



SCCALE
203050



Guida al finanziamento delle comunità energetiche



Finanziato dal programma quadro "Orizzonte 2020"
dell'Unione Europea

➔ sccale203050.eu



Guida al finanziamento per le comunità energetiche

Gennaio 2023

Autori: REScoop.eu, Ecopower

♥ Ringraziamenti

Il presente lavoro è stato pubblicato nell'ambito del progetto SCCALE 20 30 50, finanziato dal Programma Quadro "Orizzonte 2020" dell'Unione Europea ai sensi dell'accordo di sovvenzione n. 101033676. Desideriamo ringraziare i partner del progetto SCCALE 20 30 50 che hanno contribuito in modo significativo alla realizzazione della guida, nonché le numerose comunità energetiche, le municipalità e gli istituti finanziari che hanno condiviso informazioni e immagini.

♥ Dichiarazione di non responsabilità

La responsabilità di questa pubblicazione ricade esclusivamente sugli autori e riflette esclusivamente le opinioni degli stessi. La Commissione europea e l'Agenzia non sono responsabili dell'uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Né il consorzio SCCALE 20 30 50 nel suo complesso, né alcuna singola parte, forniscono alcuna garanzia che le informazioni contenute nel presente documento siano pronte per l'uso così come sono, o che l'uso di tali informazioni sia privo di rischi, e non si assumono alcuna responsabilità per eventuali perdite o danni subiti da qualsiasi persona e/o entità che utilizzi tali informazioni.

♥ Dichiarazione di originalità

Il presente documento contiene lavori originali e inediti, salvo dove chiaramente indicato diversamente. Il materiale già pubblicato e il lavoro di altri autori sono stati riconosciuti mediante adeguate citazioni, riferimenti o entrambi.

♥ Contatta gli autori

REScoop.eu: info@rescoop.eu / www.rescoop.eu

Ecopower: info@ecopower.be / www.ecopower.be



1. Introduzione

08

2. Per iniziare

12



3. Lavorare con diversi modelli di finanziamento

25

3.1 Finanziamento tramite patrimonio netto	26
Quote	27
Fondi cooperativi di patrimonio netto rotativi	36
3.2 Finanziamento tramite debito	42
Prestiti bancari	43
Investimento collettivo	46
3.3 Sovvenzioni	55
Programmi di sostegno pubblico	55
Donazioni	60
Premi	62
3.4 Sostegno da parte delle autorità locali o delle municipalità	62
Garanzie di municipalità	63
Cofinanziamento tramite le municipalità	65

4. Conclusione

67

5. Risorse complementari Risorse

68



Indice degli esempi

TITOLO	PAESE	PAGINA
Goiener - Quote come capitale iniziale	Spagna	28
Som Energia - Quote come finanziamento specifico per il progetto	Spagna	30
E'nostra - Quote come finanziamento specifico per il progetto	Italia	32
Ecopower - Quote come finanziamento non specifico per progetti	Belgio	34
Énergie Partagée Coopérative - Fondi di patrimonio netto cooperativo rotativi	Francia	36
MECISE - Fondi cooperativi di patrimonio netto rotativi transfrontalieri	Europa	40
Electra Energy - Investimenti collettivi legati a progetti specifici	Grecia	47
Bürgerwerke - Investimento collettivo legato a progetti specifici	Germania	48

TITOLO	PAESE	PAGINA
Westmill Solar - Obbligazioni	Regno Unito	50
Heidelberger Energiegenossenschaft - Prestiti subordinati	Germania	52
Som Mobilitat - Obbligazioni cooperative	Spagna	54
SCE - Regimi di sostegno pubblico per le comunità energetiche	Paesi Bassi	57
Repowering London - Programmi di sostegno al pubblico in generale	Regno Unito	58
Énergie Solidaire - Donazioni	Francia	60
Thermo Bello - Garanzie della municipalità	Paesi Bassi	64
LICHT Leuven - Cofinanziamento tramite le municipalità	Belgio	66



1. Introduzione

Perché questa guida?

Trovare finanziamenti per il proprio progetto di energia comunitaria è difficile. Questo vale per tutti noi. La maggior parte di noi non ha iniziato a impegnarsi nella transizione energetica guidata dai cittadini spinta da una passione radicata per la finanza. Alcuni di noi scoprono lungo il percorso il proprio interesse per i numeri, la raccolta fondi e i bilanci. Per altri, rimarrà sempre quella parte del lavoro che va semplicemente svolta per realizzare il proprio sogno.

Finanziare progetti di energia comunitaria non significa solo assicurarsi che le giuste somme di denaro entrino ed escano dal progetto. È anche strettamente legato a domande come: «Come salvaguardiamo la nostra autonomia?», «Come facilitiamo l'accesso alla nostra comunità in modo che tutti possano partecipare?», «Come vediamo evolversi la nostra comunità nel breve e nel lungo periodo?» e «Come vogliamo avvicinare i potenziali membri della nostra comunità?». Un approccio al finanziamento che non sia in linea con la filosofia dei progetti di energia rinnovabile della comunità e con i desideri dei membri ostacolerà lo sviluppo della comunità energetica.

Con questa guida, vogliamo fornirvi una prima introduzione al finanziamento dell'energia comunitaria. Abbiamo cercato di renderla di facile lettura e concreta, condividendo 14 casi pratici e recenti di finanziamento relativi a comunità energetiche europee. Ciascuno di essi include riferimenti chiave dove potrete trovare ulteriori informazioni. Vorremmo inoltre ringraziare tutti i partner intervistati per il tempo dedicato e il contributo collaborativo, e speriamo che questa guida possa essere per voi fonte di ispirazione.

Sappiamo inoltre che il finanziamento non è l'unico ostacolo che le comunità energetiche devono affrontare lungo il percorso. Molto spesso, la politica, l'incertezza delle politiche o il coinvolgimento dei cittadini rappresentano ostacoli maggiori allo sviluppo di progetti di energia rinnovabile guidati dai cittadini rispetto al denaro. Se state affrontando queste difficoltà, potreste trovare utile leggere anche la guida metodologica e quella della municipalità sviluppate nell'ambito del progetto SCCALE 20 30 50. Sono disponibili, insieme a molte altre risorse utili, sulla **Piattaforma delle Comunità Energetiche Rinnovabili**.



La presente guida è stata elaborata nell'ambito del progetto SCCALE 20 30 50. L'obiettivo generale di questo progetto Horizon 2020 è sostenere e potenziare la crescita delle comunità energetiche in Europa.

Le nostre attività si rivolgono in particolare alle Comunità Energetiche Rinnovabili impegnate nella produzione di energia rinnovabile, nei servizi di efficienza energetica e nel teleriscaldamento. Stiamo sviluppando una serie di strumenti che sosterranno la crescita e lo sviluppo delle Comunità Energetiche Rinnovabili in tutta l'UE. Questi strumenti saranno inizialmente testati nell'ambito di progetti pilota in cinque Stati membri, prima di essere replicati in altre comunità in tutta Europa.

sccale203050.eu





Cosa puoi trovare in questa guida?

Sei ancora alle prime armi con il finanziamento dei progetti di energia comunitaria? Allora il capitolo 2 ti fornirà tutte le nozioni di base di cui hai bisogno: come iniziare, la relazione tra le fasi del progetto e il finanziamento, l'impatto del finanziamento sulla proprietà e come redigere un piano finanziario.

Nel capitolo 3 troverai maggiori dettagli sui diversi tipi di finanziamento, ovvero il finanziamento tramite patrimonio netto, il finanziamento tramite debito, le sovvenzioni e il sostegno pubblico. L'utilizzo di queste forme di finanziamento è illustrato da diversi esempi di comunità energetiche.

Cosa puoi trovare altrove?

Quando vi sentite ispirati e pronti ad approfondire l'argomento, vi invitiamo a dare un'occhiata ai riferimenti riportati alla fine di questa guida. Poiché il movimento è in rapida evoluzione, potreste anche voler consultare la sezione delle risorse della **Piattaforma della comunità energetica** per le pubblicazioni e gli strumenti più recenti. Inoltre, desideriamo sottolineare in particolare le seguenti quattro pubblicazioni, che sono complementari alla guida che avete davanti.

📖 Guida al finanziamento «Compile»

Proprio come la guida SCCALE, la Guida al finanziamento di Compile offre una panoramica dei modelli che le comunità energetiche possono prendere in considerazione per finanziare le proprie attività e i propri progetti. Troverai però informazioni più dettagliate sulla struttura di un bilancio, diversi esempi concreti per ciascun schema di finanziamento e ulteriori approfondimenti su argomenti quali ciò che accade quando gli attori tradizionali cercano di trarre vantaggio finanziario copiando le comunità energetiche senza seguire gli stessi principi (le cosiddette FINcoops). Accedi alla guida [qui](#).

📖 "Comunità energetiche nell'UE: opportunità e ostacoli al finanziamento" - Rapporto di Friends of the Earth Europe e Profundo

Siete alla ricerca di ulteriori informazioni sul contesto politico europeo che disciplina le comunità energetiche, sulle opportunità di finanziamento europee e sulle raccomandazioni politiche? Allora questo recente rapporto vi fornirà una panoramica di facile comprensione. Accedete al rapporto [qui](#).



Parco solare La Matallana di Som Energia Cooperativa. Licenza CC BY-NC-SA 2.0

📖 Rapporto sugli strumenti di finanziamento innovativi per le REC – rapporto di COME RES

In questo rapporto troverete informazioni specifiche per paese sugli strumenti di finanziamento esistenti per le Comunità Energetiche Rinnovabili, quali incentivi fiscali, certificati di energia rinnovabile o specifici meccanismi di obbligazioni locali. Vengono esaminati gli strumenti nei seguenti otto paesi: Belgio/Fiandre, Germania, Italia, Lettonia, Norvegia, Polonia, Portogallo e Spagna. Sebbene in questa guida SCCALE abbiamo cercato di concentrarci su schemi di finanziamento fattibili in tutti i contesti indipendentemente dal quadro normativo, si raccomanda comunque di verificare le normative nazionali pertinenti. Accedete al rapporto [qui](#).

📖 Manuale sugli schemi di investimento per i progetti REScoop

Se avete dubbi su quale schema di finanziamento sia quello giusto per il vostro progetto, questo manuale vi fornirà una guida. Basandosi su una matrice con dimensioni quali le caratteristiche tecniche e giuridiche – che vanno da semplici a complesse – e i modelli di business e di governance – che vanno da collettivi a privati –, il manuale illustra quali schemi di finanziamento rispondono al meglio alle esigenze del vostro progetto. Accedete al manuale [qui](#).

2. Introduzione

Questo capitolo fornisce alcune nozioni di base sul finanziamento dei progetti di energia comunitaria. Esaminiamo una serie di domande che molte comunità energetiche alle prime armi si trovano ad affrontare, fornendo una prima introduzione di massima che include consigli su dove cercare aiuto.

Tuttavia, queste informazioni potrebbero non essere sufficientemente specifiche per il progetto a cui state lavorando. Vi consigliamo di affinare le vostre competenze e conoscenze in materia di finanziamento. Non dimenticate che uno dei grandi vantaggi delle comunità energetiche è che non lavorate da soli. Se ogni membro del vostro gruppo mette a frutto i propri talenti e le proprie competenze, è molto probabile che ci sia qualcuno con una predisposizione per i numeri e i bilanci.



Fonte: <https://energycommunityplatform.eu/>

In quale fase si trova la vostra comunità energetica?

Una comunità energetica è un gruppo di attori locali (compresi i cittadini) che si organizzano in modo democratico per assumersi la responsabilità dei progetti di transizione energetica e accelerare il passaggio verso la democrazia energetica. Le comunità energetiche attraversano in genere quattro fasi distinte nel corso del loro ciclo di vita: ispirazione, preparazione, attuazione e gestione. È importante sottolineare che ogni fase comporta un fabbisogno finanziario specifico. Se siete curiosi di sapere in quale fase si trova attualmente la vostra comunità energetica, potete fare un test **sulla Piattaforma delle Comunità Energetiche** e scoprire quali risorse finanziarie e di altro tipo possono esservi utili nella fase in cui vi trovate.

In che modo il tipo di finanziamento influisce sulla titolarità?

Esistono due tipi principali di finanziamento: **il finanziamento tramite patrimonio netto** e **il finanziamento tramite debito**. È importante comprendere la differenza tra i due, poiché entrambi hanno conseguenze completamente diverse sulle attività della vostra comunità energetica.

Soprattutto, la scelta del tipo di finanziamento può influenzare l'autonomia della comunità energetica. In una comunità energetica finanziata al 100% tramite patrimonio netto da molti cittadini, il controllo completo su tutte le risorse e le decisioni strategiche spetta ai membri. Con la presenza di investitori strategici, spesso si verifica una diminuzione del controllo o della proprietà da parte dei cittadini. Questo perché i soggetti esterni che investono nel vostro progetto tramite finanziamento tramite debito possono chiedervi di soddisfare i loro requisiti.



Ad esempio, una banca può richiedere che si disponga di una certa somma di denaro sul proprio conto. Oppure può concedere l'approvazione per determinate altre attività che si desidera avviare, richiedendo un seggio nel consiglio di amministrazione. Inoltre, le banche richiedono solitamente un investimento di patrimonio netto pari ad almeno il 30%, che possono rivendicare in caso di fallimento del progetto. Soddisfacendo questo requisito di una percentuale minima di patrimonio netto, dimostri agli investitori di essere pronto ad assumerti le tue responsabilità e di non trasferire tutto il rischio alla banca. Maggiore è la quota che riesci a finanziare autonomamente tramite patrimonio netto, minori saranno i requisiti imposti dalla banca. Ecco perché le comunità energetiche spesso optano per una quota di patrimonio netto compresa tra il 50% e il 100% e un finanziamento tramite debito fino al 50%.

Ciò significa che, maggiore è la quota di finanziamento tramite debito, maggiore sarà il peso o l'influenza delle parti esterne. Ecco perché, per ogni attività per la quale si intende raccogliere fondi, è fondamentale scegliere con attenzione il tipo di finanziamento più appropriato.

Oltre al finanziamento tramite patrimonio netto e a quello tramite debito, esiste una terza tipologia speciale di finanziamento: i fondi che le comunità energetiche ricevono gratuitamente sono considerati sovvenzioni. Queste includono sovvenzioni pubbliche, donazioni private o premi. Le sovvenzioni non incidono mai sulla proprietà, ma spesso comportano una certa quantità di pratiche burocratiche.

Nel capitolo 3 troverete esempi illustrativi di tutti e tre i tipi di finanziamento.



