



# LONGI PRESENTA LA SCOMMESSA SUL BACK CONTACT CON L'EVENTO UTILITY DAY

L'AZIENDA HA LANCIATO SUL MERCATO I MODULI HI-MO 9 CON I NUOVI WAFER TAIRAY E LE CELLE CON CONTATTO POSTERIORE (BC) PER IL SEGMENTO UTILITY SCALE. I PRODOTTI, DISPONIBILI PER IL MERCATO ITALIANO, RAGGIUNGONO UNA POTENZA DI 660 WP E UN'EFFICIENZA DI CONVERSIONE DEL 24,43%. «A PARITÀ DI RESA, IL PRODOTTO GARANTISCE UNA PRODUZIONE MAGGIORE RISPETTO AI MODULI TOPCON E UNA MAGGIORE AFFIDABILITÀ LUNGO L'INTERO CICLO DI VITA DELL'IMPIANTO», HA SPIEGATO FRANCESCO EMMOLO, GENERAL MANAGER DI LONGI SOLAR

**L**ongi continua a raccogliere i frutti degli investimenti in attività di ricerca e sviluppo condotti negli ultimi anni. Ultimo in ordine di tempo è il lancio dei moduli con tecnologia back contact, che consentono all'azienda di lavorare sulla parte posteriore della cella evitando di generare stress sulla parte frontale. Questo si traduce in maggiore produzione a parità di superficie (+9% rispetto a un modulo TOPcon) e anche a una maggiore affidabilità lungo l'intero ciclo di vita dell'impianto. La tecnologia è stata applicata alle celle montate sui moduli Hi-MO 9, presentati in anteprima lo scorso 10 ottobre a Roma in occasione del Longi Utility Day. Oggi il modulo, con una potenza fino a 660 Wp e un'efficienza di conversione del 24,43%, è particolarmente indicato per le installazioni a terra di taglia utility scale ed è già disponibile per il mercato italiano.

Durante l'evento il team europeo di Longi e i vertici del gruppo hanno presentato il prodotto a EPC, progettisti, sviluppatori e fondi di investimento, ma anche focalizzato l'attenzione sulla strategia del gruppo a livello globale in termini di produzione e criteri ESG.



IL 10 OTTOBRE LONGI HA TENUTO UN EVENTO A ROMA RIVOLTO A EPC, SVILUPPATORI E FONDI DI INVESTIMENTO FOCALIZZATO SUI VANTAGGI DELLA TECNOLOGIA BC E SUI PIANI DI SVILUPPO PER I PROSSIMI ANNI IN TERMINI DI CAPACITÀ PRODUTTIVA E INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO. NELLA FOTO IL TEAM DI LONGI

Oltre a Francesco Emmolo, all'evento di Roma sono intervenuti Chelsea Gao, product & solution manager di Longi, e Benjamin Wong, director ESG and sustainability dell'azienda.

Ha partecipato ed è intervenuto anche Dennis She, vicepresidente del gruppo, che prima

dell'evento ha rilasciato un'intervista esclusiva a SolareB2B, che riportiamo nelle prossime righe, sui vantaggi della tecnologia BC e sui piani di sviluppo per i prossimi anni in termini di capacità produttiva e investimenti in ricerca e sviluppo.



## “Innovazione, la chiave per essere leader di mercato”



CINQUE DOMANDE A DENNIS SHE, GLOBAL VICE PRESIDENT DI LONGI SOLAR, CHE HA RACCONTATO IN CHE MODO GLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO NELLA TECNOLOGIA BC ABBIANO GARANTITO AL GRUPPO DI PROPORRE SOLUZIONI PERFORMANTI E AFFIDABILI, MA ANCHE DI COMPETERE E CREARE APPEAL IN UN MOMENTO IN CUI IL MERCATO DEI MODULI STA FACENDO I CONTI CON OVERSUPPLY, ABBASSAMENTO DEI PREZZI E PRESSIONI SUI MARGINI

Giovedì 10 ottobre 2024, qualche ora prima che l'evento di Longi avesse inizio, il global vice president del gruppo, Dennis She, ha raccontato in che modo gli investimenti nelle attività di

ricerca e sviluppo, che solo nel 2023 ammontavano a un miliardo di euro, il 6% del fatturato, stiano permettendo all'azienda di fornire soluzioni performanti e affidabili. La tecnologia BC di Longi è l'ultima conferma di come l'innovazione sia anche vista come la chiave per competere di fronte a fenomeni di portata globale che negli ultimi mesi hanno colpito soprattutto il comparto dei moduli.

