



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

ENGINEERING
E TRASPARENZA

LA QUOTAZIONE IN BORSA DEL LUGLIO 2025 HA PORTATO NUOVE RISORSE ECONOMICHE E HA FAVORITO UN ULTERIORE CRESCITA DELLA PIPELINE DI PROGETTI. A FINE DELLO SCORSO ANNO ENERGY TIME VANTAVA UN BACKLOG DI 242 MW, PER UN CONTROVALORE DI CIRCA 125 MILIONI DI EURO

LA SQUADRA DI ENERGY TIME DAVANTI ALL'INGRESSO DI BORSA ITALIANO IN PIAZZA AFFARI A MILANO, NEL GIORNO DELLA QUOTAZIONE AL LISTINO EURONEXT GROWTH MILAN, IL 24 LUGLIO 2025



La lunga storia di Energy Time ha avuto una straordinaria accelerazione nel luglio di un anno fa, quando l'azienda è sbarcata a Piazza Affari con la quotazione nel listino Euronext Growth Milan di Borsa Italiana. «La strategia di sviluppo futuro e le risorse raccolte saranno indirizzate al rafforzamento della capacità operativa del Gruppo» aveva dichiarato il presidente e amministratore delegato Marco Pulitano. «In questo modo potremo far fronte alla crescente pipeline di commesse». Quell'auspicio è diventato realtà: assieme all'arrivo di nuove risorse che sono state utilizzate per favorire un ulteriore sviluppo, la quotazione ha portato ancora clientela e pipeline. «Uno dei motivi per cui avevamo deciso di quotarci era quello di volere essere ancora più trasparenti nei confronti dei nostri stakeholder, che si tratti di clienti, fornitori o investitori. La quotazione infatti ti obbliga ad essere trasparente in tutti gli aspetti della tua attività. Avevamo identificato questo come uno degli obiettivi principali perché in qualche modo fa parte delle nostre origini: quando eravamo nati nel 2009 facevamo parte di

un gruppo quotato al Nasdaq, e già allora proprio per questi motivi venivamo avvicinati da fonti di investimento di primo livello. La quotazione dello scorso anno ha avuto lo stesso effetto. I nuovi clienti sanno che siamo in grado di garantire quegli elevatissimi standard professionali che la quotazione ci impone». Energy Time opera nel settore delle energie rinnovabili con un posizionamento trasversale lungo l'intera catena del valore, dallo sviluppo alla progettazione, fino alla costruzione e gestione degli impianti. Fondata nel 2008, l'azienda si è progressivamente affermata come operatore con un focus particolare sugli impianti fotovoltaici di media e grande dimensione. Consede a Campobasso e una presenza operativa in diverse aree del territorio nazionale, Energy Time ha sviluppato un modello di business integrato, in grado di accompagnare il cliente lungo tutte le fasi del progetto, dalla fase preliminare fino alla messa in esercizio e alla gestione operativa dell'impianto, in particolare nelle attività di Development, Engineering, Procurement, Construction, e Operation & Maintenance (D-EPC-OM). «Ma oggi la lettera

La scheda



Ragione sociale: Energy Time S.p.A.

Sede: Campobasso

Anno di nascita: 2008

Attività e Servizi: D-EPC-OM (Development, Engineering, Procurement, Construction, Operation & Maintenance)

Valore della Produzione: 25,3 mln di euro (FY2025)

Portfolio

Potenza totale impianti realizzati: oltre 250 MWp

Pipeline

Backlog complessivo: circa 242 MW

Valore backlog: circa 125 milioni di euro

Nuovi contratti 2026: 40 MWp

Principali fornitori

Moduli: Jinko e Longi

Inverter: Huawei e Sigenergy

più importante di questo acronimo sta diventando la E di Engineering. Infatti spesso veniamo scelti proprio perché abbiamo un reparto di ingegneria interna. Affrontare con rigore e con attenzione questo aspetto, permette di prevenire ed eliminare problematiche future».

