

SOLARE B2B

sonnen
Sblocca l'energia dei tuoi crediti fiscali!
Dal 1° aprile, accedi alla cessione del credito con noi.




CONTACT ITALIA
dal 1996

WALLUP NEW PRODUCT

SISTEMA DI MONTAGGIO INNOVATIVO PER FACCIATE VENTILATE

- ✓ Installazione su facciata
- ✓ Preassemblato
- ✓ Per moduli in orizzontale
- ✓ Pochi componenti e di facile installazione
- ✓ Sicuro e stabile



Next Fair > **inter solar** | EUROPE
May 7-9, 2025
hall **A5** Stand **420**

PRIMO PIANO / PAG. 26



BUONE PRATICHE PER CANTIERI FV PIÙ SICURI

La realizzazione di impianti fotovoltaici e la loro manutenzione espone a numerosi rischi. Ma sul tema della prevenzione degli infortuni ci sono ancora delle lacune da superare. In Italia la normativa è chiara ma c'è ancora poca conoscenza delle regole e delle responsabilità. L'introduzione della patente a crediti e la formazione obbligatoria stanno già fornendo risposte positive.

MERCATO / PAG. 32



I PREZZI DEI MODULI TORNANO A CRESCERE

L'aumento della domanda in Cina in vista della fine del sistema incentivante prevista per giugno ha causato un leggero incremento dei listini, che potrebbe continuare nei prossimi mesi. Non sono tuttavia previsti effetti in Europa e Italia per quanto riguarda la disponibilità di prodotti, anche se i principali player invitano a pianificare attentamente.

SPECIALE ALLEGATO

ANTEPRIMA INTERSOLAR 2025

Dal 7 al 9 maggio a Monaco di Baviera torna The Smarter E Europe che raccoglie le fiere dedicate a fotovoltaico, storage ed e-mobility. Si attendono oltre 3.000 espositori e 110.000 visitatori da 160 paesi. Nell'inserto di questo numero, le novità presentate da 64 aziende del settore.

IL FV DA BALCONE SI FA STRADA

I SISTEMI PLUG-IN IN ITALIA CONTINUANO A CRESCERE, SIA IN TERMINI DI DOMANDA SIA PER QUANTO RIGUARDA L'OFFERTA. QUESTE SOLUZIONI, CHE INIZIANO A REGISTRARE ANCHE UNA MAGGIORE DIFFUSIONE DI PICCOLI SISTEMI DI STORAGE, STANNO CATTURANDO L'ATTENZIONE DEI CLIENTI FINALI PER SEMPLICITÀ DI INSTALLAZIONE E RISPARMIO ENERGETICO.

MODULI E STORAGE: LE VENDITE DI GENNAIO IN ITALIA

SECONDO QUANTO EMERGE DALLE RILEVAZIONI DI SOLARE B2B, CONTINUA LA CRESCITA DELLE VENDITE DI PANNELLI, CHE HANNO REGISTRATO UNA CRESCITA DEL 130% RISPETTO A GENNAIO 2024. STABILI LE FORNITURE DI SISTEMI DI STORAGE.

COSÌ POTENZIAMO SEDE E PRODUZIONE

INTERVISTA A DARIO ANTONIO MAGGI, CEO DI SECSUN



GUARDA TUTTO IL VIDEO REPORTAGE DA KEY 2025 da pag. 36

CONTACT ITALIA
dal 1996

NEW PRODUCT

WALLAIR

SISTEMA DI MONTAGGIO INNOVATIVO PER FACCIATE VENTILATE



- ✓ Installazione su facciata
- ✓ Preassemblato
- ✓ Per moduli in orizzontale e verticali
- ✓ Pochi componenti e di facile installazione
- ✓ Sicuro e stabile
- ✓ Areazione garantita

seguici su 
Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica Altamura (BA)
www.contactitalia.it



L'energia di **SENEC** è un vero prodigio.
Vieni a scoprirla a Intersolar Monaco di Baviera, Pad. B1, Stand 310

SENEC

SENEC

L'energia
di SENEK
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

SENEK è la scelta migliore per te e i tuoi clienti. Grazie alla qualità pluripremiata dei nostri prodotti, a una gamma a 360° di soluzioni per l'indipendenza energetica e ai nostri servizi innovativi, potrai fare dei veri prodigi. **Parola di Apollo, dio del sole.**



**inter
solar**
connecting solar business | EUROPE

Ci vediamo ad Intersolar
Monaco di Baviera | 7-9 maggio
Pad. B1, Stand 310



Per saperne di più,
scansiona il QR Code

[senec.com](https://www.senec.com)

AGRICONTERRA™

Armonia perfetta
tra agricoltura
e sostenibilità

I VANTAGGI del sistema a terra
CONTERRA® TRACKER includono:

- un motore con flange bullonate per una rapida estrazione senza necessità di interventi sulla struttura;
- un'app di monitoraggio per il controllo remoto e la gestione in tempo reale;
- una tecnologia wireless avanzata che permette una comunicazione fluida tra hardware e software.

La tecnologia CONTERRA® Tracker al servizio dell'AGRIVOLTAICO

SMART FARMING

Libero passaggio per macchine agricole
compatibile con allevamento e colture
in accordo con DL agricoltura

SMART AERODYNAMIC STRUCTURE

Resistenza agli agenti atmosferici
Struttura flessibile e installazione rapida
Adattabile a ogni terreno

SMART ENERGY

Backtracking 3D
Ottimizzazione solare
Massimizzazione dell'energia

SMART CONTROL

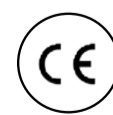
Monitoraggio Real-Time
Sensori avanzati
Gestione irradiazione

SFRUTTA OGNI METRO DEL TUO CAMPO

Monoassiale, altezza flessibile (da **1,3 a 2,1 m**), perfettamente a norma.
Agricoltura, zootecnia e fotovoltaico in un **unico impianto**.

CONTACT
ITALIA®

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
70022 Altamura Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it



*Vedi condizioni di garanzia sul sito www.contactitalia.it

Next Fair >>>>>>>>

inter solar
connecting solar business | EUROPE

May 7-9, 2025

hall **A5** Stand **420**



GBSOLAR[®]

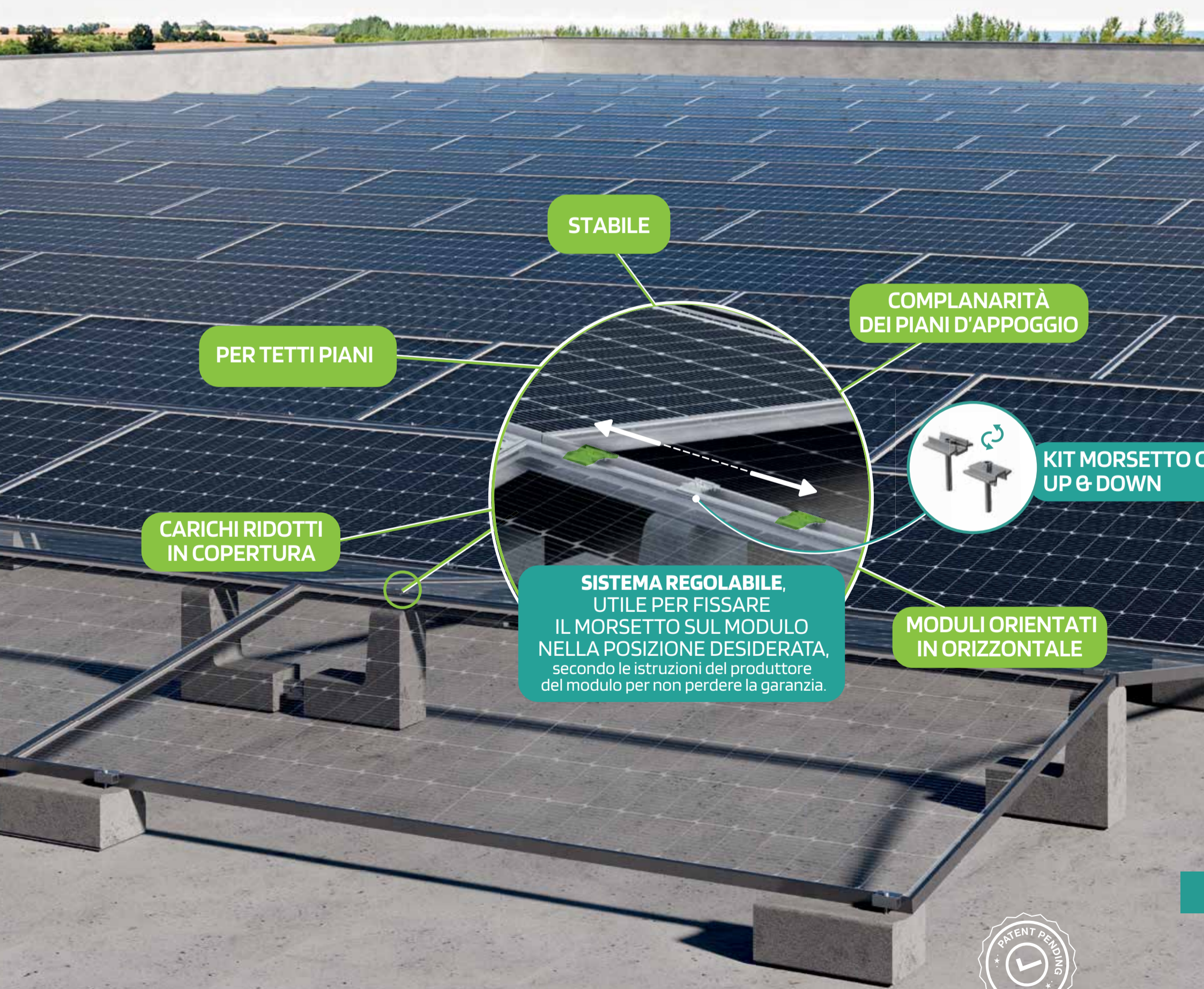
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

ESTÒ

REGOLABILE, VELOCE E VERSATILE

PER
SUPERFICI
PIANE

IL SISTEMA EST-OVEST CHE MASSIMIZZA LA PRODUTTIVITÀ DEL TUO IMPIANTO FV



STABILE

PER TETTI PIANI

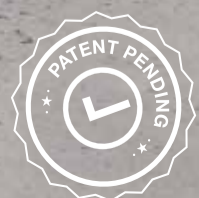
COMPLANARITÀ
DEI PIANI D'APPOGGIO

CARICHI RIDOTTI
IN COPERTURA

KIT MORSETTO
UP & DOWN

SISTEMA REGOLABILE,
UTILE PER FISSARE
IL MORSETTO SUL MODULO
NELLA POSIZIONE DESIDERATA,
secondo le istruzioni del produttore
del modulo per non perdere la garanzia.

MODULI ORIENTATI
IN ORIZZONTALE





▶ **SCARICA IL CATALOGO
E SCOPRI TUTTI
I NOSTRI VANTAGGI**



INNOVAZIONE A SOSTEGNO DELL'AMBIENTE

CALCESTRUZZO RICICLATO

Le nostre zavorre sono realizzate con calcestruzzo ecosostenibile, contenente una percentuale di materiale riciclato, recuperato o sottoprodotto.

In accordo con la EN 15804 e ISO 14025 del 2006.

Una scelta responsabile per l'ambiente, senza compromessi sulla qualità e l'affidabilità.

GOMMA RICICLATA

Per i tappetini di supporto delle nostre zavorre utilizziamo soluzioni altamente ecosostenibili, composte per oltre il 90% da materiale riciclato. Inoltre, il prodotto è completamente riciclabile, contribuendo a un ciclo produttivo realmente sostenibile.

CENTRALE





**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**





IMPIANTI FISSI



SUNRACKER[®]
CATCH THE POWER OF SUN

INSEGITORE SOLARE



SIEL
Energy and Safety, Since 1983

PIATTAFORMA DI CONVERSIONE BIDIREZIONALE DELL'ENERGIA AC ↔ DC CON ACCUMULO

La diffusione delle applicazioni di Storage per il mercato Utility-Scale, in particolare per supporto alle FERNP (Fonti Energia Rinnovabili non programmabili), è una realtà in forte espansione nel mercato domestico (aumento di capacità da 2712 MWh nel 2022 a 8539MWh nel 2024 – Dati ANIE a Dicembre 2024).

La necessità di incrementare la resilienza dei sistemi di trasmissione e distribuzione di energia elettrica su scala nazionale (ma le stesse considerazioni valgono anche su scala globale), passa attraverso l'impiego di sistemi di accumulo basati prevalentemente su tecnologia al Litio, di potenza e capacità via via crescenti, in grado di fornire alle reti servizi cosiddetti "di supporto", atti a stabilizzarne il funzionamento a fronte di condizioni di esercizio estreme (reti con eccesso di carico rispetto alla generazione o, viceversa, con eccessiva generazione rispetto ai carichi).

In tale contesto, SIEL sta sviluppando una piattaforma, composta da un convertitore AC-DC ("front-end") e da un insieme di sistemi DC-DC ("back-end"), in grado di processare l'energia proveniente da fonti rinnovabili e da batterie, per fornire servizi sia a una rete AC (per esempio funzioni di time-shifting e capacity firming), sia a una micro-rete in DC (per esempio ricarica ultrarapida di veicoli e natanti). Il primo apparato sviluppato, che costituisce il substrato tecnologico

di questa piattaforma e che verrà presentato in anteprima assoluta a Intersolar Monaco 2025, è il convertitore MP-MC PCS 1900, che realizza la conversione bidirezionale AC ↔ DC.

Questo convertitore si distingue per la sua innovativa architettura modulare. Composto da un massimo di 10 moduli di conversione da 190kVA ciascuno, collegati in parallelo, offre una flessibilità senza precedenti. Grazie alla funzione 'hot swap', i moduli possono essere aggiunti o rimossi senza interrompere il funzionamento del convertitore, garantendo continuità operativa in ogni condizione, inclusa l'attività di Maintenance.

L'architettura di ciascun modulo, beneficia dell'impiego di semiconduttori di potenza con tecnologia SiC (Silicon Carbide), topologia del ponte di conversione a tre livelli di tipo NPC-1 e di un sistema di raffreddamento a circolazione forzata di liquido; queste tre peculiarità tecnologiche sono i fattori che consentono a questo convertitore, di raggiungere un livello di densità di potenza per unità di volume ai vertici assoluti (circa 2500kW/m³), garantendo compattezza unita a efficienza allo stato dell'arte e a facilità di manutenzione.

Il sistema MP-MC di Siel è interamente progettato, realizzato, testato e certificato in Italia.

FORMAZIONE E BUONE PRATICHE PER CANTIERI PIÙ SICURI

Ancora oggi il tema della sicurezza nei cantieri per la realizzazione e la manutenzione di impianti fotovoltaici è abbastanza trascurato, nonostante i tanti pericoli ai quali installatori, epc e sviluppatori possono andare incontro. In Italia la normativa è chiara ma c'è ancora poca conoscenza delle regole e delle responsabilità. Intanto, l'introduzione dell'obbligo della patente a crediti sta già dando una svolta positiva

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO	PAG. 12	CASE HISTORY	PAG. 68
		Produzione ottimizzata	
NEWS	PAG. 18	Le installazioni del mese	PAG. 69
FOCUS ON		RISORSE UMANE	
Solare B2B Weekly gratis nella tua mail	PAG. 21	Fotovoltaico: le competenze più richieste	PAG. 70
SERVIZI		COMUNICAZIONE AZIENDALE	
Regione Lombardia: un bando per promuovere il solare in agricoltura	PAG. 22	Visione Predittiva: analitiche real time per la sicurezza nei cantieri fotovoltaici	PAG. 71
I dati di vendita del FV italiano? Eccoli	PAG. 23	Solavita: un nuovo protagonista nel mercato del fotovoltaico	PAG. 72
COVER STORY		Bisol Group alimenta il Piano Transizione 5.0 con la tecnologia G12R	PAG. 73
Così potenziamo sede e produzione		AGN Energia: un'opportunità concreta per installatori e venditori	PAG. 74
Intervista a Dario Antonio Maggi, Ceo di Secsun	PAG. 24	EEN: nel 2025 piano di espansione per l'Italia	PAG. 75
MERCATO		Solplanet Italia: soluzioni di ultima generazione, per tutti	PAG. 76
Prezzi dei moduli: il boom della domanda in Cina non spaventa	PAG. 32	Da Tongwei la nuova serie di moduli TNC 2.0	PAG. 77
FV da balcone: un'opportunità per gli installatori	PAG. 56	Cronache di un forum dedicato agli Energy manager italiani	PAG. 78
VIDEO REPORTAGE		The smarter E Europe: uno sguardo a FER, reti e digitalizzazione	PAG. 79
Key 2025: un bilancio su opportunità e sfide per il solare	PAG. 36	LE CHART DEL MESE	PAG. 80
ATTUALITÀ		NUMERI E TREND	PAG. 81
Fine scambio sul posto? Ecco le opzioni alternative	PAG. 62	DATI & PREVISIONI	PAG. 82
APPROFONDIMENTI		CRONOLOGIA ARTICOLI	PAG. 84
Energia elettrica: il rialzo dei prezzi in Europa continua	PAG. 64		
UE in forte ritardo nella componentistica fotovoltaica	PAG. 66		
PPA: le novità del Decreto Legge Emergenze	PAG. 67		

APRILE 2025

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Aldo Cattaneo, Marta Maggioni,
Monica Viganò

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

Redazione:
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it
www.solareb2b.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XV n.4 - Aprile 2025
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo
a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 27 marzo 2025

EDITORIALE FARLASTRADA

Jinko

Leader in Soluzioni Fotovoltaiche e Accumulo



Scarica il nostro
catalogo prodotti



www.jinkosolar.com
italy@jinkosolar.com



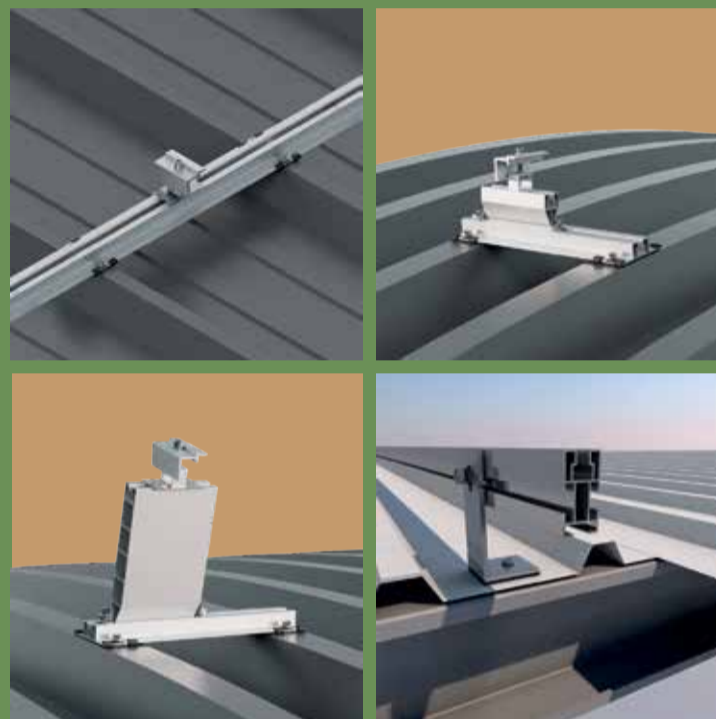
SUNFER
AN ENSTALL BRAND

Fissaggi per **FOTOVOLTAICO**

per coperture in tegole

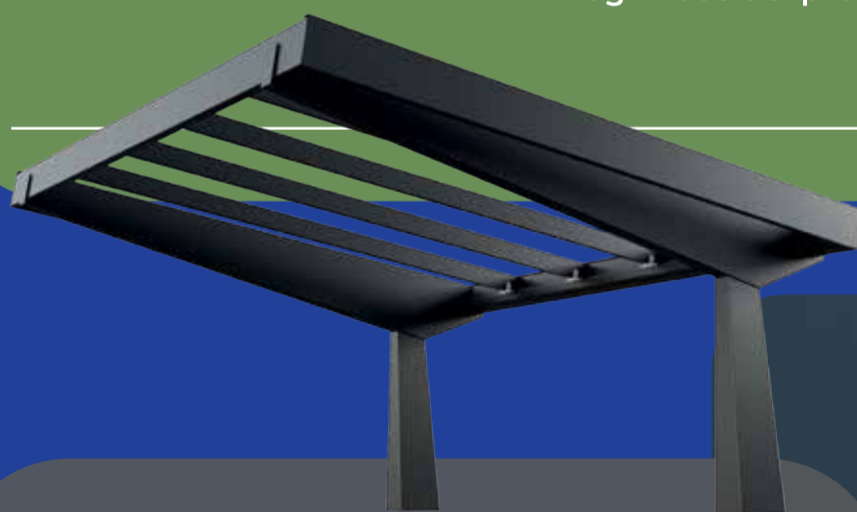


per coperture metalliche



Con oltre due decenni di esperienza nel mercato del fotovoltaico, **Sunfer Energy** si distingue come punto di riferimento nella progettazione, nel calcolo e nella produzione di strutture per l'installazione ottimale di pannelli solari.

Parte del gruppo **Enstall**, l'azienda vanta un team di oltre 150 professionisti altamente qualificati, supportati da una lunga tradizione di innovazione ed eccellenza in ogni fase del processo.



PENSILINA

GRANDPARK

GrandPark si adatta alle esigenze di ogni progetto.

Questa rivoluzionaria pensilina fotovoltaica può supportare 3 file di moduli fino a 1762 mm in verticale ed è perfettamente personalizzabile in base al numero di posti auto: **2, 3, 4 o 5.**



INCENTIVI E AGEVOLAZIONI: QUELL'EFFETTO ATTESA CHE DANNEGGIA IL MERCATO

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Mi scrive un imprenditore a cui un anno fa avevo suggerito di installare un impianto fotovoltaico sul tetto dello stabilimento di produzione, per un investimento di circa 100 mila euro e con la assicurazione che avrebbe risparmiato sulla bolletta e messo in sicurezza i costi energetici da rialzi dei prezzi e speculazioni: "Su tuo consiglio avevo deciso con i miei soci di realizzare l'impianto. Oggi però leggo sulla tua newsletter che c'è un bando che mi avrebbe restituito tra il 30 e il 40% dell'investimento [si riferisce alle agevolazioni stanziate dal ministero delle Imprese e del Made in Italy per le Pmi; ndr]. Forse il tuo suggerimento non è stato proprio tempestivo".

Che rispondere? Le parole di questo imprenditore mettono il dito in una delle piaghe del nostro settore. L'eccessiva dipendenza da finanziamenti, incentivi, erogazioni, sussidi... che di fatto finiscono per prendere le redini della velocità con cui si muove il settore, determinandone accelerazioni e rallentamenti. Qualche esempio?

Iniziamo con il clamoroso caso del Superbonus 110% la cui conclusione ha bloccato il mercato degli impianti residenziali lasciando molti privati in attesa di nuove agevolazioni.

Lo scorso anno l'annuncio di Transizione 5.0 ha tenuto fermi al palo molti progetti di taglia commerciale e industriale (C&I) in attesa di vantaggi economici che poi si sono rivelati decisamente inferiori alle attese.

Lo stesso è avvenuto per quanto riguarda il FER X: anche in questo caso molti cantieri per parchi fotovoltaici utility scale sono rimasti bloccati dato che i progetti già avviati non avrebbero potuto partecipare a questa misura.

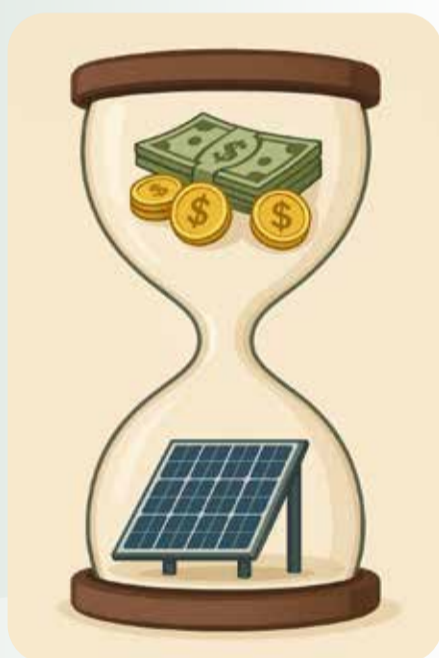
Sono da ricercare anche in questi fenomeni le ragioni che hanno fatto del 2024 un anno difficile per quanto riguarda le nuove installazioni. E la conferma è arrivata dagli ultimi dati di Terna sulla potenza fotovoltaica connessa: 811 MW allacciati tra gennaio e febbraio 2025, contro i 1.218 dei primi due mesi del 2024. Siamo a -33%, una brusca frenata che non si registrava almeno da un decennio. E, come non succedeva da molto tempo, il calo riguarda tutti i segmenti compresi C&I e utility scale.

Fino a quando ci toccherà legare a doppio filo l'andamento del settore e la progettualità di molti player a questo tipo di provvedimenti? Non vogliamo sembrare ingenui: agevolazioni e finanziamenti servono sicuramente a dare una spinta alla crescita del settore, ad attrarre investimenti e migliorare la redditività di chi ne beneficia, e a sostenere aree più deboli come appunto il residenziale per il quale la detrazione fiscale rimane un supporto irrinunciabile. E ovviamente anche governo e istituzioni hanno la necessità di governare e indirizzare la transizione energetica e raggiungere gli obiettivi comunitari di crescita delle rinnovabili ai quali è legata anche l'erogazione di fondi. Ma a quale prezzo?

Il settore dell'energia solare non è più quello di 10 o 15 anni fa, incapace di reggersi sulle proprie gambe. Oggi il fotovoltaico si propone con un'offerta competitiva e in grado da sola di giustificare un importante investimento, su tutte le taglie di impianti. Ma questa forza propulsiva interna viene continuamente depotenziata da quell'alone di instabilità legata all'incertezza normativa e agli effetti mordi e fuggi di molti provvedimenti.

Oggi il settore ha raggiunto un peso in termini di addetti e giro d'affari da richiedere una maggiore stabilità normativa e provvedimenti strutturali oppure che abbiano un orizzonte temporale di almeno cinque anni di durata se vogliamo dare continuità e solidità alla crescita del settore.

Altrimenti, il governo delle dinamiche interne al mercato sarà sempre affidato a una cabina di regia che sfugge al nostro controllo. E quasi quasi viene il pensiero che di molti incentivi e agevolazioni, si potrebbe fare (finalmente) a meno.



Connecting Strength

K2 Systems ti aspetta ad Intersolar 2025!

Vieni visitare il nostro stand per scoprire le novità sui prodotti K2:

- Sistemi di montaggio di facile installazione, per tetti piani e inclinati
- Sistema N-Rack per impianti a terra
- Sistemi per carport e facciate
- Servizi digitali per fornire supporto in ogni fase del progetto, dalla pianificazione all'installazione

 **A6.280**

k2-systems.com/it/soluzioni-di-prodotto/





PERSONE&PERCORSI

GRUPPO GREEN DESIGN: ANDREA ROVERA È IL NUOVO COUNTRY MANAGER



Il Gruppo Green Design ha affidato a Andrea Rovera l'incarico di country manager. In questo nuovo ruolo, Rovera si occuperà di sviluppare la nuova linea di business che integra il fotovoltaico con l'agricoltura e più in generale con un utilizzo responsabile del suolo.

Si tratta del progetto Green Voltaico, che nasce dall'esperienza del Gruppo Green Design in ambito edile e fotovoltaico. L'iniziativa coinvolge, oltre allo staff del Gruppo, anche un team di agronomi e bio ingegneri specializzati nelle coltivazioni.

Andrea Rovera si occuperà di promuovere questo progetto, forte anche della sua esperienza ventennale nel settore dell'energia solare con focus su strategie di vendita e marketing, analisi di mercato e sviluppo del business. Rovera inoltre ha alle spalle collaborazioni in varie società del mercato come Aiko, per cui ha rivestito il ruolo di country manager con l'obiettivo di creare e gestire il team italiano e sviluppare il business con distributori, EPC e fondi di investimento. Andrea Rovera è inoltre membro del consiglio direttivo di Italia Solare, dove coordina il PV Supply Chain Group.

JOSÈ MANCINI ENTRA NEL TEAM ENERKLIMA

Enerklima rafforza la sua presenza in Italia affidando a Josè Mancini il ruolo di area manager per il Centro Sud. Si occuperà di coordinare e sviluppare la presenza dell'azienda in Toscana, Basilicata e Puglia con l'obiettivo di ottimizzare le sinergie tra produttori, distributori e operatori di mercato.

Josè Mancini ha alle spalle oltre 15 anni di esperienza nel mercato fotovoltaico e delle energie rinnovabili, specializzandosi nelle attività di distribuzione e sviluppo commerciale.

In passato ha lavorato per Solarwatt Italia, dove ha ricoperto il ruolo di responsabile vendite e sviluppo per l'area Centro Sud. Questa esperienza gli ha consentito di acquisire una visione strutturata delle dinamiche industriali, affinata poi nel rapporto con la rete distributiva e gli installatori.

L'ingresso di Josè Mancini si inserisce nella strategia di crescita di Enerklima, che punta a un consolidamento delle proprie operazioni sul territorio, garantendo un supporto più mirato e qualificato ai propri partner e clienti.



SANDRA VALVERDE È LA NUOVA MARKETING DIRECTOR EUROPE DI ATMOCE



Sandra Valverde è la nuova marketing director Europe di Atmoce, azienda fondata nel 2024 e attiva nella produzione di microinverter e sistemi di storage per il residenziale. Sandra Valverde, che vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico, ha ricoperto ruoli analoghi in Trina Solar e Longi Solar. Con questo nuovo incarico, avrà il compito di rafforzare il brand di Atmoce in Europa e favorire, così, le vendite. Recentemente l'azienda ha annunciato il suo debutto in Italia con due novità. L'azienda ha infatti lanciato la batteria M-ELV e il microinverter Cyclo da 500 W.

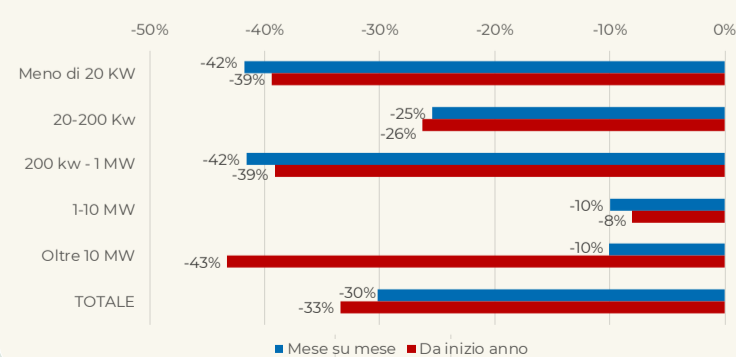
FOTOVOLTAICO ITALIA: A FEBBRAIO CONNESSI 392 MW (-30%)

ALLACCI IN CALO ANCHE NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO: A GENNAIO E FEBBRAIO IN ITALIA SONO STATI ALLACCIATI 811 MW DI NUOVI IMPIANTI, CON UNA FLESSIONE DEL 33% RISPETTO AGLI 1,2 GW DELLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE

A febbraio 2025 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 392 MW. Il dato, il più basso da aprile 2023, segna una flessione del 30% rispetto ai 562 MW dello stesso mese del 2024. In calo anche le nuove connessioni nei primi due mesi dell'anno: a gennaio e febbraio in Italia sono stati allacciati 811 MW di nuovi impianti, con una flessione del 33% rispetto agli 1,2 GW dello stesso periodo dell'anno precedente. In linea generale è possibile notare come, nei primi due mesi del 2025, tutti i segmenti di mercato siano in calo. In ambito residenziale, la nuova potenza connessa registra una flessione del 39%. Stesso calo per la taglia compresa tra 200 kW e 1 MW. Frena anche il segmento di impianti di taglia compresa tra 20 e 200 kW (-26%). In calo, sebbene più attenuato, anche le nuove connessioni nel segmento 1 MW - 10 MW (-8%). Considerando questo segmento, da inizio anno si contano 71 nuovi impianti allacciati per un totale di 183 MW (erano 199 impianti per 249 MW nei primi due mesi del 2024). Si registra anche l'entrata in funzione, sempre nei primi due mesi, di sei nuovi impianti di potenza superiore ai 10 MW per 141 MW. Il dato segna un calo del 49% rispetto allo stesso periodo del 2024 a fronte di un numero di impianti pressoché uguale (sette impianti a gennaio-febbraio 2024, ma per una potenza totale di 249 MW). Le nuove connessioni di potenza superiore al 1 MW a gennaio e febbraio coprono il 40% della potenza totale allacciata nei primi due mesi dell'anno. Complessivamente, al 28 febbraio 2025 si contavano in Italia 1,9 milioni di impianti fotovoltaici per una potenza totale di circa 37,8 GW.

Trend nuova potenza FV allacciata Italia per taglie

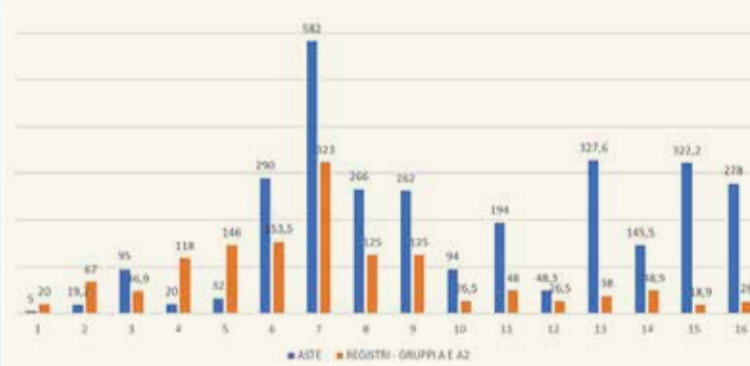
Aggiornamento a fine febbraio 2025



DECRETO FER 1, SEDICESIMO E ULTIMO BANDO: AL FOTOVOLTAICO 304 MW TRA ASTE E REGISTRI

SI CHIUDE IL MECCANISMO AVVIATO A SETTEMBRE 2019. COMPLESSIVAMENTE, NEI SEDICI BANDI IL SOLARE SI È AGGIUDICATO CIRCA 3 GW PER LA PROCEDURA AD ASTE, E 1,3 GW PER I REGISTRI

Decreto FER 1 - Potenza assegnata al FV nei 16 bandi (in MW)



Nel sedicesimo e ultimo bando del Decreto FER 1 il fotovoltaico si è aggiudicato un totale di 304 MW tra aste e registri. Il dato segna una flessione del 10% rispetto ai 341,3 MW della quindicesima procedura, a fronte di una potenza contingentata minore. Nel quindicesimo bando era infatti di 534,4 MW, mentre nel sedicesimo di 384 MW. È quanto emerge dai risultati pubblicati dal GSE.

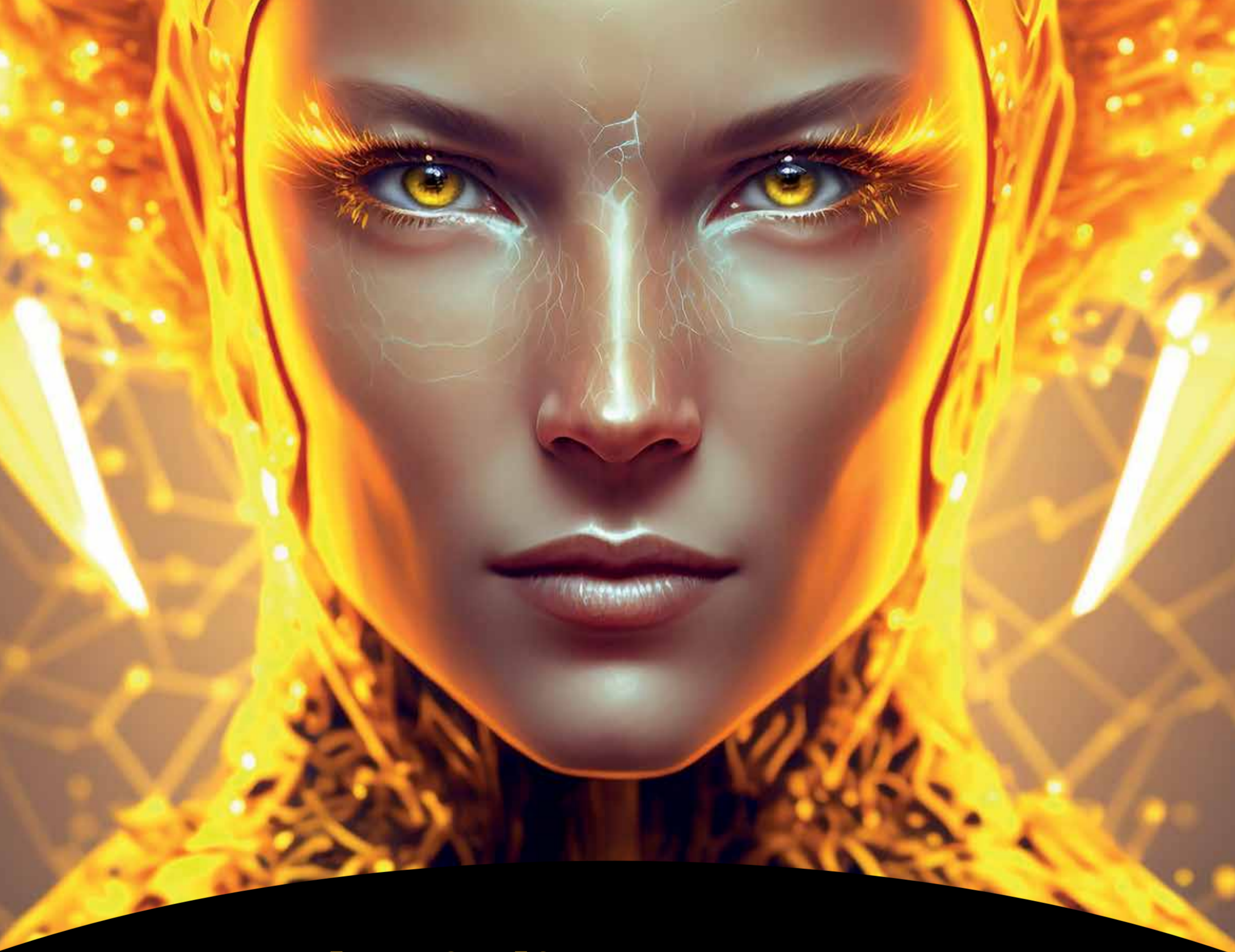
Si chiude quindi il meccanismo avviato a settembre 2019. Complessivamente, nei sedici bandi il solare si è aggiudicato circa 3 GW per la procedura ad aste, e 1,3 GW per i registri.

Tornando ai risultati dell'ultimo bando, per quanto riguarda l'iscrizione alle aste, nel gruppo A rientrano in graduatoria 53 impianti fotovoltaici per 278 MW (erano 322,2 MW nel quindicesimo bando).

Passando ai registri, che interessano invece le installazioni di potenza fino a 1 MW, nel gruppo A per il solare sono state ammesse 29 richieste per 22 MW (erano circa 17 MW nel quindicesimo bando).

Il secondo gruppo, A-2, riguarda esclusivamente gli impianti fotovoltaici di nuova costruzione, i cui moduli sono installati in sostituzione di coperture di edifici e fabbricati rurali su cui è operata la completa rimozione dell'eternit o dell'amianto. Nella graduatoria rientrano dieci impianti per 4 MW (erano quattro impianti per 2 MW nel precedente bando).

Il GSE informa che non sono previste nuove procedure di registri o asta ai sensi del DM 4 luglio 2019.

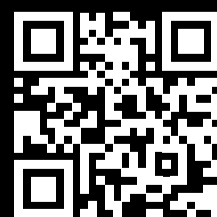


Il miglior partner per il tuo progetto fotovoltaico

- **consulenza** pre vendita e assistenza post vendita... **ci siamo sempre!**
- fino a **40 anni** di garanzia sul prodotto e **30** sull'efficienza;
- prestazioni assicurate grazie a controlli e **test** rigorosi **su ogni modulo**;
- **tecnologia** all'avanguardia e **innovazione**, siamo sempre sul pezzo!



OMNIA[®]
S O L A R
high performance panels



omniasolar.it



+39 0172 476 939

info@omniasolar.it



LA SCELTA FACILE
E CONVENIENTE



VISITA IL NOSTRO SHOP
E REGISTRATI!

SCOPRI DI PIÙ



MODULI



INVERTER



BATTERIE



ACCESSORI

CONSULTA IL CATALOGO
E SCOPRI LE OFFERTE
A TE RISERVATE.

enerpoint.it

PNRR, INCENTIVI PER LE CER: CONFERMATA LA PROROGA AL 30 NOVEMBRE 2025

È ANCORA IN FASE DI STUDIO L'INNalzAMENTO DELLA DIMENSIONE DEI COMUNI NEI CUI TERRITORI POSSONO SORGERE GLI IMPIANTI INCENTIVATI. LA SOGLIA DOVREBBE SALIRE DA 5.000 A 30.000 ABITANTI

Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica ha pubblicato il decreto che posticipa dal 31 marzo al 30 novembre 2025 il termine per presentare le richieste di accesso ai fondi Pnrr sulle comunità energetiche realizzate in Comuni con meno di 5.000 abitanti.

Il provvedimento è stato anticipato dal ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin, durante la fiera KEY. Lo scopo è quello di ampliare la platea dei beneficiari di questa misura.

Proprio con questo obiettivo, è ancora in fase di studio l'innalzamento della dimensione dei Comuni nei cui territori possono sorgere gli impianti incentivati. La soglia dovrebbe salire dai 5.000 abitanti

previsti attualmente a 30.000 abitanti.

Ricordiamo che gli impianti alimentati da fonti rinnovabili possono accedere al contributo a fondo perduto previsto dal Pnrr se rispettano determinati criteri tra cui una potenza inferiore a 1 MW e l'ubicazione nell'area sottesa alla stessa cabina primaria a cui fa riferimento la configurazione di comunità energetica o di gruppi di autoconsumatori di cui l'impianto farà parte. Infine deve entrare in esercizio entro diciotto mesi dalla data di ammissione al contributo.



Inquadra il QR Code
o clicca sopra per
consultare il testo
del decreto

AGEVOLAZIONI FINO AL 40% DI SPESA PER IL FV NELLE PMI: DOMANDE DAL 4 APRILE AL 5 MAGGIO 2025

POSSONO BENEFICIARE LE PMI OPERANTI SULL'INTERO TERRITORIO NAZIONALE. LA MISURA PREVEDE UN REGIME DI AGEVOLAZIONI, CONCESSE SOTTO FORMA DI CONTRIBUTO IN CONTO IMPIANTI, PER GLI INVESTIMENTI IN AUTOPRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA IMPIANTI FOTOVOLTAICI O MINIEOLICI, AUTOCONSUMO IMMEDIATO E SISTEMI DI ACCUMULO



Inquadra il QR Code
o clicca sopra per
leggere il decreto
ministeriale

A partire dalle ore 12 di venerdì 4 aprile 2025, e fino al 5 maggio 2025, è possibile presentare domanda di accesso alle agevolazioni previste nel "Decreto ministeriale 13 novembre 2024 - Sostegno per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili nelle PMI".

Con decreto direttoriale del 14 marzo 2025, sono state infatti disciplinate le modalità di accesso ai fondi. Le risorse destinate alla misura sono pari a 320 milioni di euro, e sono finanziate dal Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr). Le agevolazioni saranno assegnate nella misura massima del 30% per le medie imprese, 40% per le micro e piccole imprese, 30% per l'eventuale componente aggiuntiva di stoccaggio di energia elettrica, 50% per la diagnosi energetica neces-

saria alla pianificazione degli interventi previsti dal decreto.

Delle risorse complessive, inoltre, il 40% è riservato alle Regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia. Possono beneficiare dell'agevolazione le PMI operanti sull'intero territorio nazionale, ad esclusione delle imprese che operano nel settore carbonifero e della produzione primaria di prodotti agricoli, della pesca e dell'acquacoltura. La misura prevede un regime di agevolazioni, concesse sotto forma di contributo in conto impianti, per i programmi di investimento delle piccole e medie imprese finalizzati all'autoproduzione di energia elettrica ricavata da impianti fotovoltaici o minieolici, per l'autoconsumo immediato e per sistemi di accumulo.

Le agevolazioni sono concesse sulla base di una procedura valutativa a graduatoria e assegnate ai programmi di investimento realizzati per un ammontare non inferiore a 30.000 euro e non superiore a 1 milione di euro.

DAL MASE 232 MILIONI DI EURO PER PROMUOVERE RINNOVABILI E RISPARMIO ENERGETICO NEI COMUNI

SONO FINANZIATI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SOLARI TEMICI, POMPE DI CALORE, SISTEMI DI RELAMPING, INFISSI AD ALTA EFFICIENZA E SOLUZIONI IBRIDE

Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica mette a disposizione, a partire dall'8 aprile, 232 milioni di euro per la sostenibilità energetica dei Comuni italiani.

È stato infatti approvato l'avviso pubblico per il C.S.E. 2025 Comuni per la Sostenibilità e l'Efficienza energetica, che sostiene investimenti delle amministrazioni comunali su tutto il territorio nazionale, promuovendo l'uso delle energie rinnovabili, il risparmio energetico e la riduzione dei consumi negli edifici pubblici.

Con questa misura sono finanziati impianti fotovoltaici e solari temici, pompe di calore, sistemi di relamping, infissi ad alta efficienza e soluzioni ibride.

Le negoziazioni con gli operatori economici presenti sul Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione (MePA) partiranno infatti l'8 aprile. Il MePA è un luogo virtuale per gli acquisti in rete ove la domanda della pubblica amministrazione e l'offerta delle imprese si incontrano. Uno strumento digitale attraverso il quale le pubbliche amministrazioni possono acquistare beni e servizi offerti da fornitori abilitati.

Dal 15 aprile potranno essere compilate le istanze di concessione del finanziamento, in vista dell'apertura dello sportello per la presentazione delle domande, che sarà attivo dal 5 maggio.



RAEE FOTOVOLTAICI, AGGIORNATE LE ISTRUZIONI OPERATIVE

TRA LE NOVITÀ PIÙ IMPORTANTI, L'INTRODUZIONE DI DUE FINESTRE TEMPORALI ANNUE PER ADERIRE AI CONSORZI

È stata pubblicata sul portale del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica la nuova versione delle Istruzioni operative per la gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici incentivati in Conto Energia. Il nuovo documento, approvato con Decreto direttoriale n. 45 del 12 marzo 2025, recepisce le novità introdotte dal Decreto Energia n°181 del 2024 e del provvedimento sulle Materie Prime Critiche (DI 84/2024).

Tra le principali novità introdotte nelle istruzioni, va segnalata le nuove le modalità per il calcolo della quota trattenuta dal GSE (20 euro a modulo). Per questo, per supportare gli operatori, il GSE ha predisposto un simulatore per calcolare più facilmente il piano di rateizzazione delle quote a garanzia nell'intero periodo di trattenimento. Inoltre, come richiesto anche dai consorzi, la presentazione delle istanze di adesione ai sistemi collettivi, per il versamento delle quote di garanzia (10 euro a modulo), in applicazione del "DL Materie Prime Critiche", sarà possibile all'interno di due finestre temporali annuali di durata pari a 60 giorni. La prima finestra temporale nell'ambito della quale comunicare l'avvenuta adesione sarà operativa a partire dal 1° aprile 2025 fino al 31 maggio 2025, mentre la seconda finestra temporale sarà dal 1° luglio 2025 al 30 settembre 2025. Per gli

anni successivi al 2025, le finestre temporali sono così definite: dal 1° febbraio al 31 marzo e dal 1° giugno al 31 luglio. Il gestore ricorda, inoltre, che l'istanza di adesione a un sistema collettivo, deve essere trasmessa al GSE esclusivamente tramite l'applicativo Siad, utilizzando il questionario "Raee - Modello di adesione a un Sistema Collettivo". Il GSE, in collaborazione con il ministero, provvederà a organizzare nelle prossime settimane webinar ed eventi informativi nell'ottica di sensibilizzare e supportare gli operatori del settore e nell'interesse del Sistema Paese. Infine nelle istruzioni operative è stata introdotta la razionalizzazione delle casistiche di revamping totale e rilevante, anche in relazione alla documentazione da presentare al fine di attestare la corretta gestione del fine vita degli impianti di tipologia professionale.



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere alle nuove istruzioni operative



ENERGIA ITALIA È DISTRIBUTORE UFFICIALE DELLE SOLUZIONI SOLPLANET

L'AZIENDA ARRICCHISCE LA PROPRIA GAMMA CON INVERTER MONOFASE E TRIFASE, INVERTER IBRIDI, SISTEMI DI STORAGE, CARICABATTERIE PER VEICOLI ELETTRICI E DISPOSITIVI DI MONITORAGGIO



Energia Italia amplia il proprio catalogo di prodotti per il fotovoltaico e il risparmio energetico con le soluzioni Solplanet, gruppo con sede a Shanghai specializzato nella produzione e commercializzazione di inverter e accumuli. L'azienda arricchisce così la propria gamma con inverter monofase e trifase, inverter ibridi, sistemi di storage, caricabatterie per veicoli elettrici e dispositivi di monitoraggio.

"Nel panorama in continua evoluzione delle energie rinnovabili, ampliamo il nostro catalogo con Solplanet, un brand sinonimo di tecnologia avanzata e soluzioni affidabili per il fotovoltaico", si legge in una nota di Energia Italia.

"Con prodotti progettati per garantire massima efficienza e semplicità di installazione, Solplanet rappresenta una scelta strategica per installatori e progettisti del settore. Optare per Solplanet significa infatti affidarsi a un brand che coniuga efficienza, sicurezza e innovazione. La qualità costruttiva, la semplicità di installazione e l'affidabilità nel tempo rendono questi prodotti ideali per impianti di qualsiasi dimensione".

Soluzioni Commerciali e Industriali

Inverter 30-120kW Armadio da Esterno 232 - 417kW



Eccellenza industriale con energia più intelligente.

HYXIPOWER

Venite a trovarci a **inter solar**

PAD. B4 - STAND 170

www.hyxipower.com/it
IT.sales@hyxipower.com



TERNA: NEL PIANO DI SVILUPPO 2025 OLTRE 23 MILIARDI DI EURO (+10%) PER RETI E INTEGRAZIONE FER

L'OBIETTIVO DI TERNA È QUELLO DI SVILUPPARE INFRASTRUTTURE ABILITANTI E INNOVATIVE, RISOLVERE LE CONGESTIONI LOCALI, GARANTENDO L'ESERCIZIO IN SICUREZZA ALL'INTERNO DELLE ZONE DI MERCATO E RISPONDERE IN MODO EFFICIENTE A TUTTE LE RICHIESTE DI CONNESSIONE ALLA RETE

Venerdì 14 marzo Terna ha presentato a Roma il Piano di Sviluppo 2025-2034, che prevede oltre 23 miliardi di euro di investimenti. Il dato segna un incremento del 10% rispetto al precedente Piano. L'obiettivo di Terna è quello di sviluppare infrastrutture abilitanti e innovative, risolvere le congestioni locali, garantendo l'esercizio in sicurezza all'interno delle zone di mercato, tramite la pianificazione di interventi intrazonali, rispondere in modo efficiente a tutte le richieste di connessione alla rete attraverso la Programmazione Territoriale Efficiente, e garantire la stabilità e la sicurezza della rete elettrica e l'integrazione dei mercati tramite le interconnessioni con l'estero. Queste azioni consentiranno un significativo incremento della capacità di scambio di energia tra zone di mercato, raggiungendo circa 39 GW rispetto agli attuali 16 GW, con un aumento del 22% rispetto al precedente Piano. In aggiunta, Terna punta all'aumento della capacità di trasporto con l'estero di circa il 40% rispetto ai valori attuali, considerando tutte le opere incluse nel Piano anche oltre l'orizzonte decennale, grazie ai futuri progetti di interconnessione elettrica che aumenteranno l'affidabilità e la sicurezza della rete. «Investire nella pianificazione, nell'ammmodernamento e nella digitalizzazione delle reti elettriche è infatti essenziale per far fronte alla crescente domanda di energia e all'integrazione delle fonti rinnovabili», dichiara Giuseppina Di Foggia, amministratore delegato e direttore generale di Terna. «Con 23 miliardi di euro nei prossimi dieci anni, puntiamo ad assicurare al

Paese un sistema affidabile, resiliente e sostenibile. L'avvio della fase realizzativa delle nostre principali infrastrutture elettriche, come il Tyrrhenian Link, l'Adriatic Link e il collegamento tra Sardegna, Corsica e Toscana conferma l'impegno di Terna nel gestire la transizione energetica del Paese. Le richieste di connessione di impianti da rinnovabili, di sistemi di accumulo e, sempre più negli ultimi mesi, di Data Center, sono in costante aumento. Per far fronte al rischio di saturazione virtuale della rete e per contribuire a mantenere l'attrattività del Paese per gli investitori, anche internazionali, abbiamo adottato un nuovo processo di programmazione territoriale delle nostre infrastrutture».



IL PIANO DI SVILUPPO 2025 DELLA SOCIETÀ GUIDATA DA GIUSEPPINA DI FOGGIA È STATO PRESENTATO A ROMA ALLA PRESENZA DEL PRESIDENTE DI TERNA, IGOR DE BIASIO, DEL MINISTRO DELL'AMBIENTE E DELLA SICUREZZA ENERGETICA, GILBERTO PICCHETTO FRATIN, E DEL PRESIDENTE DI ARERA, STEFANO BESSEGHINI

ELFOR AMPLIA LA GAMMA CON I PRODOTTI ZCS AZZURRO

L'AZIENDA DISTRIBUISCE IN ITALIA SOLUZIONI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA, TRA CUI INVERTER, SISTEMI DI STORAGE E COLONNINE DI RICARICA PER LE AUTO ELETTRICHE



Elfor ha siglato una nuova partnership per la distribuzione in Italia dei prodotti ZCS Azzurro. L'azienda amplia così la propria offerta con soluzioni per l'efficienza energetica, tra cui inverter, sistemi di storage e colonnine di ricarica per le auto elettriche. «Grazie all'innovazione di ZCS Azzurro», si legge in una nota di Elfor, «i nostri clienti potranno accedere a prodotti all'avanguardia, affidabili e performanti, con un servizio di consulenza e assistenza sempre più qualificato. Siamo entusiasti di intraprendere questo percorso che porterà nuove opportunità di crescita e sviluppo per entrambe le realtà».

VP SOLAR DISTRIBUIRÀ IN ITALIA E SUD EUROPA I PANNELLI FV TCL SOLAR

I MODULI SONO PENSATI IN PARTICOLARE PER APPLICAZIONI IN AMBITO COMMERCIALE E INDUSTRIALE E UTILITY SCALE, CON UNA GARANZIA DI 15 ANNI SUL PRODOTTO E DI 30 ANNI SULLE PRESTAZIONI

A seguito di un accordo di partnership, i moduli fotovoltaici TCL Solar saranno distribuiti in Italia e sud Europa da VP Solar. La partnership include i servizi offerti dal distributore italiano. I pannelli fotovoltaici TCL Solar sono pensati in particolare per applicazioni in ambito commerciale e industriale e utility scale. L'azienda sta concentrando la sua strategia su innovazione, eccellenza operativa e soluzioni orientate al cliente. Inoltre TCL Solar offre una garanzia di 15 anni sul prodotto e di 30 anni sulle prestazioni. L'azienda fa parte del gruppo TCL, attivo a livello globale nel settore dell'elettronica di consumo, con una forte presenza nel mercato di display, TV, dispositivi per il comfort domestico, device mobili e moduli fotovoltaici. La casa madre TCL sarà il nuovo sponsor per le prossime quattro edizioni delle Olimpiadi a partire da Milano-Cortina 2026, diventando



anche partner fornitore di tecnologie. Dal 2023, TCL è anche sponsor delle nazionali italiane di calcio.

ENERGY S.P.A. INAUGURA LA PRIMA LINEA PRODUTTIVA DI BATTERIE AL LITIO LFP

LA LINEA, OPERATIVA NELLA SEDE DELL'AZIENDA DI SANT'ANGELO DI PIOVE DI SACCO, IN PROVINCIA DI PADOVA, È IN GRADO DI PRODURRE DIVERSI MODULI DI BATTERIE, PER UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA MASSIMA DI CIRCA 400 MWH ANNUI

Energy S.p.A. ha inaugurato la prima linea produttiva di batterie al litio LFP cobalt-free. La linea è operativa nella sede dell'azienda di Sant'Angelo di Piove di Sacco, in provincia di Padova. Questa linea è progettata per essere altamente flessibile. Inoltre è in grado di produrre diversi modelli di batterie. La sua capacità produttiva massima prevista è di circa 400 MWh annui.

«L'inaugurazione della prima linea produttiva rappresenta un traguardo strategico per Energy e per l'intera industria europea dell'accumulo energetico», ha dichiarato Davide Tinazzi, CEO del Gruppo Energy. «Con questo progetto, portiamo in Italia una produzione avanzata di batterie LFP, rafforzando l'autonomia tecnologica del continente e contribuendo a una filiera locale più solida e indipendente. Il mercato europeo ha bisogno di ridurre la dipendenza da fornitori extra-UE e di sviluppare capacità produttive competitive, in linea con il Net Zero Industry Act. Inoltre questo passo è fondamentale per costruire un ecosistema industriale europeo dell'accumulo energetico, in grado di sostenere la transizione verso un sistema energetico più sostenibile e resiliente». Per un maggior approfondimento, guarda l'intervista qui sotto realizzata da SolareB2B a Davide Tinazzi.

L'iniziativa nasce dalla joint venture tra Energy S.p.A. e Pylon Technologies Europe Holding B.V. che ha portato alla creazione di Pylon LiFeEU S.r.l., società dedicata alla produzione di batterie LFP in Italia. In questa joint venture, entrambe le aziende trasferiscono le loro competenze e il loro know-how. Collaborano in quella che è stata definita come un'operazione di "friendshoring".



Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare una breve video intervista a Davide Tinazzi



HAIER PREMIA I MIGLIORI DISTRIBUTORI E INSTALLATORI PARTNER

IL PROGETTO AMBASSADOR HA L'OBIETTIVO DI SVILUPPARE ACCORDI ESCLUSIVI CON DISTRIBUTORI SELEZIONATI SUI QUALI HAIER CONCENTRERÀ AZIONI DI CRESCITA MIRATE E INVESTIMENTI STRATEGICI. L'AZIENDA HA INOLTRE CONFERITO UN RICONOSCIMENTO AI SUOI INSTALLATORI ACCREDITATI

Haier ha assegnato il premio "Haier Ambassador" a due dei suoi principali distributori. In particolare il riconoscimento è andato a Massimiliano Cocconi, direttore commerciale di Greensun, e Massimiliano Decarli, responsabile del settore Energie Rinnovabili di Gruppo Giovannini.

Il progetto Ambassador ha l'obiettivo di sviluppare accordi esclusivi con distributori selezionati sui quali Haier concentrerà azioni di crescita mirate e investimenti strategici. Gli Ambassador sono seguiti da un team tecnico-commerciale dedicato che fornisce loro un supporto costante e qualificato.

Con lo scopo di premiare le collaborazioni virtuose poste in essere nel corso degli anni, l'azienda ha anche assegnato il premio "Installatori Accreditati Haier Energy". Il riconoscimento, riservato a installatori aderenti all'Installer Program, è andato a Leanwire, Esserenergia, Zen Energy, Energy Solutions, SEA, A.T.A.F Group e Tecnogas. La partecipazione all'Installer Program prevede una serie di fasi che vanno dalla formazione alla selezione del percorso formativo più adatto, fino all'emissione del certificato di installatore accreditato da parte di Haier Energy.



IBC SOLAR AVVIA LA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI HUAWEI

GRAZIE ALLA PARTNERSHIP, IL DISTRIBUTORE PROPORRÀ AI SUOI CLIENTI UNA PIÙ AMPIA SELEZIONE DI INVERTER, SISTEMI DI STORAGE, WALLBOX E ACCESSORI

A partire da aprile, il fornitore di soluzioni fotovoltaiche IBC Solar distribuisce in Italia e in generale in tutta Europa la gamma completa dei prodotti Huawei FusionSolar. Grazie a questa partnership, il distributore proporrà ai suoi clienti una più ampia selezione di inverter, sistemi di storage, wallbox e accessori.

Oltre agli inverter, in particolare, dal secondo trimestre del 2025 IBC Solar avrà a catalogo anche soluzioni di accumulo per uso residenziale e commerciale di Huawei FusionSolar.

OGT SOLAR DISTRIBUISCE IN ITALIA I MODULI MEYER BURGER

IL FOCUS DELL'ACCORDO È SUI PANNELLI ISCRITTI NEL REGISTRO ENEA E IDONEI AGLI INCENTIVI DEL PIANO TRANSIZIONE 5.0

Il produttore tedesco di moduli Meyer Burger ha stretto un accordo di distribuzione con OGT Solar, che si occuperà della vendita dei prodotti del brand sul mercato italiano. La partnership è in linea con la strategia della società che, come avevamo anticipato la scorsa settimana, sta gestendo trattative con vari distributori nazionali.

Ricordiamo che i pannelli Meyer Burger sono iscritti nel registro Enea dedicato ai prodotti idonei agli incentivi del Piano Transizione 5.0. Soddisfano i requisiti della lettera C del decreto, garantendo il livello più alto di sovvenzione nell'ambito della misura (150%). Questo perché i pannelli sono prodotti nell'Unione europea, presso lo stabilimento di Freiberg, in Germania. Inoltre sono costituiti da celle bifacciali in silicio a eterogiunzione prodotte anch'esse nell'Unione europea, presso la fabbrica tedesca di Bitterfeld. Infine, le celle hanno un'efficienza a livello di cella maggiore del 24%.



HUAWEI

Fusionsolar

Residential Smart PV Solution

Five-layer Protection

Cell-level, electrical, structural, active, and emergency protection
Absolute Safety



ATTKRAFT



Maggiori Informazioni:
www.wattkraft.com



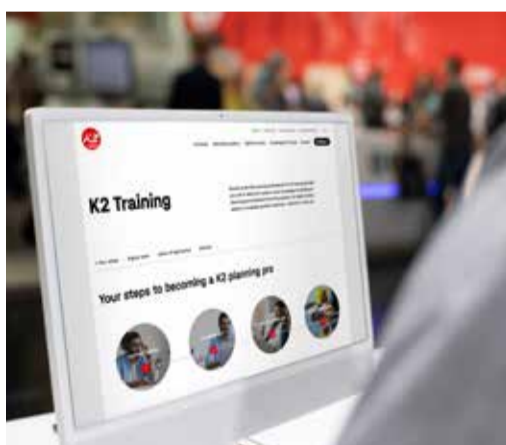
SOLAREEDGE: IL 15 APRILE AL VIA IL ROADSHOW 2025



SolarEdge ha annunciato le date del nuovo Roadshow 2025 dedicato ai propri partner. La prima tappa è prevista a Padova il 15 aprile. Il corso proseguirà a Bologna (17 aprile), Torino (20 maggio), Monza (22 maggio), Bari (27 maggio), Napoli (29 maggio), Catania (5 giugno), Roma (10 giugno), e Ancona (12 giugno).

“Il Roadshow 2025 di SolarEdge è un appuntamento imperdibile per chiunque voglia eccellere nel settore fotovoltaico”, si legge in una nota dell’azienda. “Che tu sia un installatore, progettista, professionista delle vendite o un esperto di sviluppo commerciale, il nostro Roadshow è pensato per fornirti gli strumenti e gli approfondimenti necessari per sostenerti in ogni fase del tuo percorso. Questo evento offre l’opportunità di entrare in contatto con i principali player e i migliori professionisti del settore, di approfondire le ultime novità tecnologiche nel fotovoltaico, di ampliare la rete professionale e creare nuove connessioni e opportunità di business”.

