



This announcement is not being made in and copies of it may not be distributed or sent into the United States, the United Kingdom, Canada, Australia or Japan or in any other jurisdiction in which offers or sales would be prohibited by applicable law.

Eni presenta Plenitude al Capital Markets Day

- **Plenitude, con un modello di business unico, combina produzione da rinnovabili, vendita di energia e servizi energetici a clienti retail, e una rete capillare di punti di ricarica per veicoli elettrici.**
- **L'IPO consente di attrarre nuovi flussi di capitale, rivelare valore incrementale e accelerare la crescita di Plenitude.**
- **Plenitude punta a fornire il 100% di energia decarbonizzata a tutti i propri clienti entro il 2040, supportando gli obiettivi di Eni di azzeramento delle emissioni nette di CO2 Scope 3.**
- **Plenitude avrà debito netto prossimo a zero dal 1° gennaio 2022, e un programma annuale di investimento da circa €1,8 miliardi finanziati con la cassa generata dalla propria attività e il proprio debito.**

Milano, 22 novembre 2021 – Claudio Descalzi, Amministratore Delegato di Eni, e Stefano Goberti, Amministratore Delegato della società che integra rinnovabili, retail e mobilità elettrica, che sarà denominata Eni-Plenitude (Plenitude), ne presentano oggi i dettagli in occasione dell'evento Capital Markets a Milano.

Come già annunciato, Eni ha stabilito che l'IPO sia la miglior soluzione per rendere evidente il valore del business e intende completare l'operazione nel 2022 in base alle condizioni di mercato. La nuova entità si inquadra nella strategia e nell'impegno a lungo termine di Eni a essere una compagnia energetica decarbonizzata e incentrata sulla sostenibilità. La decisione è inoltre in linea con uno scenario industriale favorevole, con la crescita della domanda di energie rinnovabili e di prodotti energetici verdi per clienti retail.

Claudio Descalzi, Amministratore Delegato di Eni, ha commentato:

“L'IPO di Plenitude è un caposaldo della nostra strategia di decarbonizzazione e un passaggio fondamentale della trasformazione in atto di Eni.

È il primo passo nella creazione di un soggetto industriale e finanziario volto a ridurre le emissioni di CO2 Scope 3, e si inquadra nel nostro più ampio impegno volto a creare valore attraverso la transizione energetica.

La transizione energetica è prima di tutto una sfida tecnologica. Lo sviluppo e la rapida implementazione da parte di Eni di tecnologie proprietarie ha creato un vantaggio competitivo nel nostro settore.

Oggi, per valorizzare le nostre soluzioni tecnologiche e liberare il loro pieno potenziale, stiamo creando veicoli aziendali indipendenti, come Plenitude, con strutture finanziarie pienamente ottimizzate. Questa società attirerà nuovo capitale, libererà valore e accelererà la transizione energetica.

Eni manterrà una quota di maggioranza in Plenitude e supporterà il nuovo veicolo con tecnologie proprietarie, competenze ingegneristiche e di project management.

Tramite l'IPO, puntiamo a liberare più risorse per offrire maggiori ritorni ai nostri azionisti e disporre di capitale aggiuntivo per la transizione energetica”.

Stefano Goberti, Amministratore Delegato di Plenitude, ha commentato:

“Sono entusiasta di presentarvi Plenitude, l'avamposto della strategia di decarbonizzazione di Eni.

La nostra proposta, unica sul mercato, combina la produzione di energia rinnovabile con la vendita di soluzioni energetiche e una rete capillare di infrastrutture di ricarica per le auto elettriche.

Ecco perché possiamo essere i migliori alleati delle persone nell'affrontare la transizione energetica.

La nostra offerta fa leva su alcuni elementi strategici fondamentali: asset con presenza globale e tecnologicamente avanzati, 10 milioni di clienti e numerosi progetti di energia rinnovabile di prossima realizzazione. Possiamo contare su un bilancio solido, un accesso indipendente ai mercati finanziari, la disponibilità di cassa generata dal retail e un'organizzazione strutturata supportata da un forte azionista di riferimento.

Il modello di business di Plenitude ci consentirà di generare valore in un mercato sempre più competitivo, di crescere, di fornire prodotti decarbonizzati ai nostri clienti e ridurre a zero le emissioni di CO2 Scope 3 entro il 2040”.

