



**sonnenPro  
FlexStack**

Il sistema di accumulo per applicazioni commerciali e industriali, che ti permette di massimizzare i benefici del Piano Transizione 5.0.

Per maggiori info visita il sito [sonnen.it](http://sonnen.it)



Scopri  
AGRICONTERRA  
TRACKER

seguici su



**PRIMO PIANO / PAG. 22**



**TRANSIZIONE 5.0: SI PARTE**

Con la pubblicazione del decreto attuativo, è operativo il credito d'imposta fino al 45% per interventi volti alla transizione energetica delle imprese italiane, tra cui anche l'installazione di moduli FV assemblati o interamente prodotti nei paesi UE. L'interesse è elevato e alcuni produttori stanno registrando un importante incremento degli ordini per il C&I.

**ATTUALITÀ / PAG. 28**



**DETRAZIONI AL 36%: NUOVA TEGOLA SUL RESIDENZIALE**

In un comparto già penalizzato dalla fine del superbonus, il possibile taglio dell'aliquota del 50% (da gennaio 2025) sta mettendo in allarme gli installatori. E, come sempre accade in questi casi, ha inoltre innescato una corsa ai lavori da fare nell'ultimo trimestre dell'anno.

**SPECIALE ALLEGATO**



**SPECIALE ALLEGATO**

**EV-CHARGER: ACCELERANO LE PMI**

Il calo delle installazioni di colonnine di ricarica in ambito domestico è oggi ben bilanciato dalla crescente attenzione da parte delle piccole e medie imprese, che sempre di più si stanno dotando di flotte aziendali elettriche. Nello speciale allegato a questo numero di Solare B2B i principali player fanno il punto sul mercato.



**APPROCCIO EUROPEO E NUOVE SOLUZIONI A COMPLETAMENTO DELL'OFFERTA**

INTERVISTA A CHRISTIAN CARRARO,  
GENERAL MANAGER EUROPA DI SOLAREEDGE

**SARDEGNA VS RINNOVABILI**

DOPO LA MORATORIA DELLO SCORSO LUGLIO, A SETTEMBRE LA GIUNTA REGIONALE HA APPROVATO IL DISEGNO DI LEGGE CHE IDENTIFICA LE AREE IDONEE, RENDENDO DI FATTO TUTTA L'ISOLA OFF LIMITS. IN DUBBIO ANCHE I PROGETTI APPROVATI.

**LO STORAGE SI FA GRANDE**

IN ITALIA I SISTEMI DI ACCUMULO PER UTENZE C&I STANNO GUADAGNANDO QUOTE DI MERCATO, FAVORITI ANCHE DAL CALO DEL COSTO DELLE BATTERIE. E CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE, QUESTE SOLUZIONI DIVENTANO ANCORA PIÙ EFFICIENTI E SU MISURA.

**NUOVI SBOCCHI PER I TRACKER**

GRAZIE ALLA CONTINUA RICERCA E ALL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA, I SISTEMI A INSEGUIMENTO STANNO CRESCENDO IN NUOVI SEGMENTI DI MERCATO, TRA CUI AGRIVOLTAICO E INTERVENTI DI REVAMPING. E I TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO SI FANNO ANCORA PIÙ INTERESSANTI.

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



Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica  
Altamura (BA)  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)



# 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)

# SOMMARIO

## CON TRANSIZIONE 5.0 È IL MOMENTO DEI MODULI MADE IN UE

La misura, che per il biennio 2024-2025 prevede un credito d'imposta fino al 45% delle spese sostenute, intende favorire interventi volti alla transizione energetica e digitale delle imprese italiane. Tra questi rientrano l'installazione di impianti fotovoltaici con moduli assemblati o interamente prodotti nei paesi dell'unione europea (anche in abbinamento allo storage). È quindi tutto pronto: si attende solo il registro dell'enea, che dovrà stilare la lista completa dei prodotti certificati e conformi alla misura. L'interesse è elevato e alcuni produttori hanno già registrato un importante incremento degli ordini

PAG. 22

### ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 10

### NEWS

PAG. 14

### COVER STORY

#### Approccio europeo e nuove soluzioni a completamento dell'offerta

Intervista a Christian Carraro, general manager Europa di Solaredge

PAG. 20

### ATTUALITÀ

Bandi e finanza agevolata: da Regione Toscana 11 milioni per le imprese interessate al solare

PAG. 18

Solare B2B weekly, ecco come riceverla

PAG. 19

Detrazione dal 50% al 36%: una mossa scellerata

PAG. 28

Regione Sardegna frena le FER (e allontana gli investitori)

PAG. 32

Un Testo Unico per semplificare lo sviluppo degli impianti da FER

PAG. 48

SMA: incentivare la transizione energetica in ogni comparto

PAG. 52

### MERCATO

Lo storage C&I prova a prendersi il mercato

PAG. 38

Tracker: una soluzione sempre più diffusa

PAG. 42

### REPORTAGE

K2 Systems: una sede ancora più green

PAG. 50

### APPROFONDIMENTI

Assicurazione e noleggio di impianti fotovoltaici: quali vantaggi

PAG. 53

Prezzo energia elettrica: ad agosto, rialzo in tutta Europa

PAG. 54

### CASE HISTORY

Un repowering da 1,55 MWp per massimizzare l'autoproduzione

PAG. 56

Le installazioni del mese

PAG. 58

### CONTRIBUTI

Rae: come gestire il passaggio dal GSE al consorzio

PAG. 59

### RISORSE UMANE

Le figure trasversali nel fotovoltaico

PAG. 60

### COMUNICAZIONE AZIENDALE

Zeliatech: una strategia distributiva alternativa

PAG. 61

EEN si afferma come partner specializzato di Tongwei per i grandi impianti

PAG. 62

L'evoluzione del CCI secondo Half Bridge Automation (HBA)

PAG. 63

### TRANSIZIONE ENERGETICA

News

PAG. 64

### LE CHART DEL MESE

PAG. 67

### NUMERI E TREND

PAG. 68

### DATI & PREVISIONI

PAG. 69

### CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 72

## OTTOBRE 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 Giussano (MB)  
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532  
info@solareb2b.it  
www.solareb2b.it

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

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

**Solare B2B:** periodico mensile Anno XIV n.10 - Ottobre 2024  
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.  
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003  
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -  
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali  
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli  
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.  
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno  
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo  
a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 24 settembre

EDITORIALE  
FARLASTRADA

# Jinko

## Leader nelle Soluzioni Fotovoltaiche e di Accumulo

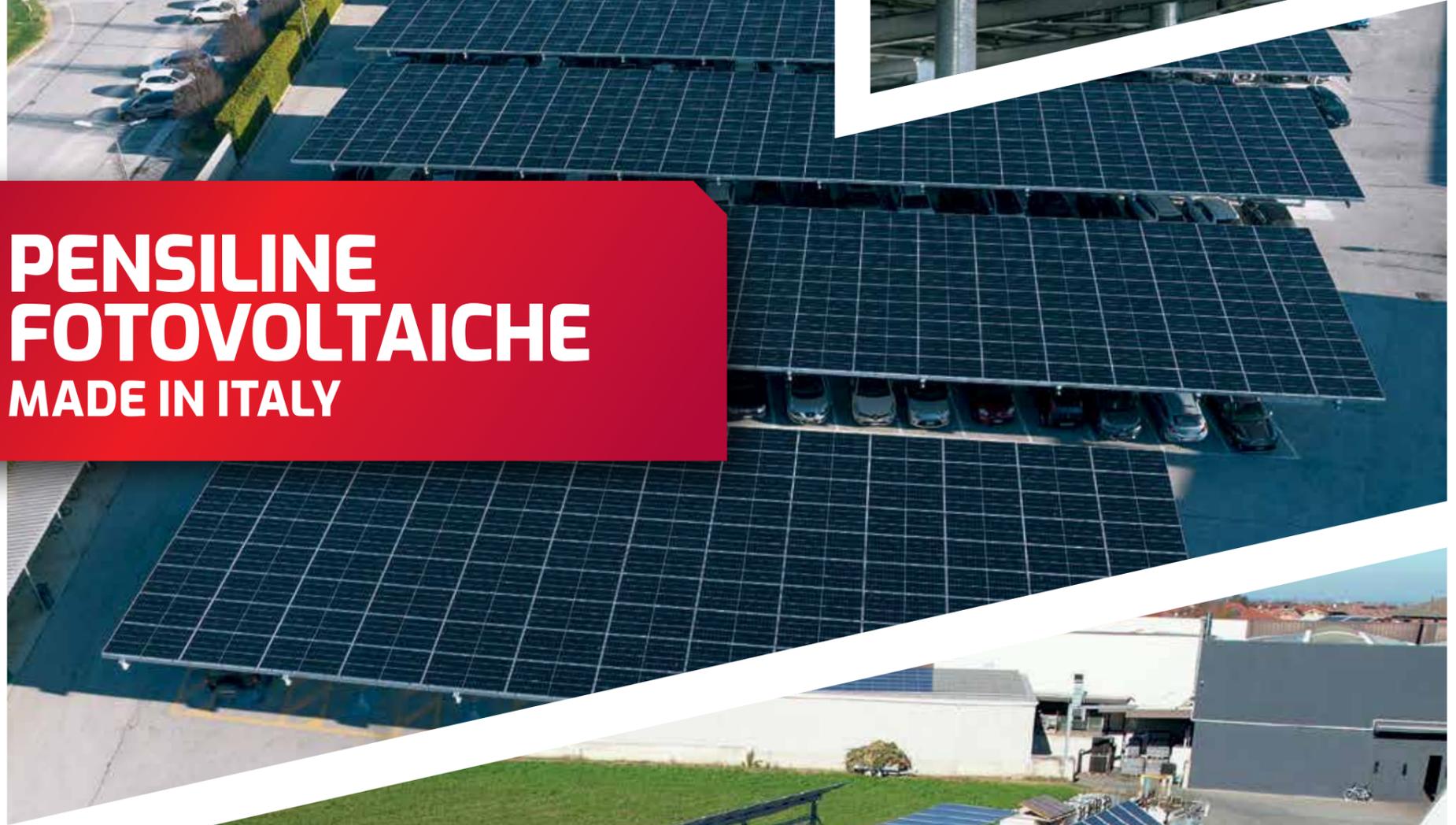
# NeoGreen



italy@jinkosolar.com  
www.jinkosolar.com



**PENSILINE  
FOTOVOLTAICHE  
MADE IN ITALY**



**INSEGUITORE SOLARE  
PER L'AGRIVOLTAICO**



**IMPIANTI FISSI**



**SUNRACKER®**  
CATCH THE POWER OF SUN

**INSEGITORE SOLARE**

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



## EDITORIALE

### FERMIAMO LA DISTRUZIONE DI VALORE. ORA TOCCA A VOI INSTALLATORI

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Potrebbe essere un interessante esercizio quello di calcolare, prima o poi, quanto valore è stato bruciato in questi anni nel mercato globale del fotovoltaico a causa di un innaturale e irrazionale calo dei prezzi. Quanti miliardi di dollari sono andati persi.

È inaccettabile che un mercato globale in cui lo scorso anno sono quasi raddoppiati i volumi di GW installati e dove quest'anno ci si attende un incremento pari a +30%, ci siano player che chiudono con fatturati in calo del 20, del 30 addirittura del 40% e con bilanci in perdita.

E lo stesso vale per l'Italia: negli ultimi 12 mesi la nuova potenza allacciata è stata superiore del 56% al periodo precedente, tanto che il 2024 segnerà un nuovo record storico in termini di MW entrati in esercizio nella Penisola (al netto del Salva Alcoa del 2011), ma il clima che si respira è quello di una congiuntura complessa e difficile.

Fenomeni mondiali come l'oversupply, di cui si sentono ancora le conseguenze, o fenomeni locali di rallentamento del mercato italiano soprattutto nella fascia residenziale, ci hanno fatto buttare nel fuoco e trasformato in cenere una quantità enorme di risorse, miliardi di dollari di fatturato, denaro che poteva diventare margini, redditività, utili da reinvestire nella filiera, nella collaborazione tra fornitori e clienti, nella promozione del settore, nella ricerca e sviluppo.

In Italia questo fenomeno sta raggiungendo livelli esasperati. Ci riferiamo principalmente a quella folle battaglia dei prezzi che nel breve periodo ha l'obiettivo di generare liquidità "a tutti i costi", ma che sta ulteriormente rafforzando la già forte tendenza al ribasso dei listini dei distributori. Questo fenomeno si innesta su quel deprimente cambiamento di mentalità introdotto dal Superbonus che con l'idea del "tutto gratis" ha di fatto generato una errata percezione dell'offerta di mercato rendendo superflua la distinzione di cosa è qualità e cosa non lo è, tra valore e disvalore. Ne risulta che oggi promuovere la qualità è molto più difficile che in passato.



Risalire questa china non sarà facile e richiederà tempo. Ma è un percorso necessario. Per tutti.

E qui non si può che sottolineare l'importanza dell'anello finale della fiera del fotovoltaico: voi installatori siete stati i più bravi in questi anni a difendere il vostro ruolo, il valore del vostro lavoro, e la qualità della vendita di impianti fotovoltaici. Con la sola eccezione di chi è rimasto scottato dal Superbonus (e non sono pochi purtroppo), oggi voi installatori avete la possibilità di giocare un ruolo di primo piano nella necessaria risalita. Ad esempio scommettendo sul futuro della relazione con i vostri partner fornitori, sfuggendo dalla logica del prezzo più basso, sfuggendo soprattutto dalla tentazione di assecondare questa battaglia dei prezzi che porta sicuramente occasioni d'acquisto migliori ma lascia sul campo ferite profonde. Con chi vorreste lavorare tra cinque o dieci anni? Gli affari migliori sono quelli che si fanno insieme in una logica win win che diventa la base di partnership durature e fruttuose, non solo sul breve ma anche e soprattutto sul lungo periodo.

È il momento di scegliere.

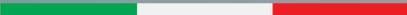


**90+** IMPIANTI  
zeroCO<sub>2</sub> XL  
INSTALLATI

Sistemi di accumulo per impianti C&I

# Transizione 5.0 e agrisolare con i sistemi zeroCO<sub>2</sub> XL

Made in Italy



OUTDOOR

## zeroCO<sub>2</sub> - XL Shell 100

Soluzione di accumulo e monitoraggio che permette le funzioni di Autoconsumo, Peak shaving e adatto a Smart Grid.



**60 kW**  
potenza

da **100 a 127 kWh**  
capacità

**All-in-One**  
CEI-021 e CEI-016

Energy offre soluzioni di accumulo personalizzate per ogni settore: dall' **industriale**, al **commerciale** e **agricolo**.

