

NHOA “Masterplan10x e Ambizioni Strategiche”: previste oltre €230 milioni di nuove risorse finanziarie

Abbinare le tecnologie per lo stoccaggio di energia e mobilità elettrica con l’ambizione di sviluppare e gestire la rete preferenziale di ricarica rapida di Stellantis

Parigi, 23 luglio 2021 – L’Amministratore Delegato di NHOA, Carlalberto Guglielminotti, ha presentato al Consiglio di Amministrazione i risultati di una revisione strategica globale di NHOA, avviata dal management dopo la firma dell'accordo tra il nuovo azionista di maggioranza TCC (TWSE: 1101) ed ENGIE, volta ad aggiornare gli obiettivi a breve e a lungo termine ed a stabilire un percorso per guidare la crescita e lo sviluppo futuri nel contesto dei nuovi orizzonti che si prospettano con TCC.

Nelson Chang, Presidente del Gruppo TCC e dal 20 luglio anche di NHOA, ha dichiarato: *“Le recenti catastrofi naturali come le inondazioni che hanno travolto l’Europa Occidentale e la Cina Centrale o i tremendi incendi boschivi che hanno colpito il Nord America dimostrano chiaramente che il riscaldamento globale è una vera e propria minaccia per la sopravvivenza dell’umanità. NHOA comprende appieno questa emergenza e si impegnerà senza risparmiarsi per aiutare il nostro pianeta nel processo di decarbonizzazione e ridurre la minaccia del cambiamento climatico.”*

Il risultato di tale revisione strategica ha portato a nuovi obiettivi di breve termine e prospettive per il lungo periodo, riflessi nel **“Masterplan10x”**, e alla ridefinizione delle ambizioni strategiche di NHOA (**“Ambizioni Strategiche”**) predisposti dal Comitato Esecutivo e approvati all'unanimità dal Consiglio di Amministrazione.

In questo contesto, NHOA aveva già presentato ad aprile 2021 la semplificazione del nuovo modello operativo, strutturato intorno a due Business Line Globali (**“GBL”**):

- **GBL Storage**, guidata da Giuseppe Artizzu in qualità di Direttore Generale, operante su 3 aree geografiche: Americhe, EMEA e Asia-Pacifico; e
- **GBL eMobility**, rappresentata da Free2Move eSolutions, la joint venture con Stellantis guidata da Roberto di Stefano in qualità di Amministratore Delegato, operante sui diversi marchi per la mobilità elettrica.

Carlalberto Guglielminotti ha presentato il Masterplan 10x e le ambizioni strategiche come lo strumento per moltiplicare la crescita dell’azienda x10 entro il 2025.

In dettaglio, il Masterplan 10x ha l’ambizione di definire:

- gli obiettivi a breve termine per NHOA per il 2021 e il 2022, annunciandone le modifiche a livello di *guidance* per il mercato; e
- le prospettive a lungo termine di NHOA per il 2025 e il 2030.

Inoltre, NHOA annuncia, a valle della sottoscrizione del Memorandum d’Intesa con Free2Move eSolutions e Stellantis, la creazione di **una nuova Global Business Line** denominata **“Atlante”**. Il Progetto Atlante si inserisce inoltre nel contesto dell’adozione da parte della Commissione Europea, del 14 luglio 2021, del pacchetto *“Fit for 55”* i cui obiettivi sono, tra gli altri, avere il 100% di auto a zero emissioni immatricolate a partire dal 2035, e installare punti di ricarica e rifornimento a intervalli regolari sulle principali autostrade: ogni 60 chilometri per la ricarica elettrica e ogni 150 chilometri per il rifornimento di idrogeno. Attraverso la GBL Atlante, NHOA ha l’**Ambizione Strategica** di investire nello sviluppo e gestire una rete di ricarica veloce per veicoli elettrici nell’Europa Meridionale che, come annunciato durante lo Stellantis EV Day 2021 dello scorso 8 luglio, diventerà la rete di ricarica veloce preferenziale per Stellantis ed i suoi clienti. Inoltre, a tempo debito, quando se ne presenterà l’opportunità, la GBL di Atlante prevede di implementare una rete di ricarica rapida anche a Taiwan e selettivamente in altri paesi asiatici e, insieme alla GBL eMobility ha l’ambizione, come annunciato durante lo Stellantis EV Day 2021, di replicare il suo modello di business nel mercato nordamericano.

