding. «Non solo abbiamo chiuso la campagna a tempo record — commenta Massimiliano Braghin, ceo di Infinityhub — ma pensavamo di raccogliere un 25% di adesioni da parte di persone fisiche, invece siamo arrivati al 40%. Se il partecipare delle aziende lo davamo per scontato, considerato che possono commercializzare i loro prodotti, ci ha sorpreso l'alta adesione delle persone fisiche».

Insomma l'idea di Infinityhub non solo funziona, ma piace così tanto che sta già suscitando l'interesse anche della Provincia e delle Casse Rurali interessate a fare sistema. «Vogliamo realizzare una sostenibilità energetica fondata sull'efficienza dal basso — sottolinea Braghin —. Il nostro traguardo è far nascere un Infinityhub ogni 100 mila persone per sostenere l'efficienza energetica e la riduzione di gas serra, risparmiando in bolletta. Uden è creare tante piccole reti di imprese e di cittadini-azionisti di un hub in grado di diffondere l'efficientamento energetico, attraverso un sistema manageriale, finanziario e commerciale per le imprese dedite alla cleantech». La campagna di equity crowdfunding, posata su wearestarting, portale di sostegno per questo tipo di ricerca di finanziamenti, ha ottenuto 3 milia euro da parte di 16 investitori, comprensivi della quota prevista per l'investitore istituzionale, come da regolamento Consob. «Vista la crescita esponenziale — continua il ceo di (Y)Hub — stiamo pensando di procedere con almeno una raccolta di equity ogni anno in modo da sostenere la crescita del processo. Tutti possono far parte del sistema».

Fondatore Massimiliano Braghin

Nato nel 2016 all'interno di Progetto Manifattura, (Y)Hub prevede il taglio dell'80% delle emissioni, la riduzione del 2% delle emissioni dalla abitazioni, la promozione dell'economia circolare, il rilancio dell'occupazione e una manifattura leggera made in Italy. In che modo? «Fornendo a tutti i cittadini un'analisi gratuita dei consumi energetici — spiega Braghin — intervenendo sull'efficientamento di abitazioni, imprese, negozi e fornendo, a chi è interessato a far parte del nostro cammino, una soluzione integrata di tecnologie e prodotti. Unitamente a questo, vogliamo aggregare i dati per fornire ai Comuni un catasto energetico e agevolare l'operatività del loro Paes, il Piano d'azione per l'energia sostenibile». Il team dei fondatori, costituito dai primi venti azionisti di (Y)HUB, è nato con la firma delle joint venture nel giugno 2016. La squadra aperta alla massima creatività, coinvolge azionisti nel mondo della finanza (Alberto Malagodi, Carlo Shoenberg), della gestione (Condirect), del mondo commerciale (Gruppo Fondiario Italia), del cleantech, della green economy dell'architettura sostenibile (Green Dev, Sandro Alta), della scienza, delle smart grid (Marco Santarelli), del mondo della mobilità elettrica (Route 220, insediata a Progetto Manifattura), dell'agricoltura biodinamica (Angelo Stefani), della resilienza anche idrogeologica (Biosoil Expert, insediata a Progetto Manifattura), dell'alimentazione salutare a filiera corta (Raisin Plus). Vi sono investitori (Iroko, Tito Livio Franzolin), vi sono soci del mondo delle comunicazione (Andrea Poletti, Mattia Michelletti, Digital Ink) e del marketing (Giovanni Cutini). «Senza dimenticare i tanti cittadini che hanno comprato una certa quota, credendo nel progetto». Ora, il prossimo step di Infinityhub sarà quello di avviare un «scrosimento eco-dinamico» per la raccolta capillare di informazioni sul consumo energetico per ogni famiglia o abitazione. Ottenuta una «relazione eco-dinamica» tecnica e finanziaria si procederà ad individuare una gamma di azioni volte principalmente al raggiungimento dell'indipendenza energetica di ogni singolo immobile. «Solo su richiesta della famiglia — conclude Braghin — (Y)Hub progetterà e dimensionerà ad hoc le azioni da integrare nell'abitazione, utilizzando professionisti ed imprese locali e finanziando le azioni al 100% anche tramite banche locali».

LA STAMPA.it

CORRIERE DEL TRENTINO

sky TG24

ANSA.it

QUALENERGIA.it

adnkronos

MF ONLINE

TRENTINOSVILUPPO
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE

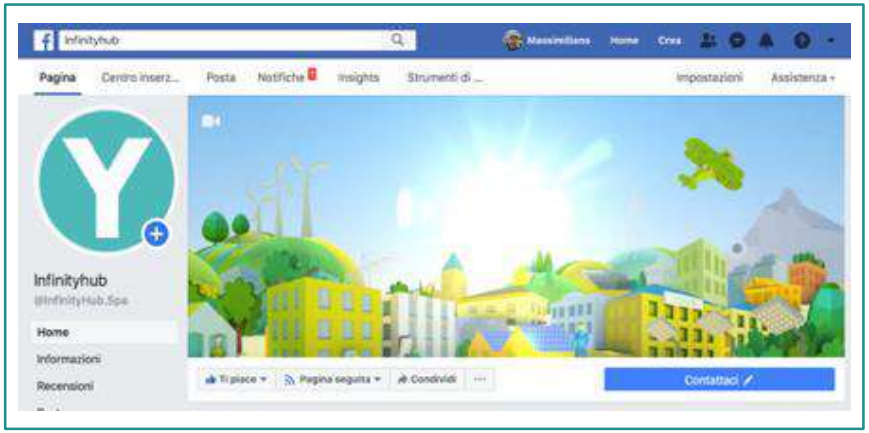
Strettamente riservato e confidenziale

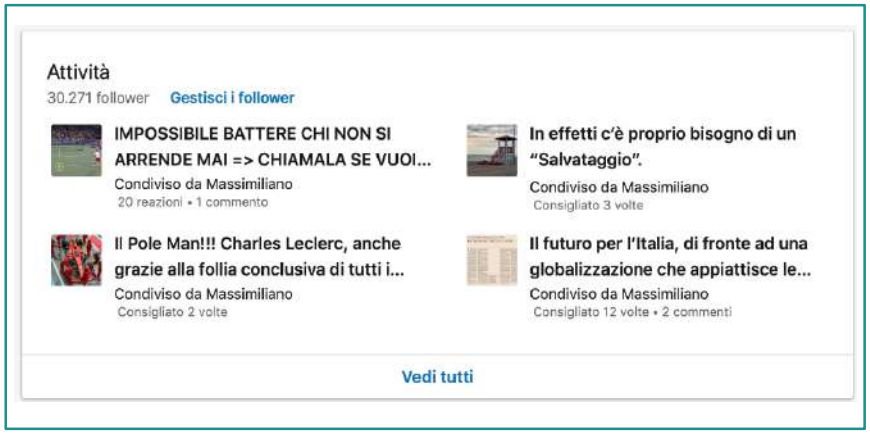
BDO

COMPANY PROFILE

L'approccio al mercato e il processo di «Dissemination» (3/4)

Il fenomeno social cresce esponenzialmente e la community YHUb raggiunge oltre 50k persone (sommando Facebook e LinkedIn):



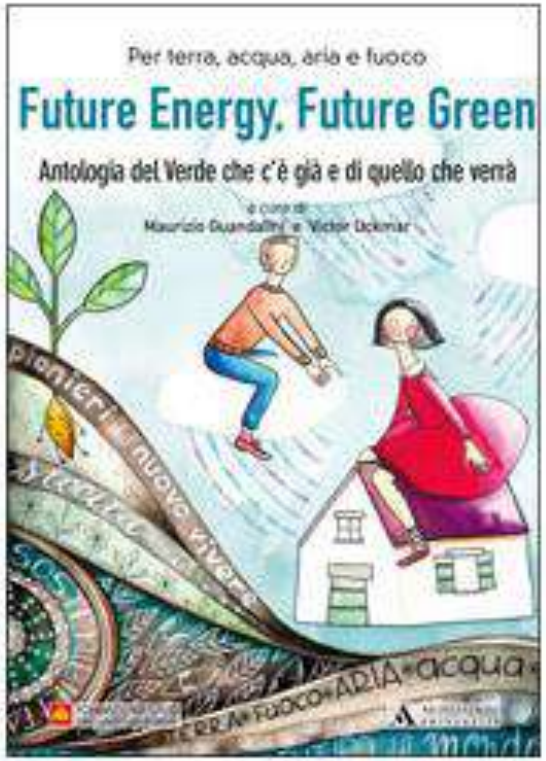


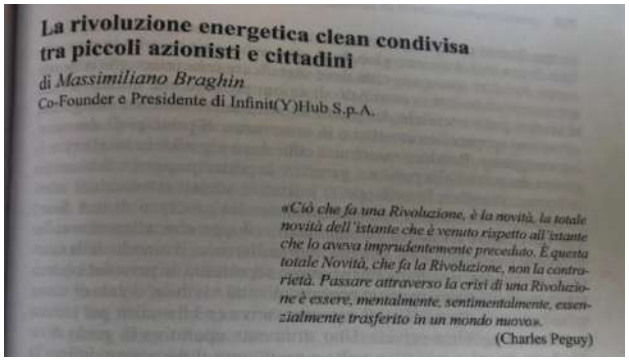
Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

L'approccio al mercato e il processo di «Dissemination» (4/4)

Nel 2018 viene pubblicata una raccolta di saggi, «Future Energy, Future Green», a cura dei docenti Maurizio Guandalini e Victor Uckmar, che cerca di analizzare i maggiori temi legati alla green economy, raccontando ciò che è già stato fatto e quante sono le nuove opportunità dell'economia verde. Il libro comprende anche una pubblicazione di Infinityhb e del suo fondatore Massimiliano Braghin

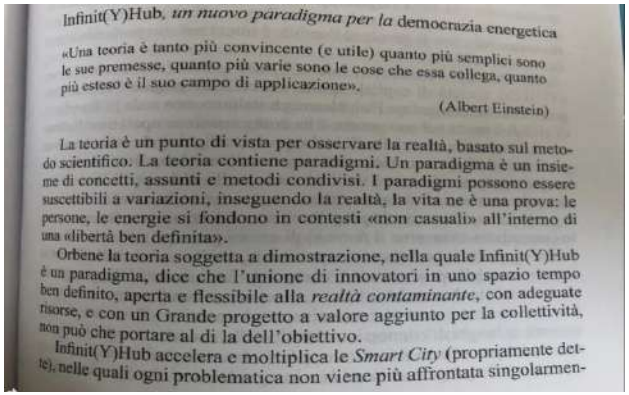




La rivoluzione energetica clean condivisa tra piccoli azionisti e cittadini

di *Massimiliano Braghin*
Co-Founder e Presidente di Infinit(Y)Hub S.p.A.