K2 SYSTEMS ARRICCHISCE LA SEZIONE DEL SITO WEB SULLA FORMAZIONE



K2 Systems ha rinominato la sezione del sito web aziendale dedicata ai corsi di approfondimento per progettisti e installatori, che ora prende il nome di “K2 Know-how e formazione”. Si tratta di una piattaforma di apprendimento che copre ogni aspetto della proposta K2. Sono infatti disponibili informazioni dettagliate sulle strutture per impianti fotovoltaici per ciascuna fase del progetto. Sono inclusi anche tutorial, una sezione FAQ e una dedicata ai download di brochure, istruzioni, schede tecniche e informative, liste di controllo, certificati e testi per gare d’appalto.

Sul sito dell’azienda, all’interno della sezione “K2 Know-how e formazione”, si trova anche la sottosezione “K2 training” dedicata alla formazione digitale.

LONGI FORNIRÀ I PROPRI MODULI FOTOVOLTAICI A BNZ PER LO SVILUPPO DI 336 MWP DI IMPIANTI IN SUD EUROPA

Longi ha firmato un accordo quadro con il produttore indipendente di energia BNZ per la fornitura di moduli fotovoltaici nella pipeline di impianti solari che l’IPP svilupperà nel Sud Europa nel 2025. Gli impianti avranno una potenza complessiva di 336 MWp. In base all’accordo, BNZ utilizzerà le serie avanzate di moduli Hi-MO7 e Hi-MO9 di Longi, quest’ultima caratterizzata dalla tecnologia Hybrid Passivated Back Contact 2.0.

BNZ fa parte di Nuveen Infrastructure gestito dallo Europe Clean Energy Fund III, uno dei più grandi fondi di investimento europei per le energie rinnovabili. Quest’anno la potenza degli impianti fotovoltaici in esercizio di proprietà della società supererà i 500 MWp. Le installazioni sono situate in Spagna, Portogallo e Italia. Quattro di questi progetti, con una potenza combinata di 130 MWp in Spagna e Italia, utilizzano già moduli Longi.



A SINISTRA LUIS SELVA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI BNZ, A DESTRA DENNIS SHE, GLOBAL VICE PRESIDENT DI LONGI SOLAR TECHNOLOGY

WINAICO LANCIA UNA NUOVA POLIZZA ASSICURATIVA ALLRISK PER I MODULI FOTOVOLTAICI VENDUTI IN ITALIA



Winaico ha lanciato un nuovo pacchetto assicurativo per i suoi moduli fotovoltaici in vendita in Italia. Si tratta di una polizza decennale che copre l’intero impianto fotovoltaico. La polizza comprende una

Allrisk totale contro l’interruzione di produzione e rendite ridotte. È inoltre assicurato anche il cyberrisk, e quindi il rischio da attacchi informatici. È stata integrata una responsabilità civile altamente qualificata, che soddisfa tutti i requisiti richiesti, garantendo così una copertura assicurativa completa e senza pari.

“Winaico è orgogliosa di offrire insieme ai suoi moduli fotovoltaici un’assicurazione realizzata per soddisfare le esigenze richieste dal Mase e dal GSE per tutti gli impianti iscritti al Reddito Energetico Nazionale”, si legge in una nota dell’azienda. “Questa soluzione esclusiva offre una protezione totale, assicurando sicurezza e tranquillità per il vostro impianto fotovoltaico”. I moduli Winaico coperti dalla nuova polizza assicurativa sono già disponibili per il mercato nazionale presso il distributore Energia Italia.

DAL REBRANDING DI SOLARELIT NASCE GREENVOLT NEXT ITALIA

Il Gruppo Greenvolt, specializzato nella produzione di energia da fonti rinnovabili, ha presentato Greenvolt Next Italia. Frutto del rebranding di Solarelit powered by Greenvolt, la nuova società si focalizza sulla generazione distribuita promuovendo produzione e consumo di elettricità prodotta da fonti rinnovabili.

In particolare la nuova società supporterà le aziende nel raggiungimento dei loro obiettivi di decarbonizzazione. Proporrà loro soluzioni di efficientamento energetico ad esempio tramite l’installazione di impianti fotovoltaici. Con sede in provincia di Milano, la divisione italiana ha una potenza installata di 150 MWp, con oltre 1.200 progetti realizzati sul territorio nazionale. L’azienda ha in pipeline 30 nuovi progetti dal valore di 10 milioni di euro. Di questi, 7,5 milioni destinati al settore fotovol-

taico e 2,5 milioni alla riqualificazione delle coperture industriali. Queste iniziative contribuiranno ad aumentare la potenza installata di ulteriori 10 MWp. Infine l’azienda è attivamente impegnata nella realizzazione di diversi progetti di energia rinnovabile e nello sviluppo di soluzioni per l’autoconsumo energetico.

L’espansione di Greenvolt Next in Italia è parte della strategia più ampia del gruppo per ampliare il proprio investimento nella generazione distribuita in Europa. Qui la società già vanta oltre 450 MWp di capacità sottoscritta e un portafoglio di oltre 2.500 progetti in 12 Paesi.

Greenvolt Next Italia continuerà ad essere guidata da Mitia Cugusi in qualità di presidente e Andrea Faini in qualità di managing director.



AL VIA LA FORMAZIONE ENERKLIMA SULLA SOLUZIONE “REDDITO ENERGETICO NAZIONALE”

Dopo il lancio della soluzione REN con il kit che comprende i migliori prodotti sul mercato e la polizza assicurativa multi-rischi, pensata per garantire il rispetto dei requisiti tecnici del Fondo per il Reddito Energetico Nazionale, Enerklima avvia un percorso di formazione dedicato ai suoi partner installatori. Il programma formativo mira a fornire competenze specifiche per la gestione delle pratiche assicurative e l'installazione degli impianti, semplificando il lavoro dei professionisti e garantendo la piena conformità con il regolamento REN.

«Il servizio offre agli installatori l'opportunità di operare senza rischi economici aggiuntivi, consentendo alle famiglie di realizzare impianti fotovoltaici e utilizzare l'energia prodotta per l'autoconsumo», ha dichiarato Riccardo Priolo, CEO di Enerklima. Le prime sessioni di formazione si sono già tenute il 24 e 31 marzo, mentre le prossime sono in programma per il 7 e 14 aprile. L'iniziativa rappresenta un'opportunità concreta per gli installatori, contribuendo alla crescita del settore fotovoltaico e alla diffusione di energia sostenibile in Italia.



DA ECOFLOW UN ECOSISTEMA BASATO SULL'AI PER LA GESTIONE ENERGETICA DOMESTICA



EcoFlow presenta un ecosistema di energia domestica basato sull'intelligenza artificiale. Con questa suite di servizi, l'azienda debutta ufficialmente nel mercato italiano delle soluzioni energetiche per uso residenziale.

In particolare la soluzione EcoFlow presenta un sistema avanzato di gestione dell'energia che integra soluzioni di diversi ecosistemi e monitora i consumi energetici dell'intera abitazione.

Tra i prodotti integrati nell'ecosistema ci sono accumulo fotovoltaico (PowerOcean monofase e trifase), riscaldamento (pompa di calore aria-acqua PowerHeat e scaldabagno sommergibile intelligente PowerGlow), ricarica EV (caricabatterie EV intelligente PowerPulse 2) e dispositivi smart home (sistema di monitoraggio e gestione dell'energia domestica PowerInsight e presa intelligente Smart Plug).

Grazie alla app dell'azienda, gli utenti possono gestire l'alimentazione in ingresso, l'accumulo e l'utilizzo di energia per la propria abitazione. L'intelligenza artificiale, poi, consente all'ecosistema di fare previsioni sulla generazione e sul consumo di energia. Inoltre, può fornire consigli personalizzati sull'utilizzo in caso di impostazione della tariffa elettrica tramite l'app EcoFlow. Quindi se viene rilevata una grave perturbazione meteorologica con un anticipo di 24 ore, e le corrispondenti impostazioni sono abilitate, il sistema ricarica completamente la batteria per assicurare un'alimentazione di backup in caso di interruzioni della corrente.

LONGI

LR8-66HYD

Hi-MO 9



HPBC
2.0

670W

24.8%
Efficienza

2382mm x 1134mm x 30mm | 33.5kg

- TOLLERANZA DI POTENZA: 0~3%
- DEGRADAZIONE DELLA POTENZA NEL PRIMO ANNO: <1%
- DEGRADAZIONE DELLA POTENZA TRA IL 2° E IL 30° ANNO: <0.35%

Bifaccialità aumentata al 75±5%

Prestazioni migliorate per un aumento della produzione di energia oltre il 6.5%

Tecnologia TaiRay dei Wafer e Back Contact delle celle per una massima affidabilità

Produzione intelligente e standard del ciclo di vita del prodotto LONGI che consentono di ottenere una qualità eccezionale



AIKO AVVIA LE VENDITE DEI NUOVI MODULI FOTOVOLTAICI INFINITE

Aiko ha ufficialmente avviato la commercializzazione a livello globale dei suoi moduli fotovoltaici Infinite di terza generazione. Dopo la loro presentazione a Intersolar 2024, questi moduli sono ora disponibili per applicazioni residenziali e commerciali in tutto il mondo. La serie Infinite



adotta la tecnologia ABC di Aiko. Questa tecnologia offre quattro vantaggi. Il primo è l'efficienza: grazie a un'area di ricezione della luce ottimizzata, la serie offre fino a 40 Wp in più rispetto ai moduli TOPcon e 20 Wp in più rispetto ai precedenti moduli ABC.

Il secondo è la tecnologia: i moduli adottano un innovativo sistema di connessione delle celle con saldatura di precisione a sovrapposizione e sbarre collettrici nascoste, massimizzando l'area attiva per l'assorbimento della luce.

Inoltre, in caso di ombreggiamento completo di una cella, i moduli ABC possono generare fino al 30% di energia in più rispetto ai TOPcon, assicurando elevate prestazioni anche in ambienti di installazione complessi. Gli altri vantaggi sono estetica, grazie alla finitura total black che rende i moduli ideali per l'installazione in ogni contesto, e la durata e la resistenza nel tempo.

IBERDROLA: FIRMATO PPA DECENNALE CON PAM PANORAMA PER LA FORNITURA DI 1 TWH DA IMPIANTI SOLARI

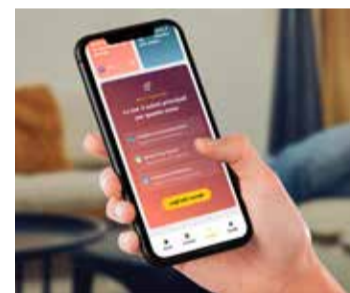
Iberdrola ha firmato un PPA off site della durata di 10 anni con la società Pam Panorama, attiva nel mercato della grande distribuzione. L'accordo si riferisce alla fornitura, a partire da gennaio 2026, di un totale di 1 TWh proveniente da impianti fotovoltaici. L'energia contrattualizzata sarà destinata all'alimentazione dei punti vendita delle insegne Pam, Panorama, Pam local e Pam City sul territorio italiano. A breve Iberdrola inaugurerà in Italia il suo terzo impianto fotovoltaico e completerà i lavori di costruzione di altre quattro installazioni. In totale, entro il 2025, la società raggiungerà una potenza installata totale di circa 400 MWp nel nostro Paese. Lo strumento dei PPA è un elemento chiave per la società energetica, che ha firmato 15 accordi in Europa e ha rafforzato alleanze con grandi aziende come Microsoft, Meta, Salzgitter, Mercedes-Benz e Vodafone.



SOLY LANCIA L'ASSISTENTE DIGITALE COPILOT CHE OTTIMIZZA L'USO DI ENERGIA IN AMBITO RESIDENZIALE

Soly Italia presenta l'assistente digitale Copilot. Grazie all'intelligenza artificiale, il sistema ottimizza l'uso dell'energia in ambito residenziale. Soly Copilot analizza infatti le abitudini energetiche degli utenti e fornisce oltre 100 consigli pratici per ottimizzare l'uso dell'energia elettrica prodotta dal proprio impianto fotovoltaico.

L'assistente digitale è integrato con il sistema Soly Brain, pensato per gestire e ottimizzare i flussi energetici non solo di singoli nuclei operativi ma di intere comunità energetiche.



RINNOVABILI E STORAGE: PROGETTI E NUOVI ALLACCI

Tipologia impianto	Stato	Potenza	Luogo	Player	Altre info
Impianti fotovoltaici a terra	Connesso	Tre impianti per 135 MW	Provincia di Viterbo	Per BNZ, produttore indipendente di energia (IPP) che ha realizzato e inaugurato i tre progetti fotovoltaici, l'entrata in funzione di questi progetti segna un importante passo avanti per la sua presenza in Italia, uno dei mercati principali.	Investimento: 150 milioni di euro; Posti di lavoro generati: 200
Pipeline in fase di sviluppo che comprende parchi FV e impianti eolici	Cantieri avviati	300 MW per il FV e 100 MW per l'eolico	Sud Italia	Il gruppo energetico Edison ha in corso cantieri per la realizzazione di 400 MW di nuova capacità da rinnovabili, in linea con il Piano Strategico del Gruppo che prevede 5 GW di potenza green, coprendo almeno il 40% del mix di generazione elettrica al 2030.	Investimento: 500 milioni di euro; Posti di lavoro generati: 900 maestranze e 200 imprese fornitrici; Entrata in esercizio: tra il 2025 e il 2026
Impianti fotovoltaici di taglia industriale	Progetto	30 MW complessivi	Nord Italia	BM Group, gruppo industriale che unisce società con specializzazioni diverse a servizio della transizione energetica dell'industria, ha siglato un accordo con Silmar Group per la realizzazione di 30 MW di impianti fotovoltaici. Silmar Group è una realtà diversificata che opera sul mercato globale con trenta siti produttivi e in oltre cento mercati.	Energia prodotta: 42 GWh annui
PPA Fotovoltaico	Accordo siglato	148 MWp (già operativo)	Provincia di Viterbo	Data4, provider e investitore nel settore dei data center, ed Edison Energia, società del Gruppo Edison attiva nella vendita di energia elettrica e gas a imprese e famiglie, e servizi a valore aggiunto al segmento retail, annunciano la firma di un Power Purchase Agreement. L'accordo decennale si basa su un parco fotovoltaico di nuova costruzione.	Il PPA avrà una durata di 10 anni; Edison fornirà alla società oltre 500 GWh in dieci anni, pari al 10% dei consumi energetici di Data4 in Italia
Bess	Due progetti autorizzati dal Mase	80 MW complessivi	Puglia e Calabria	La società bolognese GreenGo, specializzata nella realizzazione di impianti da fonte rinnovabile su larga scala, compie un ulteriore passo nella realizzazione della propria pipeline multi-tecnologica con l'autorizzazione del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica per due nuovi impianti di stoccaggio di energia.	La pipeline di GreenGo ha raggiunto 85 progetti da rinnovabili in 11 regioni per 1,82 GW; 800 MW sono in fase avanzata di approvazione; 40 MW sono in fase di costruzione

SOLAREB2B WEEKLY GRATIS NELLA TUA MAIL

LA NEWSLETTER VIENE INVIATA CON CADENZA BISETTIMANALE A CIRCA 8.000 OPERATORI DEL SETTORE. OGNI LUNEDÌ È ARRICCHITA DELLA "CHART DELLA SETTIMANA", PER MEGLIO COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. MENTRE OGNI MERCOLEDÌ VIENE PUBBLICATA LA RUBRICA "GREEN ENERGY", DEDICATA A FATTI RELATIVI ALLE ENERGIE RINNOVABILI NEI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA



Inquadra il QR Code e compila il form per ricevere la newsletter bi-settimanale

La newsletter SolareB2B Weekly è una pubblicazione bisettimanale che riassume tutte le notizie pubblicate quotidianamente sul sito internet della rivista e poi condivise sui social. Ma non solo. È anche uno strumento che propone analisi di grafici interessanti per il mercato fotovoltaico e approfondimenti dedicati al tema delle energie rinnovabili provenienti dall'intera Unione Europea.

Per tutte queste caratteristiche, la newsletter è considerata una componente fondamentale dell'offerta comunicativa della testata SolareB2B.

DIFFUSIONE

La weekly viene inviata gratuitamente ogni lunedì e ogni mercoledì a circa 8.000 operatori dei settori fotovoltaico ed efficienza energetica che possono così restare aggiornati avendo una visione d'insieme di quanto successo nel mercato i giorni precedenti. Ogni sua uscita viene poi segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. L'impostazione grafica della weekly rende i contenuti fruibili anche da smartphone.

RUBRICHE

Per quanto attiene ai contenuti, tra le più recenti novità spicca la pubblicazione ogni lunedì de "La chart della settimana". Il servizio consiste in un grafico particolareggiato per meglio leggere e comprendere il mercato del fotovoltaico. La newsletter del mercoledì è invece arricchita della rubrica "Green Energy - Linea diretta con l'Unione Europea". Questo spazio è dedicato ai fatti e alle novità in materia di energie rinnovabili e sostenibilità ambientale nei principali Paesi dell'Unione, in particolare a livello normativo, e nelle commissioni che si occupano di energia.

SERVIZI UTILI

Ultimamente poi è stata inserita nella weekly una rubrica dedicata al settore del recruitment e realizzata in collaborazione con la società Hunters Group. Nella newsletter viene pertanto pubblicato un banner che rimanda alla pagina "Scopri i candidati in ricerca attiva" del sito di Hunters. All'interno di questa pagina, la società di recruitment pubblica i profili interessati a lavorare nell'ambito delle energie rinnovabili. La rubrica affianca la già esistente sezione "Annunci di lavoro", all'interno del quale sono pubblicati i profili ricercati, ma in questo caso dalle aziende del fotovoltaico.



Hai bisogno di un **sistema di accumulo** efficiente?
Ti presentiamo i nuovi Energy Storage System liquid-cooled

Solar
JinKO

scarica le schede tecniche!



SUNTERA



SUNGIGA

Utility?
SunTera



3-5 MWh

C&I?
SunGiga



215 kWh

ISCRIVITI
ALLA
NOSTRA
NEWSLETTER
E RESTA
SEMPRE
AGGIORNATO



ESAVING
ogni watt conta

Individua rapidamente
gli errori e le
sottoperformance



Vantaggi

- Piattaforma indipendente dal fornitore
- Compatibile con logger di terze parti
- Performante ed efficiente

www.solar-log.com

PV Data
Solar-Log Italy & Austria
Service Partner:
www.pv-data.net
T: 0471-631032



REGIONE LOMBARDIA: UN BANDO PER PROMUOVERE IL SOLARE IN AGRICOLTURA

IL NUOVO BANDO PROMOSSO DALLA REGIONE METTE A DISPOSIZIONE 20 MILIONI DI EURO PER INCENTIVARE L'AVVIO DI NUOVE IMPRESE AGRICOLE SUPPORTANDO INVESTIMENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO COME L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

A CURA DI **MUFFIN**

La Regione Lombardia ha promosso il bando "Insediamento Giovani Agricoltori - Sviluppo Rurale 2025" con lo scopo di favorire l'ingresso di giovani imprenditori nel settore agricolo, incentivando pratiche sostenibili. Le principali finalità del bando includono il ricambio generazionale nel settore agricolo, la promozione di approcci produttivi innovativi e sostenibili e l'integrazione di tecnologie per l'efficienza energetica e la riduzione dell'impatto ambientale.

DETTAGLI DEL CONTRIBUTO

Il bando prevede un premio a fondo perduto per i giovani agricoltori che si insediano per la prima volta, con importi variabili a seconda della localizzazione dell'azienda: 50.000 euro per aziende situate in aree svantaggiate di montagna e 40.000 euro per aziende situate in altre zone.

SPESE AMMISSIBILI

Almeno il 50% del premio deve essere destinato a spese documentabili legate all'attuazione del Piano Aziendale. Le spese ammissibili includono l'acquisto di terreni agricoli e/o fabbricati produttivi strumentali all'attività agricola; la costruzione, ristrutturazione o ampliamento di immobili produttivi destinati alla produzione agricola; l'acquisto di macchinari agricoli, attrezzature e impianti produttivi (nuovi o usati, purché conformi alle normative); gli investimenti per migliorare la gestione agronomica e la sostenibilità ambientale (es. sistemi di risparmio energetico, miglioramento dell'uso dei fitosanitari, gestione dei fertilizzanti), l'introduzione di tecnologie ICT e strumenti per l'agricoltura di precisione (software gestionali, sensori, droni, sistemi di irrigazione intelligente); i sistemi di protezione delle col-



ture (reti antigrandine, impianti anti-insetto, ecc.); l'acquisto di impianti per energie rinnovabili destinati all'autoconsumo (ad es. pannelli fotovoltaici).

REQUISITI PER PARTECIPARE

Possono beneficiare del bando i giovani agricoltori che hanno un'età compresa tra i 18 e i 40 anni non compiuti, si insediano per la prima volta in un'azienda agricola situata in Lombardia; hanno costituito un'impresa individuale o societaria con un codice Ateco agricolo; dimostrano adeguata competenza professionale nel settore, conseguono la qualifica di Imprenditore Agricolo Professionale (IAP) entro il termine del Piano Aziendale. I giovani agricoltori devono inoltre condurre un'azienda con Produzione Standard tra 12.000 e 300.000 euro per aziende in aree svantaggiate di montagna oppure tra 18.000 e 300.000 euro per aziende in altre aree.

SCADENZE E MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

È possibile presentare la domanda di partecipazione fino al 15 gennaio 2026 alle ore 16.00. La procedura di selezione sarà valutativa a graduatoria.

muffin

La finanza agevolata smart

Per maggiori informazioni gli esperti di Muffin sono a disposizione inquadrando il QR code



SolareB2B ha avviato una collaborazione con Muffin, un'azienda specializzata nella gestione del ciclo completo di finanza agevolata. Muffin supporta aziende e consulenti a cercare, ottenere e rendicontare bandi di finanza agevolata attraverso una piattaforma digitale ed una rete di oltre 200 consulenti certificati. (www.getmuffin.io).

I DATI DI VENDITA DEL FV ITALIANO? ECCOLI

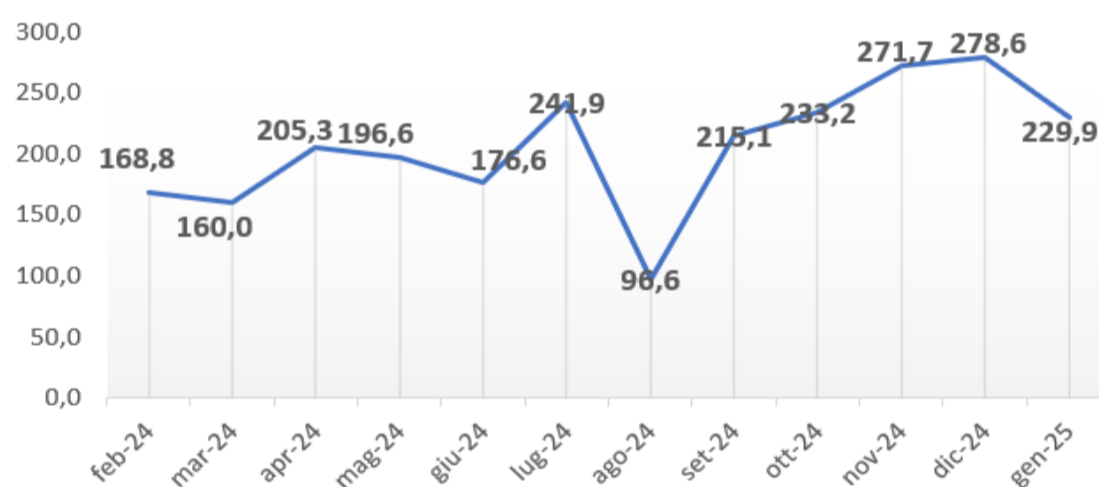
SOLARE B2B HA COSTITUITO UN OSSERVATORIO PER MONITORARE IN MODO TEMPESTIVO LE VENDITE DI MODULI E ACCUMULI. LE RILEVAZIONI SONO REALIZZATE CON I DATI MENSILI DEI PRINCIPALI DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI. ECCO I RISULTATI DI GENNAIO 2025

Continua la crescita delle vendite di moduli fotovoltaici sul mercato italiano rispetto ai periodi più difficili che si sono registrati tra la fine del 2023 e tutta la prima parte del 2024. Nello scorso gennaio le vendite di moduli hanno registrato una importante crescita rispetto a gennaio di un anno fa (+130%) anche se sono state inferiori a quelle di dicembre, per effetto della normale stagionalità di questi mesi. È quanto emerge dalla rilevazione organizzata da Solare B2B sulla base dei volumi di vendita di nove tra i principali distributori specializzati in fotovoltaico. Questa rilevazione intende dare un benchmark di riferimento per quanto riguarda sia l'andamento delle vendite per categoria di prodotto sia gli scostamenti percentuali mese per mese.

Anche analizzando un arco di tempo più ravvicinato, i dati delle vendite di moduli risultano positivi: considerando l'ultimo trimestre (nov24-dic24-gen25) rispetto al precedente (lug24-set24-ott24, e quindi con l'esclusione del mese di agosto) la crescita è pari a +13%.er quanto riguarda i sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico le vendite del mese di gennaio 2025 sono in linea con quelle dello stesso mese dello scorso anno. Positivo il confronto tra gli ultimi due trimestri con una crescita pari al 16%. L'andamento indicizzato rivela che i volumi di vendite di sistemi di accumulo sono tornati sotto il livello che abbiamo preso come riferimento (gennaio 2024). Anche in questo caso è un piccolo rallentamento legato alla stagionalità di gennaio dopo che negli ultimi tre mesi del 2024 i volumi avevano mostrato buoni andamenti raggiungendo anche valori tra i più alti dell'ultimo anno.



Moduli FV – Volumi vendita Italia fino a gennaio 2025
Valori % indicizzati a 100 a gennaio 2024

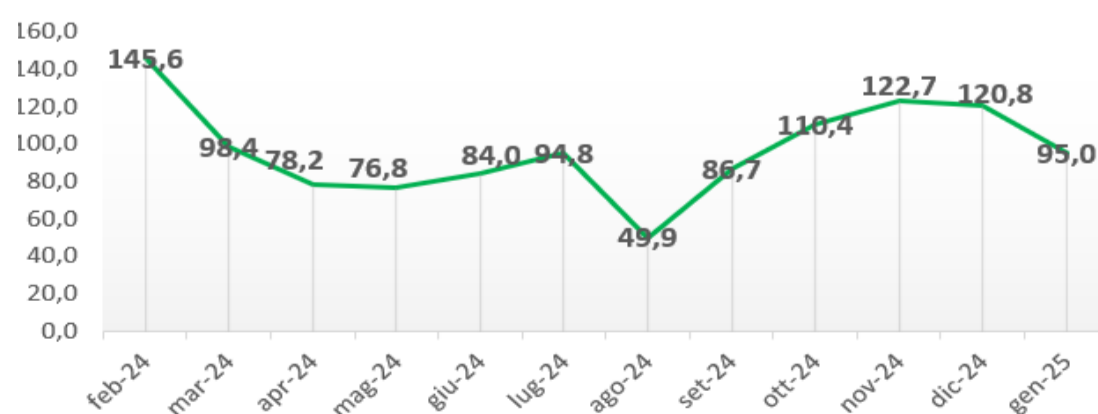


Un panel che rappresenta il mercato

Tra i distributori specializzati che partecipano alla rilevazione delle vendite in Italia, ci sono i più autorevoli player del mercato italiano. Eccone alcuni:

- Coenergia
- Elfor
- Enerbroker
- Energia Italia
- Enerklima
- Esaving
- Greensun
- P.M. Service
- VP Solar

Storage FV – Volumi vendita Italia fino a gennaio 2025
Valori % indicizzati a 100 a gennaio 2024



Solare B2B effettua gratuitamente il servizio di raccolta e analisi di questi dati e lo fa con cadenza mensile. Il servizio è aperto anche ad altri distributori specializzati che vogliono aggregarsi al panel (per maggiori informazioni scrivere a redazione@farlastrada.it)



DARIO ANTONIO MAGGI,
CEO DI SECSUN

SECSUN, AZIENDA SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI QUADRI ELETTRICI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI, HA ANNUNCIATO L'APERTURA DI UNA NUOVA STRUTTURA A BARI. SI TRATTA DI UN PASSO STRATEGICO PER RISPONDERE ALLA CRESCENTE DOMANDA E MIGLIORARE L'EFFICIENZA PRODUTTIVA. «L'INAUGURAZIONE È PREVISTA PER MAGGIO 2025», DICHIARA DARIO MAGGI, CEO DEL GRUPPO, «E PORTERÀ NUOVE ASSUNZIONI, CONSOLIDANDO IL NOSTRO RUOLO IN ITALIA E IN ALCUNI MERCATI OLTRECONFINE CHE ABBIAMO INIZIATO AD APPROCCIARE»



COSÌ POTENZIAMO SEDE E PRODUZIONE

«L'obiettivo per il 2025 è consolidare la nostra posizione nel mercato nazionale, migliorando ulteriormente l'efficienza produttiva e ampliando la nostra gamma di prodotti per soddisfare le crescenti esigenze del settore fotovoltaico»

Con una crescita costante e un mercato in continua espansione nell'ambito della produzione e commercializzazione di quadri elettrici per impianti fotovoltaici, Secsun si prepara a un nuovo e importante capitolo della propria storia: l'apertura di una nuova sede. Il sito sorgerà a Bari e affiancherà lo storico stabilimento di Altamura, ed è pensato proprio per potenziare l'intero processo industriale, dalla progettazione alla produzione di quadri elettrici per impianti fotovoltaici, con un focus su innovazione e intelligenza artificiale. Chiaramente, questa apertura non solo permetterà all'azienda di ottimizzare la produzione, passando dai 12.000 ai 20.000 quadri prodotti ogni anno, ma anche di crescere in termini di personale e presenza sul territorio. Il tutto in un'ottica di ottimizzazione

de processi di produzione, della logistica e della gamma stessa. Abbiamo chiesto a Dario Antonio Maggi, CEO dell'azienda, di ripercorrere quelli che saranno i prossimi step per l'azienda.

Partiamo da una domanda molto semplice... Quando l'inaugurazione della nuova sede?

«L'inaugurazione della nuova sede di Bari è prevista per maggio 2025».

Quante persone lavoreranno all'interno della nuova sede?

«Inizialmente la sede impiegherà circa 30 persone, con una capienza a regime prevista in 60 dipendenti».

Quali aree saranno attive nella nuova sede?

«La nuova sede ospiterà i reparti di progettazione, produzione, magazzino e area commerciale. In pratica, l'intero processo industriale».

I numeri di Secsun

Ragione sociale: Secsun S.r.l.
a socio unico

Indirizzo sede: C.da Grotta Formica -
70022, Altamura (BA)

CEO: Dario Antonio Maggi

Numero dipendenti: 60 attuali + 30
previsti nella fase di avvio per la nuova
sede di Bari

Aree operative in Italia: Tutte le regioni
Numero distributori partner: Oltre 120 in
Italia

Vendite 2024: 800 ordini gestiti

Ricavi 2024: 10,8 milioni di euro

Previsioni 2025: Fatturato stimato a 15
milioni di euro

La gamma:

- Quadri elettrici di interfaccia
- Quadri elettrici di campo
- Quadri elettrici unicobox AC/DC
- Quadri elettrici per impianti stand
alone/off-grid
- Quadro contatore
- Cabinati Shelter
- Quadri di automazione

Quale sarà il ruolo della sede di Altamura dopo l'apertura di Bari?

«La sede di Altamura continuerà le sue attività e resterà sede della direzione e dei servizi amministrativi e generali».

Questa nuova apertura vi spingerà ad assumere nuove risorse?

«Sì, sono previste nuove assunzioni, con il coordinamento affidato a figure già presenti in azienda».

Quali?

«Stiamo cercando cablatori, collaudatori, ingegneri, addetti alla logistica e al magazzino, oltre a personale commerciale».

Quali criteri state utilizzando per selezionare i nuovi talenti?

«Abbiamo avviato il processo di recruiting da mesi, selezionando sia candidati con esperienza nel settore sia profili su cui pianificare processi formativi mirati».

La decisione della nuova apertura è legata agli ottimi risultati registrati negli ultimi anni. È così?

«Sì, ma soprattutto è diventata un'esigenza investire nel miglioramento di tutti i processi produttivi, gestionali e operativi. Stiamo valutando l'introduzione di alcuni strumenti di intelligenza artificiale per meglio presidiare alcune fasi e disporre, praticamente in tempo reale, di analisi sui risultati».

Come avete chiuso il 2024 in termini di vendite e fatturato?

«Abbiamo registrato un fatturato di 10,8 milioni di euro, gestito 800 ordini e prodotto 12.000 quadri elettrici».

Quali sono gli obiettivi per il 2025?

«L'obiettivo principale per il 2025 è consolidare la nostra posizione nel mercato nazionale, migliorando ulteriormente l'efficienza produttiva e ampliando la nostra gamma di prodotti per soddisfare le crescenti esigenze del settore fotovoltaico. Inoltre, puntiamo a un fatturato stimato di 15 milioni di euro, con una crescita significativa del mercato e un'espansione del nostro network aziendale, sia in termini di distribuzione che di nuove collaborazioni strategiche».

Da quali aree arriverà la domanda principale di quadri elettrici in Italia?

«La richiesta è abbastanza omogenea e diffusa in tutte le regioni di Italia».



Quali sono le novità di prodotto?

«Durante l'ultimo KEY di Rimini abbiamo presentato il nostro cabinato shelter, una soluzione all in one per impianti utility scale small e large. La risposta del mercato è andata ben oltre le nostre aspettative».

A quali specifici ambiti rispondono?

«Questa soluzione è richiesta da chi sceglie un unico fornitore e non vuole occuparsi in campo dell'assemblaggio delle cabine di trasformazione».

Quali sono i vantaggi?

«Offrono un risparmio sui tempi di assemblaggio e cablaggio delle cabine di trasformazione, che altrimenti andrebbero allestite direttamente in cantiere con difficoltà derivanti da fenomeni atmosferici e utilizzo di diverse attrezzature specifiche».

Quali i plus per installatori, EPC e sviluppatori?

«Oltre ai vantaggi già menzionati, queste soluzioni garantiscono una maggiore affidabilità e una riduzione dei costi operativi, facilitando il lavoro di installatori, EPC e sviluppatori».

Come è composta oggi la vostra gamma?

«Abbiamo una vasta gamma di prodotti che coprono praticamente tutte le potenze di impianti fotovoltaici, da 1 kW a oltre 20 MW. Possiamo soddisfare sia richieste di soluzioni standardizzate da noi, ma soprattutto offriamo la possibilità di realizzare prodotti custom senza gravare particolarmente sui tempi di consegna».

Come la commercializzate in Italia?

«Abbiamo partnership con tutti i distributori di materiale elettrico e con i principali distributori specializzati nel settore fotovoltaico».

Oggi come è strutturata Secsun?

«Attualmente, Secsun è organizzata in una struttura solida e ben definita, con un team specializzato in diverse aree operative. Contiamo quaranta addetti al cablaggio, cuore della produzione e dell'assemblaggio dei quadri elettrici; un addetto alla contabilità, per la gestione amministrativa e finanziaria dell'azienda; quattro commerciali, responsabili della vendita e del supporto ai clienti; otto ingegneri, dedicati alla progettazione e all'innovazione tecnologica; due addetti al magazzino, per la gestione logistica e degli approvvigionamenti; un responsabile della logistica, che coordina le operazioni di trasporto e distribuzione; infine un addetto al marketing, impegnato nella comunicazione e nello sviluppo del brand Secsun».

Quante persone lavorano nel team?

«Ad oggi, senza contare l'imminente apertura della nuova sede, abbiamo 60 collaboratori».

Quali regioni coprite?

«Copriamo tutte le regioni italiane».

Lavorate anche per l'estero?

«Stiamo avviando trattative con alcuni distributori presenti in Spagna, Francia Romania e Repubblica Ceca».

Come supportate i vostri installatori partner?

«Offriamo un servizio di assistenza per progettazione, corretto dimensionamento e scelta dei quadri elettrici. Inoltre, forniamo ai clienti un servizio post-vendita per qualsiasi necessità possa presentarsi in termini di logistica e attivazioni di garanzie sui prodotti».

IN OCCASIONE DELL'ULTIMA EDIZIONE KEY DI RIMINI, SECSUN HA PRESENTATO UN NUOVO CABINATO SHELTER, SOLUZIONE ALL IN ONE PER IMPIANTI UTILITY SCALE SMALL E LARGE. IL PRODOTTO È PARTICOLARMENTE RICHIESTO DA CHI SCEGLIE UN UNICO FORNITORE E NON VUOLE OCCUPARSI IN CAMPO DELL'ASSEMBLAGGIO DELLE CABINE DI TRASFORMAZIONE

«Oltre alla nuova sede e all'ampliamento del team, abbiamo intenzione di investire nel miglioramento di tutti i processi produttivi, gestionali e operativi avvalendoci in particolare di alcuni strumenti di intelligenza artificiale»



FORMAZIONE E BUONE PRATICHE PER CANTIERI PIÙ SICURI

ANCORA OGGI IL TEMA DELLA SICUREZZA NEI CANTIERI PER LA REALIZZAZIONE E LA MANUTENZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI È ABBASTANZA TRASCURATO, NONOSTANTE I TANTI PERICOLI AI QUALI INSTALLATORI, EPC E SVILUPPATORI POSSONO ANDARE INCONTRO. IN ITALIA LA NORMATIVA È CHIARA MA C'È ANCORA POCA CONOSCENZA DELLE REGOLE E DELLE RESPONSABILITÀ. INTANTO, L'INTRODUZIONE DELL'OBBLIGO DELLA PATENTE A CREDITI STA GIÀ DANDO UNA SVOLTA POSITIVA

DI MICHELE **LOPRIORE**

Con la diffusione e la crescita delle installazioni fotovoltaiche sono emerse nuove sfide per installatori, EPC e sviluppatori di impianti. Un tema poco affrontato, ma che merita attenzione, è sicuramente quello legato alla sicurezza dei lavoratori sui tetti, nel caso di impianti domestici o di taglia commerciale e industriale, e nei cantieri più grandi, nel caso di centrali utility scale. Con il diffondersi delle installazioni sono emerse una serie di statistiche con le quali i player potrebbero trovarsi a fare i conti. Si tratta di problematiche di diversa entità e gravità, che variano da cantiere a cantiere. Complessivamente, il quadro che emerge in Italia non è ancora dei migliori. Ci sono infatti diversi installatori che ancora oggi non prestano attenzione alla normativa di riferimento in materia di sicurezza nei cantieri, sia per quanto riguarda i nuovi impianti sia negli interventi di manutenzione, esponendosi a rischi molto seri. C'è inoltre ancora tanta confusione rispetto ai soggetti che, in cantiere, sono responsabili della sicurezza. Infine, si registra anche una certa riluttanza rispetto alla partecipazione ai corsi di formazione necessari ad avere preparazione adeguata per affrontare questi temi. Serve innanzitutto un cambio di mentalità, un cambio culturale. Quella della

Sicurezza cantieri FV in pillole

NORMATIVA DI RIFERIMENTO

- D.Lgs. 81/2008 - Testo Unico sulla Sicurezza sul Lavoro, che stabilisce gli obblighi per datori di lavoro e lavoratori;
- Norme CEI relative alla sicurezza elettrica (11-27 e 78-17);
- Normativa per la sicurezza negli interventi di manutenzione (D.P.R. 462/01, D. Lgs. 81/08, D.M. 37/08).

SOGGETTI RESPONSABILI PER LE ATTIVITÀ DI CANTIERE

- Committente
- Responsabile lavori
- Coordinatore sicurezza in fase di progettazione
- Coordinatore sicurezza in fase di esecuzione
- Datori di lavoro delle ditte affidatarie ed esecutrici
- Preposti
- PES

SOGGETTI RESPONSABILI PER LE ATTIVITÀ DI MANUTENZIONE ORDINARIA

- Committente
- Datori di lavoro delle ditte affidatarie ed esecutrici
- Preposti
- Per le attività elettriche:
URI (coincide con il Committente se non diversamente indicato)
RI (Responsabile di impianto) che deve essere un elettricista con nomina PES.

PRINCIPALI RISCHI PER GLI INSTALLATORI

- Elettrocuzione
- Caduta dall'alto e inciampo a livello
- Movimentazione manuale dei carichi
- Movimentazione di carichi pesanti con mezzi di sollevamento
- Esposizione ad agenti atmosferici: lavori all'aperto comportano rischi legati a sole, vento e pioggia;
- Interferenza con altri impianti o attività lavorative
- Ustione
- Rumore
- Fulminazione
- Campi elettromagnetici

sicurezza è una sfida che i principali operatori attivi nell'installazione o manutenzione degli impianti dovranno affrontare in modo serio. La normativa in Italia è chiara e si basa su due specifiche leggi: il decreto legislativo 81/2008, ossia il Testo Unico sulla Sicurezza sul Lavoro, che più in generale stabilisce gli obblighi per datori di lavoro e lavoratori; a questo testo si aggiungono le norme CEI relative alla sicurezza elettrica (11-27 e 78-17). Oltre a queste disposizioni vanno poi considerate le normative per la sicurezza negli interventi di manutenzione, normati attraverso il D.P.R. 462/01, il D.Lgs 81/08 e il D.M. 37/08.

Da una parte, quindi, il quadro normativo è chiaro; dall'altra, serviranno azioni di sensibilizzazione in quanto i rischi ai quali gli installatori possono esporsi sono numerosi e, nella maggior parte dei casi, fatali.

TROPPI RISCHI

Sono molteplici i rischi e i pericoli ai quali installatori, EPC o sviluppatori, e in generale tutte le persone in cantiere, possono incappare.

L'installazione e la manutenzione di impianti fotovoltaici comportano infatti diverse criticità, dai pericoli di natura elettrica, a causa delle tensioni elevate e alla possibilità di contatto con parti attive, a quello di caduta dall'alto, dai traumi da movimentazione di carichi pesanti fino alla semplice esposizione ad agenti atmosferici e al rumore che, se ripetuti nel corso degli anni, possono provocare gravi danni alla salute del lavoratore.

«Un cantiere è un ambiente di lavoro in cui possono verificarsi varie situazioni di rischio», dichiara Alberto Pravato, health safety and environment manager di Manni Energy. «Per gli impianti fotovoltaici a terra, soprattutto nei can-

PARU SOLAR
inter solar
connecting solar business
EUROPE
#A5.251
SINCE 2003, A specialized manufacturer of solar trackers

20 Years of PARU SOLAR
Innovating Agriculture & Energy with Agrivoltaics

Single-Axis Tracker Dual-Axis Tracker

global@paru.co.kr
lparu.com



HANNO DETTO



“POCA CONOSCENZA RISPETTO AI RUOLI E ALLE RESPONSABILITÀ”

Silvano Gallo, membro di Italia Solare a supporto degli associati

«Nei cantieri temporanei c'è ancora poca conoscenza riguardo ai ruoli e alle responsabilità previste. Uno dei principali soggetti responsabili è proprio il committente. Tuttavia, spesso egli non è pienamente consapevole dei suoi obblighi di legge. Questo aspetto è ancora più critico nel settore privato, dove l'attenzione è maggiormente rivolta ai costi e relativi tempi di rientro dell'investimento».



“UNA PRIORITÀ ANCORA SOTTOVALUTATA”

Annarita Mitola, Ceo di BFP Service srl

«Il coordinamento della sicurezza è essenziale per monitorare i rischi e garantire il rispetto delle normative. Tuttavia, l'aspetto economico rappresenta la vera sfida: l'implementazione delle misure di sicurezza richiede inevitabilmente risorse aggiuntive, economiche e tecniche. Questo include, ad esempio, i costi per la formazione del personale e per l'impiego di tecnici dotati di dispositivi di protezione individuale, che possano in modo idoneo ed efficace mitigare i rischi ai quali gli operatori sono quotidianamente sottoposti, elementi che possono avere un peso significativo sui budget».



“BENE L'INTRODUZIONE DELLA PATENTE A CREDITI”

Alberto Pravato, health safety and environment manager di Manni Energy

«Un cantiere è un ambiente di lavoro in cui possono verificarsi varie situazioni di rischio. Per fortuna per tutti i cantieri è stata introdotta un'importante novità. A partire da ottobre 2024 ogni azienda di installazione deve possedere una patente a crediti o qualifica SOA pari o superiore alla III. Questa qualifica è obbligatoria per poter accedere nei cantieri in sicurezza ed è indispensabile per poter lavorare. Vedremo quindi quali saranno le ricadute. Si tratta di un incentivo per lavorare seguendo buone pratiche. Speriamo che possa ridurre le attività fatte a basso costo e senza un'adeguata attenzione».



“FORMAZIONE ADEGUATA PER MITIGARE I RISCHI”

Massimo Gamba, direttore tecnico di Gamba Engineering

«Sui tetti esistono principalmente due rischi: la caduta dall'alto di persone o cose e i pericoli legati alla presenza di tensione lato corrente continua durante le ore di luce. Questi rischi sono particolarmente critici in ambito residenziale, dove i lavori sono più rapidi e non sempre vengono rispettate tutte le procedure. Se un lavoratore non è correttamente imbragato, mette a repentaglio la propria incolumità e in caso di controlli è soggetto ad una sanzione che può avere un impatto economico non trascurabile».



“FORMAZIONE E AUDIT COSTANTI PER LA SICUREZZA DEI NOSTRI INSTALLATORI”

Sabrina Cominelli, HSE manager di Sorgenia

«Nel 2023 Sorgenia ha deciso di trattare i cantieri fotovoltaici residenziali come quelli commerciali e industriali, garantendo il più alto livello di sicurezza del settore. Questo ha richiesto uno sforzo significativo, considerati gli standard alti a cui parte degli attori di questo mercato non erano abituati. Dopo oltre un anno e mezzo di formazione, oggi i nostri partner sono in grado di redigere correttamente la documentazione di sicurezza oltre che attuare gli alti standard richiesti. Abbiamo anche avviato una rete di audit, con l'intento di identificare eventuali aree di debolezza nei cantieri e di valorizzare quelle più performanti».

tieri di grandi dimensioni, i rischi maggiori sono legati alle attività di movimentazione tramite mezzi, all'utilizzo di macchinari quali battipali e trivelle, e al rischio elettrocuzione. È fondamentale, in questo caso, garantire il controllo degli accessi in modo che le lavorazioni avvengano da personale formato e nel rispetto dei piani di sicurezza e con procedure condivise. Per quanto riguarda l'installazione di impianti in copertura, uno dei rischi principali è legato al lavoro in quota. Spesso riscontriamo poca sensibilità per una corretta gestione della manutenzione dei tetti. Questo vale non solo quando il tetto non è dotato di dispositivi anticaduta o di protezione collettiva, ma anche quando sono già presenti sistemi di protezione, le linee vita».

LINEE VITA E SICUREZZA ELETTRICA

Considerando le installazioni su tetto, il problema maggiormente riscontrato è quello delle cadute di persone o di oggetti dall'alto, che avvengono qualora non ci siano parapetti o linee vita adeguate. Si tratta di un fenomeno anche ricorrente nei casi in cui siano presenti lucernari e dove, quindi, possono avvenire cadute da sfondamento. Oggi, nell'ambito edile, una delle principali cause di infortunio grave o mortale è proprio rappresentato da cadute dall'alto relative ai lavori in quota. Ora, considerando sia il segmento residenziale sia quello commerciale e industriale, il problema ricorrente riguarda le linee vita, ossia i sistemi di ancoraggio anticaduta. In Italia tantissimi tetti sono sprovvisti di linee vita, oppure dotati di questi sistemi ma senza che negli anni sia stata condotta la giusta manutenzione. Secondo la normativa, l'installazione di una linea vita è obbligatoria qualora si svolgano lavori oltre i due metri di altezza. Ma, tra i problemi principali, vi è la non obbligatorietà in tutte le regioni italiane.

Inoltre, questo aspetto non riguarda solo le nuove installazioni. Secondo quanto riportato da In-Safety, consorzio di specialisti in sicurezza industriale, il 90% degli impianti realizzati su tetto negli anni del Conto Energia non è provvisto di linee vita. «Sta di fatto che gli impianti necessitano di manutenzione e, oggi più che mai, l'elemento sicurezza non può essere preso alla leggera come 10 o 15 anni fa», si legge in una nota di In-Safety. «Il problema è che, nell'ormai lontanissimo 2006, primo anno del Conto Energia, le leggi regionali sull'obbligo di linee vita permanenti erano da poco apparse solo in Toscana e in Lombardia. Se ancora oggi non sono prese molto sul serio, soprattutto dagli inesistenti organi di controllo, figuriamoci quando non le conosceva praticamente nessuno. In più, in quegli anni il ritorno dell'investimento era dato da un calcolo che prendeva in considerazione solo la produzione fotovoltaica, per la quale si dovevano limitare al massimo i costi accessori, e ridurre il più possibile gli investimenti sul rifacimento della copertura. Il risultato finale era spesso costituito da un impianto dall'alto valore specifico su una copertura metallica della più infima qualità. I sistemi anticaduta permanenti, soprattutto le linee vita, solo 10 anni fa erano quasi del tutto sconosciuti ai progettisti. Inoltre, come spesso accade in Italia, si è pensato a cosa costruire ma non si è pensato a come costruirla o a come fare per le manutenzioni. Per questo, il più delle volte, i sistemi anticaduta non venivano installati per ignoranza».

«Capita ancora oggi che non si presti abbastanza attenzione all'esigenza di installazione di dispositivi anticaduta permanenti e relativi sistemi di accesso o che per vari motivi non vengano rispettate le scadenze relative la manutenzione delle linee vita, responsabilità in capo al proprietario dell'impianto», aggiunge Alberto Pravato di Manni Energy. «Offriamo quindi supporto tecnico al cliente per compiere le migliori scelte che tengano conto, in sicurezza, di tutte le fasi di gestione dell'impianto».



IN AMBITO RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE, UNO DEI PRINCIPALI RISCHI PER GLI INSTALLATORI È LEGATO ALLA CADUTA DALL'ALTO. OGGI, NELL'AMBITO EDILE, UNA DELLE PRINCIPALI CAUSE DI INFORTUNIO GRAVE O MORTALE È PROPRIO RAPPRESENTATO DAGLI INCIDENTI IN QUOTA. L'INSTALLAZIONE DI LINEE VITA O PARAPETTI È NECESSARIA PER UNA MAGGIORE SICUREZZA, COSÌ COME LA MANUTENZIONE NEL TEMPO DI QUESTI SISTEMI DI PROTEZIONE

Massimo Gamba, direttore tecnico di Gamba Engineering, azienda che offre servizi di progettazione avanzata per impianti fotovoltaici nei settori industriale, commerciale e civile, ha aggiunto: «Sui tetti esistono principalmente due rischi: la caduta dall'alto di persone o cose e i pericoli legati alla presenza di tensione lato corrente continua durante le ore di luce. Questi rischi sono particolarmente critici in ambito residenziale, dove i lavori sono più rapidi e non sempre vengono rispettate tutte le procedure. Per prevenire la caduta dall'alto, è fondamentale frequentare un corso specifico sui lavori in quota per imparare a valutare tutti i rischi e saper installare adeguate protezioni personali e collettive. Per esempio, se un lavoratore non è correttamente imbragato, mette a repentaglio la propria incolumità e in caso di controlli è soggetto ad una sanzione che può avere un impatto economico non trascurabile. Nel caso di impianti residenziali di piccole dimensioni, considerati gli attuali prezzi di mercato, la sanzione potrebbe azzerare il guadagno previsto».

Per quanto riguarda i problemi di natura elettrica, i principali operatori di mercato chiedono che vi sia maggior adesione ai corsi di formazione sul tema. «La sicurezza elettrica deve diventare il fulcro su cui tutte le aziende del settore devono puntare la propria attenzione», spiega Annarita Mitola, Ceo di BFP Service srl, società EPC e O&M del Gruppo BFP. «Le normative vigenti, nello specifico la norma CEI 11-27 "Lavori su impianti elettrici", stabiliscono che solo personale qualificato e debitamente formato possa eseguire lavori elettrici. Tale norma tecnica, che rappresenta il punto di riferimento per tutte le attività sugli impianti elettrici, è integrata dal D. Lgs. 81/2008, in particolare dagli articoli 82 e 83. È dunque indispensabile che chiunque operi nel settore abbia completato i corsi di formazione previsti dalla norma, garantendo interventi in totale sicurezza».

Massimo Gamba ha aggiunto: «È altrettanto importante che ogni operatore abbia seguito un corso sui lavori elettrici secondo la Norma CEI 11-27 per imparare a valutare tutti i rischi di natura elettrica, in particolare i rischi di elettrocuzione e quelli relativi all'arco elettrico. Si ricorda che l'arco elettrico in corrente continua può essere molto più pericoloso rispetto alla corrente alternata, per effetto degli elevati valori di tensione fino a 1500 V in DC tipici degli impianti fotovoltaici moderni».

UTILITY E O&M

Nonostante le dinamiche siano totalmente differenti rispetto alle installazioni su tetto, anche nei cantieri relativi allo sviluppo di grandi centrali fotovoltaiche a terra le problematiche e i rischi meritano la giusta attenzione. A parte le casistiche di caduta dall'alto, che chiaramente non riguardano la movimentazione e l'installazione di componenti in un parco a terra, resta tutta



global solar distribution

BETTER. TOGETHER.

Da Krannich trovi un'ampia gamma di prodotti, per ogni tipo di impianto fotovoltaico. Vieni a trovarci all'Intersolar di Monaco per scoprire tutte le novità per i tuoi impianti residenziali e commerciali: kit di accumulo, moduli, inverter, sistemi di montaggio e prodotti per l'elettromobilità.

INTERSOLAR 2025 | 07- 09 MAGGIO 2025 | Hall A4.380/490 | Fiera di Monaco

Krannich Solar & SVR Italy
 Tel.: 051 6133538
www.krannich-solar.com
www.svr-italy.com

inter solar
 connecting solar business | EUROPE





OLTRE ALLA FORMAZIONE E ALLE BUONE PRATICHE DA SEGUIRE IN CANTIERE, C'È UN NUOVO STRUMENTO CHE POTREBBE DARE UN RISVOLTO IN MATERIA DI SICUREZZA NEI CANTIERI. SI TRATTA DELL'INTRODUZIONE DELL'OBBLIGO, DAL 1° OTTOBRE 2024, DELLA PATENTE A CREDITI PER I CANTIERI EDILI TEMPORANEI E MOBILI. LA PATENTE A CREDITI È OBBLIGATORIA PER POTER ACCEDERE NEI CANTIERI IN SICUREZZA ED È INDISPENSABILE PER POTER LAVORARE. POTREBBE ESSERE UN ULTERIORE INCENTIVO PER LAVORARE SEGUENDO BUONE PRATICHE E PER RIDURRE LE ATTIVITÀ FATTE A BASSO COSTO E SENZA UN'ADEGUATA ATTENZIONE



la questione relativa ai rischi di elettrocuzione, movimentazione di carichi pesanti ed esposizione ad agenti atmosferici.

«La sicurezza negli impianti fotovoltaici rappresenta una questione cruciale, spesso trascurata, che merita maggiore attenzione e consapevolezza», aggiunge Annarita Mitola. «Analizzando il settore degli impianti fotovoltaici utility scale, è fondamentale distinguere tra le dinamiche legate ai cantieri in fase di costruzione e quelle relative agli impianti già operativi. Questi contesti presentano situazioni e rischi differenti, coinvolgendo attori distinti. Durante la costruzione di un impianto fotovoltaico, i rischi raggiungono il loro apice. È indispensabile adottare rigorosamente tutte le misure di sicurezza necessarie».

Se queste problematiche sono in qualche modo ben affrontate nella costruzione di un nuovo impianto, lo stesso non si può dire nelle attività di gestione. La scarsa attenzione è legata in particolare ad aspetti di natura economica: insomma, più servizi si tagliano nell'ambito O&M, minori saranno i costi per il manutentore e maggiore il guadagno. E la sicurezza è uno degli aspetti più trascurati in quest'ottica.

«Analogamente ai nuovi impianti», aggiunge Annarita Mitola, «nella gestione operativa e di manutenzione l'attenzione alla sicurezza deve essere prioritaria, considerando il livello di rischio in particolare nel contesto elettrico. Gli operatori incaricati di queste attività devono possedere una solida preparazione e una profonda cultura della sicurezza. Nonostante questi siano i fondamentali imprescindibili da cui partire, si riscontra frequentemente una mancanza di strutturazione adeguata dei fondi destinati alla sicurezza, specialmente nella fase O&M, dove spesso non è prevista una figura obbligatoria dedicata alla gestione di questo aspetto. Le operazioni di natura elettrica, meccanica e persino la manutenzione ordinaria, come la pulizia dei moduli fotovoltaici e delle aree verdi, comportano differenti livelli di rischio che richiedono un'attenta valutazione. Anche il ruolo del responsabile di impianto deve essere ricoperto esclusivamente da professionisti esperti e competenti. Il coordinamento della sicurezza, che dovrebbe essere gestito da un supervisore durante tutte le fasi del progetto, è essenziale per monitorare i rischi e garantire il rispetto delle normative. Tuttavia l'aspetto economico rappresenta la vera sfida: l'implementazione delle misure di sicurezza richiede inevitabilmente risorse aggiuntive, economiche e tecniche. Questo include, ad esempio, i costi per la formazione del personale e per l'impiego di tecnici dotati di dispositivi di protezione individuale (DPI), che possano in modo idoneo ed efficace mitigare i rischi ai quali gli operatori sono quotidianamente sottoposti, elementi questi che possono avere un peso significativo sul budget che gli operatori del settore devono essere chiamati ad investire».

Silvano Gallo, membro di Italia Solare che offre supporto agli associati, aggiunge: «Purtroppo,

proprio nella gestione e manutenzione ordinaria degli impianti, la sicurezza è spesso trascurata. Ci sono due vie per puntare i riflettori sull'importanza di questi temi. Il primo è la corretta formazione in materia di sicurezza. Un secondo filtro è sicuramente legato alla recente introduzione del patentino a crediti, che rappresenta e rappresenterà un importante strumento di verifica da parte degli enti a ciò preposti. Sarà una sorta di cartina tornasole per attestare la conformità dell'imprenditore alle normative vigenti».

I SOGGETTI RESPONSABILI

Ma, che si tratti di installazione su tetto o di cantieri per la realizzazione di grandi parchi fotovoltaici, chi ha la responsabilità della sicurezza dei lavoratori? È un tema che ancora oggi crea confusione e interpretazioni, ma che sulla carta sembra molto chiaro. Distinguiamo ancora una volta tra impianti di nuova costruzione e attività di manutenzione. Nel primo caso, che si tratti di piccole installazioni o di centrali multi megawatt, i responsabili sono il committente, il responsabile lavori, il coordinatore della sicurezza in fase di progettazione e il coordinatore della sicurezza in fase di esecuzione. A queste figure si aggiungono i datori di lavoro delle ditte affidatarie ed elettriche e gli esperti in materia di lavori elettrici. Per le attività di manutenzione, invece, i responsabili sono il committente, i datori di lavoro delle ditte affidatarie. Per le attività elettriche, invece, si aggiunge il responsabile d'impianto, che deve essere un elettricista con nomina PES.

«Nei cantieri temporanei, ossia quelli che durano solo alcune settimane o, al massimo, alcuni mesi, come nel caso dell'installazione di un impianto fotovoltaico, c'è ancora poca conoscenza riguardo ai ruoli e alle responsabilità previste», dichiara Silvano Gallo di Italia Solare. «I principali soggetti responsabili sono il committente, ovvero il futuro proprietario dell'impianto, che commissiona la progettazione, la realizzazione ed il collaudo dell'impianto. Tuttavia, spesso egli non è pienamente consapevole dei suoi obblighi di legge».

Questo aspetto è ancora più critico nel settore privato, dove l'attenzione è maggiormente rivolta alla riduzione dei costi e relativi tempi di rientro dell'investimento.

«È fondamentale sapere che, in caso di incidente infortunio, il committente può essere chiamato in causa e convocato dal magistrato che conduce l'inchiesta», continua Silvano Gallo. «Oltre al committente ci sono il responsabile dei lavori, che coordina la sicurezza sia in fase di progettazione che di esecuzione che agisce in ragione della designazione ricevuta dal committente, unitamente all'attribuzione dei poteri decisionali e poteri di spesa congrui, il coordinatore sicurezza in fase di progettazione ed il coordinatore sicurezza in fase di esecuzione. I responsabili della sicurezza in cantiere sono gli stessi, sia per i piccoli impianti da qualche kW, sia per le grandi installazioni».

COME RIDURRE I RISCHI

Come ridurre i rischi, quindi, per tutte le figure coinvolte in cantiere? Innanzitutto, oltre a quanto specificato rispetto alla sensibilizzazione al tema, per ridurre i rischi nei cantieri fotovoltaici è fondamentale adottare misure di prevenzione adeguate, tra cui spicca la formazione e l'informazione. Tutti i lavoratori devono ricevere formazione specifica sui rischi in cantiere e sulle procedure di sicurezza, ma anche sulle pesanti sanzioni in cui il responsabile rischia di incorrere. Non solo: ogni cantiere ha delle specificità, ed è per questo che servono briefing sul campo per aggiornare il team in cantiere.

Alcune utility attive nel fotovoltaico in Italia, che negli anni hanno ampliato la propria rete di installatori partner per rispondere al boom della domanda in ambito residenziale (con il Superbonus) e in ambito commerciale e industriale, hanno focalizzato particolare attenzione a questo tema, strutturandosi per rispondere puntualmente a questa esigenza. Un esempio è Sorgenia, che dal 2023 investe in personale e formazione per tutelare la propria rete di installatori partner. «Nel 2023 Sorgenia ha deciso di trattare i cantieri fotovoltaici residenziali come quelli commerciali e industriali, garantendo il più alto livello di sicurezza del settore», dichiara Sabrina Cominelli, HSE manager di Sorgenia. «Questo ha richiesto uno sforzo significativo, considerati gli standard alti a cui parte degli attori di questo mercato non erano abituati. Dopo oltre un anno e mezzo di formazione attraverso corsi specifici, oggi i nostri partner sono in grado di redigere correttamente la documentazione di sicurezza oltre che attuare gli alti standard richiesti. Abbiamo inoltre un obbligo di vigilanza nei confronti dei nostri subappaltatori. Per questo motivo, abbiamo avviato una rete di audit, con l'intento di identificare eventuali aree di debolezza e di valorizzare quelle più performanti. Nel settore commerciale e industriale questo già succede da tempo, con Project Manager e auditor interni che visitano frequentemente i cantieri e compilano checklist di sicurezza. Nel residenziale, invece, le tempistiche più brevi hanno sempre reso questo processo più complesso. Per ovviare al problema, quindi, ci stiamo avvalendo di Auditor esterni che ci supportano su tutto il territorio nazionale. Ci impegniamo non solo a rispettare la normativa, ma anche a fare di più per garantire il benessere dei lavoratori».

Un altro aspetto per superare le criticità su cui le aziende stanno puntando i riflettori è legato ai dispositivi di protezione individuale: caschi di sicurezza, guanti isolanti e calzature antiscivolo, imbracature e linee vita obbligatorie per chi opera in altezza, indumenti protettivi da esposizioni atmosferiche prolungate sono alcuni esempi di come operare in totale sicurezza.

Il tema della formazione assume quindi un valore significativo per sensibilizzare al tema della sicurezza nei cantieri, far conoscere quali sono



NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DELL'O&M IL TEMA DELLA SICUREZZA È DECISAMENTE TRASCURATO. L'IMPLEMENTAZIONE DI MISURE DI SICUREZZA RICHIEDE RISORSE ECONOMICHE E TECNICHE. MA SI RICONTRA FREQUENTEMENTE UNA MANCANZA DI STRUTTURAZIONE ADEGUATA DEI FONDI DESTINATI ALLA SICUREZZA, SPECIALMENTE NELLA GESTIONE E MANUTENZIONE DEGLI IMPIANTI, DOVE SPESSE NON È PREVISTA UNA FIGURA OBBLIGATORIA DEDICATA ALLA GESTIONE DI QUESTO ASPETTO

le protezioni e i dispositivi di sicurezza da adottare, e per preparare quindi, al meglio, gli installatori.