Quali sono le altre differenze tra finanziamento tramite patrimonio netto, finanziamento tramite debito e sovvenzioni?

Oltre alla titolarità, le tre tipologie differiscono anche sotto altri aspetti, come si può vedere nella tabella seguente.

	Finanziamento del patrimonio netto	Finanziamento tramite debito	Sovvenzioni
Chi può effettuare e un investimento	Cittadini, municipalità, PMI	In genere banche e fondi, ma anche cittadini, municipalità e PMI	Enti pubblici, organizzazioni di beneficenza, fondi, aziende, cittadini
L'investitor e diventa membro	Sì	No	No
Durata dell'investimento	A lungo termine Durata non specificata	A breve termine Durata specificata	Dipende
Cosa ottiene in cambio l'investitore	Il diritto di controllo sull'organizzazione o su un progetto. La promessa di una quota del futuro successo (dividendo)	Una remunerazione finanziaria per il prestito di capitale e per averne accettato il rischio (interessi). Nel caso dei prestiti subordinati, potrebbero esserci condizioni aggiuntive.	Nessuno
Vantaggi rispetto ad altre forme	Maggiore flessibilità Economico Il controllo rimane alla comunità energetica	Gruppo più ampio di potenziali investitori Possibilità di erogazione rapida Effetto leva a basso tasso d'interesse	Finanziamento gratuito
Rischio per l'investitore	Rimborsato per ultimo in caso di fallimento	I prestiti ordinari vengono rimborsati per primi in caso di fallimento. I prestiti subordinati sono i secondi, a metà strada tra i prestiti e il patrimonio netto.	Appropriazione indebita
Forme	Condividi	Prestito, obbligazione	Sovvenzione, sovvenzione

E il crowdfunding?

Avete notato che il crowdfunding non compare nella tabella sopra riportata? In effetti, il ricorso al crowdfunding sta diventando sempre più diffuso nella società in generale, e anche all'interno del movimento dell'energia comunitaria. In realtà, si tratta di un altro modo per le comunità energetiche di raccogliere tutti e tre i tipi di fondi menzionati in precedenza: patrimonio netto, finanziamento tramite debito o sovvenzioni (donazioni). Le implicazioni variano a seconda delle parti coinvolte e devono essere comunicate chiaramente agli investitori.

🍷 Crowdfunding del patrimonio netto

In cambio delle quote, gli investitori ottengono la proprietà e la promessa di profitti futuri.

🍷 Crowdfunding di debito ("crowdlending" o "crowdinvestment")

Gli investitori concedono prestiti individuali in cambio dei soli interessi, senza alcuna partecipazione azionaria.

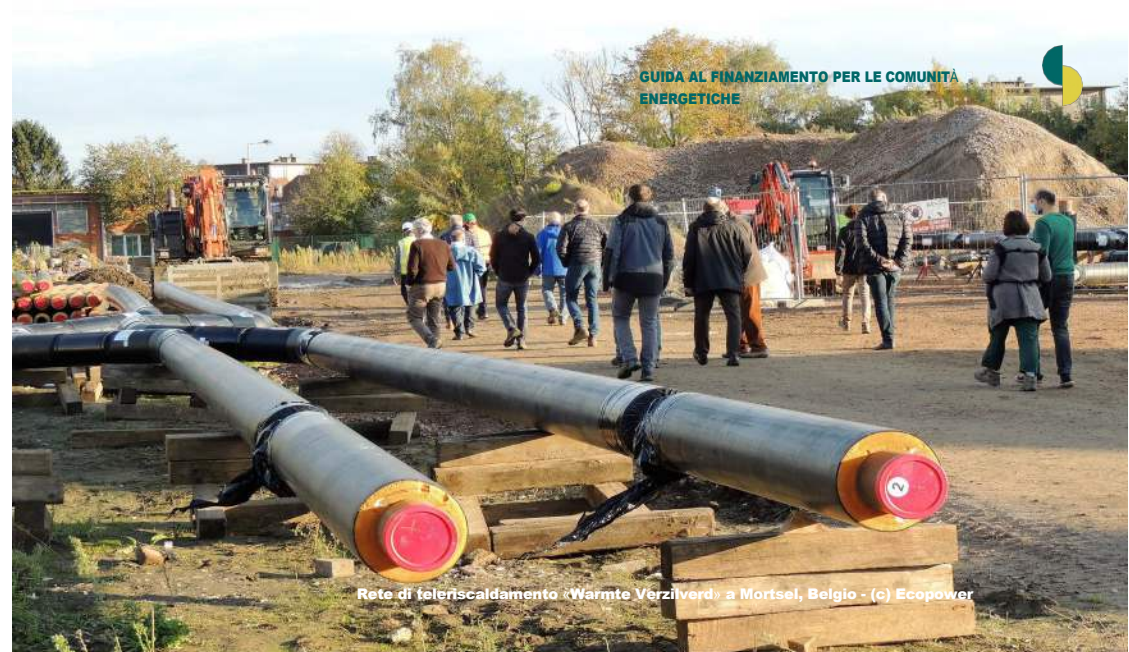
🍷 Crowdfunding basato su donazioni

Gli investitori non ricevono alcun rendimento, né finanziario né in termini di partecipazione azionaria.

Le implicazioni relative alla proprietà sono le stesse descritte in precedenza. La trasparenza nel crowdlending è particolarmente importante, poiché si tratta di un modo per ottenere prestiti individuali dai cittadini. Gli interessi, ma anche il rischio di questi prestiti, potrebbero essere superiori alla media. Dovrebbe essere sempre chiaro ai cittadini se stanno fornendo un finanziamento tramite patrimonio netto o tramite debito e quale impatto avrebbe il fallimento del progetto sul loro investimento (vedi più avanti: "Cosa succede se le cose vanno male?").

Esistono inoltre alcune specificità relative al crowdfunding. In genere, il crowdfunding viene organizzato tramite piattaforme online – un servizio a pagamento, il cui costo deve essere preso in considerazione nella definizione del piano di finanziamento. Essendo online, offre un enorme potenziale per raggiungere gli investitori, mentre, d'altra parte, la vicinanza geografica e le relazioni personali che caratterizzano molte comunità energetiche risultano più limitate. I requisiti amministrativi delle campagne di crowdfunding sono spesso limitati rispetto ad altre forme di finanziamento. Tuttavia, in alcuni paesi dell'UE si applicano normative nazionali sulle attività di crowdfunding di cui è bene essere a conoscenza quando si prepara una campagna di crowdfunding.

È possibile trovare esempi dei tre diversi tipi di crowdfunding nel capitolo 3, a partire da pagina 25.



Rete di teleriscaldamento «Warmte Verzijlver» a Morsel, Belgio - (c) Ecopower

Qual è la differenza tra il finanziamento di progetti e il finanziamento di organizzazioni?

C'è una differenza tra il finanziamento di progetti di energia comunitaria, quali impianti solari, riqualificazioni collettive o servizi di car sharing elettrico, e il finanziamento dell'organizzazione che realizza (parti di) tali progetti: la comunità energetica stessa.

Per quanto riguarda il **finanziamento dell'organizzazione** che realizza questi progetti, i costi tipici di quest'ultima includono le risorse umane, gli spazi per gli uffici e le attrezzature informatiche. Il finanziamento e la titolarità di questi costi non dipendono da un progetto specifico. Al fine di creare stabilità organizzativa a lungo termine e mantenere il controllo democratico, questi costi dovrebbero assolutamente essere finanziati con il patrimonio netto.

Per quanto riguarda il **finanziamento dei progetti (servizi e impianti)**, questo può avvenire sia tramite patrimonio netto, sia tramite finanziamento a debito o sovvenzioni. In genere si articolano in tre fasi distinte:

1. Fase di preparazione: studio di fattibilità tecnica, legale e finanziaria, ottenimento dei permessi e delle licenze necessari, valutazione del rischio
2. Fase di realizzazione: costruzione e installazione dell'impianto o avvio del servizio
3. Fase operativa: manutenzione dell'impianto o del servizio

È importante chiarire l'entità e la tipologia di finanziamento necessario per ciascuna fase; può essere utile definire strategie di finanziamento separate per ogni fase.



Perché è così difficile ottenere il primo finanziamento e come risolvere questo problema?

In generale, la fase di preparazione è considerata quella più rischiosa: in questa fase, infatti, non è ancora chiaro se il lavoro preparatorio porterà a un progetto fattibile in grado di recuperare gli investimenti iniziali, oppure se tutte le spese relative allo studio iniziale dovranno essere coperte dalle vostre riserve. Questo è il motivo per cui molte comunità energetiche hanno difficoltà a trovare finanziamenti per questa fase.

Per affrontare questo problema, sono stati istituiti specifici fondi rotativi che forniscono finanziamenti destinati specificatamente alla fase di preparazione. Una volta che il progetto è effettivamente in fase di realizzazione, questi fondi vengono convertiti in un prestito che deve essere rimborsato con i proventi del progetto. Se il progetto non supera la fase di preparazione, il fondo viene convertito in una sovvenzione, il che significa che il denaro ricevuto non deve essere restituito. È possibile trovare un esempio di questo tipo di fondi nel capitolo 3 (pagina 36).

È molto più facile raccogliere fondi una volta che si dispone di un track record e si è completato il primo progetto. A quel punto diventa molto più semplice ottenere il sostegno di un pubblico più ampio

È possibile trovare altri esempi di fondi rotativi che finanziano la fase di sviluppo nelle **Guida per le municipalità di SCCALE**:

- **Programma CARES in Scozia** (pag. 34)
- **Fondo di sviluppo di Energie Samen nei Paesi Bassi** (pag. 61)

poiché gli investitori possono constatare che siete in grado di raccogliere capitali e realizzare un progetto di successo. I finanziamenti da parte di amici, familiari e pionieri possono rappresentare una soluzione per muovere quei primissimi passi. Spesso, le normative fiscali degli Stati membri prevedono anche possibilità specifiche a sostegno di questa iniziativa.

Un'altra possibilità per finanziare la fase di preparazione consiste nell'offrire quote, promettendo ai potenziali membri una quota dei futuri profitti del progetto o dei servizi legati alle fonti energetiche rinnovabili (FER). Si veda l'esempio di GoiEner (pagina 28) per un caso di quote utilizzate come capitale di avviamento.

Dal punto di vista finanziario, è meglio gestire tutti i progetti all'interno di un'unica organizzazione o costituire una società per ogni progetto?

Le comunità energetiche che scelgono di avere un'unica forma giuridica integrano tutti i progetti in un'unica organizzazione. Ciò significa che sia le attività (tutti gli impianti e il patrimonio netto) sia i debiti e il relativo finanziamento (rimborso dei prestiti e pagamento degli interessi) sono a carico di un'unica organizzazione. Questo modello garantisce facilmente trasparenza sia ai membri che ai finanziatori ed evita di dover costituire e gestire diverse persone giuridiche. Il rovescio della medaglia è che gli investimenti riguardano sempre l'intera società ed è più complicato individuare i rischi separatamente.

Tuttavia, la scelta di creare entità separate per ogni progetto (talvolta denominate "società a scopo speciale" o SPV) presenta anche dei vantaggi. Il rischio viene distribuito su diverse organizzazioni, in modo che, qualora un progetto fallisca, la comunità energetica nel suo complesso non ne risenta. Inoltre, ottenere finanziamenti per un progetto specifico è spesso più agevole, sia per il patrimonio netto che per il finanziamento tramite azioni, poiché la comunicazione può concentrarsi sulle specificità del progetto.

Perché è necessario definire un piano di finanziamento e come farlo?

Un piano di finanziamento non è solo qualcosa che i vostri membri o i finanziatori esterni vogliono vedere, ma è essenzialmente un documento chiave in grado di strutturare il dialogo all'interno del vostro gruppo. Vi aiuta a comprendere meglio il rendimento finanziario che vi aspettate dai vostri progetti, il finanziamento specifico di cui avete bisogno, i tipi di finanziamento a vostra disposizione e le scelte che volete compiere in materia di proprietà e rischio. Nella maggior parte dei casi, comprende tre parti: la strategia, un'analisi del flusso di cassa e un piano di raccolta fondi. Per darvi un'idea di come potrebbe presentarsi, di seguito trovate una checklist degli aspetti da includere in ciascuna parte.

È importante sottolineare che il piano di finanziamento non dovrebbe essere un documento a sé stante. Deve essere chiaramente collegato al vostro business plan complessivo, compresi lo Statuto della vostra comunità energetica, il modo in cui intendete gestire il rischio o come volete coinvolgere la comunità. Ecco perché il piano di finanziamento rappresenta spesso un capitolo del business plan.

Per un esempio di business plan cooperativo, date un'occhiata **al modello di business plan della Federation of Australian REScoops**, che è servito anche come base per la tabella riportata di seguito.

**La strategia del piano di finanziamento**

Questa parte adotta una prospettiva più a lungo termine, includendo le conseguenze finanziarie degli obiettivi strategici che ci si prefigge e dei parametri che si stabiliscono.

Titolo	Descrizione
Capitale iniziale (nuove comunità energetiche)	Capitale raccolto confermato: importo del patrimonio netto già raccolto e che verrà raccolto dai membri, nonché del finanziamento tramite patrimonio netto e debito confermato da altre fonti.
	Costi di avvio: costi necessari per avviare la comunità energetica. Fornire una tabella che indichi il mese in cui si prevede di sostenere tali costi. Considerare tutti i costi associati alla costituzione della comunità energetica (spese legali, comunicazione, assicurazioni, acquisto di attrezzature e impianti, salari, interessi, ecc.)
	Sottraete i costi di avvio dal capitale raccolto confermato. Il saldo è l'importo che dovrete ottenere tramite prestito.
Obiettivi finanziari	Elencate gli obiettivi finanziari della cooperativa e il tempo che prevedete occorrerà per raggiungerli, ad esempio obiettivi di profitto, rendimenti per i membri o rimborsi del debito.

**Ipotesi**

Spiegare le **ipotesi chiave** formulate nell'elaborazione delle previsioni finanziarie:

- le previsioni relative alle vendite e agli acquisti
- il tempo che si prevede di impiegare per incassare i crediti
- il tempo che si prevede di impiegare per pagare i creditori
- i tassi di interesse
- il tempo previsto tra lo sviluppo e la messa in funzione del servizio energetico o dell'impianto di energia da fonti rinnovabili
- tempistiche previste per i contributi dei membri
- tempistica prevista per gli apporti di capitale esterno (ad es. sovvenzioni,...)
- aumento previsto del numero di membri della vostra comunità energetica.

