



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

INVESTIMENTO SICURO CON CAPEX E TIMING GARANTITI

L'ATTIVITÀ DI SUNSOLUTION SI CONCENTRA SULLA FASCIA DI MERCATO SMALL UTILITY, CON IMPIANTI FOTOVOLTAICI FINO A 10 MW DI POTENZA. I PRINCIPALI CLIENTI SONO IPP, ESCO E UTILITIES. «AI CLIENTI NON OFFRIAMO SOLO UN IMPIANTO BEN COSTRUITO, MA LA GARANZIA DEI COSTI, DELLA PRODUZIONE E QUINDI DELLA MARGINALITÀ DELL'INVESTIMENTO» SPIEGA ANDREA CREMASCHI, FOUNDER E CCO. UN MODELLO DI PROGETTI SCALABILI PERMETTE DI COSTRUIRE RELAZIONI DI LUNGO PERIODO CON I CLIENTI. E INTANTO L'AZIENDA DIVERSIFICA CON REVAMPING E AMPLIAMENTO PARCO CLIENTI O&M OLTRE ALLE AUTORIZZAZIONI DI AREE IDONEE SVILUPPATE IN HOUSE



Tra i fattori che meglio rappresentano non solo la filosofia, ma anche il posizionamento di Sunsolution nel panorama dei principali EPC che operano in Italia, si possono certamente annoverare la garanzia di Capex e di timing, e la gestione "zero imprevisti". Sono elementi su cui l'azienda basa la propria promessa di valore ai clienti, con l'obiettivo di favorire piena soddisfazione e massima fidelizzazione.

Il segmento su cui opera è quello degli impianti fotovoltaici con potenza fino a 10 MW o appena più grandi, una fascia di mercato su cui negli ultimi anni sono stati consolidati la competenza e il know-how per

permettere lo sviluppo di un piano industriale sostenibile e con delle basi solide. Dallo scorso anno sono iniziati anche i primi sviluppi in house destinati a diventare progetti ready to build da proporre ai clienti investitori. Nata nel 2019 a Parma, Sunsolution si rivolge soprattutto a IPP, Esco e utilities con l'obiettivo di mantenere un alto livello di customizzazione sulle esigenze del cliente non solo sulla costruzione dell'impianto, ma anche su tutte le problematiche che lo riguardano, a partire dal permitting. «Noi lo chiamiamo "far vincere il cliente"» spiega Andrea Cremaschi, founder e CCO dell'azienda. «Cioè portarlo al COD, alla data di entrata in esercizio commerciale dell'impianto, nei tempi definiti e con un elevato coinvolgimento nel progetto».

L'altro aspetto centrale nella strategia di Sunsolution è appunto la garanzia di Capex. Iniziare un progetto avendo una certezza sui costi finali è un fattore chiave nella filosofia dell'azienda: il costo extra o l'imprevisto non possono diventare motivo di richiesta aggiuntiva al cliente, ma vanno affrontati come un nodo da sciogliere, una eccezione da evitare.

Come ottenere questo obiettivo? «Lavorando insieme al cliente. Occorre analizzare i dati, definire il progetto su tutti i livelli, operare un pre screening... A questo punto siamo in grado di proporre la seconda fase con sviluppo, co-sviluppo e una previsione a capex garantito. Poter offrire un fix del pricing già in questa fase preliminare ci consente di capire se il progetto economicamente sta in piedi e quindi consentire ai clienti di poter ottenere la marginalità attesa».

Per potere assicurare un servizio così accurato, Sunsolution sin dalla sua nascita ha puntato sulla qualità e le competenze del personale e di tutta l'organizzazione. La squadra oggi è composta da 46 persone, che dovrebbero arrivare però alla soglia di 50 entro fine anno grazie ad una struttura interna con competenze verticali a coper-

La scheda



SUNSOLUTION

Ragione sociale: Sunsolution Srl

Sede: Parma, Treviso

Anno di nascita: 2019

Attività e servizi: Full EPC; Soft EPC; BOS; FV aziendale/industriale; impianti a terra e agrivoltaici; revamping; storage; O&M; rifacimento coperture e bonifica amianto

Fatturato: 13 milioni di euro (2025)

Portfolio

Potenza totale impianti

realizzati EPC: 120 MWp

Taglia media: 1,2 MWp

Impianto più grande: 7 MWp

Pipeline

55 MW in fase di **autorizzazione**

33,7 MW in fase di **costruzione (cantieri aperti)**

83 MW in fase di **negoiazione avanzata** con clienti o investitori

tura dell'intero processo.

