

E ORA PARLIAMO DI EPC

Con questo numero di **Solare B2B** prende il via un nuovo spazio editoriale pensato per presentare i **protagonisti** del mercato dei **grandi impianti fotovoltaici a terra**. Negli ultimi due anni, il segmento **utility scale** è stato la locomotiva che ha **trascinato** tutto il mercato e lo farà ancora a lungo grazie a misure come il **FER X** e ai grandi investimenti che si stanno riversando su questo modello di business

Con il primo numero del 2026, SolareB2B inaugura una nuova rubrica che punta i riflettori sui protagonisti di progettazione, sviluppo e realizzazione dei grandi impianti utility scale: soprattutto EPC contractor, ma non solo.

Questo nuovo spazio intende dare visibilità ai principali operatori attivi nel mercato italiano dei grandi impianti a terra, raccontandone competenze, progetti, obiettivi e posizionamento strategico. Gli EPC Contractor sono il perno centrale delle attività legate ai grandi parchi fotovoltaici, sono figure fondamentali per lo sviluppo di progetti fotovoltaici di ampia portata e, in generale, da fonti rinnovabili.

Conoscere i protagonisti di questo specifico mercato consente di comprenderne dinamiche, strumenti, opportunità e criticità, strategie e soluzioni, elementi che solitamente sono poco noti al grande mercato.

La rubrica sarà quindi una rassegna di operatori del settore: da EPC storici e leader di mercato, a realtà di dimensioni medie,

fino a player emergenti. In queste pagine verranno raccontati la loro storia e il loro posizionamento attuale. Verranno anche mostrati i volti e i ruoli dei principali responsabili. Il mercato è fatto di tecnologie e investimenti, ma soprattutto di quelle persone che li trasformano in casi di successo.

Buona lettura.



SCOPRI LA NUOVA RUBRICA
NELLE **PROSSIME PAGINE**





IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

GESTIRE LA COMPLESSITÀ,
OPZIONE VINCENTE

LA SOCIETÀ VENETA AIEM AVEVA INIZIATO GIÀ NEL 2019 A PUNTARE SUGLI IMPIANTI UTILITY SCALE. OGGI SI PRESENTA COME UN EPC CONTRACTOR CHIAVI IN MANO CON 850 MW DI CAPACITÀ INSTALLATA. L'ATTIVITÀ PRINCIPALE SI RIVOLGE A UTILITY, INVESTITORI, FONDI DI INVESTIMENTO E IPP INTERNAZIONALI, A CUI SI AGGIUNGE LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI PROPRIETÀ



«Il successo nel fotovoltaico utility scale? Si fonda su tre pilastri: competenza tecnica, gestione della filiera e visione strategica» Gianluca Miccoli, Ceo e amministratore delegato di Aiem, ha le idee chiare su quali siano gli ambiti dove si gioca la competizione nel settore dei grandi impianti a terra, un settore che oggi vive una fase di grande competitività e dove l'asticella delle difficoltà, e della qualità richiesta, si è notevolmente alzata. «Bisogna saper realizzare impianti complessi, affidabili e ben integrati con la rete» prosegue Miccoli, «controllando la supply chain globale, le normative in continuo cambiamento pur mantenendo un'attenta visione economica all'IRR del progetto. Il mercato soffre ancora una competizione al ribasso, dove chi punta solo sul prezzo spesso consegna impianti che arrancano già dopo il PAC [Certificato di Accettazione Provvisorio; Ndr]. Vince chi privilegia qualità, sostenibilità e valore nel lungo periodo». Fondata nel 1985 con l'intento di operare come main contractor ed EPC per grandi clienti industriali, pubblici e multi-utility, l'attività di AIEM era cominciata nell'ambito dell'impiantistica, tra cui spiccavano le specializzazioni su ospedaliero e farmaceutico, due settori dove l'elemento qualitativo e l'aspetto dell'affidabilità erano e restano fondamentali: «Questo ci ha spinto a sviluppare una cultura della qualità su tutte le fasi del nostro lavoro».

Negli ultimi 15 anni l'azienda ha concentrato un'attenzione particolare al business delle rinnovabili e in particolare allo sviluppo, progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni, sia su coperture industriali che a terra.

