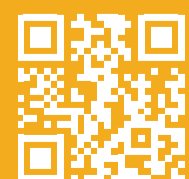


SOLARE B2B



IMPIANTI FOTOVOLTAICI CHIAVI IN MANO

Da 100kWp a 10MWp



commerciale@albasolar.it
www.albasolar.it

PRIMO PIANO / PAG. 26



COMUNITÀ ENERGETICHE TRA VANTAGGI E CRITICITÀ

Con la definizione delle regole operative e delle modalità per accedere agli incentivi, le comunità energetiche iniziano a muovere i primi passi coinvolgendo soprattutto il mondo delle imprese. Ma sarà fondamentale affidarsi alla consulenza di aziende e professionisti competenti per individuare il percorso e le modalità di attuazione più corrette.

EVENTI / PAG. 40



INTERSOLAR È ANCORA DA RECORD

All'edizione 2024 della fiera hanno partecipato oltre 100mila visitatori (+4% rispetto allo scorso anno) e 3.008 espositori (+22%). Prossimo appuntamento dal 7 al 9 maggio 2025. In fiera, SolareB2B ha realizzato circa cento video presso gli stand dei principali espositori, ora disponibili sui canali digitali della testata.



SPECIALE ALLEGATO

LE AZIONI PER RILANCIARE LO STORAGE IN ITALIA

La fine del Superbonus ha determinato il rallentamento della domanda di nuovi sistemi di accumulo in ambito domestico. Ora servono nuove leve commerciali. Nello speciale allegato a questo numero di SolareB2B i principali player presentano le nuove strategie.



QUALITÀ, AFFIDABILITÀ E SERVIZIO: I VERI GAME-CHANGER DELL'ERA POST SUPERBONUS

INTERVISTA A FABIO OTTAVI, GENERAL MANAGER DI SONNEN

MODULI E STORAGE: LE VENDITE DI APRILE IN ITALIA

SECONDO QUANTO EMERGE DALLE RILEVAZIONI DI SOLAREB2B, LE VENDITE DI PANNELLI HANNO RIPRESO A CRESCERE REGISTRANDO UN INCREMENTO PARI A +25% SUL MESE DI MARZO. I SISTEMI DI ACCUMULO ABBINATI AL FOTOVOLTAICO CONTINUANO INVECE A RISENTIRE DI UN MOMENTO DI DIFFICOLTÀ CON UN CALO DEL 24%

FORMAZIONE: ECCO LE DATE PER IL SECONDO SEMESTRE

PRODUTTORI E DISTRIBUTORI HANNO DEFINITO UN FITTO CALENDARIO DI ATTIVITÀ IN AULA E ONLINE PER AGGIORNARE I PROPRI PARTNER SU NUOVE TECNOLOGIE, SERVIZI E NORMATIVE NELL'AMBITO DI FV E STORAGE. ECCO I PRINCIPALI APPUNTAMENTI

LUCI E OMBRE DEL DECRETO AREE IDONEE

IL PROVVEDIMENTO DOVREBBE GARANTIRE UNA MIGLIORE DEFINIZIONE DEI TERRENI PER LO SVILUPPO DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI GRANDE TAGLIA. MA C'È IL RISCHIO CHE I PROGETTI IN CORSO NON SIANO TUTELATI



IMPIANTO A TERRA Emilia Romagna



PENSILINE PARCHEGGI Toscana



IMPIANTO A TETTO Piemonte

300 MWp

REALIZZATI

150 MWp

IN ASSISTENZA



albasolar.it

L'energia di SENEK è un vero prodigio. **SENEK**

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.**



Per saperne di più,
scansiona il QR Code

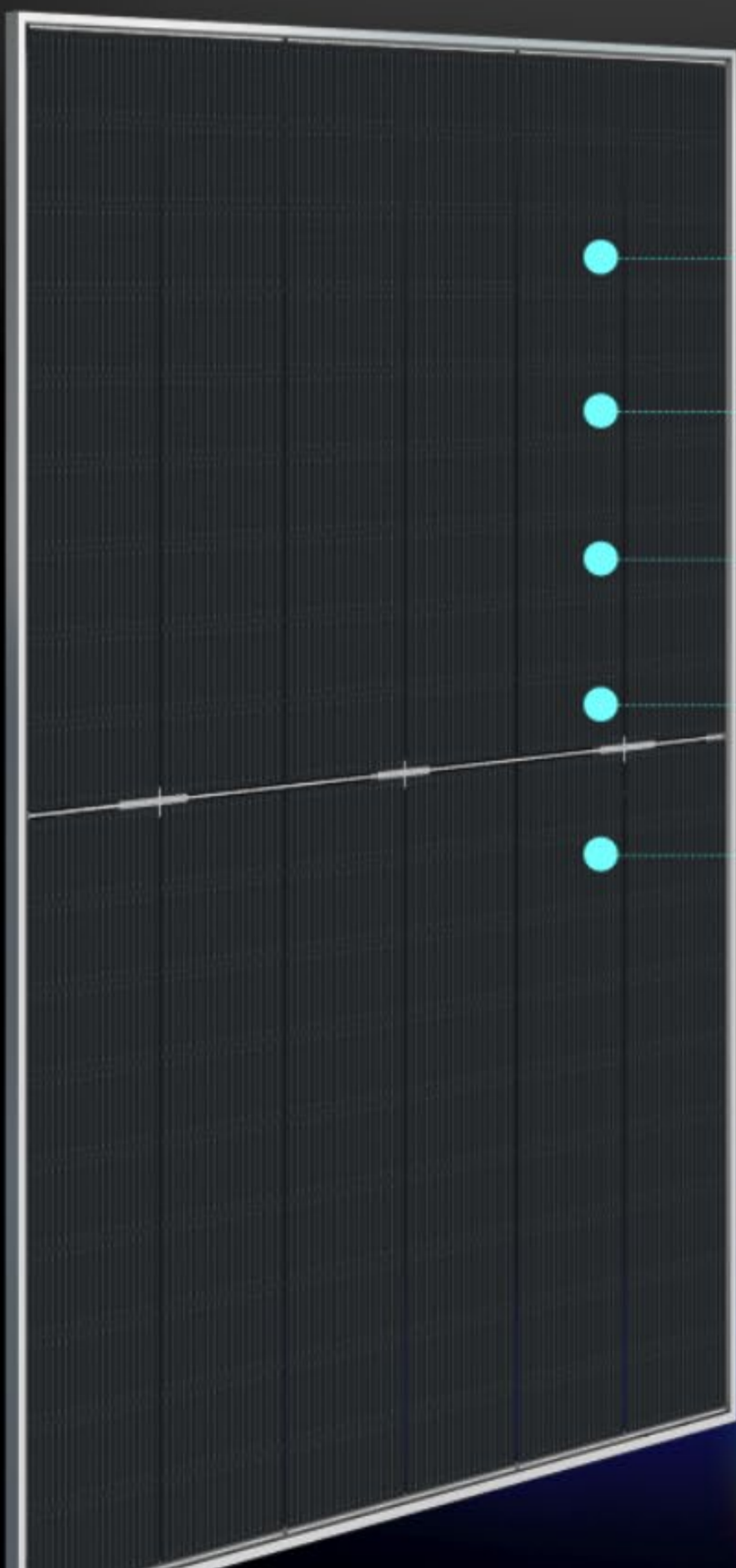
[senec.com](https://www.senec.com)



ASTRONERGY

For A Greener World

ASTRO N7s ZBB-TF TOPCon Products Energizes A Greener World



Up to 460W

High Eff. Of 23%

Eco-friendly

Lightweight

Aesthetic



www.astronergy.com



**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**



**INSEGUITORE SOLARE
PER L'AGRIVOLTAICO**



AGRI RACKER®
CATCH THE GREEN POWER OF SUN



**IMPIANTI FOTOVOLTAICI
A TERRA SU MISURA
MADE IN ITALY**



IMPIANTI FISSI



**INSEGUITORE
SOLARE**

ESS Jinko

Classificato Tier 1

nella lista Q2 2024 di

BNEF Energy Storage



SOMMARIO

COMUNITÀ ENERGETICHE: VIETATO IMPROVVISARE

Le CER costituiscono uno strumento dal grande potenziale. Ora che le procedure e i confini normativi sono stati delineati, si aprono opportunità interessanti anche per il mondo delle imprese. È però fondamentale affidarsi alla consulenza di aziende e professionisti in grado di individuare il percorso e le modalità di attuazione più corretti

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 10 Canone differenziato: un approccio innovativo nel noleggio fotovoltaico PAG. 56

NEWS PAG. 16

COVER STORY Qualità, affidabilità e servizio: i veri game-changer dell'era post Superbonus

Intervista a Fabio Ottavi, general manager di Sonnen PAG. 24

ATTUALITÀ I dati di vendita del FV italiano? Eccoli PAG. 20

Bandi e finanza agevolata: in Puglia finanziamenti a fondo perduto per imprese che investono nel FV PAG. 22

Formazione: uno strumento importante per le aziende PAG. 32

Luci e ombre del nuovo Decreto Aree idonee PAG. 46

Solare B2B Weekly, Ecco come riceverla PAG. 57

EVENTI INTERSOLAR - The Smarter E: la crescita continua PAG. 40

APPROFONDIMENTI A fine 2023 in Italia Lcoe fotovoltaico tra 65 e 80 euro al MWh per l'utility scale (+5-10%) PAG. 42

Case green: nuova linfa per il FV sui tetti europei PAG. 48

Capacity market: una mano alla stabilità della rete PAG. 50

I prezzi dell'energia tornano a crescere in Europa PAG. 52

Big Oil Reality Check: le compagnie petrolifere e del gas falliscono sul clima PAG. 54

CASE HISTORY Le installazioni del mese PAG. 58

CONTRIBUTI Italia Solare alla Regione Sardegna: "No alla moratoria contro IL FV" PAG. 60

FER: le assicurazioni si evolvono PAG. 61

COMUNICAZIONE AZIENDALE FoxESS: pronti per il nuovo corso del mercato PAG. 62

PV Data: un sistema che si interfaccia con il controllore centrale d'impianto PAG. 63

Da Sun Ballast il nuovo sistema EasyWest PAG. 64

WeCo: un'offerta completa per il fotovoltaico PAG. 65

Direttiva Case Green e riqualificazione edilizia con il fotovoltaico e le tecnologie degli EMS PAG. 66

Da STI Repair un nuovo AC/DC Ring Test per il collaudo degli inverter centralizzati PAG. 67

Exe Solar: innovazione e affidabilità PAG. 68

SheenPlus: innovazioni avanzate per un futuro energetico sostenibile PAG. 69

TRANSIZIONE ENERGETICA Legambiente: sette priorità per la crescita delle FER in Italia PAG. 70

LE CHART DEL MESE PAG. 72

NUMERI E TREND PAG. 73

DATI & PREVISIONI PAG. 74

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 76

LUGLIO/AGOSTO 2024

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 Giusano (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 Giusano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XIV n.7/8 - Luglio/Ago-
sto 2024 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2
aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale DL
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 informa-
zioni 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 26 giugno

EDITORIALE
FARLASTRADA

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com

Resistente alle alte temperature

Potenza nominale senza limitazione fino a **45°C**



Inverter 333/350K



FIND US ON LINKEDIN

Contatti

+39.350.1299539
service.italy@chint.com
Chintpower.italy@chint.com



Connecting Strength

K2 WallPV

Sistemi di montaggio per impianti su facciate

- Installazione semplice e veloce con componenti K2
- Adatto a materiali come muratura, calcestruzzo, i pannelli sandwich e lamiere grecate e ondulate
- Per edifici industriali e commerciali

k2-systems.com/it/k2-wallpv/



k2-systems.it



EDITORIALE

TRA CRESCITA E COMPLESSITÀ, SI VINCE DIFENDENDO IL VALORE DI TUTTA LA SUPPLY CHAIN

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

The Smarter E - Intersolar 2024: rispetto allo scorso anno più espositori e visitatori; ma meno entusiasmo e positività verso il futuro a breve termine.

Può essere sintetizzato in questo modo il clima che abbiamo respirato a Monaco dal 19 al 21 giugno: come lo scorso anno i visitatori hanno affollato praticamente tutti i padiglioni restituendo l'immagine di un settore dinamico e in ottima salute. Ma le criticità, lo sappiamo, non mancano, sia a livello nazionale sia a livello globale.

Intendiamoci, la metafora che abbiamo sempre utilizzato per descrivere il settore dell'energia solare, cioè quella del "treno in corsa" rimane ancora valida, soprattutto sul lungo periodo.

Lo dimostra ad esempio la crescita record delle energie rinnovabili nel mix elettrico italiano dello scorso maggio. In quel mese il fotovoltaico ha coperto una fetta del 18,9% (era del 14,6% un anno fa). Negli ultimi dodici mesi la produzione da fotovoltaico in Italia è aumentata del 17,3% sul periodo precedente. E sempre nel mese di maggio sono stati allacciati nuovi impianti per 601 MW, il terzo miglior risultato mensile degli ultimi dieci anni.

Il treno corre, e non solo in Italia: in tutta Europa la crescita del fotovoltaico sta spingendo verso il basso i prezzi dell'energia elettrica generando il fenomeno dei prezzi negativi (tranne in Italia), che a sua volta favorirà lo sviluppo di grandi sistemi di storage.

A fronte di questo, gli orizzonti a breve in Italia presentano non poche criticità: i vincoli all'agrivoltaico, l'annuncio del calo delle detrazioni fiscali per il residenziale dal 50% al 36% a partire dal 2025 (speriamo in un cambiamento), le incognite sul Piano Transizione 5.0, il pasticcio delle aree idonee... e in generale un clima ostile all'ulteriore sviluppo delle rinnovabili che trova nell'atteggiamento del governo una sponda di complicità.

A livello globale il mercato continua a crescere. Sarà impossibile ripetere l'exploit del 2023, ma anche quest'anno l'incremento della nuova potenza fotovoltaica dovrebbe essere a doppia

cifra. Le preoccupazioni riguardano però le vicende che toccano l'industria dei moduli. La discesa dei prezzi sembra non avere fine e centesimo dopo centesimo erode le marginalità e compromette la redditività dei produttori in un momento in cui l'overcapacity e le giacenze di magazzino alzano l'asticella della competizione, ma mortificano la qualità delle vendite... E questo succede mentre nuovi player cercano di ritagliarsi il proprio spazio in un settore già affollato, come dimostra il boom di espositori a The Smarter E. Proprio nei giorni della fiera di Monaco, il Ceo di FuturaSun, Alessandro Barin, parlando ai giornalisti internazionali aveva lanciato una provocazione: "Dovremmo tutti quanti fermare la produzione della filiera dei moduli, a partire dal silicio, per sei mesi. E svuotare i magazzini. E poi ripartire con un mercato più sano". È ovviamente solo una provocazione. Ma davvero si sente il bisogno di un mercato più sano e normalizzato, capace di costruire e difendere il proprio valore lungo tutta la supply chain.

E a proposito di normalizzazione, sarà bene che anche in Italia si abbandoni il paragone con le installazioni boom del 2022: quello è stato un anno eccezionale, drogato dal Superbonus. Tarare i propri obiettivi su quel periodo non ordinario, significa andare incontro a delusioni e sconfitte. Quello che oggi abbiamo tra le mani è un mercato complesso, con tante criticità, ma sicuramente con ottime prospettive di sviluppo per i prossimi anni.

Non bisogna dimenticare da dove arriviamo: dal 2014 al 2019 la nuova potenza fotovoltaica "annuale" è sempre stata inferiore a quella del solo mese di maggio 2024.

Ripartiamo da qui. E lasciamo perdere le "bolle" che già tanto male ci hanno fatto un decennio fa.



È NATO we d'ò it

**FOTOVOLTAICO
PER AZIENDE
CHIAVI IN MANO,
BUROCRAZIA
INCLUSA.**



**PREVENTIVO E PROGETTO
PRELIMINARE GRATUITO
IN 2 SETTIMANE**



IMPIANTO SU MISURA



**TRE MODELLI
DI CONTRATTO: ACQUISTO,
LEASING, INVESTE SORGENIA.**

PIÙ FACILE SARÀ DIFFICILE. SCOPRI WEDOIT SU SORGENIA.IT

 **sorgenia**
YOUR NEXT ENERGY



PERSONE&PERCORSI

ANIE RINNOVABILI: CAMBIANO DIRETTIVO E CONSIGLIERI; ANDREA CRISTINI È PRESIDENTE



Andrea Cristini, fondatore di Greenergy e CEO di Vexuvo, è stato nominato presidente di Anie Rinnovabili per il biennio 2024-2026. Imprenditore con una formazione ingegneristica, Cristini ha alle spalle oltre 20 anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili. Ha contribuito allo sviluppo di oltre 3 GW di progetti a energia solare. Prima di fondare Vexuvo, Andrea Cristini è stato socio fondatore e amministratore della Solar Konzept Italia, azienda tedesca che opera nel settore

fotovoltaico. In occasione dell'elezione, Cristini ha delineato le linee programmatiche che caratterizzeranno il suo mandato. Nello specifico, riguarderanno la pianificazione di medio/lungo termine e la stabilizzazione della normativa di settore. Il presidente si focalizzerà inoltre sulla creazione di una filiera italiana dell'energia rinnovabile competitiva, oltre che sulla messa a punto di un sistema di aiuti diretti e indiretti per lo sviluppo delle fonti rinnovabili e degli accumuli ed accumuli. Cristini lavorerà poi sul rilancio della filiera del Made in Italy grazie all'ottimizzazione e all'utilizzo dei fondi del Pnrr che concorreranno alla modernizzazione del Paese. Rientrano nelle linee del mandato del nuovo presidente anche lo sviluppo di azioni volte ad implementare la diffusione delle comunità energetiche in ambito residenziale e commerciale, e il sostegno alle tecnologie innovative grazie alle quali si potranno sviluppare sinergie tra tutti i segmenti del mercato. Nel corso dell'assemblea annuale, l'associazione ha inoltre rinnovato il comitato direttivo. Sono stati così eletti vicepresidenti Alberto Pinori (Fronius Italia, già past president dell'associazione), Federica Citarella (Solarig Italia Operation and Maintenance), Franco Citron (Manni Energy), Gianni Commessatti (E.ON Supersolar e E.ON Technical Service) e Massimo Meda (Renantis). Infine l'assemblea annuale ha eletto consiglieri Andrea Massimo Bartolini (Neoen Renewables Italia), Davide Tinazzi (Consigliere Energy), Demis Tamburini (Huawei Technologies Italia), Elisa Baccini (Regalgrid Europe), Fabio Ciccone (Siemens), Flavio Andreoli Bonazzi (Hydrowatt e Magaldi Power), Giacomo Pistelli (Shell Energy Italia - Div. Renewable Generation), Ilaria D'amico (Infralab), Ivano Benedet (Sonepar Italia), Marco Garbero (Axp Energy Solutions Italia), Stefano Domenicali (Ingeteam) e Valentina De Carlo (Senec Italia).

GIANCARLO MORSELLO ENTRA NELL'ORGANIZZAZIONE DEL NUOVO EXPO-SUMMIT NETZERO MILAN

Giancarlo Morsello entra a far parte del team di Fiera Milano per l'organizzazione di NetZero Milan, expo-summit dedicato ai temi della decarbonizzazione nel settore industriale e del sistema elettrico. L'evento, che si terrà dal 14 al 16 maggio 2025 ad Allianz MiCo, sarà l'occasione per riunire C-level, decisori aziendali e stakeholder internazionali per discutere e promuovere soluzioni innovative per un'economia a zero emissioni. Lo scopo della manifestazione è quello di affiancare le imprese nella sfida alla decarbonizzazione, soprattutto quelle attive nei settori in cui la transizione green sarà più complicata, e di metterle a sistema con tutti gli attori del cambiamento all'interno di una piattaforma trasversale in grado di connettere le diverse tecnologie protagoniste della transizione energetica. Morsello ha iniziato il suo cammino nel 2017 come parte del team che ha organizzato per anni la fiera Key Energy, e in particolare i saloni Key Solar e Key Storage. Si è occupato anche dell'organizzazione delle prime edizioni di Solar Exhibition and Conference e di K.EY. Prima di questo nuovo incarico, Morsello ha rivestito il ruolo di sales account per la divisione Green and Technology di Italian Exhibition Group.



ENERGY3000 ITALIA: ALESSANDRA MENEGON, ARIANNA LANARO E MATTEO TAGLIOLI NOMINATI AREA SALES MANAGER



DA SINISTRA MATTEO TAGLIOLI, ALESSANDRA MENEGON E ARIANNA LANARO

Energy3000 ha ampliato il team italiano dando il benvenuto a tre nuovi area sales manager. Si tratta di Alessandra Menegon, Arianna Lanaro e Matteo Taglioli. Alessandra Menegon si occuperà dei mercati regionali di Veneto e Friuli-Venezia Giulia. Matteo Taglioli ha alle spalle una formazione come ingegnere energetico-elettronico. Si è avvicinato alle rinnovabili durante l'università e ha iniziato il suo percorso industriale nell'ambito automotive ed e-mobility. Si occuperà dei mercati di Emilia-Romagna e Toscana. Infine Arianna Lanaro sarà responsabile dello sviluppo dei mercati di Piemonte e Lombardia.



GIOVANBATTISTA NAPOLITANO



ENRICO GIAMBERDUCA

WATTKRAFT: A NAPOLITANO LA DIREZIONE DEL SUD EUROPA; GIAMBERDUCA NUOVO P.M. PER IL PARTNER AIKO

Due novità nell'organizzazione di Wattkraft Italia. Giovanbattista Napolitano ha assunto l'incarico di responsabile tecnico Sud Europa. Napolitano (42 anni) è in Wattkraft dal 2021. La sua attività nel mondo del fotovoltaico era iniziata nel 2009, con una prima esperienza in Enea, per poi passare in Elettronica Santerno come pre-sales engineer, quindi in PowerOne come field application engineer, in ABB per otto anni come global product manager, infine un anno in Fimer come coordinatore del supporto tecnico. Enrico Giamberduca è entrato nell'organizzazione di Wattkraft Italia con l'incarico di product manager e in questa veste seguirà in particolare il cliente Aiko. Giamberduca (44 anni) proviene da LG Electronics Italia dove era arrivato nel settembre del 2022. In precedenza aveva lavorato per Sonepar Italia e per il Gruppo Sonepar, come product manager, poi come category manager e infine come project market manager.

NEL 2023 INSTALLATI 447 GW DI NUOVI IMPIANTI FV NEL MONDO (+87%)

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ULTIMO REPORT "GLOBAL MARKET OUTLOOK" DI SOLAR POWER EUROPE, LA QUOTA DEL SOLARE NELLA NUOVA CAPACITÀ DA RINNOVABILI È SALITA DI 12 PUNTI PERCENTUALI RISPETTO AL 66% DEL 2022

Il 2023 è stato un anno record per quanto riguarda la nuova capacità da fotovoltaico installata e la crescita rispetto all'anno precedente. Dei 576 GW di nuova capacità rinnovabile entrata in esercizio lo scorso anno, ben 447 GW fanno riferimento proprio al solare (78%). Questo è quanto emerge dall'ultimo report "Global Market Outlook" di Solar Power Europe.

La quota del solare nella nuova capacità rinnovabile è aumentata notevolmente. Infatti è salita di 12 punti percentuali rispetto al 66% del 2022 e di 22 punti percentuali rispetto al 56% del 2021.

Questo nuovo record conferma il ruolo del fotovoltaico come leader consolidato della transizione energetica globale, installando più di tre volte la capacità di tutte le altre tecnologie rinnovabili combinate.

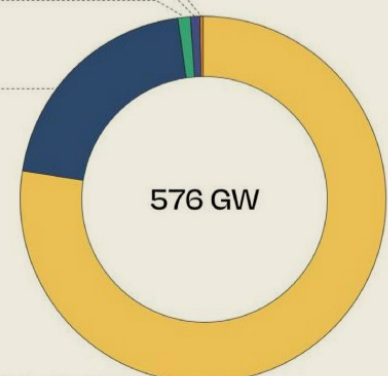
I 447 GW di nuova capacità solare hanno infranto ogni record precedente. Hanno superato le aspettative di qualsiasi analista del solare, segnando un tasso di crescita dell'87%. Tra i fattori che hanno favorito questa forte crescita, Solar Power Europe individua innanzitutto il significativo aumento della capacità di produzione globale di componenti solari. Questo ha notevolmente migliorato la disponibilità dei moduli e ha generato un forte calo dei prezzi, con il valore dei pannelli sceso di circa il 50%.

Nuova potenza da fonti rinnovabili installata a livello mondiale nel 2023 suddivisa per tecnologia

Other RE: 1 GW, 0.2%
Biomass: 4 GW, 0.8%
Hydro: 7 GW, 1.2%

Wind: 117 GW, 20%

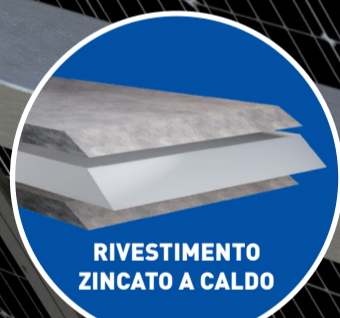
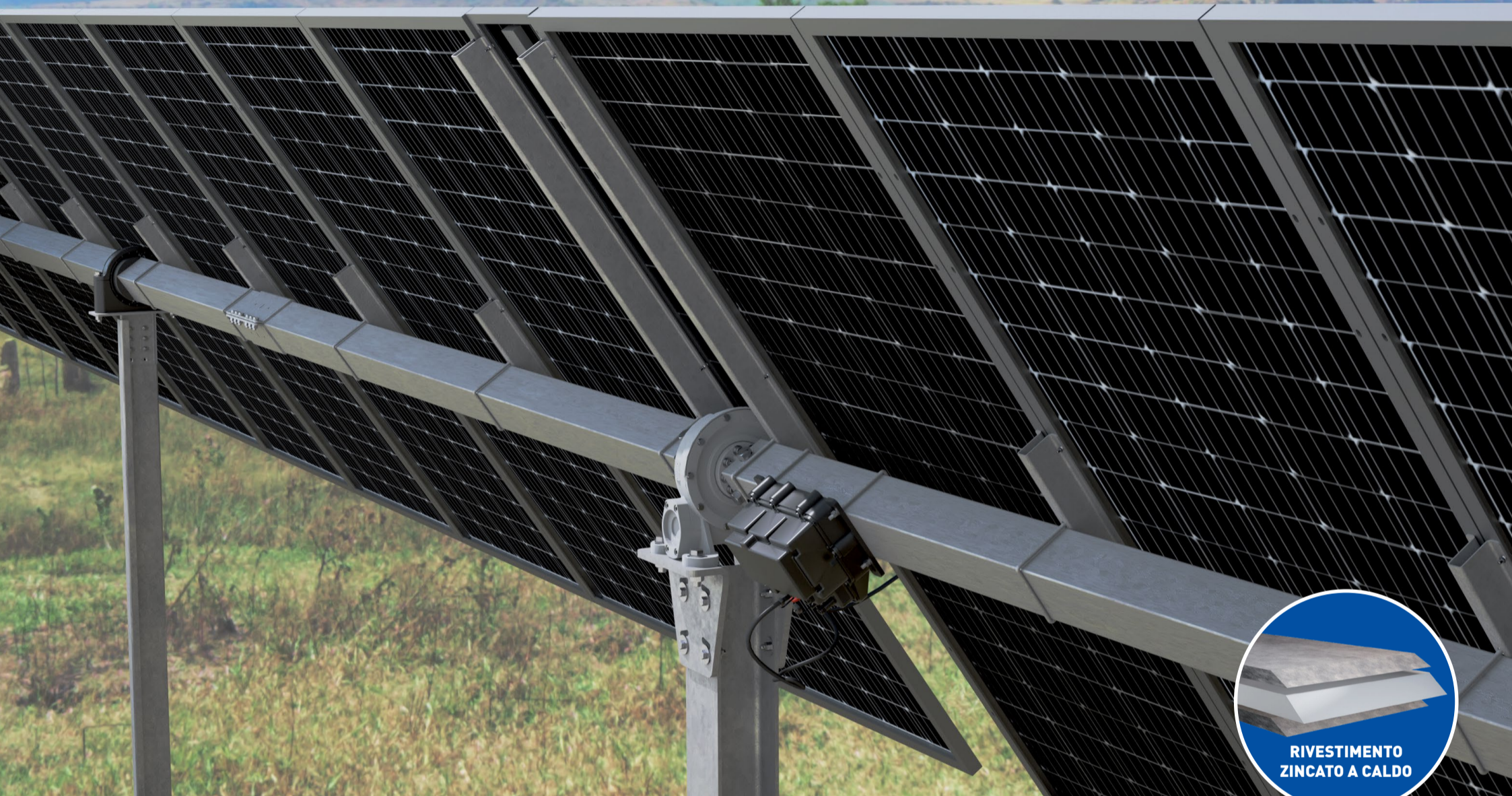
Solar: 447 GW, 78%



CONTERRA[®] TRACKER

PRODOTTI
100%
made in Italy

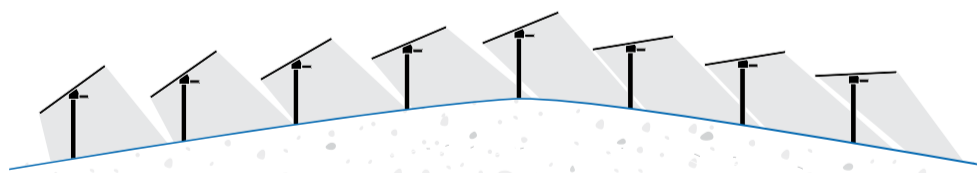
EFFICIENTE - SMART - SOSTENIBILE



INSEGUITORE SOLARE CON BACKTRACKING 3D

Il sistema è integrato con un algoritmo che consente di programmare l'orientamento dei pannelli solari, massimizzando la produzione fotovoltaica.

Su richiesta, è possibile implementare il Backtracking 3D, che permette di evitare l'ombreggiamento reciproco tra le vele anche su terreni molto irregolari.



VANTAGGI



Prova di estrazione
(pull out)



Assistenza tecnica in cantiere



Facile installazione e minima manutenzione



Sensori
di vento e neve

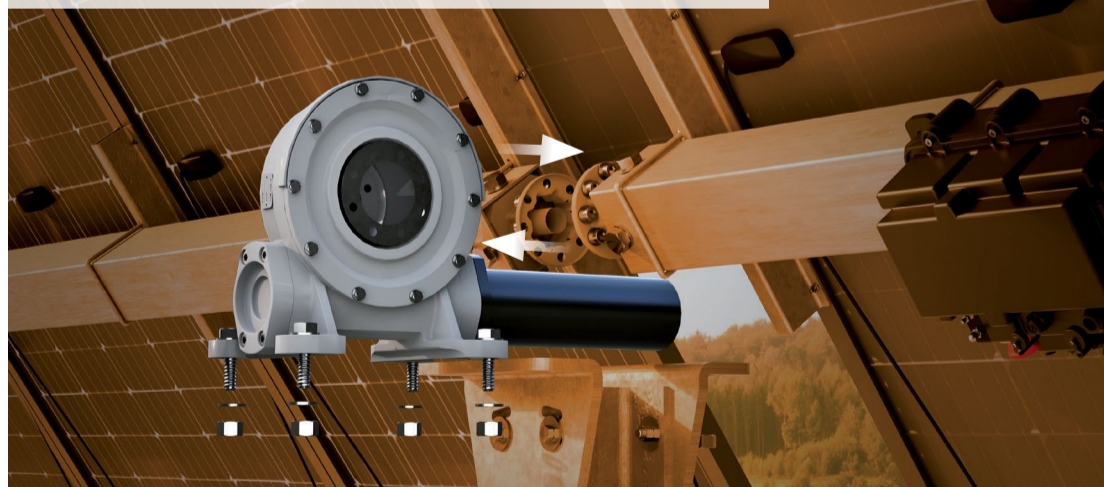


Design
modulare



Garanzia di 25 anni
sulla struttura

Sistema motore con flange bullonate per una rapida estrazione senza interventi sulla struttura



**CONTACT
ITALIA[®]**

since 1996

Per maggiori informazioni sui nostri sistemi rivolgetevi al nostro ufficio tecnico chiamando il numero +39 080 314 12 65 o invia la tua richiesta a info@contactitalia.it



Iscriviti al
nostro canale
Youtube!

seguici sui canali social



**SOLAR &
STORAGE**
LIVE Zurich 2024

Saremo presenti dal
17-18 settembre 2024

hall
5

Stand
220



**TRASFORMIAMO
IL FUTURO DELL'ENERGIA**

**Siamo il tuo partner
al 100% per semplificare
l'iter burocratico per la
connessione degli impianti
fotovoltaici.**

**Offriamo assistenza
completa diventando il tuo
unico interlocutore:
scegli RLA per una
gestione efficiente e senza
preoccupazioni delle tue
pratiche di connessione.**

✉ info@rlasrl.it

☎ 0373 631 532

🌐 www.rlasrl.it



#ATTUALITÀ E MERCATO

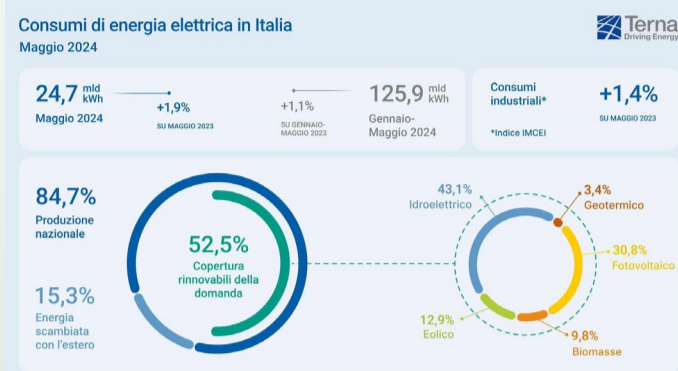
SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2024

A MAGGIO RINNOVABILI RECORD: COPERTO IL 52,5% DELLA DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

È IL DATO PIÙ ALTO DI SEMPRE REGISTRATO SU BASE MENSILE, CHE SEGNA UNA CRESCITA DI DIECI PUNTI PERCENTUALI RISPETTO AI VALORI DI MAGGIO 2023

Nel mese di maggio le fonti rinnovabili in Italia hanno coperto il 52,5% della domanda di energia elettrica. Il dato, il più alto di sempre registrato finora su base mensile, segna una crescita di dieci punti percentuali rispetto ai valori di maggio 2023. È quanto emerge dal rapporto mensile di Terna. Insieme, le fonti rinnovabili hanno prodotto 12.973 GWh di energia pulita, poco più della metà dei 24.698 GWh relativi alla domanda di energia.

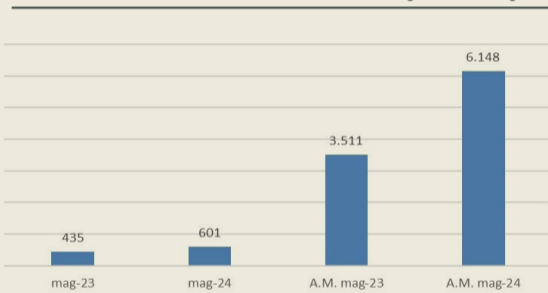
Il contributo più importante è arrivato dall'idroelettrico, che ha prodotto 5.586 GWh di energia pulita con una crescita del 34,7%. Seguono fotovoltaico (3.990 GWh) ed eolico (1.678 GWh). Entrando nel dettaglio e analizzando il solare, a maggio la produzione da fotovoltaico in Italia ha registrato una crescita del 36,3% rispetto allo stesso mese del 2023. Il fotovoltaico ha coperto il 16,16% della domanda complessiva di energia elettrica e il 18,85% della produzione complessiva (20.921 GWh). Considerando invece i primi cinque mesi dell'anno, il solare ha prodotto 13.450 GWh. In questo caso, il dato segna un incremento del 17,2% rispetto agli 11.474 GWh prodotti nello stesso periodo del 2023.



FOTOVOLTAICO ITALIA: A MAGGIO 2024 NUOVA POTENZA CONNESSA A 601 MW (+38%)

QUELLO DI MAGGIO È IL SECONDO DATO MENSILE PIÙ ALTO DEL 2024 DOPO QUELLO DI GENNAIO. CONTINUA TUTTAVIA IL CALO DEL NUMERO DEI NUOVI IMPIANTI ALLACCIATI

Nuova potenza FV allacciata in Italia (in MW)
Confronto mese su mese e anno mobile Mag 24 VS Mag 23



A maggio 2024 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 601 MW. Il dato segna una crescita del 38% rispetto allo stesso mese del 2023 (435 MW). Quello di maggio è il secondo dato mensile più alto del 2024 dopo quello di gennaio (656 MW). Continua tuttavia il calo del numero dei nuovi impianti allacciati, con una flessione del 21% rispetto a maggio 2023. Considerando invece i primi cinque mesi dell'anno, il nuovo fotovoltaico allacciato ha raggiunto 2,76 GW. In questo caso, il dato segna una crescita del 49% rispetto agli 1,85 GW dello stesso periodo del 2023.

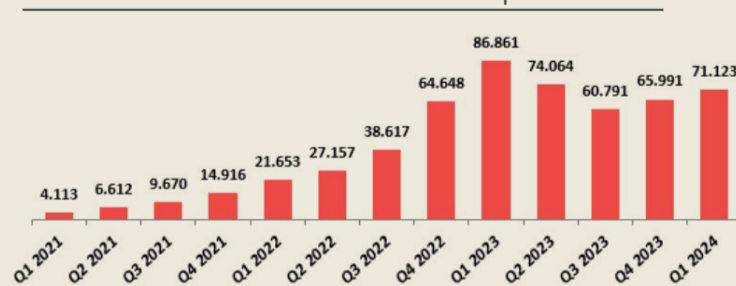
Anche in questo caso, però, da gennaio a maggio si registra una flessione del 13% del numero di nuovi impianti. Negli ultimi dodici mesi (giu23-mag24) sono entrati in funzione 6,15 GW di nuovi impianti, con un incremento del 75% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (3,5 GW).

STORAGE ITALIA: NEL 1Q 2024 IN CALO I NUOVI SISTEMI ALLACCIATI (-18%)

I SISTEMI DI ACCUMULO ENTRATI IN FUNZIONE HANNO UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 440 MW E UNA CAPACITÀ TOTALE DI 914 MWH. COMPLESSIVAMENTE, AL 31 MARZO 2024 RISULTAVANO INSTALLATI 593.330 SISTEMI DI STORAGE PER 3.892 MW

Nel primo trimestre del 2024 sono stati connessi 71.123 sistemi di accumulo. Il dato segna una flessione del 18% rispetto agli 86.861 dispositivi allacciati nello stesso periodo del 2023. I nuovi sistemi entrati in funzione hanno una potenza complessiva di 440 MW e una capacità totale di 914 MWh. È quanto emerge dai dati Terna elaborati e diffusi da Anie Rinnovabili. Analizzando la tipologia di configurazione, nei primi tre mesi dell'anno si conferma lo spostamento delle nuove installazioni verso quelle "lato produzione in corrente continua" rispetto ai periodi precedenti. Nel primo trimestre 2024 questa configurazione ha ricoperto il 96% delle installazioni. Le configurazioni "lato produzione in corrente alternata" e "lato post produzione" contribuiscono invece con un 2% ciascuna. Complessivamente, al 31 marzo 2024 risultavano installati 593.330 sistemi di storage per una potenza complessiva di 3.892 MW e una capacità di 7.891 MWh.

Numero di sistemi di accumulo connessi per trimestre



La strada verso un futuro più sostenibile.

Iberdrola supporta ogni giorno i suoi clienti industriali nel loro processo di transizione energetica con soluzioni di decarbonizzazione su misura, per promuovere un modello più sostenibile.





REDDITO ENERGETICO NAZIONALE: IL GSE PUBBLICA IL “REGISTRO DEI REALIZZATORI”

TRAMITE APPOSITA FUNZIONALITÀ, GLI INSTALLATORI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI POTRANNO ISCRIVERSI AL REGISTRO CHE SARÀ SUCCESSIVAMENTE VISIBILE SU MAPPA DIGITALE

Inquadra il QR Code per maggiori informazioni



Nell'ambito del Reddito energetico nazionale, la misura di contrasto alla povertà energetica promossa dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, il GSE ha pubblicato il “Registro dei realizzatori”.

Tramite apposita funzionalità disponibile nell'Area Clienti, gli installatori di impianti fotovoltaici potranno iscriversi a questo registro. Saranno poi visibili

sulla mappa digitale che il GSE realizzerà in un secondo momento. Il Gestore ricorda che “per poter realizzare gli impianti, le imprese dovranno essere in regola con i requisiti di formazione e aggiornamento obbligatori richiesti per le attività di installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici. L'iscrizione al Registro non è obbligatoria, ma dà la possibilità, alle imprese installatrici che intendano iscriversi, di essere visualizzate sulla Mappa dei realizzatori di impianti fotovoltaici che sarà pubblicata sul sito del GSE”.

Al Reddito energetico possono accedere le persone appartenenti a nuclei familiari con un Isee inferiore a 15.000 euro. Per le famiglie con almeno quattro figli a carico, la soglia deve essere inferiore a 30.000 euro. Il decreto ministeriale 8 agosto 2023, che ha istituito il fondo e ha disciplinato le modalità di funzionamento, ha individuato il GSE quale soggetto gestore delle attività per l'operatività del fondo.

Le risorse disponibili, pari a 200 milioni di euro, sono valide per il biennio 2024 - 2025 e sono così suddivise (su base annua): 80 milioni di euro per le regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia; 20 milioni di euro sono invece destinati alle restanti regioni o alle province autonome.

FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE: DAL 2025 LE DETRAZIONI FISCALI SCENDONO DAL 50% AL 36%

LA SPESA MASSIMA DEL BONUS CASA PASSERÀ DA 96.000 A 48.000 EURO PER UNITÀ IMMOBILIARE. E DAL 1° GENNAIO 2028, L'ALIQUOTA SCENDERÀ ANCORA

Il Governo ha stabilito che l'aliquota di detrazione per le spese di installazione di impianti fotovoltaici sostenute nel contesto del Bonus Casa scenderà, dal 1° gennaio 2025, dal 50% al 36% e, dal 1° gennaio 2028, al 30%. È quanto previsto dall'articolo 9 del Decreto Agevolazioni fiscali recante misure urgenti in materia di agevolazioni fiscali e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 28 maggio scorso.

Inoltre la spesa massima del Bonus Casa passerà, sempre dal 1° gennaio 2025, da 96.000 a 48.000 euro per unità immobiliare.

In particolare il decreto prevede una riduzione dell'aliquota di detrazione per le spese rientranti nel contesto di ristrutturazione edilizia. Ci si riferisce agli interventi di cui all'articolo 16 bis del Testo unico delle imposte sui redditi. Questo articolo cita nello specifico interventi “relativi alla realizzazione di opere finalizzate al conseguimento di risparmi energetici con particolare riguardo all'installazione di impianti basati sull'impiego delle fonti rinnovabili di energia. Le predette opere possono essere realizzate anche in assenza di opere edilizie propriamente dette, acquisendo idonea documentazione attestante il conseguimento di risparmi energetici in applicazione della normativa vigente in materia”. Sono pertanto comprese le installazioni di impianti fotovoltaici.

NASCE IL GRUPPO ENERGY; DAVIDE TINAZZI È AMMINISTRATORE DELEGATO

GRAZIE ALLE RECENTI ACQUISIZIONI E ALL'ESPANSIONE DELLE COMPETENZE, ENERGY S.P.A. HA CREATO UNA RETE DIFFUSA DI AZIENDE CON COMPETENZE VERTICALI. QUESTA RETE COPRE TUTTA LA FILIERA DEI SISTEMI DI ACCUMULO DI ENERGIA. DALLA PRODUZIONE E INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DI GRANDE TAGLIA E RESIDENZIALE ALLA PRODUZIONE DELLE BATTERIE LFP TRAMITE IL PROGETTO GIGAFACORY

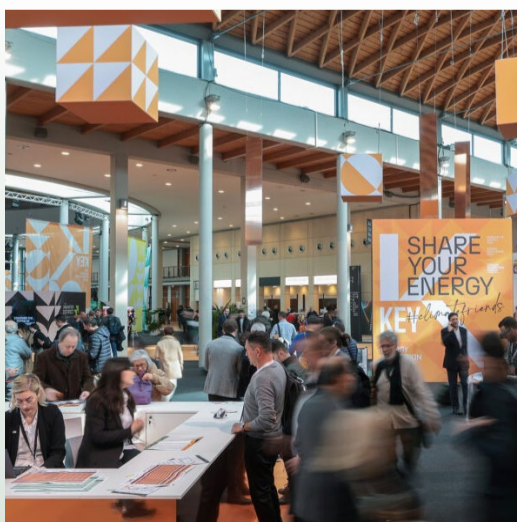
Energy S.p.A. completa la sua trasformazione annunciando la nascita del Gruppo Energy, full system technology manufacturer che opera nell'integrazione avanzata di sistemi energetici, servizi data cloud e ingegneristici. A capo del gruppo c'è l'amministratore delegato di Energy S.p.A. Davide Tinazzi.

Grazie alle recenti acquisizioni e all'espansione delle competenze, Energy S.p.A. ha creato una rete diffusa di aziende con competenze verticali. Questa rete copre tutta la filiera dei sistemi di accumulo di energia. Dalla produzione e installazione di impianti di grande taglia e residenziale alla produzione delle batterie LFP tramite il progetto Gigafactory.

La fornitura che il gruppo Energy può offrire ai clienti include il sistema di accumulo, ma anche software di gestione avanzati per ottimizzare il risparmio energetico. Inoltre il gruppo può supportare i propri partner con servizi di ingegneria di progetto, esecuzione e manutenzione. Nel dettaglio, nel 2023 Energy S.p.A. ha acquisito Cloud Computing costituendo la società EnergyInCloud, attiva nello sviluppo di software con applicazioni IoT e cloud. Così facendo, Energy S.p.A. ha integrato tecnologie avanzate nel controllo e nella gestione da remoto di sistemi di produzione, accumulo e consumo di energia. Di recente l'azienda ha acquisito il 90% di Enermore, specializzata nella consulenza, progettazione e controllo dell'installazione e manutenzione di sistemi di accumulo. Questo ha ulteriormente ampliato il know-how ingegneristico. Ora quindi il Gruppo Energy può offrire un supporto ingegneristico nelle fasi di progettazione e realizzazione di impianti di medio-grandi dimensioni.



DAVIDE TINAZZI



KEY 2025, BOOM DI PRENOTAZIONI

A GIUGNO RISULTAVA OCCUPATO L'80% DELLA SUPERFICIE ESPOSITIVA DELLA SCORSA EDIZIONE

L'edizione 2025 di KEY ha già registrato numeri importanti in fase di pre-booking. Italian Exhibition Group ha infatti comunicato di aver ricevuto pre adesioni per oltre l'80% della superficie espositiva dell'ultima edizione. L'operazione di quest'anno ha restituito un 42% in più di spazi prenotati con anticipo rispetto all'appuntamento del 2024. Dati alla mano, si conferma il crescente interesse per la manifestazione che si terrà a Rimini dal 5 al 7 marzo 2025. “Partecipare a KEY significa entrare a far parte di una community globale e in continua espansione, che raccoglie i diversi attori protago-

nisti del mondo dell'energia, affinché l'unione e la collaborazione possano contribuire ad accelerare l'ormai avviato e decisivo processo di decarbonizzazione che dovrà portarci a traguardare gli obiettivi europei al 2030 e al 2050”, si legge in una nota diffusa da IEG.

L'edizione 2024 di KEY ha registrato una crescita delle presenze totali pari al 41% sull'ultimo appuntamento del 2023 (+60% le presenze internazionali sulla porzione in aumento), oltre a un aumento del 30% degli espositori presenti, per un totale di 830 aziende di cui oltre il 35% proveniente dall'estero.



il tuo partner per il **fotovoltaico**

Consorzio per la gestione fine vita di Apparecchiature Elettriche Elettroniche, Pile e Accumulatori

www.e-cycle.it - info@e-cycle.it

Non lasciare al GSE 20 €/modulo di trattenuta registra i tuoi moduli nel nostro Sistema Collettivo e risparmi 10 €/modulo. Ora puoi farlo anche in comode rate



Secondo il cruscotto GSE* **E-Cycle risulta il Sistema Collettivo n.1 per numero di pannelli GARANTITI**

* (dati aggiornati al 25 marzo 2024)



Scopri come aderire al Sistema Collettivo, **diventa membro del Consorzio** e segui le nostre comunicazioni



SCAN ME

Un TRUST indipendente vigilato da un GARANTE Un modo sicuro per tutelare il tuo capitale



Perché Aderire

I vantaggi dell'adesione ad un Sistema Collettivo sono molteplici:

Mantenere la tariffa incentivante inalterata **versando la metà del valore** della trattenuta prevista dal GSE, in 5 comode rate annuali

Effettuare la **due diligence dei campi** fotovoltaici attraverso la comunicazione dello stato di fatto, mediante l'aggiornamento della 'piattaforma di adesione 118', che comporterà **l'allineamento automatico delle liste in possesso del GSE e senza rischiare le sanzioni** previste in questi casi

Essere supportati su tutta la gestione documentale relativa a **RAEE** e RiPA compreso **SIAD, formulari, Allegati VII** lungo tutta la filiera nazionale e transfrontaliera

Attraverso un apposito fondo (Trust), gestito da un **Trustee ed un Garante indipendenti**, il Consorzio utilizza i capitali versati dai Consorziati esclusivamente Per ottemperare alle responsabilità del Fine Vita dei moduli dei consorziati

Avere supporto durante le **verifiche del GSE** sui campi incentivati

Avere accesso a un **database semplice e completo** dove aggiornare, anche in piena autonomia, la propria posizione impiantistica e finanziaria

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



#NEWS

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2024

CANADIAN SOLAR: DISPONIBILE ANCHE IN ITALIA IL SISTEMA DI STORAGE RESIDENZIALE TRIFASE EP CUBE

Canadian Solar lancia sul mercato italiano i nuovi sistemi di storage trifase EP Cube e EP Cube Twin Peak che rappresentano un'evoluzione della soluzione residenziale EP Cube. La versione trifase dell'EP Cube ha un'uscita massima di potenza pari a 12 kW. Garantisce il funzionamento continuo di apparecchi elettrici ad alta potenza anche durante le interruzioni di rete. Con l'aggiunta dell'EP Cube Twin Peak, è possibile avere opzioni scalabili e personalizzabili, con capacità da 10 kWh a 60 kWh, compatibili sia con gli impianti fotovoltaici di nuova installazione sia con interventi in retrofit. Dotato di un inverter ibrido, EP Cube supporta pannelli solari di alta qualità con un massimo di 24 kWp e fino a quattro ingressi Mppt.



VSB ENERGIA VERDE ITALIA AVVIA LA REALIZZAZIONE DI UN PARCO FOTOVOLTAICO DA 60 MW IN SICILIA

VSB Energia Verde Italia ha annunciato la realizzazione di un parco fotovoltaico da 60 MWp in Sicilia. L'impianto sorgerà a Ramacca, in provincia di Catania, e dovrebbe entrare in funzione entro il 2025. Una volta in esercizio, il parco potrebbe produrre circa 117 GWh di energia pulita. «Il team di VSB Italia ha attualmente in fase di sviluppo un totale di 1,8 GW di progetti eolici e fotovoltaici», dichiara Giuseppe de Benedictis, direttore generale di VSB Italia. «Ramacca è la dimostrazione della nostra esperienza nello sviluppo di progetti fotovoltaici su larga scala». Felix Grolman, Ceo del Gruppo VSB, ha aggiunto: «L'Italia si è posta l'obiettivo di collegare alla rete ben 50 GW di capacità fotovoltaica entro il 2030. Siamo lieti di poter sostenere questo obiettivo grazie alla nostra esperienza».

SIEMENS INAUGURA IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 374 KWP PRESSO LA SEDE MILANESE

Siemens ha inaugurato presso il parcheggio aziendale di via Ponte Nuovo a Milano un impianto fotovoltaico su pensilina con una potenza pari a 374 kWp. L'installazione è in grado di generare 456 MWh all'anno e contribuisce in parte ad alimentare gli ev-charger presenti in loco. Il nuovo impianto si aggiunge ai due sistemi fotovoltaici esistenti sui tetti dei due edifici aziendali Leonardo e Galileo. I due impianti hanno una potenza rispettivamente di 840 kWp e di 85 kWp. Insieme infine producono 930 MWh all'anno. Inoltre l'azienda ha attivato presso Casa Siemens 60 nuove wall box VersiCharge per un totale di 120 punti di ricarica in AC con potenza fino a 11 kW. In tutto l'hub di ricarica presso l'headquarter di Milano conta 139 charging point distribuiti tra il parcheggio di via Ponte Nuovo e l'area di via Vipiteno. Qui inoltre è presente anche una colonnina ad alta potenza SiCharge D con 3 connettori.



E.ON: UN NUOVO STORE A MONZA



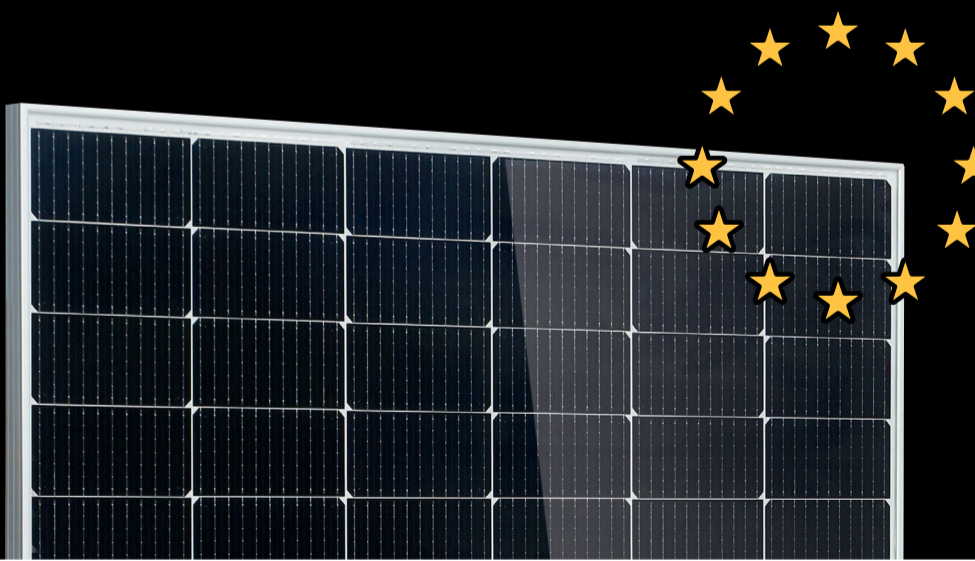
E.ON ha inaugurato un nuovo punto vendita a Monza. Lo store sorge in via F. Cavallotti 11 del capoluogo brianzolo. Con questa apertura E.ON espande ulteriormente la propria rete sul territorio e rafforza la propria vicinanza a clienti. Il gruppo conferma inoltre l'impegno nell'affiancare cittadini e imprese nel percorso di efficientamento energetico e verso uno stile di vita più sostenibile.

«Questa inaugurazione rappresenta per noi un grande traguardo», dichiara Luca Conti, CEO di E.ON Italia, «poiché finalmente potremo contribuire concretamente alla transizione energetica

del territorio con servizi su misura e di qualità. Inoltre, a conferma della nostra vicinanza alla comunità, siamo onorati di aver sostenuto la 44ª Marcia "Formula Uno" supportando la Lega Italiana per la Lotta contro i Tumori in nome della solidarietà e dello sport».



Silver 5.0 è il tuo passaporto per il Piano Transizione 5.0



Monofacciali:

Silver 5.0 430 Wp e 475 Wp

Bifacciali:

Silver 5.0 430 Wp e 580 Wp

Scopri la nostra linea di moduli FV **MADE IN EU** ad alta efficienza che soddisfano i requisiti della "Transizione 5.0".

Inquadra il QR code e scopri di più



OMNIA[®]
S O L A R
Italian panel generation



omniasolar.it

+39 0172 476 939



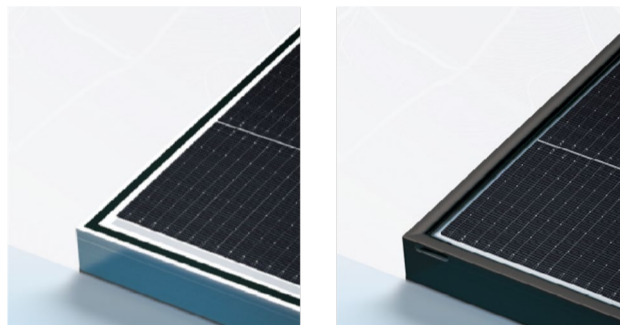
info@omniasolar.it



AXPO ITALIA E SEMSTELAB INSIEME PER LA COSTRUZIONE DI UN IMPIANTO FV DA 20 MWP IN PROVINCIA DI UDINE

Axpo Italia, che produce e vende energia, ha stretto un accordo con la società di progettazione di impianti fotovoltaici di taglia utility Semstelab. Oggetto della partnership è la realizzazione di un'installazione solare a terra da 20 MWp a Manzano, in provincia di Udine. L'impianto, che prende il nome Parco Molini, sorgerà su una superficie a destinazione d'uso non agricola. L'area è idonea "ex lege" per l'installazione di impianti a terra. Sarà collegato alla rete pubblica e l'energia prodotta sarà venduta tramite PPA ad un compratore in fase di definizione. L'installazione si estenderà per oltre 16 ettari e sarà composta da quasi 34.500 pannelli solari, che contribuiranno alla produzione di più di 25 GWh all'anno. Inoltre, come parte delle misure di compensazione concordate con le autorità locali per l'impianto di Parco Molini e per quello da 20 MWp denominato Parco Solare Casale Birri di proprietà di Semstelab, le due società realizzeranno un'ulteriore installazione da 500 kWp all'interno dello stesso Comune. Nello specifico quest'ultima metterà a disposizione energia alla comunità nell'ambito di una comunità energetica.

DA HUASUN DUE NUOVI MODULI A ETEROGIUNZIONE ANTIPOLVERE

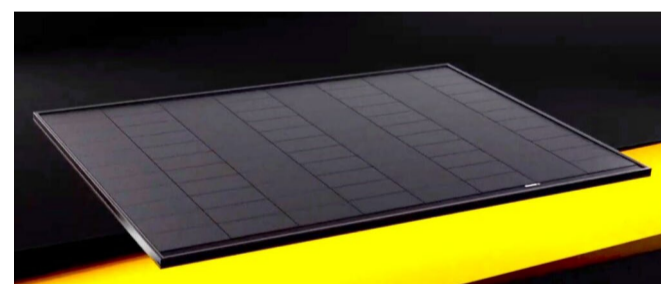


Huasun amplia la sua gamma introducendo due nuovi moduli HJT antipolvere. Entrambi i pannelli si sviluppano intorno a due concetti (prevenzione e scarico) per amplificare le performance antipolvere e scarico dello sporco. I due concetti di design sono applicabili all'intera gamma di moduli Huasun e si adattano agli ambienti delle installazioni a terra e su tetti industriali oltre che in caso di progetti agrivoltaici. Il design antipolvere contribuisce a migliorare l'efficienza di conversione dei

moduli e a ridurre le perdite di potenza. Queste novità sono state presentate dall'azienda in occasione della fiera Snec PV Power Expo 2024. La manifestazione si è svolta dal 13 al 15 giugno presso il Centro nazionale convegni ed esposizioni di Shanghai. Inoltre durante la fiera Huasun, in qualità di fornitore di prodotti e soluzioni HJT integrato verticalmente, ha ufficializzato diverse partnership. Ha ad esempio stretto accordi con Skyworth PV Tech con lo scopo di espandere l'applicazione sul mercato dei prodotti HJT. L'azienda ha stretto poi un accordo di collaborazione strategica con il China Testing & Certification International Group, con il TÜV SÜD e l'Istituto Nazionale di Metrologia cinese. Infine ha firmato una partnership con l'Istituto di ricerca e progettazione Cccc Gas & Heating.

REC PRESENTA I NUOVI MODULI ALPHA PURE-RX (470 WP) E ALPHA PURE-R (430 WP)

REC Group presenta i suoi nuovi moduli Alpha Pure-RX e Alpha Pure-R. I due pannelli raggiungono rispettivamente una potenza pari a 470 Wp e 430 Wp. Entrambi inoltre sono dotati di celle G12 HJT. Il Gruppo sta puntando fortemente sulla tecnologia HJT fin da quando ha lanciato il primo modulo REC Alpha nel 2019. Queste celle sono realizzate con un processo a bassa temperatura, a 200°C,



in modo da ridurre il loro stress termico e il consumo di energia. Rispetto ad altre tecnologie, le celle HJT si basano su wafer più sottili, che le rendono più flessibili e robuste, riducendo il rischio di microfessure. Tutto ciò contribuisce a garantire una potenza minima del 92% a 25 anni di funzionamento. Inoltre, i moduli REC possono beneficiare del pacchetto completo di garanzia REC ProTrust. Infine i moduli REC Alpha HJT offrono un coefficiente di bassa temperatura pari a -0,24% per °C, che garantisce una maggiore produzione di energia anche con l'aumento delle temperature.

ENERGIA ITALIA ACQUISISCE I CREDITI FISCALI GENERATI DA INTERVENTI IN SUPERBONUS

Energia Italia avvia una campagna per l'acquisizione di crediti fiscali generati da interventi in regime di Superbonus 110%. Gli strumenti fiscali dell'azienda consentiranno infatti ai propri clienti di convertire i crediti maturati e acquistare tecnologie per il fotovoltaico. Possono accedere al programma tutte le aziende che hanno maturato crediti fiscali derivanti da interventi in Superbonus 110%. Per farlo, dovranno semplicemente compilare un form e inviare la propria candidatura alla azienda, che valuterà i requisiti, inquadrando il QR Code.

Inquadra il QR Code per inviare la tua candidatura



SUPERBONUS 110%

Hai crediti da utilizzare?
Cedili ad Energia Italia



IL TUO PARTNER SOLARE PER LA VITA

- Garanzia di 25 anni sul prodotto
- 65 anni di esperienza nel solare
- 50 milioni di moduli installati

Ordina ora i pannelli solari SHARP da Tecno-Lario!

www.tecnolario.it

+39 0341 282009 / info@tecnolario.it

TECNO-LARIO

SHARP

Be Original.

SORGENIA: INAUGURATO IMPIANTO DA 522 KWP SULLO STABILIMENTO DI SANTALUCIA MOBILI A PRATA DI PORDENONE

Mercoledì 29 maggio Sorgenia ha inaugurato a Prata di Pordenone un impianto da 522 kWp, installato sulla copertura di uno degli stabilimenti produttivi di Santalucia Mobili nel quale si realizzano i semilavorati per la produzione interna di mobili. La copertura di 1.000 moduli si estende su una superficie di circa 2.500 metri quadrati. Per la sua realizzazione, sono stati utilizzati moduli Longi LR5-66HPH-505M e inverter SMA Sunny Tripower Core2 STP 110-60 e Sunny Tripower 25000TL-30. L'impianto produrrà 575.000 kWh l'anno, il 70% dei quali autoconsumati dal mobilificio che potrà così contare su una riduzione dei costi in bolletta del 30%. Il rientro di investimento è previsto in circa cinque-sei anni. Lazienda Santalucia Mobili sta valutando se dotare di un impianto fotovoltaico anche il suo secondo stabilimento sempre a Prata di Pordenone. Implementata anche una piattaforma digitale, progettata da Sorgenia e consultabile anche da mobile, che permette di monitorare in tempo reale i dati relativi all'impianto fotovoltaico così da massimizzare l'autoconsumo e ottimizzare la produzione.



