



**Rassegna
Stampa**

24 Marzo 2025

Indice

Altea Green Power	3
Altea Green Power punta sulle batterie La Repubblica Affari e Finanza - 24/03/2025	3
Altea Green Power punta sulle batterie repubblica.it - 24/03/2025	5



L'INTERVISTA

Altea Green Power punta sulle batterie

L'ad Di Pascale: "I progetti Bess al 90% degli ordini ma ci stiamo spostando anche su soluzioni ibride"

Emma Bonotti

Un anno da incorniciare. Sia sotto il profilo finanziario, perché nel 2024 Altea Green

Power ha raddoppiato i ricavi, portandoli a 35,4 milioni, e triplicato l'utile, salito a 16,1 milioni. Sia sotto il profilo operativo, con un portafoglio ordini superiore ai 150 milioni. Sia, infine, sotto il profilo gestionale, perché con il passaggio dall'Egm all'Euronext Star Milan il gruppo, che sviluppa e costruisce impianti fotovoltaici, eolici e sistemi di accumulo, si è dotato di una struttura più ordinata, ponendo le basi per crescere ancora e puntare così a raggiungere 46-51,5 milioni di ricavi quest'anno e 60-73 milioni a fine piano, nel 2028.

Giovanni Di Pascale, fondatore, amministratore delegato e azionista di riferimento (con oltre il 50% del capitale), gli obiettivi che vi siete posti sono ambiziosi. Qual è la vostra strategia?

«La guidance per il triennio è frutto del lavoro dello scorso piano, in cui ci eravamo prefissati di passare al mercato regolamentato. Quello al 2028 è un piano prudente, perché considera solo i contratti già avviati o sottoscritti, escludendo 3,5 gw di potenza di "magazzino inespresso", ovvero non ancorati al mercato. Aggiungeremo i nostri obiettivi quando sigleremo un altro importante contratto,

auspicabilmente entro l'anno».

Come è composta questa pipeline?

«Principalmente da progetti Bess (*battery energy storage system*, sistemi di accumulo), ambito in cui siamo stati dei pionieri. Continuiamo a sviluppare anche impianti eolici e fotovoltaici e nel breve periodo depositeremo il primo progetto ibrido fotovoltaico-storage-idrogeno da 25 mw e 5 mw di elettrolizzatore. In generale, puntiamo a commercializzare buona parte della pipeline entro l'anno».

Molti dei vostri progetti sono co-sviluppati insieme a partner.

«Sì, iniziamo a lavorarci internamente finché non raggiungono una certa maturità e a quel punto ne cediamo una quota a un investitore, un fondo o un attore industriale, che ci permette così di iniziare a monetizzare lo sforzo fatto in precedenza. In questa fase in cui il mercato è estremamente affollato, presentare un progetto prossimo alla messa a terra ti dà un buon vantaggio competitivo».

È quello dei Bess l'ambito su cui investite maggiormente?

«Lo storage pesa oltre il 90% sui nostri ricavi e sul portafoglio ordini. È un mercato maturo, in cui noi operiamo già da tre anni e oggi siamo tra gli sviluppatori principali. Adesso stiamo spostando l'attenzione sui progetti ibridi con l'idrogeno o a servizio



① Un sistema di accumulo dell'energia a batteria (Bess) di Altea Green Power



dei data center, nuovi canali che prevediamo matureranno in cinque anni. Vogliamo muoverci in anticipo, così come abbiamo fatto per lo storage».

Vi guardate attorno alla ricerca di possibili target per acquisizioni?

«Sì, la struttura della società deve tenere il passo con un portafoglio di progetti in continua crescita. Dal punto di vista organico, abbiamo messo a piano la realizzazione di impianti di proprietà per diventare un *Independent Power Producer* (Ipp). Guardandoci intorno, stiamo valutando acquisizioni di progetti in fase più avanzata o piccole società, sia in Italia che all'estero, principalmente nel settore fotovoltaico ed eolico».

Torniamo un attimo al translisting. Credete che abbia contribuito ad aumentare l'attenzione degli investitori?

«Già con la prima quotazione ci eravamo dotati di una compliance interna che per i nostri clienti, fondi e investitori esteri, rappresenta un'importante forma di garanzia. Il passaggio allo Star, che comunque ha avuto dei costi economici ingenti, può contribuire ad aumentare l'interesse nei nostri confronti. Ma credo che sia servito soprattutto a rendere la nostra struttura interna più organizzata e pronta ad affrontare le sfide future. Credo poi che il titolo abbia un potenziale inespresso, considerando che il consensus degli analisti è circa il doppio rispetto ai corsi di Borsa».

Il vostro è un mercato in forte ascesa. Nel 2024 l'Italia ha registrato un exploit nell'incremento della capacità da fonti rinnovabili, oltre 7 gw. Bene, ma non abbastanza per raggiungere i target di medio e lungo periodo del Pniec. Qual è la vostra opinione?

«C'è stata una spinta da parte del

ministero dell'Ambiente e della sicurezza energetica (Mase) sulle autorizzazioni, che permetterà di avere un numero crescente di impianti in esercizio nei prossimi anni. Inoltre, già a partire dal 2026 potremmo vedere un incremento dei Bess, grazie alle aste dei capacity market. Ritengo che il mercato italiano sia interessante, come dimostra l'attenzione da parte degli operatori esteri. È vero anche che la redditività degli impianti alimentati da Fer (Fonti energetiche rinnovabili) non è elevatissima, nel fotovoltaico ad esempio si attesta intorno all'8 per cento. Ma sono asset strategici, con un valore che prescinde dal mero ritorno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'OPINIONE

Il mercato italiano è interessante anche se la redditività degli impianti rinnovabili non è elevata. Si tratta però di asset strategici con un valore che prescinde dal ritorno.



