

Reg. Imprese di TRENTO: 09640920964
Rea di TRENTO: 230875

GLASS TO POWER S.p.A.

Sede in 38068 ROVERETO (TN) – via Fortunato Zeni, 8
Capitale sociale di €uro 528.812,00 i.v.

Relazione degli amministratori sulla proposta di aumento di capitale sociale

Signori Azionisti,

la presente relazione del consiglio di amministrazione accompagna la situazione patrimoniale della vostra società al 31 maggio 2023 approvata dal consiglio di amministrazione nella riunione dello scorso 09.06.2023 ed ha lo scopo di illustrare per l'assemblea dei soci:

1. l'attuale andamento della gestione ordinaria;
2. lo stato di sviluppo del prodotto;
3. le prospettive future di sviluppo dell'attività aziendale: il Business Plan 2023-2025;
4. le conclusioni dell'organo amministrativo;
5. la richiesta di un aumento di capitale sociale e relativa struttura.

Il presente documento completa l'informativa a supporto della richiesta di ricapitalizzazione della società che il consiglio di amministrazione sottoporrà alla convocanda assemblea dei soci, da tenersi in sede straordinaria, per il giorno **mercoledì 22 giugno 2023, alle ore, 17,30**, presso lo studio del Notaio Lorenzo Colizzi di Milano.

Attuale andamento della gestione ordinaria

Come evidenziato nella situazione patrimoniale al 31 maggio 2023, il primo semestre del 2023, che si avvia alla conclusione, è stato fortemente caratterizzato da una liquidità molto limitata che ha spesso costretto a rallentare in modo significativo anche le attività di sviluppo del prodotto.

LA PRODUZIONE

La industrializzazione della produzione, intesa quale predisposizione di un sistema produttivo, in parte interno, in parte in outsourcing, in grado di produrre a ciclo continuo dalle nanoparticelle alla vetrocamera completa da installare direttamente in facciate di tipo "continuo", ovvero nell'infisso, si è conclusa solo nei primi mesi del 2023:

- è stata effettuata una completa revisione degli impianti produttivi dei nanomateriali alla base

del nostro prodotto. In particolare, è stato messo in opera un nuovo reattore di più semplice utilizzo, che garantisce maggiori standard di sicurezza, e che ha permesso di ridurre i tempi di reazioni in modo da poter effettuare un intero processo di sintesi nell'arco delle classiche 8 ore lavorative. Dato il suo costo contenuto e la semplicità di utilizzo, esso potrà essere facilmente replicato per far fronte a futuri incrementi della produzione. Inoltre, si è proceduto ad un aggiornamento delle infrastrutture (aspirazioni, stoccaggio reagenti, etc ...) per adeguarle a più elevati standard di sicurezza;

- è stata completata la certificazione del prodotto secondo la norma EU 1279 (manufatto per l'edilizia) che insieme alla già ottenuta IEC 61730 (di sicurezza elettrica) consente la commercializzazione delle nostre vetrate fotovoltaiche per impianti ad isola nei quali cioè l'energia non autoconsumata non può essere venduta al distributore. Al fine di poter superare anche questo limite è necessario conseguire anche la certificazione IEC 61215 (sicurezza elettrica) relativamente alla quale sono già stati raccolti una serie di dati preliminari.

L'ATTIVITA' COMMERCIALE:

1. Il core business – le vetrate fotovoltaiche

L'attività del settore commerciale si è intensificata molto a partire dall'ultimo trimestre 2022 e nella primavera dell'anno corrente, quando si è avuta la certezza che i problemi di sviluppo del reattore fossero risolti (mediante cambio radicale della tipologia di reattore, come già detto nel precedente paragrafo) e dell'avvenuto completamento del layout produttivo. Al momento, la società ha in essere oltre 220 contatti da cui sono state filtrate 33 offerte per un totale di circa 29.200 mq. circa, pari a ricavi stimati per complessivi Euro 14.650.000 circa. Le previsioni del nostro settore commerciale, in linea con le caratteristiche del mercato, consentono di prevedere ragionevolmente un ritorno positivo per la società di circa il 10%.