IBC SOLAR: DISPONIBILE DALLA PROSSIMA ESTATE IL SISTEMA FV ALL-IN-ONE IBC HOMEONE

IBC Solar presenta IBC HomeOne, il primo sistema fotovoltaico all-in-one sviluppato dall'azienda. La soluzione comprende moduli, strutture di montaggio, inverter, batteria per accumulo,

sistemi di gestione dell'energia, accumulo e accessori. Il sistema sarà disponibile a partire dall'estate 2024. Inoltre IBC Solar presenta anche gli aggiornamenti dei suoi sistemi di montaggio. Ad esempio, entrano nell'offerta dell'azienda nuove tegole in lamiera



sagomata che eliminano la necessità di una lunga lavorazione e il rischio di rottura delle tegole o altri danni al tetto. Inoltre entreranno nella gamma le nuove staffe con fissaggio a scatto sui profili, anziché a vite, per un'installazione più rapida. Anche il sistema di montaggio aerodinamico per tetti piani IBC AeroFix G3 è stato potenziato con vari miglioramenti tra cui una nuova guaina di protezione per i tetti, compatibile per tutte le coperture.

WINAICO: AUMENTATA LA POTENZA DEI MODULI WST-NGX-D3 (435 E 430 WP)

Winaico aggiorna la serie di moduli vetro-vetro WST-NGX-D3 ampliandone la potenza di 5 W. Per cui i modelli con tecnologia a celle TOPCon di N-Type raggiungono ora i 435 Wp e i 430 Wp nella versione full black. Restano invece invariate le dimensioni dei moduli, pari a 1.722 x 1.134 x 35 millimetri, che si traducono in un fattore di efficienza del 22,30% per la versione da 435 Wp e del 22,02% per quella da 430 Wp. Per i moduli vetro-vetro viene inoltre utilizzato un vetro temperato 2x2 millimetri altamente trasparente e una cornice del modulo da 35 millimetri. Infine nel processo di produzione non vengono utilizzate sostanze chimiche per fluorurate e polifluorurate (Pfas). I moduli WST-NGX-D3, da ultimo, sono coperti da una garanzia di prodotto e di prestazione di 30 anni.

POWER CENTER su misura per te!

Quadro generale di bassa Tensione (QGBT) sviluppato per la distribuzione di grandi impianti per richiesta di elevata potenza, garantendo massima sicurezza al personale e continuità di servizio in caso di modifica e ampliamento dell'impianto, con forma 4 di segregazione e estraibilità degli interruttori.



In foto: Quadro POWER CENTER per una potenza di **2,5 MW dimensionato con una Icc di 55 kA** realizzato per azienda di produzione alimenti zootecnici



Contattaci:
Tel. +39 080 96 75 815
info@secsun.it
www.secsun.it

Divisione Quadri:
• Distribuzione
• Fotovoltaico
• Termoregolazione
• Automazione industriale

Divisione Servizi:
• Adeguamento secondo l'allegato A.70
• Dichiarazione di consumo dell'energia
• Verifica dei contatori a carico reale
• O&M



I DATI DI VENDITA DEL FV ITALIANO? ECCOLI

SOLARE B2B HA COSTITUITO UN OSSERVATORIO PER MONITORARE IN MODO TEMPESTIVO LE VENDITE DI MODULI, INVERTER E ACCUMULI. LE RILEVAZIONI SONO REALIZZATE CON I DATI MENSILI DEI PRINCIPALI DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI. ECCO I RISULTATI DI APRILE 2024



Nel mese di aprile 2024 le vendite di moduli fotovoltaici in Italia hanno ripreso a crescere registrando un incremento pari a +25% sul mese di marzo. I sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico continuano invece a risentire di un momento di difficoltà con un calo del 24%.

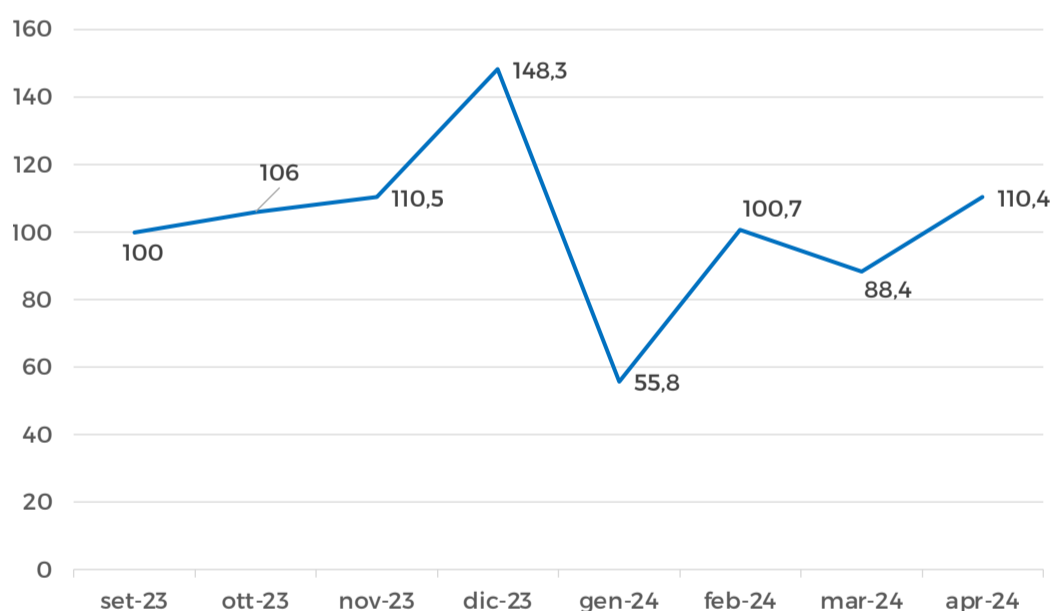
Questo è quanto emerge dalla rilevazione organizzata da Solare B2B sulla base dei volumi di vendita di otto tra i principali distributori specializzati in fotovoltaico. Questa rilevazione intende dare un benchmark di riferimento per quanto riguarda sia l'andamento delle vendite per categoria di prodotto sia gli scostamenti percentuali mese per mese.

Tornando alle vendite di moduli fotovoltaici, l'andamento dei primi 4 mesi dell'anno mostra una crescita non lineare ma comunque sostenuta. Se si confrontano gli ultimi tre mesi (febbraio 2024 - aprile 2024) con i precedenti tre mesi (novembre 2023 - gennaio 2024) si registra una situazione di sostanziale stabilità (-3%). I volumi di vendita del mese di aprile si posizionano circa allo stesso livello dei mesi di ottobre e novembre 2023 e rappresentano il secondo miglior risultato degli ultimi otto mesi.

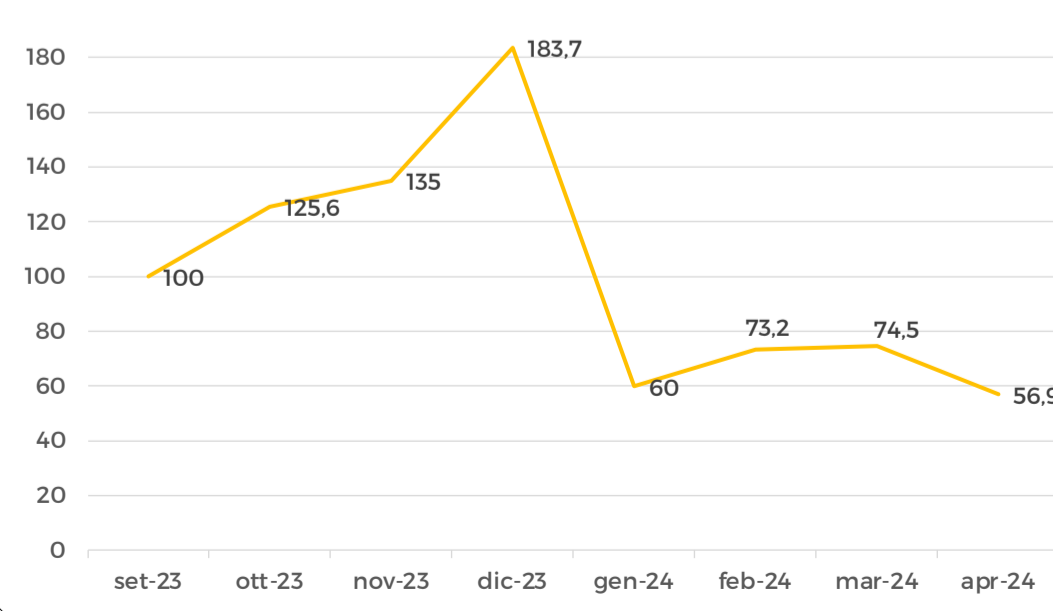
Invece per quanto riguarda i sistemi di accumulo, ad aprile i volumi di vendita sono stati i più bassi dallo scorso settembre.



Moduli FV - Volumi vendita Italia
Valori % indicizzati a 100 a settembre 2023



Storage FV - Volumi vendita Italia
Valori % indicizzati a 100 a settembre 2023



Un panel che rappresenta il mercato

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

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

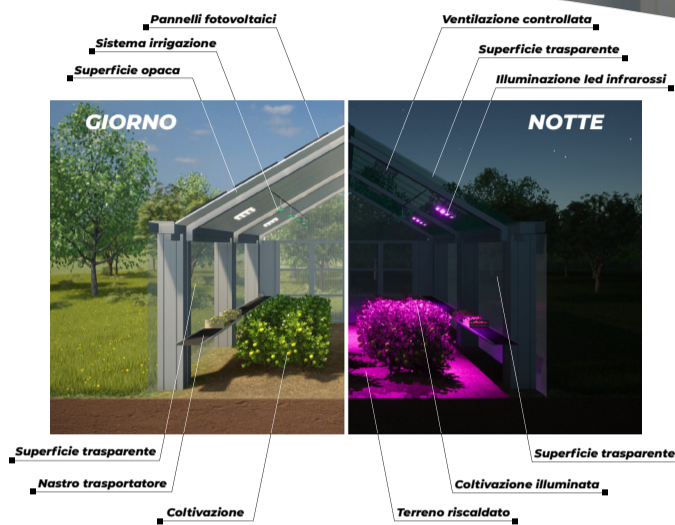
AGRIVOLTAICO: L'INTEGRAZIONE TRA AGRICOLTURA E FOTOVOLTAICO



AGRIVOLTAICO DI NUOVA GENERAZIONE

L'esperienza accumulata dal Gruppo Green Design nel settore edile combinata agli impianti fotovoltaici installati nelle nostre case, ci ha spinto a inseguire nuove idee e progetti. Questo decennale know-how fondendolo con un gruppo di **Agronomi** e con un gruppo di **Bioingegneri** specializzati nelle coltivazioni, ha portato alla nascita di un progetto innovativo che **cambierà il volto dell'agricoltura**.

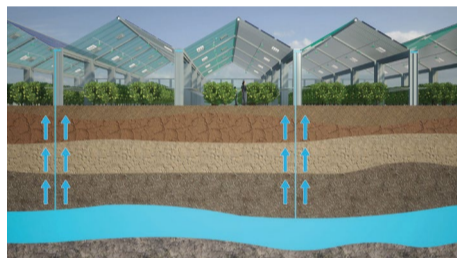
Nasce così **GREEN VOLTAICO** ©, un nuovo modo di concepire l'agricoltura. Grazie a questo progetto i processi agricoli saranno ottimizzati tramite un utilizzo più produttivo e sostenibile dell'energia che la natura ci offre. Green Voltaico ha lo scopo di **rivalorizzare la produttività agricola e floreale di tutto il territorio nazionale italiano**, creando nuovi posti di lavoro, riducendo le importazioni di generi alimentari e floreali. Questo sistema innovativo **garantirà la coltivazione tutto l'anno** grazie alla ricreazione di un microclima all'interno di involucri certificati Gruppo Green Design alimentati esclusivamente a corrente elettrica prodotta dai pannelli fotovoltaici installati nelle coperture.



VANTAGGI

1. Rivalorizzazione dell'agricoltura in Italia
2. Monitoraggio produzione agricola ed elettrica
3. Creazione di nuovi posti di lavoro
4. Cicli di coltivazioni protette e continuativi
5. Coltivazione di ogni specie in qualsiasi luogo
6. Coltivazione 100% a elettricità auto-prodotta

Waterflow - sistema di irrigazione



Airflow - sistema di ventilazione e ricircolo aria



Microclima interno



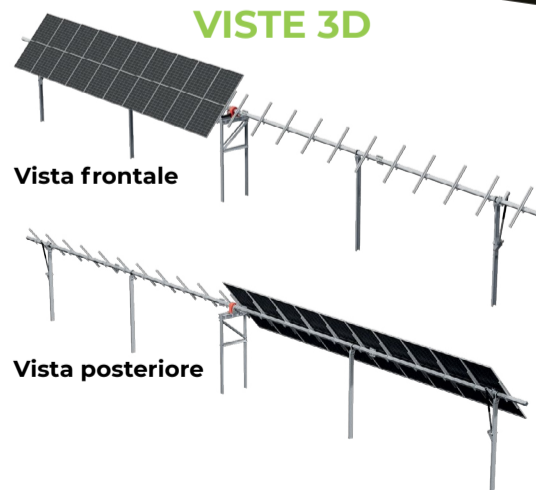
TRACKER DI QUALITA' SUPERIORE : GREEN TRACKER



PECULIARITA' DELL'INSEGUITORE GREEN TRACKER:

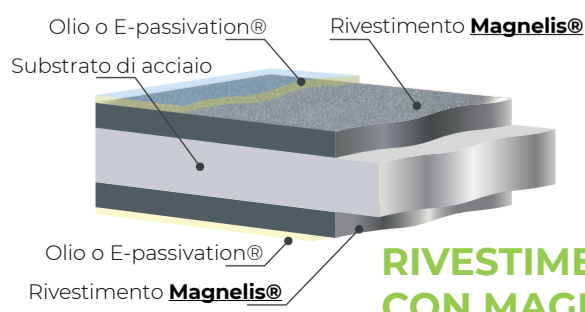
1. Viteria e bulloneria completamente in acciaio inox **AISI 316**
2. Consegna in **5 settimane** dalla conferma d'ordine
3. Produzione **europea** con elevato **indice di bancabilità**
4. Semplice gestione integrata tramite **app**
5. Robusta struttura metallica con **rivestimento Magnelis®**
6. **Affidabile elettronica** di funzionamento con inseguimento astronomico e sensori neve/vento
7. **Facile** sistema di **sostituzione** delle schede elettroniche
8. Su richiesta analisi geologica, layout verifica ombre, prove di pull-out e calcoli strutturali

VISTE 3D



VANTAGGI

1. Ampio intervallo di temperatura operativa
2. Gestione integrata tramite app di controllo
3. Algoritmo di **backtracking 3D**
4. Rivestimento in **Magnelis®** della struttura
5. Viteria e bulloneria in **acciaio inox**
6. Produzione europea con elevato indice di bancabilità



RIVESTIMENTO CON MAGNELIS

Products of...



GRUPPO GREEN DESIGN

Gruppo Green Design Srl
36022 Cassola (VI) - Tel. 0424-808599 - www.gruppogreendesign.it
P. Iva 03990460242 - Cap. Soc. € 3.000.000,00 i.v.



BANDI E FINANZA AGEVOLATA IN PUGLIA FINANZIAMENTI A FONDO PERDUTO PER IMPRESE CHE INVESTONO NEL FV

LE MICRO E PICCOLE IMPRESE PUGLIESI POSSONO ACCEDERE AI MINI PACCHETTI INTEGRATI DI AGEVOLAZIONE CHE PREVEDONO CONTRIBUTI A COPRIRE FINO AL 70% DEI COSTI AMMISSIBILI. NEL CASO DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, L'INTENSITÀ DI AIUTO PUÒ ARRIVARE FINO AL 65% DEI COSTI AMMISSIBILI

A CURA DI **MUFFIN**

Il bando Mini Pacchetti Integrati di Agevolazione (MiniPIA) della Regione Puglia rappresenta un'importante opportunità di crescita e sviluppo per le micro e piccole imprese, inclusi i liberi professionisti.

Questo strumento di finanziamento offre un sostegno finanziario mirato per progetti di transizione energetica, innovazione tecnologica e digitalizzazione. Con il supporto del bando MiniPIA, le micro e piccole imprese pugliesi possono intraprendere un percorso di sviluppo sostenibile, migliorando la propria efficienza energetica e rafforzando la propria posizione sul mercato.

BENEFICI OFFERTI

L'iniziativa MiniPIA ha l'obiettivo di rafforzare la competitività del tessuto economico regionale, promuovendo innovazione e sostenibilità. Tra i principali benefici offerti, spiccano i contributi a fondo perduto, che possono coprire una parte significativa delle spese ammissibili. Questo tipo di finanziamento è essenziale per le imprese che intendono investire in tecnologie avanzate e progetti eco-sostenibili, consentendo loro di ridurre l'impatto dei costi iniziali.

CONTRIBUTO PREVISTO

Il bando MiniPIA è rivolto a programmi di investimento con spese comprese tra 30mila e 5 milioni di euro. Le agevolazioni includono contributi a fondo perduto e contributi in conto impianti, basati sugli interessi dei finanziamenti bancari.

Le percentuali di contributo variano in base alla tipologia di investimento e alla dimensione dell'impresa. Nel caso di innovazione dei processi e dell'organizzazione, il contributo arriva al 55% per micro e piccole imprese. Nel caso di investimenti in formazione, invece, il bando copre fino al 70% dei costi ammissibili. Infine in caso di investimenti per la tutela ambientale il contributo arriva fino al 65% per misure di efficienza energetica e promozione di energie rinnovabili.

SPESE AMMISSIBILI

Le spese coperte dai contributi MiniPIA comprendono l'acquisto di macchinari e attrezzature nuove; le opere murarie e assimilabili; le tecnologie digitali e software; gli studi di fattibilità, brevetti, licenze e know-how; i costi salariali relativi ai posti di lavoro creati dall'investimento; l'installazione di impianti fotovoltaici.

Per gli investimenti destinati alla tutela ambientale, inclusi gli impianti fotovoltaici, l'intensità di aiuto può arrivare fino al 65% dei costi ammissibili. In al-

Il bando in pillole

A chi si rivolge: Micro e piccole imprese, inclusi i liberi professionisti, con sede in Puglia
Requisiti di accesso: Sede legale e operativa in Puglia, programmi di investimento con spese comprese tra 30mila e 5 milioni di euro

Presentazione delle domande: Le domande devono essere inoltrate unicamente in via telematica attraverso la procedura online, mediante la registrazione e la compilazione di quanto previsto sulla piattaforma PugliaSemplice, a partire dal 29 febbraio 2024. Gli interventi da agevolare sono selezionati con procedura valutativa a sportello.

Forma di agevolazione: Contributi a fondo perduto e contributi in conto impianti, basati sugli interessi dei finanziamenti bancari

Importo massimo e percentuale: Percentuali di contributo varianti in base alla tipologia di investimento e alla dimensione dell'impresa

Spese ammissibili: Acquisto di macchinari e attrezzature nuove; opere murarie e assimilabili; tecnologie digitali e software; studi di fattibilità, brevetti, licenze e know-how; costi salariali relativi ai posti di lavoro creati dall'investimento; installazione di impianti fotovoltaici

muffin

La finanza agevolata smart

Per maggiori informazioni gli esperti di Muffin sono a disposizione a questo 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).

tre parole, il bando prevede che fino al 65% delle spese sostenute per l'installazione di impianti fotovoltaici possa essere finanziato attraverso:

- un contributo a fondo perduto fino al 45%;
- un contributo in conto impianti che copre fino al 10% degli interessi su un finanziamento bancario;
- un ulteriore 10% di Equivalente Sovvenzione Lorda su operazioni di garanzia, ovvero un contributo che riduce il costo del finanziamento bancario attraverso garanzie o assicurazioni sui prestiti.

PROCEDURA DI PARTECIPAZIONE

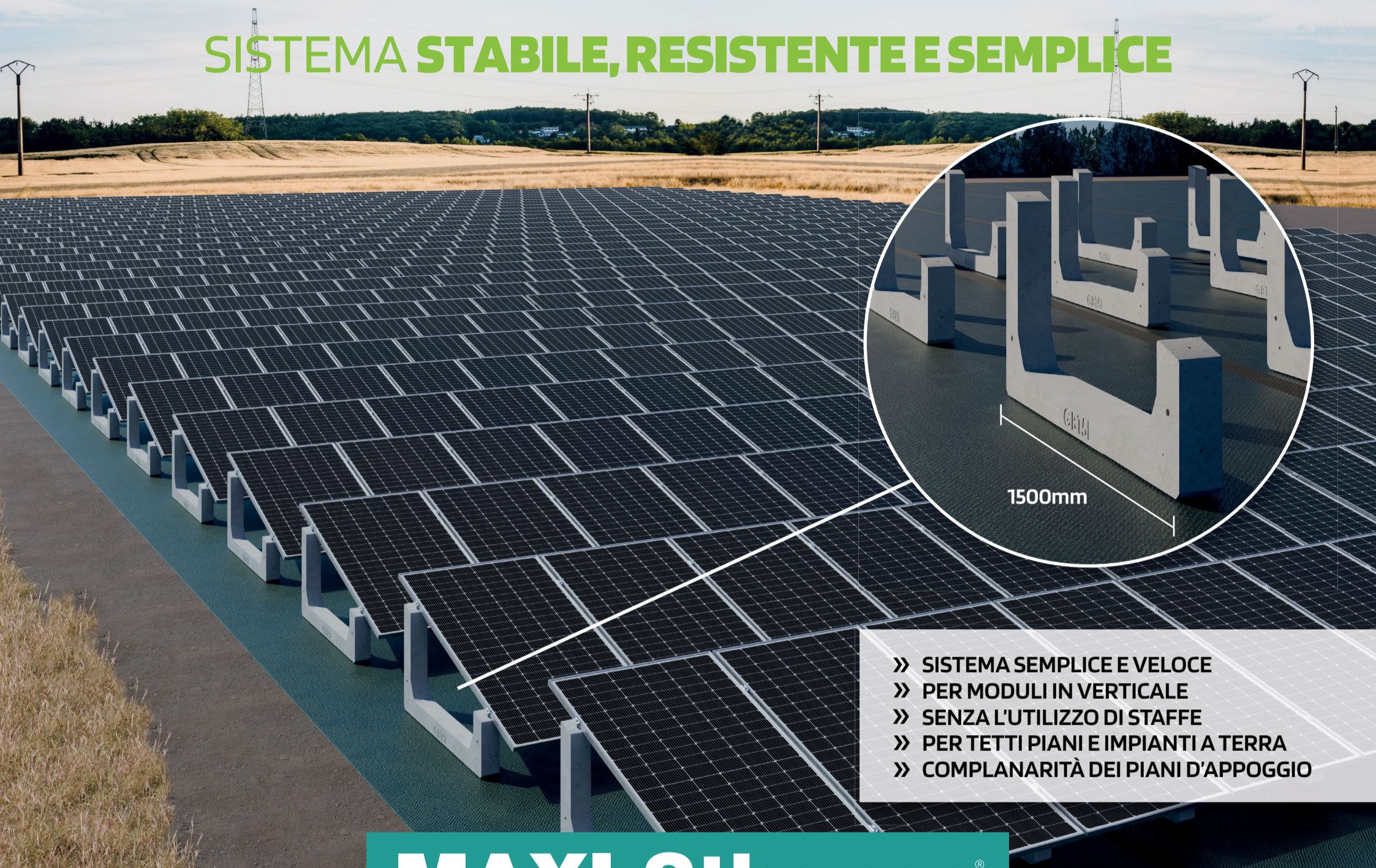
La partecipazione al bando avviene tramite procedura telematica sulla piattaforma PugliaSemplice. Le domande possono essere presentate a partire dal 29 febbraio 2024 e gli interventi saranno selezionati con procedura valutativa a sportello fino all'esaurimento dei fondi. È pertanto fondamentale che le imprese interessate si preparino tempestivamente per cogliere al meglio questa opportunità.



GBSOLAR[®]
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

BIGFOOT

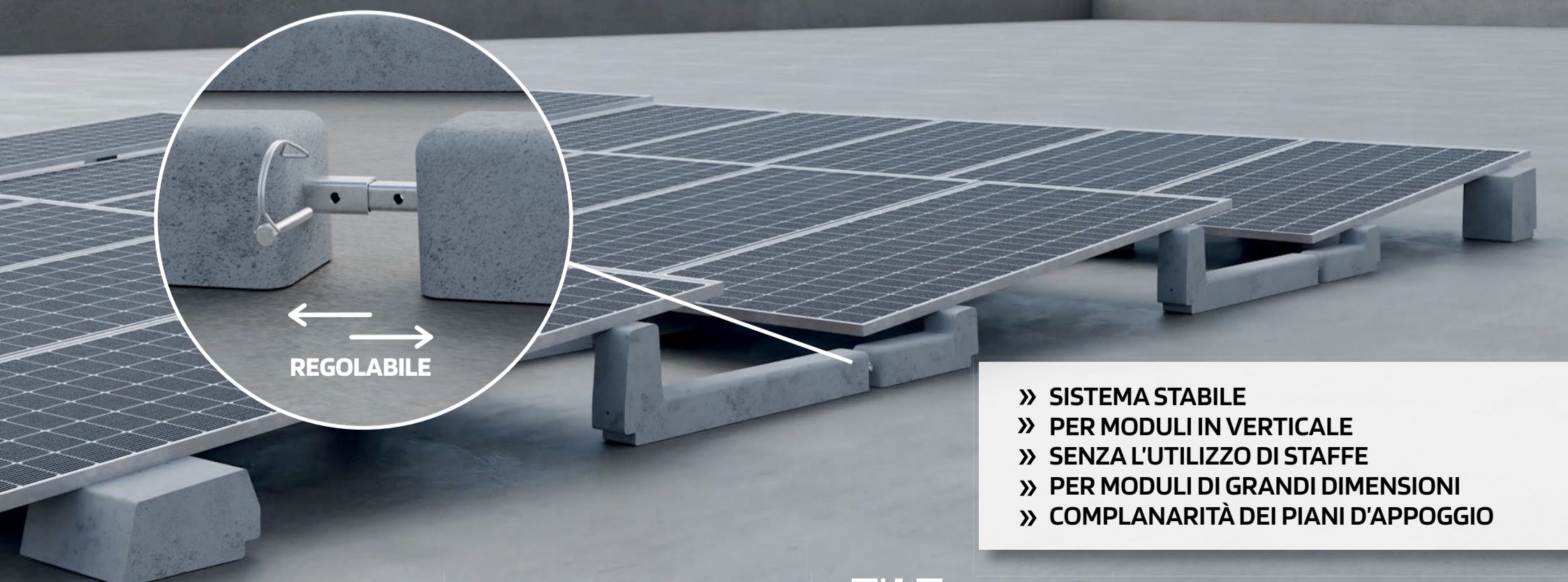
SISTEMA **STABILE, RESISTENTE E SEMPLICE**



- » SISTEMA SEMPLICE E VELOCE
- » PER MODULI IN VERTICALE
- » SENZA L'UTILIZZO DI STAFFE
- » PER TETTI PIANI E IMPIANTI A TERRA
- » COMPLANARITÀ DEI PIANI D'APPOGGIO

MAXI Sthenos[®]

SISTEMA **REGOLABILE, VELOCE E SICURO**



- » SISTEMA STABILE
- » PER MODULI IN VERTICALE
- » SENZA L'UTILIZZO DI STAFFE
- » PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI
- » COMPLANARITÀ DEI PIANI D'APPOGGIO

info@gsolar.it
cell. +39 344 04 71 319
Seguici sui canali social



ISO 14001
ISO 9001



SCANSIONA
IL QR E VISITA
IL NOSTRO
SITO WEB

**SOLAR &
STORAGE**
LIVE Zurich 2024

HALL **A5**
STAND **330**
17-18 settembre 2024



FABIO OTTAVI, GENERAL MANAGER
DI SONNEN

IN UN MERCATO CHE RIMANE AFFOLLATO, MA ORFANO DELLA CESSIONE DEL CREDITO E DELLO SCONTO IN FATTURA, TORNEREANNO A VINCERE I PLAYER CHE POSSONO GARANTIRE UN'OFFERTA COMPLETA, ARRICCHITA DI KNOW-HOW E SUPPORTO PRE E POST VENDITA. «SIAMO DA SEMPRE PIONIERI NEL MERCATO DELLO STORAGE, PER QUESTO POSSIAMO AFFRONTARE LE NUOVE OPPORTUNITÀ DEL SEGMENTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE, DELLE UVAM E DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE CON NUOVI PRODOTTI E SERVIZI», SPIEGA FABIO OTTAVI, GENERAL MANAGER DELL'AZIENDA

DI MICHELE LOPRIORE



QUALITÀ, AFFIDABILITÀ E SERVIZIO: I VERI GAME-CHANGER DELL'ERA POST SUPERBONUS

I dati relativi ai nuovi sistemi allacciati in Italia nel 2023 confermano l'effetto positivo che il Superbonus ha avuto sul mercato dello storage negli ultimi anni. Solo lo scorso anno sono stati connessi 287.706 sistemi di accumulo, con una crescita dell'89% rispetto ai 152.075 allacciati nel 2022. Ma oggi in Italia i player attivi nella produzione di sistemi di accumulo per impianti fotovoltaici stanno facendo i conti con una contrazione naturale della domanda, che si scontra con un'offerta molto ampia,

«In questi anni siamo riusciti a raggiungere una market share anche del 20-25% in Italia. Ora dobbiamo riconquistare fette di un mercato complessivamente ridotto, e presidiato da newcomers».

frutto dei tanti player che si sono affacciati sul mercato negli anni del boom del Superbonus.

Cessione del credito e sconto in fattura, ormai, non sono più leve commerciali, a differenza degli scorsi anni, quando installatori e produttori erano riusciti a favorire la diffusione dei sistemi di accumulo presso il grande pubblico sotto la spinta di queste agevolazioni. Al momento non ci sono, inoltre, particolari incentivi per questi sistemi, al di fuori delle tradizionali detrazioni fiscali a carico dell'acquirente. Il mercato torna, quindi, a parlare un linguaggio di forte competizione, nel quale solo le aziende leader, con una reale esperienza decennale nel settore, possono proporre lo storage in abbinata agli impianti fotovoltaici facendo leva su altri temi, come qualità, servizio e diversificazione.

Un esempio è quello di Sonnen, che nell'ultimo anno ha risposto al rallentamento della domanda di nuovi sistemi di accumulo con originali modalità di vendita e con una offerta rivisitata, in grado di intercettare opportunità di business non solo in ambito residenziale. «La competizione con player che lavoravano con logiche di prezzo aggressive esisteva anche prima del Superbonus», spiega Fabio Ottavi, general manager

Italia di Sonnen. «Oggi però il problema è la flessione della domanda, a fronte di un'offerta rimasta molto alta. Il Superbonus è stato una parentesi che ha dato un boost importante alle vendite, ma ora si torna a parlare di prezzo e quindi di qualità».

Qual è stata la risposta di Sonnen a questa contrazione?

«Stiamo naturalmente tornando a un mercato pre-Superbonus, puntando sulla qualità dei nostri prodotti e servizi; qualità che è sempre stata al centro della nostra offerta, ma che ora tornerà a giocare un ruolo fondamentale nella scelta dei consumatori. Siamo nati nel 2010, i nostri storage hanno uno storico prestazionale unico sul mercato. In questi anni siamo riusciti a raggiungere una market share anche del 20-25% in Italia. Ora dobbiamo però riconquistare fette di un mercato complessivamente ridotto, che in questi anni di abbondanza sono state invece presidiate da newcomers, in maniera anche opportunistica».

In che modo?

«Facendo capire innanzitutto che il prezzo è un pezzo del puzzle, ma non il principale. Come per qualsiasi prodotto. Nel nostro quotidiano non compriamo

«per prezzo», ma per «valore», per qualità reale e qualità percepita. Lo stesso accade e deve accadere per i sistemi di storage. In questi anni abbiamo sviluppato una gamma di prodotti unici, in grado non solo di garantire la piena indipendenza energetica ai nostri clienti, ma anche servizi evoluti. Basti pensare ai servizi di flessibilità, che vedono lo storage al centro della stabilizzazione della rete elettrica nazionale. E poi c'è un aspetto che ha fidelizzato i nostri installatori».

Quale?

«Il servizio post-vendita. Proprio nel sondaggio che SolareB2B ha rivolto ad aprile ai suoi installatori è emerso come il servizio post-vendita sia oggi più importante di qualsiasi altro fattore. Fortunatamente questo valore non è replicabile dai newcomers e da strutture «leggere». Sonnen è ormai presente in cinque Paesi con 140.000 sistemi installati. Bisogna quindi tornare a mettere al centro questi valori, che ci hanno sempre contraddistinto negli anni, e diversificare l'offerta per intercettare nuovi segmenti in sviluppo».

Quali sono questi segmenti?

«Sicuramente quello degli impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, con una nuova gamma di servizi e prodotti pensati per essere completamente personalizzabili in base alle necessità dei singoli business. Iniziamo a studiare anche nuove opportunità per le comunità energetiche e, ormai dal 2019, portiamo avanti il progetto Uvam con Terna».

Con numeri in forte crescita...

«Secondo quanto emerso dall'Electricity Report del Politecnico di Milano, a fine settembre 2023 in Italia esistevano cinque unità virtuali miste che aggregavano circa 1.500 sistemi di storage. Oltre 1.300 di questi sono dispositivi Sonnen. Ad oggi, considerata la crescita residua, possiamo dire quindi che in Italia sono più di 2.000 le SonnenBatterie connesse nelle Uvam al fine di fornire servizi di stabilizzazione alla rete elettrica nazionale. Sonnen ha iniziato a integrare i suoi sistemi di accumulo a febbraio 2020 in collaborazione l'aggregatore partner EGO. Grazie a questa strategia, il sistema elettrico non viene più stabilizzato esclusivamente dalle grandi centrali, ma anche da diverse piccole unità di produzione, accumulo e consumo di energia rinnovabile, aggregate in centrali virtuali».

Come sono andate le vendite nel 2023 in Italia e cosa vi aspettate per il 2024?

«Nel 2023 siamo riusciti a registrare numeri importanti in termini di vendite in Italia, nonostante la cancellazione dello sconto in fattura a inizio anno per le case unifamiliari. Questo grazie anche alla scelta di iniziare ad acquisire dagli installatori i crediti da loro maturati e alla decisione di proporci con un pacchetto chiavi mano con sconto in fattura anche ai mini condomini. Il 2024 è invece un anno di transizione. Sempre a inizio anno è stato, infatti, cancellato lo sconto in fattura anche per i condomini. Stiamo quindi valutando nuovi scenari. Abbiamo regole definite per quanto riguarda le comunità energetiche, mentre stiamo aspettando chiarimenti sul Piano Transizione 5.0, che potrebbe sbloccare lo storage in ambito commerciale e industriale».

Con il rallentamento delle vendite in ambito residenziale, qual è secondo voi la chiave per raggiungere i clienti finali?

«Qualità, affidabilità, tecnologia e assistenza post-vendita sono le chiavi. Stiamo inoltre cambiando il modo di raggiungere il cliente finale, tornando a una normale dialettica tra un venditore che propone un prodotto e un cliente finale che ragiona anche sul prezzo».

Come convincerlo?

«Dimostrando la qualità che contraddistingue i nostri prodotti e i nostri servizi e che, dalla progettazione alla messa in funzione del sistema di accumulo, Sonnen può seguire ogni step. Ad esempio, per supportare l'installatore e garantire una migliore qualità nella fase installativa, abbiamo introdotto un servizio di primo avvio della macchina, con un team che si occupa di verificare che tutti i passaggi siano stati eseguiti correttamente. Inoltre, a breve offriremo agli installatori la possibilità di acquistare da noi anche un servizio per la gestione delle pratiche



A MARZO SONNEN HA PRESENTATO IL SUO PRIMO SISTEMA DI ACCUMULO PROGETTATO PER SODDISFARE LE ESIGENZE DEL COMPARTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE. SI TRATTA DELLA SOLUZIONE SONNENPRO FLEXSTACK, CON POTENZA VARIABILE DA 92 A 368 KW. LA CAPACITÀ È MODULABILE DA 110 A 495 KWH, ESPANDIBILE A STEP DI 55 KWH



LA FAMIGLIA DI PRODOTTI SONNENHOME, È COMPOSTA DAL SISTEMA DI ACCUMULO SONNENBATTERIE 10 PER IMPIANTI ESISTENTI, SONNENBATTERIE HYBRID 9.53 PER I NUOVI IMPIANTI, DAL DISPOSITIVO DI ENERGY MANAGEMENT SONNENKNX E DALLA SONNEN APP

di allaccio. Qualità, servizio, assistenza a 360 gradi». **Ci sono delle azioni mirate su cui intendete puntare per raggiungere gli installatori e, quindi, il grande pubblico?**

«Abbiamo rinnovato il brand, un progetto che sottolinea la volontà del gruppo di comunicare la propria evoluzione, e quindi la propria storia ed esperienza in un'ottica di proiezione verso il domani, consolidando l'impegno nello sviluppo di soluzioni energetiche innovative e a prova di futuro.

Per sottolineare la forza e la riconoscibilità del brand, le linee del logo sono ora più incisive. Anche l'immagine stilizzata dell'eclissi solare, da sempre presente all'interno del logo, rivela tratti più marcati e spessi, entrando con forza in tutta la comunicazione di brand. La tavolozza colori si arricchisce di nuove tonalità, ispirate allo spettro della luce solare, e una nuova gamma di colori, da quelle più fredde del blu a quelle più intense del rosso, sono state introdotte per una comunicazione visiva più incisiva e riconoscibile. Inoltre, abbiamo rimesso al centro attività di marketing e di lead generation per raggiungere un pubblico mirato, di qualità e interessato a investire nello storage. In autunno ripartiranno inoltre attività, tra cui roadshow e training tecnico-commerciali, rivolte a installatori e progettisti. L'obiettivo è quello di entrare nel merito di prodotti e nuove opportunità».

Come è composta la famiglia di sistemi di accumulo Sonnen?

«Per guidare al meglio il cliente nella ricerca della soluzione energetica più adatta alle sue specifiche esigenze, abbiamo riorganizzato l'offerta in due macro-categorie: la famiglia di prodotti SonnenHome, che comprende tutte le soluzioni energetiche in ambito residenziale, e i sistemi SonnenPro per le applicazioni in ambito commerciale, industriale e agrivoltaico. In particolare, SonnenHome è composta dal sistema di accumulo SonnenBatterie 10 per impianti esisten-

ti, SonnenBatterie Hybrid 9.53 per i nuovi impianti, dal dispositivo di energy management SonnenKNX e dalla Sonnen App.

E per quanto riguarda i prodotti per la taglia commerciale?

«A marzo abbiamo presentato il nostro primo sistema di accumulo progettato per soddisfare le esigenze del comparto commerciale e industriale. Si tratta della soluzione SonnenPro FlexStack, con potenza variabile da 92 a 368 kW. La capacità è modulabile da 110 a 495 kWh, espandibile a step di 55 kWh».

Quali sono i plus?

«SonnenPro FlexStack è installabile in ambienti interni ed esterni ed è e configurabile sia in termini di capacità sia di potenza, per rispondere alle diverse esigenze energetiche. Il sistema può essere composto da un minimo di due moduli ad un massimo di quattro unità. In base alle necessità e alla tipologia di applicazione, è possibile scegliere tra 20 configurazioni differenti. Inoltre, è possibile prevedere l'installazione di più sistemi in cascata, con potenza e capacità superiori per esigenze di grandi dimensioni».

«Per garantire una migliore qualità nella fase di installazione, abbiamo introdotto un servizio di primo avvio dei sistemi di storage, con un team che si occupa di verificare che tutti i passaggi siano stati eseguiti correttamente»



COMUNITÀ ENERGETICHE: VIETATO IMPROVVISARE

LE CER COSTITUISCONO UNO STRUMENTO DAL GRANDE POTENZIALE. ORA CHE LE PROCEDURE E I CONFINI NORMATIVI SONO STATI DELINEATI, SI APRONO OPPORTUNITÀ INTERESSANTI ANCHE PER IL MONDO DELLE IMPRESE. È PERÒ FONDAMENTALE AFFIDARSI ALLA CONSULENZA DI AZIENDE E PROFESSIONISTI IN GRADO DI INDIVIDUARE IL PERCORSO E LE MODALITÀ DI ATTUAZIONE PIÙ CORRETTI

DI ALDO CATTANEO

Con la pubblicazione a fine gennaio del decreto incentivi da parte del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica e, a seguire, la pubblicazione delle regole operative da parte del GSE, hanno ufficialmente preso il via le comunità energetiche. Dopo mesi di attesa e sperimentazione, i principali operatori del fotovoltaico e dello storage hanno accolto con favore l'evoluzione normativa verso la costituzione di questo strumento. Che peraltro dà un ruolo da protagonista al tessuto imprenditoriale italiano, oltre che ai privati cittadini.

La normativa chiarisce gli incentivi a disposizione (una tariffa sull'energia prodotta e condivisa e un contributo a fondo perduto fino al 40% dei costi ammissibili) ma soprattutto dà maggiore spazio di partecipazione alle imprese per le quali si spalancano orizzonti molto ampi.

Le modalità e le tempistiche di riconoscimento degli incentivi sono disciplinate dalle regole operative del GSE, che ha anche attivato i portali attraverso i quali sarà possibile presentare le richieste.

«Credo che quello delle comunità energetiche sia un passaggio inevitabile per la diffusione del fotovoltaico in Italia e il raggiungimento degli obiettivi della transizione energetica», sostiene Andrea Brumgnach, CEO di Ceress. «Oltretutto

la creazione di tanti punti di produzione e consumo sul territorio aiuterà il futuro bilanciamento della rete e per queste vanno incoraggiate».

DECENTRALIZZARE CONSUMO E PRODUZIONE

Secondo le intenzioni del legislatore, una comunità energetica deve puntare a mettere insieme cittadini, attività commerciali, pubbliche amministrazioni locali e piccole-medie imprese con l'obiettivo di produrre, scambiare e consumare energia da fonti rinnovabili su scala locale. In questo modo si intende creare una rete decentralizzata in cui è richiesta la partecipazione attiva e consapevole di ogni cittadino o azienda: i membri della comunità sono impegnati nelle varie fasi di produzione, consumo e scambio dell'energia, promuovendone una gestione sostenibile, all'interno di un nuovo modello energetico.

«Il Paese sta muovendo i primi passi su questo terreno», afferma Vito Zongoli, amministratore delegato di Senec Italia. «Si tratta di una soluzione molto interessante per piccole-medie imprese e per i cittadini, ma siamo ancora agli inizi. Sicuramente una comunità energetica può rappresentare un ulteriore stimolo per gli imprenditori per scegliere di dotarsi di un impianto fotovoltaico».

Aggiornate le regole operative e pubblicato il decreto Corrispettivi

Il 22 aprile 2024 il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha approvato la nuova versione delle Regole operative GSE in materia di comunità energetiche e autoconsumo diffuso.

Anche l'Arera ha dato parere positivo per queste Regole, che normano l'accesso al servizio per l'autoconsumo diffuso e al contributo Pnrr.

Le nuove Regole operative, poi, riportano i criteri di calcolo per l'applicazione delle decurtazioni previste dal cosiddetto Decreto Cacer nel caso di cumulo della tariffa incentivante con contributi e forme di sostegno pubblico. Il testo definisce poi le modalità di determinazione del valore soglia di quota di energia condivisa prevista sempre dal Decreto Cacer.

Infine le Regole operative introducono la cessione del credito e il mandato all'incasso. Essi potranno essere consentiti solo a consumatori diversi dalle imprese o utilizzati per finalità sociali. Il Mase ha inoltre pubblicato il cosiddetto decreto Corrispettivi. Con esso vengono definiti i corrispettivi che il GSE richiederà ai beneficiari degli incentivi e dei contributi Pnrr di cui al decreto Cacer secondo le modalità definite nelle Regole operative.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra i QR Code o clicca sopra per leggere il testo delle nuove Regole operative e il decreto Corrispettivi in materia di Comunità Energetiche

Nuove regole operative



Decreto Corrispettivi



Gli incentivi previsti

Potenza impianto	Tariffa premio TIP		
	Parte fissa	Parte variabile	TIP massima
≤ 200 kW	80 euro/MWh	0-40 MWh	120 euro/MWh
tra 200 kW e 600 kW	70 euro/MWh	in base al prezzo zonale orario dell'energia elettrica (Pz)	110 euro/MWh
> 600 kW	60 euro/MWh		100 euro/MWh

Viene prevista anche una **tariffa premio aggiuntiva**, la cui applicazione varia in base alla localizzazione degli impianti fotovoltaici, in base ai diversi livelli di insolazione:

- ✓ **+4 euro per MWh**: per le Regioni del Centro (Lazio, Marche, Toscana, Umbria e Abruzzo);
- ✓ **+10 euro per MWh**: per le Regioni del Nord (Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Valle d'Aosta e Veneto).



“ Sono così efficienti che li ho scelti anche a casa mia.

Luigi, installatore fotovoltaico.

PMI E CER

Se è vero che, per legge, lo scopo di una comunità energetica non può essere il profitto, è altrettanto vero che una piccola-media impresa può installare un impianto fotovoltaico sul proprio stabilimento produttivo e condividere l'energia prodotta e immessa in rete con i cittadini del Comune che hanno deciso di aderire all'iniziativa. «Diverse imprese hanno intenzione di installare un impianto fotovoltaico e pensano di avere una sovrapproduzione di energia», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa. «Per questo, stanno iniziando a capire la convenienza ad aderire a una comunità energetica per accedere a eventuali incentivi e vantaggi». Nello specifico, costituire una comunità energetica per un'azienda può offrire diversi benefici. «Si tratta di vantaggi sia dal punto di vista economico, dati gli incentivi previsti dalla legge per queste realtà, sia reputazionale, dal momento che le comunità energetiche hanno effetti favorevoli sulla riduzione dell'inquinamento ambientale e sulla stabilizzazione della rete elettrica», aggiunge Vito Zongoli di Senec.

VANTAGGI PER I PROSUMER

Inoltre un imprenditore che mette a disposizione della comunità energetica il suo impianto foto-

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

Prodotti affidabili, sicuri ed efficienti per la bassa tensione, le energie rinnovabili, l'automazione industriale e non solo. Un valore aggiunto per chi ogni giorno, cantiere dopo cantiere, sceglie il meglio per il proprio lavoro.



chint.it

CHINT Italia Investment Srl
Via Bruno Maderna 7
30174 Venezia - info@chint.it





HANNO DETTO



“BENEFICI PER TUTTI”

Vito Zongoli, amministratore delegato di Senec Italia

«La costituzione di una comunità energetica può offrire vantaggi alle imprese dal punto di vista economico e reputazionale. La scelta di coinvolgere nella comunità i propri dipendenti, inoltre, può produrre un ulteriore impatto positivo per l'azienda».



“UNA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLE CER”

Niccolò Bottin, senior sales manager CMI di Regalgrid

«La nostra consulenza è orientata ad individuare la soluzione giuridica che risponda al meglio alle caratteristiche ed esigenze dei vari membri che andranno a costituire la comunità energetica poiché da essa dipendono diversi aspetti, quali responsabilità legale e finanziaria dei membri, eventuali costi di avviamento e gestione. In questo, sono significative le esperienze sviluppate in territorio veneto».



“ELEMENTO PER COMBATTERE LA POVERTÀ ENERGETICA”

Andrea Brumgnach, CEO di Ceress

«La creazione di tanti punti di produzione e consumo sul territorio aiuterà il futuro bilanciamento della rete. Pur nel loro meccanismo apparentemente un po' complesso si tratta sempre di una forma di incentivo e quindi un argomento in più in mano di aziende e installatori. Infine non va dimenticato che le comunità energetiche rappresentano un elemento importante per combattere la povertà energetica».

voltaico ha accesso a maggiori benefici. «Credo che all'interno di una comunità energetica i maggiori vantaggi siano proprio dedicati ai prosumer cioè quei membri che accedono installando un impianto fotovoltaico dimensionato anche per vendere l'energia in eccesso alla comunità, e allo stesso tempo consumano energia», sostiene Vincenzo Ferreri, presidente di Inspire Italia. «Così facendo infatti ottengono il doppio degli incentivi e dei benefici previsti dalla partecipazione alle comunità. Grazie agli incentivi previsti sull'energia condivisa, quando il possessore dell'impianto immette l'extra energia in rete riceve, oltre al contributo RID anche l'incentivo CER che può far crescere la remunerazione dell'extra energia anche del 50% permettendo così un più veloce rientro dell'investimento. Inoltre abbate il costo dell'energia che preleva se proviene dalla comunità, perché anche su questo consumo riceve l'incentivo ed in più ha anche la certezza che l'energia che usa sia totalmen-

te green». In questo contesto, va evidenziata l'importanza di dotare gli impianti fotovoltaici di un sistema di storage. «Grazie a soluzioni abbinata a un sistema di accumulo, si rende disponibile per la comunità una sorta di serbatoio che permette di massimizzare lo scambio e gestire i picchi di domanda all'interno della comunità», spiega infatti Davide Tinazzi di Energy Spa. Infatti così facendo, anche quando l'energia prodotta non è sufficiente, se è presente un sistema di storage ci sarà un vantaggio oggettivo sia per il proprietario dell'impianto che per tutta la comunità energetica.

COINVOLGERE I PROPRI DIPENDENTI

Per tutti questi motivi, nonostante la complessità dell'argomento e dello strumento, sempre più piccole-medie imprese stanno guardando con in-

teresse la formula della comunità energetica che si appoggia sulle realtà del territorio e sugli abitanti della zona, come sui loro dipendenti.

«Oltre ad accedere a incentivi e contributi previsti», afferma Andrea Brumgnach di Ceress, «un imprenditore può creare una comunità energetica con i suoi dipendenti e con la comunità locale, offrendola quindi come un benefit aziendale e questo, in un'ottica ESG, migliora il ranking green dell'azienda». La scelta di coinvolgere nella comunità i propri dipendenti, inoltre, può produrre un ulteriore impatto positivo per l'azienda. Può infatti consentirle di renderli partecipi ai benefici delle comunità energetiche e quindi di rafforzare lo spirito di condivisione ed appartenenza nonché l'immagine di impresa attenta ai lavoratori, all'ambiente e alla comunità.

VANTAGGI DI UNA CER TRA IMPRESE

Nello specifico, sfruttare gli incentivi previsti dal Decreto CER ed entrare in una comunità energetica offre numerosi vantaggi alle aziende: innanzitutto viene assicurata la riduzione dei costi energetici. Inoltre le imprese possono condividere l'energia prodotta e ridurre i costi di approvvigionamento. Un altro aspetto è la possibilità di accedere a incentivi economici: la tariffa incentivante e, per chi può accedervi, il contributo a fondo perduto offrono opportunità economiche significative. In aggiunta i clienti e i consumatori sono sempre più attenti ad aspetti quali la sostenibilità e la responsabilità sociale ed essere parte attiva di una comunità energetica dimostra impegno verso questi temi. Infine, se nella comunità energetica sono presenti più imprese, viene favorita la collaborazione tra aziende, creando sinergie e opportunità di business.

LIMITE ALLA TARIFFA

C'è da aggiungere però che, per una comunità energetica tra imprese, la legge prevede un limite all'utilizzo della tariffa incentivante: l'importo della "tariffa premio eccedentario" deve obbligatoriamente essere destinato ai soli consumatori diversi dalle imprese e/o utilizzato per finalità sociali con ricadute sui territori in cui sono localizzati gli impianti per la condivisione.

«La normativa non favorisce la creazione di comunità energetiche tra imprese, almeno tanto quanto lo fa tra o con i privati a causa del valore di soglia», spiega Alberto Simionato, amministratore e socio delle aziende di Gruppo E43. «Questa limitazione prevista nell'utilizzo della tariffa incentivante, per cui una buona parte deve prevedere investimenti in opere sociali e non premiare l'investitore-impresa, favorisce comunità energetiche di soli privati oppure miste di privati e imprese». Per questo motivo il business plan è troppo variabile e l'investitore fatica ad essere attratto da questa specifica formula. «Per le aziende è molto più vantaggioso puntare alla comunità energetica soltanto se è situata all'interno di

Comunità energetiche: le modalità per richiedere gli incentivi

Dall'8 aprile sono operativi i portali del GSE per richiedere gli incentivi nell'ambito di comunità energetiche e autoconsumo previsti dal Decreto Cacer e dal Tia. Nell'area clienti del GSE, utilizzando l'applicazione "SPC - Sistemi di Produzione e Consumo", è possibile presentare le richieste di accesso al servizio per l'autoconsumo diffuso, attraverso il quale i soggetti referenti delle configurazioni con impianti in esercizio possono richiedere i contributi per l'energia elettrica condivisa autoconsumata. È possibile inoltre inviare la verifica preliminare, attraverso la quale i soggetti referenti delle configurazioni con impianti "a progetto" possono richiedere un parere di ammissibilità al servizio per l'autoconsumo diffuso. Inoltre è possibile accedere al contributo Pnrr. In questo caso, i soggetti beneficiari possono richiedere il contributo in conto capitale previsto per impianti a fonti rinnovabili a progetto inclusi in configurazioni di gruppi di autoconsumatori e comunità energetiche rinnovabili localizzati in Comuni con meno di 5.000 abitanti. Lo sportello telematico sarà aperto fino al 31 marzo 2025, salvo esaurimento delle risorse disponibili. Le risorse ammontano a 2,2 miliardi di euro. Il GSE comunica che è inoltre disponibile, sul portale autoconsumo fotovoltaico, uno strumento che permette di ottenere informazioni sui vantaggi dell'autoconsumo ed effettuare simulazioni tecnico-economiche. Questo strumento è rivolto a privati, piccole e medie imprese, pubbliche amministrazioni, gruppi di autoconsumatori, comunità energetiche e autoconsumatori a distanza

SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra i QR Code o clicca sopra per maggiori informazioni su come presentare le domande e all'utilizzo dei portali per richiedere gli incentivi

Guida all'applicazione SPC



Guide Interattive





Senec: costituita ad Avellino la comunità energetica Radici Rinnovabili; avrà un impianto FV da 470 kWp

A fine maggio Senec Italia, insieme a Partners4Energy, ha costituito il primo nucleo del progetto di comunità energetiche per il centro-sud Italia. Si tratta di Radici Rinnovabili e si trova a Bisaccia, in provincia di Avellino.

La comunità sarà dotata di un impianto fotovoltaico a terra con potenza nominale di 470 kW e di due mini impianti eolici con potenza nominale di 100 kW ciascuno. In particolare condividerà circa 543 MWh all'anno, corrispondente al 48% dell'energia totale immessa e ad una tariffa incentivante di circa 50.000 euro all'anno. Da questa cifra occorrerà sottrarre i costi di gestione della comunità stessa. Si prevede che gli impianti saranno pronti e connessi entro la prossima estate.

Radici Rinnovabili è stata legalmente costituita il 1° marzo tra l'azienda Northern Power Systems e due suoi dipendenti. Assume la forma di associazione senza scopo di lucro e prevede un coinvolgimento

iniziale di quattro consumer aziendali e 200 consumer residenziali. L'obiettivo è quello di estendere la comunità ad altri membri dell'azienda e altre imprese del Comune e di quelli limitrofi. Il fine ultimo è quello di realizzare un'unica comunità energetica per la zona di mercato centro-sud.

L'operazione che ha portato alla nascita di Radici Rinnovabili vede alla guida Efficienza Facile, joint venture tra Senec Italia e Partners4Energy. Attraverso Efficienza Facile, Senec Italia fornisce supporto in tutte le fasi della creazione delle comunità energetiche. Infatti è presente dallo studio di fattibilità alla definizione della forma giuridica, alle simulazioni di ROI fino alla redazione del regolamento. Dopodiché, una volta creata, Senec Italia continuerà a essere presente garantendo una gestione efficiente e sostenibile.



Comuni con meno di 5.000 abitanti», aggiunge Alberto Simionato di Gruppo E43. «Penso che questo provvedimento non accelererà, se non in minima parte, la crescita delle rinnovabili e quindi il raggiungimento degli obiettivi al 2030».

AFFIDARSI A PROFESSIONISTI

Che si tratti di privati cittadini, attività commerciali, pubbliche amministrazioni locali, associazioni, enti religiosi e di ricerca o piccole-medie imprese, creare una comunità energetica rinnovabile è un processo complesso che richiede una pianificazione attenta e una serie di passaggi ben definiti. «Ogni fase è fondamentale per il successo del progetto e per garantire che la comunità possa operare in modo efficace e sostenibile nel tempo», afferma Luca Barbero, amministratore unico di Gocer. «Per questo non si può improvvisare, ma occorre affidarsi a realtà che conoscano i passaggi e le criticità da affrontare». Il primo passo per costituire una comunità è individuare i soggetti interessati ad aderirvi che devono trovarsi all'interno del perimetro afferente alla stessa cabina primaria (tale perimetro è reso disponibile sui siti web dei distributori locali). Fatto ciò, occorre procedere alla raccolta delle adesioni corredate dai punti di fornitura e dei consumi al fine di dimensionare correttamente l'intervento. Il GSE stabilisce che è necessario individuare le aree dove realizzare gli impianti alimentati da fonti rinnovabili nonché gli utenti con cui associarsi e condividere l'energia elettrica in comunità. Anche se l'impianto non deve necessariamente essere di proprietà della comunità, anzi raramente lo è, può essere messo a disposizione da uno solo o più membri partecipanti, o addirittura da un soggetto terzo.

QUALE FORMA GIURIDICA

In secondo luogo va scelta la forma giuridica più consona dal punto di vista fiscale e gestionale (solitamente un'associazione riconosciuta o non riconosciuta, una società cooperativa, un consorzio o altro ancora) e successivamente va firmato l'atto costitutivo tra i membri fondatori. Si tratta di un atto notarile che stabilisce i diversi elementi costitutivi della comunità come la sede, la durata, le finalità, gli organi direttivi e i rispettivi membri, oltre al capitale sociale.

All'atto notarile va aggiunto poi uno statuto che tra l'altro deve stabilire la composizione del patrimonio sociale e a chi vanno destinati eventuali utili, nonché quali siano i requisiti e le modalità per aderire a quella comunità energetica. È necessario anche un regolamento che descriva modi e condizioni sulla gestione della comunità energetica, ma anche la suddivisione dei proventi ai vari soci. Questa documentazione va presentata al GSE che dovrà dare la sua approvazione.

«La scelta della forma giuridica non è un aspetto secondario», afferma Niccolò Bottin, CMI sales manager di Regalgrid, «perché da ciò dipenderà ad esempio la responsabilità legale e finanziaria dei membri della comunità, ma anche banalmente incide sui costi di gestione e rischia di erodere

MONTAGGIO FOTOVOLTAICO SENZA PENSIERI: ENERGIA PULITA IN UN ATTIMO!

EXE[®]

power for a better world

EARTH TOPCON BIFACCIALE E TRASPARENTE

GARANZIA 25 ANNI E 30 ANNI

SUL RENDIMENTO LINEARE

FINO A
500W

— SCOPRI EXESOLAR.COM



gli incentivi e i benefici fiscali. La nostra consulenza è anche orientata a individuare la soluzione a livello societario che risponda al meglio alle caratteristiche ed esigenze dei vari membri che andranno a costituire la comunità energetica poiché da essa dipendono diversi aspetti, quali responsabilità legale e finanziaria dei membri, eventuali costi di avviamento e gestione della stessa». In questo, sono significative le esperienze sviluppate da Regalgrid in territorio veneto che vedono l'azienda partner tecnico e tecnologico e sono esempio di come questa tipologia di "associazione energetica" si possa adattare alle esigenze del territorio. Per citarne alcune, la comunità

energetica promossa dalla Diocesi di Treviso, ArtCom-cer promossa da Confartigianato Imprese San Donà e Confcommercio San Donà-Jesolo e la comunità energetica promossa dall'Associazione Jesolana Albergatori. «Sono tutte comunità energetiche costituite e pronte a includere all'interno impianti e consumatori che desiderano aderirvi», conclude Niccolò Battin di Regalgrid.

UN AIUTO ALLA RETE ELETTRICA

Inoltre, grazie alla diffusione delle comunità energetiche, si svilupperanno la generazione distribuita di energia e l'autoconsumo locale, favoriti da modalità di autoconsumo diffuso. Questo porterà

benefici oggettivi per il sistema energetico nazionale e per la rete di distribuzione, riducendo gli oneri di trasporto così come le problematiche tecniche di sbilanciamento della rete e di costanza di approvvigionamento che le fonti non programmabili potranno generare. Le comunità energetiche aiuteranno a creare un sistema più flessibile e gestibile in modo semplice e meno oneroso.

«Possiamo considerare questo incentivo sull'energia condivisa previsto dalle comunità energetiche come un incentivo per supportare la stabilizzazione della rete elettrica nazionale» afferma Vincenzo Ferreri, presidente di Inspire Italia. «L'obiettivo generale è proprio quello di massimizzare l'autoconsumo tra energia prodotta ed energia auto consumata in un perimetro così da non dover trasportare altrove l'energia prodotta e non usata localmente, al fine di evitare inutili congestioni. Se questo avviene, si risparmiano oneri di trasmissione e dispacciamento, risparmi che si tramutano in incentivi per chi ha permesso questa ottimizzazione nell'utilizzo dell'energia».

Le energy community avranno quindi diversi impatti positivi sulle aziende che decideranno di aderirvi. Ad esempio, grazie ai meccanismi di incentivazione derivanti dall'energia prodotta e utilizzata, la comunità è in grado di produrre un "reddito energetico" da redistribuire, ovvero un surplus remunerativo proveniente dall'energia prodotta. I risparmi energetici si traducono in cali dei consumi e dei costi in bolletta, a cui si aggiungono i meccanismi degli incentivi del gestore.

HANNO DETTO



“SONO RICHIESTE COMPETENZE SPECIFICHE”

Alberto Simionato, amministratore e socio delle aziende di Gruppo E43

«Spesso chi ha in mente di costituire una comunità energetica non ha idea né di quale iter intraprendere né di quali sono i costi e le attività da seguire. Aziende specializzate nelle rinnovabili, come quelle del nostro Gruppo, sono i migliori interlocutori che possano accompagnare i privati e le aziende a godere di questo piccolo vantaggio ottenendo un rientro un po' più rapido del loro investimento».



“AI PROSUMER UN DOPPIO VANTAGGIO”

Vincenzo Ferreri, presidente di Inspire Italia

«Credo che all'interno di una comunità energetica i maggiori vantaggi siano proprio dedicati ai prosumer, perché ottengono il doppio degli incentivi e dei benefici previsti dalla partecipazione alle comunità. Grazie agli incentivi previsti sull'energia condivisa, quando il possessore dell'impianto immette l'extra energia in rete riceve, oltre al contributo RID, anche l'incentivo della comunità energetica che può far crescere la remunerazione dell'extra energia anche del 50% permettendo così un più veloce rientro dell'investimento. Inoltre abbate il costo dell'energia che preleva se proviene dalla comunità, perché anche su questo consumo riceve l'incentivo».



“PERFETTO ABBINAMENTO CON LO STORAGE”

Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa

«Grazie a soluzioni intelligenti abbinata a un sistema di accumulo, si rende disponibile per la comunità energetica una sorta di serbatoio che permette di massimizzare lo scambio e gestire i picchi di domanda all'interno della comunità. Energy mette a disposizione di coloro che intendono realizzare una comunità energetica anche il software per pilotare i sistemi di accumulo e i consumi».



“IL PRIMO PASSO DI UN PERCORSO VIRTUOSO”

Luca Barbero, amministratore unico di Gocer

«Credo che le comunità energetiche non siano solo una delle tante modalità per accelerare la diffusione delle energie sostenibili, ma rappresentano un passaggio importante grazie al quale si potranno realizzare numerosissime iniziative sia a livello di servizi, anche remunerativi, sia di efficientamento energetico, ma anche di gestione dell'energia a 360°. Noi ci siamo strutturati dal 2021 con un network di specialisti, per accompagnare chi vuole conoscere questi strumenti che ora possono anche contare sul progetto Cerquity, la CER con operatività nazionale».