Il management di NHOA prevede che il rafforzamento della struttura patrimoniale della società nel contesto del Masterplan 10x e il finanziamento iniziale delle Ambizioni Strategiche comporteranno circa 230 milioni di euro di nuove risorse finanziarie.

Ad oggi, grazie al supporto di TCC, NHOA ha già approvato e si è assicurata 50 milioni di dollari di linee di credito e sta negoziando con vari istituti finanziari ulteriori 60 milioni di euro di finanziamenti, per un totale di oltre 100 milioni di nuove linee di credito (la "Nuova Finanza").

Inoltre, il lancio di un aumento di capitale per circa 130 milioni di euro è atteso a valle del completamento dell'offerta pubblica di acquisto semplificata, prevista per settembre (il "Potenziale Aumento di Capitale"). TCC, in qualità di azionista di maggioranza e subordinatamente alle approvazioni interne e regolatorie, sottoscriverà la sua quota di diritto e, ove necessario, l'importo ulteriore necessario a garantire il successo del Potenziale Aumento di Capitale.

Masterplan10x: obiettivi finanziari a breve termine e prospettive di lungo periodo

	OBIETTIVO DI RICAVI E PROSPETTIVE A LUNGO TERMINE	OBIETTIVO MARGINE OPERATIVO LORDO
2021	€26 a €40 milioni, a seconda dell'accelerazione della eMobility e del calendario di consegna dei componenti per gli impianti di storage	N.A.
2022	€100 (10x ricavi 2020) a €150 milioni, a seconda dell'accelerazione della eMobility e del calendario di esecuzione dei progetti di storage	Margine Operativo Lordo in Pareggio
2025	oltre €600 milioni, che rappresentano il 150% dell'ambizione del management per il 2025 pubblicata nel 2019	oltre il 10%
2030	oltre 15x ricavi 2022 di NHOA	c.15%

Ambizioni Strategiche: ipotesi preliminari e impatto potenziale sul Masterplan 10x

	Ipotesi preliminari		
2021 - 2030	Investimenti nel periodo 2021-2030 tra le 100 e 140 migliaia di euro per punto di ricarica rapida integrato con stoccaggio di energia e rinnovabili	Si assume che NHOA mantenga il controllo di AtlanteCo (come definita più avanti) e consolidi integralmente il veicolo	
	Ambizioni Strategiche di parco installato	Impatto potenziale sul Masterplan 10x	
2022	c.100 punti di ricarica rapida installati in 50 siti diversi, da identificarsi con il supporto di Stellantis e dei suoi partner, oltre a +500 punti di ricarica veloce presso il progetto Vehicle-to-Grid a Mirafiori		
2025	c.5.000 punti di ricarica rapida installati in oltre 1.500 differenti siti, di cui circa 300 in configurazione microgrid (accoppiati con pannelli solari, sistemi di accumulo e spazio aggiuntivo per un sistema di stoccaggio da 10MW)	• oltre €100m di ricavi potenziali aggiuntivi	• c. 15% margine operativo lordo per NHOA
2030	Oltre 35.000 punti di ricarica rapida installati in circa 9.000 siti, che rappresentano il 15% di quota di mercato in Europa Meridionale	• 2x l'obiettivo di ricavi al 2030 del Masterplan 10x	• circa il 50% del margine operativo lordo per la GBL di Atlante

Masterplan10x: moltiplicare per 10 gli indicatori chiave di performance e i risultati industriali