Sabrina Cominelli di Sorgenia ha aggiunto: «Negli ultimi anni, la sicurezza sul lavoro ha acquisito maggiore importanza e stiamo assistendo a un cambiamento culturale tra gli installatori con cui collaboriamo. E per premiarli, abbiamo lanciato un'iniziativa che si chiama "Sicurometro": a partire dal monitoraggio delle buone pratiche nei cantieri, abbiamo stilato una classifica dei comportamenti più virtuosi. La prossima settimana premieremo i migliori installatori che si sono distinti in questo ambito».

UN NUOVO OBBLIGO

Oltre alla formazione e alle buone pratiche da seguire in cantiere, c'è un nuovo strumento che potrebbe dare ottimi risultati in materia di sicurezza nei cantieri. Si tratta dell'introduzione dell'obbligo, dal 1° ottobre 2024, della Patente a crediti per i cantieri edili temporanei e mobili. Gli installatori e le imprese impegnate nei cantieri devono già essere in possesso di questo documento. Qualora il soggetto responsabile, in questo caso l'impresa o il lavoratore autonomo, dovesse essere sorpreso ad operare senza la patente, o con una patente che abbia meno 15 crediti, dovrà pagare una multa pari al 10% del valore dei lavori affidati nello specifico cantiere. Anche in questo caso, è il committente o il responsabile dei lavori a verificare che le imprese esecutrici o i lavoratori autonomi siano in possesso del documento.

La patente a punti sarà dotata di un punteggio iniziale di 30 crediti, che a partire dal 1° gennaio 2025 potranno essere integrati in base alla storicità dell'azienda o alla formazione. È possibile richiedere il documento accedendo al portale INL nella sezione "Istanza Patente a crediti".

«Per tutti i cantieri, è stata introdotta un'importante novità che darà una svolta importante», dichiara Alberto Pravato di Manni Energy. «La patente a crediti o qualifica SOA pari o superiore alla III è obbligatoria per poter accedere nei cantieri in sicurezza ed è indispensabile per poter lavorare. Vedremo quindi quali saranno le ricadute. Si tratta di un incentivo per lavorare seguendo buone pratiche. Speriamo che possa ridurre le attività fatte a basso costo e senza un'adeguata attenzione».

Abbiamo visto quali sono i rischi per i lavoratori. Abbiamo visto quali sono le criticità e gli aspetti ancora poco conosciuti. Abbiamo anche visto quali sono le buone pratiche da seguire e l'importanza della formazione. Garantire la sicurezza nei cantieri fotovoltaici è essenziale per proteggere i lavoratori e migliorare l'efficienza delle operazioni. Attraverso il rispetto delle normative, l'uso di strumenti adeguati e una pianificazione attenta, è possibile ridurre significativamente il rischio di incidenti e promuovere un ambiente di lavoro sicuro e produttivo. 



Le nuove soluzioni per il tuo storage per C&I e Utility-scale



Scopri la nuova generazione di soluzioni per lo storage di Chint Power Systems
 Vieni a trovarci al nostro stand

A1.380



 CHINT POWER



Seguici su LinkedIn



PREZZI DEI MODULI:

IL BOOM DELLA DOMANDA IN CINA NON SPAVENTA

L'ACCELERAZIONE DEL MERCATO INTERNO CINESE È DESTINATA A RIASSORBIRSI IN POCHI MESI E NON AVRÀ PARTICOLARI EFFETTI NÉ SULLE DISPONIBILITÀ NÉ SUI PREZZI DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI IL CUI FISILOGICO RIALZO, DOPO I MINIMI STORICI DEGLI SCORSI TEMPI, DOVREBBE CONTINUARE NEI PROSSIMI MESI. IN QUESTO SCENARIO VERRÀ PREMIATO CHI HA AVUTO UN ATTEGGIAMENTO LUNGIMIRANTE STRINGENDO ACCORDI DI FORNITURA PIANIFICATI. AL CONTRARIO, POTRANNO AVERE MENO EFFICACIA STRATEGIE PIÙ OPPORTUNISTICHE

DI MONICA VIGANÒ

Dopo i costanti cali dei mesi scorsi e il periodo di stallo registrato a inizio anno, i prezzi dei moduli fotovoltaici negli ultimi tempi hanno ripreso a crescere per la prima volta in più di due anni. Questo aumento sta interessando tutte le classi tecnologiche, compresi i moduli ad alta efficienza. Secondo Yana Hryshko, analista di Wood Mackenzie, i prezzi dei moduli dei produttori Tier 1 potrebbero superare presto i 12 centesimi di dollari al Wp. «Questo significa che i prezzi dei moduli saranno almeno pari ai costi di produzione per la prima volta da mesi», evidenzia la ricercatrice. Per un certo periodo continueranno a essere disponibili sul mercato anche moduli a

basso costo, ma questa situazione andrà a esaurirsi anche grazie al rallentamento della produzione. L'eliminazione di moduli a basso costo consentirà ai produttori di pannelli solari e, a monte, ai fornitori di wafer, celle e polisilicio di tornare ad avere una marginalità che negli ultimi tempi è stata pressoché nulla. Anche perché, in un mercato in costante fermento come quello dei moduli fotovoltaici, avere a disposizione risorse economiche da poter destinare a investimenti in nuove tecnologie è imprescindibile. In questo scenario ci si aspetta che i prezzi continuino ad aumentare in maniera più o meno sostenuta almeno fino all'inizio del prossimo trimestre. Ma tante sono le variabili in gioco. Tra esse ci sono anche l'aumento dei prezzi delle materie prime e soprattutto la forte domanda del mercato cinese causata dall'imminente superamento dell'attuale sistema incentivante

che si concluderà a giugno. Cosa succederà oltre l'estate, quando si attenuerà la domanda interna alla Cina? È possibile ipotizzare un rafforzamento del processo di selezione e concentrazione che comunque avanza anno dopo anno. Ma al di là di questo, stando ai principali produttori di moduli, non ci saranno nel lungo periodo conseguenze tali da richiedere interventi diretti sulle strategie di distributori e sviluppatori di progetti. Vediamo insieme perché.

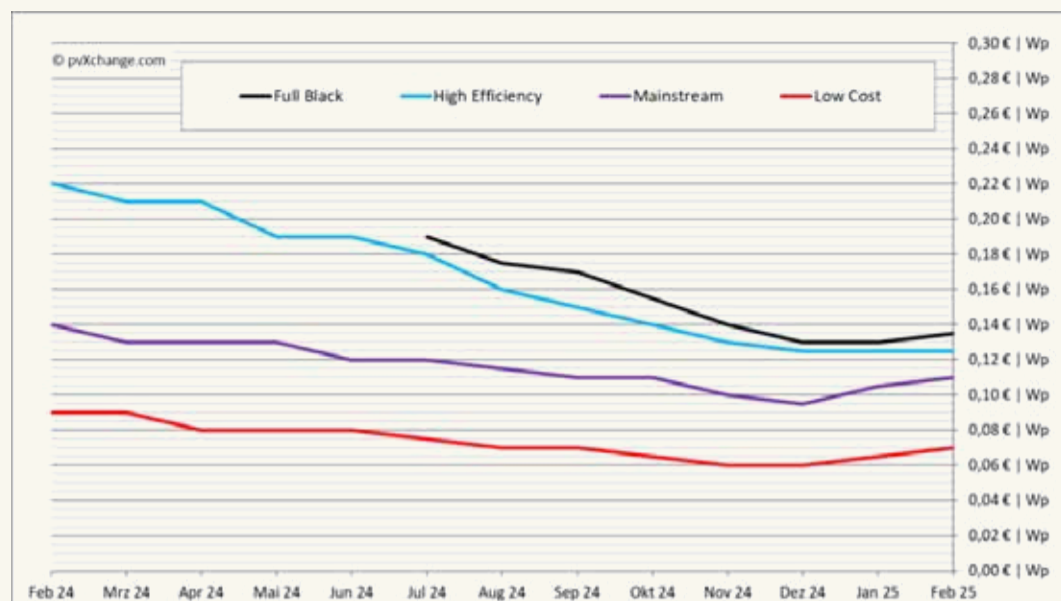
INCENTIVI ASIATICI

Come anticipato, uno dei fattori che sta alimentando l'incremento dei prezzi dei moduli fotovoltaici è l'aumento della domanda interna cinese. Questa è connessa a una variazione del sistema incentivante interno. Ma andiamo con ordine. In questi anni la Cina ha raggiunto risultati incredi-



Andamento dei prezzi dei moduli fotovoltaici per mese

Da febbraio 2024 a febbraio 2025 - per categoria



FONTE WWW.PVXCHANGE.COM

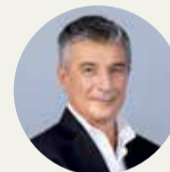
HANNO DETTO



“NON PERDERE TEMPO PER RINCORRERE OCCASIONI”

Francesco Emmolo, general manager Italy & Greece di Longi

«Un consiglio per gli sviluppatori? Non perdere tempo inutilmente a rincorrere le migliori condizioni. È meglio muoversi appena le necessità sono mature e gli impianti sono pronti ad essere realizzati».



“IL BOOM DELLA DOMANDA INTERNA CINESE È MOMENTANEO E NON AVRÀ CONSEGUENZE”

Alberto Cuter, vice presidente Latam&Italy di Jinko Solar

«Il prezzo dei moduli ha cessato la sua discesa e, con l'aumento della domanda interna cinese, ha ricevuto un ulteriore boost. Tuttavia, resta una situazione momentanea che non sta impattando eccessivamente sulle disponibilità di moduli a livello globale».



“VINCONO LE VISIONI LUNGIMIRANTI DI CHI PIANIFICA”

Edoardo Pulvirenti, sales manager Italy di JA Solar

«Attendere per spuntare un prezzo migliore oggi non ha senso, per questo gli sviluppatori e i distributori più lungimiranti si muovono per tempo. In questo momento serve pianificare per avere contratti e prezzi migliori».

sulla disponibilità di moduli stessi a livello globale. Disponibilità che, contrariamente a quanto si temeva, non è ulteriormente compromessa dalla crescita imprevista della domanda interna cinese. «Attualmente le linee produttive dei principali produttori mondiali sono operative al 60-70% e la produzione è abbastanza allineata alla domanda», spiega Alberto Cuter, vice presidente Latam&Italy di Jinko Solar. «Per questo il prezzo dei moduli ha cessato la sua discesa e anzi, con l'aumento della domanda interna cinese, ha ricevuto negli ultimi tempi un ulteriore boost. È una situazione che sta colpendo tutte le fasce di moduli. Tuttavia resta una situazione momentanea che non sta impattando eccessivamente sulle disponibilità di moduli a livello globale. La merce c'è e gli ordini, per lo meno quelli contrattualizzati a tempo debito, sono tutti in grado di essere evasi».

NESSUN PERICOLO DI SHORTAGE

Dunque, a dispetto di quanto si potrebbe pensare, non c'è all'orizzonte alcun pericolo di shortage. Se consideriamo che in Cina l'anno scorso sono stati installati 277 GW di nuovo fotovoltaico e che i primi produttori al mondo hanno una capacità ciascuno di 100 GW all'anno, è evidente come la domanda cinese possa assorbire una parte della disponibilità di moduli ma non tutta. Inoltre per spostare moduli dalla Cina all'Europa, anche se fossero in pronta consegna, servono quasi due mesi. Quindi se si ordinassero ora arriverebbero a fine maggio e la bolla creata dalla domanda cinese sarebbe già vicino al suo esaurimento. Per cui non ci sono strategie particolari da adottare se non pianificare con criterio il proprio lavoro. Insomma, non c'è attualmente un problema di domanda non soddisfatta nei Paesi europei, così come in Italia. Sostanzialmente perché

per progetti di dimensioni considerevoli, le programmazioni e gli accordi commerciali vengono fatti per tempo. «Semmai potrebbe avere problemi di approvvigionamento chi non ha pianificato correttamente, in attesa di accaparrarsi l'occasione migliore», sostiene Edoardo Pulvirenti, sales manager Italy di JA Solar. «Ma chi ha lavorato con criterio, non deve avere timori. Noi non stiamo venendo meno a nessun contratto perché è vero che la situazione è opposta rispetto allo scorso anno quando c'era sovrabbondanza di offerta, ma è altrettanto vero che i moduli ci sono. I top player riusciranno certamente a coprire la richiesta. Per cui non c'è esigenza di fare magazzino, che peraltro ha dei costi insostenibili che vanificano lo sforzo di tutelarsi da shortage o rialzo prezzi». In sostanza, è corretto prendere in considerazione il boom della domanda interna cinese ma altrettanto corretto è da considerare la dinamica di come la produzione di moduli viene prenotata in tutto il mondo. E lo evidenzia anche Francesco Emmolo, general manager Italy & Greece di Longi: «Sicuramente la diminuzione di disponibilità di moduli per l'Europa colpirà quei player che potremmo definire opportunistici, mentre saranno poche o nulle le ripercussioni su clienti che riteniamo strategici e di lungo corso». Inoltre secondo il portavoce di Longi la domanda interna cinese continuerà a essere forte anche dopo l'estate, perché il governo locale lancerà un altro piano a favore delle rinnovabili. «Generalmente le partenze di questi piani generano sempre numeri importanti, contrariamente a quanto accade in Italia dove si vedono accelerazioni al termine di misure di incentivazione. In ogni caso, non penso sia necessario alcun intervento per modificare una situazione che sarà comunque di breve periodo». Il fatto che non sia previsto alcun pericolo di indisponibilità di prodotti, suggerisce che la crescita del prezzo dei moduli prevista per il prossimo futuro continuerà a essere fisiologica e non alimentata da un eccesso di domanda rispetto all'offerta.

STRATEGIE PER GLI SVILUPPATORI

Tutti i principali produttori di moduli sono dunque concordi nel dire che non è necessario, per i distributori e gli sviluppatori europei e italiani, adottare alcuna strategia particolare per affrontare la contingenza attuale. Allo stesso modo, a monte, non sono da considerare investimenti in delocalizzazioni della produzione. «Ritengo che non sia attualmente praticabile l'aumento della produzione in altri Paesi innanzitutto per una questione di tempistiche, visto che aumentare la capacità produttiva al di fuori della Cina è un processo lento», spiega Francesco Emmolo di Longi, «ma anche per una questione di costi. La scala di player non cinesi è molto piccola e comunque dipendente dalla Cina per lo meno per i semilavorati come wafer e celle. Inoltre ritengo che ritardare progetti per l'aumento dei prezzi dei moduli, considerando il costo dell'energia e in alcuni casi gli incentivi molto favorevoli, è inutilmente rischioso e poco proficuo. Infine è possibile che alcuni operatori pianifichino acquisti anticipati, così come è possibile che si aprano a nuovi operatori, con tutti i rischi che questo può comportare in un momento di forte domanda di mercato, ma non credo che questo secondo aspetto avrà un impatto sui principali produttori. Semplicemente in questo momento stiamo tornando a volumi di produzione più ragionevoli e assolutamente ancora decisamente favorevoli».

In questa situazione quindi, la chiave sta proprio negli accordi di fornitura di lungo periodo che risultano vincenti per tutti gli attori in gioco. Come sempre, rischia chi ha avuto un atteggiamento opportunistico mentre verrà premiato chi ha avuto un comportamento più lungimirante riuscendo così a contrattualizzare per tempo quanto necessario sia in termini di volumi sia in termini di valori. «Anche perché dopo il calo degli ultimi mesi possiamo solo aspettarci che il prezzo dei moduli cresca», evidenzia Edoardo Pulvirenti di JA Solar. «Attendere per spuntare un prezzo migliore oggi non ha senso, per questo gli sviluppatori e i distributori più lungimiranti si muovono per tempo. A prescindere dal volume di cui si necessita, in questo momento è controproducente aspettare e muoversi in ritardo. Al contrario,

serve pianificare per avere contratti e prezzi migliori. Aggiungo che in questo momento il prezzo è in equilibrio. Se si sceglie di aspettare, ci si espone a potenziali bolle e le criticità causano dinamiche poco lucide anche in riferimento all'andamento dei prezzi». C'è anche da dire che l'aumento dei prezzi dei moduli influisce in maniera infinitesimale sui costi degli impianti. «Fino a qualche anno fa, i moduli incidono per il 40-50% sul costo di un impianto ma oggi l'incidenza è scesa intorno al 20% per cui se anche il prezzo dei moduli aumenta, influisce davvero poco rispetto invece ai costi di sviluppo e di autorizzazione dell'impianto che sono doppi rispetto ai prezzi dei pannelli», aggiunge Alberto Cuter di Jinko Solar. E questa è un'ulteriore considerazione a supporto della convinzione della maggior parte dei produttori di moduli: non vale la pena adottare alcuna strategia per affrontare la contingenza del momento, che si calmerà da sé nel breve periodo. Il mercato dei moduli è troppo turbolento e soggetto a dinamiche globali improvvise, è necessario comprendere quando occorre adeguare le proprie strategie o quando è sufficiente stare in attesa.

AGIRE CON VISIONI DI LUNGO TERMINE

Guardando ai prossimi mesi, ci sono vari fattori che influenzeranno l'andamento dei prezzi dei moduli fotovoltaici a livello globale. Fattori che non si limitano al boom di domanda interna cinese. Tra essi, il prezzo delle materie prime come il silicio, i wafer ed alcune componentistiche principali come il vetro. Inoltre andrebbero monitorate le politiche dei vari Paesi principali come appunto la Cina, ma anche la Germania. Sicuramente, c'è da aspettarsi un costante aumento del livello dei prezzi dei moduli fotovoltaici. Secondo Yana Hryshko, analista di Wood Mackenzie, i prezzi dei moduli potrebbero tornare a livelli pre Covid ed entro la fine dell'anno il valore potrebbe attestarsi all'interno di una forbice compresa tra 12 e 15 centesimi di dollari al Wp a seconda della tecnologia. Un calo è invece difficilmente realizzabile perché significherebbe avere una domanda non allineata con l'offerta e le politiche attualmente mirano a produrre esattamente quanto la richiesta mondiale è in grado di assorbire, senza eccessivi surplus.

Alla luce di queste dinamiche, il messaggio è chiaro: attendere nella speranza di prezzi più bassi potrebbe rivelarsi una strategia rischiosa e poco conveniente. «Un consiglio per gli sviluppatori? Non perdere tempo inutilmente a rincorrere le migliori condizioni. È meglio muoversi appena le necessità sono mature e gli impianti sono pronti ad essere realizzati», suggerisce ad esempio Francesco Emmolo di Longi. «I prezzi al momento stanno crescendo e lo faranno anche nei prossimi mesi», aggiunge Alberto Cuter di Jinko Solar. «Il vero collo di bottiglia al momento sono le reti che iniziano ad essere sature. Si produce più di quello che si immette in rete e questo è un fenomeno che sta interessando tutto il mondo. È un problema che interessa anche gli sviluppatori che rischiano di realizzare impianti in grado di produrre più di quello che realmente la rete può accogliere. In questo senso sarebbe auspicabile a livello nazionale la promozione del FER X con storage». E, a proposito di FER X, l'attuale poca chiarezza sul meccanismo sta causando un periodo di stallo relativamente a progetti fotovoltaici di grandi dimensioni. Questo potrebbe avere marginalmente incidenza anche sui prezzi dei moduli. «In questo momento ci sono progetti fermi in attesa di capire meglio le tempistiche del FER X», spiega Edoardo Pulvirenti di JA Solar. «Quando i progetti partiranno, si genererà una bolla che creerà disequilibri nelle dinamiche di domanda e offerta e queste situazioni distorte hanno poi incidenza anche sui prezzi». Per tutti questi motivi, dato per assunto che nei prossimi mesi il prezzo dei moduli fotovoltaici non calerà, è fondamentale avere una visione di lungo raggio e lavorare su accordi con i fornitori che consentano di fissare non solo i volumi ma anche i valori. Così facendo, i distributori e gli sviluppatori di impianti fotovoltaici possono mettersi al riparo da quei fenomeni che potrebbero impattare sull'andamento dei prezzi creando situazioni di disequilibrio.



L'avanzata dei prezzi e la corsa alle installazioni

Secondo InfoLink consulting, nel mese di aprile i prezzi di tutta la supply chain del fotovoltaico sono destinati a crescere costantemente soprattutto in vista di un incremento di installazioni. In riferimento ai moduli fotovoltaici, la seconda settimana di marzo ha visto le quotazioni salire a circa 10 centesimi di dollari per watt. Mentre la settimana seguente i prezzi sono leggermente saliti ulteriormente. Dal momento però che alcuni produttori hanno avuto difficoltà negli approvvigionamenti di celle, ci sono state alcuni picchi nei moduli fotovoltaici pari a 11 centesimi di dollari per watt. Per quanto riguarda i progetti a terra, i bassi volumi di scambio hanno mantenuto i prezzi intorno ai 9 centesimi di dollari per watt. Tuttavia, nell'ambito delle trattative con i produttori di moduli, il volume delle consegne a basso prezzo continua a diminuire. In generale, la media ponderata dei prezzi dei moduli si basa principalmente sui progetti di generazione distribuita, che registrano maggiori aumenti di prezzo e volumi di consegna più elevati.

Full of energy for our next generation.



**TUTTO
A PORTATA
DI MANO**

Il tuo fornitore fotovoltaico.

energy3000.com

**inter
solar**

connecting solar business | **EUROPE**

Vieni a trovarci!
Stand 1: A4.150
Stand 2: B2.510



La prossima edizione di KEY è prevista dal 4 al 6 marzo 2026

Inquadra il QR Code per maggiori informazioni su come esporre e per prenotare il tuo spazio



CHOOSE
YOUR
POWER

#climatefriends

KEY 2025 UN BILANCIO SU OPPORTUNITÀ E SFIDE PER IL SOLARE

L'edizione 2025 di KEY, che si è tenuta dal 5 al 7 marzo scorso alla Fiera di Rimini, ha offerto numerosi spunti di riflessione sull'attuale stato di salute del mercato del fotovoltaico e delle fonti rinnovabili in Italia. Intanto ha confermato come la strada imboccata dalle fonti pulite sia ben avviata e come il percorso di decarbonizzazione possa solo proseguire in un'ottica di crescita e innovazione. Lo attesta l'enorme interesse verso la kermesse. La terza edizione autonoma di KEY - The Energy Transition Expo ha registrato infatti ancora una volta numeri da record. Secondo quanto riportato dagli organizzatori, l'evento è stato il più grande di sempre, sia in termini di visitatori che di espositori. La manifestazione, organizzata da Italian Exhibition Group, ha registrato una crescita del 20% delle presenze totali rispetto al 2024, di cui +40% dall'estero. È cresciuto anche il numero di espositori, per un totale di oltre 1.000 aziende (+20%), delle quali più del 30% internazionali. In aumento infine la superficie espositiva. Quest'anno KEY ha occupato infatti venti padiglioni, quattro in più rispetto al 2024, su una superficie di 90mila metri quadrati. "KEY ha trasformato per tre giornate il quartiere fieristico e Rimini nel cuore pulsante della transizione e dell'efficienza energetica", si legge in una nota degli organizzatori. "Oltre 160 eventi, convegni e workshop con la partecipazione di esperti, studiosi, ricercatori e rappresentanti del mondo associativo e delle imprese, hanno offerto un'opportunità di confronto e approfondimento su ogni aspetto, novità e sviluppo del mercato energetico".

NON SOLO FOTOVOLTAICO

Forte affluenza e vivacità hanno quindi caratterizzato la tre giorni. In alcuni spazi della fiera, nonostante l'aumento della superficie espositiva, si faceva letteralmente fatica a muoversi e farsi largo visto l'enorme afflusso. Il fotovoltaico è stato ancora una volta il settore maggiormente rappresentato, con una buona presenza di aziende per ogni anello della filiera. Ma accanto al solare, si stanno facendo largo altri settori, ben presidiati in fiera. Tra questi vanno citati sicuramente mobilità elettrica, con numerose aziende produttrici di colonnine per la ricarica dei veicoli, ma anche storage, eolico ed efficienza energetica. Quest'anno, tra le novità, va sottolineato anche il potenziamento del salone dedicato all'idrogeno e un'area per favorire l'incontro fra domanda e offerta in ambito green job. Questo spiega come il fotovoltaico sia ancora l'elemento cardine per la fiera KEY, ma sottolinea anche come voglia essere un punto di riferimento per la transizione energetica più a 360°.

UN PERIODO DELICATO

Come abbiamo appena visto, in fiera si è respirata una ventata di positività e di vivacità che confer-

LA KERMESSE, ANDATA IN SCENA ALLA FIERA DI RIMINI DAL 5 AL 7 MARZO, HA REGISTRATO NUMERI DA RECORD, CON UNA CRESCITA DEL 20% DELL'AFFLUENZA RISPETTO ALL'EDIZIONE PRECEDENTE. TANTE LE NOVITÀ E LE INIZIATIVE PRESENTATE DAGLI ESPOSITORI, SOPRATTUTTO SUL FRONTE DELLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE, CON NUOVE SOLUZIONI TECNOLOGICHE. SEGNO ANCHE DI UN PANORAMA COMPETITIVO E IN CONTINUA EVOLUZIONE

mano come la strada imboccata dalle fonti pulite in Italia sia ben tracciata. Ma, analizzando soprattutto il fotovoltaico, abbiamo potuto percepire il periodo delicato e le criticità con le quali il solare sta attualmente facendo i conti.

Entrando nel merito dei tanti incontri che la redazione di SolareB2B ha effettuato in fiera e riportato attraverso una diretta video sulla pagina LinkedIn (nelle prossime pagine è possibile trovare i video registrati durante la tre giorni a Rimini), la vivacità e l'ottima risposta da parte dei partecipanti in fiera devono fare i conti con un mercato che in Italia sta riscontrando non poche criticità. Una primissi-

ma conferma di questo periodo turbolento? Alcuni player quest'anno non hanno partecipato con stand propri. Se si considera ad esempio il comparto dei moduli, si è fatta sentire la mancanza di player tra cui Q Cells e Trina Solar. Un momento turbolento per il mercato italiano che, come confermano anche i dati sul nuovo allacciato, stanno interessando ogni segmento. A partire dal residenziale che, dalla fine del Superbonus, continua ad essere un punto critico per la crescita del solare in Italia. Durante la tre giorni non sono tuttavia mancate le novità per questo comparto, ben rappresentate da ogni anello della filiera, dai produttori di moduli e inverter fino ai

“Una fiera sempre più ricca e attenta alle esigenze del mercato”

CHRISTIAN PREVIATI, EXHIBITION MANAGER DI KEY - THE ENERGY TRANSITION EXPO, TRACCIA UN BILANCIO SULLA FIERA APPENA CONCLUSA E ANTICIPA ALCUNE NOVITÀ PER L'EDIZIONE 2026

La terza edizione di KEY ha registrato ancora numeri in forte crescita. Quali sono gli elementi alla base di questo successo?

«Il successo di KEY è il frutto di un progetto nato da lontano e costruito negli anni per rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. Parliamo di un settore, quello delle fonti pulite e dell'efficienza energetica, con enormi opportunità, ma anche con sfide che rischiano di rallentare il potenziale. Il nostro punto di forza è stato un solido nucleo iniziale che ha saputo affermarsi rapidamente, ascoltando le esigenze di espositori e visitatori. Abbiamo creato un contesto ideale per il networking, la formazione, la promozione di prodotti e l'approfondimento a 360°. Un ambiente perfetto in cui

trovare risposte e opportunità di crescita».

Nonostante le attuali difficoltà di mercato, a KEY non ci sono state defezioni...

«Siamo consapevoli delle criticità esistenti, ma abbiamo lavorato intensamente e abbiamo notato che in Italia ci sono player che non si arrendono. Nonostante i rallentamenti c'è una determinazione inarrestabile nel perseguire gli obiettivi di decarbonizzazione. E lo dimostra il fatto che non abbiamo registrato assenze».

L'attuale situazione del solare in Italia, legata in particolar modo al calo delle vendite in ambito residenziale, non rischia di incidere il prossimo anno sul numero di aziende espositrici?

«Noi siamo già al lavoro per rispondere alle esigenze del



I NUMERI DELLE TRE EDIZIONI AUTONOME

Espositori

2023	2024	2025
600	800	oltre 1.000

Padiglioni

2023	2024	2025
12	16	20

Affluenza

2024	2025
+41%	+20%

sistemi di montaggio e monitoraggio. Sempre di più, accanto ai classici prodotti che costituiscono l'impianto residenziale, si parla di ecosistemi, e quindi di soluzioni integrate che al solare affiancano storage, mobilità elettrica e dispositivi per l'efficientamento energetico. Il tutto coordinato da sistemi di monitoraggio sempre più evoluti e arricchiti dall'intelligenza artificiale.

Andando oltre il residenziale, il focus in fiera era fortemente orientato alle taglie maggiori. L'interesse verso il segmento commerciale e industriale, nonostante le fatiche legate ai rallentamenti causati dai ritardi del Piano Transizione 5.0 e dal FER X, è oggi molto alto. Anche per questa taglia, in fiera non sono mancate le novità, soprattutto sul fronte dei sistemi di storage. I principali player hanno infatti lanciato dispositivi di taglie e capacità maggiori sviluppate proprio per questo segmento di mercato. La conferma del fermento rispetto al C&I in Italia è arrivata anche da una presenza più alta, rispetto alla scorsa edizione, di EPC e sviluppatori tra gli espositori.

LE PRESENZE TRA I DISTRIBUTORI

Oltre agli EPC, anche il canale della distribuzione era ben rappresentato in fiera. Mancava anche in questo caso qualche nome importante, soprattutto

mercato, che vanno oltre il singolo segmento. Non crediamo che il mercato si fermi, piuttosto che evolva, e noi siamo pronti a recepire questi cambiamenti, integrandoli con nuovi focus che possano rendere la partecipazione alla fiera ancora più strategica. Stiamo lavorando in ogni settore per individuare elementi in grado di arricchire ulteriormente l'evento. Il nostro obiettivo è essere sempre un passo avanti».

Come pensate di rispondere alle difficoltà che sta attraversando il mercato?

«KEY non è solo una fiera, ma è sempre più un contenitore di opportunità. Non si tratta solo di offrire spazi espositivi alle aziende, ma di creare un luogo in cui dare risposte concrete al mercato. Per questo, sviluppiamo iniziative che intercettano competenze e intelligenze mantenendo sempre il focus sullo sviluppo del business. Siamo pronti a sperimentare nuove soluzioni per rispondere alle esigenze della nostra community, creare appeal e incentivare la partecipazione alla manifestazione».

Qual è la sua analisi in merito allo stato di salute delle varie aree su cui la fiera si è focalizzata?

«L'integrazione tra diverse tecnologie è l'aspetto più importante che è emerso. Questa sinergia offre molte soluzioni e ci permette di crescere. Alcuni settori, come lo storage, avranno sviluppi immediati, mentre ambiti come la mobilità e

Diretta video di SolareB2B: le clip più viste su LinkedIn

ECCO UNA CLASSIFICA DEI VIDEO CON IL MAGGIOR NUMERO DI VISUALIZZAZIONI E TEMPO DI VISIONE PUBBLICATI SULLA PAGINA LINKEDIN DI SOLARE B2B

Per views

1. Eco The Photovoltaic Group
2. Atmoce
3. PM Service
4. Lovato
5. Viessmann

Per tempo di visione

1. Enerpoint
2. Viessmann
3. Lovato
4. Eco The Photovoltaic Group
5. Atmoce



sul fronte della distribuzione di materiale elettrico, tra cui Marchiol e Sacchi, e anche qualche player sul fronte della distribuzione specializzata, tra cui Baywa r.e. Vanno segnalate, invece, la presenza di Comet e il gran ritorno di Enerpoint, che già lo scorso anno aveva partecipato in fiera ma che, in occasione dell'edizione 2025, si è presentato con uno stand più importante in termini di metrature.

Ancora separati, nonostante l'accordo di fusione annunciato nei mesi scorsi, gli stand di P.M. Service e Greensun. Il canale della distribuzione, come abbiamo visto, era ben rappresentato, sia in termini di player sia in termini di stand, tra i più grandi in fiera. A conferma di come questo canale rappresenti ancora un tassello fondamentale sia nella generazione distribuita, ma anche negli impianti di taglie maggiori. È infatti emerso come l'interesse di questo anello della filiera, da sempre attento alle esigenze della generazione distribuita, si stia spostando anche su taglie maggiori. Ci sono distributori che hanno dichiarato di aver iniziato a fornire componentistica per impianti fotovoltaici anche fino a 10 MW di potenza.

COMPETIZIONE ACCESA

Anche quest'anno KEY ha confermato come il mercato del solare sia sempre più caratterizzato da un alto livello di innovazione. Lo dimostrano, ad esempio, le efficienze e le potenze raggiunte dai moduli fotovoltaici, ma anche le nuove funzionalità di inverter e storage per le installazioni di taglia commerciale e industriale e in un'ottica di supporto alla rete come dimostrato dalle grandi soluzioni di accumulo Bess. La fiera ha inoltre confermato come, nonostante la contrazione registrata negli ultimi mesi nell'ambito delle nuove connessioni, la competizione sia ancora molto accesa. Il numero di player presenti in fiera afferma l'attenzione con la quale tanti player guardano ancora al nostro mercato. A KEY c'erano tanti stand di aziende asiatiche

più piccole, ma che comunque confermano come la competizione sia decisa.

Intanto gli organizzatori di KEY hanno già annunciato la nuova data: dal 4 al 6 marzo 2026, sempre alla Fiera di Rimini. Un appuntamento che si preannuncia già ricco di novità, come vedremo dall'intervista a Christian Previati, exhibition manager di KEY - The Energy Transition Expo, pubblicata in queste pagine.

LA VISITA DEL MINISTRO

Pochi giorni prima dell'inizio della fiera, il Consiglio dei ministri approvava il disegno di legge sul nucleare sostenibile, proposto dal ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin. «Con il nucleare di ultima generazione, insieme alle rinnovabili», spiegava il ministro Pichetto, «saremo in grado di raggiungere gli obiettivi della decarbonizzazione, garantendo la piena sicurezza energetica del Paese. Così l'Italia è pronta ad affrontare le sfide del futuro». Una notizia che ha preso in contropiede i player del mercato delle fonti pulite, molti dei quali sicuramente avranno avuto modo di accennare il tema al ministro stesso durante la fiera. Ebbene sì, perché Gilberto Pichetto Fratin ha preso parte alla kermesse, inaugurando la fiera in occasione del tradizionale taglio del nastro e partecipando poi al summit che si è tenuto nel primo pomeriggio. Il ministro ha poi colto l'occasione per far visita e incontrare i principali espositori presenti a Rimini. A KEY, il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica era presente con uno spazio espositivo dedicato allo svolgimento di incontri e seminari. Lo stand ha ospitato in particolare alcune iniziative realizzate in collaborazione con il GSE e con la Rete Nazionale delle agenzie energetiche locali. Il focus è stato soprattutto sulla promozione e realizzazione sul territorio delle comunità energetiche rinnovabili e su tutte quelle azioni per sensibilizzare i territori su rinnovabili e riqualificazione energetica.



Nelle prossime pagine il video reportage completo con tutti i le clip girate in fiera presso gli stand delle aziende



e abbiamo già inviato i moduli di adesione. Stiamo ricevendo risposte in tempo reale, con richieste non solo di conferma, ma anche di ampliamento degli spazi espositivi».

Quali novità dobbiamo aspettarci per KEY 2026?

«Consolideremo alcuni nuovi focus tematici, come lo sviluppo dei porti come hub energetici, l'elettrificazione delle città e i green jobs e le competenze necessarie per la transizione energetica. Inoltre, daremo maggiore spazio all'efficientamento dell'ambiente costruito, coinvolgendo professionisti che in passato potevano sembrare distanti dal settore energetico, ma che oggi ne fanno parte a pieno titolo».

Quali sono gli aspetti che intendete migliorare per creare ancora più appeal attorno alla manifestazione fieristica?

«Continueremo il percorso di internazionalizzazione, incrementando i collegamenti aerei per facilitare il raggiungimento della fiera e ampliando la partecipazione dei Paesi del bacino del Mediterraneo. L'obiettivo è definire un perimetro di internazionalità chiaro e forte. Inoltre, lavoreremo su aspetti logistici e di accessibilità, migliorando la comunicazione e offrendo sempre più soluzioni di trasporto sostenibili per agevolare l'afflusso dei visitatori. Questi elementi rappresentano una priorità per il futuro e saranno oggetto di investimenti mirati».

l'idrogeno stanno avanzando progressivamente. Non va poi sottovalutata la crescita dell'efficienza energetica negli edifici. Questi sviluppi procedono a velocità diverse, ma mantengono in equilibrio un ecosistema in costante espansione».

E per quanto riguarda lo stato di salute degli espositori in fiera?

«Abbiamo notato una crescita nella partecipazione di EPC, delle Esco e del ruolo della finanza e dei fondi legati allo sviluppo di impianti. Questi attori stanno acquisendo sempre più rilevanza e continueranno a giocare un ruolo centrale. Ogni anello della filiera del fotovoltaico era ben rappresentato, a dimostrazione di come ci siano opportunità di crescita per chi investe e crede in questo mercato».

Qual è stato il feedback da parte degli espositori rispetto all'edizione 2025 di KEY?

«Estremamente positivo sotto ogni punto di vista. Gli espositori hanno avuto l'opportunità di incontrare un pubblico sempre più ampio, profilato e internazionale, con un livello di professionalità in crescita. Inoltre, hanno apprezzato la qualità e la preparazione dei visitatori».

Avete già ricevuto prenotazioni per la prossima edizione?

«Sì e c'è grande interesse. Abbiamo già raccolto la volontà di alcune aziende di confermare la loro presenza a KEY 2026



MODULI



3SUN



Luca Farfanelli, responsabile vendite, ha presentato la cella con tecnologia a eterogiunzione in formato **G12**. Protagonista dello stand la **gamma B60 LE**, realizzata negli stabilimenti di Catania, con un'efficienza a partire dal 21,6% e conforme all'incentivo più alto del Piano Transizione 5.0.

BISOL GROUP



Valentina Schiavi, sales support and logistics, presenta a KEY le sue nuove soluzioni con **celle G12R**, che sostituiranno le celle M10 in tutti i nuovi moduli a partire dal secondo trimestre del 2025. La tecnologia G12R offre una maggiore efficienza, fino al 23,2%. Anche i nuovi moduli rispetteranno le specifiche richieste per la Transizione 5.0 e offriranno potenze da 460 Wp e 520 Wp.

DMEGC



I **moduli fotovoltaici Infinity RT** sono il prodotto di punta dell'azienda. Grazie alla tecnologia N-type e a innovazioni avanzate, la versione più recente, presentata a Rimini, garantisce maggiore potenza, efficienza migliorata, riduzione dell'impronta di carbonio e risultati eccellenti nei test PID, Letid e Uvid. Come spiega **Celestino Badiali**, Dmegc Solar può contare su solidità finanziaria ed ESG della società madre, un modello di business diversificato e un ampio range di prodotti.

AIKO ENERGY



Focus sui **moduli fotovoltaici Infinite di terza generazione** disponibili per applicazioni residenziali e commerciali. La **serie Infinite** adotta la tecnologia ABC di Aiko, che garantisce una maggiore efficienza grazie a un'area di ricezione della luce ottimizzata. La serie offre fino a 40 Wp in più rispetto ai moduli TOPcon e 20 Wp in più rispetto ai moduli precedenti. Come spiegato da **Federico Brunelli, solutions Europe director**.

CANADIAN SOLAR



Marco Bellandi, senior sales manager key accounts, ha elencato gli ultimi progressi tecnologici dei **moduli solari TOPcon** ed eterogiunzione, che raggiungono efficienze fino al 23,2% e potenze fino a 720 Wp. Questa tecnologia combina celle di 182 e 210 millimetri, con un cablaggio all'avanguardia e tutti i vantaggi delle celle TOPcon di tipo N.

HUASUN



Christian Comes, director of business development dell'azienda, ha illustrato le caratteristiche dei **moduli pensati per l'agrivoltaico** con due soluzioni. Un pannello da 410 Wp con una densità di celle minore per permettere il passaggio della luce per le colture sottostanti. Presente anche un **modulo bifacciale per le installazioni verticali**, dedicate alle coltivazioni di cereali, che offre una potenza fino a 720 Wp e un'efficienza del 23,18%.

ASTRONERGY SOLAR



La società controllata del Gruppo Chint è specializzata nella produzione di celle e moduli fotovoltaici. **Susanna Travaglio, marketing & promotion executive**, descrive le diverse gamme di pannelli solari ad alta efficienza per progetti residenziali, commerciali, industriali e utility scale. Un esempio sono i nuovi modelli della **serie Astro N**, con celle solari di tipo N di ultima generazione (efficienza di laboratorio del 27,17%).

DAS SOLAR



Protagonisti dello stand, spiega **Marco Bobbio, country manager per l'Italia**, i moduli **back contact**, in particolare i **nuovi bifacciali** a doppio vetro ad alta efficienza, che possono arrivare fino al 23,3%. Tra questi, il modulo bifacciale a doppio vetro con potenza 605-630 Wp, oppure il modulo bifacciale a doppio vetro Black Pro con potenza 435-460 Wp.

JA SOLAR



L'azienda **festeggia i 20 anni di presenza sul mercato**, come ricorda il **sales manager Italy, Marco Mattia**. Grazie ai numerosi brevetti sulla tecnologia TOPcon, JA Solar ha introdotto negli ultimi due anni moduli bifacciali di tipo N riconosciuti per l'elevata efficienza, che raggiunge circa il 23%. Con una potenza che varia da 450 Wp a 710 Wp, la gamma offre soluzioni anche per l'agrivoltaico con moduli che hanno un grado di trasparenza ideale per questo tipo di applicazioni.

JINKO SOLAR



Diverse le novità presentate dal **vice presidente Italia e America Latina, Alberto Cuter**. Che si è concentrato sui moduli della **gamma Tiger Neo**, sottolineando che questi pannelli in tutte le loro componenti sono realizzati utilizzando energia solo da fonti rinnovabili. Come il modello a 78 celle che può arrivare a una potenza di 650 Wp e garantire un'efficienza del 24,06%. Per gli impianti di taglia utility, l'azienda propone due nuovi moduli bifacciali a doppio vetro: il JKM650N-66HL4M-BDV, con un'efficienza del 24,06% e dimensioni di 2.382 x 1.134 millimetri.

MAXEON



Esposta nello stand l'ultima generazione di pannelli SunPower, potenti, sostenibili e con un'efficienza oltre il 24%, e il nuovo **SunPower Performance 7 Black** da 500 Wp, progettato per garantire ottime prestazioni energetiche, come spiega il **managing director, Fabio Bacchin**. Presente anche il sistema di accumulo residenziale SunPower Reserve, disponibile in versione monofase e nella nuova versione trifase.

LONGI SOLAR DIVISIONE UTILITY



Stefano Salica, sales director Italia per la divisione Utility, ha focalizzato la sua presentazione sul **modulo bifacciale HI-MO 9 con tecnologia Back Contact** di ultima generazione, wafer TaiRay e design zero-busbar. Un pannello pensato per impianti utility scale che raggiunge una potenza fino a 660 Wp e un'efficienza del 24,43%.

LONGI SOLAR DIVISIONE DG



Il **modulo HI-MO X10**, presentato dal **sales director Gianluigi Riva**, offre la tecnologia Back Contact di ultima generazione, wafer TaiRay e design zero-busbar. È pensato per gli impianti residenziali e C&I e raggiunge una potenza di 490 Wp con un'efficienza del 24%. È disponibile nelle taglie 54, 66 e 72 celle, e presto sarà lanciata anche la versione con design Anti-Dust.

Solavita | inter solar

Monaco di Baviera
7-9 Maggio 2025
C4.430

SOLUZIONE SOLARE COMPLETA



PANNELLI SOLARI



INVERTER INTELLIGENTI



ACCUMULO ENERGETICO



SERVIZI EPC



Inverter e Accumulo Energetico
sales@solavita-ess.com
www.solavita-ess.com
+86 512-6529-3687
SUZHOU, CHINA

Servizio EPC
marketing@solavita-pv.com
www.solavita-pv.com
+86 755-2357-6989
ESCHBORN, GERMANY

Solavita, una sussidiaria di Skyworth Group, fornisce soluzioni solari avanzate a livello globale, offrendo inverter da rete (1-110 kW), inverter ibridi (1-50 kW), sistemi di accumulo energetico e moduli per diverse esigenze, insieme a servizi completi come consulenza, progettazione, approvvigionamento e gestione operativa e manutenzione.



MEYER BURGER



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda svizzero-tedesca era presente a Rimini con i suoi **moduli per il Piano Transizione 5.0** presso gli stand dei vari distributori. **Marius Granu, senior sales manager Italy**, spiega che i moduli solari del brand sono inclusi nel Registro di Enea e rientrano nella categoria C per il credito d'imposta massimo, grazie alla produzione 100% europea e alle celle bifacciali a eterogiunzione con un'efficienza superiore al 24%.

OMNIA SOLAR



Inquadra il QRCode per guardare il video

Tra le novità esposte in fiera spicca il lancio della **gamma 5.0**, una linea di prodotti con specifiche tali da permettere alle aziende che li utilizzeranno di accedere ai benefici e agli incentivi previsti dal decreto Transizione 5.0. Inoltre, ricorda **Eros Bruno, responsabile commerciale**, l'azienda ha portato a Rimini anche un'ampia gamma di pannelli colorati, in grado di soddisfare le esigenze estetiche e architettoniche più sofisticate.

SUNERG



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il produttore punta sulla sua **gamma di moduli europei** con potenza fino a **610 Wp**, che soddisfa i requisiti richiesti dal Piano Transizione 5.0. Il modello in arrivo sarà bifacciale con celle TOPcon e potrà raggiungere fino al 23,60% di efficienza. **Roberto Laurenzi, responsabile commerciale**, sottolinea che il modulo assicura elevata potenza ed efficienza e va ad ampliare la gamma dei prodotti Made in Europe già approvati dal registro Enea.

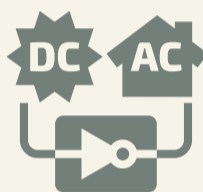
TONGWEI SOLAR



Inquadra il QRCode per guardare il video

Allo stand di Rimini, **Peter Bian, Southern Europe senior sales manager**, spiega che l'azienda ha una industry chain completamente integrata su tutta la filiera e propone prodotti caratterizzati da elevata qualità e affidabilità. I suoi moduli sono adatti per un'ampia gamma di applicazioni, tra cui residenziali, commerciali e utility scale. In particolare, il **modulo TWMNF 66HD** raggiunge una potenza massima di 765 Wp e un'efficienza del 24,6%.

INVERTER/STORAGE



ABSEN



Inquadra il QRCode per guardare il video

Esposte allo stand diverse soluzioni storage, tra cui il **cabinet** con sistema di accumulo modulare raffreddato ad aria e **inverter integrato** della **linea Cube**, pensato per impianti di taglia commerciale. **Jin Ma** spiega come il sistema Smart Cloud garantisce il monitoraggio in tempo reale dello stato della batteria sia tramite app sia via web. Supporta potenze da 30 kW/50 kW e gli armadi sono certificati IP54 e contro la corrosione (C4).

ALPHAESS



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda, specializzata nelle soluzioni di accumulo, ha esposto a Rimini la **serie Storion**, dedicata alle applicazioni di taglia commerciale, industriale e utility, con soluzioni di accumulo energetico personalizzate per aziende e operatori di settore. I sistemi partono dallo Storion-G2-H50, un sistema ibrido per esterni raffreddato ad aria da 50 kW, adatto alle piccole e medie imprese, come spiega **Francesca Rizzi, responsabile vendite regionale**.

ATMOCE



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda ha presentato una soluzione basata su un'architettura a microinverter, con inverter dalla potenza fino a 500 watt. L'offerta prevede soluzioni complete, tra cui uno speciale case che include al suo interno il gateway e il relay, con tutte le protezioni necessarie per l'installazione anche in ambienti esterni. Le novità sono state illustrate dal **regional manager South Europe, UK and Ireland, Raffaele Fait**.

ATON GREEN STORAGE



Inquadra il QRCode per guardare il video

Tra i protagonisti in fiera, il **sistema di accumulo All-in-One X-P65.Store**, progettato per nuovi impianti fotovoltaici. Caratterizzato da un design lineare e compatto, il sistema offre una capacità di accumulo modulare da 6,4 a 19,2 kWh. **Emma Balugani, comunicazione e marketing**, ha illustrato il servizio di Battery Rent per il noleggio operativo dei sistemi di accumulo.

CHINT ITALIA



Inquadra il QRCode per guardare il video

A Rimini, il **sales engineer Iames Chiarello** ha presentato l'ampia **offerta di inverter ibridi**, sviluppata per rispondere alle esigenze sia degli impianti residenziali sia di quelli di taglia commerciale e industriale. Grazie alla presenza di una parete Smart IoT, è stato inoltre mostrato un sistema integrato per il controllo remoto e il monitoraggio dell'energia in tempo reale.

CHINT POWER SYSTEMS



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il sales manager **Edoardo Broglio** sottolinea il focus dell'azienda sulla **gamma di inverter ibridi**, disponibili

sia in versione monofase che trifase, con la possibilità di collegare fino a cinque dispositivi in parallelo. Ogni inverter può supportare fino a 60 kW di batterie, rendendolo una soluzione ideale per impianti commerciali e industriali. Grande interesse anche per le nuove soluzioni Bess dedicate a C&I e utility, presentate in anteprima in Italia.

FIMER



Inquadra il QRCode per guardare il video

Presentato il nuovo inverter **PVS-75/125-TL**, progettato per offrire una soluzione solare innovativa e potente per qualsiasi sistema

fotovoltaico del segmento commerciale e industriale.

Giovanni Manchia, chief technology office, ricorda che il prodotto è disponibile in tre taglie di potenza (75 kW, 100 kW e 125 kW) e fino a 12 MPPT, parallelabili in base alle esigenze del progetto.

ECOFLOW



Inquadra il QRCode per guardare il video

A Rimini l'azienda ha presentato i sistemi di accumulo a batteria **PowerOcean Monofase, PowerOcean DC Fit, PowerOcean Trifase e PowerOcean Plus Trifase**. Tutti sono scalabili e supportati da una garanzia di 15 anni per la batteria. Le soluzioni di accumulo dedicate al comparto residenziale sono integrate in un ecosistema di energia domestica basato sull'intelligenza artificiale e gestite tramite un'app dedicata, veloce e intuitiva, come spiega il **general manager Idilio Ciuffarella**.

ENERGY S.P.A.



Inquadra il QRCode per guardare il video

Allo stand erano presenti le **ultime innovazioni della gamma zeroCO2 XL** raccontate dall'**amministratore delegato Davide Tinazzi**. In mostra un'anteprima esclusiva: un nuovo sistema all-in-one per il settore commerciale e industriale, progettato per aziende con elevati consumi energetici e spazi limitati. Questa soluzione, nonostante la potenza e la capacità raddoppiate rispetto al modello XL Shell 100, mantiene dimensioni compatte, risultando ideale per installazioni outdoor e in spazi ridotti.

SOLVIS

Scegli i moduli originali prodotti in **Europa**

conforme **INDUSTRIA 5.0**



Moduli iscritti al registro ENEA

SOLVIS



Scopri di più





Greenery

SOLUZIONI EPC ALL'AVANGUARDIA PER IL FOTOVOLTAICO

Il settore fotovoltaico sta evolvendo rapidamente e, con esso, il ruolo degli EPC. Oggi non si tratta più solo di costruire impianti, ma di offrire soluzioni integrate per massimizzare efficienza, sostenibilità e redditività.

Perché scegliere Greenergy?

- ✓ **Progettazione ottimizzata** per garantire la massima produzione energetica
- ✓ **Componenti di alta qualità** per impianti affidabili e durevoli nel tempo
- ✓ **Competenza e professionalità** nella gestione dell'iter autorizzativo e della connessione
- ✓ **Monitoraggio avanzato** per un controllo efficace e una manutenzione efficiente
- ✓ **Sicurezza dell'investimento**, con soluzioni affidabili e strategie mirate per massimizzare il rendimento nel tempo

Dagli investitori alle aziende, fino alle pubbliche amministrazioni, Greenergy è il partner ideale per la transizione energetica, grazie a tecnologie all'avanguardia e soluzioni su misura.



energy

FOTVOLTAICO

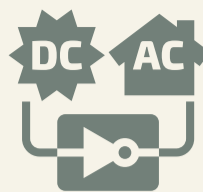
**SOSTENIBILITÀ, INNOVAZIONE
TECNOLOGICA E SICUREZZA:
IL FUTURO DELL'ENERGIA È QUI, ORA.**

Scegli Greenergy per un impianto fotovoltaico efficiente, connesso e progettato per durare.

 **Greenergy**



INVERTER/ STORAGE



FOXESS



Fabien Occhipinti, country manager dell'azienda, ha presentato la soluzione di **storage trifase G-MAX** con capacità di 215 kWh, pensata per il comparto commerciale e industriale. Il prodotto adotta un design all-in-one, integrando pacco batteria, BMS intelligente, PCS, sistema di sicurezza preventiva, sistema di distribuzione intelligente e sistema di gestione della dissipazione del calore in un unico armadio dal design gradevole.

HUAWEI DIGITAL POWER



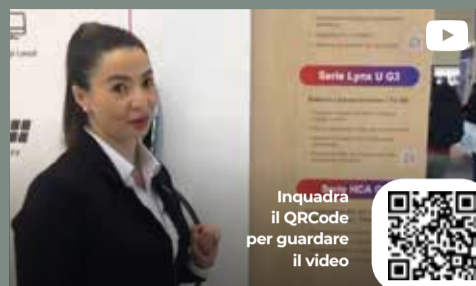
Daniel Gabriel Simion, solution manager, presenta il nuovo sistema di accumulo **C&I Smart String Bess 2.0** da 108 kW/215 kWh con raffreddamento ibrido. Una delle novità tecniche introdotte è il sistema di gestione della temperatura, che integra diverse tecnologie, tra cui il raffreddamento a liquido, per ottimizzare i consumi ausiliari sulla base delle condizioni operative e ambientali.

KEHUA



Matteo Gancitano, technical service engineer, presenta il **sistema di stoccaggio energetico industriale S³ EStore**. Una soluzione pronta all'uso per progetti con una potenza di 100 kW e una capacità nominale di 215 kWh, destinata agli utenti con impianti di taglia commerciale e industriale. Il sistema viene fornito come soluzione "chiavi in mano", ovvero un dispositivo completo e pronto all'uso.

GOODWE



I **sistemi di accumulo** ad alta tensione della serie **Lynx D**, spiega **Maria Petreska, senior marketing manager**, vantano un design modulare per il collegamento in parallelo, offrendo una maggiore flessibilità nelle soluzioni di accumulo di energia. Questa serie permette l'aggiornamento da remoto tramite inverter e supporta la combinazione di moduli batteria nuovi e vecchi, consentendo un'espansione adattabile e conveniente per i proprietari di sistemi residenziali alla ricerca di soluzioni di accumulo energetico efficienti e affidabili.

HYXIPOWER



I visitatori dello stand hanno potuto conoscere le caratteristiche della **soluzione energetica All-in-One** del brand, che combina la generazione di energia, lo stoccaggio e la gestione intelligente in un sistema elegante e facile da installare, come spiegato dal **country manager Davide Ponzi**. Inoltre, l'azienda ha presentato la linea di prodotti C&I, che segna il suo debutto nel mercato italiano.

KOSTAL



Presentata la **gamma completa di inverter ibridi monofase Plenticore MP**. Questo inverter ha potenze da 3 a 7 kW e funziona in modalità solare, ibrida o con accumulo puro in batteria. L'espansione di potenza è gestibile tramite Plenticoin, codici acquistabili dai tecnici dell'azienda per sbloccare le funzioni aggiuntive degli inverter. **Fabrizio Limani, director sales** della società, spiega che con una gamma di soli cinque prodotti il brand copre tutte le esigenze di installazione, facilitando il lavoro degli installatori.

GROWATT



L'azienda ha presentato una **soluzione completa** costituita da **inverter, wall-box per la ricarica delle auto e sistema di accumulo**. Il **product manager, Giovanni Marino**, spiega come la batteria universale APX abbia un sistema modulare configurabile da 5 kWh a 30 kWh e sia compatibile con tutta la serie Battery Ready dell'azienda.

INGETEAM



Nel segno del design, il **sistema All-in-One di Ingeteam** per applicazioni residenziali, by Bertone Design, è una soluzione modulare Made in EU. È composto dall'inverter ibrido Ingecon SUN Storage IPlay e moduli con batterie al litio Ingecon SUN Storage Battery 52 HV fino a 24 kWh. **Barbara Papa, sales manager centro sud Italy**, spiega come il sistema sia personalizzabile con speciali "skin", disponibili in diversi colori e finiture.

KSTAR



L'azienda presenta un'offerta di soluzioni complete che vanno dal residenziale al commerciale e industriale. Tra queste, il **sistema di accumulo KAC50DP + BC100DE**, una soluzione scalabile progettata per applicazioni C&I che assicura un'elevata efficienza. Con 100 kW di potenza e una capacità di 102,4 kWh, il sistema utilizza batterie LFP di ultima generazione, come spiega **Beatrice Xiao, commercial director**.

MIDEA



Inquadra il QRCode per guardare il video

La **gamma di inverter** del brand si amplia con il modello **MHelios M1**, proposto in diverse varianti per rispondere alle diverse esigenze di mercato. Alla versione monofase a bassa tensione, spiega il **trade marketing manager, Moris Marcelli**, si affianca un dispositivo monofase ad alta tensione e una versione trifase. Novità anche per lo storage, con sistemi che possono superare i 40 kWh di accumulo energetico.

SENEC ITALIA



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda si è presentata a Rimini sotto il claim "We care", come spiega il **product & operations director, Giancarlo Losito**. Nell'ambito dei prodotti, il concetto si declina nell'arricchimento

dell'offerta con diverse nuove proposte per il mercato residenziale, come la **versione trifase del sistema di accumulo Senec.Home E4**, il nuovo **Hems Senec.Power Base** e una **soluzione plug-and-play con pannelli e microinverter da balcone**.

RIELLO SOLARTECH



Inquadra il QRCode per guardare il video

Maurizio Tortone, product manager & communication, ha spiegato il **funzionamento in AC Coupling** di tutta la gamma del brand, che comprende sia **inverter di stringa standard** sia **inverter ibridi con sistema di storage integrato**. L'opzione AC Coupling consente di integrare uno o più inverter RS Hybrid Trifase dotati di batterie in un sistema che include uno o più inverter di stringa, sia esistenti che di nuova installazione.

SAJ



Inquadra il QRCode per guardare il video

Allo stand dell'azienda protagonista è stata la **Serie HS3**, una soluzione di accumulo energetico domestico che integra inverter, caricatore AC per veicoli elettrici, sistema di gestione dell'energia e molto altro, in un design elegante e compatto. La serie ha un profilo ultrasottile di soli 17 centimetri, un design modulare e terminali plug-in che semplificano l'installazione. Tutte caratteristiche spiegate dal **sales development renewable energies, Andrea Menini**.

PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.

RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE » VELOCE » GARANTITA

ON SITE

ON LAB

ON SWAP

RIPARAZIONE
12 MESI
GARANTITA

RIGENERAZIONE
24 MESI
GARANTITA

AREA TEST MULTIBRAND

(ABB, Power-One, Fimer, SIEL, Santerno, etc.)

QUALITA' CERTIFICATA

(collaudo funzionale preciso e completo)

AC/DC
RING
TEST

SECOND
LIFE

RePower your solar inverter

www.stirepair.com

commerciale@stirepair.com

Tel +39.0735.701148

INVERTER/ STORAGE



SIGENERGY



Domenico Genchi spiega le novità presentate a Rimini, tra cui **SiGenStack**, l'ultima soluzione per il segmento commerciale e industriale. Il sistema combina un inverter ibrido e un pacco batterie ed è progettato per offrire un sistema di accumulo flessibile e scalabile. Gli inverter adottabili in questa soluzione hanno potenze da 50 kW a 125 kW e sono disponibili in versione con o senza accumulo.

SMA



All'interno dello stand **Alessandro Cicolin**, **director home & business solutions**, si è soffermato sull'**inverter ibrido Sunny Island X**, che assicura che l'energia solare autogenerata venga immagazzinata e resa disponibile in ogni momento, sia in aree remote fuori dalla rete sia sulla rete elettrica. Il design modulare consente di adattare la potenza CA e la capacità della batteria del sistema in base alle proprie esigenze.

SOLAREEDGE



Mario Cattaneo, **channel manager Italy**, ha presentato **SolarEdge ONE**, la **piattaforma di gestione energetica basata sull'IA**. Progettata per il segmento commerciale e residenziale, la soluzione gestisce gli impianti fotovoltaici in modo intelligente, creando un piano energetico personalizzato che massimizza l'autoconsumo e il risparmio, ottimizza l'accumulo, estende la durata del backup e si adatta alle esigenze dell'impianto.

SOLARMG



L'azienda ha portato a Rimini una **gamma di inverter completamente rinnovata** che, come spiega il **direttore commerciale, Lorenzo Ramazzotti**, si sviluppa in tre linee: una per il mercato domestico, con installazione semplificata e un equilibrio tra qualità e prezzo; una versatile per il mercato residenziale e industriale, con un'app per il monitoraggio in tempo reale; e una premium.

SOLAVITA



Davide Lonardi, **country manager Italia**, descrive il **portafoglio prodotti della filiale italiana di Skyworth Group**, che include inverter da rete con potenze da 1 kW a 110 kW, inverter ibridi da 1 kW a 50 kW, sistemi di accumulo energetico e moduli progettati per diversi scenari applicativi e installazioni.

SOLAX POWER



A KEY l'azienda ha presentato la **gamma C&I di cabinet, retrofit e sistemi di accumulo di ultima generazione** per massimizzare efficienza e risparmio. Tra i prodotti, il sistema **ESS Aelio**, con potenza pari a 50-60 kW + 100/200 kWh. Modulare e affidabile, offre protezione antincendio a quattro livelli ed è dotato di un software per gestione intelligente, come ha spiegato il **country manager Italia Mirko Zino**.

SOLIS



In occasione del **ventesimo anno di attività** l'azienda è arrivata a Rimini con diverse novità, raccontate da **Gianluca Marri**, **product solutions specialist Italy**. Tra queste, la **nuova gamma di inverter ibridi S6**, con potenze fino a 50 kW e un display LCD a colori da sette pollici per la configurazione dei dispositivi.

SOLPLANET



Nello stand dell'azienda era presente una **gamma completa di inverter per soluzioni residenziali e impianti commerciali** con potenze fino a 360 kW. Tra i prodotti di spicco presentati in fiera ci sono il nuovo **inverter ibrido** da 15-30 kW, pensato per il settore commerciale, e la batteria modulare **Ai-LV 5120-G3**. Come spiega il **country manager per l'Italia, Vito Pontrelli**.

SONNEN



All'interno dello stand di Key, **Alessandra Pellati**, **marketing and communication manager**, ha presentato il **sistema di accumulo per residenziale SonnenBatterie 10**. Versatile e affidabile, è ideale per impianti fotovoltaici esistenti. Grazie alla tecnologia delle batterie al litio ferro fosfato e alla possibilità di installare fino a 9 sistemi in cascata, il prodotto garantisce prestazioni elevate.

SUNGROW



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda si è focalizzata sulle soluzioni di accumulo per impianti di taglia commerciale e industriale, come la **gamma di ESS raffreddati a liquido e il PowerStack 200CS**, una soluzione di accumulo di energia intelligente e scalabile per progetti C&I. In mostra anche gli inverter di stringa ibridi monofase e trifase e le batterie modulari SBR e SBH. Tutte novità illustrate dal **product manager Lorenzo Gasparotto**.

ZCS



Inquadra il QRCode per guardare il video

Protagonista dello stand il nuovo **Power Magic Mini**, che amplia la gamma di sistemi di accumulo ad alta capacità di **ZCS Azzurro**, offrendo soluzioni flessibili e configurabili per soddisfare qualsiasi esigenza.