ELEMENTI CHIAVE

- Proposta unica che integra produzione da rinnovabili, soluzioni energetiche per i clienti e una rete di impianti di ricarica per i veicoli elettrici ("EV").
- Portafoglio consistente e diversificato, supportato da un'ampia base clienti in crescita e da numerosi progetti di energia rinnovabile di prossima realizzazione.
- Profilo finanziario resiliente, caratterizzato da disponibilità di cassa generata dal retail e da una strategia di *energy management* che beneficerà delle coperture intrinseche del portafoglio integrato, di produzione a vendita di energia rinnovabile che permetterà di catturare la volatilità del mercato.
- Solida posizione finanziaria che punta a un profilo *investment grade* e alla capacità di accedere in modo indipendente ai mercati dei capitali, con un forte azionista di riferimento dalla consolidata impronta industriale e con un'organizzazione ben sviluppata.
- Un modello ESG dedicato, al centro della strategia e che punta alla crescita sostenibile con l'obiettivo di offrire prodotti decarbonizzati ai clienti e raggiungere le zero emissioni nette entro il 2040.

Plenitude ha già una storia di lunga data nel servire clienti in Italia e in Europa, un portafoglio di impianti di energia rinnovabile in esercizio pari a 1,2 GW a fine 2021 ed è la seconda più grande piattaforma per la mobilità elettrica in Italia, con investimenti realizzati direttamente o tramite acquisizioni. Questa realtà integrata, con circa 2.000 dipendenti, opererà nell'ambito dell'intera catena del valore dell'energia elettrica.

L'integrazione apporterà benefici tangibili: il business delle rinnovabili potrà fare leva sull'accesso preferenziale ai clienti, con la flessibilità di stipulare contratti di "Power Purchase" (PPA) quando si concretizzano le più favorevoli condizioni di mercato. Nel business retail, la maggiore integrazione dei sistemi energetici e la crescente consapevolezza e interesse dei clienti nei confronti dell'offerta *green* rappresentano un'opportunità per creare valore aggiunto. Il business della mobilità elettrica contribuirà inoltre alla generazione di ulteriori volumi di vendita e di sinergie. La strategia di *energy management* avrà un ruolo centrale nel catturare valore mediante la gestione ottimale delle opzioni offerte dalla gestione integrata, a livello europeo, dei vari portafogli di generazione e commercializzazione di energia.

Il business retail, che genera flussi di cassa affidabili, contribuirà a finanziare i progetti di energia rinnovabile e mobilità elettrica. La società avrà una capacità di indebitamento sufficiente per raggiungere i propri obiettivi, indipendentemente da Eni, grazie a un bilancio solido con una posizione finanziaria netta prossima a zero al 1° gennaio 2022.

INFORMAZIONI SU PLENITUDE

QUADRO FINANZIARIO

Plenitude opererà secondo un quadro di riferimento finanziario che le consentirà di raggiungere gli obiettivi di crescita negli investimenti in rinnovabili potendo contare sui positivi flussi di cassa derivanti dalle attività retail, e avendo definito rigorosi parametri di ritorno sugli investimenti e solidi obiettivi per tutti i business.

La società punta a essere finanziariamente indipendente da Eni ponendosi ambiziosi obiettivi:

- EBITDA più che raddoppiato, da €0,6 miliardi nel 2021 a €1,3 miliardi nel 2025.
- CFFO di circa €1 miliardo entro il 2025.
- Crescita guidata da un piano di investimenti medi annui da €1,8 miliardi nel periodo 2022 - 2025, concentrati soprattutto sulle attività rinnovabili che attrarranno oltre l'80% della spesa complessiva.
- Durante il periodo di piano, la generazione di positivi flussi di cassa e l'emissione di debito copriranno ampiamente il fabbisogno per investimenti programmato.
- Il debito netto sarà prossimo a zero il 1° gennaio 2022
- Un profilo patrimoniale *Investment grade* con obiettivo di leva finanziaria nel medio termine pari a 3-4x l'EBITDA.
- Destinazione della cassa volta a considerare anche la remunerazione degli azionisti, pur mantenendo la necessaria flessibilità per accelerare gli investimenti nella crescita.

Per conseguire questi obiettivi Eni ha costituito un team manageriale forte guidato da Stefano Goberti, e fornirà al mercato nei tempi opportuni ulteriori aggiornamenti su composizione e regole di governance del Consiglio di Amministrazione.

OBIETTIVI DI SOSTENIBILITÀ

- Impegno a raggiungere il target di emissioni nette pari a zero entro il 2040, fornendo il 100% di energia decarbonizzata a tutti i clienti.
- Nell'energia elettrica, vendite B2C completamente decarbonizzate già dal 2022 e, entro il 2030, tutte le vendite saranno decarbonizzate. La generazione da rinnovabili è attesa coprire la domanda dei clienti nel 2040.
- Nel gas, i clienti avranno a disposizione contratti di fornitura con emissioni Scope 3 azzerate tramite compensazione, con l'obiettivo di fornire il 100% di gas decarbonizzato entro il 2040.

