

COME RENDERE LA SOSTENIBILITÀ PROFITTEVOLE

NICOLA SCARINZI

E **MANUEL BONÙ**, ENTRAMBI POCO PIÙ CHE VENTENNI, SONO PROBABILMENTE TRA I PIÙ GIOVANI COFONDATORI DI UNA STARTUP TICINESE DI SUCCESSO. MA L'ETÀ NON DEVE INGANNARE: PROVENGONO DA FAMIGLIE IMPRENDITORIALI, HANNO IDEE E DETERMINAZIONE DA VENDERE E IL LORO PROGETTO PUÒ DAVVERO AIUTARE LE AZIENDE A RENDERE RINNOVABILE UNA PERCENTUALE DICHIARATA DEL PROPRIO CONSUMO ELETTRICO, GRAZIE AD UN PROCESSO FACILE ED EFFICIENTE PER L'ACQUISTO DI ENERGIA "GREEN".



La prima domanda rivolta a Nicola Scarinzi, CEO di DEC Energy ha riguardato, come ovvio, il modo in cui hanno concepito l'idea alla base del loro progetto, e la sua risposta è stata, tra il divertito e lo scanzonato, subito "illuminante": «Tutto ha avuto origine all'università, mentre frequentavamo il primo anno del corso di laurea in "Economia aziendale" all'USI. Nell'ambito di un esame ci venne richiesto di elaborare un'idea di startup innovativa e science-based. Sapevamo come svolgere e mettere a terra l'idea, ma non avevamo ancora identificato il problema che stavamo risolvendo. Ci

vollero varie modifiche e diverse conversazioni con importanti stakeholders, prima di arrivare a sviluppare una soluzione B2B focalizzata sulla sostenibilità aziendale. Devo però confessare di essere stato avvantaggiato dal fatto di provenire da una famiglia di imprenditori valtellinesi, con

varie aziende fondate da mio nonno e portate avanti da mio padre e i suoi fratelli, al cui interno sono praticamente cresciuto. La mia vocazione è sempre stata quella di fare l'imprenditore, ma alla gestione delle aziende di famiglia volevo affiancare qualcosa di mio e adesso si cominciano a vedere i risultati di questo impegno personale».

Come opera DEC Energy è presto detto: «Il nostro ruolo - prosegue Scarinzi - è sostanzialmente quello di un broker che favorisce l'incontro tra un network di proprietari di impianti fotovoltaici da una parte e dall'altra aziende che attualmente, per soddisfare i propri obiettivi di sostenibilità, si affidano all'acquisto di Garanzie d'Origine (GO), cioè certificati rilasciati dai singoli Governi direttamente ai produttori di elettricità rinnovabile, il cui scopo è confermare la provenienza "green" dell'energia. Diversamente dall'acquisto, il nostro marketplace B2B permette alle aziende di affittare pannelli fotovoltaici direttamente dai proprietari degli impianti solari. In altre parole, le aziende partecipano direttamente alla produzione di energia rinnovabile, garantendosi una autoproduzione decennale di certificati accompagnata da un flusso di cassa positivo ricorrente dall'elettricità venduta. Questa soluzione trasforma la riduzione di emissioni Scope 2 in una immediata riduzione dei costi e in prospettiva anche in un'opportunità di guadagno. In sintesi, DEC Energy offre un'efficiente alternativa, gestita in modo totalmente digitale, che consente alle aziende di generare direttamente le GO di cui hanno bisogno, potendo così dichiarare il loro consumo energetico come rinnovabile ma evitando i costi ricorrenti e volatili dei certificati. Questo approccio non



solo contribuisce a ridurre la dipendenza dai mercati tradizionali, ma consente anche alle aziende di ridurre i costi di approvvigionamento energetico fino al 20%, il tutto rispettando i più elevati obiettivi normativi e di sostenibilità». La sfida lanciata da questa innovativa startup è dunque indubbiamente ambiziosa: realizzare prodotti e servizi all'avanguardia per gestire la complessità del settore delle energie rinnovabili, rendendolo più efficiente, accessibile ed economico. Dimostrando, soprattutto, che la sostenibilità non è necessariamente un'attività costosa, lenta e a basso valore aggiunto, verso la quale allocare scarse risorse. Al contrario, le strategie di sostenibilità possono diventare redditizie, grazie a una piattaforma all-in-one facile da usare. «Lo sviluppo del nostro progetto - racconta ancora Nicola Scarinzi - ha richiesto diversi mesi di incubazione, durante i quali ci siamo avvalsi del supporto di Innosuisse, l'agenzia svizzera per la promozione dell'innovazione, all'interno della quale siamo stati subito selezionati

come caso di studio e abbiamo potuto profittare di un corso "forzato" di avviamento all'imprenditoria. Successivamente siamo stati incubati presso l'USI Startup Centre ed entrati a far parte di Boldbrain Startup Challenge che soprattutto attraverso l'incontro con numerosi coach ci ha consentito di mettere a fuoco diversi aspetti organizzativi e trova-



re il nostro orientamento di mercato. In quest'ultimo periodo stiamo acquisendo i primi clienti aziendali: un istituto finanziario svizzero affitterà un impianto solare con una produzione annua di 117 MWh, mentre un'azienda di moda italiana ha espresso la volontà di finalizzare un accordo da 9.190 MWh all'anno entro il secondo trimestre del 2025. Per supportare la prossima fase di crescita DEC Energy ha aperto un round di finanziamento seed da 1,2 milioni di franchi svizzeri, rivolto principalmente a investitori strategici, che non solo possono fornire capitale, ma anche accelerare la penetrazione di DEC nel mercato». Ascoltando la determinazione dei due soci fondatori cresce la convinzione che «il consumo di energia non è più un'attività passiva, ma richiede un attento monitoraggio e gestione. Offrendo accesso diretto alla produzione, le aziende possono sfruttare il loro impatto reale e la comunicazione sulla sostenibilità. Il tutto, trasformando la decarbonizzazione da un ostacolo a una fonte di reddito».