Relazione dell'amministratore delegato sull'andamento della gestione alla data del 30 giugno 2025 *ex* art. 2381, co. 5, Codice civile

Milano, 01 ottobre 2025

al Consiglio di amministrazione
al Collegio sindacale
al Revisore Legale
della società **GLASS TO POWER S.p.A.**

Signori Amministratori,
Signori Sindaci,
Signori Revisori,

la presente relazione, che viene redatta e presentata alla vostra attenzione ai sensi dell'art 2381 del Codice Civile per illustrare l'andamento della gestione alla data del 30.06.2025.

1. Il generale andamento della gestione nel semestre 01.01 – 30.06.2025

Voce	Descrizione	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023
	Attivo			
A)	**Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti**	**0**	**0**	**0**
B)	**Immobilizzazioni**	**932.870**	**1.435.540**	**1.205.675**
I -	Immobilizzazioni immateriali	580.643	933.115	632.359
II -	Immobilizzazioni materiali	352.227	502.425	573.316
III -	Immobilizzazioni finanziarie	0	0	0
C)	**Attivo circolante**	**498.423**	**411.805**	**539.942**
I -	Rimanenze	83.707	52.605	37.765
II -	Crediti	335.662	316.880	257.184
IV -	Disponibilita' liquide	79.054	42.320	244.993
D)	**Ratei & risconti**	**713**	**709**	**0**
	Attivo totale	**1.432.006**	**1.848.054**	**1.743.985**

Voce	Descrizione	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023
	Passivo			
A)	**Patrimonio netto**	**145.663**	**727.802**	**-147.678**
I -	Capitale	87.996	87.996	528.812
II -	Riserva da soprapprezzo delle azioni	154.896	106.153	2.524.943
VIII -	Utili (perdite) portati a nuovo			-2.951.695
IX -	Utile (perdita) dell'esercizio	-97.229	533.653	-249.738
B)	**Fondi per rischi e oneri**	**0**	**0**	**0**
C)	**Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato**	**21.345**	**17.024**	**27.100**
D)	**Debiti**	**1.194.089**	**1.027.231**	**1.766.778**
E)	**Ratei & risconti**	**75.997**	**75.997**	**97.785**
	Passivo totale	**1.432.006**	**1.848.054**	**1.743.985**

Conto economico

Voce	Descrizione	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023
A)	**Valore della produzione**	**516.877**	**1.056.130**	**404.561**
1)	ricavi delle vendite e delle prestazioni	16.556	89	12.547
4)	Incrementi di immobilizzazioni	331.323		
5)	altri ricavi e proventi	168.998	1.056.041	392.014
B)	**Costi della produzione**	**611.959**	**488.961**	**651.104**
6)	per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	22.281	8.384	13.299
7)	per servizi	33.971	33.971	58.751
8)	per godimento di beni di terzi	34.731	29.408	48.934
9)	per il personale	167.562	88.937	220.948
10)	ammortamenti e svalutazioni	323.789	326.230	305.728
11)	variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	0	0	-1.003
14)	oneri diversi di gestione	4.100	2.031	2.441
	Margine Operativo Lordo (A - B)	**-95.082**	**567.169**	**-246.543**
C)	**Proventi e oneri finanziari**	**-2.147**	**-33.516**	**-6.586**
16)	interessi ed altri proventi finanziari	90	90	865
17)	interessi ed altri oneri finanziari	-2.147	-33.606	-7.451
17-bis	utili e perdite su cambi	0	0	0

	Risultato prima delle imposte (A – B ± C ± D)	**-97.229**	**533.653**	**-994.376**
21)	**Utile (Perdita) dell'esercizio**	**-97.229**	**533.653**	**-994.376**

2. Aggiornamento dei principali fatti di gestione nel semestre 01.01 – 30.06.2025

Ambito fotovoltaico

Nel corso del primo semestre 2025, le attività legate al settore fotovoltaico si sono sviluppate a partire dalla definizione di una nuova strategia societaria, marketing e commerciale. Questa è stata elaborata con il supporto di una realtà esterna, la quale aveva già affiancato Glass to Power nel secondo semestre 2025 attraverso un'attività di market test.

La nuova strategia si fonda su cinque pilastri principali:

1. Qualità e affidabilità – con l'obiettivo di costruire un brand riconosciuto come premium.
2. Offerta integrata – ampliando la gamma di soluzioni a prodotti che si mimetizzano nei materiali, forme e colori dell'architettura, oltre a soluzioni complementari e sinergiche con gli altri elementi dell'edificio.
3. Flessibilità produttiva – capacità di realizzare soluzioni personalizzate in base alle esigenze progettuali.
4. Consulenza specializzata – supporto tecnico e progettuale per l'integrazione del fotovoltaico negli edifici.
5. Formazione ed educazione – posizionarsi come punto di riferimento anche in ambito formativo.

Questi pilastri sono stati tradotti in un piano di sviluppo articolato su tre orizzonti temporali:

- Breve periodo (2025): validare la vetrata fotovoltaica *Heli-On*.
- Medio periodo (2025-2026): ampliare l'offerta e avviare partnership commerciali.
- Lungo periodo (5 anni): rafforzare la specializzazione e la leadership nel settore di riferimento.

Le attività di Glass to Power nel semestre si sono quindi focalizzate sull'attuazione concreta di tale strategia e sul raggiungimento dei primi obiettivi individuati.

Parallelamente, le attività di sviluppo prodotto hanno riguardato principalmente l'esecuzione di test di durabilità sul prodotto *Heli-On*, che hanno permesso l'avvio del processo di certificazione.