RINNOVABILI

- **Rinnovabili:**
 - obiettivo di oltre 6 GW di capacità installata rinnovabile entro il 2025, supportato da una *pipeline* di progetti ben identificati, per poi raggiungere oltre 15 GW di capacità installata entro il 2030.
 - EBITDA a break-even nel 2021, puntando a €0,4 miliardi di EBITDA entro il 2025 e a un CFFO superiore a €0,3 miliardi nel 2025.
 - Piano di investimenti da €5,9 miliardi nel periodo 2022 – 2025, equilibrato e ben diversificato a livello internazionale e tra le varie tecnologie.

I capisaldi della strategia per le rinnovabili saranno:

- Una *pipeline* de-rischiata di progetti ben identificati che supporta gli obiettivi per il 2025, e ulteriori progetti a più lungo termine che aiuteranno a raggiungere gli obiettivi al 2030.
 - Oltre 10GW di progetti identificati in fase di sviluppo, di cui più di 5GW in esercizio, in costruzione o in fase avanzata di sviluppo. La *pipeline* di progetti è quindi pari a 1,6 volte l'obiettivo relativo al 2025 di 6GW di capacità installata.
 - L'attuale serie di progetti è diversificata in termini di diffusione geografica e di tecnologie rinnovabili (solare, eolico onshore e offshore), con una crescente esposizione futura su progetti solari.
 - La società intende inoltre partecipare, insieme ai suoi partner, a molteplici gare per capacità offshore, anche in Norvegia, Scozia, Francia e altri Paesi, con un potenziale complessivo per Eni superiore a 2 GW, che non sono inclusi nei dati comunicati oggi e saranno implementati nella seconda parte del decennio
- **Integrazione con le attività retail:**
 - una quota del 60% della capacità attualmente installata si trova nei paesi dove esiste integrazione con i clienti retail, principalmente Italia, Spagna e Francia, e la medesima proporzione è confermata per la durata del piano.

- **Investimenti in paesi che supportano la crescita delle rinnovabili:**
 - si tratta di paesi con mercati elettrici maturi e con una storia consolidata di sviluppo nella produzione da rinnovabili, reti ben sviluppate e catene di approvvigionamento affidabili.
- **Fare leva sulle competenze specialistiche e i paesi in cui Eni è attualmente presente**
- **Partnership forti**

STRATEGIA DI CRESCITA RETAIL

- **Obiettivi strategici:**
 - 10 milioni di clienti destinati a crescere a 11,5 milioni entro il 2025, e a oltre 15 milioni entro il 2030.
 - EBITDA di €0,6 miliardi nel 2021 con obiettivo di raggiungere €0,8 miliardi al 2025, e CFFO di €0,6 miliardi al 2025.
 - Crescita sostenuta da un piano di investimenti da €1 miliardo per il periodo 2022-2025.
 - Vendite di energia elettrica a zero emissioni nette di CO2 entro il 2030, e vendite di gas a zero emissioni nette di CO2 entro il 2040.

Facendo leva su 10 milioni di clienti, di cui 7,8 milioni in Italia, e su una gamma di prodotti completa e in continua evoluzione, Plenitude prevede di accrescere la propria base clienti, in particolare di energia elettrica, attraverso:

- **Espansione internazionale:**
 - obiettivo di crescita del 60% della base clienti sui mercati internazionali entro il 2025, facendo leva sul marchio globale di Eni e sul suo posizionamento distintivo.
 - La liberalizzazione dei mercati dell'energia, con clienti in uscita dai portafogli degli operatori storici, può essere un'ulteriore leva di crescita.
- **Offerta di energia verde ai clienti gas e acquisizione di quote di mercato:**
 - puntando ad aumentare del 50% il numero dei clienti di energia elettrica entro il 2025.
 - Facendo leva sulla proposizione dell'offerta energia elettrica a oltre 6 milioni di clienti gas nei paesi in cui è già presente un'ampia base di tali clienti: Italia, Francia e Grecia.
 - Commercializzazione di energia verde prodotta dai propri impianti fotovoltaici ed eolici attraverso contratti a lungo termine con imprese e con prodotti verdi premium per i clienti domestici.