Nonostante quanto sopra, in considerazione dei tempi fisiologici richiesti per la vendita del prodotto (che parte dalla fase di proposta commerciale a quella di studio, aggiustamento offerta e quindi accettazione del cliente), va comunque ribadito come la società non sia ancora in grado di generare ricavi significativi.

A seguito delle perduranti difficoltà nella attività di commercializzazione del prodotto sin qui sviluppato da Glass to Power, nell'ultimo trimestre del 2022 è stato assunto un Business Developer Manager (con contratto a termine) per avere un'analisi professionale del problema e per riorganizzare le attività commerciali. Il risultato di questa sorta di "due diligence" è stato che i limiti, sia di efficienza, sia estetici, del prodotto fin qui sviluppato lo rendono ancora poco idoneo per il mercato del fotovoltaico di potenza. Esistono però mercati più di nicchia (smart windows, domotica, etc ...) per i quali il prodotto potrebbe essere già pronto ed è su questi che è necessario focalizzarsi in questo momento. Parallelamente il settore di ricerca e sviluppo dovrà lavorare al superamento dei limiti sopra menzionati in modo da consentire al nostro prodotto di accedere il più rapidamente possibile a quello che rimane il nostro mercato di riferimento cioè quello dei dispositivi fotovoltaici di potenza che non solo è molto più grande ma che continua a mostrare un enorme interesse verso i dispositivi trasparenti.

In ogni caso, e quale ulteriore fattore che può influenzare la capacità della società di autofinanziarsi con i ricavi delle vendite, vanno confermati i tempi molto lunghi che nel settore del BIPV intercorrono tra l'emissione di un'offerta e l'eventuale chiusura di un contratto e che possono facilmente arrivare a 18-24 mesi.

2. Altri business – i progetti di ricerca

La vostra società, come già sapete, è anche attiva nel settore dei progetti di ricerca. Sono stati portati avanti diversi progetti finanziati da enti pubblici, che seppur al momento di modesta entità dal punto di vista finanziario, hanno permesso di dimostrare le potenzialità di prodotti direttamente derivati dalla tecnologia sviluppata da Glass to Power in ambiti diversi da quello del BIPV, tra cui l'agrivoltaico e la rivelazione di particelle.

G2P ha inoltre ottenuto finanziamenti attraverso bandi competitivi dell'Unione Europea per importi complessivamente superiori a 1.100.000 Euro. Si è anche qualificata come unico fornitore in due progetti del CERN per i quali dovrà produrre un particolare elemento di complessi rivelatori di particelle per un importo complessivo superiore a 700.000 Euro. Questo dimostra l'alta qualità dei prodotti ad oggi sviluppati dalla società, e ciò è motivo grande di soddisfazione: i contributi derivanti dai citati bandi/progetti di ricerca sono l'attuale fonte di copertura dei costi dell'attività in quanto, per entità e dimensione dei progetti, sono molto più importanti di quanto mai avvenuto in precedenza.

Si è ormai prossimi alla conclusione del processo di rinegoziazione degli accordi con la provincia di Trento per il progetto Nanofarm e che, nella versione attualmente concordata tra le parti, prevede l'erogazione di 3/5 del contributo totale (che ammonta a circa 1.150.000 Euro) e i restanti 2/5 in rate di pari importo nel 2024 e 2025, Con riferimento alle ultime due rate, si precisa che potranno subire decurtazioni proporzionali agli eventuali obiettivi concordati ma non raggiunti. Si segnala che le relative criticità sono venute a conoscenza dell'organo amministrativo solo dopo che il Presidente della società ha iniziato a trattare con la Provincia di Trento, a seguito delle dimissioni del precedente amministratore delegato.

Come già avvenuto in passato, tuttavia, pur confidando nella chiusura a breve di questa trattativa, non si possono escludere ritardi ulteriori nell'erogazione del contributo, dovuti alle procedure amministrative provinciali.

