



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

“PARTNER TECNICI PER GARANTIRE LE PERFORMANCE”

NEL PIENO DI UNA RAPIDA ESPANSIONE A LIVELLO CONTINENTALE E CON 900 MW IN COSTRUZIONE NEL 2025, IL MODELLO DI BUSINESS DI PARAPET È QUELLO DI UN EPC IN GRADO DI COPRIRE L'INTERO CICLO DI VITA DEL PROGETTO. IL POSIZIONAMENTO DELL'AZIENDA FA LEVA ANCHE SULLA COERENZA DEGLI STANDARD OPERATIVI IN DIVERSI PAESI: PROCEDURE, E CULTURA ORGANIZZATIVA RIMANGONO UNIFORMI, MA L'ATTIVITÀ SI RAFFORZA CON TEAM LOCALI E TRAMITE RELAZIONI DI LUNGO PERIODO CON FORNITORI E SUBAPPALTATORI LOCALI



Dalla Romania all'Europa intera. Con una tappa fondamentale, ovviamente, in Italia. È questa la traiettoria di sviluppo di Parapet, EPC presente nel nostro paese dal 2025 con attività che riguardano la realizzazione di progetti fotovoltaici, eolici e di storage su larga scala, inclusi sistemi ibridi, Bess e interventi di repowering. In Italia, Parapet è attualmente impegnata in progetti per circa 80 MW distribuiti in sei regioni: Umbria, Lazio, Toscana, Abruzzo, Campania e Piemonte. Per il 2026 è prevista l'aggiunta di oltre 200 MW di nuova capacità, con un sostanziale triplicamento della presenza installata nel Paese. L'azienda ha avviato un piano di sviluppo impegnativo per raggiungere ambiziosi obiettivi: consolida-

re la propria posizione in Italia e Germania e rafforzare al contempo la rilevanza a livello europeo. «Entro il 2030, Parapet punta a entrare nella Top 10 degli EPC europei» spiega il fondatore Paul Moldovan «non solo per capacità installata, ma anche per qualità dell'esecuzione, rapidità di realizzazione e capacità di gestire progetti complessi e integrati. In un settore in rapida trasformazione, Parapet fa leva sulle proprie persone, sugli standard operativi e sull'integrazione tecnologica per diventare un punto di riferimento tra i moderni EPC europei». Per Parapet, nel 2026 il focus è centrato sui progetti ibridi che combinano generazione rinnovabile e storage, o su capacità di accumulo stand-alone. Un esempio è il parco fotovoltaico di Sant'Agata, attual-

La scheda

**PARAPET**

Nome azienda: Parapet – brand ufficiale che include Proffer Construct, Parapet Renewables, Parapet GmbH (Germania), Parapet SRL (Italia)

Sede centrale: Cluj-Napoca, Romania

Anno di fondazione: 2012

Attività e servizi: EPC

Portfolio

Numero di impianti fotovoltaici:

oltre 450

Capacità totale installata: oltre 2 GW

Taglia media: 20 MW

Impianto più grande: 215 MW (ruolo EPC, stato: in costruzione)

Pipeline

900 MW in costruzione (FV, Bess, Eolico)

1.870 MW in fase di negoziazione (FV, Bess, Eolico)

Principali fornitori

Moduli: JA Solar, Jinko, Longi

Inverter: Huawei, Sungrow, SKE Solar Inverters

Storage: Huawei, Sungrow, Trina

Strutture di montaggio: Nextrack, Zimmerman, Soltigua, Enson (strutture fisse)

Top Management



PAUL MOLDOVAN
FOUNDER



ANDRADA MOLDOVAN
CEO



CIPRIAN BODIU
SALES DIRECTOR



LUCIO COPERNICO
COUNTRY MANAGER
ITALIA

mente in costruzione in Italia, che sarà collegato a un parco eolico esistente da 20 MW, dando vita a un progetto energetico ibrido che integra tecnologie solari ed eoliche. Si tratta del terzo progetto ibrido realizzato da Parapet, con l'obiettivo di massimizzare la produzione energetica e migliorare la stabilità della rete.