Se la vostra comunità energetica è già operativa, descrivetene la storia finanziaria, inclusi patrimonio netto, indebitamento e utili.

Indici

Includete almeno quattro indici finanziari chiave:

- **Indice di indebitamento:** è dato dal totale delle passività diviso per il totale del patrimonio netto dei membri
- **Ritorno sull'investimento:** indica la redditività del progetto ed è spesso espresso in percentuale.
- **Punto di pareggio:** è il livello di volume delle vendite in cui le entrate e le spese sono uguali e non generano né profitti né perdite. Questo valore varia ogni anno in base alle variazioni dei costi, delle entrate e dei tassi di interesse
- **Capitale circolante:** è dato dall'attivo circolante al netto del passivo circolante





Analisi del flusso di cassa

Questa sezione riguarda le variazioni giornaliere del vostro conto corrente, ovvero: quanto denaro entra ed esce quotidianamente dalla comunità energetica? Quali entrate e pagamenti prevedete nel prossimo periodo? La guida dovrebbe essere aggiornata regolarmente. Durante il primo anno dovreste lavorare con previsioni mensili, in seguito sarete in grado di fornire previsioni per diversi anni.

Titolo	Descrizione
Flusso di cassa mensile Previsione del flusso di cassa	La previsione del flusso di cassa mostra come e quando il denaro entra ed esce dalla cooperativa . Si tratta di una tabella che riunisce mensilmente le entrate, quali i contributi dei membri e i prestiti ricevuti, e le uscite, quali le spese, i rimborsi dei prestiti o le distribuzioni ai membri. Ti mostrerà quando avrai bisogno di un'iniezione di liquidità per coprire le spese mensili e capire quando è necessario risparmiare per pagare le spese imminenti.
Previsione mensile delle entrate e delle uscite	Chiamate anche «previsioni di profitti e perdite» o «conto economico», le previsioni di entrate e uscite mostrano le entrate previste della comunità energetica al netto delle uscite, con il risultato di un utile (o di una perdita) in un determinato periodo di tempo . Le entrate possono essere costituite da vendite, donazioni o sovvenzioni. Le spese sono i costi di gestione della comunità energetica, quali materiali, interessi passivi o subappaltatori. Quando si riceve una fattura, questa costituisce una spesa, anche se non è stata ancora pagata; pertanto, viene riportata nel mese in cui la spesa è stata sostenuta. I prestiti (passività), le attrezzature acquistate e le scorte (attività), nonché i conferimenti di capitale da parte dei membri (patrimonio netto) sono tutte voci del bilancio (vedi sotto) e non figurano nelle previsioni di entrate e uscite.
Previsioni di bilancio	Il bilancio, noto anche come «prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria», è un'istantanea che mostra il patrimonio netto della comunità energetica in un determinato momento , solitamente l'ultimo giorno dell'esercizio finanziario. Il patrimonio netto si calcola sottraendo le passività dall'attivo, ottenendo così il capitale proprio. L'attivo è costituito solitamente da beni e liquidità di proprietà dell'impresa. Le passività sono solitamente i debiti in essere. È necessario fornire le previsioni di bilancio per tre anni.

Piano di raccolta fondi

In questa parte descrivete come raccoglierete i fondi necessari e fornite trasparenza sullo stato della raccolta fondi. Da dove proverranno i fondi? Sono stati confermati? Quanto proviene da ciascuna fonte e a quali condizioni sono soggetti i fondi (ad es. tassi di interesse, termini di rimborso)? Quali garanzie vengono offerte? Quando i membri vedranno un ritorno sull'investimento? Includete quei parametri che hanno senso per la vostra comunità energetica e aggiornate il piano di raccolta fondi ogni volta che cambiano i vostri obiettivi o il contesto.



Qual è il momento migliore per iniziare a raccogliere fondi?

Purtroppo non esiste una risposta standard a questa domanda. Tuttavia, è opportuno prendersi un po' di tempo, innanzitutto per elaborare un piano di finanziamento adeguato, discuterne e informarsi. Inoltre, è vivamente consigliabile individuare un primo progetto prima di iniziare a raccogliere fondi. Più sarete specifici riguardo al progetto o al servizio che volete sviluppare, ai costi previsti, ai rischi e ai rendimenti, più sarà facile convincere i potenziali investitori a sostenere il vostro progetto. Anche tu preferiresti investire i tuoi risparmi nel finanziamento di un'idea chiaramente descritta piuttosto che in un sogno vago (anche se molto bello), giusto? Inoltre, è consigliabile non affrettarsi a pagare il personale finché non si è certi che ci saranno entrate sufficienti a tal fine.

Cosa succede se le cose vanno male?

È consigliabile e sensato iniziare a pensare alle conseguenze nel caso in cui un progetto pianificato fallisca o un servizio non venga utilizzato come previsto. Anche se speri che ciò non accada mai, riflettere a fondo sulle eventualità di rischio e fallimento ti aiuterà a costruire un piano di finanziamento ancora più solido. Questa diligenza è anche ciò che sia i membri che i finanziatori esterni si aspettano da te. Ciò significa che il rischio di effettuare un investimento nella tua comunità energetica dovrebbe essere comunicato in modo molto chiaro ai tuoi investitori.



È necessario valutare con lucidità lo scenario peggiore per la vostra comunità energetica e le conseguenze per i diversi soggetti coinvolti. Ad esempio, cosa succede a chi se la comunità energetica non fosse più in grado di rimborsare i propri debiti ai finanziatori esterni? In tal caso, viene nominato un curatore fallimentare incaricato di vendere i beni della comunità energetica. Con il ricavato, il curatore fallimentare risarcirà i vostri investitori. Se il ricavato fosse insufficiente a risarcire tutti, verrà rispettata la seguente sequenza:

1. I primi a essere risarciti sono gli investitori che vi hanno fornito finanziamenti sotto forma di prestiti
2. Se rimangono ancora fondi, verranno rimborsati anche coloro che vi hanno fornito il cosiddetto finanziamento mezzanino o prestiti subordinati.
3. Gli azionisti che vi hanno fornito patrimonio netto vengono per ultimi e quindi corrono il rischio maggiore di non recuperare il proprio denaro in caso di insolvenza. È fondamentale indicare molto chiaramente questo rischio ai cittadini interessati all'acquisto di quote.

Chi può aiutarvi?

Chi di voi necessitasse di maggiori dettagli dopo questa prima introduzione di base è invitato a consultare i **referimenti riportati alla fine di questa guida** (pagina 68). In questi rapporti troverete informazioni più dettagliate sul tema del finanziamento dei progetti di energia rinnovabile gestiti dai cittadini. Troverete ancora più materiale sulla **Piattaforma della Comunità Energetica Rinnovabile**.

Preferite parlare con qualcuno? Date un'occhiata alla **«sezione esperti» sulla Piattaforma della Comunità Energetica**. È ancora in fase di sviluppo, ma sarà il luogo in cui potrete trovare e contattare membri del movimento della comunità energetica con competenze specifiche. Non esitate a contattarli. Potete anche trovare membri del movimento della comunità energetica nella vostra zona sul **sito web di REScoop.eu**. Forse c'è un progetto nelle vicinanze o che opera nella vostra lingua.

Se stai cercando qualcuno che possa indicarti progetti simili da cui trarre ispirazione per il tuo lavoro, o se desideri informazioni sugli sviluppi politici a livello dell'UE, **il team di REScoop.eu** sarà lieto di aiutarvi.

Se avete bisogno di un'assistenza più strutturata o tecnica, la comunità energetica potrebbe essere proprio ciò che state cercando. Seguite **questo link al sito web** per scoprire quando verrà pubblicato il prossimo bando!



3. Lavorare con diversi modelli di finanziamento

Ora che conoscete i termini e i principi di base del finanziamento dell'energia comunitaria, è il momento di esaminare alcune applicazioni concrete.

Per i diversi tipi di finanziamento presentati nel capitolo precedente (finanziamento tramite patrimonio netto, finanziamento tramite debito e sovvenzioni), descriveremo i possibili modelli in modo più dettagliato. Per renderli più concreti, i modelli sono illustrati con storie di comunità energetiche che li applicano con successo. Troverete inoltre riferimenti a ulteriori informazioni per ciascun modello.

La raccolta di modelli non è completa né esaustiva, ma intende piuttosto ispirarvi nella ricerca dello schema di finanziamento più adeguato al vostro progetto. Forse la soluzione ideale per la vostra situazione consiste nel combinare questi o altri schemi. Lo stesso vale per le esperienze delle comunità energetiche descritte in questo capitolo. Speriamo che possiate trarne ispirazione. Prendetevi il tempo necessario per assimilare gli insegnamenti applicabili al vostro contesto, ma tenete presente che ogni progetto di comunità energetica è diverso e talvolta dipende dal contesto nazionale.



(c) Lumo/Larzac/Energie Partagée



3.1 Finanziamento tramite patrimonio netto

Il finanziamento in termini di patrimonio netto consiste nel raccogliere capitali da membri nuovi o esistenti della comunità energetica per autofinanziare progetti o servizi. Si tratta di un debito a lungo termine dei membri nei confronti della comunità energetica. In cambio, i membri diventano comproprietari del progetto, con diritto di controllo. Ricevono inoltre una quota degli utili disponibili del progetto, ad esempio tramite un dividendo annuale. I membri possono recuperare il proprio denaro secondo le regole concordate.

In genere, il finanziamento in patrimonio netto viene utilizzato per la fase di realizzazione e gestione di un progetto energetico comunitario. Poiché le prime fasi di pianificazione e sviluppo del progetto sono molto rischiose, la maggior parte dei cittadini non è propensa a effettuare un investimento.

Il patrimonio netto può essere raccolto in due modi:

- ☑ Offrendo quote ai membri nuovi o esistenti. Le quote possono essere utilizzate come capitale di avviamento (cfr. pagina 28), come finanziamento per un progetto specifico (cfr. pagina 30) o come finanziamento non specifico per progetti (cfr. pagina 34).
- ☑ Richiedendo un finanziamento a una cooperativa che effettua un investimento nel vostro progetto (cfr. pagina 36).



Quote

Il modo in cui le quote vengono utilizzate dalle comunità energetiche può variare. Ad esempio, alcune cooperative offrono quote a un prezzo relativamente basso (da 10 a 50 euro), che comportano solo l'adesione alla cooperativa. Dopo un anno di adesione, si viene invitati a concedere un prestito alla cooperativa. In molti altri casi, invece, l'adesione, l'investimento e la proprietà coincidono in un'unica quota. A volte ciò dipende dalle leggi locali (fiscali).

Inoltre, vale la pena verificare se esistono normative nazionali in materia di offerte pubbliche di quote, poiché potrebbe essere necessario redigere prima un documento legale per informare i potenziali investitori sui titoli che si stanno emettendo e sulla propria organizzazione, il cosiddetto prospetto informativo. Poiché queste informazioni sono talvolta sparse in diverse normative, ciò può rappresentare una sfida. Organizzazioni di supporto come Energie Samen nei Paesi Bassi raccolgono queste informazioni e aiutano i propri membri a definire i passi giusti per organizzare un'offerta di quote.

Sebbene le quote rappresentino un ottimo modo per organizzare la partecipazione alla vostra comunità energetica, possono anche costituire un ostacolo all'inclusività e al coinvolgimento, specialmente quando l'importo richiesto è troppo elevato. Come garantire che le famiglie vulnerabili abbiano accesso ai vostri servizi, assicurando al contempo un finanziamento sufficiente, è una questione con cui molte comunità energetiche si trovano a fare i conti.

In questo capitolo vedrete che esistono diversi obiettivi per l'offerta di quote, così come diversi modi per farlo. Potete utilizzarle per avviare le vostre primissime attività («Quote come capitale di avviamento»), per offrire la partecipazione a progetti specifici in cambio di tariffe più basse («Quote come finanziamento specifico per un progetto») o per finanziare una vasta gamma di attività («Quote come finanziamento non specifico per un progetto»).

Quote come capitale di avviamento

Il capitale di avviamento indica l'investimento iniziale in una nuova società in cambio di una quota di proprietà. Le comunità energetiche nascenti possono utilizzare le azioni come capitale di avviamento per raccogliere i fondi necessari al loro primo progetto. Gli investitori acquistano queste quote perché credono nella promessa dell'azienda di realizzare progetti di successo e perché vogliono sostenerla durante la fase di avvio. La raccolta di capitale di avviamento offre un doppio vantaggio. Oltre a raccogliere i fondi necessari per le vostre attività, dimostrate al contempo ai futuri membri e finanziatori che siete in grado di raccogliere fondi e che gli investitori hanno fiducia nella vostra capacità di realizzare progetti redditizi, anche se ancora di piccole dimensioni.



Comunità energetica Enhercom a Hernani, (c) GoiEner

La storia di GoiEner

La Cooperativa GoiEner sostiene la creazione di nuove cooperative nel settore dell'energia rinnovabile utilizzando le quote associative come capitale iniziale. Goiener è sia una cooperativa di cittadini per l'energia rinnovabile sia un fornitore. È stata fondata nel 2012 nei Paesi Baschi e oggi conta 16.500 membri. Oltre alle proprie attività di produzione e fornitura di energia, Goiener facilita il processo di costituzione di comunità energetiche locali in altre regioni della Spagna, come la comunità energetica Enhercom a Hernani. In cambio, Goiener riceve un compenso dalla municipalità.

Nel corso di questi processi di facilitazione, hanno appreso che uno degli ostacoli con cui molte di queste comunità energetiche nascenti devono confrontarsi è l'obbligo di raccogliere un capitale iniziale minimo di 3.000 euro. Le domande principali riguardano come raccogliere questa somma molto prima che il primo progetto sia ancora in vista e come farlo senza escludere potenziali membri che non sono in grado di raccogliere tale importo.

Ciò che GoiEner ha scoperto funziona bene per la propria situazione. L'azienda è in grado di offrire diversi tipi di quote a profili diversi. Il costo di una quota per far parte della comunità energetica dipende dai rispettivi profili:

- Cittadini: da 10 a 100 euro. Le famiglie vulnerabili possono ottenere uno sconto modulabile in base alle condizioni di vulnerabilità delle famiglie, nel caso in cui la comunità crei un fondo di solidarietà.
- Personale retribuito della comunità energetica: da 10 a 100 euro
- Fornitori di servizi (aziende locali operanti nel settore energetico): almeno 100 euro
- Istituzioni locali e piccole e medie imprese: 1 000 euro
- Investitori locali (cittadini non interessati a diventare consumatori): almeno 100 euro. A differenza delle altre categorie, ricevono un interesse del 2% sull'investimento.