GIOVANNI DI PASCALE

Fondatore, ad e socio di Altea Green Power



Altea Green Power punta sulle batterie

L'ad Di Pascale: "I progetti Bess al 90% degli ordini ma ci stiamo spostando anche su soluzioni ibride" Un anno da incorniciare. Sia sotto il profilo finanziario, perché nel 2024 Altea Green Power ha raddoppiato i ricavi, portandoli a 35,4 milioni, e triplicato l'utile, salito a 16,1 milioni. Sia sotto il profilo operativo, con un portafoglio ordini superiore ai 150 milioni. Sia, infine, sotto il profilo gestionale, perché con il passaggio dall'Egm all'Euronext Star Milan il gruppo, che sviluppa e costruisce impianti fotovoltaici, eolici e sistemi di accumulo, si è dotato di una struttura più ordinata, ponendo le basi per crescere ancora e puntare così a raggiungere 46-51,5 milioni di ricavi quest'anno e 60-73 milioni a fine piano, nel 2028.

Giovanni Di Pascale, fondatore, amministratore delegato e azionista di riferimento (con oltre il 50% del capitale), gli obiettivi che vi siete posti sono ambiziosi. Qual è la vostra strategia?

«La guidance per il triennio è frutto del lavoro dello scorso piano, in cui ci eravamo prefissati di passare al mercato regolamentato. Quello al 2028 è un piano prudente, perché considera solo i contratti già avviati o sottoscritti, escludendo 3,5 gw di potenza di "magazzino inespresso", ovvero non ancorato al mercato. Aggiungeremo i nostri obiettivi quando sigleremo un altro importante contratto, auspicabilmente entro l'anno».

Come è composta questa pipeline?

«Principalmente da progetti Bess (battery energy storage system, sistemi di accumulo), ambito in cui siamo stati dei pionieri. Continuiamo a sviluppare anche impianti eolici e fotovoltaici e nel breve periodo depositeremo il primo progetto ibrido fotovoltaico-storage-idrogeno da 25 mw e 5 mw di elettrolizzatore. In generale, puntiamo a commercializzare buona parte della pipeline entro l'anno».

Molti dei vostri progetti sono co-sviluppati insieme a partner.

«Sì, iniziamo a lavorarci internamente finché non raggiungono una certa maturità e a quel punto ne cediamo una quota a un investitore, un fondo o un attore industriale, che ci permette così di iniziare a monetizzare lo sforzo fatto in precedenza. In questa fase in cui il mercato è estremamente affollato, presentare un progetto prossimo alla messa a terra ti dà un buon vantaggio competitivo».

È quello dei Bess l'ambito su cui investite maggiormente?

«Lo storage pesa oltre il 90% sui nostri ricavi e sul portafoglio ordini. È un mercato maturo, in cui noi operiamo già da tre anni e oggi siamo tra gli sviluppatori principali. Adesso stiamo spostando l'attenzione sui progetti ibridi con l'idrogeno o a servizio dei data center, nuovi canali che prevediamo matureranno in cinque anni. Vogliamo muoverci in anticipo, così come abbiamo fatto per lo storage».

Vi guardate attorno alla ricerca di possibili target per acquisizioni?

«Sì, la struttura della società deve tenere il passo con un portafoglio di progetti in continua crescita. Dal punto di vista organico, abbiamo messo a piano la realizzazione di impianti di proprietà per diventare un Independent Power Producer (Ipp). Guardandoci intorno, stiamo valutando acquisizioni di progetti in fase più avanzata o piccole società, sia in Italia che all'estero, principalmente nel settore fotovoltaico ed eolico».

Torniamo un attimo al translisting. Credete che abbia contribuito ad aumentare l'attenzione degli investitori?

«Già con la prima quotazione ci eravamo dotati di una compliance interna che per i nostri clienti, fondi e investitori esteri, rappresenta un'importante forma di garanzia. Il

passaggio allo Star, che comunque ha avuto dei costi economici ingenti, può contribuire ad aumentare l'interesse nei nostri confronti. Ma credo che sia servito soprattutto a rendere la nostra struttura interna più organizzata e pronta ad affrontare le sfide future. Credo poi che il titolo abbia un potenziale inespresso, considerando che il consensus degli analisti è circa il doppio rispetto ai corsi di Borsa».

Il vostro è un mercato in forte ascesa. Nel 2024 l'Italia ha registrato un exploit nell'incremento della capacità da fonti rinnovabili, oltre 7 gw. Bene, ma non abbastanza per raggiungere i target di medio e lungo periodo del Pniec. Qual è la vostra opinione?

«C'è stata una spinta da parte del ministero dell'Ambiente e della sicurezza energetica (Mase) sulle autorizzazioni, che permetterà di avere un numero crescente di impianti in esercizio nei prossimi anni. Inoltre, già a partire dal 2026 potremmo vedere un incremento dei Bess, grazie alle aste dei capacity market. Ritengo che il mercato italiano sia interessante, come dimostra l'attenzione da parte degli operatori esteri. È vero anche che la redditività degli impianti alimentati da Fer (Fonti energetiche rinnovabili) non è elevatissima, nel fotovoltaico ad esempio si attesta intorno all'8 per cento. Ma sono asset strategici, con un valore che prescinde dal mero ritorno».



▲ Un sistema di accumulo dell'energia a batteria (Bess) di Altea Green Power