Coldiretti Cuneo con ForGreen per creare una comunità agro-energetica

Coldiretti Cuneo ha firmato un accordo con la società benefit ForGreen, specializzata nello sviluppo di modelli di condivisione energetica. La partnership porterà alla costituzione di una comunità agro-energetica. Come primo passo verso questo obiettivo, a partire dal 1° luglio, gli uffici di Coldiretti Cuneo sul territorio provinciale saranno alimentati con energia green prodotta dalle aziende agricole e certificata EKOenergy, marchio ecologico internazionale no-profit di ForGreen. Nel dettaglio, le aziende agricole che hanno installato un impianto fotovoltaico possono vendere l'energia prodotta a ForGreen. L'energia acquisita e immessa in rete da quest'ultima è certificata appunto con il marchio EKOenergy. Invece le aziende e i privati potranno acquistare energia da ForGreen beneficiando di tariffe convenzionate con Coldiretti. Questo genera un risparmio sui costi energetici. Ma anche una maggiore semplicità

Regalgrid, Federalberghi Veneto e Intesa Sanpaolo insieme per lo sviluppo di comunità energetiche

Ad aprile, il Gruppo Regalgrid, Federalberghi Veneto e Intesa Sanpaolo, hanno siglato un accordo per lo sviluppo di comunità energetiche. L'accordo coinvolgerà le imprese alberghiere venete associate a Federalberghi. Il Gruppo Regalgrid avrà il compito di accompagnare gli imprenditori che vorranno cogliere questa opportunità fornendo loro assistenza nella gestione amministrativa degli interventi e supporto tecnologico. Allo



OCCORRE CREARE CULTURA

Siamo sicuramente all'inizio del lungo percorso che porterà alla diffusione delle comunità energetiche. Spiegarne il meccanismo agli interessati è abbastanza semplice: da un lato ci sono uno o più soggetti che dispongono di un impianto fotovoltaico e che producono (producer) e a volte anche consumano (prosumer) la "loro" energia; dall'altro lato ci sono diversi soci che alimentano le loro case o attività imprenditoriali con l'elettricità prodotta dai producer e prosumer. La narrazione poi si complica quando si provano a quantificare gli incentivi e quindi i benefici economici effettivi (che ci sono realmente). E si intrica ulteriormente quando di passa all'iter burocratico; tutti gli interlocutori sono convinti della bontà del progetto, che allo stesso tempo deve essere approcciato con una nuova logica focalizzata più sulla condivisione che sulla massimizzazione di un guadagno. La novità risiede proprio nel fatto che siano i singoli soggetti (persone o imprese) a decidere di collaborare, favorendo una dimensione decentrata e localizzando la produzione dell'energia all'interno dei territori del nostro Paese: è una sfida anche culturale e più queste comunità si diffonderanno, più si avranno esempi che confermeranno la bontà di questo tipo di soluzioni. Per fare questo occorre affidarsi ad aziende e professionisti competenti che conoscano la materia in modo approfondito e siano in grado di accompagnare passo passo il propri partner.



di relazione con il fornitore energetico, in quanto ForGreen gestisce internamente la fatturazione e il servizio clienti.

Il progetto, denominato "Energia agricola a km 0", si fonda su un modello che ForGreen porta avanti dal 2018 in Veneto e in Puglia. All'iniziativa hanno aderito più di 1.500 aziende agricole che in questi anni hanno scambiato circa 42 GWh.

A fronte di questa esperienza, Coldiretti Cuneo ha replicato il progetto nel territorio provinciale investendo nello sviluppo di una comunità agro-energetica. Impegnandosi inoltre a consumare energia pulita prodotta dalle aziende agricole.



Il Gruppo E43 ha istituito due nuove comunità energetiche nelle provincie di Venezia e Padova

A fine maggio il Gruppo E43 ha realizzato due comunità energetiche nei pressi della propria sede, in provincia di Venezia e Padova, denominandole CER43. Il progetto coinvolge edifici adibiti a uffici e attività commerciali, magazzini logistici, impianti produttivi e abitazioni di privati.

Queste comunità, istituite lo scorso aprile, interessano per il momento i comuni di Vigonza, Cadoneghe e Villanova di Camposampiero in provincia di Padova e Santa Maria di Sala, Pianiga e Mirano in provincia di Venezia.

In particolare la comunità della provincia di Venezia coinvolge solo privati cittadini e ha per il momento quattro utenze. La comunità della provincia di Padova invece coinvolge privati cittadini e attività commerciali, ha quattro utenze di cui una produttiva. Quest'ultimo è rappresentato dall'impianto fotovoltaico da 63 kWp proprio del Gruppo E43.

L'intenzione del Gruppo E43 è quella di proporre ai propri clienti possessori di impianti fotovoltaici industriali e residenziali l'inserimento gratuito all'interno di queste comunità.

solar edge

GOODWE

HUAWEI

CSS - OD
Soluzione compatta da 102,4 kWh
Inverter per batteria da 50 kW
fino a 4096 kWh

LUNA 2000 H1
Soluzione compatta da 97 a 200 kWh
Inverter per batteria da 100 kW
fino a 4000 kWh

ET 15-30 kW

LYNX C
Soluzione separata da 60 kWh
Inverter ibrido da 15-30 kW
fino a 720 kWh

LYNX C
Soluzione separata da 101 a 156 kWh
Inverter ibrido da 50-100 kW
fino a 468 kWh

BTC/ETC 50-100 kW

Soluzioni STORAGE C&I

by **ESAVING**
ogni watt conta

stesso tempo, Intesa Sanpaolo metterà a disposizione delle aziende associate soluzioni dedicate per favorire gli investimenti in energie rinnovabili.

«L'accordo ha una rilevanza significativa per il territorio perché permetterà alle iniziative che nasceranno di avere a supporto una struttura e una visione coordinate, con partner strutturati e attenti alle esigenze delle aziende» afferma Elisa Baccini, CEO di Regalgrid Europe. «Fare comunità, infatti, significa anche evitare dispersioni di opportunità, aggregando utenti in progettualità studiate e organizzate, valorizzando al contempo la stagionalità dei consumi che contraddistingue il settore alberghiero. In questo, la tecnologia Regalgrid verrà messa a disposizione per ottimizzare non solo gli scambi energetici, ma per digitalizzare processi e per offrire nuovi servizi, innovativi, alle imprese che vorranno compensare le emissioni di CO2 e abbattere i costi energetici innestando percorsi virtuosi in ambito ESG in linea con le evoluzioni delle direttive europee».



FORMAZIONE: UNO STRUMENTO IMPORTANTE PER LE AZIENDE

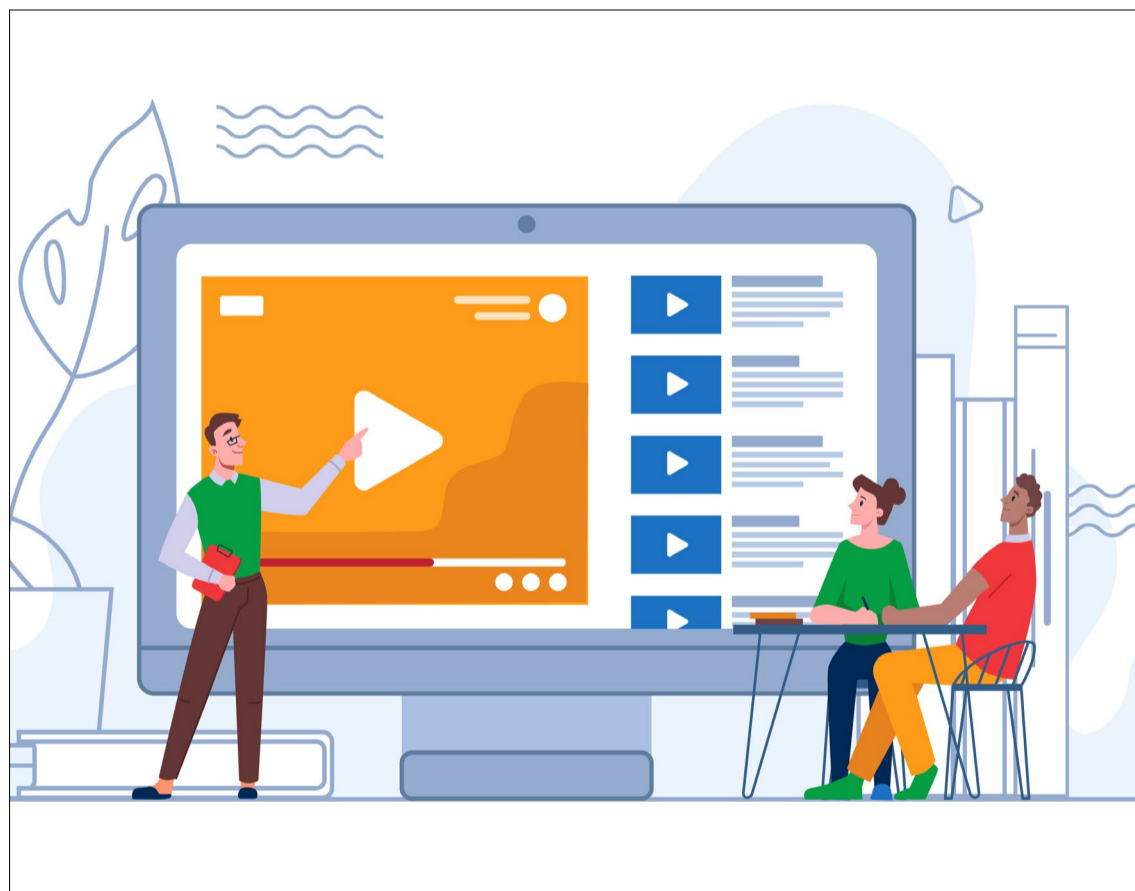
ANCHE NELLA SECONDA PARTE DELL'ANNO, MOLTI PLAYER DEL SETTORE HANNO APPRONTATO UN FITTO CALENDARIO DI ATTIVITÀ PER AGGIORNARE I PROPRI PARTNER SULLE NUOVE TECNOLOGIE E ANCHE SU LEGGI E NORMATIVE CHE TOCCANO IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. QUESTI APPUNTAMENTI SONO INOLTRE L'OCCASIONE PER PRESENTARE PRODOTTI E SERVIZI E FIDELIZZARE I CLIENTI. RIMANE IN AUGE IL SISTEMA MISTO, CHE COMBINA I VANTAGGI DELL'ONLINE CON I PLUS DEGLI EVENTI IN PRESENZA

DI ALDO CATTANEO

Quello del fotovoltaico è certamente un settore in continua evoluzione. Ai professionisti vengono ogni giorno richieste nuove competenze per essere al passo con le ultime soluzioni introdotte sul mercato. Oggi inoltre l'impianto fotovoltaico è integrato con diversi componenti e dispositivi, ma anche software e sistemi di gestione e monitoraggio. L'installazione di un simile ecosistema e la sua gestione richiedono un know-how e un livello di formazione al passo con i tempi, che permetta di sfruttare al meglio tutte le potenzialità delle novità tecnologiche implementate. Per questo la formazione in questi anni sta rivestendo sempre di più un ruolo fondamentale. Non solo. Il crescente interesse per le comunità energetiche e l'agrivoltaico, solo per fare qualche esempio, sta aprendo nuovi scenari che richiedono di aggiornare il proprio know how per essere in grado di rispondere al meglio alle nuove esigenze della clientela e del mercato. In questo scenario, la formazione è diventata per le aziende un aspetto centrale della propria attività e per questo motivo investono tempo e risorse per offrire ai propri partner un'ampia offerta di corsi di aggiornamento che per i produttori rappresentano allo stesso tempo un ottimo strumento per far conoscere in un modo efficace e proattivo i punti di forza della propria offerta e le principali novità di prodotto.

AGGIORNAMENTI SU TECNOLOGIE, NORME E PRODOTTI

Le tecnologie, gli aspetti normativi e le novità di prodotto saranno al centro delle attività di formazione dedicate al mondo delle rinnovabili nella seconda parte del 2024. L'evoluzione tecnologica serrata che sta toccando i vari comparti del fotovoltaico rende infatti necessario che la formazione tecnica per i professionisti del settore sia costantemente aggiornata e puntuale. Installatori e distributori ad esempio sono interessati ad apprendere le caratteristiche tecniche e commerciali dei prodotti presenti nell'offerta dei vari produttori, per questo il focus dei training organizzati dalle aziende tocca in particolare le modalità di installazione e di configurazione dei dispositivi del loro portfolio. Anche per quanto riguarda i sistemi di montaggio, sempre più corsi si focalizzano sugli aspetti più tecnici anche in merito alla progettazione, proprio perché i nuovi sistemi consentono di instal-



lare anche moduli di nuova generazione su diverse tipologie di superfici. Infatti la domanda maggiore di installazioni di taglia commerciale-industriale sta accelerando la realizzazione di impianti su tetti e superfici di varia natura comprese le realizzazioni a terra, senza dimenticare l'agrivoltaico. Per il boom degli impianti C&I, i sistemi di accumulo sono sempre più presi in considerazione, e gli installatori e le società che realizzano grandi impianti sono interessate ad approfondire argomenti tecnici e quindi che riguardano il corretto dimensionamento, la progettazione e l'installazione delle batterie. Lo storage è legato ai temi dell'autoconsumo e della mobilità elettrica e alcuni produttori propongono focus sull'integrazione del sistema di accumulo con colonnine per la ricarica dell'auto elettrica, pompe di calore e carichi più intelligenti. Con il rallentamento del residenziale

il mercato degli inverter vede una forte crescita dei modelli trifase. Così i corsi puntano ad approfondire le caratteristiche di questo tipo di prodotti che richiedono specifiche procedure di installazione. Attenzione anche alla compatibilità degli inverter con i sistemi di accumulo e alle funzioni di comunicazione e monitoraggio, dal momento che i modelli di ultima generazione hanno ad esempio più funzioni digitali rispetto a quelli di qualche anno fa. Proseguendo, il monitoraggio degli impianti è un aspetto richiesto e lo sarà sempre di più con le comunità energetiche, con funzioni come la profilazione degli utenti e la previsione dei consumi e il loro bilanciamento con la produzione. Come accennato, lo sviluppo dell'agrivoltaico richiederà ai professionisti di acquisire competenze specifiche sui componenti più adatti per questo tipo di installazioni. Infine anche la formazione sugli

aspetti commerciali, ad esempio su come proporre e vendere un prodotto a seconda della tipologia, potrebbe rappresentare una chiave vincente in un periodo nel quale la domanda in ambito residenziale sta rallentando e al contrario l'utenza industriale si sta avvicinando in modo strutturato al settore.

CORSI IN PRESENZA E ROADSHOW

La formazione fino a qualche anno fa aveva una sola modalità: in presenza con corsi itineranti o presso l'azienda fornitrice o del cliente. Resta un dato di fatto che negli appuntamenti in presenza i partecipanti possano interagire direttamente sia con chi tiene la lezione sia con i compagni di corso. Questo facilita il confronto, lo scambio di idee e la risoluzione immediata dei dubbi che nascono durante il corso. Un altro fattore da non sottovalutare è che la presenza fisica favorisce una connessione più diretta e può contribuire a un maggiore coinvolgimento emotivo ed empatico.

In aggiunta, ci sono tutte quelle competenze che per essere più facilmente acquisite richiedono un apprendimento pratico, con l'utilizzo di attrezzature specifiche con la "prova sul campo" oppure la oggettiva maggiore efficacia comunicativa garantita dal toccare con mano un nuovo prodotto che verrà poi lanciato sul mercato, magari proprio nel contesto nel quale sarà utilizzato. Tutte pratiche che possono essere esclusivamente messe in atto in un evento in presenza.

Infine gli incontri in presenza hanno il grande valore aggiunto di offrire maggiori opportunità per fare networking tra i professionisti del settore e quindi sviluppare relazioni professionali o creare partnership sia tra chi organizza l'evento di training sia con gli altri aderenti al corso.

WEBINAR: UNA FRECCIA IN PIÙ

Sdoganati e diffusi durante il lockdown i corsi online sono diventati una modalità di training di cui le aziende non vogliono più fare a meno. In questi anni la maggior pratica e le tecnologie hanno certamente permesso di affinare e perfezionare questo format. Per le aziende e gli operatori del settore, la formazione online è diventata quindi pratica comune ed offre numerosi vantaggi e potenzialità. Nel tempo i webinar si sono arricchiti di modalità espositive più efficaci diventando così più interessanti, accattivanti e stimolanti.

Ad esempio, evitando le trasferte, questa formula consente la partecipazione a una più ampia platea di persone grazie all'accesso alle lezioni attraverso un semplice computer e una connessione. Non solo. I webinar sono contenuti digitali prodotti dalle aziende con i quali è possibile allestire un archivio online che i brand possono mettere disposizione di clienti e partner come strumento di formazione permanente e fruibile on demand. Un altro vantaggio dell'online è quello di permettere alle aziende di rispondere in tempi più brevi a esigenze e domande specifiche dei propri partner (che magari nascono da temi di attualità del mercato), oppure descrivere e spiegare una novità di prodotto appena introdotta sul mercato, o una legge appena emanata usando i tempi del web che sono oggettivamente più veloci.

IL SISTEMA MISTO PIACE ALLE AZIENDE

È chiaro che la valutazione tra quale sia la soluzione migliore tra i corsi in presenza e online dipende da diversi fattori e può variare a seconda delle esigenze dell'azienda, del contesto e del tipo di informazioni che si intendono trasmettere o del prodotto che si vuole presentare. Questi sono i motivi per cui nella formazione le aziende adottano sempre di più il modello del sistema misto e così le attività sono incrementate e si sono arricchite con il giusto equilibrio tra online e presenza. Sicuramente la costante evoluzione del mercato fotovoltaico, con le sue numerose sfaccettature e tipologie di prodotto richiede e richiederà sempre di più ai player di essere in grado di organizzare corsi rapidi per una formazione continua e veloce. Ma allo stesso tempo si dovranno proporre corsi coinvolgenti e interattivi, nei quali i partecipanti si sentano protagonisti e dove possano sciogliere dubbi e avere la certezza di lavorare con un partner affidabile.

I CORSI DEL SECONDO SEMESTRE 2024

AEROCOMPACT®

Date primo semestre 2024:

20 settembre

Modalità:

Presenza

Argomenti trattati:

Presentazione prodotti, certificazioni, sicurezza calcoli statici, prove pratiche

Come iscriversi:

mail a m.amadio@aerocompact.com



Date secondo semestre 2024:

Online ogni primo e terzo mercoledì del mese
Eventi/roadshow in date da definire

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- Corso di qualifica per diventare installatore o distributore certificato AlphaESS.
- Training commerciale sul brand e i punti di forza dei sistemi AlphaESS + training tecnico sulla gamma prodotti, configurazione, funzionalità, modalità di installazione e scenari di applicazione, risoluzione dei problemi, registrazione su App AlphaCloud per monitoraggio e assistenza a distanza.
- A seconda della settimana e della categoria dei partecipanti, i training si concentrano sui sistemi residenziali (monofase e trifase), oppure C&I.

Altre caratteristiche corso:

Riservati ai distributori e installatori AlphaESS. Al termine del corso viene rilasciato un attestato di installatore/distributore certificato, e viene confermata (o estesa) la licenza.

Come iscriversi:

La programmazione viene comunicata via e-mail direttamente dal CAT AlphaESS Italia Srl a tutti i nuovi installatori e distributori. Per informazioni è possibile scrivere a info@alphaess.it



Date secondo semestre 2024:

Fine ottobre

Modalità:

Webinar

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Presentazione e casi di applicazione dell'Energy Management System Aspechome.

Altre caratteristiche corso:

Illustrazione applicazione Energy Management System per prosumer in contesti residenziale, terziario e PMI

Come iscriversi:

In via di definizione



Date secondo semestre 2024:

- Due eventi in presenza al mese luglio, settembre, ottobre novembre e uno a dicembre
- Un evento webinar al mese, a settembre, ottobre, novembre e dicembre

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Le soluzioni CPS con accumulo e di stringa, per il residenziale e commerciale: caratteristiche tecniche, prestazioni, configurazione, comunicazione, raccomandazioni di installazione il sistema di monitoraggio in remoto di CPS. Verifica e simulazioni pratiche su prodotti alimentati e connessi

Come iscriversi:

mail a silvia.colombo@chint.com



Date secondo semestre 2024:

11 luglio Bologna
26 settembre Vicenza

Modalità:

Presenza

Costo di partecipazione:

Levento in collaborazione con VP Solar è regolamentato da iscrizione

Argomenti trattati:

Da dove nasce e chi è Dmegc Solar, approfondimento nuovi prodotti e tecnologie.

Altre caratteristiche corso:

Step di miglioramento produzione, situazione mercato. Eventi organizzati da VP Solar

Come iscriversi:

In via di definizione



Date secondo semestre 2024:

In via di definizione

Modalità:

Webinar

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

L'aggiornamento normativo sui moduli fotovoltaici incentivati in Conto Energia - Gli effetti sulle istruzioni operative del GSE. Gestione amministrativa di AEE e Raae fotovoltaici. Nuove istruzioni operative per aggiornare tutti gli interessati e i consorziati.

Ulteriori caratteristiche dei corsi:

I seminari online sono condotti dal direttore tecnico di Eco-PV, Luigi Zen, che ha un'esperienza consolidata nel settore ed è un formatore esperto. Al termine di ogni webinar, c'è una sessione di domande e risposte in diretta durante la quale il direttore tecnico risponde a tutti i quesiti e richieste di chiarimento dei partecipanti. Un altro valore aggiunto è la diffusione delle slide del corso a chi si è registrato.

Come iscriversi:



SEGUE >>>



Date secondo semestre 2024:

12 luglio, SunConnect Home per Sigenergy
27 settembre SunConnect Tour Bologna
Altri eventi online

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- SunConnect Home x Sigenergy. Formazione in presenza in merito ai prodotti Sigenergy.
- SunConnect Tour Bologna. Formazione in presenza in merito ai principali temi del mercato, eseguita in collaborazione con i partner Aerocompact, Sigenergy e Tongwei.
- Webinar software di dimensionamento PV Creator. Formazione specifica via webinar per l'utilizzo del software di dimensionamento per impianti fotovoltaici PV-Creator di Energy3000.

Altre caratteristiche corso

Interattività e approfondimento con casi pratici, particolare attenzione ai temi di mercato del momento.

Come iscriversi:

SunConnect Home x Sigenergy



SunConnect Tour Bologna



Webinar software di dimensionamento PV Creator



A Landbell Group Company

Date secondo semestre 2024:

Da definire

Modalità:

Webinar

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Novità riguardanti la corretta gestione del fine vita dei pannelli fotovoltaici. Nuovi aspetti normativi sui temi delle operazioni di raccolta, trasporto, trattamento adeguato, recupero e riciclo degli impianti fotovoltaici

Per informazioni:



Date secondo semestre 2024:

18 luglio (webinar, gratuito)
29 agosto (webinar, gratuito)
19 settembre (webinar, gratuito)
- 24 ottobre (In presenza, a pagamento, a numero chiuso)
- 21 novembre (Webinar, gratuito)
- 19 dicembre (In presenza, a pagamento, a numero chiuso)

Modalità:

Webinar e presenza

Argomenti trattati:

- Introduzione alla nuova piattaforma Power per applicazioni residenziali;
- Revamping degli inverter di stringa e centralizzati.
- Service sugli inverter di stringa Fimer (commissioning, troubleshooting, installazione).

- Modalità di accesso ai servizi Fimer. Strumenti di monitoraggio (Aurora Vision, APP)

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

11 luglio
19 luglio

Modalità:

Presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Tecnica del fissaggio - dalle soluzioni per edilizia leggera agli ancoranti strutturali per carpenteria pesante

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

26 giugno
Fine ottobre, giorno da stabilire
Fine novembre, giorno da stabilire
Altri in fase di definizione, indicativamente nei mesi di ottobre, novembre, dicembre

Modalità:

Presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- Il design dei colori con la nuova Color Collection di Oikos.
- Isolamento in copertura e integrazione con l'impianto fotovoltaico (In collaborazione con Naturalia Bau).
- Isolamento termico delle superfici a cappotto in interno ed esterno (In collaborazione con Naturalia Bau).
- Soluzioni fotovoltaiche integrate per tetti e facciate (corso realizzato in collaborazione con Megasol).
- Tetto fotovoltaico integrato (corso realizzato in collaborazione con Wienerberger).

Come iscriversi:

e-mail a naresh.coppolaneri@formesrl.it



Date secondo semestre 2024:

In via di definizione

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Gli argomenti spaziano dalla gamma prodotti alle modalità di installazione e monitoraggio, sia in ambito fotovoltaico sia in ambito di prodotti per la ricarica dei veicoli elettrici. Nel corso degli appuntamenti di formazione ci si è focalizzati sempre più su funzionalità aggiuntive, risoluzione di errori installativi, modalità e kit di installazione, per supportare e formare i partecipanti a 360 gradi: dalla scelta dei prodotti alla realizzazione di un impianto a regola d'arte, che magari includa anche un sistema di ricarica elettrica.

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

Settembre
Ottobre

Modalità:

Presenza (Roadshow)

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Soluzione Huawei FusionSolar residenziale e C&I

Altre caratteristiche corso:

Possibilità di sostenere l'esame per la certificazione di Installatore Huawei

Come iscriversi:

Tramite il proprio distributore di fiducia



Date secondo semestre 2024:

2 luglio webinar
Altre date sono in via di definizione

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- Webinar: "Soluzioni FV d'eccellenza: come realizzare un impianto C&I con i migliori prodotti sul mercato", un evento organizzato in collaborazione con Longi e K2 Systems.

- Configurazione corretta degli inverter, funzionamento ottimale delle batterie, gestione energetica dell'impianto e tutte le soluzioni avanzate per ottimizzare l'efficienza del nostro prodotto all-in-one e dei sistemi di stringa, fotovoltaici e ibridi.

- Sessioni teoriche e pratiche per approfondire il funzionamento degli inverter Ingeteam: dal dimensionamento corretto degli impianti e dei sistemi di accumulo, ad un'adeguata installazione, al supporto tecnico post-vendita.

Altre caratteristiche corso:

- Al termine del corso gli installatori saranno in grado di fornire assistenza da remoto e on site ai clienti, rispettando le linee guida di Ingeteam.

- L'obiettivo dei corsi è formare gli installatori per garantire ai clienti finali un servizio conforme agli standard qualitativi dell'azienda e alle normative vigenti.

- Menzione particolare per i corsi dedicati ai Premium & Service Installer, riservati ai partner Ingeteam per l'installazione di prodotti residenziali e C&I.

Come iscriversi:

- Ci saranno comunicazioni quando il calendario sarà definitivo. Per iscriversi al Webinar "Soluzioni FV d'eccellenza: come realizzare un impianto C&I con i migliori prodotti sul mercato" mandare una mail a marketing.italia@ingeteam.com



Date secondo semestre 2024:

In via di definizione

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Sistemi di montaggio K2 per impianti residenziali, commerciali e industriali

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

18 settembre
2 ottobre
16 ottobre
29 ottobre

Modalità:

Webinar

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- Massimizzazione dell'autoconsumo con Kostal Plenticore G2 + LG Energy solution

- La terza generazione del Plenticore – Plenticore G3
- Le soluzioni C&I di Kostal – Il nuovo Piko CI 100
- Le nuove soluzioni software – Kostal solar Terminal, gestione Plenticoin, Solar App

Come iscriversi:



krannich

Date secondo semestre 2024:

12 settembre Salerno
3 ottobre Catania
Previsti 6/8 webinar con data da definire

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

Panoramiche sui nuovi prodotti e aggiornamenti tecnici, focus sulle soluzioni per l'Agrisolare e Transizione 5.0, software per configurazione impianti, servizio di assistenza fornitori.

Altre caratteristiche corso:

- 2 date di formazione in presenza Krannich Tour 2024 tenuti in collaborazione con i partner.

Come iscriversi:
Krannich Tour 2024 e Webinar



LG Energy Solution

Date secondo semestre 2024:

18 settembre

Modalità:

Webinar

Costo di partecipazione:

Gratis

Argomenti trattati:

Combinazione tra batteria Flex e inverter Plenticore di Kostal

Altre caratteristiche corso:

Il corso online verrà realizzato in collaborazione con Kostal

Come iscriversi:



LIVOLTEK

Date secondo semestre 2024:

In definizione: mediamente due corsi al mese

Modalità:

Webinar e presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- Procedure d'installazione
- Sistema monitoraggio
- Spiegazione prodotti

Altre caratteristiche corso:

Si organizzano training gratuiti direttamente in sede del cliente qualora lo richiedesse. Oppure webinar gratuiti per installatori dei clienti. Per ogni lancio di prodotto nuovo l'azienda prevede la presenza fisica dei propri ingegneri direttamente sul sito durante la prima installazione.

Come iscriversi (Link):

In fase di definizione

MENNEKES

Date secondo semestre 2024:

18 luglio: Charge up in Public
26 settembre: Amtron 4You 500: la ricarica intelligente con app
28 novembre: La ricarica professionale in azienda

Modalità:

Webinar

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

- La ricarica dell'auto elettrica in contesti pubblici: negozi, attività, centri commerciali e parcheggi delle municipalità. Soluzioni hardware e servizi per un'esperienza di ricarica facile, completa e con un unico interlocutore.

- Un nuovo modo di ricaricare con Amtron 4You 500: la nuova wallbox Mennekes per la ricarica intelligente in contesti privati e in piccole aziende. Consente la gestione tramite app sia per l'utente finale, sia per gli installatori.

- La ricarica dell'auto elettrica in contesti aziendali con le soluzioni Mennekes: wallbox innovative, con funzioni innovative sia per il cliente finale che per gli installatori, con servizi integrabili per la gestione, il monitoraggio e il pagamento delle ricariche.

- La ricarica dell'auto elettrica in contesti aziendali con le soluzioni Mennekes: wallbox innovative, con funzioni innovative sia per il cliente finale che per gli installatori, con servizi integrabili per la gestione, il monitoraggio e il pagamento delle ricariche.

Come iscriversi:



Altri corsi

- Date in via di definizione: Mennekes eMobility Start,

Modalità:

Presenza

Costo di partecipazione:

Gratuito

Argomenti trattati:

eMobility: un appuntamento formativo dal vivo dedicato all'andamento del mercato, all'analisi della domanda attuale e alle soluzioni di ricarica con cui Mennekes soddisfa le esigenze attuali ed emergenti con prenotazione obbligatoria.

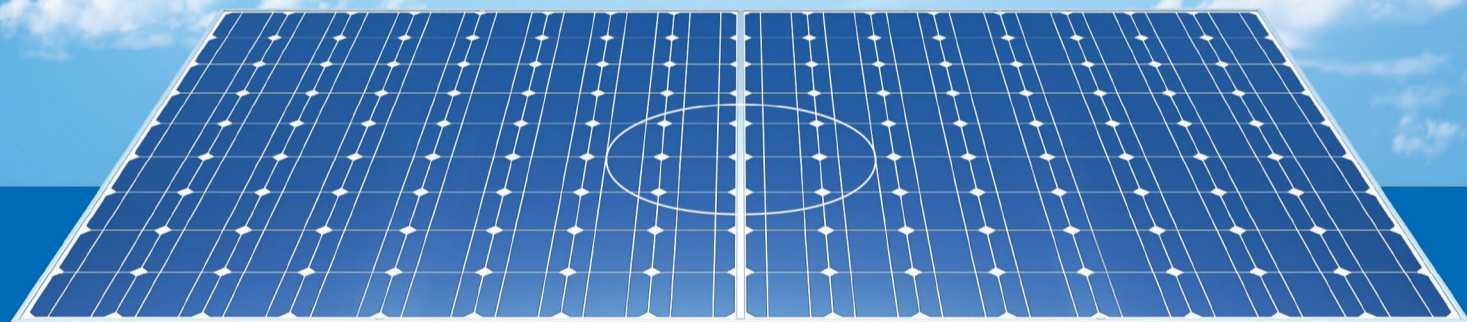
Altre caratteristiche corso:

Riservato ad aziende di installazione, è il primo passo per diventare Quality Partner Mennekes.

SEGUE >>

IMAGN >>

SCENDI IN CAMPO CON UN'OFFERTA COMPETITIVA



**IMAGN SIGNIFICA
ENTRARE IN UNA
SQUADRA VINCENTE
DI VENDITORI!**



Prodotti e servizi competitivi sul mercato



Formazione certificata e continua



Esperienza sul mercato dal 1958



Lead selezionati per le tue offerte commerciali



Ampia gamma di soluzioni e strumenti per la vendita

Inquadra il QR Code e contattaci

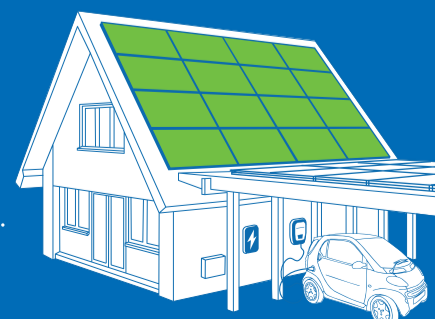


AGN > ENERGIA

Seguici nel futuro

SEGUI L'ENERGIA DELLE DUE FRECCE!

IMAGN è la nuova offerta di AGN ENERGIA dedicata al Fotovoltaico, alle forniture Luce e Gas, e all'Efficientamento. Scopri una gamma di soluzioni innovative e affidabili, nate da un'esperienza di oltre 65 anni nel settore.





Date secondo semestre 2024:

11 luglio webinar
Nel mese di luglio un incontro con l'Ordine dei Periti Industriali di Cagliari
A partire da settembre riprenderà il tour formativo, previsto in diverse città da Nord a Sud, tra cui Napoli, Bologna, Trento e Catania.

Modalità:
webinar e presenza

Costo partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati
Un focus sulla "transizione 5.0" e una panoramica sulle diverse opportunità di agevolazioni e contributi per il fotovoltaico

Altre informazioni:
Sono in programma diversi seminari dedicati al mondo degli architetti, dove ad un aggiornamento normativo si affiancherà la presentazione delle soluzioni custom per l'installazione in costanza di vincoli paesaggistici o vincoli estetici.

Come iscriversi:
contattare laura.imberti@omniasolar.it



Date secondo semestre 2024:

4 luglio Forlì
11 luglio Ragusa
27 luglio Roma
26 settembre Caserta
5 novembre Novara

Modalità:
webinar e in presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
- Corsi tecnici di installazione sistemi di accumulo residenziali e C&I,
- Presentazione commerciale gamma moduli e inverter fotovoltaici

Altre caratteristiche corso:
I corsi Qcells sono tenuti in collaborazione con il network di distributori ufficiali per l'Italia

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

- Formazione permanente con video online
- Sessioni di formazione in presenza on demand

Modalità:
video corsi on demand/in presenza

Costo di partecipazione:
-Video corsi on demand: gratis
Corsi in presenza: il prezzo varia in base alle necessità del cliente

Argomenti trattati:
I video corsi e i corsi in presenza offrono informazioni dettagliate sull'installazione e la configurazione dei sistemi di accumulo e delle wallbox Senec, nonché le istruzioni sull'eventuale apertura di una richiesta di assistenza.

Altre caratteristiche corsi:
- I corsi online sono disponibili in modalità on demand, con la possibilità di accedere in qualsiasi momento
- Inoltre, per i clienti che le richiederanno, saranno disponibili anche delle sessioni di formazione in cantiere (supervisione dei lavori di installazione) e di training nelle sedi di Senec (formazione teorica più pratica)

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

In via di definizione

Modalità:
Webinar e presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
- Soluzioni per le PMI e le applicazioni agricoli;
- Sunny Design (software di progettazione);
- Soluzioni storage Home e C&I;
- Commissioning Commercial Energy Solution; Commissioning Home Energy Solution;
- Monitoraggio via Sunny Portal powered by en-nexOS;
- Corsi per la certificazione al commissioning della Commercial Storage Solution

Altre caratteristiche corso:
I corsi relativi a tematiche service sono disponibili a cadenza mensile e concentrati in unica giornata formativa per consentire ai partecipanti di ottimizzare i tempi lavorativi e di spostamento.

Come iscriversi e informarsi:



Date secondo semestre 2024:

3 luglio Roma
17 settembre Firenze
2 ottobre Trento
8 ottobre Pescara
16 ottobre Napoli
23 ottobre Cagliari
30 ottobre Lamezia

Modalità:
Presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
Eventi Roadshow SolarEdge: trend e opportunità di mercato, benefici della soluzione SolarEdge, novità prodotto e servizio per il segmento residenziale, commerciale e utility

Altre caratteristiche corso:
Gli eventi includono workshop pratici sull'ecosistema software per gli installatori

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

19 settembre

Modalità:
Presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
Presentazione prodotti Solarmg e formazione teorica e pratica per installazione dedicata

Altre caratteristiche corso:
Interazione con prodotti, prova di installazione reale

Come iscriversi:



Date primo semestre 2024:

18 settembre
13 Novembre

Modalità:
Webinar

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
Inverter Ibridi: commissioning, troubleshooting

Altre caratteristiche corso:
Ampio spazio alle richieste di chiarimenti. Durante la sessione sarà possibile scrivere domande direttamente al servizio di after-sales

Come iscriversi:



Date primo semestre 2024:

Da settembre a novembre

Modalità:
In presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
- Academy Huawei Milano
- Academy Huawei Roma
- Evento Unical
- Evento FoxESS

Altre informazioni:
L'Academy è pensata e strutturata per offrire formazione sullo stato dell'arte della tecnologia esistente. Attualmente l'azienda si avvale di Technical Partner come Huawei, Unical, per offrire dei corsi di formazione di qualità. I partner sono invitati all'interno delle sedi centrali, dove possono toccare con mano l'avanzamento delle tecnologie e dove possono vivere sessioni pratiche sull'installazione delle diverse soluzioni. Come nel primo semestre, anche nel secondo semestre saranno approfondite assieme a Huawei le soluzioni C&I, le batterie e gli inverter di nuova generazione, mentre con Unical sarà fatta una panoramica generale sulle soluzioni per la termoidraulica, come ad esempio la gamma di caldaie KONm e i nuovi clima Flowy e Aircrystal.



Date secondo semestre 2024:

In via di definizione

Modalità:
Webinar e presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
I corsi di formazione approfondiscono diverse tematiche che spaziano da argomenti più tecnici a questioni relative all'assistenza sui prodotti. I partecipanti hanno la possibilità di interagire sia con il team di product management che presenta le caratteristiche tecniche, le configurazioni e tutto ciò che c'è da sapere sui prodotti Sungrow ma anche con il team Service, che fornisce supporto alla risoluzione dei problemi e promuove suggerimenti per sfruttare al meglio l'esperienza con i vari dispositivi Sungrow.

Come iscriversi:



Date primo semestre 2024:

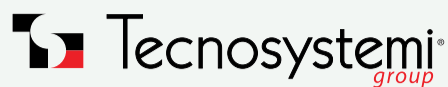
11 luglio Padova
30 luglio Bologna
29 agosto Napoli
25 settembre Catania
29 ottobre Cagliari
20 novembre Roma

Costo di partecipazione:
Gratuito

Modalità:
Presenza

Argomenti trattati:
Presentazione e installazione del prodotto Swatten"

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:
In via di definizione

Modalità:
Presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
Accessori per la climatizzazione, barriere d'aria, VMC, sistemi di gestione multizona, ventilazione e sistemi di fissaggio per il fotovoltaico

Altre caratteristiche corso:
I corsi vengono organizzati durante tutto l'anno, tramite la rete vendita per i clienti vengono organizzate visite ad hoc, prevista anche visita ai plant produttivi aziendali

Webinar settimanali
Ogni lunedì dalle 16.30 alle 17.30 on-line

Modalità:
Webinar e presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
- Corso base (presenza):
Impianti monofase puri, ibridi e retrofit, batterie LV, la loro installazione e configurazione, il troubleshooting dei casi più frequenti e l'utilizzo di App e form di apertura ticket.
- Corso Avanzato (presenza):
Normative, configurazioni particolari, procedure tecniche applicabili in fase di manutenzione, risoluzione dei problemi.
- Focus Session (webinar):
Sistemi di monitoraggio, sistemi di accumulo e batterie, Azzurro Operators, App Azzurro Systems e portale per il monitoraggio web, colonnine di ricarica per veicoli elettrici, inverter fotovoltaici e configuratore.

Altre caratteristiche corso:

Al termine di ciascun corso in presenza (base e avanzato) sarà svolto un test finale relativo agli argomenti trattati, al raggiungimento di un punteggio minimo sarà rilasciato il codice identificativo e l'attestato di "Installatore Certificato ZCS Azzurro". La certificazione ha validità di 1 anno e può essere rinnovata partecipando ad un corso in presenza fra quelli organizzati nell'anno di scadenza. L'iniziativa Focus Session non prevede test finale e non rilascia attestato.

Come iscriversi:

Corso Installatore Base:



Corso Installatore Avanzato:



Focus Session (Webinar):



Date secondo semestre 2024:
Ottobre
Novembre

Modalità:
Principalmente in presenza con qualche opzione webinar

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
PDC, caldaie residenziali e di media alta potenza, sistemi ibridi, fotovoltaico, addolcitore acqua, inverter, regolazioni e formazione commerciale sulle tecniche di vendita e gestione delle opportunità.

Altre caratteristiche corso:
Possibilità di effettuare prove pratiche dopo una parte di teoria per conoscere il prodotto a 360°

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:
- 2 luglio - 4 luglio - 9 luglio - 10 luglio - 11 luglio - 24 settembre - 25 settembre - 26 settembre - 8 ottobre - 10 ottobre - 16 ottobre - 18 ottobre - 22 ottobre - 24 ottobre - 29 ottobre - 31 ottobre - 7 novembre - 12 novembre - 14 novembre - 19 novembre - 21 novembre - 26 novembre - 28 novembre - 3 dicembre - 5 dicembre - 10 dicembre - 12 dicembre - 17 dicembre

Modalità:
Webinar e presenza

Costo di partecipazione:
Gratuito

Argomenti trattati:
- Comunità energetiche (CER)
- Mappa storage
- Nuovi prodotti e servizi
- Soluzioni finanziarie innovative
- Industria 5.0
- VP Solar Smart Partner C&I e i servizi distintivi

Altre caratteristiche corso:
Presentazione progetto Smart Partner C&I

Come iscriversi:



Date secondo semestre 2024:

Corso-Roadshow Installatore certificato Base
3 luglio Conegliano, 4 luglio Rimini, 18 luglio Logistic Hub ZCS, 11 settembre Cagliari, 12 settembre Sassari, 20 settembre Logistic Hub ZCS, 16 ottobre Asti, 17 ottobre Bergamo, 31 ottobre Logistic Hub ZCS, 6 novembre Taranto, 7 novembre Catanzaro, 28 novembre Logistic Hub ZCS, 11 dicembre Logistic Hub ZCS, 12 dicembre Logistic Hub ZCS

Corso Installatore Avanzato Logistic Hub ZCS
10-11 luglio, 4-5 novembre, 29-30 ottobre, 20-21 novembre, 4-5 dicembre



Il sistema **SOLARLOCK** consente di effettuare un'integrazione dei pannelli su qualsiasi tipologia di copertura a falda, pensiline da parcheggio auto e facciate verticali.

Nel sistema **SOLARLOCK** i singoli moduli vengono collegati tramite una speciale cornice in alluminio che garantisce il deflusso dell'acqua. Inoltre, una guarnizioni in EPDM tra un modulo e l'altro, garantisce la tenuta all'acqua e neve.



Per maggiori informazioni sui nostri sistemi rivolgetevi al nostro ufficio tecnico chiamando il numero +39 080 314 12 65 o invia la tua richiesta a info@contactitalia.it



Iscriviti al nostro canale Youtube!



seguici sui canali social

Saremo presenti dal 17-18 settembre 2024

SOLAR & STORAGE | hall 5 Stand 220
LIVE Zurich 2024

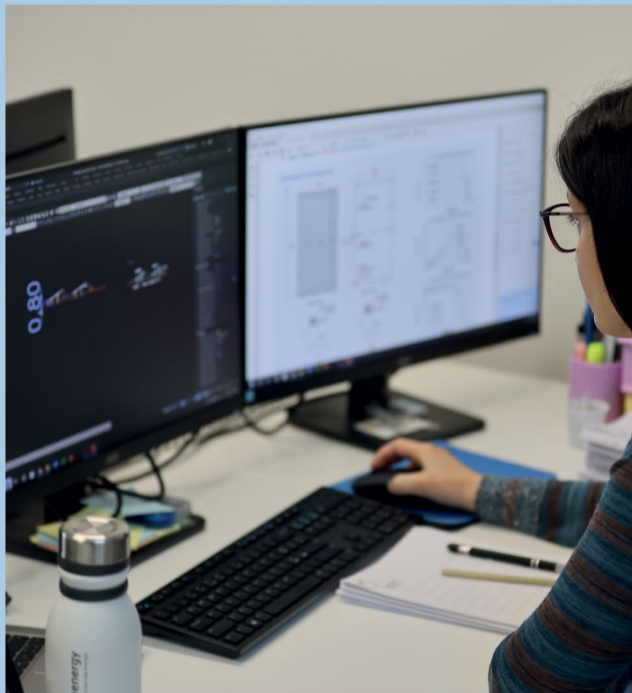
EPC FOTOVOLTAICO A SERVIZIO DELLE IMPRESE

L'obiettivo di Greenergy, società che opera dal 2006 nel panorama italiano delle energie rinnovabili, è quello di trasformare il sole in soluzioni chiavi in mano.

L'EPC (Engineering, Procurement, Construction) nel settore fotovoltaico rappresenta la chiave per sbloccare il potenziale dell'energia solare in soluzioni pratiche, complete e soprattutto personalizzate. Come EPC contractor, ci prendiamo cura di ogni aspetto del processo, partendo dalla progettazione accurata, passando per l'acquisto dei migliori componenti e culminando nella costruzione dell'impianto.

Engineering

Greenergy opera sul mercato come un operatore qualificato in **ambito EPC**, offrendo una gamma completa di servizi, dalla progettazione, alla consulenza ingegneristica per lo sviluppo e la gestione di impianti FER. L'expertise include anche consulenza per la gestione delle connessioni, Due Diligence tecnica, amministrativa ed economico-finanziaria e studi ingegneristici su proposte di efficienza energetica.



Procurement

In Greenergy ruolo importante è quello di **procurement contractor**, che si occupa di politiche di selezione e di garantire risposte rapide alle esigenze del mercato, con soluzioni integrate e scalabili per le imprese impegnate nella transizione energetica.

Construction

La costruzione è affidata a Tecnicos, società del gruppo, che studia le **tecnologie più innovative** nel settore della costruzione sostenibile e offre i migliori standard per l'efficienza energetica. A consolidare la reputazione della squadra come leader responsabile nel settore delle energie rinnovabili tutte le **Certificazioni** ottenute: ISO45001, ISO 50001, ISO14001, ISO9001 che segnano un passo importante nella promozione di pratiche di lavoro sicure.





I SERVIZI SPECIALISTICI



Tra i nostri servizi specialistici ci sono due tecnologie d'avanguardia, fondamentali nella progettazione e nell'installazione di impianti fotovoltaici, dove la corretta posizione e orientamento dei pannelli solari influenzano direttamente l'efficienza e la produzione di energia: il **Global Positioning System (GPS)** e il **Ground Penetrating Radar (GPR)**.

Il **GPS** invece, può essere utilizzato per svariate applicazioni in ambiente ingegneristico.

Il **GPR** consente di indagare il sottosuolo e i materiali, fornendo profili di buona risoluzione a diverse scale di indagine.

Tali strumenti permettono la georeferenziazione fornendo come output la latitudine, la longitudine e la quota di un punto.

Greenergy srl

Sede legale: Castellaneta (TA)
Altre sedi: Bari, Cagliari, Milano

greenergy.it

FOCUS

- **4 sedi** in tutta Italia
- **+100** dipendenti
- **Track Record**

Progetti Utility Scale

- +1 GW in sviluppo
- +100 MW autorizzati
- +150 MW di storage in sviluppo

Progetti Utility Scale

- +50 MW su tetti
- +20 MW a terra

O&M

- +20 MW

ement

portante svolge il
tor nella definizione
e dei fornitori.
dei fornitori per poter
de alle mutevoli
offrendo soluzioni
er le aziende
zione energetica.





INTERSOLAR – THE SMARTER E: LA CRESCITA CONTINUA

L'EDIZIONE 2024 DELLA FIERA HA VISTO LA PRESENZA DI 100MILA VISITATORI E OLTRE 3000 ESPOSITORI. NUMEROSE LE PRESENZE DI ESPONENTI POLITICI INTERNAZIONALI MA ANCHE DI PERSONALITÀ TRASVERSALI COME ATTORI E RAPPRESENTANTI ONU. TRA GLI ARGOMENTI, FOCUS SU INTERCONNESSIONE INTELLIGENTE E INTERSETTORIALE, DIGITALIZZAZIONE E FLESSIBILIZZAZIONE DELL'INFRASTRUTTURA ENERGETICA.

Cala il sipario sull'edizione 2024 di The smarter E Europe che accoglie sotto la sua egida le quattro fiere specialistiche Intersolar Europe, Ees Europe, Power2Drive Europe ed EM-Power Europe. Ancora una volta, la manifestazione ha registrato numeri da record. Infatti sono stati 3.008 gli espositori, provenienti da 55 Paesi. Circa 110mila invece i visitatori, in rappresentanza di 176 Paesi. Nuovi record anche per le conferenze e gli eventi connessi, che hanno visto la partecipazione di oltre 2.500 persone. Infine, in totale sono stati occupati 19 padiglioni, oltre all'area outdoor, per complessivi 206mila metri quadrati. Intanto gli organizzatori hanno annunciato le nuove date della fiera. La prossima edizione di The smarter E Europe si svolgerà dal 7 al 9 maggio 2025, sempre a Monaco di Baviera.

INTERSOLAR EUROPE TORNA NEL 2025
DAL 7 AL 9 MAGGIO



SODDISFAZIONE DEGLI ORGANIZZATORI

Gli organizzatori di The smarter E Europe hanno espresso la loro soddisfazione per la buona riuscita dell'edizione 2024. «I nuovi numeri record per espositori e visitatori parlano chiaro», ha commentato



La fiera raccontata in 94 video

Durante Intersolar 2024, la redazione di SolareB2B ha pubblicato circa **100 filmati realizzati presso gli stand** dei principali player del settore. Le riprese sono state condivise sulla pagina LinkedIn della testata e raccolte in una **playlist** disponibile all'interno del canale **YouTube di SolareB2B**.

Per accedere alla playlist Inquadra il QRCode



I 5 video più visti su LinkedIn



1. Wattkraft

2. Zeliatech



3. Fimer

4. Haier

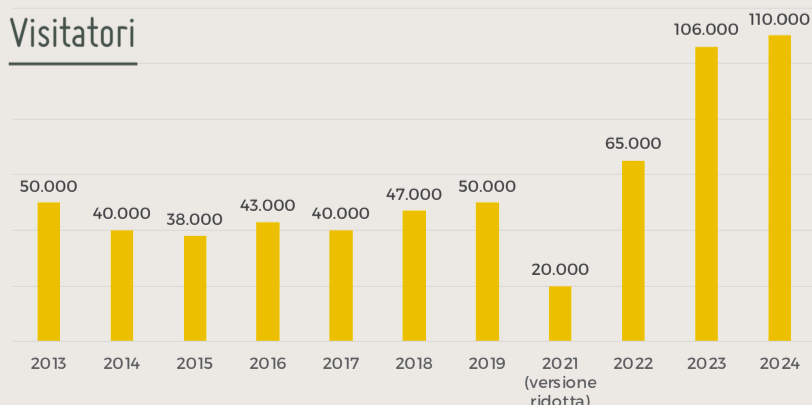


5. 3Sun

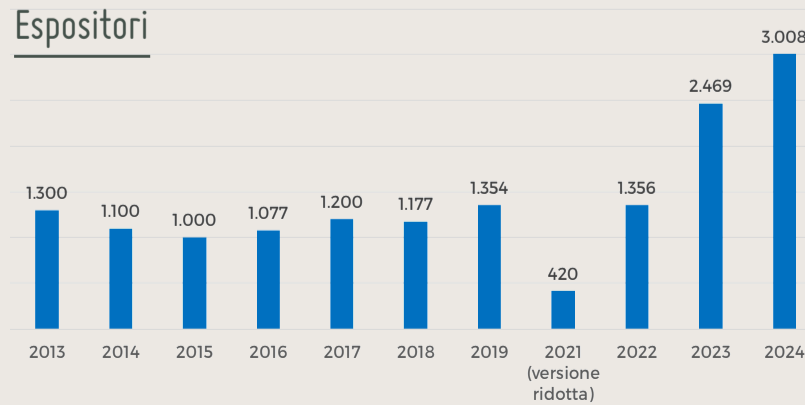


11 anni di The Smarter E Europe

Visitatori



Espositori



The Smarter E Award: ecco i vincitori

CATEGORIA FOTOVOLTAICO

Nello specifico, nella categoria "fotovoltaico" la giuria ha premiato la Sunny Central Flex dell'azienda tedesca SMA Solar Technology. Questa soluzione offre un'interfaccia tra grandi impianti fotovoltaici, rete e sistemi di accumulo a batteria. Combina convertitori DC-DC, inverter, trasformatori a media tensione e quadri elettrici in un container da 40 piedi. La configurazione affronta quindi le principali sfide per la stabilità della rete e la regolazione degli impianti solari. È una delle prime grandi piattaforme inverter centralizzate per progetti solari di scala utility che utilizza la tecnologia al carburo di silicio. Inoltre la giuria ha premiato i moduli Heliroof, prodotti dall'azienda francese ArcelorMittal per l'integrazione architettonica del fotovoltaico sui tetti. Premiata infine anche l'azienda tedesca NexWafe per i suoi wafer EpiNex prodotti con tecnologia diretta gas-to-wafer. Questa lavorazione elimina la necessità di produrre polisilicio, ottenerne lingotti e in seguito tagliarli, evitando così perdite di materiale.

CATEGORIA STORAGE

Nella categoria "accumulo di energia" invece il premio è andato al SonnenPro FlexStack dell'azienda tedesca Sonnen. È un sistema modulare di accumulo per esterno per applicazioni

commerciali e industriali. Il suo design prevede due, tre o quattro cubi impilabili per una superficie totale inferiore ai quattro metri quadrati. Offre una potenza in uscita da 92 a 368 kW e una capacità di accumulo energetico da 110 a 495 kWh. Può essere configurato in 20 diverse combinazioni di potenza e capacità, per coprire in modo ottimale il caso d'uso specifico.

Un riconoscimento anche per Energy Center, un sistema containerizzato di batterie di flusso al ferro proposto dalla società statunitense ESS. Offre 1,16 MWh di capacità di accumulo e una potenza di carica massima di 174 kW. Questa soluzione modulare a batteria può essere adattata a diverse applicazioni sia commerciali sia legate alla rete. Infine la giuria ha assegnato un riconoscimento anche a Compact Chiller VLV 12 dell'azienda tedesca Pfannenberg. Si tratta di una soluzione termica per sistemi a batteria raffreddati a liquido in applicazioni mobili o stazionarie.

LE ALTRE CATEGORIE PREMIATE

Proseguendo, nella categoria "e-mobility" i tre riconoscimenti sono andati a Designwerk Technologies con il Megawatt Battery Charging System, EcoG con EcoG Connect, Apollo Power con SolarPaint. Mentre nella categoria "smart integrated energy" la giuria ha premiato CyberGrid con CyberNoc, Dvlp.energy con l'omonima piattaforma software Dvlp.energy e The Mobility House con

Battery Commercialization. Da ultimo, la categoria "progetti eccezionali" ha visto vincitori IO-Dynamics con Last-Mile Electrification, MaxSolar con Innovation Project Bundorf e Red Sea Global con Red Sea Destination Renewable Utilities Infrastructure.

PREMI AGLI STAND SOSTENIBILI

Durante la manifestazione è stato assegnato per la prima volta anche il Sustainable Exhibitor Award destinato agli espositori che hanno dimostrato di aver adottato un approccio sostenibile nelle attività fieristiche. Il premio rientra nell'iniziativa Sustainable Trade Events Partnership ed è sponsorizzato Eupd Research. Tra le 25 aziende premiate c'è anche IBC Solar per il suo stand espositivo sostenibile basato sul principio di design Cradle to Cradle. «Siamo molto orgogliosi di aver vinto questo premio», afferma Dirk Haft, CEO di IBC Solar. «Dal 2022 abbiamo già raggiunto il 98% di riciclabilità utilizzando prodotti naturali e idealmente monovarietali come il legno locale, l'alluminio o il vetro acrilico. Lo stesso abbiamo fatto quest'anno. Delle circa 10,2 tonnellate di materiale utilizzato, circa 10 vengono reimmesse nel ciclo dei materiali». Tra gli altri premiati anche DAS Solar, EES, FoxEss, Meyer Burger e Sungrow.

Markus Elsässer, fondatore e amministratore delegato di Solar Promotion, l'azienda che organizza The smarter E Europe insieme a Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe. «Il ritmo della transizione energetica ha già subito una forte accelerazione negli ultimi anni e continua ad aumentare. Quest'anno abbiamo visto che la visione di un approvvigionamento di energia rinnovabile 24 ore su 24 continua a delinearsi e diventare realtà. I nostri espositori e visitatori diffonderanno questo messaggio in tutto il mondo e continueranno a promuovere la transizione energetica nei loro Paesi». L'amministratrice delegata di Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe, Hanna Böhme, ha aggiunto: «La decarbonizzazione dell'economia e della vita è una sfida globale che le persone possono affrontare solo collettivamente. Anche quest'anno The smarter E Europe è stata una grande piattaforma capace di riunire a Monaco menti brillanti, spiriti innovatori e aziende operose provenienti da tutto il mondo per incontri, scambi, affari e ispirazione reciproca. Gli spunti qui raccolti e condivisi continueranno a guidarci sulla strada verso il mondo dell'energia di domani».

OTTIMISMO IN OGNI COMPARTO

Dalle giornate di manifestazione traspare chiaramente come l'approvvigionamento affidabile di energia elettrica da fonti rinnovabili sia tecnicamente ed economicamente possibile. La tecnologia necessaria è già disponibile e le economie di scala stanno contribuendo al taglio dei prezzi della componentistica. Per questo i principali stakeholder del mercato delle energie rinnovabili sono ottimisti nei confronti della transizione energetica. Quest'anno si è prestata particolare attenzione all'interconnessione intelligente e intersettoriale, così come alla crescente digitalizzazione e flessibilizzazione dell'infrastruttura energetica. Focus poi sullo sviluppo del mercato mondiale delle energie rinnovabili e dell'elettromobilità e sul boom nel settore degli accumulatori a batteria.

IL SOSTEGNO DELLA POLITICA

Per agevolare il processo di trasformazione verso un'economia climaticamente neutrale è necessario un quadro politico e amministrativo adeguato. Diversi sono stati gli interventi di esponenti della politica mondiale durante i tre giorni di manifestazione. «Sono colpito dal progresso e dalla forza innovativa del settore», dichiara Stefan Wenzel, segretario di Stato parlamentare presso il ministero tedesco dell'Economia e della Protezione del Clima. «Gli espositori di prodotti fotovoltaici, ma anche di batterie, accumulatori e soluzioni digitali combinate offrono dimostrazioni impressionanti su come un approvvigionamento completo con energie rinnovabili sia già oggi tecnicamente ed economicamente possibile. La politica stabilisce il quadro appropriato, accelera l'introduzione delle tecnologie sul mercato e i loro sviluppi». Tra le altre personalità di spicco presenti in fiera c'erano anche Ban Ki-moon, ex segretario generale delle Nazioni Unite, e Cate Blanchett, attrice vincitrice del premio Oscar e attivista per il clima. La loro presenza rientrava nell'iniziativa "We Choose Earth Tour 2024" realizzata dal fornitore di energia portoghese EDP.

sheenplus
pure energy

BATTERIA DI INSTALLAZIONE FACILE CON RISPARMIO AUTOMATICO!



Cambia il tuo modo di pensare all'energia con la nostra batteria per inverter intelligente!

Benvenuti nell'era dell'energia senza pensieri! Con la nostra batteria SheenPlus, l'installazione diventa un gioco e il resto è tutto automatizzato. Immagina di liberarti dallo stress di dover controllare manualmente la tua batteria: la nostra soluzione intelligente si regola da sola per ottimizzare l'energia in base alle tue esigenze. Grazie alla connessione in cloud, il monitoraggio dei tuoi risparmi energetici diventa semplice e accessibile ovunque tu sia. E non finisce

qui: hai bisogno di assistenza? Nessun problema! Il nostro team è pronto ad aiutarti a distanza, senza alcun impegno da parte tua. Finalmente, puoi goderti la tranquillità di sapere che la tua energia è gestita con efficienza e affidabilità, senza dover sollevare un dito. È tempo di abbracciare il futuro dell'energia domestica con la nostra batteria per inverter intelligente.

T + 39 0471 052885
info@sheenplus.com
www.sheenplus.com



A FINE 2023 IN ITALIA LCOE FOTOVOLTAICO TRA 65 E 80 EURO AL MWH PER L'UTILITY SCALE (+5-10%)

A MAGGIO È STATO PRESENTATO IL "RENEWABLE ENERGY REPORT" DELL'ENERGY&STRATEGY SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO, CHE HA ANALIZZATO LO STATO DI SALUTE DELLE RINNOVABILI IN ITALIA. TRA I TANTI TEMI TOCCATI ANCHE IL LEVELIZED COST OF ELECTRICITY RAGGIUNTO DAGLI IMPIANTI DA FER E ALCUNE PREVISIONI PER IL BIENNIO 2025-2026. ECCO UN ESTRATTO DEL REPORT

A fine 2023 il Levelized Cost of Electricity (Lcoe) per il fotovoltaico di taglia utility scale in Italia oscillava tra i 65 e gli 80 MWh. Il dato segna una crescita compresa tra il 5 e il 10% rispetto ai valori del 2022. È una delle considerazioni emerse dal "Renewable Energy Report" dell'Energy&Strategy School of Management del Politecnico di Milano presentato mercoledì 29 maggio presso l'edificio B28 del Campus Bovisa. Il report ogni anno focalizza l'attenzione sullo stato di salute del mercato delle rinnovabili in Italia. Quest'anno tra i temi spiccava anche quello legato al Lcoe degli impianti da fonti rinnovabili, e in particolare di fotovoltaico ed eolico di grossa taglia. Emerge come per un impianto fotovoltaico da 1 a 5 MWp di potenza il Lcoe sia compreso tra 70 e 80 euro al MWh. Il valore è leggermente più alto rispetto a quello di una centrale con potenza superiore ai 20 MWp (tra 65 e 75 euro al MWh). Il Lcoe è invece più alto nel caso

di applicazioni innovative. Nel caso dell'agrivoltaico, ad esempio, oscilla tra i 95 e i 115 euro al MWh. Per quanto riguarda, invece, di una centrale fotovoltaica con sistema di accumulo di grossa taglia è tra i 120 e i 140 euro al MWh.

Il Lcoe è un parametro fondamentale per lo sviluppo dei grandi impianti. Ed è proprio per questo che il report focalizza l'attenzione sui nuovi impianti da fonti rinnovabili entrati in funzione nel 2023, con un record di 5,7 GW, e sulle difficoltà che le grandi taglie stanno affrontando in questi ultimi mesi in Italia, difficoltà che stanno rallentando il raggiungimento degli obiettivi del Pniec. Anche per questo motivo, le previsioni per il prossimo biennio sulla nuova potenza connessa sono molto più caute.

Ecco un estratto dell'executive summary del "Renewable Energy Report" dell'Energy&Strategy School of Management del Politecnico di Milano.

