

Energy Supply-Chain Plan Srl

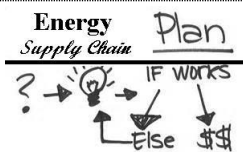
ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Business Unit

“Fragilità lievi / Casa Albergo”

...repeatable business, every 10.000 inhabitants





Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Business Unit: “Fragilità lievi / Casa Albergo”

1 Executive Summary

1.1 One line description - EnergySupplyChainPlan attiva nuova Business Unit: **Fragilità lievi / Casa Albergo;** **2.5 Mln€, ESCP Model** (action limit 10 kPeople): CapEx 2.5 M€, OpEx 0.6 M€/y, Built 0.9 M€/y, EIBTDA 0.3 M€/y;

1.2 Description - La Business Unit (BU), con le Proprietà Industriali in concessione ad ESCP Srl, si predispone a reiterare sistematicamente un primo intervento (su cui investe molti sforzi oltre il mero valore economico specifico), volto a prendere in carico un generico ma congruo immobile (in comodato o forme assimilabili), da riqualificare ed adibire a “Fragilità lievi / CasaAlbergo”, particolarmente attento a fragilità ed inclusività il modello che si vuole attivare si attesta su una capienza contenuta (25 pl, postoletto, “nucleo”), funzionale ad azioni distribuite&pervasive su uno specifico territorio (inizio: Lainate, nord Milano); il modello sarà improntato ad elevata replicabilità e da riproporre in bacini da circa 10.000 abitanti; gli interventi saranno improntati ad elevata sostenibilità ambientale ed economica, forti di Proprietà Industriale esclusiva (PI in ESCP Srl); altrettanta attenzione sarà posta, forti delle relazioni con associazioni del terzo settore, all’integrazione sociale ed infrastrutture dello specifico territorio.

1.3 The Solution – La BU vuole far fronte al diffuso bisogno di assistenza verso fragilità ed inclusività, sia verso la terza età che disabilità di vario genere, caratterizzate da modeste autoinsufficienze; proiettati ad elevata ricettività e riduzione barriere (verticali ed orizzontali, di ambiente acustico, visivo, olfattivo, tattili e chimiche), promuovendo cortesia ed inclusività (GentleCare); la domanda di tali servizi è sostenuta ed in crescita in ogni territorio; la struttura appositamente riqualificata (con elevati standard tecnologici, all’insegna di I4.0), con eventuali soluzioni specifiche (verso potenziali disabilità selezionate) darà una piena ospitalità (con assiduo presidio locale e remoto, vitto, alloggio, presidio terapeutico, sostegno ed intrattenimento); la struttura disporrà di dedicati spazi per attività ludico ricreative, rivolte agli ospiti ed al territorio contiguo (favorendo processi integrativi e sociali di prossimità), anche organizzando ed esportando servizi di eccellenza all’esterno.

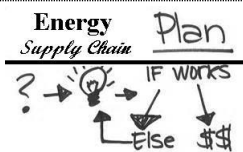
1.4 The Team & Business Partner - Progettisti del terzo settore, nonché energia/ambiente, organizzatori di reti commerciali/comunicazione, operatori edili ed impiantistici. Il progetto si avvale di proprie competenze, coadiuvati da filiere locali di progettisti di settore, impiantisti, edili e movimento terra, idrauliche e termoidrauliche, elettriche ed elettrotecniche, elettronica e domotica, servizi spurghi e logistici, manutenzione dei sistemi ricettivi e verde. **Il progetto è rivolto ad un territorio da circa 10.000 di abitanti, replicabili** (poi proiettato su tutta Italia ed Estero).

1.5 The Ask – 2.5 Mln€ (3y, exit IRR 22%) - Destinati a prendere in carico e riqualificazione funzionale ed edile del sito, inserito in realtà urbane. Il sito è disegnato per circa 25 posti letto, con un valore di mercato da circa 100 k€/cad. La riqualificazione comprende finitura funzionale agli scopi assunti della infrastruttura, edificio-impianti ecosostenibili, arredi congrui allo scopo; il ritorno dell’investitore è ravvisato nei benefici fiscali derivanti dal progetto condotto da startup innovativa a vocazione sociale, oltre che ai proventi e quant’altro convenuto. Saranno negoziabili quote delle attività in programma e futura conduzione congiunta, una volta giunti a collaudo e consegna; garanzie sostenute da presenza all’interno per monitoraggio/controllo e proiezioni economiche.

