



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

PIÙ AGRIVOLTAICO NEL FUTURO DEI GRANDI PROGETTI

LA QUASI TOTALITÀ DELLA PIPELINE IN ITALIA DI EUROPEAN ENERGY, PER OLTRE 2 GW, FA RIFERIMENTO A SISTEMI CHE COMBINANO SOLARE E AGRICOLTURA. IN QUESTI ANNI IL GRUPPO DANESE HA COSTRUITO UNA PROPOSTA CHE LO VEDE IMPEGNATO NON SOLO NELLA COSTRUZIONE DELLE CENTRALI FOTOVOLTAICHE, MA IN UN AMPIO DIALOGO CON IL TERRITORIO PER TRASMETTERE I VANTAGGI DI QUESTA SOLUZIONE



Identificare, gestire e sviluppare progetti lungo l'intera filiera, dal dialogo con gli stakeholder locali alla messa in funzione degli impianti. La specificità dell'impegno del gruppo danese European Energy nello sviluppo delle fonti rinnovabili risiede proprio nella capacità di muoversi in tutte le fasi del progetto, dall'identificazione delle aree alla successiva acquisizione, passando per la fase normativa e autorizzativa, fino alla costruzione e alla messa in servizio, concludendo con accordi di Power Purchase Agreement o cessione di energia. Anche in Italia l'azienda danese si caratterizza per un approccio di prossimità ai paesi e territori in cui opera, con team dedicati composti da professionisti locali e un approccio a lungo termine di restituzione (give-back) per le aree in cui sono situati i progetti. L'azienda ha al suo interno tutte le attività di un EPC manager. Si assicura in primis i diritti di superficie attraverso attività sui terreni agricoli o tramite accordi di sviluppo con partner locali. Vengono valutati poi i principali parametri di riferimento e il profilo di rischio del progetto che verrà avviato unicamente solo se si ritiene abbia un potenziale sufficiente per raggiungere i tassi di rendimento finanziari. Il gruppo richiede inoltre i permessi necessari per realizzare il progetto, che comprendono la conduzione di una serie di studi e analisi, e si assicura di ottenere un contratto che gli permetterà di immettere energia pulita nella rete elettrica. A questo punto viene analizzato il rendimento del progetto e creato un business plan. Come ultimo step, European Energy si occupa anche delle fasi di connessione dell'impianto alla rete elettrica. In alcuni casi cede l'impianto energetico a investitori a lungo termine ad un prezzo ottimale oppure continua a gestire l'impianto per l'investitore per ottimizzare la produzione in output e minimizzare i costi di gestione.

«Questo modello è vincente e particolarmente adatto all'Italia perché, per sua natura, l'azienda quando investe non svolge tutto internamente, ma seleziona aziende terze, partner, studi tecnici, servizi di manutenzione, legati soprattutto al territorio», dichiara Alessandro Migliorini, direttore generale Italia di European Energy. «Si tratta di un approccio molto pragmatico ed europeo che assicura un perfetto equilibrio e beneficio sia per l'investitore che per il territorio che ospita gli impianti. Tipicamente, parlando di fotovoltaico, oltre il 60% degli investimenti per la realizzazione di un progetto ricade sul territorio italiano e sulle aziende locali, creando così un circolo virtuoso che permette all'Italia e alle singole regioni coinvolte non solo di attrarre investimenti esteri e sviluppare progetti di energia rinnovabile, ma allo stesso tempo di creare valore, occupazione e reale prosperità economica sul territorio». E in un Paese che trova ancora resistenze per quanto riguarda lo sviluppo dei grandi impianti fotovoltaici a terra, a questo approccio il gruppo affianca un altro elemento chiave: lo sviluppo dell'agrivoltaico, con l'obiettivo di rilanciare, grazie al solare, il comparto agricolo. La quasi totalità della pipeline in Italia è legata a progetti agrivoltaici, come dimostra anche la più grande centrale che sorgerà in Sicilia grazie al FER X. Si tratta di un impianto agrivoltaico da 255 MWp vicino Vizzini, in provincia di Catania, che una volta in funzione dovrebbe diventare la centrale più grande in Italia. Il progetto, autorizzato nel 2023, combina l'energia solare su scala industriale con l'attività agricola ed è stato concepito in linea con la strategia energetica a lungo termine dell'Italia e con gli obiettivi più ampi di decarbonizzazione dell'UE. Lo sviluppo prevede strutture fotovoltaiche sopraelevate per consentire il

La scheda



Ragione sociale: European Energy Srl, partecipata di European Energy A/S
Headquarter: Copenhagen (Danimarca)
Sede italiana: Piazza San Sepolcro 1, Milano
Anno di nascita: 2004
Arrivo in Italia: 2008
Attività e servizi: origination, permitting, EPC impianti FER e per la produzione di biocombustibili
Fatturato gruppo: 400 milioni di euro
Dipendenti totali: 900