«Ciò che fa una Rivoluzione, è la novità, la totale novità dell'istante che è venuto rispetto all'istante che lo aveva imprudentemente preceduto. È questa totale Novità, che fa la Rivoluzione, non la contrarietà. Passare attraverso la crisi di una Rivoluzione è essere, mentalmente, sentimentalmente, esistenzialmente trasferito in un mondo nuovo».
(Charles Peguy)



Infinit(Y)Hub, *un nuovo paradigma per la* democrazia energetica

«Una teoria è tanto più convincente (e utile) quanto più semplici sono le sue premesse, quanto più varie sono le cose che essa collega, quanto più esteso è il suo campo di applicazione».
(Albert Einstein)

La teoria è un punto di vista per osservare la realtà, basato sul metodo scientifico. La teoria contiene paradigmi. Un paradigma è un insieme di concetti, assunti e metodi condivisi. I paradigmi possono essere suscettibili a variazioni, inseguendo la realtà, la vita ne è una prova: le persone, le energie si fondono in contesti «non casuali» all'interno di una «libertà ben definita».

Orbene la teoria soggetta a dimostrazione, nella quale Infinit(Y)Hub è un paradigma, dice che l'unione di innovatori in uno spazio tempo ben definito, aperta e flessibile alla *realtà contaminante*, con adeguate risorse, e con un Grande progetto a valore aggiunto per la collettività, non può che portare al di là dell'obiettivo.

Infinit(Y)Hub accelera e moltiplica le *Smart City* (propriamente dette), nelle quali ogni problematica non viene più affrontata singolarmen-

Strettamente riservato e confidenziale

COMPANY PROFILE

SWOT ANALYSIS

PUNTI DI FORZA

- Meccanismo di condivisione dei benefici del progetto che differenzia Infinityhub rispetto ai competitors (i quali puntano solamente al rendimento) e che permette ai vari stakeholders di entrare di essere coinvolti a vario titolo nel progetto (a titolo esemplificativo gli artigiani e fornitori investono in cambio dell'appalto, i clienti investono ottenendo oltre al risparmio anche dei dividendi)
- Sfruttamento della leva finanziaria tramite il meccanismo del CF e i finanziamenti bancari coperti da garanzie per le start-up innovative
- Compagine sociale molto ampia e differenziata con un apporto di competenze molto vasto
- Meccanismo di "Dissemination" e di "autopromozione virale": Importante socializzazione del progetto con ricadute di marketing ("Socialing") a livello locale che promuove ulteriori iniziative
- Sviluppo di un portale sempre più performante, con sistema CRM per la gestione automatizzata dell'intero processo

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Attuale carenza di risorse economiche
- Capital intensive
- Necessità di risorse umane per le fasi di: ingegneria, economia, legal, procuremet, monitoring

OPPORTUNITA'

- Crescita esponenziale dell'intermediazione finanziaria verso il crowdfunding in Italia
- Forte pressione sociale verso la sostenibilità da parte delle autorità e della comunità, anche come mezzo per rilanciare l'occupazione
- Alto livello di coinvolgimento degli "energivori" verso tematiche di efficientamento energetico le quali permettono di raggiungere un importante impatto a livello di risparmi e di conto economico
- Incentivi pubblici e sgravi fiscali per le opere di efficientamento energetico (titoli di efficienza energetica, conto termico, detrazioni)
- Incentivi pubblici e sgravi fiscali per le start-up innovative che facilitano l'accesso agli investori e al credito bancario (detrazioni e controgaranzie per i finanziamenti bancari)

MINACCE

- Lentezza che caratterizza certe tipologie di operazioni come ad esempio le riqualifiche di condominii, interventi in cui è coinvolta la pubblica amministrazione, ecc.

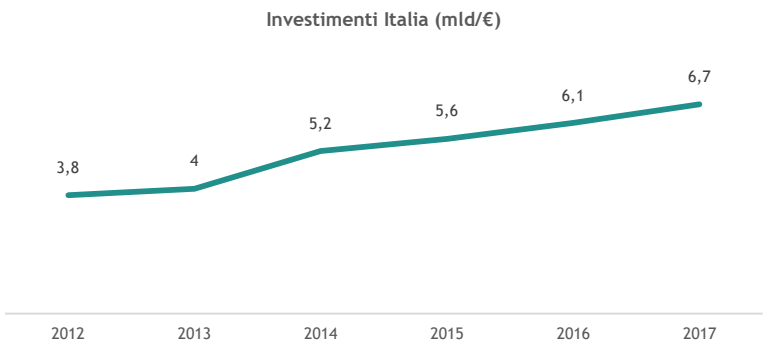
Strettamente riservato e confidenziale

MERCATO

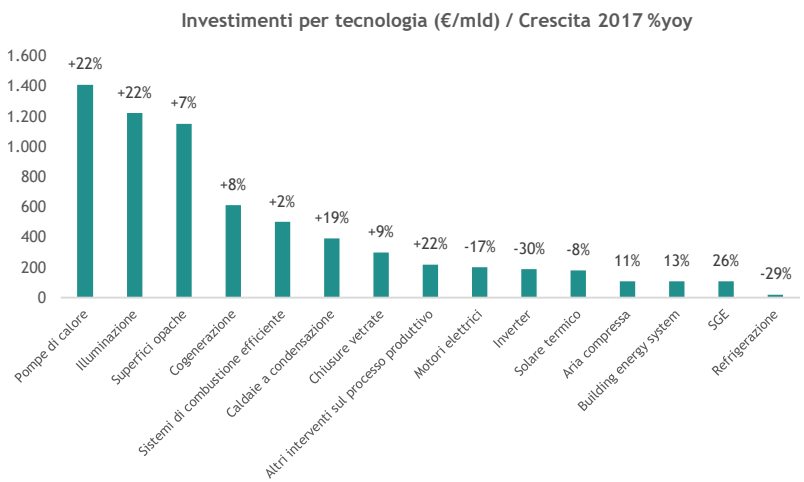
MERCATO

L'andamento degli investimenti in efficienza energetica in Italia

- Durante l'ultimo quinquennio il settore dell'efficienza energetica in Italia ha avuto una forte crescita, con un CAGR pari al 12%, raggiungendo un livello di investimenti totali a livello nazionale pari a €6,7mld nel 2017 (trend confermato anche nel primo semestre 2018)



	Ambito			TOT
	Industriale	Home & Building	PA	
Investimenti 2017 (€/mld)	2.250	4.370	130	**6.750**
Crescita % 2017	12%	10%	11%	**10%**



- Il settore può essere suddiviso su 3 comparti: i) industriale; ii) Home & building; iii) Pubblica amministrazione («PA»)
- Circa il 65% degli investimenti è concentrato nel comparto home & building
- I €6,7mld di investimenti in efficienza energetica effettuati nel 2017 hanno interessato diverse soluzioni e tecnologie
- Nella top 3 degli investimenti per tecnologia, rappresentativi di oltre il 50% degli investimenti totali, troviamo: i) le pompe di calore (21% del mercato); ii) sistemi di illuminazione efficiente (18% del mercato); iii) superfici opache (16% del mercato)
- Le tecnologie che presentano un tasso di crescita superiore a quello della media (+10%) sono in primis: i) le pompe di calore; ii) sistemi di illuminazione efficiente; iii) Caldaie a condensazione; iv) Interventi sul processo produttivo; v) SGE

Fonte: «Energy Efficiency Report 2018» - Politecnico di Milano

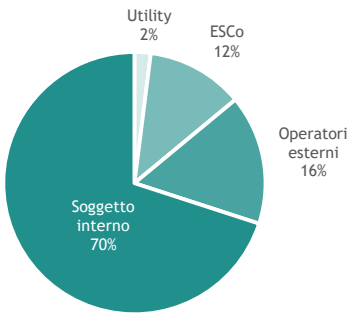
Strettamente riservato e confidenziale

MERCATO

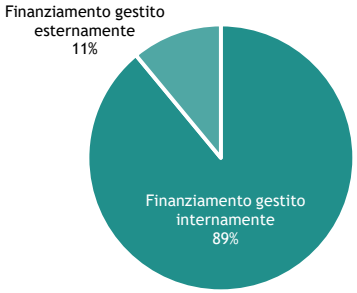
Gli attori coinvolti nella realizzazione e le modalità di finanziamento – settore industriale