**Dalla produzione di batterie al sofisticato software in cloud**, ogni componente è progettato e assemblato in Italia.



Energy S.p.A.  
Tel. +39 049 2701296  
info@energyspa.com

[energyspa.com](http://energyspa.com)



## PERSONE&PERCORSI



### ITALIA SOLARE, NASCE IL COMITATO TECNICO SCIENTIFICO: A MAURIZIO DELFANTI LA GUIDA

Italia Solare ha creato un nuovo Comitato Tecnico Scientifico (CTS), un gruppo di nove professori universitari esperti di temi energetici. Coordinerà il comitato Maurizio Delfanti, docente presso il Politecnico di Milano. Il comitato è poi composto da Stefano Amaducci (Università Cattolica del Sacro Cuore), Silvia Bodoardo (Politecnico di Torino), Alberto Geri (Sapienza Università di Roma), Massimo La Scala (Politecnico di Bari), Arturo Lorenzoni (Università degli Studi di Padova), Fabrizio Pilo (Università degli Studi di Cagliari), Anna Pinnarelli (Università della Calabria) e Gianluca Ruggieri (Università degli Studi dell'Insubria).

«Il CTS di Italia Solare, oltre che fornire un utile e affidabile supporto ai tanti temi che affrontiamo tutti i giorni, avrà anche il compito

di curare ricerche sui temi più importanti e caldi legati alla transizione energetica, anche ai fini di fornire un contributo scientifico alle posizioni ufficiali dell'associazione», commenta Paolo Rocco Visconti, presidente di Italia Solare. «Un altro dei compiti del CTS sarà quello di analizzare l'andamento delle installazioni fotovoltaiche e rinnovabili alla luce degli obiettivi italiani individuati all'interno del Pniec e rispetto a quelli internazionali, cercando di individuare criticità e opportunità».

Italia Solare ha inoltre annunciato che l'8 ottobre, presso il Politecnico di Milano, si terrà la prima edizione dell'Italia Solare Expert Forum. Il convegno vedrà la partecipazione del nuovo CTS. Il titolo di quest'anno è "A che punto siamo con la transizione energetica?". Il CTS dialogherà con l'associazione sullo stato di avanzamento del Pniec, analizzando e valutando le strategie e le politiche attuali e attese. Sarà quindi l'occasione di approfondire alcune tematiche legate all'attualità energetica italiana. Tra i temi spiccano aree idonee, connessioni, passando anche al caso specifico della tanto discussa transizione energetica in Sardegna. L'evento sarà anche l'occasione per la presentazione del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare.

### ALBERTO PINORI È IL NUOVO DIRETTORE GENERALE DI HARLEY&DIKKINSON



Harley&Dickinson, società italiana presente da oltre 20 anni nel settore della riqualificazione immobiliare, ha nominato Alberto Pinori nuovo direttore generale.

Pinori, di origini genovesi, è laureato in giurisprudenza e ha alle spalle varie esperienze lavorative nel mercato delle energie rin-

novabili, soprattutto in ambito commerciale.

Dal 2009 ha rivestito il ruolo di direttore generale di Fronius Italia. Ha quindi coordinato e sviluppato la politica e la rete commerciale della società, supportando anche l'area marketing per il raggiungimento degli obiettivi. Inoltre, Pinori è stato per otto anni presidente dell'associazione Anie Rinnovabili.

Con questo nuovo ingresso, continua la strategia di crescita di Harley&Dickinson che a oggi conta 600 persone tra dipendenti e collaboratori e un fatturato nel 2023 di oltre 170 milioni di euro. Inoltre Harley&Dickinson controlla 30 società dirette, per offrire alla filiera della riqualificazione immobiliare un ventaglio di servizi che coniugano il tema del recupero edilizio a quello della sostenibilità.

### KOSTAL SOLAR ELECTRIC: A FABRIZIO LIMANI L'INCARICO DI DIRETTORE VENDITE EUROPA SUD-OVEST



Da settembre Fabrizio Limani è il nuovo regional sales director South West Europe di Kostal Solar Electric.

Con questo nuovo incarico, Limani supporterà la crescita del gruppo Kostal e delle filiali in Portogallo, Spagna, Francia e Italia. Limani (49 anni) proviene da Smartfox GmbH, dove per circa due anni ha lavorato come direttore vendite. In precedenza aveva ricoperto il ruolo di head of sales in Myenergy. Dal 2019

al 2021 ha lavorato in Panasonic come responsabile della divisione fotovoltaica Europa. In precedenza aveva inoltre ricoperto il ruolo di country manager per la filiale italiana di Solarwatt.

Dal 2008 al 2018 era stato in SolarWorld arrivando a ricoprire la carica di responsabile delle vendite nei mercati dell'Europa meridionale, del Medio Oriente e del Nord Africa.

### GIANLUCA BUFO È IL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO DEL GRUPPO IREN

Il Consiglio di Amministrazione di Iren ha nominato Gianluca Bufo come nuovo consigliere di amministrazione e amministratore delegato della società.

Gianluca Bufo è laureato in Ingegneria meccanica all'Università di Padova. Dal 2000 entra nell'area CFO di Eni - Divisione Gas&Power. A inizio 2009 si sposta nell'area commerciale, con responsabilità sulla pianificazione commerciale. Da fine 2009 è Senior VP Operations Retail. Completa l'esperienza professionale in Eni Retail Gas&Power a capo dal 2014 dell'area commerciale Italia in qualità di Senior Vice President Sales.

Nell'ambito del Gruppo Iren, ricopre il ruolo di direttore della BU mercato e amministratore delegato di Iren Mercato (dal luglio 2015) e di direttore energy management (dal 2023).

TCL Photovoltaic Italia: a Ignazio Sasanelli l'incarico di head of sales Ignazio Sasanelli è il nuovo head of sales di TCL Photovoltaic Italia. Con questo nuovo incarico Sasanelli si occuperà di gestire la vendita di moduli fotovoltaici a marchio TCL in Italia coordinandosi con il canale della distribuzione. Prima di questo incarico, Ignazio Sasanelli ha lavorato per 15 anni a vario titolo in Hanwha Q Cells per passare, successivamente, in 3Sun.

«Dopo i successi registrati in tutta Europa con telefonia, elettronica, elettrodomestici e climatizzazione», spiega Sasanelli, «il Gruppo TCL completa il suo ingresso nel mercato italiano lanciando la propria gamma di moduli e soluzioni per il fotovoltaico. Sono orgoglioso di rappresentare un brand completamente nuovo sul mercato e seriamente intenzionato a crescere, nonostante il recente andamento del settore, stringendo partnership di lunga durata basate sull'offerta di una gamma di soluzioni ricercate, più completa e performante che mai. Con il nuovo ruolo avrò un ufficio di rappresentanza a Milano, e conto di essere presto in giro in tutta Italia per spiegare da vicino idee e strategie di un nuovo ambizioso player nel settore».



## NEL 2024 PREVISTA UNA NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA INSTALLATA DI 593 GW A LIVELLO GLOBALE (+29%)

LE PREVISIONI DEL CENTRO DI RICERCA EMBER SONO ALLINEATE CON QUELLE DI BLOOMBERG NEW ENERGY FINANCE MA SONO SUPERIORI DI QUASI 200 GW RISPETTO A QUANTO PUBBLICATO DALL'AGENZIA INTERNAZIONALE PER L'ENERGIA A INIZIO ANNO A CAUSA DELL'IMPENNATA DELLE NUOVE INSTALLAZIONI A LIVELLO GLOBALE

Nel 2024 la nuova potenza fotovoltaica installata a livello globale potrebbe attestarsi a 593 GW. Il dato segnerebbe una crescita del 29% rispetto agli oltre 450 GW installati nel 2023. È quanto emerge dall'ultimo report del centro di ricerca Ember dal titolo "Solar power continues to surge in 2024". Le previsioni di Ember sono attualmente allineate con quelle di Bloomberg New Energy Finance ma sono superiori di quasi 200 GW rispetto a quanto pubblicato dall'Agenzia Internazionale per l'Energia (IEA) a inizio anno. "La notevole crescita del solare ha spinto i principali centri di ricerca a rivedere le proprie previsioni", si legge in una nota di Ember. "SolarPower, ad esempio, ha aumentato le sue previsioni per il 2024 da 401 GW a 544 GW".

Secondo le analisi di Ember, nel 2024 Cina, Stati Uniti, India, Germania e Brasile potrebbero coprire il 75% della nuova potenza installata. La Cina dovrebbe ancora una volta posizionarsi al primo posto con 334 GW nel 2024, il 56% della nuova potenza totale installata. Le installazioni in India nei primi sette mesi dell'anno hanno registrato una crescita del 77% rispetto allo stesso periodo del 2023. Negli Stati Uniti la nuova potenza installata registra un incremento del 55% rispetto al periodo compreso tra gennaio e giugno 2023. In Europa, invece, la Germania avrebbe già raggiunto il suo obiettivo di capacità fotovoltaica cumulata entro la fine del 2024, pari a 88 GW, grazie alla connessione di 5 GW di nuovi impianti nei primi quattro mesi dell'anno. Per l'anno in corso, quindi,

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il report completo



### Estimated global year-to-date solar additions by month (GW)



Ember prevede che la Germania installerà 17 GW di nuova potenza fotovoltaica. I dati di Ember sull'export dalla Cina mettono poi in evidenza la crescita di alcuni mercati emergenti. Tra questi spiccano Pakistan, Arabia Saudita, Filippine, Emirati Arabi Uniti, Thailandia e Oman.

# OUTES

**Outes** è il produttore con la quota di mercato più elevata in Cina nel settore delle pompe di calore.

Produce circa **1 Mln di pezzi all'anno** con 2.000 dipendenti e con laboratori di ricerca, sviluppo e test dei prodotti certificati dal Tuv e da altri enti di certificazione.



**DISPONIBILITA' IMMEDIATA**

✓ **Componentistica di qualità:** compressori **Panasonic** o **Hitachi**, scambiatori di calore **Danfoss**, pompe di circolazione **Wilo** o **Grundfos**.

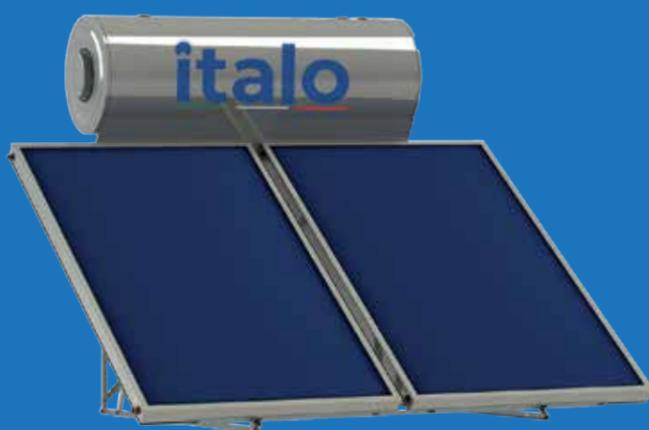
✓ **Garanzia di serie** di 7 anni sul compressore e 7 anni sullo scambiatore.  
**COP più elevato della media**, con valori tra 4,95 e 5,15. Kit antigelo di serie.

✓ **Larghezza unità esterna** inferiore al metro su tutta la gamma, per permettere l'installazione sui balconcini degli appartamenti.

# italo

prodotto europeo

**NATURALE**



**SOLARE TERMICO PER RISCALDAMENTO ACQUA CALDA**

Pannello solare termico di alta qualità, progettato per offrire massime prestazioni

**Lega di alta qualità Telaio in Alluminio**

✓ **DISPONIBILITA' IMMEDIATA**



Componenti Europei



Produttore dal 1975



Design Innovativo

**FORZATO**



**FORNITURE FOTOVOLTAICHE** SRL

**CI VEDIAMO IN FIERA!**

16/17/18  
Ottobre 2024



**800 82 25 13**



[general@forniturefotovoltaiico.it](mailto:general@forniturefotovoltaiico.it)



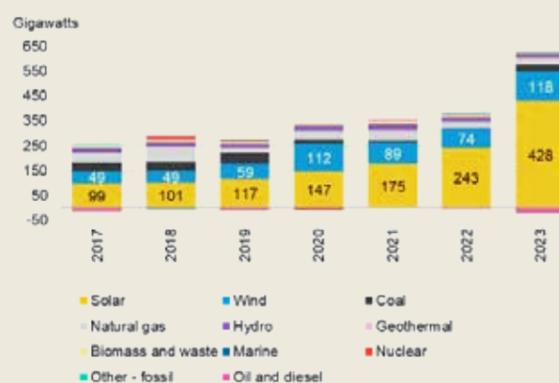
[www.forniturefotovoltaiiche.it](http://www.forniturefotovoltaiiche.it)

Scopri come incrementare l'IRR di un impianto fotovoltaico di almeno 50%.

## NEL 2023 OLTRE IL 40% DELL'ELETTRICITÀ MONDIALE È STATA PRODOTTA DA FER

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN RAPPORTO DI BLOOMBERG, L'INCIDENZA DI SOLARE ED EOLICO, PARI AL 13,9%, È STATA LA PIÙ ALTA NELLA STORIA

Global net power capacity additions by technology



Nel 2023, per la prima volta in assoluto, il contributo delle fonti rinnovabili nella produzione mondiale di energia elettrica ha superato il 40%. L'incidenza di solare ed eolico, pari al 13,9%, è stata la più alta nella storia. Il contributo maggiore è però arrivato dall'idroelettrico (14,7%) mentre la quota del nucleare è stata pari al 9,4%. Sono questi i risultati dei recenti report di BloombergNEF (Bnef) "Power Transition Trends 2024" e "2H 2024 Renewable Energy Investment Tracker".