Nel corso degli anni la società ha realizzato oltre 250 MWp di impianti fotovoltaici, consolidando relazioni con primari operatori del settore, tra cui Independent Power Producer (IPP) e investitori istituzionali. Oggi i principali clienti di Energy Time sono fondi di investimento, tra cui Nadara, Brookfield e PLT.

L'evoluzione recente del Gruppo evidenzia un rafforzamento del posizionamento nel segmento degli impianti di maggiore dimensione, con una crescente capacità di gestione di commesse complesse. In questo contesto si inseriscono anche le più recenti acquisizioni di contratti EPC per complessivi 40 MWp, a conferma della fiducia riconosciuta dal mercato nei confronti della società.

Il modello operativo di Energy Time si basa su un approccio integrato che combina competenze tecniche e capacità di execution, con particolare attenzione alla fase di progettazione e alla gestione operativa degli impianti. In un mercato in forte espansione come quello del fotovoltaico utility-scale, la capacità di coordinare tutte le fasi del processo rappresenta un fattore competitivo sempre più rilevante.

Dal punto di vista economico-finanziario, il 2025 ha rappresentato un anno di significativa crescita, con un valore della produzione pari a circa 25,3 milioni di euro e un miglioramento degli indicatori di redditività.

Il backlog complessivo al 31 dicembre 2025 si atte-

Top Management



MARCO PULITANO
CEO



ANDREA SPRIZZI
CFO



DAVIDE GIALLONARDI
RESPONSABILE
UFFICIO TECNICO



“Selezionare i fornitori per garantire le performance”

«LA PARTNERSHIP CON I PRODUTTORI NON DEVE ESSERE SOLO COMMERCIALE, MA ANCHE TECNICA. I PREZZI? IMPORTANTI, MA LE GARANZIE LO SONO DI PIÙ» SPIEGA MARCO PULITANO, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI ENERGY TIME. «OGGI CI TROVIAMO ATTIVITÀ DI SVILUPPO E PERMITTING FATTE CON TECNOLOGIE OBSOLETE E CON SCARSO VALORE SOTTO IL PROFILO DELLA PROGETTAZIONE ESECUTIVA. BISOGNA SPOSTARE IL BARICENTRO VERSO IL DIALOGO CON I SOGGETTI FINANZIATORI E IL CLIENTE»

Come è cambiato in questi anni il ruolo dell'EPC-Contractor nel fotovoltaico utility scale?

«È cambiato davvero tanto. Oggi occorre essere molto più attenti al Capex, a tutte le dinamiche dei costi di costruzione degli impianti e quindi alla qualità dei componenti. Non si può guardare solo ai prezzi. Noi EPC abbiamo la responsabilità sulle performance ratio degli impianti, e a volte la convenienza degli acquisti si scontra con questo fattore. La selezione dei fornitori è fondamentale: non dimentichiamo che in passato ci sono stati diversi fallimenti nel nostro settore. E quindi noi siamo molto esigenti in fatto di garanzie. Ai tempi del conto energia c'erano margini per fare qualche errore, ma oggi non più: non ci si può permettere di sbagliare progettazione, scelta dei prodotti e costruzione. Anche perché poi i responsabili di quello che succede sugli impianti, siamo noi che li abbiamo costruiti.»

Quali sono oggi le principali criticità nella gestione di un progetto EPC “chiavi in mano” in Italia, soprattutto nei rapporti con sviluppatori, fornitori e grid operator?

«Io credo che oggi il problema più grande sia il fatto che lo sviluppo e il permitting siano stati fatti con tecnologie che risultano obsolete. Ci sono autorizzazioni che hanno valore dal punto di vista del processo, ma non per la progettazione esecutiva. Oggi il permitting è puramente amministrativo e molto debole sotto il profilo tecnico. Bisogna spostare il baricentro verso il dialogo con i soggetti finanziatori e il cliente, soprattutto quando si tratta di project financing, un mondo che è distante dalle dinamiche del nostro mercato.»

