



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

FILIERA INTEGRATA,
PIÙ VALORE NEL TEMPO

ESPE OPERA NEL FOTOVOLTAICO DAL 2003 PER UN TOTALE DI 670 MW INSTALLATI. ORA IL SEGMENTO UTILITY SCALE COPRE L'80% DEL BUSINESS CON UNA OFFERTA CHE SI PRENDE IN CARICO TUTTE LE FASI: DALLO SCOUTING ALLA PROGETTAZIONE, DALLA COSTRUZIONE ALLA MANUTENZIONE. «OGGI OCCORRE UNA CAPACITÀ PROGETTUALE CHE GARANTISCA COSTI DI COSTRUZIONE BASSI, MA OFFRA PERFORMANCE E GARANZIE MOLTO PIÙ SFIDANTI CHE IN PASSATO» SPIEGA ENRICO MENEGETTI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO



LA SEDE DI ESPE
A GRANTORTO,
IN PROVINCIA
DI PADOVA.

Per chi abbia frequentato gli ultimi due decenni del fotovoltaico italiano, il nome Espe risuona non solo conosciuto (e ci mancherebbe), ma anche intriso di una forza e di una autorevolezza che pochissimi player del settore possono eguagliare. La storia è importante: conferma credibilità e solidità; e diventa una molla caricata per spingere verso i successi futuri. Purché la strada sia quella giusta.

In questo momento la direzione intrapresa da Espe si sviluppa verso il settore dei grandi impianti fotovoltaici a terra con una offerta sostenuta da una identità ben precisa: quella di una proposta commerciale che fa leva su una filiera integrata in grado di occuparsi di tutti gli aspetti che riguardano il segmento utility scale, dallo scouting fino alla manutenzione dell'impianto.

Oggi le attività legate ai grandi impianti a terra coprono l'80% del business di Espe nel solare. La restante parte riguarda impianti a tetto (dai 500 kW fino a 1 o più MW).

Dal 2003 l'azienda ha realizzato 795 impianti per una potenza complessiva di 670 MW.

La taglia dei parchi utility scale, che ha avuto un vero e proprio boom dal 2022, è collocata in un range che va da 5 a 50 MW in diverse modalità: moduli fissi, con tracker, agrivoltaico...

«Il passaggio a questa taglia è stato sfidante» spiega Enrico Meneghetti, presidente e amministratore delegato di Espe. «Negli anni dei Conti Energia era tutto sommato più semplice: moduli costosi e produzione ben remunerata lasciavano ampi margini per garantire la redditività. Oggi invece occorre una capacità progettuale che tenga conto di costi di costruzione necessariamente bassi, ma in grado di offrire performance e garanzie molto più sfidanti.

Su questo ci ha aiutato il know how che abbiamo con il mondo della "potenza", e in particolare con la media tensione».

Da qui deriva un posizionamento come EPC nella fascia premium del mercato e una strategia progettuale che cura con particolare attenzione l'Opex. «In genere per i nostri clienti il valore dell'impianto è considerato in un'ottica di benefici generati sul lungo periodo. È un approccio diverso da quello, ad esempio, di un fondo interessato solo alla compravendita. E questo richiede una grande conoscenza dal punto di vista tecnico, per creare e salvaguardare nel tempo il valore aggiunto dell'impianto». A massima tutela di questo valore aggiunto, Espe ha scelto di lavorare internalizzando tutte le fasi critiche: chi si occupa di progettazione, tutti i capi cantieri, e anche i tecnici sono personale interno.

«Le stesse scelte progettuali, dai piccoli dettagli alle grandi complessità, rispettano questa impostazione. Ad esempio abbiamo sviluppato una linea di prodotto nostro per le cabine di media tensione. Moduli e inverter sono forniti assolutamente da aziende Tier 1. Un occhio di riguardo viene posto anche a tutta la parte elettromeccanica, al dimensionamento dei cavi, ai trasformatori, ai quadri elettrici e a tutta una serie di accorgimenti di layout che poi renderanno la manutenzione più

La scheda



Espe SpA

Sede: Grantorto (Padova)

Anno di nascita: 1974

Attività e Servizi: Advisory tecnico, Engineering, Procurement, Construction, O&M

Fatturato: 50 milioni

Portfolio

Numero impianti fotovoltaici realizzati: 795

Potenza totale impianti realizzati: 670MW

Potenza media: 6MW

Impianto più grande: 25MW

Numero impianti fotovoltaici di proprietà: 11 (aziende collegate)

Potenza totale impianti di proprietà: 14MW

Pipeline

400MW in fase di **autorizzazione**

125MW in fase di **costruzione** (cantieri aperti)

agevole. Ci sono clienti più predisposti a riconoscere questo valore: quelli che fanno l'impianto per tenerlo e non per rivenderlo.