- Relativamente al comparto industriale, considerando il totale degli investimenti 2017, circa il 70% delle imprese si sono affidate per la realizzazione alla propria unità organizzativa interna
- A seguire sono presenti gli operatori esterni, quali società di ingegneria e fornitori di tecnologia, che rappresentano circa il 16% degli investimenti realizzati e infine le ESCo (12%) e le utilities (2%)
- Relativamente alle modalità di utilizzo e alla raccolta dei fondi necessari alla realizzazione degli interventi, l'89% degli investimenti realizzati è stato gestito internamente, attraverso mezzi quali capitale proprio e/o prestito bancario, mentre solo per l'11% le aziende si sono rivolte ad operatori esterni (quali ESCo, utilities o altri), i quali procurano il finanziamento del progetto liberando l'impresa dagli oneri burocratici
- La propensione a gestire la fase di finanziamento esternamente è maggiore verso le imprese di grandi dimensioni, mentre nel caso di PMI la dimensione è molto ridotta
- Nel caso di gestione esterna gli attori coinvolti nella fase di finanziamento sono principalmente le società di leasing, le ESCo e in parte marginale le utilities

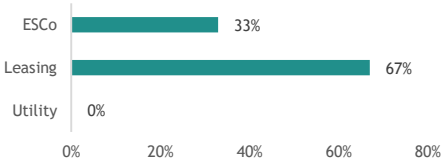
Gli attori coinvolti nella realizzazione degli interventi



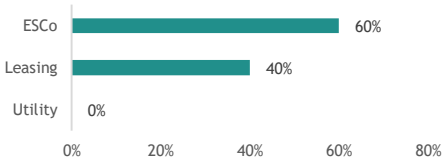
Le modalità di finanziamento



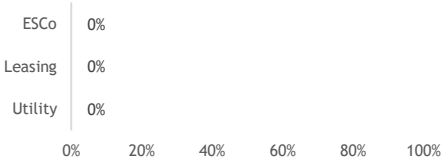
Finanziamento gestito esternamente
Grandi imprese non energivore



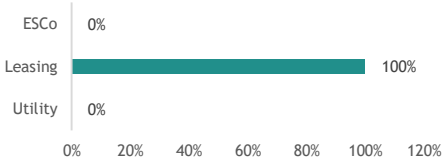
Finanziamento gestito esternamente
Grandi imprese energivore



Finanziamento gestito esternamente
PMI non energivore



Finanziamento gestito esternamente
PMI energivore



Fonte: «Energy Efficiency Report 2018» – Politecnico di Milano

Strettamente riservato e confidenziale

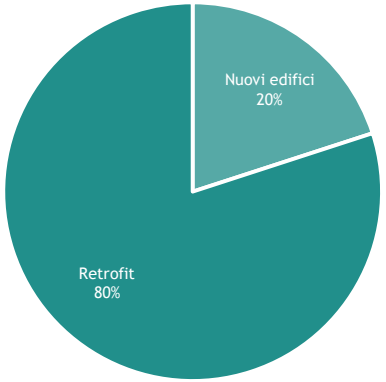
MERCATO

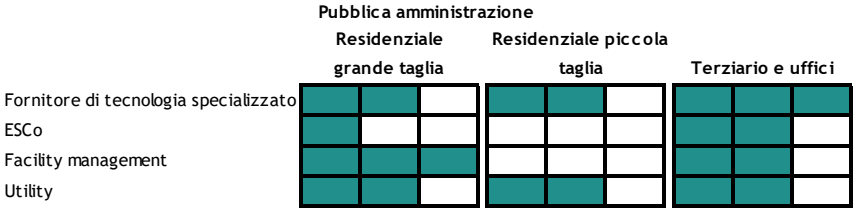
Gli attori coinvolti nella realizzazione e le modalità di finanziamento – home & building

- Il comparto home & building rappresenta il primo mercato per l'efficienza energetica con circa €4,4mln di investimenti nel 2017, distribuiti per oltre l'80% sul segmento residenziale, per il 15% sul segmento uffici e per il 3% su edifici ad uso del terziario privato (es. GDO, hotel)
- Rispetto al 2017 si registra una crescita generale del 10%
- L'ammontare totale degli investimenti è nettamente sbilanciato a favore delle soluzioni di retrofit, ovvero su edifici già esistenti, che ammontano a circa l'80% degli investimenti, con solamente il 20% degli investimenti effettuati su nuovi edifici
- I dati mettono in evidenza il grande potenziale ancora inespresso di questo mercato, per quanto riguarda la sezione uffici e terziario, dove gli investimenti risultano frenati principalmente da barriere di natura economica e culturale
- Attori di diversa natura sono coinvolti nel processo di efficientamento energetico home & building quali fornitori specializzati di tecnologia, ESCo, facility management e utilities
- I soggetti più forti nel ramo residenziale sono gli operatori non specifici dell'efficienza energetica (ovvero le ESCo), quindi fornitori di tecnologia, facility management e utilities che hanno una maggiore penetrazione nel segmento grazie alle offerte di efficienza energetica in aggiunta ai servizi energia o ai servizi di manutenzione e gestione degli impianti. Ne consegue una certa difficoltà per le ESCo ad entrare in questo mercato

	Ambito			TOT
	Terziario privato	Uffici	Residenziale	
Investimenti 2017 (€/mld)	145	645	3.580	**4.370**

Ripartizione degli interventi di efficienza energetica





Fonte: «Energy Efficiency Report 2018» – Politecnico di Milano

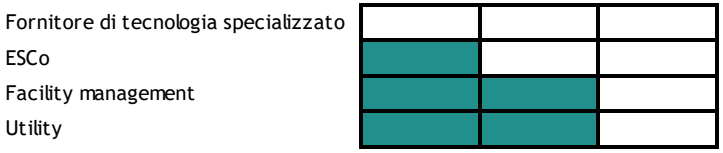
Strettamente riservato e confidenziale

MERCATO

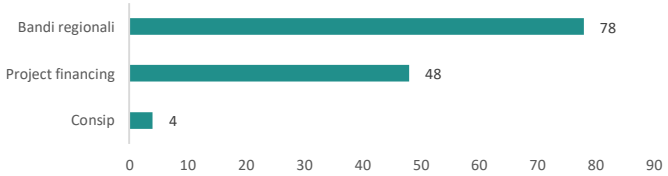
Gli attori coinvolti nella realizzazione e le modalità di finanziamento – PA

- Nel settore della pubblica amministrazione nel 2017 sono stati realizzati investimenti in efficienza energetica per un valore complessivo di €130mln, realizzati attraverso tre diversi strumenti: i) Consip; ii) project financing; iii) bandi regionali
- Il Consip è la centrale degli acquisti della PA e si occupa di bandire gare e fornire alle amministrazioni strumenti per gestire i propri acquisti, alternativamente la PA può emanare proprie gare specifiche senza l'appoggio di nessun ente esterno (Bandi Regionali). Infine l'ultimo strumento a disposizione della PA è il project financing, una tipologia di partenariato pubblico privato, nel quale il soggetto privato individuato («Promotore») si prende carico del finanziamento, della realizzazione e della gestione
- Il Consip copre quasi la metà dei contratti complessivamente stipulati e viene utilizzato principalmente per progetti standard o con un basso grado di personalizzazione. Di contro, le commesse più redditizie si trovano nei contratti stipulati tramite bandi regionali e attraverso il project financing, dove vengono realizzati progetti più complessi, con un alto grado di specializzazione e dal costo di realizzazione più elevato
- Per quanto riguarda la pubblica amministrazione, gli attori maggiormente coinvolti negli investimenti sono quelli meno specializzati nel settore dell'efficienza energetica, ovvero le società di facility management e le utilities
- I fornitori di tecnologia specializzati e le ESCo faticano ad entrare nel mercato a causa della rigidità burocratica e della diffidenza degli interlocutori e l'impiego degli EPC come strumento di finanziamento risulta di difficile attuazione
- Le utilities riescono ad aggredire il mercato soprattutto con la metodologia del Partenariato Pubblico Privato («PPP»), grazie alla buona disponibilità economica dei soggetti per operare in project financing
- Il facility management è invece più portato alla gestione tramite Consip e alla gestione e manutenzione ordinaria degli impianti

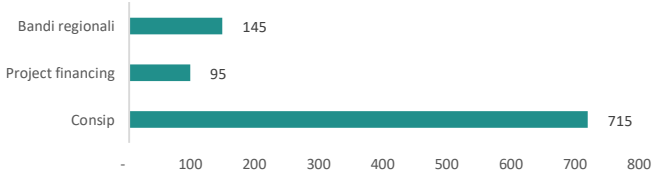
Pubblica amministrazione



Investimenti nella PA (€/mln)



Investimenti nella PA (# contratti)



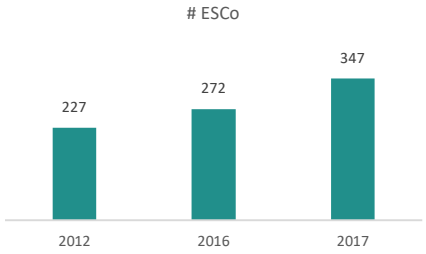
Strettamente riservato e confidenziale

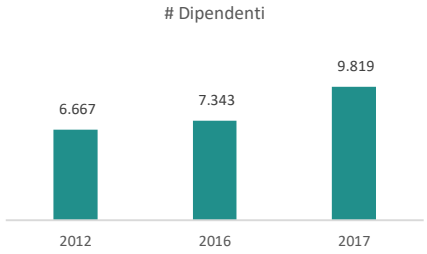
MERCATO

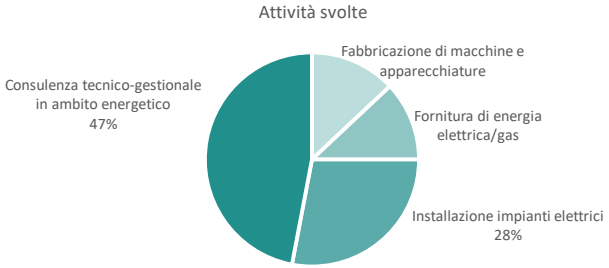
I risultati delle ESCo

- Attori fondamentali del settore sono le ESCo, che nel corso del 2017 hanno registrato una crescita di circa il 30%, maggiore quindi di quella del comparto dell'ultimo anno, raggiungendo un impego totale 9.819 dipendenti (il 34% in più rispetto al 2016), con una media di dipendenti per azienda di 27-28 addetti