A proposito di criticità... i tempi di connessione?

«Questo è un altro problema enorme. Dico solo che noi abbiamo impianti completati a dicembre 2024 e non ancora connessi. E si tratta di impianti con regolamento d'esercizio validato. C'è da aggiungere altro?».



MARCO PULITANO, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI ENERGY TIME

In un contesto di questo tipo, quali sono i fattori chiave per aver successo?

«Ho già accennato all'importanza di avere un reparto di ingegneria interna a supporto della fase costruttiva. E poi il rapporto diretto con i fornitori; con loro la partnership non deve essere semplicemente commerciale, ma anche tecnica. Noi come EPC siamo il soggetto che mette insieme i fornitori, li coordina in modo che le soluzioni tecniche lavorino insieme.»

E il fattore prezzo?

«Il prezzo è certamente un fattore importante, ma oggi, alla luce di quello che abbiamo visto in passato, è prioritario il modo con cui il fornitore è coinvolto nella relazione di business. Abbiamo visto tanti nomi importanti che sono usciti dal mercato italiano lasciandoci in difficoltà. L'efficienza dei moduli è importante, ma se si vuole lavorare in un'ottica di lungo periodo ancora più decisivi sono l'affidabilità e la solidità dell'azienda. Per noi le garanzie sono prioritarie rispetto alla convenienza dei listini.»

Il mondo degli impianti utility scale è minacciato dai prezzi negativi dell'energia elettrica e dal curtailment. Come ripararsi da queste minacce?

«A livello tecnologico la soluzione arriva dai Bess, ma io credo che serva anche una protezione da parte della politica, ad esempio stabilendo un prezzo minimo garantito per l'energia che offra una certa protezione agli investitori nei casi peggiori. Sarebbe una sorta di compensazione rispetto al fatto che il gestore di rete può decidere come gestire gli impianti. Gli investitori avrebbero comunque il rischio di vedersi allungato il pay-back-time, ma non quello del rischio fallimento. Credo sia un'opzione ragionevole dato che il nostro Paese ha bisogno di rinnovabili.»

Sul fronte dei Bess come vi state muovendo?

«Li stiamo installando, ma soprattutto per le aziende energivore del segmento C&I. Invece per l'utility scale in questo momento siamo un po' attendisti perché rileviamo una certa confusione su prezzi e tecnologie. Ma siamo partner dei più grandi produttori, quindi restiamo agganciati all'evoluzione del mercato.»

Posizionamento & servizi



Best Practice



33 MW IN SICILIA

L'IMPIANTO UTILITY SCALE FISSO DI MENFI (AG) HA UNA POTENZA DI 33,5 MW E SI SVILUPPA SU UN'AREA DI 57 ETTARI. LA PRODUZIONE ATTESA È DI 56,55 GWH ALL'ANNO.

sta a circa 242 MW, per un controvalore di circa 125 milioni di euro, con completamento previsto entro il 2027, elemento che conferma la visibilità e la solidità del portafoglio ordini della società.

«Può sembrare strano, ma potremmo dire che Energy Time oggi stia ripercorrendo strade che aveva già visto in passato, ai tempi del Conto

Energia, ma con una consapevolezza decisamente maggiore» spiega Marco Pulitano. «Dopo quella stagione, come tutti gli EPC, avevamo dovuto subire un blackout che era durato qualche anno. Ma, grazie alla scelta di mantenere il personale e il know-how, quando il mercato è ripartito ci siamo fatti trovare pronti. Oggi la maggior parte del

personale è ancora con noi e questo dimostra la resilienza di Energy Time. E anche il valore dell'esperienza accumulata. Sappiamo che quello che è successo nel 2013 potrebbe capitare di nuovo. Quindi cerchiamo di crescere attuando politiche cautelative. Se dovessero arrivare nuove brusche frenate, meglio essere protetti...»