

## La prima rete di ricarica rapida 100% integrata con rinnovabili, stoccaggio di energia e la rete elettrica

**Una rete di ricarica aperta a tutti, con accesso privilegiato per i clienti Stellantis, con l'obiettivo di diventare la più ampia rete di ricarica rapida del Sud Europa**

**Parigi, 23 luglio 2021** – Nel contesto del Masterplan10x e delle Ambizioni Strategiche annunciate da NHOA in data odierna e dell'approvazione del Consiglio di Amministrazione di Free2Move eSolutions, Carlalberto Guglielminotti, Amministratore Delegato di NHOA e Executive Chairman di Free2Move eSolutions, lancia il progetto di sviluppo della prima rete di ricarica rapida integrata al 100% con la rete elettrica (vehicle-grid-integrated, VGI), energia rinnovabile e sistemi di accumulo (il **"Progetto Atlante"**). Il Progetto Atlante si inserisce perfettamente nel contesto dell'adozione da parte della Commissione Europea, lo scorso 14 luglio 2021, del pacchetto *"Fit for 55"* i cui obiettivi sono, tra gli altri, ottenere 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.

Il Progetto Atlante si svilupperà inizialmente nel Sud Europa e, come annunciato l'8 luglio 2021 durante l'EV Day 2021 di Stellantis, sarà una rete di ricarica aperta a tutti e allo stesso tempo il network di ricarica rapida preferenziale per i clienti Stellantis (**"Network Atlante"**).

NHOA svilupperà e investirà nel Network Atlante come operatore e gestore, con risorse proprie e altre forme di finanziamento tra cui, tra le altre, il supporto di TCC come investitore fondatore, e Free2Move eSolutions agirà come fornitore di tecnologia chiavi in mano.

*"Il progetto Atlante è la pietra miliare delle nostre ambizioni strategiche e testimonianza della trasformazione di NHOA: da puro player tecnologico a sviluppatore e operatore di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici che vanta un portafoglio di prodotti e tecnologie unico, verticalmente integrati dallo stoccaggio di energia alla mobilità elettrica"* ha dichiarato **Carlalberto Guglielminotti, Amministratore Delegato di NHOA e Executive Chairman di Free2Move eSolutions**.

**Roberto di Stefano, Amministratore Delegato di Free2Move eSolutions** ha commentato *"Atlante sta aprendo una nuova era in cui la transizione energetica e la mobilità a zero emissioni diventeranno la normalità nella nostra vita, permettendo un pianeta migliore per le generazioni future"*.

Il potenziale di mercato, il perimetro e le ambizioni del Progetto Atlante sono stati definiti da NHOA e da Free2Move eSolutions con il supporto di McKinsey & Co.

### Prospettive di mercato e Roadmap al 2030 in 2 fasi

La ricarica rapida dell'Europa Meridionale, ovvero Italia, Francia, Spagna e Portogallo (**"Paesi Strategici"**), è un mercato ancora nascente e con una rapida crescita prevista entro il 2030. Circa il 90% della rete di ricarica rapida "on-the-go" al 2030 nel Sud Europa deve ancora essere sviluppata, e questo costituisce la più grande opportunità di sviluppo.

In particolare, secondo l'analisi effettuata da NHOA e Free2Move eSolutions con il supporto di McKinsey & Co: (i) la penetrazione dei veicoli elettrici (BEV) e dei veicoli ibridi plug-in nei Paesi Strategici 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 rapida "on-the-go" prevede un aumento di 46 volte fino a 9 TWh entro il 2030, e fino a 1,9 TWh entro il 2025. Gli operatori di sistemi di ricarica saranno al centro della scena in questo mercato, e il ruolo di operatore e gestore rappresenterà la vera opportunità di lungo termine nel mercato della ricarica pubblica.

Date le dimensioni attese del mercato, il Progetto Atlante ha l'ambizione di sviluppare nei Paesi Strategici, nei prossimi 10 anni ed in linea con quanto annunciato da Stellantis durante l'EV Day 2021 dello scorso 8 luglio:

- entro il 2025: stazioni di ricarica in oltre 1.500 siti, con circa 5.000 punti di ricarica rapida VGI integrati con sistemi di accumulo e energie rinnovabili ("**Fase 1**"); e
- entro il 2030: stazioni di ricarica in circa 9.000 siti, con circa 35.000 punti di ricarica rapida VGI integrati con storage e solare ("**Fase 2**").