2 The Opportunity

2.1 The Problem - La precarietà dei servizi sociali ed incapienza pubblica verso la crescente domanda del territorio è un problema che affligge molti territori; con la conseguenza di una condizione di sofferenza che alimenta tensioni a contrasti sociali; spesso obbligando a soluzioni remote e di penalizzazione delle persone fragili e quanti a loro vicini; i servizi di supporto a domicilio, pur sostenuti ed auspicati, non soddisfano le esigenze di indipendenza e mobilità dei ridotti nuclei familiari; la “moneta” più ambita dalle persone con fragilità resta la “presenza e tempo” a loro dedicato.

2.2 The Opportunity – Si vuole offrire l’opportunità di colmare tali bisogni in modo virtuoso, smorzando le tensioni in essere ed arrecare benessere diffuso al territorio ed alle persone; non solo sul piano sociale ma anche economico ed ambientale (date le soluzioni tecnologiche che saranno implementate), offrendo modelli tecnologicamente innovativi al territorio contiguo verso acqua, luce, gas, reflui, umido e connettività (specificatamente modulate al territorio ed infrastrutture esistenti); non da meno le soluzioni di sostegno ed improntate alla mobilità elettrica e servizi locali (mezzi/navette).



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

2.3 Your Competitive Advantage - Il sito, verrà riqualificato tecnologicamente e funzionalmente, forti delle proprie competenze (privative industriali: marchi, brevetti, know-how) e quelle aggregate di terze parti, sia in materia economica ed ambientale che organizzativa e rivolte ai sistemi sociali, di spiccata attualità ed efficienza; particolari agevolazioni ed economie saranno attivate grazie ai benefici fruibili da Industria 4.0 ed in particolare nella gestione del personale e sostegno allo sviluppo di lavoro ed economia (come startup innovativa a vocazione sociale, si accede a varie agevolazioni, assicurative, amministrative e di sostegno da istituzioni preposte); elevato presidio con attenzioni ed analisi predittive (ambientali e relazionali) daranno un sostanziale contributo alla prevenzione e conseguente soddisfazione dell'utenza (ed in senso più ampio al territorio); tra gli obiettivi della BU, rivestono particolare interesse le efficienze prestazionali di edificio-impianto, sul piano energetico-ambientale (focus di ESCP) e pertinente promozione sul territorio urbanistico in cui si attua l'intervento e conduzione a regime (LEED).

3 Market Analysis

3.1 Target Market - Il mercato a cui ci si rivolge è trasversale a tutte le fasce sociali, arrecando valore intrinseco (con misure specificatamente sostenute dalle istituzioni e congrue ai pertinenti bilanci pubblici); in particolare a quelle frange che poco potranno attingere alle risorse pubbliche o che comunque ambiscono ad un sostenuto livello di attenzioni, come perseguito dal progetto; per la sostenibilità economica si mira a sostenuti livelli di servizio, potendo attivarsi con soluzioni innovative e di forte interesse sociale.

3.2 Market Analysis - Potenziale bacino da 10.000 abitanti; indice di copertura RS A/R (Residenze Sanitarie Assistenziali/Residenziali), in Lombardia 3% per over 65 (il bisogno esteso alle fragilità in generale resta molto più ampio), circa 60 pl per over 65, per circa 4000 nuclei familiari (2.5 u/cad); la domanda di RSA/UE si attesta al 5% sugli abitanti e 15% over 65 (altrettanto a domicilio), con trend verso il raddoppio al 2050; una stima conservativa di fabbisogno comprendente più fragilità prospetterebbe valori molto maggiori: terza età 450u (30%, 3000, 15%), giovani 40u (20%, 2000, 2%), adulti 25u (50%, 5000, 0.5); una complessiva domanda di 515 pl, molta in evasa grava sulle famiglie (>460 pl); resta molto conservativo poter stimare di coglierne anche solo il 10% (25pl < 46pl, un "nucleo/SSN" cuba per 20-25 pl); requisiti di presidio HR (di legge 900 min/w, 15 h/w), 25 pl, 375 h/w, <10 HR, il progetto è attestato su 15 HR (anche ben qualificate, 35 k€/y, contro valore medio 25 k€/y), quindi 600 h/w, 25 pl, 24 h/pl, ...1440 min/w, ...ulteriore valido argomento di reale supporto ai piani economici ipotizzati.