A fronte di questi introiti che non hanno precedenti nella storia della nostra società, si devono però rilevare importanti criticità che si ripercuotono sul fabbisogno finanziario entro il 31 dicembre 2023:

- i) esiste una non trascurabile situazione debitoria con 300.000 Euro di fatture già scadute e 600.000 Euro da rimborsare per il mutuo contratto al fine di realizzare il progetto Nanofarm, dei quali 300.000 Euro a fine giugno 2023, i restanti a giugno 2024;
- ii) mentre gli importi degli incassi sopra elencati sono ragionevolmente certi, le corrispondenti tempistiche dipendono in larga misura da attori sui quali G2P non ha controllo e che potrebbero pertanto portare a ritardi di incasso delle relative somme;
- iii) la partecipazione a nuovi progetti è limitata dalla possibilità di avere introiti da altre fonti, per coprire la parte di cofinanziamento e più in generale dalla disponibilità di personale da

dedicare a nuove attività.

LA SPENDING REVIEW

A seguito delle dimissioni del precedente amministratore delegato (CEO) avvenute nella primavera scorsa, è stata condotta una importante operazione di revisione della struttura dei costi ("spending review") che ha portato al taglio, in modo molto significativo, di alcuni costi operativi della società. In particolare, sono state tagliate le spese per:

- a) consulenze tecniche esterne, per tutte le attività che possono invece essere svolte dal nostro personale interno, se adeguatamente formato e coordinato;
- b) consulenze legali, per la parte non più necessaria alle esigenze dell'attività svolta;
- c) prodotti di gestione software (SAP), che apparivano largamente sovradimensionati per le attuali esigenze della società.

Alla luce di quanto sopra illustrato, è stato quindi rimodulato il budget di cassa aziendale 2023-2024, in ragione della prevedibile evoluzione della gestione operativa a breve termine ed in considerazione dello stato attuale di sviluppo del prodotto come descritto nel successivo paragrafo.

Stato di sviluppo del prodotto

Lo sviluppo del prodotto attuale:

L'efficienza del prodotto fin qui sviluppato è di poco superiore allo 0.7% per dispositivi fino a 40x40 cm² (dimensione sulla quale è stata condotta tutta l'attività di sviluppo e testing) per poi diminuire quando le sue dimensioni si avvicinano a quelle di vetrate reali. Ciò rappresenta attualmente il principale ostacolo al suo ingresso sul mercato. Per andare oltre questo limite sono state introdotte delle varianti al processo sintetico che hanno permesso di arrivare ad una nuova generazione di nanomateriali ad efficienza più elevata. Se quanto osservato a livello del nanomateriale si conserverà anche a livello dei dispositivi, si potrebbe arrivare anche ad un raddoppio delle performance complessive delle nostre vetrate fotovoltaiche.

Al momento si sta lavorando per lo scale-up della sintesi dalla scala di laboratorio a quella (almeno) pre-industriale in modo da poter avere sufficiente materiale per poter produrre i primi prototipi di cui testare ed ottimizzare le performance.

Lo sviluppo di nuovi prodotti:

Parallelamente allo sviluppo del nostro attuale prodotto (vetrata fotovoltaica) si è anche iniziato a valutare design alternativi. In particolare, è stata realizzata una prima versione di un prototipo cosiddetto ibrido in cui, sfruttando una cornice di celle bifacciali a vista si genera energia elettrica sia attraverso il nostro pannello sia attraverso le celle solari che sono direttamente illuminate. In questo modo, senza ancora nessun tipo di ottimizzazione, si è già arrivati a produrre circa 30 watt di energia elettrica su un modulo da 1 m² (corrispondenti ad una efficienza del 3%), in cui solo i 10 cm perimetrali

sono occupati dalle celle bifacciali. Nel prossimo futuro si prevede, oltre all'ottimizzazione di questo prodotto, di definire il percorso per la sua industrializzazione e verificare la sua accettabilità da parte del mercato (le celle perimetrali a vista ne diminuiscono leggermente le qualità estetiche) anche in funzione del suo costo finale.

