



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

IPP GLOBALE,
CRESCITA LOCALE

CON UN MODELLO INTEGRATO CHE PRESIDIA SVILUPPO, PERMITTING, EPC, FINANZIAMENTO E GESTIONE O&M, IL GRUPPO FRANCESE NEOEN, OGGI PARTE DEL PERIMETRO BROOKFIELD, PUNTA IN ITALIA SU AGRIVOLTAICO E BESS PER CONSOLIDARE LA PROPRIA PRESENZA NEL MERCATO NAZIONALE DELLE RINNOVABILI



Crescere localmente facendo leva su una storia ventennale di un gruppo con fondamenta solide. Si inserisce in questo contesto lo sviluppo di Neoen in Italia. L'IPP nasce in Francia nel 2008 da Xavier Barbaro, alla guida del progetto industriale. In meno di vent'anni cresce fino a diventare il primo produttore indipendente di energia esclusivamente rinnovabile in Francia e uno dei principali IPP a livello mondiale, con asset in operatività o in costruzione su quattro continenti tra solare, eolico e storage. Quotata su Euronext Paris dal 2018, nel 2025 Neoen è passata sotto il controllo di Brookfield, oggi azionista di riferimento del gruppo: un passaggio che ha consolidato le risorse finanziarie a supporto dei piani di crescita internazionale, Italia compresa.

E per quanto riguarda il mercato italiano? Il gruppo è presente in Italia da inizio 2022 ma, operativamente, dal 2024, anno che segna l'avvio dei primi cantieri fotovoltaici italiani. Sono due oggi le installazioni connesse in Italia, per una potenza totale di 16 MW. La prima è la centrale inaugurata lo scorso aprile ad Arena Po, in provincia di Pavia, tappa che ha segnato simbolicamente l'avvio di una presenza industriale stabile e crescente nel Paese. Ad oggi Neoen conta infatti quattro sedi in Italia, dislocate tra Brescia, dove si trova l'headquarter, Milano, Modena e Roma, con un team di 25 persone.

Il gruppo opera secondo il modello dell'Independent Power Producer integrato: sviluppa, finanzia, costruisce e gestisce direttamente i propri impianti, mantenendone la proprietà nel lungo periodo anziché limitarsi al ruolo di sviluppatore-rivenditore.

«Questo approccio "long-term owner", dichiara An-

drea Massimo Bartolini, co-managing director Italia di Neoen, «garantisce un controllo end-to-end sulla qualità tecnica dei progetti, sulla bancabilità e sulla relazione con i territori e le comunità ospitanti. In Italia il modello si sta evolvendo in coerenza con le priorità del mercato utility scale: da un lato l'ampliamento del portafoglio oltre il solare a terra tradizionale, con un peso crescente di agrivoltaico e Bess; dall'altro l'integrazione tra generazione e accumulo per rispondere alle sfide della congestione di rete e cogliere le opportunità di strumenti come il Capacity Market e il meccanismo Macse per lo storage stand alone. Un'evoluzione naturale per un operatore che, a livello globale, annovera tra i propri asset anche progetti pionieristici nello storage su scala mondiale». Neoen Italia si posiziona quindi come operatore integrato lungo l'intera catena del valore del fotovoltaico di taglia utility scale, e quindi sviluppo, permitting, EPC, finanziamento e gestione O&M, con una crescente specializzazione in agrivoltaico e storage. Un posizionamento che unisce la solidità industriale e finanziaria di un gruppo globale, oggi parte del perimetro Brookfield, alla capacità di operare con un radicamento locale nella lettura della normativa italiana e regionale, dalla Legge 11/2024 alle discipline sulle aree idonee, fino alle più recenti linee guida su agrivoltaico e superfici agricole. E i numeri confermano l'impegno del gruppo a livello nazionale. «Prevediamo di passare dagli attuali 16 MW in esercizio a ben 150 MW di impianti fotovoltaici e sistemi Bess in Italia», conclude Bartolini. «Si tratta di impianti in attesa di connessione. Un traguardo che conferma la centralità di questo mercato per il gruppo Neoen».



La scheda

NEOEN

Ragione sociale: Neoen S.A**Sede:** Parigi**Anno di nascita:** 2008**Attività e Servizi:** sviluppo, finanziamento, costruzione (EPC in parte affidata a partner) e gestione O&M di impianti fotovoltaici, eolici onshore e sistemi Bess;**Fatturato 2025:** i ricavi consolidati del gruppo Neoen al 2025 sono pari a 699,2 milioni di euro

Portfolio

Potenza impianti FV connessi**a livello globale:** 7,2 GWp**Numero impianti fotovoltaici connessi in Italia:** 2**Potenza totale in esercizio in Italia:** 16 MWp**Impianto più grande:** Western Downs Green Power Hub in Australia - 460 MWp

Pipeline

+2000 MW in fase di **autorizzazione** (di cui +400 MW autorizzati tra FV e Bess)**70 MW** in fase di **costruzione**

(connessione tra il 4Q 2026 e il 1Q2027)

35 MW di impianti Bess in fase di **costruzione****150 MW** backlog complessivo che sarà **connesso entro la fine del 2027**