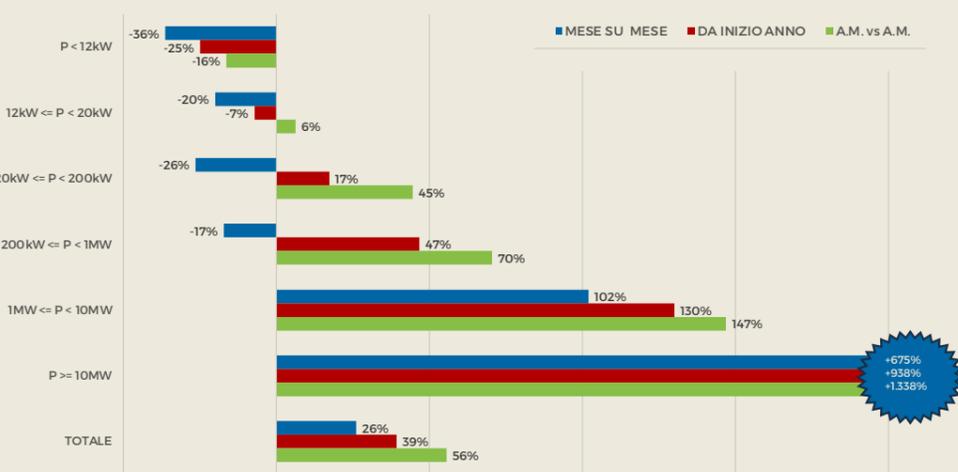
Entrambi i testi indicano che il mercato delle fonti rinnovabili ha subito un'accelerazione, con l'eolico e il solare a rappresentare quasi il 91% della nuova

potenza installata nel 2023 (+83% rispetto al 2022). Mentre i combustibili fossili, tra cui carbone e gas, hanno rappresentato solo il 6% della nuova potenza installata, il livello più basso di sempre. Il report evidenzia anche come la capacità di generazione di energia totale a livello globale abbia raggiunto 8,9 TW nel 2023. La sola energia eolica ha rappresentato 1 TW. Un traguardo storico, eclissato però dalla performance del fotovoltaico. Nel 2023 infatti la nuova potenza da fonte solare è stata pari a 428 GW, in crescita del 76% rispetto all'anno precedente. In totale, la capacità fotovoltaica globale raggiunge gli 1,6 TW.

## FOTOVOLTAICO ITALIA: GENNAIO-AGOSTO, RESIDENZIALE A -25%; BOOM DELL'UTILITY SCALE

NEI PRIMI OTTO MESI DELL'ANNO LA NUOVA POTENZA ALLACCIATA IN ITALIA È STATA DI 4,35 GW (+39%). SI SEGNA LA ENTRATA IN ESERCIZIO DI SEI NUOVI IMPIANTI CON POTENZA SUPERIORE AI 10 MWp, PER UN TOTALE DI 107 MW

Trend nuova potenza FV allacciata in Italia ad agosto 2024



Da gennaio ad agosto 2024 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 4,35 GW. Il dato segna una crescita del 39% rispetto allo stesso periodo del 2023 (3,12 GW). È quanto emerge dall'ultima release di Terna sul nuovo fotovoltaico in Italia.

Analizzando i singoli segmenti, l'incremento maggiore è quello degli impianti con potenza superiore ai 10 MWp. Anche ad agosto si segnala infatti la connessione di centrali di taglia utility scale. In totale sono sei i nuovi impianti con potenza superiore ai 10 MWp, per un totale di 107 MW. Da inizio anno in Italia si contano ventisei nuove centrali connesse, per una potenza totale di 788 MWp (nei primi otto mesi del 2023 il dato era fermo a quattro, per una potenza di 75,9 MW).

Prosegue il trend negativo della taglia residenziale. I nuovi allacci di taglia compresa tra 3 e 12 kW segnano un calo del 25% rispetto ai primi otto mesi del 2023. Il calo della taglia compresa tra 12 e 20 kW è invece del 7%.

Continua inoltre la crescita delle nuove installazioni da fotovoltaico in ambito commerciale e industriale. La nuova potenza relativa agli impianti di taglia compresa tra i 20 e i 200 kW allacciati da gennaio ad agosto 2024 registra un incremento del 17%. Anche in questo caso, la crescita è leggermente rallentata, soprattutto se si considera l'anno mobile (+45%). Crescono le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW, con un +47%, e le installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp, con una crescita del 130%. Da gennaio ad agosto sono entrati in funzione ben 342 nuovi impianti per 888 MW. Complessivamente, a fine agosto 2024 si contavano in Italia 1,8 milioni di impianti fotovoltaici per una potenza cumulata di 34,6 GW.



**GBSOLAR**<sup>®</sup>  
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

# ESTÒ

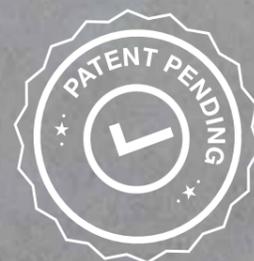
**REGOLABILE, VELOCE E VERSATILE**

## FISSA IL MODULO DOVE VUOI!

**SISTEMA DI MONTAGGIO SU TETTI PIANI  
PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON ORIENTAMENTO EST-OVEST**



**SISTEMA REGOLABILE,  
UTILE PER FISSARE  
IL MORSETTO SUL MODULO  
NELLA POSIZIONE DESIDERATA.**



info@gbsolar.it  
Tel. +39 080 995 54 54

Seguici sui canali social    



**SCANSIONA  
IL QR E VISITA  
IL NOSTRO  
SITO WEB**



## STORAGE ITALIA: NEL 1H 2024 IN CALO LE NUOVE CONNESSIONI (-21%)

I DATI RELATIVI A POTENZA E CAPACITÀ SONO IN LINEA CON QUELLI DEL PRIMO SEMESTRE DEL 2023 (1,15 GW E 2,14 GWh) GRAZIE ALL'ENTRATA IN FUNZIONE DI ALCUNI SISTEMI DI STORAGE STAND ALONE E DI NUOVI ACCUMULI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE

Nei primi sei mesi del 2024 in Italia sono entrati in esercizio 126.916 sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici. Il dato segna una flessione del 21% rispetto ai 160.925 sistemi dello stesso periodo del 2023. È quanto emerge dai dati Terna elaborati e diffusi da Italia Solare. Da gennaio a giugno 2024 la nuova potenza allacciata è di 1,05 GW mentre la capacità è di 2,63 GWh. I dati relativi a potenza e capacità sono in linea con quelli del primo semestre del 2023 (1,15 GW e 2,14 GWh). Questo grazie all'entrata in funzione di alcuni sistemi di storage stand alone e di nuovi accumuli di taglia commerciale e industriale.

Infatti, nonostante il 58% della nuova capacità connessa nell'anno in corso sia attribuibile ad accumuli con capacità inferiore a 50 kWh associati a impianti fotovoltaici, il 39% (1,04 GWh) è invece relativo a sei sistemi di stoccaggio stand alone. Di questi, un sistema connesso in provincia di Udine ha, da solo, una capacità di accumulo di 805 MWh. Osservando la capacità connessa trimestralmente, relativa ad accumuli con



capacità inferiore a 50 kWh associati a impianti fotovoltaici, si nota un calo che fra il primo trimestre del 2024 e il secondo trimestre raggiunge addirittura un -30%. In merito, invece, alla capacità connessa trimestralmente relativa ad accumuli con capacità superiore a 50 kWh associati a impianti fotovoltaici si registra un incremento significativo. Tra il primo trimestre del 2024 e il secondo trimestre si registra, ad esempio, un incremento del 118%. Sebbene la capacità connessa cumulata relativa agli accumuli di taglia commerciale e industriale sia ancora bassa (108 MWh) il settore sta crescendo rapi-

damente. Infatti, il 44% dei 108 MWh di capacità connessa cumulata è entrato in funzione nei primi sei mesi del 2024.

Complessivamente, al 30 giugno 2024 in Italia risultano connessi 650.007 sistemi di accumulo, con una potenza di 4,5 GW e una capacità di 9,62 GWh. L'82% della capacità connessa è relativa a sistemi di storage di taglia inferiore a 50 kWh. La restante capacità è imputabile a 15 sistemi di storage stand alone e ad accumuli associati a impianti termoelettrici ed eolici.

## AGRIVOLTAICO INNOVATIVO, BANDO CHIUSO: 643 RICHIESTE DI PARTECIPAZIONE PER OLTRE 1,7 GW

IL 56% DELLA DOMANDA È ARRIVATO DAL SUD ITALIA. LE PROCEDURE AD ASTA HANNO SATURATO IL CONTINGENTE DI POTENZA DISPONIBILE (CIRCA 1554 SUI 740 MW) MENTRE LE RICHIESTE PERVENUTE NEI REGISTRI, RELATIVE A IMPIANTI DA 1 KW A 1 MW, LO HANNO QUASI RAGGIUNTO (229 SU 300 MW)



Il GSE ha registrato 643 richieste di partecipazione alle procedure di selezione previste dal decreto Agrivoltaico, per una potenza complessiva di oltre 1,7 GW. La maggior parte delle richieste proviene dal Sud Italia (il 56%). Rispetto alle risorse Pnrr dedicate alla misura, le richieste finora pervenute ammontano a circa 920 milioni di euro.

La finestra di presentazione delle domande per partecipare ad aste e registri e beneficiare degli incentivi previsti si è chiusa il 2 settembre. Le richieste di partecipazione sono state registrate dal GSE che gestisce la misura per conto del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica.

Si ricorda che il decreto Agrivoltaico mira a sostenere la costruzione di sistemi ibridi agrivoltaici, che non compromettono l'utilizzo dei terreni dedicati all'agricoltura. Il sostegno a questi progetti proviene da una tariffa incentivante in conto esercizio sull'energia netta immessa in rete e da un contributo in conto capitale fino al 40% dei costi ammissibili.

Sia l'asta sia i registri erano riservati a impianti realizzati da imprenditori agricoli e aggregazioni di cui faccia parte almeno un operatore agricolo. Le richieste pervenute nell'asta, dedicate a progetti di qualsiasi potenza, hanno saturato il contingente di potenza disponibile (circa 1554 sui 740 MW). Mentre le richieste pervenute nei registri, relative a impianti da 1 kW a 1 MW, hanno quasi raggiunto il limite del contingente (229 su 300 MW).

## QCELLS: AL VIA UNA LINEA PILOTA DA 40 MW PER LA PRODUZIONE DI CELLE TANDEM IN PEROVSKITE

A PARTIRE DA OTTOBRE INIZIERANNO LE OPERAZIONI DI PROVA. L'AZIENDA PUNTA ALLA PRODUZIONE COMMERCIALE ENTRO IL 2026

Qcells completerà la messa in servizio finale della sua linea di produzione pilota di celle tandem in perovskite da 40 MW nello stabilimento di Jincheon, in Corea del Sud. L'azienda prevede che già a partire da ottobre di quest'anno inizieranno le operazioni di prova della nuova linea produttiva, e si pone l'obiettivo di avviare la vera e propria produzione commerciale entro il 2026.



Qcells ha recentemente deciso di puntare sulla commercializzazione delle celle solari tandem in perovskite ritenendo che il suo know-how in questo campo gli darà un vantaggio competitivo nel mercato grazie al raggiungimento di un'elevata resa di questa tecnologia e alla creazione di sistemi di produzione su larga scala.

Le celle tandem in perovskite combinano più strati di materiali fotovoltaici per catturare uno spettro più ampio di luce solare e, rispetto alle normali celle al silicio, sono più economiche del 20-30% e 1,5 volte più efficienti. L'efficienza di conversione della luce delle celle al silicio standard è del 29%, mentre l'efficienza di conversione della luce delle celle tandem è intorno al 44%.

In una nota dell'azienda si legge: "Per ottenere un'elevata resa nella produzione di celle solari tandem in perovskite, è necessario comprendere come piccole differenze nel rapporto dei materiali, nella corrente, nella temperatura e nel rumore influenzino il risultato finale e Qcells ha il maggior know-how in questo campo".

## A ENFINITY GLOBAL 190 MILIONI PER LA COSTRUZIONE DI 157 MW DA FV IN ITALIA

LE INSTALLAZIONI SARANNO REALIZZATE IN LAZIO E IN EMILIA ROMAGNA ED ENTRERANNO IN FUNZIONE NEL 2025

Enfinity Global ha ottenuto un finanziamento di 189,6 milioni di euro per la costruzione di otto impianti utility scale in Italia per una potenza totale di 157,1 MWp.

Le installazioni saranno realizzate in Lazio e in Emilia Romagna ed entreranno in funzione nel 2025.

L'energia prodotta da queste centrali ammonterà a circa 271 GWh all'anno. Sarà venduta tramite PPA a lungo termine già sottoscritti con A2A, Nova Aeg e un altro operatore italiano.

Il finanziamento è stato ottenuto con il supporto delle società finanziarie BayernLB, ING e Rabobank. Questa operazione sottolinea l'impegno di Enfinity Global in Italia. Attualmente la società ha un totale di 805 MW autorizzati. Inoltre è un importante sottoscrittore di PPA nel nostro Paese con 388 MW contrattualizzati, riferiti a impianti già esistenti o in costruzione. Infine Enfinity Global fa capo nel complesso a 4,8 GW di progetti fotovoltaici e di storage in Italia.

## ROSSINI ENERGY ARRIVA IN ITALIA CON TETTOIE FOTOVOLTAICHE E SISTEMI DI RICARICA INTEGRATI

L'AZIENDA FRANCESE HA APERTO UNA NUOVA SEDE IN PROVINCIA DI PAVIA CHE COMPRENDE UFFICI, MAGAZZINO E ASSEMBLAGGIO DELLE COLONNINE

Rossini Energy, società francese specializzata nella produzione di tettoie fotovoltaiche, apre una nuova sede in Italia. L'edificio sorge a Stradella, in provincia di Pavia, e comprende uffici, magazzino e assemblaggio delle colonnine. Con l'arrivo in Italia del gruppo saranno quindi disponibili le tettoie fotovoltaiche con sistema di ricarica integrato. Queste strutture non solo generano energia pulita grazie ai pannelli solari, ma offrono anche la possibilità di ricaricare veicoli elettrici direttamente sotto la tettoia. In Italia la commercializzazione della soluzione sarà gestita tramite una rete di agenti, come già succede in Francia. Inoltre, per coprire al meglio tutto il territorio, in futuro il gruppo prevede l'apertura di nuove filiali. Le tettoie fotovoltaiche si rivolgono sia ai privati sia alle aziende. I privati possono installarle in giardino o nei parcheggi esterni, sfruttando al massimo gli spazi inutilizzati. Per le aziende, invece, queste soluzioni rappresentano un'opportunità per ottimizzare gli spazi di parcheggio offrendo allo stesso tempo un servizio di ricarica per i dipendenti o per i propri clienti.



## REGALGRID E MANNY ENERGY INSIEME PER LO SVILUPPO DI CER

OBIETTIVO DELLA PARTNERSHIP È FORNIRE CONSULENZA TECNICA E OPERATIVA A TUTTI I SOGGETTI CHE INTENDONO DOTARSI DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO PER CONFIGURAZIONI DI AUTOCONSUMO DIFFUSO



Il Gruppo Regalgrid ha siglato un accordo quadro di collaborazione con Manni Energy per lo sviluppo di impianti fotovoltaici a servizio delle comunità energetiche e progetti di sostenibilità.