Perché questi stakeholder dovrebbero effettuare un investimento in una comunità energetica ancora agli esordi? Attraverso la quota, acquistano il diritto di partecipare a qualsiasi progetto che verrà realizzato o sviluppato nell'ambito dei progetti RES che la comunità energetica intende portare avanti. A seconda della decisione della comunità, l'eccedenza della produzione può essere venduta a Goiener, che la ripartirà ulteriormente tra i propri membri.

La differenza nell'importo pagato per la quota influisce sulla proprietà o sul processo decisionale democratico? No, la percentuale del potere decisionale sarà ripartita tra le diverse tipologie di adesione, garantendo che oltre il 50% del potere spetti ai cittadini. Offrendo queste quote di adesione su misura, le comunità energetiche con cui GoiEner ha collaborato sono state in grado di raccogliere il capitale iniziale necessario e, allo stesso tempo, di ampliare una base di membri diversificata.

Per saperne di più su GoiEner:

goiener.com



Le quote come fonte di finanziamento specifica per i progetti

Una volta realizzato il vostro primo progetto, potreste sentire l'esigenza di raccogliere ulteriori fondi. Se preferite mantenere il controllo nelle vostre mani, o se vi rendete conto che le banche sono riluttanti a concedere un prestito, le quote rappresentano ancora una volta una soluzione. Molte comunità energetiche scelgono di emettere quote legate a un progetto specifico. L'offerta di quote viene proposta per un determinato periodo di tempo, fino al raggiungimento dell'importo richiesto. Una volta raggiunto l'obiettivo di finanziamento, l'offerta di quote viene chiusa. Le quote legate al progetto possono essere acquistate solo dai membri della comunità energetica e spesso danno diritto a una tariffa speciale per l'acquisto di energia elettrica verde, come mostrano i due casi seguenti.

La storia di “Generation kWh” di Som Energia

Proprio come GoiEner (cfr. pagina 28) ed Ecopower (cfr. pagina 34), anche la cooperativa energetica spagnola Som Energia vende quote per finanziare le proprie attività. Una quota costa 100 euro e dà diritto ai membri di acquistare energia rinnovabile dalla cooperativa. Som Energia ha avviato le proprie attività di fornitura nel 2011. È cresciuta rapidamente e ora serve oltre 80.000 membri-clienti. Tuttavia, la maggior parte dell'energia proviene da impianti di cui la cooperativa non è proprietaria e viene acquistata e venduta al prezzo di mercato. Ciò significa che, acquistando le quote di Som Energia, i membri hanno accesso all'elettricità verde, ma pagano comunque lo stesso prezzo dell'elettricità tradizionale.

Fortunatamente, Som Energia ha deciso di accelerare lo sviluppo dei propri progetti di energia rinnovabile già prima che i prezzi di mercato raggiungessero livelli elevati. Per ottenere l'indipendenza dal mercato energetico, la cooperativa ha lanciato il progetto «Generation kWh». Come funziona?

- È possibile versare contributi sotto forma di quote di condivisione dell'energia del valore di 100 euro ciascuna. Con il patrimonio netto raccolto vengono realizzati i progetti di “Generation kWh”.
- La produzione di energia da questi impianti viene venduta sul mercato al prezzo all'ingrosso (prezzo spot). Successivamente, tutta la produzione viene ripartita tra i partecipanti.
- In proporzione alle quote energetiche acquisite, i partecipanti hanno diritto a una quantità di elettricità prodotta da «Generation kWh».



Generazione kWh, (c) Som Energia

Installazioni «kWh» a un prezzo di costo fissato dal prezzo «Generation kWh».

- I partecipanti ricevono una fattura relativa al proprio consumo. Una parte del consumo viene fatturata al prezzo normale (di mercato); l'altra parte, corrispondente alla quota di partecipazione a “Generation kWh”, viene fatturata al prezzo più basso di “Generation kWh”. Finora, ciò si è tradotto in un risparmio sulla bolletta elettrica.
- Uno strumento di calcolo online fornisce informazioni sull'ammontare delle quote corrispondenti a un determinato consumo di energia elettrica. Per avere un'idea delle cifre, un consumo annuo di 2 000 kWh al 100% al prezzo di costo richiederebbe un investimento di circa 1 200 euro.
- Come concordato nel contratto “Generation kWh”, il contributo verrà restituito entro un periodo di 25 anni, senza interessi.

Finora, 4.600 cittadini hanno contribuito con circa 4,5 milioni di euro, principalmente in impianti solari a terra, producendo 7.800 MWh di energia dei cittadini. I progetti «Generation kWh» non sono progetti di «condivisione dell'energia» e, pertanto, non sono limitati ai membri che si trovano nel raggio di 500 metri (o 2 km) dall'impianto, come previsto dalla normativa spagnola: chiunque può effettuare un investimento nel progetto.

Per saperne di più:

➔ somenergia.coop

➔ [Generation kWh](#)



Inaugurazione dell'impianto eolico di Cerrone, (c)
E'nostra

La storia di E'nostra

E'nostra è una cooperativa italiana che produce e fornisce energia rinnovabile al 100% ai suoi oltre 10.500 membri. La cooperativa effettua investimenti nella costruzione di impianti di produzione di energia rinnovabile attraverso il patrimonio netto dei membri (capitale proprio). L'energia rinnovabile viene inoltre acquistata da aziende e impianti sostenibili, privilegiando i piccoli produttori e le cooperative. Ai membri vengono inoltre offerti servizi di efficienza energetica e strumenti per il monitoraggio dei consumi. Proprio come Som Energia, E'nostra dispone di propri impianti di produzione, ma l'elettricità prodotta è insufficiente a coprire il consumo di tutti i membri. Dover acquistare energia al prezzo di mercato risulta molto costoso nelle attuali condizioni di mercato.

Al fine di aumentare la propria produzione di energia rinnovabile e offrire elettricità verde al prezzo di costo, nel 2018 E'nostra ha deciso di istituire un apposito "fondo di produzione" per raccogliere capitale sociale e effettuare investimenti nella costruzione o nell'acquisto di nuovi impianti di energia rinnovabile. Il fondo mirava a raccogliere un importo complessivo dichiarato di patrimonio netto (2,5 milioni di euro), sulla base del portafoglio di progetti in fase di sviluppo, e aveva una durata prevista di 10 anni. Il parco eolico "il Cerrone" è stato finanziato attraverso questo fondo.

Nel giugno 2022 l'assemblea generale ha approvato l'istituzione di un nuovo fondo di produzione con una dotazione complessiva di 2,5 milioni di euro e una durata prevista di 12 anni. Questo nuovo fondo sarà impiegato in primo luogo per la realizzazione del nuovo impianto eolico "Il Castiglione", attualmente in fase di costruzione e che entrerà in funzione nella primavera del 2023.

All'inizio di dicembre 2022, E'nostra aveva già raccolto 2,1 milioni di euro, il che significa che tutta la produzione di energia elettrica prevista dal parco eolico "Il Castiglione" è già stata assegnata. I membri possono ancora effettuare un investimento nel fondo, ma l'acquisto dell'energia elettrica a prezzo di costo sarà possibile solo una volta realizzate le prossime installazioni di fonti rinnovabili.

L'importo minimo di contribuzione al fondo di produzione è di 500 euro per membro, mentre una quota "ordinaria" per diventare membro della cooperativa è di 25 euro ed è richiesto un minimo di 2 quote per diventare membro. Esiste un doppio incentivo per i membri a effettuare un investimento nel fondo di produzione:

- Come nel modello Generation kWh, i membri beneficiano di un prezzo speciale dell'energia poiché E'nostra offre due tariffe: il prezzo normale (di mercato) e una tariffa fissa (denominata "tariffa prosumer") per i membri che effettuano un investimento in nuovi impianti attraverso il fondo di produzione.
- Inoltre, l'acquisto di quote offre potenzialmente ai membri la possibilità di ottenere un tasso di interesse (solo nel caso in cui vi sia un'eccedenza di bilancio nel conto annuale della cooperativa e l'assemblea generale approvi la redistribuzione di tale eccedenza).

Al termine della durata prevista di ciascun fondo di produzione, i membri possono decidere di reinvestire il proprio denaro in un nuovo fondo di produzione o di richiedere la restituzione del proprio capitale.

Per saperne di più su:

E'nostra

Fondo di produzione E'nostra



Lancio del nuovo fondo di produzione 2022



Le quote come finanziamento non specifico per progetti

Infine, le quote possono essere utilizzate anche in modo più strutturale. È il caso in cui i cittadini possano acquistare quote in qualsiasi momento per sostenere l'attività della vostra comunità energetica. Un'offerta di quote permanente di questo tipo richiede meno lavoro e vi offre una grande flessibilità su quando e come utilizzare il denaro; ad esempio, se un progetto pianificato subisce un ritardo, potete comunque utilizzare il denaro per un altro progetto che viene anticipato nella pipeline. Naturalmente è necessario essere in grado di riferire regolarmente sullo stato di avanzamento dei progetti, dimostrando ai membri che state utilizzando il loro patrimonio netto. Lo svantaggio di questo approccio è che potrebbe risultare meno stimolante rispetto a un'offerta di quote legata a un progetto specifico, in cui è molto chiaro ai cittadini quale o quali progetti stanno sostenendo con il proprio denaro.

La storia di Ecopower

Uno dei pionieri del movimento delle comunità energetiche utilizza da oltre 30 anni un'offerta azionaria permanente per finanziare la produzione di energia da fonti rinnovabili e condividere i benefici. Ecopower è una cooperativa di cittadini belga per l'energia rinnovabile che investe e sviluppa progetti nei settori del solare, dell'eolico, dell'idroelettrico e della biomassa. Nei suoi 30 anni di attività, Ecopower ha effettuato un investimento di circa 100 milioni di euro nelle energie rinnovabili e ha prodotto circa 900 GWh di elettricità verde. 55.000 punti di allacciamento dei 65.000 membri ricevono elettricità verde nelle loro abitazioni in quanto clienti delle attività di fornitura di energia.

La stragrande maggioranza degli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili è finanziata dal patrimonio netto che i membri apportano alla cooperativa tramite quote. Ecopower riunisce quasi tutti i progetti in un'unica struttura giuridica. Acquistando una quota, i membri investono nell'insieme delle attività della cooperativa e diventano proprietari di una parte di tutti gli impianti di Ecopower. Non è possibile investire in un progetto specifico, il che garantisce flessibilità e distribuisce il rischio.

Una quota dà accesso ai servizi di fornitura di energia della cooperativa, oltre al diritto di partecipare agli utili della stessa.



Il dividendo annuo massimo che i membri possono aspettarsi è del 6%, anche se puntare a un dividendo elevato è meno importante rispetto alla realizzazione di nuovi progetti e al mantenimento di un prezzo dell'energia basso.

Ecopower ha scelto di richiedere un importo fisso per quota (250 euro) e consente l'acquisto di quote in qualsiasi momento. Sebbene sia possibile acquistare fino a 20 quote, il 70% dei membri ne detiene solo una. Ciò significa che vi è una media di quasi quattro quote per membro. Indipendentemente dal numero di quote detenute, tutti i membri hanno lo stesso diritto di voto all'assemblea generale annuale.

La quota è rimborsabile dopo 3 anni allo stesso prezzo di acquisto iniziale. Se il pagamento anticipato di 250 euro risulta difficile, Ecopower offre la possibilità di pagare la quota a rate.

Per saperne di più
su:

➔ Ecopower



Fondi di patrimonio netto cooperativo rotativi

Un'alternativa per organizzare autonomamente un'offerta di quote consiste nel richiedere un finanziamento a un fondo di patrimonio netto. I fondi sono strumenti finanziari che raccolgono investimenti collettivi e li utilizzano per fornire alle organizzazioni finanziamenti di patrimonio netto. Richiedere un finanziamento di patrimonio netto a un fondo comporta un certo onere amministrativo e, a seconda delle condizioni del fondo, potrebbe comportare dei costi. Inoltre, come ormai sapete, un investimento nel patrimonio netto significa condividere la quota. Tuttavia, nel caso di un fondo di patrimonio netto, è un rappresentante del fondo ad assumere questo ruolo, non ogni singolo investitore separatamente. I fondi di patrimonio netto possono essere utilizzati sia per la fase di sviluppo che per quella di costruzione e gestione. Come potete leggere negli esempi riportati di seguito, il primo è un fondo nazionale, mentre il secondo opera a livello europeo.

La storia della cooperativa Énergie Partagée

Fondata dalla cooperativa energetica francese Enercoop, dalla banca cooperativa etica La Nef e da Solira, pioniere nello sviluppo delle energie rinnovabili, la cooperativa francese Énergie Partagée gestisce un fondo rotativo cooperativo. Il 90% del fondo è destinato a investimenti in società di progetto in fase di realizzazione o di gestione attraverso il fondo di patrimonio netto Énergie Partagée Investissement. Il 10% del fondo è destinato a investimenti in capitale di rischio in società di progetto in fase di preparazione tramite il fondo di sviluppo EnRciT. I progetti in cui investono sia Énergie Partagée Investissement che EnRciT sono vantaggiosi per il portafoglio, coprono i costi di Énergie Partagée e consentono ulteriori investimenti e un ritorno sull'investimento del 4% all'anno per i suoi investitori.

Poiché sia EnRciT che Énergie Partagée Investissement appartengono allo stesso fondo, non vi è alcuna differenza dal punto di vista dell'investitore. Il fondo raccoglie i risparmi dei cittadini sotto forma di quote (attualmente 1 quota vale 120 euro). Per i cittadini che effettuano un investimento, il ritorno sull'investimento consiste in un aumento annuale del valore della quota (con un obiettivo del 4% all'anno). I cittadini possono vendere la propria quota ogni anno presentando una richiesta prima dell'assemblea generale annuale del fondo.



Mauges Eole Grands Fresne, parco eolico parzialmente finanziato da Énergie Partagée Investissement

In questo modo, Énergie Partagée riesce a mobilitare l'enorme volume di risparmi bancari dei privati e a convogliarli verso progetti di energia comunitaria.

La parte principale del fondo, il **fondo azionario** Énergie Partagée Investissement, consente alle comunità energetiche di raccogliere il capitale necessario per avviare un progetto, mantenendo il controllo da parte dei cittadini. È accessibile a tutte le tecnologie di energie rinnovabili, compresi il biogas e l'energia idroelettrica.

Come funziona?