Riccardo Filosa, sales

director, spiega come, grazie all'algoritmo di controllo intelligente della temperatura, l'efficienza energetica nei processi di raffreddamento e riscaldamento aumenti del 30%. Il sistema garantisce inoltre una potenza di 98 kW e una capacità di accumulo di 98 kWh.

TBEA



Inquadra il QRCode per guardare il video

Per la sua prima partecipazione alla fiera di Rimini, l'azienda ha presentato diverse **soluzioni di accumulo a batteria Bess** per la generazione distribuita e per applicazioni su larga scala, oltre a **inverter ad alta efficienza**. **Arcangelo Lo Iacono, country manager Italia**, ha introdotto il nuovo inverter di stringa da 1.500 V dell'azienda, che garantisce un'efficienza massima del 99,02%, inseguimento del punto di massima potenza, una corrente di ingresso massima di 65 A e una corrente di cortocircuito massima di 115 A.

WECO



Inquadra il QRCode per guardare il video

Francesca Pini, sales and back office, descrive le caratteristiche dei **cabinet raffreddati ad aria A-Kool**. Questo sistema si adatta a molteplici condizioni di utilizzo, consentendo una scalabilità ideale per applicazioni commerciali e industriali con accumuli da 46 kWh fino a svariate centinaia di kWh. Il T-Kool offre numerose caratteristiche di sicurezza attiva e passiva, tra cui rilevamento fumo, CO2, anti-allagamento, anti-intrusione, arresto remoto, autotest e programmazione remota.



FORTUNE GLOBAL 500



Tongwei Gene



N-Type · Efficienza · Più Potenza



Polisilicio



Moduli Solari



Celle Solari

inter solar
connecting solar business | EUROPE

PADA2 STAND 350



SISTEMI DI MONTAGGIO

AEROCOMPACT



Inquadra il QRCode per guardare il video

Compactflat SN 2 è un sistema di montaggio fotovoltaico con un'elevata capacità di carico e resistenza a condizioni climatiche estreme. **Matteo Amadio, business development manager**, spiega che grazie ai componenti preassemblati del sistema di montaggio avanzato, è sufficiente un solo installatore per completare l'installazione, consentendo così un notevole risparmio di tempo e costi.

CONTACT ITALIA



Inquadra il QRCode per guardare il video

Nello stand dell'azienda erano esposti numerosi sistemi di montaggio, strutture tracker per l'agrivoltaico, nuove soluzioni integrate e sistemi zavorrati per moduli di ogni dimensione. Il **Ceo, Pietro Antonio Maggi**, ha descritto anche le caratteristiche dei nuovi sistemi alleggeriti, progettati per ridurre i tempi di installazione e garantire la massima efficienza.

FISCHER



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda ha focalizzato l'attenzione sul sistema di fissaggio con triangoli preassemblati in alluminio, studiato per offrire maggiore stabilità e sicurezza. Il **product manager, Federico Gibin**, sottolinea che la soluzione offre massima versatilità nell'orientamento dei moduli, permettendo la posa sia in orizzontale che in verticale e un angolo di inclinazione regolabile per ottimizzare l'esposizione ai raggi solari.

GB SOLAR



Inquadra il QRCode per guardare il video

La società, recentemente acquisita da Contact Italia, ha presentato una gamma completa di zavorre e altre soluzioni per l'installazione di impianti solari, tra cui i sistemi **KB005** e **KB007**. Inoltre, l'azienda ha esposto i nuovi sistemi **Sthenos Estò** e **Bigfoot**, progettati per garantire massima efficienza e facilità di installazione. Le novità sono state illustrate da **Andrea Da Re, strategic director di Contact Italia**.

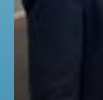
K2 SYSTEMS



Inquadra il QRCode per guardare il video

A Rimini sono state presentate soluzioni innovative per il montaggio di impianti fotovoltaici, comprese quelle per l'installazione di moduli sulle pareti verticali degli edifici. **Manuel Clerico, sales manager**, sottolinea che la gamma del brand è compatibile e integrabile con strutture fisse, carport, installazioni su tetto piano e sistemi per impianti a terra, offrendo soluzioni progettate per soddisfare le diverse esigenze di installazione.

ORBIS



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il prodotto di punta presentato in fiera è il nuovo supporto zavorra ecosostenibile **Ecozav05**, illustrato dal **marketing manager, Stefano Lucini**. È composto da una base in conglomerato cementizio avvolta tra due gusci in gomma riciclata, con due guide in alluminio per il fissaggio del pannello tramite appositi morsetti. Il supporto pesa 41 kg e i pannelli possono essere installati sia in orizzontale che in verticale.

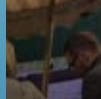
RCM



Inquadra il QRCode per guardare il video

Quest'anno l'azienda ha esposto a Rimini un tracker completamente rinnovato per rispondere alle nuove esigenze dell'agrivoltaico. Il **Sunracker 3.0** ha un'altezza minima di 0,65 metri, può gestire pendenze fino al 15% e supporta stringhe fino a 48 moduli. **Alessandro Alladio, Ceo** dell'azienda, ha descritto le caratteristiche del nuovo prodotto.

SL RACK



Inquadra il QRCode per guardare il video

SL Fast Flat è il nuovo sistema di montaggio per tetti piani che si distingue per la sua rapidità di installazione. Il **country sales manager, Youssef Rizkalla**, ha spiegato che il montaggio avviene senza attrezzi grazie alle guide di base premontate e a un innovativo sistema a clic, che consente di risparmiare tempo durante l'installazione. Il sistema è adatto a diversi tipi di tetto e configurazioni di moduli, offrendo massima flessibilità e durata.

SOPREMA



Inquadra il QRCode per guardare il video

Pierantonio Saccardo, technical promoter dell'azienda, illustra i vantaggi del sistema di supporto per impianti fotovoltaici **Soprasolar**, che evita forature e zavorramenti su coperture piane. Questo sistema brevettato permette l'installazione dei pannelli fotovoltaici su membrane bituminose e sintetiche ed è dotato di una flangia in membrana bituminosa o sintetica, saldata direttamente sulla copertura.

TEKNOMEGA



Inquadra il QRCode per guardare il video

Nello stand dell'azienda erano esposte **zavorre modulari e strutture componibili in materiale composito**,

progettate per l'installazione dei moduli con diverse inclinazioni ed esposizioni su tetti civili e industriali. Il focus del produttore, come sottolineato dal **titolare Roberto Garotta**, erano le strutture per i grandi impianti a terra.

VALMONT SOLAR



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda è tornata a KEY presentando il suo duplice focus su tecnologie innovative con il nuovo **tracker Convert Versa e le soluzioni Agri-PV**. Il tracker Convert Versa è progettato per garantire alte prestazioni su diversi tipi di terreno e in progetti di ogni dimensione.

Le soluzioni Agri-PV, spiega l'**engineering manager, Chiara Tarisciotti**, sono sviluppate rispettando tutte le specifiche necessarie per ottenere gli incentivi legati all'agrivoltaico.

DISTRIBUTORI

1ST BEAM



Inquadra il QRCode per guardare il video

Le proposte presentate in fiera comprendono **sistemi ESS avanzati, batterie ad alte prestazioni** per l'accumulo e la stabilità della rete, **strutture e supporti modulari (fissi, tracker, pensiline)** progettati per garantire resistenza ed efficienza elevate. **Thomas Matthaes, co-fondatore**, ricorda che l'offerta comprende anche moduli europei per il **Piano Transizione 5.0**.

COENERGIA



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il distributore di prodotti fotovoltaici ha sottolineato la qualità della sua offerta, dei servizi agli installatori e delle partnership commerciali. Il **sales manager, Davide Caprara**, ha evidenziato **Trienergia**, azienda del Gruppo specializzata nella produzione di moduli fotovoltaici made in Europe e conformi ai requisiti del Piano Transizione 5.0. Tra i prodotti di punta, un **pannello monofacciale con tecnologia N-Type TopCon** e potenza fino a 430 Wp.

TILTLL

SISTEMA PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI

NEW PRODUCT

Per il montaggio di moduli fotovoltaici in **orizzontale** con aggancio morsetti su **lato lungo**

Per lamiere **grecate piane e curve**



Profilo base 38cm

Profilo base con guaina EPDM 38cm

Profilo basculante 80mm

Profilo basculante 80mm h 80mm

Profilo basculante 80mm h 160mm

- ✓ Idoneità per elevati carichi di neve e vento
- ✓ Possibilità di regolare l'angolo di inclinazione dei pannelli
- ✓ Ridotta incidenza di carico sulla copertura
- ✓ Basso numero di accessori e viteria per il montaggio dei singoli componenti

CONTACT ITALIA

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

Next Fair >
inter solar
connecting solar business | EUROPE

May 7-9, 2025

hall **A5** Stand **420**

seguici su



ELFOR



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda ha puntato sui **sistemi Power Quality**, una soluzione ideale per aziende e installatori che intendono sfruttare gli incentivi della Transizione 5.0. Presentato anche il nuovo servizio di ricarica professionale per batterie ElfoReCharge+. Il **Ceo, Paolo Panighi**, spiega che questo servizio innovativo è stato sviluppato per rendere la gestione delle batterie più semplice, veloce e sostenibile.

DISTRIBUTORI



ENERGIA ITALIA



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'offerta del distributore si è focalizzata sulle **soluzioni per sfruttare al massimo il reddito energetico**, l'iniziativa che consente alle famiglie a basso reddito di accedere agli impianti fotovoltaici. La presentazione è stata curata dal **presidente Battista Quinci e dal vicepresidente Giuseppe Maltese**.

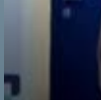
ENERGY3000



Inquadra il QRCode per guardare il video

Gabriele Rosso, sales director Italy, spiega che lo stand dell'azienda è stato concepito per delineare i trend tecnologici e commerciali del 2025, con **particolare attenzione ai segmenti C&I, agrivoltaico e sistemi di accumulo per il residenziale, l'industriale e l'utility scale**. L'azienda offre supporto ai professionisti per cogliere queste opportunità di mercato.

ENERKLIMA



Inquadra il QRCode per guardare il video

La società ha scelto l'appuntamento di Rimini per **incontrare partner e operatori del settore**, rafforzando così la propria vicinanza al mercato, come ha spiegato **Antonio Marchionni, business developer dell'azienda**. Il distributore ha organizzato un palinsesto ricco di appuntamenti e speech con i principali partner tecnologici, offrendo momenti di confronto strategico e best practice per il settore energetico.

ENERPOINT



Inquadra il QRCode per guardare il video

La grande novità presentata da **Paolo Rocco Viscontini** a Rimini è il lancio del **nuovo sito web, dotato di un portale e-commerce integrato**. La piattaforma è stata sviluppata per offrire ai professionisti del settore fotovoltaico un'esperienza d'acquisto più semplice, veloce e vantaggiosa. Grazie a un'interfaccia intuitiva e a un catalogo prodotti sempre aggiornato, i clienti potranno accedere rapidamente alle migliori soluzioni per il fotovoltaico, consultare schede tecniche e beneficiare di offerte esclusive.

FORME



Inquadra il QRCode per guardare il video

Nello stand dell'azienda erano presenti **Nicer e Match**, due dei prodotti di punta dell'azienda svizzera Megasol. Nicer è un **modulo per tetti e facciate** con un esclusivo sistema di montaggio a incastro. Match è una **tegola fotovoltaica** versatile ed elegante, progettata per progetti con particolari esigenze estetiche o vincoli paesaggistici, come spiega **Giorgia Lermi, Ceo del distributore**.

FORNITURE FOTOVOLTAICHE



Inquadra il QRCode per guardare il video

Romano Paolicelli titolare dell'azienda, ha sottolineato la vocazione del distributore alla diffusione delle energie green in Italia con la sua rete di 42 agenti sul territorio e molti anche nel resto d'Europa. La società ha iniziato una **produzione di componenti dedicati alla Transizione 5.0** e ha siglato un accordo con un'azienda negli Emirati Arabi per la produzione di batterie al grafene e arricchire così la propria offerta in questo segmento.

IBC SOLAR



Inquadra il QRCode per guardare il video

La società si è presentata a Rimini con la sua doppia anima. Da un lato, è specializzata nella **realizzazione di parchi solari** sia di proprietà sia per società terze; dall'altro, opera come **distributore di prodotti fotovoltaici** sia a marchio IBC Solar sia di altri brand del settore. **Simone Vernizzi, head of distribution per il mercato Italiano**, ha spiegato che grazie a un laboratorio interno, tutti i moduli vengono testati prima di essere immessi sul mercato.

KRANNICH SOLAR



Inquadra il QRCode per guardare il video

Quest'anno Krannich Solar Italia - SVR ha festeggiato 30 anni di attività nel settore fotovoltaico. **Francesca Gatti, head of sales**, ha sottolineato che l'azienda è un partner affidabile e finanziariamente solido, con **un'offerta completa che include inverter e batterie, pannelli fotovoltaici, sistemi di montaggio per ogni superficie e soluzioni per la mobilità elettrica**. Questo ampio catalogo è facilmente accessibile dal web shop del distributore.

P.M. SERVICE



Durante la fiera, il distributore ha **offerto diverse attività ai propri clienti, tra cui collaborazioni con i partner per presentazioni dedicate alle principali novità di prodotto nei settori chiave delle energie rinnovabili.** Massimo Innocenti, **Ceo dell'azienda**, ha invitato i visitatori a condividere novità, prospettive e idee per il futuro del mercato fotovoltaico.

ALTRO



ABOVE



Luca Piccini, **regional director, Southern Europe and South America**, ha spiegato come la società permetta di **gestire un monitoraggio dettagliato del progetto di un impianto in tutte le fasi grazie ai voli con droni e all'analisi dei dati.** L'azienda si distingue inoltre per la digitalizzazione degli asset, facilitando un maggiore controllo e la registrazione delle operazioni, delle non conformità e delle problematiche sul campo.

TECNO-LARIO



Il distributore lombardo ha evidenziato i **punti di forza della sua attività, incentrata sulla completezza dell'offerta e sulla qualità del servizio,** come spiega Riccardo Piazza del **Cda dell'azienda.** La società promuove una soluzione per impianti di taglia commerciale e industriale che tutela l'investimento del cliente grazie a garanzie importanti, resistenza a fuoco e grandine, elettronica a livello modulo e assistenza di alto livello.



WATTKRAFT ITALIA



L'azienda, unico Value Added Partner di Huawei in Italia, era presente a Rimini esponendo presso lo stand del colosso asiatico. Con un **focus sui segmenti residenziale, commerciale e utility,** la società ha presentato le soluzioni del catalogo Huawei. In particolare, l'attenzione è stata rivolta al sistema Bess da 215 kWh per il settore C&I e alla soluzione Luna2000 da 4,5 MWh per il comparto utility. Il tutto raccontato da **Giovanbattista Napolitano, technical director Central Southern Europe.**

07-09
MAG
2025

MESSE MÜNCHEN, GERMANIA

La fiera specialistica per batterie e sistemi di accumulo energetico più grande e internazionale d'Europa

- **Innovating Energy Storage:** tutto su accumulatori residenziali, commerciali e di rete
- **Le ultime tendenze:** soluzioni innovative per batterie, idrogeno verde e integrazione di sistemi
- **Gruppo target professionisti:** per fornitori, progettisti, produttori, distributori o installatori
- **Appuntamento del settore:** oltre 110.000 esperti di energia e oltre 3.000 espositori in quattro fiere concomitanti



AGN ENERGIA



Alla fiera di Rimini, la società ha esposto la sua **strategia per il mercato fotovoltaico**, basata su installatori certificati, una rete vendita capillare sul territorio costantemente formata e aggiornata, il tutto all'interno di una proposta commerciale di alta qualità. Come raccontato da **Tommaso Lascaro, head of sales power & gas and energy efficiency**, e **Alessandro Sugo, director of power & gas department and energy & efficiency**.

ALTRO

AIEM



L'EPC e main contractor di impianti fotovoltaici utility scale ha presentato le **proprie attività e servizi**. Il **Ceo, Gianluca Miccoli**, ha illustrato i progetti della società nel settore **agrivoltaico**, inclusi quelli avanzati, in cui investirà in asset e attrezzature per affrontare le sfide che combinano l'attività agricola con la produzione di energia elettrica da fonte solare.

ECO THE PHOTOVOLTAIC GROUP



Il **Ceo dell'azienda, Valerio Natalizia**, ha presentato **Aurea**, una nuova start-up che fa parte del Gruppo. Il **fotovoltaico da remoto** di Aurea è un modello innovativo che consente di usufruire dei benefici dell'energia solare a chi non può installare pannelli per limitazioni tecniche, regolamentari o estetiche, come chi vive in condomini o edifici storici. I clienti acquistano un pacchetto di energia certificata con garanzie d'origine, proveniente principalmente da impianti fotovoltaici.

ENERGY TIME



L'azienda ha presentato la **versione per agrivoltaico** avanzato del suo **tracker** con cuscinetto in acciaio inox, che sta riscuotendo consensi per gli impianti rientrati nella graduatoria del bando GSE. L'**amministratore, Marco Pulitano**, spiega che il core business della società è lo sviluppo di impianti solari, seguendo l'intero processo di permitting, dalla fase preliminare a quella esecutiva, fino alla costruzione e manutenzione di impianti C&I e utility scale.

ERP ITALIA SERVIZI



La società specializzata nel trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita **offre un supporto completo per la gestione degli adempimenti normativi** e fornisce servizi di **raccolta, trattamento e recupero** di pannelli, inverter e accumulatori, come descritto da **Daniela Carriera, sales marketing and business development director**.

GREENERGY



L'azienda torna a Key dopo qualche anno e, con il **Ceo Valentino Vivo**, presenta in fiera a Rimini i **suoi servizi**, tra cui la **progettazione di impianti fotovoltaici per aziende e privati** e le **soluzioni con sistemi di accumulo**. Sottolinea inoltre un forte focus su progetti legati all'agrivoltaico, che uniscono la produzione di energia pulita alla tutela del suolo e delle coltivazioni.

GREENVOLT



La nuova società, nata dal rebranding di Solarelit, si **focalizza sulla generazione distribuita**, promuovendo la produzione e il consumo di elettricità prodotta da fonti rinnovabili. In particolare, **Letizia Germana Pittiglio, external relations**, spiega che questa nuova realtà del settore supporterà le aziende nel raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione, proponendo soluzioni di efficientamento energetico come l'installazione di impianti fotovoltaici.

GRUPPO MARENGO



A Rimini, il Gruppo ha presentato le sue **soluzioni per la gestione e l'ottimizzazione energetica**, con un focus su **Aspec e Aspecindustry**. Sistemi avanzati che rispondono alle esigenze di PMI e grandi realtà industriali, offrendo strumenti innovativi per ridurre i costi energetici e migliorare l'efficienza operativa. **Massimo Marengo, titolare e Ceo del Gruppo**, spiega che Aspec è un sistema di energy management particolarmente adatto alle PMI, in quanto consente il monitoraggio in tempo reale dei consumi e la gestione dell'energia solare.

HAIER A/C ITALY TRADING SPA



Marco Vergani, sales manager Energy Division, spiega che il cuore dell'ecosistema del brand è l'**E-Tower**, una soluzione pre-cablata monofase con inverter ibrido e quadri di distribuzione AC e DC, pensata per semplificare e ottimizzare la gestione dell'energia. Grazie all'app hOn, l'E-Tower dialoga con tutti i dispositivi dell'azienda, dai climatizzatori alle pompe di calore, fino alle batterie di accumulo.

HIGECO MORE



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il **sales engineer, Andrea Pirri**, ha presentato il nuovo **Energy Management System per impianti sotto il MW**. L'offerta dell'azienda va dai datalogger per il monitoraggio in tempo reale ai sistemi Scada per la gestione centralizzata per il mercato commerciale e industriale e per i grandi impianti utility scale, fino ai sistemi di controllo Power Plant Controller (PPC) e Controllore Centrale d'Impianto (CCI).

LOVATO ELECTRIC



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda sviluppa soluzioni nel settore delle applicazioni fotovoltaiche, della mobilità elettrica e dell'energy management. **Damiano Pesce, business development manager renewable energy components** dell'azienda, presenta il **sistema di protezione di interfaccia (SPI) per impianti fotovoltaici in media tensione – realizzato in conformità alla norma CEI-016**. Questo sistema monitora la tensione e la frequenza di un sistema di generazione locale allacciato alla rete di media tensione e integra la funzione di logica OR per la comunicazione tra più sistemi in impianti con generatori separati.

POWERSOLUTIONS



Inquadra il QRCode per guardare il video

Ivan Rizzo, ceo and founder dell'azienda siciliana, sottolinea la grande vocazione per il **made in Italy**. In primo piano gli **inverter trifase della serie Saturn MKII**, progettati per incrementare l'indipendenza energetica di impianti fotovoltaici ad uso commerciale e di potenza. Questi prodotti offrono un intervallo di potenza che va da 36 kW fino a 50 kW e sono compatibili con batterie ad alta tensione (150-800V).

ICIERRE TRADING



Inquadra il QRCode per guardare il video

La società ha presentato una **nuova soluzione pensata per garantire una gestione più sicura delle stringhe che compongono un impianto fotovoltaico**. **William Pellegrino** spiega che la funzione principale del nuovo quadro progettato dall'azienda è facilitare gli interventi di antincendio e l'assistenza tecnica ordinaria, grazie al disinserimento automatizzato e/o manuale da remoto delle linee DC presenti nell'edificio.

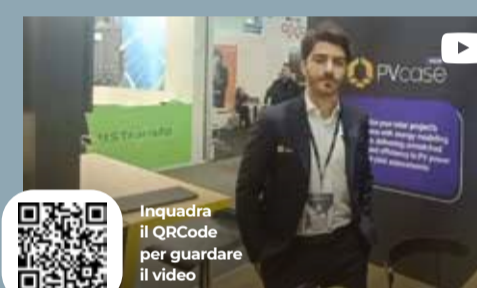
MANNI ENERGY



Inquadra il QRCode per guardare il video

Michele Cattaneo, presidente dell'azienda, ha illustrato le **diverse soluzioni per l'autoconsumo** e il **risparmio energetico** e le numerose **tecnologie innovative** che permettono di migliorare l'efficienza energetica degli impianti residenziali e industriali, riducendo così i costi. Grazie all'azienda del gruppo, Technogest, viene offerta anche la gestione smart degli edifici con sistemi avanzati di automazione e controllo per massimizzare il comfort e ottimizzare i consumi.

PVCASE



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda era presente a Rimini con la sua **gamma completa di soluzioni per il monitoraggio** e la **progettazione degli impianti**, offrendo pacchetti software dedicati e versatili. Ad esempio, il **software Prospect**, basato su cloud, migliora la selezione dei siti integrando dati pubblici, premium e specifici dell'utente, consentendo così di prendere decisioni più intelligenti fin dall'inizio del progetto, come ha spiegato il **business developer, Filippo Pollichino**.

ITALIA SOLARE



Inquadra il QRCode per guardare il video

Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare, ha inaugurato la **mostra fotografica "Il fotovoltaico è di tutti"**, allestita in Fiera in occasione del decennale dell'associazione. L'esposizione intende evidenziare il ruolo centrale del fotovoltaico in ambito energetico e sociale. Le fotografie raccontano cinque diverse storie in cui il solare entra a far parte della vita quotidiana dei protagonisti.

MRP



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il **ceo dell'azienda, Mark Rossetto**, ha presentato **mobileLAB**. Questo **laboratorio mobile** è equipaggiato con un simulatore solare certificato TÜV Rheinland di classe A+A+A+ a LED, capace di eseguire test di precisione su moduli di qualsiasi dimensione e tecnologia, inclusi quelli ad alta efficienza. Inoltre, è in grado di determinare il coefficiente di bifaccialità dei moduli e la resa al variare dell'irraggiamento da 200 a 1.000 W/m².

PV DATA



Inquadra il QRCode per guardare il video

Esposto in fiera il **quadro CCI**, un unico pacchetto valido per l'adeguamento alla norma CEI 016 e alle disposizioni Arera 540/2021/R/eel. Il quadro offre anche il monitoraggio del funzionamento degli inverter e del Bilancio Energetico del POD, oltre che la regolazione degli inverter. Permette, ad esempio, di impostare lo Zero Feed IN e/o regolare la potenza attiva e reattiva degli inverter, come spiega **Simone Gollin dell'ufficio vendite**.



RE OPEN



Inquadra il QRCode per guardare il video

Diego Arbizzoni, founder e head of sales, spiega le attività della società specializzata nella **gestione dei rifiuti derivati dal revamping**: offre servizi di ritiro e trattamento di pannelli fotovoltaici di qualsiasi tipologia, inverter, trasformatori, quadristica, condizionatori, cavi e strutture. L'azienda, inoltre, fornisce soluzioni per la gestione dei rifiuti in situazioni particolarmente complesse.

REGALGRID EUROPE



Inquadra il QRCode per guardare il video

Grande attenzione da parte dell'azienda sulle **soluzioni software** e i **servizi energetici integrati, con un focus particolare sulla creazione di sinergie di sviluppo su progetti di CER**. Infatti B-CER, un'altra azienda del Gruppo, ha presentato a KEY la gamma di servizi di costituzione e gestione dei sistemi Cacer, con un focus specifico sulle comunità energetiche. Il tutto raccontato da **Nicola Tomasone, head of product management**.

R GRUPPO



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il gruppo, composto da diverse realtà, è in grado di offrire il proprio supporto in diversi ambiti delle rinnovabili. Vengono proposte **soluzioni per l'efficiamento energetico e per il dispacciamento elettrico in immissione e prelievo**. La società è attiva anche nella realizzazione di impianti fotovoltaici e termici, così come nelle soluzioni per la mobilità elettrica, come spiega il **fondatore e Ceo, Alessandro Calò**.

SECSUN SRL



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il produttore di quadri elettrici ha presentato il **cabinato Shelter**, una **soluzione All-In-One per impianti fotovoltaici a terra**, personalizzabile per installazioni di grandi dimensioni oltre i 2 MWp. Un'ulteriore novità, spiega l'**amministratore Dario Antonio Maggi**, è la possibilità di inserire i contatori a uso fiscale all'interno di tutti i quadri di interfaccia e anche nei quadri contatori.

SECURITY TRUST



Inquadra il QRCode per guardare il video

In occasione del suo 25esimo anniversario, il Gruppo è presente a KEY con le sue **soluzioni innovative basate sull'intelligenza artificiale** che consentono il potenziamento della sicurezza e dell'efficienza operativa degli impianti fotovoltaici. Ad esempio, la soluzione di Image Recognition per il monitoraggio dei DPI, zone vietate e il rilevamento di uomo a terra in tempo reale. Come spiega il **ceo Rudy Zucca**.

SELLA



Inquadra il QRCode per guardare il video

KEY 2024 è stato per Sella Personal Credit un momento importante per **incontrare potenziali partner**, dalle **piccole e medie imprese** fino alle **realità imprenditoriali più grandi**, con l'obiettivo di affiancare le aziende nei loro **progetti green** grazie ai **finanziamenti** per la realizzazione di impianti di produzione di energia rinnovabile. **Flavio Gagliardini, product manager**, spiega che vengono offerte soluzioni flessibili e diversificate per la costruzione di impianti di qualsiasi tipologia.

SORGENIA



Inquadra il QRCode per guardare il video

L'azienda ha presentato **soluzioni innovative per accompagnare imprese, privati e pubbliche amministrazioni verso una maggiore efficienza energetica**. **Matteo Magnani, energy engineer**, spiega come, con un'offerta integrata, la società facilita l'accesso ai crediti d'imposta del Piano Transizione 5.0, semplificandone l'iter burocratico, e propone servizi di revamping e repowering per migliorare le prestazioni degli impianti esistenti, riducendone i costi operativi. Attraverso una gestione avanzata delle CER, promuove ecosistemi collaborativi in cui l'energia prodotta localmente viene condivisa.

SUNCITY



Inquadra il QRCode per guardare il video

Il **Ceo Augusto Patacchiola** spiega come l'azienda si proponga come partner nella realizzazione di grandi impianti fotovoltaici in media tensione, a terra e su copertura, per il comparto C&I, agricoltura e utility scale. Specializzata nell'EPC e nell'asset management, l'azienda abruzzese offre un **servizio integrato che comprende: consulenza, due diligence tecnica, studi di fattibilità; origination e sviluppo; progettazione esecutiva; procurement; costruzione e commissioning; gestione e manutenzione; revamping e repowering.**

SUNGO



Inquadra il QRCode per guardare il video

Nadia Maiorano, sales manager dell'azienda, presenta l'ultima versione di **Solar Power Optimizer, un ottimizzatore di ultima generazione** compatibile con la maggior parte dei moduli fotovoltaici e degli inverter presenti sul mercato. L'ottimizzatore Solar Power è caratterizzato da un'ottimizzazione a livello di modulo, da algoritmi MPPT avanzati e da una facile installazione, al fine di migliorare l'efficienza energetica.

TIGO



Gilberto Lembo, marketing manager EMEA, presenta la **soluzione per ottimizzazione, monitoraggio e spegnimento rapido a livello di modulo modello TS4-X**. Questo ottimizzatore è adatto a qualsiasi tipologia di impianto fotovoltaico ed è pensato per installazioni C&I e utility-scale. Le unità TS4-X offrono inoltre protezione da sovratemperature e sovracorrenti di serie.

UBBINK



Luca Zaninello, managing director della filiale italiana, ha presentato il **sistema di accumulo All-in-One dotato di un inverter ibrido disponibile in quattro taglie (6 kW, 8 kW, 10 kW e 15 kW)**. Questo inverter raggiunge un'efficienza massima del 97,9% ed è compatibile con carichi monofase e trifase e può gestire senza problemi carichi sbilanciati al 100%. Il dispositivo può ricevere energia in ingresso da sistemi fotovoltaici, dalla rete, da generatori diesel o da batterie in parallelo.

VISSMANN



Allo stand, la **marketing manager Stefania Brentaroli** ha descritto il **concetto della casa "powered by Viessmann"**, dove il sistema integrato di riscaldamento, climatizzazione e acqua calda sanitaria è alimentato dall'energia autoprodotta tramite fotovoltaico e gestito dalla piattaforma digitale Viessmann One Base, in grado di ottimizzare i consumi e massimizzare l'autonomia energetica dell'edificio.

WESTERN CO.



L'azienda ha presentato, attraverso le parole del **direttore commerciale Massimo Strozzi**, il **progetto Rete Verde Italia**, la **comunità energetica nazionale** che sfrutta la tecnologia blockchain, grazie alla quale ogni membro della comunità può condividere energia in maniera sicura e tracciabile, abbattendo i costi delle bollette e contribuendo alla transizione energetica.

ZELIATECH



La società del gruppo Esprinet si propone come **partner per progetti di efficientamento energetico di ogni dimensione** e, come afferma il **country manager, Sergio Grassi**, è il primo importatore in Italia di prodotti Huawei per il solare. Le risorse dell'azienda supportano i clienti nella scelta e nel dimensionamento dei prodotti necessari per la realizzazione di un impianto fotovoltaico o ev-charging, in particolare per il mondo C&I.



STEFANO MENEGHINI, SALES MANAGER DI BU ENERGY ITALIA DAVANTI AL SISTEMA MODULARE DI ACCUMULO NICO CP200L DA 215 KWH



LUCA DEMATTÈ, TITOLARE DI ESAVING SRL, ALLO STAND DELLA SUA AZIENDA DURANTE KEY 2025



ANCHE **PEIMAR** HA PARTECIPATO ALL'EDIZIONE 2025 DELLA FIERA DI RIMINI. IN FOTO **MATTEO DUSI, MARKETING DIRECTOR** DELL'AZIENDA



PAOLO ZAVATTA, SALES & MARKETING DIRECTOR DI VP SOLAR, ALLO STAND DELLA SUA AZIENDA DURANTE L'EDIZIONE 2025 DI KEY



A KEY 2025 ERA PRESENTE CON UN SUO STAND ANCHE **PUNTO ENERGIA**. NELLA FOTO **ROCCO COVINO, FOUNDING PRESIDENT** DELL'AZIENDA



FV DA BALCONE: UN'OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI

LA DOMANDA DI SISTEMI PLUG-IN STA CONTINUANDO A CRESCERE E SEMPRE PIÙ PRODOTTI SONO PRESENTI SUL MERCATO. PUR AVENDO UNA DISTRIBUZIONE E UNA COMMERCIALIZZAZIONE DIVERSA RISPETTO AGLI IMPIANTI TRADIZIONALI, I PROFESSIONISTI POSSONO SFRUTTARE QUESTE SOLUZIONI PER AMPLIARE L'OFFERTA, ATTIRANDO NUOVI CLIENTI INTERESSATI A SOLUZIONI SEMPLICI PER IL RISPARMIO ENERGETICO, POSSIBILMENTE ABBINATE A PICCOLI SISTEMI DI ACCUMULO

DI ALDO CATTANEO

kit fotovoltaici da balcone, spesso chiamati sistemi "plug-in", rappresentano un segmento interessante nel mercato dell'energia solare residenziale. Progettati per un'installazione semplice e un utilizzo immediato, questi sistemi permettono anche a chi vive in appartamenti senza accesso a installazioni tradizionali sui tetti, di partecipare alla produzione di energia rinnovabile. Possono essere collegati direttamente a una presa elettrica di casa, senza bisogno di interventi complessi o iter autorizzativi eccessivamente lunghi. Questi kit plug-in stanno guadagnando slancio in tutta Europa, poiché le famiglie stanno sempre più diventando prosumer, producendo quindi e in seguito consumando energia che producono direttamente tramite i propri impianti fotovoltaici. Lo dimostra anche il recente rapporto sul fotovol-



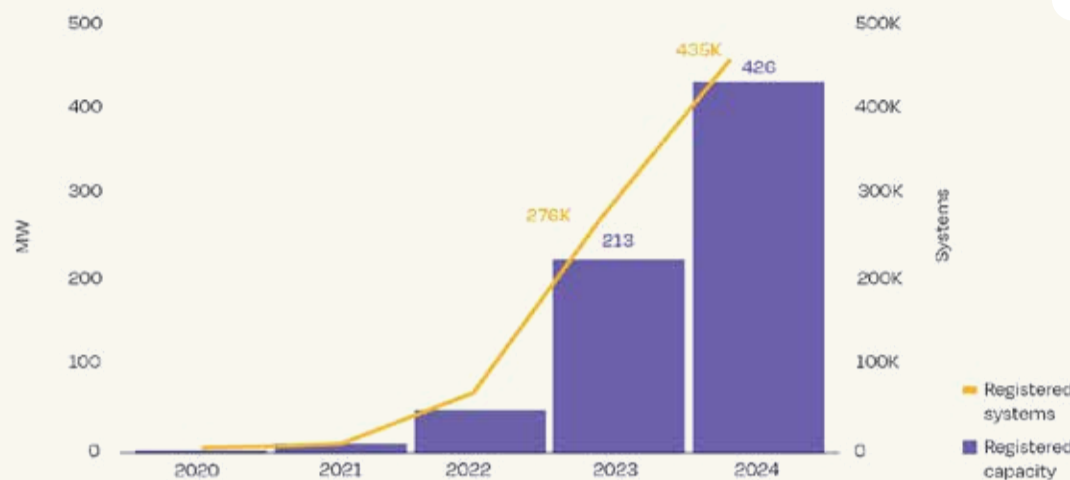
FOTO: ECOFLOW

taico plug-in pubblicato da SolarPower Europe, che fornisce un'analisi approfondita di questo segmento di mercato. La soluzione di solito consiste in uno o due moduli fotovoltaici, collegabili a una presa di corrente domestica con messa a terra. Un tipo comune di fotovoltaico solare plug-in è il "solare da balcone". In alcuni mercati europei, il fotovoltaico plug-in può arrivare a coprire fino al 25% del fabbisogno annuale di elettricità domestica.

L'UE e i governi nazionali stanno riconoscendo sempre di più le possibilità del solare plug-in, con nuove politiche che si adattano alle realtà del mercato. Si prevede che il Belgio legalizzerà il solare plug-in nell'aprile 2025, mentre la Germania ha adottato misure importanti per semplificare la registrazione alla rete. «Abbiamo visto in Germania come questo prodotto», afferma Marco Vergani, responsabile divisione fotovoltaico di Haier, «grazie anche a incentivi e semplificazioni burocratiche, ha avuto un incremento esponenziale delle vendite, arrivando nel solo primo semestre del 2024 a contare più di 270.000 nuove installazioni».

Austria, Francia, Italia, Polonia e Lussemburgo hanno assunto una posizione incoraggiante nei confronti del solare da balcone. In alcuni stati europei, però, gli operatori di rete vogliono avere una supervisione della fornitura di energia elettrica, poiché cambiamenti improvvisi possono portare a un'interruzione di corrente. "Ma a nostro avviso questo non è un vero problema", spiegano gli esperti di SolarPower Europe, "per-

Sistemi fotovoltaici plug-in installati annualmente in Germania per numero e capacità (2022-2024)

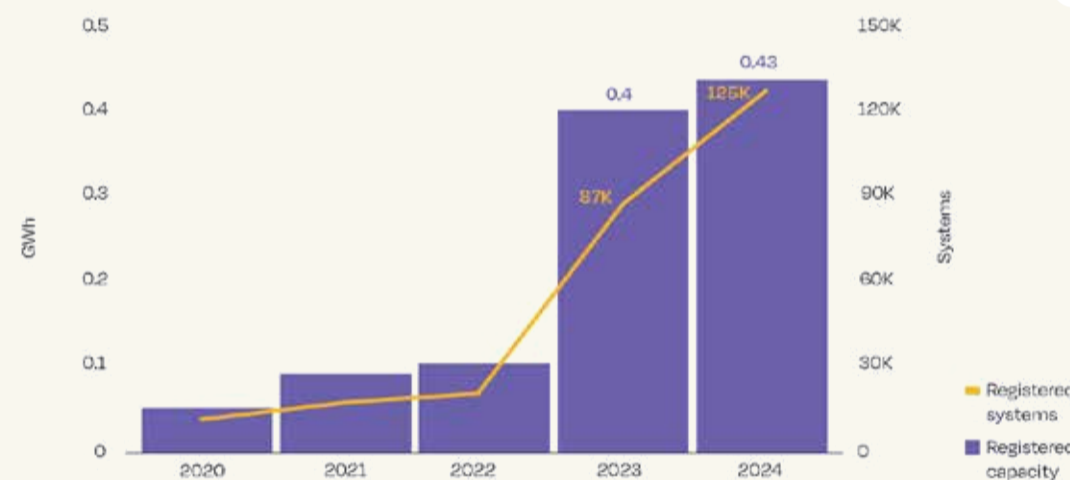


Source: BSW Solar, SolarPower Europe
Note: BSW Solar's own calculations are based on MaSTR as of January 23rd 2025, accounting for expected late registrations. Further revisions to be expected due to late registrations.



ANCHE SE È DIFFICILE AVERE NUMERI PRECISI, IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO PLUG-IN STA CRESCENDO IN EUROPA, COME CONFERMA SOLARPOWER EUROPE. LA GERMANIA È IN TESTA CON OLTRE 780.000 SISTEMI REGISTRATI A FINE 2024. MA ALCUNE STIME SUGGERISCONO CHE IN GERMANIA POTREBBERO ESSERE IN USO FINO A 4 MILIONI DI SISTEMI, MOLTI DEI QUALI NON REGISTRATI

Sistemi di accumulo di piccola taglia (<5 kWh) installati in Germania dal 2022 al 2024

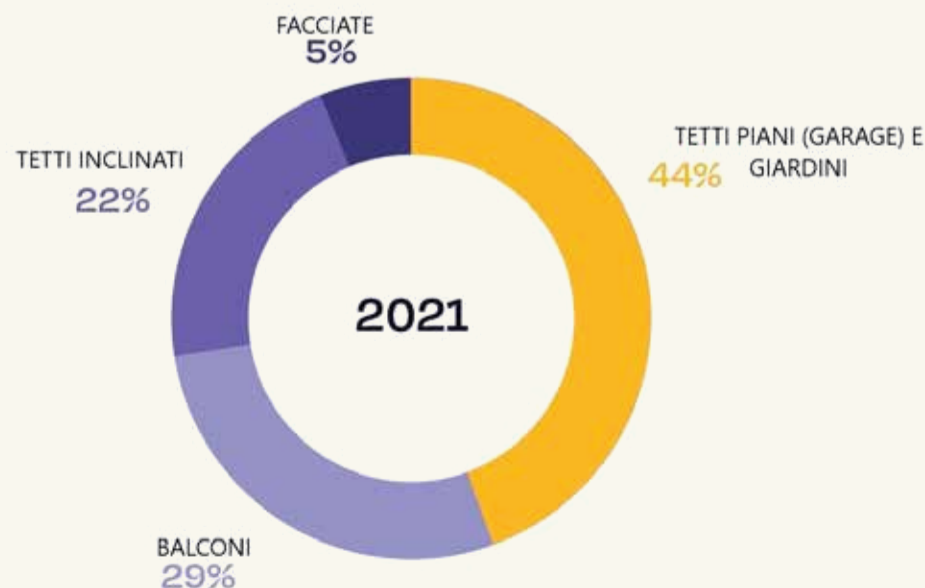


Source: BSW Solar, SolarPower Europe
Note: BSW Solar's own calculations are based on MaSTR as of January 23rd 2025, accounting for expected late registrations. Further revisions to be expected due to late registrations.



IL GRAFICO MOSTRA L'EVOLUZIONE DELLE SOLUZIONI DI ACCUMULO DI PICCOLE BATTERIE (INFERIORI A 5 KWH) IN GERMANIA NEGLI ULTIMI ANNI, CON UNA CRESCITA DEL MERCATO DEL 300% ANNO SU ANNO PER IL SEGMENTO TRA IL 2022 E IL 2023 E UNA CRESCITA DEL 7,5% ANNO SU ANNO DAL 2023 AL 2024. CIÒ RIFLETTE IL BOOM SOLARE IN GERMANIA E IN EUROPA NEL 2023 E 2024

Dove vengono installati i sistemi fotovoltaici plug-in in Germania



Source: HTW Berlin, 2022



NEL 2021, IL FOTOVOLTAICO DA BALCONE RAPPRESENTAVA QUASI UN TERZO DEI SISTEMI PLUG-IN INSTALLATI IN GERMANIA



La normativa

Arera con la delibera 315/2020/R/eel era intervenuta nel 2020 semplificando le procedure di installazione previste dal Testo Integrato Connessioni Attive (Tica) riguardanti impianti fotovoltaici con produzione inferiore a 800 W, da installare presso punti di connessione in cui è già attivo un contratto di fornitura di energia elettrica in prelievo con potenza disponibile non inferiore alla potenza dell'impianto di produzione da connettere.

Il provvedimento comprende anche quegli impianti di produzione cosiddetti Plug & Play con potenza attiva nominale inferiore o uguale a 350 W (realizzati secondo la Norma CEI-21) completi e pronti alla connessione diretta tramite spina a una presa dedicata e visivamente identificabile rispetto alle altre prese all'interno dell'impianto elettrico dell'unità di consumo.

La delibera 315/2020/R/eel stabilisce che per l'installazione di un impianto di produzione inferiore a 800 W occorra:

- un punto di connessione in cui sia già attivo un contratto di fornitura di energia elettrica in prelievo con potenza disponibile non inferiore alla potenza dell'impianto di produzione da connettere;
- richiesta di attivazione tramite una comunicazione unica (con modulo definito dalla stessa Autorità) che deve essere presentata all'impresa distributrice nella cui rete insiste il punto di connessione già esistente (inviando esclusivamente il modulo di cui all'Allegato 1 del Tica) e che a tal fine non deve essere versato alcun corrispettivo.

Arera specifica che l'invio della comunicazione unica all'impresa distributrice competente costituisce titolo abilitante per la connessione e l'attivazione di un impianto di produzione di potenza inferiore a 800 W e che, quindi, nessuna altra attività debba essere svolta dal richiedente al fine di connettere il proprio impianto alla rete con obbligo di connessione di terzi.

Nel documento viene specificato che la richiesta di

connessione attraverso comunicazione unica per impianti di potenza inferiore a 800 W, comporta le seguenti semplificazioni e limitazioni nella realizzazione e nell'esercizio della connessione:

- gli eventuali lavori svolti dall'impresa distributrice ai fini della connessione siano sempre classificati come "lavori semplici" ai sensi del Tica;
- non occorre sottoscrivere alcun contratto di dispacciamento considerate le dimensioni ridotte e l'utilizzo sostanzialmente diretto all'autoconsumo e le eventuali trascurabili immissioni nella rete nazionale;
- si può immettere in rete l'energia elettrica eccedentaria rispetto alle necessità di autoconsumo, purché nei limiti massimi della potenza installata e comunque complessivamente non oltre gli 800 W;
- rinuncia a qualsiasi remunerazione in relazione alla predetta energia elettrica immessa in rete;
- tutti gli impianti di produzione di potenza inferiore a 800 W, a seguito del ricevimento della Comunicazione Unica, sono censiti dalle imprese distributrici nei propri portali informatici, nonché nel sistema Gaudi (Gestione Anagrafiche Uniche Degli Impianti di produzione).

SPAZIO INTERATTIVO Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare la delibera 315/2020/R/eel



ché l'immissione dal sistema da balcone è così piccola che l'impatto sarebbe del tutto trascurabile".

Uno dei motivi per cui sempre più cittadini europei iniziano a considerare l'installazione di kit fotovoltaici domestici è l'aumento graduale del prezzo dell'elettricità. Molti Paesi hanno affrontato un improvviso e significativo rincaro dell'energia, portando a una crescita esponenziale degli utenti di kit fotovoltaici da balcone che comunque presentano qualche limite, come ad esempio la potenza ridotta. «I kit da balcone si collocano nel segmento dei micro-impianti fotovoltaici», afferma Nazzareno Fanesi, responsabile tecnico commerciale di Western, «offrendo una soluzione per chi dispone di spazi limitati o vive in contesti urbani dove l'installazione di impianti su tetto non è praticabile. Rispetto agli impianti tradizionali, che possono raggiungere potenze di diversi kilowatt, i kit da balcone hanno potenze più contenute, generalmente inferiori a 1 kW».

MEGLIO CON L'ACCUMULO

Insieme alla crescita del solare plug-in, anche le soluzioni di accumulo di batterie su piccola scala (1-5 kWh) per il solare plug-in sono in aumento in Europa. Ad esempio in Germania le piccole batterie con capacità inferiore a 2 kWh sono cresciute di 24 volte tra il 2023 e il 2024.

Il fotovoltaico Plug-In (come quello da balcone) è caratterizzato da una potenza massima di 350 watt, è formato da uno o due pannelli fotovoltaici e può essere collegato direttamente a luci o elettrodomestici per alimentarli. «Il fotovoltaico da balcone non copre i consumi di picco», spiega Giorgio Forti, product manager per fotovoltaico e sistemi d'accumulo di Senec, «ma contribuisce all'abbattimento delle spese in bolletta per consumi più semplici come elettrodomestici in standby, illuminazione LED e piccoli elettrodomestici. Per gli apparecchi più energivori come forni o stufette elettriche, l'apporto è limitato, a meno che non si colleghi un sistema di accumulo».

Infatti, un altro spunto di riflessione dal mercato tedesco, sempre secondo SolarPower Europe, è la crescita del segmento di accumulo di piccole dimensioni, in particolare per sistemi con

Coesa: quando il plug-in combatte la povertà energetica

Coesa, la piattaforma dedicata alla compravendita dei pannelli fotovoltaici, lancia un progetto che punta a ridurre la povertà energetica. Si tratta di un kit solare plug&play fatto di pannelli fotovoltaici usati e di tutto l'occorrente per portare la corrente elettrica nelle zone più impervie e in tutte le aree svantaggiate del mondo: Jua-Kit (da Jua, sole in Swahili), così si chiama l'ultima invenzione dei ricercatori dell'ESCO torinese Coesa.

Il sistema tutto in uno è il cuore del progetto KeepTheSun 2.0, evoluzione della piattaforma per la compravendita di pannelli fotovoltaici usati lanciata a inizio 2024. JuaKit è disponibile in taglie da 1 o 3 kW di potenza, comprende una batteria di accumulo,

differenti tipologie di connessione e un'app per il controllo remoto dell'impianto off-grid. Estremamente compatto, può essere trasportato e spedito in ogni parte del mondo, progettato in una speciale scocca rinforzata secondo standard militari.

«Solo in Italia, nei prossimi anni, ben 48 milioni di pannelli fotovoltaici verranno sostituiti per fare spazio a modelli più performanti», sottolinea Matteo Stoppa, chief innovation officer di Coesa. «Nella maggior parte dei casi quei moduli manterranno un'efficienza superiore all'80%, buttarli equivarrebbe a sprecare un'enorme quantità di energia a basso costo, che potrebbe cambiare la vita a centinaia di milioni di persone nelle zone più povere del mondo».





FOTOVOLTAICO DA BALCONE PRO E CONTRO

Tra i principali vantaggi di queste soluzioni troviamo

- Facilità di installazione
- Investimento iniziale ridotto
- Ampliamento della platea di utenti che possono accedere all'autoconsumo
- Tempi di rientro convenienti

Tuttavia, le criticità includono:

- Vincoli condominiali e regolamenti edilizi
- Necessità di predisporre un impianto idoneo e un contatore bidirezionale
- Limitazioni nella copertura dei consumi di picco

una capacità inferiore a 5 kWh, che, tra le altre possibili applicazioni, possono immagazzinare la produzione in eccesso da solare plug-in. Il report mostra l'evoluzione delle soluzioni di accumulo di piccole dimensioni (meno di 5 kWh) in Germania negli ultimi anni, con una crescita del mercato del 300% su base annua tra il 2022 e il 2023, seguita da un incremento del 7,5% anno su anno tra il 2023 e il 2024.

In particolare, il segmento inferiore a 2 kWh, che mira specificamente a soluzioni di accumulo per piccoli sistemi da uno o due moduli, ha registrato un aumento significativo. Secondo i dati elaborati da Solar Power Europe questo segmento in Germania è cresciuto di ben 24 volte tra il 2023 e il 2024, passando da poco più di 1.000 sistemi a più di 30.000. Su 580.000 sistemi di accumulo installati in Germania nel 2024, più del 5% aveva una capacità inferiore ai 2 kWh, rispetto a meno dell'1% nel 2023.

Per questo Yishu Weng, country manager Italy di EcoFlow, sottolinea che: «Sempre più persone stanno valutando l'acquisto di batterie di accumulo per i propri kit fotovoltaici da balcone. Il passaggio dal semplice fotovoltaico alla combinazione di generazione e accumulo di energia rappresenta la principale tendenza evolutiva del mercato italiano dei kit fotovoltaici da balcone».

QUALI TARGET?

Questa tipologia di soluzione risponde alle esigenze di diversi target, come i proprietari di appartamenti con un balcone o un terrazzo che desiderano ridurre la bolletta e contribuire alla sostenibilità con un sistema di facile implementazione.

Non sono da dimenticare gli inquilini che, sensibili al risparmio energetico, si trovano a dover far fronte a limitazioni nell'installazione di impianti tradizionali nello stabile in cui abitano.

Anche gli utenti più giovani e attenti all'ambiente e inclini all'utilizzo di tecnologie innovative possono essere interessati a un mini impianto da balcone.

Infine, c'è un bacino di utenza tra le persone con un budget limitato, che cercano una soluzione accessibile per l'autoproduzione di energia.

«I kit da balcone si propongono come soluzioni "plug & play" per l'autoproduzione di energia», afferma Nicola Soria, technical support engineer di AlphaESS. «Per intercettare l'utente finale, è fondamentale una comunicazione chiara e semplice nella quale evidenziare i vantaggi in termini di risparmio, sostenibilità e facilità d'uso. Importante la presenza su siti web, e-commerce, social media e forum di settore. La conoscenza del prodotto può essere rafforzata anche grazie a collaborazioni con rivenditori di elettronica, fai-da-te e giardinaggio, ma anche con gli installatori. Indispensabile, infine, la partecipazione a eventi dedicati all'energia rinnovabile e all'abitare sostenibile».



battery Rent

Noleggio batterie

Accedi al servizio innovativo di noleggio batterie per 60 mesi con canone fisso tutto incluso.

Alla scadenza scegli se riscattarle a prezzo agevolato o rinnovare con estensione di garanzia.

Zero rischi, 100% energia

- ➔ Garanzia, assicurazione e assistenza inclusi
- ➔ Ottimizzazione fiscale e finanziaria
- ➔ Monitoraggio per ottimizzare risparmio ed efficienza energetica
- ➔ Previsione dei consumi su base oraria
- ➔ Assistenza tecnica e telecontrollo remoto

Noleggio abbinabile a tutta la gamma di accumulatori ATON.



atonstorage.com



commerciale@atonstorage.com



059 783939



Yishu Weng di EcoFlow aggiunge: «In Italia, dobbiamo fare un grande lavoro di sensibilizzazione, spiegando agli utenti come installare e utilizzare autonomamente i kit fotovoltaici da balcone. Collaboriamo con numerosi influencer e media che si occupano di tecnologia, smart home, vita sostenibile ed energia solare. Il loro pubblico ha un'elevata affinità con gli utenti dei kit fotovoltaici da balcone, e li invitiamo a fare recensioni sui prodotti, aiutando così gli utenti a comprendere come utilizzarli al meglio».

LA NORMATIVA

Per quanto riguarda i permessi per il fotovoltaico da balcone stand-alone in una casa indipendente o di proprietà, non è necessario richiedere particolari autorizzazioni o rispettare specifiche normative. Arera, in una delibera, stabilisce che per l'installazione di un impianto di questo tipo occor-

re un punto di connessione in cui sia già attivo un contratto di fornitura di energia elettrica in prelievo con potenza disponibile non inferiore alla potenza dell'impianto di produzione da connettere. Va comunque fatta una richiesta di attivazione tramite una comunicazione unica (con modulo definito dalla stessa Autorità) che deve essere presentata all'impresa distributrice nella cui rete insiste il punto di connessione già esistente e che a tal fine non deve essere versato alcun corrispettivo. Non va dimenticato che esistono alcune situazioni particolari, come in presenza di abitazioni storiche o situate in aree di particolare valore paesaggistico o architettonico, che richiedono dei passaggi diversi. In questo caso, occorre contattare il Comune di residenza per ricevere il via libera da parte della Soprintendenza prima dell'acquisto e dell'installazione dell'impianto. Nel caso dell'installazione di un sistema foto-

voltaico da balcone in condominio, il consiglio è quello di richiedere l'autorizzazione dell'assemblea condominiale per accertarsi che l'installazione sia accettata dagli altri condomini.

CANALI DISTRIBUTIVI

Per quanto riguarda la distribuzione, le soluzioni plug and play possono essere vendute tramite e-commerce, negozi di elettronica, bricolage e grande distribuzione organizzata. Tuttavia, per accedere ai benefici fiscali, l'installazione deve essere eseguita da un professionista e il pagamento effettuato con bonifico parlante. «Proprio per la sua semplicità e per il limitato numero di componenti», precisa Marco Vergani di Haier, «gli utenti finali sono portati a credere di poterlo installare in autonomia. Noi crediamo molto nella filiera che caratterizza il nostro mercato, formata da produttore, distributore e

Vetrina prodotti



Prodotto di punta: Anker Solix Solarbank 2 AC

Anker Solix Solarbank 2 AC è dotato di batterie al Litio-Ferro-Fosfato (LFP) efficienti e particolarmente sicure, che si distinguono per una durata eccezionale. L'accoppiamento in alternata, che dà il nome al sistema (AC), lo rende più flessibile da integrare in impianti fotovoltaici esistenti. Solarbank 2 AC offre un'ampia compatibilità con i pannelli solari esistenti e facilita l'integrazione in contesti urbani. L'azienda propone anche dei kit che abbinano Solarbank 2 AC a una coppia di moduli che vanno da 870 Wp fino a 1.080 Wp.



Vetrina prodotti



Prodotto di punta: Stream

Il Kit Fotovoltaico da Balcone EcoFlow Stream è la seconda generazione di kit per balconi lanciata da EcoFlow, che include pannelli solari, microinverter e batterie intelligenti. I pannelli solari della serie Stream possono essere installati in vari ambienti come balconi, giardini, tetti e pareti, e il loro software è alimentato dall'intelligenza artificiale, in grado di monitorare in modo intelligente il prezzo dell'elettricità, le condizioni meteorologiche e le abitudini di consumo energetico. Tramite l'App EcoFlow, gli utenti possono gestire e distribuire l'energia domestica, ottimizzando il risparmio sulla bolletta elettrica.



Vetrina prodotti



Prodotto di punta: Vitapower

VitaPower da solo, o con VitaMate per maggiore capacità, è la soluzione AlphaESS per l'accumulo da balcone facile e intelligente. Smart App: VitaPower si installa in pochi minuti, come un elettrodomestico. Design all-in-one, potenza regolabile fino a 2.000W ed espandibile fino a 6 kWh. Ideale per l'indipendenza energetica, il risparmio in bolletta e un futuro più verde.



“UN'ALTERNATIVA ENTRY-LEVEL PER AVERE IL FOTOVOLTAICO”
Nicola Soria, technical support engineer

«Il segmento dei kit fotovoltaici da balcone rappresenta una nicchia in crescita all'interno del settore fotovoltaico. Offre una soluzione accessibile e semplificata per l'autoproduzione di energia, avvicinando un pubblico più ampio all'energia solare. Non si pone in diretta concorrenza con gli impianti fotovoltaici tradizionali, ma piuttosto come un'alternativa entry-level».

“OCCORRE UN GRANDE LAVORO DI SENSIBILIZZAZIONE”
Yishu Weng, country manager Italy



«In Italia, dobbiamo fare un grande lavoro di sensibilizzazione, spiegando agli utenti come installare e utilizzare autonomamente i kit fotovoltaici da balcone. Collaboriamo con numerosi influencer e media che si occupano di tecnologia, smart home, vita sostenibile ed energia solare. Il loro pubblico ha un'elevata affinità con gli utenti dei kit fotovoltaici da balcone, e li invitiamo a fare recensioni sui prodotti, aiutando così gli utenti a comprendere come utilizzarli al meglio».

«In Italia, dobbiamo fare un grande lavoro di sensibilizzazione, spiegando agli utenti come installare e utilizzare autonomamente i kit fotovoltaici da balcone. Collaboriamo con numerosi influencer e media che si occupano di tecnologia, smart home, vita sostenibile ed energia solare. Il loro pubblico ha un'elevata affinità con gli utenti dei kit fotovoltaici da balcone, e li invitiamo a fare recensioni sui prodotti, aiutando così gli utenti a comprendere come utilizzarli al meglio».

installatore. E soprattutto crediamo che anche per un prodotto apparentemente banale come il balcony kit sia necessario l'occhio esperto di un professionista del settore che dia i giusti consigli al suo cliente».

UN PRODOTTO DA INSTALLATORI?

Anche i tradizionali installatori di fotovoltaico stanno cercando di capire come collocare nella loro offerta i kit fotovoltaici da balcone. Sebbene questi prodotti non dipendano completamente da questi professionisti come nel caso del fotovoltaico tradizionale, ci sono ancora differenze in termini di potenza, scenari di utilizzo e politiche di incentivi, che li rendono distinti. Inoltre, i target di clientela sono differenti e i mercati non si sovrappongono direttamente. Anche se, per questo tipo di prodotti, la figura dell'installatore non è indispensabile per la loro

messa in funzione, il suo coinvolgimento può essere strategico e anche richiesto, soprattutto da chi è digiuno di cosa comporti l'installazione di una apparecchiatura elettrica. Pur essendo kit "fai da te", parliamo in alcuni casi di pannelli sporgenti che hanno un peso di circa 20 kg ciascuno. Il coinvolgimento di persone qualificate può offrire più garanzie in termini di sicurezza. «Gli installatori possono sfruttare queste soluzioni per ampliare l'offerta», sottolinea Giorgio Forti di Senec, «attirando nuovi clienti interessati a soluzioni semplici per il risparmio sui costi energetici e per incontrare le esigenze di chi non può scegliere un impianto tradizionale. Durante la fiera abbiamo riscontrato un forte interesse soprattutto per le soluzioni con accumulo, che offrono ai consumatori tempi di rientro dell'investimento ridotti e agli installatori margini di guadagno interessanti».

Accanto alla notevole diffusione del fotovoltaico plug-in nel mercato pionieristico della Germania, si registra un crescente interesse per questa applicazione solare anche in molti altri paesi europei. Il fotovoltaico da balcone è certamente una nicchia che, per quanto piccola, può essere appetibile per quella utenza che senza questo tipo di soluzione non potrebbe installare neanche un watt di fotovoltaico. Occorre però essere in grado di proporlo utilizzando i giusti argomenti. Questo trend destinato a crescere e maturare può diventare una ulteriore freccia a disposizione dell'arco degli installatori da proporre alla propria clientela. Tuttavia, è fondamentale affrontare le questioni relative alla qualità e alla sicurezza attraverso adeguati sforzi di standardizzazione dei prodotti.



Vetrina prodotti



Prodotto di punta: Kit "Plug & Play" Gloria All-in-ONE

Il Kit "Plug & Play" Gloria All-in-One di Haier è la soluzione ideale per la gestione energetica domestica. La soluzione All-in-One da balcone di Haier è compatta e facile da installare e oltre ai moduli fotovoltaici, integra microinverter, BMS, EMS e batterie per ottimizzare i consumi e garantire efficienza, sicurezza e backup rapido con commutazione <10 ms. Il sistema consente il collegamento in parallelo per configurazioni trifase con più unità. Infine la compatibilità con l'App Nahui Intelligent, offre la possibilità di monitorare, comandare, modificare le modalità operative e aggiornare il software da remoto.



"CRESCERE LA DOMANDA DI UTENTI E INSTALLATORI" Marco Vergani, responsabile divisione fotovoltaico



«Nel mercato italiano ad oggi è ancora limitata la domanda ma abbiamo già notato una crescente richiesta da parte sia degli utenti finali che dei professionisti del settore. Sicuramente il target di questo prodotto è l'utente che non ha a disposizione un tetto sul quale installare i moduli fotovoltaici o chi magari cerca una soluzione facile da installare e senza particolare burocrazia».



Prodotto di punta: Senec.Easy Solar



Senec.Easy Solar è un kit di componenti per realizzare un piccolo impianto fotovoltaico domestico. È una soluzione pronta all'uso, semplice da installare e completa di tutto il necessario. Ideale per l'utilizzo in condominio, in particolare su ringhiere di balconi. Il kit comprende micro-inverter con potenza in uscita fino a 800W, e monitoraggio tramite Wi-Fi, inoltre il dispositivo è dotato di due Mppt e di collegamento veloce con MC4 ai moduli fotovoltaici. Per resistere agli agenti esterni, è certificato IP67.



"LE SOLUZIONI CON ACCUMULO OFFRONO MARGINI INTERESSANTI" Giorgio Forti, product manager per fotovoltaico e sistemi d'accumulo

«Per quanto riguarda la distribuzione, le soluzioni plug and play si prestano ad essere vendute anche tramite e-commerce, negozi di elettronica, bricolage e grande distribuzione organizzata. Tuttavia, per accedere ai benefici fiscali il pagamento deve essere effettuato con bonifico parlante e per la corretta gestione della pratica GSE è necessario un professionista».

Vetrina prodotti



Prodotto di punta: Kit Balconi FV

Il Kit Balconi FV consente di risparmiare energia in bolletta immediatamente, alimentando la tua abitazione direttamente con l'energia solare gratuita. È sufficiente collegare i pannelli all'inverter e l'inverter in parallelo con la 230V di casa tramite una qualsiasi presa Shuko. Grazie all'app di monitoraggio inclusa, è possibile visualizzare quanta energia si sta producendo ed avere contezza del proprio risparmio. Inoltre, poiché l'inverter è conforme alla normativa CEI 0-21 e la potenza nominale dei pannelli flessibili è inferiore a 800Wp, è possibile fare la pratica semplificata per la connessione alla rete.



"UNA SOLUZIONE ANCHE PER CONTESTI URBANI PARTICOLARI" Nazzareno Fanesi, responsabile tecnico commerciale

«I kit da balcone si collocano nel segmento dei micro-impianti fotovoltaici, offrendo una soluzione per chi dispone di spazi limitati o vive in contesti urbani dove l'installazione di impianti su tetto non è praticabile. Rispetto agli impianti tradizionali, che possono raggiungere potenze di diversi kilowatt, i kit da balcone hanno potenze più contenute, generalmente inferiori a 1 kW».