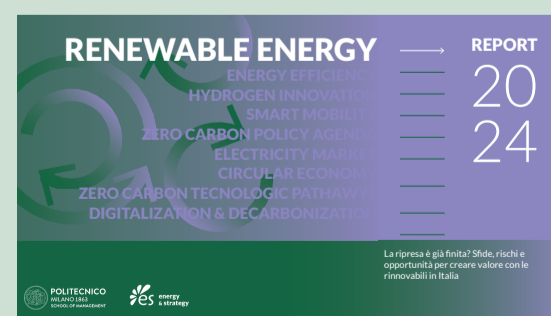


EXECUTIVE SUMMARY

Nel corso del 2023, l'Italia ha testimoniato un notevole incremento nell'installazione di capacità di energia rinnovabile, raggiungendo un record di 5,7 GW. Questo rappresenta un significativo balzo in avanti rispetto agli anni precedenti, durante i quali le nuove installazioni sono state molto più modeste, con soli 1,3 GW nel 2021 e 3,0 GW nel 2022. Sebbene questo incremento sia positivo, è importante notare che la quantità installata non è ancora allineata con gli obiettivi di decarbonizzazione fissati per il 2030, come delineato nel Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (Pniec). La

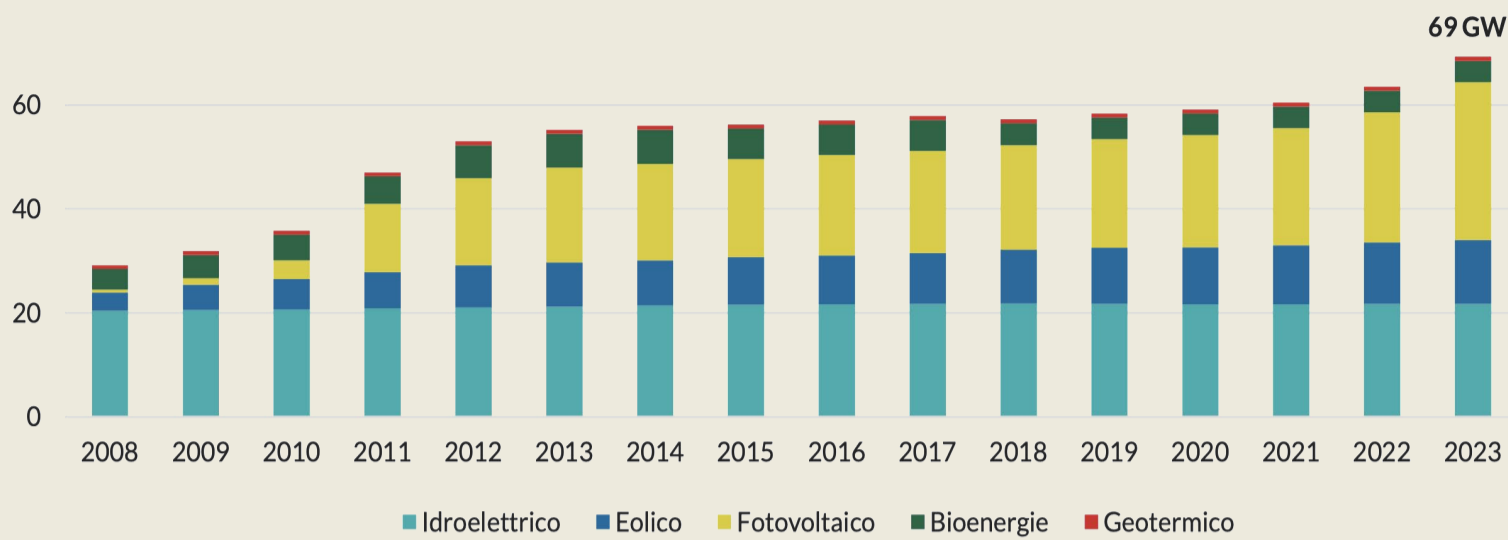
SCARICA IL REPORT

Inquadra il QrCode o clicca qui per accedere al sito, scaricare e consultare il nuovo Renewable Energy Report 2024





Evoluzione della capacità di generazione da rinnovabili in Italia dal 2008 in poi (GW)



Davide Chiaroni, co-fondatore di E&S e responsabile del report:

«Nel 2025-2026 ci attendiamo un forte rallentamento delle installazioni dovuto ai ritardi normativi nell'approvazione dei decreti incentivanti e delle misure abilitanti necessari agli impianti di grande taglia. Questo ci porta a stimare che nel prossimo biennio non si andrà oltre gli 1-1,5 GW l'anno per il fotovoltaico e ai 400-500 MW per l'eolico. Sono numeri ben distanti dai 7 GW e 2 GW, rispettivamente, imprescindibili per raggiungere gli obiettivi del Pniec al 2030. È un rischio che non possiamo correre, anche per l'impatto positivo che le rinnovabili hanno sull'economia del Paese. Solo nel 2023 hanno contribuito a generare un volume d'affari di 9-10 miliardi di euro».

ragione di questo mancato allineamento è soprattutto da ricercarsi nella difficoltà di sviluppare il segmento degli impianti di grande taglia (costantemente ed anche recentemente sotto "attacco", come dimostrato dal recente Dl Agricoltura, che vieta il fotovoltaico "tradizionale" sui terreni agricoli, e dalla moratoria proposta dalla Regione Sardegna allo sviluppo delle rinnovabili), sia per il fotovoltaico che ovviamente



Efficiency at its best quality

Hi-MO 7

Technology Revolution Founder in Mono-Si PV Industrial
Efficiency Record Holder of Crystalline Silicon PV Cell
Global Champion in PV Module Shipment (2020~2022)



per l'eolico (che non a caso ha dato un contributo di soli 500 MW alle installazioni 2023). Gli impianti fotovoltaici di piccola taglia rappresentano infatti oltre il 95% delle nuove installazioni e coprono quasi la metà della potenza addizionale. Le aste del DM 04/07/2019 (decreto FER 1), hanno raggiunto una saturazione del contingente mediamente inferiore al 40% nei 13 bandi completati, rappresentando quindi una opportunità "sprecata" per il nostro Paese.

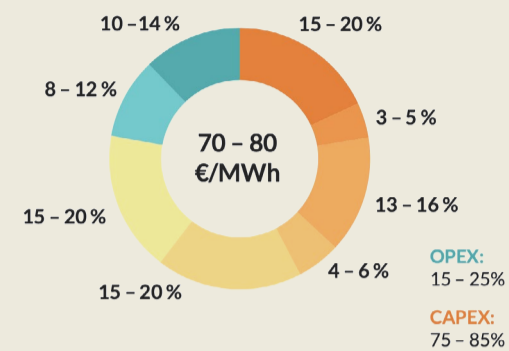
La ragione principale è da ricercarsi nelle tariffe di riferimento (inizialmente fissate a 70 €/MWh), che non sono state sufficienti per adeguarsi all'aumento dei costi registrato a partire dal 2021.

Questa problematica è stata almeno in parte risolta nel 13° bando, quando la tariffa di riferimento è stata alzata a 77,6 €/MWh, portando alla saturazione del contingente e l'entrata in posizione utile di progetti per circa 1 GW, ma probabilmente si è trattato di progetti «in attesa» e per i quali non avrebbe avuto senso procrastinare ulteriormente i tempi e le incertezze legate al Decreto FER X.

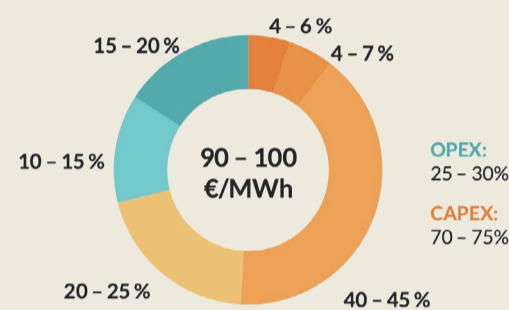
Un aspetto cruciale da considerare è infatti il Levelized Cost of Electricity (LCOE) per gli impianti fotovoltaici ed eolici di grande taglia. Secondo l'analisi condotta da Energy & Strategy, l'LCOE per il fotovoltaico si attesta tra i 65 e gli 80 €/MWh, mentre per l'eolico si registra un intervallo tra i 90 e i 100 €/MWh. Se si considera inoltre la necessità di remunerazione del capitale di Nchi fa un investimento in impianti di grande taglia, l'Lcoe adjusted ossia il «valore soglia» per accettare l'investimento cresce di altri 5-10 €/MWh per ogni punto percentuale aggiuntivo di costo del capitale da remunerare. In questo modo - se non si considera una adeguata base d'asta - si rischia una scarsa competitività delle aste del FER X, con ancora scarse percentuali di partecipazione.

I valori in gioco devono essere ancora più elevati se si vogliono supportare nello sviluppo applicazioni innovative come l'agrivoltaico (che però ha un Lcoe tra i 95 e i 115 €/MWh, a causa dei maggiori costi di investimento) o l'eolico off-shore (che registra invece valori compresi tra 115 - 135 €/MWh nella configurazione fissa e tra 150 - 180 €/MWh in quella galleggiante). Non è soltanto la base d'asta del FER X a rappresentare tuttavia un punto di discussione. Sono tante, forse troppe, le criticità della normativa italiana, con i ritardi ormai cumulati dal decreto Aree Idonee e l'incertezza sul futuro del meccanismo dello Scambio sul Posto. Bisogna infatti prestare attenzione anche alle taglie piccole e medie. Gli impianti fotovoltaici di media-piccola taglia (residenziali, commerciali e industriali) garantiscono una buona redditività alle attuali condizioni di mercato, con un ritorno dell'investimento intorno ai 10 anni per le casistiche analizzate. Tuttavia, qualora

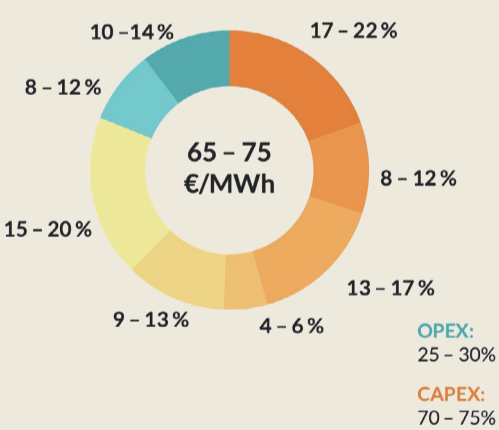
Ripartizione dell'LCOE nelle sue componenti per un impianto FV da 1-5 MW



Ripartizione dell'LCOE nelle sue componenti per un impianto eolico da 20 MW



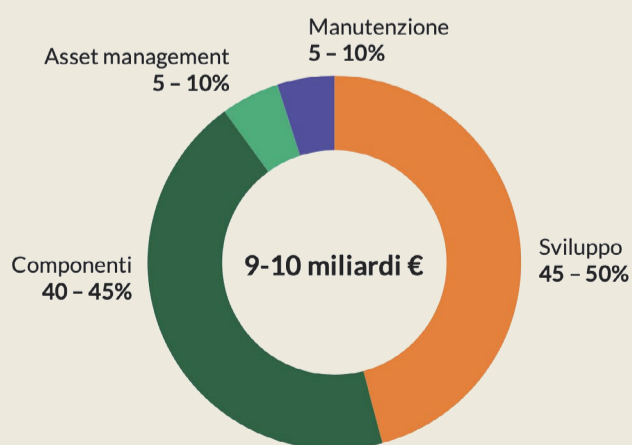
Ripartizione dell'LCOE nelle sue componenti per un impianto FV da 20 MW



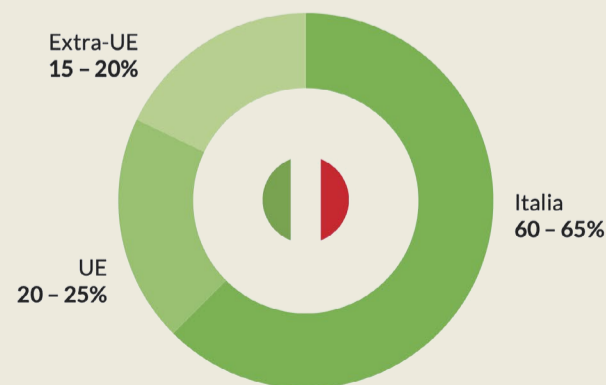
uno dei principali strumenti incentivanti, ossia lo Scambio Sul Posto (SSP), dovesse davvero terminare a fine 2024, i risultati di tutti i casi analizzati, specialmente per commerciale e industriale, sarebbero significativamente peggiori. Si stima che il tempo di ritorno dell'investimento crescerebbe dagli attuali 10 - 11 anni a 17 - 18 anni, rendendo quindi molto difficile un investimento.

E non dimenticarsi dell'installato. Tra il 2016 e il 2020, la perdita di generazione «reale» degli impianti fotovoltaici in Italia è stata pari all'8%, circa il doppio della degradazione «fisiologica». In tale contesto, i rifacimenti, i potenziamenti, e gli interventi di integrale ricostruzione del parco rappresentano delle leve significative verso la decarbonizzazione. I 13 bandi per i rifacimenti hanno mostrato però in media una saturazione del contingente del 10%, e hanno incentivato solo circa 15 MW di capacità eolica. Inoltre, solamente 210 MW di impianti eolici sono stati incentivati tramite le aste per le integrali ricostruzioni e i potenziamenti. Il rischio, quanto mai concreto, è che la «vampata» di crescita del triennio 2021-2023 sia destinata a svanire. Nel biennio (2025 - 2026) ci attendiamo un forte rallentamento delle installazioni, dovuto ai ritardi normativi nell'approvazione dei decreti incentivanti e di quelle misure «abilitanti», che stanno causando problematiche per gli impianti di grande taglia. Questo porta le stime per le nuove installazioni nel 2025-2026 a circa 1 - 1,5 GW all'anno per il fotovoltaico e a 400 - 500 MW per l'eolico, ben distanti da, rispettivamente, 7 GW e 2 GW all'anno necessari per raggiungere gli obiettivi del Pniec al 2030. Qualora le criticità attualmente presenti non venissero risolte, ricadremmo in uno scenario «BAU» per cui, al 2030, pur con una crescita dell'installato fotovoltaico ed eolico, mancheremmo ampiamente gli obiettivi: si stima infatti di poter arrivare solo intorno a 70 GW complessivi tra fotovoltaico ed eolico. È un rischio che non possiamo correre, visto l'impatto delle rinnovabili (anche a dispetto di quanto solitamente indicato) nel nostro Paese. Fotovoltaico ed eolico hanno contribuito a generare un volume d'affari di 9 - 10 miliardi di € nel corso del 2023 per attività legate all'installazione di nuovi impianti e alla gestione del parco esistente. Di questi, abbiamo stimato con il nostro studio che oltre il 60% sia rimasto ad aziende localizzate sul territorio italiano, e un ulteriore 20% in altri Paesi europei. In Italia vi sono oltre 25.000 aziende che operano sul territorio per attività legate allo sviluppo, gestione o manutenzione degli impianti rinnovabili o relativamente alla componentistica (nonostante la produzione domestica di moduli e turbine sia quasi trascurabile), includendo quindi la produzione di inverter e altra componentistica elettrica, strutture e materie prime necessarie per le installazioni.

Valore generato dalla filiera delle rinnovabili nel 2023



Quota della filiera Italiana



Questo impatto è comunque significativo, nonostante esista indubbiamente un problema legato alla «europeità» o «italianità» della filiera delle rinnovabili (in particolar modo alle componenti «fondamentali» di fotovoltaico ed eolico, ovvero moduli e turbine), che però non ci

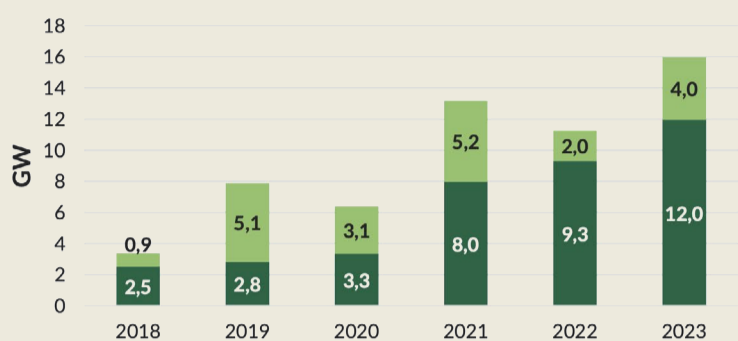
deve far perdere di vista il resto della filiera e delle sue ricadute.

Massimizzare i benefici delle rinnovabili è essenziale per affrontare le sfide attuali e creare un ambiente normativo ed economico favorevole alla crescita del settore. Solo attraverso un

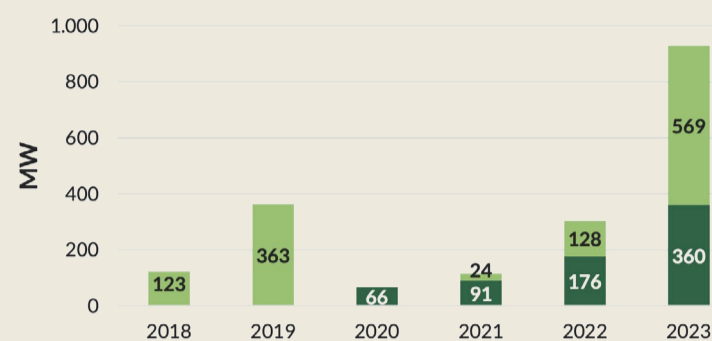
impegno continuo e coordinato da parte dei decisori politici, delle istituzioni e degli attori del settore, l'Italia potrà realizzare il suo pieno potenziale nelle fonti rinnovabili e raggiungere gli ambiziosi obiettivi di decarbonizzazione e sostenibilità energetica che si è data.



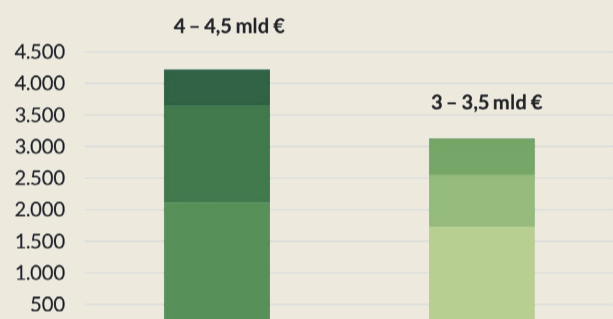
Volumi di PPA firmati in Europa



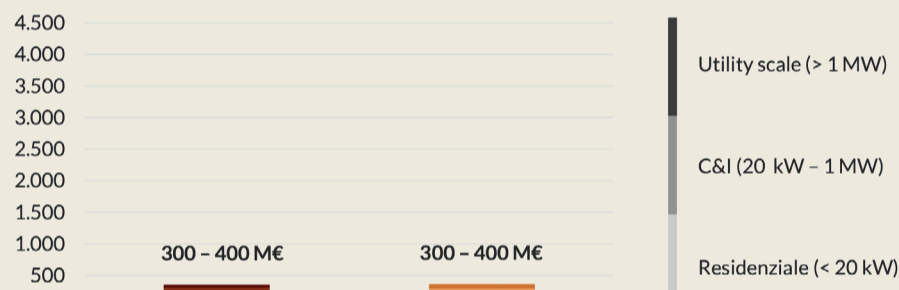
Volumi di PPA firmati in Italia



Valore generato dall'installazione degli impianti fotovoltaici in Italia nel 2023 (M€)



Valore generato dalla gestione degli impianti fotovoltaici in Italia (M€/anno)



BU ENERGY

Generate, utilizzate e immagazzinate facilmente l'energia solare

BU ENERGY offre tutto ciò che serve per fornire ai vostri clienti un sistema fotovoltaico completo e per utilizzare l'energia solare in modo efficiente e intelligente.



Scoprite il mondo dell'energia solare con il sistema di accumulo all-in-one RPI-LVA610S

Caratterizzato da un design compatto, il nuovo sistema di accumulo all-in-one RPI-LVA610S distribuito da BU Energy consente di risparmiare tempo e costi di installazione. Sicuro ed affidabile, è stato progettato per una gestione ottimale sia della produzione di energia fotovoltaica sia del consumo di energia elettrica di casa tua.

BU ENERGY offre un portafoglio prodotti completo e integrato, sia per uso domestico sia per piccole e medie imprese. In qualità di partner del settore, formiamo gli installatori sulla corretta gestione dei nostri prodotti. Un'installazione semplice e sicura è infatti il prerequisito per un utilizzo ottimale delle nostre soluzioni.



LUCI E OMBRE DEL NUOVO DECRETO AREE IDONEE

LE NORME PER LA SELEZIONE E LA VERIFICA DEI PROGETTI FOTOVOLTAICI SONO FRAMMENTATE E SPESSO SOVRAPPOSTE A INDICAZIONI DATE NEL CORSO DEGLI ANNI DAL MINISTERO DELLA CULTURA. IL NUOVO PROVVEDIMENTO DOVREBBE CONTRIBUIRE A DELINEARE PIÙ CHIARAMENTE LE MODALITÀ DI DEFINIZIONE DI TERRENI IDONEI ALL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. MA C'È IL RISCHIO CHE I PROGETTI IN CORSO NON SIANO TUTELATI

A CURA DI **EMILIO SANI**



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



Le norme di semplificazione che si sono succedute in questi anni si sono sempre focalizzate più sulle modalità di svolgimento dei procedimenti che sui criteri di selezione dei progetti. Ad oggi, gli unici riferimenti di livello nazionale per la selezione e la verifica dei progetti erano la lista di aree idonee transitorie previste nel Decreto di attuazione della direttiva rinnovabili (Articolo 20 comma 8 D. Lgs 199/2021) e le aree potenzialmente non idonee che erano state individuate dalle vecchie linee guida sulle rinnovabili del 2010. A queste disposizioni normative si sono poi sovrapposte una serie di indicazioni date dai piani paesaggistici locali, elaborati con il supporto anche degli uffici del ministero della Cultura, e alcune previsioni regionali di legge o regolamento che hanno imposto limitazioni a vario titolo alla installazione di impianti. Così, ad esempio, in molte regioni si è subordinata la possibilità di fare impianti fotovoltaici in area agricola all'asservimento di altri terreni o al fatto di costruire impianti in modalità agrivoltaica (fra le altre Calabria, Emilia Romagna, Veneto, Umbria) e si è creato in alcuni casi un contenzioso, ancora in svolgimento, per valutare se con questi meccanismi le Regioni potessero o meno limitare l'installazione degli impianti nelle aree identificate

transitoriamente come idonee. Questo sovrapporsi di disposizioni, diverse e fra loro non sempre coordinate, ha contribuito significativamente a ritardare le procedure di autorizzazioni degli impianti che, soprattutto per quelli di grandi dimensioni, scontano oggi tempi molto lunghi da due a quattro anni circa.

VERSO UN DECRETO DI PIANIFICAZIONE

In questo contesto, il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha elaborato, con le Regioni, un decreto che dovrebbe costituire uno strumento generale di programmazione per l'installazione degli impianti a fonte rinnovabile. Il Decreto fornisce una pianificazione quantitativa del livello minimo di installazioni che deve essere garantito da ogni Regione e qualche elemento per indirizzare qualitativamente le scelte delle Regioni, lasciando comunque alle stesse una grande discrezionalità su come raggiungere gli obiettivi.

QUOTE DI IMPIANTI DA ATTRIBUIRE ALLE REGIONI

Il Decreto anzitutto ripartisce fra le diverse Regioni l'obiettivo di aggiungere 80 GW di fonti rinnovabili in esercizio al 2030 rispetto alla quantità

di impianti a fonte rinnovabile già installata al 31 dicembre 2020. Le Regioni a cui è stata attribuita maggiore capacità da installare nei prossimi sei anni sono: la Sicilia con 10.485 MW, la Lombardia con 8.766 MW, la Puglia con 7.387 MW, l'Emilia Romagna con 6.330 MW, la Sardegna con 6.264 MW e il Veneto con 5.828 MW. Questa potenza si riferisce a tutte le fonti rinnovabili, e include anche i rifacimenti e potenziamenti, gli impianti di minore dimensione e gli impianti eolici off shore. La nuova potenza installata geotermica e idroelettrica autorizzata avrà poi una potenza nominale aggiuntiva sulla base di specifici parametri. Almeno in alcune regioni, gli impianti fotovoltaici a terra potrebbero quindi non essere la tipologia di installazione prevalente, rispetto al totale delle installazioni previste. Le Regioni possono anche stabilire fra loro accordi di scambio. Una Regione potrebbe dunque delegare ad altra Regione la realizzazione di parte del proprio fabbisogno. Ciascun anno, entro il 31 luglio, il Ministero provvederà a verificare la potenza autorizzata e installata per ciascuna Regione. Se le Regioni non individueranno le aree idonee, o se le aree idonee individuate dalle Regioni non saranno sufficienti a garantire il rispetto degli obiettivi, il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica

ca potrà agire in sostituzione delle Regioni e adottare atti che consentano il raggiungimento della capacità installata prevista.

I FUTURI CRITERI DI VALUTAZIONE DELLE AREE

Il Decreto evidenzia genericamente la necessità di massimizzare le aree idonee per consentire il raggiungimento degli obiettivi, tenendo conto dell'esigenza di tutelare il paesaggio, i beni culturali, le risorse agricole e l'ambiente.

Riguardo la tutela delle risorse agricole, il Decreto fa salvo il divieto di installazione di impianti fotovoltaici a terra in area agricola stabilito dal recente Decreto legge 63/2024. Quindi i nuovi progetti in aree agricole potranno essere sviluppati solo con modalità di impianto agrivoltaico elevato o in connessione con comunità energetiche, ovvero in aree industriali o ancora in aree agricole con caratteristiche particolari, come cave o aree vicine a stabilimenti industriali.

Per quanto attiene alla tutela dei beni culturali e del paesaggio, secondo il Decreto dovranno essere individuate come non idonee in generale tutte le aree qualificate come bene culturale, o come bene di speciale interesse pubblico paesaggistico per la loro notevole bellezza o per il loro notevole valore culturale, ivi inclusi i casi di ville giardini e parchi di speciale bellezza. Viene prevista poi la possibilità per le regioni di stabilire una fascia di rispetto fino a 7 chilometri dai beni tutelati, proporzionata al bene oggetto di tutela e diversa a seconda della tipologia di impianto. Verosimilmente la distanza sarà maggiore per gli impianti eolici e minore per quelli fotovoltaici e dovrà tenere conto anche delle caratteristiche del bene tutelato. Le Regioni non dovrebbero quindi poter applicare tale fascia di rispetto indistintamente, ma solo in casi concreti e giustificati. Si tratta comunque di un possibile criterio di valutazione, che rimane comunque alla

discrezionalità di ciascuna Regione valutare se attuare o meno.

AREE DA PRIVILEGIARE

Vengono infine identificate una serie di aree da privilegiare che sono sostanzialmente equivalenti a quelle qualificate a livello europeo come possibili aree di accelerazione e cioè strutture edificate come capannoni e parcheggi, aree a destinazione industriale artigianale per servizi e logistica e aree non utilizzabili per altri scopi come le superfici agricole non utilizzabili. Se si fa riferimento alle raccomandazioni della Commissione Europea, queste aree privilegiate potrebbero essere identificate nella pianificazione locale o nazionale, a seguito di una valutazione ambientale strategica, anche come aree di accelerazione. In questo caso, dovrebbe essere possibile prescindere da specifiche valutazioni di impatto ambientale e la durata dei procedimenti di autorizzazione dovrebbe essere molto breve.

I VINCOLI TECNICI DELLA PIANIFICAZIONE

Le Regioni ai sensi di quanto previsto dall'articolo 7 comma 2 lettera a) del Decreto Aree idonee non potranno comunque prescindere dal considerare i vincoli tecnici nello sviluppo della fonte rinnovabile. Qualunque scelta delle Regioni dovrà tenere in considerazione i tre parametri tecnici di valutazione stabiliti dall'articolo 15 ter comma 2 della Direttiva Rinnovabili: la disponibilità delle risorse (sole, vento, acqua) nelle aree idonee; la domanda locale di energia anche in base alle proiezioni future; la disponibilità anche prospettica delle infrastrutture di rete. Alla luce delle indicazioni europee e anche di considerazioni logiche, sembra ragionevole ritenere che questi tre criteri debbano ritenersi in qualche misura sovraordinati e prevalenti rispetto agli altri. Così ad esempio potrebbe considerarsi non coerente con il Decreto se Regioni con ade-

guata infrastruttura di rete e importanti consumi, come le più importanti regioni del Nord Italia, non prevedessero una importante dotazione di aree idonee. Le aree idonee saranno comunque stabilite in modo differenziato a seconda della tipologia e della dimensione degli impianti. Viene infine stabilita la possibilità da parte delle Regioni di fare salve le aree idonee individuate temporaneamente dall'articolo 20 comma 8 del D. Lgs 199/2021 (aree senza vincoli, aree vicine ad aree industriali e ad autostrade). Mentre nelle precedenti versioni del Decreto la conferma delle aree idonee transitorie era un criterio vincolante, adesso questa sembra invece essere una mera facoltà. Il che può creare un significativo problema di salvaguardia degli investimenti già in corso per lo sviluppo dei progetti.

SALVAGUARDARE I PROCEDIMENTI IN CORSO

La maggiore novità della versione definitiva del Decreto, rispetto alle precedenti bozze, è che non c'è più una norma che farà salvi i procedimenti in corso, quando le aree idonee e i criteri regionali di valutazione dei progetti saranno definiti. Si apre dunque il rischio che progetti su cui sono stati fatti investimenti, confidando sulla mancanza di elementi ostativi nella precedente normativa, siano invece dichiarati improcedibili o comunque respinti sulla base di regole sopravvenute, che potranno essere determinate in modo estremamente discrezionale. A livello di indicazioni pratiche su dove sviluppare i futuri progetti, le uniche indicazioni che si possono sin da ora cogliere dal Decreto sono che gli impianti in area industriale e in aree degradate come le cave dovrebbero continuare ad avere una garanzia di esito positivo significativamente maggiore rispetto agli impianti in area agricola e che, anche in aderenza alle regole comunitarie, la vicinanza a siti di consumo e la semplicità o meno della connessione potrebbero diventare elementi rilevanti di valutazione.



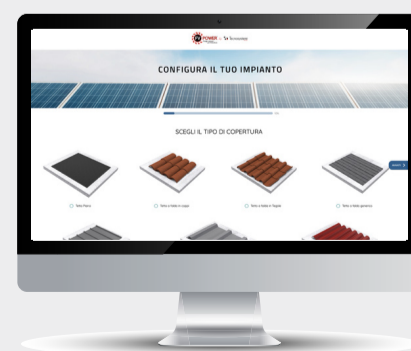
✓ ZAVORRE IN CEMENTO
INCLINATE PER TETTI PIANI 0° - 5° - 10° - 15°

FOR GREEN ENERGY

Produciamo una ampia gamma di accessori e fissaggi per impianti fotovoltaici.

Tecnosystemi Società benefit, si pone come protagonista nel made in Italy nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni tecniche, con un team di specialisti dedicati allo studio e sviluppo di nuovi prodotti e con macchinari altamente automatizzati che permettono di realizzarli in tempi brevi, con alta efficienza e qualità. Crediamo fortemente nel valore della nostra produzione interna, come garanzia di alta qualità dei prodotti e rispetto delle normative e procedure.

CONFIGURA IL TUO IMPIANTO
SUL SITO WWW.TECNOSYSTEMI.COM



PROVALO



DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

Tecnosystemi S.p.A. Società Benefit - Via dell'Industria, 2/4 Z.I. San Giacomo di Veglia
31029 Vittorio Veneto (Treviso) - Tel +39 0438.500044 - Fax +39 0438.501516

www.tecnosystemi.com

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO
ISTITUZIONALE





CASE GREEN: NUOVA LINFA PER IL FV SUI TETTI EUROPEI

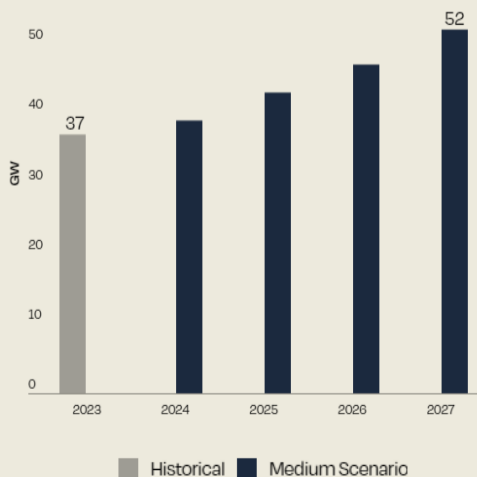
UN'ANALISI PRELIMINARE CONDOTTA DA SOLARPOWER EUROPE EVIDENZIA COME L'APPLICAZIONE DELLA DIRETTIVA SULLA PRESTAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI POTREBBE GUIDARE L'INSTALLAZIONE DI 150-200 GW AGGIUNTIVI DI SOLARE SULLE COPERTURE TRA IL 2026 E IL 2030, PER UN TOTALE DI CIRCA 355 GW DI POTENZA INSTALLATA

DI UBALDO **SEDDA**



Il solare sui tetti potrebbe spingere in maniera importante il raggiungimento degli obiettivi previsti dalla nuova direttiva sulla Prestazione Energetica degli Edifici, entrata ufficialmente in vigore lo scorso maggio. Questa la principale evidenza di un'analisi dell'associazione di categoria SolarPower Europe, secondo cui l'energia solare così prodotta potrebbe garantire il fabbisogno di circa 56 milioni di case europee. Ma andiamo con ordine: lo studio di Solar Power Europe prende le mosse dall'attuale patrimonio immobiliare della Unione europea, che vede la presenza di circa 131 milioni di edifici negli Stati Membri. Di questi la stragrande maggioranza è costituita da edifici residenziali, con un rapporto di quasi dieci a uno in termini assoluti rispetto agli altri impieghi. Tuttavia, relativamente alla superficie, il patrimonio edilizio residenziale rappresenta circa il 75% del totale, mentre il restante 25% è costituito da edifici non residenziali. La maggior parte del patrimonio edilizio dell'UE si trova nei centri urbani (43%), mentre il 33% è stato costruito nei cluster urbani e il restante 24% nelle aree rurali.

Previsioni di installazione di impianti FV su tetto



FONTE: SOLARPOWER EUROPE

EFFICIENTARE GLI IMMOBILI

Come noto, c'è molto da fare per efficientare questi immobili: nell'UE, il 42% degli edifici non residenziali e il 38% di quelli residenziali sono stati costruiti prima del 1970, ovvero prima dell'adozione diffusa di misure di efficienza energetica. Le percentuali salgono ulteriormente se si prendono in considerazione gli edifici costruiti prima del 2000 (85%), tanti che la stima è che ben il 75% di essi sia caratterizzato da scarse prestazioni energetiche. Un problema non da poco, considerato che circa il 40% del consumo energetico europeo avviene proprio all'interno degli edifici, così come oltre un terzo delle emissioni di gas serra legate all'energia (fonte Commissione Europea).

In questo contesto l'adozione diffusa delle installazioni solari su tetto può consentire di ridurre significativamente sia il consumo energetico sia le emissioni, portando a sostanziali risparmi sui costi delle bollette sia per consumatori che per aziende.

A fine 2023 la capacità totale di solare sui tetti in Europa è di poco superiore a 170 GW, pari a circa il 30% del potenziale dell'UE, secondo le stime di

JRC. Di questi 68,8 GW erano appannaggio delle abitazioni residenziali, 104,8 GW degli impianti commerciali.

FINO A 200 GW IN PIÙ

L'analisi preliminare condotta da SolarPower Europe evidenzia come l'applicazione della direttiva Epcd potrebbe guidare l'installazione di 150-200 GW aggiuntivi di solare sui tetti tra il 2026 e il 2030, per un totale di circa 355 GW di potenza installata. Assumendo che 1 GW di potenza solare garantisca la produzione di circa 1200 GWh all'anno di elettricità e ipotizzando un consumo medio annuale di 4000 kWh, sarebbe così possibile coprire un fabbisogno annuale equivalente di circa 56 milioni di case europee. Questi numeri sono comunque inferiori al potenziale complessivo del Vecchio Continente, stimato in ben 560 GW dal JRC.

Al centro dell'avanzata c'è soprattutto lo Standard per il Solare sui Tetti previsto direttiva dalla direttiva Epcd, che secondo Solar Power Europe permetterà soprattutto di sbloccare il potenziale dei grandi tetti come quelli installati su uffici, edifici commerciali o parcheggi. Ad esempio l'articolo 10 della Direttiva impone a tutti gli Stati membri di garantire che le nuove costruzioni siano progettate in modo da massimizzare la loro capacità di generare energia solare, tenendo conto delle condizioni di irraggiamento solare del luogo, e consentendo l'ulteriore installazione di tecnologie solari efficienti dal punto di vista dei costi.

SCADENZE PREVISTE

Soprattutto sono previste tutta una serie di disposizioni che impongono degli obblighi crescenti per l'installazione del solare sui tetti:

- Entro il 31 dicembre 2026, su tutti i nuovi edifici pubblici e non residenziali con una superficie coperta utile superiore a 250 metri quadrati.

- Entro il 31 dicembre 2027, su tutti gli edifici pubblici con una superficie coperta utile superiore a 2.000 metri quadrati, che scenderà a 750 metri quadrati entro il 31 dicembre 2028 e 250 metri quadrati entro il 31 dicembre 2030;

- Entro il 31 dicembre 2027, sugli edifici non residenziali esistenti con una superficie coperta utile superiore a 500 metri quadrati, se sottoposti a una ristrutturazione significativa o a interventi che richiedono un'autorizzazione amministrativa per ristrutturazioni edilizie, lavori sul tetto o l'installazione di sistemi tecnici per l'edilizia;

- Entro il 31 dicembre 2029, su tutti i nuovi edifici residenziali;

- Entro il 31 dicembre 2029, su tutti i nuovi parcheggi coperti adiacenti agli edifici.

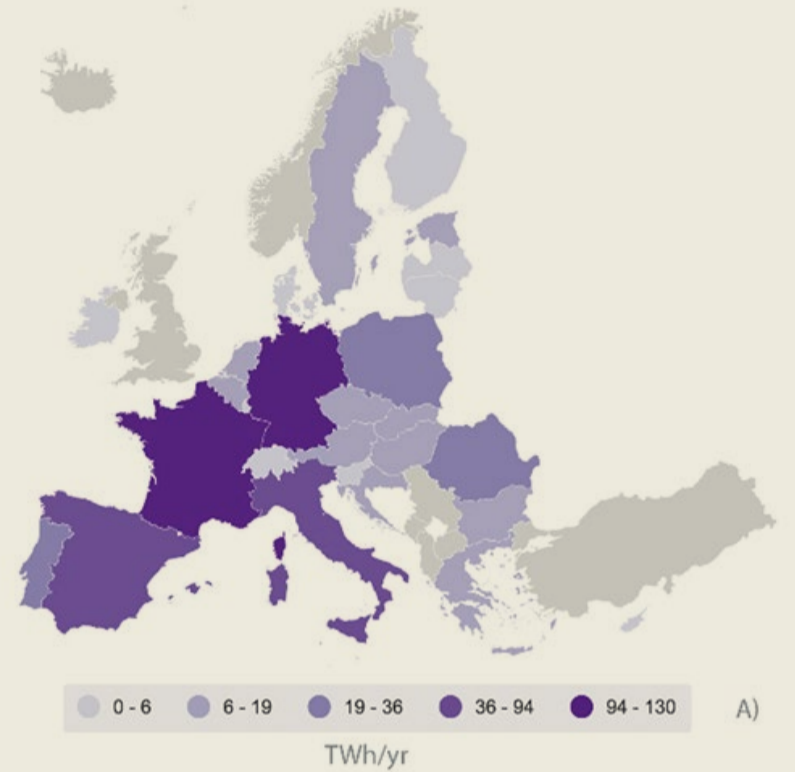
ELETTRIFICAZIONE INTELLIGENTE

Nonostante da questi obblighi siano esclusi tutta una serie di categorie (come ad esempio gli edifici storici), secondo Solar Power Europe l'Epcd dovrebbe comunque permettere di aumentare significativamente l'adozione di energia solare nei nuovi edifici e nell'ambiente urbano, contribuendo così alla transizione verso un'energia più sostenibile e riducendo l'impatto ambientale complessivo delle costruzioni. Non solo: il fotovoltaico sui tetti viene visto dall'associazione di categoria come la porta d'accesso all'elettificazione intelligente di cui tanto si parla. Il riferimento, in particolare, è all'abbinamento intelligente del solare sui tetti con i veicoli elettrici e le pompe di calore, che viene considerato anche come la chiave per fornire servizi di flessibilità nei momenti di stress della rete.

UNA PARENTESI SULL'ITALIA

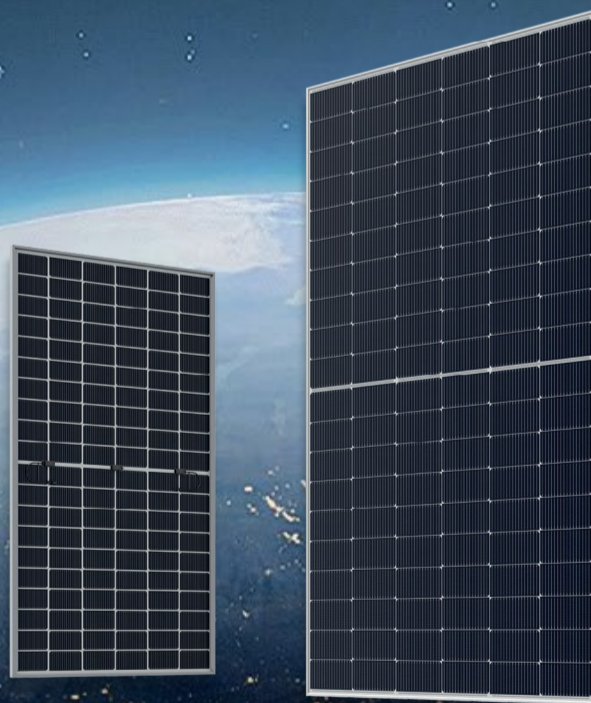
Lo studio non approfondisce nel dettaglio la situazione italiana, ma un'altra ricerca, questa volta effettuata lo scorso anno dell'Enea, restituisce le dimensioni potenziali: nel nostro Paese gli edifici ad

Potenziale di produzione annua da solare su tetto in Europa nel 2030



uso residenziale sono oltre 12 milioni, con una superficie complessiva dei tetti di circa 1.490 chilometri quadrati. Di questi circa 450 chilometri quadrati, pari appunto al 30% circa, potrebbero avere caratteristiche adeguate all'installazione di pannelli fotovoltaici. Si tratta di una superficie che consentirebbe di raggiungere complessivi 72 GW di potenza solare installata sui tetti degli edifici italiani.

JASOLAR



JAM60D42LB DA 530 WP SCOPRITE LA NUOVA INNOVAZIONE DI TIPO N.

- Dimensioni e peso perfetti per i vostri progetti C&I.
- Efficienza del 23% in configurazione doppio-vetro bifacciale.
- Tecnologia di tipo N con il miglior coefficiente di temperatura e ottime condizioni di garanzia.



CAPACITY MARKET: UNA MANO ALLA STABILITÀ DELLA RETE

PER ASSICURARE L'ADEGUATEZZA DELLA CAPACITÀ DI GENERAZIONE ELETTRICA, DIVERSI PAESI TRA CUI L'ITALIA HANNO INTRODOTTI MECCANISMI DI REMUNERAZIONE DELLA PRODUZIONE. ESSI PREVEDONO CONTRATTI TRA IL GESTORE DELL'ENERGIA E IL PROPRIETARIO DELL'IMPIANTO, SOPRATTUTTO A GAS O RINNOVABILE. IN QUESTO MODO C'È GARANZIA CHE IN OGNI MOMENTO LA DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA SIA SEMPRE SODDISFATTA



GREEN SQUARE

A CURA DELLO STUDIO LEGALE **GREEN SQUARE ITALIA**



Il serrato dibattito sorto nel 2003 in Italia con riferimento all'adeguatezza della capacità di produzione di energia ha portato all'emanazione del Decreto Legislativo n. 379/03 che prevedeva l'avvio di un sistema finalizzato a garantire un adeguato livello di capacità di produzione di energia elettrica. Da quella prima previsione legislativa, il settore energetico sia in Italia sia all'estero ha subito una profonda trasformazione: la sensibile riduzione di capacità installata di generazione termica, accompagnata da un rilevante sviluppo delle fonti rinnovabili non programmabili, hanno, in particolare, determinato una serie di effetti a catena all'origine del problema dell'adeguatezza della capacità di generazione.

LA NASCITA DEL CAPACITY MARKET

Ne è conseguita l'adozione, nel nostro Paese e ancor prima in altri Paesi europei (Gran Bretagna, Irlanda, Francia, Polonia) e non (USA) di meccanismi di remunerazione della capacità produt-

tiva. La seconda metà del 2019 ha rappresentato l'anno della svolta: si sono susseguiti un decreto ministeriale di approvazione, la pubblicazione della disciplina tecnica finale e l'entrata in operatività del meccanismo tramite l'effettuazione delle prime procedure concorrenziali. Questa "iniezione" di attività ha interessato tutto il settore elettrico. La disciplina del capacity market elenca le regole di funzionamento del mercato, adottate in conformità ai criteri definiti dall'Arera con la Delibera ARG/ELT/98/11 e le successive modifiche e integrazioni e approvate dal ministero dello Sviluppo Economico con Decreto del 28 giugno 2019, con Decreto del ministero della Transizione Ecologica del 28 ottobre 2021 e con Decreto del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica del 9 maggio 2024.

SODDISFARE LA DOMANDA DI ENERGIA IN OGNI MOMENTO

Il capacity market, dunque, è un meccanismo di regolazione della capacità del mercato dell'energia elettrica, che prevede una remunerazione per

gli operatori in base all'energia che sono in grado di garantire disponibile in rete. Attraverso di esso è stato possibile gestire in sicurezza la transizione verso un sistema a basse emissioni, garantendo che in ogni momento la domanda di energia elettrica fosse soddisfatta da un adeguato livello di capacità di generazione. L'obiettivo di questo sistema è quello di garantire una disponibilità di capacità produttiva di energia elettrica nel lungo periodo, in modo da far fronte all'evoluzione dei consumi.

COME FUNZIONA IL MECCANISMO

Il mercato prevede contratti conclusi tra il gestore dell'energia e il proprietario dell'impianto che, a fronte dell'obbligo di rendere disponibile la propria capacità produttiva, riceve un premio fisso in euro al MW all'anno. Il rispetto dell'obbligazione, assunta nei confronti del gestore di rete, è assicurato da un sistema di penali applicate all'operatore nel momento in cui non vi fos-



se l'effettiva disponibilità della capacità contrattualizzata. Il meccanismo consiste nell'indizione di aste concorrenziali dove, su base volontaria, gli operatori di mercato offrono la loro capacità produttiva a un acquirente centralizzato che si approvvigiona della quantità di risorse necessarie a garantire l'adeguatezza del sistema. Nel rispetto del principio di neutralità tecnologica, le aste sono aperte a tutte le tecnologie.

NON SOLO FOTOVOLTAICO

Gli attori maggiormente coinvolti sono gli operatori che possiedono impianti termoelettrici a gas ma anche fonti rinnovabili, inclusi ad esempio gli idroelettrici a pompaggio o con un sistema di accumulo. Questo nuovo mercato rappresenta infatti un importante contributo per garantire segnali di lungo termine e condizioni di adeguatezza del sistema elettrico coerenti con gli obiettivi di decarbonizzazione, in linea con il piano nazionale integrato per l'energia e il clima.

QUALCHE RISCHIO

Il meccanismo del capacity market permette ai fornitori di usufruire di una remunerazione supplementare (ovvero un premio) oltre alle normali vendite sul mercato tradizionale. Ma presenta anche alcuni rischi, ossia si tratta di perdite economiche che gli operatori possono subire qualora non dovessero riuscire a garantire la capacità aggiudicata al momento della richiesta, a causa di "fuori servizio" degli impianti di diversa natura. Vi sono due tipologie di rischio: il rischio di perdita del corrispettivo variabile e il rischio di perdita del corrispettivo fisso. Il primo si verifica in caso di inadempimento temporaneo agli obblighi di offerta della capacità stabilita e l'operatore subisce la perdita fino a quando non viene nuovamente garantita



la capacità sulla rete. La perdita del corrispettivo fisso, invece, si verifica in caso di inadempimento definitivo agli obblighi di offerta. Le perdite del corrispettivo fisso e/o variabile sono legate ad impegni di natura contrattuale, molto simili a penali. Si è reso, pertanto, necessario implementare una tutela che abbia come obiettivo quello di coprire la perdita del corrispettivo fisso annuale a seguito di inadempimento definitivo ai sensi del contratto con il gestore della rete elettrica e la perdita del corrispettivo variabile

in caso di interruzione temporanea di esercizio. Il sistema di obblighi e penali che permea il meccanismo lo rende particolarmente rigido, caratteristica peculiare del sistema italiano. Tale limite è certamente da superare dato il contesto di sempre maggiore penetrazione delle fonti rinnovabili (e, in particolare, di quelle non programmabili) nel sistema elettrico, anche in vista del raggiungimento degli obiettivi clima-energia al 2030 che vedono una quota di produzione da fonti rinnovabili pari al 55%.

IL CAPACITY MARKET È UN MECCANISMO DI REGOLAZIONE DELLA CAPACITÀ DEL MERCATO DELL'ENERGIA ELETTRICA, CHE PREVEDE UNA REMUNERAZIONE PER GLI OPERATORI IN BASE ALL'ENERGIA CHE SONO IN GRADO DI GARANTIRE DISPONIBILE IN RETE



SUPERBONUS 110%



Hai crediti da utilizzare?
Cedili ad Energia Italia

Energia Italia è al fianco dei suoi clienti e degli operatori delle energie rinnovabili che nell'anno corrente hanno nel proprio cassetto fiscale crediti derivanti da Superbonus 110%.

Inquadra il qr code per scoprire di più >



Visita il nostro shop
shop.energiaitalia.info

NOVITÀ

AZZURRO 4ZCS POWER MAGIC

SISTEMA STORAGE RETROFIT OUTDOOR PER FOTOVOLTAICO C&I

- SOLUZIONE RETROFIT MODULARE
- POTENZA DA 125 A 750 kW



Promo TERMOCLIMA



Acqua POWER

CONDIZIONATORI LG LIBERO 9000 - 12000

KIT SOLARE TERMICO CIRC. NATURALE ASC 300 600



Siamo distributori per



energiaitalia.info





I PREZZI DELL'ENERGIA TORNANO A CRESCERE IN EUROPA

A MAGGIO, IL COSTO DELL'ENERGIA ELETTRICA NELLA MAGGIOR PARTE DEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI È STATO SUPERIORE A QUELLO DI APRILE, RALLENTANDO I CALI DEGLI ULTIMI MESI. IL MERCATO IBERICO CEDE IL POSTO DEL PAESE CON I PREZZI PIÙ BASSI A QUELLO FRANCESE. DA SEGNALARE IL RECORD DI PRODUZIONE DEL FOTOVOLTAICO IN TUTTI I MERCATI. IN ALCUNI CASI, PERSINO RECORD STORICI

DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

Nel mese di maggio 2024, il prezzo medio mensile era inferiore a 70 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei considerati nell'analisi AleaSoft Energy Forecasting. Fanno eccezione il N2EX nel Regno Unito e l'Ipex in Italia, con una media di 84,50 euro al MWh e 94,88 euro al MWh rispettivamente. Il mercato Epex Spot in Francia e il Nord Pool nei paesi nordici hanno invece registrato i prezzi mensili più bassi, rispettivamente di 27,17 euro al MWh e 27,28 euro al MWh. Nel resto dei mercati elettrici europei analizzati, le medie sono state comprese tra i 30,40 euro al MWh del Mibel in Spagna e i 66,48 euro al MWh dell'Epex Spot in Germania. In questo modo, il Mibel ha abbandonato la posizione che aveva occupato per tre mesi consecutivi, tra febbraio e aprile 2024, come il mercato con i prezzi più bassi.

Rispetto al mese di aprile, i prezzi medi sono aumentati nella maggior parte dei mercati elettrici europei analizzati. Le eccezioni sono state il mercato francese e quello nordico, con diminuzioni rispettivamente del 3,8% e del 44%. Inoltre, Spagna e Portogallo hanno registrato i maggiori aumenti percentuali, rispettivamente del 122% e del 132%. Il mercato tedesco ha registrato il più basso aumento del 6,6%. Negli altri mercati, i prezzi sono aumentati tra il 9,3% dell'Italia e il 35% della Gran Bretagna.

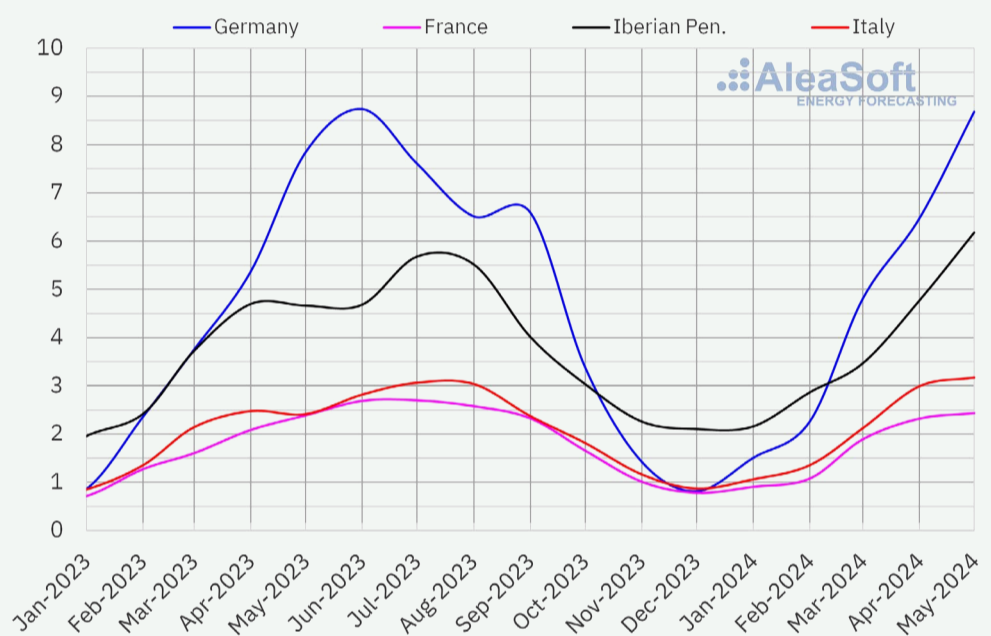
Confrontando i prezzi medi del mese di maggio con quelli registrati nello stesso mese del 2023, essi sono diminuiti in tutti i mercati analizzati. In questo caso, Spagna, portogallo e Francia hanno registrato i maggiori cali, rispettivamente del 59%, 60% e 65%. Inoltre, il mercato britannico ha registrato il più basso calo dei prezzi, pari al 9,2%. Negli altri mercati, le diminuzioni sono state comprese tra il 10% dell'Italia e il 32% del Belgio.

A seguito dei cali registrati, nel maggio 2024 il mercato nordico ha registrato la media più bassa dal novembre 2023, mentre la Francia ha registrato la media mensile più bassa dal luglio 2020.

RECORD DI PRODUZIONE PER IL SOLARE

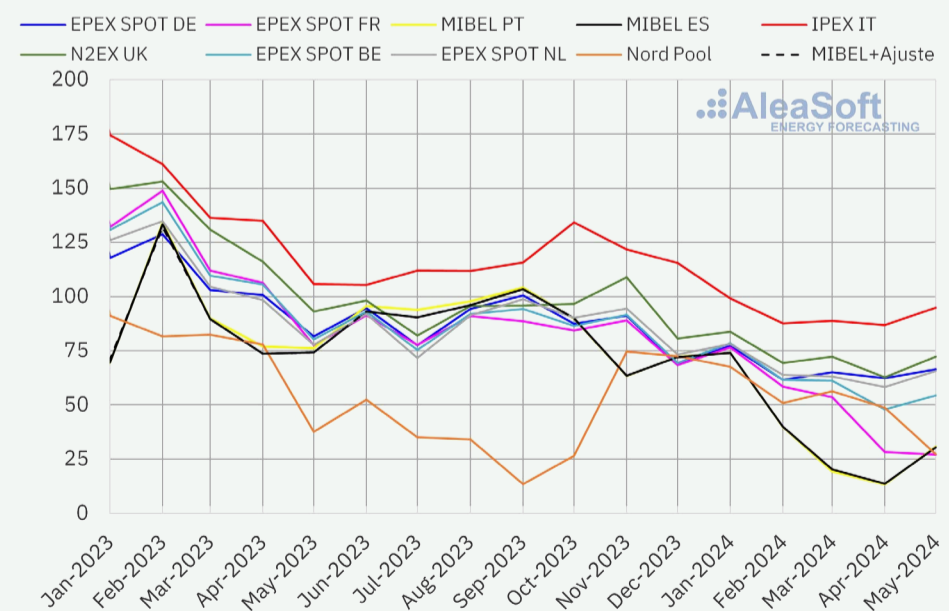
Nel maggio 2024, la produzione di energia solare nei principali mercati europei dell'energia elettrica è aumentata rispetto allo stesso mese del 2023. L'incremento maggiore è stato registrato in Portogallo (42%) che si lascia alle spalle l'Italia (+33%) e la Spagna (+32%, comprendendo congiuntamente produzione solare fotovoltaica e solare termoelettrica). In Germania, l'aumento è stato del 11%, mentre in Francia è stato del 2%. Da segnalare inoltre che i mercati di Germania e Francia hanno registrato record storici di generazione da fotovoltaico rispetto allo stesso mese degli anni precedenti, rispettivamente con 8680 GWh e 2435 GWh. Record storico anche per i mercati iberico e italiano con rispettivamente 5007 GWh

Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh) Gen 2023 - Mag 2024



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

Prezzi dell'elettricità in Europa (€/MWh) / Gen 2023 - Mag 2024



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

e 3203 GWh, così come per il Portogallo con 517 GWh. Gli aumenti della produzione fotovoltaica sono stati favoriti dall'incremento della potenza installata negli ultimi dodici mesi. Secondo i dati di Red Eléctrica, in Spagna la potenza fotovoltaica è aumentata di 4542 MW tra maggio 2023 e maggio

2024. Nello stesso periodo, il mercato portoghese ha aggiunto 923 MW nuovi al sistema. In tutti i mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, la produzione solare di maggio ha inoltre superato quella del mese precedente aprile, in linea con l'aumento delle radiazioni solari. In questo caso,

il mercato tedesco ha registrato il maggiore incremento (+30%). Negli altri mercati analizzati gli incrementi hanno oscillato tra l'1,5% del mercato francese e il 26% del mercato spagnolo.

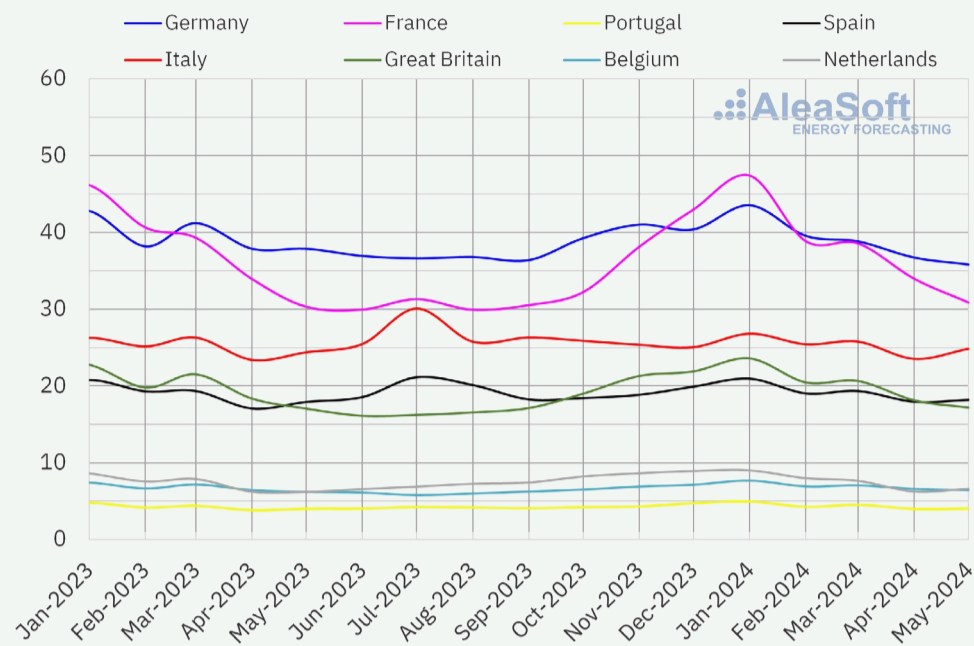
CALA L'EOLICO

La produzione eolica è diminuita su base annua nella maggior parte dei principali mercati europei dell'energia elettrica. Il calo maggiore è stato registrato sul mercato francese (-25%), seguito dal calo del 22% del mercato spagnolo. In Germania e in Portogallo la produzione è diminuita rispettivamente del 6,6% e del 4,7%. Al contrario il mercato italiano ha registrato un aumento del 10% rispetto allo stesso periodo del 2023. Secondo Red Eléctrica, tra maggio 2023 e maggio 2024 nella penisola spagnola sono stati installati 771 MW di energia eolica. Mentre secondo REN la capacità installata in Portogallo è aumentata di 6 MW tra maggio 2023 e maggio 2024. Rispetto all'aprile 2024, la produzione eolica di maggio è diminuita in modo generalizzato nei mercati analizzati. La maggior diminuzione di produzione è stata registrata sul mercato francese (-42%). Segue il mercato tedesco (-36%). Sui mercati di Spagna, Italia e Portogallo le diminuzioni sono state rispettivamente del 12%, 11% e 7,8%.

FABBISOGNO IN CRESCITA

A maggio 2024, la maggior parte dei principali mercati europei dell'elettricità ha registrato un fabbisogno di energia elettrica superiore a quello dello stesso periodo del 2023. Il mercato dei Paesi Bassi ha registrato il maggiore incremento (+6,5%), seguito dall'aumento del 3,3% del mercato belga. I mercati portoghese e britannico hanno registrato i minori aumenti del fabbisogno, rispettivamente dello 0,5% e dello 0,8%. In Spagna, Francia e Italia, il fabbisogno è aumentato rispettivamente dell'1,6%, 1,8% e 1,9%. Al contrario, la Germania ha registrato un calo del fabbisogno su base annua del 5,4%. Inoltre a maggio le temperature me-

Domanda energetica dei principali Paesi europei (TWh) Gen 2023 - Mag 2024



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

die erano superiori a quelle dello stesso mese del 2023 in gran parte dell'Europa, con aumenti compresi tra 0,6°C in Italia e 2,6°C nei Paesi Bassi. Fanno eccezione il Portogallo, la Spagna e la Francia, dove le temperature medie sono state inferiori rispettivamente di 1°C, 0,3°C e 0,2°C. Confrontando il fabbisogno di energia elettrica di maggio 2024 con quello di aprile, la maggior parte dei mercati analizzati ha registrato diminuzioni. In questo caso, il mercato francese ha registrato il calo maggiore (-12%). Segue il calo dell'8,3% della Gran Bretagna. Sui mercati del Belgio e della Germania il

fabbisogno è diminuito rispettivamente del 5,8% e del 5,6%. Il mercato iberico è stato il più basso, con il 2,3% in Portogallo e l'1,9% in Spagna. I mercati dell'Italia e dei Paesi Bassi hanno fatto eccezione, con un fabbisogno in aumento rispettivamente del 2,2% e del 2,3% rispetto al mese precedente. In riferimento alle temperature, rispetto al mese di aprile, a maggio sono cresciute in tutti i Paesi analizzati. L'aumento maggiore di 5,2°C è stato registrato sul mercato olandese. Negli altri mercati, gli aumenti hanno oscillato tra 1,4°C in Portogallo e 4,9°C in Germania.



Smart solutions for
renewable energies.

CCI - **C**ontrollore **C**entrale di **I**mpianto
Dispositivo che acquisisce in **tempo reale** le grandezze elettriche di un impianto fotovoltaico e le condivide con il **DSO** e il **TSO**, favorendo il **bilanciamento** della rete. E' obbligatorio per tutti gli impianti maggiori o uguali a **1 MWp**.

✓ Pf 1
Monitoraggio

✓ Pf 2
Controllo

✓ Pf 3
Scambio dati

Contattaci per saperne di più o per un preventivo gratuito.