Al momento Espe non dispone di molti impianti di proprietà: «Ci piacerebbe poterne fare di più, ma siamo assorbiti dal mercato. Però è uno degli obiettivi per il futuro».

Per quanto riguarda invece le attività di O&M e revamping la scelta è stata quella di incorporare il ramo d'azienda che se ne occupava e portarlo all'interno di una società separata, anche se posseduta da Espe.

Perché? «In un mercato in crescita e con risorse limitate, la priorità viene sempre data alla costruzione rispetto alla manutenzione. Per questo abbiamo preferito dare vita a una struttura dedicata che ha come sua unica attività il monitoraggio e la manutenzione degli impianti. Considerando la soddisfazione che ci manifestano i nostri clienti – sempre molto esigenti – direi che è stata una scelta giusta».

In questo momento il personale diretto conta circa 110 persone, ma contando anche le attività di sviluppo e manutenzione gli addetti arrivano a 270. Un numero davvero enorme, cresciuto un po' alla volta, con momenti di rallentamento (come quello di circa 10 anni fa, successivo alla fine dei Conti Energia) e periodi di forte accelerazione.

Top Management



ENRICO MENEGETTI
CEO



ERNEST JURICIC
SALES DIRECTOR



FABIO MENEGETTI
COO



MAURIZIO ZANCHIN
HEAD OF DEVELOPMENT



SIMONE BROMBIN
HEAD OF PV SALES



SIMONE MARIGA
CTO



“Sempre un passo avanti, solidi e innovativi”

“CI SONO COMPLESSITÀ PROGETTUALI CHE POSSONO NASCERE GIÀ AL MOMENTO DELL'AVVIO DEL CANTIERE. UNA FILIERA COMPLETA PERMETTE DI INTEGRARE LE VARIE FASI E REALIZZARE IMPIANTI CON BUDGET OTTIMIZZATI E CON TANTI VANTAGGI IN TERMINI DI PRODUZIONE E GESTIONE” SPIEGA ENRICO MENEGHETTI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI ESPE

Uno dei punti di forza dell'offerta di Espe riguarda la capacità di occuparsi di tutti gli aspetti che riguardano la progettazione, la costruzione e la manutenzione di grandi impianti fotovoltaici grazie alla vostra filiera integrata.

Quali sono gli aspetti più cruciali di questo modello?

«Partiamo dal processo di integrazione tra le aziende di Espe. Gli aspetti più critici e di valore sono nei passaggi tra le diverse fasi. Faccio un esempio: chi si occupa solo di sviluppo, potrebbe non essere interessato alle criticità che si manifestano nelle fasi successive. Infatti ci sono complessità progettuali che possono nascere già al momento dell'avvio del cantiere e rischiano di scaricare problemi su tutti gli altri step. Anzi, ancora prima: già dall'individuazione del terreno si può iniziare a ragionare su un processo che guarda in avanti fino alla manutenzione. Insomma, una filiera completa permette di integrare le varie fasi e realizzare impianti con budget ottimizzati e con tanti vantaggi in termini di produzione e gestione. Altrimenti si rischia di portarsi dietro difetti o complessità che rendono più difficile l'operatività e la manutenzione dell'impianto, e generano costi superiori rispetto a quelli messi a budget».

Parliamo di prodotti. Quali sono oggi le criticità nella selezione dei fornitori?

«L'industria ormai realizza prodotti tecnologicamente eccellenti. Ma a volte si manifestano criticità nel farli lavorare insieme: ad esempio tra modulo e tracker, oppure anche tra modulo e inverter. Non basta offrire prodotti innovativi, occorre fare in modo che garantiscano la massima interoperabilità quando inseriti in un ecosistema composto da più componenti realizzati da brand differenti. Inoltre le grandi aziende non sono sempre disponibili quando chiediamo modifiche o personalizzazioni che possono portare significativi miglioramenti nel sistema. Però molte volte mettendosi insieme si riesce a trovare buone soluzioni, anche dal punto di vista contrattuale».



ENRICO MENEGHETTI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI ESPE

Quanto siete coinvolti nel FER X e con quale orizzonte temporale?

«Abbiamo tanti clienti che sono risultati ammessi con i loro progetti. La richiesta supera abbondantemente quello che abbiamo fatto in questi anni. Credo che arriveremo a smaltire il lavoro sul FER X nell'arco di due anni, due anni mezzo».

C'è il rischio di carenza di componenti, o addetti?