- Il core business degli operatori coinvolti è di diversa natura: consulenza tecnico-gestionale in ambito energetico (47%), installatori di impianti elettrici (28%), fornitori di tecnologie (13%) e utility companies (12%)

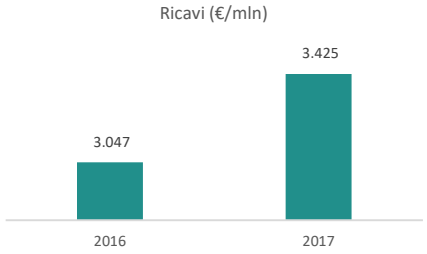


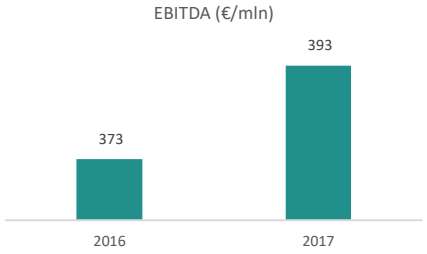


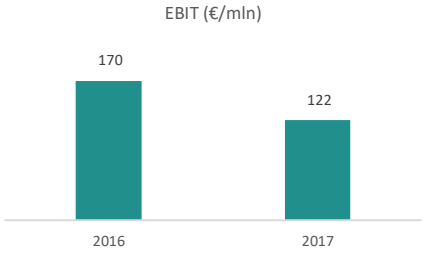


- Rispetto a un campione di ESCo analizzato, nel 2017 i ricavi complessivi sono cresciuti di oltre il 10%, raggiungendo i €3,4mln, con un ricavo medio per società di €11,8mln

- A livello di margine l'EBITDA medio è cresciuto del 6% nello stesso anno, mentre a livello di EBIT si assiste ad una riduzione del 22% arrivando ad un valore complessivo di €122mln, tuttavia questo rappresenta un segnale positivo, rappresentativo della crescita degli investimenti







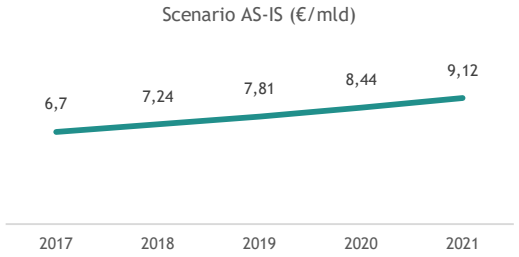
Fonte: «Energy Efficiency Report 2018» - Politecnico di Milano

Strettamente riservato e confidenziale

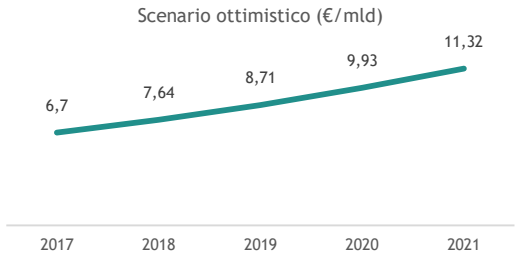
MERCATO

Le previsioni

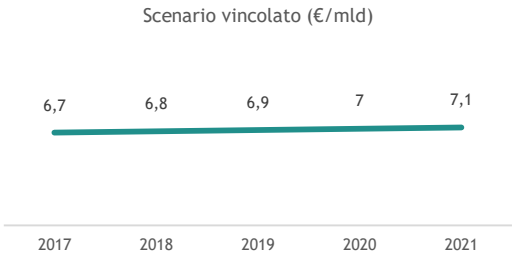
- Relativamente ai prossimi 4 anni (2018-2021) sono stati formulati 3 diversi scenari di crescita giustificati da tre macro trend:
  - La filiera dell'efficienza energetica si trova in una situazione di evoluzione, nella quale si assiste all'acquisizione delle maggiori ESCo da parte delle utility con l'obiettivo di ampliare il proprio portafoglio di offerta
  - Crescente progresso e presa di coscienza, già in corso dagli anni precedenti, verso una cultura dell'efficienza energetica nel comparto industriale italiano
  - Il settore home & building, che attualmente registra la più alta quota di investimenti, è anche quello a più alto potenziale di sviluppo nei prossimi anni anche grazie alle forme di incentivazione fiscale introdotte sugli interventi di efficienza energetica



- Processo di concentrazione/acquisizione delle maggiori ESCo sul mercato
- Installazione, per il comparto industriale, di sistemi di monitoraggio in vista dell'audit energetico 2019 (d.lgs.102/2014)
- Permanenza di aleatorietà nel meccanismo dei TEE («Titoli efficienza energetica») che frenerà la crescita degli investimenti



- Ingresso massiccio di ESCo e di nuovi player sul mercato
- Forte impatto derivante dalla possibilità di cessione del credito di imposta per capienti e incapienti
- Rilancio dei TEE grazie alle nuove linee guida



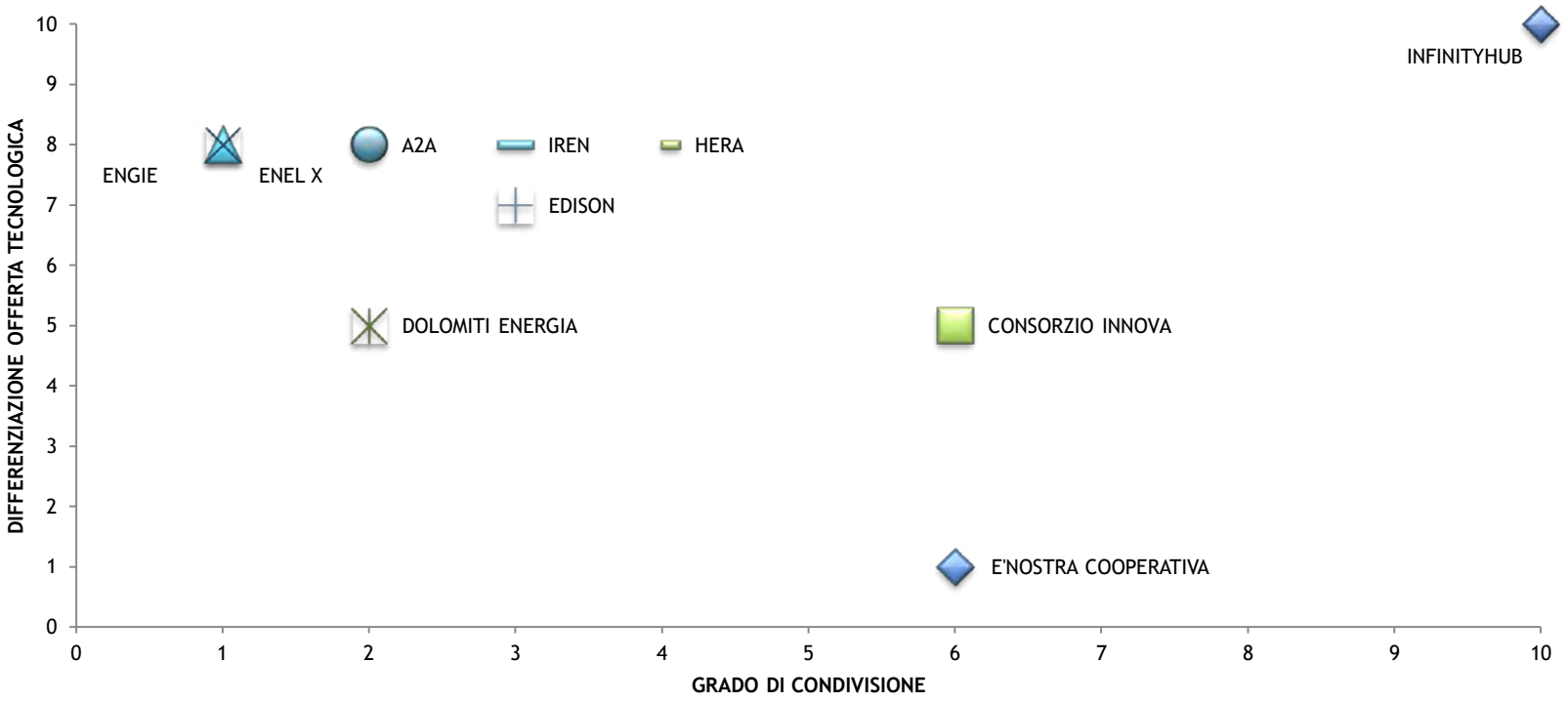
- Continua incertezza sull'evoluzione del mercato dei TEE
- Impatto depressivo sugli investimenti della riforma degli oneri di sistema e degli sconti energivori

Fonte: «Energy Efficiency Report 2018» - Politecnico di Milano

Strettamente riservato e confidenziale

MERCATO

Analisi di posizionamento di settore



- Il grado di condivisione fa riferimento al livello di condivisione del valore generato con tutti gli stakeholders coinvolti nell'operazione. Tale parametro è molto alto nel caso di Infinityhub in quanto il modello di business basato sul CF permette di condividere i benefici con una moltitudine di soggetti

- Il livello di differenziazione dell'offerta tecnologica fa riferimento all'ampiezza dell'offerta con cui la società è presente sul mercato. A differenza dei concorrenti, il business di Infinityhub è molto diversificato e permette alla Società di offrire soluzioni di efficientamento in una moltitudine di campi (elettricità, riscaldamento, energia, ecc.)