- Il fondo investe il denaro raccolto tramite quote di partecipazione nel capitale di progetti di energia rinnovabile e di risparmio energetico, attraverso quote degli azionisti e prestiti compresi tra 50.000 euro e 1,5 milioni di euro, affiancando i cittadini locali e/o le autorità locali.

- I progetti vengono selezionati dalle reti regionali di Énergie Partagée. Prima di prendere una decisione di investimento, il team di investimento di Énergie Partagée esamina ogni progetto per assicurarsi che soddisfi i requisiti stabiliti dallo Statuto interno di Énergie Partagée, sia finanziariamente sostenibile e si inserisca in modo coerente nel portafoglio di Énergie Partagée.
- Il fondo rappresenta gli investitori cittadini nella governance del progetto su base a lungo termine.
- Se le comunità energetiche coinvolte insieme a Énergie Partagée non fossero state sufficientemente consolidate o non avessero raccolto capitale a sufficienza all'inizio del progetto, Énergie Partagée può consentire loro di acquisire nel tempo una quota maggiore del patrimonio netto della società di progetto vendendo loro alcune delle proprie quote.

Questo sistema consente alle comunità energetiche di crescere nel corso degli anni in termini di numero di membri e di capitale sociale. Evita di cedere la proprietà a operatori commerciali. Inoltre, il fondo ripartisce il rischio su un intero portafoglio di progetti energetici comunitari, facilitando l'ottenimento di finanziamenti bancari. E funziona. Alla fine del 2021, circa 7.000 cittadini avevano versato circa 30 milioni di euro al fondo.



Riunione del consorzio SCCALE 2022 - visita in loco alla Halle Pajol di Parigi, (c) Michiel Fremouw

La parte più piccola del fondo, dedicata agli investimenti in capitale di rischio, ovvero **il fondo di sviluppo** noto come EnRciT, raccoglie capitali per le fasi iniziali dei progetti di energia comunitaria (per lo più di grandi dimensioni), quali studi legali e ambientali. In queste fasi il rischio di sviluppo è spesso più elevato per le singole comunità e i cittadini sono meno propensi a investire. È qui che entra in gioco EnRciT: il fondo effettua un investimento nel patrimonio netto di progetti solari ed eolici e mantiene la propria partecipazione in ciascun progetto fino al completamento dello sviluppo. Quando inizia la fase di costruzione, EnRciT vende le proprie quote. EnRciT cede parte delle proprie quote ad attori regionali, includendo una commissione di successo proporzionale alle dimensioni del progetto come ricompensa per il rischio assunto, ma anche a copertura delle proprie spese amministrative e di consulenza. Può inoltre vendere parte delle proprie quote a Énergie Partagée Investissement. Ciò consente a Énergie Partagée di mantenere la propria presenza a lungo termine, durante le fasi di costruzione e produzione del progetto, permettendole di essere redditizia e di effettuare investimenti in ulteriori progetti. In questo modo, il fondo diversifica il rischio tra diversi progetti e offre la stabilità di cui altri investitori hanno bisogno per sostenere a loro volta il progetto.

Per saperne di più:

➔ **Fondo di sviluppo cooperativo**

➔ **Energie Partagée EnRciT**

**Fondo di patrimonio netto «Énergie Partagée
Investissement»**



Riunione del consorzio MECISE nel 2015 alla COP21 di Parigi, (c) Karel Derveaux

La storia di MECISE

Mobilizing European Citizens for Sustainable Energy Investment (MECISE) è stato un progetto Horizon 2020 condotto nel periodo 2015-2018 dalle seguenti cooperative energetiche consolidate: Energy4All (Regno Unito), Som Energia (Spagna), Enercoop (Francia), Courant d'Air (Belgio) ed Ecopower (Belgio). Uno degli obiettivi era la creazione di uno strumento di finanziamento dedicato alle cooperative energetiche, poiché i partner del progetto sentivano l'esigenza di un solido strumento di finanziamento europeo, in questo caso un fondo REScoop dedicato che operasse a livello transnazionale. Ciò avrebbe permesso loro di superare gli attuali ostacoli all'accesso ai finanziamenti privati.

Il progetto ha portato alla fondazione, nell'autunno del 2018, della Società Cooperativa Europea (SCE). Mutual for Energy Communities Investing in a Sustainable Europe (MECISE) mira a sviluppare strumenti per le comunità energetiche al fine di accelerare la transizione energetica. È stata istituita per limitare i rischi finanziari delle singole cooperative energetiche e consentire loro di operare in ogni Stato membro dell'UE. È sotto il pieno controllo delle cooperative energetiche e presenta una struttura trasparente e una governance democratica. Tuttavia, lo Statuto di MECISE SCE prevede anche che autorità locali, fondi pensione e investitori istituzionali possano diventare azionisti.

Lo scopo è che i progetti di energia rinnovabile troppo grandi o rischiosi per le singole cooperative energetiche – ad esempio grandi progetti eolici onshore, eolici offshore o di teleriscaldamento – possano essere sviluppati, finanziati, posseduti o gestiti da MECISE. Allo stesso modo, l'acquisizione di progetti di energia rinnovabile esistenti, come i grandi parchi eolici, risulta facilitata quando sono coinvolti investitori istituzionali di maggiori dimensioni. Gli investimenti possono essere effettuati congiuntamente alle cooperative energetiche locali in qualità di soggetti operativi, mentre i cittadini mantengono la possibilità di investire nei progetti locali. Ciò consente di prestare maggiore attenzione alla corretta forma di proprietà nei progetti realizzati, favorendo la crescita delle cooperative energetiche nuove o di piccole dimensioni.

MECISE inizierà a prendere forma e a finanziare i primi progetti nei prossimi anni. Nel corso del progetto Horizon, le cooperative energetiche coinvolte nel progetto hanno elaborato una pipeline di potenziali investimenti da parte di MECISE. Tra gli altri, questa pipeline comprendeva un grande progetto eolico onshore e solare in Francia e Spagna. Sebbene i classici progetti di energia rinnovabile siano ancora appropriati, l'ambito dei potenziali investimenti si è ampiamente esteso a tutti i progetti di energia sostenibile. Esempi concreti sono il teleriscaldamento, compresa la riqualificazione energetica collettiva degli edifici da collegare, gli impianti di accumulo di energia (calore, elettricità), i servizi di car sharing elettrico, comprese le relative infrastrutture (veicoli elettrici, infrastrutture di ricarica, tetti fotovoltaici, batterie stazionarie, ecc.). Si tratta certamente di uno strumento da tenere d'occhio quando si pianificano progetti su larga scala e se si è interessati alla collaborazione transfrontaliera.

Per saperne di più:

Pagina web del progetto MECISE

➡ **Relazione finale MECISE**

➡

3.2 Finanziamento tramite debito

La grande differenza tra il finanziamento tramite patrimonio netto e quello tramite debito risiede nell'intenzione dell'investitore. Come avete visto nel capitolo precedente, i cittadini che vi forniscono patrimonio netto lo fanno perché vogliono sostenere la vostra comunità energetica nel lungo periodo. Poiché credono in ciò che state facendo o che intendete fare, e poiché desiderano ricevere una quota per lo più modesta dei benefici (futuri) che state generando, sono i vostri più grandi sostenitori.

Al contrario, gli attori che vi forniscono finanziamenti tramite debito valutano la vostra comunità energetica da un'altra prospettiva: quanto sono promettenti le attività pianificate? Quanto è alto il rischio che falliate? La gestione è affidabile? Se credono nei vostri progetti, vi forniscono denaro che dovrete restituire entro un periodo di tempo concordato. In cambio del prestito, vi chiedono una commissione, solitamente espressa come percentuale della somma prestata: l'interesse. Una volta estinto il debito, le vostre strade si separano nuovamente e non c'è più alcun rapporto.

Naturalmente la situazione non è così netta: in molti casi, entrambi i ruoli possono essere combinati, come potete leggere nel capitolo dedicato all'investimento (pagina 46), in cui i cittadini possono assumere sia il ruolo di membro (finanziamento del patrimonio netto) che quello di investitore (finanziamento tramite debito).

Il finanziamento tramite debito può essere fornito da due diversi soggetti: le banche e i cittadini. Una banca ti concede un prestito che devi richiedere e che, nella maggior parte dei casi, copre una somma più consistente (pagina 43). Quando sono i cittadini a concederti un prestito, si parla di crowd investment. Si tratta in genere di importi più modesti, raccolti da un ampio gruppo di persone. Ciò può avvenire sotto forma di piccoli prestiti nell'ambito del crowdfunding (pagina 47) o di obbligazioni (pagina 50). Iniziamo questo capitolo con i prestiti bancari, per poi passare alle diverse forme di investimento tramite debito da parte dei cittadini (crowd investment), sia da parte di non membri che di membri.

Se il finanziamento tramite banche o investimento collettivo non dovesse funzionare, potete comunque prendere in considerazione il finanziamento da parte di terzi attraverso una cooperativa già consolidata. Negli ultimi anni si sono verificati diversi esempi in tal senso. Le REScoops BeauVent dal Belgio e Som Energia dalla Spagna hanno concesso un prestito a Boa Energia dal Portogallo affinché potesse realizzare il suo primo progetto. Una volta che il progetto si è ulteriormente sviluppato e i cittadini hanno iniziato ad aderire, il prestito è stato rimborsato.



Prestiti bancari

Molte comunità energetiche trovano stressante gestire i prestiti bancari. Poiché non vogliono perdere la propria autonomia, cercano di evitare i costi aggiuntivi legati al ricorso al credito, oppure trovano difficile la collaborazione con le banche. Tuttavia, in alcune situazioni e certamente quando si tratta di espandersi, il finanziamento tramite debito può rappresentare una potente leva. Di seguito condividiamo con voi alcune esperienze di comunità energetiche che collaborano con banche etiche. Se siete interessati ad approfondire l'aspetto bancario della questione, date un'occhiata alla **"Guida breve al finanziamento dell'energia comunitaria"** realizzata da SCCALE e rivolta alle banche.

Quali informazioni sono solitamente richieste per ottenere un prestito bancario?

Quando richiedete il vostro primo prestito come comunità energetica, potreste avere l'impressione che la banca vi chieda molte informazioni – forse più di quante siate disposti a fornire. Tuttavia, ciò è assolutamente normale e non ha nulla a che vedere con il fatto che la banca voglia complicarvi inutilmente la vita. L'attività principale della banca è infatti quella di evitare i rischi. Per farlo, vi chiede di illustrare il vostro progetto dalla A alla Z. Dovete convincere la banca che il vostro piano è valido e che siete in grado di fornire la quota di patrimonio netto necessaria (in genere circa il 30% dell'investimento richiesto). In caso contrario, non accetterà di collaborare con voi.

**Come combinare i prestiti bancari con le offerte azionarie?**

Energy4All raccoglie regolarmente fondi per le singole cooperative. Il finanziamento bancario può contribuire a rendere le offerte di quote più flessibili e potenzialmente più attraenti, poiché la banca di solito propone un prestito con un importo minimo e uno massimo. Questo intervallo offre alla cooperativa energetica maggiore certezza sull'ammontare di denaro che dovrà raccogliere dai membri, mentre il prestito bancario coprirà la parte restante. Più quote si riescono a distribuire, meno denaro si deve prendere in prestito dalla banca e più denaro rimane nella comunità. Si tratta di un aspetto positivo da comunicare ai membri, poiché offre loro la stabilità necessaria per la decisione di investimento.

Banche etiche o tradizionali?

Ovviamente, le banche etiche sono i partner naturali delle comunità energetiche. Parlano la stessa lingua, condividono gli stessi valori e comprendono il funzionamento democratico delle comunità energetiche. Un altro vantaggio è che possono rafforzarsi a vicenda diventando membri delle rispettive organizzazioni o persino fornendo servizi ai membri dell'altra a tariffe agevolate. Ad esempio, una cooperativa di car sharing elettrico che offre servizi di mobilità al personale di una banca etica e riceve in cambio un tasso di interesse speciale sul proprio prestito.

Tuttavia, è opportuno instaurare buoni rapporti anche con banche diverse, comprese quelle tradizionali. Ad esempio, i prestiti delle banche etiche sono spesso limitati a 1 milione di euro, poiché importi più elevati non rientrano nel loro profilo di rischio. Per diversificare il proprio rischio, alcune banche etiche potrebbero inoltre finanziare solo un numero limitato di progetti nel settore dell'energia rinnovabile. Molte banche tradizionali sono ora interessate agli investimenti sostenibili come alternativa al finanziamento dell'industria dei combustibili fossili. In questo modo, insieme possiamo rendere il sistema bancario più sostenibile.

Perché scegliere una banca etica e non una banca locale?

Radicata nella comunità locale, molte comunità energetiche iniziano la loro attività collaborando con piccole banche locali. I rapporti sono già consolidati e vi è una comprensione condivisa del contesto locale. Tuttavia, quando le attività si espandono, potrebbe essere opportuno passare a banche etiche con esperienza nei progetti di energia rinnovabile e comunitaria. È questa anche l'esperienza della Heidelberger Energiegenossenschaft (HEG), che ha parzialmente sostituito la propria banca locale con la **banca etica GLS** e la **banca orientata alla sostenibilità DKB**:

«La comunicazione con la banca locale è stata spesso piuttosto impegnativa: abbiamo dovuto spiegare come funzionano le nostre offerte di quote; ad esempio, abbiamo dovuto dimostrare che, dato che i membri possono rivendere le loro quote, siamo in grado di garantire fondi nuovi sufficienti... Si nota che la comprensione del nostro lavoro di progetto è più approfondita presso le banche di maggiori dimensioni. La GLS Bank e la DKB hanno molti clienti simili, pertanto forniscono finanziamenti anche nella fase di sviluppo, garantiscono liquidità a breve termine e mostrano una maggiore flessibilità e rapidità nelle reazioni.»

Melanie Martínez-Ramírez, Heidelberger Energiegenossenschaft

Perché avviare una collaborazione anche prima che sia necessario un finanziamento?

Stipulare accordi con una banca etica potrebbe rivelarsi utile anche se al momento non si ha ancora bisogno di un prestito bancario. Ad esempio, la cooperativa energetica cittadina basca Goiener ha siglato un accordo con **la banca etica Fiare** per lo sviluppo di progetti nel campo dell'energia rinnovabile, poiché prevede che, prima o poi, avrà bisogno di finanziamenti aggiuntivi per coprire i costi di progetti più grandi. Una volta che si presenta un'opportunità di investimento, spesso non c'è tempo sufficiente per dedicarsi alla costruzione di relazioni, poiché è necessario agire rapidamente. Anticipare questa eventualità preparando accordi preventivi potrebbe essere una buona idea.