«Per i componenti non sono preoccupato: non credo ci sarà shortage, magari qualche aumento di prezzo. Per gli addetti, ci sarà un rischio di carenza solo per maestranze qualificate in ambito elettrico: professionisti formati, certificati... Su questo il mercato potrebbe incontrare serie difficoltà».

Anche voi?

«Direi di no. In Espe è il personale interno a occuparsi delle lavorazioni più critiche. E poi operiamo con partner storici che conosciamo da 15 o 20 anni. È una scelta un po' più costosa, ma offre grandi vantaggi in termini di garanzia di qualità».

Come valutate l'ingresso dei Bess nei grandi impianti?

«Strategico. È uno dei punti su cui stiamo iniziando a far valere le competenze dei nostri professionisti che conoscono la potenza in ambito industriale. Stiamo acquisendo i primi ordini per impianti con Bess nel C&I e nell'utility scale. Ovviamente la parte più importante legata al Macse si inizierà nei prossimi mesi e si svilupperà per i prossimi due o tre anni. Già dalla fine della scorsa estate abbiamo notato una accelerazione sul fronte dei sistemi storage, ma nel 2026 ci sarà un cambio di passo netto».

La principale sfida per il futuro?

«Continuare in questo percorso che mette insieme crescita dei volumi e focus sulla qualità facendo tesoro dell'esperienza accumulata. Nella nostra storia il modello di business è cambiato numerose volte, e in futuro cambierà ancora. La sfida è quella di cercare di essere sempre un passo avanti: solidi, ma anche innovativi e aperti alle nuove esigenze del mercato».

Ormai quella di Espe è una storia che ha appena superato il mezzo secolo di vita. Tutto cominciò negli anni 70 e precisamente nel 1974 quando venne fondata da Roberto Meneghetti (padre dell'attuale presidente e amministratore delegato) insieme ad altri tre soci. Le prime attività riguardavano la realizzazione di impianti elettrici per l'industria del padovano, soprattutto cartiere, tessile e industria plastica. «Continuiamo anche ora ad operare in questi ambiti perché si tratta di attivi-

tà importanti, ma anche perché rappresentano le nostre radici».

Negli anni Novanta Espe inizia a occuparsi di rinnovabili e tra il 2002 e il 2003 comincia a promuovere il fotovoltaico sui tetti, facendosi quindi trovare prontissima nel momento in cui l'avvio dei Conti Energia sostiene la crescita del mercato portando l'azienda nei primissimi posti tra gli operatori italiani. Il fortissimo sviluppo del fotovoltaico spinge Espe ad occuparsi anche di altri settori nel mondo delle rinnovabili lanciando tecnologie proprietarie nel minieolico e nelle biomasse. E saranno proprio queste attività a sostenere l'azienda negli anni più bui del settore, quando il fotovoltaico subiva un ridimensionamento drammatico. Poi negli anni 2018 e 2019 si riparte, con il vantaggio di collocarsi subito tra gli operatori di riferimento non solo per il know-how ma anche per una credibilità più che solida («Anche perché eravamo tra i pochi sopravvissuti» commenta Enrico Meneghetti). Poi, nel 2024, un'altra pietra miliare: la decisione di quotarsi a piazza affari con l'obiettivo di acquisire quella indipendenza finanziaria indispensabile non solo per continuare a crescere, ma anche per farlo salvaguardando la propria identità. Con l'ingresso in Borsa arrivano le risorse per un altro importante passo in avanti che porta l'azienda a dimensioni tali da potersi misurare con grandi e grandissimi clienti, comprese le principali utilities. Come ultimo tassello di questa cavalcata, nel 2025 la società si trasforma in Gruppo Espe riunendo in un unico soggetto anche le tante società acquisite nel corso degli ultimi anni o create ad hoc per occuparsi di specifiche attività come ad esempio la manutenzione degli impianti.



Posizionamento & servizi

Project development ✓

Strutturazione finanziaria ✓

Progettazione esecutiva (Engineering) ✓

Approvvigionamento (Procurement) ✓

Costruzione (Construction) ✓

Commissioning (collaudo e connessione) ✓

Operation & Maintenance ✓

Fine vita e smantellamento ✓

Best Practice



Tra i più recenti e più riusciti progetti realizzati da Espe ci sono due impianti con cabine di trasformazione a tecnologia proprietaria ESPE realizzati a Monticello Conte Otto (Venezia) e San Martino delle Venezie (Rovigo). Il primo (in

alto nella foto) è un **impianto utility scale Agrivoltaico avanzato** con potenza di 5,29 MWp e tracker 1P. Il secondo (foto sotto) è un **impianto utility scale** con potenza di 17,68MWp e supporto fisso 2P.