Strettamente riservato e confidenziale

HISTORICAL FINANCIALS

HISTORICAL FINANCIALS

Conto economico

Valori in k/Euro

CONTO ECONOMICO	31/12/2017	31/12/2018
Ricavi di vendita	118	704
Altri ricavi	0	22
Valore della Produzione	**121**	**726**
Costi di commessa	(9)	(453)
Costi per servizi	(89)	(159)
Affitto immobili	-	-
Costi generali ed amministrativi	(7)	(13)
Costi manutenzione	-	-
Costo del personale indiretto	-	-
EBITDA	**16**	**101**
EBITDA %	*13%*	*14%*
Ammortamenti imm.ni immateriali	(7)	(7)
Ammortamenti imm.ni materiali	-	-
EBIT	**9**	**94**
EBIT%	*7%*	*13%*
Proventi/(oneri) finanziari	0	(5)
Utile ante imposte	**9**	**89**
Utile ante imposte %	*7%*	*12%*
Imposte	(2)	(16)
Utile/(perdita) d'esercizio	**7**	**73**
Utile/(Perdita) %	*6%*	*10%*

- I costi per servizi sono relativi alle lavorazioni e ai costi connessi con la realizzazione delle opere per i vari progetti in carico alle diverse SPV, in particolare costi di ingegneria, consulenze tecniche, acquisto materiali e lavorazioni di terzi
- Tali costi vengono in seguito rifatturati con un margine alle varie SPV, le quali capitalizzano interamente il costo. In questo modo Infinityhub si fa carico della realizzazione e anticipa le spese per la realizzazione delle opere. I ricavi di vendita sono quindi integralmente relativi a rifatturazioni verso le varie SPV
- Nei costi per servizi sono compresi anche le consulenze legali, fiscali e notarili di Infinityhub
- Nel 2018 sono presenti nei costi per servizi €31,5k di rifatturazioni da parte della SMY Umbria per spese sostenute erroneamente dalla stessa spv (per via di un errore di fatturazione non sono state imputate alla controllante)
- Gli oneri finanziari sono relativi agli interessi passivi sul mutuo BPM e sulla linea di anticipo fatture

Strettamente riservato e confidenziale

HISTORICAL FINANCIALS

Stato patrimoniale

Valori in k/Euro

STATO PATRIMONIALE	31/12/2017	31/12/2018
Immobilizzazioni immateriali	31	24
Immobilizzazioni finanziarie	13	51
Totale Attivo Fisso Netto	**43**	**75**
Rimanenze	3	3
Crediti commerciali	118	722
Crediti tributari	14	24
Altri crediti	0	47
Debiti commerciali	(32)	(369)
Debiti Tributari	(0)	(21)
Altri debiti	(9)	(8)
Totale Capitale Circolante Netto	**94**	**397**
Totale Capitale Investito Netto	**138**	**472**
Capitale sociale	55	55
Riserve	100	100
Utili/(perdite) portate a nuovo	(13)	(7)
Utile/(perdita) di periodo	7	73
Totale Patrimonio Netto	**148**	**222**
Debiti v/Banche a breve	-	112
Debiti v/Banche a m-l termine	-	171
Disponibilità liquide	(11)	(32)
Totale Posizione Finanziaria Netta	**(11)**	**251**
Totale PFN e Mezzi propri	**138**	**472**

- Le immobilizzazioni finanziarie pari a €50,7k nel 2018, sono relative a:
  - Partecipazioni in società controllate per €5,1k, relative alla EYS-BA controllata al 51% (nel 2017 era inclusa anche la partecipazione in SMY Umbria, prima della campagna di ECF)
  - Partecipazioni in società collegate per €11,7k, relative alla SMY Umbria, controllata al 47%, e alla WYE S.r.l., controllata al 50%
  - Altre Partecipazioni per €8,8k, relative a quote detenute in confidi, cooperative e consorzi (che talvolta agiscono come fornitori di servizi nei vari progetti)
  - Finanziamenti a terzi per €25,1k, relativo al finanziamento alla WYE SRL
- I crediti commerciali sono relativi alle fatture emesse e da emettere verso le spv
- La posizione finanziaria netta al 31.12.2018 è pari a €251k così composta:
  - Mutuo BPM per € 171k (debiti vs banche a m-l termine)
  - Linea BPM anticipo fatture SBF per €112k (debiti vs banche a breve)
  - Cassa e conti correnti attivi per €32k

Strettamente riservato e confidenziale

HISTORICAL FINANCIALS

Rendiconto finanziario

Valori in k/Euro

CASH FLOW	31/12/2018
EBIT	**94**
- Imposte	(16)
+ Ammortamenti	7
Flusso monetario	**85**
+/- Variazione Crediti commerciali	(604)
+/- Variazione Crediti tributari	(10)
+/- Variazione Altri crediti	(46)
+/- Variazione Debiti commerciali	337
+/- Variazione Debiti Tributari	21
+/- Variazione Altri debiti	(1)
Variazioni del CCN	**(303)**
- Investimenti in Immobilizzazioni immateriali	(1)
UNLEVERED FREE CASH FLOW	**(219)**
- (Acc.ne)/Rimb.so Debiti v/Banche a m-l termine	171
+/- Proventi/(oneri) finanziari	(5)
FREE CASH FLOW TO EQUITY	**(52)**
+/- Variazione Immobilizzazioni finanziarie	(38)
VARIAZIONE TESORERIA	**(90)**
Banca Iniziale	11
Variaz. tesoreria	(90)
Banca Finale	(79)

Strettamente riservato e confidenziale

PERSPECTIVE FINANCIALS

PERSPECTIVE FINANCIALS

Conto economico prospettico 2019-2028

Valori in k/Euro

CONTO ECONOMICO	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028
Ricavi di vendita	1.648	12.048	28.000	41.000	70.000	100.000	150.000	210.000	260.000	350.000
Altri ricavi	5	119	374	963	1.885	3.341	5.464	8.558	12.684	17.962
Valore della Produzione	**1.651**	**12.167**	**28.374**	**41.963**	**71.885**	**103.341**	**155.464**	**218.558**	**272.684**	**367.962**
Costi di commessa	(1.491)	(11.686)	(26.611)	(38.573)	(65.184)	(92.160)	(136.800)	(189.504)	(232.128)	(309.120)
Costi per servizi	(167)	(175)	(184)	(193)	(203)	(213)	(223)	(235)	(246)	(259)
Affitto immobili	(1)	(6)	(13)	(20)	(30)	(45)	(67)	(100)	(100)	(100)
Costi generali ed amministrativi	(14)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(18)	(19)	(20)	(21)
Costi manutenzione	(4)	(89)	(281)	(722)	(1.414)	(2.506)	(4.098)	(6.419)	(9.513)	(13.471)
Costo del personale indiretto	(30)	(150)	(300)	(450)	(600)	(750)	(750)	(750)	(900)	(900)
EBITDA	**(56)**	**46**	**970**	**1.989**	**4.438**	**7.650**	**13.507**	**21.531**	**29.776**	**44.090**
EBITDA %	*-3%*	*0%*	*3%*	*5%*	*6%*	*7%*	*9%*	*10%*	*11%*	*12%*
Ammortamenti imm.ni immateriali	(12)	(37)	(56)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)
Ammortamenti imm.ni materiali	(3)	(6)	(9)	(12)	(15)	(18)	(21)	(24)	(27)	(30)
EBIT	**(71)**	**4**	**905**	**1.927**	**4.373**	**7.582**	**13.436**	**21.457**	**29.699**	**44.010**
EBIT%	*-4%*	*0%*	*3%*	*5%*	*6%*	*7%*	*9%*	*10%*	*11%*	*12%*
Proventi/(oneri) finanziari	(5)	(4)	(3)	74	1.270	924	1.325	2.134	3.088	4.615
Utile ante imposte	**(76)**	**(1)**	**902**	**2.001**	**5.643**	**8.506**	**14.761**	**23.592**	**32.786**	**48.625**
Utile ante imposte %	*-5%*	*0%*	*3%*	*5%*	*8%*	*8%*	*9%*	*11%*	*12%*	*13%*
Imposte	-	(0)	(233)	(538)	(1.235)	(2.127)	(3.765)	(6.012)	(8.323)	(12.334)
Utile/(perdita) d'esercizio	**(76)**	**(1)**	**669**	**1.463**	**4.408**	**6.380**	**10.997**	**17.579**	**24.463**	**36.290**
Utile/(Perdita) %	*-5%*	*0%*	*2%*	*3%*	*6%*	*6%*	*7%*	*8%*	*9%*	*10%*

