



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

UNA NUOVA PELLE
NEL SEGNO DEI GRANDI
IMPIANTI

SKY-NRG HA SEMPRE AVUTO NEL SEGMENTO C&I IL PROPRIO CORE BUSINESS, CON CIRCA 500 MW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI REALIZZATI PER CLIENTI ENERGIVORI IN ITALIA. L'ACQUISIZIONE DA PARTE DEL GRUPPO INTERNAZIONALE TSG, A FINE 2024, HA RAFFORZATO LA STRUTTURA INDUSTRIALE E PATRIMONIALE DELLA SOCIETÀ, AMPLIANDONE IL PERIMETRO VERSO PROGETTI UTILITY SCALE. «L'OPERAZIONE NON RAPPRESENTA UNA DISCONTINUITÀ, MA UN'EVOLEZIONE COERENTE», AFFERMA GIANLUCA PARONI, CEO. «VOGLIAMO APPLICARE L'ESPERIENZA MATURATA NEL C&I A IMPIANTI DI MAGGIORE TAGLIA E COMPLESSITÀ»



Il mercato fotovoltaico italiano sta registrando un progressivo spostamento verso le grandi installazioni. Nel 2025 gli impianti oltre 1 MW hanno rappresentato il 53% della nuova potenza connessa, in crescita rispetto al 42% del 2024. La dinamica è riconducibile a due fattori principali: il rallentamento del segmento domestico e la contrazione del C&I. Nel comparto industriale hanno inciso in modo significativo una maggiore selettività nell'accesso al credito; una riduzione

della spinta speculativa legata al prezzo dell'energia; l'incertezza normativa che ha congelato numerosi progetti per diversi mesi.

Il risultato è una progressiva concentrazione del mercato su progetti di taglia utility, dove complessità autorizzativa, pianificazione della supply chain e struttura finanziaria diventano determinanti. In questo contesto il ruolo dell'EPC evolve: non solo esecuzione tecnica, ma gestione integrata di procurement, cronoprogramma, rischio re-

La scheda



SKY-NRG S.r.l.

Sede: Via Levadello 4/L
46043 – Castiglione delle Stiviere (MN)

Anno di nascita: 2007**Attività e Servizi:**

- Analisi di fattibilità
- Approvvigionamento
- Costruzioni
- Commissioning
- Operation&Maintenance
- Fine vita & smaltimento

Fatturato: 60 milioni di euro annui**Dipendenti:** 120

Portfolio

Numero impianti fotovoltaici realizzati: 3.500**Potenza totale impianti realizzati:** 450 MW**Potenza media attuale impianto:** 700 kW

Pipeline

49 MW in fase di **cantierizzazione****35 MW** in fase di **costruzione** contemporanea**851 MW** in fase di **negoiazione** con clienti o investitori (opportunità aperte)

Principali fornitori

Moduli: Trina, 3SUN, Jinko Solar, Longi Solar**Inverter:** Huawei, SungrowGIANLUCA
PARONI
CEOMASSIMILIANO
SCALBAZZINI
COOSIMONE
CHIARA
CFODANIELE GALLI
SOLAR PROPOSAL
MANAGEREMANUELE LUCARINI
SOLAR TECHNICAL
MANAGER

golatorio e interlocuzione con fondi infrastrutturali e investitori istituzionali.

Esattamente qui si inserisce SKY-NRG, realtà con sede a Castiglione delle Stiviere (MN), storicamente focalizzata sul segmento C&I e sulla manutenzione di coperture fotovoltaiche per imprese energivore. Dal 2007 l'azienda ha realizzato oltre 3.000 impianti per circa 500 MW complessivi, con un fatturato annuo intorno ai 60 milioni di euro e una struttura che supera i 100 addetti.

L'acquisizione da parte di TSG Group a fine 2024 ha rafforzato la capacità industriale e patrimoniale della società, ampliandone il raggio d'azione verso impianti a terra e agrivoltaico. «Il C&I resta una componente rilevante del nostro business», afferma Gianluca Paroni, CEO SKY-NRG, «ma oggi il segmento utility rappresenta circa il 65% degli interventi in corso. L'ingresso in TSG ci ha consentito di strutturare ulteriormente l'organizzazione per affrontare progetti di maggiore scala». In un mercato che richiede EPC strutturati, ca-



“Momento d'oro per gli EPC, ma tante sfide”

GIANLUCA PARONI, CEO DI SKY-NRG, RACCONTA LA NUOVA FASE DELL'EPC NEL SEGMENTO UTILITY SCALE ITALIANO

Il mercato dei grandi impianti fotovoltaici sta attraversando una fase di trasformazione profonda. Ne parla Gianluca Paroni, direttore Generale di SKY-NRG, società oggi parte di TSG Group, analizzando l'evoluzione del ruolo dell'EPC contractor e le sfide che attendono il settore nei prossimi anni.

Come si è evoluto negli ultimi anni il ruolo dell'EPC contractor nei segmenti utility scale e industriale?

«L'evoluzione è stata significativa. Oggi l'EPC non è più soltanto un esecutore. Deve avere un know-how tecnico e ingegneristico di alto livello per selezionare le migliori soluzioni sul mercato e costruire impianti solidi e bancabili. Ma non basta. Deve saper pianificare con attenzione gli approvvigionamenti, gestire fenomeni come shortage e oscillazioni di prezzo, e soprattutto interfacciarsi con interlocutori sempre più strutturati. Non parliamo più solo dell'imprenditore che installa un impianto per la propria azienda: oggi l'EPC dialoga con fondi di investimento, advisor finanziari e investitori istituzionali. In questo scenario servono garanzie, solidità organizzativa e credibilità finanziaria. La disponibilità di manodopera è solo uno dei fattori: il vero valore è la capacità di offrire qualità e affidabilità nel lungo periodo».