Portfolio

Fotovoltaici: due impianti fotovoltaici per un totale di 40 MW circa
Eolici: due impianti eolici per un totale di 30 MW circa

Pipeline

2 GW complessivi, di cui:
667 MW in fase di **autorizzazione**
265 MW in fase di **costruzione** (cantieri aperti)
240 MW in fase di **negoiazione** con clienti o investitori

proseguimento delle attività agricole, garantendo un doppio utilizzo del terreno e una produttività di energia pulita a lungo termine. In Italia European Energy ha già sviluppato diversi progetti di rilievo, tra cui il parco solare di Troia (FG) da 110 MWp collegato alla rete nel 2022, che all'epoca costituiva il più grande impianto solare del Paese. Attualmente, European Energy in Italia ha una pipeline di 2 GW di progetti in impianti fotovoltaici per circa 2 miliardi di investimenti tra fotovoltaico tradizionale e agrivoltaico, e 2 GW tra eolico onshore e offshore per investimenti di oltre 5 miliardi. Si sta inoltre attivando per sviluppare progetti Power-to-X, una tecnologia per produrre metanolo verde a prezzi competitivi. La produzione si basa su energia rinnovabile proveniente da impianti solari e eolici e CO2 proveniente da biomassa. Come parte del processo, viene usata l'elettrolisi per produrre idrogeno verde dall'acqua. Da pochi mesi, inoltre, European Energy ha ottenuto a seguito dell'asta FER X il via libera a progetti per 513 MW. European Energy è una delle aziende più longeve del nostro mercato e con un'importante pipeline. Il gruppo danese è stato infatti fondato nel 2004 con focus sui Paesi del nord Europa, ma negli ultimi dieci anni ha sviluppato progetti solari ed eolici di grossa taglia in Europa e in altri paesi del mondo, lavorando fianco a fianco con aziende, professionisti e sviluppatori locali. Oggi European Energy conta oltre 900 dipendenti suddivisi in 20 nazioni. In Italia, il gruppo è presente dal 2008, dove ha rafforzato la sua presenza con diversi progetti di energia rinnovabile investendo oltre 500 milioni di euro, e con un team dedicato in continua crescita che ha stabilito la sede a Milano.



“Conquistare la taglia utility con competenze e supporto territoriale”

«L'EVOLUZIONE DEL RUOLO DELL'EPC CONTRACTOR NEL FOTOVOLTAICO UTILITY SCALE RICHIEDE OGGI COMPETENZE INTEGRATE, SOLIDITÀ FINANZIARIA E CAPACITÀ DI DIALOGO CON IL TERRITORIO», SPIEGA ALESSANDRO MIGLIORINI, DIRETTORE GENERALE ITALIA DI EUROPEAN ENERGY

Come si è evoluto negli ultimi anni il ruolo dell'EPC contractor nel fotovoltaico di taglia utility scale e industriale?

«European Energy nasce come developer di progetti eolici in Germania e nei Paesi scandinavi e nordici. Successivamente abbiamo integrato le competenze, diventando anche EPC e assumendo quindi la responsabilità della costruzione e, in parte, del finanziamento dei progetti. In Italia, tuttavia, il settore delle rinnovabili ha avuto un andamento disomogeneo. Nei primi Conti Energia si è registrato un forte boom di impianti, seguito poi da una fase di brusco rallentamento a partire dagli anni '10. Questa alternanza non ha favorito il radicamento stabile di aziende EPC sul territorio: oggi in Italia gli operatori strutturati sono pochi, mentre sono più numerosi player provenienti da Paesi come Germania e Spagna, dove il mercato ha avuto uno sviluppo più lineare. L'attuale fase rappresenta una grande opportunità, ma è fondamentale che non si tratti di un nuovo picco isolato. Se anche questa ondata dovesse esaurirsi improvvisamente, chi investe con una visione di lungo periodo vedrebbe aumentare i fattori di rischio, mettendo in discussione la creazione di una filiera industriale solida e stabile».

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

«Oggi osserviamo un numero crescente di acquisizioni di progetti, più che una carenza di EPC in senso stretto. La vera criticità riguarda la capacità produttiva complessiva della filiera: non solo manodopera, ma anche forniture di materiali, considerando l'elevato numero di progetti in pipeline. Sul mercato circolano molte offerte di progetti “ready to build” con tariffa già assegnata, proprio perché alcuni sviluppatori si stanno rendendo conto delle difficoltà operative e della complessità di portare a termine le iniziative nei tempi previsti. L'arma vincente di un EPC oggi è la capacità di adattamento».