Nel 2019 inizia una collaborazione con la maggiore utility nazionale incentrata sull'utility scale con un accordo di sviluppo di un primo lotto di 30 MW, poi aumentato a 100 MW nel luglio del 2020 sul secondo lotto. Con questa mossa l'azienda ha scommesso sul mondo dell'utility scale in anticipo rispetto alla ripartenza di buona parte del mercato. «Avevamo capito che in Europa e quindi anche in Italia, il settore avrebbe spinto in quella direzione. Ma il nostro è stato un percorso graduale, fatto a piccoli passi per non mettere sotto stress la struttura e salvaguardare un servizio di qualità per i clienti». E due anni dopo un'altra tappa fondamentale: «Ci siamo chiesti quale futuro volessimo dare all'azienda: vogliamo essere uno dei tanti o tra i primi attori e organizzazioni nazionali? Risposta scontata. Allora ci siamo chiesti quale fosse la road map da impostare per ottenere tali obiettivi, particolarmente ambiziosi». Da questa riflessione nel 2022 arriva l'ingresso del fondo di investimento Impax Asset Management Group, un private equity istituzionale con sede a Londra, che rileva la quota di maggioranza della società.

Oggi Aiem si presenta come un soggetto integrato nella filiera, un EPC contractor "chiavi in mano" con un curriculum che arriva a 850 MW di capacità installata totale, con un'offerta che spazia dallo sviluppo alla connessione alla rete dell'impianto fotovoltaico e che si basa su un modello operativo consolidato che comprende tutte le fasi di intervento: studio di fattibilità, ingegnerizzazione, procurement di prodotti e componenti, costruzione, collaudo e messa in servizio.

«Negli ultimi anni, inoltre, abbiamo fatto investimenti significativi, sia sul piano organizzativo e di capitale umano, come formazione e istituzione di una academy interna, sia sul piano di mezzi e attrezzature allo scopo di essere sempre più resilienti e dinamici seguendo le logiche tipiche dei mercati in cui operiamo».

In aggiunta AIEM si propone anche per interventi di revamping & repowering di impianti esistenti con problemi di produzione, degradazione dei moduli o inefficienze.

La scheda



AIEM SRL

Sede:

• **Headquarter:**

viale C. Alleati d'Europa 9G - Rovigo;

• **Local office:** via Corfinio 23 - Roma**Anno di nascita:** 1986**Attività e Servizi:** Construction EPC**Obiettivo Fatturato 2026:** circa 40 milioni

Portfolio

Numero impianti fotovoltaici/anno:

oltre 30

Potenza totale impianti: 850 MW**Potenza media:** 7-10 MWp**Impianto più grande:** 72MWp fisso e 48 MWp Agrovoltaiico Avanzato, entrambi in Veneto

Pipeline

• 110 MW in fase di **costruzione** (cantieri aperti)• Oltre 150 MW in fase di **negoiazione** con clienti o investitori

• Oltre 1 GW altro (BESS e DataCenter)

Principali
fornitori**Moduli:** JA Solar, Eging PV, Tongwei**Inverter:** Sungrow, Huawei, Chint Investment Italia**Storage:** Sungrow, Nidec, BYD, CATL**Strutture di montaggio:** Arctech, PVHardware, Zimmermann

L'azienda si rivolge principalmente a due mercati distinti. Da una parte l'area captive che prevede investimenti diretti del gruppo industriale nel realizzare impianti fotovoltaici che poi possono essere collocati sul mercato, addirittura nella fase COD o del PAC. Ma la parte più importante (oltre il 70%) si rivolge a terze parti, ovvero, una clientela composta da utility nazionali, investitori, fondi di investimento, energy company e IPP internazionali.

La profonda conoscenza di interlocutori come GSE, Arera, Terna, E-Distribuzione, Agenzia delle Dogane, costituisce un ulteriore valore aggiunto nell'offerta: dell'azienda. «La complessità degli iter autorizzativi, spesso lunghi e incerti, rappresentano un ostacolo significativo alla rapidità di sviluppo dei progetti» spiega Miccoli. «Superare questo limite significa

Top Management

MASSIMO TURRI
PRESIDENTEGIANLUCA MICCOLI
A.D.VAINER TUGNOLO
DIRETTORE AMMINISTRA-
ZIONE E FINANZANICO NICOLI
RESPONSABILE SVILUPPO
COMMERCIALEGAETANO SILIPIGNI
GENERAL MANAGER
OPERATIONSMARCO ZAVARINI
DIRETTORE
OPERATIVO



“Il nostro successo? Scelte controcorrente”

