



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

COMPETENZE AVANZATE PER PROGETTI MULTI MEGAWATT

CON UNA PIPELINE DI 3 GW TRA FOTOVOLTAICO E SISTEMI BESS, 500 MW GIÀ AUTORIZZATI E UN MODELLO INTEGRATO CHE PRESIDIA L'INTERA FILIERA EPC, GREENERGY RAFFORZA IL PROPRIO POSIZIONAMENTO NEL MERCATO UTILITY SCALE ITALIANO, SEMPRE PIÙ ORIENTATO VERSO IMPIANTI SU LARGA SCALA E TECNOLOGIE AVANZATE PER LA TRANSIZIONE ENERGETICA



Nel 2006 Greenergy muoveva i primi passi nel settore delle energie rinnovabili con l'obiettivo di contribuire alla transizione energetica attraverso competenze tecniche, qualità progettuale e attenzione al territorio. A vent'anni dalla nascita, l'azienda si presenta oggi come un player nazionale strutturato, con una crescita consolidata e un posizionamento sempre più orientato alla realizzazione di progetti complessi nel fotovoltaico e nei sistemi di accumulo.

Una direzione che riflette anche l'evoluzione del mercato utility scale italiano, sempre più concentrato su impianti multi megawatt e su operatori capaci di governare l'intera filiera. «Nei prossimi anni assisteremo a una concentrazione su impianti di taglie maggiori, che richiederanno partner strutturati e capaci di gestire progetti sempre più complessi», sottolinea Tommaso Lentini, direttore commerciale di Greenergy.

Il percorso compiuto è testimoniato dall'evol-

La scheda



Ragione sociale: Greenergy S.r.l.

Sede: Castellaneta (TA)

Altre sedi: Bari, Cagliari, Lecce e Padova

Anno di nascita: 2006

Attività e Servizi: Permitting primario e secondario, EPC, servizi di ingegneria, procurement, construction, commissioning, manutenzione O&M; sviluppo progettuale e gestione diretta delle fasi della catena del valore.

Volume d'affari 2025: 30 milioni di euro

Backlog: 105 milioni di euro di contratti attivi nei segmenti EPC, engineering e O&M

Portfolio

Potenza totale: circa 100 MW di impianti realizzati e gestiti

Potenza media: 1 MWp

Impianto più grande: 6 MWp

Pipeline

500 MW autorizzati

Oltre 80 MW di nuove installazioni previste nel 2026

Pipeline FV e Bess: 3 GW

luzione dei ricavi, che nel 2025 hanno raggiunto i 30 milioni di euro. A questo dato si affianca un backlog di 105 milioni di euro, riferito a contratti attivi nei segmenti EPC, servizi di ingegneria e manutenzione O&M, che garantisce visibilità di medio-lungo periodo e sostiene il piano industriale del Gruppo.

Non solo: la crescita di Greenergy passa anche attraverso l'apertura di nuove sedi sul territorio nazionale. Oltre all'headquarter di Castellaneta, il gruppo è presente a Bari, Lecce, Padova e Cagliari. Punto di forza di Greenergy è inoltre il modello di business, che si fonda sull'integrazione verticale. «Presidiamo le principali fasi della catena del valore», continua Lentini, «e quindi permitting, engineering, procurement, construction, commissioning e gestione O&M». La disponibilità di mezzi e asset di proprietà consente un controllo diretto dei processi, rapidità di esecuzione e standard qualitativi elevati, elementi particolarmente rilevanti in un mercato in cui tempi autorizzativi, disponibilità dei componenti, connessioni alla rete e coordinamento dei cantieri rappresentano fattori critici. «Uno dei fattori chiave per avere successo è proprio la capacità di governare l'intera filiera, dall'autorizzazione alla costruzione fino alla gestione operativa dell'impianto», evidenzia infatti Lentini.

E il successo di Greenergy è confermato dai numeri. Dalla sua fondazione ad oggi il gruppo ha realizzato e gestito impianti in Italia per una potenza complessiva di circa 100 MW e sviluppato una pipeline complessiva di 2,5 GW. Per il 2026 l'azienda prevede oltre 80

Top Management



VALENTINO VIVO
CEO



MARIANGELA TOCCI
CFO



TOMMASO LENTINI
DIRETTORE
COMMERCIALE



ROSANNA TINELLA
RESPONSABILE
MARKETING



“Strutturati e verticali”

«IL FOTOVOLTAICO DI TAGLIA UTILITY SCALE RICHIEDE OGGI OPERATORI SEMPRE PIÙ CAPACI DI GOVERNARE L'INTERA FILIERA, AFFRONTARE LA COMPLESSITÀ DEI GRANDI IMPIANTI E INVESTIRE IN INNOVAZIONE», DICHIARA TOMMASO LENTINI, DIRETTORE COMMERCIALE DI GREENERGY

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

«Il settore del fotovoltaico in Italia è in costante evoluzione. Gli obiettivi sfidanti fissati dall'Italia e dall'Europa nel Pniec richiedono il raggiungimento di 79 GW installati entro il 2030. Oggi il Paese è a circa 44 GW di potenza fotovoltaica installata, il che significa che nei prossimi anni sarà necessario installare almeno 7 GW all'anno.

Dal nostro punto di vista, gli EPC realmente in grado di accompagnare questa crescita sono ancora pochi. Se poi si considerano progetti con livelli elevati di complessità e impianti di grande taglia, il numero si riduce ulteriormente.