Come accedere ai prestiti bancari come comunità energetica con sede nell'Europa sud-orientale?

Molti paesi dell'Europa sud-orientale hanno ancora un'esperienza limitata con le Comunità Energetiche Rinnovabili. Le banche non hanno familiarità con il concetto e sono riluttanti a finanziare progetti energetici cittadini. Oppure impongono condizioni problematiche, quali tassi di interesse molto elevati e l'obbligo di vendere l'energia prodotta dagli impianti cittadini a fornitori commerciali alle loro condizioni. Tuttavia, con la crisi energetica, le banche di questa regione stanno iniziando a seguire con maggiore attenzione il mercato delle energie rinnovabili. Tuttavia, in questa regione mancano ancora programmi di sostegno nazionali che garantiscano stabilità alle banche e alle comunità energetiche, come la garanzia olandese di un prezzo minimo fisso per kWh.

Investimento collettivo

Il crowdfunding o crowdlending è un altro modo per ottenere finanziamenti tramite debito. Mentre nella maggior parte dei casi un prestito bancario copre una somma più consistente, il crowdfunding prevede che una moltitudine di soggetti vi conceda un microprestito. Tutti questi piccoli prestiti individuali si sommano fino a raggiungere una somma più consistente. Gestire tutti questi piccoli prestiti significa anche disporre di una capacità amministrativa sufficiente o avvalersi di un servizio come una piattaforma di crowdfunding online.

Di seguito condividiamo con voi alcune esperienze di comunità energetiche che utilizzano il crowdfunding. Iniziamo con quelle aperte anche ai non membri (crowdfunding specifico per progetto e obbligazioni), seguite da esempi in cui il crowdfunding è accessibile esclusivamente ai membri della comunità energetica.

Investimento specifico per progetto: membri e non membri

Se il tuo obiettivo è raccogliere fondi dal maggior numero possibile di persone per realizzare un progetto di energia comunitaria, oppure se vuoi rivolgerti a tutti i residenti del quartiere in cui è previsto il progetto, perché ritieni che vorranno contribuire, allora il crowdfunding specifico per un progetto potrebbe essere una buona soluzione. Questo modello di finanziamento è probabilmente quello che viene comunemente definito “crowdfunding”. Funziona fissando un obiettivo di X euro da raggiungere, invitando un vasto pubblico a contribuire al raggiungimento di tale obiettivo e chiudendo la raccolta una volta raggiunto l'obiettivo. I contributi vengono restituiti dopo un termine concordato e, nel frattempo, vengono remunerati con il pagamento di un interesse annuale. È possibile utilizzare questo modello sia per lo sviluppo di progetti di energie rinnovabili sia per investimenti nell'organizzazione della propria comunità, come dimostrano i due esempi seguenti.



La storia di Electra Energy

Electra Energy Cooperative è una cooperativa energetica greca che sostiene la creazione di comunità energetiche in Grecia e nell'Europa sud-orientale. Nell'ambito del progetto SCCALE 20 30 50, Electra ha creato ad Atene la prima comunità energetica collettiva di autoconsumo denominata Hyperion. Hyperion ridurrà il prezzo per partecipante grazie a investimenti collettivi in progetti solari e alle economie di scala. Quest'ultimo aspetto deriva dal fatto che il costo totale degli impianti fotovoltaici risulta inferiore grazie alla maggiore scala del progetto rispetto a un'installazione individuale. Inoltre, grazie al numero elevato (e in crescita) di membri della comunità, i costi operativi vengono ripartiti, rimanendo così piuttosto bassi per ogni singolo membro. Il progetto utilizzerà il modello di Virtual-Net-Metering specifico per le comunità energetiche previsto dalla legislazione greca, che consente che la produzione da fonti rinnovabili non avvenga nello stesso sito in cui avviene il consumo di energia.

Per questo progetto, Electra Energy ha inizialmente collaborato con Genervest, una piattaforma di crowdfunding sviluppata da Greenpeace Grecia. Attraverso la piattaforma, chiunque può effettuare un investimento in progetti ecologici con benefici sociali e ricevere un interesse in cambio. Sia il tasso di interesse che la durata del prestito sono fissi. È possibile seguire l'evoluzione della campagna di raccolta fondi sul sito web.

Alla fine, nonostante un avvio molto positivo, la collaborazione tra la comunità energetica Hyperion e Genervest non è andata a buon fine, poiché il progetto è stato respinto dal gestore della rete di distribuzione (DSO) a causa della congestione della rete. Hyperion ha quindi dovuto sviluppare un nuovo parco solare collettivo che sarà finanziato con il capitale proprio dei membri. Tuttavia, la porta rimane sempre aperta a future collaborazioni con Genervest.

Per saperne di più su

➔ **Electra Cooperativa Energetica e Hyperion**

➔ **Piattaforma di crowdfunding**

Genervest

La storia di Bürgerwerke

Il crowdfunding può essere utilizzato anche in progetti di maggiore entità e in combinazione con altri strumenti di finanziamento, come dimostra l'esempio di Bürgerwerke. Questa associazione, che conta oltre 40.000 persone e 107 comunità energetiche locali provenienti da tutta la Germania, si occupa di attività quali l'acquisto di energia, la fatturazione e altre funzioni relative alla fornitura di energia per conto dei membri. Per adeguarsi alla crescita dell'organizzazione, è necessario effettuare un massiccio investimento in risorse umane e in sistemi organizzativi adeguati, ovvero 20 milioni di euro in sei anni. Bürgerwerke si impegna a salvaguardare la propria autonomia, poiché non desiderava ricevere questi fondi da un unico grande investitore, ma in modo democratico e distribuito.

Ecco perché ha deciso di ricorrere a una combinazione di tre schemi di finanziamento, ciascuno dei quali raccoglie un terzo della somma necessaria:

- Una campagna di crowd investment aperta a tutti che raccoglie prestiti dai cittadini – ovvero un finanziamento tramite debito – tramite la piattaforma di crowd investment WIWIN. Chiunque, sia membri che non membri, può concedere un prestito per un importo minimo di 250 euro e ricevere un interesse fisso annuo del 5,5%. La campagna ha raccolto 6 milioni di euro in due mesi, in quella che è stata probabilmente la prima volta in cui il crowd investment è stato utilizzato per l'energia rinnovabile in Germania
- Una campagna di crowdfunding tra le cooperative associate in cambio di quote aggiuntive
- Finanziamento tramite prestiti bancari

Per saperne di più su:

Bürgerwerke

↳ Piattaforma di crowdfinancing WIWIN



GUIDA AL FINANZIAMENTO PER LE COMUNITÀ
ENERGETICHE

Il team di Bürgerwerke

Obbligazioni

Probabilmente conosci già le obbligazioni statali o delle municipalità. Anche le aziende possono emettere obbligazioni, chiamate obbligazioni societarie. Le obbligazioni societarie sono prestiti che i cittadini concedono alle aziende e alle imprese. L'azienda vende le obbligazioni agli investitori, promettendo di rimborsarle dopo un determinato periodo di tempo. Durante questo periodo, l'azienda paga un interesse annuale (percentuale del prestito). In genere, più lungo è il periodo, più alto è il tasso di interesse.

Per le comunità energetiche, le obbligazioni sono più difficili o quasi impossibili da ottenere, poiché richiedono generalmente somme più elevate, sono emesse da istituzioni come fondi pensione, compagnie assicurative o banche che richiedono un determinato importo minimo di investimento e gestiscono la negoziazione delle obbligazioni sul mercato obbligazionario per conto dell'azienda. Questo è il motivo per cui le obbligazioni potrebbero essere interessanti solo per le comunità energetiche in una fase più avanzata, come dimostra la storia di Westmill Solar.



La storia di Westmill Solar

Westmill Solar ha realizzato uno dei primi parchi solari gestiti in forma cooperativa del Regno Unito, composto da oltre 20.000 pannelli solari e in grado di produrre circa 4,8 GWh all'anno, l'equivalente del consumo annuo di elettricità di circa 1.600 abitazioni medie. Il progetto, del valore di 15 milioni di sterline, è stato finanziato tramite una combinazione di quote azionarie e un prestito a lungo termine concesso da un fondo pensione gestito da un'autorità locale.

La cooperativa e il fondo pensione hanno successivamente concordato di estinguere parte di questo prestito. L'emissione di ulteriori quote era troppo complicata, quindi è stato necessario trovare un'altra soluzione. La cooperativa ha scelto di emettere obbligazioni per un valore di 1 milione di sterline rivolte ai privati, collaborando con il team di **Ethex** (una borsa valori etica con sede a Oxford). La durata delle obbligazioni era di cinque anni e il tasso di interesse annuale era del 5%, con un tasso più elevato del 6% riservato alla popolazione locale.

Questa struttura era sensata dal punto di vista economico, ma soprattutto ha permesso a un maggior numero di persone di diventare proprietari del proprio progetto energetico della cooperativa locale (vedi sotto). Il denaro è stato raccolto rapidamente e utilizzato per estinguere parte del prestito del fondo pensione. Dopo 5 anni, le persone potranno riavere indietro il proprio denaro. Il rischio per la cooperativa è basso perché il progetto genera forti entrate.

I seguenti tre principi sono stati fondamentali:

- Semplicità finanziaria ma anche efficienza fiscale: a differenza degli azionisti, gli obbligazionisti che investono nell'energia comunitaria possono beneficiare di agevolazioni fiscali.
- Più membri: gli obbligazionisti che non erano già membri hanno ricevuto una quota di 1 sterlina nella cooperativa, diventando così comproprietari dell'impianto a pieno titolo con pieno diritto di parola nella gestione della cooperativa.
- Maggiore coinvolgimento della popolazione locale: Westmill Solar voleva che fossero soprattutto le persone del posto a beneficiare del progetto. La cooperativa ha organizzato incontri informativi presso i centri comunitari locali affinché gli abitanti della zona venissero a conoscenza per primi dell'offerta obbligazionaria, potessero effettuare un investimento tempestivo e ottenere un tasso di interesse.

Per saperne di più:

➔ **Westmill Solar**

Prestiti subordinati: riservati ai membri

La differenza tra prestiti "normali" e prestiti subordinati sta nel fatto che questi ultimi sono più rischiosi. I cittadini che concedono denaro sotto forma di prestito subordinato saranno rimborsati solo dopo che tutti gli altri debiti e prestiti della comunità energetica saranno stati estinti. Ciò significa che i prestiti subordinati hanno la priorità più bassa in caso di fallimento del progetto e rappresentano quindi un rischio maggiore rispetto ai prestiti normali. Tuttavia, come sapete, gli ultimi della fila ad essere rimborsati sono gli azionisti, il che rende i prestiti subordinati comunque meno rischiosi delle quote. Potete anche valutare di combinare quote e prestiti subordinati, come fa la Heidelberger Energiegenossenschaft.



La storia della Heidelberg Energiegenossenschaft

La cooperativa energetica tedesca Heidelberg Energiegenossenschaft (HEG) è nata nel 2010 da un'iniziativa di studenti universitari che si chiedevano come sfruttare maggiormente i tetti della città per la produzione di energia solare. Da allora, la HEG ha realizzato 37 impianti solari, conta più di 2.000 membri e ha raccolto 6 milioni di euro di capitale cittadino. I membri possono acquistare energia rinnovabile al 100% tramite il fornitore energetico cittadino Bürgerwerke (cfr. pagina 48), che acquista l'elettricità prodotta da cooperative energetiche tedesche come la HEG.

Per diventare membro dell'HEG è possibile acquistare una quota di 100 euro. Fin dalle prime fasi della storia della cooperativa è emerso chiaramente che i membri preferiscono che gli utili vengano investiti in nuovi progetti piuttosto che essere ridistribuiti sotto forma di dividendi. Tuttavia, l'HEG ha cercato un modo per ricompensare i membri per il loro investimento e, al contempo, aumentare il proprio patrimonio netto al fine di realizzare un maggior numero di progetti.

Per questo motivo, fin dal suo secondo anno di attività, l'HEG offre pacchetti di partecipazione del valore di 1.000 euro ciascuno. Questi pacchetti sono accessibili solo ai membri che possono sottoscriverne più di uno. Ciascun pacchetto è composto per il 20% da quote e per l'80% da prestiti subordinati a tasso fisso (tasso d'interesse: 3%, durata di 20 anni).

In questo modo, i membri che desiderano effettuare un investimento di maggiori dimensioni ottengono un rendimento del capitale ben calcolabile per la maggior parte della loro partecipazione attraverso gli interessi e il rimborso. Il fatto che i prestiti subordinati siano paragonabili ai prestiti ammortizzabili (un prestito con pagamenti periodici programmati), che rappresentano uno strumento finanziario piuttosto comune e ben noto a molti, rende facile spiegarne il funzionamento e creare fiducia.

Cosa comporta la coesistenza di quote e prestiti subordinati per il controllo democratico della comunità energetica? La formula 20-80 impedisce che si verifichi una situazione in cui le persone sottoscrivano una sola quota per poi contrarre numerosi prestiti; ciò comprometterebbe l'equilibrio finanziario, poiché i rimborsi devono essere garantiti nei tempi previsti. È importante sottolineare che il principio «una quota, un voto» rimane intatto, indipendentemente dal numero di pacchetti sottoscritti.

Per saperne di più:

➔ [Heidelberg Energiegenossenschaft](#)

Obblighi cooperativi - riservati ai membri

La differenza tra gli obblighi e le altre forme di finanziamento tramite debito di cui si parla in questo capitolo è che essi hanno carattere permanente. Ciò significa che non è necessario definire un periodo al termine del quale il prestito verrà automaticamente rimborsato. Questo aumenta la flessibilità su come e quando utilizzare il denaro. D'altra parte, significa anche che si dovranno pagare gli interessi annuali per un periodo di tempo più lungo, potenzialmente fino alla fine dell'esistenza della propria comunità energetica. Scopri come Som Mobilitat utilizza le obbligazioni cooperative nella propria attività.



La storia di Som Mobilitat

Som Mobilitat è una cooperativa di consumatori senza scopo di lucro fondata nel 2016 che offre servizi di condivisione di veicoli elettrici tra vicini, enti, aziende e amministrazioni in tutta la Catalogna. In qualità di pionieri nel car sharing elettrico nella loro regione, all'inizio hanno dovuto cercare di chiarire molti aspetti, come la proposta di valore del loro servizio, il modello di business della cooperativa e la struttura generale dei costi delle attività di car sharing elettrico. Ad esempio, l'importanza di acquistare veicoli a un prezzo equo e i vantaggi dell'acquisto rispetto al leasing sono state intuizioni acquisite in questi primi anni.

