

IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

GESTIRE LA COMPLESSITÀ CON STRATEGIA, COMPETENZE E INNOVAZIONE

IL POSIZIONAMENTO DI ECO THE PHOTOVOLTAIC GROUP NEL MERCATO DEI GRANDI IMPIANTI A TERRA È CARATTERIZZATO DALLA CAPACITÀ DI GESTIRE PROGETTI COMPLESSI MANTENENDO INTERNAMENTE IL CONTROLLO DELLE COMPETENZE TECNICHE, ORGANIZZATIVE E OPERATIVE E DI PRESIDARE TUTTE LE FASI DEL PROGETTO, CON QUATTRO AREE PRINCIPALI: ENGINEERING E PERMITTING, INSTALLAZIONE, SERVICE, E RICERCA & SVILUPPO



In un mercato dove la domanda di impianti fotovoltaici su scala industriale continua a crescere rapidamente, la promessa e il posizionamento di ECO The Photovoltaic Group sono chiari e ben definiti: essere un EPC in grado di gestire progetti articolati mantenendo internamente il controllo delle competenze tecniche, organizzative e operative. «In questo momento, da una parte le imprese energivore e le grandi industrie cercano soluzioni per ridurre i costi energetici e accelerare la decarbonizzazione; dall'altro fondi di investimento e operatori

energetici sono sempre più attivi nello sviluppo di asset rinnovabili» spiega Valerio Natalizia, entrato in azienda nel gennaio del 2025 con il ruolo di Ceo. «In questo scenario, la capacità di realizzare impianti complessi, con tempi certi e competenze integrate, diventa un fattore determinante». L'azienda nasce nel 2022 dalle radici di Eco Casa, società fondata nel 2007 a Cremona e cresciuta nel tempo nel settore del fotovoltaico. Nel corso degli anni l'attività si è evoluta, arrivando ad operare su impianti di grande scala e su soluzioni tecnologicamente avanzate. Oggi ECO Group fa parte di Open

La scheda



ECO The Photovoltaic Group

Sede: Via della Fogarina 3 - Via Castelleone 75/A, Cremona
Anno di nascita: 2007 (Eco Casa Srl)
Presidente: Pietro Ghidoni
Amministratore delegato: Valerio Natalizia
Direttore Generale: Piero Lucchini
Fatturato 2024: 24.609.493 euro (Gruppo)
Attività: Permitting, progettazione, installazione, O&M, gestione bandi

Portfolio

- FV galleggiante su bacino idrico artificiale da 2,2 MW (CR)
- FV a terra da 3,4 MW a (PC)
- Agrivoltaico sperimentale su kiwi, mele, susine, pesche (RA)
- Agrivoltaico su mirtili da 998,8 kWp (LO)
- FV su copertura industria energivora da 2,2 MW (CR)

Dal 2022 installati oltre 73 MW e gestite oltre 120 pratiche tra Pnrr agrisolare e agrivoltaico

SB SpA, holding che offre servizi non solo nel campo del fotovoltaico, ma anche dell'efficiamento energetico, con un forte orientamento verso le buone pratiche ESG.

ECO Group ha maturato una significativa esperienza anche nel supporto a grandi aziende energivore, per le quali sono state progettate e realizzate soluzioni altamente personalizzate, studiate per adattarsi ai fabbisogni energetici specifici, agli spazi disponibili e alle caratteristiche produttive dei siti industriali. Casi emblematici sono quelli dell'impianto galleggiante su bacino idrico artificiale (vedi box in queste pagine), dell'industria del mantovano Ingra Brozzi con 2 MW di impianti sulle sedi dell'azienda con sistema di accumulo integrato, a cui si aggiungono oltre 1,5 MW di impianti a terra e su copertura in fase di progettazione, e infine della società JMG Cranes, per la quale è stato progettato un impianto fotovoltaico con Bess integrato per la produzione di idrogeno verde. Questo approccio consulenziale si traduce anche nella capacità di individuare le migliori opportunità di finanziamento e incentivazione, supportando le imprese nella partecipazione a bandi pubblici e nella ricerca di contributi a fondo perduto o di strumenti di supporto agli investimenti. Parallelamente, l'azienda analizza di volta in volta le tecnologie più performanti da adottare, con l'obiettivo di