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

«La criticità principale resta normativa. L'incertezza che abbiamo vissuto nell'ultimo anno ha generato confusione e, di conseguenza, rallentamenti e prudenza da parte degli investitori. C'è poi il tema dell'accettazione territoriale, soprattutto per i grandi impianti a terra. Nascono spesso comitati contrari, e non sempre le amministrazioni locali sostengono lo sviluppo. In alcuni casi vengono richieste opere di mitigazione che incidono



GIANLUCA PARONI, CEO DI SKY-NRG

pesantemente sui business plan. Infine, c'è un aspetto meno visibile ma strategico: la crescita dei team. Trovare risorse qualificate e costruire competenze in linea con la velocità del mercato è una delle sfide più importanti per gli EPC strutturati».

Quali sono le sfide più critiche per il settore utility scale nei prossimi anni?

«La priorità assoluta è la chiarezza normativa. Servono regole stabili e una visione politica coerente che renda il mercato italiano attrattivo per gli investitori nel lungo periodo, evitando logiche speculative di breve respiro. L'altra grande sfida riguarda l'avvio concreto dei cantieri. I progetti esistono, ma i ritardi nelle connessioni stanno

diventando un freno rilevante. A questo si aggiunge la volatilità dei prezzi di alcune componenti chiave. Se pensiamo, ad esempio, all'impatto di moduli, cabine e inverter su meccanismi incentivanti come il FER X, ci sono progetti anche di 50 MW che oggi risultano economicamente meno sostenibili rispetto a quando sono stati pianificati. Questo genera blocchi che rallentano l'intero sistema».

Quali innovazioni e tendenze state seguendo con maggiore attenzione?

«Dal punto di vista tecnologico, stiamo puntando con decisione su tracker e moduli bifacciali, che consentono di ottimizzare la produzione e migliorare i business plan. Parallelamente, stiamo lavorando molto sull'analisi della supply chain. La continuità nelle forniture e la qualità nel tempo sono elementi fondamentali per garantire stabilità ai progetti. Guardiamo con attenzione anche al tema del Made in UE, in particolare per quanto riguarda i moduli. La vera sfida europea non sarà solo produttiva, ma legata alla capacità di investire in ricerca e sviluppo per offrire soluzioni innovative, sicure e tecnologicamente avanzate».

Posizionamento & servizi



Best practice

Il più grande impianto a terra con il piano Transizione 5.0

Tra i più importanti progetti di SKY-NRG nell'ambito del segmento utility scale spicca un impianto da 10 MWp realizzato dall'azienda per la Fonderia di Torbole, in provincia di Brescia. Si tratta dell'impianto a terra più grande realizzato nell'ambito del Piano Transizione 5.0. L'impianto produrrà ogni anno circa 16 GWh annui di energia pulita, il 99% dei quali viene autoconsumata. La potenza prodotta dall'impianto sarà in immissione solo nel periodo di chiusura estiva ad agosto, per un totale di 15

giorni. L'installazione, già operativa, è stata realizzata con moduli 3SUN e inverter Huawei.



Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video con l'intervista al cliente finale

capacità di pianificazione della filiera e credibilità finanziaria nei confronti di investitori e fondi infrastrutturali, il know-how sviluppato negli anni diventa un fattore competitivo.

«Il segmento utility», continua Paroni, «è una naturale estensione del nostro percorso industriale. Oggi pianificazione delle forniture, gestione del rischio autorizzativo e solidità organizzativa sono elementi centrali quanto l'esecuzione tecnica. Per l'azienda, l'espansione verso i grandi impianti rappresenta quindi un ampliamento di scala, mantenendo lo stesso approccio industriale che ne ha caratterizzato lo sviluppo nel comparto C&I».

La pipeline attuale di SKY-NRG evidenzia un progressivo aumento della taglia media dei progetti: 49 MW in fase autorizzativa, 35 MW in costruzione, circa 850 MW in fase di negoziazione con clienti e investitori e oltre 100 MW agrivoltaici in trattativa con aziende agricole.

Parallelamente, la società ha installato oltre 60 sistemi Bess nel segmento C&I, consolidando competenze anche nell'integrazione tra generazione e accumulo. Gianluca Paroni ha raccontato quali sono i fattori chiave per competere nel segmento utility scale.

«La competitività si gioca su alcuni elementi chiave, tra cui pianificazione pluriennale delle forniture, selezione e stabilizzazione del parco forn-

tori, solidità finanziaria e capacità di sostenere garanzie contrattuali, e infine gestione dei tempi autorizzativi e di connessione.

Le principali criticità restano legate ai tempi di autorizzazione, alle connessioni e alla volatilità normativa. Ma in un mercato con pochi EPC strutturati e diversi gigawatt da realizzare, organizzazione interna, capacità tecnica e affidabilità finanziaria sono fattori decisivi. La strategia di SKY-NRG punta così su un numero selezionato di fornitori qualificati, con l'obiettivo di mitigare oscillazioni di prezzo e rischi di disponibilità della componentistica, in un contesto di forte pressione sulla filiera».