Infine, a seguito sia della conclusione positiva di un progetto di ricerca, sia di incontri recentemente avuti con potenziali partner ed investitori, è emerso che la nostra tecnologia potrebbe essere particolarmente adatta per applicazioni nell'agrivoltaico. Le richieste in questo settore richiedono però degli adattamenti del nostro prodotto, che tra l'altro potrebbero per alcune applicazioni anche semplificarne la struttura, e che sono al momento in fase di analisi da parte dei nostri tecnici.

Prospettive future di sviluppo dell'attività: il Business Plan 2023-2025

A seguito della verifica ed analisi della situazione attuale condotta dal Business Developer Manager, nonché dello stato di avanzamento tecnico del prodotto e/o di nuovi prodotti, il consulente ha redatto un ipotesi di piano di sviluppo del business in un arco di tre anni: dal 2023 al 2025.

I risultati di tale analisi possono essere sintetizzati come segue:

- portare G2P sul mercato seguendo una precisa strategia di go to market, che include, tra l'altro, anche l'individuazione di nuovi mercati: in questo senso il settore dell'agrivoltaico sembra particolarmente interessante sia per i risultati incoraggianti già ottenuti in un progetto pilota, sia per la rapida crescita di questo settore supportata anche dai finanziamenti del PNRR;
- implementare la R&D di prodotto per aumentare la produttività elettrica e trovare un colore più in linea con le richieste del mercato;
- strutturare l'organizzazione tecnico/commerciale (l'attuale è lo stretto necessario di una risorsa umana) per coadiuvare esternamente ed internamente l'attività commerciale di prospezione verso nuovi clienti;
- per avere accesso al grande mercato del BIPV di potenza, oltre a dover mettere in opera una idonea struttura commerciale, è necessario incrementare ulteriormente l'efficienza del prodotto apportando migliorie attraverso soluzioni in parte già individuate. Queste attività non hanno costi vivi particolarmente elevati ma richiedono forza lavoro dedicata e adeguati tempi di attuazione;
- gestire la comunicazione di business al mercato con un approccio "*customer oriented*" (contenuti del sito, nuove brochure, eventi destinati ai clienti finali ed agli "influencer" del processo di utilizzo della soluzione G2P);
- accelerare l'ottenimento delle ultime certificazioni che devono contribuire a farci superare le obiezioni che in Italia, ed ancora di più all'estero, possono essere fatte su alcuni punti critici

del prodotto e sulla sua utilizzazione.

Come già detto, le conclusioni dell'analisi sono state utilizzate quali assumptions per la redazione di un *Business Plan di sviluppo 2023-2025* che può essere ben riassunto nelle seguenti tre tabelle:

STATO PATRIMONIALE	2023	2024	2025
Investimenti in immobilizzazioni	2.320.861	1.917.803	1.378.580
Totale attività correnti	1.258.759	1.369.809	2.139.285
Totale passività correnti	-77.096	-154.824	-211.684
Attivo circolante netto	1.181.663	1.214.985	1.927.602
Totale Capitale investito	3.502.524	3.132.788	3.306.181
Equity	5.053.755	5.053.755	5.053.755
Risultati economici a nuovo	-1.528.450	-1.855.614	-1.639.649
Finanziamenti	-22.781	-65.353	-107.925
Totale Equity e Finanziamenti	3.502.523	3.132.787	3.306.181

CONTO ECONOMICO	2023	2024	2025
Ricavi totali	1.250.000	3.000.000	6.500.000
- Costi industriali diretti	-1.419.619	-2.549.302	-5.021.744
Utile lordo industriale	-169.619	450.698	1.478.256
- Costi operativi	-711.240	-819.758	-907.246
Ebitda	-880.859	-369.060	571.010
Ammortamenti	-818.697	-641.058	-543.223
Ebit	-1.699.556	-1.010.118	27.787
Gestione finanziaria	-15.495	6.754	3.219
Ricavi e contributi da progetti	1.817.500	676.200	184.960
Utile prima delle imposte	102.449	-327.164	215.965
Imposte	0	0	0
Risultato economico d'esercizio	102.449	-327.164	215.965