Obiettivo della partnership è fornire consulenza tecnica e operativa in modo coordinato a tutti i soggetti che intendono dotarsi di un impianto fotovoltaico per configurazioni di autoconsumo diffuso con l'obiettivo di semplificare i diversi processi, dall'adesione a uno schema di autoconsumo collettivo, al supporto per l'accesso ai fondi Pnrr dedicati alle PMI ubicate in comuni con meno di 5.000 abitanti, fino al supporto all'ingresso ai diversi schemi di Cacer che il Gruppo Regalgrid ha già sviluppato sul territorio nazionale. Manni Energy e il Gruppo Regalgrid intendono accompagnare i clienti a 360°: dalle diagnosi energetiche alla proposta di interventi fotovoltaici ed efficientamento energetico. Inoltre offriranno, in aggiunta, supporto per strutturare piani di investimento coerenti e nel tempo monitorabili grazie a reportistiche sulle performance raggiunte. Saranno poi disponibili servizi integrativi quali la gestione del vettore energetico tramite servizi di ritiro e fornitura di energia da fonti rinnovabili, l'accesso ad innovative soluzioni di mobilità elettrica, nonché la manutenzione ordinaria e straordinaria degli impianti realizzati, gestiti in modo sempre più digitale ed innovativo. Oltre a quello con Manni, il Gruppo Regalgrid ha inoltre siglato un accordo con Federalberghi Abruzzo per lo sviluppo di comunità energetiche sul territorio e per favorire un percorso di transizione energetica delle imprese alberghiere abruzzesi associate a Federalberghi.

# LONGI

## Hi-MO 9

### L'inizio della prossima generazione

 Efficienza fino al 24,43%

 Tecnologia HPBC 2.0

 Elevate performance del modulo in caso di irraggiamento non uniforme

 Degradazione inferiore garantita in 30 anni



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 lamiera grecate e ondulate
- Per edifici industriali e commerciali

[k2-systems.com/it/k2-wallpv/](https://k2-systems.com/it/k2-wallpv/)



## #NEWS

SOLARE B2B - OTTOBRE 2024

## SOLIS: DISPONIBILI IN TUTTA EUROPA I NUOVI INVERTER IBRIDO S6-EA1P(3.6-6)K-L



Da settembre è disponibile in tutta Europa la nuova serie di inverter ibridi Solis S6-EA1P(3.6-6)K-L. La serie rappresenta la nuova generazione di prodotti connessi in AC, progettati per fornire soluzioni di accumulo. I prodotti sono compatibili con le batterie al piombo e agli ioni di litio e sono collegabili a qualsiasi sistema fotovoltaico. È possibile abbinare gli inverter della serie a sistemi già connessi in rete senza operare cambiamenti. Pertanto questi inverter risultano adatti anche in caso di espansione di sistemi di accumulo già esistenti. È inoltre possibile connettere in parallelo più inverter per ampliare ulteriormente il sistema.

Tra le caratteristiche principali degli inverter di questa serie c'è inoltre la capacità di gestire in maniera intelligente lo storage. Inoltre presentano sei periodi di carica/scarica personalizzabili e accesso remoto e funzionamento semplificato tramite l'intuitiva SolisCloud App.

La nuova serie Solis ha ottenuto varie certificazioni europee comprese le IEC/EN 62109, IEC/EN 62477 e IEC/EN 61000-6-1/-2/-3/-4.

Sempre nel mese di settembre, il gruppo ha superato i 100 GW di inverter venduti in tutto il mondo. Questo traguardo segue la notizia relativa al

rapporto di Wood Mackenzie, che posiziona l'azienda al primo posto per forniture di inverter di taglia residenziale e al terzo posto per vendite a livello globale nel 2023.

## DA CONTACT ITALIA UN NUOVO CONFIGURATORE PER LA PROGETTAZIONE DI IMPIANTI FV

Contact Italia presenta il nuovo configuratore per la progettazione di impianti fotovoltaici. È caratterizzato da un design intuitivo e funzionalità avanzate. Inoltre i pop-up informativi agevolano la navigazione attraverso le nuove opzioni proposte.

Il configuratore consente agli utenti anche di personalizzare i preventivi inserendo il logo della propria azienda. È inoltre possibile vedere in anteprima i nuovi supporti per tetti piani per migliorare la precisione progettuale.

La soluzione Contact offre infine un calcolo dettagliato dei costi di trasporto delle zavorre per una pianificazione economica più accurata.



## NEI PRIMI SEI MESI DEL 2024 DMEGC HA VENDUTO 8,1 GW DI MODULI A LIVELLO GLOBALE (+78%)



Nei primi sei mesi dell'anno, l'azienda Dmegc ha venduto oltre 8 GW di moduli fotovoltaici a livello globale. Il dato segna una crescita del 78% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dmegc ha registrato un incremento degli ordini in particolare in Cina, Europa e America.

"Nonostante il calo del prezzo dei moduli a livello globale", si legge in una nota dell'azienda, "siamo riusciti ad aumentare la nostra market share soprattutto in Europa, Stati Uniti e Brasile. Inoltre, a conferma dell'impegno costante di Dmegc sulla sostenibilità e sui diritti dei lavoratori e sulla tracciabilità della filiera di approvvigionamento, abbiamo sviluppato un sistema di tracciabilità e identificazione dei prodotti per dimostrare che durante la produzione non vi è stato lavoro forzato". Per rispondere all'aumento degli ordini, lo scorso luglio l'azienda ha avviato i lavori di costruzione di una nuova fabbrica di celle in Indonesia. Una volta a regime, lo stabilimento avrà una capacità produttiva di 3 GW annui.

Infine, secondo quanto riportato dall'azienda, entro la fine dell'anno tutta la produzione, sia di celle sia di moduli, avverrà utilizzando esclusivamente energia da fonti rinnovabili.

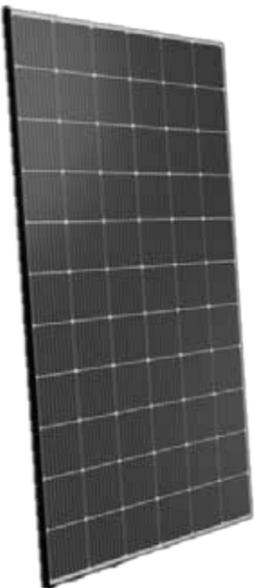


## IL GRUPPO ENERGY IMPLEMENTA L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEI SISTEMI DI ACCUMULO



Il Gruppo Energy, attraverso la controllata EnergyInCloud Srl, sta sviluppando software all'avanguardia, che utilizzano l'intelligenza artificiale, da implementare nei suoi sistemi di storage. L'azienda intende così ottimizzare la gestione dei dati relativi ai picchi di produzione e consumo di energia, dimostrando come queste tecnologie possano essere applicate con successo nel settore energetico. «L'intelligenza artificiale diventerà sempre più strategica nel futuro del settore energetico», ha dichiarato Davide Tinazzi, amministratore delegato del Gruppo Energy. «I sistemi di accumulo non solo gestiranno energia, ma potranno erogarla alla rete per stabilizzarla nei momenti di necessità. Grazie all'intelligenza artificiale, sarà possibile analizzare la storia dei dati per prevedere e gestire lo stress sugli accumulatori dovuto a nuove richieste. Abbiamo fatto una scelta precisa: mantenere tutti i nostri server in Europa. La sicurezza del dato è fondamentale, soprattutto per evitare il rischio di dipendenze energetiche da Paesi esteri, un tema strategico per l'Europa».

## PEIMAR PRESENTA IL NUOVO MODULO SA CONFORME AL PIANO TRANSIZIONE 5.0



Peimar lancia il modulo fotovoltaico SA505M (BF), progettato per soddisfare i requisiti del Piano Transizione 5.0. La misura supporta le aziende europee nell'adozione di tecnologie avanzate e nell'ottimizzazione dell'efficienza operativa. Realizzato nello stabilimento situato in provincia di Brescia, questo modulo offre un'efficienza superiore al 21,5%.

Le sue dimensioni

compatte facilitano il trasporto e l'installazione, mentre la cornice slim permette imballaggi più compatti, riducendo i costi di trasporto e stoccaggio.

Dotato di celle monocristalline M10 Full Cell, il modulo SA505M (BF) mira ad assicurare prestazioni elevate e affidabilità a lungo termine.

## GROWATT: RIPARTE IL CALENDARIO DI WEBINAR FORMATIVI

Sono ripartiti dopo la pausa estiva i webinar gratuiti di formazione organizzati da Growatt. Il primo appuntamento è stato giovedì 26 settembre alle ore 15. Seguiranno altre date fino a dicembre 2024. Gli incontri passeranno in rassegna tutti i prodotti hardware e software della gamma Growatt.

La partecipazione è aperta non solo agli installatori e ai professionisti del settore, ma anche a tutti coloro che lavorano in ambiti correlati, come gli addetti nel settore elettrico.

Il format prevede un'ora di formazione pratica, pensata per guidare nell'installazione, configurazione, monitoraggio e risoluzione dei problemi relativi ai prodotti Growatt. Al termine di ogni ciclo formativo, è prevista una sessione Q&A. Inoltre chi seguirà gli appuntamenti potrà richiedere l'attestato di partecipazione, sempre gratuitamente. Infine, il giorno successivo al webinar, i partecipanti riceveranno via email un link per accedere alla registrazione e rivedere gli argomenti trattati.

wallbox 

# Soluzioni intelligenti di ricarica EV per la casa

Kit Pulsar Max da 7,4 kW



**PROMO 5X4**

Acquista 4 kit Wallbox Pulsar Max da 7,4 kW ne avrai +1 in omaggio

Solo da  
**ESAVING**

[www.esaving.eu](http://www.esaving.eu) | [info@esaving.eu](mailto:info@esaving.eu) | +39 0461 1600050



## 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



## MAYSUN SOLAR LANCIA I NUOVI PANNELLI FV TWISUN PRO DA 430 A 460 WP

Maysun Solar presenta i pannelli fotovoltaici Twisun Pro, pensati per installazioni di taglia residenziale. I moduli sono disponibili nelle potenze da 430 a 460 Wp con un'efficienza massima che raggiunge il 23,02%. I pannelli hanno un tasso di degradazione dell'1% nel primo anno e dello 0,4% negli anni a seguire. I nuovi moduli sono caratterizzati da taglio delle celle a 1/3 e tecnologia N-TopCon, due soluzioni che riducono la temperatura operativa del 40%, aumentando al contempo la produzione di energia del 7,22%. Tutto ciò pone rimedio alla limitata dissipazione del calore conseguente all'installazione di pannelli a contatto con il tetto, che influisce sull'efficienza della generazione di energia e aumenta il rischio di incendi. Inoltre, la tecnologia di taglio delle celle a 1/3 riduce le perdite di corrente e di resistenza in serie. Questo consente di abbassare ulteriormente la temperatura operativa e minimizzando il rischio di formazione di punti caldi. I pannelli Twisun Pro presentano infine una struttura a doppio vetro leggera di 21 chilogrammi. Questo facilita il trasporto e l'installazione, riducendo il carico sul tetto.



## DA SOLAX POWER IL SISTEMA DI STORAGE MONOFASE E TRIFASE X-IES

SolaX Power lancia sul mercato italiano il nuovo sistema ad accumulo integrato X-Ies. La serie, disponibile in versione monofase e trifase, è pensata per il comparto residenziale. La versione monofase include un inverter ibrido da 3-8 kW e moduli batteria plug e play ed estensibili con una capacità che varia da 5 a 20 kWh. Invece la versione trifase include un inverter da 5-15 kW e moduli batteria plug e play ed estensibili con una capacità da 10 a 30 kWh. La serie X-Ies di SolaX Power è caratterizzata da elevate prestazioni in termini di economia, sicurezza e robustezza. È dotata inoltre di funzioni intelligenti come Virtual Power Plants, micro-grid, programmazione da remoto e smart scenario. Abbinato alle batterie HS50, X-Ies ha ricevuto la certificazione CEI 021.



## DA ALPHAESS IL SISTEMA DI ACCUMULO DA BALCONE VITA POWER



AlphaEss lancia sul mercato italiano la soluzione di accumulo da balcone Vita Power, con una potenza di 0,8-2 kW. Si tratta di un sistema all-in-one adatto allo stoccaggio di energia prodotta da pannelli solari posti su terrazze e balconi di case e appartamenti. È però utilizzabile anche in giardini, garage o campeggi grazie a un design compatto e portatile. Integrato con micro-inverter e accumulo da 1 kWh, Vita Power ha una capacità espandibile fino a 6 kWh grazie alle batterie modulari Vita Mate. La Smart App permette di monitorare carica e consumi e di programmare il

sistema a distanza. È possibile collegare il sistema sia ai pannelli fotovoltaici sia alla rete, rispondendo a diverse esigenze di alimentazione in modalità on-grid e off-grid. Vita Power di AlphaEss è un sistema di accumulo efficiente, economico e a basso ingombro, adatto sia alla quotidianità sia come fonte di energia di emergenza. La proposta si rivolge principalmente a chi ha consumi moderati e desidera avvicinarsi all'autosufficienza energetica senza investire in un impianto di accumulo tradizionale.

## VP SOLAR AMPLIA L'OFFERTA DI SERVIZI PER LA RETE SMART PARTNER

VP Solar continua a rafforzare l'offerta di servizi esclusivi per la rete Smart Partner, di cui fanno parte aziende specializzate nel fornire soluzioni energetiche nel campo impiantistico dell'energia rinnovabile, del risparmio energetico e dei sistemi di ricarica per veicoli elettrici. In questo momento VP Solar sta ampliando in particolare le attività e i servizi dedicati al segmento C&I. Ad esempio in relazione al Piano Transizione 5.0 l'azienda ha organizzato una serie di webinar e di incontri in presenza ai quali si sono già iscritti oltre 1.500 operatori professionali del settore, con la finalità di offrire le chiavi per una migliore comprensione ed applicazione del nuovo incentivo.





## ANKER SOLIX PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO X1 PER IL RESIDENZIALE

Anker Solix, che opera nel mercato dello stoccaggio energetico e mini fotovoltaico da balcone, ha presentato il sistema di accumulo per uso residenziale X1. Questa soluzione è caratterizzata da design modulare e versatile. Assicura affidabilità ed elevate prestazioni anche in presenza di eventi atmosferici avversi. Inoltre l'installazione è semplice ed è possibile gestire il sistema da remoto grazie alle App Anker Solix Professional e al portale O&M. Nello specifico, X1 è composto da un'unità di controllo alla quale è possibile aggiungere batterie fino a 30 kWh in un unico sistema e 180 kWh in un sistema composto da sei moduli paralleli. La soluzione consente di aumentare la potenza in funzione del fabbisogno energetico. La presenza dell'Anker Solix Energy Optimizer consente di isolare un eventuale modulo inattivo, senza compromettere le prestazioni delle altre unità. In più, in caso di blackout, X1 passa al funzionamento di emergenza in meno di 10 millisecondi, garantendo continuità nell'alimentazione degli apparecchi elettrici domestici. Grazie alla funzione SG Ready (Smart Grid Ready), X1 è compatibile con le pompe di calore. Entro fine 2024 sarà infine disponibile il Solix EV Charger abbinabile al sistema X1 e destinato alla ricarica della batteria di veicoli elettrici.