Il piano prevede, inoltre, l'aumento dei ricavi associati ai servizi del 30% entro il 2025 attraverso:

- **Offerta di prodotti per l'efficienza energetica:**
 - facendo leva su una già ampia gamma di soluzioni per l'efficienza energetica e rendendole disponibili a tutti i clienti nei vari mercati retail di presenza.

- **Mercato della produzione distribuita di energia:**
 - estensione verso tutti i mercati dell'intera gamma di prodotti destinati ai *prosumer* (pannelli solari fotovoltaici per i tetti degli edifici, pompe di calore e sistemi di accumulo), facendo leva sulla posizione di leadership nella generazione distribuita da rinnovabili in Italia.
 - Sviluppo del mercato delle comunità energetiche, permettendo a tutti i clienti di diventare *prosumer* in grado di produrre energia per l'autoconsumo, vendendo la produzione in eccesso alla rete.

- **Gestione dell'energia e flessibilità:**

considerato il crescente bisogno di coinvolgere i clienti per bilanciare la rete elettrica, ottimizzazione dei profili di consumo e produzione dei clienti per generare valore dalla flessibilità e dalla aggregazione dei carichi in portafoglio.

MOBILITÀ ELETTRICA

- Attualmente secondo maggiore operatore in Italia con circa 6.500 punti di ricarica, la rete sarà ampliata con un piano di crescita rapida in Europa, raggiungendo oltre 31.000 punti di ricarica entro il 2030.
- obiettivo di implementare la maggior parte della rete di ricarica per i veicoli elettrici entro il 2025 fino a 27.000 punti di ricarica.
- Obiettivi al 2025 di €600 milioni di ricavi ed EBITDA di circa €100 milioni.

Grazie alla recente acquisizione di Be Power, Plenitude è uno degli operatori maggiormente in crescita e più integrati nella ricarica di veicoli elettrici in Europa. Il piano prevede di:

- **proseguire l'ampliamento della rete di ricarica** attraverso l'installazione di ulteriori punti di ricarica in aree già garantite e in aree nuove, includendo un piano di espansione internazionale che può fare leva sulla rete esistente delle stazioni di rifornimento Eni e partnership commerciali con player strategici.

- **Aumentare l'utilizzo** dei punti di ricarica pubblici **e le vendite** di stazioni di ricarica private a clienti B2B mediante l'integrazione con retail e rinnovabili.

Contatti societari:

Ufficio Stampa: Tel. +39.0252031875 – +39.0659822030
 Numero verde azionisti (dall'Italia): 800940924
 Numero verde azionisti (dall'estero): + 80011223456
 Centralino: +39.0659821

ufficio.stampa@eni.com
segreteria societaria.azionisti@eni.com
investor.relations@eni.com

Sito internet: www.eni.com



The securities referred to herein may not be sold in the United States absent registration or an exemption from registration under the U.S. Securities Act of 1933, as amended. Eni Gas e Luce S.p.A. società benefit does not intend to register any of the securities in the United States or to conduct a public offering of the securities in the United States. Neither this document nor the information contained herein constitutes or forms part of an offer to sell, or the solicitation of an offer to buy, securities in the United States. There will be no public offer of any securities in the United States or in any other jurisdiction.

This communication contains forward-looking statements. All statements other than statements of historical fact included in this communication are forward-looking statements. Forward-looking statements give the current expectations and projections of Eni S.p.A. and Eni Gas e Luce S.p.A. società benefit (collectively, the “Companies”) relating to their financial condition, results of operations, plans, objectives, future performance and business. These statements may include, without limitation, any statements preceded by, followed by or including words such as “target,” “believe,” “expect,” “aim,” “intend,” “may,” “anticipate,” “estimate,” “plan,” “project,” “will,” “can have,” “likely,” “should,” “would,” “could” and other words and terms of similar meaning or the negative thereof. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors beyond the Companies’ control that could cause the Companies’ actual results, performance or achievements to be materially different from the expected results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding the Companies’ present and future business strategies and the environment in which it will operate in the future.

This communication does not constitute an offer of the Securities to the public in the United Kingdom. No prospectus has been or will be approved in the United Kingdom in respect of the Securities. This communication is being distributed to and is directed only at (i) persons who are outside the United Kingdom or (ii) persons who are investment professionals within the meaning of Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (the “Order”) and (iii) high net worth entities, and other persons to whom it may lawfully be communicated, falling within Article 49(2)(a) to (d) of the Order (all such persons together being referred to as “Relevant Persons”). Any investment activity to which this communication relates will only be available to and will only be engaged with, Relevant Persons. Any person who is not a Relevant Person should not act or rely on this document or any of its contents.