Masterplan10x è un piano che il management di NHOA ha messo a punto con l'obiettivo di moltiplicare per 10 la crescita di NHOA entro il 2025. Più precisamente:

- **Base installata di sistemi di accumulo:** dopo il completamento del Potenziale Aumento di Capitale e la conseguente ricapitalizzazione, NHOA sarà in grado di partecipare a bandi di gara per progetti significativi che, secondo NHOA, contribuiranno al suo obiettivo di installare, nel 2025, 10 volte l'intera base installata di stoccaggio di energia realizzata tra il 2015 e il 2021, pari a oltre 170MW. In altri

termini, nel 2025 NHOA punta a 1,7GWh di capacità di accumulo aggiuntiva, provenienti da progetti che dovrebbero essere aggiudicati entro la fine del 2023.

- **Capacità produttiva:** NHOA prevede, attraverso la GBL eMobility, di moltiplicare per 10 la sua attuale capacità produttiva di 1.500 dispositivi di ricarica per veicoli elettrici a settimana, per arrivare a 15.000 entro il 2025. Questo obiettivo sarebbe raggiunto facendo leva sull'impronta industriale di Stellantis e sull'accesso attraverso TCC a una catena di approvvigionamento unica di livello mondiale.
- **Valore del cliente nella mobilità elettrica:** NHOA prevede, attraverso la sua GBL eMobility, di moltiplicare per 10 il *Life-Time-Value* (LTV) dei suoi clienti eMobility. Infatti, quando la stazione di ricarica viene inserita in un abbonamento che include l'energia per ricaricare il veicolo elettrico con un contratto a lungo termine, il valore della stazione di ricarica viene virtualmente moltiplicato per 10.
- **Ingegneri donne:** il 29% dei dipendenti di NHOA sono donne, NHOA intende invertire il paradigma e rimuovere il divario strutturale di genere che colpisce le facoltà di ingegneria (ad esempio, in Italia solo il 20% degli studenti di ingegneria sono donne), puntando entro il 2025 a moltiplicare per 10 il numero di ingegneri donne che impiegherà.
- **Salute, Sicurezza, Ambiente e Qualità:** NHOA prevede di decuplicare, entro il 2025, gli investimenti in Salute, Sicurezza e Qualità per sostenere il Masterplan10x, minimizzando il rischio di esecuzione.
- **Pipeline di sviluppo:** per assicurare una crescita continua fino al 2030 in linea con gli obiettivi del Masterplan, NHOA stabilisce anche un obiettivo in termini di *pipeline* di progetti per il 2025. NHOA ha l'ambizione di moltiplicare per 10 la *pipeline* di €1,0 miliardi raggiunta nel 2020 a €10 miliardi nel 2025, dove un forte contributo è atteso dalla GBL Atlante e il resto dalle GBL eMobility e GBL Storage.

Ambizioni Strategiche: ATLANTE come fondamento

Atlante è al centro delle Ambizioni Strategiche di NHOA: questo rappresenta la trasformazione strutturale di Engie EPS da puro player tecnologico a NHOA, uno sviluppatore e operatore di infrastrutture per la mobilità elettrica, che fa leva su un portafoglio di prodotti completo e una tecnologia integrata verticalmente, sia nello stoccaggio di energia che nella mobilità elettrica.

Il mercato pubblico della ricarica rapida in Sud Europa, vale a dire Italia, Francia, Spagna e Portogallo è ancora nascente e con una rapida crescita prevista in vista del 2030. Circa il 90% della rete di ricarica rapida "on-the-go" del 2030 in Sud Europa deve ancora essere costruita e sviluppata, e questo costituisce una grande opportunità potenziale di business.