L'azienda sta rafforzando l'organico soprattutto nell'area tecnica (ingegneria elettrica, ingegneria meccanica e progettazione) e in quella del permitting per progetti greenfield fino alla connessione alla rete. Un terzo filone strategico riguarda il personale dedicato al project managing.

Per diversi anni il rafforzamento dell'organizzazione è avvenuto attraverso l'inserimento di figure di rilievo provenienti da altre aziende del settore e con esperienze almeno decennali. Poi però è stato deciso di creare un vivaio interno, una academy per formare i profili necessari allo sviluppo: «La sfida principale è quella di trovare figure che al di là delle competenze tecniche vogliano sposare il nostro progetto. Stiamo implementando un programma di sviluppo basato su giovani risorse interne con il mindset e con la filosofia che abbiamo adottato come azienda».

Un esempio di questo mindset? Lo spiega Andrea Cremaschi: «Cerchiamo di staccare il progettista dal progetto solo su carta o su CAD e portarlo verso una piena consapevolezza del fatto che quello che sta disegnando deve essere funzionale al cantiere e alla realizzazione dell'impianto e quindi deve considerare di facilitare il lavoro dei colleghi. Se si lavora in questa direzione, il cantiere può esprimersi al meglio e questo porta al successo dell'intervento di realizzazione».

Un altro elemento della strategia di Sunsolution per rafforzare il proprio ruolo è quello della scalabilità: a partire da progetti anche da 1 a 5 MW, assicurare competitività e ritorno sull'investimento con un modello replicabile,

Top Management



ING. MASSIMO SORIO
CEO



DOTT. ANDREA CREMASCHI
FOUNDER & CCO



ING. LIBERO POTENZA
COO



ING. ROBERTO
GRANDESSO
CTO



ING. PAOLO BIANCHIN
HEAD OF PERMITTING



ING. FILIPPO FRANCHI
HEAD OF SUPPLY
CHAIN



GIULIO TRAMONTI
HEAD OF O&M



“Dal permitting alla connessione. Obiettivo: produzione massima”

“NON SEMPRE UN PROGETTO READY TO BUILD È ANCHE UN PROGETTO FACILMENTE CANTIERABILE” SPIEGA ANDREA CREMASCHI, FOUNDER E CCO DELL'AZIENDA. “I NOSTRI CLIENTI OGGI NON CI PAGANO PER REALIZZARE UN IMPIANTO, MA PER AVERE CERTEZZE SUI PARAMETRI DI PRODUCIBILITÀ”

In Sunsolution vantate una gestione la gestione “zero imprevisti”. Di cosa si tratta?

«Quello che ci interessa è andare in profondità laddove ci possono essere dei problemi nascosti, a partire dalla prima analisi del progetto. La priorità è quella di evitare che ci siano delle sopravvenienze negative durante il progetto e quindi poter dare una garanzia di capex al cliente già dalla fase iniziale. Questo si sta rivelando un aspetto vincente che fidelizza i clienti e poi dà continuità alla pipeline».

Quali sono le principali aspettative dei clienti?

«Io dico sempre che i nostri clienti oggi non ci pagano per costruire e realizzare un impianto, ma per avere un impianto che funziona in modo ottimale con determinati parametri di producibilità. Da questo punto di vista il permitting diventa un nodo cruciale sia sulla parte di autorizzazioni secondarie, sia sulla parte di progettazione delle opere annesse che poi portano in produzione l'impianto. Se non si lavora con la massima cura dal permitting alla connessione, il rischio è quello di avere un impianto ben fatto, ma che non produce quanto potrebbe».

Sul FER X - di cui abbiamo avuto gli esiti lo scorso dicembre - ci si aspettava un'apertura di tantissimi cantieri nella prima metà di quest'anno, ma l'impressione è che non sia andata così...

«Confermo. Il problema è che non sempre un progetto Ready to Build è anche un progetto cantierabile. Molte volte ci sono stati problemi legati alle connessioni. Attenzione: per chi investe non deve trascorrere troppo tempo tra l'esborso capex e l'entrata in esercizio dell'impianto.



ANDREA CREMASCHI, FOUNDER E CCO DI SUNSOLUTION

Questo ha spinto alcuni operatori a spostare in avanti l'inizio dei lavori in modo che fosse realisticamente a ridosso della ipotetica data di COD. Lo dirò in modo ancora più chiaro: se ci sono connessioni a 500-1000 giorni, l'investitore non spende i suoi soldi oggi per la costruzione quando sa che l'impianto entrerà in funzione molto tempo dopo. Questo secondo è stato il problema principale di molti impianti del FER X».

