

Energy, Tinazzi: pionieri in Italia sull'accumulo energia. In Borsa per accelerare

teleborsa.it/News/2022/06/21/energy-tinazzi-pionieri-in-italia-sull-accumulo-energia-in-borsa-per-accelerare-69.html



(Teleborsa) - I temi della disponibilità di energia e della transizione energetica sono diventati di drammatica attualità dallo scoppio della guerra in Ucraina, con la dipendenza da pochi fornitori e dalle fonti fossili che hanno spinto al rialzo le bollette e creato preoccupazioni sul fronte dell'approvvigionamento per i governi. In questo scenario, chi su questi temi si è mosso in anticipo, e vede i suoi prodotti come sempre più essenziali, può capitalizzare la propria crescita e puntare a giocare un ruolo sempre più importante nel settore. È per questo che **Energy**, società attiva nell'offerta di sistemi integrati di accumulo di energia, ha annunciato l'intenzione di quotarsi su Euronext Growth Milan (EGM), il mercato di Piazza Affari dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita. L'obiettivo dell'IPO è raccogliere risorse utili ad accelerare la crescita, espandersi all'estero e internalizzare parte della filiera.

La società, fondata nel 2013 da **Davide Tinazzi**, **Andrea Taffurelli** e Massimiliano Ghirlanda, è nata come startup innovativa in Trentino, presso un incubatore. Crescendo, è diventata PMI innovativa e ha aperto una sede operativa a S. Angelo di Piove di Sacco, in provincia di Padova. "Fin da subito la nostra visione è stata quella di **dare alle famiglie, alle imprese e al singolo l'opportunità di sfruttare le rinnovabili per risparmiare e contribuire alla transizione energetica**", spiega a Teleborsa **Davide Tinazzi**, co-fondatore e amministratore delegato. "È stato un tema vissuto in modo naif in Europa fino all'anno scorso, quando le tariffe energetiche hanno iniziato ad alzarsi, ma ora un po' tutti stanno prendendo sul serio il tema del risparmio, della disponibilità di energia e della transizione energetica", ha aggiunto.

La società è partita dall'intenzione di progettare e mettere sul mercato sistemi di accumulo per l'energia da fonte rinnovabile in ambito residenziale. "Abbiamo cercato fornitori internazionali, ma **nel 2013 quasi solo in Cina si parlava di batterie al litio** e quindi io e il mio socio Taffurelli ci siamo spostati in Cina per sei mesi alla ricerca di fornitori - racconta l'ingegnere - Nel giro di pochi mesi siamo arrivati ad avere un sistema da mettere sul mercato e ci sono poi voluti un paio d'anni, fino al 2015, perché fosse noto agli esperti del

fotovoltaico cosa fosse un sistema di accumulo. Più recentemente, anche il grande pubblico ha imparato cosa sono queste tecnologie e, viste le tempistiche, **possiamo dire di essere stati veramente pionieri in Italia ed Europa**".

Energy è oggi attiva nell'offerta di sistemi integrati di accumulo per l'energia da fonte rinnovabile, sia per uso residenziale che per applicazioni su larga scala. Questi sistemi consentono di immagazzinare e, quindi, rilasciare energia in funzione del bisogno energetico dei clienti. Ad oggi, **sono oltre 35.000 gli impianti venduti da Energy e già installati sul territorio nazionale**, dedicati al mercato residenziale, commerciale, industriale, alle utilities e alla mobilità elettrica.

L'azienda, la cui offerta commerciale non è rivolta al consumatore finale, fa costruire secondo proprie specifiche i componenti dai principali fornitori internazionali, combinandoli con un software proprietario in sistemi conformi agli standard dell'Unione europea. "Noi arriviamo sul mercato attraverso i distributori di materiale per fotovoltaico e di materiale elettrico in generale, mentre l'interazione con il cliente finale per noi non è possibile perché siamo fornitori di tecnologia, e non facciamo installazioni o fornitura di moduli fotovoltaici - afferma Tinazzi - **Siamo un'azienda molto specializzata nel fornire tecnologia**, da cui il nostro approccio al mercato attraverso la distribuzione".

La crescita, soprattutto nell'ultimo anno, è stata importante. Al 31 dicembre 2021, i ricavi di **Energy** sono stati pari a 51,5 milioni di euro, in crescita del 155% rispetto ai 20,2 milioni di euro dell'esercizio 2020), con un EBITDA di 10,4 milioni di euro (pari al 20% sui ricavi). "La crescita è stata determinata dal posizionamento strategico nel settore e da **un portfolio clienti che ci sta seguendo nel tempo e che sta crescendo**", spiega l'AD, che non si dice preoccupato dall'aumento della concorrenza: "Il settore è in forte crescita in tutta Europa, con la transizione energetica che è diventata impellente dal caro bollette, e a livello dei costruttori come noi il mercato è popolato ma non si sta affollando". A crescere è anche l'organico: a fine 2021 contava 24 dipendenti, il doppio dell'anno prima, e ora sta continuando ad aumentare allo stesso ritmo.

Un passo importante su cui l'azienda è al lavoro è l'internalizzazione di alcune fasi produttive strategiche dei componenti utilizzati, con l'obiettivo di divenire un full system integrator, in grado di presidiare tutta la filiera dei sistemi avanzati di accumulo di energia. Tinazzi ammette che, oltre che come strategia di crescita sul lungo periodo, questa scelta è stata spinta dai problemi sulle catene di approvvigionamento globale che si sono manifestati negli ultimi due anni, evidenziando anche che "è chiaro che adesso l'accorciamento e **il controllo più stretto della filiera produttiva e dell'aspetto logistico delle forniture è diventato essenziale** per poter garantire ai clienti i prodotti nei tempi richiesti".

Per quanto riguarda lo sbarco in borsa, che arriva in un momento di grande volatilità dei mercati e in cui anche colossi come ABB e ThyssenKrupp hanno rinunciato a quotare loro controllate, il manager crede che sia il momento giusto per **Energy** "per accelerare una

traiettorie già definite, in quanto **la domanda c'è e quindi vogliamo raggiungere i nostri obiettivi strategici**". "Abbiamo avviato le attività propedeutiche, ma poi chiaramente valuteremo le condizioni del mercato", aggiunge mostrando cautela.

Le risorse raccolte dall'IPO saranno utilizzate per lo sviluppo e l'accelerazione del piano di crescita già avviato dalla società, per l'allargamento dell'offerta commerciale a sistemi di maggiori dimensioni e al supporto dell'espansione internazionale. "La nostra strategia è quella di **aumentare il livello di integrazione dei nostri prodotti e di proseguire nell'espansione internazionale**, per altro in aree geografiche dove siamo già presenti, ovvero l'Europa e il Nord America", sottolinea Tinazzi.