FINE SCAMBIO SUL POSTO? ECCO LE OPZIONI ALTERNATIVE

ARERA HA STABILITO CHE IL MECCANISMO TERMINERÀ IL 29 MAGGIO PER I NUOVI IMPIANTI, MENTRE QUELLI GIÀ IN CONVENZIONE POTRANNO MANTENERLO PER 15 ANNI DALLA DATA DI ATTIVAZIONE. DOPO QUESTA SCADENZA, IL GSE ATTIVERÀ AUTOMATICAMENTE IL RITIRO DEDICATO, A MENO CHE IL PRODUTTORE NON SCELGA DI CONTRATTARE CON UN UTENTE DEL DISPACCIAMENTO PRIVATO



EMILIO SANI, AVVOCATO CON SPECIALIZZAZIONE AREE ENERGIA E AMBIENTE, E CONSIGLIERE DI ITALIA SOLARE

A CURA DI **EMILIO SANI**

Con la Delibera 4 Marzo 2025, n. 78 Arera ha stabilito il calendario per il termine dello scambio sul posto e ha dato prime indicazioni su come procedere. Potranno accedere allo scambio sul posto soltanto gli impianti che entrano in esercizio entro il 29 maggio 2025. In questo caso, la domanda di accesso allo scambio sul posto dovrà essere presentata entro il 26 settembre 2025.

Per gli impianti con convenzione di scambio sul posto attiva, rimangono valide le disposizioni transitorie della precedente Delibera n. 457 del 2024 di Arera per la quale le convenzioni in essere, qualunque sia la data nella quale siano state sottoscritte, cesseranno dopo 15 anni dal loro inizio. Al raggiungimento del limite dei 15 anni il GSE salderà le partite economiche rimaste pendenti e attiverà in automatico un contratto con il GSE per il ritiro dedicato dell'energia, salvo che il cliente non abbia attivato una convenzione con un soggetto privato acquirente dell'energia.

Occorre comunque segnalare che il termine di 15 anni è stato per ora stabilito solo in via transitoria: dovrà essere prevista una disciplina a regime da parte di Arera, che dovrebbe prevedere termini più brevi per l'uscita dallo scambio sul posto per gli impianti di maggiore dimensione e per quelli incentivati in conto energia.

PER I NUOVI IMPIANTI

Di fatto, lo scambio sul posto riconosceva, oltre al valore dell'energia, un valore addizionale corrispondente al valore degli oneri variabili pagati in bolletta per l'acquisto di energia (quantificabili in via semplificativa in circa 50 euro/MWh). Il ritiro dedicato riconosce soltanto il valore dell'energia e quindi non è sufficiente a garantire un reddito equivalente a quello dello scambio sul posto.

A fronte di questo, vi sono sostanzialmente due possibili soluzioni per mantenere un adeguato ritorno dell'investimento dell'impianto: una che richiede una gestione attiva dell'impianto e dei consumi (che è potenzialmente anche molto conveniente, specie se accompagnata da investimenti) e altre che, al contrario, non richiedono azioni o investimenti, ma danno vantaggi inferiori.

LA GESTIONE ATTIVA

La soluzione più efficace per valorizzare adeguatamente l'energia che non può essere più scambiata è quella di massimizzare l'autoconsumo in sito e sfruttare le opportunità dell'autoconsumo diffuso.

Il regime di scambio sul posto non stimola l'autoconsumo di energia e l'installazione di impianti di accumulo perché garantisce comunque un valore elevato anche all'energia non autoconsumata.

Per gli impianti che non possono usufruire dello scambio sul posto, aumenta invece significativamente la convenienza all'installazione di sistemi di accumulo o di meccanismi di demand response, che permettano di meglio combinare la produzione e il consumo simultaneo di energia sia in sito che attraverso l'autoconsumo diffuso.



I punti chiave

1. Lo scambio sul posto termina il 29 maggio 2025 per i nuovi impianti.

2. Gli impianti esistenti lo manterranno per 15 anni dalla data di attivazione.

3. Dopo 15 anni, il GSE attiverà automaticamente il ritiro dedicato, se non si ha contratto con dispacciatore privato.

4. Nel mentre si valutano strumenti alternativi a prezzi fissi per i piccoli impianti. Tra questi gli incentivi per le comunità energetiche, fino a 130-140 €/MWh

5. La gestione attiva dell'energia, anche grazie allo storage, resta al momento la scelta più redditizia.

I sistemi di accumulo possono permettere di concentrare l'uso dell'energia autoprodotta anche nelle ore serali quando c'è il consumo domestico e l'uso intelligente di unità di consumo flessibili come le pompe di calore o gli autoveicoli elettrici può aumentare significativamente la redditività dell'impianto, sia con l'autoconsumo in sito che con quello diffuso.

L'autoconsumo in sito può dare all'energia autoconsumata un valore che supera il valore dell'energia anche di 70/80 euro/MWh, tenendo conto, oltre agli oneri risparmiati (che più o meno corrispondono alla valorizzazione di 50 euro/MWh dello scambio sul posto), anche dei risparmi sull'iva, sulle accise e sulle perdite di rete e quindi è certamente la modalità più efficiente di valorizzazione dell'energia.

Per l'energia che non si riesce ad autoconsumare in sito, comunque, una buona valorizzazione può essere ottenuta anche attraverso l'autoconsumo diffuso. Ciascun produttore di energia ha infatti la possibilità di ottenere la valorizzazione a prezzo zonale di mercato dell'energia prodotta attraverso il ritiro dedicato e - in più - ottenere una parte degli incentivi che derivano dal fatto di aderire con il proprio impianto di produzione ad una comunità di energia rinnovabile. L'incentivo per l'energia condivisa in una comunità di energia rinnovabile è a premio: al valore dell'energia si aggiunge la tariffa, che per impianti di potenza inferiore a 200 kW, è pari a 120 euro/MWh, a cui vanno aggiunti circa 10 euro/MWh di rimborso oneri non dovuti e l'eventuale premio zonale di 4 euro/MWh per il Centro Italia e

di 10 euro/MWh per il Nord Italia. Questa somma, pari a circa 130/140 euro/MWh, non è su tutta l'energia immessa in rete e non spetta integralmente al produttore, come accade invece per il contributo dello scambio sul posto. L'incentivo infatti, è generato solo sull'energia condivisa (vale a dire prodotta e consumata simultaneamente su base oraria) e dovrà inoltre essere suddiviso fra i consumatori di energia, il produttore e la comunità di energia rinnovabile. Un ulteriore limite è che l'energia immessa in rete potrà generare incentivi a favore di soggetti qualificabili come imprese solo fino a concorrenza del 55% dell'energia immessa in rete. Per le imprese è dunque impossibile raggiungere i valori massimi di incentivazione che possono invece essere raggiunti dai cittadini che condividono l'energia da loro prodotta.

Ne consegue che, benché l'incentivo sia elevato, il vantaggio totale per il produttore con riguardo al totale dell'energia immessa in media può essere approssimativamente pari al prezzo zonale dell'energia più un valore pari a 30/50 euro MWh, distribuendo su tutta l'energia immessa in rete il pro-quota garantito ai produttori di incentivo sull'energia condivisa. Tutto ciò nell'ipotesi che non tutta l'energia sia condivisa, ma si riesca ad aggregare un gruppo di consumatori che autoconsumi la maggior parte dell'energia. Il vantaggio sarà tanto più alto, tanto più si riesca a massimizzare la condivisione di energia, immettendo le eccedenze negli orari di maggiore consumo per i consumatori aderenti alla comunità.

Il sistema sopra descritto, se gestito in modo efficiente, può dare come si è visto una valorizzazione dell'energia sostanzialmente uguale a quella che si poteva avere con lo scambio sul posto. I vantaggi possono essere anche superiori a quelli dello scambio sul posto, ma questo richiede una gestione efficiente che aumenti gli autoconsumi fisici e un investimento in sistemi di accumulo, ovvero

l'adesione a una comunità di energia rinnovabile che dimostri di avere sempre carichi di consumo sufficienti all'autoconsumo dell'energia immessa in rete.

Il produttore non dovrà invece preoccuparsi delle formalità relative alla costituzione della comunità di energia rinnovabile. Ci sono oggi sul mercato molte comunità di energia rinnovabile che accettano soci su tutto il territorio nazionale e che sono quindi in grado di aggregare l'autoproduttore di energia, almeno nelle zone più densamente popolate, senza richiedere altre formalità oltre l'adesione alla comunità.

FER X O RITIRO DEDICATO

L'autoproduttore di energia che per un nuovo impianto non può usufruire dello scambio sul posto e non abbia intenzione di aderire a comunità di energia rinnovabile potrà avvalersi di sistemi semplificati di valorizzazione delle eccedenze, che non richiedono alcuna gestione e danno ricavi costanti. Il FER X, a differenza dei precedenti meccanismi incentivanti, non ha limiti minimi di potenza. Il produttore di energia con impianti di potenza inferiore a 200 kW avrà dunque la possibilità di accedere, per le eccedenze del proprio autoconsumo in sito, a una tariffa fissa omnicomprensiva. In sostanza, l'energia verrà venduta per 20 anni al GSE a un prezzo fisso e questo sarà l'unico ricavo per l'energia eccedentaria.

Il vantaggio di questa modalità è che garantisce ricavi sicuri per venti anni. Ancora non sono note le tariffe che saranno applicate ai piccoli impianti; in ogni caso, verosimilmente, la tariffa verrà fissata per valori inferiori all'attuale prezzo dell'energia. In una fase come quella attuale di prezzi dell'energia elevati, i ricavi derivanti dalla tariffa omnicomprensiva potrebbero anche essere circa la metà di quelli che derivavano dallo scambio sul posto o che potrebbero ottenersi con una gestione attiva

dell'impianto che valorizzi anche l'autoconsumo diffuso. L'adesione a una tariffa omnicomprensiva dà però la certezza di un ricavo costante a prescindere dal valore dell'energia e questo anche quando l'energia sia valorizzata a prezzi negativi. In sostanza, i ricavi sono ridotti, ma si ha una sorta di assicurazione sui ricavi per venti anni.

Non sembra invece conveniente la scelta di vendere l'energia tramite ritiro dedicato senza aderire a una comunità di energia rinnovabile. Il ritiro dedicato è incompatibile con la tariffa omnicomprensiva del FER X quindi non garantisce alcuna continuità dei ricavi nel tempo. Se si aderisce al ritiro dedicato senza aderire anche a una comunità di energia rinnovabile, semplicemente si rinuncia all'opportunità (offerta a costo zero) di aggiungere ai ricavi della vendita dell'energia un valore addizionale che, come si è visto prima, può arrivare ad essere sostanzialmente equivalente a quello dello scambio sul posto.

POSSIBILI NUOVI MECCANISMI

L'articolo 4 ter del Decreto Legge 181/2023 prevede che, per gli impianti di potenza non superiore a 20 kW, il GSE possa erogare dal 2024 corrispettivi fondati non sul prezzo zonale, ma su prezzi medi di mercato fissati anche per più anni, tenendo conto dei profili di produzione e del costo degli impianti. Questa disposizione non è stata ancora attuata ma, una volta attuata, permetterà agli autoproduttori di avere per periodi determinati il ritiro dell'energia a un prezzo fisso, in qualche modo parametrato al prezzo attuale dell'energia: il che può costituire una soluzione interessante per avere una programmazione almeno a breve medio termine dei ricavi. Si segnala che, trattandosi di un meccanismo che sembra ricadere nella categoria del ritiro dedicato, questo nuovo meccanismo sembra compatibile con l'incentivazione per le comunità di energia rinnovabile.

ELFOR®

Energia sempre disponibile!



I migliori sistemi BESS per il tuo fotovoltaico.
Scopri Solax, GoodWe, Zucchetti e ZeroCO₂ con Elfor.



www.elfor.org • info@elfor.org • Tel. 0362 1900443





ENERGIA ELETTRICA: IL RIALZO DEI PREZZI IN EUROPA CONTINUA

A FEBBRAIO L'AUMENTO DEL COSTO DEL GAS E IL CONTEMPORANEO CALO DELLA PRODUZIONE EOLICA HANNO DETERMINATO A UN ULTERIORE INCREMENTO DEI PREZZI NEI PRINCIPALI MERCATI ELETTRICI EUROPEI. IN MOLTI CASI SONO STATI RAGGIUNTI LIVELLI RECORD DA MARZO 2023. MASSIMO STORICO PER IL MESE DI RIFERIMENTO PER LA PRODUZIONE DA FONTE SOLARE IN QUASI TUTTI I PAESI

DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

A febbraio 2025, la produzione di energia solare è aumentata nei principali mercati elettrici europei rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La Francia ha registrato la crescita percentuale maggiore con un aumento del 48%, mentre l'Italia ha avuto l'incremento più basso pari al 17%. Spagna, Portogallo e Germania hanno registrato aumenti rispettivamente del 18%, 30% e 38%. Rispetto alla produzione fotovoltaica di gennaio 2025, i principali mercati europei analizzati hanno visto un incremento. La Germania ha registrato l'aumento più significativo, pari al 97%, mentre il Portogallo ha registrato il rialzo minore, del 32%. La Spagna ha segnato un aumento del 45%, l'Italia del 51% e la Francia del 63%. Inoltre i principali mercati europei hanno stabilito record assoluti in termini di produzione da fonte solare per il mese di riferimento. La Germania ha guidato la classifica con 2.995 GWh, seguita dalla Spagna con 2.918 GWh, dalla Francia con 1.543 GWh e dall'Italia con 1.523 GWh. In Portogallo, la generazione fotovoltaica ha raggiunto i 331 GWh.

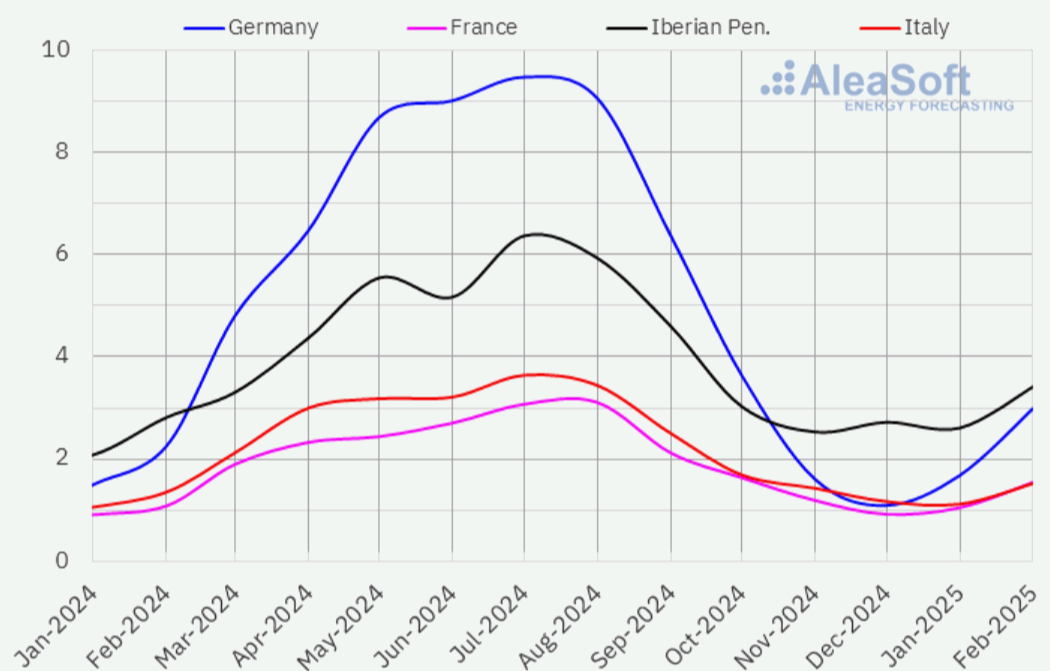
IN CALO L'EOLICO

A febbraio 2025, la produzione di energia eolica è diminuita nei principali mercati elettrici europei rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La Spagna ha registrato la maggiore contrazione, pari al 46%, mentre la Francia ha registrato il calo minore, del 33%. In Germania e Portogallo, la generazione eolica è diminuita del 42%, mentre l'Italia ha subito una contrazione del 43%. Anche rispetto a gennaio 2025 si è osservata la stessa tendenza al ribasso. La Penisola Iberica ha registrato i cali più significativi, con una riduzione del 47% sia in Spagna sia in Portogallo. La Francia, la Germania e l'Italia hanno mostrato riduzioni rispettivamente del 30%, 33% e 45%. La produzione eolica in Spagna, Germania e Italia ha raggiunto i livelli più bassi degli ultimi anni per il mese di riferimento. In Spagna sono stati generati 3.575 GWh con l'energia eolica, il livello più basso per questo mese dal 2019. La Germania ha prodotto 9.417 GWh, il valore più basso dal 2018, mentre l'Italia ha generato 1.275 GWh, il livello più basso per febbraio dal 2012.

UNA DOMANDA ALTALENANTE

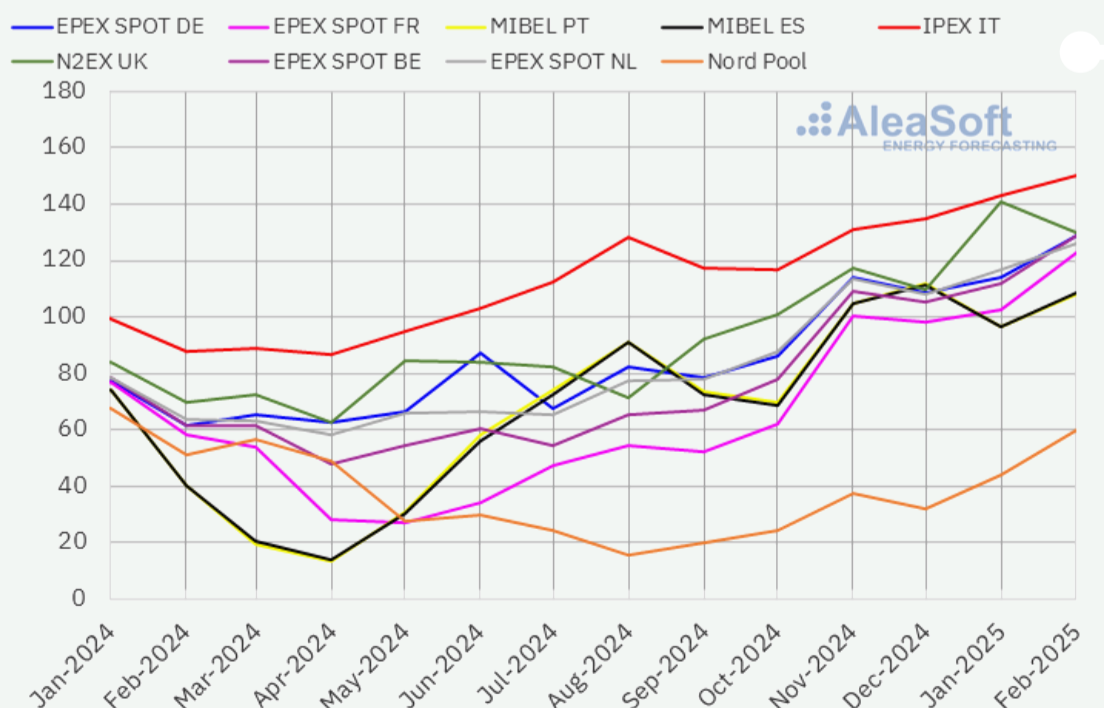
La domanda di elettricità, sempre lo scorso febbraio, è aumentata nella maggior parte dei principali mercati europei rispetto allo stesso periodo del 2024. La Francia ha registrato l'aumento maggiore, pari all'11%, seguita dal Regno Unito con il 7,3% e dal Portogallo con il 7,1%. L'Italia ha avuto il rialzo minore, dell'1,6%, mentre Belgio e Germania hanno registrato aumenti rispettivamente del 4,1% e 4,3%. Le eccezioni sono state la Spagna e i Paesi Bassi, con diminuzioni rispettivamente dello 0,6% e dell'1,0%. Rispetto a gennaio 2025, la domanda è calata nella maggior parte dei mercati europei. I Paesi Bassi hanno registra-

Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh) Gen 2024 - Feb 2025



FONTE: ELABORATO DA ALEASOFT ENERGY FORECASTING CON DATI DI ENTSO-E, RTE, REN, REE E TERNA

Prezzi dell'elettricità in Europa (€/MWh) / Gen 2024 - Feb 2025



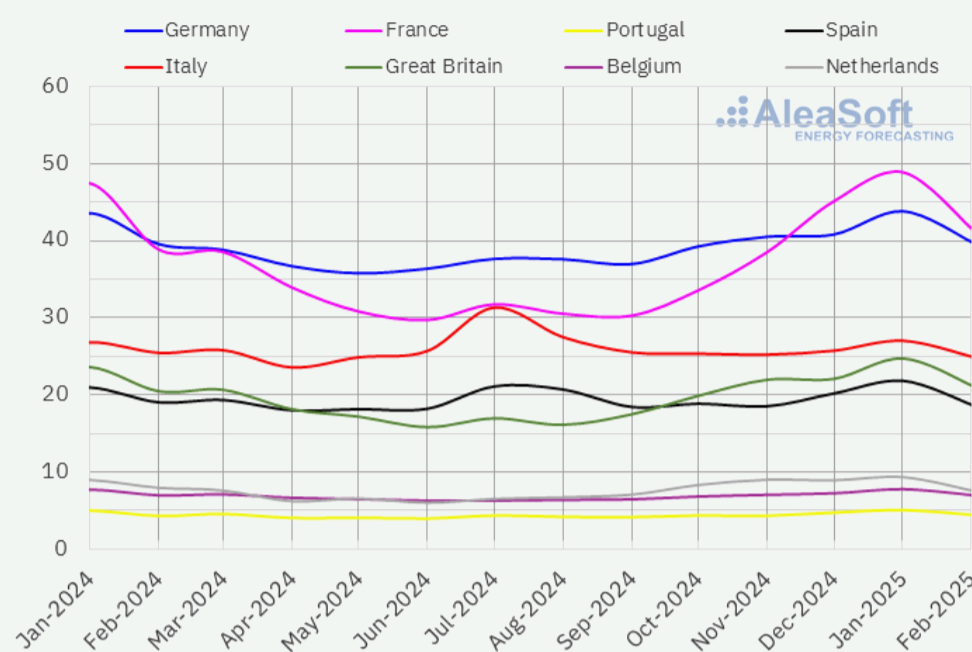
FONTE: ELABORATO DA ALEASOFT ENERGY FORECASTING CON DATI DI ENTSO-E, RTE, REN, REE E TERNA

to il calo più significativo, pari al 9,5%, mentre il Belgio ha avuto la riduzione minore, dello 0,1%. Nei mercati della Penisola Iberica, del Regno Unito e della Francia, le diminuzioni sono variate dal 2,4% in Portogallo al 5,8% in Francia. Germania e Italia sono state le eccezioni, con aumenti dello 0,7% e del 2,3% rispetto al mese precedente.

PREZZI: I PIÙ ALTI IN ITALIA


Nel mese di febbraio, il prezzo medio mensile è stato superiore a 105 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. L'eccezione è stato il mercato Nord Pool dei paesi nordici, dove il prezzo medio mensile è stato di 59,96 euro al MWh. Il mercato IpeX dell'Italia ha registrato il prezzo mensile più alto, pari a 150,36 euro al MWh. Negli altri mercati europei analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, le medie sono variate tra i 108,22 euro al MWh del mercato Mibel del Portogallo e i 129,70 euro al MWh del mercato N2EX del Regno Unito. Rispetto a gennaio, i prezzi medi sono aumentati nella maggior parte dei mercati elettrici europei analizzati. L'eccezione è stato il mercato britannico, che ha registrato un calo del 7,8%. D'altra parte, il mercato nordico ha registrato il maggiore aumento percentuale dei prezzi, pari al 37%. Negli altri mercati, i prezzi sono aumentati tra il 5,1% del mercato italiano e il 20% del mercato Epex Spot della Francia. Confrontando i prezzi medi del mese di febbraio con quelli registrati nello stesso mese del 2024, i prezzi sono aumentati in tutti i mercati analizzati. In questo caso, il mercato nordico ha registrato l'aumento minore, pari al 18%, mentre i mercati spagnolo e portoghese hanno raggiunto gli aumenti più elevati, rispettivamente del 171% e del 172%. Negli altri mercati, gli aumenti dei prezzi sono variati dal 72% in Italia al 110% in Francia. Come risulta-

Domanda energetica dei principali Paesi europei (TWh) Gen 2024 - Feb 2025



FONTE: ELABORATO DA ALEASOFT ENERGY FORECASTING CON DATI DI ENTSO-E, RTE, REN, REE, TERNA, NATIONAL GRID ED ELIA

to di questi aumenti, a febbraio 2025 i mercati di Germania, Belgio, Francia, Italia e Paesi Bassi hanno registrato le loro medie più alte dal marzo 2023. Nel caso del mercato nordico, ha raggiunto la media più alta dal febbraio 2024. A febbraio 2025, l'aumento dei prezzi del gas e il calo della produzione di energia eolica rispetto al mese precedente hanno favorito l'incremento dei prezzi nei mercati elettrici europei. Inoltre, nei mercati di Germania e Italia, la

domanda di elettricità è aumentata rispetto a gennaio. D'altra parte, i prezzi del gas e dei permessi di emissione di anidride carbonica sono aumentati significativamente a febbraio 2025 rispetto a febbraio 2024. In questo caso, la domanda è cresciuta nella maggior parte dei mercati, mentre la produzione di energia eolica è diminuita. Questi fattori hanno contribuito agli aumenti annuali dei prezzi nei mercati elettrici europei. 



FV Power by  **Tecnosystemi**
Fissaggi e accessori per il Fotovoltaico

SOLUZIONI DI FISSAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI



Scopri i nostri prodotti

Tecnosystemi, leader nei fissaggi per il fotovoltaico, offre zavorre in cemento che garantiscono stabilità e sicurezza su superfici difficili. Con soluzioni innovative e sostenibili, l'azienda supporta la transizione energetica, ottimizzando l'efficienza e riducendo l'impatto ambientale.



UE IN FORTE RITARDO NELLA COMPONENTISTICA FOTOVOLTAICA

UN RECENTE REPORT DI SOLAR POWER EUROPE METTE IN EVIDENZA COME IL SETTORE SIA DOMINATO A LIVELLO GLOBALE DALLA CONCORRENZA ASIATICA, MENTRE LE IMPRESE CONTINENTALI SONO CONCENTRATE SOPRATTUTTO NELLA PARTE A VALLE DELLA FILIERA

DI UBALDO SEDDA

Mai come in questa fase storica si è sentito parlare della necessità di salvaguardare e tutelare la produzione industriale nel settore delle energie rinnovabili, così da scongiurare il rischio di un'eccessiva dipendenza dalle importazioni dai Paesi asiatici. Questi, tra l'altro sono gli obiettivi dichiarati del Clean Industrial ACT, varato a febbraio 2025 dalla Commissione europea, che si propone per l'appunto di difendere la produzione green Made in EU. Ma in che condizione si trova attualmente l'industria fotovoltaica del Vecchio Continente, in particolare in un ambito chiave come quello della componentistica? Una situazione fatta di luci e ombre viene descritta da un recentissimo rapporto di SolarPower Europe "Solar Production Equipment - Explained", che contiene moltissime informazioni interessanti sullo stato degli operatori del settore e sulle loro prospettive nel contesto internazionale.

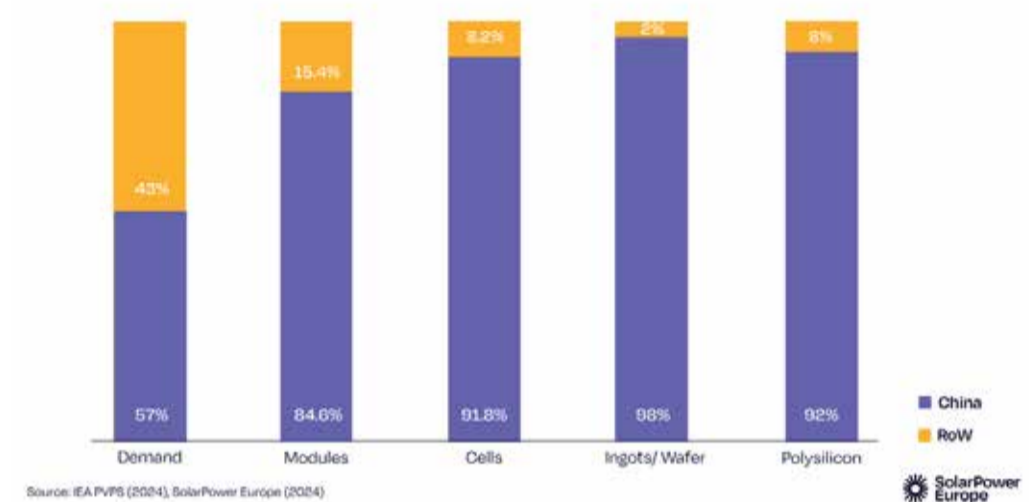
COS'È SUCCESSO AL MERCATO

Il report ricorda come agli albori del solare (ovvero nel primo decennio del nuovo millennio) le aziende europee svolsero un ruolo chiave nello sviluppo della componentistica necessaria per la produzione su larga scala di wafer, celle e moduli solari. Persino il successivo ingresso della Cina nel settore manifatturiero del fotovoltaico ha inizialmente rappresentato soltanto la nascita di un importante mercato di esportazione per le imprese continentali. Il problema è che, nel giro di poco tempo, le industrie del gigante asiatico si sono dimostrate fin troppo competitive. Tanto che l'attuale massiccia sovraccapacità produttiva cinese ha portato sostanzialmente a una riduzione del mercato globale per la produzione della componentistica fotovoltaica, nonostante i continui passi in avanti del solare in termini di installazioni. Tutto questo, naturalmente, ha comportato delle sfide significative per i produttori europei: nel corso del tempo alcune realtà industriali sono del tutto uscite di scena, mentre altre si sono riconvertite verso la produzione di semiconduttori e altre tecnologie. Tuttavia, alcune - supportate in questo senso anche dalla persistenza del settore della ricerca e sviluppo per il solare in Europa - hanno continuato a rimanere presenti in questo ambito, dimostrando una buona capacità di innovazione e talvolta delle vere e proprie punte di eccellenza (ma, anche per queste realtà, la maggior parte dei loro ricavi deriva da altri settori). Una sopravvivenza quantomai opportuna, dato che nel contesto di rinnovata attenzione per il Made in EU, per l'Europa risulta cruciale mantenere ed espandere la propria industria della componentistica fotovoltaica, che a sua volta rappresenta un pilastro essenziale dell'ecosistema solare europeo. Senza contare che la recente crescita della domanda di produzione fotovoltaica negli Stati Uniti (dazi permettendo) e in India potrebbe aprire nuove opportunità per i fornitori europei.

UN PREDOMINIO ASIATICO

Al momento c'è però ancora tanto da fare: gli obiettivi del Net Zero Industry Act (Nzia), adottato nel giugno 2024, sono infatti quelli di garantire una capacità produttiva solare europea di 30 GW lungo

Confronto tra capacità produttiva di moduli celle wafer e silicio in Cina e nel resto del mondo



l'intera catena del valore entro il 2030. Le imprese europee, con l'eccezione del polisilicio, sono in realtà molto lontane dal raggiungimento di questo obiettivo, distante appena cinque anni. Al contrario, la Cina si trova in una situazione dominante nell'intera catena del valore del fotovoltaico, compresa la componentistica. Ad eccezione del segmento dei moduli, dove peraltro detiene l'84% delle capacità produttive, la Cina ospita oltre il 90% della capacità produttiva globale lungo il resto della catena del valore solare. Ad esempio nel 2023, si legge nel report, Pechino ha raggiunto il 98% della capacità per il segmento della produzione di wafer.

In altre parole, in tutti i segmenti di mercato i produttori cinesi hanno preso delle aziende occidentali, dominanti ancora dieci anni fa. Il lato positivo è che, ad oggi, il report di Solar Power Europe censisce almeno 38 aziende europee ancora attive nella componentistica per la produzione solare: i fornitori Made in EU sono particolarmente vivaci nei segmenti della produzione di celle e moduli, con il 75% delle aziende che produce componenti per la produzione di celle, moduli o entrambe. Questo dato riflette l'attuale panorama della produzione solare nell'UE, dove oggi sono operativi 12,6 GW di capacità di produzione di moduli e 2 GW di celle solari, a fronte invece di una capacità praticamente nulla nella produzione di lingotti e wafer. In altre parole, attualmente l'industria europea della componentistica fotovoltaica si concentra prevalentemente nella parte a valle della catena del valore dei moduli solari, dato che i tre quarti di tutti le industrie continentali operano nel settore delle celle solari, dell'assemblaggio dei moduli e delle apparecchiature per i test. Inoltre, l'Europa è ancora un leader globale nella produzione di attrezzature per la prossima generazione di celle solari in perovskite, così come aziende tedesche sono all'avanguardia nelle tecnologie di test delle celle solari. La grande maggioranza delle industrie UE ha sede in Germania, mentre il resto è distribuito tra Francia, Italia, Paesi Bassi, Svizzera, Spagna, Ungheria, Finlandia e Norvegia.

CAMBIO DI ROTTA

Insomma, al momento la ricerca di Solar Power Europe evidenzia come oggi esistano gravi carenze in termini di capacità produttiva e competenze nelle attrezzature per le fasi a monte della catena del valore dei moduli fotovoltaici, in particolare nella produzione di lingotti e wafer, così come nei materiali, dove sostanzialmente non esiste una produzione competitiva. Nel prossimo futuro, potrebbe non essere così semplice ribaltare la situazione: il report mette in luce come, nel breve termine, l'UE non disponga delle risorse necessarie per ampliare rapidamente la produzione di tutti i componenti fondamentali per la produzione di lingotti e wafer e altra componentistica, a meno di investimenti estremamente significativi.

Investimenti che, probabilmente, non arriveranno in misura abbastanza consistente senza anche un adeguato sostegno di tipo normativo. In particolare in questi mesi la Commissione europea ha presentato una proposta per stabilire dei criteri di prequalificazione e aggiudicazione per le aste di energia rinnovabile ai sensi dell'articolo 26 dello Nzia, che favoriscano in maniera più o meno esplicita la produzione industriale Made in EU, così da arrivare al tanto agognato obiettivo dei 30 GW di capacità al 2030. Alcune associazioni di categoria, tra cui The European Solar Manufacturing Council, hanno però paventato il rischio che la proposta possa essere in qualche modo aggirata dalla concorrenza extraeuropea, dunque hanno richiesto con forza l'introduzione di una clausola "Made in Europe" estremamente solida. Ad esempio, tra le richieste c'è l'implementazione una metodologia completa di valutazione dell'impronta di carbonio, così da prevenire il greenwashing e garantire standard di sostenibilità trasparenti. Al contempo dovrebbero essere esplicitamente incorporate delle disposizioni contro l'uso del lavoro forzato, con chiari riferimenti alla legislazione vigente dell'UE. Inoltre, è ritenuta fondamentale l'introduzione di misure più efficaci di sicurezza informatica e di protezione dei dati per impedire il controllo straniero sulle infrastrutture fotovoltaiche critiche.

PPA: LE NOVITÀ DEL DECRETO LEGGE EMERGENZE

I POWER PURCHASE AGREEMENTS SONO SEMPRE PIÙ DIFFUSI PERCHÉ CONSENTONO DI RIDURRE I RISCHI LEGATI ALLA VOLATILITÀ DEI PREZZI E DELLA PRODUZIONE E FACILITANO L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI DA PARTE DEGLI INVESTITORI. CON IL DL ENTRATO IN VIGORE IL 2 MARZO, IL GSE DIVENTA GARANTE DI ULTIMA ISTANZA AL FINE DI AUMENTARE LA SICUREZZA DELLO STRUMENTO



A CURA DELL'AVV.
LUDOVICA TEREZI

Power Purchase Agreements (PPA) sono contratti a lungo termine tra produttori di energia da fonti rinnovabili e acquirenti che possono essere utility, grandi consumatori industriali o rivenditori di energia. Questi contratti stabiliscono un prezzo fisso per kilowattora per un determinato periodo, solitamente compreso tra i 5 e i 20 anni. I PPA sono cruciali per la stabilità economica dei progetti nel settore delle energie rinnovabili, poiché riducono i rischi legati alla volatilità dei prezzi e della produzione e facilitano l'accesso ai finanziamenti da parte degli investitori. A seguito dell'introduzione della Legge 9/1991, che ha consentito la vendita di energia anche ai privati, il mercato libero dell'energia è stato regolato dal Gestore dei Mercati Energetici. Accanto a questo, esiste anche un Mercato Decentralizzato o OTC - Over the Counter, dove vengono stipulati contratti bilaterali al di fuori della borsa elettrica, come la Piattaforma Conto Energia.


IL DECRETO LEGGE EMERGENZE

Il Decreto legge Emergenze (DL 208/2024), pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 1° marzo 2025, introduce novità rilevanti per i Power Purchase Agreements. Il decreto prevede un rafforzamento delle garanzie per i contratti di lungo termine di energia rinnovabile negoziati attraverso la piattaforma di mercato organizzato di cui al comma 2, primo periodo dell'articolo 28 del decreto legislativo 8 novembre 2021 n.119, con l'introduzione del GSE come garante di ultima istanza. Questo cambiamento è stato inserito nel comma 2-bis dell'articolo 28 del Decreto Legislativo 199/2021. In dettaglio il GSE, qualora il sistema di garanzie previsto dal decreto ministeriale non sia sufficiente a coprire i rischi derivanti dall'inadempimento di una delle controparti, interverrà come garante di ultima istanza. L'intervento del GSE avverrà solo dopo aver verificato che le garanzie previste non siano sufficienti, riducendo così i rischi per la parte che adempie agli obblighi contrattuali (la parte "in bonis"). Gli oneri derivanti dal comma 2-bis



(la c.d. Garanzia GSE), nel limite di 45 milioni di euro annui per ciascuno degli anni dal 2025 al 2027, saranno coperti attraverso l'utilizzo di una parte dei proventi delle aste delle quote di emissione di anidride carbonica, relative agli stessi anni, come previsto dall'articolo 23, comma 7, del decreto legislativo 9 giugno 2020, n. 47 destinati al ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Il decreto del ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, di concerto con il ministro dell'Economia e delle Finanze, stabilisce le modalità e le condizioni in base alle quali il GSE assume, nei limiti previsti dal comma 2-ter, il ruolo di garante di ultima istanza per la gestione dei rischi di inadempimento delle controparti nei contratti a lungo termine relativi alle fonti rinnovabili.

VERSO UN RAFFORZAMENTO DEL MERCATO

In conclusione, le novità introdotte dal Decreto-legge Emergenze (DL 208/2024) rappresentano un passo importante verso il rafforzamento del mercato delle energie rinnovabili in Italia. Il GSE come garante di ultima istanza e l'introduzione di un sistema di garanzie strutturato contribuiranno a stimolare la conclusione di contratti di lungo termine più sicuri, facilitando l'accesso ai finanziamenti per progetti di energia rinnovabile e promuovendo la transizione energetica sostenibile nel Paese. 

STRUTTURE PER IMPIANTI A TERRA

Le soluzioni su misura per te, solide e dimensionate secondo NTC-2018

NOVITÀ 2025



SOLUZIONI DI FISSAGGIO PER OGNI TIPOLOGIA DI TETTO, CIVILE E INDUSTRIALE:

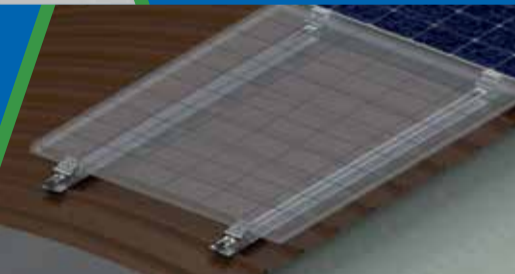
TETTO A FALDA



TETTO PIANO ZAVORRATO



LAMIERA GRECATA, AGGRAFFATA E CUPOLINI



TETTO IN FIBROCEMENTO



FACCIATA



TEKNOMEGA Srl
Via Privata Archimede, 1 | 20094 Corsico (MI)
Tel. (+39) 02 48844281
info@teknomega.it - www.teknomega.it



PRODUZIONE OTTIMIZZATA

SULLA NUOVA SEDE DI X-WIN A CARINI, IN PROVINCIA DI PALERMO, È STATO INSTALLATO UN IMPIANTO SU TETTO DA 100 KWP. SONO STATI UTILIZZATI 232 MODULI LONGI E ALTRETTANTI OTTIMIZZATORI SUNGO, PER RIDURRE LE INEFFICIENZE E AUMENTARE LA PRODUZIONE

La società X-WIN, specializzata nella distribuzione di componenti per l'efficienza energetica, ha installato sulla nuova sede di Carini (PA) un impianto da 100 kWp su 500 metri quadri della copertura dell'edificio. L'impianto è stato realizzato da Cirro Impianti. Sono stati installati 232 moduli Longi, modello LR5-54HTD-430M e LR5-54HTB-430M, su una struttura di montaggio fornita da GB Solar. L'impianto è collegato a due inverter Goodwe, modello GW36K SMT e GW50K ET. È prevista, inoltre, l'installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici Goodwe, che verranno gestite in modo intelligente dall'inverter per massimizzare l'autoconsumo.

UNA PARTNERSHIP CONSOLIDATA

X-WIN è stata uno dei primi distributori in Europa del marchio Goodwe. Anche per questo è stato scelto di utilizzare i prodotti del brand, ma anche "per essere dei promotori in prima linea della loro tecnologia", come afferma l'azienda. La società palermitana ha scelto di installare un impianto fotovoltaico sulla nuova sede per migliorare l'efficienza energetica e la sostenibilità dello stabilimento. Grazie all'energia prodotta, l'azienda punta ad alimentare tutta la struttura a impatto zero dal punto di vista energetico.

OTTIMIZZARE L'EFFICIENZA DEI PANNELLI

La principale difficoltà che si è dovuta affrontare è stata la diversa esposizione delle falde a disposizione e la presenza di molte ombre. Per questo motivo, è stato scelto di utilizzare tutte le falde disponibili; ciò è stato possibile grazie anche all'utilizzo degli ottimizzatori di potenza di Sungo. Grazie alla tecnologia Mppt utilizzata da questi dispositivi, viene assicurato che ogni pannello solare operi alla sua massima efficienza, anche in condizioni di ombreggiamento o quando alcuni pannelli non funzionano in modo ottimale. Gli ottimizzatori Sungo possono aumentare la produzione di energia fino al 30% rispetto ai sistemi senza ottimizzatori, grazie alla loro capacità di massimizzare l'output di ogni singolo pannello. Alcuni dispositivi offrono funzionalità di monitoraggio in tempo reale, permettendo di tracciare le prestazioni di ogni pannello e identificare eventuali problemi immediatamente. Un'altra soluzione adottata dalla società di installazione, per ovviare al problema della diversa esposizione delle falde del tetto del capannone principale, è stata quella di sfruttare tutte le nuove costruzioni accessorie dello stabilimento per ampliare la superficie dell'impianto e aumentarne la resa produttiva. L'impianto, di nuova realizzazione, ha richiesto circa 15 giorni lavorativi per la sua installazione sui tetti dell'azienda. Il rientro dell'investimento è previsto in circa 2-3 anni.



LA DIVERSA ESPOSIZIONE DELLE FALDE A DISPOSIZIONE E LA PRESENZA DI MOLTE OMBRE È STATA LA PRINCIPALE DIFFICOLTÀ CHE GLI INSTALLATORI HANNO DOVUTO AFFRONTARE. PER UTILIZZARE AL MEGLIO TUTTE LE SUPERFICI DISPONIBILI E GARANTIRE LA MIGLIORE EFFICIENZA DEI MODULI, È STATO SCELTO DI INSTALLARE DEGLI OTTIMIZZATORI DI POTENZA DI SUNGO



Dati Tecnici

Località di installazione: Carini (PA)
Committente: X-WIN SRL
Società di installazione: Cirro Impianti
Tipologia impianto: su tetto
Potenza totale: 100kWp
Superficie coperta: 500 metri quadri
Moduli impiegati: 232 moduli Longi LR5-

54HTD-430M e LR5-54HTB-430M
Inverter impiegati: 2 inverter Goodwe GW36K SMT e GW50K ET
Ottimizzatori impiegati: 232 ottimizzatori OPT PRO Sungo
Strutture di montaggio impiegate: GB Solar
Colonnine di ricarica: Goodwe
Rientro di investimento previsto: circa 2-3 anni
Tempo di posa in opera: 15 giorni

HANNO PARTECIPATO



LE INSTALLAZIONI DEL MESE

DA SEAPOWER CINQUE NUOVI IMPIANTI FV IN CAMPANIA

Luoghi di installazione: Campania
Tipologia intervento: installazione di tre impianti fotovoltaici

EPC: Seapower, centro di ricerca consorziato con l'Università di Napoli "Federico II";

Potenza impianti: I primi due impianti hanno una potenza complessiva 1,25 MWp e sono stati realizzati con moduli in silicio monocristallino montati su strutture fisse. Il terzo, di potenza 1,16 MWp, situato su terreni

pianeggianti, è stato realizzato sempre con moduli in silicio monocristallino, ma montati su strutture tracker a rotazione monoassiale;

Altre informazioni: a questi tre impianti saranno affiancate altre due installazioni da 1,96 MWp, per i quali è previsto il collegamento alla rete entro il primo semestre 2025. La potenza totale salirà a 4,37 MWp, per una producibilità attesa di 6.900 MWh all'anno.



SEAPOWER srl
 Consortium with University of Naples Federico II

FOTOVOLTAICO PER DUE SCUOLE DEL VITERBESE

Luoghi di installazione: Montefiascone (VT)

Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico su tetto

Committente: scuole Zepponami e Manzoni di Montefiascone (VT)
 Azienda che ha seguito l'installazione: Iberdrola

Altre informazioni: oltre all'installazione degli impianti fotovoltaici, Iberdrola ha tenuto anche una sessione del progetto "A lezione di sostenibilità", sviluppato insieme ad Ancitel Energia&Ambiente, dedicato ai

territori presso i quali Iberdrola è presente con i suoi impianti: Montefiascone, Montalto Di Castro e Tarquinia. L'obiettivo di queste lezioni è di diffondere la cultura della sostenibilità tra le nuove generazioni, creando un impatto positivo duraturo nelle comunità.



AMPLIAMENTO PER LA PALOMAR SRL

Luogo di installazione: Certaldo (FI)

Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico su tetto

Committente: Palomar Srl, azienda toscana che opera nella produzione di pannelli sandwich per diversi settori tra cui camper, case mobili, nautico e ferroviario;

EPC: Energrid

Potenza impianto: 90 kWp

Altre informazioni: Dopo il primo intervento del 2022, la potenza complessiva è passata da 240 kWp a 330 kWp grazie al nuovo impianto, con un'espansione che garantirà un risparmio economico di oltre 600 mila euro in 25 anni.



A PROVA DI COMUNITÀ ENERGETICA



Luogo di installazione: Tagliacozzo (AQ)

Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico a terra con tracker monoassiali

Sviluppatore del progetto: Comunità Energetiche S.P.A.

Potenza impianto: 1 MWp

Produzione annua: 1,4 GWh

Altre informazioni: L'impianto rappresenta un'infrastruttura strategica per la realizzazione di una futura comunità energetica, favorendo la condivisione dell'energia tra cittadini, imprese e associazioni. La creazione della CER consentirà ai membri di beneficiare di vantaggi ambientali, economici e sociali.

L'energia prodotta dall'impianto è infatti in grado di soddisfare il fabbisogno energetico annuo di oltre 550 famiglie, con un incremento potenziale fino a oltre 700 famiglie in scenari di consumo ottimizzato.





FOTOVOLTAICO: LE COMPETENZE PIÙ RICHIESTE

NEGLI ULTIMI 2 ANNI LA DOMANDA DI PROFESSIONISTI QUALIFICATI IN AMBITO GREEN È AUMENTATA DEL 53%, PASSANDO DA UN FOCUS SULLO SVILUPPO E SULLA PROGETTAZIONE AD UN'ATTENZIONE SEMPRE MAGGIORE SULLA COSTRUZIONE



HUNTERS GROUP

Il 2024 ha segnato un anno importante per il fotovoltaico, con un'accelerazione significativa verso la transizione energetica: durante l'anno il Paese ha aggiunto 7,5 GW di nuova capacità da fonti rinnovabili, avvicinandosi all'obiettivo di 8-10 GW annui previsto per il 2030.

Le previsioni per il 2025 sono molto positive e proiettano un anno ricco di trasformazioni, con un focus crescente sull'innovazione tecnologica e l'efficienza energetica. Si stima che nel corso dell'anno venga superata la soglia dei 2 milioni di impianti fotovoltaici installati, un dato che riflette l'importante impegno dell'Italia nella transizione energetica.

Per affrontare le crescenti sfide del mercato, infatti, è essenziale lo sviluppo di competenze specialistiche avanzate. Le aziende del settore devono quindi adattarsi a queste innovazioni, investendo in formazione e ricerca per rimanere competitive e rispondere alle esigenze di un mercato in rapida evoluzione.

Le qualifiche specifiche nel settore riguardano l'ambito ingegneristico, di gestione delle risorse e di ottimizzazione delle performance. Infatti, negli ultimi 24 mesi, secondo una ricerca di Hunters Group, società di ricerca e selezione di personale qualificato, la domanda di professionisti qualificati in ambito green è aumentata del 53%, passando da un focus sullo sviluppo e sulla progettazione ad un'attenzione sempre maggiore sulla costruzione.

Il settore fotovoltaico ha introdotto nuove tecnologie come l'automazione, la robotica, software di gestione di costruzione (come il BIM) che richiedono quindi la formazione di una nuova generazione di esperti capaci di gestire la complessità e la crescente domanda di energia rinnovabile.

Per questo motivo, le aziende sono alla ricerca di professionisti che possano affrontare con successo il passaggio dalla progettazione alla costruzione e alla gestione operativa degli impianti. In particolare, le figure più richieste sono:

- Project Developer: ruolo chiave per avviare la fase progettuale e che coordina le attività di sviluppo del

Opportunità aperte

UNA TRA LE PIÙ GRANDI REALTÀ DI EUROPA NEL SETTORE DELLA PRODUZIONE DI ENERGIA RINNOVABILE, A STAMPO INTERNAZIONALE, CI HA INCARICATI DI RICERCARE PER LA SEDE DI BARI UNA FIGURA DI:

SENIOR PROJECT DEVELOPER

Principali responsabilità

- Supporto nella ricerca e sviluppo di nuovi progetti, con focus sulla due diligence tecnica e le attività legate agli accordi terrieri e legali;
- Gestione del processo di sviluppo del progetto, dalla fase di acquisizione alla preparazione per l'esecuzione (Ready to Build - RtB), inclusi accordi terrieri, permessi e deroghe;
- Monitoraggio e coordinamento del portafoglio di progetti (eolico, solare, storage), interagendo con dipartimenti di supporto e garantendo la fattibilità economica;
- Gestione delle relazioni con stakeholder esterni, come partner di sviluppo, autorità pubbliche, proprietari terrieri e consulenti esterni;
- Coordinamento di flussi di lavoro tra

dipartimenti interni (Commerciale, Ingegneria, Legale, Acquisti, ecc.);

- Monitoraggio del budget di sviluppo, gestione dei costi dei progetti e controllo dei report interni della pipeline.

Principali caratteristiche richieste

- Dimostrata conoscenza di processi di sviluppo sul mercato energetico italiano di energie rinnovabili;
- Solida comprensione del processo di connessione alla rete, inclusa l'interazione con gli operatori di rete (Terna e E-Distribuzione);
- Conoscenza delle tecnologie solare/eolico/storage, dei principali costi delle attrezzature (BOS, EPC, O&M), tecnologie ausiliarie;
- Esperienza in ambienti aziendali internazionali, fluente in italiano e inglese.

Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91, e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2025/02/28/senior-project-developer-energy/>

progetto. La retribuzione annuale per questa figura può variare tra i 60.000 e i 70.000 euro;

- Construction Manager: guida la realizzazione del progetto una volta avviato, garantendo il rispetto delle norme di sicurezza. La retribuzione annuale lorda per questo professionista si aggira tra i 70.000 e i 95.000 euro;

- Responsabili O&M: con l'incremento degli impianti installati, cresce la domanda di tecnici per la manutenzione, garantendo il funzionamento ottimale degli impianti. La loro redditività a lungo termine e la

retribuzione annua varia dai 55.000 ai 75.000 euro. L'aumento della domanda di professionisti specializzati in tutte le fasi di realizzazione degli impianti indica una direzione precisa: per affrontare le sfide della transizione energetica, è essenziale investire in competenze avanzate e aggiornate.

Le opportunità nel settore sono in forte espansione, e le aziende stanno dimostrando di essere pronte a sostenere il cambiamento per accompagnare la transizione verso un futuro energetico più sostenibile.



VISIONE PREDITTIVA: ANALITICHE REAL TIME PER LA SICUREZZA NEI CANTIERI FOTOVOLTAICI

LA COSTRUZIONE E LA MANUTENZIONE DI PARCHI FOTOVOLTAICI COMPORTANO SFIDE SPECIFICHE CHE RICHIEDONO SOLUZIONI TECNOLOGICHE AVANZATE PER GARANTIRE LA PROTEZIONE DEI LAVORATORI E L'EFFICIENZA OPERATIVA. IL GRUPPO SECURITY TRUST SVILUPPA SOLUZIONI INNOVATIVE PER IL MONITORAGGIO E LA GESTIONE DELLA SICUREZZA NEI CANTIERI, SFRUTTANDO TECNOLOGIE AVANZATE COME L'ANALISI VIDEO E L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

La sicurezza sul lavoro rappresenta una priorità imprescindibile, specialmente nei settori in rapida espansione come quello degli impianti fotovoltaici. La costruzione e la manutenzione di parchi fotovoltaici comportano sfide specifiche che richiedono soluzioni tecnologiche avanzate per garantire la protezione dei lavoratori e l'efficienza operativa. Il Gruppo Security Trust, grazie al proprio reparto R&D dedicato, sviluppa soluzioni innovative per il monitoraggio e la gestione della sicurezza nei cantieri, sfruttando tecnologie avanzate come l'analisi video e l'intelligenza artificiale. L'implementazione di algoritmi di deep learning consente al software di eseguire diverse funzioni chiave:

- Rilevamento di oggetti (Object Detection): identifica la presenza di elementi non autorizzati o pericolosi all'interno del cantiere.
- Rilevamento di anomalie (Anomaly Detection): segnala comportamenti o situazioni anomale che potrebbero rappresentare un rischio per la sicurezza.
- Classificazione: distingue tra diverse tipologie di oggetti o situazioni per una valutazione più accurata dei rischi.

Nel contesto degli impianti fotovoltaici, queste funzionalità assumono un ruolo cruciale:

- Monitoraggio dei Dispositivi di Protezione Individuale (DPI): assicura che tutti gli operatori indossino l'equipaggiamento di sicurezza necessario durante le operazioni.
- Interazione uomo-macchina: controlla le interazioni tra il personale e le macchine, prevenendo incidenti dovuti a errori umani o malfunzionamenti.
- Rilevamento di persone a terra: individua immediatamente lavoratori in situazioni di emergenza, attivando protocolli di soccorso.
- Sorveglianza di aree vietate: impedisce l'accesso non autorizzato a zone pericolose del cantiere, riducendo il rischio di incidenti. L'adozione di questa soluzione software nei cantieri di parchi fotovoltaici offre numerosi vantaggi:
 - Miglioramento della sicurezza: riduce significativamente il numero di incidenti sul lavoro attraverso un monitoraggio costante e interventi preventivi.
 - Efficienza operativa: ottimizza i processi lavorativi grazie alla tempestiva individuazione e risoluzione di potenziali problemi.
 - Conformità normativa: assicura il rispetto delle normative vigenti in materia di sicurezza sul lavoro, evitando sanzioni e garantendo un ambiente di lavoro sicuro. In un settore in costante evoluzione come quello delle energie rinnovabili, l'adozione di



tecnologie avanzate è fondamentale per garantire sicurezza ed efficienza. Grazie al proprio reparto R&D, il Gruppo Security Trust sviluppa soluzioni all'avanguardia che trasformano i cantieri fotovoltaici in ambienti di lavoro più sicuri e intelligenti. L'innovazione continua rappresenta la chiave per un futuro sostenibile, in cui protezione e progresso vanno di pari passo.

Innovazione che protegge, AI che prevede

Scopri di più



Rileva rischi, previeni incidenti, proteggi le tue risorse in tempo reale con l'AI del Gruppo Security Trust

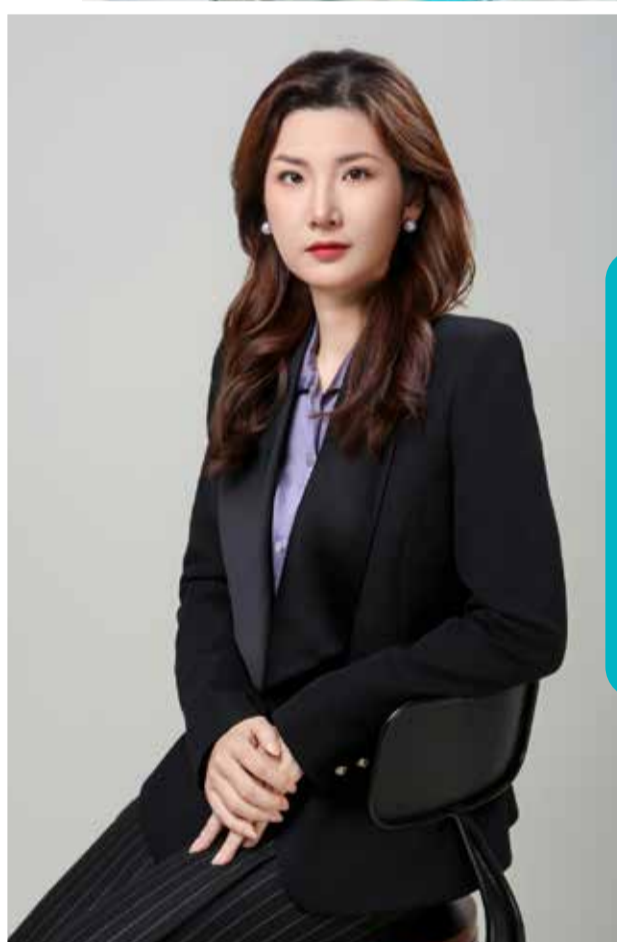


SOLAVITA: UN NUOVO PROTAGONISTA NEL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO

IN ITALIA L'AZIENDA PUNTA A SFRUTTARE LA RETE DISTRIBUTIVA DELLA CASA MADRE SKYWORTH PER ESPANDERSI RAPIDAMENTE NEL PAESE E OFFRIRE SOLUZIONI SU MISURA SIA PER IL SETTORE RESIDENZIALE SIA PER QUELLO COMMERCIALE. VERRANNO IMPLEMENTATE ANCHE STRATEGIE DI MARKETING CON I DISTRIBUTORI PER MIGLIORARE LA VISIBILITÀ DEL BRAND



WANFEI QU, CEO DI SKYWORTH PV (SOLAVITA)



Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare l'intervista a Wanfei Qu



Solavita è un brand di primo piano nel mercato globale delle soluzioni per l'energia solare, offrendo opzioni avanzate per il fotovoltaico. L'azienda fa parte del Gruppo Skyworth, un'azienda tecnologica leader a livello globale con 37 anni di storia, attiva in diversi settori, tra cui elettrodomestici intelligenti, energie rinnovabili e servizi moderni.

Solavita fornisce una filiera industriale completa di soluzioni per il fotovoltaico e l'accumulo di energia, tra cui moduli, inverter, centrali fotovoltaiche e sistemi di stoccaggio, garantendo una copertura totale che va dai singoli prodotti ai sistemi integrati. Grazie a un'ampia gamma di servizi personalizzati, Solavita offre soluzioni su misura per soddisfare le esigenze specifiche dei clienti, garantendo l'implementazione e il funzionamento efficienti dei progetti. Inoltre, grazie alle sue competenze digitali e di integrazione dei sistemi, semplifica i processi di costruzione e assicura impianti fotovoltaici di alta qualità, consolidando il proprio vantaggio competitivo nei mercati esteri.

Solavita fornisce anche servizi di Engineering, Procurement, and Construction (EPC) in numerosi mercati ed è attiva nell'integrazione di sistemi e nel commercio di prodotti in Senegal, Brasile, Thailandia, Filippine, Australia, India, Francia, Germania, Italia e Paesi Bassi. Inoltre, ha implementato un sistema digitale per la gestione senza carta dell'intera supply chain, semplificando i processi e migliorando l'efficienza operativa.

Per quanto riguarda il mercato italiano, l'azienda punta a sfruttare la rete di distribuzione di Skyworth per espandersi rapidamente nel Paese e offrire soluzioni su

misura sia per il settore residenziale che per quello commerciale. Solavita sta inoltre implementando strategie di marketing con i distributori per migliorare la visibilità del marchio.

Per affrontare le sfide del settore fotovoltaico, Solavita ha sviluppato diverse strategie, tra cui l'ottimizzazione della supply chain, investimenti in R&D, soluzioni integrate fotovoltaico con accumulo, espansione globale con operazioni localizzate, sviluppo sostenibile e rafforzamento delle partnership.

BISOL GROUP ALIMENTA IL PIANO TRANSIZIONE 5.0 CON LA TECNOLOGIA G12R

L'INTRODUZIONE DELLE CELLE G12R INCREMENTA EFFICIENZA, AFFIDABILITÀ E VERSATILITÀ, CONFERMANDO BISOL GROUP COME IL PARTNER IDEALE PER ACCEDERE AL MECCANISMO

Nell'era dell'ambiziosa Transizione 5.0, l'energia solare è al centro della trasformazione digitale e sostenibile del continente europeo. In prima linea in questo movimento, Bisol Group continua a ridefinire il settore con l'avanzata tecnologia dei moduli fotovoltaici G12R. In qualità di maggiore produttore indipendente di moduli fotovoltaici in Europa, il gruppo si impegna a offrire soluzioni energetiche di alta qualità, ad alte prestazioni e sostenibili. L'introduzione delle celle G12R incrementa efficienza, affidabilità e versatilità, confermando Bisol Group come il partner ideale per affrontare la nuova fase dell'energia rinnovabile.

EVOLUZIONE DELL'EFFICIENZA

Il passaggio di Bisol Group dalle celle M10 alle celle G12R rappresenta un enorme progresso tecnologico. I moduli, costruiti con queste celle rettangolari ad alta tecnologia, assicurano:

- Maggiore Efficienza: tassi di conversione dell'energia superiori al 23% per una massima resa.
- Design Ottimizzato: struttura compatta e potente per una gestione più semplice.
- Migliore Tolleranza all'Ombreggiamento: prestazioni stabili anche in condizioni di parziale ombreggiamento.
- Applicazioni Versatili: Ideali per installazioni residenziali, commerciali e su larga scala.

I moduli solari G12R di Bisol Group saranno presentati ufficialmente a Intersolar 2025 (7-9 maggio, Padiglione A2, Stand 450), dove i visitatori potranno scoprire di persona la potenza e l'affidabilità della nostra ultima innovazione.

100% MADE IN EUROPE

A differenza di molti concorrenti, Bisol Group produce esclusivamente in Europa, garantendo i più alti standard di qualità, affidabilità e sostenibilità. Questa dedizione assicura l'indipendenza energetica e supporta lo sviluppo tecnologico europeo.



BISOL Powered by the sun. Driven by perfection.