«In un panorama energetico europeo caratterizzato da una transizione sempre più accelerata e da crescenti esigenze di sicurezza e flessibilità del sistema» prosegue Moldovan, «il ruolo di noi EPC nel settore delle rinnovabili sta evolvendo rapidamente. Da semplici esecutori, stiamo diventando partner tecnici con responsabilità estese sulle performance degli impianti, sulla bancabilità dei progetti e sulla sostenibilità di lungo periodo. Parapet si inserisce pienamente in questa evoluzione, rafforzando il proprio posizionamento come EPC completamente integrato per progetti fotovoltaici, eolici e di accumulo energetico, con un'esperienza consolidata nei mercati europei, in particolare in Italia e Germania». Il modello di business di Parapet è quello di un EPC integrato in grado di coprire l'intero ciclo di vita del progetto: ingegneria e progettazione avanzata, procurement, realizzazione delle opere civili, meccaniche ed elettriche, project management, com-



“Si vince con know how, tecnologie e innovazione”

«IN PARAPET ABBIAMO MACCHINARI E KNOW HOW PER ASSICURARE CHE LA PROGETTAZIONE E LA REALIZZAZIONE SIANO FUNZIONALI ALLA LONGEVITÀ DELL'IMPIANTO», SPIEGA LUCIO COPERNICO, COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA. «TUTTI HANNO FRETTA DI INIZIARE SUBITO A COSTRUIRE, MA BISOGNA FARE ATTENZIONE AI RISCHI». NEL PROSSIMO FUTURO, IL FOCUS È SUI BESS

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

«Sempre di più è richiesto di essere partner tecnici al passo con la continua evoluzione della tecnologia. Garantire le migliore performance richiede alti livelli di qualità, sia dal punto di vista della progettazione ingegneristica che dalla costruzione vera e propria. Si parla molto spesso di Capex, ma bisogna ricordare che quando si realizza un impianto, le economie fatte sul Capex potrebbero finire per penalizzare l'Opex. E viceversa».

Ci faccia un esempio.

«A volte si sottovaluta l'impatto delle caratteristiche di un terreno, sia per le pendenze sia per il rischio di incontrare delle rocce nel sottosuolo. Noi abbiamo gli strumenti tecnologici e il know how per assicurare che l'installazione sia conforme a qualsiasi tipo di terreno, ma soprattutto che sia funzionale alla longevità dell'impianto. Ad esempio utilizziamo un apparecchio che fa una mappatura del terreno marcando 10 punti per ogni metro. La mappatura in 3D che viene sviluppata rispecchia le effettive condizioni del terreno e quindi nel momento della battitura del palo siamo certi di effettuare un lavoro con precisione millimetrica».

Quali sono altre criticità nella gestione di un progetto EPC “chiavi in mano” in Italia?

«Sentiamo molta pressione sulle tempistiche. Tutti hanno fretta di iniziare subito a costruire. Ma questo approccio può andare a discapito della qualità dell'intervento e quindi del ritorno economico. Da questo punto di vista le maggiori criticità emergono principalmente sull'aspetto ingegneristico e sulla costruzione vera e propria. Una piccola variante, portata in fase di esecuzione, richiede tempo. Anche gli aspetti burocratici hanno importanti implicazioni economiche. Noi ci sentiamo sereni nell'affrontare questi problemi perché abbiamo in house le competenze necessarie che ci permettono di gestirle con



LUCIO COPERNICO, COUNTRY MANAGER ITALIA DI PARAPET

una pianificazione molto puntuale. Inoltre abbiamo un parco macchine di nostra proprietà, per essere sempre al passo con l'innovazione. Un esempio? Le nostre macchine battipalo di nuova generazione, straordinarie per l'agrivoltaico avanzato grazie a sistemi Gps e di geolocalizzazione».

A proposito di componentistica, quale sarà l'impatto dell'aumento dei prezzi di alcuni prodotti come moduli e Bess?

«L'impatto di questi aumenti varia in base al tipo di cliente. Dipende se si vuole costruire l'impianto al minor costo possibile perché si ha in previsione di rivenderlo dopo due o tre anni, oppure se si ha un orizzonte di 25/30 anni. In questo secondo caso, il ritorno sull'investimento non avrà grandi cambiamenti. Penso che questo aumento dei prezzi della componentistica aiuterà a fare una scrematura dei player che pensano di fare la corsa all'oro.

Lo sappiamo, ci sono progetti costruiti sulla base di prezzi

di vendita dell'energia molto alti e componentistica sempre meno cara... Ma così il business model non funziona più. Soprattutto se consideriamo che molti investitori utilizzano debt financing e project financing».

