


Testata: <b>teleborsa</b> 	Data: 27 gennaio 2022
Tipologia: Agenzia Stampa	Pagina: //

Link: <https://www.teleborsa.it/News/2022/01/27/altea-green-power-prima-la-borsa-e-poi-gli-usa-crescita-negli-energy-storage-163.html#.YfkCgerMJPa>

## Altea Green Power, prima la borsa e poi gli USA. Crescita negli energy storage

*L'amministratore delegato Giovanni di Pascale e il direttore generale Salvatore Guarino spiegano a Teleborsa i piani di crescita della società, pronta a sbarcare su Euronext Growth Milan*



(Teleborsa) - Lo sviluppo di una pipeline di progetti importante in pochi anni, la diversificazione all'interno del mercato delle energie rinnovabili e piani crescita per un'espansione all'estero e un allungamento della catena del valore. Sono questi i punti di forza con cui **Altea Green Power** si presenta agli investitori in vista della **quotazione su Euronext Growth Milan**, il

mercato di Piazza Affari dedicato alle piccole e medie imprese ad alto potenziale di crescita. La società si occupa di progettazione e installazione di **impianti a energia rinnovabile** e, in particolare, si offre come "**integratore di servizi**" per privati, aziende, enti e investitori che intendono realizzare e gestire una vasta gamma di tipologie impiantistiche nei settori del fotovoltaico, eolico, cogenerazione, biomasse e dell'efficienza energetica.

Nata nel 2008 nel mercato retail, ovvero nella gestione di piccoli impianti, e poi si è allargata nei servizi da EPC (Engineering, Procurement and Construction) nel mini eolico nel 2017. Dal 2018 **si è concentrata sul co-sviluppo**, che in questo momento è il **core business** della società, e in particolare sullo scouting e sul processo autorizzativo di siti che possono essere dedicati a progetti eolici, solari o di storage di energia. Altea Green Power ha chiuso il primo semestre del 2021 con un valore della produzione pro-forma pari a 2,64 milioni di euro, un EBITDA Adjusted pro-forma pari a 1,26 milioni di euro, un EBITDA margin Adjusted pro-forma del 48% e un risultato netto di 600 mila euro.

## Lo sbarco a Piazza Affari

"La quotazione in borsa è un punto di partenza, in quanto abbiamo bisogno di una riconoscibilità delle nostre capacità di elaborare delle strategie e delle risorse finanziarie per farlo", afferma il direttore generale Salvatore Guarino. "Abbiamo contratti firmati per i prossimi quattro anni e una redditività alta, e questo ci rende interessanti nonostante le piccole dimensioni - spiega - Con la scelta di quotarci abbiamo voluto rendere più aperta e contendibile la nostra strategia e inoltre, avendo grandi clienti internazionali e l'intenzione di puntare sugli Stati Uniti, **la quotazione ci dà uno standing importante**".

Il management di Altea Green Power ha già le idee chiare su quello che sarà il percorso a medio termine per la società: da un lato la diversificazione geografica (sia all'interno dello stesso territorio italiano che verso gli USA) e dall'altro l'espansione in segmenti della filiera ancora non coperti. "L'idea è di creare dei veicoli per sviluppare degli impianti che rimarranno all'interno del patrimonio dell'azienda, anche solo in quota parte - racconta l'amministratore delegato Giovanni Di Pascale - **Vogliamo allungare la catena del valore e includere progetti che al momento stiamo cedendo a terzi**, portandoli all'interno di veicoli con un soggetto finanziario come co-partecipante. In questo modo possiamo avere più business e patrimonializzarci".

## La crescita fin qui

Per essere pronta allo sbarco in borsa, Altea Green Power ha messo a punto una struttura più efficiente e assunto persone in grado di gestire i rapporti con grandi clienti internazionali, anche dal punto di vista legale e della compliance. "L'azienda ha cambiato pelle, ha **ridefinito il modello di business, la governance e l'organizzazione**, che ha portato una capacità di avere clienti di grandissime dimensioni. Oggi riusciamo a essere un valido interlocutore anche per aziende enormemente più grandi di noi", afferma Guarino.