CASH FLOW	2023	2024	2025
Ebitda	-880.859	-369.060	571.010
Ricavi e contributi da progetti	1.817.500	676.200	184.960
Variazione del capitale circolante netto	-28.506	47.591	-74.647
Cash flow dalle attività operative	908.135	354.731	681.323
Investimenti	-440.137	-240.740	-4.000
Imposte	0	0	0

Cash flow prima della gestione finanziaria	467.998	113.991	677.323
Gestione finanziaria	-15.495	6.754	3.219
Cash flow dopo la gestione finanziaria	452.503	120.745	680.542
Equity raccolto	2.000.000	0	0
Gestione finanziamenti raccolti/rimborsati	-353.172	-42.572	-42.572
Cash flow prima dei dividendi	2.099.331	78.173	637.970
Dividendi distribuiti	0	0	0
Cash flow del periodo	2.099.331	78.173	637.970

Per realizzare il piano industriale e per eliminare le criticità sopra evidenziate, risulta indispensabile individuare, il più rapidamente possibile, altre fonti di liquidità per sostenere l'operatività della società. Il canale bancario è stato già oggetto di interlocuzione ma, a motivo della scarsità di ricavi fino ad oggi, la richiesta non ha trovato accoglimento in quanto i parametri di valutazione delle aziende non permettono la finanziabilità di una start-up (come sostanzialmente è ancora la nostra società) da parte dei canali bancari tradizionali. Di difficile realizzazione, soprattutto nel breve periodo, è anche l'accesso alla cosiddetta finanza alternativa, rappresentata dal mondo del c.d. fintech (minibond e/o altra finanza strutturata).

Esclusi i predetti canali finanziari, per scarsa praticabilità, o probabilità di risultati soddisfacenti nei tempi di risposta e nei volumi necessari, il consiglio di amministrazione si trova quindi nella improrogabile necessità di rivolgersi ai soci. Come deciso nelle recenti riunioni dell'organo amministrativo di maggio/giugno correnti, l'organo amministrativo ritiene infatti di dover proporre agli azionisti un aumento di capitale di Euro 2.000.000, da realizzarsi nei modi e termini sotto illustrati.

Conclusioni

L'informativa e le argomentazioni a supporto espone nella presente relazione, evidenziano come la vostra società, negli ultimi dodici mesi:

- abbia cambiato passo nel completamento della Nanofarm, rendendola "effettivamente" funzionante e idonea a produrre nanoparticelle in modo industriale, grazie all'adozione di tecnologia produttiva più tradizionale ma affidabile;
- abbia concretizzato la parte esterna delle lavorazioni non specificamente realizzate nel sito produttivo di Rovereto, mediante accordi stabili di outsourcing con partner industriali solidi e di comprovata capacità produttiva, sia nella quantità, sia nella qualità;
- sia in grado di produrre nanoparticelle di qualità molto elevata, che le permette di essere scelta da istituzioni di fama internazionale per partecipare a bandi e progetti di ricerca di crescente valore scientifico e economico;
- ha realizzato al proprio interno un'importante opera di analisi del business, del prodotto e del

processo produttivo al fine di creare un percorso verso il mercato, individuando le milestone da cui partire, gli obiettivi da raggiungere e le figure professionali per realizzarlo.

Tutte queste attività, tuttavia, hanno quasi esaurito la liquidità dell'azienda negli ultimi sei/otto mesi, ed il sistema bancario e finanziario non si sono resi disponibili a sostenerla a motivo del mancato completamento del go to market.