MADE IN EUROPE

IDEALI PER TRANSIZIONE 5.0

Il più grande produttore di moduli fotovoltaici in Europa

NUOVI moduli con celle **G12R**
Efficienza massima fino al **23,2%**

PRENOTALI ORA

intersolar
connecting solar business | EUROPE

7-9 Maggio. Venite a trovarci a Intersolar 2025
Pad. A2, Stand 450

PRENOTA OGGI I MODULI SOLARI DI NUOVA GENERAZIONE

Con il lancio dei moduli G12R previsto per il secondo trimestre del 2025, è il momento giusto per passare alla più recente tecnologia fotovoltaica. È già possibile effettuare un pre-ordine, un'opportunità esclusiva per accedere in anteprima alla nuova generazione di soluzioni solari ad alte prestazioni.

Per ulteriori dettagli, è possibile contattare direttamente il team di vendita italiano di BISOL all'indirizzo italia@bisol.com o prendere parte all'evento Intersolar 2025 per un incontro diretto.

 **VP SOLAR**[®]
ENERGY SOLUTION PROVIDER

**SIAMO
PRESENTI**

**inter
solar**
connecting solar business | EUROPE

**A5
570**

VIENI A TROVARCI E SCOPRI:

CASA ITALIA
FOOD & BEVERAGE experience
By  **VP SOLAR**
ENERGY SOLUTION PROVIDER

Esclusivo punto di networking
CON FOOD & DRINK ITALIAN STYLE
dedicato ai clienti e partner VP Solar

Richiedi un appuntamento con il nostro Team: commerciale@vpsolar.com



NOVITÀ PER IL FOTOVOLTAICO
**PIATTAFORMA DIGITALE
DI SERVIZI INTEGRATI**

SCOPRI DI PIÙ 

www.vpsolar.com/servizi-digitali/



ACQUISIAMO CREDITI FISCALI

Per maggiori informazioni
▶▶▶ superbonus@vpsolar.com



AGN ENERGIA: UN'OPPORTUNITÀ CONCRETA PER INSTALLATORI E VENDITORI

IL GRUPPO, ATTIVO DA 65 ANNI NEL MONDO DELL'ENERGIA, CONTINUA A INVESTIRE IN MODO SIGNIFICATIVO NEL FOTOVOLTAICO, SVILUPPANDO UN MODELLO DI CRESCITA SOSTENIBILE E A LUNGO TERMINE

Da oltre 65 anni AGN Energia è un punto di riferimento nel settore dell'energia, con una solida esperienza nella distribuzione di GPL e un impegno crescente nelle soluzioni per la transizione energetica. Nel corso dell'ultimo decennio, l'azienda ha investito in modo significativo nel fotovoltaico, sviluppando un modello di crescita sostenibile e a lungo termine.

Pur operando in un mercato caratterizzato da continui cambiamenti, negli ultimi anni abbiamo rafforzato la nostra presenza in tutta Italia, consolidando la nostra rete di professionisti e offrendo nuove opportunità per installatori e partner commerciali con le soluzioni Imagn.

Il nostro obiettivo è chiaro: garantire ai nostri clienti soluzioni semplici, affidabili e di alta qualità, promuovendo un'energia più sostenibile e accessibile.

Per raggiungere questi risultati, ci basiamo su quattro pilastri fondamentali:

- Installatori certificati e qualificati

Collaboriamo con una rete selezionata di installatori altamente qualificati, che consideriamo partner strategici. Grazie alla nostra esperienza maturata con oltre 5.000 installazioni e a un supporto tecnico costante, garantiamo impianti fotovoltaici efficienti, performanti e realizzati secondo i più alti standard qualitativi. Crediamo fortemente che la sinergia con professionisti competenti sia la chiave per offrire un servizio eccellente e per consolidare la nostra posizione nel settore.

- Una rete vendita capillare e specializzata

Il nostro team commerciale è attivo su tutto il territorio nazionale e lavora a stretto contatto con installatori e clienti per individuare le soluzioni più adatte a ogni esigenza. La continua evoluzione tecnologica e normativa del settore richiede un aggiornamento costante, ed è per questo che investiamo nella formazione dei nostri consulenti, affinché possano garantire un servizio di consulenza altamente qualificato.

- Un back office efficiente e strutturato

Semplificare e ottimizzare il lavoro degli installatori è una delle nostre priorità. Per questo mettiamo a disposizione un supporto completo, che va dalla fase di progettazione dell'impianto fino alla gestione delle pratiche burocratiche. La nostra struttura organizzativa ci consente di snellire i processi, riducendo i tempi di attesa e migliorando l'esperienza complessiva del cliente finale.

- Un'offerta commerciale competitiva e personalizzabile

Il nostro modello di business si distingue per un approccio flessibile, che permette di integrare l'installazione di impianti fotovoltaici con la fornitura di energia elettrica 100% green e gas. Questo consente ai nostri clienti di accedere a soluzioni energetiche complete e vantaggiose. Per supportare ulteriormente il mercato e incentivare la diffusione del fotovoltaico, abbiamo lanciato una promozione esclusiva: un impianto da 3 kW chiavi in mano a condizioni particolarmente competitive.

- Unisciti a noi

Crediamo che il futuro dell'energia passi attraverso la collaborazione con professionisti qualificati e una strategia basata su innovazione, efficienza e sostenibilità. Per questo continuiamo a investire nel settore e a sviluppare nuove soluzioni, offrendo ai nostri partner l'opportunità di crescere con noi in un mercato in continua evoluzione.



IMAGN >>

Fotovoltaico

SEI UN INSTALLATORE?

INSIEME POSSIAMO RAGGIUNGERE IL TOP! DIVENTA NOSTRO PARTNER AUTORIZZATO.

- Crescita professionale
- Formazione tecnica continua
- Supporto marketing
- Opportunità commerciali



IMAGN >>

Fotovoltaico

SEI UN VENDITORE?

IMMAGINA TUTTA L'ENERGIA CHE POSSIAMO DARE AL TUO BUSINESS! DIVENTA NOSTRO PARTNER COMMERCIALE.

- Solidità aziendale
- Competitività sul mercato
- Formazione qualificata
- Ampia gamma di servizi
- Supporto continuo

FOTOVOLTAICO, UN'OFFERTA COMPLETA

I benefit e i servizi che offriamo ai nostri clienti sono molti:

- Eccellenza tecnica**
Materiali resistenti e duraturi, inverter e componenti selezionati dai migliori produttori.
- Servizio chiavi in mano**
Tutto incluso, dal primo sopralluogo fino alla progettazione e all'allaccio dell'impianto.
- Semplicità e flessibilità**
Offerte chiare e facili da attivare, adatte alle esigenze energetiche di privati e aziende.
- Supporto continuo**
Assistenza tecnica e monitoraggio, post installazione, per garantire le migliori prestazioni dell'impianto.
- Impianto protetto**
Copertura assicurativa All-risk e teleassistenza da remoto.
- Gestione pratiche e incentivi**
Gestione pratiche dei benefici fiscali e degli incentivi statali.

EEN: NEL 2025 PIANO DI ESPANSIONE PER L'ITALIA

AL TERMINE DELLA TRE GIORNI RIMINESE, IN OCCASIONE DI KEY ENERGY 2025 IL GRUPPO EEN RIASSUME POSITIVAMENTE I RISULTATI DEGLI INCONTRI SVOLTI DURANTE LA FIERA

Il mercato italiano si conferma in forte espansione grazie anche al recupero dalla pausa invernale e dai posticipi accumulati nella seconda metà dell'anno passato. Molte delle installazioni pianificate nel 2024 sono entrate in fase di cantiere nei primi tre mesi del 2025 e il prossimo trimestre si intravede un buon recupero nel ritmo delle forniture. Grazie al forte interesse generato dalla fiera, EEN è riuscita a incontrare molti dei propri clienti storici, potendo condividere con loro la pianificazione delle forniture per i prossimi 6-9 mesi. Allo stesso tempo è stata anche l'occasione per incontrare nuovi clienti con cui sono già in corso intese per i mesi a venire.

Sul fronte fornitori, EEN ha rinforzato gli accordi e la pianificazione già in corso discutendone direttamente coi vertici delle aziende produttrici, TongWei e Risen Solar. Il dialogo diretto con i reparti tecnici dei produttori di pannelli ha anche fatto chiarezza sulle taglie dei moduli fotovoltaici che domineranno il mercato nei prossimi 12 mesi.

Il mercato 2025, infatti, vedrà un'ottimizzazione delle taglie dei pannelli, soprattutto nella taglia da 500 Wp, che si adatta a tutte le esigenze, sia residenziali che industriali.

Per i grandi impianti, le potenze predominanti saranno invece 620 Wp e 730 Wp.

Il prossimo appuntamento con clienti e fornitori sarà alla fiera Intersolar, che si svolgerà a Monaco dal 7 al 9 maggio.



www.forniturefotovoltache.it

10 ANNI GARANZIA

BMS INTEGRATO



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL

FOX
ESS



CT
INTEGRATO

BATTERIE AD ALTA
TENSIONE

QUALITA' UNICA

AMORE A PRIMA VISTA!

FACILE
INSTALLAZIONE

IP65

ASSISTENZA ITALIA



RETROFIT

UPS INTEGRATO



800 82 25 13



SOLPLANET ITALIA: SOLUZIONI DI ULTIMA GENERAZIONE, PER TUTTI

L'AZIENDA CONTINUA LA SUA FORTE ESPANSIONE A LIVELLO NAZIONALE, OFFRENDO PRODOTTI ALL'AVANGUARDIA CHE COMBINANO EFFICIENZA, AFFIDABILITÀ E UN DESIGN INTUITIVO CHE NE FACILITA L'INSTALLAZIONE E LA MANUTENZIONE. L'APPROCCIO SI BASA SUL MOTTO "SOLAR FOR EVERYBODY", SOTTOLINEANDO L'IMPEGNO PER SOLUZIONI ACCESSIBILI E SOSTENIBILI RIVOLTE A INSTALLAZIONI RESIDENZIALI, COMMERCIALI E INDUSTRIALI

Con oltre 20 anni di esperienza nel settore dell'energia solare, Solplanet si è affermata come un punto di riferimento globale nella produzione di inverter fotovoltaici e soluzioni tecnologiche innovative per l'autoconsumo e l'accumulo.

In Italia l'azienda continua la sua forte espansione, offrendo prodotti all'avanguardia che combinano efficienza, affidabilità e un design intuitivo che ne facilita l'installazione e la manutenzione. L'approccio si basa sul motto "Solar for everybody", sottolineando l'impegno per soluzioni accessibili e sostenibili per installazioni residenziali, commerciali e industriali.

UN CATALOGO COMPLETO PER OGNI ESIGENZA

L'offerta di Solplanet copre un ampio spettro di soluzioni, dai piccoli impianti residenziali alle grandi installazioni commerciali e industriali. La gamma di inverter monofase di stringa (1-6 kW) e trifase di stringa (3-360 kW), così come gli inverter ibridi (3-30 kW) insieme ai sistemi di accumulo di energia a bassa e alta tensione, risponde alla crescente domanda di indipendenza energetica e ottimizzazione dei consumi. Con prodotti progettati per resistere a condizioni difficili, il marchio garantisce prestazioni e durabilità.

NUOVI PRODOTTI PER MASSIMIZZARE LE PRESTAZIONI

Per il 2025, Solplanet amplia il suo catalogo con alcune innovazioni chiave che segneranno un prima e un dopo nella gestione energetica:

• Batteria modulare di terza generazione Ai-LV 5120-G3
Progettata per l'accumulo di energia a bassa tensione, questa batteria consente di impilare fino a quattro moduli con una capacità totale di 20,48 kWh per torre. Ogni modulo è dotato di un proprio sistema di gestione della batteria (BMS), garantendo sicurezza e una migliore performance di sistema. La sua modularità garantisce facilità di trasporto ed installazione in tutti gli impianti residenziali.

• Inverter ibrido trifase da 15-30 kW

Questo nuovo modello integra quattro ingressi Mppt indipendenti, consentendo di massimizzare l'efficienza in installazioni con diverse orientazioni dei pannelli solari. La sua capacità di sovradimensionamento fino al 200% permette di gestire carichi energetici variabili senza compromettere le prestazioni. Il suo design robusto e versatile lo rende la soluzione ideale sia per progetti commerciali che industriali.

• Inverter utility 250-360kW

Solplanet lancia l'inverter con potenze di 250-360 kW, ideale per installazioni utility contribuendo ad accrescere il ritorno dell'investimento (ROI) per i propri clienti. Si distingue per la sua efficienza di conversione superiore al 99%, un design robusto per condizioni avverse e tutte le protezioni integrate.

UN TEAM IN COSTANTE CRESCITA

La crescita del team di Solplanet in Italia conferma il suo impegno nel mercato e il suo focus sulla qualità del servizio. L'azienda non solo offre prodotti di ultima generazione, ma fornisce anche un supporto tecnico pre e post-vendita locale, consolidandosi come un partner strategico per installatori e distributori.

PRESENZA NEI PRINCIPALI EVENTI

Solplanet ha partecipato attivamente dal 5 al 7 marzo a uno dei principali eventi in Italia dedicati alle Energie Rinnovabili, la fiera KEY Expo di Rimini, segnando così ufficialmente il proprio ingresso nel mercato italiano. Prossimamente, parteciperà anche a Intersolar Europe (7-9 maggio). L'azienda sarà presente presso il Padiglione B4, Stand 230 con le ultime innovazioni e soluzioni tecnologiche. Questi eventi permettono ai partner e professionisti del settore di conoscere direttamente i vantaggi della gamma prodotti e di esplorare nuove opportunità di collaborazione.

IMPEGNO PER LA SOSTENIBILITÀ E L'EFFICIENZA

Allineata agli obiettivi globali di transizione energetica, Solplanet continua a sviluppare prodotti che ottimizzano la generazione e l'accumulo di energia, riducendo la dipendenza dalle fonti tradizionali. Il nostro impegno per l'innovazione garantisce che ogni installazione, dalle piccole abitazioni ai grandi parchi solari, sia dotata di tecnologia avanzata per massimizzare la redditività. Con Solplanet, l'energia solare diventa più accessibile, efficiente e affidabile. Il nostro approccio integrato alle soluzioni ad alte prestazioni rafforza la nostra posizione di leader nel settore fotovoltaico, facilitando la transizione verso un futuro energetico più pulito e sostenibile per tutti.

Solplanet

Solar for everybody

Solplanet: la soluzione completa per il tuo impianto fotovoltaico.

ASW 3-6K H-S2
Inverter ibridi monofase residenziali

ASW 15-30K TH
Inverter ibridi trifase commerciali

Ai-HB G2
Batteria ad alta tensione

Ai-LB G3
Batteria a bassa tensione

10 anni di garanzia

Innovazione e affidabilità con Solplanet.

Solplanet offre una gamma completa di soluzioni tecniche per il vostro impianto fotovoltaico: dal residenziale con sistemi di accumulo, al commerciale e industriale.

Il team di Solplanet Italia, composto da esperti del settore, offre un servizio di assistenza tecnica pre e post vendita e un supporto commerciale capillare sul territorio, pensato per fornire soluzioni innovative e affidabili. Sempre pronti a rispondere alle esigenze dei nostri clienti, attraverso un'assistenza rapida e personalizzata, garantiamo un servizio tecnico di qualità e competente.



DA TONGWEI LA NUOVA SERIE DI MODULI TNC 2.0

IL GRUPPO HA AVVIATO LA COMMERCIALIZZAZIONE IN ITALIA DEI PANNELLI E SIGLATO DUE IMPORTANTI ACCORDI CON IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE CON L'OBIETTIVO DI RAFFORZARE LA PROPRIA PROPOSTA E PRESENZA A LIVELLO NAZIONALE



In occasione della fiera KEY 2025 a Rimini, Tongwei ha presentato la sua serie di moduli TNC 2.0, ottimizzata per il mercato italiano. Grazie ai progressi della tecnologia TNC 2.0, la serie TNC-G12 raggiunge una potenza massima di 765 W con un'efficienza del 24,6%, mentre la serie TNC-G12R arriva a 670W con un'efficienza del 24,8%, rispondendo così alla crescente richiesta di soluzioni solari ad alte prestazioni in Italia.

INNOVAZIONE PER LA CRESCITA DEL MERCATO

Con una nuova potenza connessa in Italia prevista per oltre 8 GW nel 2025, la richiesta di moduli ad alta efficienza è in costante crescita. La serie TNC 2.0 di Tongwei è progettata per soddisfare le esigenze del mercato grazie a maggiore potenza, affidabilità migliorata e adattabilità a diverse applicazioni. Questa serie integra quattro tecnologie chiave: Tecnologia Type-908 (OBB di Tongwei): riduce il consumo di argento e i costi grazie a una saldatura a bassa temperatura e a materiali ausiliari ottimizzati. Tecnologia EPT: ripara i danni ai bordi delle celle per migliorare l'efficienza delle celle tagliate a metà e aumentare la potenza del modulo. Tecnologia di stampa a stencil: utilizza linee ultra-sottili per migliorare la conducibilità, ridurre l'uso di argento e aumentare l'efficienza della cella. Tecnologia Poly Tech: migliora la passivazione e il contatto, riducendo le perdite ottiche di potenza e aumentando la resa del modulo.

PROSPETTIVE DI MERCATO: IL RICONOSCIMENTO DI GIUSEPPE AUGUADRO

Uno dei momenti più importanti dell'evento KEY è stato l'intervento di Giuseppe Auguadro, fondatore e direttore generale di EEN S.r.l., che ha condiviso la sua esperienza di collaborazione con Tongwei: "Dal 2024 collaboriamo con Tongwei in diversi progetti europei. L'impegno di Tongwei per l'eccellenza

tecnologica ha garantito un'efficienza di generazione di energia straordinaria, superando le nostre aspettative e rafforzando la nostra fiducia nelle loro soluzioni." Ha inoltre evidenziato l'affidabilità e la longevità della serie TNC 2.0, sottolineandone la capacità di mantenere prestazioni elevate nel lungo periodo anche in condizioni reali.

RAFFORZARE LE COLLABORAZIONI: ACCORDI CON X-WIN E COENERGIA

In un passo significativo per espandere la sua presenza sul mercato europeo, Tongwei ha siglato due importanti accordi durante l'evento. Tongwei e X-WIN hanno firmato un accordo quadro, consolidando la loro collaborazione iniziata nell'ottobre 2024. Grazie a questo accordo, Tongwei fornirà 100 MW di moduli ad alta efficienza a X-WIN, rafforzando la sua presenza nel mercato europeo.

Coenergia, uno dei principali distributori fotovoltaici italiani, ha inoltre siglato un accordo di fornitura da 200 MW con Tongwei. Questa collaborazione evidenzia l'impegno di entrambe le aziende nell'accelerare la transizione energetica rinnovabile in Europa.

VERSO IL FUTURO CON TNC 2.0

Durante un seminario tecnico, Chan Zhang, Responsabile del supporto tecnico internazionale di Tongwei, ha sottolineato i vantaggi della tecnologia TOPcon, tra cui l'efficienza dei costi e la stabilità della catena di approvvigionamento, posizionando i moduli TNC-G12/G12R come la scelta ideale per i progetti solari in Italia.

Con ricerca e sviluppo all'avanguardia, una rigorosa selezione dei materiali e processi di produzione avanzati, Tongwei continua a guidare il settore delle soluzioni solari ad alta efficienza, accelerando la transizione energetica in Europa. Visitate Tongwei a Intersolar Europe, Stand A2-350, per scoprire come TNC 2.0 può offrire nuove opportunità per i vostri progetti solari.



INCONTRIAMOCI A



6-9 MAGGIO 2025

PADIGLIONE A5, Stand 676

MESSE MÜNCHEN
MESSE GELÄNDE



CRONACHE DI UN FORUM DEDICATO AGLI ENERGY MANAGER ITALIANI

È DAL 2010 CHE RICHMOND ENERGY BUSINESS FORUM È DIVENTATO UN APPUNTAMENTO FISSO PER LA COMMUNITY DEI DIRIGENTI DELLE MEDIE E GRANDI AZIENDE ITALIANE CHE SI OCCUPANO DI GESTIRE LA RISORSA ENERGETICA. SI TIENE AL GRAND HOTEL DI RIMINI DUE VOLTE L'ANNO E, DA ANNI, SOLARE B2B È MEDIA PARTNER DELL'EVENTO. RACCONTIAMO COME È ANDATA L'EDIZIONE WINTER, TENUTASI NEL MESE DI MARZO



La plenaria di apertura è il gong di inizio, il momento di maggior affluenza di pubblico, e spesso vede sul palco personalità di spicco del mercato e della società civile. Quest'anno, accogliendo un'accezione molto ampia della parola energia — energia significa anche non aver paura di scandagliare i movimenti dell'io interiore — sul palco è salito uno speaker che non ha bisogno di presentazioni: Giovanni Allevi. Figura unica e non replicabile nel mondo della musica, capace di aprire orizzonti inediti facendo leva su un amore incondizionato da parte del suo pubblico, compositore, musicista, saggista e scrittore, anche in questa occasione Allevi ha saputo conquistarsi il cuore e la mente del pubblico presente.

LO SPEECH DI GIOVANNI ALLEVI

Allevi è partito dal breve racconto della sua malattia, il mieloma multiplo, un tumore del midollo osseo. Nonostante la severità della diagnosi, Allevi ha raccontato di aver registrato proprio nel momento di massima difficoltà “un moto dell'anima espansivo” attraverso quattro fasi simboliche, ciascuna innescata da un episodio. Uno, l'uguaglianza: la cancellazione delle differenze sociali di fronte alla malattia, il senso di vicinanza e solidarietà con il prossimo alle prese con gli stessi problemi nella sala d'aspetto dell'Istituto dei Tumori di Milano. “La rimozione delle maschere libera molta energia.” Due, la cultura, ritrovata rileggendo l'Iliade di Omero e che in senso lato può essere definita come condizione della fragilità umana che cerca e trova un abbraccio universale. “La grande letteratura, la grande poesia, la grande musica nascono sempre da una fragilità, da una sofferenza.” Tre, il gatto. Un gattino fa le fusa mentre Allevi sta meditando facendo respirazione diaframmatica: il gatto è la presenza della natura selvaggia, è Bastet, la dea gatta degli Antichi Egizi, principio femminile di protezione e cura. Quattro: Bach. Allevi ha citato il logos di Eraclito, l'anima mundi di Platone e il misticismo di Plotino e infine il radicalismo di Max Planck, il padre della fisica quantistica, che nel 1944 ha sostenuto in una celebre conferenza che “La materia non esiste.” Nel 1750 Bach lascia incompiuto il suo capolavoro “L'arte della fuga”. L'ultima sezione del Contrappunto 14 contiene una strana melodia di quattro note: è il suo nome trasposto in musica attraverso un procedimento matematico. Allevi ha usato lo stesso procedimento per trasporre la parola ‘mieloma’ in musica, trasformandola in un concerto per violoncello e orchestra che andrà in scena a Roma nel mese di giugno 2025 come celebrazione di “una fugace e illusoria ma del tutto umana vittoria sulla malattia”. Rispondendo alle domande del pubblico, visibilmente coinvolto dalla generosità umana del racconto, a proposito della filosofia Allevi ha invitato a far entrare nelle nostre vite “un po' di poesia, un po' di ribellione alle convenzioni, a questo mondo che ci vuole tutti lavoratori performanti che ottengono dei risultati.” Applausi a scena aperta.



GIOVANNI ALLEVI

LE CONFERENZE

Ma non di sole emozioni si vive. Uno dei punti di eccellenza del forum è il programma conferenze, che viene costruito consultando i partecipanti nei mesi precedenti per cogliere le aree di maggior interesse. Nei due giorni successivi i partecipanti hanno seguito con attenzione un programma denso di spunti di riflessione. Per Visionary Talks, Mattia Conte, imprenditore, avvocato e alpinista ha parlato di gestione di risorse limitate e dosaggio delle forze, stabilendo un bel parallelo fra ascensione alle vette e ottimizzazione dei consumi energetici. Sempre all'interno di questo format, Claudia Pascolini di Colacem e Giacomo Zito hanno dialogato sulla sostenibilità dell'approvvigionamento energetico, con particolare attenzione all'industria energivora. La testa d'ariete del programma resta la sezione Industry Insights. Stefano Ughi di Magna Closures ha parlato di esperienze di aziende energivore che sono riuscite a migliorare i consumi. Alessio Bertetta di HI-LEX Italy è intervenuto sul tema della climatizzazione e del comfort negli spazi di lavoro industriali. Guido Ceccherelli di EffeGi Ecobusiness Consulting ha fatto il punto sul vettore idrogeno per quanto riguarda strategie politiche UE e italiane e finanziamenti. Federico Tealdi di FiberCop ha riferito su Energy management in contesti organizzativi e tecnologici complessi, con saving dei consumi fino al 25%. Ivana Melillo e Alida Babbo di GNV hanno sviluppato il tema della decarbonizzazione industriale e della transizione energetica, analizzando i principali approcci adottati dalle aziende. Carlo

Amenta, professore di Economia e Gestione delle imprese all'Università di Palermo si è addentrato nell'impatto delle tecnologie digitali, da IoT a AI, sulla gestione delle utilities. Pasquale Capezuto dell'Associazione Energy managers, ha sviluppato lo stesso tema, che d'altronde appare essere percepito come “il tema dei temi”. Carlo Stagnaro dell'Istituto Bruno Leoni ha tracciato un bilancio politico dopo la crisi del 2022 e l'avvento di Trump.

IL DEBUTTO DEL DISCUSSION GROUP

Molto partecipati e sentiti i tre momenti del format Discussion Group che ha debuttato quest'anno: I lupi solitari sono demodé e 2+2=5, gestiti da Manuela Prestipino e Marco Ossani, e Energy Intelligente — Il Manifesto, che ha portato all'elaborazione di un vero e proprio manifesto collettivo coordinato da Sara Baroni di Oxigenio. Quindi, debutto azzeccato. I partecipanti hanno subito riconosciuto che parlare alla pari con colleghi che hanno “gli stessi problemi” e parlano “la stessa lingua” consente di osservare il quadro da una prospettiva diversa. L'altra componente fondamentale del forum è rappresentata dalle agende di incontri individuali fra Delegates ed Exhibitor, ossia aziende che si candidano come fornitori di servizi e prodotti. Gli incontri vengono stabiliti con un piano molto serrato che ottimizza i tempi e soprattutto tiene conto del reciproco interesse a conoscersi, grazie a un software proprietario che elabora il matching. La presenza degli Exhibitor rappresenta da sempre una finestra preziosa sul mercato da cui entrano idee nuove, progetti, tendenze, e tanta innovazione. I fornitori sono portatori naturali di innovazione.

Grazie a loro, il forum ha la possibilità di esprimere sul campo e nei fatti tutto il potenziale evolutivo del settore. Qualche volta, oltre agli incontri di business, succede che gli Exhibitor decidano di prendere il microfono in mano e salire sul palco all'interno del format Vendor Spotlight. Fra questi ci sono stati Raffaella Galiano e Matteo Tagliabue di Metron Italia, che hanno presentato un nuovo approccio all'ottimizzazione energetica data driven. Nel corso dei due giorni e mezzo dei lavori si sono visti volti concentrati, attenti, desiderosi di capire il cambiamento e di conoscere gli strumenti con cui governarlo. La campagna di comunicazione di quest'anno, trasversale a tutti i business forum di Richmond Italia, è incentrata sul concetto di Intelligenza naturale. Che vuol dire esplorare, lasciar aperta la mente, talvolta anche cambiare strada, tutte cose in cui l'altra intelligenza, quella artificiale, non sembra ancora così efficace. E poi, esercitare la nostra intelligenza insieme ad altri nostri simili ci fa sentire umani nel senso pieno del termine.



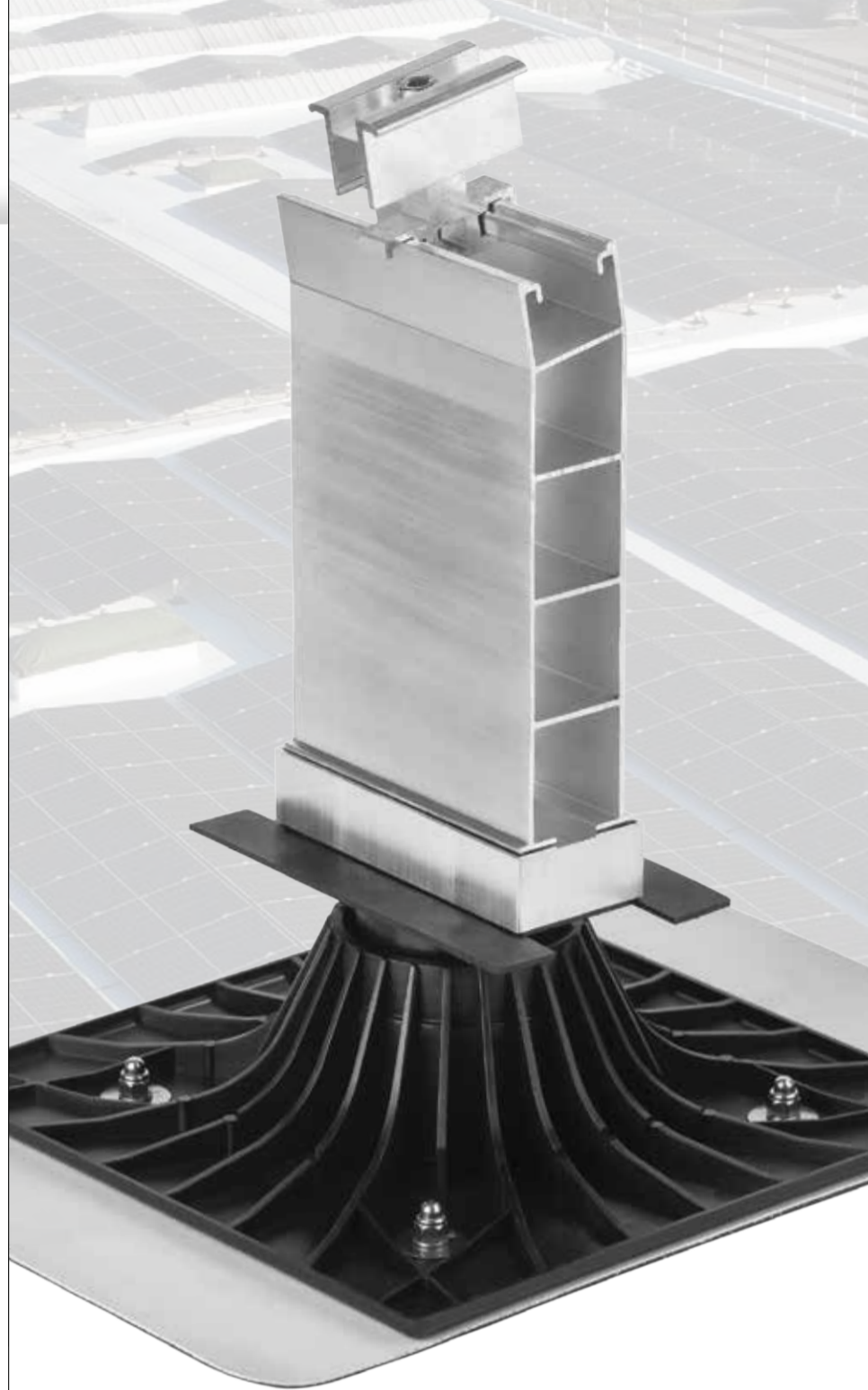
THE SMARTER E EUROPE: UNO SGUARDO A FER, RETI E DIGITALIZZAZIONE

ALLA FIERA, IN SCENA A MONACO DI BAVIERA DAL 7 AL 9 MAGGIO 2025, IL FOCUS SARÀ DEDICATO A ENERGIE RINNOVABILI, DECENTRAMENTO E DIGITALIZZAZIONE, NONCHÉ A SOLUZIONI INTERSETTORIALI DEI COMPARTI ELETTRICITÀ, RISCALDAMENTO E TRASPORTI PER UN APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO SOSTENIBILE, 24 ORE SU 24



Le energie rinnovabili stanno vivendo un boom senza precedenti. Secondo l'IEA, dal 2030 l'espansione annuale a livello mondiale sarà di quasi 940 gigawatt all'anno, con un ruolo predominante dell'energia solare. Tuttavia, per sfruttare appieno la produzione di energia rinnovabile, sarà necessario aumentare la flessibilità, digitalizzare le reti elettriche e integrare elementi come i sistemi di accumulo a batteria. Anche l'Europa punta sulle fonti rinnovabili, in particolare sull'energia solare. Secondo un recente studio di SolarPower Europe, il 2024 segna il raggiungimento di una pietra miliare, con un aumento record di 65,5 GW di nuove installazioni fotovoltaiche. Entro il 2030, la capacità installata in Europa dovrebbe raggiungere quota 816 GW, triplicando in soli sei anni. In questo scenario, la Germania è in prima linea: secondo l'Associazione tedesca dell'industria solare (BSW-Solar), nel 2024 è stata superata la soglia dei 100 GW di capacità fotovoltaica totale, pari a circa il 14% del consumo nazionale di elettricità. La transizione energetica porta con sé anche diverse sfide. Colli di bottiglia, insufficiente elettrificazione di riscaldamento e trasporti, discrepanza tra generazione e consumo. Per creare un sistema energetico stabile, sostenibile e basato sulle energie rin-

novabili, determinanti saranno la digitalizzazione, la flessibilizzazione e l'integrazione delle soluzioni di accumulo. Le centrali elettriche ibride e gli accumulatori a batteria svolgono un ruolo chiave in questo senso, in quanto assicurano stabilità alla rete, ottimizzano i rendimenti e forniscono capacità flessibili. Come conseguenza, le tecnologie di accumulo energetico si stanno sviluppando rapidamente: secondo un'indagine di BloombergNEF, il mercato globale è cresciuto del 76%, raggiungendo i 69 GW nel 2024. I grandi accumulatori operano come "linee di trasmissione virtuali", riequilibrando le reti e fornendo servizi per la loro stabilità. Con i sistemi software controllati dall'intelligenza artificiale, l'efficienza di questi accumulatori è ulteriormente migliorata. The smarter E Europe, la più grande alleanza fieristica europea per il settore energia, richiama più di 3.000 espositori e oltre 110.000 visitatori. Per preparare al futuro il mondo delle energie, particolare attenzione va dedicata a energie rinnovabili, decentramento e digitalizzazione, nonché a soluzioni intersettoriali dei comparti elettricità, riscaldamento e trasporti per un approvvigionamento energetico 24/7 sostenibile. Quest'anno The smarter E Europe si svolgerà dal 7 al 9 maggio 2025 presso Messe München. Partecipate anche voi e contribuite a plasmare il futuro energetico.



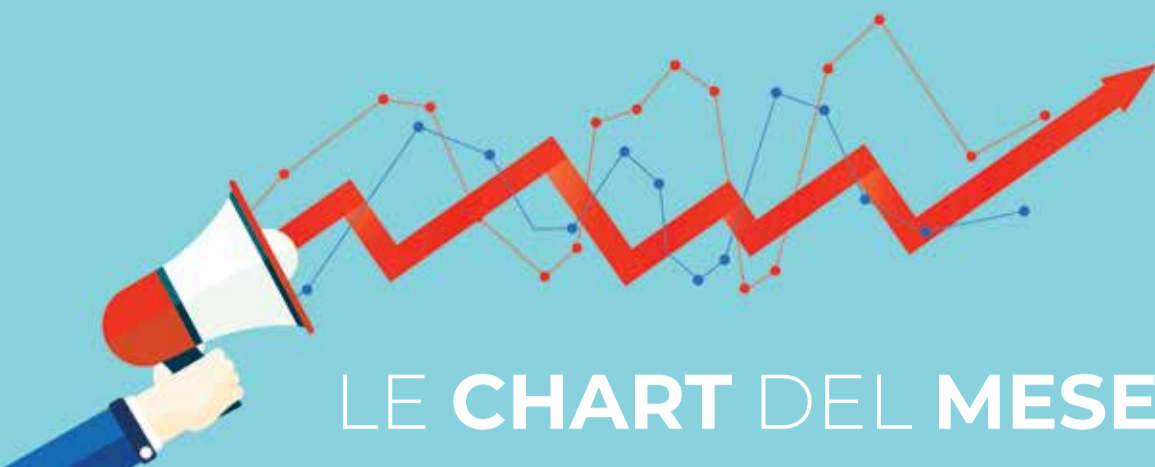
SOPRASOLAR FIX EVO

L'INNOVATIVO SUPPORTO
DI SOPREMA PER PANNELLI
FOTOVOLTAICI

SOPRASOLAR FIX EVO è l'innovativo sistema per l'installazione dei pannelli fotovoltaici su coperture impermeabilizzate con membrane bituminose o sintetiche. La versatilità e la durabilità del sistema **SOPRASOLAR** di Soprema sono inoltre supportate da un servizio di consulenza tecnica personalizzata durante tutte le fasi del progetto.

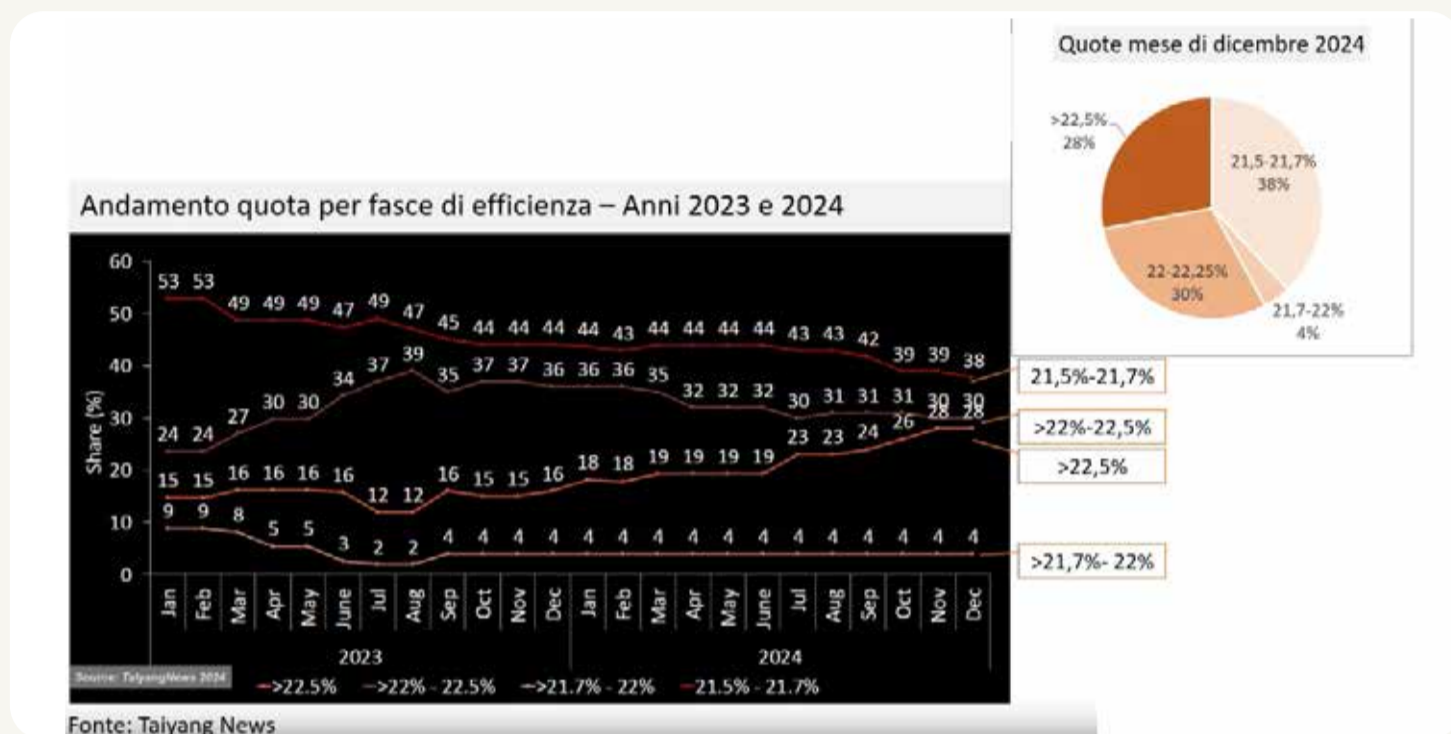


Scansiona il codice QR
**SCOPRI I VANTAGGI
DI SOPRASOLAR**



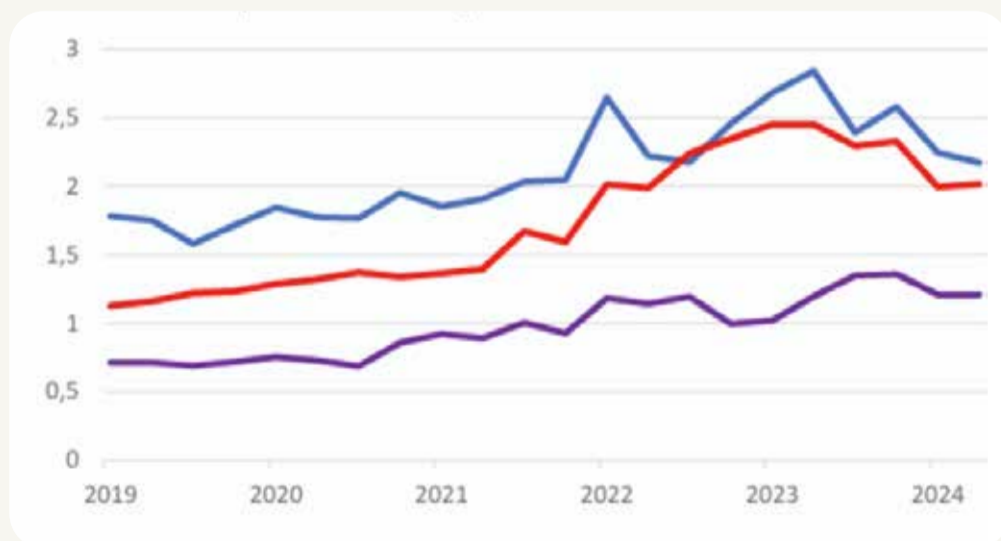
LE CHART DEL MESE

Offerta moduli fotovoltaici per fascia di efficienza



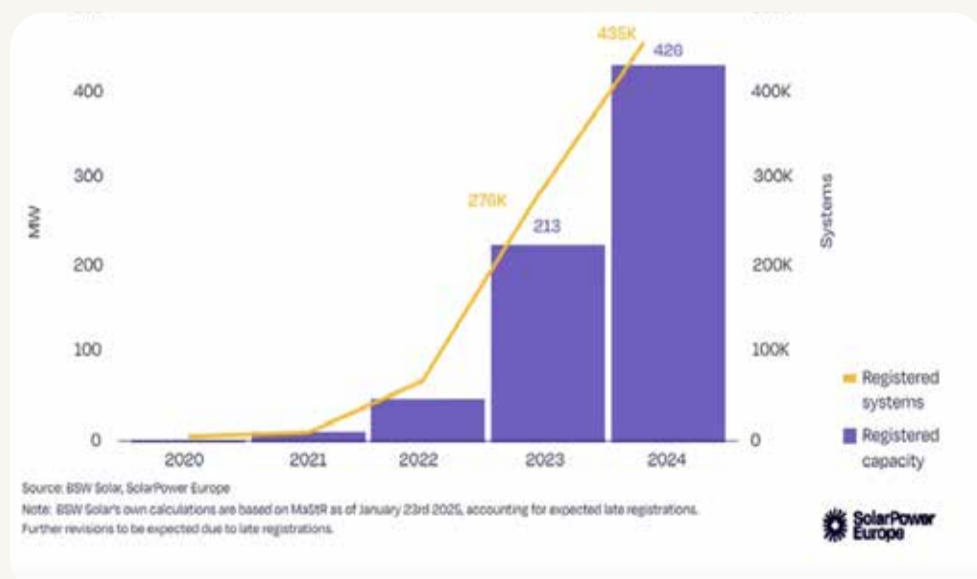
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Andamento del rapporto dei prezzi dell'energia elettrica tra Europa e resto del mondo



Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

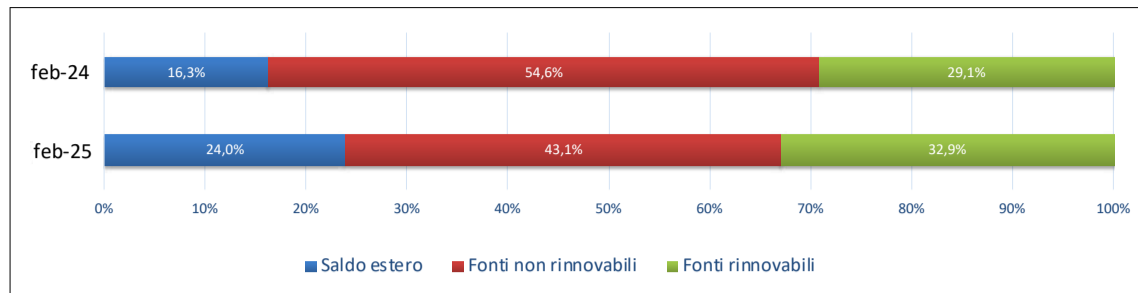
Fotovoltaico Plug In – Sistemi installati in Germania dal 2020 al 2024 per numero e potenza (MW)



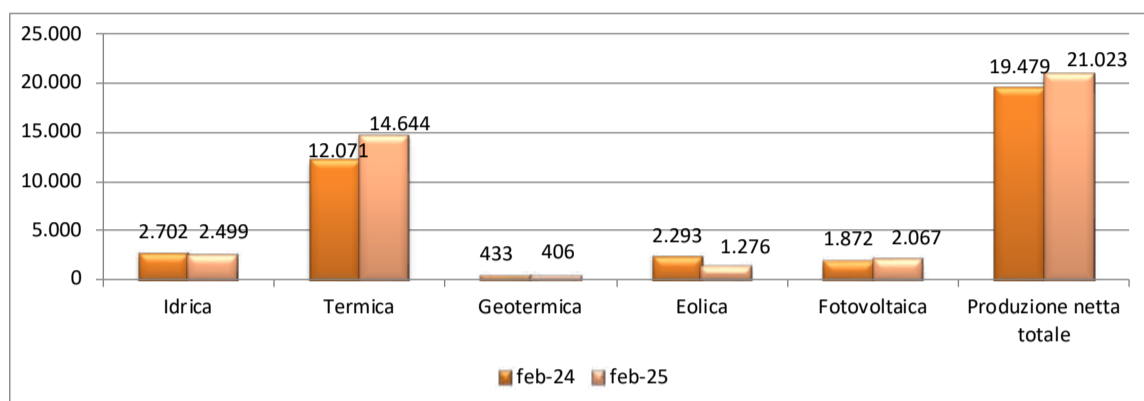
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Numeri e trend

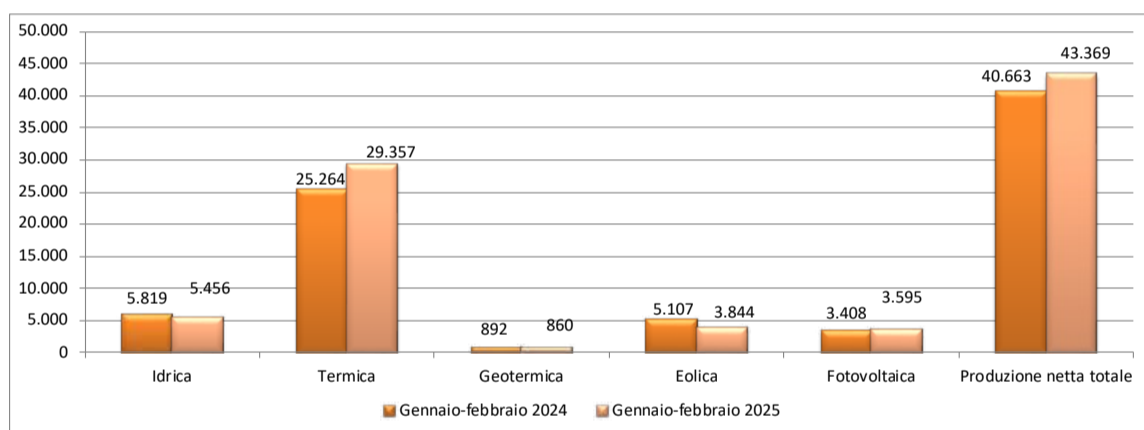
Composizione fabbisogno energetico in Italia



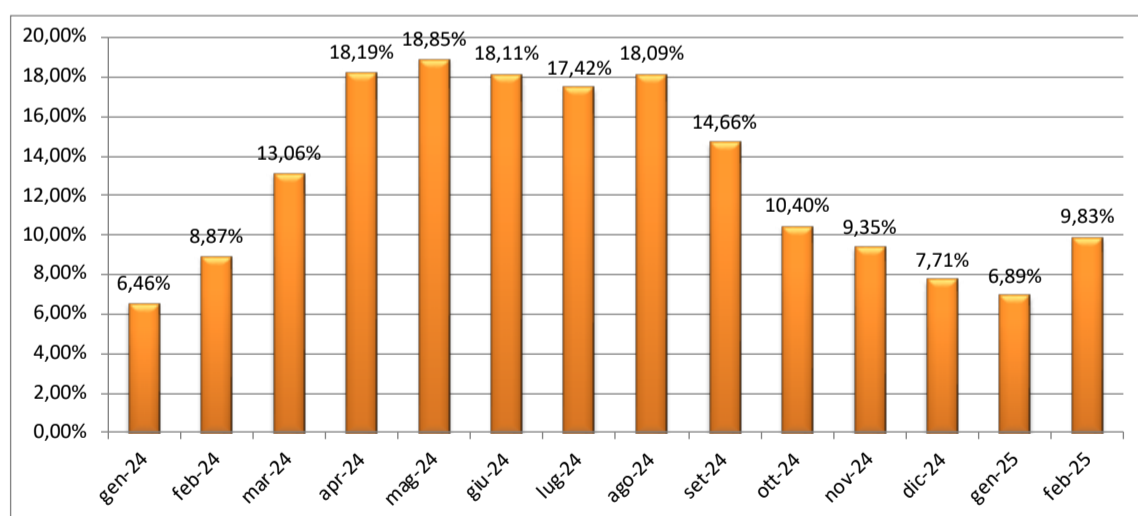
Febbraio 2024 e Febbraio 2025: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



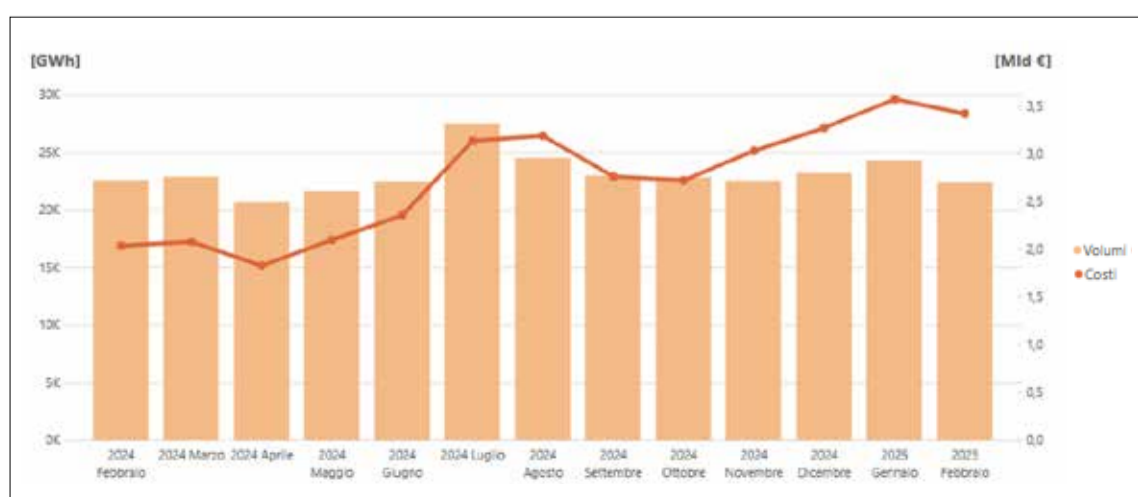
Gennaio-Febbraio 2024 e Gennaio-Febbraio 2025: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



SOLUZIONI PER L'ENERGIA SOLARE DA UN UNICO FORNITORE

Vieni a trovarci alla fiera Intersolar - Stand 380, Padiglione A2



Produttore leader di moduli fotovoltaici per progetti sostenibili.



Marchio leader mondiale e bancabile fondato nel 2001 in Ontario, Canada.



Catalogo completo di moduli, inverter e soluzioni di accumulo, rivolto a tutti i segmenti di mercato.



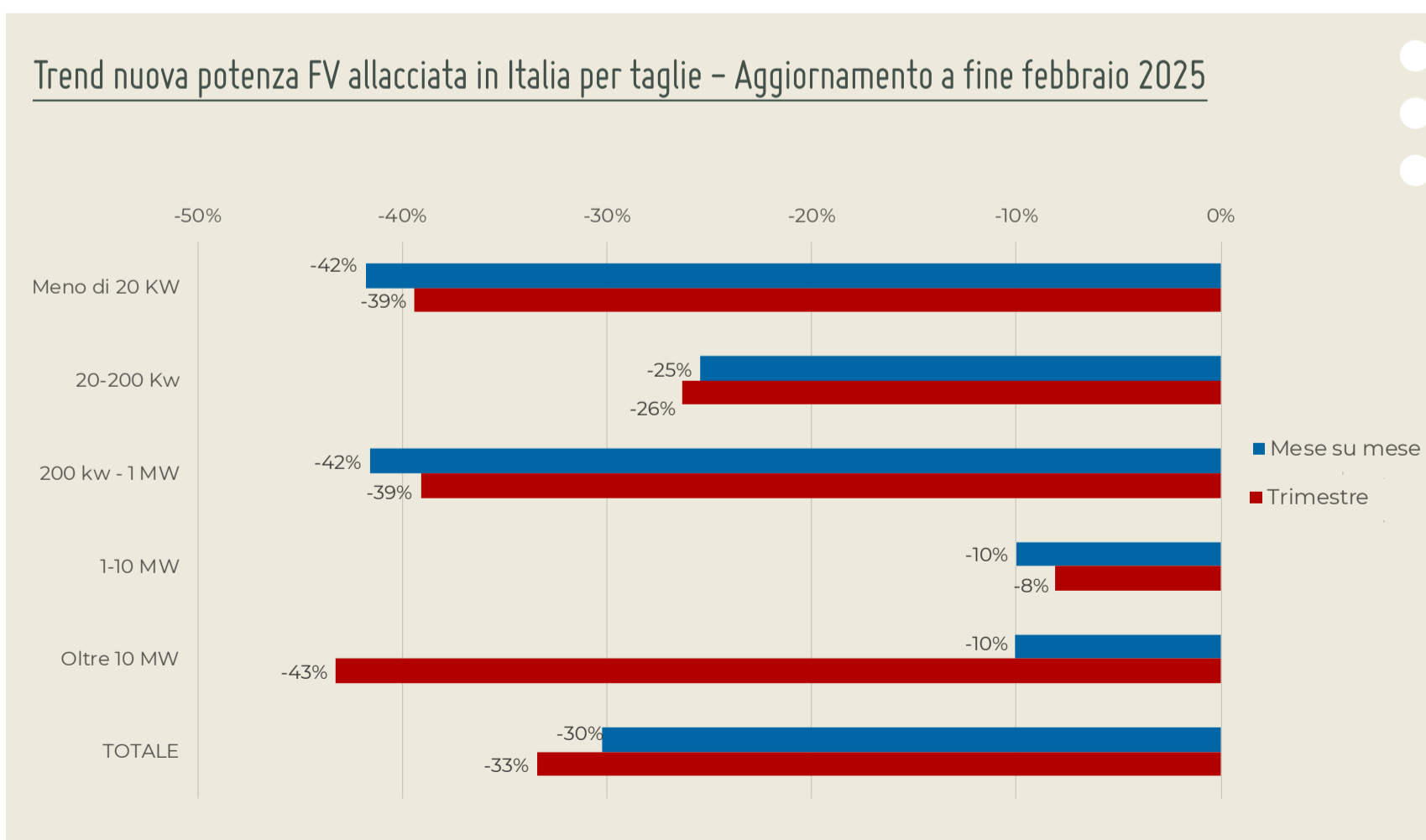
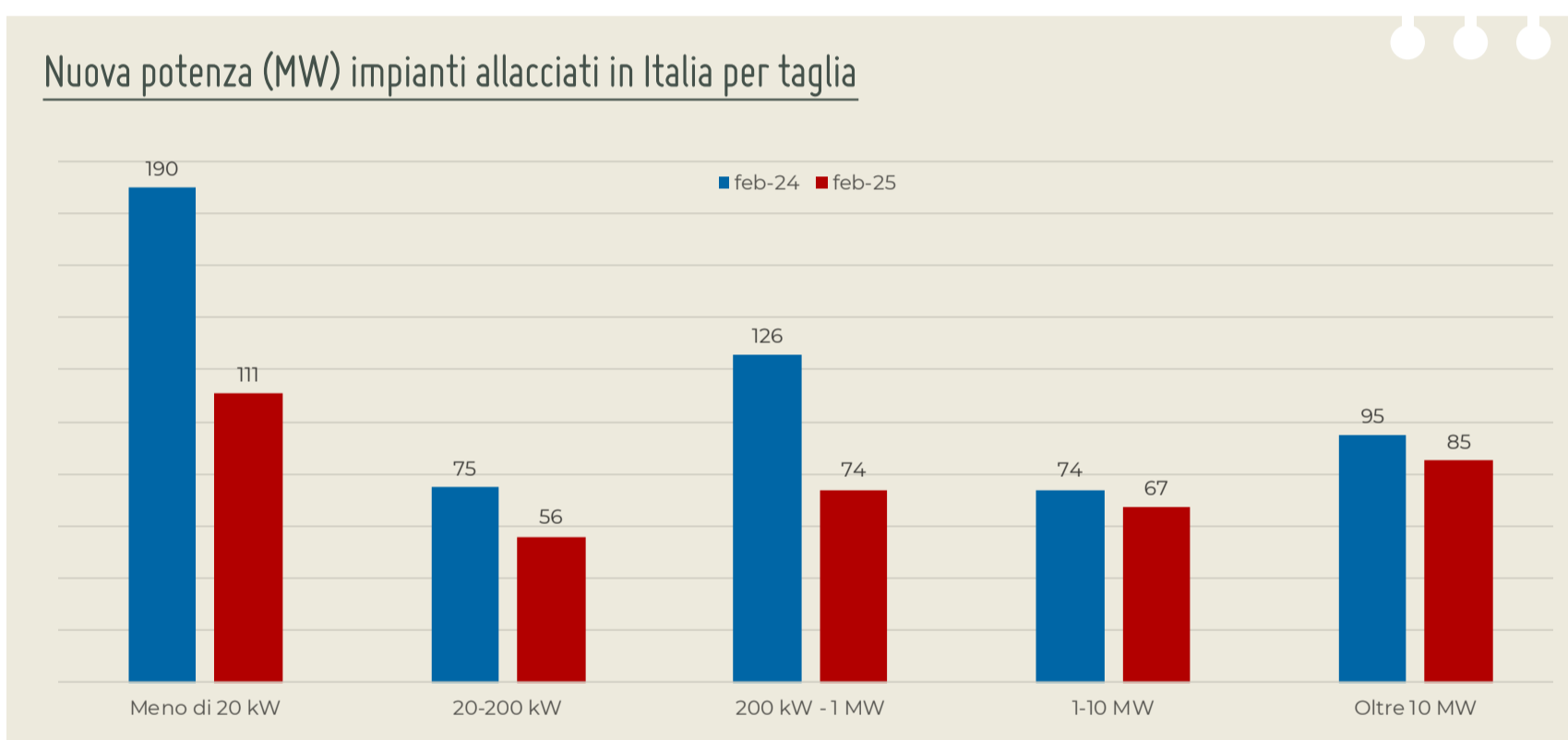
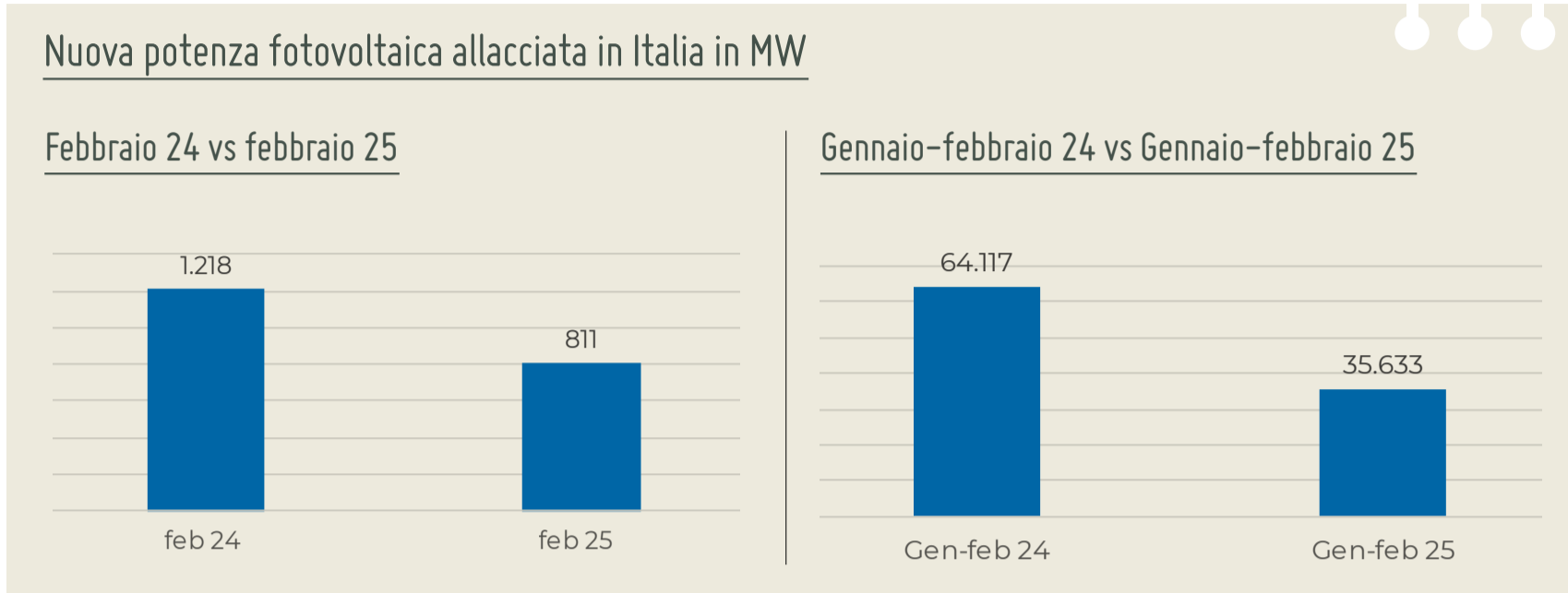
Partecipazione ad iniziative internazionali ESG e riconoscimento da agenzie di rating ESG esterne.