«UN PLAYER MODERNO DEVE GARANTIRE NON SOLO LA COSTRUZIONE DELL'IMPIANTO, MA LA SUA ECONOMICITÀ E AFFIDABILITÀ TECNICA NEL TEMPO, MANTENENDO EQUILIBRIO TRA COSTI, TEMPI E PERFORMANCE» SPIEGA L'AD GIANLUCA MICCOLI

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

«Il ruolo di noi EPC è passato da semplice esecutore a partner strategico. Se ai tempi dei Conti Energia ci si limitava a progettare e costruire, oggi gestiamo l'intera filiera: ingegneria, procurement, gestione del rischio e digitalizzazione integrata. L'integrazione con accumuli, la conformità alla rete e compliance con il D.M. Agrivoltaico hanno ampliato le competenze richieste. Come EPC moderno garantiamo non solo la costruzione dell'impianto, ma la sua economicità e affidabilità tecnica che perdura nel tempo».

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?

«Le principali difficoltà riguardano coordinamento, supply chain e connessione alla rete. Le tempistiche autorizzative e la burocrazia rendono difficile pianificare creando un clima di incertezza; la volatilità dei prezzi ci impone strategie di procurement evolute tanto che ad oggi possiamo vantare accordi quadro con i principali supplier a livello mondiale. Inoltre, le richieste tecniche di Terna e dei DSO ci impongono un'integrazione trasversale delle competenze tra la progettazione dell'impianto fotovoltaico e dell'elettrodotto. L'EPC deve quindi saper gestire un'elevata complessità mantenendo equilibrio tra costi, tempi e performance».

Quali ritiene siano le sfide più critiche che il settore fotovoltaico



dovrà affrontare nei prossimi anni nell'ambito degli impianti utility scale e come la vostra azienda intende superarle?

«Nei prossimi anni, il settore dovrà affrontare una fase di profonda trasformazione, segnata da sfide tecniche, economiche e regolatorie sempre più complesse. Una delle principali riguarda l'integrazione dell'energia solare nella rete elettrica: con la crescita della produzione da fonti rinnovabili, la stabilità del sistema diventa cruciale. Per affrontare questa sfida sarà indispensabile investire in soluzioni di accumulo energetico e in sistemi di

gestione intelligente, capaci di ottimizzare i flussi e garantire continuità di servizio anche in presenza di intermittenze nella produzione.

Un altro nodo critico sarà la disponibilità di aree idonee alla realizzazione di impianti di grandi dimensioni. La crescente competizione per l'uso del territorio richiede un approccio ancor più sostenibile, capace di coniugare la produzione di energia con altre attività, come l'agricoltura. In quest'ottica, lo sviluppo di soluzioni agrivoltaiche e l'utilizzo di tecnologie ad alta efficienza permettono di ridurre l'impatto sul suolo e di creare valore condiviso per le comunità locali».

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

«Seguiamo con grande attenzione lo sviluppo delle soluzioni di accumulo energetico e dei sistemi di gestione intelligente della rete, perché rappresentano il naturale completamento del fotovoltaico utility scale».

investire nel dialogo costante con le istituzioni e con i territori, adottare strumenti digitali per la pianificazione e puntare su un approccio trasparente e partecipativo fin dalle prime fasi. L'esperienza maturata con i principali Enti che disciplinano il settore dell'energia ci permette di eseguire con efficacia e responsabilità tutte le attività propedeutiche alla messa in servizio di nuovi impianti».

Uno degli aspetti che più contraddistingue l'identità di Aiem, e a cui l'azienda attribuisce un'importanza prioritaria, è quello del rapporto con il territorio.

«Questo proviene da tanti anni di lavoro nel settore degli appalti pubblici che ci hanno insegnato l'importanza di lasciare sempre un pezzo di valore al territorio dove interveniamo». Ad esempio, con le istituzioni locali si cerca di costruire rapporto di partnership, anche per quanto riguarda le richieste relative all'impianto tra cui innanzitutto la mitigazione dell'impatto. «Le nostre fasce di mitigazione sono anomale rispetto ad altri. Sappiamo che questo aumenta il Capex, ma non importa. Vogliamo le istituzioni come partner, anche se dovesse allungare di poco il ritorno dell'investimento» precisa con orgoglio Gianluca Miccoli.

Un altro aspetto della relazione con il territorio riguarda la decisione di affidare parti del lavoro ad aziende che operano nell'arco di pochi chilometri dal sito dell'intervento.

E poi il rapporto con la popolazione locale: dal coinvolgimento di scolaresche alla sponsorizzazione di eventi.