Strettamente riservato e confidenziale

PERSPECTIVE FINANCIALS

Stato patrimoniale prospettico 2019-2028

Valori in k/Euro

STATO PATRIMONIALE	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028
Immobilizzazioni immateriali	55	225	169	119	119	119	119	119	119	119
Immobilizzazioni materiali	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300
Immobilizzazioni finanziarie	94	114	257	466	823	1.333	2.098	3.169	4.495	6.280
Totale Attivo Fisso Netto	**179**	**400**	**516**	**705**	**1.092**	**1.632**	**2.427**	**3.528**	**4.884**	**6.699**
Crediti commerciali	637	3.681	8.556	12.528	21.389	30.556	45.833	64.167	79.444	106.944
Crediti tributari	16	-	0	233	538	1.235	2.127	3.765	6.012	8.323
Altri crediti	33	241	560	820	1.400	2.000	3.000	4.200	5.200	7.000
Debiti commerciali	(418)	(2.969)	(6.703)	(9.695)	(16.351)	(23.098)	(34.260)	(47.439)	(58.099)	(77.350)
Debiti Tributari	-	(0)	(233)	(538)	(1.235)	(2.127)	(3.765)	(6.012)	(8.323)	(12.334)
Altri debiti	(20)	(145)	(338)	(495)	(845)	(1.207)	(1.811)	(2.535)	(3.139)	(4.225)
Totale Capitale Circolante Netto	**248**	**808**	**1.842**	**2.852**	**4.896**	**7.359**	**11.124**	**16.144**	**21.096**	**28.358**
Totale Capitale Investito Netto	**427**	**1.208**	**2.358**	**3.558**	**5.988**	**8.992**	**13.551**	**19.673**	**25.980**	**35.057**
Capitale sociale	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Riserve	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Utili/(perdite) portate a nuovo	66	(10)	(11)	658	2.121	6.528	12.908	23.905	41.484	65.947
Utile/(perdita) di periodo	(76)	(1)	669	1.463	4.408	6.380	10.997	17.579	24.463	36.290
Totale Patrimonio Netto	**145**	**144**	**813**	**2.276**	**6.684**	**13.063**	**24.060**	**41.639**	**66.103**	**102.393**
Debiti v/Banche a breve	146	965	1.485	1.261	-	-	-	-	-	-
Debiti v/Banche a m-l termine	136	99	60	20	-	-	-	-	-	-
Disponibilità liquide	-	-	-	-	(696)	(4.072)	(10.509)	(21.967)	(40.122)	(67.336)
Totale Posizione Finanziaria Netta	**282**	**1.063**	**1.545**	**1.282**	**(696)**	**(4.072)**	**(10.509)**	**(21.967)**	**(40.122)**	**(67.336)**
Totale PFN e Mezzi propri	**427**	**1.208**	**2.358**	**3.558**	**5.988**	**8.992**	**13.551**	**19.673**	**25.980**	**35.057**

Strettamente riservato e confidenziale

PERSPECTIVE FINANCIALS

Rendiconto finanziario prospettico 2019-2028

Valori in k/Euro

CASH FLOW	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028
EBIT	**(71)**	**4**	**905**	**1.927**	**4.373**	**7.582**	**13.436**	**21.457**	**29.699**	**44.010**
- Imposte	-	(0)	(233)	(538)	(1.235)	(2.127)	(3.765)	(6.012)	(8.323)	(12.334)
+ Ammortamenti	15	43	65	62	65	68	71	74	77	80
Flusso monetario	**(56)**	**46**	**737**	**1.451**	**3.203**	**5.524**	**9.743**	**15.519**	**21.453**	**31.756**
+/- Variazione Crediti commerciali	85	(3.044)	(4.874)	(3.972)	(8.861)	(9.167)	(15.278)	(18.333)	(15.278)	(27.500)
+/- Variazione Crediti tributari	8	16	(0)	(233)	(305)	(697)	(891)	(1.638)	(2.248)	(2.311)
+/- Variazione Altri crediti	14	(208)	(319)	(260)	(580)	(600)	(1.000)	(1.200)	(1.000)	(1.800)
+/- Variazione Debiti commerciali	49	2.551	3.734	2.993	6.655	6.747	11.163	13.179	10.659	19.251
+/- Variazione Debiti Tributari	(21)	0	233	305	697	891	1.638	2.248	2.311	4.011
+/- Variazione Altri debiti	11	126	193	157	350	362	604	724	604	1.087
Variazioni del CCN	**149**	**(560)**	**(1.034)**	**(1.011)**	**(2.043)**	**(2.464)**	**(3.764)**	**(5.020)**	**(4.952)**	**(7.262)**
- Investimenti in Immobilizzazioni immateriali	(43)	(208)	-	(0)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)
- Investimenti in Immobilizzazioni materiali	(33)	(36)	(39)	(42)	(45)	(48)	(51)	(54)	(57)	(60)
UNLEVERED FREE CASH FLOW	**18**	**(757)**	**(336)**	**398**	**1.064**	**2.962**	**5.877**	**10.395**	**16.394**	**24.384**
- (Acc.ne)/Rimb.so Debiti v/Banche a m-l termine	(36)	(37)	(38)	(40)	(20)	-	-	-	-	-
+/- Proventi/(oneri) finanziari	(5)	(4)	(3)	74	1.270	924	1.325	2.134	3.088	4.615
FREE CASH FLOW TO EQUITY	**(23)**	**(799)**	**(377)**	**432**	**2.314**	**3.886**	**7.202**	**12.529**	**19.482**	**28.999**
+ Aumento Capitale Sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+/- Variazione Immobilizzazioni finanziarie	(43)	(20)	(143)	(209)	(357)	(510)	(765)	(1.071)	(1.326)	(1.785)
VARIAZIONE TESORERIA	**(67)**	**(819)**	**(520)**	**223**	**1.957**	**3.376**	**6.437**	**11.458**	**18.156**	**27.214**
Banca Iniziale	(79)	(146)	(965)	(1.485)	(1.261)	696	4.072	10.509	21.967	40.122
Variaz. tesoreria	(67)	(819)	(520)	223	1.957	3.376	6.437	11.458	18.156	27.214
Banca Finale	(146)	(965)	(1.485)	(1.261)	696	4.072	10.509	21.967	40.122	67.336

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Linee guida economico-patrimoniali 2019-2028

Il piano si sviluppa lungo un arco temporale di 10 anni (2019-2028). L'ampio orizzonte temporale è dovuto alla necessità di adottare un approccio che consenta di apprezzare i rendimenti delle iniziative e dei progetti in corso, i quali hanno un ciclo di vita medio che va dai 10 ai 20 anni

ASSUNZIONI ECONOMICHE

- Infinityhub svolge una duplice funzione in qualità di: i) global contractor delle varie commesse; ii) holding di partecipazioni (nelle varie SPV), di conseguenza i ricavi derivano:
  - Margini di commessa (ricavi da «global contractor»), derivanti dallo spread applicato da Infinityhub alla consegna del progetto alla SPV. Infinityhub infatti sostiene gli investimenti di commessa che una volta conclusa viene venduta «chiavi in mano» (e rifatturata) alle varie SPV con un margine
  - Dividendi dalle diverse SPV che percepiscono canoni annuali dal cliente finale lungo tutta la durata dal progetto
  - Margini sugli interventi di manutenzione effettuati con cadenza periodica da Infinityhub sulle varie commesse delle SPV (e sui quali viene applicato un mark-up da parte di InfinityHub)
- A titolo prudenziale non sono stati considerati i ricavi derivanti dalle altre linee di sviluppo della Società, ovvero: i) eventuali opportunità di exit dalle varie SPV (mediante vendita della partecipazione e delle commessa); ii) consulenze varie su equity crowdfunding per grandi progetti (lancio dell'attività previsto nel giro di qualche anno); iii) finanziamento soci alle varie SPV in sede di costituzione (in sede di costituzione delle varie SPV, Infinityhub anticipa la liquidità necessaria alle attività immediate, tramite un finanziamento bridge fruttifero, che viene chiuso nel giro di qualche mese a seguito dell'ottenimento dei finanziamenti bancari da parte della SPV e dell'ingresso degli investitori nel capitale sociale)

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Linee guida economico-patrimoniali 2019-2028

Il piano si sviluppa lungo un arco temporale di 10 anni (2019-2028). L'ampio orizzonte temporale è dovuto alla necessità di adottare un approccio che consenta di apprezzare i rendimenti delle iniziative e dei progetti in corso, i quali hanno un ciclo di vita medio che va dai 10 ai 20 anni

ASSUNZIONI PATRIMONIALI

- Il piano è stato sviluppato in ottica pre-money, ovvero non tiene conto di eventuali aumenti di capitale da parte di investitori lasciando quindi emergere una esigenza di cassa nei primi anni
- Infinityhub fa ampio uso della leva azionaria: l'investimento iniziale nelle diverse SPV (indipendentemente dal progetto) è di €5,1k (corrispondente ad una quota del 51% su un capitale sociale minimo di €10k) e in seguito con l'ingresso degli investitori in aumento di capitale, diluisce la propria quota fino ad arrivare al 24%
- Non è stata presa in considerazione alcuna tematica IVA avendo sul business un impatto neutro dal momento che, trattandosi di progetti di riqualificazione energetica «chiavi in mano», l'IVA è in regime di reverse charge e quasi tutti i cicli di fatturazione sono esenti IVA

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Linee guida economico-patrimoniali 2019-2028

Il piano è strutturato su due livelli:

1) Previsioni esplicite: che copre il biennio 2019-2020 per il quale sono già presenti in portafoglio (o sono in fase di completamento) diversi accordi/commesse («Pipeline»), e per le quali è stato predisposto quindi un piano basato sulle specifiche stabilite negli accordi esistenti/prospettati, frutto quindi di previsioni esplicite

2) Proiezioni: vista l'impossibilità di prevedere accordi specifici oltre il periodo di previsione esplicita è stato definito un modello di «commessa standard» ipotizzando l'acquisizione di «n» commesse sulla base di un fatturato target da raggiungere. Tale parte copre l'arco temporale 2021-2028, che è quindi frutto di proiezioni