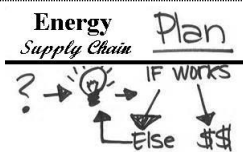
3.3 Competitors - I competitors più frequenti e naturali sono le esigue possibilità dei ridotti nuclei familiari (2.5 u/cad), sempre più oberati da diversificati impegni quotidiani e lontani da proprie dimore; le RSA e simili (sature e con pesanti liste di attesa), attestate in vaste unità sono poco competitive con il servizio che si vuole prospettare; grazie a PI energetico-ambientale esclusiva (brevetti, know-how e gestione), implementazione di domotica ed elevati presidi predittivi (sostenuti da I4.0), GentleCare ed elevato servizio erogato da specifico HR, porta l'offerta su target superiori e NON accedibili ai competitors attuali.

4 Go To Market Strategy

4.1 Business Model and Pricing - Il livello sostenuto di ricettività è presidio, con disponibilità di servizi aggiuntivi in sito (lavanderia, bircolage, laboratori, ...riabilitazioni e sostegni mirati), esporrà un servizio attestato a 100 €/giorno; anche già standard di mercato privato e senza sostegno pubblico, in area pregiata a nord Milano (contiguo a centri commerciali di rilievo e siti notevoli quali AREXPO/Rho-Fiera).

4.2 Sales and Marketing Strategy - Il progetto richiederà circa 3 mesi per avvio burocratico, 6 mesi per l'approntamento fisico, quindi 3 mesi per fasi di collaudo ed avvio; le azioni commerciali e di comunicazione al territorio, saranno tempestivamente pianificate ed attuate, già a prime delibere ottenute ed avvio/sviluppo lavori; una intensa azione collaborativa con strutture di settore e dirette saranno intraprese; la domanda esistente è sostenuta, quindi con obiettivo perseguibile dal piano approntato.

4.3 Product and Business Milestones - A compimento del primo anno si ipotizza il pieno esercizio; i successivi 2 anni di esercizio, produrranno le basi per il piano di subentro di banca/fondi (con mutuo 20anni), con residui di cassa, accantonamenti da esercizi e prime marginalità annuali (0.6 M€); quindi eventuale fuoriuscita dell'investitore per 2.5 M€ (salvo diverse intese ed accordi societari e di gestione); alla BU saranno già divenuti chiari le reali prospettive e potenzialità dell'intero piano strategico, magari già impegnati su implementazione di interventi similari.



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

5 Financials

5.1 Profit & Loss - 6.5 Mln€, 1.5 Mln€ (NO if partner)

5.2 Cash Flow – Full 20y: Built 18 Mln€/y, OpEx 12.5 Mln€/y, EBITDA 5.5 Mln€/y

5.3 Analytics value of full and singular project - La BU, in ESCP Srl (startup innovativa a vocazione sociale), si adopera con sforzi ambiziosi, proponendosi già nel primo intervento di perseguire un modello di eccellenza da reiterare ampiamente; si mira ad interventi snelli, con immobili predisponibili agevolmente ed in contesti urbani, da circa 1000 m3 (600ospitalità + 400servizi), funzionali ad 1 o 2 “nuclei/SSN”; occasioni per contribuire a sollecitare riqualificazioni urbane, agendo su immobili dismessi e da riportare in sicurezza, anche in senso funzionale al territorio e socialità, mantenendo una essenziale dimensione residenziale (valore circa 6/700 k€);

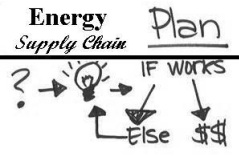
5.4 Optional strategy chances - La BU apre varie soluzioni ad investitori:

- a)** 2.5 M€ conferimento in **ESCP**, che attiva propri piani di sviluppo e ramo d’azienda pertinente il progetto in esame; a fregio dell’investitore accesso a IRR del 22% (credito fiscale ed exit a 3 anni, garanzie endogene)
- b)** 1.75 M€ **ESCP**, volumi economici destinati a terzi operatori selezionati; possibile negoziato con investitori (prelazioni a soggetti da punto **a**), opzione che di fatto annulla ogni rischio, vedi 5.1/Loss)
- c)** 5.5 M€, quanto **ESCP** si riserva di negoziare su successiva cogestione dello specifico primo progetto esaminato (su base 20y, 18.25 M€ di ricavi, 5.47 M€ EIBTDA, 12.77 M€ sono gestione del progetto con circa 15 HR ben qualificate, completo di ogni onere, con anche gi àa piano rateo per capitale conferito)

