



a SustainTech Corporation

# 1

## TECNO RAFFORZA IL MODELLO SUSTAINTECH CON L'ACQUISIZIONE DI ENERCON TRADE E INTEGRA COMPETENZE SPECIALISTICHE NELL'ENERGY MANAGEMENT

L'operazione rafforza il percorso di crescita del Gruppo, combinando il know-how di Energon Trade nei mercati energetici con l'ecosistema digitale, tecnologico e consulenziale di TECNO

Energon Trade porta competenze specialistiche nell'Energy Management, TECNO abilita la scalabilità attraverso una piattaforma integrata, la tecnologia proprietaria e una base clienti consolidata: la combinazione accelera la creazione di valore e la monetizzazione delle sinergie industriali

Oltre 500 contratti attivi di fornitura di energia elettrica e gas costituiscono una piattaforma immediata per sviluppare nuove opportunità di *cross-selling* e *up-selling* e aumentare il valore della relazione con i clienti

Highlights 2025 di Energon Trade: ricavi Euro 1,8 mln euro, EBITDA margin<sup>1</sup> 53%, IFN<sup>2</sup> *cash positive* per 0,7 mln euro

Il closing dell'Operazione è atteso entro il mese di ottobre 2026

Napoli, 24 settembre 2026

**TECNO S.p.A. società benefit** ("TECNO") (TCG:IM) con azioni negoziate su Euronext Growth Milan tra i principali player nel settore SustainTech, annuncia la sottoscrizione in data odierna di un *Quota Purchase Agreement* per l'**acquisizione dell'85% di Energon Trade S.r.l. ("Energon Trade")**, società specializzata nell'Energy Management e nel procurement di energia elettrica e gas (l'**"Operazione"**).

### Rafforzamento strategico del posizionamento SustainTech

Energon Trade rappresenta una leva strategica per accelerare il percorso di crescita di TECNO e consolidarne il posizionamento competitivo come piattaforma SustainTech integrata di riferimento. L'Operazione rafforza in modo significativo le competenze del Gruppo nell'Energy Management e nel procurement di energia elettrica e gas, ampliando il mercato target e la capacità di accompagnare le imprese lungo l'intero percorso della transizione energetica attraverso servizi ad elevato contenuto specialistico, tecnologico e consulenziale.

Le principali sinergie industriali derivano dall'integrazione tra il know-how altamente specializzato di Energon Trade nei mercati energetici e l'ecosistema digitale, tecnologico e consulenziale sviluppato da TECNO. La combinazione delle competenze consente di ampliare la proposta di valore del Gruppo, capace di integrare procurement energetico, ottimizzazione dei costi, monitoraggio digitale, fiscalità energetica, sostenibilità e compliance normativa in un modello di servizio completo e fortemente distintivo nel mercato di riferimento.

### Valorizzazione della base clienti e sviluppo delle sinergie

Il principale elemento di creazione di valore dell'operazione è rappresentato dalla possibilità di applicare tali competenze specialistiche ad una base clienti già consolidata e pienamente operativa.

Negli ultimi anni TECNO ha sviluppato un'importante attività di gestione del procurement energetico che oggi si traduce in oltre 500 contratti attivi di fornitura di energia elettrica e gas, distribuiti su un portafoglio di oltre 4.600 imprese con elevata fidelizzazione e relazioni continuative. Questo patrimonio commerciale rappresenta un asset

<sup>1</sup> Indicatore Alternativo di Performance: l'EBITDA margin è un indice che misura la profittabilità operativa come percentuale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni conseguiti nell'esercizio di riferimento ed è definito come il rapporto tra l'EBITDA ed il Valore della Produzione.

<sup>2</sup> Indicatore Alternativo di Performance: l'IFN (Indebitamento Finanziario Netto) è calcolato come somma delle disponibilità liquide, delle passività finanziarie non correnti e delle passività finanziarie correnti. Un saldo negativo indica la prevalenza delle disponibilità liquide sulle passività finanziarie. L'IFN non è identificata come misura contabile dai Principi Contabili Italiani. Il criterio di determinazione applicato dal potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e, pertanto, il saldo ottenuto potrebbe non essere comparabile con quello determinato da queste ultime.

strategico di valore, poiché costituisce una piattaforma immediatamente disponibile sulla quale innestare le metodologie, gli strumenti e le competenze distintive di Energon Trade.

A differenza delle tradizionali operazioni di acquisizione, nelle quali la generazione delle sinergie dipende prevalentemente dalla capacità di sviluppare nuova clientela, in questo caso il Gruppo dispone già di una significativa base contrattuale sulla quale attivare le competenze specialistiche acquisite. Ciò consente di ridurre sensibilmente il tempo necessario per la realizzazione delle sinergie industriali, limitare il rischio di esecuzione e accelerare la trasformazione dell'operazione in valore economico.