COMMESSA STANDARD	€	% Capex
TOT. CAPEX SPV	**1.000.000**	***100%***
COSTO MEDIO FORNITURE	550.000	*55%*
COSTO MEDIO MANODOPERA	120.000	*12%*
MESSA A NORMA	50.000	*5%*
OPERE TIPICHE DI SMART CITY, TELECONTROLLO, IOT, DOMOTICA	75.000	*8%*
COSTO MEDIO INGEGENRIA	40.000	*4%*
SVILUPPO, R&D, PROJECT MANAGEMENT, COMUNICAZIONE, COMMERCIALE	105.000	*11%*
COSTI GENERALI	20.000	*2%*
TOT. INVESTIMENTO YHUB	**960.000**	***96%***
MARK-UP YHUB	**40.000**	***4%***

- Si ipotizza un investimento per SPV pari a €1mln per l'acquisto della commessa «chiavi in mano». Tale costo viene capitalizzato dalla SPV e ammortizzato lungo la vita utile della commessa pari a 16 anni
- Dal punto di vista di Infinityhub, tale importo rappresenta il ricavo di vendita, derivante da attività di global contractor, sul quale sostiene:
  - Costi di commessa per il 96%
  - Margine di profitto per il 4%

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Linee guida economico-patrimoniali 2019-2028

Il piano è strutturato su due livelli:

1) Previsioni esplicite: che copre il biennio 2019-2020 per il quale sono già presenti in portafoglio (o sono in fase di completamento) diversi accordi/commesse («Pipeline»), e per le quali è stato predisposto quindi un piano basato sulle specifiche stabilite negli accordi esistenti/prospettati, frutto quindi di previsioni esplicite

2) Proiezioni: vista l'impossibilità di prevedere accordi specifici oltre il periodo di previsione esplicita è stato definito un modello di «commessa standard» ipotizzando l'acquisizione di «n» commesse sulla base di un fatturato target da raggiungere. Tale parte copre l'arco temporale 2021-2028, che è quindi frutto di proiezioni

COMMESSA STANDARD - ECONOMICO	€	Anni	Note
Canone annuo	130.000	16	
Titoli di efficienza energetica	11.000	10	1% capex
Costi manutenzione	(18.200)	16	14% canone

COMMESSA STANDARD - PATRIMONIALE	€	% capex	Note
Debito	800.000	*80%*	2,5% int. rate (10 anni)
Equity	200.000	*20%*	
Di cui: investimento YHUB	*5.100*		

- Dal punto di vista economico la commessa ha una durata di 16 anni durante i quali la SPV percepisce un canone annuo dal cliente di €130k
- Una seconda componente di ricavi per l'SPV è rappresentata dai titoli di efficienza energetica, stimati in misura pari all'1% annuo dell'investimento totale per una durata di 10 anni
- La SPV sostiene costi di manutenzione annui lungo tutta la durata del progetto pari al 14% del canone annuo (eseguiti da Infinityhub e sui quali la Società applica un margine)
- Altri costi sostenuti dall'SPV sono: gli ammortamenti della commessa, gli interessi passivi sui finanziamenti bancari e le imposte (30% della base imponibile)
- L'investimento iniziale viene finanziato all'80% da debito bancario, ammortizzato in 10 anni ad un tasso di interesse del 2,5% (alla luce dello storico e delle agevolazioni previste in materia di strat-up innovative (status di cui godono le SPV e dettagliate nelle sezioni precedenti)) e per il 20% da equity (raccolto tramite crowdfunding e investitori privati) di cui l'investimento per Infinityhub è di €5,1k

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Utilizzo dei proventi della raccolta

Personale

- Ad oggi "miracolosamente" la Società ha raggiunto gli obiettivi di cui sopra, non disponendo di personale dipendente tout court: un solo occupato a tempo pieno (il presidente ed un dozzina tra soci e consulenti a tempo parziale e/o per commessa)
- Già dalla fine del 2019, per seguire la crescita si dovrà assumere personale dipendente (almeno 3 persone) e trasformare i rapporti in essere a tempo pieno, con notevole giovamento nel controllo e nell'ulteriore accelerazione di processo. Nel 2020 si prevedono almeno una decina di ulteriori assunzioni: contabilità, finanza, project management, ingegneria, sistemi informatici, social-comunicazione

Liquidità per Finanziamento Soci SPV

- Ad oggi la Società ha avuto a disposizione una limitata liquidità non adeguata all'esponenziale successo commerciale. In alcuni casi ha utilizzato la liquidità per finanziare l'avvio dell'ingegneria dei progetti ed in altri per finanziare anche l'avvio delle opere delle SPV, saldate all'arrivo del finanziamento
- L'acquisizione di un ampio plafond di liquidità, da utilizzare in funzione a standard di rischio rendimento delle SPV porterebbe certamente la moltiplicazione dei progetti/SPV in corso
- Si potrebbero approcciare grandi opere: progetti d'interesse collettivo anche per singoli valori superiori ai €100mln

Portale Web Hub di Progetti/CRM - ERP

- Oggi il portale illustra la filosofia, le applicazioni e le SPV, elenca le news, raccoglie richieste di progetto, ma non è dinamico e non è fonte di CRM e ERP
- Vi è l'esigenza di un database con un apparato di report, da utilizzare da parte degli operatori a tutti i livelli, per informazioni operative, contabili e finanziarie
- Come front-end, si potrà accedere per inserire le proprie info, sia per suggerire progetti e sia per collaborare nei progetti in sviluppo: sviluppare un progetto dovrebbe essere semplice come ordinare un panino da Mc Donalds attraverso i totem interni

Socialing/Editoriale Formativo

- Oggi il portale è staccato dai social e si limita a 2/3 news mese
- In progetto vi è almeno una news al giorno ed un blog fonte di dialogo e di formazione continua

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Dettaglio voci economiche

RICAVI DI VENDITA

- I ricavi di Infinityhub, derivano dall'attività svolta di general contractor: secondo tale modello Infinityhub realizza interventi di efficientamento energetico «chiavi in mano» che vengono poi fatturati ad ogni singola SPV con un determinato margine sugli investimenti effettivamente sostenuti. Tali ricavi sono quindi «one-off» rispetto alla vita di una commessa, maturando alla fine della realizzazione del progetto
- Il piano è strutturato su due livelli:
  - 2019-2020: le proiezioni sono frutto di dati puntuali relativi alle commesse in pipeline, ovvero commesse già in portafoglio, per le quali un accordo è già presente o è in via di completamento
  - 2021-2028: le proiezioni sono frutto di un numero target di commesse da raggiungere. E' stata quindi strutturata una commessa «standard» che si ripete per un definito numero di volte in funzione del target previsto. Il fatturato della commessa standard è di €1mln, di cui il 96% è rappresentato dal costo dell'investimento realizzato e il 4% rappresentante il mark-up per Infinityhub

ALTRI RICAVI

- Gli altri ricavi derivano dagli interventi di manutenzione svolti regolarmente da Infinityhub sui vari progetti attivi in capo alle diverse SPV. Infinityhub applica quindi un margine ai costi di manutenzione effettivamente sostenuti. Tale tipologia di ricavi è di tipo «recurring» essendo gli interventi realizzati regolarmente con cadenza annuale lungo tutta la durata del progetto
- Il piano è strutturato su due livelli:
  - 2019-2020: le proiezioni sono frutto di dati puntuali relativi alle commesse in pipeline, ovvero commesse già in portafoglio, per le quali un accordo è già presente o è in via di chiusura
  - 2021-2028: secondo le specifiche della commessa standard delineata, i costi di manutenzione fatturati da Infinityhub alle SPV sono pari al 14% del canone annuo percepito dalle SPV. Il costo «vivo» sostenuto da Infinityhub è pari al 75% dell'importo fatturato alle SPV. Tale costo viene quindi sostenuti da Infinityhub e rifatturato con lo stesso margine annualmente per tutte le SPV

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Dettaglio voci economiche

COSTI DI COMMESSA

- Tale voce rappresenta l'investimento effettivamente sostenuto da Infinityhub per gli interventi di efficientamento realizzati, sono quindi tutti i costi connessi con la realizzazione delle opere delle SPV e che verranno poi rifatturati ad esse (e da esse capitalizzati). E' quindi un importo «one-off» lungo la vita di una commessa, che rappresenta la contropartita della voce «ricavi di vendita» (quindi direttamente proporzionale)
- Tale voce è costruita specularmente alla voce «Ricavi di vendita» e quindi:
  - 2019-2020: le proiezioni sono frutto di dati puntuali relativi alle commesse in pipeline, ovvero commesse già in portafoglio, per le quali un accordo è già presente o è in via di chiusura
  - 2021-2028: secondo le specifiche della commessa standard delineata, il costo è pari al 96% dell'importo fatturato alle varie SPV. Con un efficientamento previsto sui costi sostenuti dell'1% anno su anno

COSTI PER SERVIZI

- Tale voce racchiude costi fissi residuali principalmente afferenti consulenze amministrative e fiscali, legali, notarili. E' previsto un aumento del 5% annuo dalla base di partenza

AFFITTO IMMOBILE

- Tale voce racchiude il costo di affitto degli uffici: attualmente (2019) la Società dispone di un solo ufficio nella zona di Trento presso uno spazio di coworking per un affitto di €100 al mese. Dal 2020 è prevista l'introduzione di un ulteriore ufficio in Milano per un canone mensile di €500. Al 2021 è prevista l'introduzione di un ulteriore ufficio in Venezia per un canone mensile di €500. Per gli anni seguenti è prevista una crescita forfetaria del 50% del costo totale annuo rappresentativo dell'adeguamento alle esigenze di business che prevedono un graduale aumento del numero di teste fino al 2027

COSTI GENERALI E AMMINISTRATIVI

- Tale voce racchiude costi fissi residuali principalmente afferenti l'acquisto di materiali di consumo, spese di rappresentanza e spese generali varie. E' previsto un aumento del 5% annuo dalla base di partenza