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 L'AZIENDA

Top Management

ANDREA MASSIMO BARTOLINI
CO-MANAGING
DIRECTOR ITALYDANIELE LUCCHI
CO-MANAGING
DIRECTOR ITALYMATTEO GARATTI
SENIOR FINANCIAL
CONTROLLERFABIO ZANELLINI
ENERGY MARKET
& REGULATIONS
MANAGERMAURO RIVETTA
CONSTRUCTION
MANAGEMENT LEADERANTONIO MICELLI
PROCUREMENT
MANAGERPAOLO PARENTI
ASSET MANAGER

Rete, finanza e Bess: la ricetta per crescere in Italia

«IL CONTESTO ITALIANO CELA DIVERSE CRITICITÀ, SOPRATTUTTO LEGATE AI SISTEMI DI SUPPORTO ALLE FER E ALLA CAPACITÀ DELLA RETE DI ACCOGLIERE NUOVA POTENZA. ALCUNI FATTORI SONO QUINDI DETERMINANTI: AD ESEMPIO LA CAPACITÀ DI ASSICURARSI IN ANTICIPO CONNESSIONI, LA SOLIDITÀ FINANZIARIA E LA CAPACITÀ DI INTEGRARE LO STORAGE NELLA PROGETTAZIONE», SPIEGA ANDREA MASSIMO BARTOLINI, MANAGING DIRECTOR DI NEOEN ITALIA

Come si è evoluto negli ultimi anni il ruolo dell'IPP nel fotovoltaico utility scale?

«In Neoen questa capacità è nel nostro DNA fin dall'origine: siamo nati come produttore indipendente di energia rinnovabile, non come developer che sviluppa e rivende. I PPA complessi fanno parte del nostro know-how, maturato su mercati europei dove il B2B power purchasing è uno strumento consolidato da anni. Detto questo, sarei poco onesto se non dicessi che il mercato italiano del B2B non è ancora pronto ad assorbire pienamente questa capacità».

Ci spieghi...

«Rispetto ad altri Paesi europei, qui la cultura del PPA industriale è più acerba: gli offtaker faticano ancora a ragionare su orizzonti contrattuali di dieci o quindici anni, e manca uno storico di prezzo e di prassi negoziale che renda questi contratti uno strumento "di routine" come lo è, per esempio, in Francia o nei paesi scandinavi. Per questo guardiamo con attenzione al FER X: non tanto come meccanismo alternativo al PPA, quanto come chiave di lettura del ruolo che lo Stato intende giocare in questo passaggio. Il modo in cui il decreto definirà prezzi di riferimento, aste e meccanismi di garanzia ci dirà molto su quanto lo Stato voglia affiancare o, al contrario, lasciare strada al mercato dei contratti bilaterali».

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?

«Il contesto italiano resta segnato da alcune criticità strutturali: la disomogeneità tra la geografia dei sistemi di supporto alle rinnovabili e la reale disponibilità di



ANDREA MASSIMO BARTOLINI,
MANAGING DIRECTOR DI NEOEN ITALIA

capacità di rete, tema al centro del dibattito sul FER X, ma anche tempi e complessità dei percorsi autorizzativi, spesso disallineati rispetto agli obiettivi nazionali ed europei. Si aggiunge la congestione delle reti di trasmissione e distribuzione in alcune aree ad alta vocazione rinnovabile e la crescente eterogeneità delle discipline regionali su aree idonee e agrivoltaico, che impone agli sviluppatori un lavoro costante di comparazione e adattamento».

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

«In questa fase del mercato italiano, alcuni fattori appaiono determinanti: la capacità di assicurarsi in anticipo connessioni di rete solide, spesso vero collo di bottiglia dei progetti; la solidità finanziaria per sostenere pipeline di sviluppo pluriennali senza dipendere da un singolo mercato o da una singola tecnologia; la capacità di integrare lo storage nella progettazione fin dalle fasi iniziali; una gestione rigorosa del rapporto con i territori, decisiva per l'iter autorizzativo e per

l'accettazione sociale dei progetti; e infine la competenza regolatoria necessaria per orientarsi tra normative nazionali e regionali in continua evoluzione».

Quali ritiene siano le traiettorie di crescita più importanti per il fotovoltaico di taglia utility scale e come la vostra azienda intende sfruttarle?

«Le traiettorie più rilevanti per il gruppo riguardano l'integrazione strutturale tra fotovoltaico e sistemi di accumulo, la crescita dell'agrivoltaico e lo sviluppo dello storage stand alone abilitato da meccanismi come il Macse. A livello internazionale, il gruppo sta inoltre esplorando le batterie a lunga durata, una direzione tecnologica che nei prossimi anni potrebbe trovare applicazione anche nel mercato italiano, man mano che normativa e mercato della flessibilità matureranno».



Moduli fotovoltaici ad elevata resistenza alla grandine

CLASSE RESISTENZA HW5, FINO A 460 WP DI POTENZA

! Il problema

I moduli fotovoltaici sono sempre più soggetti a grandine, vento e neve, con il rischio di danneggiamenti e calo di produzione in molte aree italiane.



✓ La soluzione

Silk® Rhino di FuturaSun: moduli residenziali e commerciali con classe HW5, progettati per resistere a chicchi di grandine da 50 mm a 111 km/h.

Silk® Rhino è dotato, inoltre, di due ulteriori rinforzi sul retro per aumentare la sua stabilità meccanica, in particolare in contesti con forte vento o elevato carico neve.