☎ 0832 267209

🌐 info@hbasrl.com

✉ hbasrl.com





BIG OIL REALITY CHECK: LE COMPAGNIE PETROLIFERE E DEL GAS FALLISCONO SUL CLIMA

IL RAPPORTO REDATTO DA "OIL CHANGE INTERNATIONAL" RIVELA CHE LE SOCIETÀ E LE MULTINAZIONALI LEGATE AI COMBUSTIBILI FOSSILI NON STANNO RENDENDO PIÙ GREEN LA LORO ATTIVITÀ, ANZI, STANNO RADDOPPIANDO LE TRIVELLAZIONI, PROVOCANDO ULTERIORI DANNI AL CLIMA E AUMENTANDO LA PRODUZIONE DI IDROCARBURI NOCIVI

DI **LUCA VOLONTÈ**

Oil Change International è un'organizzazione di ricerca, comunicazione e advocacy focalizzata sull'esposizione dei veri costi dei combustibili fossili e sulla facilitazione della transizione in corso verso l'energia pulita. Fondata nel 2005, "Oil Change International" è composta da un team internazionale di venti esperti e ricercatori che analizzano, denunciano e promuovono le politiche rispettose per l'ambiente e favoriscono la transizione verso l'energia pulita.

L'organizzazione ha pubblicato lo scorso 24 maggio l'ennesimo rapporto Big Oil Reality Check, in collaborazione con oltre 200 organizzazioni in tutto il mondo. Il rapporto valuta gli impegni e i piani climatici di otto compagnie petrolifere e del gas internazionali (Chevron, ExxonMobil, Shell, TotalEnergies, BP, Eni, Equinor e ConocoPhillips) rispetto a dieci criteri che rappresentano il minimo indispensabile per allinearsi all'Accordo di Parigi e limitare il riscaldamento globale al di sotto di 1,5°C. I principali risultati dell'analisi sono, anche quest'anno, disarmanti. Queste major petrolifere non riescono ad allinearsi con gli accordi internazionali per eliminare gradualmente i combustibili fossili e limitare l'aumento della temperatura globale a 1,5°C.

ATTIVITÀ GREEN: INSUFFICIENTI

Infatti secondo il rapporto, ogni azienda analizzata è "grossolanamente insufficiente" o "insufficiente" sulla maggior parte dei criteri di valutazione.

Adirittura, tre società (Chevron, ConocoPhillips ed ExxonMobil) sono "grossolanamente insufficienti", quindi hanno ottenuto il punteggio più basso in base a tutti i criteri. Inoltre, gli attuali piani di estrazione di petrolio e gas di queste otto società sono coerenti con un aumento della temperatura globale di oltre 2,4°C,

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al documento](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare e leggere il report completo in formato PDF





che probabilmente porterà a una devastazione globale. Delle otto aziende analizzate, sei hanno obiettivi espliciti per aumentare la produzione di petrolio e gas. Anche coloro che non hanno tali piani stanno portando avanti nuovi progetti di combustibili fossili e vendendo beni inquinanti piuttosto che chiuderli, mascherando le loro azioni come contributo a una transizione energetica mentre perpetuano l'inquinamento climatico.

Integrità: nessuna delle aziende analizzate ha fissato obiettivi globali per garantire che le loro emissioni totali diminuiscano in modo rapido e coerente. Ogni azienda intende fare affidamento sulla "cattura e lo stoccaggio" del carbonio (CCS), sulle compensazioni e/o su altri metodi che ritardano e distruggono dalla fine dell'uso ed estrazione dei combustibili fossili e prolungano gli impatti dell'energia da idrocarburi sulla salute e sulla sicurezza della comunità mondiale.

SCARSA ATTENZIONE AI DIRITTI UMANI

Rispetto alle cosiddette "transizioni" incentrate sulle persone, secondo quanto emerge dal report, nessuna azienda riesce a soddisfare i criteri di base per i piani di transizione giusti per i lavoratori e le comunità in cui operano. Tutte le aziende non soddisfano i criteri di base per il rispetto dei diritti umani, con cinque che hanno ottenuto un punteggio "Gravemente insufficiente" e tre che hanno ottenuto un punteggio "Insufficiente".

SEMPRE PIÙ COMBUSTIBILI FOSSILI

Mentre l'anno scorso il mondo si è impegnato a "abbandonare i combustibili fossili" alla Conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici, il rapporto "Big Oil Reality Check" rivela che le compagnie petrolifere e del gas si stanno muovendo nella direzione opposta, raddoppiando le trivellazioni, provocando ulteriori danni al clima, aumentando la produzione di idrocarburi nocivi per aria, terra, acqua ed esseri umani. Se le compagnie petrolifere e del gas prendes-

sero sul serio la crisi climatica, dovrebbero imporsi di fermare ogni nuova esplorazione, espansione o produzione di combustibili fossili, invece sei delle otto società analizzate (Chevron, ExxonMobil, TotalEnergies, ConocoPhillips, Equinor ed Eni) hanno obiettivi espliciti per aumentare la produzione di petrolio e gas. Anche quelle aziende (BP e Shell) che non hanno piani espliciti per aumentarne la produzione, stanno presentando nuovi progetti di esplorazione di combustibili fossili, mentre si inquadrano come contributori alla "transizione energetica" con una strategia diversa: vendere asset inquinanti ad altre aziende che quasi certamente si assicureranno che quei combustibili fossili vengano bruciati. La vendita di "asset inquinanti" può far apparire che BP e Shell stiano andando in una direzione migliore, ma questa strategia in realtà protegge i loro profitti mentre l'inquinamento climatico continua.

LA SCORCIATOIA DELLO STOCCAGGIO DEL CARBONIO

Il rapporto "Big Oil Reality Check" rivela che ciascuna delle aziende analizzate, invece di eliminare gradualmente la produzione il più rapidamente possibile, intende fare affidamento sulla "cattura e lo stoccaggio" del carbonio (CCS) o sulle compensazioni; molte aziende (Chevron, ConocoPhillips, Equinor, ExxonMobil, Shell e TotalEnergies) possono rispettare i loro impegni climatici esistenti senza nemmeno ridurre l'inquinamento climatico totale al di sotto dei livelli attuali entro questo decennio; ci sono prove che tutte le aziende stanno promuovendo "azioni di lobbying" contro l'attuazione degli obiettivi climatici e la transizione energetica.

«I nostri risultati rivelano come sia più chiaro che mai che le compagnie petrolifere e del gas - i piromani climatici che alimentano il caos climatico - non ci si può fidare per spegnere l'incendio». Afferma David Tong, autore del rapporto e Global Industry Campaign Manager di Oil Change International. «Non ci sono prove che le grandi compagnie petrolifere e del gas stiano agendo seriamente per far parte della transizione energetica».



Myriam Douo, attivista di Oil Change International, ha dichiarato: «Gli sforzi dei movimenti per il clima e sociali hanno costretto le compagnie petrolifere e del gas a riconoscere che i combustibili fossili sono sporchi e pericolosi, portando a una serie di impegni e "piani" per il clima. Il rapporto Big Oil Reality Check rivela che le compagnie petrolifere e del gas sono più interessate a dare l'impressione di agire sul cambiamento climatico piuttosto che agire effettivamente sul cambiamento climatico. Spendono miliardi per cercare di ingannarci facendoci credere di avere soluzioni per un pianeta vivibile quando, in realtà, stanno perpetuando danni al clima e alle comunità locali mentre cercano di succhiare fino all'ultimo grammo di profitto dal loro sporco business dei combustibili fossili».

MENTRE L'ANNO SCORSO ALLA CONFERENZA DELLE NAZIONI UNITE SUI CAMBIAMENTI CLIMATICI, IL MONDO SI È IMPEGNATO A "ABBANDONARE I COMBUSTIBILI FOSSILI", SECONDO IL RAPPORTO "BIG OIL REALITY CHECK", LE COMPAGNIE PETROLIFERE E DEL GAS SI STANNO MUOVENDO NELLA DIREZIONE OPPOSTA



SEMPRE AL TUO FIANCO

ELFOR®

Hai già scaricato l'ultima versione della App Elfor Configurator?
Scopri tutte le funzionalità avanzate e pensate per espandere le tue capacità progettuali.

Ora compatibile con impianti fino a 100kW, la nostra App è pronta ad accompagnarti non solo in progetti residenziali ma anche in quelli di grande scala, inclusi gli impianti industriali.



Design intuitivo, risultati potenti

Grazie all'aggiornamento, la App Elfor Configurator si trasforma nel tuo assistente virtuale ideale: progetta, calcola e organizza i tuoi lavori con facilità, sia che ti trovi in cantiere sia che operi dall'ufficio.

Con questa App, hai sempre a disposizione tutti gli strumenti per rendere il tuo lavoro più fluido e produttivo.



Scarica l'App!

Vuoi vedere la App Elfor Configurator in azione? Scansiona il QR code qui sotto per scoprire tutte le nuove funzionalità e per scaricare l'ultimo aggiornamento.

• Tel. 02.2139369 • www.elfor.org • info@elfor.org



CANONE DIFFERENZIATO: UN APPROCCIO INNOVATIVO NEL NOLEGGIO FOTOVOLTAICO

LA FORMULA DEL CANONE DIFFERENZIATO OFFRE ALLE AZIENDE LA POSSIBILITÀ DI RIPARTIRE IN RATE VARIABILI L'AMMONTARE DELL'IMPORTO ANNUO RELATIVO ALLA LOCAZIONE DI UN IMPIANTO SOLARE. COSÌ FACENDO SI GARANTISCE ALL'IMPREDITORE UNA MAGGIOR FLESSIBILITÀ FINANZIARIA NEL CORSO DELL'ANNO



DIEGO TEANI,
AMMINISTRATORE UNICO
DI NOLEGGIO ENERGIA,
SPECIALIZZATA IN
FINANZIAMENTO DELLA
TRANSIZIONE ENERGETICA

A CURA DI DIEGO TEANI

Con il noleggio operativo l'azienda si fa carico esclusivamente di una rata mensile che copre, oltre all'utilizzo dell'impianto, i costi di manutenzione e assicurazione. L'installazione dei pannelli è completamente "chiavi in mano", per cui l'intero processo, dalla progettazione al montaggio, è gestito dal fornitore. Chi sceglie il noleggio quindi sa al momento della firma del contratto quanto pagherà annualmente per l'approvvigionamento fotovoltaico. E con il canone differenziato si può accedere a una flessibilità ancora maggiore.

IL CANONE DIFFERENZIATO

Tramite il canone differenziato, l'importo dovuto ogni anno viene distribuito sui dodici mesi in rate variabili stabilite in base a una stima preliminare della produzione attesa dell'impianto. Nei mesi invernali, in cui solitamente la produzione da fotovoltaico è minore, si pagheranno importi più bassi rispetto all'estate, in cui in media si registra invece un livello di efficienza solare maggiore. Questo approccio garantisce una maggiore flessibilità finanziaria nel corso dell'anno, collegando direttamente la spesa energetica alla performance prevista dell'impianto, senza il rischio di spendere più del necessario.

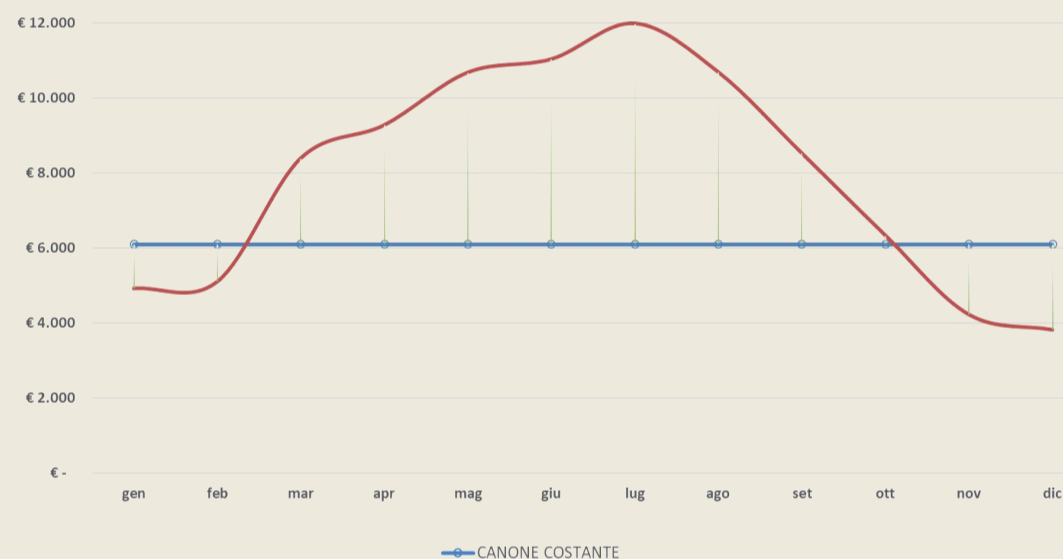
UN ESEMPIO DI CALCOLO

In uno scenario ipotetico di contratto di locazione fotovoltaica a canone differenziato, l'azienda ha sottoscritto un accordo di noleggio operativo per autoconsumo per un periodo di 84 mesi, vale a dire 7 anni. L'importo annuale per il periodo di locazione è fisso, mentre variano le quote mensili di ogni annualità, parametrizzate di mese in mese in base alla quantità stimata di energia elettrica prodotta attraverso il sistema fotovoltaico. Tale stima è condivisa tra le parti, per cui a inizio anno il cliente riceve dal fornitore un prospetto dettagliato. In caso di surplus o deficit di energia effettivamente generata rispetto alle previsioni, non ci saranno variazioni della rata. Nei mesi con maggiore esposizione solare il totale da versare crescerà gradualmente, mentre con l'avvicinarsi del periodo invernale e il conseguente calo di produzione tenderà a scendere. Questa struttura dei costi permette alle imprese di pianificare meglio le proprie spese energetiche in relazione a quanta energia viene generata dall'impianto, garantendo una gestione più efficiente delle spese operative. Il canone differenziato è quindi in grado di adattarsi alle variazioni stagionali di energia generata, ottimizzando le spese per l'azienda.

La capacità di adattare la spesa operativa alla produzione energetica stagionale fornisce un vantaggio competitivo significativo che permette alle imprese di mantenere una gestione finanziaria solida e prevedibile.

Analisi annuale noleggio operativo

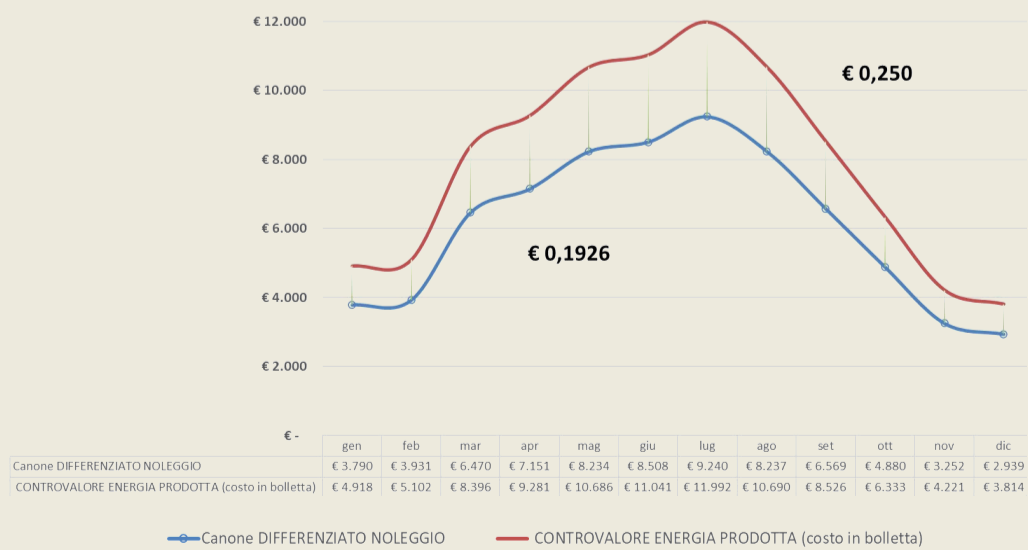
Rapporto fra canone di noleggio e risparmio generato da impianto FV



RAPPORTO TRA CANONE MENSILE FISSO (LINEA BLU) E IL POTENZIALE CONTROVALORE IN BOLLETTA DELL'ENERGIA GENERATA (LINEA ROSSA). NEI MESI DI MINORE PRODUZIONE SOLARE LE RATE DA VERSARE POTREBBERO RISULTARE SUPERIORI RISPETTO ALL'EFFETTIVO VALORE DELL'ENERGIA E ALLE POSSIBILITÀ DI RISPARMIO CHE SI RIESCONO A CONSEGUIRE CON IL CANONE DIFFERENZIATO

Analisi annuale noleggio operativo

Rapporto fra canone di noleggio differenziato e risparmio generato da impianto FV



CONFRONTO TRA CANONE DIFFERENZIATO (LINEA BLU) E IL POTENZIALE COSTO IN BOLLETTA DELL'ENERGIA PRODotta (LINEA ROSSA). LA POSSIBILITÀ DI DETERMINARE IMPORTI MENSILI VARIABILI SULLA BASE DELLE STIME DI PRODUZIONE FOTOVOLTAICA GARANTISCE UN RISPARMIO COSTANTE RISPETTO AL CONTROVALORE DELL'ENERGIA PRODotta. IL COSTO ENERGETICO MEDIO ANNUO SCENDE DA 0,25 € PER KW/H A 0,19 €

SOLARE B2B WEEKLY, ECCO COME RICEVERLA

LA NEWSLETTER VIENE INVIATA A CIRCA 8.000 OPERATORI DEL SETTORE. LA VERSIONE DEL LUNEDÌ PROPONE LA "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

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 com-

prendere 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.



ISCRIVITI QUI
GRATUITAMENTE



ORBIS[®]
energy



UN UNIVERSO DI SOLUZIONI
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO





LE INSTALLAZIONI DEL MESE

ECCO UNA SELEZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SEGNALATI DAI LETTORI DI SOLAREB2B NELLE ULTIME SETTIMANE

NZEB ISPIRATO AI RIFUGI ALPINI



Luogo di installazione: Aymavilles (AO)
Committente e progettista: Erik Zaffuto (Studio Linfae)
Fornitore materiali: Dell'Innocenti Lamiere Srl
Installatore: Stefano Rean
Tipologia di intervento: costruzione abitazione Nzeb con fotovoltaico, storage e pompa di calore
Potenza impianto fotovoltaico: 7 kW
Moduli fotovoltaici: 18 moduli Viessmann
Sistema di storage: Viessmann
Sistema di montaggio: sistema integrato Prefa per scandole in alluminio
Riscaldamento: pompa di calore Viessmann

Autoconsumo: 80%
Altre informazioni: la scelta della scandola DS.19 Prefa ha conferito al progetto una sua unicità anche a livello visivo grazie alla possibilità di una posa sia in orizzontale (a partire da una pendenza di 17°) sia in verticale, consentendo una continuità tra tetto e facciate. Questo ha permesso di creare una seconda pelle dell'edificio stesso che viene interrotta solamente dal rivestimento in legno di larice. Oltre alla facilità e velocità di posa il prodotto risulta essere una scelta ottimale per la sua notevole resistenza agli agenti atmosferici, caratteristica imprescindibile in quest'area geografica.



AUTOCONSUMO TOTALE PER AGRITURISMO LIGURE

Luogo di installazione: Garlenda (SV)
Committente: agriturismo
Fornitore materiali: IBC Solar
Installatore: Solar Dgteam di Valenza (AL) - premium partner IBC
Tipologia di intervento: nuovo impianto fotovoltaico in autoconsumo totale
Potenza impianto fotovoltaico: 6 kW
Moduli fotovoltaici: 10 moduli fotovoltaici IBC MonoSol CS10-HC da 405 Wp
Inverter: un inverter Sungrow SH6.ORT V.11
Batteria: BYD B-Box Premium HVM da 12,8 kW
Altre informazioni: per la realizzazione dell'impianto il cliente ha ottenuto un finanziamento del PNRR dell'80% a fondo perduto, ed è stato stimato che il tempo previsto per il rientro dell'investimento, con gli attuali costi di energia è di 2 anni.



NUOVA COPERTURA FOTOVOLTAICA PER INDUSTRIA ALIMENTARE BRIANZOLA



Luogo di installazione: Vimercate (MB)
Committente: Pagani Industria Alimentare
Fornitore materiali: E.ON
Tipologia di intervento: nuova copertura fotovoltaica
Potenza impianto fotovoltaico: 423,32 kW
Superficie: 6mila metri quadrati
Numero e marca moduli installati: 1.114 moduli fotovoltaici monocristallini ad alta efficienza E.ON Aura 380 Wp
Produzione annua: 490 MWh
Autoconsumo: 91%
Altre informazioni: la gestione dell'impianto fotovoltaico è a carico di E.ON, che fornisce il servizio di monitoraggio

da remoto, per verificare costantemente la produzione di energia e la quantità di CO2 evitata. Grazie al telecontrollo, il sistema può avvisare il cliente in caso di malfunzionamento dell'impianto. Sono previsti inoltre il servizio di manutenzione ordinaria, con interventi programmati, fra cui il lavaggio dei moduli, per garantire la miglior resa dell'impianto nel tempo.





PRIMA AUTORIZZAZIONE IN FRIULI PER GREENGO



Luogo di installazione: San Daniele del Friuli (UD)

Committente: GreenGo

Tipologia di intervento: nuovo impianto fotovoltaico a terra

Potenza impianto fotovoltaico: 1.62 MWp

Altre informazioni: Grazie a questo nuovo impianto, che ha ottenuto tutti i procedimenti amministrativi necessari per la Procedura Abilitativa Semplice (PAS), la presenza di GreenGo si estende a 9 regioni italiane. L'impianto Marianne è il primo di GreenGo nella regione Friuli-Venezia Giulia.



UN IMPIANTO FV DA QUASI 1 MWP SU UNA COPERTURA INDUSTRIALE RIQUALIFICATA

Luogo di installazione: Siena

Committente: Pianigiani Rottami Srl

EPC: Iris Srl

Tipologia di impianto: nuovo impianto fotovoltaico su copertura riqualificata

Potenza complessiva: 800 kWp

Produzione annua: 936 MWh

Moduli fotovoltaici: 1.818 pannelli Longi Solar LR5-54HTH

Inverter: tre inverter Huawei SUN2000-100KTL-M2 e quattro inverter Huawei SUN2000-115KTL-M2



GESTISCI CON NOI LA TUA ENERGIA

r-distribuzione

www.r-distribuzione.com

ITALIA SOLARE ALLA REGIONE SARDEGNA: “NO ALLA MORATORIA CONTRO IL FV”

NEL CORSO DELL'AUDIZIONE SUL DISEGNO DI LEGGE CHE PREVEDE LA MORATORIA AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, L'ASSOCIAZIONE HA PROPOSTO LA DEFINIZIONE DI REGOLE PER L'AUTORIZZAZIONE DEI PROGETTI SUL TERRITORIO SARDO. HA INOLTRE EVIDENZIATO CHE ATTUALMENTE IL 74% DELL'ENERGIA GENERATA LOCALMENTE PROVIENE DA FONTI FOSSILI QUANDO LA REGIONE HA IL POTENZIALE PER DIVENTARE AL 100% RINNOVABILE

A CURA DI **ITALIA SOLARE**

Lo scorso 6 giugno, Italia Solare ha preso parte all'audizione della Regione Sardegna sulla moratoria per le fonti rinnovabili. Durante l'audizione è stato presentato il disegno di legge Regionale 15 comprendente "Misure urgenti per la salvaguardia del paesaggio, dei beni paesaggistici e ambientali". Nello specifico, l'associazione ha proposto di sostituire la moratoria con la definizione di regole e criteri di priorità nella valutazione dei progetti, ponendosi come modello per il Governo e le altre Regioni.

«Speriamo che non si facciano moratorie ma si colga questa occasione per dare al settore fotovoltaico gli indirizzi che da tempo aspetta affinché si faccia uno sviluppo si rispettoso del territorio, ma efficace per l'incremento della quota di energia da fonti rinnovabili nella regione Sardegna», ha commentato il presidente di Italia Solare, Paolo Rocco Viscontini. «Ricordo, infatti, che ben il 74% dell'energia elettrica qua generata viene prodotta bruciando carbone e residui di raffineria altamente inquinanti che provocano malati e morti ogni anno. Già questa dovrebbe essere una ragione per evitare moratorie, ma anzi accelerare nello sviluppo delle installazioni solari».

STABILIRE CRITERI DI PRIORITÀ

Nella nota rilasciata dall'associazione si evidenzia come si ritenga opportuno consentire la costruzione degli impianti già autorizzati, di potenza complessivamente contenuta. Per quanto riguarda i progetti non ancora autorizzati, invece, l'associazione propone che siano valutati anche con riesame sulla base di alcuni criteri di priorità. E in particolare sarebbero da rivalutare impianti ubicati su terreni industriali, bonificati o da bonificare, cave, discariche ma anche impianti su terreni riconosciuti come non produttivi. Inoltre è proposta la rivalutazione di progetti collocati nelle immediate vicinanze di stabilimenti industriali o di zone industriali, artigianali e industriali, intorno alle quali promuovere una cintura di impianti fotovoltaici che alimentino le utenze delle imprese ad essi vicini. Infine Italia Solare chiede la rivalutazione di impianti agrivoltaici virtuosi che salvaguardino attività agricole esistenti o consentano di aumentare la produzione agricola, ad esempio mediante recupero o più efficiente utilizzo di terreni fertili. «Suggeriamo poi che siano, in ogni caso, sempre consentiti gli impianti sulle coperture degli edifici e gli impianti in autoconsumo, oltre che quelli facenti parte di comunità energetiche», si legge nella nota di Italia Solare. L'associazione ritiene anche che possano essere considerate altre modalità per aumentare le ricadute positive per il territorio, anche suggerendo al legislatore gli emendamenti normativi necessari. «Ci riferiamo alla possibilità di aggiornare le modalità di compensazioni per i comuni, ancora disciplinate dalle Linee guida na-



SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere le proposte di Italia Solare alla Regione Sardegna



zionali del 2010. Ci riferiamo anche alla possibilità di valorizzare gli impianti operativi per concorrere alla formazione professionale», sostiene l'associazione.

UNA REGIONE 100% RINNOVABILE

Italia Solare ha infine invitato i presenti a non vedere il fotovoltaico come un peso o un obiettivo da raggiungere per concorrere agli obiettivi nazionali ed europei. «Secondo noi il fotovoltaico, nell'ambito di un adeguato governo della diffusione, è invece una opportunità per i cittadini e per le imprese perché può assicurare energia a costi contenuti e stabili. Questa opportunità è di particolare valore per una regione come la Sardegna, nella quale, purtroppo, la generazione elettrica avviene ancora prevalentemente da fonti fortemente inquinanti come carbone e residui della raffinazione». Tuttavia la Sardegna ha le possibilità, secondo Italia Solare, di diventare la prima Regione d'Europa 100% rinnovabile. Per questo sarebbe preferibile che la Regione non solo mirasse all'obiettivo 2030 ma anzi accelerasse per raggiungerlo il prima possibile e rendere il fotovoltaico componente essenziale della generazione elettrica locale. Nel fare questo, Italia Solare sostiene che la Regione debba anche adoperarsi affinché nel territorio siano programmati e insediati anche le infrastrutture e i sistemi di accumulo necessari per la programmabilità della generazione elettrica da fotovoltaico. 

FER: LE ASSICURAZIONI SI EVOLVONO

NEGLI ULTIMI ANNI MOLTE COMPAGNIE ASSICURATIVE HANNO MODIFICATO LE CONDIZIONI DELLE COPERTURE SUGLI EVENTI NATURALI. A QUESTO SI AGGIUNGE LA DIMINUIZIONE DELLE POLIZZE A DISPOSIZIONE DELL'END USER. L'ASSOCIAZIONE ACEPER PROPONE UNA SOLUZIONE CHIARA E NON PENALIZZANTE ANCHE PER GLI IMPIANTI CON PIÙ DI CINQUE ANNI DI VITA

A CURA DI ACEPER

Come conseguenza dei cambiamenti in atto nel settore, anche le polizze assicurative sul fotovoltaico stanno evolvendo. Negli ultimi due anni, infatti, le compagnie di assicurazione hanno deciso di intervenire su molti contratti che comprendono le garanzie a copertura degli eventi naturali, preferendo perderli piuttosto che rinnovarli alle medesime condizioni. L'azione simultanea e perentoria di molte compagnie ha stressato il mercato italiano anche perché nel nostro Paese si sta riducendo costantemente il numero delle società di assicurazione.

PENALIZZATI GLI IMPIANTI PIÙ VECCHI

Tutto ciò si è verificato in modo ancor più marcato proprio sulle polizze per gli impianti fotovoltaici in quanto, oltre agli eventi naturali, anche i fenomeni elettrici hanno influito negativamente sui bilanci delle compagnie di assicurazione. I principali operatori nel settore pertanto hanno cominciato a disdettare i vecchi contratti, proponendo nuove condizioni con aumento di premi e soprattutto con riduzioni delle coperture assicurative.

«Soprattutto gli impianti di età superiore ai cinque anni cominciano a subire forti riduzioni nei risarcimenti in quanto la garanzia valore a nuovo non risulta più operante», spiega Gianluca Cravero, socio specialistico di Aceper. «Dopo il decimo anno molte compagnie addirittura escludono il fenomeno elettrico unitamente al relativo rimborso per la mancata produzione di energia». Tutto legittimo ma non sempre queste modifiche vengono spiegate in modo chiaro, e questo può creare false speranze nei proprietari di impianti fotovoltaici ignari di quanto sta succedendo. «La soluzione preferita da parte delle compagnie di assicurazione è la sostituzione dei pannelli e degli inverter, il cosiddetto revamping», aggiunge Gianluca Cravero, «ma non tutti i proprietari sono nelle condizioni di effettuare tali operazioni. Inoltre molti impianti anche dopo il decimo anno continuano a produrre con vitalità, sia perché il progetto iniziale era di qualità, sia perché negli anni sono state effettuate quelle normali operazioni di manutenzione che ne consentono il buon funzionamento anche dopo tale periodo».

UNA SOLUZIONE CHIARA E TRASPARENTE

Proprio grazie alla collaborazione con Gianluca Cravero, l'associazione Aceper è riuscita a trovare una

soluzione per i propri associati. «Si tratta di una soluzione chiara e non penalizzante, sia per i danni diretti sia per quelli indiretti, tramite un broker specializzato nel settore con esperienza in Germania, nazione che ha avuto un forte sviluppo nel settore del fotovoltaico». La filosofia di tale soluzione è quella della chiarezza, a partire dal rimborso con la clausola del valore a nuovo completo per tutti gli impianti, con la sola eccezione per gli inverter che dopo il decimo anno vengono risarciti al 50%. Anche i sottolimiti di risarcimento sono quasi sempre al 100% e, in ogni caso, sono chiaramente visibili in una tabella riepilogativa. Al fine di tutelare anche la compagnia, si è preferito però aumentare gli scoperti, comunque anche questi molto visibili. Il vantaggio maggiore di tale scelta è la facilità di calcolare la parte di danno scoperto che rimane a carico del proprietario dell'impianto, invece di attendere che il perito calcoli il deprezzamento di un impianto che ha più di 10 anni. Conteggio che peraltro è aleatorio in quanto non vi è una tabella di riferimento.

Per richiedere una consulenza gratuita sulla polizza assicurativa dell'impianto fotovoltaico è possibile contattare Aceper all'indirizzo assicurazione.fotovoltaico@gmail.com.



Powered by sun.
Driven by perfection.

TWO Decades.
ONE Vision.
ZERO Emission.

Il più grande produttore europeo di moduli fotovoltaici.

100%

Dedizione
Affidabilità
Tracciabilità





FOXESS: PRONTI PER IL NUOVO CORSO DEL MERCATO

IL PRODUTTORE DI INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO STA APPROCCIANDO CAMBIAMENTI E OPPORTUNITÀ DEL SETTORE DELL'ENERGIA SOLARE CON PRODOTTI CHE RISPONDONO AI NUOVI TREND. DALL'AGRIVOLTAICO ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE, FINO AD ARRIVARE AL PIANO TRANSIZIONE 5.0



FoxESS è attiva nella produzione e nello sviluppo di soluzioni di inverter e di accumulo di energia. In questi ultimi anni la società ha affrontato i cambiamenti del mercato fotovoltaico, dalla fine del Superbonus 110% all'avvento dell'agrivoltaico, delle comunità energetiche e del Piano Transizione 5.0. Fabien Occhipinti, global strategic account director & regional sales director di FoxESS, illustra come l'azienda sia pronta alle nuove sfide del mercato, grazie a prodotti e soluzioni che rispondono ai nuovi trend.

Come avete affrontato il mercato nell'era post Superbonus 110%?

«La nostra preoccupazione era quella di capire quali scenari si sarebbero andati a delineare una volta finiti questi incentivi. Il Superbonus era una soluzione estemporanea e, una volta venuta meno, sapevamo che avremmo assistito a un rallentamento della domanda di nuove installazioni solari in ambito residenziale. Quindi abbiamo cercato di analizzare la situazione e gli eventuali scenari che si sarebbero potuti delineare e ci siamo resi conto che all'orizzonte si affacciavano diverse opportunità. Innanzitutto la crescita delle soluzioni di tipo commerciale e industriale, in particolare nella piccola-media impresa. Questo avrebbe spinto il segmento degli inverter trifase rispetto a quelli monofase, più utilizzati nel residenziale. Oltretutto il costo dell'energia elevato, che si è generato a causa degli eventi internazionali, ha reso ancora più interessante per le aziende dotarsi di impianti fotovoltaici al fine di ottenere energia a basso costo. Con lo sviluppo di impianti di taglia commerciale, la nostra offerta si è rivelata perfettamente centrata. Infatti il nostro portfolio si è strutturato per rispondere al meglio alla crescente domanda di inverter trifase. Per le piccole e medie imprese abbiamo una gamma di inverter trifase dai 10 ai 30 kW che possono supportare diversi sistemi di accumulo per ottenere delle potenze più importanti. Quindi possiamo dire che, sul fronte degli inverter, siamo passati da un mercato di prodotti monofase a uno più sbilanciato sui trifase. Un altro elemento di forte crescita, interesse e attualità è rappresentato dall'agrivoltaico».



FABIEN OCCHIPINTI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI FOXESS ITALIA

Tra i trend attuali ci sono anche le comunità energetiche. Quali scenari si possono aprire per il settore in generale e per FoxESS in particolare?

«Quando sono uscite le linee guida per le comunità energetiche ho visto molte reazioni entusiaste per questa soluzione, ma una volta pubblicate le regole applicative ho visto meno entusiasmo. Le comunità energetiche non sono l'ennesimo incentivo dove tutti pensano di ritagliarsi la loro fetta di guadagno, ma il loro obiettivo è diverso e molto più virtuoso. La comunità energetica richiede conoscenze dettagliate per la sua realizzazione e quindi servono

competenze specifiche. Dal mio punto di vista questo è un aspetto positivo, proprio perché occorre appoggiarsi a realtà ben strutturate che conoscono la materia. Questo limita l'ingerenza di chi avrebbe voluto approfittarsi di questo particolare strumento, come è accaduto con il Superbonus. Detto questo, sicuramente occorrerà del tempo per metabolizzare la forma della comunità energetica e serviranno professionisti che abbiano approfondito il tema e lo sappiano gestire nel modo corretto. Noi con le nostre soluzioni saremo al fianco di chi vorrà promuovere questo strumento».

Quale impatto avrà il Piano Transizione 5.0 sul mercato del fotovoltaico e sulla vostra azienda?

«Il Piano Transizione 5.0 rappresenta una misura positiva per il settore e per il sistema Paese che, abbinata ad altre come l'agrivoltaico o le comunità energetiche, porterà diversi benefici a tutta la filiera. È evidente che questa misura è ancora relativamente giovane e occorre il tempo tecnico per il suo apprendimento e la giusta applicazione, al fine di comprenderne i meccanismi. Bisognerà anche capire come tutto questo verrà recepito dagli attori italiani, anche se vedo degli aspetti interessanti per tutta la filiera, a partire dalla piccola azienda per arrivare alla grande industria. Nessuno è lasciato fuori da questa misura e soprattutto ci sono delle regole abbastanza chiare per poter programmare un investimento che permetta di ridurre i consumi, efficientare i processi e quindi abbassare l'impatto del costo dell'energia. L'efficienza dei processi che il Piano Transizione 5.0 punta ad ottenere, attraverso una gestione dei consumi più ottimizzata, permetterà di abbattere l'incidenza dei costi dei consumi energetici nei processi di produzione. In questo scenario FoxESS ha le soluzioni perfette per le nuove esigenze che si stanno creando. Abbiamo prodotti che possono rispondere alle necessità insite a comunità energetiche, agrivoltaico e Piano Transizione 5.0. La nostra suite di prodotti e soluzioni sembra infatti pensata appositamente per rispondere ai trend che si stanno delineando nel mercato fotovoltaico».

PV DATA: UN SISTEMA CHE SI INTERFACCIA CON IL CONTROLLORE CENTRALE D'IMPIANTO

L'ULTIMA VERSIONE DEL QUADRO CCI RISPETTA LE DISPOSIZIONI ARERA E CONSENTE IL MONITORAGGIO DEGLI INVERTER E DEL BILANCIO ENERGETICO. PERMETTE INOLTRE DI ATTIVARE IL SERVIZIO ZERO FEED IN, CIOÈ ADEGUARE LA PRODUZIONE DEL SOLARE AL CONSUMO DELL'UTENZA, EVITANDO IMMISSIONE DI ENERGIA NELLA RETE DEL DISTRIBUTORE

Il team di PV Data è attento alle nuove esigenze del mercato fotovoltaico italiano e pronto per le nuove sfide che si presentano. Per questo motivo la gamma prodotti è stata ampliata con l'ultima versione della soluzione PV Data che disciplina l'utilizzo del controllore centrale d'impianto CCI per impianti di produzione superiori a 1 MWp. La soluzione è stata sviluppata in collaborazione con Solar-Log e con ALLUX, produttore italiano di CCI.

FUNZIONALITÀ DEL SISTEMA

Il quadro CCI PV Data permette un adeguamento alle disposizioni Arera 540/2021/R/eel e CEI 0-16. Consente inoltre il monitoraggio degli inverter e del bilancio energetico. Infine agevola la regolazione degli inverter. È infatti possibile attivare il servizio Zero Feed IN per sezioni d'impianto e c'è la predisposizione per PF2.

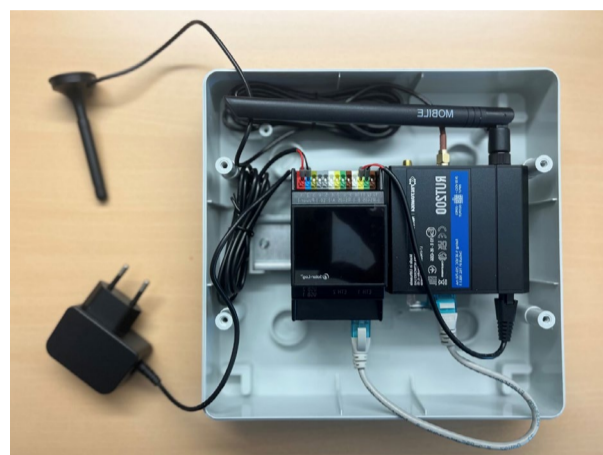
VANTAGGI DEL CCI PV DATA

Nel caso in cui il controllore centrale d'impianto sia già installato sull'installazione fotovoltaica non c'è alcun problema. Il Solar-Log infatti può fornire i dati degli inverter tramite Modbus TCP a qualsiasi controllore centrale d'impianto già esistente. Questa capacità del Solar-Log di fornire i dati di ogni inverter a qualsiasi CCI tramite registro Modbus TCP/IP senza l'installazione di hardware aggiuntivo è utile anche nel caso in cui sull'impianto ci siano inverter con potenza superiore a 170 kW, di fatto

fornisce il dato di produzione e lo stato dell'inverter. Infine se l'impianto è superiore a 6 MWp, con il quadro CCI PV Data è possibile rispondere agli allegati I, K e X della CEI 0-16, se l'allaccio è in media tensione. Nel caso di un allaccio in alta tensione invece, è necessario fare riferimento all'allegato A68 del Codice di Rete.

LA FUNZIONE SMART GRID

La funzione Smart Grid, presente nel Solar-Log, è stata sviluppata e resa molto più funzionale in base alle esigenze del mercato. Attualmente il Solar-Log è compatibile con oltre 3300 componenti. Di fatto, il Solar-Log legge il protocollo degli inverter mediante Modbus RTU o Modbus TCP, permettendo di effettuare un monitoraggio preciso e dettagliato. Oltre a leggere le grandezze elettriche fondamentali, Solar-Log è in grado di regolare il funzionamento degli inverter, variando la produzione in base alle esigenze della rete, richieste del distributore o anche limiti dell'impianto elettrico in cui si trova l'installazione fotovoltaica. Questo permette di attivare il servizio Zero Feed IN, cioè adeguare la produzione del solare al consumo dell'utenza, evitando immissione di energia nella rete del distributore. Permette inoltre di limitare potenza attiva, potenza reattiva e il cos(phi) di ogni inverter in base alle esigenze della rete.



INIZIATIVE PER GLI INSTALLATORI

In riferimento al supporto agli installatori, PV Data ha sviluppato e reso ancora più completo il pacchetto Box Comm. Questo pacchetto permette di velocizzare e rendere più agevole l'installazione del monitoraggio sull'impianto, includendo connessione internet, cablaggio con router, configurazione dispositivo SolarLog per l'invio dati al portale, alimentatore. Le ultime novità riguardano antenna con cavo e una fissa, apertura porta di comunicazione Ethernet 2 per accesso diretto al SolarLog con PC, diminuzione del 10% del prezzo d'acquisto.

ELETTRO EXPO

21^a Edizione
2024

Mostra-Mercato del materiale elettrico

Dal 12 al 14 settembre 2024

vivi l'esperienza Elettro Expo e scopri tutte le novità sul mondo delle **Energie Rinnovabili**

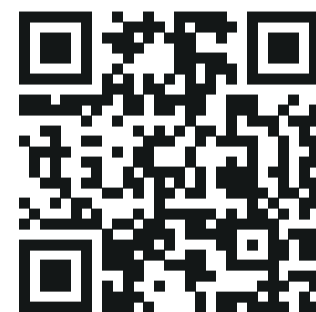
Fiera di Pordenone

Ingresso e Parcheggio gratuito | h 9:00 - 18:00

Iscriviti su marchiol.com

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

Partner presenti in fiera



Riservato agli specialisti di settore





DA SUN BALLAST IL NUOVO SISTEMA EASYWEST

L'AZIENDA AMPLIA LA PROPRIA GAMMA CON LA NUOVA SOLUZIONE DI MONTAGGIO CHE APRE LA STRADA AI SISTEMI EST-OVEST DI ULTIMA GENERAZIONE, OFFRENDO A PROGETTISTI E INSTALLATORI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI UN PRODOTTO ESTREMAMENTE VERSATILE, LEGGERA E SICURA



Solido, universale e ultra-leggero: il nuovo sistema EasyWest è stato progettato per unire in un'unica soluzione tutti i vantaggi delle configurazioni Est-Ovest a quelli delle zavorre per fotovoltaico Sun Ballast, e porta nel mondo delle strutture per impianti FV su tetti piani importanti novità. Composto semplicemente da due zavorre e due graffe, EasyWest mantiene infatti tutte le caratteristiche che hanno reso le zavorre in cemento Sun Ballast un vero punto di riferimento, offrendo a tutti gli operatori del settore una soluzione non solo semplice e veloce, ma anche estremamente versatile, affidabile e conveniente.

DOPIO ORIENTAMENTO, UNICO RETICOLO

Riprendendo la configurazione reticolare dei sistemi Connect e Industrial-XL, le nuove zavorre EasyWest consentono di legare tutti i moduli in un unico reticolo: su ogni zavorra vengono infatti fissati due diversi pannelli, incrementando la stabilità complessiva dell'installazione, elevando al massimo la tenuta al vento, e riducendo al contempo tempi e costi di montaggio. La struttura reticolare permette inoltre di portare al minimo il peso delle strutture: con un carico al metro quadro inferiore ai 20 Kg/mq, EasyWest risulta infatti un sistema estremamente leggero e maneggevole, in grado non solo di semplificare le fasi di posa e movimentazione, ma anche di ottimizzare al meglio i costi di trasporto. Grazie al doppio orientamento e all'inclinazione di 10°, la produttività degli impianti FV risulta elevata e costante durante tutto l'arco della giornata, e il posizionamento dei moduli in file contrapposte permette di ottimizzare al massimo tutto lo spazio disponibile sulle coperture degli edifici.

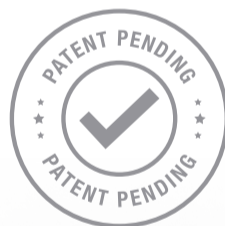
FISSAGGIO SICURO CON MODULI DI QUALUNQUE DIMENSIONE

Il nuovo sistema EasyWest è stato progettato per poter essere utilizzato con qualunque tipologia di pannello, dai moduli standard ai grandi pannelli M12 di ultima generazione. In base al tipo di modulo impiegato, la distanza tra le zavorre può infatti essere modulata liberamente, assicurando un'alta tenuta e rispettando tutti i parametri di appoggio indicati

sulle schede tecniche dei pannelli. Il fissaggio — che avviene sui lati lunghi del modulo — viene effettuato con delle graffe speciali appositamente sviluppate per EasyWest: grazie alla particolare dentatura in acciaio Inox, le due "PowerClamp" — una per le zavorre basse, una per quelle più alte — permettono infatti sia di aumentare al massimo la tenuta delle graffe, sia di velocizzare le

eventuali operazioni di messa a terra (agendo da ponte elettrico fra i moduli). Come tutti i sistemi Sun Ballast, anche EasyWest non richiede inoltre alcun foro di ancoraggio, contiene già all'interno delle strutture le boccole di fissaggio, e consente di installare impianti FV in modo facile e veloce su qualunque tipologia di tetto piano.

EASYWEST



SOLIDO,
UNIVERSALE,
ULTRA-LEGGERO



WECO: UN'OFFERTA COMPLETA PER IL FOTOVOLTAICO

MOLTE NOVITÀ PRESENTATE A INTERSOLAR, DALLA NUOVA DIVISIONE MOBILITÀ ELETTRICA AGLI INVERTER IBRIDI INDOOR/OUTDOOR PER GRANDI POTENZE, DAI CABINET DI ACCUMULO A-KOOL AI SISTEMI RESIDENZIALI ALL-IN-ONE FINO ALLE SOLUZIONI PER LA TAGLIA COMMERCIALE-INDUSTRIALE

È giunta al termine la Fiera Intersolar che si è svolta a Monaco dal 19 al 21 Giugno; WeCo era presente per mostrare le novità di accumulo e conversione dell'energia per i settori residenziale, commerciale-industriale (C&I) e per la mobilità elettrica.

LA NUOVA DIVISIONE MOBILITÀ ELETTRICA DI WECO

Nel corso del 2024 WeCo allargherà la propria gamma di prodotti per la ricarica dei veicoli elettrici grazie alla nuova joint-venture creata con lo scopo di introdurre sul mercato le soluzioni di ricarica in AC (da 7 a 22 kW) e DC (fino a 40 kW) montate a parete e per le stazioni modulari di potenza da 120 a 240 kW. I sistemi di colonnine di ricarica commerciale sono già compatibili con lo standard di pagamento OCCP 1.6j.

LA SOLUZIONE DI INVERTER IBRIDI INDOOR/OUTDOOR PER GRANDI POTENZE

Durante Intersolar, WeCo ha esposto il sistema modulare Hybo, inverter ibrido per installazioni fotovoltaiche con accumulo. Il sistema cabinet hybo è disponibile sia come soluzione outdoor che indoor, ideale per installazioni industriali di grandi taglie e per l'utilizzo per i servizi alla rete. La potenza per armadio va da 120 kW a 240 kW, con possibilità di parallelo fino a 10 unità per impianto. Grazie alla sua composizione modulare, hybo si presenta come sistema fault-tolerant, per garantire il funzionamento anche in caso di guasto di uno dei moduli.

MASSIMIZZAZIONE DELL'AUTOCONSUMO

Accanto al sistema Hybo, WeCo ha presentato il relativo cabinet di accumulo A-Kool con condizionamento a pompa di calore, rilevazione e soppressione dell'incendio, sistema di allarme antiaggancio ed accesso non autorizzato. I sistemi A-Kool sono disponibili in versione 0.5C (215 kWh, max 107 kW) e 1C (115 kWh e 115 kW). Il sistema A-Kool è componibile fino a 4 cabinet per ogni Hybo direttamente sulla morsettiera e fino ad 8 con un quadro di parallelo esterno, per raggiungere facilmente 1.6 MWh per inverter.

IL RETROFIT DI ACCUMULO PER IMPIANTI C&I

Per gli impianti fotovoltaici ed industriali di media-grande taglia, WeCo propone il sistema Hybo PCS, modulare con potenze tra 120 e 300 kW e compatibile con i sistemi di accumulo A-Kool. Grazie ad Hybo PCS, è possibile aggiungere un accumulo ad un impianto esistente ed usare le logiche preimpostate per il taglio del picco, riduzione dei consumi nelle fasce di picco e molte altre gestioni intelligenti.

I SISTEMI RESIDENZIALI ALL-IN-ONE

In occasione di Intersolar, WeCo ha presentato i sistemi residenziali All-In-One 5KO PRO (solo accumulo) e 5KO Smart (accumulo con inverter). Il sistema impilabile 5KO consente di installare un impianto senza l'utilizzo di cavi, settaggi o programmazioni e garantendo la possibilità di espandere la propria installazione anche a distanza di anni.



I SISTEMI DA BALCONE SUN-ALL E SUN-BOX

800 W di potenza portatile: è questo il motto dei sistemi da balcone che possono essere collegati ad un pannello fotovoltaico e permettono di gestire l'energia in totale autonomia grazie al microinverter integrato o possono essere collegati ad un inverter ibrido esterno senza necessità di pratica autorizzativa. In caso di cambio casa, è possibile staccare e trasferire il sistema.

GLI INVERTER RESIDENZIALI ESY E H-ESY

Per quanto riguarda gli inverter residenziali, WeCo ha presentato i due sistemi. ESY è la versione di inverter monofase con potenze dai 3 agli 8 kW, per applicazioni residenziali, mentre H-ESY è il sistema trifase, con potenze da 6 e 15 kW. Entrambi sono molto compatti, estremamente leggeri e di facile installazione. Possono essere settati, gestiti e successivamente controllati in remoto grazie alle applicazioni Noor e Noor BT sviluppate da WeCo.

**FOTOVOLTAICO
TUTTO INCLUSO
DA 3KW A PARTIRE
DA 5.900€?
È POSSIBILE
CON IREN!**



**Comprese progettazione, installazione e pratica ENEA.
Fino al 50% di detrazioni fiscali.**

Scopri tutte le offerte su [irenlucegas.it](https://www.irenlucegas.it) o chiama l'**800.96.96.96**

Scopri i dettagli dei prodotti e delle attività incluse su [irenlucegas.it](https://www.irenlucegas.it). Nell'ambito degli interventi di Recupero del Patrimonio Edilizio, puoi detrarre fino al 50% della spesa sostenuta per installazione di impianti fotovoltaici, con e senza accumulo, nel limite massimo di 96 mila euro, diluito in 10 anni tramite detrazioni annuali Irpef. Per poter ottenere la detrazione, i pagamenti per l'impianto devono avvenire tramite bonifico dedicato. Verifica i requisiti sul sito agenziaentrate.gov.it.


iren
luce gas e servizi



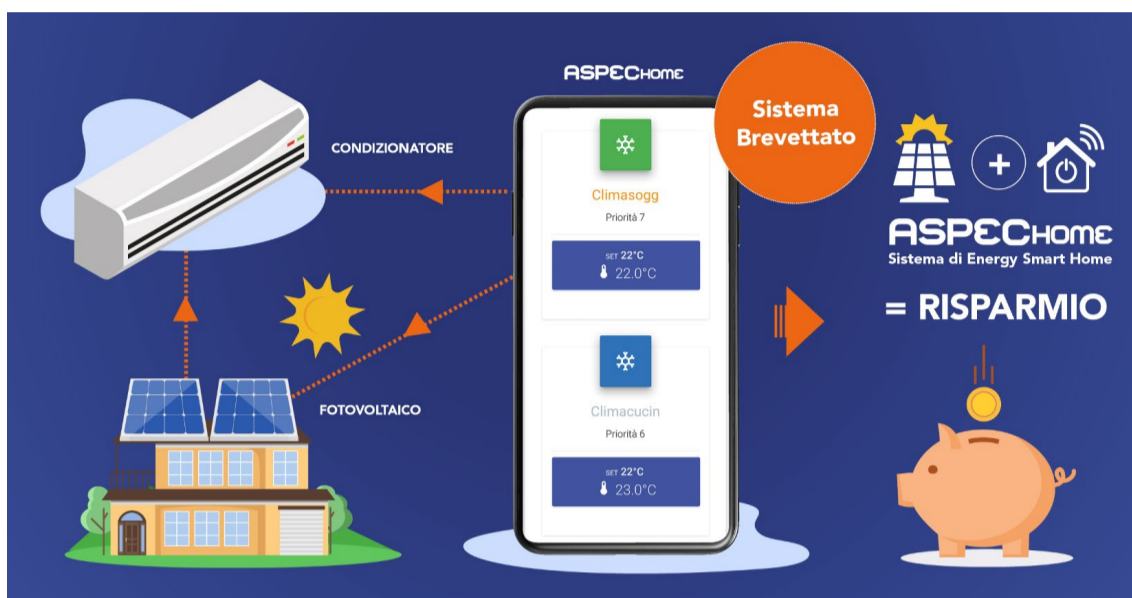
DIRETTIVA CASE GREEN E RIQUALIFICAZIONE EDILIZIA CON IL FOTOVOLTAICO E LE TECNOLOGIE DEGLI EMS

RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI, DIRETTIVA CASE GREEN, GESTIONE INTELLIGENTE DELL'ENERGIA SOLARE. UN UNICO PRODOTTO ECONOMICO, SEMPLICE E PERFORMANTE CHE RAGGRUPPA BACS, EMS, DOMOTICA E MONITORAGGIO: ASPECHOME!

Con l'approvazione della direttiva europea sull'efficienza energetica degli edifici (EPBD o "Case Green"), gli Stati membri dell'Unione Europea devono implementare misure per favorire l'efficienza energetica e ridurre il consumo energetico degli edifici. Una delle misure previste dalla direttiva è l'adozione obbligatoria, sia in ambito residenziale sia in quello non residenziale, dei sistemi BACS (Building Automation and Control Systems), ovvero soluzioni altamente tecnologiche che permettono di gestire in maniera intelligente e automatizzata i vari carichi degli edifici. Essi consentono in tempo reale di monitorare e controllare vari parametri, come il riscaldamento, l'aria condizionata o l'illuminazione, e di regolarli in base alle preferenze o alle necessità dell'utente.

Ma se possiedo un impianto fotovoltaico come faccio a gestire anche l'energia che esso mi produce?

La soluzione a questo problema è offerta da Aspechome, un Energy Management System (EMS) che consente di gestire e controllare l'energia degli edifici con il fotovoltaico. Gli Energy Management System sono dei sistemi intelligenti di gestione dell'energia di un'abitazione, ma anche stabili commerciali o della Pubblica Amministrazione, che hanno lo scopo di utilizzare, distribuire e immagazzinare l'energia per massimizzare l'efficienza degli impianti fotovoltaici e anche il ritorno sull'investimento. L'obiettivo principale di questi sistemi è l'autoconsumo, ovvero la possibilità di consumare internamente



l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico per far fronte alla totalità dei fabbisogni energetici del proprio edificio, evitando così la cessione in rete.

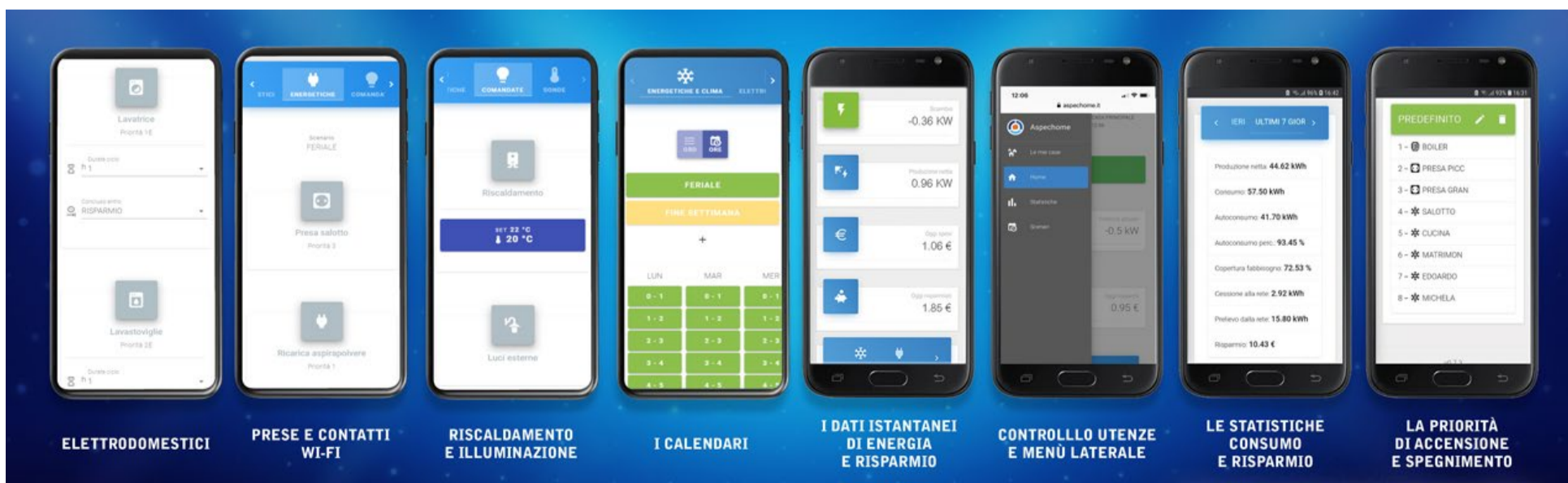
Aspechome è stato concepito con l'idea di creare una soluzione al quanto più completa possibile, non solo lavorando come EMS ma incorporando anche al suo interno varie funzionalità, come quelle offerte dai BACS, il monitoraggio economico dei carichi, building automation, una semplice ma efficace domotica wireless e l'assistenza da remoto con l'installatore. Per non perdersi nessuna info, Aspechome invia giornalmente un messaggio automatico su Telegram con i dati giornalieri e settimanali, nonché allarmi o notifiche sull'impianto e l'edificio, in modo da avere sempre il massimo controllo e consapevolezza sui costi, risparmi, guadagni e autoconsumi.

Il sistema è composto da un hardware completamente Made in Italy, già programmato e pronto ad essere installato, e da una web app totalmente in cloud, che agevola l'aggiornamento continuo per migliorarne l'esperienza ed implementare nuove funzionalità. Il tutto è utilizzabile contemporaneamente su smartphone, tablet e pc. Con le sue logiche intelligenti di gestione dell'energia e degli apparecchi connessi, sulle quali è inoltre possessore di doppio brevetto internazionale valido in EU e USA, Aspechome potrà in modo automatico accendere, per esempio, la pompa di calore, la lavatrice, la lavastoviglie, l'elettrodomestico a batteria da ricaricare, il climatizzatore, ecc... seguendo un ordine prioritario di consumo, precedentemente impostato tramite la Web App (totalmente in cloud e quindi accessibile in ogni momento da qualunque posto). Installando Aspechome si permetterà quindi all'utente di auto-

consumare energia anche quando non è presente nessuno in casa, cosa che di solito capita nelle ore diurne quando i componenti della famiglia sono a lavoro e a scuola, periodo in cui la produzione di energia solare è al suo massimo giornaliero e che se non utilizzata, andrebbe sprecata.

"Bisogna pensare che il fotovoltaico classico, anche magari con una batteria, non è in grado, a meno di spese folli, di generare un autoconsumo superiore al 50/60%: la soluzione è quindi di integrare sempre un energy management system oppure più semplicemente un sistema intelligente di gestione dell'edificio e dell'energia che porti l'autoconsumo al 90% e oltre"

Residenziale ma anche per edifici di PMI e Pubblica Amministrazione, il sistema Aspechome è ottimale per gestire i consumi e le esigenze di ogni utenza, fornendo ad ognuna un notevole risparmio in bolletta, oltre che ad adempiere agli obblighi di legge imposti dalla direttiva europea "Case Green".



DA STI REPAIR UN NUOVO AC/DC RING TEST PER IL COLLAUDO DEGLI INVERTER CENTRALIZZATI

IL GRADO DI AFFIDABILITÀ DI UNA RIPARAZIONE DIPENDE DALLE PROCEDURE DI CONTROLLO QUALITÀ A VALLE DEL PROCESSO. NEL CASO DEGLI INVERTER FOTOVOLTAICI CENTRALIZZATI È VITALE COLLAUDARE LE PARTI RIPARATE, COME I MODULI DI POTENZA, ALL'INTERNO DEL PROPRIO CONTESTO NATIVO E IN CONDIZIONI QUANTO PIÙ POSSIBILI VICINE A QUELLE REALI. PER QUESTO MOTIVO, NASCE L'AC/DC RING TEST

STI Repair è un *independent service provider (ISP)* specializzato nella riparazione, rigenerazione e manutenzione straordinaria di inverter fotovoltaici centralizzati obsoleti o discontinuati. Opera attraverso tre laboratori attivi distribuiti sul territorio nazionale in grado di eseguire sia lavorazioni a banco sia interventi in sito. STI Repair offre servizi di manutenzione correttiva a guasto e manutenzione preventiva su convertitori centralizzati di qualsiasi marca, modello e tecnologia (ad esempio modulare o monoblocco). L'approccio multimarca e multi-tecnologia è reso possibile grazie a riparazioni/rigenerazioni cosiddette "al componente", ovvero a livello di singolo componente elettronico o elettromeccanico degli inverter fotovoltaici.

STI Repair si propone come partner strategico al fianco di O&M contractor e asset owners, italiani ed esteri, per supportarli nella gestione tecnica dei loro inverter fotovoltaici, promuovendo la conservazione ed estensione della vita tecnica utile del parco installato esistente, attraverso l'implementazione di strategie gestionali preventive (come le rigenerazioni) e correttive (come le riparazioni a guasto).

L'IMPORTANZA DEL COLLAUDO

In ambito di riparazione di apparecchiature elettroniche industriali, con particolare riferimento agli inverter fotovoltaici centralizzati obsoleti e discontinuati, non è sufficiente disporre del giusto combinato disposto tra competenza ed esperienza per eseguire un esame diagnostico, individuare il guasto ed eseguire l'intervento attraverso la riparazione o sostituzione del singolo componente malfunzionante.

Una volta realizzata la riparazione, infatti, è necessario essere dotati di apparecchiature e di procedure necessarie per l'esecuzione dei test e collaudi funzionali in grado di garantire la risoluzione definitiva del guasto o malfunzionamento riscontrato. La piena affidabilità della procedura di collaudo di laboratorio passa necessariamente da una ricostruzione quanto più fedele possibile delle condizioni operative reali di funzionamento dell'apparecchiatura oggetto di intervento. Solo così si può essere certi circa l'affidabilità della riparazione effettuata.

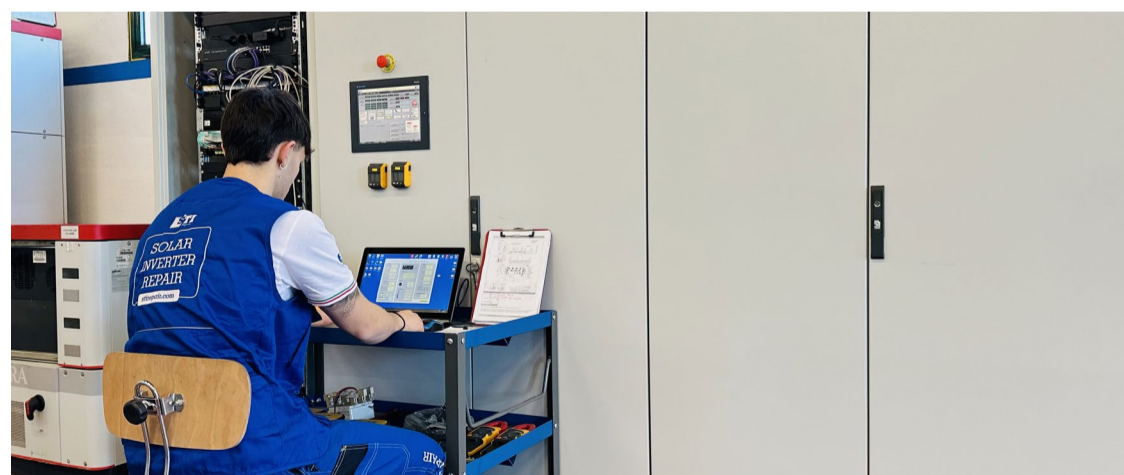
LA SOLUZIONE DAL MERCATO SECONDARIO

Questa profonda convinzione ha spinto STI Repair ad avviare, già a partire dal 2019, la realizzazione di quello che oggi si può definire un vero e proprio *AC/DC Ring Test* dedicato agli inverter fotovoltaici centralizzati obsoleti delle marche più diffuse sul mercato come Power-One, Abb, Fimer, Ingeteam, Sma, Schneider Electric, Siac-Siel e Nidec.