Con l'obiettivo di rendere il car sharing elettrico accessibile a tutti, Som Mobilitat ha scelto un prezzo per quota contenuto, pari a 10 euro. Se si considera che un'auto della cooperativa serve in media circa 30 membri (ovvero 300 euro attraverso le quote), si capisce che le quote da sole non sono sufficienti a finanziare un'intera flotta. Tuttavia, all'inizio, Som Mobilitat era troppo piccola per ottenere un prestito dalla banca. Per questo motivo ha deciso di ricorrere a **obbligazioni cooperative** che i membri potessero acquistare, una formula che la cooperativa offre ancora oggi.

Come funziona? I membri possono versare contributi in multipli di 100 euro fino a un massimo di 40.000 euro. In cambio del loro investimento, ricevono un interesse annuo del 2,5% sull'importo investito. Il contributo è a carattere permanente. Tuttavia, i membri che desiderano riavere il proprio denaro possono farlo con un preavviso di tre mesi. Se più membri richiedono il rimborso contemporaneamente, l'erogazione potrebbe essere limitata. È importante sottolineare che il potere decisionale

spetta al 100% ai 3.000 membri, indipendentemente dal numero di quote o obbligazioni che detengono (un membro, un voto).

Lavorare con una flotta più ampia rende alcune attività più economiche grazie alle economie di scala, ad esempio la pulizia dei veicoli. Altri costi, tuttavia, come l'informazione dei nuovi utenti e l'acquisto dei veicoli, aumentano di pari passo con l'espansione della flotta. Per poter coprire i crescenti costi iniziali legati alla creazione di nuove unità di servizio, Som Mobilitat ha stipulato un accordo con la banca cooperativa Fiare per l'acquisto di nuovi veicoli.

Som Mobilitat

Per saperne di più su:

The Mobility Factory Fiare

➡ **Banca Etica**

➡

3.3 Sovvenzioni

Mentre nel finanziamento tramite patrimonio netto e debito gli investitori si aspettano un ritorno sull'investimento, una sovvenzione è denaro che si ottiene gratuitamente. Beh, ovviamente non è del tutto vero, poiché dovrete candidarvi a bandi specificando cosa volete ottenere con la sovvenzione, costruirvi una buona reputazione, mettere in evidenza i vostri successi, creare un sistema per ricevere donazioni, tenervi aggiornati sulle diverse possibilità e avere un po' di fortuna. Sebbene le sovvenzioni a cui è possibile candidarsi varino notevolmente da un paese all'altro, questo capitolo presenta le tre tipologie di sovvenzioni che si possono trovare quasi ovunque: i programmi di sostegno pubblico (vedi sotto), le donazioni (pagina 60) e i premi (pagina 62). Se si desidera operare con le sovvenzioni, è importante verificare anche quali opportunità sono disponibili a livello nazionale o regionale.

Programmi di sostegno pubblico

Esistono molti programmi di sostegno pubblico che spesso non sono molto conosciuti ma con cui può essere interessante collaborare. I programmi di sostegno sono offerti a tutti i livelli di governo: dai progetti europei a quelli nazionali, regionali e di municipalità. Ciò che hanno in comune è che, nella maggior parte dei casi, ci vorrà (parecchio) tempo

tempo necessario per soddisfare i requisiti amministrativi. Ciò significa che, se non avete mai compilato una domanda di progetto prima d'ora, potrebbe essere una buona idea chiedere supporto nella vostra comunità. E non disperate se all'inizio non dovesse funzionare: chiedete un feedback per imparare come migliorare la vostra proposta in vista del prossimo tentativo.

Programmi specifici di sostegno pubblico per le comunità energetiche

La Direttiva sulle energie rinnovabili impone agli Stati membri di sviluppare un contesto abilitante per le Comunità Energetiche Rinnovabili, che includa l'agevolazione dell'accesso ai finanziamenti. Ad oggi, non tutti gli Stati membri hanno sviluppato un tale contesto abilitante per il finanziamento. I meccanismi di sostegno sviluppati finora spaziano da garanzie, fondi di rotazione e prestiti a tasso agevolato che possono essere erogati per investimenti comunitari, fino a regimi fiscali speciali per i privati che investono in imprese sociali e comunitarie. Vuoi saperne di più sui programmi di sostegno pubblico per le comunità energetiche nel tuo paese?

☛ **La Guida per le municipalità di SCCALE** riassume la situazione attuale nei paesi partner di SCCALE: Grecia, Croazia, Francia, Paesi Bassi e Belgio. ☛ **II**

«**Transposition Tracker**» di REScoop.eu tiene traccia di come gli Stati membri integrino le definizioni di «Comunità Energetica Rinnovabile» e «Comunità Energetica per Cittadini» nella legislazione nazionale.

☛ **Il progetto COM RES** analizza i meccanismi di sostegno alle comunità energetiche integrati nella legislazione nazionale di nove paesi europei.

☛ **L'Energy Community Repository** offre numerose risorse e strumenti che possono aiutare le comunità energetiche a ottenere finanziamenti dalle autorità pubbliche.

☛ **Il progetto ACCE** sta attualmente individuando i programmi di finanziamento per l'energia comunitaria

Oltre ai programmi di sostegno nazionali, esiste una grande varietà di fondi disponibili a livello europeo che sono stati utilizzati con successo in passato da diverse comunità energetiche. Ad esempio, le basi per REScoop.eu sono state gettate nel progetto europeo REScoop 20-20-20. Un'importante nota a margine riguardo alle sovvenzioni europee è tuttavia che sono accessibili solo per investimenti di importo elevato, che potrebbero non rientrare nella portata di una comunità energetica agli esordi. **L'Energy Communities Repository** è un esempio di sostegno accessibile anche alle iniziative di minore entità. Non ripeteremo qui tutte le opzioni di finanziamento europee, poiché ciò è già stato fatto in modo esaustivo in altre guide, come la **guida «Comunità energetiche in Europa»** di Friends of the Earth Europe e Profundo, o la **COMPILE Financing Guide**.



La storia del programma olandese di sovvenzioni per lo sviluppo energetico delle cooperative energetiche (SCE)

Il «Subsidiereregeling coöperatieve energieontwikkeling» (SCE) è un premio alle tariffe incentivanti per l'energia immessa in rete pensato appositamente per le cooperative energetiche. Il suo scopo è sostenere nuovi progetti di produzione di energia rinnovabile realizzati da cooperative energetiche e associazioni di proprietari. Per questi enti collettivi è importante avere certezza sulle entrate future del proprio progetto energetico, al fine di garantire la redditività dell'impianto. Il programma offre proprio questa certezza. La decisione di sovvenzione ha una validità di 15 anni. Ciò garantisce la sicurezza degli investimenti a lungo termine. Inoltre, migliora il profilo di rischio degli impianti di generazione, rendendo più facile per le comunità energetiche ottenere sia finanziamenti in patrimonio netto che di debito per l'impianto di generazione.

Con l'SCE, le cooperative energetiche o le associazioni di proprietari ricevono sovvenzioni per ogni kWh prodotto per un periodo fisso di 15 anni. L'importo della sovvenzione viene adeguato ogni anno e copre la differenza tra il prezzo base dell'energia e il prezzo di mercato dell'energia. Se il prezzo dell'energia aumenta, le comunità energetiche riceveranno una sovvenzione inferiore; se il prezzo dell'energia diminuisce, ne riceveranno una maggiore. L'energia prodotta può provenire da impianti solari, eolici o idroelettrici e deve essere accompagnata da certificati (garanzie di origine) per poter beneficiare della sovvenzione. Per finanziare questo regime di sostegno, il governo olandese prevede un budget di 150 milioni di euro nell'ambito di un bando annuale. Un requisito specifico è che i membri debbano risiedere nelle vicinanze dell'impianto e che l'organizzazione preveda un sistema di adesione basato sul principio «una persona, un voto».

È possibile trovare un esempio di applicazione pratica del regime SCE nella **Guida della municipalità SCCALE (pag. 39)**.



Programmi di sostegno pubblico

Se nel vostro paese non è disponibile alcun programma di sostegno pubblico per le comunità energetiche, potreste prendere in considerazione la possibilità di cercare un sostegno pubblico generale. In molti paesi esistono programmi di sostegno pubblico accessibili a una gamma più ampia di iniziative, ad esempio lotterie nazionali, enti di beneficenza, istituzioni filantropiche o umanitarie, ecc. È possibile utilizzare queste sovvenzioni come intervento di sostegno una tantum, per aiutarvi a fare quel passo in più o per avviare un progetto specifico. Tuttavia, le sovvenzioni possono anche essere integrate nel vostro lavoro in modo più strutturale, come illustra l'esempio di Repowering.

La storia di Repowering London

Repowering London è un'organizzazione benefica senza scopo di lucro che funge da intermediario tra comunità, autorità locali e partner aziendali, con sede nel sud di Londra. Dal 2011 ha raccolto oltre 730.000 sterline di capitale e installato circa 707 kWp di potenza solare sui tetti urbani, dando vita a otto cooperative energetiche comunitarie. Sebbene si tratti già di un risultato molto positivo, ciò che rende straordinaria questa iniziativa è il suo forte impegno nella formazione e nell'istruzione. Nell'ambito della propria attività, Repowering London organizza un programma retribuito di formazione per i giovani e un programma educativo per le scuole primarie, laboratori sui pannelli solari, eventi comunitari volti ad alleviare la povertà energetica e a promuovere uno "stile di vita più verde", oltre a fornire tutoraggio e formazione ai volontari, dotandoli di competenze trasferibili in ambito lavorativo e di organizzazione comunitaria. L'obiettivo generale di Repowering London è quello di sviluppare modelli di business che consentano a un numero maggiore di persone di partecipare alla transizione energetica e di trarne beneficio.

In che modo Repowering London riesce a finanziare queste preziose attività di formazione e opportunità di lavoro? La soluzione risiede in una combinazione di benefici derivanti dagli impianti solari e dal sostegno pubblico e privato. In primo luogo, i fondi raccolti attraverso la vendita di energia alla comunità



Il più recente progetto (c) di ripotenziamento: Aldgate Solar Power nella City di Londra

Le quote delle cooperative vengono utilizzate per coprire i costi degli impianti solari e i rendimenti degli investitori. Qualsiasi surplus generato, ad esempio attraverso la vendita dell'elettricità prodotta da una cooperativa, viene destinato esclusivamente alla comunità locale. Per i progetti in cui il reddito generato dalla vendita di energia elettrica non è sufficiente a garantirne la sostenibilità finanziaria, Repowering London si adopera per ottenere sovvenzioni da fonti private e pubbliche al fine di ridurre i costi di capitale. Un importante finanziatore pubblico dei progetti di energia comunitaria nel Regno Unito è la Lotteria Nazionale. Repowering London cerca inoltre di instaurare rapporti con aziende che desiderano sostenere il proprio lavoro, sia fornendo accesso a siti idonei per impianti solari sui tetti, sia apportando contributi in natura attraverso la fornitura di attrezzature, o fornendo finanziamenti integrativi al fondo comunitario.

Per saperne di più
su:

➔ Repowering London

➔ Lotteria Nazionale del
Regno Unito

Donazioni

In qualità di comunità energetica, in genere si cerca un modello di business che consenta di ottenere un ritorno sull'investimento per coprire i costi e reinvestire i potenziali profitti in nuovi progetti. Tuttavia, esistono anche attività legate all'energia rinnovabile che non generano un ritorno immediato sull'investimento, come ad esempio la lotta alla povertà energetica. Per finanziare tali iniziative, la raccolta di donazioni può rappresentare un'opzione, poiché si tratta di fondi ricevuti a titolo gratuito e che non devono essere restituiti. Tuttavia, la ricezione di donazioni non è consentita in tutti gli Statuti e potrebbe comportare conseguenze fiscali. Assicuratevi quindi di verificare quali siano le opzioni disponibili per la vostra specifica comunità energetica e valutate la possibilità di collaborare con partner, se necessario.

La storia di Énergie Solidaire

Alcuni anni fa, i membri dell'associazione «Les Amis d'Enercoop» («Gli Amici di Enercoop») si sono chiesti quale ruolo potessero svolgere nella riduzione della povertà energetica. Hanno avuto l'idea di fondare Énergie Solidaire, un fondo di dotazione che raccoglie donazioni e le distribuisce tra le associazioni che operano sul campo a favore delle famiglie in condizioni di povertà energetica attraverso un sistema basato su bandi periodici per la presentazione di progetti. E la buona notizia è che, anche in tempi di grave crisi energetica e di calo del potere d'acquisto, Énergie Solidaire constata che le donazioni rimangono stabili o addirittura aumentano.

Il fondo Énergie Solidaire è alimentato da tre tipi di donazioni.

- **Micro-donazioni sul consumo di energia:** i donatori devono essere clienti del fornitore cooperativo Enercoop. Essi versano 1 o 2 centesimi per ogni kWh di energia consumata. In base al consumo annuo di elettricità, il fornitore di energia del donatore calcola l'importo che gli verrà addebitato ogni mese da Énergie Solidaire. I donatori pagano quindi lo stesso importo ogni mese. Queste donazioni sono deducibili fiscalmente al 66%.
- **Donazioni energetiche:** i produttori di energia rinnovabile, sia professionisti che privati, possono scegliere di donare una parte della loro

énergie solidaire

a Enercoop. Quest'ultima si è impegnata a versare a Énergie Solidaire l'importo corrispondente all'energia ricevuta dal produttore. Enercoop, quindi, non paga il produttore ma versa il denaro a Énergie Solidaire, che a sua volta lo utilizza per attività volte a ridurre la povertà energetica. Tuttavia, questo sistema non si è rivelato particolarmente efficace, poiché gli importi raccolti per ogni progetto sono piuttosto esigui.

- **Donazioni da parte di privati o aziende:** naturalmente è anche possibile donare semplicemente del denaro senza alcun collegamento alle bollette elettriche o alla produzione di energia.

Énergie Solidaire sta inoltre sviluppando un nuovo sistema. In questo modello, le grandi aziende produttrici di energia forniranno strutturalmente a Enercoop l'1% della loro produzione, ampliando così l'impatto delle donazioni di energia convenzionale. È interessante notare che, in questo modello, Énergie Solidaire, in quanto fondo privato, unisce le forze con un ente pubblico regionale che la aiuta a lanciare e promuovere il sistema nella rispettiva regione. Per l'amministrazione regionale, questo rappresenta un modo per esplorare nuove possibilità di assumersi la responsabilità delle misure di mitigazione della povertà energetica sul proprio territorio.