*** le opzioni **b)** e **c)** sono riservate ad un partner/investitore ampiamente interessato allo sviluppo dell’intera filiera oggetto della Business Unit, che mirerà e reiterare il punto di eccellenza allestito; verrà messa a punto congrua strategia con adeguati players

ESCP Business Unit - Fragilit?	ESCP	Partner	Gestione		
				25,00	pl - posto letto
				100.000,00	€/pl, costo costruz.
CAPEX				2.500.000,00	€, CapEx
Conferimento (I4.0)	2.500.000,00			1,00	fr
Cr.Imposta al Partner		1.000.000,00		100,00	€/g, prezzo
Attivit? al Partner	-1.750.000,00	1.750.000,00		912.500,00	€/ (pl x a), prezzo
Reso Capitale a 5a (da OPEX)		2.500.000,00		365	g/a
				0,40	Cr.Imp.
				0,70	f Investimento
Ricavi Periodo-comodato			18.250.000,00	35.000,00	€/a WorkUnit
Esercizio Periodo-comodato			12.775.000,00	14,60	Work Unit
MOL Periodo-comodato	2.737.500,00	2.737.500,00	5.475.000,00	0,30	MOL
				0,50	50/50
Tot. Op.	3.487.500,00	5.487.500,00		20,00	a, comodato

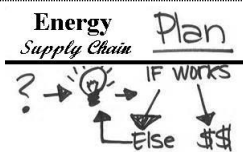
RISK: http://www.expotv1.com/190530_ESCP_BU_Fragilita_Fj.htm



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it





Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Business Unit: "Mild Fragility / Home Hotel"

1 Executive Summary

1.1 One line description - EnergySupplyChainPlan activates new Business Unit: **Fragility mild / Home Hotel**; **2.5 Mln€, Full ESCP Model** (action limit 10 kPeople): CapEx 2.5 M€, OpEx 0.6 M€/y, Built 0.9 M€/y, EIBTDA 0.3 M€/y

1.2 Description - The Business Unit (BU), with the Industrial Properties in concession to ESCP Srl, prepares to systematically reiterate a first intervention (on which it invests many efforts beyond the mere specific economic value), aimed at taking charge of a generic but congruous building (on loan or similar shapes), to be redeveloped and used as "Fragility Mild / Home Hotel", particularly attentive to fragility and inclusiveness; the model to be activated stands on a contained capacity (25 beds place, bp, "core"), functional to distributed and pervasive actions on a specific territory (beginning: Lainate, north Milan); the model will be characterized by a high replicability and to be repeated in basins of about 10,000 inhabitants; the interventions will be marked by high sustainability, environmental and economic, strengthened by exclusive Industrial Property (IP in ESCP Srl); as much attention will be paid, strengthened by relations with third sector associations, to the social integration and infrastructure of the specific territory.

1.3 The Solution - The BU wants to deal with the widespread need for assistance towards fragility and inclusiveness, both towards the third age and disabilities of various kinds, characterized by modest self-deficiencies; projected with high receptivity and reduction of barriers (vertical and horizontal, of acoustic, visual, olfactory, tactile and chemical environments), promoting courtesy and inclusiveness (GentleCare); the demand for these services is sustained and growing in every territory; the specifically redeveloped structure (with high technological standards, under the banner of I4.0), with possible specific solutions (towards selected potential disabilities) will give full hospitality (with regular local and remote supervision, board, lodging, therapeutic assistance, support and entertainment); the structure will have dedicated spaces for recreational activities, aimed at guests and the neighboring territory (favoring integrative and social processes of proximity), also organizing and exporting excellent services to the outside.

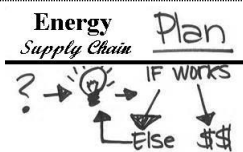
1.4 The Team & Business Partner - Third sector designers, as well as energy / environment, commercial / communication network organizers, construction and plant operators. The project makes use of its own expertise, assisted by local supply chains of sector designers, installers, construction and earth moving, hydraulic and thermo-hydraulic, electrical and electro-technical, electronics and domotics, purging and logistic services, maintenance of accommodation systems and greenery. The project is aimed at a territory of about 10,000 inhabitants, replicable (later projected throughout Italy and abroad).