Il consiglio di amministrazione ritiene pertanto necessario richiedere un aumento di capitale e finanziare la produzione degli ordini dei prossimi due anni circa. L'ulteriore crescita verrà sicuramente finanziata dal sistema bancario in quanto i primi ricavi del core business dimostreranno che l'attività di produzione di vetrate fotovoltaiche è effettivamente iniziata.

Struttura della richiesta di aumento di capitale

La richiesta si sostanzia in un aumento di capitale a pagamento di complessivi Euro 2.000.000 circa (la somma potrà essere oggetto di arrotondamento per poter ottenere tecnicamente un numero di azioni "finito", cioè senza virgole, tenuto conto del prezzo di sottoscrizione che verrà proposto), da offrire gli azionisti nei seguenti modi e termini:

- l'offerta è fatta nei confronti di tutte e tre le categorie di azioni (A.1 – A – B) in proporzione al numero di azioni posseduto da ciascun azionista;
- il prezzo dell'offerta è di Euro 6,00 (euro-sei/00) per ogni azione posseduta, dei quali Euro 1,00 a titolo di capitale sociale, ed Euro 5,00 a titolo di sovrapprezzo: si precisa che il prezzo è stato determinato tenendo conto della quotazione media del titolo nel primo trimestre 2023 che è di Euro 6,65 circa per azione di categoria B (quella con maggiore volume di scambi), alla quale è stato applicata una leggera riduzione del 10% circa per mera prudenza valutativa;
- le condizioni dell'offerta prevederanno:
 1. la possibilità per gli azionisti di esercitare il proprio diritto di opzione, ai sensi dell'art. 2441 Codice civile, entro il giorno 25.06.2023, sottoscrivendo un numero di azioni proporzionale al numero di azioni possedute;
 2. l'offerta delle azioni inoptate agli altri azionisti che potranno sottoscriverle in proporzione al numero di azioni possedute prima dell'aumento di capitale rispetto al totale delle richieste di sottoscrizione delle azioni inoptate, da esercitarsi entro il giorno 26.06.2023;
 3. l'offerta sul mercato libero delle azioni inoptate, e non acquistate da altri azionisti ai sensi del punto 2 che precede, da esercitarsi entro il 30.09.2023.

Infine, l'aumento di capitale sarà suddiviso in una parte inscindibile (ossia che il suo raggiungimento è condizione necessaria e sufficiente per considerare realizzata l'operazione di aumento, ai sensi di legge) per Euro 1.000.000, ed una parte scindibile (potrebbe non essere raggiunta e ciò non inficerebbe l'aumento) per Euro 1.000.000.

Il consiglio di amministrazione confida che la richiesta possa essere soddisfatta dai soci e che si

possa raggiungere la soglia minima della parte inscindibile del primo milione di Euro, quale somma assolutamente necessaria per mantenere la continuità aziendale alla luce di due condizioni che, al momento attuale, la mettono a rischio:

- a) incertezza di incasso del contributo Nanofarm dalla provincia di Trento;
- b) impegni nei confronti dei fornitori, per complessivi Euro 400.000 circa, dei quali Euro 300.000 circa già scaduti.

Al fine di agevolare la ricapitalizzazione della società, il consiglio di amministrazione chiede agli azionisti che lo scorso anno hanno finanziato la società con un prestito soci infruttifero di circa 300.000 Euro di voler convertire detto prestito in sottoscrizione dell'aumento di capitale: ciò consentirà l'eliminazione di un importante debito, seppur postergato *ex lege*, quindi non rimborsabile alle attuali condizioni finanziarie della società, e di dare un primo solido contributo al raggiungimento della soglia minima di sottoscrizione di un milione di Euro.

Da ultimo, il consiglio di amministrazione deve segnalare ai soci che, ove il richiesto aumento di capitale non raggiunga l'importo minimo indicato, la continuità aziendale non potrebbe essere mantenuta e gli amministratori saranno costretti a valutare le misure che la legge impone di adottare in tali situazioni.

Rovereto/Milano, 29 maggio 2023
In originale firmato:

p. il Consiglio di amministrazione
Francesco Meinardi