Per saperne di più
su:

➔ Énergie Solidaire

Premi

I premi sono una forma specifica di sovvenzioni. Per alcuni premi è possibile candidarsi, per altri occorre essere nominati e altri ancora arrivano semplicemente per caso. Vale la pena fare una piccola ricerca sui premi disponibili nella propria regione e tenersi aggiornati sui relativi bandi. Poiché i premi rappresentano una forma di finanziamento molto incerta e non possono essere inclusi nel proprio piano finanziario, è meglio considerarli come un piacevole extra che permette di sperimentare o provare qualcosa fin da subito.

È proprio ciò che ha fatto la Heidelberger Energiegenossenschaft (cfr. pagina 52). Le è stato assegnato il prestigioso Premio Georg Salvamoser per aver fornito energia solare a un quartiere residenziale composto da un totale di 45 appartamenti in affitto. In questo progetto, la HEG ha sperimentato diversi aspetti innovativi, quali soluzioni di accumulo e di mobilità elettrica. L'assegnazione del premio è stata una sorpresa: il contributo di 10.000 euro non era stato incluso nel piano finanziario. Ciononostante, ha fornito una capacità aggiuntiva nella fase finale del progetto, onorando al contempo l'approccio sperimentale e globale del progetto stesso.

3.4 Sostegno da parte delle autorità locali o delle municipalità

La produzione di energia rinnovabile è, per definizione, un'attività molto locale, con impianti di produzione locali e il coinvolgimento dei cittadini che richiede partnership e sostegno a livello locale. Ciò rende le municipalità i partner naturali delle comunità energetiche. Essi svolgono un ruolo importante nel garantire l'accesso ai beni pubblici, nel rilasciare le autorizzazioni necessarie e, in generale, nel promuovere la vostra iniziativa. Ma anche in materia di finanziamenti, le autorità locali possono dare una mano. Possono farlo in modi molto diversi, ad esempio fornendo garanzie di municipalità alle comunità energetiche che richiedono un prestito bancario (cfr. pagina 64) o effettuando investimenti in azioni collettive per la transizione energetica locale in collaborazione con le comunità energetiche (cfr. pagina 66).

Alcune autorità locali erogano anche sovvenzioni (capitolo 3.3). Ad esempio, nei suoi primissimi passi, la cooperativa di car sharing elettrico Som Mobilitat ha ricevuto una sovvenzione dall'amministrazione regionale catalana per realizzare le infrastrutture essenziali dell'organizzazione. Grazie alla sovvenzione, la cooperativa ha potuto utilizzare il denaro raccolto tramite le quote cooperative esclusivamente per l'acquisto di nuovi veicoli (cfr. pagina 54).

Se siete interessati ad approfondire le sinergie e le possibili collaborazioni tra comunità energetiche e municipalità, vi consigliamo vivamente di consultare la **Guida di SCCALE per le municipalità**. Illustrata con numerosi esempi concreti, questa guida vi fornirà molti spunti sui ruoli che una municipalità può svolgere a sostegno delle comunità energetiche.

Garanzie di municipalità

Come avete visto nel capitolo 3.2, l'interesse principale delle banche risiede nel ridurre al minimo il rischio di non recuperare (parte di) un prestito nel caso in cui un progetto fallisca. È vostra responsabilità dimostrare alla banca che il vostro business case è fattibile e che il vostro piano di finanziamento è solido. Ad esempio, dimostrando di essere già riusciti a raccogliere fondi tramite offerte azionarie in passato, oppure facendo riferimento a progetti simili.

Tuttavia, avere un partner che si impegna a intervenire qualora il progetto dovesse fallire è una delle garanzie più solide che potete offrire alla banca, riducendo drasticamente il rischio a suo carico. Le garanzie possono essere fornite da diversi soggetti, tra cui le municipalità, ma anche altre comunità energetiche. Ad esempio, nel 2008, una garanzia di Ecopower ha sostenuto la partecipazione di Enercoop a una gara d'appalto pubblica per l'acquisto di energia elettrica da una centrale idroelettrica francese. Soprattutto nelle reti di teleriscaldamento su piccola scala, caratterizzate da elevati costi di avviamento e da un lungo periodo di ritorno sull'investimento, le garanzie delle municipalità possono fare un'enorme differenza nella richiesta di prestito bancario, come dimostra l'esempio seguente.





(c) Thermo Bello

La storia di Thermo Bello e Buurtwarmte

16 anni fa, la rete di teleriscaldamento e gli impianti di produzione dell'azienda locale di acqua potabile della città olandese di Culemborg erano in vendita. Alcuni abitanti del quartiere EVA-Lanxmeer di Culemborg decisero di prendere in mano la gestione del teleriscaldamento. Fondarono la società a responsabilità limitata "Energiebedrijf Thermo Bello" e iniziarono a cercare finanziamenti per rilevare gli asset del teleriscaldamento. Circa 50 residenti erano disposti a fornire capitale di rischio sotto forma di prestiti, ma ciò non era sufficiente per acquistare i beni. Tuttavia, la sovvenzione di un prestito bancario a un'iniziativa così giovane era considerata un rischio troppo elevato dalle banche.

È qui che è intervenuta la municipalità: fornendo a Thermo Bello una garanzia della municipalità sul 100% dell'importo preso in prestito dalla banca. Ciò ha portato nel 2009 a un prestito bancario a condizioni favorevoli (tasso d'interesse e durata) che ha permesso a Thermo Bello di rilevare le attività della rete di teleriscaldamento. Qualche anno dopo è stata costituita dagli abitanti del quartiere una cooperativa che è diventata proprietaria al 100% della società a responsabilità limitata.

Quando recentemente è stato necessario ammodernare e sostituire parti degli impianti, la cooperativa è riuscita a finanziare l'intervento attraverso una combinazione di prestito bancario (35.000 euro per 10 anni a un tasso d'interesse del 2,7%), capitale dei cittadini (65.000 euro) e risparmi accumulati grazie ai risultati degli ultimi anni (100.000 euro). Questa volta il dialogo con la banca è stato molto più agevole, poiché

la cooperativa era libera da debiti e poteva dimostrare la stabilità finanziaria delle proprie attività negli ultimi 13 anni.

L'esperienza di Thermo Bello viene integrata in Buurtwarmte ("Riscaldamento di quartiere"), un servizio di Energie Samen volto a sostenere lo sviluppo e la gestione di progetti di riscaldamento sostenibile. Alle iniziative emergenti vengono fornite informazioni sui finanziamenti; tuttavia, vengono affrontati anche altri aspetti che spesso impediscono l'avvio dei progetti. Ad esempio, Buurtwarmte facilita lo scambio di conoscenze su come instaurare una collaborazione di successo tra comunità energetiche e municipalità, sostiene lo sviluppo delle competenze e delle capacità necessarie per realizzare i progetti e informa le comunità sugli aspetti legali, quali lo status dell'iniziativa e i cambiamenti nel quadro normativo.

**Per saperne di più
su:**

➔ **Thermo Bello**

➔ **Buurtwarmte**

➔ **Energie Samen**

Cofinanziamento tramite le municipalità

Infine, non bisogna dimenticare che la collaborazione tra municipalità e comunità energetiche può anche significare coordinare gli sforzi delle diverse parti piuttosto che effettuare un investimento effettivo insieme. Le municipalità e le comunità energetiche che collaborano per realizzare la transizione energetica locale si sostengono a vicenda nei propri progetti, si dividono il lavoro in base ai rispettivi punti di forza e coinvolgono ancora più cittadini nel processo. Questa collaborazione può essere ad hoc e informale, oppure piuttosto strutturale, come mostra l'esempio seguente.



4. CONCLUSIONE

Questa guida vi ha fornito una panoramica e alcuni esempi delle diverse possibilità di finanziamento delle attività della vostra comunità energetica. Ci auguriamo che possa costituire una base per avviare il dialogo sul finanziamento all'interno della vostra comunità energetica e con potenziali investitori. Non dimenticate che destinare il nostro/vostro denaro alla produzione di energia rinnovabile gestita dai cittadini è una delle azioni più incisive che possiamo intraprendere per accelerare una transizione energetica equa e garantire che i benefici rimangano nelle nostre comunità.

Avete ancora dubbi su quale approccio si adatti meglio ai vostri piani di progetto? Potrebbe essere utile dare un'altra occhiata alle caratteristiche principali delle diverse tipologie di finanziamento nel capitolo 2 (pagina 15). Alcune opzioni potrebbero non essere accessibili per voi e possono essere scartate fin da subito, come ad esempio le sovvenzioni. Per le opzioni rimanenti, potreste chiedervi quanto siano adatte alla vostra situazione. I tuoi investitori sono disposti ad assumersi un certo rischio? Quanto è importante per te la proprietà condivisa? Quanta flessibilità richiede il tuo progetto? Assegna una priorità ai modelli rimanenti e inizia a lavorare sull'azione al primo posto della tua lista. Trova ulteriori informazioni, cerca aiuto per metterla in atto, effettua i calcoli dei costi e dei benefici di questa opzione.

A volte, il modello di finanziamento che preferisci non è (ancora) disponibile o non funziona nella tua situazione. In tal caso, ricorda che combinare diversi modelli è un'opzione interessante che distribuisce il rischio e talvolta rende il finanziamento più accessibile. Ad esempio, se non riesci a ottenere un prestito bancario per l'80% del progetto, puoi provare a ridurre la percentuale che desideri ottenere dalla banca combinandola con un'operazione di crowdfunding o una quota ampliata.

Buona fortuna!



La storia di LICHT Leuven

Nel 2017, la città di Lovanio (Belgio) era alla ricerca di un partner strategico per stimolare la transizione energetica locale. Ecopower è stata selezionata e ha lavorato su due obiettivi: sviluppare una maggiore quantità di energia rinnovabile gestita dai cittadini nella stessa città di Lovanio e, con il sostegno finanziario della Provincia del Brabante Fiammingo, facilitare la creazione di comunità energetiche nella provincia (**l'approccio LICHT**).

Oggi, la collaborazione nell'ambito di LICHT Leuven si concentra sulla ricerca di modalità per trasformare l'azione individuale in azione collettiva all'interno della città. In qualità di uno dei progetti pilota del progetto SCCALE, LICHT Leuven indaga su come una comunità energetica consolidata come Ecopower e un'autorità locale ambiziosa come quella di Lovanio possano accelerare e democratizzare la transizione energetica locale. A tal fine, entrambi i partner si concentrano sui propri punti di forza.

- La città offre servizi aggiuntivi ai propri cittadini (analisi energetiche delle singole abitazioni per l'installazione di pannelli solari e sistemi di riscaldamento sostenibili, accesso a uno strumento di monitoraggio energetico) affidando tali servizi tramite gara d'appalto alla comunità energetica **ECOB** e alla cooperativa **EnergyID**; un investimento che ammonta a circa 225.000 euro per un periodo di 2 anni nel caso delle analisi energetiche, e per 4 anni nel caso dello strumento di monitoraggio energetico.
- Ecopower utilizza il denaro dei propri azionisti (cfr. pagina 34) per realizzare impianti solari su edifici non residenziali, aumentando la possibilità per un numero ancora maggiore di cittadini di effettuare investimenti nella produzione locale di energia rinnovabile.

Insieme, si rivolgono in modo coordinato ai cittadini per informarli e coinvolgerli in sessioni informative, corsi di formazione e

Per saperne di più
su:

➔ LICHT Leuven



5. RISORSE COMPLEMENTARI

Guida al finanziamento (2022)

Panoramica più dettagliata dei modelli di finanziamento delle comunità energetiche, inclusi esempi tratti dalla pratica.

Disponibile qui.

Le comunità energetiche nell'UE: opportunità e ostacoli al finanziamento (2022, Friends of the Earth Europe e Profundo)

Rapporto redatto da Friends of the Earth Europe e Profundo contenente informazioni sul quadro politico europeo relativo alle comunità energetiche, sulle opportunità di finanziamento europee e sulle raccomandazioni politiche in materia.

Disponibile qui.

Rapporto sugli strumenti di finanziamento innovativi per le comunità energetiche (2022, COM RES)

Rapporto con informazioni specifiche per paese sugli strumenti di finanziamento esistenti per le comunità energetiche, quali incentivi fiscali, certificati di energia rinnovabile o specifici meccanismi di obbligazioni locali in Belgio/Fiandre, Germania, Italia, Lettonia, Norvegia, Polonia, Portogallo e Spagna.

Disponibile qui.

Sezione «Risorse» di PROSPECT+

PROSPECT+ è un progetto H2020 di rafforzamento delle capacità rivolto a città e regioni sui programmi di finanziamento innovativi. La sezione "Risorse" del sito web del progetto contiene numerose informazioni, tra cui manuali didattici, un glossario dei termini finanziari e video.

Disponibile qui.

Manuale sugli schemi di investimento per i progetti REScoop (2014, REScoop.eu)

Manuale con una panoramica dei programmi di investimento esistenti, esempi pratici e una matrice decisionale che aiuta a scegliere lo strumento di finanziamento più adatto al proprio progetto.

Disponibile qui.

Guida passo passo al finanziamento del teleriscaldamento cooperativo (2021, Energie Samen, TNO, Rabobank, ASN Bank, Invest-NL) - in olandese

Guida a supporto delle iniziative di teleriscaldamento cooperativo attuali e future per garantire il finanziamento di un sistema di fornitura di teleriscaldamento cooperativo.

Disponibile qui.

Modello di finanziamento innovativo per l'efficienza energetica (2020, Rescoop.eu)

Tre casi di schemi di finanziamento per il risparmio energetico nelle città di Eeklo (BE), Halle (BE) e Brixton (UK).

Disponibile qui.

Fabbisogno di investimenti per la transizione energetica locale (2019, Energy Cities)

Il caso di cinque città europee (Gand, Frederikshavn, Bordeaux-Métropole, Siviglia e Tallinn) alla ricerca di modalità per finanziare la transizione energetica locale.

Disponibile qui.

Finanziamento dell'energia comunitaria: mobilitazione di finanziamenti pubblico-privati per progetti energetici sostenibili a livello comunitario nell'Europa centrale e orientale (2014, Community Power Coalition)

Raccolta dei migliori esempi pratici di schemi di finanziamento e investimento sostenibili per l'energia comunitaria, con particolare attenzione ai paesi dell'Europa centrale e orientale.

Disponibile qui.





Ecopower, SCCALE 20 30 50

REScoop.eu, Avenue Milcamps 105, 1030 Bruxelles, Belgio

→ sccale203050.eu