Come valutate l'utilizzo di sistemi Bess nei grandi impianti utility scale?

«Fondamentale. Non esiste una vera transizione verso le energie rinnovabili senza l'utilizzo dello storage. Avendo vissuto per tanti anni in Inghilterra, ho fatto esperienza del grande rischio del curtailment per le fonti rinnovabili. E dietro il curtailment ci sono sempre grandi perdite economiche. Questo rende assolutamente necessaria l'integrazione dell'accumulo che, in presenza di un business plan chiaro, potrebbe risolvere tantissimi problemi, sia economici, sia di gestione della rete. Oggi gli investitori fanno fatica a comprendere i flussi di ricavi di un asset storage. Ma stanno avanzando dei modelli come il tolling che aprono delle possibilità davvero interessanti. Parapet ha già fatto costruito grandi impianti con Bess in Germania e Romania. Il know how lo abbiamo».

missioning e manutenzione. Un elemento centrale del posizionamento dell'azienda è la coerenza degli standard operativi. Che si tratti di Italia, Germania o Europa centro-orientale, procedure, requisiti di salute e sicurezza, controlli di qualità e cultura organizzativa rimangono uniformi. Questo approccio consente a Parapet di rispondere alle aspettative degli investitori internazionali e di operare in modo prevedibile in contesti altamente regolamentati e competitivi.

L'ingresso nei mercati maturi comporta tuttavia sfide rilevanti. In Italia, ad esempio, la complessità burocratica e i requisiti autorizzativi locali rendono fondamentale una presenza diretta sul territorio e una stretta collaborazione con partner e subappaltatori locali. Parapet ha affrontato queste criticità attraverso team locali e applicando in modo sistematico gli stessi elevati standard qualitativi su tutti i progetti. Anche la costruzione di relazioni di lungo periodo con fornitori e subappaltatori locali si è rivelata un fattore chiave per lo sviluppo.

Parallelamente, il modello EPC sta evolvendo rapidamente grazie all'integrazione delle soluzioni di accumulo e alla crescita dei progetti ibridi. Nelle strategie dell'azienda i sistemi di accumulo Bess sono essenziali per estendere l'utilizzo di solare ed eolico oltre le ore di produzione e dare nuovi spazi di crescita al potenziale delle fonti rinnovabili.

Un altro tema centrale per lo sviluppo dell'azienda è quello della sicurezza energetica. «Secondo le previsioni al 2026 dell'Agenzia Internazionale dell'Energia, la sicurezza sta assumendo un ruolo sempre più centrale, segnalando un riequilibrio delle priorità. La transizione energetica europea entra così in una nuova fase, in cui sicurezza, flessibi-



lità e resilienza del sistema diventano importanti quanto la capacità installata» spiega il founder Paul Moldovan.

Il tema della sicurezza si estende anche ai sistemi digitali. Parapet pone grande attenzione alla cybersecurity, garantendo la conformità alla normativa NIS2 sia a livello organizzativo sia nell'architettura dei progetti. Nei sistemi Scada e di controllo, l'azienda collabora esclusivamente con fornitori europei di primo piano, per assicurare affidabilità, conformità normativa e interoperabilità nel lungo periodo. L'obiettivo per il 2026 non è soltanto aumentare i MW installati, ma fornire soluzioni

energetiche robuste e allineate ai requisiti europei di sicurezza e stabilità.

Tutto questo percorso è stato realizzato in poco meno di 15 anni di attività. Parapet infatti era nata nel 2012 come iniziativa imprenditoriale guidata da un giovane team di ingegneri ed economisti che aveva saputo cogliere fin da subito il potenziale delle energie rinnovabili. In questi anni di attività, l'azienda ha contribuito alla realizzazione di più di 2 GWp di capacità rinnovabile in 15 Paesi europei, fornendo servizi EPC e BoP (Balance of Plant; ndr), oltre a lavori civili, meccanici ed elettrici, costruendo un portafoglio di oltre 450 progetti.



«IN PARAPET ABBIAMO GLI STRUMENTI E IL KNOW HOW PER ASSICURARE CHE L'INSTALLAZIONE SIA CONFORME A QUALSIASI TIPO DI TERRENO E CHE SIA FUNZIONALE ALLA LONGEVITÀ DELL'IMPIANTO»