## NUOVE FUNZIONALITÀ PER L'INVERTER PLENTICORE G3 DI KOSTAL



Kostal ha aggiornato l'inverter Plenticore G3 dotandolo di funzionalità di backup switch e protezione da sovratensioni. In particolare il backup switch, in combinazione

con inverter G3 e una batteria, ripristina l'approvvigionamento energetico dell'abitazione in caso di interruzione della rete pubblica.

Invece la protezione da sovratensioni DC è integrabile come modulo a innesto all'interno del Plenticore G3. Fornisce una protezione efficiente contro i danni da sovratensione lato DC. Il Plenticore G3 è un inverter con espansione di potenza. È infatti disponibile in tre taglie, ciascuna delle quali può essere ampliata in modo scalabile e flessibile utilizzando i Plenticoin, la moneta virtuale di Kostal. L'azienda ha sviluppato questo inverter per i segmenti residenziale e piccolo commerciale, potendo contare su potenze da 4 a 20 kW trifase.

## PARU: DISPONIBILI PER IL MERCATO ITALIANO I TRACKER MONOASSE E DOPPIO ASSE

I tracker per installazioni agrivoltaiche realizzati dall'azienda coreana Paru sono ora disponibili anche per il mercato italiano. Si tratta di sistemi a inseguimento monoasse o doppio asse caratterizzati da efficienza e flessibilità. La soluzione a doppio asse aumenta l'efficienza di generazione energetica del 45% rispetto ai sistemi fissi. Può gestire fino a 48 moduli fotovoltaici su un singolo palo. A questa proposta si affianca il tracker monoasse, che aumenta l'efficienza di generazione del 25% rispetto ai sistemi fissi. Questa soluzione, progettata con la tecnologia Paru sviluppata in 20 anni di attività, è dotata di sensori meteorologici che consentono di evitare danni da condizioni avverse come grandine, vento forte, neve e pioggia.



# APX



## la batteria **Universale**

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

**GROWATT**  
 f i n o www.growatt.it **ITALIA**



# BANDI E FINANZA AGEVOLATA DA REGIONE TOSCANA 11 MILIONI PER LE IMPRESE INTERESSATE AL SOLARE

LO STRUMENTO INTENDE AIUTARE LE AZIENDE TOSCANE CHE VOGLIANO INSTALLARE IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SISTEMI DI ACCUMULO. IL CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO COPRE DAL 30% AL 50% DELLE SPESE SOSTENUTE PER INVESTIMENTI TRA 20.000 E 500.000 EURO



**L**a Regione Toscana, nell'ambito del PR Fesr 2021-2027, ha lanciato un bando per incentivare l'installazione di impianti per la produzione di energia rinnovabile destinata all'autoconsumo. Con una dotazione finanziaria di 11 milioni di euro, questa misura si propone di sostenere le imprese toscane nel loro percorso verso una maggiore efficienza energetica, riducendo i consumi e favorendo la sostenibilità ambientale. Il bando apre nuove prospettive per le imprese interessate a investire nelle energie rinnovabili, con un focus sull'autoconsumo. Per gli installatori di impianti fotovoltaici, questa misura rappresenta una chance concreta per ampliare il proprio mercato e contribuire alla trasformazione energetica delle aziende toscane.

## BENEFICIARI E REQUISITI

Possono partecipare al bando micro, piccole, medie e grandi imprese, nonché liberi professionisti singoli o associati con partita IVA, purché abbiano sede operativa in Toscana. Sono escluse solo le imprese che operano nel settore delle RSA. Il contributo sarà concesso sotto forma di fondo perduto, con intensità variabile in base alla dimensione dell'impresa: 50% per micro e piccole imprese; 40% per medie imprese; 30% per grandi imprese.

## PROGETTI FINANZIABILI E SPESE AMMISSIBILI

Il bando prevede il finanziamento di interventi per la produzione di energia da fonti rinnovabili, in particolare fotovoltaico e sistemi di accumulo. Tra gli investimenti ammissibili c'è l'installazione di impianti solari fotovoltaici, di sistemi di accumulo per l'energia prodotta e di impianti solari termici e pompe di calore. Sono inoltre coperti i costi per opere edili connesse, come l'adeguamento degli impianti, e spese tecniche, inclusi studi di fattibilità e diagnosi energetiche, fino al 10% delle spese ammissibili. Gli investimenti devono rientrare in un minimo di 20.000 euro e un massimo di 500.000 euro.

Le domande possono essere presentate tramite piattaforma telematica, con le prime finestre di accesso previste per l'autunno 2024. Data la natura del bando, con procedura a sportello, è cruciale presentare la domanda il prima possibile per aumentare le probabilità di ottenere il finanziamento.

A CURA DI **MUFFIN**

## Il bando in pillole

**A chi si rivolge:** Imprese con sede in Toscana

**Dotazione finanziaria:** 11 milioni di euro

**Requisiti di accesso:** Sede operativa in Toscana

**Presentazione delle domande:** Tramite procedura a sportello a partire dall'autunno 2024

**Forma di agevolazione:** Contributo a fondo perduto

**Importo massimo e percentuale:** Contributo con intensità variabile dal 30% al 50% in base alla dimensione dell'impresa per progetti con spese tra 20.000 e 500.000 euro

**Spese ammissibili:** Spese per l'installazione di impianti solari fotovoltaici, di sistemi di accumulo per l'energia prodotta e di impianti solari termici e pompe di calore. Spese per opere edili connesse e spese tecniche, inclusi studi di fattibilità e diagnosi energetiche

# muffin

La finanza agevolata smart

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



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

# SOLARE B2B WEEKLY, ECCO COME RICEVERLA



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

ISCRIVITI QUI  
GRATUITAMENTE



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

## DIFFUSIONE

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

## RUBRICHE

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

ticolare 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.

## LA SCHEDA

**Periodicità:** bisettimanale (lunedì e mercoledì)

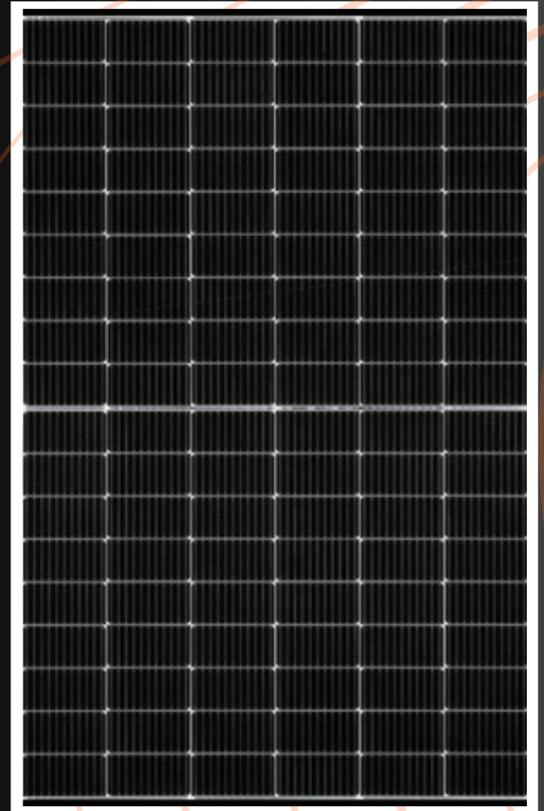
**Modalità di invio:** via mail

**Distribuzione:** invio a circa 8.000 nominativi che rappresentano operatori dei settori fotovoltaico e solare termico



Il vostro produttore di moduli solari dal 2009

WRS-EU-440-27MH



20 ANNI DI GARANZIA  
MATERIALE E LAVORAZIONE  
DEL PRODOTTO

MADE IN EUROPE



30 ANNI DI GARANZIA  
POTENZA DI USCITA  
LINEARE



EFFICIENZA SUPERIORE AL 22%



EFFICIENZA DELLE CELLE SUPERIORE A

23.5%



CONFORME ALLA DIRETTIVA TRANSIZIONE

5.0



RESISTENTE ALLA GRANDINE



SCARICA LA SCHEDA TECNICA



CHRISTIAN CARRARO, GENERAL  
MANAGER EUROPA DI SOLAREEDGE

DA FORNITORE DI SOLUZIONI DI NICCHIA, SOLAREEDGE È CRESCIUTA NEGLI ANNI FINO A DIVENTARE TRA I PRIMI BRAND IN ITALIA SIA NEL MERCATO RESIDENZIALE SIA IN QUELLO COMMERCIALE, GRAZIE A UN PORTFOLIO HARDWARE E SOFTWARE COMPLETO CHE INCLUDE FOTOVOLTAICO, ACCUMULO, RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI E GESTIONE INTELLIGENTE DELL'ENERGIA. IL GRUPPO STA INOLTRE MUOVENDO I PRIMI PASSI PER POSIZIONARSI ANCHE NEL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI A TERRA E NELL'AGRIVOLTAICO. «L'OBIETTIVO È QUELLO DI ARMONIZZARE IL PIÙ POSSIBILE LE VARIE FILIALI EUROPEE», SPIEGA CHRISTIAN CARRARO, NEO GENERAL MANAGER EUROPA DELL'AZIENDA, «CAPENDO IN ANTICIPO LE DINAMICHE E LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO, E GUADAGNANDO IN CREATIVITÀ E RAPIDITÀ NEL RISPONDERE AL MEGLIO ALLE NECESSITÀ DEI NOSTRI CLIENTI»

DI MICHELE LOPRIORE

# APPROCCIO EUROPEO E NUOVE SOLUZIONI A COMPLETAMENTO DELL'OFFERTA

**D**a sempre specializzata nella fornitura di inverter e ottimizzatori di potenza, soprattutto per la generazione distribuita, negli ultimi anni la strategia di SolarEdge ha portato il gruppo ad ampliare l'offerta di prodotti e servizi per poter soddisfare ogni specifica esigenza di mercato, dalla fornitura di componenti fotovoltaici per impianti su tetto fino a un approccio ancora più strutturato per guadagnare market share nel comparto utility scale. E da oggi questo approccio avrà una visione più ampia, europea, grazie proprio al nuovo ruolo ricoperto da

Christian Carraro. Da luglio, infatti, Carraro è il nuovo general manager Europa per l'azienda, dopo un'esperienza di circa otto anni alla guida del mercato italiano e di quello dell'area Sud del Vecchio Continente.

«In questa prima fase, sto cercando di comprendere i mercati e conoscere la struttura delle filiali in tutta Europa», dichiara Christian Carraro. «Sono infatti convinto che ci siano best practice e trend di mercato locali che possono essere sintetizzati più velocemente ed efficacemente con un approccio europeo, nonché messi a disposizione dell'intera organizzazione».

*«Il 2024 si sta dimostrando un anno complesso per il mercato con le vendite che continuano a essere influenzate da elevati livelli di stock a causa del rallentamento verificatosi negli ultimi 12 mesi. Ciò nonostante, per SolarEdge i segnali di ripresa ci sono e siamo confidenti di essere ben posizionati per sfruttare tutte le opportunità che il mercato sta offrendo, soprattutto in riferimento al segmento commerciale».*

**Quali sono gli obiettivi che intende raggiungere?**

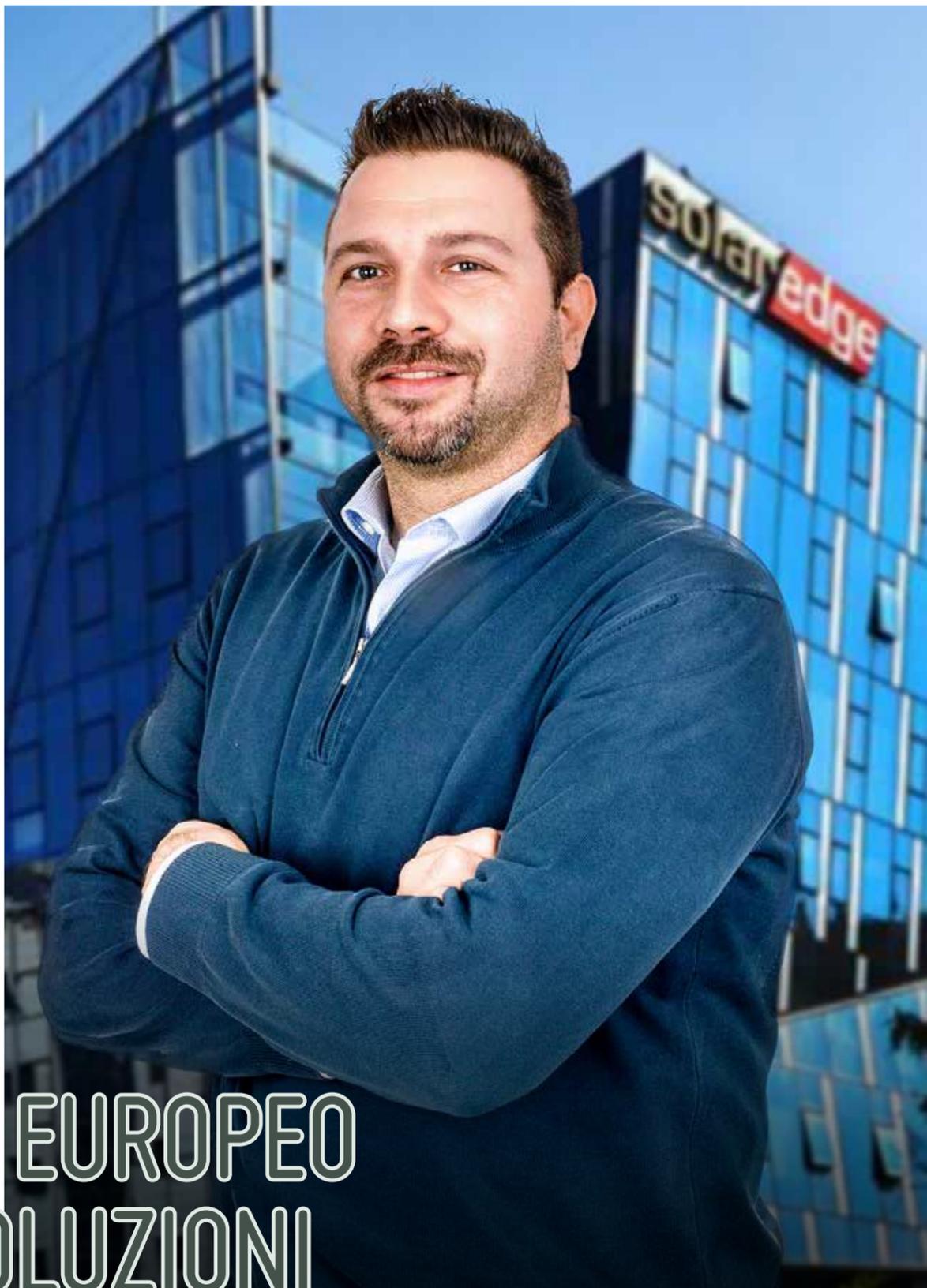
«L'obiettivo è quello di fare sintesi e armonizzare il più possibile la struttura, capendo in anticipo le dinamiche e le opportunità del mercato, e guadagnando in creatività e rapidità nel rispondere al meglio alle necessità dei nostri clienti».