In particolare, secondo un'analisi effettuata dalla GBL eMobility con il supporto di McKinsey & Co: (i) la penetrazione dei veicoli elettrici a batteria (BEV) e dei veicoli elettrici ibridi plug-in (PHEV) nel Sud Europa è prevista in crescita di 26 volte, fino a 13 milioni di BEV entro il 2030, raggiungendo i 3 milioni entro il 2025, e (ii) la domanda di ricarica veloce "on-the-go" si prevede che cresca di 46 volte fino a 9 TWh entro il 2030, e fino a 1,9 TWh entro il 2025. Gli operatori dei sistemi di ricarica e i gestori dei punti di ricarica saranno al centro della scena in questo mercato, e il ruolo di operatori e gestori potrebbe rappresentare l'opportunità a lungo termine più interessante nel mercato pubblico della ricarica veloce.

Data la dimensione potenziale di questo mercato, la GBL Atlante ha l'ambizione di creare, nei prossimi 10 anni, una delle maggiori reti di ricarica rapida di batterie con integrazione veicolo-rete ("VGI") dell'Europa meridionale, per soddisfare le richieste della clientela diversificata di Stellantis ("Network Atlante"), con l'ambizione di sviluppare, in linea con quanto annunciato da Stellantis all'EV Day 2021 tenutosi l'8 luglio 2021:

- entro il 2025: stazioni di ricarica in oltre 1.500 siti (di cui 300 in Microgrid Setup, come definito di seguito), con circa 5.000 dispositivi di ricarica rapida VGI con storage e solare nel Sud Europa ("Fase 1"); e
- entro il 2030: stazioni di ricarica in circa 9.000 siti, con oltre 35.000 dispositivi di ricarica rapida VGI con storage e solare nel Sud Europa ("Fase 2").

Tutti i dettagli sul perimetro del Network Atlante e le Ambizioni Strategiche sviluppate con il supporto di McKinsey & Co, sono descritti nel Comunicato Stampa dedicato emesso in data odierna.

Inoltre, NHOA farà leva sui 1.500 siti da sviluppare nella Fase 1 per puntare, entro il 2025, a 10 volte l'intera base installata di microreti messa in funzione tra il 2015 e il 2021, ovvero 30 microreti. Pertanto, entro il 2025 circa 300 microreti, che rappresentano il 20% dei 1.500 siti in cui saranno installati punti di ricarica rapida, saranno dotati di energia solare e di storage. Questa configurazione tecnica costituirà delle vere e proprie microreti che forniranno non solo servizi Vehicle-to-Grid, ma anche servizi "dietro il contatore" e di continuità di fornitura ai clienti commerciali e industriali. Inoltre, NHOA conta di assicurare l'installazione di fino a 10MW di potenza di storage per ciascuna di tali microreti, incorporando le 300 microreti con il potenziale di fino a 3GW di servizi di storage, che costituiranno una delle più grandi Centrali Elettriche Virtuali mai sviluppate grazie all'innovativo PROPHET Energy Management System di NHOA ("Microgrid Setup").

Piano di finanziamento

Il rafforzamento della struttura del capitale di NHOA nel contesto del Masterplan 10x e il finanziamento iniziale delle Ambizioni Strategiche richiederanno circa €130 milioni, che si prevede di finanziare con il Potenziale Aumento di Capitale nell'ambito del quale TCC, in qualità di azionista di maggioranza e subordinatamente alle approvazioni interne e regolamentari, sottoscriverà la sua quota di diritto e, se necessario, l'importo ulteriore necessario a garantire un Potenziale Aumento di Capitale di successo.

A questo proposito, dopo il completamento dell'Offerta Pubblica d'Acquisto, NHOA prevede di convocare un'Assemblea Straordinaria degli Azionisti per valutare, deliberare e approvare il Potenziale Aumento di Capitale. NHOA intende nominare Société Générale come unico Global Coordinator per il Potenziale Aumento di Capitale.

L'utilizzo dei proventi del Potenziale Aumento di Capitale servirà (i) alla ricapitalizzazione di NHOA, e (ii) al finanziamento della prima fase di investimenti della GBL Atlante e delle relative Ambizioni Strategiche. Il progresso delle Ambizioni Strategiche dipenderà dal successo del Potenziale Aumento di Capitale.