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Dettaglio voci economiche

COSTI DI MANUTENZIONE

- Tale voce rappresenta il costo effettivamente sostenuto periodicamente da Infinityhub per le manutenzioni sui vari progetti. E' quindi un costo di tipo «recurring» lungo la vita di una commessa e rappresenta la contropartita della voce «Altri ricavi»
- Il costo rappresenta il 75% dell'importo fatturato alle varie SPV (presente alla voce «Altri ricavi»)

COSTO DEL PERSONALE INDIRETTO

- Tale voce racchiude il costo del personale amministrativo e di back-office (il personale diretto è già incluso nei costi di commessa)
- E' prevista l'introduzione di un mix di figure «junior» e «senior» per un costo azienda unitario rispettivamente di €30k e €60k secondo il seguente piano

FTE	Costo azienda unitario	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
FTE junior	30.000	1	3	6	9	12	15	15	15	18	18
FTE Senior	60.000	-	1	2	3	4	5	5	5	6	6
		30.000	150.000	300.000	450.000	600.000	750.000	750.000	750.000	900.000	900.000

PROVENTI/ONERI FINANZIARI

- Tale voce racchiude principalmente i dividendi derivanti dalle varie SPV
- Si ipotizza la distribuzione di tutta la cassa presente a fine anno nelle varie SPV (a partire dal terzo anno di attività, come da disposizioni civilistiche in materia di star-up)

IMPOSTE

- E' prevista la riportabilità delle perdite pregresse

Strettamente riservato e confidenziale

ASSUMPTIONS DEL PIANO

Dettaglio voci patrimoniali

ATTIVO FISSO NETTO

- Immobilizzazioni immateriali: sono previsti investimenti per €250k circa dal 2019 al 2022 per portale CRM, software gestionale, software gestione tesoreria e spese di social marketing. Dal 2023 sono previste CAPEX di mantenimento per €50k circa annue
- Immobilizzazioni materiali: sono relative a scrivanie, mobili e arredi e sono previste in aumento di €30k annui
- Immobilizzazioni finanziarie: l'importo si riferisce principalmente alle partecipazioni nelle varie SPV di cui Infinityhub detiene una quota pari al 24,5% (ad eccezione per le commesse già in portafoglio per le quali la quota è già esplicitata). L'investimento in equity di Infinityhub in ogni SPV risulta pari a €5,1k (pari al 51% del capitale sociale minimo della S.r.l.), su un importo totale di equity richiesto pari al 20% su ogni «commessa standard» (dato l'investimento totale di €1mln, la parte di equity risulta pari a €200k), la differenza di equity viene quindi raccolta tramite il crowdfunding e ceduta in sovrapprezzo azioni

CREDITI/DEBITI COMMERCIALI

- I crediti commerciali rappresentano gli importi anticipati relativi alle prime fasi di vita dei diversi progetti prima che vengano raccolti i finanziamenti. Nel 2019 è stato svolto un calcolo puntuale delle somme necessarie che verranno anticipate fino a fine esercizio. Da qui si è proceduto al calcolo dei giorni medi di incasso per l'anno in corso che sono poi stati utilizzati come base per il calcolo dei crediti commerciali sugli anni successivi considerando un lieve miglioramento
- Per il calcolo dei debiti commerciali le tempistiche medie di pagamento dei fornitori sono pari a 45 giorni

CREDITI/DEBITI TRIBUTARI

- Tali importi sono relativi alle somme a credito/debito per le imposte sul reddito di esercizio. Il calcolo è stato effettuato secondo il meccanismo di saldo e acconto

ALTRI CREDITI/DEBITI

- Il calcolo è stato effettuato mantenendo costante l'incidenza storica sul fatturato

Strettamente riservato e confidenziale

PRELIMINARY VALUATION

PRELIMINARY VALUATION

Discounted Cash-flow (DCF) and internal rate of return (IRR)

Valori in k/Euro

Discounted Cash Flow	2019	2020	2021	2022	2023	TV
EBIT	(71)	4	905	1.927	4.373	4.460
proventi da partecipazioni e finanziamento soci	-	-	-	75	1.270	1.296
Unlevered tax	-	(1)	(252)	(539)	(1.238)	(1.257)
NOPAT	(71)	3	652	1.463	4.405	4.499
Depreciation & amortization	7	15	43	65	62	62
Delta NWC	149	(560)	(1.034)	(1.011)	(2.043)	(98)
CAPEX	(76)	(244)	(39)	(42)	(95)	(84)
Unlevered free cash flow (FCFF)	**10**	**(786)**	**(378)**	**476**	**2.329**	**4.379**
Discount period	1	2	3	4	5	
Discount factor	0,83333	0,69444	0,57870	0,48225	0,40188	
Discounted FCF	**8**	**(546)**	**(219)**	**230**	**936**	
Discount rate	20%					
Perpetual growth rate	2%					
TV	24.327					
Present value TV	9.777					
Discounted CF - explicit period	410					
Enterprise value	**10.186**					
NFP	(251)					
Equity value	**9.935**					

- Alla luce della rischiosità e della tipologia dell'investimento, utilizzando un tasso di sconto pari al 20%, in linea con i «required return» di investitori di tipo «early stage» e un tasso di crescita perpetuo del 2% (conservativo rispetto al piano di crescita di Infinityhub), la valutazione mediante metodo DCF restituirebbe un valore dell'equity pari a circa €10mln

Strettamente riservato e confidenziale

PRELIMINARY VALUATION

Discounted Cash-flow (DCF) and internal rate of return (IRR)

- A seconda del ritorno richiesto dall'investitore è possibile fissare un range di valutazione nell'intorno di €8mln - €12mln:

Valori in k/Euro

		Growth rate				
		1,00%	1,50%	2,00%	2,50%	3,00%
	16,0%	14.252	14.708	15.195	15.719	16.284
	17,0%	12.792	13.173	13.579	14.014	14.479
	18,0%	11.526	**11.848**	**12.190**	**12.554**	12.942
	19,0%	10.423	**10.696**	**10.986**	**11.293**	11.620
Discount	20,0%	9.454	**9.688**	**9.935**	**10.197**	10.474
rate	21,0%	8.599	**8.801**	**9.013**	**9.237**	9.473
	22,0%	7.841	**8.016**	**8.199**	**8.392**	8.595
	23,0%	7.166	7.318	7.477	7.644	7.819
	24,0%	6.561	6.694	6.833	6.979	7.131

- Ipotizzando un aumento di capitale di €500k per una quota del 5% in capo ai nuovi azionisti, il ritorno sull'investimento lungo un orizzonte temporale di 10 anni sarebbe attorno al 28%

Valori in Euro

CASH FLOW	Investimento	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028
Investimento (aucap)	(500)	(500)									
Quota post-aucap nuovi soci	5%										
Flusso di cassa agli azionisti post-aucap		(3)	(41)	(26)	11	98	169	322	573	908	1.361
IRR	**28%**	**(503)**	**(41)**	**(26)**	**11**	**98**	**169**	**322**	**573**	**908**	**1.361**

Strettamente riservato e confidenziale

ALLEGATI

ALLEGATI

Prospetto SPV – commessa standard

Valori in k/Euro

CONTO ECONOMICO - SPV	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Ricavi	**43**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**	**130**
Titoli di efficienza energetica	4	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Costi manutenzione	(6)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)
EBITDA	**41**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**	**123**
Ammortamenti	(21)	(63)	(63)	(63)	(63)	(63)	(63)	(63)	(63)	(62)	(62)	(62)	(62)	(62)	(62)	(62)	(42)
EBIT	**20**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**81**
Oneri finanziari	(13)	(19)	(18)	(16)	(14)	(12)	(10)	(8)	(6)	(4)	(2)	(0)	-	-	-	-	-
EBT	**7**	**41**	**43**	**45**	**47**	**49**	**51**	**53**	**55**	**57**	**59**	**60**	**60**	**60**	**60**	**60**	**81**
Imposte	(2)	(12)	(13)	(13)	(14)	(15)	(15)	(16)	(16)	(17)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(18)	(24)
NI	**5**	**29**	**30**	**31**	**33**	**34**	**35**	**37**	**38**	**40**	**41**	**42**	**42**	**42**	**42**	**42**	**57**

Valori in k/Euro

STATO PATRIMONIALE - SPV	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Attivo fisso	979	917	854	792	729	667	604	542	479	417	354	292	229	167	104	42	-
CIN	**979**	**917**	**854**	**792**	**729**	**667**	**604**	**542**	**479**	**417**	**354**	**292**	**229**	**167**	**104**	**42**	**-**
Capitale sociale	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Utili portati a nuovo	-	5	33	63	5	23	40	58	75	93	110	128	92	29	(33)	(96)	(158)
Utile esercizio	5	29	30	31	33	34	35	37	38	40	41	42	42	42	42	42	57
Dividendi	-	-	-	(89)	(15)	(17)	(18)	(19)	(21)	(22)	(24)	(78)	(105)	(105)	(105)	(105)	(98)
Totale equity	**205**	**233**	**263**	**205**	**223**	**240**	**258**	**275**	**293**	**310**	**328**	**292**	**229**	**167**	**104**	**42**	**-**
Finanziamenti bancari	800	747	667	587	507	427	347	267	187	107	27	-	-	-	-	-	-
(Cassa)/Banca overdraft	(26)	(63)	(76)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PFN	**774**	**683**	**591**	**587**	**507**	**427**	**347**	**267**	**187**	**107**	**27**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Totale fonti	**979**	**917**	**854**	**792**	**729**	**667**	**604**	**542**	**479**	**417**	**354**	**292**	**229**	**167**	**104**	**42**	**-**

Strettamente riservato e confidenziale