A suo avviso, quali sono i fattori chiave per avere successo nell'attuale mercato fotovoltaico utility scale?

«Sicuramente il dialogo con il territorio. Uno dei principali nodi in Italia è di natura regolatoria.



ALESSANDRO MIGLIORINI, DIRETTORE GENERALE ITALIA

A livello centrale vengono emanate normative che, però, trovano spesso un'applicazione disomogenea sui territori. Molte amministrazioni locali rivendicano specificità legate al proprio contesto, introducendo ostacoli che rendono difficile adottare una strategia uniforme a livello nazionale. Di conseguenza, reputo come fondamentale arma vincente per la taglia utility scale l'agrivoltaico, che rappresenta oggi la principale leva di crescita, ma richiede un costante aggiornamento delle competenze e un lavoro continuo di confronto con i territori».

Quali sono le sfide più critiche che il settore dovrà affrontare nei prossimi anni?

«Il tema delle connessioni è cruciale. Con circa 8 GW di progetti solo nel FER X, vediamo un sistema sotto pressione. Terna sta affrontando un carico significativo di richieste, e la realizzazione delle infrastrutture necessarie richiede tempo. Si tratta di un effetto domino: senza adeguamenti e potenziamenti della rete, anche i progetti autorizzati

rischiano di subire rallentamenti, con impatti su investimenti e bancabilità».

Quali nuovi modelli o tendenze stanno influenzando il vostro modo di operare?

«Oggi ci stiamo concentrando fortemente sull'agrivoltaico, privilegiando aree vicine a infrastrutture esistenti, che rappresentano un elemento competitivo. Tuttavia, l'aspetto agricolo è centrale: l'impianto deve essere progettato in funzione dell'attività agricola, non il contrario. Questo richiede competenze specifiche anche in ambito agronomico e una stretta collaborazione con operatori del settore primario.

Per quanto riguarda il modello operativo, noi ci definiamo un EPC manager: agiamo come EPC nei confronti delle banche, fornendo le necessarie garanzie, ma non operiamo per soggetti terzi. Strutturiamo direttamente la costruzione, contrattualizzando i singoli componenti e i vari contractor. Questo approccio ci consente maggiore controllo su costi, tempi e qualità. La carenza di operatori strutturati sul mercato, tuttavia, porta talvolta alcuni soggetti a rivolgersi a noi anche per iniziative non direttamente sviluppate dal nostro gruppo».

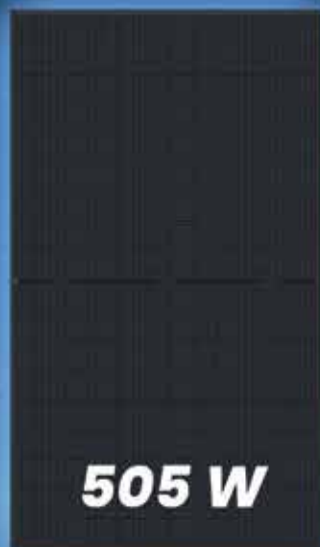


Progettati per produrre. Costruiti per durare.

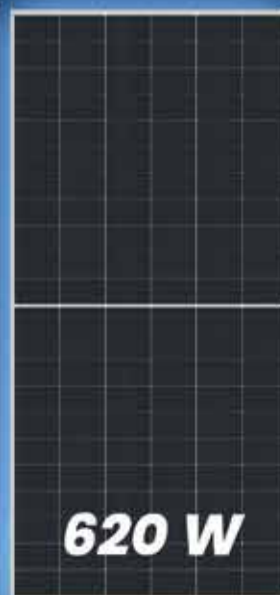
Moduli fotovoltaici TCL Solar: qualità certificata e garanzie fino a 30 anni.



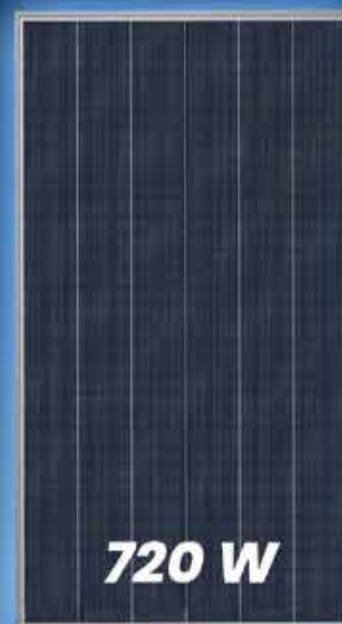
TCL-MR455DT182-58NS



HSM-ND54-DR505



TCL-HSM-ND66-GR620



MG720DT210-68NS

TCL SOLAR



Ti servono subito?

Programma i tuoi cantieri
con Energia Italia