**Quale contributo potrà dare con questo nuovo incarico alla crescita di SolarEdge in Italia?**

«Quello che posso promettere è che lavorerò tanto e mi metterò a disposizione del team, come ho sempre fatto. Credo che così come l'Italia contribuirà in maniera sostanziale alla crescita di SolarEdge in Europa, al tempo stesso potrà beneficiare di un contributo importante dagli altri mercati. Vorrei facilitare la condivisione di esperienze, soprattutto nell'introdurre novità rilevanti per i nostri clienti. Già oggi, ad esempio, nei Paesi Bassi offriamo un sistema software di ottimizzazione energetica in grado di gestire l'andamento dinamico delle tariffe energetiche, e l'esperienza maturata a tale riguardo in questo mercato servirà ben presto per arricchire ulteriormente la nostra offerta in Italia».

**Come vi posizionate sul mercato italiano?**

«Da fornitore di una soluzione considerata di nicchia, ideale solo per condizioni installative complesse, So-





larEdge è cresciuta negli anni fino a diventare tra i primi brand in Italia sia nel mercato residenziale sia nel mercato commerciale. Questo anche grazie a un portfolio hardware e software completo e differenziante che include fotovoltaico, accumulo, ricarica dei veicoli elettrici e gestione intelligente dell'energia. I recenti sviluppi tecnologici e i nuovi prodotti introdotti nel mercato ci consentono inoltre di compiere i primi passi per posizionarci anche nel segmento degli impianti a terra e agrivoltaico».

#### Da quali segmenti di mercato arriva la spinta principale?

«Le nostre vendite riflettono chiaramente il trend di mercato, che quest'anno vede la spinta maggiore provenire dal segmento commerciale e industriale. Abbiamo grandi aspettative anche in tema di agrivoltaico e storage commerciale, soprattutto in virtù degli incoraggianti risultati in termini di richieste ai bandi per il settore agricolo. Anche il residenziale, seppur in flessione rispetto ai numeri del Superbonus, rimane ovviamente centrale per le nostre vendite, sia per i nuovi impianti che per interventi di ammodernamento con inverter di nuova generazione e batterie. Rispetto alle scelte passate legate al tutto gratis, il mercato sta tornando a dare valore alla qualità e alle soluzioni tecnologiche differenzianti, con un impatto sicuramente positivo sulla nostra market share».

#### Come avete chiuso il 2023 in termini di vendite e ricavi a livello di gruppo?

«Guardando al mercato globale, il 2023 è stato un anno molto particolare. La prima metà è stata caratterizzata da installazioni record e aspettative di crescita costante mentre nella seconda metà dell'anno il mercato è apparso più debole a causa dell'aumento dei tassi di interesse e del calo dei prezzi dell'energia. Questo ha provocato rallentamenti delle spedizioni e di conseguenza un aumento delle giacenze nei magazzini. Il risultato finale in termini di ricavi a livello globale è stato di 3 miliardi di dollari, sostanzialmente in linea con l'anno precedente, e spedizioni pari a 12 GW di inverter e 744 MWh di batterie».

#### Previsioni per il 2024?

«Il 2024 si sta dimostrando un anno complesso per il mercato con le vendite che continuano a essere influenzate da elevati livelli di stock a causa del rallentamento verificatosi negli ultimi 12 mesi. Ciò nonostante, per SolarEdge i segnali di ripresa ci sono e siamo confidenti di essere ben posizionati per sfruttare tutte le opportunità che il mercato sta offrendo, soprattutto in riferimento al segmento commerciale».

#### Tornando al mercato italiano, quali sono i prodotti che avete maggiormente venduto in questi ultimi anni e per quali segmenti?

«Per il settore residenziale, i prodotti maggiormente venduti sono stati quelli legati alla soluzione di accumulo, dunque la nuova generazione di Inverter Hub, le batterie da 400V e 48V e l'interfaccia di backup. In generale continuiamo a riscontrare un forte interesse per la soluzione completa SolarEdge Home, che include l'intero ecosistema dai pannelli alla rete, fornito e garantito interamente da SolarEdge».

#### E per quanto riguarda la taglia commerciale e industriale?

«A fare da traino è stato l'inverter trifase con tecnologia Synergy con taglie da 66 fino a 120 kW abbinato agli ottimizzatori di potenza Serie-S. Con questa soluzione ci posizioniamo sul mercato come punto di riferimento non solo per la maggiore produzione conseguibile, l'elevata flessibilità di progettazione e il monitoraggio avanzato, ma soprattutto per la massima sicurezza della nostra tecnologia».

#### Quali sono le novità di prodotto per l'anno in corso?

«Nel corso dell'anno abbiamo introdotto molte novità di prodotto e di software. Tra le più rilevanti c'è la nuova batteria CSS-OD da 102,4 kWh, che già dalle prime fasi di lancio ha raccolto grandissimo interesse soprattutto per l'elevata scalabilità e flessibilità di progettazione, e la nuova soluzione SolarEdge per gli impianti a terra. Abbiamo infatti portato i vantaggi dell'ottimizzazione di potenza e del monitoraggio avanzato anche nel segmento utility, con il nuovo inverter Terramax da 330 kW e il relativo ottimizzatore di potenza H1300, per fornire una soluzione ideale su applicazioni relativamente complesse come agrivoltaico, fotovoltaico galleggiante e impianti su terreni irregolari come le cave».

## L'azienda in numeri

### NEL MONDO

**Sede centrale:** Herzliya, Israele  
**Anno di fondazione:** 2006  
**Ceo:** Ronen Faier  
**General manager Europa:** Christian Carraro  
**Numero Paesi con presenza locale:** 36  
**Numero dipendenti:** oltre 4mila  
**Totale inverter installati:** 54,5 GW in oltre 140 Paesi  
**Inverter venduti nel 2023:** 12 GW  
**Capacità batterie venduta nel 2023:** 744 MWh  
**Ricavi 2023:** 3 miliardi di dollari, in linea con il 2022

### IN ITALIA

**Ragione sociale:** SolarEdge Technologies Italy S.R.L.  
**Indirizzo sede:** via Enrico Reginato 85/H 31100 Treviso  
**Country manager Italia:** Giuliano Orzan  
**Numero dipendenti:** 40  
**Aree operative in Italia:** commerciale, marketing, technical marketing, support tecnico, amministrazione e finanza  
**Numero distributori partner:** 8  
**Installatori partner:** alcune migliaia

#### E per quanto riguarda i software?

«Siamo in procinto di introdurre importanti novità, tra cui SolarEdge ONE, il nuovo sistema di ottimizzazione energetica che basato su intelligenza artificiale gestisce automaticamente la produzione, l'accumulo e il consumo di energia della casa o dell'azienda, e SolarEdge GO, un'unica app per l'installazione, la gestione e la manutenzione da remoto degli impianti».

#### Quali sono gli elementi innovativi su cui si concentra la vostra offerta?

«SolarEdge è un'azienda che da sempre fonda la sua crescita sull'innovazione continua. Oltre a investire per progettare prodotti sempre più efficienti, integrati ed evoluti, ci sono due ambiti in particolare su cui stiamo ponendo molta attenzione per rispondere al meglio alle esigenze mutevoli del mercato: l'intelligenza artificiale e la sicurezza informatica ed energetica».

#### Ci spieghi...

«La prima rappresenta una frontiera tecnologica che si sta sviluppando con ritmi di crescita esponenziali ed è già parte della nostra soluzione, con inverter evoluti che vanno oltre la conversione dell'energia. Con SolarEdge ONE, il nuovo sistema software di ottimizzazione energetica, sarà possibile 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».

#### E per quanto invece riguarda la sicurezza?

«È uno dei temi da sempre cardine per SolarEdge. L'azienda ha sempre dettato gli standard di settore nella sicurezza degli impianti fotovoltaici e ora si pone come riferimento anche per quanto riguarda la cybersecurity. In qualità di asset connesso ad internet e alla rete elettrica, un impianto fotovoltaico non protetto può rappresentare infatti una minaccia. Con un approccio integrato alla sicurezza informatica ed energetica, SolarEdge protegge non solo i dispositivi fotovoltaici, ma anche l'integrità dei dati, le comunicazioni e le operazioni aziendali stesse, assicurando al tempo stesso la stabilità della rete elettrica nazionale».

#### In risposta a un mercato che cambia velocemente, quali sono gli strumenti e i servizi necessari per la crescita professionale degli installatori?

«Il mercato cambia e in parallelo si evolve la nostra of-

ferta tecnologica, con prodotti sempre più avanzati ed integrati, per cui la nostra attenzione va primariamente alla formazione commerciale e tecnica per i nostri installatori, con eventi in presenza e online organizzati sia in maniera indipendente sia con i nostri partner distributori. In secondo luogo intendiamo da sempre offrire un servizio completo, dal pre al post-vendita con team dedicati e strumenti software sempre più evoluti per la progettazione, la messa in servizio, l'installazione e la manutenzione degli impianti. Tra i servizi che abbiamo aggiunto negli ultimi due anni per dare concreto supporto all'attività dei nostri clienti ci tengo a menzionare alcune convenzioni esclusive con istituti finanziari e un programma gratuito per generare referenze e dunque portare nuove vendite».

#### Come è strutturata oggi SolarEdge in Italia?

«SolarEdge Italia ha un organico di oltre 40 persone, con la direzione di Giuliano Orzan in qualità di country manager Italia, ed è strutturata con un team commerciale, marketing, technical marketing, supporto tecnico, amministrazione e finanza. Riconoscendo l'importanza della vicinanza ai nostri clienti, da due anni abbiamo inoltre introdotto un team di ingegneri di campo che supporta i nostri clienti nella messa in servizio di impianti di grossa taglia oltre a fornire assistenza post-vendita da remoto e on-site».

#### Come è composta la rete vendita?

«La rete vendita è attualmente composta da un team commerciale dislocato sul territorio, a cui è associato un team inside sales, un team pre-vendita per il supporto alle configurazioni e alla progettazione degli impianti, e un team dedicato alla divisione commerciale e industriale».

#### E la rete installatori?

«Sono alcune migliaia, e in continua crescita, gli installatori attivi che abbiamo in tutta Italia. A questi si aggiungono progettisti, studi di ingegneria e altre tipologie di professionisti, tra cui gli agronomi, con cui sviluppiamo e intendiamo mantenere collaborazioni continuative e a lungo termine. Crediamo infatti che costruire situazioni win-win con tutti i player del mercato sarà alla base del nostro successo nei prossimi anni».

#### Oltre ai servizi e gli strumenti già citati, ci sono particolari iniziative a cui avete pensato per supportare i vostri clienti?

«In questo contesto di mercato, stiamo investendo per generare opportunità concrete per i nostri installatori mediante offerte speciali sia sui nuovi impianti che sulla base installata. Le promozioni "Be Wise Optimize", attive fino a fine anno sia per impianti residenziali che commerciali, consentono di continuare a promuovere l'utilizzo delle tecnologie migliori e più sicure anche in un momento di rallentamento del mercato, con un certo numero di ottimizzatori di potenza in omaggio a fronte di un acquisto di un pacchetto ottimizzato SolarEdge. In parallelo, in un momento in cui le vendite di nuovi impianti residenziali sono in flessione, stiamo investendo per supportare i nostri clienti installatori a generare nuove opportunità sulla loro base installata, offrendo pacchetti promozionali con prodotti in omaggio nel caso di aggiornamento impianto con inverter di nuova generazione e batterie di accumulo».

#### Come giudica la risposta dei vostri clienti?

«Per tutte le promozioni in essere stiamo ricevendo un'ottima risposta dai nostri installatori, che apprezzano questo ulteriore strumento di supporto al business da parte nostra».



«Abbiamo portato i vantaggi dell'ottimizzazione di potenza e del monitoraggio avanzato anche nel segmento utility, con il nuovo inverter Terramax da 330 kW e il relativo ottimizzatore di potenza H1300, per fornire una soluzione ideale su applicazioni relativamente complesse come agrivoltaico, fotovoltaico galleggiante e impianti su terreni irregolari come le cave».



# CON TRANSIZIONE 5.0 È IL MOMENTO DEI MODULI MADE IN UE

© BISOL C  
all rights re

LA MISURA, CHE PER IL BIENNIO 2024-2025 PREVEDE UN CREDITO D'IMPOSTA FINO AL 45% DELLE SPESE SOSTENUTE, INTENDE FAVORIRE INTERVENTI VOLTI ALLA TRANSIZIONE ENERGETICA E DIGITALE DELLE IMPRESE ITALIANE. TRA QUESTI RIENTRANO L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON MODULI ASSEMBLATI O INTERAMENTE PRODOTTI NEI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA (ANCHE IN ABBINAMENTO ALLO STORAGE). È QUINDI TUTTO PRONTO: SI ATTENDE SOLO IL REGISTRO DELL'ENEA, CHE DOVRÀ STILARE LA LISTA COMPLETA DEI PRODOTTI CERTIFICATI E CONFORMI ALLA MISURA. L'INTERESSE È ELEVATO E ALCUNI PRODUTTORI HANNO GIÀ REGISTRATO UN IMPORTANTE INCREMENTO DEGLI ORDINI

DI MICHELE LOPRIORE

**C**on la firma nel mese di agosto del testo ufficiale del decreto attuativo del Piano Transizione 5.0 e con la pubblicazione da parte del ministero delle Imprese e del Made in Italy della circolare operativa, è entrata pienamente nel vivo la misura del Pnrr che riconosce un credito d'imposta alle imprese che effettuano nuovi investimenti in strutture produttive situate in Italia. La circolare operativa fornisce infatti chiarimenti tecnici in relazione a specifici profili, utili ai fini della corretta applicazione della nuova disciplina agevolativa. Tra i chiarimenti ci sono anche alcuni aspetti legati all'installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. Ma andiamo con ordine.