#### **Incremento del valore dei servizi e della redditività del portafoglio**

L'applicazione della metodologia Energon Trade ai contratti già presenti nel Gruppo consentirà di incrementare significativamente il valore dei servizi offerti attraverso attività di market intelligence, monitoraggio continuo dei mercati energetici, definizione delle migliori strategie di acquisto, ottimizzazione delle condizioni contrattuali, gestione evoluta del rischio prezzo e supporto continuativo alle decisioni delle imprese clienti. L'effetto atteso non è soltanto un miglioramento della qualità del servizio, ma un concreto incremento del valore percepito dal cliente e della capacità del Gruppo di accompagnarlo in modo continuativo nella gestione della spesa energetica.

Questa integrazione è volta a generare un duplice beneficio strategico: da un lato, un aumento della marginalità e della redditività di un portafoglio contratti già esistente, senza sostenere i costi tipicamente associati all'acquisizione di nuovi clienti; dall'altro, un rafforzamento del livello di fidelizzazione, un incremento della durata media della relazione commerciale e la creazione delle condizioni ideali per ampliare progressivamente il numero di servizi acquistati da ciascun cliente.

#### **Sviluppo delle opportunità commerciali e valorizzazione dei dati**

Le sinergie descritte possono tradursi in significative opportunità di cross-selling e up-selling, consentendo di ampliare la gamma di servizi offerti alla clientela e valorizzare le competenze distintive delle due realtà: dalla sostenibilità, della fiscalità energetica, della digitalizzazione e delle piattaforme proprietarie ai servizi evoluti di procurement energetico e gestione strategica dei mercati. Tale integrazione potrà favorire un incremento della *customer lifetime value*, una maggiore penetrazione commerciale e un rafforzamento della componente di ricavi ricorrenti del Gruppo. Inoltre, valorizza il patrimonio informativo derivante dai consumi energetici, trasformando il dato in un asset strategico per sviluppare servizi di monitoraggio avanzato, analisi predittive, reporting ESG e ottimizzazione delle performance energetiche.

**Claudio Colucci**, Amministratore Delegato TECNO: *“La combinazione tra la capillarità commerciale del Gruppo, la disponibilità di una vasta base contrattuale già attiva, le piattaforme digitali proprietarie e l'elevata specializzazione di Energon Trade crea un modello di business altamente scalabile. Il valore dell'operazione non risiede nell'integrazione di una nuova società, ma nella capacità di aumentare il valore economico generato dalla base clienti già presente nel Gruppo, trasformando oltre 500 contratti di procurement energetico in una piattaforma immediatamente attivabile per l'erogazione di servizi specialistici a maggiore marginalità.”*

#### **Highlights finanziari al 31 dicembre 2025**

Al 31 dicembre 2025 Energon Trade ha registrato ricavi pari a 1,8 mln euro, +15% rispetto a 1,6 mln euro nel 2024. L'EBITDA<sup>3</sup> si attesta a 958 migliaia di euro (EBITDA *margin* pari al 53%) in crescita del 20% rispetto a 798 migliaia di euro nel 2024 (EBITDA *margin* pari al 51%). L'Indebitamento Finanziario Netto è *cash positive* per 0,7 mln euro.

#### **Termini e condizioni dell'Operazione**

Alla data di sottoscrizione del *Quota Purchase Agreement*, Energon Trade ha un capitale sociale pari a Euro 50.000, detenuto da Energon EScO S.p.A. a socio unico (58%), Annunziata Tamburrino (21%) e Francesco Fileti (21%) (congiuntamente i “**Soci Venditori**”). L'Operazione prevede l'acquisto, subordinatamente al verificarsi ovvero alla rinuncia delle condizioni sospensive previste nel *Quota Purchase Agreement*, di una partecipazione complessivamente pari all'85% del capitale sociale di Energon Trade al *closing* (la “**Data di Esecuzione**”).

<sup>3</sup> Indicatore Alternativo di Performance: l'EBITDA (Earning Before Interests Taxes Depreciations and Amortizations – Margine Operativo Lordo) rappresenta un indicatore alternativo di performance non definito dai principi contabili italiani ma utilizzato dal management della Società per monitorare e valutare l'andamento operativo della stessa. Tale indicatore è calcolato come l'utile dell'esercizio al lordo delle imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite, anticipate, del totale proventi e oneri finanziari, degli altri accantonamenti e degli ammortamenti e svalutazioni delle immobilizzazioni materiali ed immateriali.

TECNO si è riservata il diritto di nominare – prima della Data di Esecuzione - quale acquirente della partecipazione dei Soci Venditori la propria controllata al 100% Tecno ESG S.r.l. Società Benefit e pertanto gli obblighi e i diritti attualmente attribuiti a TECNO potrebbero essere oggetto di cessione a Tecno ESG S.r.l. Società Benefit.