«Quando possibile coinvolgiamo le organizzazioni no-profit o benefit locali per alcuni servizi di cui necessitiamo per la durata dei lavori. Anche questo è un modo di generare benefici in loco. A volte abbiamo fatto decorare alle scuole locali le pareti che delimitano il cantiere: è un modo di coinvolgere i ragazzi e far sentire che la nostra non è una presenza ostile, anzi, vogliamo valorizzare i punti di forza locali».

E per il futuro? Nel radar di Aiem ci sono diversi ambiti di attività. Ad esempio agrivoltaico, storage, e nuove applicazioni.

Per il primo ambito, l'azienda punta su agrivol-

Posizionamento & servizi

Project development



Strutturazione finanziaria

Progettazione esecutiva (Engineering)



Approvvigionamento (Procurement)



Costruzione (Construction)



Commissioning (collaudo e connessione)



Operation & Maintenance

Fine vita e smantellamento

taico avanzato e utility scale connesso alla rete in media o alta tensione in abbinamento all'attività agricola. In questo momento nel Lazio sono in fase di realizzazione due impianti fotovoltaici vicini a Roma dove come attività secondaria rispetto alla produzione di energia green non c'è solo l'agricoltura, ma anche i prati a pascolo.

Per quanto riguarda i sistemi di accumulo sono al vaglio le migliori soluzioni tecniche di applicazioni Bess all'utility scale. «Dall'anno prossimo avremo tanti cantieri dedicati a Bess, non solo legati a impianti fotovoltaici, ma anche stand alone. Abbiamo in corso già diverse applicazioni e stiamo già lavorando a livello autorizzativo».

E considerato la crescente richiesta di energia da parte del mondo IT e dell'intelligenza artificiale, l'azienda si sta collocando sulla frontiera più avanzata del mercato sviluppando progetti speciali di impianti fotovoltaici e di efficientamento energetico legati a data center. «La complessità fa parte del DNA di Aiem. Siamo pronti per le sfide più difficili».



Best practice

Massima produzione e rispetto ambientale

Uno dei più significativi interventi di Aiem in qualità di EPC Contractor è il progetto Capua, in provincia di Cagliari, realizzato recentemente per fondo di investimento internazionale di private equity quotato attivo nel settore della transizione energetica.

Caratteristiche:

Potenza installata impianto:

10MWp

Estensione area: circa 18Ha

Tipologia inverter: distribuiti

320kW/cad CA

Numero inverter: 24

Moduli fotovoltaici: 660Wp bifacciali

Numero moduli: 15.060

Sistema di fissaggio moduli: tracker monoassile E-W 1P self powered +/- 60°

Connessione tracker: Wireless tecnologia LoRa

Numero power stations: 3 power stations

Anno di costruzione: 2025





IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

REPUTAZIONE, KNOW-HOW E INNOVAZIONE

FONDATA NEL 2012, OGGI COESA VANTA UN PORTAFOGLIO DI 25 MW DI POTENZA E ALTRI 14 MW IN COSTRUZIONE. IL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI UTILITY SCALE COPRE IL 30% DEL FATTURATO, MA L'OBIETTIVO È DI PORTARLO AL 50-60% GIÀ NEL 2026. GRAZIE ANCHE ALL'APERTURA DI NUOVE SEDI



«Oggi, nel mercato del fotovoltaico, essere una società perfettamente certificata, con una storia solida alle spalle e un ottimo rating bancario, vale moltissimo» parola di Federico Sandrone, 38 anni, co-founder e Ceo di Coesa. E in effetti in altri settori sarebbe impensabile, ma nel giovanissimo mercato del fotovoltaico un'azienda con meno di 15 anni può giustamente rivendicare un curriculum che ne certifica il valore, il know-how, la reputazione e la capacità di affrontare progetti complessi, pur restando un'entità indipendente (un fattore che i fondatori rivendicano con orgoglio e come uno degli asset). Coesa nasce nel 2012, a Torino, da Federico Sandrone e Dario Costanzo (oggi ancora titolari dell'azienda assieme). Il nome deriva proprio dall'unione delle prime lettere dei cognomi dei due soci fondatori, Costanzo e Sandrone: «Ma ci piace anche il fatto che questo nome evoca la parola coesione, perché siamo proprio così». Oggi dopo 13 anni e una novantina di grandi impianti fotovoltaici realizzati, per una potenza totale di 25 MW, l'azienda ha raggiunto le dimensioni e le capacità per affrontare con disinvoltura le sfide del FER X nelle vesti di EPC, operando all'interno di questa misura soprattutto con progetti di clienti.