Infatti, lo sviluppo del Network Atlante richiederebbe significative risorse aggiuntive per NHOA e il dispiegamento di importanti investimenti. A questo proposito, il Consiglio di amministrazione di NHOA ha chiesto al management di preparare un piano aziendale e di finanziamento dettagliato per la GBL Atlante prima del Potenziale Aumento di Capitale.

In questa fase, l'analisi attuale e le ipotesi preliminari del management di NHOA sono le seguenti:

- nel periodo, investimenti compresi fra 100 e 140 migliaia di euro per punto di ricarica rapido VGI integrato con accumulo e solare;
- nella Fase 1, sviluppo del Network Atlante da finanziare con risorse di NHOA, tra cui (i) quelle derivanti dalla Nuova Finanza e dal Potenziale Aumento di Capitale che di per sé copriranno il fabbisogno di cassa di AtlanteCo 2022-2024 e (ii) risorse aggiuntive da parte di altri potenziali investitori tra cui, tra gli altri, TCC come investitore fondatore del Network Atlante, e altre forme di finanziamento a titolo di debito o capitale proprio da strutturare in linea con il percorso di crescita del Margine Operativo Lordo previsto da NHOA (dal pareggio a livello di margine operativo lordo nel 2022, fino a un margine operativo lordo a bassa doppia cifra nel 2025);
- nella Fase 2, il piano di finanziamento per lo sviluppo della Rete Atlante beneficerebbe della prevista forte generazione di flussi di cassa tale da consentire strutture di finanziamento con rapporto debito/capitale proprio ottimizzate, con il potenziale coinvolgimento di partner strategici con strumenti azionari o simili.

Esecuzione rigorosamente monitorata con aggiornamenti trimestrali commerciali e operativi

La nuova strategia implica un alto livello di rischio di esecuzione. Per questo motivo, NHOA prevede di rilasciare regolarmente un "Trading Update", un *aggiornamento commerciale e operativo* contenente una serie di indicatori di performance che delinearanno in modo trasparente il livello di esecuzione del Masterplan10x e delle Ambizioni Strategiche.

Il primo Trading Update sarà rilasciato prima del Potenziale Aumento di Capitale, e poi regolarmente su base trimestrale.

Indicatori di performance trimestrali (non sottoposti a revisione) saranno fissati per:

- NHOA, ad esempio le vendite, il portafoglio ordini e l'acquisizione di ordini, per tutte le Global Business Lines
- GBL Storage, ad esempio aggiornamenti selezionati sulla *Pipeline*, MW online e in fase di sviluppo
- GBL eMobility, ad esempio il tasso di conversione delle stazioni di ricarica e sottoscrizioni rispetto alle vendite trimestrali dei veicoli elettrici Stellantis, il totale delle stazioni di ricarica e sottoscrizioni al di fuori di Stellantis e l'aggiornamento della capacità produttiva
- GBL Atlante, ad esempio il tasso di utilizzo del Network Atlante, numero di siti, dispositivi di ricarica rapida e microreti online, aggiornamento del canale di siti e tasso di conversione.

* * *

NHOA

NHOA sviluppa tecnologie che consentono la transizione globale verso l'energia pulita e la mobilità sostenibile, plasmando il futuro di una prossima generazione che vive in armonia con il nostro pianeta.

Quotata sul mercato regolamentato di Euronext Parigi (NHOA:PA), NHOA fa parte degli indici finanziari CAC® Mid & Small e CAC® All-Tradable. La sede legale è a Parigi, mentre la ricerca, lo sviluppo e la produzione si trovano in Italia.

Per ulteriori informazioni, visitare www.nhoa.energy

CONTATTI

Ufficio Stampa: Simona Raffaelli, Image Building, +39 02 89011300, nhoa@imagebuilding.it

Comunicazione aziendale e istituzionale: Cristina Cremonesi, +39 345 570 8686, ir@nhoa.energy



seguici su LinkedIn



seguici su Instagram