Glass to Power ha ufficialmente presentato *Heli-On* alla fiera BAU di Monaco di Baviera (gennaio 2025), dove il prodotto è stato esposto all'interno dello stand coordinato dal progetto europeo MC 2.0, di cui l'azienda è partner. In tale occasione *Heli-On* è stato integrato in un sistema di facciata realizzato dall'azienda Gualini, anch'essa partner del progetto. Questo evento, di grande rilievo e visibilità, ha consentito un confronto diretto con progettisti e realtà di primo piano nel settore delle costruzioni.

Nei mesi successivi, le attività di sviluppo del business si sono concentrate sulla creazione di contatti con studi di progettazione e con imprese di costruzione, principalmente in Italia, al fine di far conoscere, promuovere e diffondere *Heli-On* in coerenza con la strategia aziendale.

Un traguardo particolarmente significativo è stato raggiunto con il primo ordine commerciale del prodotto *Heli-On*, confermato nel mese di marzo 2025. L'avvio della produzione ha portato alla consegna dei prodotti a giugno 2025. Si tratta di un progetto di forte impatto, che vede la vetrata *Heli-On* inserita in una facciata continua, ovvero l'ambito principale di applicazione del prodotto. L'edificio ospitante integra diverse soluzioni tecnologiche in ambito edilizio, rappresentando così un importante biglietto da visita per la realizzazione di futuri progetti.

In linea con il piano di sviluppo strategico, sono state inoltre avviate importanti attività di creazione di contatti e partnership, con l'obiettivo di ampliare l'offerta già a partire dall'estate 2025. Infatti, l'azienda punta a costruire un portafoglio commerciale completo e articolato, capace di abbracciare l'intero ambito del fotovoltaico integrato nell'edilizia. A tal fine, sono state pianificate per l'autunno 2025 diverse iniziative di promozione e divulgazione, tra cui la partecipazione a momenti formativi per architetti e ingegneri, oltre alla presenza a fiere ed eventi di settore.

Lastre "wavelength shifters"

Nel corso del primo semestre 2025, le attività relative alla fornitura di prodotti denominati "wavelength shifters" hanno visto il completamento in buona percentuale del pre-ordine confermato a fine 2024. Alcuni componenti residui del pre-ordine sono ancora in attesa di informazioni aggiuntive da parte del cliente per poter completare l'esecuzione.

Parallelamente, è stato mantenuto un contatto diretto e costante con i clienti, al fine di supportare la pianificazione degli ordini futuri. Gli ordini definitivi sono ora previsti per la fine del 2025 / inizio 2026, in linea con la roadmap concordata con gli enti capofila dei progetti.

Progetti di ricerca e innovazione

G2P è coinvolta in 3 progetti di ricerca finanziati, di seguito elencati.

- Progetto MC2.0. Progetto dedicato allo sviluppo di un approccio di "customizzazione di massa" nella realizzazione di prodotti fotovoltaici integrati negli edifici, della durata di 38 mesi (gennaio 2023-febbraio 2026), supportato dalla comunità europea.
- Progetto Unicorn. Progetto dedicato allo sviluppo di rivelatori di radiazioni basati su nanomateriali avanzati, della durata quadriennale (giugno 2023-maggio 2027), supportato dalla comunità europea.
- Progetto Track The Twin. Progetto dedicato allo studio e all'identificazione delle criticità dei materiali nanostrutturati in applicazioni ad elevato valore tecnologico. Il progetto si inserisce all'interno del framework Horizon Marie Skłodowska-Curie e prevede l'assunzione di un dipendente G2P a partire da novembre 2025.

Evoluzione prevedibile della gestione nel secondo semestre 2025

Per la seconda metà del 2025, in linea con il piano di sviluppo strategico, le principali attività previste da Glass to Power nell'ambito fotovoltaico sono riepilogate nei seguenti punti.

1. **Completamento del processo di certificazione prodotto**, unitamente alla continua ottimizzazione del processo produttivo e al miglioramento delle sue prestazioni.
2. **Ampliamento dell'offerta commerciale**, affiancando ad Heli-On altre soluzioni per l'integrazione del fotovoltaico nell'involucro edilizio.
3. Partecipazione a **momenti formativi per architetti e ingegneri**, fiere ed eventi di settore, al fine di promuovere direttamente i prodotti e rafforzare la visibilità dell'azienda.

Queste attività sono coerenti con il piano strategico e mirano a consolidare la presenza di Glass to Power sul mercato, favorendo la crescita commerciale e la diffusione dei prodotti innovativi nel settore del fotovoltaico integrato nell'edilizia.

Nell'ambito dei prodotti "wavelength shifters" si porteranno avanti le attività di interlocuzione con la committenza, con l'obiettivo di definire dei tempi di produzione certi.

In considerazione del fatto che l'assegnazione e la produzione di un'importante commessa da 500.000 euro circa, è stata spostata dal secondo semestre 2025 al primo semestre 2026, la previsione di chiusura dell'esercizio corrente espone un risultato di esercizio stimato in -500.000 euro circa, a fronte di un patrimonio netto di euro 248.000 circa. Con le conseguenze purtroppo ben note ai soci che hanno partecipato all'abbattimento ed alla ricostituzione del capitale nel settembre 2023. Parallelamente agli effetti del conto economico su patrimonio sociale, vi è la necessità di reperire risorse finanziarie che compensino i minori ricavi trasferiti al 2026.

Per ovviare a ciò il consiglio di amministrazione sta valutando di proporre all'assemblea degli azionisti, nel mese di ottobre 2025, un aumento di capitale che possa contemporaneamente irrobustire il patrimonio e dare risorse finanziarie fresche alla società.

In originale firmato:

p. Glass to Power S.p.A.
l'Amministratore Delegato
(*Claudio Castellan*)