LA SEDE DI COESA IN VIA BEAUMONT 7 A TORINO

In generale, in questo momento la pipeline conta impianti fotovoltaici in fase di autorizzazione per 30 MW e in fase di costruzione per 14 MW.

L'accelerazione di Coesa nel segmento dei grandi impianti a terra ha una storia recente e rappresenta solo uno dei volti di questa azienda che opera non solo come EPC ma anche come Esco nel variegato mondo dell'energia.

Tra le tante aree di attività, le principali sono tre. La prima riguarda gli interventi di efficientamento energetico legati ad appalti della pubblica amministrazione; tra questi spicca ad esempio la riqualificazione dell'ospedale di Livigno (in provincia di Sondrio). Seconda area: l'efficienza energetica per il residenziale, con un focus anche sul terzo settore che ha portato l'azienda a effettuare interventi per il gruppo Abele Onlus di don Luigi Ciotti. La terza area, ma la prima per importanza, è quella di EPC per grandi impianti su coperture industriali e i parchi utility scale a terra, con dimensioni che vanno da 200 kW a 10 MW.

«Ma il segmento dove lavoriamo di più e dove ci posizioniamo meglio è quello degli impianti a terra con potenza compresa tra 2 e 10 MW in modalità full merchant per multiutility, fondi e anche qualche privato» spiega Federico Sandrone. «Per questi impianti non c'è bisogno di incentivi. Inoltre la richiesta è molto alta e credo possa proseguire ancora per tanti anni. In questo ambito, sulla parte di realizzazione, le sfide riguarderanno soprattutto il rispetto delle tempistiche, la disponibilità di manodopera interna, e la capacità di lavorare su più aree geografiche d'Italia. Noi stiamo aprendo altre sedi in Italia: più posizionamenti sul territorio significa maggiore rapidità dell'intervento».

Oggi il segmento degli impianti utility scale copre il 30% del fatturato, ma nelle intenzioni dei soci questa quota dovrebbe arrivare al 50-60% dei ricavi già nel 2026.

Un'altra attività che riguarda l'energia solare è quella del revamping, che oggi copre il 10-15% dei ricavi legati agli impianti fotovoltaici industriali. Intanto però Coesa guarda avanti e si sta attrezzando per il riciclo dei moduli usati proveniente da interventi di sostituzione. Il progetto ha il suo elemento centrale nella piattaforma Keep The Sun dove avviene la compravendita dei moduli, provenienti non solo da revamping ma anche da lotti di

La scheda



Ragione sociale: Coesa Srl

Sede: Via Claudio Beaumont, 7 Torino

Anno di nascita: 2012

Attività e Servizi: General Contractor ed EPC (Engineering, Procurement, Construction, O&M, finanziamento).

Interventi di efficientamento energetico per la pubblica amministrazione e per il settore residenziale ed enti del terzo settore garantendo l'accesso agli incentivi. Impianti fotovoltaici su tetto per aziende o da investimento.

Fatturato (2024): 25 milioni di euro

Portfolio

Numero impianti fotovoltaici **87**

Potenza totale impianti **25 MW**

Potenza media **250 kW**

Impianto **più grande** realizzato **4 MW**

Pipeline

30 MW in fase di autorizzazione

14 MW in fase di costruzione

(cantieri aperti)

197 MW in fase di negoziazione con clienti o investitori

Principali fornitori

Moduli: JinkoSolar, JA Solar, Longi Green Energy

inverter: Huawei, Sungrow, SolarEdge

Storage: Huawei, Sungrow, SolarEdge

Strutture di montaggio: Basic Srl, Sun Age, Contact Italia

produzione errata. Normalmente queste forniture si indirizzano verso i mercati africani, e un po' anche verso i Paesi baltici. L'azienda sta inoltre sviluppando un progetto per il riciclo direttamente sui cantieri: «Una innovazione che potrà avere un impatto molto interessante sul lungo termine».

E in tema di innovazione, Coesa sta investendo anche nella installazione Bess in media tensione per impianti C&I e per Terna: «Tutto a mercato, non ci sono incentivi» precisa Sandrone.

L'industriale è un altro primario target dell'azienda che nell'ultimo anno ha proposto con successo a questa tipologia di clienti la partecipazione a Comunità Energetiche Rinnovabili, come WeCER.