In particolare, Energon ESCo S.p.A. si impegna a trasferire a TECNO una quota pari al 58% del capitale sociale, di valore nominale pari a Euro 29.000,00, mentre Annunziata Tamburrino e Francesco Fileti si impegnano ciascuno a trasferire a TECNO una quota pari al 13,5% del capitale sociale, di valore nominale pari a Euro 6.750,00 ciascuna. A seguito del perfezionamento dell'Operazione, TECNO deterrà una partecipazione pari all'85% del capitale sociale di Energon Trade, mentre Annunziata Tamburrino e Francesco Fileti manterranno ciascuno una partecipazione pari al 7,5% del capitale sociale.

Il prezzo provvisorio relativo all'acquisizione dell'85% del capitale sociale è pari a circa 5,146 mln euro. Lo stesso sarà oggetto di aggiustamento sulla base della variazione dell'Indebitamento Finanziario Netto e del capitale circolante netto di Energon Trade alla Data di Esecuzione, rispetto al valore di riferimento previsto contrattualmente.

Il prezzo provvisorio sarà corrisposto da TECNO ai Soci Venditori secondo le modalità previste dall'accordo: il 50% alla Data di Esecuzione quale corrispettivo *up-front*, mentre la restante parte sarà corrisposta entro il 31 marzo 2027 quale prezzo differito, sul quale matureranno interessi fissi annui pari al 3% sino alla data di integrale pagamento. L'accordo prevede inoltre la maturazione di un corrispettivo variabile (*earn out*) fino a un importo massimo complessivo pari a Euro 2 milioni, subordinato al raggiungimento di specifici obiettivi di EBITDA rettificato di Energon Trade (calcolato secondo criteri definiti *ad hoc* nell'accordo) relativi agli esercizi 2026 e 2027. In particolare, è previsto il riconoscimento di un importo massimo pari a Euro 1 milione per ciascun esercizio di riferimento, al raggiungimento delle soglie di EBITDA rettificato definite contrattualmente, con un meccanismo di determinazione proporzionale in funzione della performance effettivamente conseguita.

Il *closing* dell'Operazione è subordinato all'avveramento delle condizioni sospensive previste dal *Quota Purchase Agreement*, tra cui gli adempimenti societari e contrattuali funzionali al trasferimento delle partecipazioni, la risoluzione degli accordi preesistenti tra soci, la rinuncia ai diritti di gradimento, prelazione e recesso previsti dallo statuto di Energon Trade, nonché il perfezionamento di alcune attività propedeutiche all'esecuzione dell'Operazione, tra cui la proroga del contratto in essere tra Energon Trade ed Energon ESCo S.p.A. sino al 30 giugno 2028, mantenendo invariati i termini e le condizioni attualmente vigenti.

Per garantire la continuità gestionale e disciplinare gli assetti successivi all'ingresso di TECNO, è prevista la sottoscrizione alla Data di Esecuzione di un patto parasociale tra TECNO, Annunziata Tamburrino e Francesco Fileti avente ad oggetto, tra l'altro, la governance di Energon Trade (ivi incluso il riconoscimento di diritti di veto in capo ai soci di minoranza in linea con la prassi di mercato) e la circolazione delle partecipazioni.

Il patto parasociale disciplina altresì opzioni reciproche di acquisto (*call*) e di vendita (*put*) sulle partecipazioni di minoranza, esercitabili entro 60 giorni dalla data di approvazione del bilancio al 31 dicembre 2027 e al 31 dicembre 2028. Inoltre, i soci di minoranza hanno un diritto di opzione di vendita (*put*) nel caso in cui si verifichi un cambio di controllo indiretto di Energon Trade (i.e. un cambio di controllo di TECNO), entro 60 giorni successivi al perfezionamento di detto cambio di controllo. Il prezzo di esercizio delle opzioni è determinato sulla base di una formula contrattuale fondata sull'EBITDA rettificato di Energon Trade (calcolato secondo criteri definiti *ad hoc* nel patto parasociale) moltiplicato per 5,5, al netto dell'Indebitamento Finanziario Netto. Tale importo potrà essere maggiorato di un importo addizionale eventuale determinato in funzione dell'EBITDA rettificato complessivamente conseguito da Energon Trade nel corso degli esercizi finanziari 2026, 2027 e 2028. Sono inoltre previsti diritti di co-vendita (*tag-along*) e di trascinamento (*drag-along*), nonché una clausola di *anti-embarrassment* in linea con la prassi di mercato.

