



Il rapporto tra finanza alternativa green e startup core/go-green Indicazioni per le politiche di gestione dei rapporti e dei finanziamenti alle startup del settore della sostenibilità energetica ed ambientale.

Delibera del 29 aprile 2022

Nota introduttiva:

Per dare maggiore impulso alla propria azione, più ampiezza ai propri impatti, e più forza alla propria testimonianza, Ener2Crowd ha scelto di divenire nel 2021 "società benefit".

Tale trasformazione ha previsto l'integrazione dello statuto societario con un'ampia sezione dedicata ai risultati ed alle responsabilità che l'azienda vuole generare ed assumersi nei confronti di persone, imprese ed ambiente.

Il percorso, declinato in base alla classificazione SDGs delle Nazioni Unite, prevede anche che:

..La società si impegna a diffondere l'inclusione di nuove tecnologie e startup nel portfolio progetti per sostenerne l'introduzione nel mercato ed aumentare l'intensità sostenibile di investimento (ISI). A tal riguardo le attività saranno condotte seguenti i criteri descritti nei seguenti SDG:

- *SDG 9: Industria, innovazione e infrastrutture*
- *SDG 13: Azione climatica*

Tale impostazione pone il CdA della piattaforma di fronte alla necessità di individuare dei principi con cui gestire il rapporto con l'ecosistema delle *startup core* (tecnologie focalizzate sulla riduzione delle emissioni di CO2 o mitigazione degli effetti del cambiamento climatico) e/o *go-green* (metodologie e tecniche abilitanti il processo di decarbonizzazione dell'energia o delle attività antropiche, o finalizzate alla resilienza climatica), e stabilire delle procedure con cui possano avere accesso al credito tramite Ener2Crowd.

Tale fonte di finanziamento, essendo alimentata dal risparmio privato con investimento diretto, richiede di essere attivata non solo sulla base di una massima trasparenza sul profilo di rischio delle opportunità, ma anche mettendo in campo iniziative di mitigazione del rischio, individuando le casistiche su cui sia possibile procedere ad una valutazione del lancio della campagna.

Al fine di prendere una decisione in grado di tutelare il maggiore interesse collettivo (obiettivi Sistema Paese) e la sua intersezione con quelli della comunità di Ener2Crowd, e la necessità di tutelare da rischi "non sostenibili" il risparmio privato, il Comitato Etico di Ener2Crowd viene chiamato a redigere una relazione sull'ecosistema delle startup, sui rischi associati ed indicare al CdA di Ener2Crowd delle possibili strade percorribili.

Autori del documento:

Nota introduttiva a cura di Giorgio Mottironi, CSO & Co-Founder di Ener2Crowd. Membro del comitato etico di Ener2crowd.

Analisi dello scenario e relazione a cura dei membri del comitato etico di Ener2Crowd, Paolo Macina, Maria Seira Ozino, Elena Fregolent, John Benamati, Antonio Domenico Ialeggio.

Relazione del Comitato Etico.

CONSIDERAZIONI SULL'APERTURA AL FINANZIAMENTO DI NUOVI PROGETTI NON STRETTAMENTE LEGATI ALL'ENERGIA

Relativamente alla proposta esaminata durante il Comitato Etico dell'8 e del 29 aprile 2022, precisiamo quanto segue.

START UP

Il finanziamento alle start up, indipendentemente dal settore in cui esse operano, viene trattato a parte.

Per loro stessa natura, le Start Up non offrono garanzie solide a supporto del finanziamento. Non è un caso che la maggior parte di esse, per la raccolta di risorse economiche, offrano equity piuttosto che la possibilità di sottoscrivere prestiti, perché avrebbero molta difficoltà a superare i parametri entro i quali un finanziamento viene loro concesso oppure no.

In Italia, contrariamente a quanto avviene per esempio negli Stati Uniti (dove entro i primi tre anni, il 90% delle start up fallisce), entro i primi tre anni fallisce solamente il 10% delle start up (fonte: MISE, <https://www.youstartupper.com/il-90-delle-startup-innovative-sopravvive/>); dato comunque molto più alto dell'esperienza E2C che grazie al sistema di valutazione EnerSCORE ha finora garantito l'inesistenza di fallimenti. Molte delle start up sopravvissute inoltre hanno indicatori economici negativi per molti anni dall'inizio delle loro attività e garantiscono perlopiù lo stipendio ai loro fondatori. D'altronde, il secondo motivo più frequente per i fallimenti è dato dalla mancanza di liquidità per poter proseguire l'attività (fonte: CB Insights, vedi grafico).



L'accesso al credito richiede in genere un cospicuo storico di informazioni, con una certa solidità patrimoniale: per le startup pensiamo diventi complesso valutarne la solvibilità, anche se, magari potenzialmente, l'idea potrebbe essere molto interessante.

Inoltre, se il progetto relativo ad una startup dovesse andare male, questo potrebbe avere riflessi negativi importanti per la piattaforma in termini di insoddisfazione e sfiducia tra gli iscritti. La reputazione della piattaforma non vale il rischio che si correrebbe.

Ai GreenVestor non sono richieste particolare competenze per valutare un investimento e questo permette di condividere benefici anche con chi non è "esperto" di investimenti.

Diversamente, una startup è soggetta a tanti fattori che ne determinano il successo (o il fallimento). E' difficile quindi sostenere un progetto in startup senza avere le competenze per valutare tutti i fattori, e forse è quasi impossibile lavorare ad uno strumento simile a quello dell'EnerSCORE per questo tipo di analisi.

Vista l'ampia gamma di settori che Ener2Crowd può decidere di aggiungere per diversificare le attività di raccolta, non si ravvisano i motivi per scegliere questa tipologia di aziende tra quelle finanziabili. Consigliamo quindi di pensare ad una prima fase in cui sondare i nuovi settori in cui E2C intende diversificare la raccolta e vedere come rispondono i GreenVestor; in una seconda fase, una volta rodato l'attività su progetti non strettamente legati all'energia, riaprire la riflessione sulle startup.

Potrebbe comunque rappresentare, in futuro, un primo passo verso il mondo delle startup, intese come nuove società capaci di introdurre innovazione nel mercato, finanziare progetti (non *equity*) nei nostri settori di interesse principale (energia, efficienza energetica, riduzione emissioni CO₂), conoscendo tutti la difficoltà di una startup di accedere al credito bancario nonostante solide basi per lo sviluppo a mercato della soluzione (e.g.: un contratto di fornitura firmato).

A garanzia del progetto promosso da startup, o che coinvolge innovazioni tecnologiche di nuove imprese, sono dunque stati ipotizzati i seguenti "strumenti" di garanzia, nei confronti dei nostri GreenVestor e dei soggetti che propongono progetti:

1. Cessione del credito: seppur soggetta all'adempimento del fornitore, rappresenta una garanzia ulteriore;
2. Benefici maggiori (punti ambiente, % interesse maggiore, ...) per chi decide di supportare progetti su tecnologie in startup;
3. Convenzioni (costi di raccolta) particolari e riservate;
4. Prevedere una percentuale minima di co-finanziamento da parte del proponente (oltre all'eventuale presenza di un soggetto industriale o finanziario terzo da lui individuato) da così da dimostrare l'impegno a realizzare il progetto;
5. Pagina vetrina, dove le start up possono presentarsi, magari riportando dati e risultati tecnologici raggiunti, unitamente a testimonianze di progetti già realizzati.