### Perimetro e obiettivi

Il Network Atlante rispetterà rigorose caratteristiche tecniche iconiche:

- **tecnologia di ricarica rapida fino a 200kW di potenza**, adeguata alle esigenze di ricarica "on-the-go" dei clienti, di massimo 15-30 minuti, con un'unica configurazione centralizzata dei punti di ricarica per facilitare l'aumento progressivo e scalabile dell'infrastruttura. Le stazioni di ricarica saranno dotate di pensiline per un'esperienza di ricarica e parcheggio più confortevole.
- **stazioni di ricarica completamente integrate in microreti , con soluzioni di stoccaggio e fonti di energia rinnovabile** per ottimizzare i costi di ricarica e i servizi di integrazione *vehicle-to-grid*, che a seconda della configurazione dei siti includeranno: (i) batterie con oltre 100kWh di capacità per facilitare i servizi VGI, (ii) batterie *second-life* per garantire una configurazione efficace in termini di costi; (iii) una fonte di energia rinnovabile aggiuntiva grazie a pannelli solari integrati nelle pensiline;
- **Integralmente connessi**, operanti come un unico aggregato di risorse distribuite di energia, controllate e gestite centralmente, forniranno servizi di rete ai gestori delle reti di trasmissione e distribuzione europei ("**Virtual Power Plant**"). Di conseguenza, la rete di Atlante ambisce a diventare la più grande Virtual Power Plant mai realizzata, alimentando servizi VGI avanzati e "dietro al contatore" per migliorare i casi di business di ricarica veloce, tra cui: (i) servizi VGI di base "dietro al contatore" con ricarica al di fuori delle ore di punta e bilanciamento dei picchi di carico per ridurre i costi dell'elettricità; (ii) servizi VGI avanzati "in-front of the meter" con scambio di energia e bilanciamento della rete attraverso network di microreti su grande scala; (iii) autoconsumo di energia solare fotovoltaica, a supporto dell'approvvigionamento di energia a basso costo.

L'obiettivo principale del Progetto Atlante sarà raggiungere livelli di leadership nel mercato con:

- il raggiungimento di una quota di mercato di circa il 15% nella ricarica rapida pubblica "on-the-go", in termini di dimensioni e clienti, in tutti i Paesi Strategici, al fine di assicurarsi un posizionamento sostenibile a lungo termine. Invero, la rilevanza e la portata del mercato attrarranno clienti e rafforzeranno l'utilizzo della rete, mentre la rete capillare con una stabile pipeline di sviluppo ridurrà i costi operativi e di sviluppo.
- un'esperienza di ricarica unica per i clienti grazie alla velocità di ricarica e ai costi competitivi per merito dei programmi di fidelizzazione; e
- un'infrastruttura capillare in tutti i Paesi Strategici con almeno una stazione ogni 100 km di autostrada e siti strategici non autostradali per rispondere alle esigenze "on-the-go" quotidiane dei clienti.

### ATLANTE: strategia di commercializzazione

Il Network sarà sviluppato in luoghi strategici in tutti i Paesi del Sud Europa, installando le stazioni di ricarica nel rispetto di tre criteri chiave:

- **Ricarica in autostrada**: direttamente prossima o vicino all'entrata/uscita dell'autostrada ogni 100-150 km, con velocità di ricarica ultra-rapida, essenziale per la ricarica durante gli spostamenti a lungo raggio;

- **Ricarica fuori dall'autostrada:** nelle aree urbane, nei punti nevralgici del traffico o presso esercizi commerciali, specifica per la ricarica per tragitti più brevi, con velocità di ricarica da rapida a ultra-rapida a seconda delle esigenze specifiche;
- **Ricarica ibrida:** in altri luoghi selezionati o siti di grande importanza in aree urbane densamente popolate o in luoghi iconici al confine tra la "ricarica on-the-go" e la "ricarica di destinazione".

Il Progetto Atlante è strutturato in due fasi, e tutti gli investimenti sono attesi oscillare nel periodo tra i 100 e i 140 mila euro per punto di ricarica rapida integrato con stoccaggio, fonti rinnovabili e la rete elettrica.

Tali investimenti saranno effettuati attraverso il veicolo dedicato denominato "AtlanteCo", che sarà inizialmente posseduto al 100% da NHOA e finanziato con risorse proprie e altre forme di finanziamento, tra cui, tra le altre, anche il supporto di TCC come investitore principale.