L'azienda ha oggi una pipeline di progetti per 800 megawatt. Al momento la concentrazione più importante dell'attività di sviluppo è nel Sud Italia, anche se sta incrementando la quota nel Nord Italia. "Uno degli step importanti che in parte abbiamo già attivato, ed è centrale nel progetto di crescita, è lo **sviluppo sugli Stati Uniti** - spiega di Pascale - Abbiamo già aperto una filiale e stiamo facendo il permitting di due siti. Gli USA saranno uno dei paesi dove andremo a crescere in termini di sviluppo, in quanto non vogliamo essere concentrati troppo sul mercato italiano".

## La pressione concorrenziale

I due manager affermano che al momento non si sono dovuti preoccupare troppo dei competitor, principalmente studi di ingegneria, in quanto sono i clienti che cercano l'azienda, che **non ha mai vissuto una concorrenza finalizzata ad accaparrarsi i clienti**. "L'aver generato una pipeline importante è stato l'elemento attrattivo e ormai abbiamo un buon posizionamento, pur essendo piccoli - evidenzia l'AD - La differenza la fa la nostra capacità di saperci rapportare con grandi operatori, con la reportistica e le vari compliance che ciò ti richiede".

"Siamo **presenti su tre segmenti diversi all'interno delle energie verdi**, mentre quasi tutti i nostri clienti sono presenti soltanto in uno - aggiunge il DG - In questo modo riduciamo il rischio e otteniamo progetti da tre aree diverse. Pur partendo solo nel 2018 con il co-sviluppo, siamo riusciti ad acquisire una quantità di siti estremamente importanti e questo è un enorme vantaggio competitivo. Su questo siamo costruendo il resto: la diversificazione geografica (sia in Italia che negli Stati Uniti) e lo sviluppo di siti storage (funzionali alla rete elettrica nazionale)".

Grandi speranze sono riposte proprio sul **mercato dello storage**, ovvero in quei sistemi che consentono di raccogliere l'energia prodotta dalle fonti rinnovabili per renderla fruibile anche quando gli impianti non sono in funzione. "Stiamo guardando con grande interesse al mercato dello storage, dove l'Italia è indietro rispetto a tanti altri paesi europei - spiega Guarino - La generazione diffusa di energia elettrica e le smart grid trovano negli impianti di storage un'assoluta necessità per il gestore della rete e quindi diventeranno sempre più un asset strategico".

## Sviluppo oltre gli incentivi

La società vede come elementi positivi le ultime novità arrivate dal **decreto semplificazioni**, che possono far percepire l'Italia, agli occhi di operatori internazionali, come "un classico stato europeo, con tempi di risposta più certi e meno richieste burocratiche". Viene inoltre previsto un certo impatto positivo dai fondi del **PNRR per i Comuni**, i quali avranno più risorse per progetti di efficienza energetica. "Ci potrebbe essere un canale di lavoro lato EPC per questi clienti", sottolinea l'AD.

I due ci tengono però a sottolineare che il mercato di riferimento si avvia verso una crescita poderosa anche senza incentivi e interventi legislativi. "L'impegno alla sostituzione delle fonti energetiche inquinanti comporterà, per il mercato in cui noi operiamo, tassi di crescita estremamente importanti - afferma Guarino - È evidente che è un mercato che chiederà sempre più energia verde e sempre di più produzioni da aziende come la nostra. I fondi dei governi sono importanti, ma la nostra idea è più di mercato: certamente **non facciamo i nostri business plan su incentivi, perché sarebbe misleading**". "L'elemento centrale della rivoluzione verde è dettato dal mercato - gli fa eco di Giovanni - in questo momento produrre energia green è diventato economicamente sostenibile e più conveniente rispetto a quella fossile, e quindi lavori su un mercato vero e non dogato da incentivi".