Il Piano Transizione 5.0 nasce per favorire, per il biennio 2024 e 2025, la transizione energetica e digitale delle imprese italiane, incentivando nuovi investimenti tramite il sistema del credito d'imposta, fino al 45% delle spese sostenute. Il decreto definisce le procedure per l'accesso allo strumento incentivante, per il quale il governo ha stanziato 6,3 miliardi di euro legati al Pnrr. Possono accedere all'agevolazione fiscale tutte le imprese con sede in Italia e le organizzazioni di soggetti non residenti, indipendentemente dalla forma giuridica, settore economico, dimensione e regime fiscale. Resta confermata la retroattività della misura, per cui saranno agevolati gli investimenti effettuati dal 1° genna-

## Il piano in pillole

**FIRMA DECRETO E PUBBLICAZIONE REGOLE OPERATIVE:** agosto 2024;

**PERIODO DI RIFERIMENTO:** biennio 2024-2025;

**DOTAZIONE FINANZIARIA:** 6,3 miliardi di euro del Pnrr;

**INCENTIVO:** credito d'imposta fino a un massimo del 45% delle spese sostenute;

**A CHI SI RIVOLGE:** a tutte le imprese residenti in Italia e alle stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di soggetti non residenti, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dal regime fiscale di determinazione del reddito dell'impresa, cioè imprese che hanno sede all'estero ma che operano stabilmente anche in Italia;

**INTERVENTI AMMISSIBILI:** progetti di innovazione avviati dal 1° gennaio 2024 e completati entro il 31 dicembre 2025 aventi ad oggetto investimenti effettuati in uno o più beni materiali nuovi strumentali all'esercizio d'impresa tramite i quali è conseguita complessivamente una riduzione dei consumi energetici della struttura produttiva localizzata nel territorio nazionale, cui si riferisce il progetto di innovazione, non inferiore al 3% o, in alternativa, una riduzione dei consumi energetici dei processi interessati dall'investimento non inferiore al 5%. Tra questi gli investimenti in beni materiali nuovi strumentali all'esercizio d'impresa finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo, a eccezione delle biomasse, compresi gli impianti per lo stoccaggio dell'energia prodotta, e le spese in attività di formazione finalizzate all'acquisizione o al consolidamento delle competenze nelle tecnologie rilevanti per la transizione digitale ed energetica dei processi produttivi;

### PRESTAZIONI MINIME DEI MODULI INCENTIVATI:

- a) moduli fotovoltaici prodotti negli Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di modulo almeno pari al 21,5%;
- b) moduli fotovoltaici con celle, entrambi prodotti negli Stati membri dell'Unione europea, con un'efficienza a livello di cella almeno pari al 23,5%;
- c) moduli prodotti negli Stati membri dell'Unione europea composti da celle bifacciali ad eterogiunzione di silicio o tandem prodotte nell'Unione europea con un'efficienza di cella almeno pari al 24,0%.

Gli investimenti in impianti che comprendono i moduli di cui alle lettere b) e c) concorrono a formare la base di calcolo del credito d'imposta per un importo pari, rispettivamente, al 120% e 140% del loro costo.

### REQUISITI E CERTIFICAZIONI RICHIESTE PER I MODULI:

IEC 61215 e IEC 61730  
Factory Inspection Attestation  
ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001  
Iscrizione ad un consorzio Raee  
Marcatura CE inclusive di RoHS

### Intensità del beneficio

Quota di investimento	Riduzione consumi energetici		
	Unità produttiva dal 3 a 6%	Unità produttiva dal 6 a 10%	Unità produttiva almeno 10%
	Processo: dal 5 al 10%	Processo: dal 5 al 10%	Processo: almeno 15%
<b>Fino a 2,5 mln</b>	35%	40%	45%
<b>Da 2,5 a 10 mln</b>	15%	20%	25%
<b>Da 10 a 50 mln</b>	5%	10%	15%

### Massimali [€/kW] impianti FV e storage

Fino a 20 kW	Da 20 a 200 kW	Da 200 a 600 kW	Da 600 a 1000 kW	> 1 MW
1350	1060	970	970	800

In aggiunta 900 €/kWh per sistemi di accumulo

### SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere al portale del GSE interamente focalizzato sul Piano Transizione 5.0



## FusionSolar Smart String Energy Storage System

Breakthrough, pushing the boundaries of energy storage



io 2024 e completati entro il 31 dicembre 2025. È in particolare incentivata l'installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili destinati all'autoconsumo. Sono escluse le biomasse, mentre sono compresi gli impianti di storage. In merito all'installazione di impianti fotovoltaici, il decreto conferma l'obbligo di utilizzare moduli iscritti al registro di cui all'articolo 12 del decreto legge 9 dicembre 2023 n. 181. E quindi, come si legge nel decreto legge 181, "moduli fotovoltaici prodotti negli



## HANNO DETTO



### "IL CREDITO D'IMPOSTA È DECISAMENTE VANTAGGIOSO"

**Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare**

«Il vantaggio del Piano Transizione 5.0 sarà consistente per i soggetti industriali che utilizzeranno il provvedimento: il credito d'imposta è decisamente significativo, per tutte le opzioni che si sceglieranno. La criticità maggiore risiede nel tempo che è passato dalla pubblicazione della norma alla definizione dei regolamenti GSE prima e del chiarimento sull'interpretazione della classe B, che è arrivato solo recentemente».



### "NUOVA LINFA PER LA TAGLIA C&I"

**Nicola Baggio, technical & special projects director di FuturaSun**

«Dalla pubblicazione della circolare operativa abbiamo ricevuto numerose richieste per la fornitura di moduli da destinare a impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale. Pensiamo che questa misura aiuterà la taglia commerciale a ripartire dopo i rallentamenti degli scorsi mesi».



### "UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER DARE SLANCIO ALLE TECNOLOGIE INNOVATIVE"

**Massimiliano Francone, head of marketing and sales 3SUN**

«Il Piano Transizione 5.0 è una grandissima opportunità sia per il mercato e per le imprese italiane, sia per ripristinare una parte di filiera produttiva italiana, sia per dare lustro alle tecnologie più innovative».



### "SERVIVA UNA MISURA CHE INCENTIVASSE IL MADE IN EUROPE"

**Stefano Ruffo, sales manager di Bisol Group**

«Serviva una misura che incentivasse il Made in Europe, in un momento in cui i produttori europei stavano soffrendo la concorrenza di prezzo con i produttori asiatici. Serviva anche a ridare linfa al segmento commerciale e industriale, che negli ultimi mesi ha subito un rallentamento della crescita proprio in attesa dei chiarimenti del piano Transizione 5.0».



### "AUMENTARE LA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO PER TEMPI DI CONSEGNA RAPIDI"

**Marco Casadio, responsabile vendite di Peimar**

«A fronte del fermento riguardante questa misura incentivante, abbiamo registrato un forte interesse per i nostri moduli fotovoltaici e questo ci ha spinto a incrementare le scorte per garantire tempi di consegna rapidi».

Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di modulo almeno pari al 21,5%; moduli fotovoltaici con celle, prodotti negli Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di cella almeno pari al 23,5%; moduli prodotti negli Stati membri dell'Unione europea composti da celle bifacciali ad eterogiunzione di silicio o tandem prodotte nell'Unione europea con un'efficienza di cella almeno pari al 24%».

Gli investimenti in impianti che comprendono i moduli delle lettere b) e c) concorrono a formare la base di calcolo del credito d'imposta per un importo pari, rispettivamente, al 120% e 140% del loro costo. Quindi, sono incentivate le installazioni che utilizzeranno moduli assemblati o totalmente prodotti nei Paesi dell'Unione europea. Questo aspetto della misura potrebbe dare nuova linfa ai produttori europei di moduli, in un momento in cui i prezzi dei pannelli hanno raggiunto i minimi storici accendendo la competizione e creando ulteriori pressioni sui margini. I principali produttori hanno quindi certificato e lanciato sul mercato moduli conformi alla misura per rispondere a una domanda che, grazie proprio ai chiarimenti arrivati con la circolare operativa, è in forte crescita. C'è molto fermento da parte delle imprese che intendono far leva sull'agevolazione per efficientare i propri processi produttivi, con ricadute positive anche sul fotovoltaico (che, ricordiamo, è un intervento trainato). Essendo una misura nuova e non essendo passato molto tempo dalla pubblicazione delle regole operative, sono anche tante le domande attorno al Piano. E sarà necessario fugare i dubbi in tempi brevi, dato che gli incentivi valgono fino al 31 dicembre del prossimo anno. Per questo motivo diversi player del fotovoltaico, tra produttori e distributori, tra agosto e settembre hanno tenuto numerosi momenti formativi focalizzati su questa misura per rispondere a numerosi quesiti.

«Il Piano Transizione 5.0 supporterà lo sviluppo di impianti con moduli assemblati in Europa e, in misura probabilmente minore, anche con celle made in Europe», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «Il vantaggio sarà consistente per i soggetti industriali che utilizzeranno il provvedimento: il credito d'imposta è decisamente significativo, per tutte le opzioni che si sceglieranno. La criticità maggiore risiede nel tempo che è passato dalla pubblicazione della norma alla definizione dei regolamenti GSE prima e del chiarimento sull'interpretazione della classe B, che è arrivato solo recentemente».

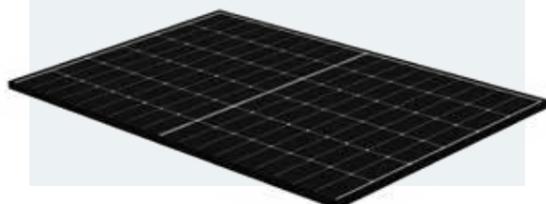
### IL PUNTO DI SVOLTA

C'è un'importante novità all'interno del decreto rispetto a quanto è circolato prima dell'estate e che risponde a un dubbio che aveva creato forte incertezza, soprattutto tra i produttori di moduli. Con l'articolo 1 comma 6 del "Decreto Omnibus" è stato modificato l'articolo 12, comma 1, lettera b) della

Transizione 5.0:  
ecco alcuni dei moduli conformi



**Sigla:** Bisol Duplex  
**Tecnologia:** modulo monocristallino half cut da 132 celle  
**Potenza:** da 520 a 540 Wp  
**Efficienza modulo:** dal 21,9% al 22,7%  
**Luogo di assemblaggio del modulo:** Slovenia  
**Provenienza celle:** extra UE  
**Gruppo credito d'imposta:** A (100% del credito d'imposta)



**Sigla:** Silk Nova EU  
**Tecnologia:** modulo monocristallino half cut N-Type da 108 celle  
**Potenza:** 430 Wp  
**Efficienza modulo:** 22,02%  
**Luogo di assemblaggio del modulo:** Croazia  
**Provenienza celle:** Cina  
**Gruppo credito d'imposta:** A (100% del credito d'imposta)



**Sigla:** Silver 5.0  
**Tecnologia:** modulo con celle monocristalline Perc half cut multi bus bar  
**Potenza:** 475 Wp  
**Efficienza modulo:** 21,74%  
**Luogo di assemblaggio del modulo:** Europa  
**Gruppo credito d'imposta:** A (100% del credito d'imposta)





Legge 2 febbraio 2024, n.11. Nello specifico, il punto b) è così cambiato: "moduli fotovoltaici con celle, entrambi prodotti negli Stati membri dell'Unione europea, con un'efficienza a livello di cella almeno pari al 23,5 per cento". Questa modifica, già recepita nella circolare operativa emessa da ministero del Made In Italy, impone quindi la totale produzione del modulo, celle comprese, in un Paese dell'Unione europea. La parola "entrambi" fa proprio riferimento al modulo e alla cella. Ma sappiamo che in questo momento, a parte alcune eccezioni, non ci sono produttori verticalmente integrati in Europa. Questo significa che la maggior parte dei produttori che assemblano i propri moduli in Europa rientrano nella categoria A, che prevede sì un incentivo, ma senza la maggiorazione al 120 o al 140% come per i moduli del gruppo B e del gruppo C.

Per i produttori europei questa novità non sposta particolarmente gli equilibri, ma è di fondamentale importanza il fatto che sia arrivato un chiarimento. Prima infatti della pubblicazione del decreto e delle regole operative, la provenienza del modulo era chiara, mentre permanevano diverse incertezze su quella di celle e wafer. Queste incertezze avevano creato una fase di rallentamento che aveva in qualche modo messo in stand by le installazioni di taglia commerciale e industriale.

«Abbiamo fin da subito lavorato sul Piano Transizione 5.0 con un importante incremento degli ordini», spiega Stefano Ruffo, sales manager Bisol Group. «La modifica del punto b relativa alla provenienza delle celle non ha di fatto spostato gli equilibri perché tutti i produttori europei si trovano in questa situazione. Anzi, pensiamo che il chiarimento ci spiani la strada. Serviva una misura che incentivasse il Made in Europe, in un momento in cui i produttori europei stavano soffrendo la concorrenza di prezzo con i produttori asiatici. Serviva anche a ridare linfa al segmento commerciale e industriale, che negli ultimi mesi ha subito un rallentamento della crescita proprio in attesa dei chiarimenti del piano Transizione 5.0».

#### DOMANDA IN AUMENTO

La pubblicazione della circolare operativa e i chiarimenti in merito alla provenienza dei moduli e dei componenti per realizzarli sono stati accolti positivamente dal mercato. C'è molto fermento e i principali produttori di moduli europei stanno già facendo i conti con numerose richieste. Sono infatti in aumento gli ordini di moduli certificati e conformi al Piano.

«Dalla pubblicazione della circolare operativa abbiamo ricevuto numerose richieste per la fornitura di moduli da destinare a impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale», spiega Nicola Baggio, technical & special projects director di Futura-Sun. «Le richieste ammontano a qualche decina di megawatt. Pensiamo che questa misura aiuterà la taglia commerciale a ripartire dopo i rallentamenti

degli scorsi mesi, ma soprattutto darà nuova linfa ai produttori europei che potranno vendere moduli a prezzi concorrenziali».

Marco Casadio, responsabile vendite di Peimar, ha aggiunto: «A fronte del fermento riguardante questa misura incentivante, abbiamo registrato un forte interesse per i moduli fotovoltaici che produciamo a Brescia. Questo ci ha spinto ad incrementare le scorte, per garantire tempi di consegna rapidi. Disponiamo di tutte le certificazioni, le schede di prodotto e forniamo un supporto tecnico ai clienti per poter avanzare la richiesta al GSE. Siamo sicuri che questa iniziativa darà uno slancio importante agli interventi di efficientamento del comparto industriale italiano, abbassando e stabilizzando i costi energetici a vantaggio di una migliore competitività».