## FASE 1 – 2022 a 2025

La Fase 1 del Progetto Atlante inizierà lo sviluppo in Italia e in Francia nel 2022, estendendosi poi a Spagna e Portogallo a partire dal 2023, con i seguenti obiettivi:

- assicurarsi il maggior numero possibile di siti strategici con una configurazione minima, per estendersi in maniera competitiva assicurando il posizionamento di mercato al 2030; e
- ottimizzare la configurazione della tecnologia per la rapida estensione attraverso un approccio tecnologico centralizzato, con dispositivi di ricarica fino a 200kW con servizi VGI.

## FASE 2 – 2026 a 2030

La Fase 2 del Progetto Atlante si concentrerà sulla rapida acquisizione di quote di mercato attraverso l'incremento delle stazioni e l'aggiudicazione di nuovi siti. In particolare:

- una configurazione modulare consentirà una scalabilità efficace in termini di costi, dato che sempre più punti di ricarica da 200kW saranno collegati all'approccio della stazione centralizzata, man mano che le velocità di ricarica dei veicoli elettrici aumenteranno; e
- l'uso di una scala crescente nel VGI permetterà di passare a servizi di rete più avanzati, ad esempio il bilanciamento della rete, per ottimizzare ulteriormente l'integrazione con la rete elettrica,

puntando a una quota di mercato del 15% nei Paesi Strategici, e tale massa critica sosterrà l'obiettivo di un rendimento medio a doppia cifra.

## Progetto Atlante: competenze industriali chiave e partner

Al fine di raggiungere gli obiettivi di mercato e finanziari sopra descritti, il Progetto Atlante dovrà fare leva su:

- tecnologie specifiche, competenze e capacità industriali:
  - un portafoglio completo di prodotti, servizi e tecnologie per la mobilità elettrica, compresa la tecnologia VGI e le capacità dei fornitori di servizi di mobilità elettrificata, che saranno forniti da Free2Move eSolutions;
  - microreti, accumulo di energia e tecnologia di interconnessione della rete, compresa l'integrazione del sistema elettrico, l'ingegneria, l'approvvigionamento, la costruzione e le capacità di sviluppo, che saranno forniti da NHOA.

A tal proposito, in qualità di fornitore tecnologico preferenziale chiavi in mano, Free2Move eSolutions agirà come general contractor preferenziale nei confronti di AtlanteCo, facendo leva sulle competenze di tutti i partner del progetto e, soprattutto, sulle capacità di integrazione di sistema, ingegneria, approvvigionamento, costruzione e sviluppo di NHOA.

- un'ampia copertura di rete e un rapido accesso a siti di ricarica strategici, che saranno individuati con il supporto di Stellantis, coinvolgendo anche la sua rete di concessionari e altri partner, in particolare nei primi 18 mesi alla luce della complessità e dei tempi di sviluppo; e
- un'ampia base di clienti, con la capacità di Stellantis di offrire programmi di fidelizzazione per i propri clienti e garantire un alto tasso di utilizzo della rete Atlante;
- significative risorse finanziarie che NHOA ha intenzione di reperire, a partire dal finanziamento di 50 milioni di dollari che si è già assicurata e dagli ulteriori 130 milioni di euro provenienti da un potenziale aumento di capitale come delineato nel Masterplan10x e nelle Ambizioni Strategiche pubblicate alla data del presente documento.

## Progetto Atlante: esecuzione

Come indicato nel Masterplan10x e nelle Ambizioni Strategiche pubblicate da NHOA in data odierna, il Progetto Atlante farà parte del *Trading Update* che sarà pubblicato trimestralmente da NHOA. Gli indicatori di performance trimestrali per il Progetto Atlante saranno (i) tasso di utilizzo della Rete, (ii) numero di siti, dispositivi di ricarica rapida e microreti online, (iii) aggiornamento della pipeline di sviluppo e (iv) relativo 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](http://www.nhoa.energy)

## Free2Move e Free2Move e-Solutions

Free2Move è un marchio di mobilità globale che offre un ecosistema completo e unico per i suoi clienti privati e professionali in tutto il mondo. Basandosi su dati e tecnologia, Free2Move mette l'esperienza del cliente al centro del business per reinventare la mobilità e facilitare il passaggio alla mobilità elettronica.