In passato il mercato era caratterizzato da molti piccoli operatori con capacità installative limitate; nei prossimi anni assisteremo invece a una concentrazione su impianti multi megawatt, che richiederanno partner strutturati e capaci di gestire progetti sempre più complessi».

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?

«Una delle principali criticità riguarda la disponibilità di manodopera qualificata. La gestione di un progetto EPC richiede infatti il coordinamento di tempi, costi e attività che dipendono da diversi attori: progettisti, sviluppatori, EPC contractor, società di O&M e operatori di rete. Far convergere tutte queste figure in modo efficiente non è semplice. Anche i tempi autorizzativi rappresentano un importante collo di bottiglia, così come le tempistiche di consegna dei componenti, spesso influenzate da fattori geopolitici e dalle dinamiche della supply chain internazionale».

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

«Negli anni abbiamo cercato di internalizzare il più possibile tutte le attività della filiera legata alla realizzazione dell'impianto fotovoltaico. Questo consente ai nostri clienti di avere un interlocutore unico e



TOMMASO LENTINI, DIRETTORE COMMERCIALE DI GREENERGY

una gestione semplificata dell'intero progetto.

Oggi possiamo contare su 30 ingegneri dedicati al permitting, 15 professionisti nel team di progettazione, un team operativo di circa 50 persone, mezzi di proprietà e una struttura dedicata anche all'O&M. Riteniamo che uno dei fattori chiave per avere successo sia proprio la capacità di governare l'intera filiera, dall'autorizzazione alla costruzione fino alla gestione operativa dell'impianto, con un impatto positivo anche sul controllo dei costi».

Quali nuovi modelli, innovazioni tecnologiche o tendenze state seguendo con maggiore attenzione e che impatto hanno sul vostro modo di operare?

«Quello che fino a pochi anni fa sembrava solo un tema di discussione oggi si sta evolvendo verso modelli di servizio sempre più avanzati. La nostra strategia è focalizzarci sempre di più sul fotovoltaico e sulle tecnologie con maggiore potenziale di sviluppo. In particolare, riteniamo che l'agrivoltaico rappresenti una delle soluzioni più promettenti. È un settore su cui stiamo investendo con decisione. Un'altra tecnologia destinata a crescere rapidamente è quella dei Bess. Oggi si inizia finalmente a parlare di storage in maniera concreta e strutturata. Abbiamo già portato in autorizzazione circa 400 MW di sistemi Bess e vogliamo essere protagonisti anche nella loro realizzazione. Guardiamo inoltre con attenzione al tema dei data center, che nei prossimi anni avranno un ruolo sempre più rilevante nel mercato energetico».

Nel quotidiano, quali sono le sfide operative più impegnative che affrontate (ad esempio reperimento dei componenti, tempi di consegna, carenza di personale qualificato, altro...)? Come le state gestendo concretamente?

«Per affrontare queste sfide abbiamo avviato un percorso di crescita organica sul territorio, attraverso l'apertura di nuove sedi con l'obiettivo di creare hub ingegneristici dedicati alla gestione dei progetti. La nostra strategia punta ad attrarre e valorizzare eccellenze ingegneristiche, con competenze che coprono tutte le principali aree operative. Oggi il nostro team conta circa 150 persone, di cui 60 ingegneri, distribuiti tra le sedi di Castellaneta (TA), Bari, Lecce, Padova e Cagliari».

MW di nuove installazioni, mentre la pipeline attiva fotovoltaico e Bess è pari a circa 3 GW. Inoltre, risultano autorizzati circa 500 MW di impianti, confermando un posizionamento solido nel mercato nazionale delle rinnovabili.

La crescita industriale è accompagnata da una struttura organizzativa composta da circa 150 persone. Il team multidisciplinare ha permesso a Greenergy di sviluppare competenze specifiche anche nell'agrivoltaico, integrando produzione energetica e agricoltura moderna e sostenibile. Parallelamente, l'azienda sta investendo anche nei sistemi di accumulo: «Abbiamo già portato in autorizzazione circa 400 MW di sistemi Bess e vogliamo essere protagonisti anche nella loro realizzazione», conclude Lentini.

Guardando ai prossimi anni, la sfida sarà dare continuità ai risultati raggiunti, rafforzando il ruolo dell'azienda nel mercato italiano delle rinnovabili e accompagnando clienti e partner in percorsi concreti di decarbonizzazione. Il ventesimo anniversario rappresenta quindi non solo un traguardo, ma l'inizio di una nuova fase orientata a crescita, innovazione e sostenibilità.

Posizionamento & servizi

Permitting ✓

Project financing ✓

Progettazione esecutiva (Engineering) ✓

Approvvigionamento (Procurement) ✓

Costruzione (Owner Engineering) ✓

Commissioning (collaudo e connessione) ✓

Operation & Maintenance ✓

Fine vita e smantellamento

LA SPUNTA VERDE INDICA I SERVIZI DI CUI SI OCCUPA LAZIENDA



MERCOLEDÌ 13 MAGGIO GREENERGY HA INAUGURATO A CAGLIARI LA NUOVA SEDE DEL GRUPPO. L'OBIETTIVO È QUELLO DI CONSOLIDARE IL LEGAME CON IL TERRITORIO SARDO, ATTRARRE NUOVE COMPETENZE E ACCOMPAGNARE LA CRESCITA DEL TEAM LOCALE