SCARICA IL PORTFOLIO



www.csisolar.com/emea

Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata





Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
Solar Power Europe	544 GW (+22%) <i>Giugno 2024</i>	
Bloomberg	599 GW (+35%) <i>Marzo 2025</i>	698 GW (+16,5%) <i>Marzo 2025</i>
Wood Mackenzie	495 GW <i>Gennaio 2025</i>	493 GW (-0,5%) <i>Gennaio 2025</i>
IEA	400 GW (+2,5%) <i>Gennaio 2024</i>	
Berneuter Research	600-660 GW <i>Giugno 2024</i>	
Ember	593 GW (+29%) <i>Settembre 2024</i>	
PV Info Link	469-533 GW <i>Novembre 2024</i>	

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
Solar Power Europe	65,5 GW <i>Dicembre 2024</i>	70 GW (+7%) <i>Gennaio 2024</i>
PV Info Link	80 GW <i>Novembre 2024</i>	89 GW (incremento medio del +11%) <i>Novembre 2024</i>

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
China Photovoltaic Industry Association	277,17 GW <i>Gennaio 2025</i>	
Solar Power Europe	299 GW (+18%) <i>Giugno 2024</i>	
Bloomberg	268 GW (+23,5%) <i>Marzo 2024</i>	
PV Info Link	250 GW <i>Novembre 2024</i>	255 GW(+2%) <i>Novembre 2024</i>

Vendite totali moduli fotovoltaici Primi 10 produttori

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
PV Info Link	502 GW (+22%) <i>Gennaio 2025</i>	Tra 559 e 603 GW <i>Gennaio 2025</i>



SOLAREB2B “SPOTLIGHT”

IL NUOVO
APPROFONDIMENTO
MENSILE IN VIDEO



Inquadra il QR Code
per guardare il nuovo
episodio



SOLAREB2B.IT

Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLARE B2B,
DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

INCHIESTE MERCATO

Storage C&I: approccio consulenziale come chiave per lo sviluppo (marzo 2025)	Con Transizione 5.0 è il momento dei moduli Made in UE (ottobre 2024)	Cresce l'interesse per il fotovoltaico galleggiante (maggio 2024)
Saturazione virtuale, problema reale (febbraio 2025)	Detrazione dal 50% al 36%: una mossa scellerata (ottobre 2024)	Grandine: bene i moduli, male le assicurazioni (aprile 2024)
Comunità energetiche tra entusiasmo e difficoltà (gennaio 2025)	Regione Sardegna frena le FER (ottobre 2024)	Cresce l'attenzione della grande distribuzione per il fotovoltaico (aprile 2024)
2025: dove va il mercato italiano del FV (gennaio 2025)	Grandi impianti: e adesso che succede? (settembre 2024)	L'intelligenza artificiale a servizio del fotovoltaico (aprile 2024)
Prezzi dei moduli: primi segnali di ripresa (dicembre 2024)	Comunità energetiche: vietato improvvisare (luglio/agosto 2024)	Così le FER trasformano la rete elettrica nazionale (marzo 2024)
Fotovoltaico: i fatti salienti del 2024 (dicembre 2024)	Agrivoltaico: tanto interesse, e tanto caos (giugno 2024)	Comunità energetiche ai blocchi di partenza (gennaio/febbraio 2024)
Revamping e repowering: è questo il momento (dicembre 2024)	Luci e ombre del Piano Transizione 5.0 (maggio 2024)	
La sfida della flessibilità della rete (novembre 2024)	Come cambia il mercato post Superbonus? La parola a gli installatori (maggio 2024)	

INCHIESTE PRODOTTI

Monitoraggio: sistemi evoluti per impianti solari più performanti (marzo 2025)	Moduli Bipv, il FV che piace all'architettura (settembre 2024)	Revamping: quante opportunità per gli EPC (novembre 2023)
L'impatto dell'intelligenza artificiale sul FV (febbraio 2025)	Formazione: uno strumento importante per le aziende (luglio/agosto 2024)	La transizione energetica chiede sistemi di storage evoluti (ottobre 2023)
Tutto il potenziale della perovskite (dicembre 2024)	Hardware e software ancora più intelligenti per il fotovoltaico domestico (giugno 2024)	Tutti i vantaggi della perovskite alogenata (ottobre 2023)
Utility e fotovoltaico: cambiano le strategie (novembre 2024)	Monitoraggio nell'O&M: ruolo e opportunità (marzo 2024)	Moduli Bipv, quando il fotovoltaico incontra l'architettura (settembre 2023)
Lo storage C&I prova a prendersi il mercato (ottobre 2024)	Formazione: un valore aggiunto per aziende e clienti (gennaio/febbraio 2024)	Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)
Tracker: una soluzione sempre più diffusa (ottobre 2024)	Tracker: soluzioni per ogni segmento (dicembre 2023)	

SPECIALI

Tracker e sistemi di montaggio: così si difende il valore (marzo 2025)	Le azioni per rilanciare lo storage in Italia (luglio/agosto 2024)	La lenta ma costante avanzata degli inverter ibridi (dicembre 2023)
Anteprima KEY 2025 (febbraio 2025)	Anteprima Intersolar Europe (giugno 2024)	Moduli: marketing mirato per valorizzare l'offerta (novembre 2023)
Inverter ibridi e All-In-One: due strumenti a supporto dell'autoconsumo (dicembre 2024)	Moduli: strategia a tutela del business (maggio 2024)	E-mobility: le prospettive del mercato (ottobre 2023)
Moduli: innovare per crescere (novembre 2024)	Inverter: quando i servizi fanno la differenza (aprile 2024)	Distributori: così si affronta l'overstock (settembre 2023)
EV-Charger: accelerano le PMI (ottobre 2024)	Montaggio e tracker: qualità per durare (marzo 2024)	Storage: l'offerta di prodotto e i servizi di assistenza (luglio/agosto 2023)
Così i distributori difendono i margini (settembre 2024)	Anteprima KEY 2024 (gennaio/febbraio 2024)	

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

FER X: ecco il decreto transitorio (marzo 2025)	Bandi e finanza agevolata: in Friuli Venezia Giulia contributi a fondo perduto per il FV (giugno 2024)	L'adozione del Net-Zero Industry Act è sempre più vicina (marzo 2024)
Testo Unico Rinnovabili: le procedure per piccoli e grandi impianti (gennaio 2025)	Il nuovo Conto Termico: opportunità anche per il FV (maggio 2024)	Come strutturare una comunità energetica (gennaio/febbraio 2024)
Tide: ecco il nuovo testo e le sfide per il mercato (dicembre 2024)	Direttiva Case green, via libero definitivo dal Consiglio UE (maggio 2024)	Smaltimento: regole più chiare e qualche nodo da sciogliere (dicembre 2023)
Un Testo Unico per semplificare lo sviluppo degli impianti da FER (ottobre 2024)	CER e autoconsumo diffuso: il quadro normativo è completo (aprile 2024)	Finisce l'era dello scambio sul posto (dicembre 2023)
I nuovi incentivi del FER X (settembre 2024)	Transizione 5.0: credito di imposta per il biennio 2024-2025 (aprile 2024)	Tutte le novità della direttiva Red 3 (novembre 2023)
Luci e ombre del nuovo Decreto Aree idonee (luglio/agosto 2024)	Moduli a fine vita: il legislatore premia i consorzi (marzo 2024)	Aree idonee e incentivi per rilanciare i grandi impianti (ottobre 2023)
I nuovi incentivi per lo storage di grandi dimensioni (giugno 2024)	Agrivoltaico innovativo: ecco il decreto con gli incentivi (marzo 2024)	

PUOI CONSULTARE
I NUMERI PRECEDENTI
DELLA RIVISTA NELLA SEZIONE
ARCHIVIO DEL SITO SOLAREB2B.IT
OPPURE INQUADRANDO
QUESTO QR CODE



ACCELERIAMO, DA 25 ANNI.

Sorgenia è nata nel 1999, quando la transizione energetica era in fasce, però è in quella direzione che ha guardato da subito. Oggi ha impianti a ciclo combinato straordinariamente evoluti e genera energia rinnovabile in quantità sempre maggiore. Ha costruito comunità energetiche, ha superato il milione di forniture tra case e aziende e ogni giorno supporta cittadini auto-produttori. 25 anni di accelerazione per contribuire a vincere la sfida più importante: la transizione energetica.

 **sorgenia**
YOUR NEXT ENERGY



150%
di bonus in più

Moduli solari europei per la Transizione 5.0

Il modulo solare più europeo. Per il massimo credito d'imposta.

I moduli solari Meyer Burger sono presenti nel Registro dei Moduli Fotovoltaici di ENEA per la Transizione 5.0 e sono gli unici ammessi nella Categoria C per il credito d'imposta massimo, grazie alla produzione 100% europea e alle celle bifacciali a eterogiunzione con un'efficienza superiore al 24%.

 **MEYER BURGER**



Maggiori informazioni
sulla nostra landing page

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Intersolar Europe 25

MONACO DI BAVIERA, 7-9 MAGGIO

In anteprima, una rassegna delle principali novità presentate in fiera presso gli stand di 64 espositori

SEE YOU AGAIN
MAY 7-9, 2025

THEsmarter
EUROPE

inter
solar
connecting solar business | EUROPE

Vieni a trovarci
presso lo stand A1.220

/// PEIMAR



Moduli fotovoltaici
Made in Italy

SENEC



Fai prodigi senza essere il Dio Apollo

con il nuovo sistema di accumulo SENEK.Home E4

- Sistema ibrido con inverter 6 kW
- Capacità modulare 5-15 kWh
- Installabile all'esterno grazie all'IP65
- Montaggio semplice ad innesto
- Configurazione facile e veloce
- Monitoraggio integrato
- Indipendenza al 100% con SENEK.Cloud

Scegli l'energia prodigiosa di SENEK. Diventa nostro Partner.



inter solar
connecting solar business | EUROPE

Ci vediamo ad Intersolar
Monaco di Baviera | 7-9 maggio
Pad. B1, Stand 310

senec.com

FIMER

with

McLaren
APPLIED

Un nuovo inizio, un impegno che continua

FIMER riparte con McLaren Applied in una nuova realtà: MA Solar Italy.

Con impegno e passione, daremo nuova forma ai nostri progetti, e insieme, costruiremo un futuro solare!

Ti aspettiamo a Monaco a Intersolar Europe, per conoscere le nostre proposte per il residenziale e C&I.

Padiglione B4 - Stand 360

inter
solar
connecting solar business | EUROPE

La coppia perfetta, subito a tua disposizione!
Ordinala oggi stesso!

Residenziale

Scopri la piattaforma
Power, la nuova soluzione
fotovoltaica con accumulo.

Inverter ibridi di nuova generazione, PowerUNO (monofase) e PowerTRIO (trifase) disponibili in varie potenze, da 2.0 a 6.0 kW per il monofase e da 4.0 a 10.0 kW per il trifase.

PowerX è la risposta di FIMER alle crescenti richieste di sistemi di storage.



**Alta potenza & tecnologia
energetica!**

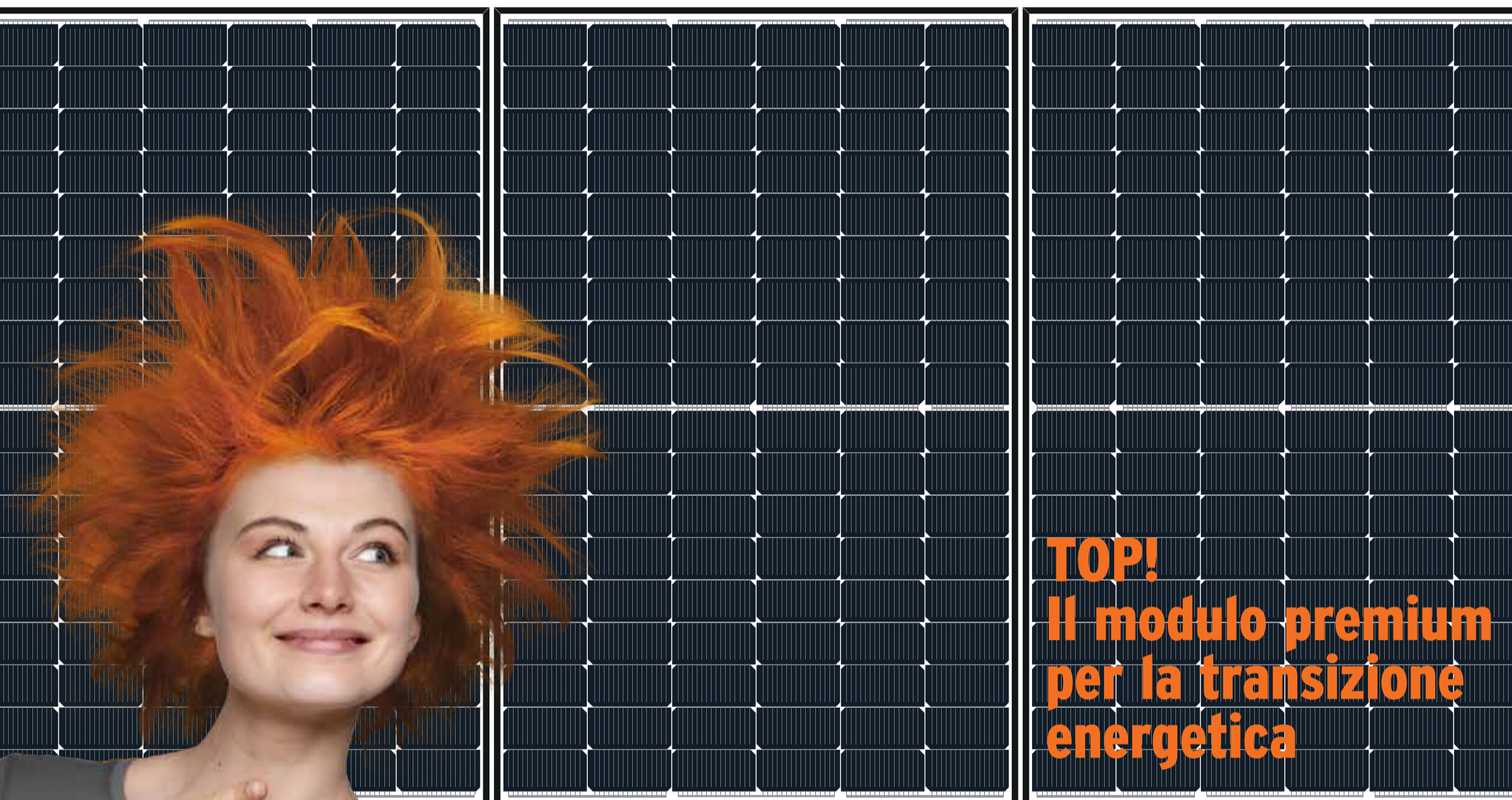
C&I

PVS-75/125, il nuovo inverter
ibrido trifase ad alta potenza
con sistema di accumulo.

Con tre taglie di potenza - 75 kW, 100 kW e 125 kW, e fino a 12 MPPT, può essere abbinato al nuovo sistema di accumulo dedicato al segmento commerciale e industriale, con capacità sino a 215 kW,



MODULO 5.0 MADE IN EU



TOP!
Il modulo premium
per la transizione
energetica

Moduli solari 440Wp HC

- Modulo vetro foglio eva
- Profili in alluminio nero (35 mm)
- Celle monocristalline halfcut TOPCON
- Junction box decentrale
- Connettori Originali Stäubli MC4



CERTIFICATI
Qui troverete tutte
le brochure e
le informazioni
sui nostri prodotti.

Transizione 5.0

I moduli POWER Made in EU 5.0 dispone di tutte le certificazioni richieste per poter inserire le domande nel registro del GSE e si presenta come un prodotto estetico, affidabile e con garanzia di durata nel tempo.

La storia di più di 30 anni di SONNENKRAFT-KIOTO mostra la volontà e la capacità di produrre in Europa e testimonia la massima affidabilità sulla tracciabilità del prodotto e sulla sua provenienza come MADE IN EU.

sales.italia@sonnenkraft.com

sonnenkraft.com    

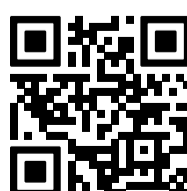
SONNENKRAFT

SOLARSYSTEME AUS ÖSTERREICH

**Venite a
trovarci alla fiera
INTERSOLAR Monaco
7 AL 9 MAGGIO 2025**

Ci vediamo al padiglione A2,
Stand 180. nuovi prodotti.

gratis ticket



Sommario



Pag. 6

Intersolar Europe 2025: ecco tutte le novità

Pag. 12

Gli espositori in fiera

	Pagina	Padiglione	Stand		Pagina	Padiglione	Stand
3SUN	pag. 17	A3	380	KSTAR	pag. 31	B4	330
AEROCOMPACT	pag. 22	A6	560	LONGI	pag. 14	A2	170
AIKO	pag. 17	A3	470	ORBIS	pag. 34	B6	240
ALPHA ESS	pag. 23	B1	150	PARU	pag. 20	A5	251
ASTRONERGY	pag. 12	A1	380	PEIMAR	pag. 12	A1	220
CANADIAN SOLAR	pag. 15	A2	380	PV DATA	pag. 34	B5	430-630
CHINT GLOBAL	pag. 26	B1	550	RENON POWER	pag. 37	C4	119
CHINT POWER SYSTEMS	pag. 12	A1	380	SAJ	pag. 27	B2	310
CONTACT ITALIA	pag. 21	A5	420	SENEC	pag. 25	B1	310
DAS SOLAR	pag. 16	A3	170	SIEL	pag. 33	B4	555
DMEGC SOLAR	pag. 14	A1	480	SIGENERGY	pag. 26	B1	480
ECOFLOW	pag. 24	B1	170	SL RACK	pag. 22	A6	240
ENERGIA ITALIA	pag. 18	A3	533	SMA	pag. 28	B3	210
ENERGY SPA	pag. 27	B2	240	SOCOMEK	pag. 26	B2	130
ENERGY3000	pag. 18	A4	150	SOLAREEDGE	pag. 30	B4	110
ENVISION ENERGY	pag. 36	C1	450	SOLAVITA	pag. 37	C4	430
FIMER	pag. 32	B4	360	SOLAX POWER	pag. 24	B1	250
FOXESS	pag. 24	B1	270	SOLIS	pag. 29	B3	430
GB SOLAR	pag. 20	A5	310	SONNENKRAFT	pag. 14	A2	180
GOODWE	pag. 30	B4	210-109	SUNERG	pag. 16	A2	574
GROWATT	pag. 28	B3	230	SUNGO ENERGY	pag. 18	A4	215
HAIER ENERGY	pag. 36	C2	150	SUNGROW	pag. 29	B3	310-410
HIGECO MORE	pag. 34	B5	270	TBEA	pag. 32	B4	350
HUASUN	pag. 16	A2	550	TECNOSYSTEMI	pag. 21	A5	655
HUAWEI	pag. 35	C1	110	TEKNOMEGA	pag. 20	A5	351
IBC SOLAR	pag. 19	A4	470-570	TIGO	pag. 30	B4	160
INGETEM	pag. 31	B4	130	TONGWEI	pag. 15	A2	350
JA SOLAR	pag. 15	A2	280	VALMONT SOLAR	pag. 23	A6	570
K2 SYSTEMS	pag. 22	A6	280	VP SOLAR	pag. 20	A5	570
KEHUA	pag. 33	B4	470	WATTKRAFT	pag. 35	C1	330
KOSTAL	pag. 28	B3	130	WECO	pag. 25	B1	360
KRANNICH SOLAR	pag. 19	A4	380-490	ZCS	pag. 32	B4	450
				ZELIATECH	pag. 36	C1	530

Tigo®

EI RESIDENTIAL

ALL IN ONE

Full backup: nessuna interruzione, solo energia

Gestione efficiente dell'energia tramite app

Setup rapido, senza complicazioni

Visita il nostro stand **B4.160**
inter solar
 connecting solar business | EUROPE
 7-9 MAGGIO 2025 | ICM München

Ottimizzatori, inverter, batterie ed EV Charger, tutti connessi e gestiti da un'unica piattaforma: **Energy Intelligence.**

EI Residential: Massima efficienza, controllo totale, zero complessità.

Visita il nostro Sito Web



Iscriviti al canale WhatsApp



INTERSOLAR EUROPE 2025: TUTTE LE NOVITÀ



DAL 7 AL 9 MAGGIO A MONACO DI BAVIERA ANDRÀ IN SCENA THE SMARTER E EUROPE, EVENTO CHE RACCOGLIE LE TRE FIERE DEDICATE A FOTOVOLTAICO, STORAGE ED E-MOBILITY. CIRCA 3.000 GLI ESPOSITORI MENTRE SI ATTENDONO 110.000 VISITATORI DA 160 PAESI. A DISPOSIZIONE BEN 206.000 METRI QUADRATI PER 19 PADIGLIONI

DI MONICA VIGANÒ

È partito il conto alla rovescia per l'edizione 2025 di The Smarter E Europe, che anche quest'anno raccoglierà le quattro fiere specializzate Intersolar Europe, Ees Europe, Power2Drive Europe ed EMPower Europe. In particolare Intersolar Europe, dedicata al mercato fotovoltaico, da oltre 30 anni risponde al motto "Connecting Solar Business" offrendo occasioni di networking ai principali player del mercato. Le presenze a Intersolar Europe copriranno l'intera catena del valore del fotovoltaico, comprendendo produttori, fornitori e distributori ma anche sviluppatori e pianificatori di progetti, società EPC, installatori e integratori di sistemi, produttori, fornitori e distributori, società di approvvigionamento energetico, investitori e analisti. In termini numerici, gli organizzatori di The Smarter E Europe attendono oltre 3.000 espositori e 110.000 visitatori che avranno a disposi-

zione 206.000 metri quadrati suddivisi in un'area esterna e 19 padiglioni. In riferimento solo a Intersolar Europe, le previsioni sono di oltre 1.450 espositori e 105.500 metri quadri di superficie occupata. Uno dei motivi che continuano a decretare il successo della programmazione specifica per il mercato fotovoltaico è legato al forte slancio della tecnologia in Europa e a livello internazionale. «Questa crescita è alimentata dalla competitività economica del fotovoltaico, soprattutto in combinazione con le tecnologie di accumulo a batteria, che stanno diventando sempre più convenienti rispetto all'energia prodotta da combustibili fossili», sostiene Horst Dufner, head of The Smarter E Europe and project manager Intersolar Europe. Accanto a questa espansione esponenziale del settore, stanno emergendo nuove innovazioni e modelli di business. Per questo, partecipare a una fiera internazionale come In-

tersolar Europe consente di rimanere aggiornati sulle ultime tendenze, acquisire conoscenze e connettersi direttamente con i principali attori del mercato. «Ad esempio abbiamo notato che negli ultimi anni si è registrato un forte aumento del numero di visitatori dall'Europa orientale, in particolare dall'inizio della guerra in Ucraina», continua Horst Dufner. «Nel complesso, l'evento è ispirato dalle visioni di quei professionisti che stanno abbandonando i combustibili fossili e si stanno sempre più dedicando alle fonti di energia rinnovabile e decentralizzata».

ESPOSITORI PRESENTI... E NON

Secondo gli organizzatori, circa il 70% delle aziende che esporranno in fiera sono attive internazionalmente a dimostrazione della portata globale della manifestazione. L'evento è inoltre apprezzato dalle associazioni, che lo utilizzano



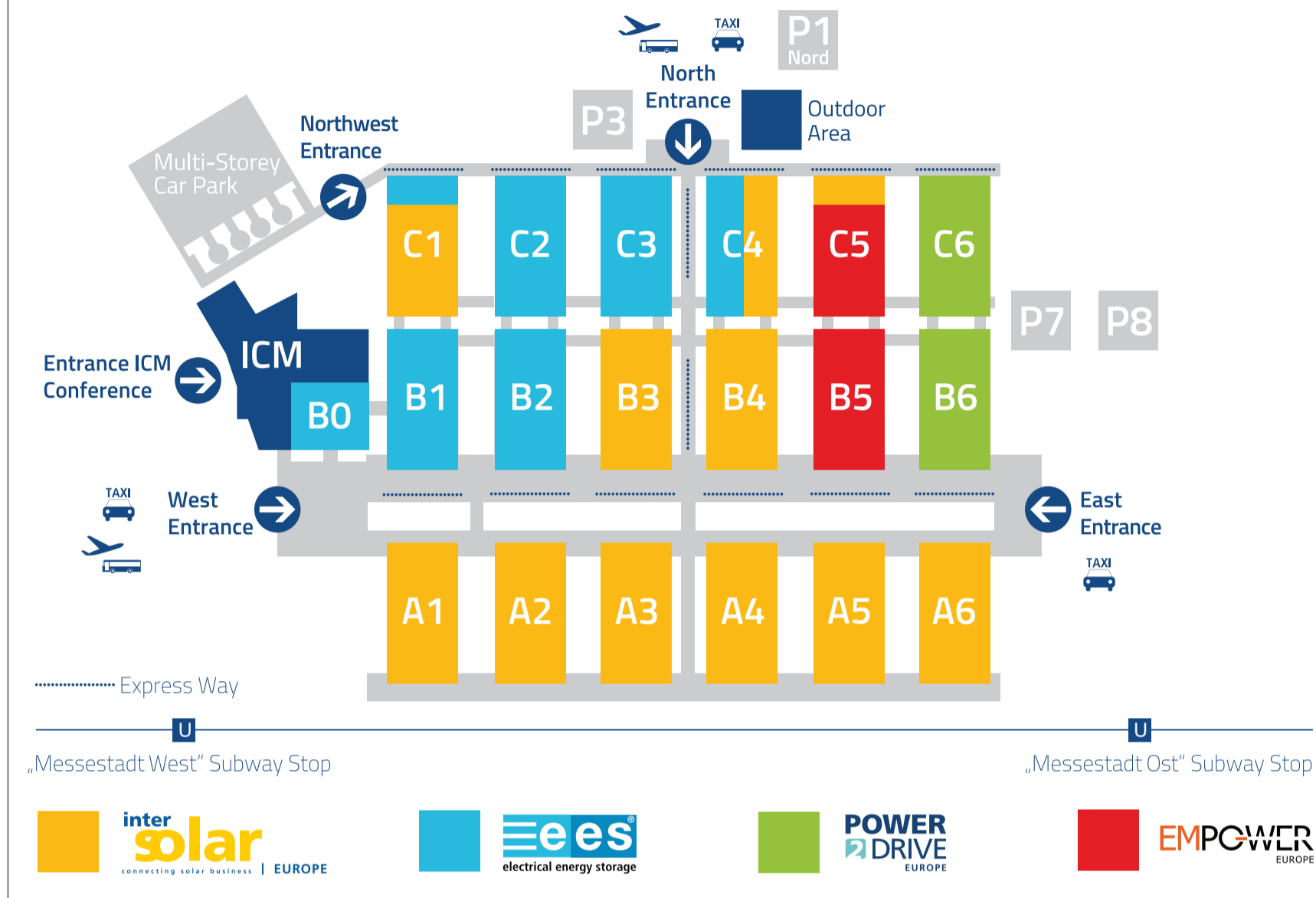
**SOLARE B2B È PRESENTE
A INTERSOLAR EUROPE.
CI TROVATE IN HALL A1
PRESSO LO STAND 513.
VI ASPETTIAMO!**

come piattaforma strategica per la formazione, il trasferimento di conoscenze e il networking. «Nel 2025, ad esempio, accoglieremo per la prima volta a Monaco di Baviera il Global Solar Council, l'organizzazione globale per l'energia solare, che parteciperà come espositore», spiega Horst Dufner. Proprio questo scambio internazionale, favorito dal networking in presenza e dall'opportunità di creare contatti commerciali di successo, è un motore fondamentale per la diffusione globale dell'energia solare e continuerà a essere essenziale per accelerare la penetrazione del mer-

cato in futuro. Accanto alle presenze, più o meno storiche, stridono le grandi assenze. Negli ultimi mesi infatti alcune aziende hanno riconsiderato e in alcuni casi cancellato la loro partecipazione alla fiera. Tuttavia questa dinamica non sta preoccupando gli organizzatori, secondo i quali un evento come Intersolar Europe non deve il suo successo solo alle aziende consolidate, ma anche a quei nuovi produttori, fornitori, distributori e fornitori di servizi che si affacciano sul mercato. «Per questo siamo particolarmente orgogliosi della nostra Area Start-up, che quest'anno sarà più

grande che mai con 4.000 metri quadrati di spazio espositivo», aggiunge Horst Dufner. «Ben 180 giovani aziende presenteranno qui le loro idee innovative per un mondo energetico sostenibile, suscitando sicuramente l'interesse dei visitatori, della stampa specializzata e degli altri espositori». Intersolar Europe, confermano gli organizzatori, sarà di nuovo sold-out e rimarrà un evento di riferimento per le aziende del settore considerando che un pubblico di 110.000 professionisti del settore rappresentano una grande opportunità di networking e feedback preziosi.

La planimetria



GLI ORGANIZZATORI DI THE SMARTER E EUROPE ATTENDONO OLTRE 110.000 VISITATORI CHE AVRANNO A DISPOSIZIONE 206.000 METRI QUADRATI SUDDIVISI IN UN'AREA ESTERNA E 19 PADIGLIONI. IN RIFERIMENTO SOLO A INTERSOLAR EUROPE, LE PREVISIONI SONO DI OLTRE 1.450 ESPOSITORI E 105.500 METRI QUADRI DI SUPERFICIE OCCUPATA



LE NOVITÀ DELL'EDIZIONE 2025

Come anticipato dal project manager di Intersolar Europe, una delle novità dell'edizione 2025 della fiera sarà l'ampliamento dell'area start-up. Ma non è l'unica. Sul fronte prodotto, grande attesa è rivolta alle celle solari tandem perovskite-silicio, che promettono efficienze fino al 45% e che dovrebbero entrare in produzione di massa a partire dal 2027. I visitatori potranno anche osservare applicazioni solari che consentono un uso innovativo del territorio, come i prodotti per l'implementazione del fotovoltaico nei parcheggi tra cui pensiline solari e tettoie fotovoltaiche. Con l'avvicinarsi del fine vita di molti parchi fotovoltaici della prima era, un altro tema che quest'anno sarà particolarmente sentito è quello del

riciclo dei pannelli. L'edizione di quest'anno di Intersolar Europe ma più in generale di The smart E Europe si concentrerà in modo particolare sul tema dell'integrazione settoriale, partendo dal concetto che non si tratta più solo di produrre energia in modo economico e sostenibile, ma anche di utilizzarla in modo efficiente, immagazzinarla e renderla disponibile quando necessario. E quindi un altro aspetto su cui ci si focalizzerà sarà la combinazione di tecnologie di generazione e stoccaggio energetico. Per i sistemi su larga scala, ad esempio, saranno presentate soluzioni come centrali ibride che combinano varie tecnologie di generazione come l'eolico e il solare con sistemi di accumulo su larga scala. Per il segmento residenziale invece, sarà dato spazio a soluzioni che integrano impianti fotovoltaici, siste-

mi di accumulo, infrastrutture di ricarica e pompe di calore. Infine sarà dedicato spazio alla ricarica bidirezionale. «Il tema dell'integrazione dei sistemi sta diventando sempre più rilevante nel 2025, a causa della trasformazione del mondo dell'energia e della mobilità», sostiene Horst Dufner. «Per questo la combinazione di sistemi fotovoltaici e di accumulo sarà lo standard del futuro. Anche perché così facendo l'elettricità potrà essere al servizio della rete e in linea con i modelli di consumo. Per questo motivo le centrali ibride avranno un ruolo di primo piano nell'alleanza fieristica di quest'anno, dalla progettazione allo sviluppo del sistema e alla successiva commercializzazione dell'energia elettrica. Vogliamo fornire agli EPC e ai progettisti le competenze necessarie per combinare con successo diverse tecnologie di generazione con sistemi di accumulo, nonostante la maggiore complessità di tali progetti».

LE CONFERENZE DI THE SMARTER E EUROPE

La piattaforma The smarter E Europe comprende, accanto all'esposizione vera e propria, anche un ricco calendario di forum, workshop, conferenze ed altri eventi che offrono a espositori, visitatori e partner l'opportunità di discutere concetti pionieristici che riguardano il mercato modello dell'energia. La piattaforma infatti intende porsi come punto di riferimento per tendenze e sviluppi futuri e promuove lo scambio di idee anche tra settori diversi tra loro. Tra le conferenze a programma spicca l'Intersolar Europe Conference che si concentrerà sui mercati, le tecnologie e il finanziamento di progetti fotovoltaici. Ci saranno approfondimenti non solo sul mercato europeo in generale ma anche su quello di ogni singolo stato membro. Un altro focus sarà sulle installazioni utility scale, in particolare per quanto



SmartGreen Evolution

LET'S CHANGE OUR BUSINESS TOGETHER



Nasce Zeliatech, il **Green Tech Distributor** europeo impegnato a promuovere la sostenibilità ambientale e la transizione ecologica attraverso prodotti, soluzioni e competenze specializzate; siamo attivi nella **distribuzione, vendita e noleggio** di:



Fotovoltaico



Smart Building



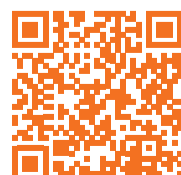
Data Center Facilities



e-Mobility

Il nostro obiettivo è quello di accompagnare i clienti nella **Double Transition, digitale e green**, attraverso l'uso intelligente della tecnologia per un domani più sostenibile. **THERE'S NO GREEN WITHOUT DIGITAL**

Zeliatech è parte del Gruppo Esprinet, una solida realtà attiva in Europa che vanta un fatturato di 4,1 Mld di euro (nel 2024) e più di 1800 dipendenti specializzati all'attivo.



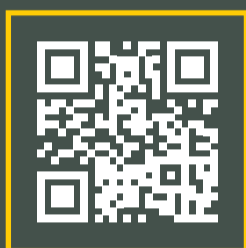
info@zeliatech.com



Zeliatech.eu

Quick Facts

Date	7-9 maggio 2025
Indirizzo	Messe München Messegelände 81823 Munich, Germany
Orari	9.00-18.00 mercoledì 9.00-18.00 giovedì 9.00-17.00 venerdì
Padiglioni	A1-A6, B3-B4, C1, C4, Outdoor Area
Espositori attesi	Oltre 3.000 a The smarter E Europe Oltre 1.450 a Intersolar Europe
Spazio espositivo	206.000 mq a The smarter E Europe 105.500 mq a Intersolar Europe
Visitatori attesi	Oltre 110.000 a The smarter E Europe



PROGRAMMA
CONFERENZE



ELENCO
ESPOSITORI



TICKET
OMAGGIO

DURANTE LA MANIFESTAZIONE DI MONACO, È PREVISTO UN RICCO CALENDARIO DI EVENTI COLLATERALI COMPRESIVO DI FORUM E CONVEGNI



LA FIERA DI MONACO OFFRE L'OCCASIONE DI APPROFONDIRE TEMATICHE DI ATTUALITÀ, TRA CUI L'AGRIVOLTAICO



riguarda l'agrivoltaico il fotovoltaico galleggiante. A programma ci sono poi la Ees Europe Conference, la Power2Drive Europe Conference e la EM-Power Europe Conference. In totale per tutte queste conferenze si attendono oltre 2.500 visitatori. Tra gli altri temi trattati spiccano, ad esempio, la decentralizzazione, la digitalizzazione e l'integrazione dei settori nella fornitura energetica, le tendenze tecnologiche nel fotovoltaico e nello storage energetico, nonché le più recenti tecnologie di ricarica per veicoli elettrici.

LARGO AGLI AWARDS

Il ricco programma degli eventi collaterali di The Smarter E Europe prevede anche quest'anno la cerimonia degli awards. Le aziende interessate hanno avuto modo di presentare le proprie candidature tra novembre 2024 e gennaio 2025 in tutte le fiere ospitate da The Smarter E Europe. Lo scopo di questi premi è quello di premiare le aziende che, con i loro concetti e le loro tecnologie innovative, danno un contributo significativo a un mondo energetico sostenibile. Il premio viene assegnato in cinque categorie: Fotovoltaico, Energy storage, E-mobility, Smart integrated energy e Progetti eccezionali.

Nella categoria Fotovoltaico il premio, precedentemente noto come Intersolar Award, viene assegnato dal 2008 a innovazioni tecnologiche e soluzioni all'avanguardia in ambito solare. Invece la categoria Energy storage, introdotta nel 2014, è dedicata a soluzioni di accumulo di energia elettrica. La gamma di innovazioni comprende l'intera catena di valore aggiunto delle tecnologie innovative per le batterie e l'accumulo di energia, dai componenti alle applicazioni concrete e ai modelli di business. Proseguendo, la categoria E-mobility premia le tecnologie e i modelli di business che contribuiscono a rendere più sostenibile la mobilità. Il premio si rivolge a prodotti e servizi per la mobilità a zero emissioni e alle infrastrutture di ricarica, alle soluzioni di ricarica bidirezionale, ai servizi di mobilità, alle flotte elettroniche e alle soluzioni software. La categoria Smart integrated energy premia le innovazioni tecnologiche e le soluzioni innovative che contribuiscono a un approvvigionamento energetico stabile e rinnovabile. Si tratta di prodotti e servizi per l'integrazione smart di impianti da fonti rinnovabili decentralizzati, sistemi di accumulo, prosumer, mobilità elettrica e power-to-heat. Questo include soluzioni per la gestione della rete e il monitoraggio dell'energia, l'integrazione dei prosumer e le opzioni di flessibilità. Infine la categoria Progetti eccezionali è dedicata ai pionieri che stanno delineando l'approvvigionamento energetico del futuro. Outstanding Projects premia i progetti realizzati nei settori dell'energia solare, dello stoccaggio, della gestione dell'energia e dei trasporti puliti.

La cerimonia di premiazione è prevista il 6 maggio, alla vigilia di The smarter E Europe presso l'ICM - International Congress Center Messe München. I partecipanti saranno espositori, rappresentanti e decision maker dell'industria internazionale della mobilità elettrica e dell'energia, oltre a rappresentanti della stampa specializzata nazionali ed esteri. Per ciascuna delle cinque categorie del premio vengono selezionati fino a tre vincitori, che verranno annunciati in diretta al pubblico nel corso della cerimonia.

LA VETRINA DI SOLARE B2B

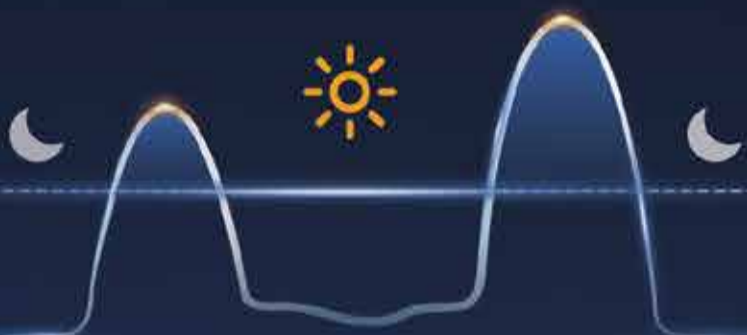
Nelle pagine seguenti sono pubblicate le principali novità che alcuni tra i distributori e i produttori di moduli, inverter, storage e sistemi di montaggio porteranno quest'anno in fiera. Le aziende sono collocate in ordine di padiglione e numero di stand. Per semplificare ancora di più la vostra visita a Intersolar all'inizio dell'inserto, e più precisamente nel sommario, potete trovare l'elenco delle aziende che hanno partecipato a questo speciale in ordine alfabetico e con le indicazioni di padiglione e stand. Non resta che augurarvi buona lettura. Ci vediamo in fiera! ☀️

SOLAX POWER

Da oltre 13 anni pionieri nell'Energy Storage

Efficienza e produttività senza compromessi

Prezzo elettricità



Prezzi dinamici dell'elettricità



① Residenziale



③ Utility Scale



② C&I

Gestione dinamica dei prezzi per un ROI ottimizzato

inter
solar

connecting solar business

EUROPE

7-9 MAGGIO 2025 | B1.250

www.solaxpower.it

info@solaxpower.it



solaxpower Italia



ESPOSITORI E NOVITÀ

PEIMAR

MODULI FOTOVOLTAICI INTERAMENTE MADE IN ITALY

Peimar espone a Intersolar la sua gamma di moduli fotovoltaici Made in Italy, con un focus particolare sui modelli SA505M (BF) e SA460M (BF), prodotti nel suo sito produttivo di Brescia. Questo stabilimento è dotato di moderne tecnologie che garantiscono elevati standard di precisione e qualità in ogni fase della produzione. Questo permette all'azienda di offrire moduli fotovoltaici caratterizzati da elevata efficienza, affidabilità e lunga durata, adatti a soddisfare le esigenze di impianti residenziali, commerciali e industriali. I moduli SA505M (BF) e SA460M (BF) sono progettati per offrire prestazioni elevate anche in condizioni ambientali difficili. Grazie alla produzione automatizzata, Peimar è in grado di assicurare prodotti di qualità, ottimizzando la produzione di energia in ogni progetto fotovoltaico.



STAND - 220

PAD. A1

CHINT POWER SYSTEMS

SOLUZIONI STORAGE PER APPLICAZIONI C&I E UTILITY SCALE

La nuova soluzione storage CPS ES-125kW/261kWh-EU per applicazioni C&I adotta un design ad alta densità energetica, per la massima potenza nel minimo spazio, ed una struttura modulare per una elevata flessibilità, scalabilità ed ergonomia. Progettato per la massima sicurezza, il sistema è dotato di una protezione fisica multilivello, caratteristiche ignifughe e soppressori di esplosioni, in grado di mitigare i rischi di runaway termico. L'azienda presenta inoltre a Monaco il nuovo sistema di accumulo a raffreddamento liquido da 1.6MW/3.34MWh per grande C&I e utility scale. Grazie al design All-in-One, moduli batteria e un PCS a stringa sono in un unico container da 20 piedi. Pre-installato e preconfigurato in fabbrica, consente un'installazione "plug-and-play", riducendo significativamente i tempi di installazione e messa in servizio. Per capacità di accumulo più elevate, la gamma si completa con la soluzione Bess da 5 MWh, raffreddato a liquido, preassemblato in container da 20 piedi, scalabile e sicuro grazie al sistema antincendio e gestione smart del raffreddamento.



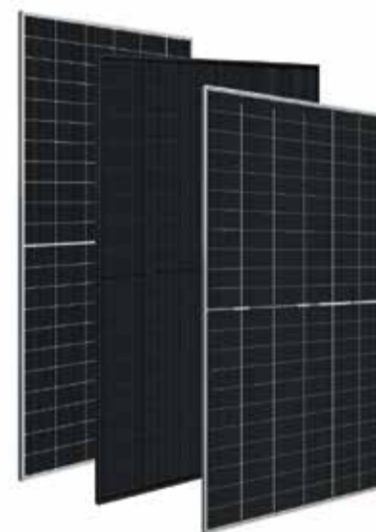
STAND - 380

PAD. A1

ASTRONERGY

FOCUS SULLA TECNOLOGIA N-TYPE DI ULTIMA GENERAZIONE

Astronergy, produttore di celle e moduli fotovoltaici Tier 1 Top 6 secondo BNef, sarà presente anche quest'anno a Intersolar dove esporrà i moduli Astro N. Si tratta di pannelli fotovoltaici con celle solari di tipo N di ultima generazione (efficienza di laboratorio del 27,17%), certificati secondo le norme UNI9177 e Raee. Sono inoltre antipolvere, antigrandine, agri-PV, leggeri e dal design compatto. Sono caratterizzati da elevata adattabilità a svariati usi e mercati. L'azienda esporrà in fiera alte novità a catalogo. Con 19 anni di esperienza nel settore fotovoltaico e 11 impianti di produzione a livello globale, Astronergy propone nuove soluzioni create basandosi sulle reali esigenze degli utenti. L'azienda è impegnata nel raggiungimento delle zero emissioni di carbonio entro il 2035.



STAND - 380

PAD. A1

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

26

KEY

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

4-6
MARCH
2026

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

GET A QUOTE



key-expo.com
#climatefriends

Organized by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

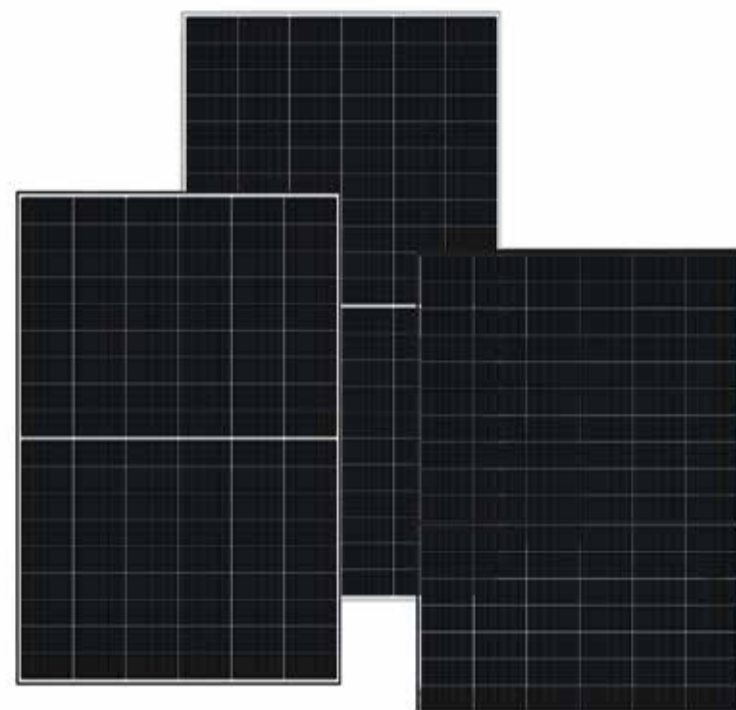
In collaboration with

DMEGC SOLAR

NUOVI PANNELLI A WAFER RETTANGOLARI

Dmegc Solar espone a Monaco due nuove serie di moduli a wafer rettangolari di tipo N, M10RT e G12RT. Questi moduli, dotati di wafer in silicio di tipo N, raggiungono un'efficienza massima nella produzione di energia fino al 25,5%. L'azienda ha denominato la nuova linea di moduli di tipo N Infinity. La serie M10RT 54, destinata principalmente al mercato degli impianti di piccole e medie dimensioni, presenta moduli con misure di 1.762 x 1.134 millimetri. È disponibile in diverse varianti, tra cui vetro singolo, doppio vetro, versione full-black e trasparente, con una potenza compresa tra 430 e 450 Wp. La serie G12RT 66, che include moduli in singolo e doppio vetro, è progettata specificamente per progetti su larga scala. Questi moduli più grandi, con dimensioni di 2.382 x 1.134 millimetri, offrono una gamma di potenza superiore, da 605 a 620 Wp. L'intera gamma di prodotti è stata certificata dagli enti normativi TÜV Rheinland e TÜV Süd.



STAND - 480

PAD. A1

LONGI

SI AMPLIA LA GAMMA CON TECNOLOGIA BACK CONTACT DI ULTIMA GENERAZIONE

Longi presenta a Monaco due nuovi moduli back contact per la generazione distribuita e impianti utility scale. Il primo modulo a contatto posteriore basato su un nuovo tipo di tecnologia di celle BC è pensato per applicazioni commerciali. Questo modulo avrà un'efficienza di cella del 27,6% e un'efficienza del modulo superiore al 25%. La versione bifacciale full black a 54 celle supererà i 500 Wp. Il secondo modulo bifacciale a 66 celle back contact ha una maggiore bifaccialità ed è progettato come soluzione più versatile per le applicazioni utility-scale. I due prodotti saranno presentati il 7 maggio alle ore 11 presso lo stand Longi. Da quando si è concentrata sulla produzione di moduli BC nel 2023, Longi ha lanciato diversi prodotti ad alte prestazioni, tra cui il bifacciale Hi-MO 9 per il mercato utility e il recente Hi-MO X10 per il mercato della generazione distribuita, con efficienze fino al 24,8%. Entrambi sono caratterizzati dalla tecnologia Hpbc 2.0 ad alte prestazioni, dai wafer TaiRay e dal design zero-busbar.



STAND - 170

PAD. A2

SONNENKRAFT

PANNELLI SOLARI IDONEI AL PIANO TRANSIZIONE 5.0

Sonnenkraft presenta a Monaco i moduli inseriti nel registro Enea dedicato ai pannelli idonei al Piano Transizione 5.0. I moduli sono prodotti in Austria e hanno un'efficienza superiore al 21,5%. Hanno una potenza massima di 440 Wp. Grazie al loro peso ridotto, offrono la massima capacità di carico e possono essere integrati in modo flessibile in diverse applicazioni. Il design combina durata, sicurezza ed estetica, garantendo semplice installazione e durata nel tempo. Secondo l'amministratore delegato dell'azienda, il riconoscimento dei prodotti Sonnenkraft per il Piano Transizione 5.0 rappresenta una pietra miliare e dimostra l'interesse per la società verso il mercato italiano.



STAND - 180

PAD. A2

JA SOLAR
NUOVE APPLICAZIONI
CON TECNOLOGIA TOPCON

JA Solar, azienda che investe fortemente nella ricerca e sviluppo dei propri prodotti, espone a Monaco di Baviera gli articoli mainstream del proprio catalogo. Grazie ai numerosi brevetti sulla tecnologia TOPcon, JA Solar ha introdotto negli ultimi due anni moduli bifacciali di tipo N riconosciuti per l'elevata efficienza, che raggiunge circa il 23%, e una ridotta degradazione annua dello 0,4% su un periodo di 30 anni. Con una potenza che varia da 450 Wp a 720 Wp, la gamma offre soluzioni per ogni segmento: residenziale, C&I e utility-scale. Da quest'anno, grazie alle ultime innovazioni tecnologiche, questi moduli risultano ideali anche per applicazioni specifiche come impianti galleggianti, agrivoltaico e soluzioni anti-bagliore. In aggiunta, oltre a garantire una resa di potenza di circa 30 anni, la qualità di questi prodotti è confermata anche da un coefficiente di temperatura ottimizzato, pari a -0,29, e una maggiore sensibilità a bassa irradiazione.



STAND - 280 PAD. A2

TONGWEI
DUE SERIE DI MODULI FOTOVOLTAICI
CON POTENZE MASSIME DI 670 E 765 WP

Tongwei presenta a Intersolar la serie di moduli TNC 2.0, progettata per soddisfare le esigenze delle applicazioni residenziali, commerciali e su scala industriale. I moduli garantiscono elevata efficienza e redditività. La serie TNC-G12 vanta una potenza massima di 765 Wp con un'efficienza del 24,6%, mentre la serie TNC-G12R raggiunge i 670 Wp con un'efficienza del 24,8%. Con una maggiore potenza in uscita, prestazioni superiori e rendimenti sugli investimenti migliorati, i moduli TNC 2.0 offrono una soluzione stabile e ad alta resa.



STAND - 350 PAD. A2

PAD
A2

CANADIAN SOLAR
SOLUZIONI PER OGNI ESIGENZA DI ACCUMULO

In occasione di Intersolar a Monaco di Baviera, Canadian Solar presenta gli ultimi progressi tecnologici dei moduli solari ad etero-giunzione e TOPcon, che raggiungono efficienze fino al 23,5% con potenze fino a 730 Wp. La tecnologia TOPcon di Canadian Solar combina celle da 182 e 210 millimetri, una tecnologia di interconnessione delle celle all'avanguardia e tutti i vantaggi delle celle TOPcon di tipo N, come alta efficienza, elevata bifaccialità e prestazioni superiori a temperature elevate. L'azienda espone in fiera anche i suoi inverter e la soluzione di accumulo per installazioni utility scale SolBank. Inoltre spazio anche al sistema di accumulo per il segmento commerciale ed industriale KuBank e alla soluzione di accumulo All-in-One intelligente e flessibile per applicazioni residenziali e commerciali EP Cube. I visitatori potranno anche conoscere il nuovo tool di progettazione di Canadian Solar.



STAND - 380 PAD. A2

HUASUN
TRA LE NOVITÀ UN MODULO
HJT E PEROVSKITE

Alla fiera Intersolar, Huasun presenta la serie di moduli HJT Kunlun, pensati per impianti fotovoltaici verticali in ambito agricolo e in città. Con una bifaccialità del modulo vicina al 100%, aumentano la resa energetica, riducono i costi di manutenzione e ottimizzano l'uso del suolo. In collaborazione con Next2Sun, sarà presentato il nuovo modulo premium che assicura efficienza, durabilità ed estetica. Da segnalare anche il lancio di un modulo HJT e perovskite. Infine, l'azienda porta a Monaco un'esperienza immersiva di agrivoltaico, la serie G12R che offre soluzioni avanzate HJT per agrivoltaico e i moduli colorati. Huasun, che lavora con tecnologia HJT n-type ad alta efficienza dal 2020, ha a oggi consegnato oltre 11 GW in 60 Paesi e una capacità annua di 20 GW.



STAND - 550 PAD. A2

SUNERG
POTENZE FINO A 610 WP
PER IL NUOVO PANNELLO TOPCON

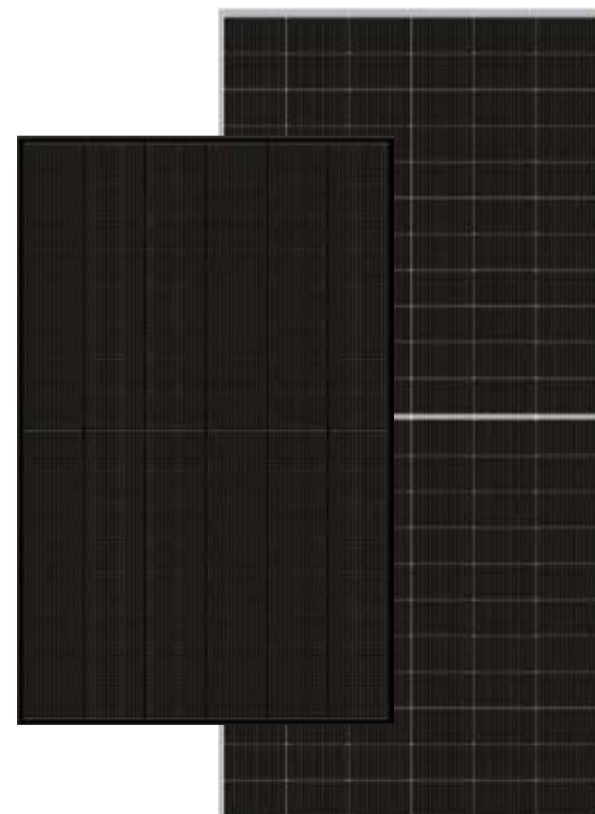
Il produttore di moduli fotovoltaici Sunerg espone ad Intersolar il modulo europeo con potenza fino a 610 Wp che soddisfa i requisiti richiesti dal Piano Transizione 5.0. Il modello in arrivo sarà bifacciale con celle TOPcon e potrà raggiungere fino al 23,60% di efficienza. Il modulo assicura elevata potenza ed efficienza e va ad ampliare la gamma dei prodotti Sunerg Made in Europe già approvati dal registro Enea. Allo stand Sunerg sono esposte non solo novità sui moduli, ma anche altre soluzioni energetiche innovative, come il "Plug-and-play design" composto da pannello solare flessibile fino ad 800W più microinverter, installabile autonomamente.



STAND - 574 PAD. A2

DAS SOLAR
DUE INNOVATIVI PRODOTTI CON TECNOLOGIA N-TYPE

Das Solar presenta alla fiera di Monaco le sue novità e in particolare i nuovi moduli bifacciali a doppio vetro ad alta efficienza (fino al 23,3%). Si tratta dei modelli DAS-DH132NE (modulo bifacciale a doppio vetro con potenza 605-630 Wp) e DAS-DH96NE (modulo bifacciale a doppio vetro Black Pro con potenza 435-460 Wp). In generale le soluzioni Das Solar rispondono alle varie esigenze di efficientamento energetico. L'azienda è focalizzata sulla tecnologia N-Type con prodotti che hanno celle con un'efficienza media del 26,7%. Das Solar, riconosciuta come produttore Tier 1 da BloombergNEF, si impegna a fornire prodotti solari innovativi e di qualità che favoriscono la transizione energetica.



STAND - 170 PAD. A3

3SUN

MODULI BIFACCIALI PER IMPIANTI DI GRANDI DIMENSIONI

In occasione di Intersolar, 3SUN presenta i prodotti delle gamme 3SUN B60, moduli bifacciali per i segmenti utility-scale e commerciale e industriale, e 3SUN B48, attualmente in fase di sviluppo, che si prevede di lanciare nella seconda metà del 2025.



Quest'ultima gamma mantiene le caratteristiche di efficienza dei moduli B60, ma in un formato ridotto che agevola la sua adozione. Attualmente 3SUN sta producendo i primi pannelli solari e ha l'obiettivo di arrivare alla piena produzione annua di 3 GW, pari a circa 15.000 moduli solari al giorno. Inaugurata a luglio 2011, 3SUN inizia la produzione di moduli a film sottile utilizzando la tecnologia multi-giunzione. Nel 2018 viene prodotto il primo pannello bifacciale a eterogiunzione (HJT), nel 2020 viene conseguito il record per efficienza da prodotti seriali (24,6%), da laboratorio (25%) e per il coefficiente di bifaccialità (95%). I moduli utilizzano la tecnologia 3SUN Core-H che abbina al silicio cristallino strati di silicio amorfo per massimizzare l'estrazione di energia dalla luce.

STAND - 380

PAD. A3

AIKO

IN PREVIEW UN NUOVO PANNELLO CON TECNOLOGIA ABC N-TYPE

Aiko è presente a Monaco a Intersolar con soluzioni innovative basate su diversi scenari e con novità che segnano un ulteriore passo avanti nella tecnologia ABC (All Back Contact) N-Type. L'azienda ha introdotto le celle fotovoltaiche ABC senza griglie frontali nel 2021. Nel 2023 lo stabilimento di Zhuhai, in Cina, ha avviato una specifica linea di produzione per le celle e moduli ABC da 10 GWp. Il modulo ABC è progettato per ottenere un'elevata efficienza, con una resa energetica superiore del 6%-10% rispetto al modulo TOPcon a parità di superficie. Grazie all'ottimizzazione dell'ombreggiatura parziale, a migliori coefficienti di temperatura e a tassi di degradazione più bassi, la tecnologia innovativa ABC garantisce una maggiore resa energetica per Watt. Aiko organizzerà il primo giorno di fiera un evento per il lancio del nuovo prodotto presso il proprio stand.



STAND - 470

PAD. A3

PAD
A3

SAJ

20th
ANNIVERSARY

Il Nuovo Sistema

HS3 6-in-1 Compatto e Sottile

SAJ Ultimo Sistema di Accumulo Energetico Residenziale

inter
solar
EUROPE

Incontrarci a
Stand n. B2.310



SAJ Italia

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 324 286 4300

🌐 it.saj-electric.com

f y in Q SAJ

ENERGIA ITALIA

PRODOTTI E STRATEGIE MIRATI PER OGNI MERCATO EUROPEO

Energia Italia presenta a Intersolar il proprio team commerciale e le soluzioni dedicate agli installatori, offrendo proposte innovative e strategie mirate per diversi mercati europei. Ampio spazio sarà dedicato al fotovoltaico commerciale, con focus sulle soluzioni Bess e C&I di SolarEdge, Huawei, ZCS Azzurro e Fronius, oltre alle novità del catalogo 2025 con JA Solar e Solplanet. Per il mercato italiano, il distributore approfondirà temi strategici come il Piano Transizione 5.0 con i moduli 3Sun, Bisol, Meyer Burger e Sonnenkraft, la cessione crediti Superbonus ed Ecobonus e la nuova iniziativa per il Reddito Energetico Nazionale con la polizza multi-rischi Winaico.



STAND - 533

PAD. A3

ENERGY3000

DOPPIO STAND CON FOCUS
ANCHE SU PROGETTI DI LARGA SCALA

Energy3000 è presente a Intersolar con un doppio stand per offrire un'esperienza completa nel mondo del fotovoltaico. Presso l'esposizione A4.150 l'azienda presenta prodotti e servizi mostrando soluzioni innovative per fotovoltaico e accumulo. Invece presso l'esposizione B2.510 è previsto un focus sul segmento commerciale e industriale e sulle tecnologie emergenti. Si tratta di un'area dedicata ai progetti su larga scala, con particolare attenzione all'accumulo ad idrogeno.



STAND - 150

PAD. A4

SUNGO ENERGY

UN OTTIMIZZATORE
AD ELEVATA COMPATIBILITÀ

SunGo Energy, fondata nel 2016, è un'impresa high-tech specializzata nei settori Bess e Module-Level Power Electronics (MLPE), in particolare negli ottimizzatori di energia solare e nei prodotti a spegnimento rapido. Durante la fiera di Monaco, l'azienda presenta l'ultima versione di Solar Power Optimizer, compatibile con la maggior parte dei moduli fotovoltaici e degli inverter presenti sul mercato. L'ottimizzatore Solar Power è caratterizzato da un'ottimizzazione a livello di modulo, da algoritmi Mppt avanzati e da una facile installazione, al fine di migliorare l'efficienza energetica. SunGo è uno dei primi cinque produttori mondiali di dispositivi MLPE e opera in oltre 30 Paesi con filiali in Giappone, Paesi Bassi, Stati Uniti e Germania, garantendo una solida rete di assistenza globale. L'azienda detiene numerosi brevetti nel campo degli MLPE e dispone di un team di ricerca e sviluppo dedicato con oltre 15 anni di esperienza nella ricerca. I prodotti principali sono certificati da UL, IEC e JIS.



STAND - 215

PAD. A4

KRANNICH SOLAR
PRODOTTI E SERVIZI
PER CELEBRARE 30 ANNI DI ATTIVITÀ

A maggio, Krannich Solar è presente alla fiera Intersolar di Monaco. Su una superficie totale di oltre 400 metri quadrati, il team, insieme al partner italiano SVR, presenterà le novità del settore



e una vasta gamma di prodotti sia per impianti residenziali sia commerciali. Durante l'edizione 2025 della fiera, l'azienda festeggia inoltre 30 anni di attività accompagnata dal motto "Better.Together". Questo motto riassume i plus di Krannich: tempi di consegna brevi grazie all'elevata disponibilità di prodotti, affidabilità, qualità e sicurezza. Allo stand, tra i prodotti esposti, ci sono kit per l'accumulo, pannelli fotovoltaici con nuove classi di potenza, inverter per impianti residenziali e commerciali, sistemi di montaggio per ogni tetto, prodotti per la mobilità elettrica.

STAND - 380/490

PAD. A4

IBC SOLAR
STRUTTURE DI MONTAGGIO COMPATIBILI
CON MODULI DI GRANDI DIMENSIONI

Tra le principali novità IBC Solar in esposizione spiccano i nuovi sistemi di montaggio progettati per adattarsi a qualsiasi tipologia di tetto. La maggiore innovazione riguarda la linea AeroFix G3 ora compatibile con moduli fotovoltaici di dimensioni maggiori. Grazie ai binari di ampie dimensioni, il sistema distribuisce il carico sulla membrana in modo ottimale, riducendo il rischio di infiltrazioni. AeroFix G3 è progettato per sostenere carichi elevati di neve e vento ed è regolabile in base alle dimensioni dei moduli. La sicurezza è garantita da calcoli strutturali certificati, test in galleria del vento e approvazioni TÜV. Inoltre, il sistema non richiede la foratura del tetto, e consente un'installazione rapida grazie a componenti preassemblati e canaline portacavi integrate. AeroFix G3 è compatibile con tetti inclinati fino a 10 gradi. Inoltre, in ottica di sostenibilità, seguendo il principio Cradle-to-Cradle, lo stand di Intersolar sarà realizzato con materiali completamente riciclabili o reinseribili nei cicli biologico e tecnico dopo l'evento, raggiungendo un tasso di riciclaggio del 98%.



STAND - 470/570

PAD. A4

PAD
A4



Powered by the sun.
 Driven by perfection.

NUOVI MODULI FV
CON CELLE G12R

Dal più grande produttore europeo di moduli fotovoltaici

23,2%

Efficienza massima
 fino al 23,2%

520 W

Potenza fino
 a 520 W

MADE IN
 EUROPE

LEADER NELLA **TRANSIZIONE 5.0**



PARU

FOCUS SU TRACKER PER AGRIVOLTAICO E PER TERRENI SCONESSI E PENDENTI

Paru presenta un tracker monoasse per impianti agrivoltaici, che ottimizza l'uso del terreno integrando l'energia solare con l'agricoltura. Offre altezze dei pilastri regolabili da 3,5 a 4,5 metri, consentendo un facile spostamento di trattori, attrezzature agricole e bestiame. Inoltre, gli angoli dei moduli possono essere regolati in base ai cicli di crescita delle colture, massimizzando la produzione di energia e la produttività agricola. Altro prodotto esposto a Monaco è il tracker monoasse inclinato, pensato per terreni irregolari e in pendenza. Offre un'adattabilità superiore e garantisce un'esposizione solare ottimale in ambienti difficili. Il suo algoritmo di inseguimento avanzato aiuta a massimizzare la produzione di energia anche in paesaggi irregolari. Infine in fiera è presentato anche il tracker a doppio asse con inseguimento sia verticale sia orizzontale, per catturare la massima radiazione solare e offrire un rendimento energetico fino al 40% superiore rispetto ai sistemi fissi. Gli inseguitori Paru utilizzano un meccanismo azionato da un attuatore, che garantisce resistenza al vento anche a grandi altezze.