Top Management



PIETRO GHIDONI
PRESIDENTE



VALERIO NATALIZIA
CEO



PIERO LUCCHINI
DIRETTORE GENERALE



CHRISTIAN PREVIATI
MARKETING DIRECTOR



LUCA BASTONI
ENGINEERING DIRECTOR



“In un mercato che cambia, bisogna essere pronti e preparati”

«NEL NOSTRO SETTORE LE NOVITÀ SI SUSSEGUONO IN TEMPI RAPIDI» SPIEGA VALERIO NATALIZIA, CEO DI ECO THE PHOTOVOLTAIC GROUP. «OCCORRONO COMPETENZE E LA CAPACITÀ DI REAGIRE RAPIDAMENTE. NOI ABBIAMO IL VANTAGGIO DI UNA ORGANIZZAZIONE INTERNA DI GRANDE VALORE, A PARTIRE DAL REPARTO DI INGEGNERIA CHE COMPRENDE OLTRE 20 TECNICI TRA INGEGNERI, PROGETTISTI E PERSONALE CHE SI OCCUPA DELLE AUTORIZZAZIONI»

Eco The Photovoltaic Group da tempo si occupa di impianti fotovoltaici utility scale, ma vi state anche spostando via via su progetti con dimensioni più grandi. Cosa comporta questo cambio di scala?

«Sì, abbiamo alle spalle esperienze con impianti a terra da 2-3 MW a terra e ora ci stiamo occupando di interventi che arrivano fino a 10 MW. Lavorare su questa scala ci ha portato a fare nuove esperienze e sviluppare nuove competenze, anche dal punto di vista contrattuale e finanziario. Ci si allena a gestire maggiori complessità e questo dà sicurezza. Un aspetto importante è quella della pianificazione: dovendo coordinare 70 persone del nostro team, l'organizzazione è fondamentale per avere la massima efficienza».

Avete tutte le competenze in casa o vi avvalete anche di collaborazioni esterne?

«Ci avvaliamo anche di collaborazioni con studi e professionisti esterni, ma avere in casa la parte più importante di queste attività ha molti vantaggi, come ad esempio poter rispondere in modo più rapido al cliente e poter controllare tutti i processi anche relativi alla parte autorizzativa. Allo stesso modo è importante avere la manodopera interna per avere sempre certezza della qualità del lavoro di installazione. Però anche in questo ambito stiamo cercando potenziali partner da coinvolgere sul territorio, ma sempre sotto la guida di nostro personale».

Quali innovazioni tecnologiche state seguendo con maggiore attenzione e che impatto hanno sul vostro modo di operare?

«Con le nuove tecnologie come i Bess, ma anche con le applicazioni come l'agrivoltaico o il galleggiante, occorre saper gestire la complessità. Da questo punto di vista noi possiamo mettere in campo un grande vantaggio competitivo, cioè il fatto di avere un reparto di ingegneria molto sviluppato che comprende oltre 20 tecnici tra ingegneri, progettisti e personale che si occupa delle autorizzazioni. E poi il nostro gruppo è in grado di operare su un grande fronte di servizi alla clientela con altre società del gruppo».

Ad esempio?

«Ad esempio con Aurea, la società che vende energia e che ci permetterà di offrire un servizio completo ai clienti ritirando l'energia in eccesso o fornendola quando occorre prelevarla dalla rete. E anche la recente acquisizione della società



VALERIO NATALIZIA, CEO DI ECO THE PHOTOVOLTAIC GROUP

Zani Group che si occupa di riscaldamento e pompe di calore, ci permette di affrontare con grande competenza il tema dell'efficienza energetica».

In questo momento quali sono i fattori chiave per avere successo nell'attuale mercato fotovoltaico in ambito utility scale?

«La capacità di adattarsi ai cambiamenti: nel nostro settore dal punto di vista normativo e legislativo i cambiamenti sono all'ordine del giorno, e spesso avvengono in tempi rapidi. Bisogna essere sempre pronti e preparati. Per essere preparati servono le competenze e la capacità di essere aggiornati con le normative. Essere pronti non è scontato: occorre una struttura flessibile e pronta a reagire alle novità».

Ci conforta vedere che ci sono grandi gruppi che affidano a noi la realizzazione di un impianto per la terza, quarta o quinta volta. Significa che c'è piena fiducia e soddisfazione».

Dal punto di vista dei fornitori?