Per il 2026 i fronti di lavori sono sicuramente tanti, ma gli impianti a terra di grandi dimensioni restano comunque una parte centrale del business: «Nel 2026 raccoglieremo il frutto di quanto seminato nel 2025, e cioè soprattutto i grandi impianti. E questo ci fa sperare in un ulteriore grande incremento di fatturato».



Top Management



FEDERICO SANDRONE
CEO



DARIO COSTANZO
CHIEF OPERATING
OFFICER - COO



ALBERTO LAZZARO
CHIEF INSTITUTIONAL
AND PUBLIC AFFAIRS



ANDREA ARMANDO
BUSINESS DEVELOPER



“Un partner qualificato con manodopera interna e finanza propria”

FEDERICO SANDRONE, CO-FOUNDER E AMMINISTRATORE DELEGATO DI COESA RACCONTA PUNTI DI FORZA E PROSSIME SFIDE PER L'AZIENDA. “I FORNITORI? L'AREA STRATEGICA E QUELLA DELLE STRUTTURE DI MONTAGGIO”

Federico Sandrone 38 anni, dopo essersi inizialmente occupato di impianti a biogas, fonda Coesa nel 2012 insieme a Dario Costanzo. Dallo scorso luglio è presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Torino, e coordinatore della Filiera energia e mobilità sostenibile di Unione Industriali Torino. «I primi anni ci sono costati una fatica incredibile», racconta.

E oggi, a 14 anni di distanza, quali sono i punti di forza della vostra offerta per le attività di EPC in questa fase di mercato?

«A mio avviso sono tre. Il fatto di avere del personale dipendente per realizzare gli impianti. In un momento in cui c'è grande richiesta, lavorare con manodopera esterna può diventare un elemento di debolezza, soprattutto per quanto riguarda il rispetto delle tempistiche. Secondo aspetto: proporci come un partner qualificato in grado di gestire tutta l'operazione in modalità ready to build, a partire dalla comprensione delle esigenze specifiche dei clienti. Terzo, l'asset finanziario: i clienti che investono in questi impianti hanno l'esigenza di limitare i rischi; noi mettiamo in campo le nostre risorse finanziarie assumendoci il rischio fino alla vendita dell'impianto».

Guardando ai prossimi anni, quale sarà la sfida principale per chi opera come EPC sui grandi impianti a terra?

«La principale sfida riguarderà il rispetto delle tempistiche di realizzazione degli impianti e la necessità – come già accennato – di disporre di una struttura

interna di manodopera, capace di operare su più aree geografiche in Italia. Per noi l'apertura di nuove sedi rappresenta un passo strategico per garantire maggiore rapidità d'intervento».



FEDERICO SANDRONE 38 ANNI,
CO-FOUNDER E CEO DI COESA

Parlando di tecnologia, c'è anche la sfida dei Bess...

«Sì, l'integrazione delle tecnologie BESS (Battery Energy Storage System) negli impianti di media tensione sarà un fattore critico di successo: si tratta di un settore ancora in fase di esplorazione, che richiederà un percorso di apprendimento e sperimentazione. Penso in particolare all'area dei Bess applicati agli impianti di media tensione. Io credo la sfida del futuro si svolgerà qui».

Per quanto riguarda i rapporti con i fornitori, quali sono le criticità nella gestione di un progetto EPC “chiavi in mano”?

«L'aspetto più critico è che richiede maggiore attenzione è quello delle strutture. I sistemi di montaggio e i tracker incidono significativamente sia sui costi dell'impianto sia sulla qualità finale dell'intervento. Per questo motivo abbiamo deciso di creare partnership strategiche con fornitori più che affidabili, con cui lavoriamo da tanti anni. Certo, anche per loro sta diventando difficile incrementare la produzione senza perdere la qualità. Ma nel rapporto con questi partner noi puntiamo su una logica

di filiera anziché da general contractor che cerca di schiacciare i margini dei fornitori...».

Criticità nell'approvvigionamento dei moduli?

«Negli appalti più importanti, se ci viene richiesto, lasciamo l'acquisto dei moduli agli investitori, che magari possono ottenere economie di scala e vantaggi economici maggiori di nostri».



Sistemi di accumulo Made in Italy: pronti per l'iperammortamento

Soluzioni integrate per imprese ed industrie



zeroCO₂ XL Shell
500 kW | 1 MWh



zeroCO₂ XL Box
1000 kW | 1,2 MWh

Scopri i sistemi zeroCO₂ XL

**Visita il nostro polo
produttivo di Padova**



Energy Group
+39 049 2701296
commerciale@energyspa.com