Free2Move eSolutions è una joint venture tra Stellantis e Engie EPS, che mira a diventare un leader nella progettazione, sviluppo, produzione e distribuzione di prodotti per la mobilità elettrica. In uno spirito di innovazione e come pioniere, l'azienda guiderà la transizione verso nuove forme di mobilità elettrica, per contribuire alla riduzione delle emissioni di CO2.

Visitate i nostri siti web: [www.free2move.com](http://www.free2move.com), [www.esolutions.free2move.com/](http://www.esolutions.free2move.com/)

## CONTATTI

**Ufficio stampa NHOA:** Simona Raffaelli, Image Building, +39 02 89011300, [nhoa@imagebuilding.it](mailto:nhoa@imagebuilding.it)

**Relazioni Istituzionali & Investitori NHOA:** Cristina Cremonesi, +39 345 570 8686, [ir@nhoa.energy](mailto:ir@nhoa.energy)

**Ufficio stampa Free2Move:** Marco Belletti, +39 334 6004837, [marco.belletti@f2m-esolutions.com](mailto:marco.belletti@f2m-esolutions.com)



seguici su LinkedIn



seguici su Instagram

## Dichiarazioni Previsionali

Questo comunicato può contenere dichiarazioni previsionali. Queste dichiarazioni non sono impegni per quanto riguarda le prestazioni future di NHOA. Sebbene NHOA ritenga che tali dichiarazioni siano basate su aspettative e ipotesi ragionevoli alla data di pubblicazione di questo comunicato, esse sono per loro natura soggette a rischi e incertezze che potrebbero far sì che le prestazioni effettive differiscano da quelle indicate o implicite in tali dichiarazioni. Questi rischi e incertezze comprendono, senza limitazione, quelli spiegati o identificati nei documenti pubblici depositati da NHOA presso l'Autorità francese dei Mercati Finanziari (AMF), compresi quelli elencati nella sezione "Fattori di rischio" del documento di registrazione universale di NHOA depositato presso l'AMF il 7 aprile 2021 (con il numero D.21-0273). Gli investitori e gli azionisti di NHOA devono notare che se alcuni o tutti questi rischi si realizzano, possono avere un impatto sfavorevole significativo su NHOA.

Queste dichiarazioni previsionali possono essere identificate dall'uso della terminologia previsionale, compresi i verbi o i termini "anticipa", "crede", "stima", "prevede", "intende", "può", "piani", "costruisce", "in discussione" o "cliente potenziale", "dovrebbe" o "volontà", "progetti", "arretrati" o "pipeline" o, in ogni caso, le loro variazioni negative o altre terminologie comparabili, o da discussioni di strategia, piani, obiettivi, traguardi, eventi futuri o intenzioni. Queste dichiarazioni previsionali includono tutte le questioni che non sono fatti storici e che sono a diversi gradi, incerti, come le dichiarazioni sugli impatti della pandemia Covid-19 sulle operazioni commerciali, sui risultati finanziari e sulla posizione finanziaria di NHOA e sull'economia mondiale. Essi appaiono in tutto questo annuncio e includono, ma non si limitano a, dichiarazioni riguardanti le intenzioni di NHOA, le convinzioni o le

aspettative attuali riguardanti, tra l'altro, i risultati di sviluppo aziendale di NHOA, le operazioni, la posizione finanziaria, le prospettive, le strategie di finanziamento, le aspettative per la progettazione e lo sviluppo del prodotto, le applicazioni e le approvazioni normative, gli accordi di rimborso, i costi di vendita e la penetrazione del mercato. I fattori importanti che potrebbero influenzare le prestazioni e causare risultati materialmente diversi dalle aspettative dell'amministrazione o potrebbero influenzare la capacità di NHOA di raggiungere i suoi obiettivi strategici, includono le incertezze relative all'impatto di Covid-19 sull'attività, le operazioni e i dipendenti di NHOA. Inoltre, anche se i risultati delle operazioni, la posizione finanziaria e la crescita di NHOA, e lo sviluppo dei mercati e dell'industria in cui NHOA opera, sono coerenti con le dichiarazioni previsionali contenute in questo annuncio, quei risultati o sviluppi potrebbero non essere indicativi dei risultati o sviluppi nei periodi successivi. Le dichiarazioni previsionali qui contenute parlano solo alla data di questo annuncio. NHOA non ha l'obbligo e non intraprende alcun obbligo di aggiornare o rivedere alcuna delle dichiarazioni previsionali.