A suo avviso la taglia dei grandi impianti utility scale potrà continuare a crescere ancora per tanti anni oppure a un certo punto arriveremo a un punto di saturazione?

«Oggi vediamo incertezza sul futuro a partire dal 2032. Fino ad allora lo spazio per i grandi impianti a terra continuerà a esserci. Poi... si vedrà. Noi comunque stiamo già sviluppando delle alternative, ad esempio le soluzioni di floating.

Non sottovalutiamo il revamping che sta incominciando a esprimere le sue piene opportunità: abbiamo in corso alcuni interventi in questo ambito che si portano quasi sempre dietro anche repowering e potenziamenti».

Quanto è importante la scelta del fornitore giusto?

«In Sunsolution scegliamo solo componenti Tier 1 che assicurano la bancabilità dei progetti. Messo questo alla base, la fornitura di componenti non è il solo terreno su cui costruiamo il nostro valore. Spesso lasciamo al cliente la Supply di moduli e inverter purché noi possiamo avere un controllo sulla supply chain e sulla gestione di tutte tempistiche, a partire dall'approntamento della merce in cantiere».

Posizionamento & servizi



per poter costruire in serie e far crescere ampie pipeline insieme al cliente in un'ottica di lungo termine.

Anche l'evoluzione della tecnologia non si ferma e Sun-solution sta adottando l'intelligenza artificiale in alcune delle sue attività in particolare nell'O&M con attività predittive e correttive dato che molti clienti affidano all'azienda anche la gestione dell'asset.

Per quanto riguarda invece l'integrazione di sistemi Bess nei grandi impianti fotovoltaici a terra, la strategia in questo momento prevede una valutazione attenta: «Stiamo attenzionando l'utilizzo di Bess nei nostri progetti utility scale. La direzione è sicuramente quella e stiamo già integrando lo storage nella progettazione dei nuovi impianti; il punto oggi è selezionare le configurazioni che creano davvero valore per l'investitore. In questo ambito il ruolo degli EPC non è tanto legato alla fornitura del sistema Bess ma a tutto quello che ne è a corredo: preparazione dell'a-

Best Practice

IMPIANTO DI LARDERELLO

- **PRODUZIONE ATTESA (ANNUA):** 8,4 GWH
- **POTENZA:** 6,5 MWP
- **TIPOLOGIA DI PANNELLI:** MODULI BIFACCIALI 720 WP TIER 1 (NUOVO IMPIANTO)
- **TIPOLOGIA IMPIANTO:** SU EX DISCARICA, ZAVORRATO LANDSCAPE 2P FISSO

L'impianto fotovoltaico di Larderello con potenza di 6,5 MW, attualmente nella fase di collaudo, comprende anche un intervento di revamping da circa 1 MW. Nell'ambito della commessa Sunsolution ha realizzato e gestito una serie di opere e attività complementari, tra cui le opere di rete, gli interventi di regimentazione idraulica delle acque, le opere di monitoraggio e la gestione dei percolati, considerata la particolare natura del sito, un'ex discarica sulla quale è stato realizzato l'impianto. Inoltre l'azienda si è fatta carico dell'intero iter autorizzatorio, oltre che delle attività di monitoraggio e gestione del sito, assumendo quindi la responsabilità non solo della realizzazione dell'impianto, ma anche di tutte le problematiche tecniche, ambientali e autorizzative connesse alla commessa. Per la realizzazione dell'impianto, Sunsolution ha operato in modalità full EPC, occupandosi anche della fornitura



dei pannelli e delle principali componenti.

«Tuttavia, l'elemento distintivo della nostra attività non è tanto la sola fornitura o installazione dei pannelli» spiega Andrea Cremaschi, founder e CCO «quanto la capacità di gestire in maniera integrata tutte le complessità a corredo della commessa: dagli aspetti autorizzativi e ambientali alle opere accessorie, fino al monitoraggio e alla gestione del sito».

rea, parte autorizzatoria, civil works, antincendio, connessione».

Oltre alla taglia utility scale, Sunsolution si occupa anche di solare in autoconsumo con impianti di taglia media dai 500 ai 1.000 kW in modalità full EPC. «Una delle criticità su questo segmento è riconducibile alla necessità di adeguarsi a nuove normative e procedure, mi riferisco in particolare alle norme antincendio per

le installazioni in copertura entrata in vigore un anno fa. Questa norma ha complicato parecchio il quadro normativo. Oggi stiamo facendo installazioni con smaltimento amianto e impianto fotovoltaico su nuove coperture in Broof T3 e T4. In questa area lavoriamo con clienti che vogliono togliersi il problema dell'execution al 100% e ai quali offriamo anche garanzie in termini di performance dell'impianto».