In qualsiasi ipotesi di trasferimento delle partecipazioni di minoranza a seguito dell'esercizio delle opzioni, del diritto di co-vendita (*tag-along*) e di trascinamento (*drag-along*), (in questi ultimi due casi solo fino al 30 giugno 2029), il corrispettivo complessivamente dovuto ai soci di minoranza non potrà in alcun caso essere inferiore a un importo pari alla quota parte, proporzionale alla partecipazione trasferita, dell'*enterprise value* di Energon Trade ai fini dell'Operazione di acquisizione della maggioranza del capitale di Energon Trade (pari a Euro 5,5 milioni).

Alla Data di Esecuzione sarà inoltre nominato il nuovo Consiglio di Amministrazione di Energon Trade (composto da 5 membri di cui 3 di designazione di TECNO e 2 di designazione dei soci di minoranza nelle persone di Michele Tamburrino e Francesco Fileti) e sarà approvata una nuova versione dello statuto sociale.

Il patto parasociale prevede inoltre la sottoscrizione di accordi di *management* con Michele Tamburrino e Francesco Fileti, attuali amministratori di Energon Trade, ai quali saranno attribuiti specifici poteri per l'amministrazione di Energon Trade e riconosciuti un compenso fisso e un compenso variabile. Tali accordi prevedono clausole di *good leaver* e *bad leaver* e patti di non concorrenza, in linea con la prassi di mercato.

A tutela dell'acquirente, i Soci Venditori hanno rilasciato dichiarazioni e garanzie relative alle partecipazioni oggetto di trasferimento e a Energon Trade, anche ai fini della sottoscrizione di una polizza Warranty & Indemnity (W&I). Sono inoltre previsti specifici obblighi di indennizzo in capo ai Soci Venditori nell'ambito degli indennizzi speciali per eventuali passività rilevanti riferibili a Energon Trade.

L'Operazione di acquisizione sarà in parte finanziata mediante ricorso ad indebitamento bancario.

L'Operazione si configura come non significativa ai sensi dell'art. 12 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

#### About TECNO

Precursore della *Twin Transition* sin dalla fondazione nel 1999, TECNO (TCG:IM – ISIN IT0005658841) è tra i principali *player* nel settore SustainTech e offre a oltre 4.600 clienti soluzioni integrate di trasformazione digitale e sostenibile. Il cuore del modello è rappresentato dall'integrazione dei servizi offerti da tre *business unit* in un Twin Business Model: *Transition Accounting* (fiscalità energetica e accesso a incentivi legati alla decarbonizzazione); *Digital Transformation* (piattaforme digitali proprietarie per ottimizzare i processi aziendali); *Sustainable Transformation* (tecnologie SustainTech e consulenza strategica basata su dati misurabili). TECNO trasforma i *big data* in *good data*, favorendo una gestione proattiva, anziché reattiva, delle attività aziendali, utile a migliorare la competitività, l'efficienza operativa e la redditività: il contesto normativo europeo – dal Green Deal al Fit for 55% al Digital Compass – rafforza la validità di un modello in cui la sostenibilità è un fattore abilitante di crescita. Il modello di business è caratterizzato da un tasso di fidelizzazione dei clienti del 99%, efficaci strategie di *up-selling* e *cross-selling* e un elevato livello di ricavi ricorrenti. La strategia di crescita si basa su un progetto di espansione anche internazionale, attraverso operazioni di M&A e partnership strategiche, con focus sui paesi attualmente presidiati (Regno Unito e Spagna): esportando l'innovativo modello di business SustainTech, il Gruppo punta alla costituzione del "Primo Polo Europeo della Sostenibilità".

Comunicato disponibile su [www.1info.com](http://www.1info.com) e [www.tecno-group.eu](http://www.tecno-group.eu)

#### INVESTOR RELATIONS & FINANCIAL MEDIA

TECNO | Claudio Colucci | [investor-relator@tecno-group.eu](mailto:investor-relator@tecno-group.eu) | T +39 081 2400031  
 IRTOP Consulting | Maria Antonietta Pireddu | [m.pireddu@irtop.com](mailto:m.pireddu@irtop.com) | T +39 02 45473884  
 IRTOP Consulting | Domenico Gentile | [d.gentile@irtop.com](mailto:d.gentile@irtop.com) | T +39 02 45473884

#### EURONEXT GROWTH ADVISOR

Banca Investis S.p.A. | [corporatefinance@bancainvestis.com](mailto:corporatefinance@bancainvestis.com) | T +39 02 99968111

#### CORPORATE MEDIA RELATIONS

CDR Communication | Angelo Brunello | [angelo.brunello@cdr-communication.it](mailto:angelo.brunello@cdr-communication.it) | T +39 329 2117752  
 CDR Communication | Maddalena Prestipino | [maddalena.prestipino@cdr-communication.it](mailto:maddalena.prestipino@cdr-communication.it) | T +39 3485187454