«Oggi l'offerta è tanta e mediamente di alta qualità. Ma ora c'è la necessità di fornitori stabili e in grado di assicurare continuità di servizi con competenze in loco. Non basta il prodotto buono se poi non c'è assistenza pre e post vendita. Insomma, se il mercato diventa sempre più complesso, non bastano semplici fornitori, ma occorrono veri partner in grado di accompagnarci e supportarci. Ad esempio per quanto riguarda i Bess, il rapporto con i fornitori non riguarda solo gli aspetti logistici e della fornitura dei materiali ma anche il supporto ingegneristico. Per questo oggi per noi è fondamentale avere il supporto dell'assistenza, dal livello ingegneristico, al commissioning e all'operatività».

Come si può difendere tutto questo valore in un mercato che spesso è alla ricerca dell'ultimo prezzo?

«Il prezzo dipende sempre dal valore che si riesce a trasferire ai clienti. In un mercato che si attesterà su 6/8 GW all'anno, c'è sicuramente spazio anche per chi vuole sottrarsi alla battaglia dei prezzi. Ma senza allontanarsi dai valori di riferimento del mercato. Per questo è sempre più importante l'attenzione ai prezzi di acquisto, soprattutto in casi come quello del FER X dove il business plan è legato a delle specifiche tariffe. Comunque abbiamo imparato che c'è un modo di progettare, di trovare soluzioni affidabili e di ottimizzare il lavoro che possono far risparmiare il cliente senza rinunciare alla qualità».

massimizzare la resa energetica e la sostenibilità economica di ogni progetto.

Uno degli elementi che caratterizza ECO nel panorama degli EPC è l'organizzazione interna. L'azienda ha sviluppato una struttura che presidia tutte le fasi del progetto, con quattro aree principali: engineering e permitting, installazione, service, e Ricerca & Sviluppo. Questo approccio consente di mantenere un forte controllo tecnico sui progetti e di ridurre i tempi di sviluppo, soprattutto negli impianti di maggiore scala.

«Gli impianti a terra di media e grande taglia rappresentano oggi uno dei principali ambiti di sviluppo per il mercato italiano» prosegue Natalizia. «In questo contesto ECO si propone come partner EPC per sviluppatori, utilities e fondi di investimento che cercano un operatore capace di portare rapidamente a realizzazione progetti autorizzati».

Tra le aree su cui l'azienda sta investendo maggiormente c'è l'agrivoltaico. In questa direzione, ECO ha ottenuto un basketbond da Regione Lombardia per sviluppare un modello scalabile di agrivoltaico, con particolare attenzione alle strutture e alle configurazioni impiantistiche, con l'obiettivo di preservare le coltivazioni e non interferire con le attività agricole. Parallelamente, ECO sta sviluppando competenze anche nel fotovoltaico galleggiante, una tecnologia che permette di valorizzare bacini artificiali e invasi industriali senza consumo di suolo.



Best Practice

IMPIANTO GALLEGGIANTE DA 2,2 MW

Tra le soluzioni sviluppate da ECO The Photovoltaic Group, una delle più innovative è rappresentata dall'impianto galleggiante installato su bacino idrico artificiale da 2,2 MW. Per questa realizzazione, sono state utilizzate oltre 10.000 componenti tra strutture, passerelle e sistemi di cablaggio, distribuiti in un'area che supera i 20mila metri quadri.

L'installazione di questi sistemi è complessa ed ha richiesto un grande lavoro in fase di progettazione per lo sviluppo di soluzioni tecniche innovative. Tra queste, si distingue l'impiego di una pedana temporanea posta sopra l'argine, simile a quelle utilizzate in ambito fieristico o per eventi, per assemblare le piattaforme galleggianti direttamente a terra e farle scivolare in acqua, oltre all'utilizzo di supporti in cemento armato installati lungo gli argini, a cui vengono agganciate le strutture galleggianti, evitando l'uso di ancore tradizionali fissate al fondale che potrebbero danneggiare

L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO GALLEGGIANTE DA 2,2 MW, INSTALLATO SU BACINO IDRICO ARTIFICIALE IN PROVINCIA DI CREMONA, UTILIZZA TECNICHE INNOVATIVE E SI AVVALE DI MODULI BIFACCIALI



i teli protettivi e di impermeabilizzazione. I moduli fotovoltaici utilizzati sono bifacciali, in grado di sfruttare sia la luce solare diretta che quella riflessa dalla superficie dell'acqua.