L'*AC/DC Ring Test*, quindi, è un sistema composto da inverter fotovoltaici recuperati dal mercato secondario collegati "ad anello" e facenti capo ad un quadro di automazione progettato, ingegnerizzato e costruito da STI Repair, in grado di gestire la conversione AC/DC dei convertitori statici.

In caso di necessità e in mancanza dell'inverter completo, STI Repair, grazie alla competenza ed esperienza in materia quadristica e impiantistica, è in grado di realizzare banchi dedicati come quello realizzato per il collaudo dei Power Stack 50-69-75-141 kW della serie R prodotta da Fimer.

In sostanza, questo approccio consente di collaudare al 100% (potenza, comunicazione, controllo) qualsiasi componente (come modulo di potenza o scheda elettronica) all'interno del proprio contesto nativ", replicando le condizioni di operati-



vità standard (come generatore fotovoltaico o stress termico) e testando l'affidabilità e la qualità della riparazione effettuata.

UN SERVIZIO DI RIPARAZIONE INTERNAZIONALE

Grazie alla progressiva implementazione del *AC/DC Ring Test*, STI Repair è stata in grado di raggiungere importanti obiettivi di natura tecnica e commerciale.

Dal punto di vista tecnico, la sistematica esecuzione delle procedure di collaudo così come meglio descritte in precedenza ha consentito di ottimizzare sensibilmente il tasso di affidabilità del servizio attraverso la minimizzazione dei rientri in garanzia, con conseguente miglioramento del grado di soddisfazione dei clienti serviti. Una conoscenza più olistica dell'inverter nel suo complesso

e non solo di alcune sue parti, inoltre, consente di fornire ai clienti un supporto più efficiente in fase di *troubleshooting* sia in fase di diagnostica o ricerca guasto, sia in fase di messa in run.

Per ciò che attiene l'aspetto commerciale, invece, la concreta applicazione di questo approccio operativo ha generato la possibilità di scavalcare i confini nazionali e servire mercati esteri sia di matrice europea (Francia, Spagna, Germania, Inghilterra) che extra-europea (Sudafrica, Namibia, Emirati Arabi Uniti, Messico, Chile). In tal senso, l'*AC/DC Ring Test* rappresenta la colonna portante su cui si basa l'internazionalizzazione del servizio di riparazione offerto da STI Repair. Clienti di tutto il mondo inviano le loro apparecchiature in riparazione, certi che riceveranno un prodotto funzionante, garantito ed in tempi certi.



EXE SOLAR: INNOVAZIONE E AFFIDABILITÀ

L'AZIENDA PRESENTA I MODULI EARTH CHE SI DISTINGUONO PER UNA POTENZA ECCEZIONALE DI 500 WP E PER UNA COSTRUZIONE ESTREMAMENTE ROBUSTA IN VETRO, CHE ASSICURA UNA RESISTENZA STRAORDINARIA AGLI AGENTI ATMOSFERICI PIÙ ESTREMI. PRESENTATI ANCHE COMPONENTI COMPLEMENTARI DI ALTA QUALITÀ, COME LE JUNCTION BOX E I CONNETTORI MC4 ORIGINALI

Exe Solar, leader nel settore della produzione di moduli fotovoltaici con sede in Italia, ha recentemente presentato le sue ultime innovazioni alla prestigiosa fiera Intersolar di Monaco di Baviera. Questo evento ha offerto una piattaforma ideale per mostrare i nuovi moduli vetro/vetro con tecnologia Topcon, noti come moduli Earth, che hanno attirato notevole attenzione e interesse da parte di visitatori e professionisti del settore.

L'introduzione dei nuovi moduli Earth rappresenta un importante progresso nella continua evoluzione di Exe Solar. Questi moduli si distinguono per una potenza eccezionale di 500 Wp e per una costruzione estremamente robusta in vetro, che assicura una resistenza straordinaria agli agenti atmosferici più estremi. La struttura in vetro garantisce una durabilità superiore, rendendo i moduli particolarmente resistenti ai danni causati dalla grandine, un aspetto cruciale per le installazioni in aree soggette a condizioni climatiche severe.

UN KNOW HOW CONSOLIDATO

La tecnologia Topcon integrata nei nuovi moduli rappresenta un'innovazione di punta nel settore dell'energia solare. Questa tecnologia aumenta l'efficienza del modulo riducendo le perdite di ricombinazione e migliorando l'assorbimento della luce, portando a un significativo incremento delle prestazioni energetiche complessive. Grazie alla combinazione della costruzione vetro/vetro e alla tecnologia Topcon, il modulo Earth offre una delle soluzioni più affidabili e performanti attualmente disponibili sul mercato.

Il successo precedente del modulo Neptun Di Exe Solar, noto per la sua resistenza alle grandinate, ha già dimostrato la capacità dell'azienda di produrre moduli di alta qualità. Con il nuovo modulo Earth, Exe Solar eleva ulteriormente gli standard del settore, offrendo un prodotto che non solo garantisce elevate prestazioni, ma anche una durabilità senza precedenti. L'ampliamento della gamma di prodotti con il modulo Earth testimonia l'impegno costante dell'azienda nell'innovazione e nella fornitura di soluzioni energetiche avanzate.

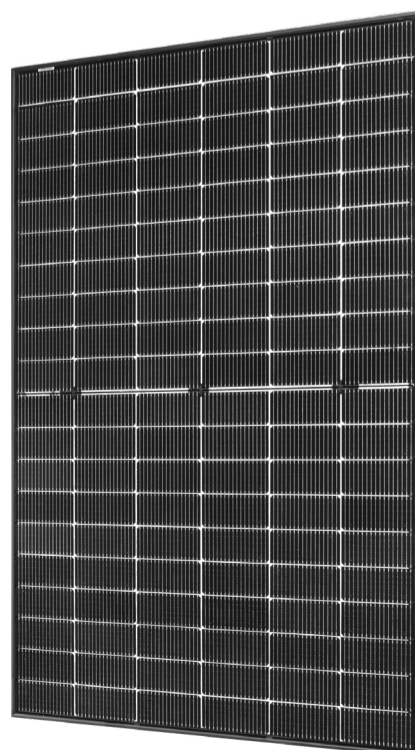
UN'OFFERTA COMPLETA

Oltre ai moduli innovativi, Exe Solar ha presentato anche componenti complementari di alta qualità, come le junction box e i connettori MC4 originali. Questi elementi sono fondamentali per ottimizzare la prestazione e l'affidabilità dei moduli. Le junction box sono progettate per massimizzare la sicurezza e l'efficienza energetica, mentre i connettori MC4 garantiscono una connessione facile e sicura, ottimizzando il flusso energetico e riducendo al minimo le perdite.

L'impegno di Exe Solar per la qualità e l'affidabilità si riflette in ogni fase del processo produttivo. La produzione avviene sotto rigorosi controlli di qualità per garantire che ogni modulo soddisfi i più elevati standard industriali. Questo impegno si traduce in moduli dalla lunga durata e dalle prestazioni eccellenti, capaci di soddisfare le esigenze di una clientela sempre più esigente.

Exe Solar è anche fortemente impegnata nella sostenibilità ambientale. L'azienda adotta processi di produzione ecologicamente responsabili e utilizza materiali riciclabili per ridurre al minimo l'impatto ambientale. Questa filosofia di sostenibilità dimostra l'impegno di Exe Solar non solo a produrre moduli di alta qualità, ma anche a contribuire attivamente alla transizione verso un'energia pulita e sostenibile.

La partecipazione alla fiera Intersolar di Monaco ha offerto a Exe Solar l'opportunità di presentare i suoi nuovi prodotti e i progressi tecnologici a un pubblico internazionale. La risposta dei visitatori è stata estremamente positiva, con un grande interesse per i nuovi moduli vetro/vetro con tecnologia



Topcon. I visitatori si sono mostrati impressionati dall'innovazione, dalla qualità e dalle prestazioni dei prodotti Exe Solar.

UNO STANDARD D'ECCELLENZA

Con il nuovo modulo Earth e le soluzioni consolidate come il modulo Neptun, Exe Solar continua a stabilire standard di eccellenza nel settore fotovoltaico. La combinazione di innovazione tecnologica, alta qualità e un forte focus sulla sostenibilità rende Exe Solar un partner di fiducia per clienti in tutto il mondo alla ricerca di soluzioni energetiche affidabili e ad alte prestazioni.

In conclusione, l'introduzione dei nuovi moduli vetro/vetro con tecnologia Topcon conferma ancora una volta la posizione di Exe Solar come leader nell'innovazione nel settore fotovoltaico. Le specifiche tecniche impressionanti e la costruzione robusta dei moduli testimoniano l'impegno costante dell'azienda per l'eccellenza e la sostenibilità. Exe Solar rimane un simbolo di qualità e affidabilità nel mondo delle energie rinnovabili.

SHEENPLUS: INNOVAZIONI AVANZATE PER UN FUTURO ENERGETICO SOSTENIBILE

L'OFFERTA DEL BRAND SI ARRICCHISCE CON NUOVI MODELLI DI WALLBOX CHE SI INTEGRANO PERFETTAMENTE CON GLI INVERTER DELL'AZIENDA. PRESENTATA ANCHE L'INNOVATIVA BATTERIA HV (HIGH VOLTAGE) CHE CONSENTE CONFIGURAZIONI MULTIPLE DA 5KW GRAZIE A UN SISTEMA AUTOMATICO CHE SI CONFIGURA SEMPLICEMENTE COLLEGANDO I CAVI DI COMUNICAZIONE TRA LE BATTERIE. IN ARRIVO IN ITALIA UN INVERTER 50KW IBRIDO TRIFASE, PROGETTATO PER SUPPORTARE LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE



SheenPlus ha recentemente lanciato due modelli di wallbox all'avanguardia, progettati per integrarsi perfettamente con i suoi inverter ibridi. Queste wallbox sono programmabili per ottimizzare la ricarica dei veicoli elettrici utilizzando diverse fonti di energia: solare, un mix di energia solare e batterie, oppure una combinazione di rete elettrica, batterie ed energia solare, in base alle esigenze specifiche. Questa flessibilità consente di massimizzare l'efficienza energetica e ridurre i costi operativi.

A Intersolar di Monaco, SheenPlus ha presentato la sua innovativa batteria HV (High Voltage). Questa batteria consente configurazioni multiple da 5KW senza la necessità di interventi manuali, grazie a un sistema di configurazione automatico che si attiva semplicemente collegando i cavi di comunicazione tra le batterie. Questa soluzione è ideale per chi cerca semplicità e affidabilità nelle proprie installazioni.

PRODOTTI PER L'ITALIA

Sul mercato italiano arriverà presto il nuovo inverter SheenPlus da 50KW Ibrido Trifase, progettato per supportare le piccole e medie imprese nella realizzazione di impianti di storage potenti e performanti. Questo inverter consente il collegamento in parallelo fino a un massimo di 10 unità, ciascuna delle quali può gestire fino a 40KW di batterie. Questa soluzione versatile risponde alle crescenti esigenze di storage energetico.

Oltre a migliorare costantemente i propri prodotti e ad ampliare la gamma offerta, SheenPlus punta sulla semplificazione e accelerazione delle installazioni. Questo approccio permette di ridurre i tempi richiesti per l'installazione, un fattore cruciale per gli installatori, che possono così attivare più impianti nello stesso tempo.



MOLTA ATTENZIONE AL POST-VENDITA

Per rafforzare ulteriormente il proprio posizionamento sul mercato, SheenPlus sta investendo significativamente nell'assistenza post-vendita. L'azienda offre un servizio di supporto tecnico rapido ed efficiente, con un team dedicato pronto a fornire chiarimenti e assistenza per l'installazione e la messa in servizio degli impianti fotovoltaici. Inoltre, tutti gli impianti connessi alla rete internet sono costantemente monitorati dalla struttura tecnica di SheenPlus, permettendo di individuare immediatamente eventuali problemi e offrire soluzioni rapide ed efficaci.

Queste innovazioni e l'impegno per un servizio clienti eccellente dimostrano la determinazione di SheenPlus a guidare il settore delle energie rinnovabili verso un futuro più sostenibile ed efficiente. Con prodotti avanzati, soluzioni versatili e un supporto post-vendita robusto, SheenPlus continua a essere un leader di mercato, fornendo soluzioni energetiche che rispondono alle esigenze moderne e contribuiscono a un mondo più verde.

TRANSIZIONE ENERGETICA

LEGAMBIENTE: SETTE PRIORITÀ PER LA CRESCITA DELLE FER IN ITALIA

ALL'INTERNO DEL REPORT "COMUNI RINNOVABILI 2024", PRESENTATO A FINE MAGGIO, L'ASSOCIAZIONE DELINEA ALCUNE AZIONI DA METTERE IN CAMPO PER LO SVILUPPO DEGLI IMPIANTI DA FONTI PULITE SU TUTTO IL TERRITORIO, A PARTIRE DALLA REVISIONE DELLE NORME SULLE AUTORIZZAZIONI FINO ALLA DEFINIZIONE DELLE AREE IDONEE. NEL DOCUMENTO SPAZIO ANCHE A BEST PRACTICE E AI COMUNI PIÙ VIRTUOSI NELL'AMBITO DELLE RINNOVABILI

I PRIMI 10 COMUNI DEL SOLARE FOTOVOLTAICO (kW/ab)

COMUNE	ABITANTI	MW	kW/ab
San Bellino (RO)	1.016	72,6	71,5
Giave (SS)	484	22,7	46,9
Caglio (CO)	492	22,6	45,9
San Floro (CZ)	670	24,1	36
Canaro (RO)	2.571	75,4	29,3
Montalto di Castro (VT)	8.725	242,2	27,7
Uta (CA)	8.796	233	26,5
Giffienga (BI)	101	2,17	21,4
Troia (FG)	6.689	131,8	19,7
Sclafani Bagni (PA)	375	7,3	19,4

Rapporto Comuni Rinnovabili 2024 di Legambiente

I PRIMI 10 COMUNI DEL SOLARE FOTOVOLTAICO NEL 2023 (MW)

COMUNE	ABITANTI	MW
Montalto di Castro (VT)	8.725	242,2
Uta (CA)	8.796	233
Roma	2.748.109	231,9
Brindisi	82.694	186,9
Ravenna	155.751	162,6
Foggia	145.348	142,7
Viterbo	65.949	132,5
Troia (FG)	6.689	131,8
Augusta (SR)	34.658	122,4
Pontinia (LT)	15.046	120,5

Rapporto Comuni Rinnovabili 2024 di Legambiente

I PRIMI 10 PICCOLI COMUNI DEL SOLARE FOTOVOLTAICO (kW/ab)

COMUNE	ABITANTI	MW	kW/ab
San Bellino (RO)	1.016	73	71,5
Giave (SS)	484	23	46,9
Caglio (CO)	492	23	45,9
San Floro (CZ)	670	24	36
Canaro (RO)	2.571	75	29,3
Giffienga (BI)	101	2	21,4
Sclafani Bagni (PA)	375	7	19,4
Massazza (BI)	572	11	19,1
Noragugume (NU)	278	5	18,9
Gottasecca (CN)	128	2	18,7

Rapporto Comuni Rinnovabili 2024 di Legambiente

I PRIMI 10 PICCOLI COMUNI DEL SOLARE FOTOVOLTAICO NEL 2023 (MW)

COMUNE	ABITANTI	MW
Canaro (RO)	2.571	75
San Bellino (RO)	1.016	73
Aidone (EN)	4.183	46
Bolotana (NU)	2.358	42
Serre (SA)	3.673	40
Premariacco (UD)	3.913	27
Carlino (UD)	2.669	27
Narbolia (OR)	1.660	26
San Floro (CZ)	670	24
Pianfei (CN)	2.085	23

Rapporto Comuni Rinnovabili 2024 di Legambiente

Lo scorso 28 maggio Legambiente ha presentato l'annuale edizione del rapporto "Comuni Rinnovabili 2024". All'interno del report l'associazione ha focalizzato l'attenzione sulla crescita degli impianti da fonti rinnovabili nei comuni italiani. Legambiente ha inoltre indicato 13 buone pratiche che si uniscono alle 326 mappate in questi anni dal rapporto. Nell'edizione di quest'anno Legambiente ha voluto enfatizzare la crescita registrata dalle rinnovabili nel corso del 2023, trainata dal fotovoltaico. L'associazione ha tuttavia sottolineato come il Paese sia decisamente lontano dagli obiettivi del Pniec. Per questo motivo, all'interno del documento l'associazione ha indicato al Governo Meloni sette priorità di intervento per fare in modo che le rinnovabili possano decollare. L'associazione sottolinea l'urgenza di un testo unico sulle autorizzazioni per le energie rinnovabili partendo dalla revisione delle attuali norme. L'obiettivo è quello di semplificare gli iter autorizzativi e definire tempi certi. È inoltre fondamentale istituire una cabina di regia nazionale che insieme alle Regioni sia struttura di riferimento unica per le imprese e i cittadini. Legambiente chiede poi di accelerare il processo di definizione delle aree idonee alla realizzazione degli impianti da rinnovabili e di approvare, su esempio della Francia, una norma che obblighi alla realizzazione di impianti solari fotovoltaici su parcheggi, coperture di supermercati e mercati, ma anche in ex cave in disuso. E ancora, in Italia serve regolamentare la partecipazione dei territori per renderli protagonisti del processo di transizione energetica. L'associazione propone inoltre l'elaborazione di un piano delle rinnovabili che traghetti l'Italia

SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere le proposte di Italia Solare alla Regione Sardegna



I vincitori del concorso "Comunità Energetiche Rinnovabili e Solidali"

Categoria "CER realizzate"

1° posto: "Solar Valley" - Monferrato

Nata su iniziativa dell'associazione Solar Valley e dei comuni aderenti, il progetto riunisce oltre 10 pubbliche amministrazioni del Monferrato, distribuite su 2 province, insieme a cittadini e imprese del territorio. Solar Valley, che utilizza il fotovoltaico come fonte di energia rinnovabile primaria, si distingue per la particolare attenzione all'aspetto sociale.

2° posto: "CommOn Light" - Ferla (Siracusa)

Promossa dal comune di Ferla, in collaborazione con il progetto di ricerca Transizione energetica e nuovi modelli di partecipazione e di sviluppo locale dell'Università di Catania, la CER utilizza il fotovoltaico, con benefici sia per i titolari degli impianti sia per i consumatori.

3° posto: "A otto minuti dal sole" - Tor Fiscale (Roma)

Promossa dalla Pro Loco del quartiere romano di Tor Fiscale, alimentata dal fotovoltaico, la CER destina parte delle entrate economiche a scopi sociali, dal sostegno ai

cittadini più fragili e famiglie a basso reddito all'attivazione di progetti ambientali per il territorio, le scuole e le famiglie del quartiere.

Categoria "CER in progetto"

1° posto: "Ventotene" - Isola di Ventotene (Latina)

Promossa dai cittadini dell'isola di Ventotene, la CER punta in una prima fase sul fotovoltaico e in seguito anche su sperimentazioni con microeolico e moto ondoso. I benefici economici derivanti dagli incentivi verranno destinati a progetti sociali e ambientali, dalla creazione di opportunità professionali per i giovani dell'isola alla piantumazione di alberi ed alla creazione di una flotta per il bike sharing.

2° posto: "Stif-One" - Narni (Terni)

Il progetto consiste nella realizzazione di una comunità energetica rinnovabile e ad alta tecnologia per il borgo di Stifone, vicino a Narni, con il recupero della storia centrale idroelettrica del borgo, risalente al 1892, per creare un hub di produzione energetica rinnovabile, sia da fonte idrica che fotovoltaica, e uno spazio didattico.

verso i 90 GW di nuove installazioni entro il 2030. Infine, Legambiente chiede che si rafforzi, con una norma ad hoc, il divieto di moratoria per Regioni e Comuni per fermare gli impedimenti tout court che ostacolano la realizzazione di impianti rinnovabili, in linea con le sentenze della Corte Costituzionale.

«L'immobilismo della classe politica sul fronte delle rinnovabili emerge in maniera trasversale», dichiara Stefano Ciafani, presidente nazionale di Legambiente.

«Accanto al fermento dei territori, che nel 2023 hanno rianimato il settore delle rinnovabili promuovendo nuove installazioni, il Governo continua a incoraggiare politiche pro fossili e pro nucleare, distogliendo l'attenzione su rinnovabili, accumuli, efficienza e reti, su cui serve un piano strutturato con norme chiare e tempi certi di realizzazione».

FER IN TUTTI I COMUNI

All'interno della 19esima edizione del report Legambiente ha fatto il punto sulla diffusione delle rinnovabili nei vari comuni italiani. Il rapporto mette in evidenza come le energie rinnovabili siano ormai presenti in quasi tutti i Comuni italiani, ossia in 7.891 amministrazioni su un totale di 7.896. E il 2023 si è rivelato l'anno del fotovoltaico: sono infatti 7.860 i Comuni (+560 rispetto al 2022) che hanno scelto questa fonte, portando la potenza complessiva a 30,2 GW di potenza totale. Tra le grandi città spiccano Roma, con 4.890 impianti solari e 32,05 MW di potenza installata, Padova (1.918 impianti e 15,03 MW) e Ravenna (1.519 impianti e 11,07 MW). Crescita più lenta per l'eolico, distribuito in 1.043 Comuni, in grado di soddisfare il 7,6% del fabbisogno energetico elettrico del Paese. In termini di distribuzione per kW per abitante, un ruolo importante è ricoperto dai piccoli Comuni (fino a 5mila abitanti). In questa graduatoria si trovano ai primi posti i comuni di San Bellino (provincia di Rovigo) con 71,5 kW per abitante, Giave (Sassari) con 46,9 kW e Caglio (Como) con 45,9 kW. Ma nelle prime 10 posizioni entrano anche comuni piccolissimi come Giffenga (Biella) con 101 abitanti e con 21,44 kW per abitante, e Gottasecca (Cuneo), paesino di 128 abitanti, con 18,78 kW/abitante di media.

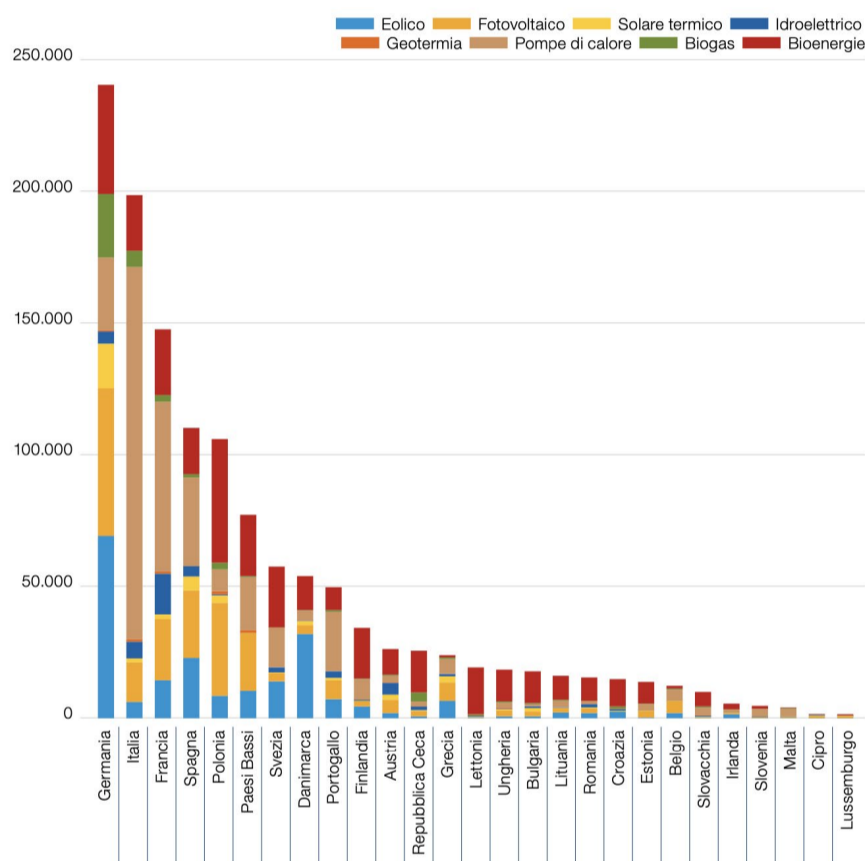
UN PREMIO ALLE CER

Oltre alla presentazione del rapporto Comuni Rinnovabili, sempre a maggio Legambiente ha premiato i vincitori della prima edizione di "Comunità energetiche rinnovabili e solidali". Si tratta di un'iniziativa promossa in collaborazione con MET Group. Le 27 comunità energetiche rinnovabili e solidali in gara sono state valutate da una giuria composta da otto membri tra esperti del settore, giornalisti e partner del premio, chiamati a esaminare le diverse proposte sulla base del modello messo in campo in termini organizzativi, dei vantaggi sociali che ne derivano, della replicabilità dell'esperienza, del grado di innovazione contenuta nelle proposte, nonché dell'eventuale utilizzo del premio.

Il premio è diviso in due categorie, una per le comunità rinnovabili realizzate e una per quelle in fase di progetto, per un totale di cinque vincitori, a cui verranno assegnati riconoscimenti in denaro e una consulenza gratuita da parte di MET Group.

CER Solar Valley - Monferrato ha vinto il primo premio per la categoria "Cers realizzate". Infine, "Ventotene - Isola di Ventotene (Latina)" ha vinto nella categoria "Cers in progetto".

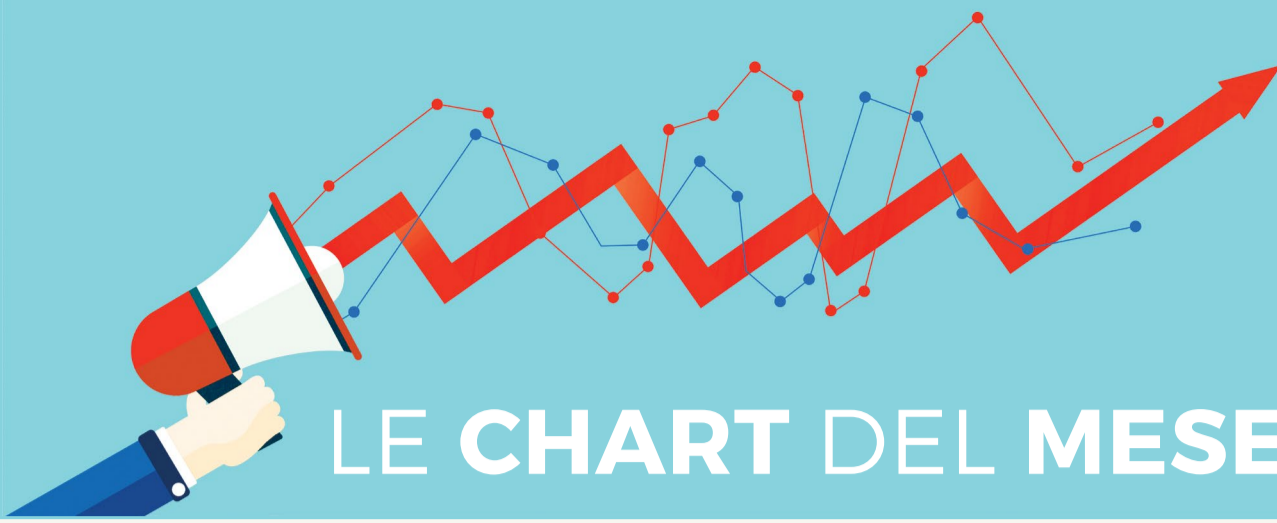
POSTI DI LAVORO NELLE RINNOVABILI IN EUROPA AL 2021



DISTRIBUZIONE DELLE RINNOVABILI NELLE REGIONI ITALIANI (MW)

Regioni	Idroelettrica		Bioenergie		Geotermica		Eolica		Fotovoltaica		MW TOT	kW/ab
	MW	kW/ab	MW	kW/ab	MW	kW/ab	MW	kW/ab	MW	kW/ab		
Lombardia	5.694	0,6	812	0,1	0	0	0,1	0	4.056	0,4	10.562	1,1
Puglia	4,1	0	363,8	0,1	0	0	3.106	0,8	3.306	0,9	6.780	1,7
Piemonte	3.101,50	0,7	346,3	0,1	0	0	23,8	0	2.557	0,6	6.028	1,4
Sicilia	154,6	0	104,3	0	0	0	2.270	0,5	2.163	0,5	4.693	1
Veneto	1.390,30	0,3	318,6	0,1	0	0	13,4	0	3.164	0,7	4.886	1
Emilia-Romagna	407,2	0,1	601,7	0,1	0	0	44,9	0	3.027	0,7	4.080	0,9
Campania	394,3	0,1	264,9	0,1	0	0	1.959	0,4	1.226	0,2	3.844	0,7
Sardegna	565,6	0,4	132,9	0,1	0	0	1.186	0,8	1.337	0,9	3.221	2,1
Calabria	915,2	0,5	219,2	0,1	0	0	1.182	0,6	730,8	0,4	3.047	1,7
Toscana	431,5	0,1	149,6	0	954,9	0,3	143,1	0	1.223	0,3	2.902	0,8
Lazio	481,6	0,1	180,6	0	0	0	75,7	0	2.041	0,4	2.779	0,5
Abruzzo	1.268	1	32,1	0	0	0	271,5	0,2	972,9	0,8	2.544	2
Provincia di Bolzano	2.055	3,8	79,5	0,2	0	0	0,3	0	373,3	0,7	2.509	4,7
Basilicata	156,6	0,3	93,4	0,2	0	0	1.504	2,8	501,5	0,9	2.256	4,2
Provincia di Trento	1.750	3,2	18,7	0	0	0	0,1	0	302,9	0,6	2.072	3,8
Marche	310,6	0,2	36,3	0	0	0	19,2	0	1.362	0,9	1.728	1,2
Friuli-Venezia Giulia	620,4	0,5	137,1	0,1	0	0	0	0	873,8	0,7	1.631	1,4
Umbria	716,8	0,8	51,8	0,1	0	0	4	0	631,5	0,7	1.404	1,6
Valle d'Aosta	1.105	9	2,6	0	0	0	2,6	0	34,9	0,3	1.145	9,3
Molise	93,7	0,3	34,4	0,1	0	0	406,9	1,4	208,2	0,7	743,2	2,6
Liguria	111,5	0,1	16,9	0	0	0	120,6	0,1	187,3	0,1	436,3	0,3

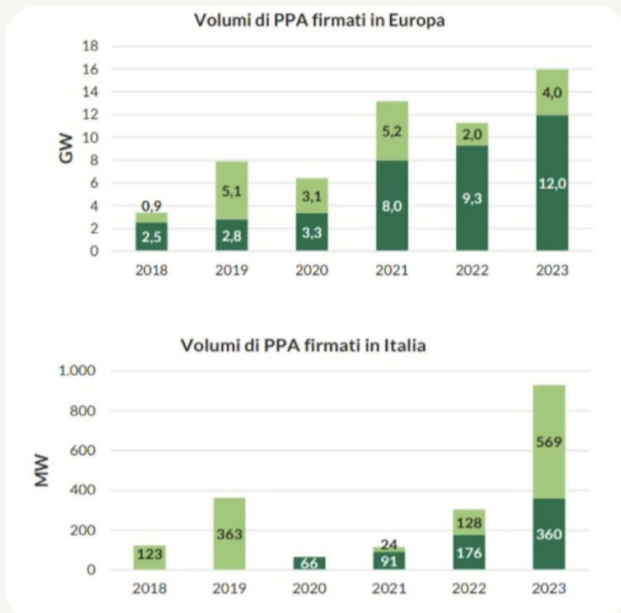
(*) Numero dei comuni ridotto per accorpamento di alcune Amministrazioni



LE CHART DEL MESE

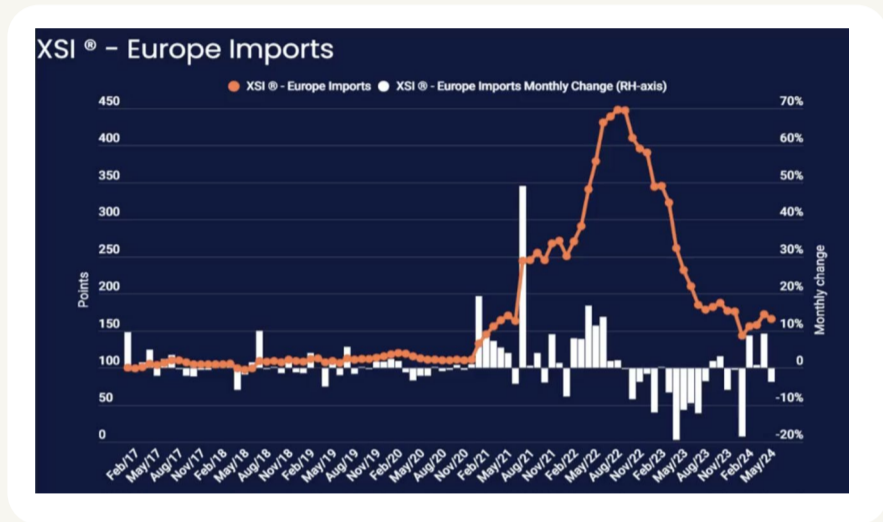
OGNI LUNEDÌ ALL'INTERNO DELLA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY VENGONO PUBBLICATI E COMMENTATI GRAFICI E TABELLE PER LEGGERE E COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. ECCO LE ULTIME PUBBLICAZIONI

PPA contrattualizzati negli ultimi sei anni in Europa e in Italia



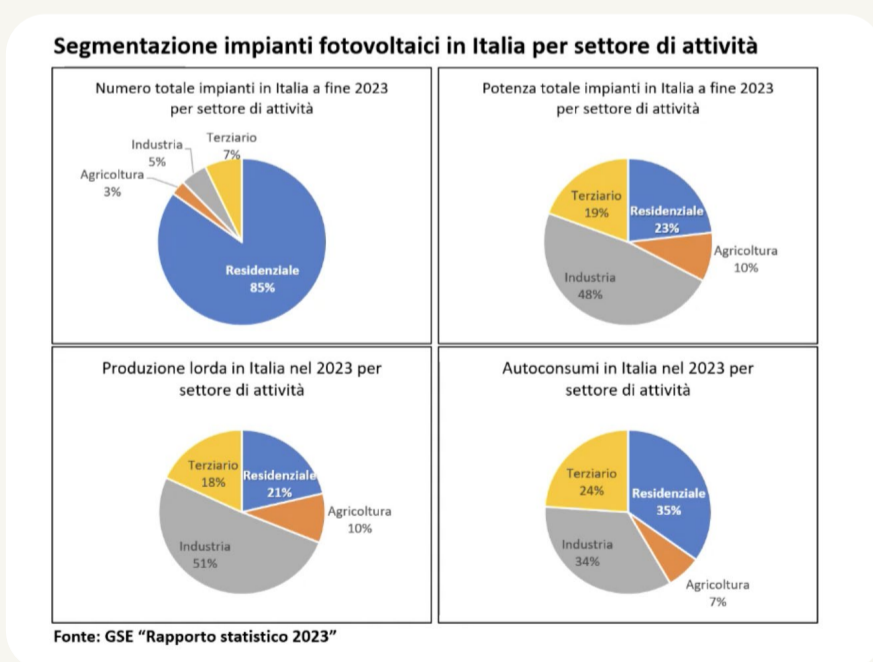
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Andamento delle tariffe delle spedizioni verso l'Europa



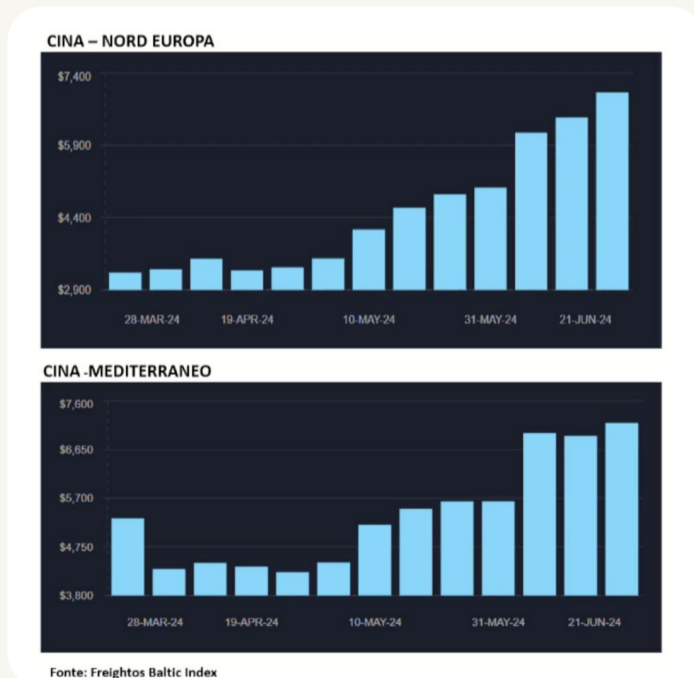
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Ruolo e peso degli impianti fotovoltaici residenziali nel mercato italiano



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

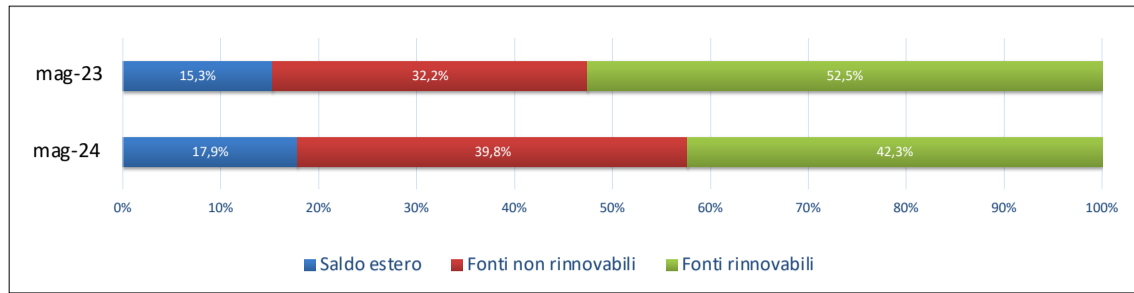
Prezzo dei container nel secondo trimestre del 2024



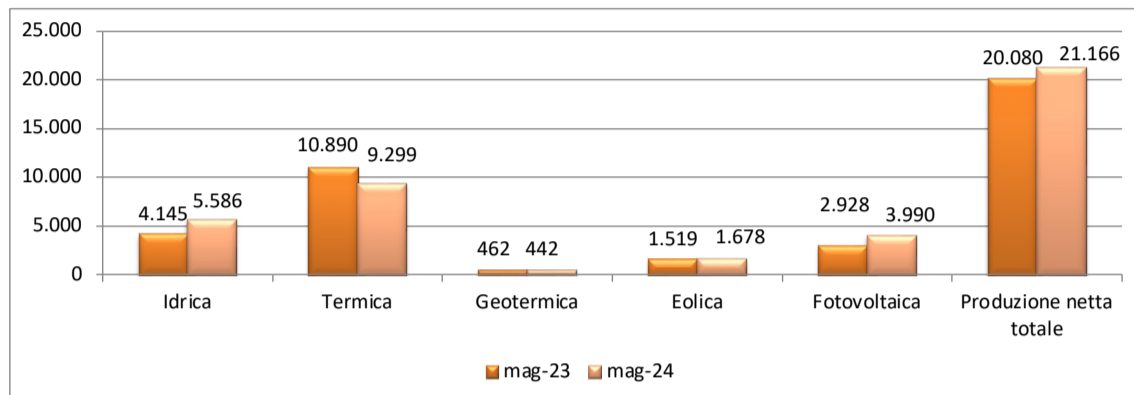
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Numeri e trend

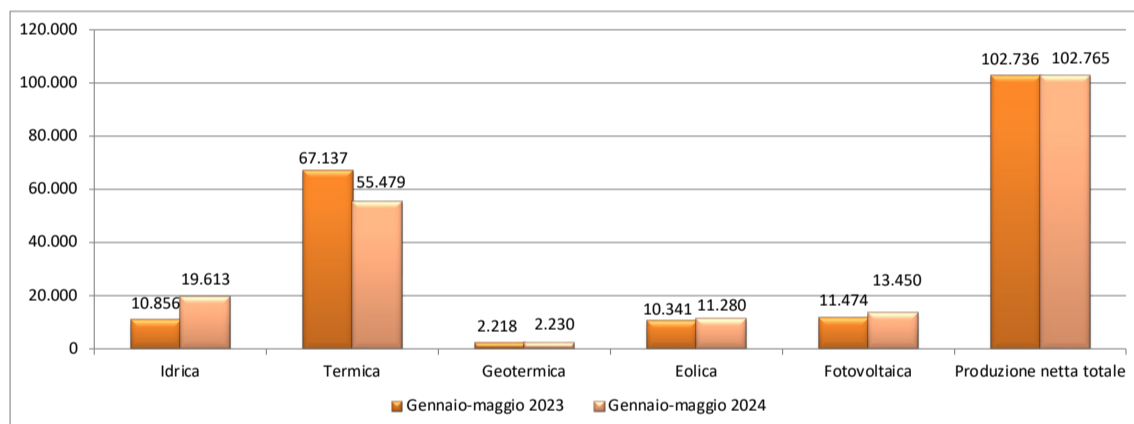
Composizione fabbisogno energetico in Italia



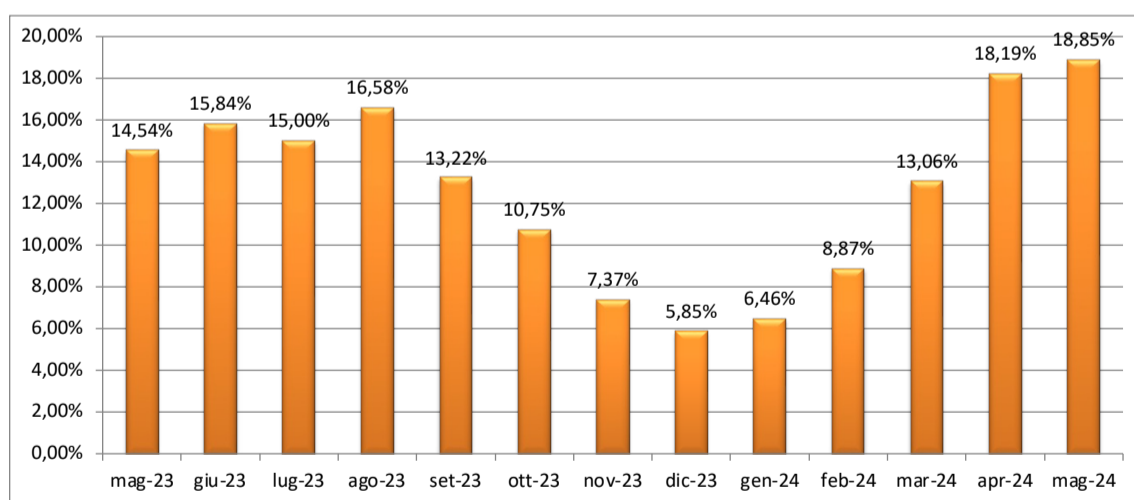
Maggio 2023 e Maggio 2024: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



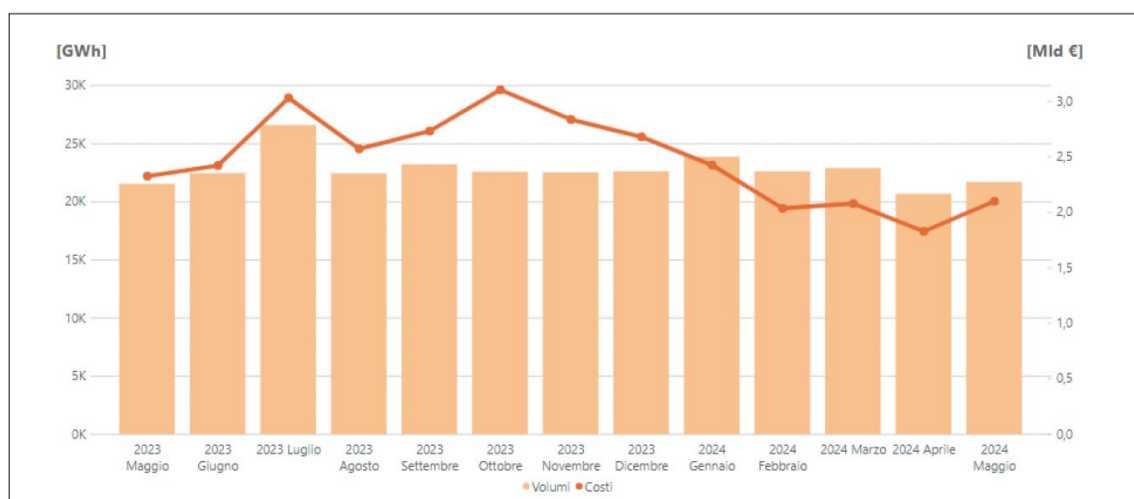
Gennaio-Maggio 2024 e Gennaio-Maggio 2024: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

PRESTAZIONI SENZA EGUALI



N°1 NELLA TECNOLOGIA A ETEROGIUNZIONE



BloombergNEF
Tier 1



Tecnologia HJT



Prestazioni superiori



Decadimento minore



Minori costi d'impianto

Considera nei tuoi progetti fotovoltaici i moduli Huasun, leader mondiale nella tecnologia a eterogiunzione, che assicura, tra tutti i moduli disponibili sul mercato, il minore decadimento annuale e il migliore coefficiente termico.

Contatta Enerpoint, distributore ufficiale Huasun, e ottieni una quotazione per il tuo progetto.

Enerpoint, passione, serietà e professionalità dal 2001.

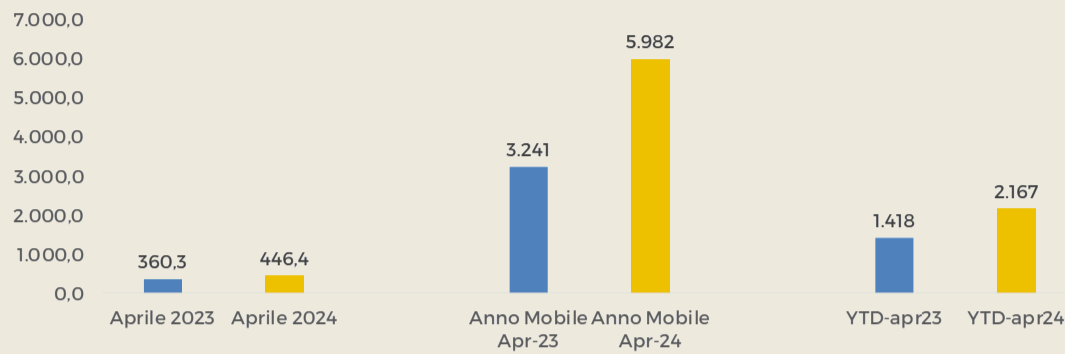
www.enerpoint.it | +39.0362.488511



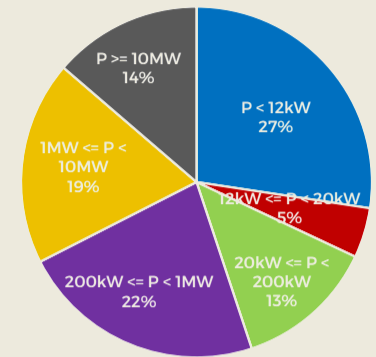


Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza allacciata

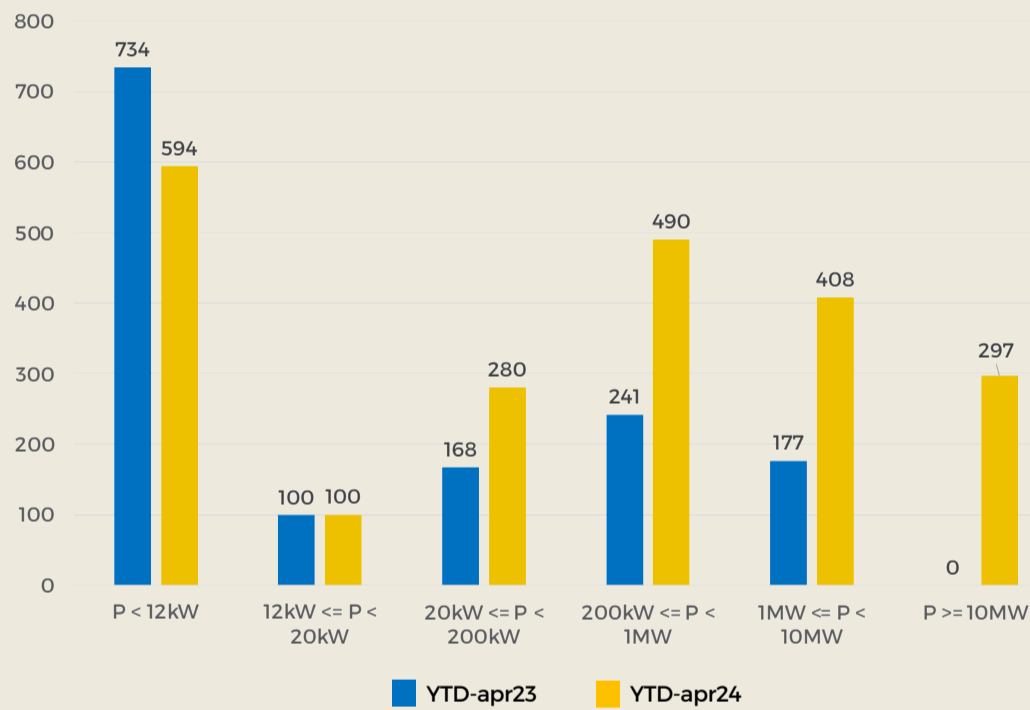
Nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia in MW



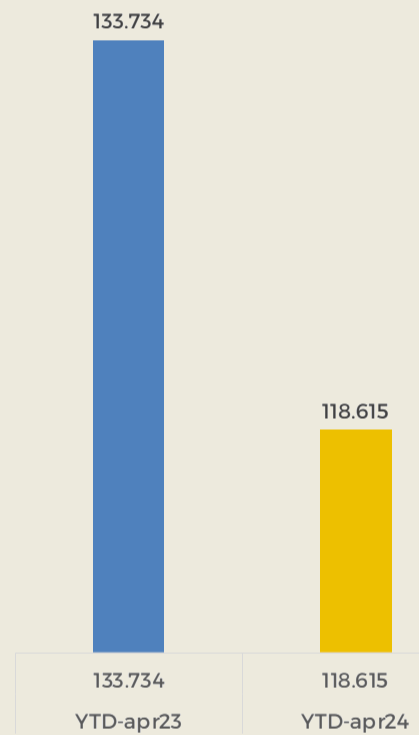
Segmentazione nuova potenza allacciata da Gen ad Apr 2024



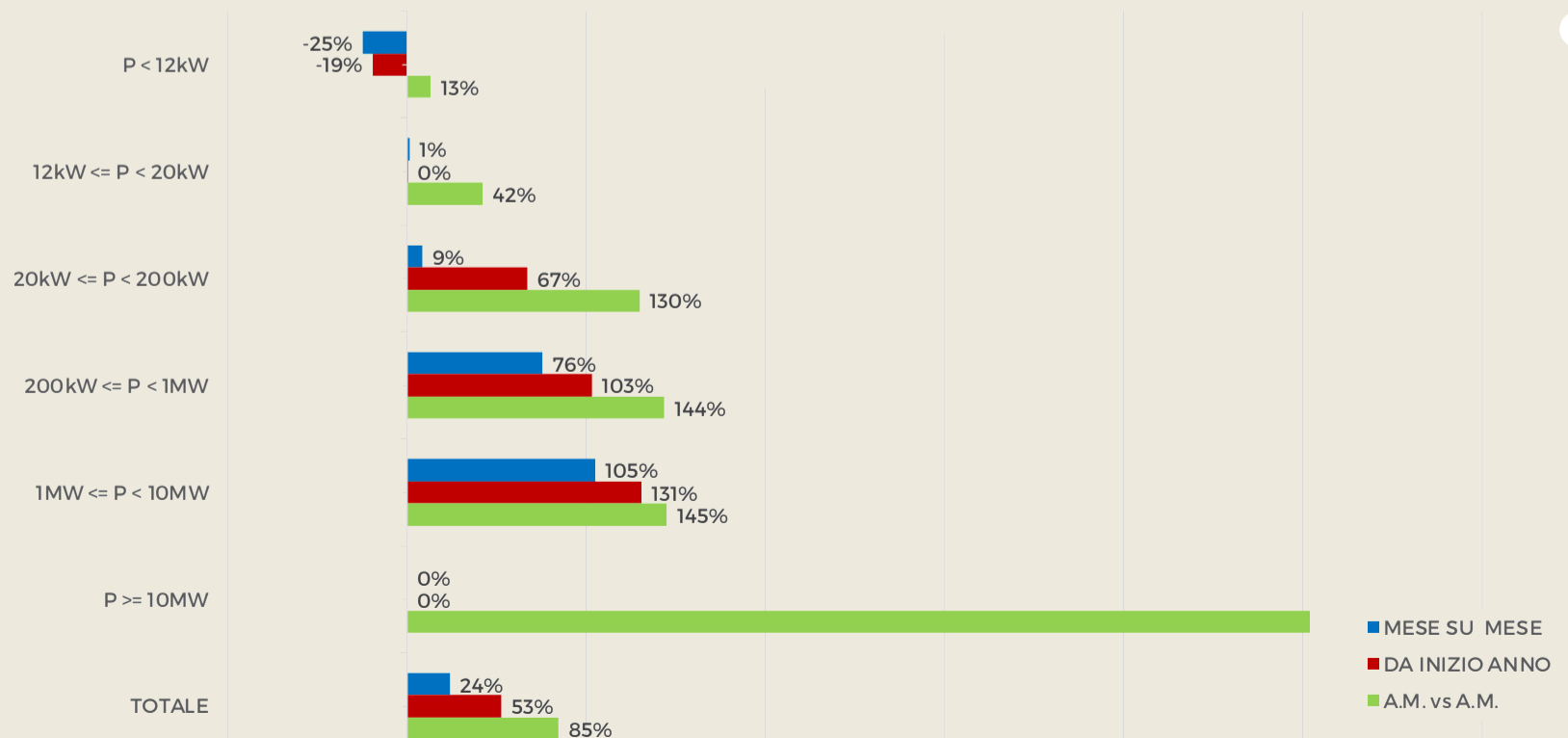
Nuova potenza (MW) impianti allacciati in Italia per taglia



Numero impianti FV allacciati in Italia



Trend nuova potenza FV allacciata in Italia ad Aprile 2024



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	447 GW (+78%) Giugno 2024	544 GW (+22%) Giugno 2024
Trendforce	351 GW (+31%) Settembre 2023	
Bloomberg	444 GW (+76%) Marzo 2024	574 GW (+29%) Febbraio 2024
Wood Mackenzie	358 GW (+55%) Gennaio 2024	353 GW (-1,4%) Gennaio 2024
IEA	390 GW (+20%) Gennaio 2024	400 GW (+2,5%) Gennaio 2024
Irena	346 GW (+32%) Aprile 2024	
Berneuter Research		600-660 GW Giugno 2024

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	70,1 GW Giugno 2024	77 GW (+10%) Giugno 2024
Wood Mackenzie	45 GW Luglio 2023	
PV Info Link	64 GW Luglio 2023	

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2023	2024
SolarPower Europe	253 GW (+167%) Giugno 2024	299 GW (+18%) Giugno 2024
Bloomberg	217 GW Marzo 2024	268 GW (+23,5%) Marzo 2024
China's National Energy Administration	87,4 GW (+60%) Gennaio 2023	220 GW Marzo 2024

Leader mondiale con

23 anni

di esperienza nella produzione di moduli Fotovoltaici

50+ GW

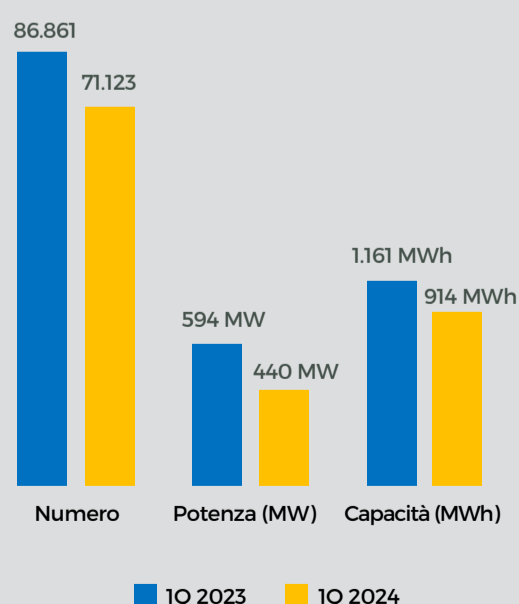
di spedizioni globali

100+ Paesi

con un grande impatto ecologico

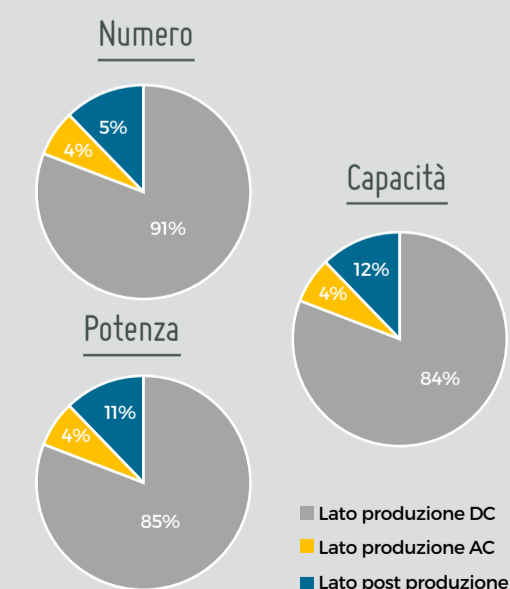
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 31 marzo 2024



Tel: 008651085318888
Web: www.suntech-power.com
Email: sales@suntech-power.com

EU -
PRODUCT

WRS-EU-435-27MH

20 ANNI DI GARANZIA
MATERIALE E LAVORAZIONE
DEL PRODOTTO

30 ANNI DI GARANZIA
POTENZA DI USCITA
LINEARE



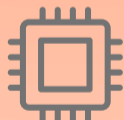
TECNOLOGIA TOPCON



PANNELLO DI EFFICIENZA SUPERIORE
AL 22%



EFFICIENZA DELLE CELLE SUPERIORE
A 23.5%



CONFORME ALLA DIRETTIVA
TRANSIZIONE 5.0



SCARICA LA SCHEDA TECNICA



Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI
SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B, DALLE INCHIESTE
DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

INCHIESTE MERCATO

- Agrivoltaico: tanto interesse, e tanto caos (giugno 2024)
- Luci e ombre del Piano Transizione 5.0 (maggio 2024)
- Come cambia il mercato post Superbonus? La parola agli installatori (maggio 2024)
- Cresce l'interesse per il fotovoltaico galleggiante (maggio 2024)
- Grandine: bene i moduli, male le assicurazioni (aprile 2024)
- Cresce l'attenzione della grande distribuzione per il fotovoltaico (aprile 2024)
- L'intelligenza artificiale a servizio del fotovoltaico (aprile 2024)
- Così le FER trasformano la rete elettrica nazionale (marzo 2024)
- Comunità energetiche ai blocchi di partenza (gennaio/febbraio 2024)
- Fotovoltaico italiano: il ruolo della distribuzione specializzata per la ripartenza del mercato (gen-naio/febbraio 2024)
- Loversupply di moduli spinge i listini al ribasso (dicembre 2023)
- Così le utility ripartono dopo il Superbonus (novembre 2023)
- Grandine: aumentano i rischi per i moduli FV (ottobre 2023)
- Produzione moduli FV: è scontro Europa-Cina (ottobre 2023)
- Fotovoltaico C&I: la crescita non si ferma (settembre 2023)
- Intersolar Europe: un'edizione di successo (luglio/agosto 2023)
- Comunità energetiche e autoconsumo collettivo (luglio/agosto 2023)
- Moduli: continua il calo dei prezzi (giugno 2023)
- Il FV di taglia residenziale conviene ancora (maggio 2023)
- Cessione crediti e sconto in fattura: gli effetti dello stop (aprile 2023)
- Cessione dei crediti: arriva lo stop definitivo; (marzo 2023)
- FV galleggiante, una valida alternativa (marzo 2023)

INCHIESTE PRODOTTI

- Hardware e software ancora più intelligenti per il fotovoltaico domestico (giugno 2024)
- Monitoraggio nell'O&M: ruolo e opportunità (marzo 2024)
- Formazione: un valore aggiunto per aziende e clienti (gennaio/febbraio 2024)
- Tracker: soluzioni per ogni segmento (dicembre 2023)
- Revamping: quante opportunità per gli EPC (novembre 2023)
- La transizione energetica chiede sistemi di storage evoluti (ottobre 2023)
- Tutti i vantaggi della perovskite alogenata (ottobre 2023)
- Moduli Bipv, quando il fotovoltaico incontra l'architettura (settembre 2023)
- Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)
- Il monitoraggio conquista il segmento residenziale (giugno 2023)
- I pompaggi idroelettrici aiutano la transizione energetica (maggio 2023)
- Storage: i newcomers innescano una guerra di prezzi (maggio 2023)
- Tutti i plus dell'agrivoltaico (aprile 2023)
- FV commerciale e industriale: cresce l'attenzione verso i servizi O&M (marzo 2023)
- La tecnologia TOPcon rilancia i moduli bifacciali (gennaio/febbraio 2023)

SPECIALI

- Anteprima Intersolar Europe (giugno 2024)
- Moduli: strategia a tutela del business (maggio 2024)
- Inverter: quando i servizi fanno la differenza (aprile 2024)
- Montaggio e tracker: qualità per durare (marzo 2024)
- Anteprima KEY 2024 (gennaio/febbraio 2024)
- La lenta ma costante avanzata degli inverter ibridi (dicembre 2023)
- Moduli: marketing mirato per valorizzare l'offerta (novembre 2023)
- E-mobility: le prospettive del mercato (ottobre 2023)
- Distributori: così si affronta l'overstock (settembre 2023)
- Storage: l'offerta di prodotto e i servizi di assistenza (luglio/agosto 2023)
- Intersolar Europe: verso un nuovo record di presenze (giugno 2023)
- Moduli: l'innovazione continua a correre (maggio 2023)
- Inverter trifase: più innovazione contro lo shortage (aprile 2023)
- Prima edizione di K.KEY (marzo 2023)
- Tutto pronto per Key Energy (novembre 2022)
- La risposta dei distributori alla crescita del mercato (settembre 2022)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

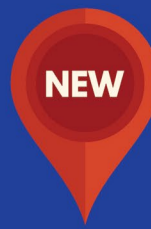
- I nuovi incentivi per lo storage di grandi dimensioni (giugno 2024)
- Bandi e finanza agevolata: in Friuli Venezia Giulia contributi a fondo perduto per il FV (giugno 2024)
- Il nuovo Conto Termico: opportunità anche per il FV (maggio 2024)
- Direttiva Case green, via libero definitivo dal Consiglio UE (maggio 2024)
- CER e autoconsumo diffuso: il quadro normativo è completo (aprile 2024)
- Transizione 5.0: credito di imposta per il biennio 2024-2025 (aprile 2024)
- Moduli a fine vita: il legislatore premia i consorzi (marzo 2024)
- Agrivoltaico innovativo: ecco il decreto con gli incentivi (marzo 2024)
- Ladozione del Net-Zero Industry Act è sempre più vicina (marzo 2024)
- Come strutturare una comunità energetica (gennaio/febbraio 2024)
- Smaltimento: regole più chiare e qualche nodo da sciogliere (dicembre 2023)
- Finisce l'era dello scambio sul posto (dicembre 2023)
- Tutte le novità della direttiva Red 3 (novembre 2023)
- Aree idonee e incentivi per rilanciare i grandi impianti (ottobre 2023)
- Il decreto Parco Agrisolare è legge (settembre 2023)
- Nuove regole per le connessioni: Arera avvia la consultazione (settembre 2023)
- Le tappe normative delle CER (luglio/agosto 2023)
- Agrivoltaico: nuovi incentivi in arrivo (giugno 2023)
- Decreto Pnrr: ecco le principali semplificazioni (maggio 2023)

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





FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



NUOVA APERTURA
BRESCIA, Italy



IL TUO BRAND PER :

DISTRIBUZIONE

inverter, batterie, wallbox, quadri, strutture, accessori, moduli

SAJ

Inverter Ibrido
Monofase da 3 a 6kW

Batterie
da 5.1 kWh



WiFi integrato
Anti Black-out



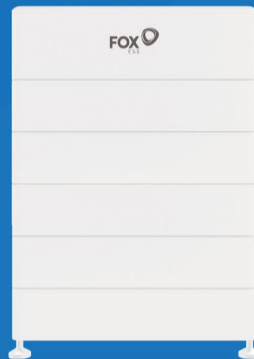
FOX
ESS

Inverter Ibrido
Monofase da 3 a 6kW

Batterie
da 2.8/4.3 kWh



WiFi integrato
EPS integrato
CT integrato



ANTA

1 posto



2 posti



4 posti



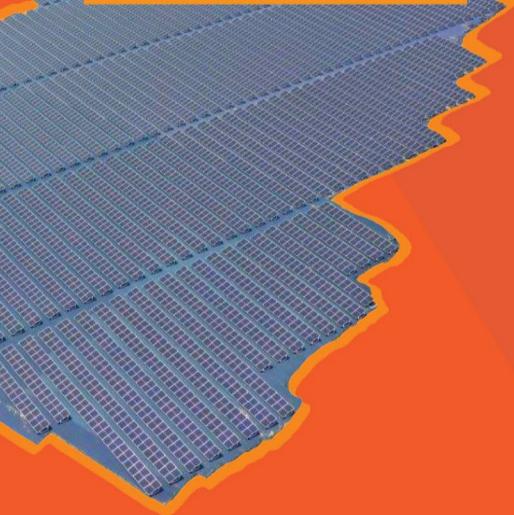
VINCENZO PAOLICELLI
Project Manager
vincenzo@forniturefotovoltaico.it
+39 389 5236663

GRANDI IMPIANTI

parchi fotovoltaici, eolico, sistemi galleggianti, grandi storage, tracker



PARCHI
FOTOVOLTAICI



FOX
ESS

Accumulo
215,04 kWh



Shenzhen
Ligoo



BESS



SUNGROW
Clean power for all

Inverter
350 kW



ROMANO PAOLICELLI
Direttore Commerciale
romano@forniturefotovoltaico.it
+39 366 6623390

TRACKING SYSTEM



SINERGIA
D'IMPRESA
E FINANZA



800 82 25 13

general@forniturefotovoltaico.it

www.forniturefotovoltaiche.it
www.genertecitalia.it

Go Green

Con il sistema ibrido residenziale di LG Energy Solution

LG Prime



LG enblock C



Soluzione monomarca LG Energy Solution



GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Storage

- *MERCATO: STRATEGIE PER RILANCIARE LA DOMANDA*
- *VETRINA: SERVIZI E PRODOTTI DI PUNTA*





SENEC

SENEC

Fai prodigi senza essere il Dio Apollo

con il nuovo sistema di accumulo SENECE.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 SENECE.Cloud

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



* Disponibile nella seconda metà del 2024.

senec.com

Fusionsolar

Making the Most of Every Ray

Roadshow 2024

Il tour riprende dopo la pausa estiva
e continua fino alla fine di Ottobre.