**Quali sono le opportunità di crescita della tecnologia BC di Longi in Europa e quali vantaggi può portare al mercato dei grandi impianti?**

«Longi è prima di tutto una tech company. Analizzando la nostra storia, nell'ultimo decennio siamo stati pionieri a livello tecnologico. Dopo anni di ricerca e sviluppo sulla tecnologia mono Perc, abbiamo deciso di lanciare sul mercato la tecnologia back contact, che ha totalmente rivoluzionato la struttura delle celle. Lavoriamo infatti sulla struttura posteriore della cella. Si

tratta di un'innovazione molto sofisticata che ha chiesto anni di ricerca. Tra i vantaggi segnaliamo le prestazioni. Questa tecnologia consente dal 6 al 9% in più di resa in termini di produzione rispetto ai moduli degli altri nostri competitor. Il secondo plus, più importante, è l'affidabilità. Lavorando sul lato posteriore del modulo evitiamo, durante l'intero ciclo di vita dell'impianto, fenomeni tra cui micro-crepe o hot spot che interessano soprattutto la parte anteriore dove si trovano i bus bar. Abbiamo quindi risolto, in anticipo, le problematiche più diffuse che possono presentarsi sui moduli. Questi importanti passi sono considerati da Longi come dei veri e propri miracoli.

**A quanto ammonta oggi la capacità produttiva di Longi per la tecnologia BC e quali i piani di sviluppo?**

«Entro la fine dell'anno avremo 5 GW di capacità produttiva a regime. Stiamo inoltre realizzando due nuove fabbriche in Cina, quindi puntiamo a raggiungere i 50 GW entro la fine del 2025. Si tratta di un altro importante obiettivo se pensiamo che nel 2024 la capacità complessiva di Longi ammontava a 110 GW».

**Quanto ha investito Longi fino ad ora e quanto investirete nelle attività di ricerca e sviluppo per questo tipo di tecnologia?**

«Nel solare ci sono due tipi di aziende: le aziende tecnologiche, e le aziende manifatturiere. Le prime anticipano l'innovazione, le seconde seguono semplicemente lo

sviluppo della tecnologia. Noi siamo un'azienda tecnologica, e lo confermano gli investimenti in R&D: un miliardo di euro solo nel 2023, il 6% del fatturato totale».

**In un momento in cui la redditività è messa alla prova da fenomeni globali come l'eccesso di offerta e le giacenze di magazzino, è ancora possibile dare valore a questo tipo di innovazione?**

«Sì, anzi penso che il problema si possa risolvere solo con l'innovazione. L'innovazione è la chiave per uscire da questi fenomeni e tornare a lavorare in un mercato più sano. Come abbiamo visto in passato, oggi tutti hanno un prodotto monocristallino bifacciale. Noi ci stiamo distinguendo con la tecnologia BC che continueremo a perfezionare internamente».

**Si sente sempre più parlare di criteri ESG. Perché diventano cruciali nella competitività di un'azienda?**

«Oggi quando i clienti parlano di un prodotto che stanno utilizzando, vogliono non solo la qualità, ma che provenga da un'azienda sostenibile e responsabile. Noi da tempo ci stiamo muovendo in questa direzione. Longi ha aderito a iniziative per il clima come RE100, EP100, EV100 e SBTi, ma ha anche proposto il concetto sostenibile "Solar for Solar". L'obiettivo è quello di produrre prodotti fotovoltaici con energia solare, raggiungendo l'autosufficienza e la neutralità al carbonio nel processo di produzione».