1.5 The Ask - 2.5 Mln€ (3y, exit IRR 22%) - Destined to take charge and functional and building redevelopment of the site, inserted in urban realities. The site is designed for about 25 beds, with a market value of around 100 k € / each. The redevelopment includes functional finishing for the assumed purposes of the infrastructure, building-eco-sustainable plants, furnishings suitable for the purpose; the return of the investor is recognized in the tax benefits deriving from the project carried out by innovative startups with a social vocation, as well as the proceeds and the other agreed. Quotas of planned activities and joint future management will be negotiable, once they are tested and delivered; guarantees supported by an internal presence for monitoring / control and economic projections.

2 The Opportunity

2.1 The Problem - The precariousness of social services and public incapacity towards the growing demand of the territory is a problem that afflicts many territories; with the consequence of a condition of suffering that feeds tensions to social contrasts; often forcing remote and penalizing solutions to vulnerable people and those close to them; home support services, while supported and hoped for, do not meet the needs for independence and mobility of small families; the "currency" most coveted by people with fragility remains the "presence and time" dedicated to them.

2.2 The Opportunity - We want to offer the opportunity to fill these needs in a virtuous way, dampening existing tensions and causing widespread well-being to the territory and to people; not only socially but also economically and environmentally (given the technological solutions that will be implemented), offering technologically innovative models to the area adjacent to water, electricity, gas, wastewater, wet and connectivity (specifically modulated to the territory and existing infrastructure); not least support solutions based on electric mobility and local services (vehicles/shuttles).



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

2.3 Your Competitive Advantage - The site will be technologically and functionally re-qualified, backed up by its own competences (industrial property rights: trademarks, patents, know-how) and aggregated third-party ones, both in economic and environmental and organizational matters and aimed at social systems, with a strong current interest and efficiency; special benefits and savings will be activated thanks to the benefits available from Industry 4.0 and in particular in personnel management and support for the development of work and the economy (as an innovative startup with a social vocation, access to various facilities, insurance, administration and support from institutions in charge); high protection with predictive attention and analysis (environmental and relational) will make a substantial contribution to prevention and consequent user satisfaction (and more broadly to the territory); among the objectives of the BU, the performance efficiencies of building-plant, on the energy-environmental level (focus of ESCP) and relevant promotion on the urban territory in which the intervention and operation at regime (LEED) is implemented, are of particular interest.

3 Market Analysis

3.1 Target Market - The target market is transversal to all social groups, bringing intrinsic value (with measures specifically supported by the institutions and congruous to the relevant public budgets); in particular those fringes that will not be able to draw on public resources or that however aspire to a sustained level of attention, as pursued by the project; for economic sustainability it aims at sustained service levels, being able to take action with innovative solutions of strong social interest.

3.2 Market Analysis – Potential basin of 10,000 inhabitants; coverage ratio RS A/R (Residential Health Assistance/Residences), in Lombardy 3% for over 65 (the need extended to fragility in general remains much wider), about 60 bp for over 65, for about 4000 families (2.5 u/each); the demand for RSA/UE stands at 5% on the inhabitants and 15% over 65 (equally at home), with a trend towards doubling to 2050; a conservative estimate of needs including more fragility, would suggest much higher values: third age 450u (30%, 3000, 15%), young 40u (20%, 2000, 2%), adults 25u (50%, 5000, 0.5); an overall demand of 515 bp, much outstanding on families (> 460 bp); it remains very conservative to be able to estimate even only 10% (25 bp <46 bp, a "nucleus / SSN" is about 20-25 bp); HR requirements (law 900 min/w, 15 h/w), 25 bp, 375 h/w, <10 HR, the project stands at 15 HR (also well qualified, 35 k €/y, against value average 25 k€/y), then 600 h/w, 25 bp, 24 h/bp,... 1440 min/w,... further valid argument of real support to the assumed economic plans.

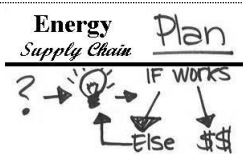
3.3 Competitors - The most frequent and natural competitors are the limited possibilities of small households (2.5 u/cad), increasingly burdened with diversified daily commitments and far from their own homes; the RSAs and the like (saturated and with heavy waiting lists), attested in vast units, are not very competitive with the service to be envisaged; thanks to exclusive energy-environmental IP (patents, know-how and management), implementation of home automation and high predictive controls (supported by I4.0), GentleCare and high service provided by specific HR, brings the offer to higher targets and NOT accessible to current competitors.