STAND - 251

PAD. A5

GB SOLAR

SOLUZIONI REGOLABILI E INTUITIVE PER VELOCIZZARE LE OPERAZIONI



GBSolar espone a Intersolar di Monaco varie novità tra cui il sistema di montaggio Est-Ovest Estò, pensato per tetti piani, con orientamento orizzontale e ancoraggio lato lungo a 10° (per moduli da 1.134 milli-

metri). Altre caratteristiche di questa soluzione sono la zavorra regolabile compatibile con tutti i moduli fotovoltaici, la stabilità (moduli collegati tra loro), i ridotti carichi in copertura e i pochi componenti di facile e veloce installazione. Altra novità esposta in fiera è il sistema Big Foot per tetti piani e impianti a terra 15°. È pensato per moduli anche di grandi dimensioni disposti in verticale morsetto lato lungo. Assicura stabilità e sicurezza oltre a installazione semplice e veloce.

STAND - 310

PAD. A5

TEKNOMEGA

PRODOTTI PERSONALIZZATI PER IMPIANTI A TERRA

Teknomega presenta per la prima volta sul mercato internazionale il suo sistema di fissaggi per impianti fotovoltaici a terra. L'azienda fornisce soluzioni personalizzate per impianti fotovoltaici a terra, garantendo supporto tecnico in ogni fase del progetto. Teknomega prende in considerazione tutti i fattori determinanti come carichi neve e vento, sollecitazioni sismiche, caratteristiche del terreno e resistenza alla corrosione, proponendo soluzioni versatili e dalla rapida installazione. Le strutture di fissaggio sono dimensionate secondo le norme NTC-2018 e possono essere monopalo e bipalo, adattandosi così a terreni di diversa natura. Le strutture sono realizzate con rivestimento zinco-alluminio-magnesio o zincatura a caldo e offrono durabilità anche in ambienti aggressivi.



STAND - 351

PAD. A5

VP SOLAR

SARÀ PRESENTE A INTERSOLAR



STAND - 570

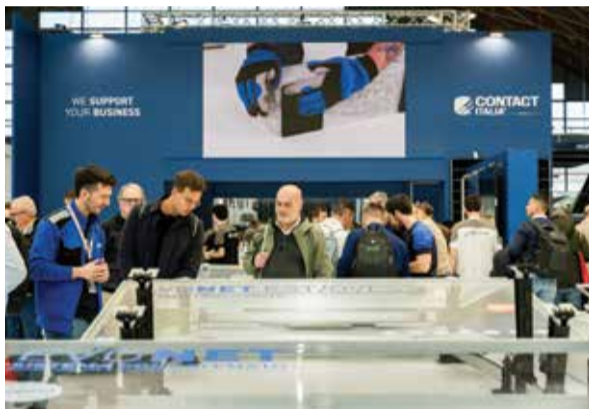
PAD. A5

CONTACT ITALIA

SISTEMI DI MONTAGGIO PER TETTI PIANI, A FALDA E FACCIATE FOTOVOLTAICHE

Per tetti a falda, l'azienda porta a Monaco il sistema di montaggio Tilt LL, ideale per l'installazione di moduli di grandi dimensioni su lamiere grecate piane e curve, garantendo stabilità, sicurezza e un'elevata resistenza a carichi di vento e neve. Nel settore delle facciate fotovoltaiche, la novità è Wall-Up, un sistema preassemblato che consente installazioni rapide e sicure grazie alla sua struttura ottimizzata con un numero ridotto di componenti. Per tetti piani, Contact Italia presenta Spider Light Est-Ovest, una soluzione con inclinazione a 5° o 10°, caratterizzata da bassi carichi in copertura, installazione ottimizzata

e massima stabilità. Infine B2, un sistema zavorrato per moduli di grandi dimensioni, montato sia in verticale che in orizzontale, garantisce la massima stabilità e la corretta installazione del pannello fotovoltaico.



STAND - 420

PAD. A5

TECNOSYSTEMI

ZAVORRE IN CEMENTO STABILI E SICURE

Tecnosystemi presenta a Monaco i suoi nuovi sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici. Si tratta di soluzioni, che consentono di ottimizzare l'utilizzo delle risorse energetiche e di ridurre l'impatto ambientale. Tra le novità esposte ci sono le zavorre in cemento, prodotto che garantisce stabilità e sicurezza alle installazioni fotovoltaiche. Realizzate con materiali di alta qualità e secondo rigorosi standard di produzione, le zavorre sono pensate per resistere alle sollecitazioni ambientali e garantire tenuta dei pannelli solari. Le zavorre in cemento di Tecnosystemi sono facili da installare, grazie al profilo di alluminio inserito, e consentono una rapida messa in opera dei pannelli fotovoltaici. Sono caratterizzate da design ergonomico e modularità, per un facile posizionamento sul terreno o sulle strutture di supporto, senza richiedere l'utilizzo di attrezzature speciali. Sono inoltre resistenti alle condizioni ambientali più estreme. Sono disponibili in diverse inclinazioni (0°-5°-10°-15°), in modo da adattarsi alle diverse esigenze di ogni impianto fotovoltaico.



STAND - 655

PAD. A5

 SIGENERGY

SigenStack

Sistema di accumulo di nuova generazione per scenari commerciali e industriali



SigenStor

La soluzione sostenibile per integrare energia e agricoltura



ENJOY GREEN ENERGY



SL RACK

UN KIT PER IL FISSAGGIO DI MODULI SU TETTI PIANI

SL Rack è produttore di sistemi di fissaggio per installazioni fotovoltaiche, con impianti di produzione in Germania e in Europa. L'azienda, a conduzione familiare, ha alle spalle oltre un quarto di secolo di esperienza. Offre soluzioni di fissaggio complete per tetti, facciate, tettoie per auto e installazioni a terra. Grazie alla continua attività di ricerca e sviluppo, SL Rack è in grado di fornire ai propri clienti prodotti che garantiscono facilità e velocità di installazione. A Monaco l'azienda presenta SL Fast Flat, soluzione rapida, flessibile ed economica per moduli fotovoltaici su tetti piani. Il sistema permette di montare in modo rapido e confortevole moduli fotovoltaici con orientamento sud ed est-ovest. Grazie ai componenti a scatto già premontati, che non richiedono l'uso di attrezzi, si adatta a tutti i tetti piani e riduce notevolmente i tempi e i costi di installazione. Il sistema dura a lungo, grava sul tetto solo in misura minima ed è prodotto al 100% in Germania.



STAND - 240 PAD. A6

K2 SYSTEMS

SISTEMI SEMPRE PIÙ SICURI, FACILI E SOSTENIBILI

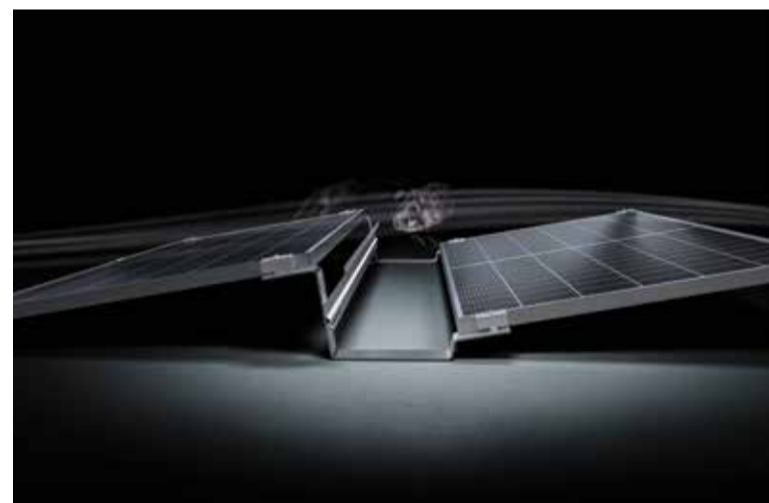
K2 Systems, presenta a Intersolar le sue ultime innovazioni, migliorando l'efficienza e la sicurezza degli impianti solari. Attiva da oltre 20 anni nel mercato delle soluzioni di montaggio per impianti fotovoltaici, l'azienda propone sistemi innovativi, sostenibili e facili da installare. Offre una vasta gamma di prodotti per tetti, impianti a terra e soluzioni per progetti commerciali e industriali, nonché numerosi servizi digitali utili in tutte le fasi del progetto fotovoltaico, dalla pianificazione, all'installazione e al monitoraggio. Con presenza in oltre 30 paesi, l'azienda fornisce supporto completo dalla pianificazione all'installazione.



STAND - 280 PAD. A6

AEROCOMPACT

NUOVE SOLUZIONI E UN SOFTWARE PER LA PIANIFICAZIONE DEGLI IMPIANTI



Aerocompact presenta alla fiera Intersolar di Monaco le ultime innovazioni tra cui i nuovi sistemi di montaggio per tetti piani e spazi aperti, che combinano massima efficienza con facile installazione. L'azienda presenta anche il nuovo software plugin, che rende la pianificazione del progetto fotovoltaico più semplice, veloce e precisa. Allo stand di Monaco, gli esperti del team Aerocompact sono a disposizione di tutti i visitatori per aiutarli a conoscere il catalogo aziendale e a sviluppare in maniera ottimale i propri progetti fotovoltaici.

STAND - 560 PAD. A6

VALMONT SOLAR

**LOGICHE DI CONTROLLO AVANZATE
PER EFFICIENTARE L'IMPIANTO**

A Intersolar Europe, Valmont Solar presenta soluzioni innovative per ottimizzare la produzione fotovoltaica e migliorare l'affidabilità degli impianti. Dall'Agri-PV alla versatilità del Convert Versa, fino alle soluzioni Smart Power e Self-Power, sviluppate per garantire massima efficienza e autonomia. Lo Smart Power consente l'integrazione degli inseguitori solari con gli inverter di stringa, ottimizzando la gestione dell'energia e garantendo un'alimentazione diretta più efficiente. La nuova soluzione Self-Power riduce i costi di installazione. Dotato di un sistema di backup a batterie e GPS integrato, abilita autonomamente il 3D backtracking, migliorando il rendimento sui terreni irregolari. Le logiche di controllo includono la diffuse strategy, per massimizzare la cattura dell'irraggiamento solare, la night position, che facilita la pulizia dei moduli, e l'ottimizzazione bifacciale, che migliora l'efficienza dei pannelli bifacciali.



STAND - 570

PAD. A6

ALPHAESS

**SISTEMI DI STORAGE PERSONALIZZATI
PER IMPIANTI C&I E UTILITY SCALE**

AlphaESS espone a Rimini la serie Storion, dedicata alle applicazioni commerciale, industriale e utility e offre soluzioni di accumulo energetico personalizzate per aziende e operatori di settore. I sistemi partono dal già conosciuto Storion-G2-H50 (e H30), al nuovo LCH-125 e infine i TB250/500. Questi ultimi hanno una potenza in uscita di 250/500 kW abbinabili ad accumuli a raffreddamento a liquido come la cabina LC-372 kWh (espandibile fino a 4,47 MWh) ed il CS-H20, un container di batterie a raffreddamento a liquido da 3,72 MWh/1.500 V anch'esso espandibile in parallelo. AlphaESS è presente in Italia dal 2015 con sede a Firenze e polo logistico a Milano. Il brand offre assistenza tecnica diretta su tutto il territorio ad installatori e clienti finali. Propone, tra i suoi servizi, la piattaforma AlphaCloud di proprietà che permette di prevenire, individuare e rispondere prontamente a eventuali guasti in Italia e in tutto il mondo. Con oltre 30 filiali in tutto il mondo, l'azienda fornisce servizi e supporto a oltre 150.000 sistemi attivi in oltre 100 Paesi.



STAND - 150

PAD. B1

PAD
A6

PAD
B1



**X HALF CUT
TOP CON**

**MADE IN
EUROPE**

610 Wp
Max Power

Max **23.60%**
EFFICIENZA

Transizione
Energetica **5.0**

**TRACKER
MONOASSIALE
IMPIANTI
AGRIVOLTAICI**

inter
solar

connecting solar business | EUROPE

Sunerg Solar Energy S.r.l.
Booth A2.574

ECOFLOW

NOVITÀ IN AMBITO ACCUMULO, E-MOBILITY E RISCALDAMENTO

EcoFlow ha lanciato soluzioni di accumulo di energia residenziale nel mercato italiano, integrate in un ecosistema energetico domestico basato sull'intelligenza artificiale. Ad Intersolar, l'azienda presenta i suoi sistemi di accumulo PowerOcean Monofase, PowerOcean DC Fit, PowerOcean Trifase e PowerOcean Plus Trifase. Tutti i sistemi sono scalabili e supportati da una garanzia di 15 anni sulla batteria. EcoFlow presenta anche le sue soluzioni di ricarica elettrica, tra cui PowerPulse 2, un caricabatterie EV intelligente ad alte prestazioni che massimizza il controllo energetico e l'efficienza economica. Inoltre, l'azienda introduce la pompa di calore PowerHeat e lo scaldabagno sommergibile intelligente PowerGlow, che offrono un riscaldamento degli ambienti e dell'acqua ecosostenibile, utilizzando l'energia solare immagazzinata e in eccesso.



STAND - 179

PAD. B1

SOLAX POWER

UN BESS A CONTAINER PER PROGETTI SU LARGA SCALA



SolaX Power presenta a Intersolar la sua gamma di soluzioni per il settore C&I, utility scale e residenziale, con tecnologie all'avanguardia per l'accumulo di energia. La novità di quest'anno è il sistema di accumulo in container a raffreddamento liquido ORI, che sarà esposto in fiera funzionante e operativo. Grazie alla sua tecnologia avanzata, ORI garantisce efficienza, sicurezza e scalabilità per progetti di accumulo su larga scala. Progettato per ottimizzare l'integrazione delle energie rinnovabili e migliorare la stabilità della rete, ORI è disponibile in configurazioni da 2,5MW/5MWh, 5MW/10MWh e 7,5MW/15MWh.

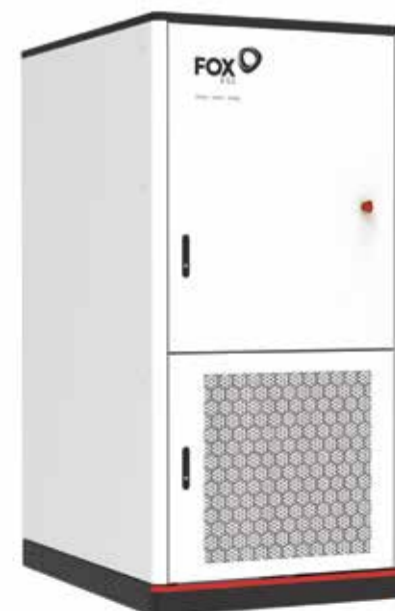
STAND - 250

PAD. B1

FOXESS

LA SERIE G-MAX: STORAGE ALL-IN-ONE DA 215 KWH PER IL COMPARTO C&I

FoxEss presenta a Monaco la soluzione di storage trifase G-MAX con capacità di 215 kWh e pensata per il comparto commerciale e industriale. La serie ha un design All-in-One, integrando pacco batteria, BMS intelligente, PCS, sistema di sicurezza preventiva, sistema di distribuzione intelligente e sistema di gestione della dissipazione del calore in un unico armadio dal design gradevole. Altre caratteristiche riguardano la semplice e rapida installazione unitamente ad una messa in esercizio altrettanto economica. Il suo design a compartimenti con sistema di allarme preventivo, unitamente alla presenza di un sistema interno antincendio certificato ad Aerosol, lo rendono un prodotto sicuro. La serie inoltre è stata progettata per avere una bassa perdita di potenza e ha un sistema di raffreddamento a liquido delle batterie. Infine è possibile impostare differenti modalità di lavoro, tra cui "peak shaving", la gestione dei carichi, il controllo dell'energia fotovoltaica - storage e la regolazione della frequenza. Inoltre si possono abbinare fino a 10 GMAX, in parallelo, per raggiungere un capacità di 1 MW/2,15 MWh di accumulo.



STAND - 270

PAD. B1

SENEC

NOVITÀ PER IL SEGMENTO RESIDENZIALE E INDUSTRIALE

A Intersolar Europe, Senec presenterà diverse novità tra cui il sistema di accumulo ibrido Senec.Home E4, disponibile in Italia da giugno, con una capacità modulare fino a 15 kWh, un grado di protezione IP65 e un'installazione semplice e veloce. Sarà presentata anche la piattaforma Senec.Cockpit, che offre ai partner un accesso ed un uso semplificato dei servizi Senec, nonché nuovi strumenti utili come il portale per aprire, monitorare e gestire le richieste di assistenza, il processo di verifica delle installazioni per validare la garanzia o l'area documentale con motore di ricerca avanzato per reperire con facilità tutte le informazioni necessarie. Per il settore industriale, alla fiera Senec presenterà le soluzioni alternative all'impianto fotovoltaico di proprietà, come i Corporate PPA o il noleggio operativo. Infine, spazio a Radici Rinnovabili, la comunità energetica costituita a livello nazionale che combina fotovoltaico ed eolico ed è operativa con due configurazioni che fanno capo a due cabine di trasformazione primaria della Campania.



STAND - 310

PAD. B1

WECO

UN SISTEMA DI ACCUMULO SCALABILE PER APPLICAZIONI COMMERCIALI E INDUSTRIALI

WeCo partecipa a Intersolar con il sistema di accumulo modulare scalabile T-Kool, pensato per rispondere alle esigenze di applicazioni commerciali e industriali. Il cuore di questa soluzione è la combinazione tra gli inverter TK, disponibili in taglie di potenza da 20 a 50 kW, e i cabinet raffreddati ad aria A-Kool. Questa configurazione permette elevata flessibilità, adattandosi a molteplici scenari di utilizzo e garantendo scalabilità con capacità di accumulo che partono da 46 kWh fino a raggiungere svariate centinaia di kWh. T-Kool assicura un elevato standard di sicurezza, grazie a un'ampia gamma di sistemi di protezione attiva e passiva: rilevamento di fumo e CO2, sistemi anti-allagamento e anti-intrusione, arresto remoto, autotest e programmazione da remoto. Inoltre, la semplicità di installazione del sistema consente di ridurre i tempi e i costi di implementazione, rendendo la soluzione efficiente e conveniente per progetti di accumulo su larga scala.



STAND - 360

PAD. B1

SISTEMA DI ACCUMULO UBBINK

Il sistema di accumulo All-in-One per piccoli spazi commerciali

Gestire e ottimizzare la propria energia



Il sistema di accumulo (BESS) di Ubbink offre una soluzione completamente integrata che si adatta perfettamente anche alle esigenze dei piccoli edifici commerciali, il tutto in un unico pacchetto inverter, batterie e un sistema intelligente di gestione dell'energia (EMS).

Disponibile in quattro diverse taglie, il sistema BESS offre la flessibilità necessaria per adattare ogni installazione alle specifiche esigenze energetiche. Il design modulare e impilabile delle batterie consente di aumentare facilmente la capacità di accumulo in base alle esigenze, rendendolo ideale per le aziende in crescita o per gli edifici con esigenze energetiche fluttuanti.

Principali caratteristiche tecniche:

- Inverter/ carica batterie ibrido multifunzionale.
- Capacità di blackout completo con funzionalità anti-islanding integrata.
- Batterie al litio ferro fosfato.
- Sistema antincendio ad aerosol integrato
- Energy Secure per il monitoraggio continuo dello stato di sicurezza.
- Dati storici e in tempo reale dei flussi energetici.
- Sincronizzazione della ricarica dei veicoli elettrici, del funzionamento della pompa di calore e della ricarica della batteria con la produzione fotovoltaica.



SIGENERGY
STORAGE CON CAPACITÀ
MODULABILE FINO A 250 KWH

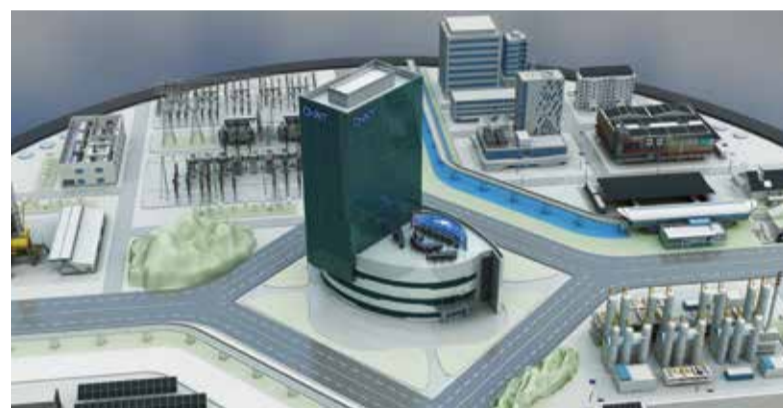
Sigenergy presenta SigenStack, un sistema di accumulo di energia modulare a corrente continua (DC-coupled) progettato per il segmento commerciale e industriale. Comprende un inverter ibrido, un sistema di gestione della batteria (BMS) e pacchi batteria. L'inverter può sia convertire l'energia solare in corrente alternata (AC) per la rete, sia funzionare come PCS per convertire l'energia solare e caricare la batteria. La gamma di potenza varia da 50 a 125 kW. SigenStack presenta un design modulare, con ogni modulo batteria che offre una capacità di 12 kWh. Un inverter può collegare fino a 21 moduli batteria, raggiungendo una capacità totale di 252 kWh. Inoltre, più unità SigenStack possono essere connesse tra loro per un'espansione flessibile, supportando progetti da multi-megawatt fino a centinaia di megawatt. Il sistema è progettato per una manutenzione minima, grazie all'involucro IP66 che protegge ogni pacco batteria.



STAND - 480 (PAD. B1)

CHINT GLOBAL
SOLUZIONI PER CREARE UN ECOSISTEMA
ENERGETICO COMPLETO

Chint Global partecipa a Intersolar 2025 dove presenta la propria visione di efficienza energetica a 360°: un modello che integra fonti di energia rinnovabile, accumulo e soluzioni evolute per la distribuzione e trasmissione dell'energia. L'ecosistema energetico proposto da Chint Global sarà rappresentato in fiera attraverso un plastico interattivo, che consentirà ai visitatori di esplorare l'intera offerta della multinazionale. Il plastico 3D occuperà una posizione centrale all'interno dello stand e sarà il fulcro attorno al quale ruoteranno le soluzioni Chint dall'alta e media tensione fino alla distribuzione dell'energia in bassa tensione in un'ottica green e orientata a massimizzare l'efficienza dei sistemi.



STAND - 550 (PAD. B1)

SOCOMECC
DISPOSITIVI PLUG&PLAY E BACKUP PER TUTTE LE TAGLIE

Socomec propone a Monaco le sue soluzioni per l'accumulo di energia. Per il segmento C&I, presenta i sistemi SUNSYS-HES-L in una nuova versione skid, con cabinet batteria 0,5 C o 1 C fino a 203 kWh, scalabili fino a 600 kW/1.218 kWh per singolo sistema. Per taglie maggiori, debutta SUNSYS-HES-XXL in versione skid, una soluzione plug&play completa di trasformatore BT/MT e cella di media tensione, compatibile con cabinet batteria 0,5 C o 1 C e con i container Catl TenerS, che offrono oltre 6 MWh in soli 20 piedi grazie alle nuove celle zero degradation. L'esperienza di Socomec nella gestione delle micro-reti garantisce funzionalità backup e off-grid per potenze da 100 kW al multi-MW. Tra i plus dell'azienda ci sono performance garantite e supporto tecnico italiano pre e post-vendita.



STAND - 130 (PAD. B2)

ENERGY SPA

UN SISTEMA INTEGRATO PER L'ACCUMULO
E LA GESTIONE INTELLIGENTE DELL'ENERGIA

Energy è presente alla fiera Intersolar Europe di Monaco per presentare le soluzioni dedicate al mercato europeo. Nella sezione EES - Electrical Energy Storage, esporrà i sistemi zeroCO2 XL Shell 100/220 per il mercato europeo e la versione in container XL Box, progettati per offrire efficienza, affidabilità e sostenibilità. Grazie alla sinergia tra produzione, sviluppo software e progettazione di impianti, la società sviluppa soluzioni all'avanguardia che combinano innovazione tecnologica, sicurezza informatica e un supporto tecnico completo. L'innovazione e la sostenibilità, unite alla qualità Made in Italy, sono i valori che guidano la crescita e l'impegno di Energy SpA nel settore dell'accumulo di energia.



Energy è presente alla fiera Intersolar Europe di Monaco per presentare le soluzioni dedicate al mercato europeo. Nella sezione EES - Electrical Energy Storage, esporrà i sistemi zeroCO2 XL Shell 100/220 per il mercato europeo e la versione in container XL Box, progettati per offrire efficienza, affidabilità e sostenibilità. Grazie alla sinergia tra produzione, sviluppo software e progettazione di impianti, la società sviluppa soluzioni all'avanguardia che combinano innovazione tecnologica, sicurezza informatica e un supporto tecnico completo. L'innovazione e la sostenibilità, unite alla qualità Made in Italy, sono i valori che guidano la crescita e l'impegno di Energy SpA nel settore dell'accumulo di energia.

STAND - 240

PAD. B2

SAJ

NOVITÀ STRATEGICHE E DI PRODOTTO
PER CELEBRARE 20 ANNI DI ATTIVITÀ

Saj celebra a Intersolar 20 anni di innovazione e rivoluzione nelle soluzioni di accumulo energetico. Il ventesimo anniversario coincide con il lancio della nuova strategia europea e globale Overseas 3.0, che prevede produzione localizzata delle soluzioni a catalogo e operazioni globali. Sul fronte prodotti, a Monaco è presentato in anteprima mondiale il sistema di accumulo ibrido All-in-One serie CHS2 e il sistema di accumulo ibrido All-in-One Smart serie CM2 entrambi pensati per installazioni commerciali e industriali. Sono inoltre presentate le soluzioni di accumulo residenziali Elex Home. Durante Intersolar, SAJ offre al visitatore un'esperienza immersiva e interattiva.



STAND - 310

PAD. B2

WECCO

TK + A-KOOL

Sistema All In One raffreddato ad aria

Singolo o
doppio
inverter



20 ~ 100 kW

POTENZA DELL'INVERTER IBRIDO

108 kWh

CABINET BATTERIA DA ESTERNO

Soluzione **All - in - One**

KOSTAL

UN INVERTER PER IMPIANTI MONOFASE ADATTO AL REPOWERING

Kostal presenta l'inverter Plenticore MP monofase pensato per gli impianti monofase solari ed ibridi. È compatibile con la wallbox Eneator e con accessori che ne incrementano la sicurezza e la funzionalità, come il BackUp Switch e la protezione da sovratensione lato DC. Inoltre è adatto al repowering, diventa ibrido grazie alla compatibilità con numerosi sistemi di accumulo ed offre flessibilità grazie alle espansioni di potenza. Kostal punta anche sulla digitalizzazione, con vantaggi significativi: il Plenticoin riduce i costi hardware attivando solo le funzioni necessarie, mentre il Kostal Solar Terminal permette di gestire tutti i servizi con un unico account. Grazie a Eebus, SG Ready e Modbus TCP, il Plenticore MP è adatto per l'integrazione del fotovoltaico in contesti residenziali. Sicurezza informatica, protezione dei dati e qualità "Made in Germany" completano l'offerta dell'azienda.



STAND - 130

PAD. B3

SMA

NUOVI INVERTER E SISTEMI STORAGE PER OGNI APPLICAZIONE



SMA presenta a Intersolar le nuove soluzioni integrate progettate con approcci e dedicate ai comparti residenziale, C&I e Large Scale. Tra le novità c'è SMA Home Storage Solution: con messa in servizio più rapida tramite l'app 360, la nuova backup box e il nuovo Energy Meter per la gestione dell'energia nei sistemi monofase. Altra novità è l'inverter Sunny Tripower X 36/60, successore del Sunny Tripower Core1. Integra la funzione di System Manager che consente il monitoraggio e il controllo centralizzato di fino a cinque inverter SMA e un Energy Meter. SMA presenta poi Sunny Central Storage UP-S per gli inverter storage per impianti Large Scale, con uno stack di conversione SiC Mosfet. Infine a Monaco l'azienda presenta l'inverter Sunny Highpower Storage progettato per gestire impianti con storage connessi in MT.

STAND - 210

PAD. B3

GROWATT

TRA LE NOVITÀ ANCHE UN KIT FOTOVOLTAICO FAI DA TE

Growatt è presente a Monaco con la rappresentanza italiana nelle figure del presidente Roberto Croce e del brand manager Giovanni Marino. In fiera l'azienda presenta due novità in ambito inverter di ultima generazione e ad alta efficienza. La prima è una novità per il comparto C&I: si tratta dell'inverter MAX TL3-X 320-350K, ideale per impianti commerciali e a terra, con efficienza fino al 99,03% e rapporto DC/AC di 1,5 per massimizzare la produzione. Dispone di 6 Mppt indipendenti, ognuno con cinque stringhe, per ridurre le perdite energetiche. Altra novità è il nuovo Nexa 2000, Home Easy Energy, kit fotovoltaico fai da te che comprende batterie modulari espandibili fino a 8 kWh, ingresso totale di 2600 W grazie ai 4 Mppt e potenza di uscita fino a 799 Wp regolabile per adattarsi a ogni esigenza.



STAND - 230

PAD. B3

SUNGROW

**FOCUS SU IMPIANTI SOLARI ABBINATI
A SOLUZIONI DI ACCUMULO**

Sungrow espone a Monaco le sue innovazioni nel campo degli inverter fotovoltaici, dei sistemi di accumulo dell'energia e delle soluzioni di ricarica per veicoli elettrici, coprendo



l'intero spettro delle applicazioni per le energie rinnovabili, dai progetti residenziali a quelli commerciali e industriali e all'utility. Le ultime tecnologie dell'azienda sono progettate per migliorare l'affidabilità energetica, ottimizzare le prestazioni e garantire una perfetta integrazione nei moderni sistemi energetici. Verrà dato particolare risalto ai progressi nei progetti ibridi fotovoltaici, che combinano energia solare e soluzioni di accumulo. Tutte le proposte dell'azienda rispondono ai principi di innovazione, efficienza, affidabilità e sicurezza.

STAND - 310/410

PAD. B3

SOLIS

UN ENERGY MANAGEMENT INTEGRATO CON AI

Solis presenta a Intersolar l'energy manager integrato con intelligenza artificiale SolisCloud AI che automatizza la gestione energetica e ottimizza l'uso dell'energia, adattandosi alle condizioni del mondo reale in modo che utenti e installatori ottengano soluzioni più intelligenti ed efficienti. SolisCloud automatizza i cicli di carica e scarica in base alle abitudini energetiche degli utenti, ma anche in base ai prezzi dell'elettricità, delle previsioni meteo e dello stato di salute del sistema avvisando gli utenti di potenziali problemi prima che diventino tali. Per gli utenti, questo significa bollette energetiche più basse, maggiore controllo e nessuna regolazione manuale. Mentre per gli installatori significa una configurazione più semplice e una riduzione delle chiamate di assistenza.



STAND - 430

PAD. B3

PAD
B3



**Il tuo partner EPC di fiducia per progetti
rinnovabili su scala industriale.**

+1GW

Di progetti in pipeline EPC

+500

Progetti completati con successo

+50

Professionisti dedicati

+39 0425 471055 - info@aiem.it - www.aiem.it



SOLAREEDGE

NOVITÀ HARDWARE E SOFTWARE E UN FOCUS SULLA CYBERSICUREZZA

SolarEdge presenta novità hardware e software per il fotovoltaico residenziale, C&I e utility scale. Per il mercato residenziale, l'azienda mostra "ONE Controller", un dispositivo che integra impianti solari SolarEdge con soluzioni di terze parti, come pompe di calore e caricabatterie per veicoli elettrici, per massimizzare l'autoconsumo. In mostra anche il nuovo ottimizzatore di potenza S650A



per tetti piccoli ma complessi e un nuovo EV charger. Nel segmento C&I, SolarEdge propone una soluzione end-to-end per la ricarica per veicoli elettrici abbinata a impianti fotovoltaici, con un nuovo caricabatterie e un software proprietario per l'ottimizzazione dell'energia, grazie all'acquisizione di Wevo Energy. Arrivano anche nuove funzionalità per la piattaforma cloud ONE per il C&I e l'accumulo commerciale CSS-OD.

Per il mercato utility, l'azienda punta sull'inverter TerraMax da 330 kW, ideale per installazioni a terra, fotovoltaico galleggiante e agrivoltaico. Infine, il tema della cybersecurity sarà centrale per SolarEdge, con soluzioni e best practice per rendere la cybersicurezza elemento chiave e non negoziabile negli impianti fotovoltaici.

STAND - 110

PAD. B4

TIGO

EFFICIENZA E SICUREZZA PER I MODULI FV DI NUOVA GENERAZIONE

Tigo Energy presenta TS4-X, soluzione per ottimizzazione, monitoraggio e spegnimento rapido a livello di modulo, adatta a qualsiasi impianto fotovoltaico. Disponibile nelle versioni -O, -S e -F, supporta moduli fino a 800 Wp e 25A. È pensata per installazioni C&I e utility-scale.



Inoltre, l'ecosistema aperto Tigo rende TS4-X compatibile sia con la soluzione storage EI Residential sia con inverter di terze parti. Elemento distintivo di TS4-X è l'opzione di spegnimento rapido multifattoriale (Mfrs), che integra i segnali PLC e wireless per fornire un livello aggiuntivo di sicurezza, nel rispetto delle normative più stringenti. Grazie alla possibilità di effettuare un upgrade da remoto, è inoltre possibile attivare il monitoraggio anche sulle unità TS4-X-F in un secondo momento (CCA Kit necessario).

STAND - 160

PAD. B4

GOODWE

NUOVO PORTAFOGLIO DI BATTERIE PER IL COMPARTO C&I

GoodWe espone a Monaco di Baviera le sue ultime novità. Focus in particolare sul segmento C&I con il nuovo prodotto BAT 100K. La Serie BAT è un sistema di batterie al litio ad alta tensione per il comparto C&I, disponibili nelle capacità di 102,4 kWh e 112,6 kWh. Con un intervallo di temperatura operativa compreso tra -20°C e 55°C, le batterie funzionano in modo affidabile in diversi ambienti. Il design dell'armadio con grado di protezione IP55 garantisce la durata e l'idoneità all'uso esterno. Abbinato agli inverter ibridi GoodWe ET, il sistema di batterie BAT 102,4/112,6 kWh rappresenta una soluzione di accumulo energetico chiavi in mano compatta, facile da installare e ad alte prestazioni. Questo potente sistema propone un efficiente backup energetico, la riduzione dei picchi e la gestione ottimizzata del carico. Inoltre, supporta connessioni parallele fino a 4 cluster, consentendo l'espansione a 450,4 kWh per soddisfare le crescenti richieste di accumulo di energia.



STAND - 109/210

PAD. B4

INGETEAM

ACCUMULO DI DESIGN PER IL SEGMENTO RESIDENZIALE

Tra le novità Ingeteam esposte in fiera presenta si trova l'Ingecon Sun Storage All-in-One By Bertone Design, pensato per il settore residenziale, che coniuga tecnologia, estetica e praticità. Ora disponibile con nuove skin in metallo in sei tonalità e finiture in legno in tre varianti, per adattarsi a qualsiasi ambiente. Per il segmento commerciale & industriale Ingeteam presenta invece il sistema di accumulo Ingecon Sun Storage "3play" con il nuovo cabinet, ideale per applicazioni outdoor di media e grande scala, fino a 1.200 kW - 12 ore. Grazie alla sua intelligenza integrata e tecnologia automatizzata, supporta il funzionamento in autoconsumo e include un EMS avanzato, ottimizzando la gestione energetica in tempo reale. Le batterie modulari outdoor al litio LFP di ultima generazione garantiscono una vita utile superiore ai 7.000 cicli (20 anni), con garanzia estendibile fino a 10 anni. Il Cabinet Batteria con IP54, progettato per installazioni outdoor, è dotato di sistema di condizionamento a pompa di calore e sistema antincendio con gas aerosol suppression e non necessita di nessun quadro elettrico aggiuntivo.



STAND - 130

PAD. B4

KSTAR

SISTEMI STORAGE CON FOCUS SU ESTETICA, PRESTAZIONI E SEMPLICITÀ DI UTILIZZO

Kstar presenta a Intersolar una novità nel settore dello storage residenziale: il nuovo design stackable dei sistemi BluSpark Series. L'aggiornamento riguarda sia le soluzioni monofase (3,68-6 kW) che trifase (4-12 kW), con un focus su flessibilità, rapidità di installazione e maggiore efficienza operativa.



Grazie alla nuova architettura impilabile, i moduli batteria si collegano tra loro senza la necessità di cavi aggiuntivi, semplificando il processo di installazione e riducendo i costi di manutenzione. Inoltre, i moduli sono stati progettati con un'altezza ridotta, rendendo il montaggio più ergonomico e agevole per gli installatori.

Un'altra novità riguarda l'espandibilità agevolata grazie al nuovo design: nel sistema trifase, ora è possibile collegare fino a 8 batterie per sistema, offrendo una capacità di accumulo scalabile e perfetta per le esigenze di autoconsumo domestico.

STAND - 330

PAD. B4

PAD
B4



Generare, utilizzare e immagazzinare elettricità. Semplicemente. Con i prodotti di BU ENERGY.

Con BU ENERGY, potete fornire ai vostri clienti sistemi fotovoltaici di alta qualità ed efficienza da un unico fornitore.



Visita il nostro sito web



CP100 101 kWh



CP200L 215 kWh

La nostra serie CP:

sistemi modulari di accumulo di energia per l'industria.

- Elevato fattore di sicurezza: con sistema automatico di protezione antincendio
- Sicuro e affidabile, prolunga la vita utile delle celle della batteria LFP: sistema di gestione della batteria a 3 stadi (BMS)
- Flessibilità: design modulare, facilità di manutenzione e di sostituzione
- Gestione del carico: tempo e potenza di carica e scarica regolabili, regolazione automatica durante i cambi di carico
- Compatibilità con la rete: blocco della corrente inversa per soddisfare i requisiti della rete

La nostra serie RPI:

sistemi di accumulo di energia all-in-one per edifici residenziali.

- Installazione semplice: soluzione all-in-one altamente integrata che consente di risparmiare tempo e fatica
- Flessibile: design modulare (a seconda del modello) e possibilità di utilizzo all'interno e all'esterno per soddisfare diverse esigenze
- Completo: con connessione PV-DC e inverter ibrido integrato
- Modificabile: possibilità di sistema ibrido con diversi sistemi di generazione di energia elettrica



RPI-B



RPI-LVA610S

BU ENERGY

BU Power Systems Italia S.r.l. • Via Leonardo da Vinci, 1 • 22041 Colverde (CO) • Italy • T 39 031 463 3411 • info@bu-energy.it • www.bu-energy.it

Powered by
LS-E

TBEA

STAZIONI DI ACCUMULO IN MEDIA TENSIONE E CONTAINER BATTERIE

La soluzione Bess di Tbea offre un sistema di accumulo energetico sicuro e flessibile, pensato per il mercato europeo. La gestione ottimizzata a livello di rack massimizza l'efficienza e riduce le perdite, mentre il controllo sincrono avanzato garantisce un'integrazione fluida con la rete, scalabile fino a sistemi Bess di livello GWh con tempi di risposta nell'ordine dei millisecondi. Grazie alla protezione multistrato e all'isolamento dei guasti, assicura massima affidabilità e sicurezza. Il design modulare plug-and-play permette una manutenzione rapida ed economica, riducendo al minimo i tempi di inattività. Nello specifico, tra i prodotti esposti in fiera a Monaco, spicca i PCS modulari e la stazione di media tensione TE5000KT-EL e il container batterie con sistema di raffreddamento a liquido TB-S2000.



STAND - 350

PAD. B4

FIMER

UN INVERTER TRIFASE PER IL SEGMENTO C&I

A seguito dell'acquisizione del complesso aziendale di Fimer SpA da parte di MA Solar Italy, affiliata del gruppo McLaren Applied, Fimer conferma



la propria partecipazione all'evento Intersolar Europe. Grazie a oltre 50 milioni di euro di investimenti, il passaggio di proprietà consentirà a Fimer di raggiungere una rinnovata solidità finanziaria e concentrarsi sullo sviluppo di nuovi prodotti. Tra questi spicca l'inverter trifase battery ready PVS-75/125, concepito per offrire una soluzione innovativa e flessibile per qualsiasi progetto del segmento commerciale e industriale. Con taglie di potenza 75, 100 e 125 kW, peso e volume ottimizzati, e fino a 12 Mppt, parallelabili in base alle esigenze del progetto, questa soluzione rappresenta un tassello importante nel percorso dell'azienda alla conquista del mercato fotovoltaico attraverso innovazione, ricerca, e la qualità del Made in Italy.

STAND - 360

PAD. B4

ZCS

AMPLIATA LA GAMMA DI SISTEMI DI ACCUMULO AD ALTA CAPACITÀ

ZCS Azzurro presenta a Monaco il nuovo Power Magic Mini: la versione compatta del sistema di storage outdoor Power Magic, progettata appositamente per impianti industriali di grande potenza. Power Magic Mini amplia la gamma di sistemi di accumulo ad alta capacità di ZCS Azzurro, offrendo soluzioni flessibili e configurabili. Grazie all'algoritmo di controllo intelligente della temperatura, l'efficienza energetica nei processi di raffreddamento e riscaldamento aumenta del 30%. Il sistema garantisce una potenza di 98 kW e una capacità di accumulo di 98 kWh, integrando un avanzato sistema antincendio con sensoristica e monitoraggio in tempo reale, oltre a un efficiente raffreddamento a liquido. Anche la batteria ZCS Azzurro HV ZBT5K, compatibile con impianti monofase e trifase, presenta una novità: un riscaldatore interno che ottimizza la durata e il funzionamento anche in ambienti freddi. Inoltre, grazie alla protezione IP55, può essere installata anche in ambienti semi-aperti, aumentando la versatilità dello storage.



STAND - 450

PAD. B4

KEHUA

**SOLUZIONE DI STORAGE
CHIAVI IN MANO DA 5 MW**

Kehua espone a Monaco la soluzione di storage da 5 MW BCS5000K-B-HUD/T4 X2. Questa soluzione innovativa è dotata di un'avanzata tecnologia implementata in vari progetti, tra cui un progetto di accumulo di energia stand-alone con una capacità di 300 MW/1200 MWh. Questa soluzione inoltre migliora la stabilità e l'affidabilità della rete. È caratterizzata da una capacità di black-start, che consente al sistema di riavviarsi autonomamente dopo un'interruzione di corrente, senza dover fare affidamento su fonti di energia esterne. Questo aumenta in modo significativo la resilienza dei sistemi energetici.



STAND - 470

PAD. B4

SIEL

**PIATTAFORMA DI CONVERSIONE BIDIREZIONALE
DELL'ENERGIA AC-DC CON ACCUMULO**

Siel presenta una soluzione di accumulo composta da un convertitore AC-DC (front-end) e da un insieme di sistemi DC-DC (back-end), in grado di processare l'energia proveniente da fonti rinnovabili e da batterie, per fornire servizi sia a una rete AC (per esempio funzioni di time-shifting e capacity firming), sia a una micro-rete in DC (per esempio ricarica ultrarapida di veicoli e natanti). Il primo apparato sviluppato, che costituisce il substrato tecnologico di questa piattaforma e che verrà presentato in anteprima assoluta a Intersolar Monaco 2025, è il convertitore MP-MC PCS 1900, che realizza la conversione bidirezionale AC-DC. Si tratta di un convertitore modulare costituito da un insieme di un massimo di 10 moduli di conversione da 190kVA ciascuno, connessi in parallelo tra loro, che possono essere rimossi dal o aggiunti al convertitore, mentre questo continua a funzionare (funzione "hot swap"). Il sistema MP-MC di Siel è interamente progettato, realizzato, testato e certificato in Italia.



STAND - 555

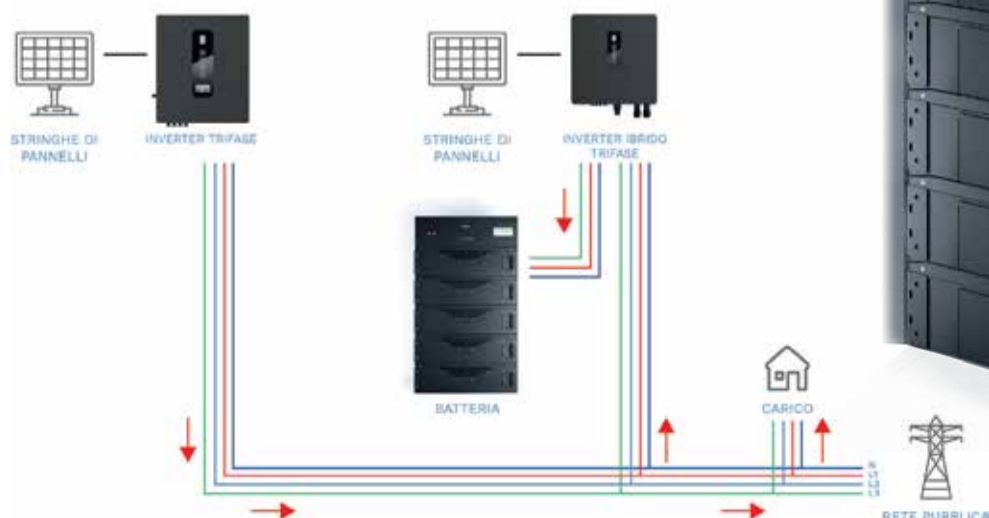
PAD. B4

PAD
B4



L'intera gamma di inverter Riello Solartech, sia di stringa che ibridi con storage, supporta la configurazione in AC Coupling. Questa funzione consente di **integrare uno o più inverter RS Hybrid Trifase con batterie in un sistema che include inverter di stringa esistenti o nuovi.**

AC Coupling permette di **sfruttare l'energia prodotta dagli inverter di stringa, non autoconsumata dai carichi, per aumentare l'accumulo nelle batterie** gestite dagli inverter ibridi. Gli inverter ibridi monitorano i consumi istantanei, ottimizzano la carica/scarica delle batterie e utilizzano l'energia disponibile sul lato AC.



www.riello-solartech.it

PREDISPOSIZIONE
PER
AC
COUPLING



HIGECO MORE UN NUOVO SISTEMA DI CONTROLLO BESS DI PICCOLA TAGLIA

Le soluzioni di Higecco More abbracciano l'intera filiera tecnologica: dai datalogger per il monitoraggio in tempo reale ai sistemi Scada per la gestione centralizzata per il mercato commercial & industrial e per i grandi impianti utility grade, fino ai sistemi di controllo Power Plant Controller (PPC) e Controllore centrale d'impianto (CCI). Inoltre, in anteprima per Intersolar, l'azienda presenta il



nuovo sistema di controllo per Bess di piccola taglia. Un'attenzione particolare sarà dedicata alla digitalizzazione grazie alla piattaforma Vision, che consente una gestione avanzata e personalizzata degli asset rinnovabili. Infine, con l'intento di cogliere le opportunità legate al bando sull'agrivoltaico, Higecco More offrirà soluzioni tecnologiche innovative in linea con progetti di questo tipo.

STAND - 270 (PAD. B5)

PV DATA NUOVE FUNZIONALITÀ PER UNA GESTIONE EFFICIENTE DEGLI IMPIANTI FV

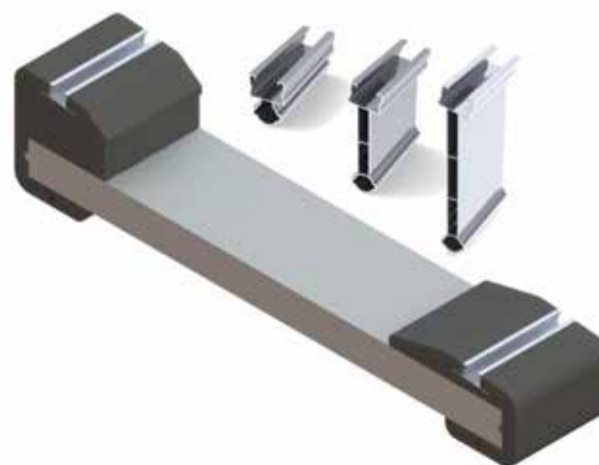
Tra le ultime novità che PV Data espone a Monaco spicca la possibilità di regolare in modo semplice e preciso la potenza attiva e reattiva di ogni inverter, garantendo un controllo totale e personalizzato dell'impianto. Inoltre con il servizio cloud "WEB Service Enerest 4" l'utente ha sempre il pieno controllo dei suoi impianti. Grazie al nuovo sistema semaforico, ora ancora più intuitivo e immediato, l'utente può verificare lo stato degli impianti e intervenire rapidamente quando necessario. La sezione monitoraggio permette di individuare in tempo reale eventuali anomalie e di prevenire possibili malfunzionamenti, assicurando la massima efficienza e continuità operativa. Infine, per una gestione ancora più smart, con la App PV Data dedicata è possibile monitorare gli impianti direttamente dallo smartphone e ricevere notifiche istantanee per agire prontamente in caso di bisogno.



STAND - 430-630 (PAD. B5)

ORBIS UN SUPPORTO ZAVORRA ECOSOSTENIBILE

Orbis presenta il nuovo supporto zavorra da 5° ecosostenibile Ecozav05. È costituito da una base in conglomerato cementizio avvolta tra due gusci in gomma riciclata con annegate due guide in alluminio per il fissaggio del pannello tramite gli appositi morsetti. Il peso del supporto è di 41 kg e i pannelli possono essere disposti sia in orizzontale sia in verticale. Consente di ottenere tilt di 0°, 10° e 15°. Per aumentare la stabilità del sistema di sostegno, sono disponibili delle zavorre aggiuntive da sovrapporre nella parte centrale del supporto e, tramite due fori passanti presenti nella parte anteriore e posteriore, è possibile collegare una cintura perimetrale costituita da profili e staffe. Ecozav05 è testato nella galleria del vento e sottoposto a prove di strappo in condizioni climatiche estreme da -20°C a +80°C. I supporti sono in appoggio sulla superficie e non richiedono di essere fissati tramite tasselli o altri sistemi di ancoraggio.



STAND - 240 (PAD. B6)

HUAWEI

SOLUZIONI IBRIDE FOTOVOLTAICO+ACCUMULO SUPPORTATE DA CASI STUDIO REALI

Huawei presenta a Intersolar le caratteristiche principali della propria soluzione PV+ESS, come sicurezza, efficienza, intelligenza e facilità di connessione alla rete, attraverso il confronto tra dei casi di studio reali in scenari tipici utility scale, Bess, microgrid, C&I e residenziali. Inoltre espone prodotti all'avanguardia come i sistemi di accumulo da 5 MWh e 215 kWh, gli inverter da 330K/150K e la batteria residenziale S1.



WATTKRAFT

FOCUS SU CONSULENZE PERSONALIZZATE E SERVIZI CHIAVI IN MANO

Wattkraft è presente a Intersolar con un proprio stand, confermando il suo ruolo di Value Added Partner di Huawei nel mercato del fotovoltaico e dello storage. Allo stand l'azienda è pronta ad accogliere distributori, installatori e professionisti del settore per esplorare le ultime innovazioni e tecnologie sviluppate da Huawei, con un focus speciale sulle applicazioni commercial & industrial e utility-scale. L'evento è un'occasione per scoprire le nuove soluzioni di accumulo energetico e la loro integrazione con avanzati sistemi di gestione dell'energia. I visitatori possono approfondire gli ultimi sviluppi della tecnologia fotovoltaica per progetti di ogni dimensione. Inoltre gli esperti Wattkraft sono a disposizione per consulenze personalizzate e per spiegare i servizi tecnici e formativi, dalla progettazione iniziale fino alla messa in servizio e al supporto a lungo termine per le installazioni su larga scala.



STAND - 110

PAD. C1

STAND - 330

PAD. C1

PAD
C1

Nuova energia, nuove opportunità

Diventa protagonista del nuovo scenario energetico con E.ON, grande Gruppo internazionale, con oltre 1.000.000 di clienti in Italia: scegli di installare e vendere le nostre soluzioni dedicate al business PMI.

Unisciti alla nostra squadra, scrivi a soluzioni.sme@eon.com



eon-energia.com

e.on

ENVISION ENERGY
SOLUZIONI BESS AC
E UNA NOVITÀ ANCORA TOP SECRET

Envision Energy è presente a Intersolar per illustrare le proprie soluzioni Bess AC ad oggi disponibili per il mercato europeo e annunciare novità di sviluppo. Il brand cinese dispone allo stand di personale tecnico e commerciale per fornire informazioni dettagliate sulle proprie soluzioni, confrontarsi sui trend del mercato e valutare insieme nuove opportunità di sviluppo. Una grossa novità è il lancio di un nuovo prodotto ancora sotto embargo dedicato al mercato delle batterie utility scale. Envision lancerà in anteprima questa novità presso il suo stand, il 7 maggio alle ore 14:30.



STAND - 450 (PAD. C1)

ZELIATECH
UN TEAM DI PROFESSIONISTI E UN SOLUTION CENTER AL SERVIZIO DI PROGETTI C&I

Zeliatech è presente a Intersolar con un team che vuole proporsi come partner per progetti di efficientamento energetico di ogni dimensione. Il solution center di Zeliatech, che ha preso il via nell'ultimo trimestre dello scorso anno, è costituito da tecnici certificati dal vendor di riferimento, Huawei. Le risorse supportano i clienti nella scelta e nel dimensionamento dei prodotti necessari per la realizzazione di un impianto fotovoltaico o ev-charging, in particolare per il mondo C&I. Il solution center è affiancato da un customer service che garantisce un supporto post sales ad installatori e distributori. Sono inoltre disponibili per i partner 19 training center presenti su tutto il territorio nazionale e un Test-Lab dove poter testare i nuovi prodotti o l'interoperabilità tra i diversi prodotti presenti in un progetto complesso. Il nuovo anno si apre con molte novità per Zeliatech, che proseguirà anche nel 2025 con gli investimenti in servizi e competenze utili all'intera filiera del mercato fotovoltaico.



STAND - 530 (PAD. C1)

HAIER ENERGY
UN'ESPERIENZA IMMERSIVA PER SCOPRIRE LE SOLUZIONI SMART DELL'AZIENDA

L'esposizione prevista allo stand Haier Energy di Intersolar racconta la filosofia che guida l'ecosistema aziendale. Attraverso un'esperienza immersiva, è possibile scoprire come le soluzioni smart e sostenibili di Haier Energy trasformano la casa del futuro in un ambiente interconnesso ed efficiente. Il cuore dell'ecosistema è l'E-Tower, una soluzione pre-cablata monofase con inverter ibrido e quadri di distribuzione AC e DC, pensata per semplificare e ottimizzare la gestione dell'energia. Grazie all'app hOn, l'E-Tower dialoga con tutti i dispositivi Haier Energy, dai climatizzatori alle pompe di calore, fino alle batterie di accumulo. L'E-Tower assicura facilità d'installazione, massima sicurezza e affidabilità, adattabilità per esigenze attuali e future.

STAND - 150 (PAD. C2)



RENON POWER

ACCUMULO MODULARE E SCALABILE PER OGNI ESIGENZA

In occasione di Intersolar 2025, Renon Power presenta tre soluzioni di punta pensate per il settore residenziale e commerciale. Xtreme LV è un sistema di batterie a bassa tensione, modulare e scalabile da 5,12 a 20,48 kWh. Grazie all'installazione semplificata e all'ampia compatibilità con gli inverter più diffusi, si adatta facilmente all'evoluzione dei consumi energetici domestici. Ecube 60AP è una soluzione compatta con raffreddamento ad aria, progettata per applicazioni C&I su piccola scala, che offre un perfetto equilibrio tra efficienza, sicurezza e convenienza. Per progetti di dimensioni maggiori, Mpack 233A fornisce 233 kWh di accumulo con raffreddamento a liquido, gestione termica avanzata e sistemi di sicurezza certificati antincendio. La sua struttura modulare consente installazioni in parallelo superiori a 1 MWh, ideale per VPP e sistemi su scala industriale.



SOLAVITA

INVERTER, STORAGE E PANNELLI SOLARI PER TUTTI GLI SCENARI APPLICATIVI

Solavita, consociata del gruppo Skyworth, propone soluzioni fotovoltaiche nei mercati di tutto il mondo. Il portfolio prodotti di Solavita include inverter on-grid da 1 kW a 110 kW, inverter ibridi da 1 kW a 50 kW, sistemi di accumulo e moduli fotovoltaici progettati per soddisfare diversi scenari applicativi. Solavita offre soluzioni complete e integrate, comprendendo consulenza, progettazione automatizzata, approvvigionamento dei prodotti e servizi di O&M. Lo scopo è quello di proporre soluzioni solari efficienti, affidabili e di alta qualità, in grado di rispondere a varie esigenze.



STAND - 119

PAD. C4

STAND - 430

PAD. C4

PAD
C4



www.solisinverters.com/it Solis Europe

Accumulo ibrido di energia per tutti i progetti solari



Compatibile con più
marche di batterie



Parallelabile



S6-EH3P(5-10)K-H-EU

S6-EH3P(12-20)K-H

S6-EH3P(30-50)K-H



ENERPOINT TECH TOUR

NOVITÀ ED OPPORTUNITÀ
PER INSTALLATORI

QUANDO: 15 aprile
DOVE: AS Hotel Limbiate
A CHE ORA: 17:00 - È inclusa
l'Apericena!

ARGOMENTI CHIAVE:

IL NUOVO SUPERBONUS
Normativa Case Green, come sfruttarla al meglio

SISTEMI IBRIDI ALL-IN-ONE DI ECOFLOW
Massima efficienza, minima complessità

**AUTOCONSUMO E CONDIVISIONE
DELL'ENERGIA**

Come valorizzarli al meglio

MODULI HUASUN

L'eccellenza della tecnologia a eterogiunzione

GRANDE ESTRAZIONE FINALE!

Partecipa e potresti vincere un sistema ibrido
all-in-one di EcoFlow!

POSTI LIMITATI!

Iscriviti ora, non perdere questa occasione unica.

PER ISCRIVERTI ALL'EVENTO SCRIVI A:
marketing@enerpoint.it

Gli speciali di SolareB2B

MARZO 2025

UTILITY E AGRIVOLTAICO
TRAINANO IL MERCATO
DEI TRACKER



FEBBRAIO 2025

SI ALZA IL SIPARIO
SU KEY 2025



DICEMBRE 2024

INVERTER IBRIDI E ALL-IN-ONE:
DUE STRUMENTI A SUPPORTO
DELL'AUTOCONSUMO



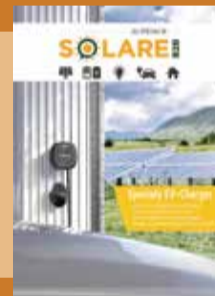
NOVEMBRE 2024

MODULI: INNOVARE
PER PROGREDIRE



OTTOBRE 2024

EV-CHARGER: DOVE FRENA IL
RESIDENZIALE, CORRE LA PMI



SETTEMBRE 2024

LA FORZA DELLA DISTRIBUZIONE
SPECIALIZZATA



LUGLIO/AGOSTO 2024

STORAGE RESIDENZIALE,
UN MERCATO IN SUBBUGLIO



AFFIDABILITA' - VELOCITA' - GARANZIA - INNOVAZIONE - QUALITA' - COMPETENZA - EFFICIENZA - PRESENZA



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



SUNFER

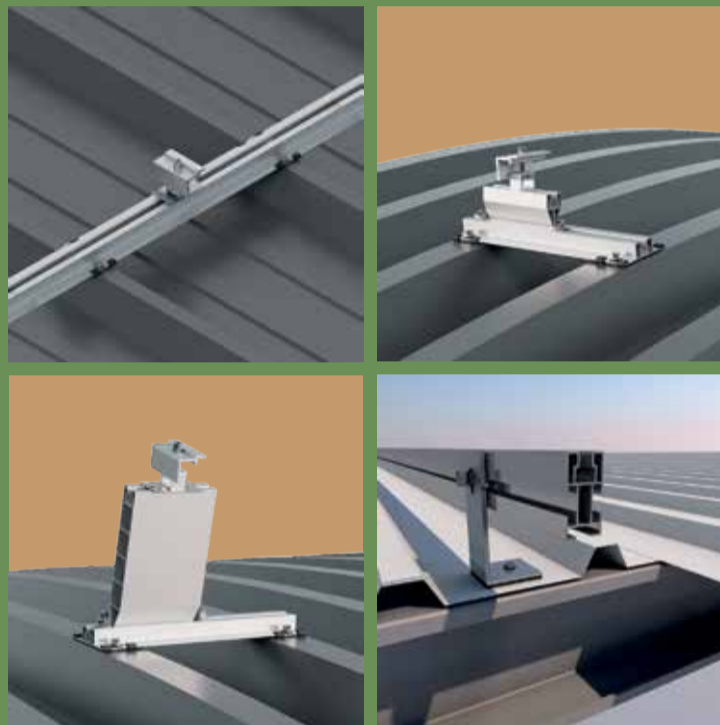
AN ENSTALL BRAND

Fissaggi per **FOTOVOLTAICO**

per coperture in tegole

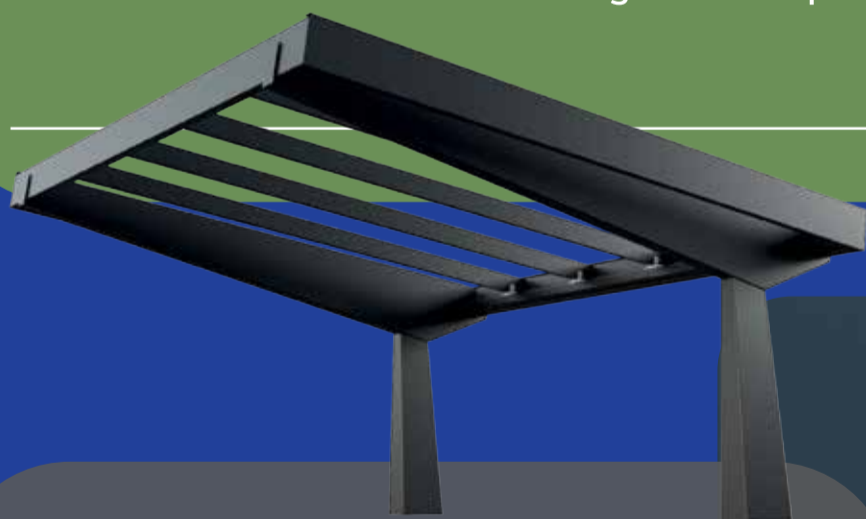


per coperture metalliche



Con oltre due decenni di esperienza nel mercato del fotovoltaico, **Sunfer Energy** si distingue come punto di riferimento nella progettazione, nel calcolo e nella produzione di strutture per l'installazione ottimale di pannelli solari.

Parte del gruppo **Enstall**, l'azienda vanta un team di oltre 150 professionisti altamente qualificati, supportati da una lunga tradizione di innovazione ed eccellenza in ogni fase del processo.



PENSILINA

GRANDPARK

GrandPark si adatta alle esigenze di ogni progetto.

Questa rivoluzionaria pensilina fotovoltaica può supportare 3 file di moduli fino a 1762 mm in verticale ed è perfettamente personalizzabile in base al numero di posti auto: **2, 3, 4 o 5.**



SUNFER

AN ENSTALL BRAND

FLESSIBILITA' - SOSTENIBILITA' - SOSTENIBILITA' - PROFESSIONALITA' - SUPPORTO DEDICATO - PUNTUALITA' - TRASPARENZA



800 82 25 13



general@forniturefotovoltaico.it



www.forniturefotovoltaiche.it



GBSOLAR®

PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

PER TETTI PIANI E IMPIANTI A TERRA

BIGFOOT

STABILE.SEMPLICE.RESISTENTE



GB SOLAR - BRAND OF CONTACT ITALIA
info@gbsolar.it - www.gbsolar.it

Seguici sui canali social



SCARICA IL CATALOGO
E SCOPRI TUTTI
I NOSTRI VANTAGGI



CONTACT
ITALIA