Inquadra
il QR code
e scopri di più.



TECNOLOGIA CHE FA LA DIFFERENZA

SVILUPPO

EPC

DISTRIBUZIONE



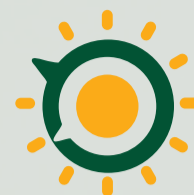
Garantiamo prodotti al Top e supporto tecnico specializzato, grazie alla solida esperienza e al continuo impegno verso l'innovazione tecnologica.

Enerpoint, passione, serietà e professionalità dal 2001.

www.enerpoint.it
+39.0362.488511



Sommario



Pag.6

Storage residenziale,
un mercato in subbuglio

Pag.12

L'offerta dei principali player

PAG 26	ALPHA ESS
PAG 18	ATHEMA
PAG 25	ATON
PAG 13	BU POWER SYSTEM
PAG 12	CHINT POWER SYSTEM
PAG 12	ENERGY SPA
PAG 26	ENPHASE
PAG 20	ENTRADE
PAG 22	FOXESS
PAG 20	FRONIUS
PAG 15	GROWATT
PAG 27	HAIER
PAG 30	HAITAI
PAG 29	HUAWEI
PAG 24	HYXIPOWER
PAG 14	INGETEAM
PAG 24	JINKO SOLAR
PAG 17	KEHUA
PAG 24	KSTAR
PAG 26	LG ELECTRONICS
PAG 16	LG ENERGY SOLUTION
PAG 23	LIVOLTEK
PAG 28	QCELLS
PAG 18	RISEN
PAG 16	SAJ
PAG 12	SENEC
PAG 20	SIGENERGY
PAG 14	SMA
PAG 16	SOLAREEDGE
PAG 28	SOLARMG
PAG 29	SOLITEK
PAG 13	SONNEN
PAG 28	SUNGROW
PAG 22	TRINA SOLAR
PAG 19	VISSMANN
PAG 21	WECO
PAG 14	ZCS

SolaX, nuova serie commerciale ed industriale ad accumulo



ESS-AELIO

50-60kW
100-200kWh accumulo

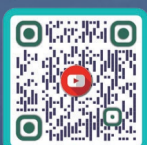
- Soluzione stand alone flessibile
- Cabinato ibrido da 50 a 60 kW
- Precablato con accumulo da 100 a 200 kWh



X3-ULTRA & HS36

Trifase | Ibrido | 15-30kW
Batterie impilabili | 3.6kWh

- Due ingressi batteria indipendenti
- Fino a 3 MPPT
- Fino a 10 inverter in parallelo





STORAGE RESIDENZIALE PROVE DI RIPARTENZA

LA FINE DEL SUPERBONUS E LA CANCELLAZIONE DELLE OPZIONI DI SCONTO IN FATTURA E CESSIONE DEL CREDITO HANNO DETERMINATO IL RALLENTAMENTO DELLA DOMANDA DI NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO IN AMBITO DOMESTICO. TORNA LA NECESSITÀ DI SPIEGARE AL CLIENTE FINALE LA BONTÀ DELL'INVESTIMENTO NEL FOTOVOLTAICO GRAZIE ANCHE A UN PROGRESSIVO CALO DEI PREZZI. L'INSTALLATORE IN QUESTO SENSO ASSUME UN RUOLO FONDAMENTALE, SUPPORTATO DAI PRODUTTORI CHE METTONO A SUA DISPOSIZIONE CUSTOMER SERVICE PRE E POST VENDITA, APP E CONFIGURATORI ANCHE CON INTEGRAZIONE DELL'IA, WEBINAR E INCONTRI FORMATIVI. MA ANCHE NUOVI PRODOTTI PER APPROCCIARE ULTERIORI OPPORTUNITÀ COME AGRIVOLTAICO, C&I E COMUNITÀ ENERGETICHE

DI MONICA VIGANÒ

Con la fine della cessione del credito e dello sconto in fattura, per le case prima e per i condomini poi, la domanda di storage in ambito residenziale ha subito una innegabile e naturale contrazione. E i numeri lo dimostrano chiaramente: nel primo trimestre del 2024 in Italia sono stati connessi 71.123 sistemi di accumulo, in calo del 18% rispetto agli 86.861 dispositivi allacciati nello stesso periodo del 2023. Questo è quanto emerge dai dati Terna elaborati e diffusi da Anie Rinnovabili. Secondo l'associazione "il segmento residenziale è quello che perde più terreno, controbilanciato in parte dal segmento dell'utility scale", si legge in una nota. "Il risultato negativo relativo a potenza e capacità sarebbe stato ben peggiore, se non fossero en-

trati in esercizio diversi sistemi di accumulo di grande taglia. Infatti, rispetto al precedente osservatorio, sono entranti in esercizio quattro nuovi sistemi di accumulo stand-alone utility scale per una potenza e capacità rispettivamente pari a 88 MW e 306 MWh, tra cui un impianto da 70 MW e 286 MWh". Entrando nello specifico, dopo la scia positiva delle installazioni già pianificata a fine 2023, nel mese di marzo è iniziato il rallentamento delle installazioni dei sistemi di storage. Infatti a gennaio ci sono state 25.649 connessioni, scese a febbraio a 25.463 e a marzo a 20.011.

Nonostante queste evidenze del calo della domanda, il comparto residenziale resta il principale terreno di gioco dei sistemi di accumulo. Il 92% dello stora-

ge installato infatti è di taglia inferiore ai 20 kWh. All'interno di questa fascia di capacità, prevalgono i sistemi di capacità compresa tra 10 e 15 kWh (38%) e quelli con capacità compresa tra 5 kWh e 10 kWh (35%). In questo contesto caratterizzato quindi da un calo della domanda in ambito residenziale e dalla presenza sul mercato di newcomers con politiche di prezzo aggressive, è difficile per i principali produttori di storage conquistare nuove market share se non anche difendere la propria posizione. Ecco quindi che entrano in gioco le abilità camaleontiche dei brand più storici che, potendo contare tra gli altri plus su prodotti di qualità e brand awareness, studiano nuove strategie di marketing con lo scopo di rivitalizzare la domanda di installazioni.



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



NUOVA APERTURA
BRESCIA, Italy



IL TUO BRAND PER :

DISTRIBUZIONE

inverter, batterie, wallbox, quadri, strutture, accessori, moduli

SAJ

Inverter Ibrido
Monofase da 3 a 6kW

Batterie
da 5.1 kWh



WiFi integrato
Anti Black-out



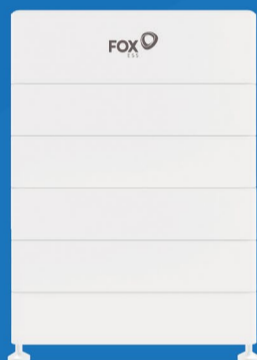
FOX
ESS

Inverter Ibrido
Monofase da 3 a 6kW

Batterie
da 2.8/4.3 kWh



WiFi integrato
EPS integrato
CT integrato



ANTA

1 posto



2 posti



4 posti



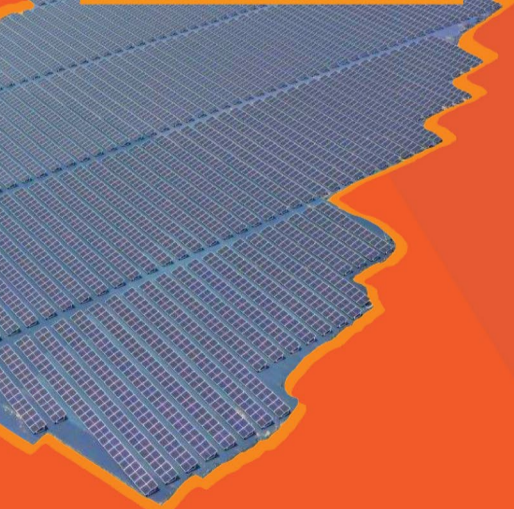
VINCENZO PAOLICELLI
Project Manager
vincenzo@forniturefotovoltaico.it
+39 389 5236663

GRANDI IMPIANTI

parchi fotovoltaici, eolico, sistemi galleggianti, grandi storage, tracker



PARCHI
FOTOVOLTAICI



FOX
ESS

Accumulo
215,04 kWh



Shenzhen
Ligoo



BESS



SUNGROW
Clean power for all

Inverter
350 kW



ROMANO PAOLICELLI
Direttore Commerciale
romano@forniturefotovoltaico.it
+39 366 6623390

TRACKING SYSTEM



SINERGIA
D'IMPRESA
E FINANZA



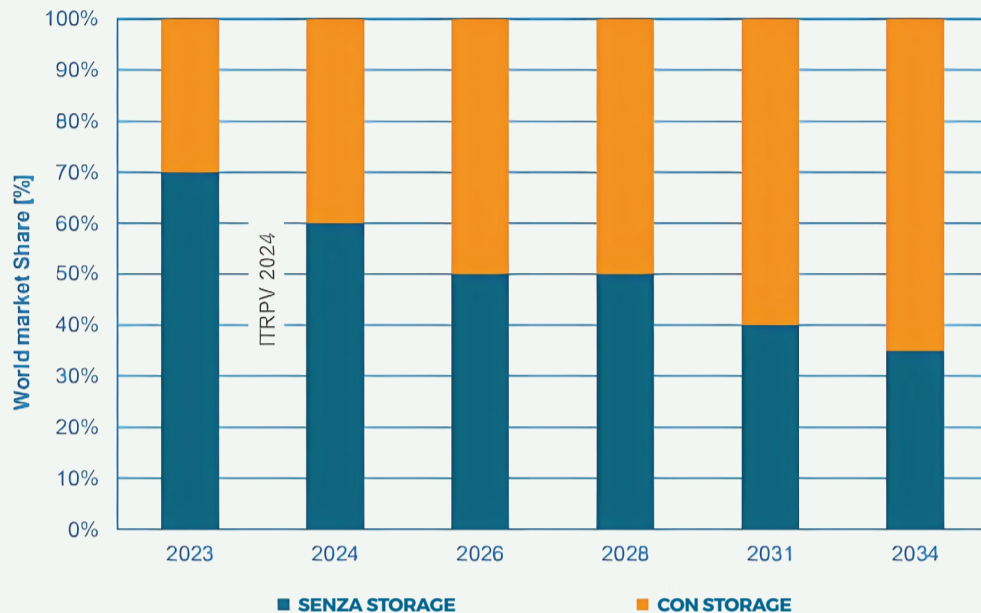
800 82 25 13

general@forniturefotovoltaico.it

www.forniturefotovoltaiche.it
www.genertecitalia.it

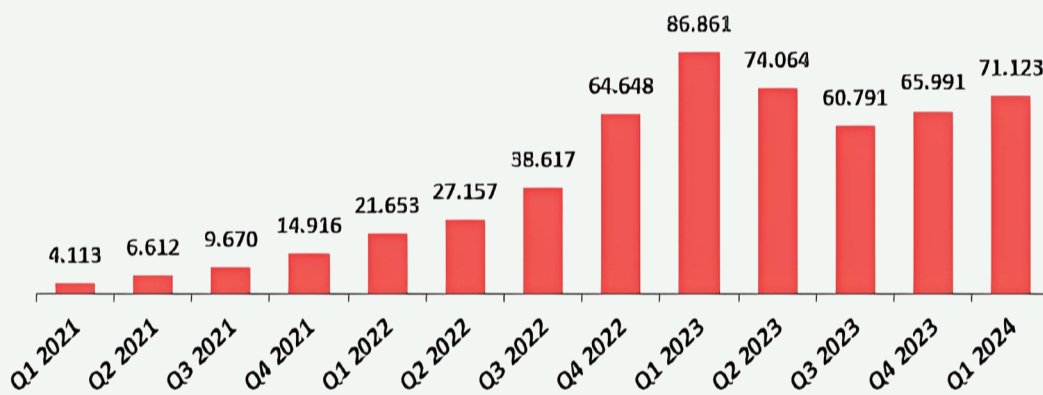
STANDO A QUANTO PUBBLICATO DALL'ASSOCIAZIONE EUROPEA VDMA, NEI PROSSIMI DIECI ANNI LA QUOTA DI INSTALLAZIONI FOTVOLTAICHE ASSOCIATE A SISTEMI DI STORAGE A LIVELLO GLOBALE CRESCERÀ PROGRESSIVAMENTE. SE NEL 2023 IL 30% DEI NUOVI IMPIANTI SOLARI SU TETTO SONO STATI COMBINATI CON SISTEMI DI ACCUMULO, ENTRO IL 2034 CI SI ASPETTA CHE LA PERCENTUALE RAGGIUNGA IL 65%. IN AMBITO C&I INVECE QUESTA PERCENTUALE DOVREBBE PASSARE DAL 15% DEL 2023 AL 60% NEL 2034

Previsione di installazioni fotovoltaiche associate a sistemi di storage nel mondo (segmento residenziale)



FONTE: VDMA

Numero dei sistemi di accumulo connessi in Italia per trimestre



FONTE: ANIE RINNOVABILI

QUESTIONE DI VALORE

Una delle principali leve su cui si basano le più recenti strategie di comunicazione e marketing dei produttori di storage è rappresentata sicuramente dai propri punti di forza e dal valore del brand. Si tratta di elementi distintivi che possono contribuire a mantenere salda la posizione sul mercato delle aziende anche in presenza di una concorrenza agguerrita sul fronte dei prezzi. «La qualità del prodotto e la completezza dei servizi al cliente, con un'attenzione particolare al servizio post-vendita, sono fondamentali», spiega Karin Nicoli, marketing & communication director di Sonnen. «Fortunatamente questi valori non sono così facilmente replicabili dai numerosi newcomers che di recente hanno affollato il mercato. Abbiamo sempre cercato di trasmettere al cliente il concetto che il prezzo è una componente, ma non l'unica. Sonnen, per esempio, oggi è una delle poche aziende in grado di offrire una garanzia decennale davvero credibile ai propri clienti in quanto, grazie all'esperienza maturata in più di dieci anni nel mercato storage, siamo stati in grado di misurare le performance e di valutare il reale comportamento dei nostri sistemi

anche in un arco temporale superiore al periodo di garanzia indicato». Quindi ora, spenti i riflettori del Superbonus, sono ancora la qualità e i servizi i plus che consentiranno ai principali player del mercato di riacquistare quote di mercato facendo fronte alla fisiologica flessione della domanda. Fisiologica perché c'era da aspettarsi che, alla cancellazione della maxi agevolazione, sarebbe prima o poi seguita la cancellazione della cessione del credito e dello sconto in fattura. «È un periodo atteso e aspettato», aggiunge Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation ZCS. «Il settore non ha bisogno di incentivi ma di regole chiare e stabili, che gli consentano di sostenersi in modo stabile e sano. Ogni volta che ci si dimentica e si proclama una norma che porterà le vendite a centuplicare nell'arco di sei mesi, dobbiamo sapere che a seguire avremo un importante calo. Ma c'è una certezza assoluta ed è quella che ci troviamo nel giusto mercato, quello che rappresenterà il futuro del settore energetico mondiale. Con questa consapevolezza, i picchi e le flessioni sono situazioni contingenti che si risolvono da sé. Dobbiamo abituarci a staccarci dal quotidiano e guardare le cose da un punto di vista più ampio».

FERMarsi PER POI RIPARTIRE

Il contesto attuale è proprio diametralmente opposto a quello del Superbonus, dove era il cliente a rivolgersi all'installatore o all'azienda. Inoltre in questo momento ci sono ancora molti installatori bloccati con crediti incagliati. Insomma, il processo di cambiamento e assestamento del mercato è ancora in atto.

«La prima cosa che abbiamo voluto fare è stata quella di "fermarci" per capire, insieme a installatori e clienti finali, quali siano le loro reali esigenze», spiega Valentina De Carlo, marketing director di Senec. «Per questo abbiamo dato avvio al progetto "customer experience", pensato per disegnare l'esperienza di acquisto e di utilizzo dei nostri prodotti e servizi e comprenderne punti di forza e di miglioramento. È importante partire dai bisogni dei clienti per definire al meglio la propria offerta, soprattutto in un momento di forte evoluzione del mercato». Nel concreto, per fare ciò, Senec ha organizzato workshop interni con focus group guidati da esperti esterni all'azienda con domande e momenti di interazione. Lo scopo ultimo di questa iniziativa è quella di definire una roadmap per migliorare il prodotto e i servizi correlati. Da questi focus group che si concluderanno a luglio l'azienda avrà un'idea più chiara della pianificazione futura.

TRA FORMAZIONE E INFORMAZIONE

Rispetto al periodo del Superbonus, uno dei cambiamenti più importanti a livello di strategia comunicativa è lo spostamento del focus del messaggio. È necessario, rispetto al passato, lasciare che le campagne promozionali cedano il passo a strumenti più informativi. La comunicazione torna quindi a rivolgersi all'utente finale con lo scopo di spiegare la bontà di un investimento in un impianto fotovoltaico con accumulo. Occorre tornare a evidenziare i vantaggi del solare evidenziando chiaramente il ritorno sull'investimento, il risparmio economico in bolletta, la sicurezza di un autosostentamento energetico e a seguire l'importanza della sostenibilità ambientale. È necessaria un'azione mirata verso il cliente finale, dunque, che riporti alla sua attenzione il fotovoltaico come forma di produzione intelligente, conveniente ed efficiente. «L'end user, senza incentivi, è portato a credere che investire in un impianto fotovoltaico con accumulo non convenga più», sostiene Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation di ZCS. «Ora resteranno sul mercato solo i veri professionisti, sia tra gli installatori sia tra i produttori. Emergerà chi è in grado di proporre investimenti in modo sano e concreto, senza affidarsi a promozioni eccessive che sono più dettate dall'esigenza di svuotare i magazzini che non dalla volontà di rivalizzare la domanda di nuovo installato. Le promozioni, per quanto mi riguarda, non sono mai la formula corretta per generare fiducia. I prezzi devono calare in modo commercialmente intelligente. La vendita deve essere sempre accompagnata da professionalità».

LEVE DI VENDITA TRADIZIONALI

Gli strumenti per promuovere la domanda sono oggi quindi prodotti di qualità e performanti, condizioni commerciali adeguate ai tempi e soprattutto servizi professionali. Accanto a prodotti singoli, che possono comunque interagire con altre componenti dell'impianto energetico domestico, non mancano proposte complesse di veri e propri ecosistemi. Va in questa direzione ad esempio Haier, la cui value proposition è quella di proporre una soluzione all'interno di un sistema composto da un impianto fotovoltaico complesso (formato da pannelli, inverter e storage), elettrodomestici e locale tecnico (con pompa di calore e climatizzatori). «La leva di vendita verso il cliente finale è la nostra proposta di

un sistema completo di strumenti che interagiscono tra di loro», spiega Giovanni Buogo responsabile divisione Nahui, piattaforma di Haier per le energie rinnovabili. «In questo ecosistema, la nostra tecnologia consente di gestire i flussi energetici dentro la casa. Non si tratta di un'operazione speculativa legata a un incentivo, quanto piuttosto la proposta al cliente di una possibilità di risparmio a parità di comfort». Questo sistema, peraltro, è predisposto all'uso in contesti di comunità energetiche. «In riferimento alle comunità energetiche proporremo soluzioni con partner energy community ready», aggiunge Giovanni Buogo. «Crediamo di essere in una posizione di vantaggio rispetto ad altri player perché siamo nelle case di milioni di italiani con almeno uno dei nostri prodotti, siano essi sistemi di efficientamento oppure elettrodomestici».

UNA MANO AGLI INSTALLATORI

Tutte queste leve di vendita sono frecce dell'arco degli installatori che devono tornare ad avere un tradizionale approccio propositivo. Rispetto all'epoca del Superbonus infatti, quando il cliente finale era il motore della domanda, oggi l'installatore deve tornare a intercettarlo direttamente. E non mancano approcci originali. «Personalmente sono felice di vedere quanto gli installatori siano fantasiosi e proattivi», dice Riccardo Filosa di ZCS. «Visitando le aziende di installazione più strutturate ho notato diverse proposte interessanti e innovative anche dal punto di vista commerciale. Sono idee brillanti delle quali, durante il Superbonus, non c'era bisogno ma che oggi sono necessarie per evidenziare al cliente quanto nonostante l'assenza di incentivi il sistema fotovoltaico sia conveniente. Addirittura più conveniente rispetto al periodo pre pandemia». Esempi di queste proposte innovative sono impianti solari che non necessariamente devono essere installati su tetto e che sono poco ingombranti. Oppure proposte commerciali con pagamenti dilazionati che aiutano il cliente finale ad affrontare l'investimento. In questo ruolo di "promoter", l'installatore va supportato dai produttori di sistemi di storage che mettono a sua disposizione una suite di servizi di qualità e all'avanguardia. «Ci concentriamo su attività di marketing e lead generation di qualità rivolte a target B2C potenzialmente interessato allo storage», spiega Karin Nicoli di Sonnen. «Ma lavoriamo anche ogni giorno per offrire ai nostri installatori partner con servizi in grado di generare un vero valore aggiunto. Abbiamo previsto anche un programma di roadshow e incontri di training commerciali rivolti a installatori e progettisti». Focus sulla formazione anche per Haier, come sostiene Giovanni Buogo: «Lavoriamo con i distributori per fare formazione all'installatore. È fondamentale che conosca il nostro intero ecosistema. Se propone solo il fotovoltaico al suo cliente, non sta usando tutto l'arsenale di cui dispone per cui è fondamentale che conosca la proposta Haier nella sua interezza. In questo senso, ad esempio, a giugno abbiamo avviato un roadshow sul territorio in cui il team Green Energy affiancherà quello dedicato alle pompe di calore». Oltre alla formazione, ci sono altri servizi ritenuti essenziali per supportare l'installatore. È un esempio il customer care pre e post vendita. «Il nostro canale di vendita è quello del mondo Hvac ovvero dei sistemi di riscaldamento e condizionamento», aggiunge Giovanni Buogo di Haier. «In questo segmento la casa madre può contare su oltre 350 centri di assistenza tecnica sul territorio. Una delle prime attività realizzate in collaborazione con la divisione dedicata alle energie rinnovabili è stata quella di formare il centro di assistenza tecnica anche sul fotovoltaico».

SERVIZI ALL'AVANGUARDIA

Ma attualmente la difficoltà principale per l'installatore sta nella possibilità di concludere la vendita. «Serve un approccio più orientato ad attrarre e

convincere gli acquirenti», sostiene Valentina De Carlo di Senec. «Per questo, tra le altre iniziative, abbiamo creato una rete di agenti al servizio dei nostri installatori clienti. Si tratta di una forza vendita su cui il nostro Partner può contare, senza investire nell'ampliamento del proprio organico. In pratica gli agenti vendono impianti all'utente finale e poi mettono questi contratti conclusi a disposizione dell'installatore». Un altro strumento promosso da Senec è l'aggiornamento del configuratore Senec Plan che consente all'installatore di configurare rapidamente un impianto fotovoltaico con accumulo con tanto di preventivo spesa. A questo si aggiungono ora ulteriori funzionalità, come la possibilità di inserire i tassi di interesse di un potenziale finanziamento per confrontare la spesa mensile totale con le bollette energetiche attuali. Il configuratore mostra

inoltre il tasso di rendimento annuo equivalente, equiparando quindi il fotovoltaico a tutti gli altri finanziamenti disponibili. Così facendo l'installatore è in grado di mostrare la bontà dell'investimento al cliente finale. Infine sono a supporto dell'installatore portali che riuniscono tutti i servizi offerti da un produttore in un unico punto, oltre all'integrazione in app o assistenti virtuali dell'intelligenza artificiale, che consente di effettuare manutenzioni predittive sulle installazioni e di prendere in considerazione eventuali ottimizzazioni implementabili su tutti i flussi energetici di una casa. Infine alcuni produttori di sistemi di accumulo propongono ai loro installatori partner servizi che possano sgravare dalla burocrazia loro o addirittura i loro stessi clienti. «Abbiamo introdotto un servizio di primo avvio della macchina gestito da un team che segue



C&I Smart PV&ESS

Potenzia la tua azienda con efficienza, risparmia e riduci la tua impronta carbonica



Massimizza
l'autoconsumo



Installazione ed
espansione semplici



Taglio dei picchi
di consumo



Completamente
Integrato



Soluzione per Decreto
Agrisolare e Industria 5.0

SAJ Italia

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 324 286 4300

🌐 it.saj-electric.com



IL FUTURO DELLO STORAGE IN ITALIA E IN EUROPA

SECONDO SOLARPOWER EUROPE, NEL 2024 IL CALO DELLA DOMANDA DI SISTEMI DI STORAGE RESIDENZIALI IN ITALIA SARÀ COMPENSATO DALLE PERFORMANCE DEI COMPARTI C&I E UTILITY SCALE. COSÌ FACENDO IL NOSTRO PAESE POTREBBE DIVENTARE IL PRINCIPALE MERCATO EUROPEO

Considerando le prospettive di crescita dei mercati dello storage in Europa, nel 2024 ci sarà un cambiamento nella classifica dei primi cinque Paesi realizzata da SolarPower Europe e pubblicata nel suo "European Market Outlook for Battery Storage 2024-2028". In particolare, l'associazione ha prospettive molto ottimistiche relativamente al nostro mercato. Secondo SolarPower Europe infatti l'Italia, in seconda posizione nel 2023, già quest'anno potrebbe superare la Germania e posizionarsi al primo posto. Con 7,7 GWh di capacità di stoccaggio installati, l'associazione prevede che il mercato italiano duplichi i volumi installati rispetto al 2023 rappresentando il 34% della capacità totale europea installata annualmente. Ciò significa che la cancellazione del Superbonus avrà un effetto negativo sul segmento residenziale ma non sui volumi totali di sviluppo. Nel segmento residenziale, infatti, le installazioni dovrebbero diminuire del 40% su base annua, con 1,9 GWh installati. Si prevede che questi volumi non torneranno ai livelli

record del 2023 almeno per i prossimi cinque anni. Il segmento dello storage residenziale, per SolarPower Europe, dovrebbe mantenere una market share del 24% nel 2024 ma essa si ridurrà al 15% nel 2028.

LARGO AL COMPARTO C&I

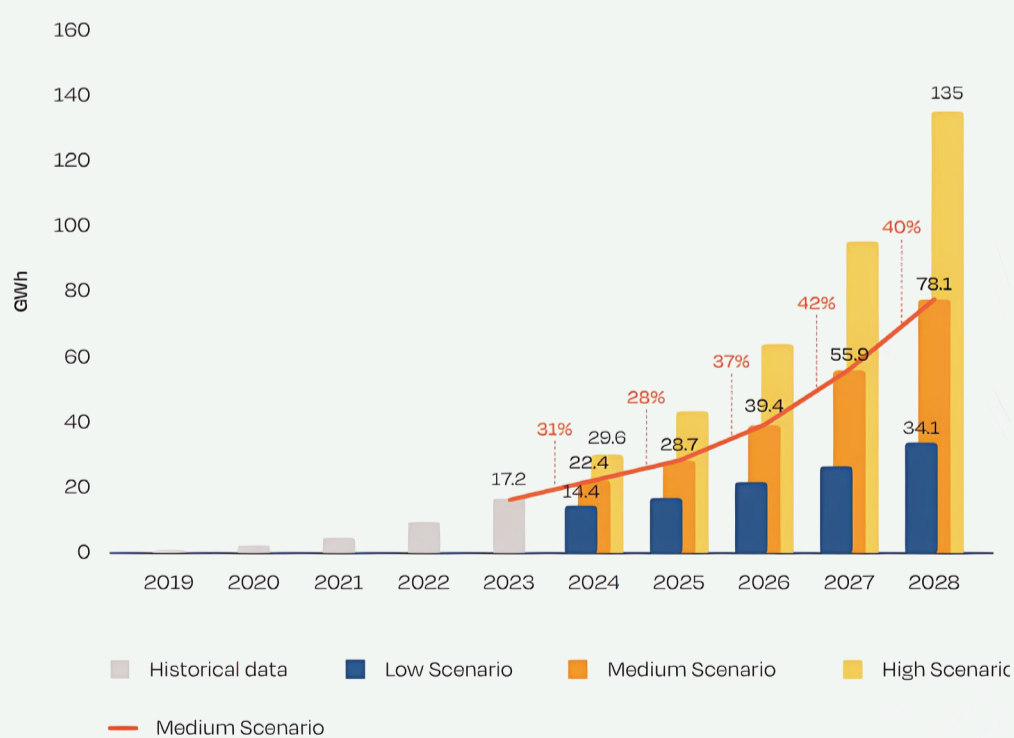
La contrazione del segmento residenziale apre opportunità per il comparto commerciale e industriale dove, come in Germania, le prospettive di crescita sono importanti. Poiché i tempi di ritorno dell'investimento sono in calo grazie a un business case molto migliorato per le batterie C&I, l'Italia è uno dei Paesi più interessanti per questo segmento. Le installazioni di storage C&I secondo l'associazione potrebbero passare da 674 MWh di capacità nel 2024 a 3,6 GWh nel 2028 secondo uno scenario medio. In riferimento al mercato utility, invece, il successo previsto per l'Italia nel 2024 è dovuto all'entrata in funzione dei progetti aggiudicati nelle aste Capacity Mechanism e Fast Reserve nel 2022

e nel 2020. Entro la fine di quest'anno, in particolare, i Bess su larga scala dovrebbero raggiungere i 5,2 GWh di capacità, pari al 67% del mercato italiano totale, e si prevede che rappresenteranno quasi la metà della diffusione totale di batterie Front-of-the-Meter (ovvero direttamente connesse alla rete elettrica) in Europa. Inoltre entro il 2028, questo comparto è destinato a superare la soglia degli 8 GWh installati, rappresentando il 59% del mercato italiano complessivo dei Bess.

IL MERCATO UTILITY SCALE

Il mercato italiano utility scale ha tre pilastri principali. In primo luogo, il capacity market che offre contratti di 15 anni a sostegno degli investimenti in sistemi di storage, finalizzati alla sicurezza dell'approvvigionamento. Il pagamento dell'energia, in euro al MWh, può essere aggiunto ai ricavi commerciali. In secondo luogo, l'introduzione dello schema Macse che fornisce contratti da 15 a 30 anni a sostegno degli investimenti in sistemi di accumulo in batterie e pompaggio. Terna riconosce ai progetti sostenuti dal Macse un premio economico, che viene scambiato con i ricavi commerciali. In terzo luogo, il mercato spot presenta un grande potenziale di ricavi, con segnali di prezzo a breve termine che guidano l'equilibrio del sistema elettrico e l'ottimizzazione degli asset. A questo si aggiunge che Terna sta per lanciare una piattaforma di trading di energia, grazie alla quale i proprietari di impianti di stoccaggio potranno vendere energia ai proprietari di impianti da fonti rinnovabili, oltre a servizi ausiliari. I progetti avranno generalmente una capacità di stoccaggio di 4 ore o più. Guardando al futuro, si prevede che il 2025 sarà un anno di pausa per lo stoccaggio utility scale in Italia, dopo la performance record del 2024, poiché un numero inferiore di progetti derivanti dalle aste sarà connesso alla rete. Ma il segmento dovrebbe riprendere vigore già nel 2026. Nel complesso, si prevede che il mercato italiano dei Bess crescerà nei prossimi cinque anni, raggiungendo 13,7 GWh e una quota del 18% del mercato europeo dei sistemi di accumulo nel 2028. Questo, tuttavia, non basterà a far mantenere all'Italia il primo posto tra i concorrenti europei.

Previsioni di installazione di nuova capacità di accumulo in Europa tra il 2024 e il 2028



FONTE: SOLARPOWER EUROPE

SECONDO SOLARPOWER EUROPE, IN UNO SCENARIO MEDIO LA NUOVA CAPACITÀ DI ACCUMULO INSTALLATA IN EUROPA POTREBBE PASSARE DA 22,4 GWH NEL 2024 A 78,1 GWH NEL 2028 PER UNA CRESCITA DI QUASI IL 250%.

tutti i passaggi verificando che siano stati eseguiti correttamente», spiega ad esempio Karin Nicoli di Sonnen. «Abbiamo inoltre previsto per gli installatori la possibilità di acquistare un servizio per la gestione delle pratiche di allaccio. Questo permette loro di offrire al cliente finale una gamma maggiore di servizi che contribuiscono anche a migliorare la sua immagine e la sua professionalità».

VERSO NUOVE OPPORTUNITÀ

Un'altra strada percorribile per meglio affrontare questo periodo di rallentamento della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale è rappresentata dall'apertura verso nuovi segmenti di mercato. Infatti se da un lato il comparto residenziale è in contrazione, dall'altro invece la domanda nel comparto C&I sta crescendo. Per questo molte aziende hanno ampliato le proprie gamme dotandosi di soluzioni per il mercato commerciale e industriale così da bilanciare il calo del segmento residenziale. Entrano in gioco anche soluzioni specificatamente studiate per le tematiche più attuali come l'agrivoltaico, il Piano Transizione 5.0 e le comunità energetiche. «È sano per le aziende potersi appoggiare su più pilastri e contare su più segmenti», spiega Riccardo Filosa di ZCS, «ma anche su più settori approcciando ad esempio l'e-mobility o più mercati espandendo la presenza oltre confine. C'è anche da dire, in riferimento al comparto commerciale e industriale, che la domanda è più vivace perché gli imprenditori sono più attenti ai costi dell'energia nonostante non ci siano incentivi all'installazioni di impianti solari sulle coperture delle aziende. E questo dimostra come siano necessarie norme stabili e chiare più che incentivi». Per approcciare questo comparto, sono in alcuni casi nate delle vere e proprie nuove divisioni aziendali. È il caso di Senec che nel 2022 ha creato la business unit C&I o di Haier che di recente ha avviato un progetto di partecipazione in un'azienda specializzata nella produzione di sistemi di accumulo di tipo commerciale. Entrare nel mercato C&I va di pari passo poi con la promozione di soluzioni idonee alle comunità energetiche perché le imprese spesso sorgono in distretti e possono funzionare come catalizzatori per la costituzione di comunità energetiche sia con altre imprese del distretto, sia con i dipendenti. «Per meglio servire il segmento C&I e soprattutto evitare di entrare in conflitto d'interesse con il nostro installatore partner», spiega Valentina De Carlo di Senec, «abbiamo strutturato la divisione come un supporto all'installatore. Per cui proponiamo, anche in collaborazione con i nostri partner, soluzioni innovative come i corporate PPA, le comunità energetiche e il noleggio operativo. In questo senso quindi, considerando i servizi che può offrire, la divisione C&I rappresenta per l'installatore uno sbocco verso nuove opportunità». Ovviamente i produttori di storage approcciano il mercato C&I non solo con servizi ma anche con prodotti adeguati. Sonnen ha ad esempio introdotto il sistema di accumulo SonnenPro FlexStack installabile all'esterno e configurabile in modo flessibile e modulare, con una gamma di servizi personalizzabili in base alle necessità del cliente. «Siamo sicuramente attenti anche al tema delle comunità energetiche», afferma Karin Nicoli di Sonnen. «L'azienda del resto è già pronta, sul piano tecnologico e infrastrutturale, ad affrontare il loro sviluppo. Dal 2020 infatti abbiamo cominciato a integrare i nostri sistemi di accumulo, in collaborazione con EGO, all'interno di centrali elettriche virtuali. Oggi sono già quasi 2.000 le SonnenBatterie connesse nelle Uvam, che contribuiscono a fornire servizi di stabilizzazione alla rete elettrica nazionale».

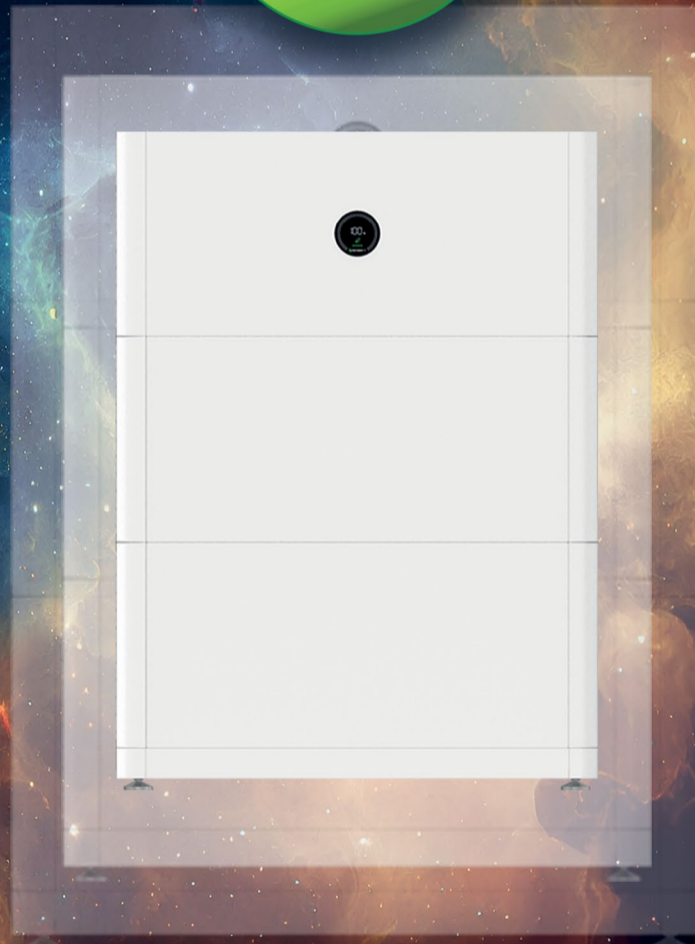
PROSPETTIVE FUTURE

Nonostante il momento attuale, secondo i produttori di sistemi di accumulo coinvolti in questa inchiesta le prospettive del mercato storage per il prossimo futuro sono assolutamente rosee. «Il fotovoltaico è il futuro dell'energia e lo storage va di pari passo», sostiene Riccardo Filosa di ZCS. «Tra l'altro la domanda di nuovi sistemi è in calo solo se rapportata

al periodo boom del Superbonus ma se facciamo un raffronto con il pre pandemia, le vendite sono superiori. C'è più concorrenza sicuramente ma non penso che la situazione sia drammatica. Alcuni competitor spariranno dal mercato perché non sono interessati al fotovoltaico, sono solo stati attratti dalla facilità con cui si potevano concludere affari durante il Superbonus. Ma, tolti loro, chi ha un prodotto valido e una presenza solida affiancati da professionalità, servizi e vicinanza ai clienti non avrà problemi». Dello stesso avviso è anche Giovanni Buogo di Haier secondo cui è necessario che si resettino il caos post Superbonus. «Ma c'è da dire che la maxi agevolazione ha lasciato in eredità la consapevolezza dell'utilità di un impianto fotovoltaico abbinato allo storage. Ci aspettiamo che questa rappresenti la normalità nella domanda di nuove installazioni». Inoltre nel futuro questa combinata tra fotovoltaico e storage giocherà sempre più

un ruolo importante in vari servizi e quindi prenderà piede un sistema interconnesso di impianti partecipanti ad esempio a Uvam o comunità energetiche. In più, con l'avanzare della tecnologia, i prezzi dei sistemi di storage tenderanno ulteriormente al ribasso anche se la loro complessità tecnologica limiterà questi cali. Certo, c'è ancora l'annoso e irrisolto problema dei crediti incagliati che continuano a lasciare in difficoltà molti installatori. E a questo si aggiunge lo spettro della riduzione della detrazione fiscale che nel 2025 dovrebbe passare dal 50% al 36% e a scendere nel 2028 al 30%. E questo potrebbe ulteriormente impattare in senso negativo sul comparto residenziale. Servirà quindi lavorare duramente nella promozione di un mercato che è sì il futuro dell'energia mondiale, ma che al cliente finale va spiegato mettendo in luce i suoi numerosi lati positivi. A partire dall'obiettivo risparmio economico che un'installazione solare con accumulo porterebbe al suo bilancio familiare.

APX



la batteria **Universale**

Inizia la **Nuova Era** dello Storage
compatibile con tutti i modelli **Battery Ready**

GROWATT
www.growatt.it **ITALIA**

SENEC

CAPACITÀ DI ACCUMULO FINO A 15 KWH PER IL SISTEMA ALL-IN-ONE SENECHOME E4

Senec.Home E4 è un sistema "tutto in uno" che integra inverter fotovoltaico, accumulo con capacità fino a 15 kWh, sistema di monitoraggio e gestione intelligente dell'energia. È modulare (3 batterie da 5 kWh cad), utilizzabile in versione ibrida o AC e con IP 65. Facile da installare grazie al design a innesto e alla configurazione guidata. Il backup opzionale assicura alimentazione fino a 6 kW in caso di black-out.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Potenziamento servizi all'installatore
- Strumenti di vendita
- Comunicazione informativa diretta a sottolineare i vantaggi del fotovoltaico



"SUPPORTO ALL'INSTALLATORE E CAMPAGNE INFORMATIVE VERSO L'END USER" Valentina De Carlo, marketing director



«In questo momento di mercato molto rallentato abbiamo rifocalizzato la nostra comunicazione sui vantaggi del fotovoltaico ovvero il risparmio, la sostenibilità, l'indipendenza energetica, la sicurezza

dell'approvvigionamento. Lo scopo è rassicurare il pubblico sull'opportunità dell'acquisto, utilizzando strumenti di taglio più informativo come blog, articoli e post di approfondimento. Per quanto riguarda l'installatore, continuiamo a lavorare su strumenti capaci di supportare la sua attività. In questo periodo in cui le vendite sono più difficili, stiamo uscendo con la nuova versione del Senec.Plan, che permette di configurare un'offerta per un impianto completa ed efficace in poche mosse, ora arricchito con ulteriori evidenze sulla convenienza dell'investimento. Abbiamo poi dato vita a Senec.Salesforce, una rete di agenti commerciali a disposizione dei nostri installatori che vogliono incrementare il business senza dover sviluppare una forza vendita interna. Stiamo infine lavorando su Senec.Cockpit, una piattaforma che, oltre a semplificare l'accesso e l'utilizzo dei nostri servizi, li potenzia anche grazie all'AI».

CHNT POWER

FINO A 60 KWH DI ACCUMULO ABBINABILE A OGNI INVERTER

Nuovo inverter ibrido Power Leaf series disponibile nelle versioni monofase e trifase, fino a 20 kW di potenza AC. Il modello assicura massima sicurezza con un grado di protezione IP66 e protezione Afci di serie. Ha inoltre un'estesa flessibilità: fino a 60 kWh di accumulo per singolo inverter e 16A corrente massima per stringa. Infine è caratterizzato da Full Backup di 12 kW monofase e 40 kW trifase, quando connesso alla rete.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Innovazione dei prodotti a catalogo e della piattaforma digitale di monitoraggio e gestione
- Investimenti in comunicazione e formazione degli installatori partner
- Supporto post vendita tecnico affidabile e continuo



"NUOVI PRODOTTI, INCONTRI DI FORMAZIONE E SERVICE POST VENDITA" Silvia Colombo, marketing & communication specialist



«Guardando all'evolversi del fotovoltaico in Italia, emerge chiaramente che, in assenza di incentivazione l'impianto residenziale non viene percepito dall'utilizzatore finale come conveniente. Se a questo si aggiunge l'interruzione del meccanismo dello sconto in fattura, la forte contrazione che sta vivendo il segmento non sorprende. D'altro canto, la riduzione dei prezzi dei principali componenti e l'incertezza dei costi dell'energia rappresentano un potente stimolo per considerare finalmente il fotovoltaico con accumulo una soluzione indispensabile e certa per la sicurezza e l'indipendenza energetica delle famiglie. La nostra strategia di supporto agli installatori si basa su tre cardini essenziali: sviluppo di una nuova serie di ibridi residenziali disponibili per l'Italia entro il 2024 per ottimizzare l'efficienza e la flessibilità d'uso del sistema, formazione e informazione sui reali benefici degli impianti con accumulo, di concerto con i nostri partner e con gli stessi installatori e infine un supporto tecnico post-vendita affidabile e qualificato».

energy

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Implementazione della gamma con nuove soluzioni
- Investimento in formazione e assistenza degli installatori partner
- Proposta di servizi avanzati a supporto degli installatori partner

È ADATTO A UN UTILIZZO OUTDOOR IL SISTEMA DI STORAGE ZEROCO2 XL SHELL 100

ZeroCO2 XL Shell 100 è la versione outdoor del modello Energy Spa XL 100. Si tratta di un sistema che, come la versione indoor, ha 60 kW di potenza e 100 kWh di capacità di accumulo. Con un sistema di climatizzazione per il mantenimento delle temperature, XL Shell 100 è il sistema outdoor più versatile dell'azienda. Propone la potenza e le funzionalità di XL 100 su una struttura resistente alle intemperie.



"FOCUS SU SOLUZIONI DI STOCCAGGIO PER IMPIANTI DI GRANDI DIMENSIONI" Giorgia Fugolo, marketing specialist

«Nel contesto attuale senza incentivi diretti, Energy SpA punta a rilanciare l'offerta verso il cliente finale con la gamma ZeroCO2 XL. Questi sistemi intelligenti non solo ottimizzano l'autoconsumo energetico ma supportano anche gli installatori con servizi avanzati. La gamma ZeroCO2 XL è progettata per rispondere alle esigenze del Piano Transizione 5.0, offrendo sistemi di accumulo efficienti per impianti commerciali e industriali di dimensioni significative. Questo ci permette di promuovere un utilizzo intelligente e sostenibile delle risorse energetiche. Per supportare gli installatori, Energy SpA investe in formazione e assistenza continua, garantendo un supporto competente e specializzato. In sintesi, ci impegniamo per offrire qualità, innovazione e supporto avanzato, contribuendo attivamente alla transizione verso un'economia più sostenibile».



UNA SOLUZIONE PER APPLICAZIONI C&I CON CAPACITÀ ESPANDIBILE FINO A 495 KWH

SonnenPro FlexStack è un sistema di accumulo per il settore commercial & industrial. Installabile all'esterno, con capacità da 110 a 495 kWh (con step da 55 kWh) e potenza nominale da 92 a 368 kW (con step da 92 kW), la soluzione è modulare e configurabile in base alle specifiche esigenze del cliente.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Lead generation di qualità
- Focalizzare l'attenzione sul concetto di qualità, esperienza e servizi a 360 gradi
- Focalizzare l'attenzione sull'installatore come partner



“RIPORTARE AL CENTRO INSTALLATORI ED END USER”
Karin Nicoli, marketing & communication director



«In questo momento storico e di mercato, caratterizzato dalla fine degli incentivi e dalla presenza sul mercato di una molteplicità di competitor, diventa fondamentale riportare al centro dell'attenzione la qualità dei prodotti e servizi offerti in tutti gli step del customer journey, rimettendo il focus sul cliente, inteso sia come utilizzatore finale sia come installatore partner».



È DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE TRIFASE IL SISTEMA ALL-IN-ONE LSHE-6K-SH-B

Il sistema di accumulo modulare Lshe-6k-SH-B (Serie RPI-B) include inverter ibrido monofase da 6 kW, batterie modulari in alta tensione (HV) impiantabili da 4,8 kWh (fino a 4 moduli per una capacità massima totale di 19,2 kWh) e sistema di controllo tutto integrato. È disponibile anche la versione con inverter trifase da 10 kW.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Prezzi promozionali per kit segmento residenziale fino a 10 kW
- Trasporto incluso per impianti fino a 10 kW in Lombardia e Piemonte
- Affiancamento e training on-site durante la prima installazione di un nostro storage



“COMUNICARE LA BONTÀ DELL'INVESTIMENTO”
Paolo Bessone, sales manager PV & energy storage systems



«Nel contesto odierno, caratterizzato da costi energetici in crescita e da una crescente sensibilità ambientale, l'installazione di un impianto fotovoltaico con accumulo di energia è un'opzione vantaggiosa per le abitazioni, pur senza incentivi. Le detrazioni fiscali permettono ancora oggi di recuperare una parte importante dell'investimento effettuato, per questo un'attenta analisi dei costi e dei benefici è fondamentale per determinare la convenienza dell'investimento nel lungo periodo. Ridurre le emissioni derivanti dall'utilizzo di combustibili fossili permette al cliente finale di partecipare attivamente alla transizione verso un futuro più sostenibile, forse la ragione più importante tra quelle elencate. Supportiamo l'installatore con soluzioni semplici ed intuitive, che riducono sia i tempi di installazione sia quelli di eventuali manutenzioni, garantendo un supporto tecnico locale rapido nelle risposte e nell'eventuale risoluzione di problematiche».

FEETNET

SISTEMA CONCATENATO EST-OVEST

per il montaggio di moduli fotovoltaici su tetti piani

100%
made in Italy



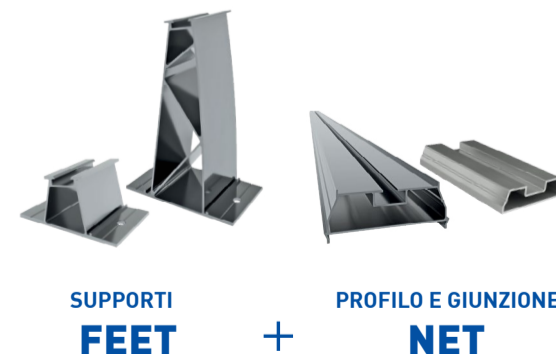
INNOVATIVO

SICURO

FACILE DA INSTALLARE

TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA MASSIMA POTENZA ED EFFICIENZA

La **sicurezza** incontra l'**innovazione**. Questo sistema avanzato offre un **montaggio semplificato** e una distribuzione del carico ottimale, garantendo **prestazioni eccellenti** senza compromettere la durabilità della tua copertura.



Per maggiori informazioni sui nostri sistemi rivolgiti al nostro ufficio tecnico chiamando il numero +39 080 314 12 65 o invia la tua richiesta a info@contactitalia.it



iscriviti al nostro canale Youtube!

Saremo presenti dal 17-18 settembre 2024

SOLAR & STORAGE
LIVE Zurich 2024

hall **5** Stand **220**



Ingeteam

UN SISTEMA ALL-IN-ONE DALL'ESTETICA PERSONALIZZABILE

Ingecon Sun Storage All-In-One è composto da inverter ibrido monofase da 3-4,5-6 kW e da moduli batterie da 4,8 a 24 kWh. Il prodotto, Made in EU e realizzato in co-branding con Bertone Design, ha una garanzia di 10 anni. La caratteristica più interessante per il cliente finale è la possibilità di adattarsi allo stile del proprio ambiente domestico grazie alle skin intercambiabili, ovvero coperture realizzate in materiali e colori diversi.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Presenza capillare sul territorio con il programma Premium & Service Installer
- Campagna media multicanale rivolta al mercato residenziale
- Servizio locale per assistenza tecnica

“AL VIA UNA CAMPAGNA MULTICANALE FINALIZZATA ALLA LEAD GENERATION E ALLA BRAND AWARENESS»

Barbara Mancini, marketing manager



«Per il nostro target il prezzo non è il solo fattore decisivo. Ingeteam punta da sempre sulla qualità, sui prodotti Made In EU e sui servizi che gestiamo internamente dalla nostra sede italiana, operativa da 15 anni nel settore fotovoltaico. La nostra forza vendita opera, inoltre, in sinergia con i nostri Premium & Service Installer, il programma di affiliazione che ci permette di seguire il cliente finale durante tutto il processo di acquisto e di post-vendita, affinché si senta rassicurato della scelta fatta e rispetto alle garanzie offerte. La vendita dei prodotti sarà supportata da un piano media che partirà nel mese di luglio e si intensificherà a partire da settembre. Saremo presenti su alcune testate che hanno come target principale ingegneri, progettisti ed installatori, anche del settore elettrico, e su alcuni magazine che si rivolgono al cliente finale. La campagna di advertising punta ad un aumento della brand awareness verso un mercato, quello residenziale, che non ci conosce. In una seconda fase la nostra campagna media, anche attraverso l'uso dei canali social, avrà l'obiettivo di generare lead che saranno condivisi con i nostri partner premium».



UN SISTEMA STORAGE RETROFIT OUTDOOR PER GRANDI IMPIANTI

Il nuovo sistema storage retrofit outdoor Power Magic è pensato per installazioni industriali di grandi potenze. Modulabile in relazione alle esigenze del cliente, è disponibile con potenza da 125 a 750 kW e capacità da 250 kWh a 1.5 MWh. È dotato di un sistema antincendio con sensoristica e monitoraggio integrati oltre che raffreddato a liquido. L'installazione è semplice, grazie alla modalità Plug & Play.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Supporto all'installatore anche tramite la proposta di iniziative commerciali originali
- Investimenti nell'ampliamento della gamma
- Apertura verso nuovi mercati esteri per controbilanciare i cali del mercato italiano

“FOCUS SU PROFESSIONALITÀ E PRODOTTI DI QUALITÀ”

Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation ZCS



«L'end user, senza incentivi, è portato a credere che investire in un impianto fotovoltaico con accumulo non convenga più. Ora resteranno sul mercato solo i veri professionisti, sia tra gli installatori sia tra i produttori. Emergerà chi è in grado di proporre investimenti in modo sano e concreto, senza affidarsi a promozioni eccessive che sono più dettate dall'esigenza di svuotare i magazzini che non dalla volontà di rivitalizzare la domanda di nuovo installato. Le promozioni, per quanto mi riguarda, non sono mai la formula corretta per generare fiducia. I prezzi devono calare in modo commercialmente intelligente. La vendita deve essere sempre accompagnata da professionalità».

SMA

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- In collaborazione con i suoi partner, SMA ha organizzato un roadshow di anteprima per presentare la nuova piattaforma e sensibilizzare il mercato
- La strategia ha incluso anche il lancio di una campagna digitale di awareness intitolata "I Love the Sun", visibile sia sul web che sui social media
- L'azienda ha realizzato iniziative pubblicitarie sui media e partecipato a eventi ad hoc durante l'ultima edizione di KEY Rimini 2024

UN INVERTER IBRIDO COMPATIBILE CON SISTEMI ENERGETICI, POMPE DI CALORE ED EV CHARGER

Il Sunny Boy Smart Energy di SMA, inverter ibrido residenziale, è compatibile con sistemi energetici, pompe di calore e stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Assicura alto rendimento, potenza di carica fino a 10 kW (per inverter da 6 kW) con bassa tensione di avvio e rapporto DC/AC fino al 200%.



“FORMARE I PARTNER PER TRASFERIRE I PUNTI DI FORZA DEI PRODOTTI ALL'END USER”

Chiara Marchese, marketing and communication manager



«In questo contesto le nostre strategie si basano su due leve fondamentali ovvero il risparmio economico, un aspetto sempre cruciale per i clienti, e l'attenzione alla sostenibilità e alla tutela dell'ambiente. La nostra Solar Academy, disponibile sia online sia in presenza, rappresenta uno strumento essenziale per i nostri installatori. Attraverso essa, offriamo aggiornamenti continui e formazione specialistica, garantendo che i professionisti siano sempre preparati e pronti ad interfacciarsi efficacemente con il cliente finale. Inoltre, forniamo costantemente ai nostri partner tutto il materiale di comunicazione cartaceo e digitale necessario per trasferire in modo chiaro e semplice i punti di forza dei nostri prodotti facilitando così la comprensione e l'apprezzamento da parte degli utenti finali».

GROWATT ITALIA

MASSIMA EFFICIENZA ANCHE CON IMPIANTI SOLARI OBSOLETI

Configurabile da 5 kWh a 30 kWh, la batteria universale APX in alta tensione ha un sistema modulare ed è compatibile con tutta la serie Battery Ready di Growatt. APX è pensata sia per il piccolo impianto residenziale sia per il grande impianto industriale e, grazie alla tecnologia di ultima generazione, consente di mantenere la massima efficienza anche in presenza di sistemi di batteria formati da moduli con anzianità e stato di carica differenti.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

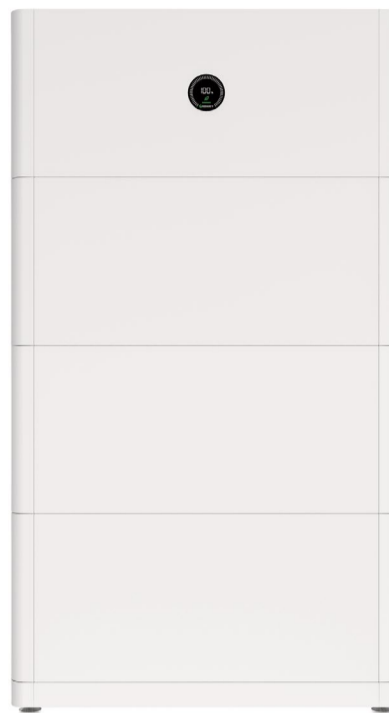
- Presentazione prodotti in store
- Comunicazione di performance e caratteristiche dei prodotti
- Presenza in fiere di settore

"STRATEGIA MULTICANALE CHE EVIDENZIA LE CARATTERISTICHE DEI PRODOTTI"

Riccardo Croce, direttore marketing



«Puntiamo su una strategia multicanale sia online sia offline orientata ai distributori e agli installatori che comprende ad esempio attività in store, formazione online, articoli e news sui principali magazine e che è focalizzata sul comunicare qualità e caratteristiche uniche del prodotto. Investiamo molto anche sull'assistenza agli installatori in fase di realizzazione dell'impianto perché non si creino problemi installativi e la batteria possa dare il massimo in quanto a performance nel tempo, perché la miglior pubblicità risiede nella qualità del prodotto».



80+

IMPIANTI
zeroCO₂ XL
INSTALLATI

 **zeroCO₂[®]**
extra large

Soluzioni di accumulo per impianti C&I
Transizione 5.0 e agrisolare
con i sistemi zeroCO₂ XL

Made in Italy

INDOOR & OUTDOOR

zeroCO₂ - XL 100 e Shell 100

Soluzione di accumulo e monitoraggio che permette le funzioni di Autoconsumo, Peak shaving e adatto a Smart Grid.

60 kW

potenza

100 kWh

capacità

All-in-One

CEI-021 e CEI-016



Soluzioni di accumulo personalizzate per ogni esigenza, dal **residenziale** all'**industria**, fino all'**agrisolare** e al **grid scale**.

Dalla **produzione di batterie** al **sofisticato software in cloud**, ogni elemento è progettato e assemblato in Italia, evidenziando il nostro impegno per il Made in Italy.

 **energy[®]**

Energy s.p.a.
Tel. +39 049 2701296
info@energysynt.com
energyspa.com

solaredge

UN ARMADIO BATTERIA DA OLTRE 100 KWH PER IL COMPARTO C&I

La nuova batteria commerciale CSS-OD di SolarEdge è composta da un armadio batteria da 102,4 kWh e da un inverter regolatore di carica da 50 kW. È gestita da SolarEdge ONE, la nuova piattaforma di ottimizzazione energetica basata su cloud che sincronizza e ottimizza automaticamente la produzione e l'accumulo di energia del sito.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Promozioni e campagne digitali sulla soluzione completa SolarEdge che include fotovoltaico, accumulo, domotica e ricarica dei veicoli elettrici
- Campagne pubblicitarie su media mainstream con focus sull'indipendenza energetica
- Presentazione prodotti storage durante i più importanti eventi fieristici nazionali



“FORNIAMO AGLI INSTALLATORI STRUMENTI DI PROGETTAZIONE E SIMULAZIONE DELL'IMPIANTO” Andrea Sovilla, marketing director South Europe



«Al di là della presenza di incentivi più o meno sostanziosi, l'offerta di una soluzione di efficienza energetica è sempre più completa ed integrata. Il fotovoltaico, sia ad uso residenziale che industriale,

viene offerto ed installato sempre più comunemente insieme ad un accumulo in batteria, a sistemi domotici e di misurazione dei consumi e alle colonnine di ricarica per veicoli elettrici. In tale contesto, ci impegniamo innanzitutto nel dare ai nostri installatori i più avanzati strumenti di progettazione e di vendita che possano supportarli nel presentare ai loro clienti una simulazione accurata dell'impianto e dei benefici economici conseguibili. In seconda battuta, è la tecnologia stessa che ancora una volta fa la differenza. L'utilizzo dell'intelligenza artificiale negli impianti fotovoltaici di nuova generazione permette infatti di conseguire, al di là di qualsiasi incentivo, il massimo risparmio possibile, potendo sincronizzare e ottimizzare automaticamente produzione e consumi sulla base di fattori interni ed esterni, come ad esempio l'andamento dinamico delle tariffe energetiche per l'immissione o il prelievo di energia dalla rete».