4 Go To Market Strategy

4.1 Business Model and Pricing – The sustained level of receptivity and supervision, with the availability of additional on-site services (laundry, bircolage, laboratories, ... rehabilitation and targeted support), will exhibit a service attested at € 100/day; also already a private market standard without public support, in a prestigious area north of Milan (adjacent to important shopping centers and notable sites such as AREXPO / Rho-Fiera).

4.2 Sales and Marketing Strategy - The project will require approximately 3 months for bureaucratic start-up, 6 months for physical preparation, then 3 months for testing and start-up phases; commercial and communication actions to the territory, will be promptly planned and implemented, already at the first resolutions obtained and start / development works; an intense collaborative action with sectoral and direct structures will be undertaken; the existing demand is sustained, therefore with an objective pursued by the plan prepared.

4.3 Product and Business Milestones – When the first year is completed, full exercise is assumed; the following 2 years of operation, will produce the bases for the bank / funds takeover plan (with a 20-year loan), with cash residues, provisions for financial years and first annual margins (€ 0.6 million); therefore possible outflow of the investor for 2.5 M € (unless otherwise agreed and company and management agreements); the BU will already have become clear the real prospects and potential of the entire strategic plan, perhaps already committed to implementing similar interventions.



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

5 Financials

5.1 Profit & Loss - 6.5 Mln€, 1.5 Mln€ (NO if partner)

5.2 Cash Flow – Full 20y: Built 18 Mln€/y, OpEx 12.5 Mln€/y, EBITDA 5.5 Mln€/y

5.3 Analytics value of full and singular project - The BU, in ESCP Srl (innovative startup with a social vocation), works with ambitious efforts, proposing itself in the first intervention to pursue a model of excellence to be widely repeated; we aim for streamlined interventions, with buildings that are easily available and in urban contexts, from around 1000 m3 (600 hospitality + 400 services), functional to 1 or 2 “nuclei / SSN”; opportunities to contribute to soliciting urban redevelopment, acting on abandoned buildings and to bring them back safely, also in a functional sense to the territory and socializing, maintaining an essential residential dimension (value around 6/700 k€);

5.4 Optional strategy chances - The BU opens various solutions to investors:

a) 2.5 M € conferment in ESCP, which activates its own development plans and relevant company branch of the project in question; at the investor's charge access to IRR of 22% (tax credit and 3-year exit, endogenous guarantees)

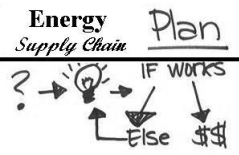
b) 1.75 M € ESCP, economic volumes destined to selected third parties; possible negotiation with investors (pre-emption to subjects from point **a**), option that effectively cancels any risk, see 5.1 / Loss)

c) 5.5 M €, as ESCP reserves the right to negotiate on subsequent co-management of the specific first project examined (on a 20y basis, € 18.25 M revenue, € 5.47 M € EIBTDA, € 12.77 M is project management with approximately 15 well qualified HRs, complete with all charges, even with an accrued plan for capital contributed)

*** options **b**) and **c**) are reserved for a partner / investor who is widely interested in the development of the entire supply chain covered by the Business Unit, which will aim at and reiterate the point of excellence set up; an appropriate strategy will be developed with appropriate players

ESCP Business Unit - Fragility	ESCP	Partner	Gestione		
				25,00	bp - bed place
				100.000,00	€/bp, build cost
CAPEX				2.500.000,00	€, CapEx
Contribution (14.0)	2.500.000,00			1,00	fr
Cr. Tax to the Partner		1.000.000,00		100,00	€/d price
Partner activities	-1.750.000,00	1.750.000,00		912.500,00	€/ (bp x y), price
Returned Capital to 5y (from OPEX)		2.500.000,00		365	d/y
				0,40	Cr. Tax
				0,70	f Investment
Revenues Build-Loan period			18.250.000,00	35.000,00	€/a WorkUnit
Exercise Build-Loan period			12.775.000,00	14,60	Work Unit
EBITDA Build-Loan period	2.737.500,00	2.737.500,00	5.475.000,00	0,30	f EBITDA
				0,50	50/50
Tot. Op.	3.487.500,00	5.487.500,00		20,00	y, Build-Loan period

RISK: http://www.expotv1.com/190530_ESCP_BU_Fragilita_Fj.htm



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