SAJ

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

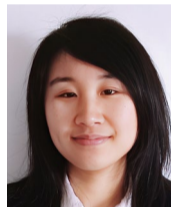
- Campagne di marketing mirate su diversi canali per aumentare la conoscenza delle caratteristiche dei prodotti per storage C&I, affiancate a eventi di formazione online e in presenza e alla distribuzione di materiali informativi
- Collaborazioni strategiche con aziende tecnologiche e progettisti per integrare i prodotti dell'azienda nei loro eco sistemi e ampliare la presenza di Saja sul mercato, offrendo promozioni congiunte e pacchetti speciali
- Formazione continua mirata a fornire conoscenze tecniche avanzate sui sistemi di accumulo commerciali e industriali, coinvolgendo i principali installatori del comparto C&I sia nella formazione sia nella prestazione di servizio tecnico posteriore, configurando molti di loro come partners di servizio ufficiali



UNA SOLUZIONE PER L'AGRIVOLTAICO E LE UVAM

CHS2 all-in-one è installabile in molteplici scenari: su nuovi impianti ibridi (DC/AC), in modalità retrofit su impianti già esistenti (AC Coupling), su nuovi impianti in modalità off-grid (senza allaccio alla rete elettrica). È idoneo anche per impianti agrivoltaici, nel solare off-grid e per la creazione di centrali elettriche virtuali. È scalabile fino a 630 kW e 1 MWh.

“CAMPAGNE DI COMUNICAZIONE VERSO LE IMPRESE PER PROMUOVERE SOLUZIONI COMMERCIALI” Jessica Han, South & East Europe marketing manager



«Nel comparto commerciale e industriale la leva per la promozione dei sistemi di accumulo alle aziende è fornire loro la possibilità di coprirsi dal rischio di oscillazione dei costi energetici, garantendo una loro stabilità che è un elemento fondamentale nella contabilità aziendale. Inoltre, la riduzione dei costi di approvvigionamento di energia e la stabilizzazione della contabilità energetica riduce il rischio per le aziende di esposizione ad incrementi imprevisti. Enfatizziamo poi l'importanza di un servizio clienti eccellente e un supporto post-vendita dedicato per garantire una soddisfazione continua. Disponiamo inoltre di un servizio di assistenza tecnica all'installatore specializzato e dedicato al comparto C&I, disponibile tramite i canali e-mail e call-center. Abbiamo lanciato il programma SAJ Official Service Partner, un sistema composto da partners di servizio certificati SAJ per creare una rete capillare di assistenza pre e post-vendita. A partire da giugno 2024, abbiamo già stipulato contratti con tre partner di servizio e prevediamo di sviluppare oltre 10 partner ufficiali e più di 50 installatori affiliati entro la fine dell'anno in corso».

LG Energy Solution

ESS Battery Division

BATTERIE CON CAPACITÀ DI 9,6 E 16 KWH

Le batterie domestiche LG Prime 10H e 16H di LG Energy Solution offrono capacità di 9,6 kWh e 16 kWh, con potenze di scarica di 5 kW e 7 kW. Sono componibili, sicure e parallelabili fino a 32 kWh. Compatibili con inverter ibridi monofase SHH di LG Energy Solution. Gestibili da remoto tramite app.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Campagne di sensibilizzazione e formazione per educare il pubblico sui benefici dello storage, sia in termini di risparmio energetico che di sostenibilità ambientale; organizzazione di webinar e seminari per informare i clienti sulle nuove tecnologie di storage e sulle loro applicazioni pratiche
- Partnership strategiche con aziende leader nel settore energetico per offrire soluzioni integrate che combinano storage, energia rinnovabile e efficienza energetica: accordi con installatori certificati per garantire un'installazione professionale e supporto continuo ai clienti finali
- Offerte promozionali per rendere più accessibili i prodotti di storage

“FONDAMENTALE INFORMARE I CLIENTI SUI BENEFICI DELLO STORAGE” Asya Polidori, marketing manager



«In questo momento in cui non ci sono incentivi, è cruciale focalizzarsi sulla comunicazione dei vantaggi a lungo termine dei sistemi di storage, come l'autonomia energetica e la riduzione delle bollette. Utilizziamo strumenti digitali, come webinar e campagne social, per educare i clienti sui benefici del nostro storage. Per supportare gli installatori, offriamo training specializzati e materiali di marketing personalizzati, oltre a un servizio di assistenza dedicato per rispondere a tutte le loro esigenze tecniche e commerciali».



ELEVATO ROI E COSTI DI TRASPORTO RIDOTTI PER INSTALLAZIONI C&I

Con un'elevata densità energetica, un ingombro di 1,3 metri quadrati e un'efficienza complessiva del 91,2%, il sistema S³-EStore smart C&I ESS consente di ottimizzare i vantaggi e ridurre l'ammortamento. Riduce i costi di trasporto e di installazione grazie al design all-in-one e al preassemblamento in fabbrica.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Progettazione di sistemi di accumulo di energia modulari e preassemblati in fabbrica per soddisfare le esigenze di riduzione dei costi
- Offerta di soluzioni chiavi in mano per semplificare il processo di consegna
- Partecipazione a fiere e conferenze per entrare in contatto con i responsabili delle decisioni aziendali



"VALORIZZARE I BENEFICI DELLO STORAGE IN AMBITO C&I PER GUIDARE IL PROCESSO D'ACQUISTO"

Jon Zhang, marketing manager



«Ci concentriamo sulla promozione del nostro sistema di storage C&I all'avanguardia in tre aree principali. In primo luogo, sottolineiamo il valore economico dell'accumulo di energia. S³-EStore può migliorare il ROI e accelerare il ciclo di ammortamento. Inoltre, il sistema è preassemblato e l'installazione del cablaggio richiede solo mezz'ora, con un risparmio del 25% sui costi di trasporto e del 27% sui costi di stoccaggio. In secondo luogo, Kehua fornisce un'assistenza post-vendita completa. La formazione professionale per l'installazione garantisce un'implementazione efficiente del progetto, risparmiando tempo e manodopera. In terzo luogo, Kehua rafforza le partnership con operatori del mercato continuando a innovare con lo scopo di offrire soluzioni in linea con le esigenze degli imprenditori. Sebbene la mancanza di supporto politico rappresenti una sfida, crediamo che evidenziando il valore dell'accumulo di energia e fornendo un supporto professionale, i clienti finiranno per vedere i vantaggi dello storage e per adottare questa tecnologia anche nel settore C&I.»



w: solisinverters.com



Solis 3° produttore di inverter FV al mondo

Inverter fotovoltaico commerciale e industriale Solis

— Solis-(80-110)K-5G-PRO —

- > 150% rapporto CC/CA, Funzione SVG notturna
- 6/8 MPPT, efficienza massima 98,5%
- Comunicazione su linea elettrica (PLC) (opzionale)
- Supporta la connessione di tipo "Y" nel lato CC
- La protezione AFCI riduce in modo proattivo il rischio di incendio



COMUNITÀ ENERGETICHE RINNOVABILI

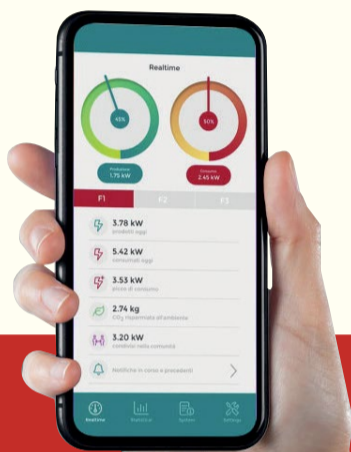
SCEGLI L'ENERGIA GREEN:
il tuo gesto per un mondo senza CO₂



Western CO fornisce tutto ciò di cui hai bisogno
per l'impianto, il monitoraggio e l'assistenza!



Visita la nostra pagina dedicata per avere maggiori informazioni sulle Comunità Energetiche



WESTERN CO.®
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS



Vetrina prodotti

sheen+
pure energy

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Ampliamento della gamma con l'introduzione di due modelli di wallbox avanzati, progettati per interagire con gli inverter ibridi. Queste wallbox possono sfruttare diverse fonti di energia: solare, un mix di solare e batterie, oppure una combinazione tra rete elettrica, batterie e solare;
- Presentazione della batteria High Voltage che consente configurazioni multiple senza necessità di interventi manuali, grazie a un sistema di configurazione automatica;
- Lancio sul mercato italiano del nuovo inverter Sheen-Plus da 50 kW ibrido trifase, pensato per supportare le piccole e medie imprese nella realizzazione di impianti di storage potenti e performanti



**È ABBINABILE A INVERTER MONOFASE O TRIFASE
LA NUOVA BATTERIA SHEENPLUS HV**

Exe Solar presenta la nuova batteria SheenPlus High Voltage con configurazione automatica. Si presta ad essere utilizzata con gli inverter ibridi della casa in configurazioni multiple di 5 kW fino a 20 kW in ambito domestico monofase e fino a 35 kW utilizzando gli inverter ibridi trifase. La nuova batteria sarà installata all'interno in un contenitore in acciaio, ordinabile in configurazione di 2 o 4 moduli.

**"ASSISTENZA POST-VENDITA E SERVIZIO RAPIDO
A SUPPORTO DELL'INSTALLATORE"**

Leonardo Crosara, technical support



«Per rafforzare il nostro posizionamento sul mercato, stiamo investendo significativamente nell'assistenza post-vendita. Offriamo un servizio di supporto tecnico rapido, con un team dedicato pronto a fornire chiarimenti e assistenza per l'installazione e la messa in servizio degli impianti fotovoltaici. Tutti gli impianti connessi alla rete internet sono costantemente monitorati dalla nostra struttura tecnica, permettendoci di individuare immediatamente eventuali problemi e offrire soluzioni rapide ed efficaci. Con queste innovazioni e il nostro impegno per il servizio al cliente, continuiamo a guidare il settore delle energie rinnovabili verso un futuro più sostenibile e efficiente».

risen

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Definizione di partnership con aziende di energia rinnovabile, fornitori di servizi e organizzazioni per promuovere soluzioni energetiche integrate
- Partecipazione a fiere e conferenze annuali
- Mantenimento di un'assistenza post-vendita verso i progetti già realizzati per mantenere la capacità e le prestazioni del sistema di accumulo di energia

**UN CONTAINER DI ACCUMULO
DA 5 MWh PER PROGETTI
UTILITY SCALE**

Il nuovo sistema di accumulo SYL di Risen da 5 MWh con raffreddamento a liquido è stato realizzato all'interno di un container standard. È caratterizzato da alta densità energetica, installazione plug-and-play e facilità di manutenzione. È pensato per progetti utility scale e, essendo scalabile, consente di ottenere una capacità flessibile.



**"OFFRIAMO STRUMENTI CHE AIUTANO GLI INSTALLATORI
A TRASMETTERE ALL'END USER I VALORI DELLA PROPOSTA"**

Ray Sun, marketing manager



«Per rivitalizzare la nostra offerta ai clienti finali dobbiamo sottolineare il valore intrinseco e i vantaggi a lungo termine dei sistemi di accumulo. Ci concentriamo su argomenti chiave come l'indipendenza energetica, il risparmio economico, la maggiore resilienza della rete. A sostegno di questi punti, utilizziamo strumenti analitici avanzati che dimostrano i vantaggi finanziari e operativi delle nostre soluzioni. Per gli installatori, forniamo un supporto completo che comprende risorse di formazione, materiale di marketing, casi di studio e calcolatori del ROI che gli installatori possono utilizzare per comunicare efficacemente il valore ai clienti, supporto tecnico dedicato e guide all'installazione per assistere i clienti in caso di problemi durante il processo di installazione. Infine offriamo strumenti di monitoraggio e manutenzione. Insieme, questi strumenti consentono agli installatori di trasmettere ai clienti finali l'interessante proposta di valore dei nostri sistemi di accumulo di energia a batteria, anche in assenza di incentivi esterni».

VIESMANN

BATTERIE ESPANDIBILI FINO A 24,9 KWH DI CAPACITÀ

Le Viessmann Battery HV1/HV2 sono batterie al litio modulari ad alta tensione abbinabili agli inverter fotovoltaici Viessmann, pensate per applicazioni residenziali e commerciali. Il sistema è composto da moduli batteria impilabili tra di loro, per una capacità da 7,1 a 24,9 kWh, e da un BMS controller che regola la carica/scarica delle batterie, interfacciandosi con l'inverter.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Promozione di Viessmann come fornitore del sistema fotovoltaico completo, dai moduli alla colonnina di ricarica ai sistemi di fissaggio, e quindi comprensivo del sistema di storage
- Comunicazione sui vantaggi di un sistema fotovoltaico con storage in termini di autonomia energetica e riduzione dei costi



"UNA DILAZIONE DI SPESA PER IL CLIENTE FINALE PER INCENTIVARE LA DECISIONE D'ACQUISTO"

Dario Fabris, direttore vendite Nuove Energie



«In questo momento, il Bonus Casa 50% è un valido incentivo per invogliare il cliente finale all'acquisto di un impianto fotovoltaico completo di sistema di storage. Inoltre, gli installatori Viessmann sono in grado di proporre la formula Acquisto Facile, una soluzione di finanziamento a tassi vantaggiosi, sviluppata in collaborazione con primarie società, che consente di dilazionare la spesa per l'efficientamento energetico della propria abitazione».

KEHUA
TECH

Energy Storage Solution for All Scenarios

Safe Smart Simple

- 🏆 Top 1 global energy storage PCS supplier in China (CNESA)
- 🏆 Tier 1 global energy storage system supplier (BNEF)
- 🏆 No.4 PCS supplier globally (S&P Global)

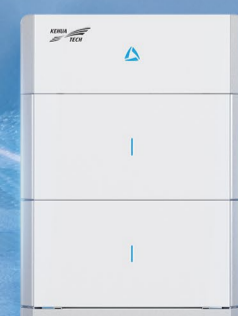


S³-EStation 2.0
5MW/10MWh Liquid-cooling BESS

S³-EStore
C&I ESS



S³-iStorageE
All-in-one Residential ESS





UNA BATTERIA INSTALLABILE IN ORIZZONTALE O VERTICALE

La batteria enSolar Green LV 5.12kWh IP65 è caratterizzata da celle al litio-LFP su resina termoplastica monitorate da BMS avanzato garantendo dialogo tra celle e inverter, con riporto info nell'app monitoraggio e firmware aggiornabile da remoto. Il design è uguale all'inverter, il display LED è a colori. È infine facile da installare con cavi a corredo e fissaggio a parete reversibile in orizzontale o verticale.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Riduzione del prezzo per kWh per rendere la batteria economicamente più sostenibile
- Nuovo design italiano IP65, con installazione in orizzontale o verticale
- Aggiornamento software BMS da remoto



“UN UNICO INTERLOCUTORE PER L'INTERO ECOSISTEMA FOTOVOLTAICO”
 Enrico Berton, direttore commerciale



«Comunichiamo l'importanza di efficientare i costi energetici con un impianto fotovoltaico corredato di un nostro inverter con accumulo, opportunamente dimensionato per il consumo utenza, in grado di conseguire la massima indipendenza energetica possibile. In questo modo il cliente può affrontare un ammortamento del costo impianto ragionevole, eventualmente accelerato da una detrazione fiscale o comunità energetica in vigore, proteggendo il costo dell'energia nel tempo, con una soluzione integrata di anti-blackout mediante l'uscita EPS sovradimensionata. Inoltre trasferiamo l'importanza di basare investimenti su impianti fotovoltaici con nostri prodotti, in quanto azienda radicata in Italia che sostiene l'installatore dall'avviamento del sistema al post-vendita. Infine, abbiamo realizzato i componenti del sistema di accumulo inverter/batteria/quadro-EPS con lo stesso design italiano, rendendolo gradevole, scalabile ed adattabile allo spazio d'installazione disponibile».



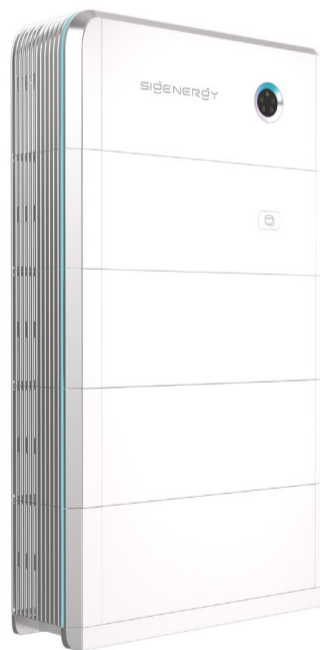
SIGENERGY

INTELLIGENZA ARTIFICIALE AL SERVIZIO DEL SISTEMA DI ACCUMULO

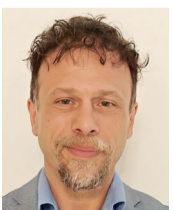
SigenStor è un sistema di accumulo di energia 5-in-1 potenziato dall'intelligenza artificiale che comprende il fotovoltaico, l'accumulo di energia e la ricarica dei veicoli elettrici. È pensato per applicazioni residenziali e C&I. Integra l'inverter solare, l'ev-charger, il PCS della batteria, il pacco batterie e l'EMS in un unico dispositivo modulare configurabile e scalabile.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Organizzazione di eventi come il Sigenergy Day Europe 2024 in Spagna e il Sigenergy Day Myanmar 2024
- Partecipazione a incontri di settore come KEY 2024



“SOLUZIONI PER DIVERSI SCENARI, FACILI DA INSTALLARE E ATTIVARE”
 Alfonso d'Alessandro, country manager



«Sigenergy è specializzata in soluzioni di accumulo di energia che aiutano le persone a raggiungere l'indipendenza energetica. Crediamo che un'esperienza d'uso eccezionale sia vantaggiosa per i nostri clienti e aggiunga un valore significativo. I nostri concetti di design modulare mirano a rivoluzionare il processo di installazione, semplificando notevolmente l'installazione e la messa in servizio. SigenStor, il nostro sistema di accumulo di energia 5 in 1, può essere applicato sia a scenari residenziali che commerciali e industriali consentendo agli installatori residenziali di espandersi in progetti C&I senza ulteriori investimenti. Sfruttando l'intelligenza artificiale, miglioriamo ulteriormente l'esperienza del cliente. Inoltre, la nostra App mySigen è disponibile su Apple Store e Google Play ed è aperta ai nostri installatori».



STORAGE INTEGRABILE IN UN SECONDO MOMENTO

Fronius GEN24 Plus è una soluzione completa e versatile che offre, in un unico prodotto, diverse funzioni per incrementare l'efficienza energetica. Disponibile in versione monofase e trifase, è predisposto per l'integrazione di un sistema di accumulo elettrico con batterie collegabili sia sul lato AC, sia sul lato DC. L'integrazione con le batterie può avvenire anche successivamente all'installazione, agevolando così i clienti nella gestione dell'investimento.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Interventi formativi, in collaborazione con associazioni di categoria, dedicati ai temi di attualità nel mercato fotovoltaico come agrivoltaico, comunità energetiche e Transizione 5.0
- Campagne di sensibilizzazione rivolte ai clienti finali sia privati, sia legati al mondo business sull'ottimizzazione dell'autoconsumo
- Sviluppo di nuove partnership per ampliare l'offerta di soluzioni di accumulo per il segmento commerciale e industriale



“PARTNER FORMATI E COMPETENTI PER GUIDARE L'INVESTIMENTO DEL CLIENTE FINALE”

Paola Baschirotto, responsabile marketing



«Fronius ha sempre creduto in un approccio olistico al mondo del fotovoltaico. Questa scelta si è rivelata vincente specialmente in periodi privi di incentivi statali, come quello che stiamo affrontando. Il team di Fronius Italia continua ad investire nella formazione degli operatori del settore perché possono guidare i clienti finali nella scelta del miglior investimento per la loro transizione energetica. Ci teniamo ad essere proattivi nell'individuare nuove opportunità di business per i nostri clienti e nell'offrire loro il supporto pre e post-vendita di cui hanno bisogno. Inoltre abbiamo attivato la promozione (20)24 ore di sole che vuole offrire agli installatori uno strumento di vendita. Il nostro claim “la qualità di Fronius al prezzo più conveniente di sempre” rappresenta una promessa di valore su cui i nostri partner possono contare».

«Fronius ha sempre creduto in un approccio olistico al mondo del fotovoltaico. Questa scelta si è rivelata vincente specialmente in periodi privi di incentivi statali, come quello che stiamo affrontando. Il team di Fronius Italia continua ad investire nella formazione degli operatori del settore perché possono guidare i clienti finali nella scelta del miglior investimento per la loro transizione energetica. Ci teniamo ad essere proattivi nell'individuare nuove opportunità di business per i nostri clienti e nell'offrire loro il supporto pre e post-vendita di cui hanno bisogno. Inoltre abbiamo attivato la promozione (20)24 ore di sole che vuole offrire agli installatori uno strumento di vendita. Il nostro claim “la qualità di Fronius al prezzo più conveniente di sempre” rappresenta una promessa di valore su cui i nostri partner possono contare».

WECO

ARRIVANO IN ITALIA I SISTEMI ALL-IN-ONE CON POTENZA ESPANDIBILE

Dopo la positiva esperienza sul mercato americano, Weco lancia anche sul mercato italiano i sistemi di accumulo residenziali all-in-one 5KO PRO ed accumulo con inverter 5KO Smart. Il sistema impilabile 5KO senza cavi, settaggi o programmazioni, grazie all'efficienza dei sistemi ad alto voltaggio con bilanciamento attivo, permette di espandere l'installazione anche a distanza di anni.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Lancio della linea all-in-one integrata ed efficiente
- Investimento nella nuova unità di produzione dei sistemi C&I
- Nuova gamma di inverter ibridi e di accumulo "entry-level" ESY e H-ESY



"PRODOTTI SEMPLICI ED EFFICACI E UNA COMUNICAZIONE TRASPARENTE VERSO IL CLIENTE INSTALLATORE"

Marco Falorni, sales director



«Weco si propone di offrire agli installatori soluzioni sempre più integrate e semplici da installare per coniugare l'affidabilità dei sistemi con la massima efficienza nell'installazione. I sistemi all-in-one consentono all'installatore di completare il montaggio dell'inverter ibrido con il relativo accumulo in meno di mezz'ora con un evidente risparmio di risorse. Comuniciamo con trasparenza ai nostri clienti che l'investimento in un sistema di accumulo ben progettato genera risparmi economici che si realizzano progressivamente nel tempo. La durata di questo ritorno varia in base all'efficienza del sistema, al prezzo dell'energia e alle condizioni specifiche dell'installazione. Inoltre, nel contesto globale odierno, è essenziale e responsabile adottare questo modello di approvvigionamento energetico, per intraprendere un percorso verso un futuro più sostenibile a beneficio delle generazioni future. Ultima leva, ma non meno importante, la garanzia decennale sui prodotti e l'assistenza tutta italiana, che consentono a Weco di essere un punto di riferimento per i suoi partner».

 SIGENERGY

SigenStor per C&I

Una soluzione versatile di stoccaggio energetico 5-in-1 su misura per adattarsi ad ogni scenario.

8 kWh ~ MWh

Flessibile

Rendimenti più elevati

Risparmio su CAPEX & OPEX







LinkedIn

YouTube

www.sigenergy.com/it

La forza di quattro società — Regalgrid Europe, B-Cer, Cer&Go, Cogenera Italia — una tecnologia brevettata, la più completa offerta di servizi energetici per l'autoconsumo collettivo del mercato. Abbiamo definito un nuovo approccio integrato, in grado di coprire ogni segmento delle rinnovabili: consulenze tecniche e legali, realizzazione di schemi di autoconsumo diffuso e di CER, installazioni di impianti fotovoltaici CER Ready, sviluppo di piattaforme digitali per la gestione degli asset e delle pratiche di comunità, sostegno finanziario degli investimenti, servizi energetici integrati dalla produzione al consumo. **Un unico interlocutore per tutto.**

Insieme generiamo energia infinita

**REGALGRID
GROUP**

REGALGRID | bcer | cer&go | cogenera

Vetrina prodotti



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Focus su nuovi prodotti come l'inverter con accumulo integrato Max-AIO-100 che garantisce 100 kW di potenza in uscita AC, 215 kWh di capacità della batteria
- Investimenti nella formazione agli installatori in collaborazione con i principali distributori nazionali
- Supporto agli installatori pre vendita (con il dimensionamento dei sistemi), durante l'installazione e post vendita con un customer care dedicato e one-to-one

FINO A 860 KWH DI CAPACITÀ DI ACCUMULO PER GLI INVERTER PARALLELABILI H3 PRO

Il nuovo inverter ibrido H3 Pro ha una potenza da 15 a 30 kW e taglie intermedie di 20, 22, 25 e 30 kW. Insieme alle batterie ECS, offre la possibilità di aggiungere fino a 19 batterie ad ogni inverter, raggiungendo una capacità di accumulo da 8,7 kWh fino a 86,40 kWh per ogni H3 Pro. È possibile collegare fino a 10 inverter in parallelo, per ottenere una potenza minima di 150 kW a massima di 300 kW, con capacità di accumulo che va da 8,7 kWh a 860 kWh.



"FOCUS SU PRODOTTI DI QUALITÀ E SERVIZIO ALL'INSTALLATORE" Fabien Occhipinti, global strategic account director



«Ad oggi, la gamma di soluzioni e prodotti FoxESS si è dimostrata essere di una qualità superiore. FoxESS continua a sviluppare nuovi prodotti in linea con la domanda del mercato come soluzioni dedicate al mercato delle comunità energetiche e all'agrivoltaico. I nostri prodotti offrono nuove funzionalità e tecnologie innovative che li rendono affidabili e consentono una maggiore redditività dovuta alla loro efficienza, facilità d'incremento delle potenze e stoccaggio d'energia. Inoltre, proponiamo un servizio clienti e un'assistenza post-vendita superiori forniti da personale esperto che risponde dall'Italia dal lunedì al venerdì dalle 8.00 alle 18.00, per garantire tempi di risposta rapidi e una risoluzione efficace dei problemi. Infine, FoxESS, fornisce programmi di formazione completi per gli installatori per assisterli durante l'installazione o la manutenzione. Siamo poi raggiungibili via telefono o email sia per i clienti sia per gli installatori per rispondere a tutti tipi di domande».



IN ARRIVO SUL MERCATO ITALIANO LA BATTERIA NEXEOS PER IL MERCATO RESIDENZIALE

Il nuovo sistema di accumulo modulare a batterie Nexeos è pensato per il mercato residenziale. Ha capacità di accumulo da 5,3 kWh a 21,5 kWh in combinazione con un inverter ibrido per sistemi monofase. Sarà disponibile per il mercato italiano a partire da luglio 2024.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Focus sulla collaborazione con i partner di distribuzione per servire gli installatori locali fornendo formazione e assistenza post-vendita
- Investimento nell'organizzazione di corsi di formazione dedicati agli installatori (in persona o a distanza) e di un roadshow per portare il prodotto vicino ai nostri installatori in collaborazione con la nostra rete di distributori esistenti

"CREARE FIDUCIA NEL CLIENTE FINALE E PORTARE LE GIUSTE INFORMAZIONI AL MERCATO"

Sergio Graziosi, head of residential storage Europe



«Dobbiamo contrastare l'idea errata che attualmente non ci siano incentivi in Italia. Un impianto fotovoltaico con accumulo beneficia di uno sconto fiscale del 50% che scenderà al 36% nel 2025. Questo dovrebbe essere sufficiente a sostenere la domanda, anche senza il Superbonus. Se si considerano i numeri del primo trimestre del 2024, ci sono state più di 70.000 installazioni, il 92% delle quali al di sotto dei 20 kWh. Questo è abbastanza per collocare l'Italia al secondo posto in Europa per dimensioni del mercato. Portare le giuste informazioni al mercato, guardare al futuro e non al passato aiuterà a creare fiducia nei clienti finali e a sostenere la domanda. L'accumulo rimane una parte importante di un impianto fotovoltaico. I dati mostrano che fino al 70% delle nuove installazioni ha un'unità di accumulo.

L'aumento dell'autoconsumo, unito al prezzo effettivo dell'elettricità, continuerà a svolgere un ruolo importante nel processo decisionale dei clienti finali. Con la soluzione Nexeos di Trina, possono affidarsi a un unico fornitore che si occuperà di tutto, semplificando la loro vita e quella degli installatori».



LIVOLTEK

SOLUZIONE ALL-IN-ONE CON MONITORAGGIO PLUG&PLAY

Il sistema ESS Livoltek all-in-one è una combinazione tra un inverter ibrido e batterie a bassa tensione. Questa sinergia permette di aumentare la stabilità dell'alimentazione e libera dai vincoli del prezzo dell'elettricità. Il design compatto è esteticamente gradevole. Infine il monitoraggio online Plug&Play garantisce installazioni rapide e facilità di manutenzione.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Partecipazione a fiere in Italia e in altri Paesi europei oltre che in diverse associazioni fotovoltaiche europee collegate
- Miglioramento degli scambi con stakeholder del settore per aggiornare i prodotti affinché soddisfino gli standard europei e le richieste del mercato
- Investimento nella costruzione di un team locale in Italia per fornire servizi di consulenza tecnica più efficienti e tempestivi.

"PUNTIAMO SU MIGLIORAMENTI TECNOLOGICI, RIDUZIONE COSTI E AFFIDABILITÀ DEI PRODOTTI"

Idilio Ciuffarella, direttore generale



«Livoltek è impegnata industrialmente e dal punto di vista della Corporate Social Responsibility ad affrontare tutte le sfide che riguardano il mondo dello storage inclusi quindi miglioramenti tecnologici, ottimizzazione per la riduzione costi per l'utente finale e affidabilità dei prodotti. La nostra priorità è quella di informare il cliente tramite i più innovativi strumenti di marketing come webinar, marketing automation e intelligenza artificiale. Lo scopo è quello di accompagnarlo per introdurre sempre più il mondo dello storage nella realtà familiare e commerciale. Con la fine degli incentivi, Livoltek continua la sua politica di soddisfare i clienti che hanno capito che il futuro dell'energia sta nel fotovoltaico, non solo in ambito residenziale ma anche commerciale e industriale. I nostri installatori sono costantemente affiancati da tecnici e ingegneri che sono in continuo lavoro per lo sviluppo dei nostri software. In aggiunta alla nostra Area Tecnica, abbiamo attivato un Call Center per l'assistenza da remoto e una squadra che interviene direttamente sul posto quando l'assistenza da remoto non è sufficiente».



Haitai Solar

BECOME THE MOST VALUABLE INTELLIGENT PRODUCER OF GREEN ENERGY

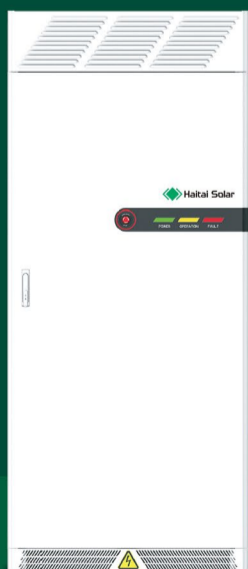
Residential Energy Storage



Residential Energy Storage Battery Pack



Haitai - Blue Star Industrial and commercial energy storage system



Haitai Digital Energy's products

Containerized Energy Storage System
Industrial and commercial energy storage system
Residential Energy Storage

Communication power supply system



Outdoor cabinet energy storage system



Haitai - Blue Shield Containerized Energy Storage System



TOPCon Haitai Taihe2.0



ADDRESS

De Beek 12, 3871 MS Hoevelaken, Netherlands

EMAIL

zhaofei@htsolargroup.com
wangning@htsolargroup.com
yaochunhui@htsolargroup.com

WEBSITE

www.haitai-solar.com



Kevin Zhao LinkedIn



Michael Yao LinkedIn



Company LinkedIn

JinKO Solar

Building Your Trust in Solar

UNA SOLUZIONE PER CONTESTI UTILITY SCALE

Per il settore utility scale, JinkoSolar presenta Suntera G2. Si tratta di un container batteria che utilizza celle da 314 Ah. Progettato per garantire sicurezza, affidabilità e durata, offre oltre 5 MWh di capacità con un'efficienza superiore al 94%.

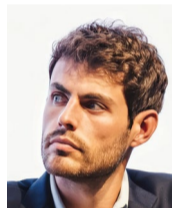


Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Organizzazione di webinar e pubblicazioni sui social media come le #jinkopills su LinkedIn
- Partecipazione a eventi come il Key Expo Rimini
- Partecipazione a incontri formativi come Renmad Storage Italia ed Energyyear Italia

“AL FIANCO DEGLI INSTALLATORI CON TRAINING E COMMISSIONING IN LOCO”

Pietro Peterlana, sales manager ESS



«In un contesto privo di incentivi, rivitalizzare l'offerta ai clienti finali richiede un approccio innovativo. I prezzi dei sistemi Bess sono crollati negli ultimi anni grazie a economie di scala e avanzamenti tecnologici, rendendo questi sistemi di accumulo più accessibili che mai, anche senza incentivi governativi. Investire in un sistema Bess non solo protegge dalla volatilità dei prezzi dell'energia, ma garantisce anche la sicurezza degli investimenti per oltre 15 anni. JinkoSolar supporta gli installatori e i tecnici con training dedicati e commissioning in loco, assicurando una conoscenza approfondita e una gestione ottimale del sistema. Il risultato è un sistema efficiente, affidabile e all'avanguardia per i nostri clienti».

HYXIPOWER

INSTALLAZIONE RAPIDA E SEMPLICE PER IL NUOVO SISTEMA TRIFASE ALL-IN-ONE

Il nuovo sistema trifase all-in-one ottimizza la modalità di installazione di un sistema di accumulo. Collegandosi direttamente al quadro elettrico di una abitazione e senza l'utilizzo di un meter esterno si riducono i tempi di installazione. Inoltre ha una protezione IP67.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Introduzione di una nuova topologia di impianto
- Sicurezza intrinseca del sistema
- Elevata flessibilità nel programmare il funzionamento della batteria

“PRODOTTI SICURI E DI QUALITÀ E FOCUS SU FORMAZIONE ALL'INSTALLATORE”

Davide Ponzi, country manager



«Differenziando l'offerta di prodotto e utilizzando delle batterie di derivazione automotive che ci permettono un maggiore controllo della carica e scarica, abbiamo sviluppato sistemi di sicurezza intrinseci mutati appunto dall'automotive in modo da dare una sicurezza totale. Avendo sviluppato dei prodotti altamente flessibili, possiamo soddisfare molte esigenze di programmazione dell'accumulo secondo diverse necessità dell'utente finale. Per permettere una facile configurazione forniamo una formazione sul prodotto con una certificazione degli installatori al fine di qualificare gli operatori sulla nostra tecnologia. A tal proposito forniremo corsi in presenza a livello regionale per poter incontrare un elevato numero di installatori. Abbiamo previsto anche una documentazione specifica per aiutare a comprendere quali siano i punti di forza del sistema e i vantaggi che possono avere sia gli installatori sia i clienti finali».

KSTAR

PROPOSTA ALL-IN-ONE PER IL SEGMENTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE

La serie Kstar BluePulse comprende il modello KAC50DP-BC100DE, che rappresenta il prodotto di punta per l'azienda. Si tratta di una soluzione all-in-one da esterno per applicazioni di stoccaggio energetico di taglia commerciale e industriale di piccole e medie dimensioni e microgrid.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Programmi di formazione e definizione di case studies per illustrare i benefici dello storage
- Supporto locale per le installazioni, con lo scopo di aumentare la fiducia e la soddisfazione dei clienti
- Proposta di prodotti innovativi e certificati, in linea con le esigenze e gli standard del mercato italiano



“COLLABORAZIONE CON I PARTNER ITALIANI PER OFFRIRE PRODOTTI A PREZZI COMPETITIVI”

Beatrice Xiao, country manager



«Attualmente, ci stiamo concentrando sulla nostra gamma di inverter di stringa residenziali e commerciali, introducendo prodotti all'avanguardia e certificati su misura per il mercato italiano. In particolare, offriamo un inverter da 3 kW per sfruttare gli incentivi del reddito energetico e un inverter da 125 kW certificato secondo gli standard CEI-016 e CEI-021. Data l'attuale mancanza di incentivi per le soluzioni di stoccaggio, collaboriamo strettamente con i partner italiani per offrire inverter di stringa a prezzi competitivi. Supportati dal nostro ufficio commerciale e post-vendita con sede a Bologna, garantiamo un supporto post-acquisto di alta qualità attraverso il nostro team locale in Italia».



UNA SOLUZIONE PER CONFIGURAZIONI DI AUTOCONSUMO COLLETTIVO

Il sistema Share Power è un all-in-one dotato di moduli batteria e inverter ibrido con tecnologia integrata per la gestione di consumi collettivi in condomini. Share Power, come tutti gli altri prodotti Aton, è in grado di dialogare con gestori terzi tramite protocollo Chain 2, tecnologia essenziale per la gestione delle comunità energetiche.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Progetto Aton-CER per nuove comunità energetiche
- Ampliamento della gamma prodotti per il settore residenziale
- Ottimizzazione sistema di controllo e gestione tramite app Aton Storage

“AL FIANCO DEGLI INSTALLATORI NELLA REALIZZAZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE”

Emma Balugani, marketing & communication officer



«Aton crede fortemente nei nuovi modelli smart-grid, per questo ha avviato un nuovo progetto con cui offre ai suoi installatori un supporto a 360° per la realizzazione di nuove comunità energetiche di piccole e medie dimensioni, compresa la gestione di tutti gli aspetti giuridici e fiscali. Stiamo inoltre lavorando con partner selezionati per ampliare la nostra offerta per il mercato residenziale con prodotti economicamente vantaggiosi, facili da installare, versatili e con elevatissimi standard di qualità, insieme ad un continuo sviluppo e ottimizzazione all'app Aton Storage, vero centro di comando dei sistemi Aton per una gestione smart dell'energia, fondamentale per evidenziare l'importanza dell'autosufficienza energetica grazie a fonti rinnovabili, sia in termini di risparmio che in ottica ambientale».



FORNITORE DAL 1999
DI SOLUZIONI INTEGRATE
PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

CERCHIAMO
COLLABORAZIONI
COMMERCIALI
scrivi: ci@vpsolar.com

**SMART
PARTNER**

**NUOVA
RETE
C&I**

Rete di aziende professionali e qualificate
in grado di proporre alle PMI soluzioni
energetiche e impianti affidabili e innovativi



VUOI SAPERNE DI PIÙ?

partecipa
ad una tappa
del nostro roadshow

www.vpsolar.com/vp-solar-eventi-2024/





BATTERIA MODULARE CON CAPACITÀ DA 5 KWH A 60 KWH

La IQ Battery 5P è una batteria modulare con capacità di 5 kWh. Offre configurazioni da 5 a 60 kWh, migliorando l'esperienza utente grazie alla sua potenza e comunicazione cablata resiliente. La soluzione è coperta da una garanzia di 15 anni.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Eventi con partner per far conoscere il mondo dello storage energetico
- Webinar settimanali
- Attenzione alle normative e alla sicurezza dei prodotti e un'importante attività di sensibilizzazione con i professionisti coinvolti nelle norme antincendio



"ASSISTENZA ANCHE SUL CAMPO PER LE PRIME INSTALLAZIONI"

Elena Tagliani, strategic account manager



«Produciamo microinverter e batterie efficienti e sicuri, come la nostra IQ Battery 5P. La batteria è ormai un'estensione della maggior parte degli impianti fotovoltaici Enphase ed è costruita per evitare problemi legati

all'alta tensione e al rischio di incendio. È modulare, permettendo agli utenti di partire da 5 kWh e ampliarla se necessario successivamente. L'elevata efficienza dei nostri microinverter, protetti da brevetti esclusivi, il supporto al consumo notturno dato dal sistema di storage e il tax rebate del 50%, consentono di ammortizzare la spesa iniziale in tempi brevi. Il fotovoltaico resta il miglior investimento che un privato o un'azienda possano fare ed è fondamentale usare prodotti di alta qualità certificata. Per supportare gli installatori offriamo assistenza di alto livello 24 ore su 24, aiuto sul campo per le prime installazioni, e per quelle particolarmente complesse, con personale Enphase. Inoltre, stiamo lavorando per far comprendere la tecnologia della batteria attraverso campagne di marketing e presentazioni di prodotti».



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Integrazione del sistema di energy storage con l'ecosistema tecnologico di LG Electronics tramite l'app ThinQ che consente di monitorare l'inverter e garantisce comunicazione tra utente e inverter, ma anche tra inverter ed elettrodomestici
- Ottimizzazione della gestione dei consumi e della produzione da fotovoltaico attraverso tecnologie avanzate di monitoraggio e funzionalità smart gestibili dal proprio smartphone
- Incentivazione della sinergia tra le business unit dell'azienda



FINO A TRE MODULI SOVRAPPONIBILI PER UNA CAPACITÀ DI 12 KWH

LG ESS Home 6 è una soluzione all-in-one con inverter ibrido che permette di inserire fino a tre moduli batteria sovrapponibili con tecnologia a celle cilindriche per aumentare la capacità di stoccaggio fino a 11,87 kWh. La soluzione è in grado di supportare l'energia di tutta la casa: dagli elettrodomestici alla ricarica delle auto elettriche.

"CREARE INTERESSE NEL CONSUMATORE FINALE AGEVOLANDO IL PRIMO CONTATTO CON L'INSTALLATORE"

Alessandro Marinosci, ESS sales engineer



«Cerchiamo di sensibilizzare ed educare i consumatori utilizzando tutti i nostri canali di comunicazione, sottolineando come la gestione consapevole dell'energia possa avere impatti positivi concreti in termini di risparmio energetico ed economico. Cerchiamo inoltre di sottolineare i benefici anche dal punto di vista dell'impatto ambientale. Lanceremo una campagna focalizzata proprio su questi aspetti in modo da creare interesse e consapevolezza nel consumatore finale, agevolando la fase di primo contatto con l'installatore.

Sempre con questo obiettivo, abbiamo creato dei materiali informativi che possano essere di supporto nel lavoro quotidiano degli installatori e stiamo organizzando dei corsi di formazione che rendano più semplice per loro la fase di progettazione, installazione e assistenza delle nostre macchine. A tendere organizzeremo anche corsi volti a fornire aggiornamenti su normative vigenti, progettazione, prodotti e servizi post vendita».



SISTEMA TRIFASE T10HV ALL-IN-ONE DA 10 KW CON STORAGE ESPANDIBILE

AlphaEss presenta il sistema trifase T10HV all-in-one da 10 kW True Hybrid in tripla modalità AC, DC e Hybrid Coupled, con accumulo espandibile fino a 49,2 kWh. La soluzione è caratterizzata da impianto solare da 16 kW e batteria 1C che permettono carica rapida fino al 95% della capacità. Altre caratteristiche sono garanzia 10 anni/10.000 cicli, gestione da SmartApp, CAT italiano e pronta consegna da Milano.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Incrementato il valore dell'offerta per distinguere il brand dalla concorrenza
- Aumentato la visibilità del brand tramite canali di comunicazione e marketing locali e globali
- Aumentato il numero di collaborazioni strategiche



"TANTE SOLUZIONI CON IL MIGLIOR RAPPORTO QUALITÀ-Prezzo"

Sara Carletti, sales & marketing associate



«Nel periodo post-incentivo, è fondamentale adeguare l'offerta alle condizioni di mercato. Per rivitalizzare l'interesse del cliente, ci concentriamo nel proporre più opzioni possibili, consentendo scelte personalizzate e adatte alle diverse esigenze. Il nostro obiettivo è di offrire la migliore qualità-prezzo nel mercato, e abbiamo fatto passi importanti in questa direzione. L'ampliamento della gamma prodotti con sistemi ridimensionati ci permette di raggiungere nuovi segmenti di mercato aumentando la nostra competitività. Supportiamo gli installatori attraverso un servizio clienti eccellente, un CAT creato appositamente in considerazione delle loro esigenze, e con crescita proporzionale al numero di nuovi clienti. Il magazzino di Milano per pronta consegna evita problemi di approvvigionamento che ancora oggi affliggono alcuni operatori. Inoltre, sebbene la disponibilità di finanziamenti sarebbe utile, i costi del denaro non lo permettono, spingendoci a trovare soluzioni alternative per sostenere i nostri partner commerciali».

Haier

UN SISTEMA SCALABILE FINO A 960 KWH DI CAPACITÀ

L'Haier Smart Cube integra intelligenza artificiale e tecnologia di accumulo. Combina inverter ibrido, caricatore EV DC, EV AC, pacco batteria, EMS e integra la pompa di calore. Adatto alle esigenze residenziali e commerciali, è scalabile da 3 a 500 kW, con la possibilità di immagazzinare fino a 960 kWh.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Proposta di un sistema completo di strumenti che interagiscono tra di loro
- Attenzione a scenari futuri come dimostrano le soluzioni energy community ready
- Formazione all'installatore e supporto tramite oltre 350 centri di assistenza tecnica sul territorio



"I VANTAGGI DI UN ECOSISTEMA CHE INCLUDE ANCHE ELETTRODOMESTICI E POMPE DI CALORE"

Giovanni Buogo, responsabile divisione Nahui, piattaforma di Haier per le energie rinnovabili



«La leva di vendita verso il cliente finale è la nostra proposta di un sistema completo di strumenti ed elettrodomestici che interagiscono tra di loro. Non si tratta di un'operazione speculativa legata a un incentivo quanto piuttosto la proposta al cliente di una possibilità di risparmio a parità di comfort. Il nostro canale di vendita è quello del mondo Hvac ovvero dei sistemi di riscaldamento e condizionamento. In questo segmento l'azienda ha oltre 350 centri di assistenza tecnica sul territorio. Una delle prime attività realizzate in collaborazione con la divisione dedicata alle energie rinnovabili è stata quella di formare il centro di assistenza tecnica anche sul fotovoltaico. Inoltre lavoriamo con i nostri distributori per fare formazione all'installatore. È fondamentale che conosca il nostro intero ecosistema. Se propone solo il fotovoltaico al suo cliente, non sta usando tutto l'arsenale di cui dispone per cui per noi è fondamentale che conosca la proposta Haier nella sua interezza. In questo senso, ad esempio, a giugno abbiamo avviato un roadshow sul territorio in cui il team Green Energy affiancherà quello dedicato alle pompe di calore».



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE

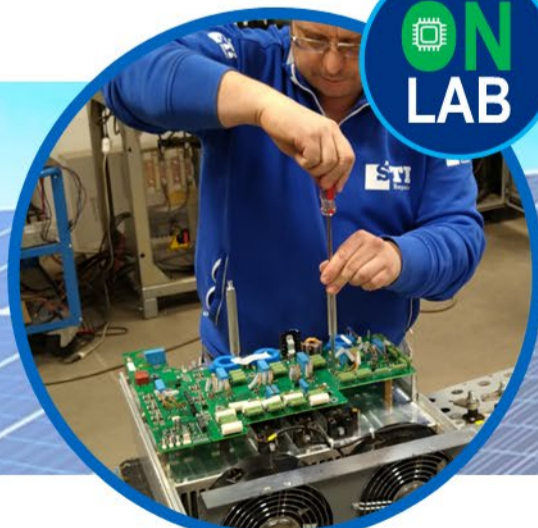
» VELOCE

» GARANTITA

ON
SITE



ON
LAB



ON
SWAP



- ✓ Service On Site 24/7
- ✓ Ricambi & Spare Parts
- ✓ Servizi Specialistici

- ✓ Riparazione
- ✓ Rigenerazione
- ✓ Manutenzione

- ✓ Fast Recovery
- ✓ Moduli Rigenerati
- ✓ Affidabili & Garantiti





UN SISTEMA DI ACCUMULO PARALLELABILE CON POTENZA DA 3,7 KW A 15 KW

Sistema di accumulo Q.Home+ ESS HYB-G3 ad alta intensità energetica da 3,7 a 15 kW di potenza, parallelabile per maggiori capacità di generazione, con parco batterie scalabile e funzionalità di backup avanzate per forniture continue anche in caso di assenza di rete ed installazioni offgrid.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Eventi di formazione tecnica e commerciale presso i principali distributori nazionali
- Potenziamento dei servizi di assistenza ed after-sales
- Espansione della gamma di soluzioni per piccoli e medi impianti commerciali e industriali

“PRESENTINUOVI SEGMENTI GRAZIE AGLI ACCORDI CON INSTALLATORI E PARTNER”
Ian Clover, corporate communications manager



«Se in Italia la domanda vive un momento di necessario riallineamento post Superbonus, a livello internazionale c'è invece una forte spinta a corredare gli impianti di generazione di energia rinnovabile, di ogni genere e taglia, con soluzioni per l'accumulo energetico prima e dopo il meter. Per questo Qcells sta lavorando su più fronti, ampliando sempre più la gamma di opportunità per il cliente prosumer. Non più solo pacchetti di prodotti ad alto valore aggiunto, ma anche fornitura di servizi di rete innovativi tesi a cogliere le opportunità derivanti da comunità energetiche e autoconsumo collettivo. In Italia il mercato è ancora in fase sperimentale ma lavoriamo per preparare il campo all'inevitabile innovazione, completando la gamma di offerta verso nuovi segmenti, incrementando taglia e potenza delle soluzioni, e creando legami di collaborazione sempre più stretti con installatori e service partner sul territorio».



CAPACITÀ FINO A 40 KWH NELLA VERSIONE A TORRE

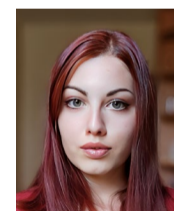
La nuova batteria SBH, da 10 kWh a 40 kWh per torre, è certificata IP55 e progettata con protezione da sovra/sotto tensione, protezione da sovratemperatura e interruttore DC. Con una corrente di carica/scarica più elevata di 50A, la batteria SBH supporta il nuovo ibrido trifase SHT ed è progettata per il funzionamento di back-up.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Offerta di una combinazione di un sistema fotovoltaico (nuovo inverter ibrido trifase SHT) con una batteria (SBH) dalle prestazioni innovative
- Organizzazione di corsi di formazione live e online che permettono di avere un contatto diretto con gli installatori e di illustrare i vantaggi dei prodotti
- Organizzazione di attività in partnership con i distributori che massimizzano i risultati nella promozione del prodotto sul mercato



“FOCUS SU STRATEGIE RIVOLTE AL CLIENTE FINALE”
Noemi Montalto, marketing specialist Italy and Balkans



«Uno dei punti di forza della nostra offerta è l'approccio customer-centric che si focalizza sul fornire al cliente finale una soluzione completa supportandolo durante l'intero processo di vendita, dal pre al post sales. L'eccellenza dei prodotti Sungrow viene accompagnata da una prima fase di consulenza durante la quale supportiamo il cliente nella scelta del prodotto giusto secondo le sue esigenze. Successivamente, ci concentriamo su fattori chiave come l'assistenza e la manutenzione. Gli strumenti forniti da Sungrow includono l'app iSolarCloud, che migliora la gestione degli impianti. Una soluzione remota per il monitoraggio e la risoluzione dei problemi è essenziale per garantire una risposta rapida, costi inferiori e un livello elevato di soddisfazione dei clienti. Nell'ottica di fornire un'esperienza di supporto rapida agli installatori, Sungrow ha anche sviluppato una nuova pagina di servizio dedicata, dove è possibile raggiungere informazioni utili, documentazione e accesso diretto alle piattaforme di supporto tecnico».

La batteria SolarMG SG-B5KW è caratterizzata da modulo batteria LiFePO4 a bassa tensione da 51,2 V, modulo singolo 51,2V 100Ah 5,12kWh. È consigliabile l'associazione di un massimo di 6 moduli. Può utilizzare inverter 48V monofase o trifase da 5, 8, 10, 12 kW off-grid o on/off-grid ibrido. È pensata per uso residenziale e commerciale ed è proposta con design modulare, BMS incorporato e kit di montaggio completo.



UNA BATTERIA PROGETTATA PER APPLICAZIONI RESIDENZIALI E COMMERCIALI

La batteria SolarMG SG-B5KW è caratterizzata da modulo batteria LiFePO4 a bassa tensione da 51,2 V, modulo singolo 51,2V 100Ah 5,12kWh. È consigliabile l'associazione di un massimo di 6 moduli. Può utilizzare inverter 48V monofase o trifase da 5, 8, 10, 12 kW off-grid o on/off-grid ibrido. È pensata per uso residenziale e commerciale ed è proposta con design modulare, BMS incorporato e kit di montaggio completo.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Soluzioni di accumulo versatili ed implementabili nel tempo
- Monitoraggio delle performance gratuito attraverso app e portale dedicato
- Offerta con rapporto qualità/prezzo ottimizzato

“MASSIMIZZARE L'AUTOCONSUMO DANDO AL CLIENTE LA POSSIBILITÀ DI CREARE IMPIANTI A ISOLA”
Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale



«SolarMG, grazie a corsi di formazione dedicati ai partner distributori ed installatori, si propone al consumatore finale con consulenza dedicata in cui, attraverso l'acquisizione delle abitudini di consumo e dei relativi costi energetici sostenuti, elabora le soluzioni più idonee e versatili per rendere l'utente il più possibile indipendente dalla rete elettrica nazionale. Tutti gli inverter ibridi prodotti dall'azienda toscana hanno uscita di backup/EPG integrata che permette di supportare carichi per il totale della potenza nominale dell'inverter stesso. In pratica è possibile creare un vero e proprio impianto ad isola senza necessità di allacciarsi alla rete elettrica. Tutte le batterie SolarMG, certificate IP65, possono essere installate all'interno o all'esterno dell'abitazione, hanno il BMS integrato e sono già comprese di accessori. È possibile creare una soluzione modulare con torre composta fino a 6 batterie per un totale di oltre 30 kW».



SI AVVALE DELL'IA LA BATTERIA PER USO RESIDENZIALE NOVA

SoliTek Nova è una batteria domestica intelligente LFP, prodotta in Europa. Progettata per massimizzare il sistema solare di casa e rimanere connessi sempre, presenta un sistema di gestione alimentato da IA, che offre un vantaggio competitivo.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Collaborazione con i rappresentanti per garantire che il cliente finale conosca i benefici del sistema di gestione alimentato della batteria da IA
- Investimento nell'educazione dei consumatori attraverso eventi specializzati
- Test dei progetti pilota in diversi Paesi dell'Unione europea, raccogliendo dati per migliorare ulteriormente la batteria e il BMS

"TRASFERIRE I VANTAGGI DELLA NOSTRA SOLUZIONE DI ACCUMULO ALL'END USER"

Indre Tursiene, chief product officer



«In assenza di incentivi, il rinnovo della nostra offerta punta sui benefici a lungo termine della batteria SoliTek Nova, ovvero indipendenza energetica, risparmio sui costi e gestione intelligente del flusso energetico. Le caratteristiche uniche di Nova, come l'integrazione con la tariffazione dinamica e le previsioni basate sull'IA per consumo e produzione, sono particolarmente interessanti per i nostri principali clienti. Inoltre, chi affronta limiti di immissione in rete può installare sistemi solari più grandi e usare Nova per immagazzinare l'energia in eccesso, consentendo il reverse peak shaving. La batteria SoliTek Nova assicura anche un backup trifase affidabile, mantenendo l'alimentazione durante le interruzioni. Per supportare gli installatori, forniamo onboarding completo, manuale dettagliato e assistenza continua. Questo garantisce installazioni senza intoppi e migliora la soddisfazione del cliente».



HUAWEI

IL 40% DI ENERGIA IMMAGAZZINABILE IN PIÙ GRAZIE A UN OTTIMIZZATORE INTEGRATO

La nuova batteria Huawei Luna2000-7/14/21-S1, attraverso l'architettura Module+, adotta un ottimizzatore integrato che migliora di oltre il 40% l'energia totale utilizzabile, con una garanzia fino a 15 anni. Il prodotto ha un intervallo di temperature di esercizio da -20 °C a +55 °C e supporta il grado di protezione IP66.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Presentazione durante le principali fiere di settore, quali Intersolar e KEY
- Roadshow su tutto il territorio da maggio ad ottobre in collaborazione con la rete distributiva
- Formazione continua tramite la Huawei Smart PV Community

"I PLUS DEI NOSTRI PRODOTTI SONO UN SUPPORTO ALL'INSTALLATORE"

Giulia Romano, Italy digital power marketing manager



«Le caratteristiche stesse della nuova batteria la rendono la scelta ideale per il cliente finale: la garanzia estesa fino a 15 anni, il 40% in più di energia totale utilizzabile, la robustezza che le consente di operare in sicurezza ad un intervallo di temperatura dai -20 ai 55 gradi e di reggere fino a 72h in immersione fino ai 40 cm di profondità. Non da ultimo la batteria, come tutti i prodotti della nostra soluzione residenziale all-in-one, che comprende inverter, ottimizzatori, EV charger e soluzione di back-up per tutta la casa, possono essere gestiti, insieme agli elettrodomestici, tramite l'app Fusion-Solar, che fornisce una panoramica in tempo reale della produzione, dell'accumulo e del consumo di elettricità. Questi vantaggi competitivi sono un supporto valido all'installatore, il quale è inoltre facilitato dal design interno privo di cablaggi, che riduce i tempi di installazione della metà rispetto ai sistemi tradizionali, e dall'espansione della capacità plug-and-play».



UN CONTAINER CON CAPACITÀ DI ACCUMULO PARI A 3,42 MWH

Il container Haitai per l'accumulo di energia utilizza la tecnologia di raffreddamento a liquido per un controllo accurato della temperatura. Questo consente di avere un'efficiente dissipazione del calore, di ridurre il rischio di incendi dovuti alla temperatura e di migliorare la durata complessiva della batteria.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Certificazioni europee
- Training prodotto
- Servizi pre e post vendita



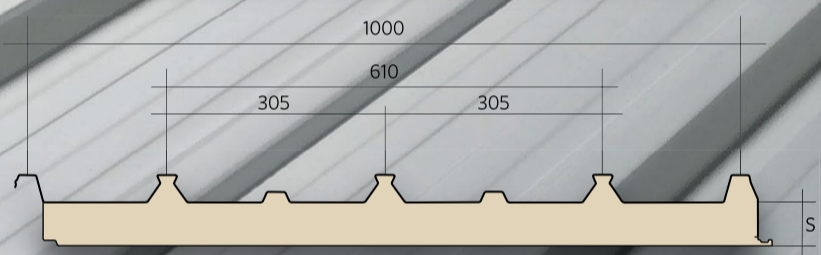
"ATTENZIONE ALLE CERTIFICAZIONI RICHIESTE DALLA NORMATIVA EUROPEA SULLO STORAGE"

Kevin Zhao, head of energy storage sales area

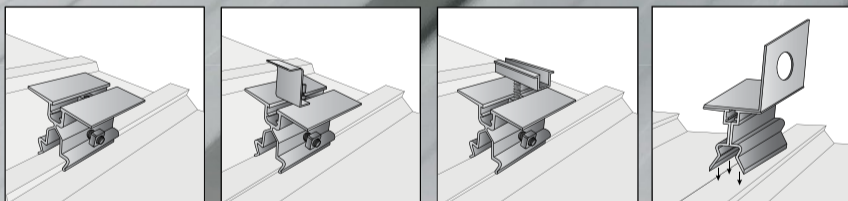


«Le batterie per l'accumulo hanno ottenuto le certificazioni europee di sicurezza CE, protezione antincendio e connessione alla rete, come UL9540A, EN 62619, EN63056, IEC62933-5-2, IEC61000, EN50549, UN38.3, Msds. Haitai è impegnata attivamente nella riduzione della carbon footprint e nel riciclo dei rifiuti. I prodotti dell'azienda sono costantemente aggiornati in base allo sviluppo dell'industria. Propone quindi ai suoi clienti installatori corsi di formazione sui prodotti e sui programmi. L'azienda dispone infine di un reparto di assistenza tecnica pre-vendita e post-vendita, in grado di personalizzare la soluzione di ogni cliente. Il servizio post-vendita europeo può offrire installazione, messa in servizio e manutenzione in loco».

PANNELLO COIBENTATO



KIT STAFFAGGIO AL PANNELLO



- 1 Staffa in alluminio di aggancio al pannello
- 2 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio per moduli
- 3 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio Omega per moduli
- 4 Morsetto fermeneve

PANNELLI COIBENTATI PREDISPOSTI PER LA POSA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

- ✓ ACCOPPIATA CON IDONEO KIT DI MONTAGGIO
- ✓ SI EVITANO I PROFILI CORRENTI IN ALLUMINIO
- ✓ NON È PIÙ NECESSARIO FORARE LA COPERTURA



unimetal.net

Torre San Giorgio CN - Via Circonvallazione Giolitti, 92
unimetal@unimetal.net - Numero Verde 800 577385

Vetrina prodotti

Gli speciali di SolareB2B

GIUGNO 2024
INTERSOLAR EUROPE 2024:
ECCO TUTTE LE NOVITÀ



MAGGIO 2024
MODULI: STRATEGIE A
TUTELA DEL BUSINESS



APRILE 2024
INVERTER: QUANDO
I SERVIZI FANNO LA DIFFERENZA



MARZO 2024
SISTEMI DI MONTAGGIO
E TRACKER: EVOLUZIONE
COSTANTE



GENNAIO/FEBBRAIO 2024
KEY 2024 TRA NUOVI
PADIGLIONI E UN LAYOUT
OTTIMIZZATO



DICEMBRE 2023
LA LENTA (MA COSTANTE)
AVANZATA DEGLI
INVERTER IBRIDI



NOVEMBRE 2023
MODULI: STRATEGIE
PER VALORIZZARE L'OFFERTA



FORNITORE DI SOLUZIONI COMPLETE PER LE RETI SMART

Inverter ibrido per accumulo di energia in impianti Off-grid Serie Granite



Inverter di stringa monofase per impianti residenziali On-grid - Serie Mercury



Inverter ibrido trifase per accumulo di energia in impianti residenziali Serie Panda



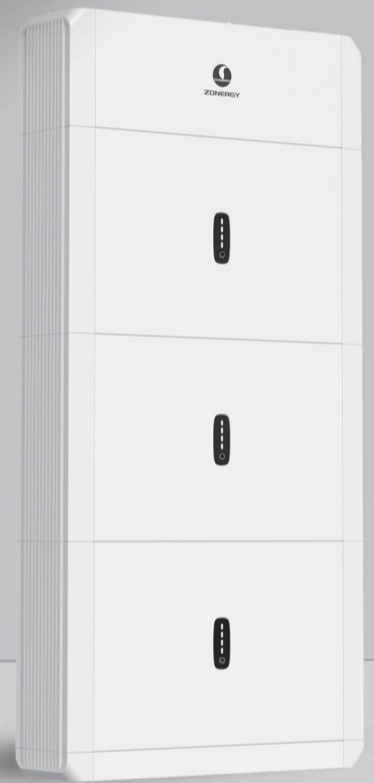
Inverter ibrido monofase per accumulo di energia in impianti residenziali - Serie Panda



Generatore elettrico portatile in DC - Serie Baldr



Inverter di stringa trifase per impianti residenziali on grid - Serie Apollo



Batterie agli ioni di sodio



Sistemi di storage modulari per impianti di taglia commerciale e industriale - Serie Powercube



 zenergyglobal
 zenergyglobal
 zenergyglobal
 www.zenergy.com

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

 MILANO (MI) VIA GALILEO GALILEI 7 CAP 20124

 europe@zenergy.com

 +39 379 161 1111

RICERCA PERSONALE

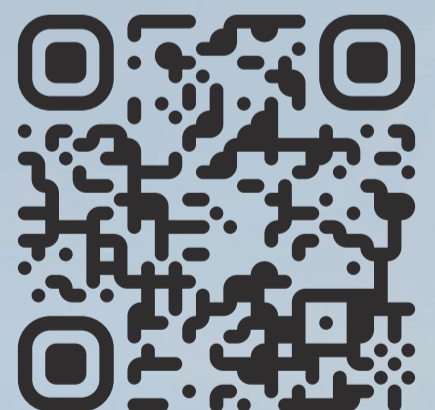
Per posizione vacante negli uffici di Milano, Zonergy è alla ricerca di una figura da inserire nel team Sales per il mercato europeo. Inviare il CV in inglese alla email: hr_italy@zenergy.com

GOODWE

Sistema flessibile di batterie per lo stoccaggio di energia C&I



Sistema di batterie C&I
Serie Lynx C 60 kWh



it.goodwe.com

Top 3 in Europe

PV Inverter Supplier by  Wood Mackenzie