#### OLTRE LA FASE DI STALLO?

I chiarimenti apportati dalla circolare operativa potrebbero di fatto sbloccare il meccanismo e per-

mettere ai nuovi impianti di taglia commerciale e industriale di ripartire dopo mesi di assopimento. Se si considerano i primi sette mesi del 2024, sono cresciute le nuove connessioni in ambito commerciale e industriale. La nuova potenza relativa agli impianti di taglia compresa tra i 20 e i 200 kW allacciati da gennaio a luglio 2024, ad esempio, ha registrato un incremento del 25%. Ma la crescita è leggermente rallentata, soprattutto se si considera l'anno mobile (+62%). Lo stesso vale per le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW: crescita del +59%, ma comunque a ritmi più blandi rispetto all'anno mobile (+87%).

L'attesa generata dal Piano ha creato un'importante fase di stallo. La legge è stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale a marzo e a inizio aprile il ministero delle Imprese e del Made in Italy avrebbe dovuto emanare i decreti attuativi. Quest'ultimi sono invece stati pubblicati a metà agosto. A questi ritardi si aggiunge il fatto che il fotovoltaico rientra tra gli inter-

# SAJ

## C&I Smart PV&ESS

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



Massimizza  
l'autoconsumo



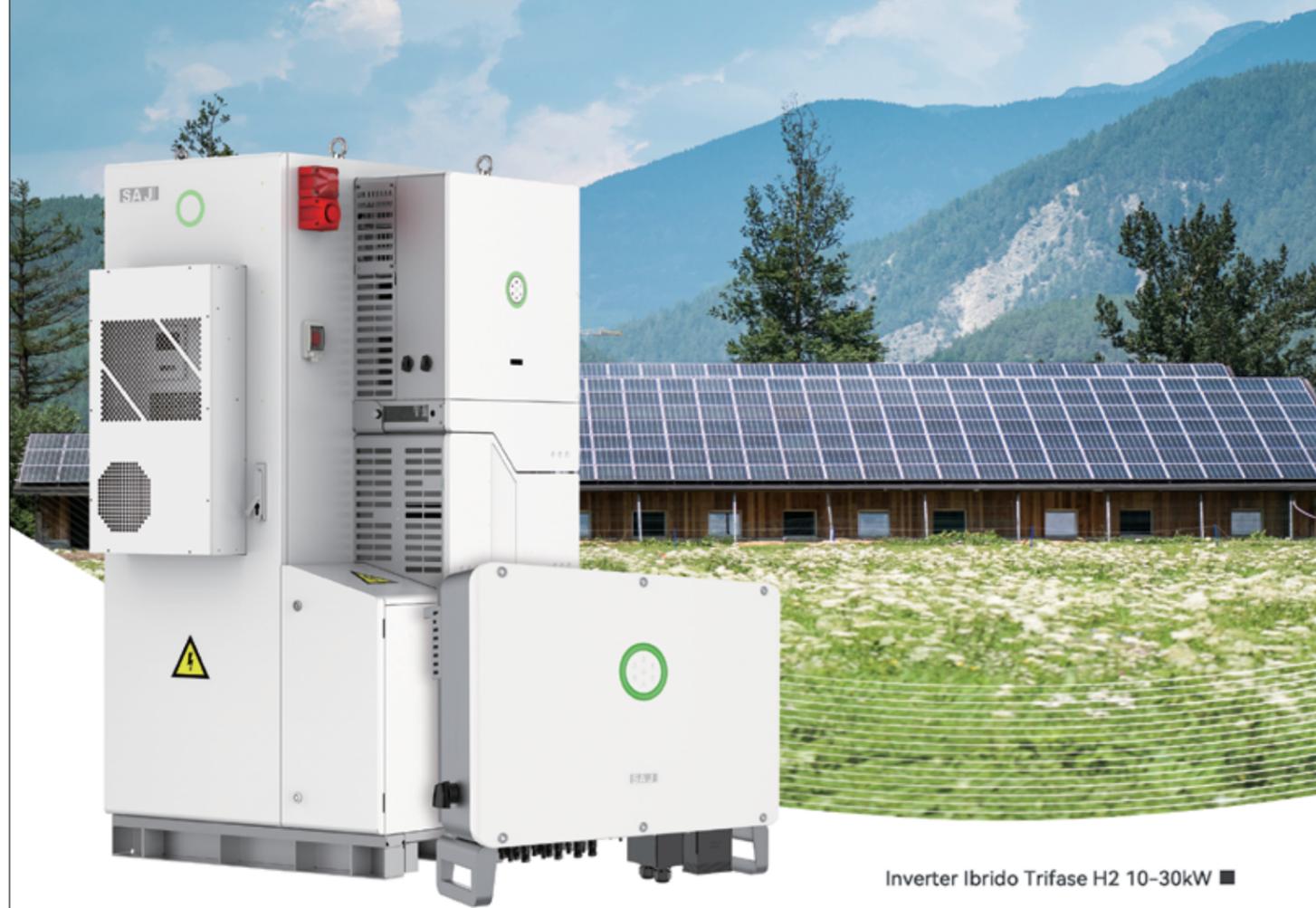
Installazione ed  
espansione semplici



Taglio dei picchi  
di consumo



Completamente  
Integrato

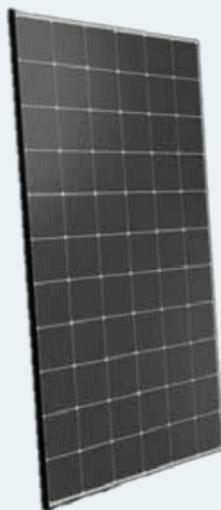


Inverter Ibrido Trifase H2 10-30kW ■

Sistema di accumulo di energia ibrido all in one CHS2 ■

/// PEIMAR  
ITALIAN PHOTOVOLTAIC MODULES

**Sigla:** SA505M (BF)  
**Tecnologia:**  
modulo con celle  
monocristalline M10  
**Potenza:** 505 Wp  
**Efficienza modulo:**  
> 21,5%  
**Luogo di  
assemblaggio del  
modulo:** Brescia  
**Provenienza silicio/  
celle:** USA/Taiwan  
**Gruppo credito  
d'imposta:** A  
(100% del credito  
d'imposta)



SAJ Italia

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 324 286 4300

🌐 it.saj-electric.com



SAJ



Transizione 5.0:  
ecco alcuni dei moduli conformi



**Sigla:** BlackStar  
**Tecnologia:** modulo monocristallino half cut N-Type TOPcon  
**Potenza:** fino a 435 Wp  
**Efficienza modulo:** 22,27%  
**Luogo di assemblaggio del modulo:** Lituania  
**Provenienza celle:** extra UE  
**Gruppo credito d'imposta:** A (100% del credito d'imposta)



**Sigla:** X-Half Cut  
**Tecnologia:** modulo monocristallino half cut N-Type TOPcon  
**Potenza:** 470/480 Wp  
**Efficienza modulo:** fino al 22,18%  
**Luogo di assemblaggio del modulo:** Italia/Europa  
**Provenienza celle:** extra UE  
**Gruppo credito d'imposta:** A (100% del credito d'imposta)



**Sigla:** COE-430M10EF  
**Tecnologia:** modulo monocristallino con celle monocristalline TOPcon M10 half cut  
**Potenza:** 430 Wp  
**Efficienza modulo:** 22,02%  
**Luogo di assemblaggio del modulo:** Croazia  
**Gruppo credito d'imposta:** A (100% del credito d'imposta)



venti trainati, e quindi solo dopo un'attenta analisi a 360° dei processi di efficientamento dei processi produttivi.

«La necessità di individuare prima gli interventi di efficienza energetica in linea con il decreto e di avviare i primi rispettivi investimenti per poter partire col fotovoltaico ha di fatto causato un forte rallentamento al mercato», spiega Paolo Rocco Viscontini, «che a partire dalla primavera di quest'anno ha subito una forte decrescita nel settore commerciale e industriale. Sia chiaro, mi riferisco ai nuovi impianti e non alle connessioni degli impianti che vediamo nelle statistiche Gaudì, che mostrano i dati delle installazioni con circa sei mesi di ritardo rispetto all'ordine dei materiali e all'avvio dei lavori. Infatti, se andiamo a vedere le connessioni degli impianti alla fine del primo semestre di quest'anno non notiamo particolari impatti. Vedremo l'effetto del 5.0, e quindi la riduzione delle connessioni, dal terzo o, più probabilmente, dal quarto trimestre di quest'anno. Dall'altro lato dovremmo poi a un certo punto notare una crescita delle installazioni, proprio grazie a questo decreto, crescita che vedremo nelle statistiche non prima del secondo e terzo trimestre dell'anno prossimo. Certamente, sebbene l'intenzione del 5.0 è condivisibile, rimane il fatto che, ancora una volta, un piano di incen-

tivi al fotovoltaico causa non poche difficoltà agli operatori, che tra l'altro stanno già registrando un calo delle vendite nelle applicazioni residenziali a causa dell'inevitabile impatto del termine delle cessioni del credito, in particolare con riferimento al Superbonus».

Marco Casadio di Peimar ha aggiunto: «Ricordiamo che il solare fa parte degli interventi trainati. Bisogna innanzitutto ottenere un risparmio energetico e successivamente si può implementare l'installazione dell'impianto fotovoltaico».

#### IN ATTESA DEL REGISTRO ENEA

C'è un'altra criticità che i produttori di moduli interessati dalla misura stanno mettendo in evidenza, e riguarda i rischi legati all'immissione sul mercato di prodotti di dubbia provenienza, un po' come accaduto negli anni del Conto Energia. La nuova norma attribuisce quindi all'Enea il compito di istituire un registro, distinto in tre sezioni, dove gli impianti fotovoltaici vengono classificati e iscritti, a seconda delle caratteristiche e delle qualità energetiche. La realizzazione di questo registro (non ancora pronto al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B), è volta ad indirizzare gli investimenti delle imprese sulla tecnologia più performante. «Vediamo solo un paio di criticità di questa misura»,

spiega Nicola Baggio di FuturaSun. «Da una parte, infatti, il fotovoltaico rientra tra gli interventi trainati, e non pensiamo che tutti gli imprenditori intendano aggiornare le proprie linee produttive per poi sbloccare l'intervento relativo all'impianto; dall'altra attendiamo il registro dell'Enea, che ancora manca, e che servirà a evitare pratiche scorrette di immissione di moduli differenti dai prodotti made in UE ma spacciati come tali, così come abbiamo sperimentato negli anni del Conto Energia. Il registro Enea dovrà chiarire bene quali sono i pannelli veramente idonei, per non danneggiare i pochi produttori europei presenti».

Marco Casadio di Peimar ha aggiunto: «Siamo fiduciosi che il mercato italiano darà la preferenza alle aziende che, come noi, hanno uno stabilimento di produzione in Italia. Tutti i martedì e giovedì ospitiamo i clienti a Castegnato, in provincia di Brescia, per mostrare le nostre linee produttive e toccare con mano il prodotto che stanno acquistando».

#### SI CHIEDE LA PROROGA

Abbiamo visto i numerosi vantaggi del Piano Transizione 5.0, che potrebbe dare un impulso significativo agli interventi di riqualificazione energetica delle imprese in un momento in cui la competitività delle stesse passa proprio dalla capacità di ridurre consumi ed emissioni. Considerando i vantaggi dell'iniziativa e, allo stesso tempo, l'orizzonte temporale ridotto, i produttori di moduli europei auspicano che il governo estenda, o meglio, renda strutturale la misura.

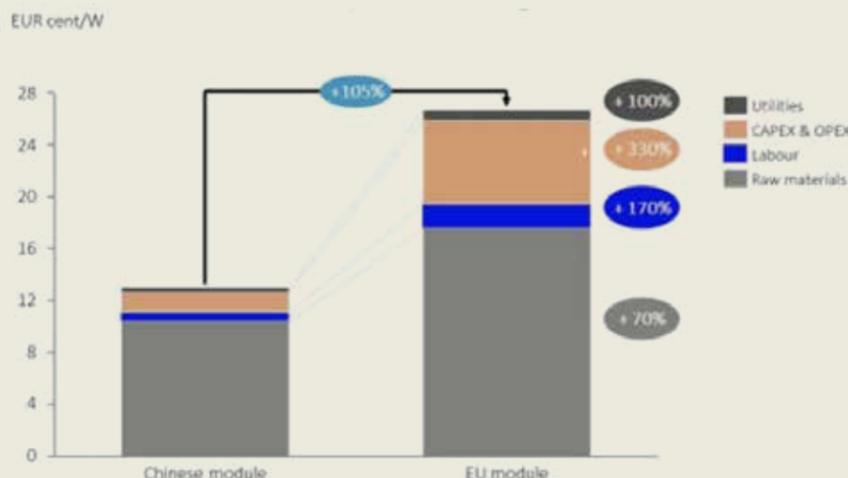
«Il Piano Transizione 5.0 è una grandissima opportunità per il mercato e per le imprese italiane», spiega Massimiliano Francone, head of marketing and sales 3SUN. «Grazie alla misura è possibile ridurre i consumi e abbattere i costi energetici, e soprattutto è possibile ridurre l'impronta di carbonio che oggi rappresenta una voce fondamentale per far sì che le aziende siano competitive. Abbinare al solare il sistema di storage permette inoltre di incrementare la resilienza delle aziende e resistere alle oscillazioni dei prezzi dell'energia come abbiamo sperimentato negli ultimi anni. Si tratta quindi di elementi fondamentali da tenere in considerazione sia per ripristinare una parte di filiera produttiva italiana, sia per dare lustro alle tecnologie più innovative».

#### VERSO NUOVE APERTURE

Negli ultimi mesi si è sentito molto parlare di aperture di nuove linee di produzione di moduli, celle e wafer in Italia. Proprio 3SUN è pronta a partire con la prima linea da 400 MW annui per la produzione di moduli ad alta efficienza nello stabilimento di Catania. All'interno del sito saranno prodotte celle

IL PIANO TRANSIZIONE 5.0 POTREBBE VALORIZZARE E INCENTIVARE LA PRODUZIONE MADE IN UE IN UN MOMENTO IN CUI IL DIVARIO DEL COSTO DI PRODUZIONE DI CELLE E MODULI TRA EUROPA E CINA È ANCORA MOLTO ALTO. QUESTO ASPETTO È STATO AFFRONTATO ALL'INTERNO DEL RAPPORTO SUL FUTURO DELLA COMPETITIVITÀ EUROPEA DI MARIO DRAGHI

### Confronto del costo di produzione di celle e moduli tra Cina ed Europa



Source: expert interviews



fotovoltaiche a eterogiunzione bifacciale (B-HJT). Attraverso un ambizioso programma di ricerca e sviluppo, i pannelli fotovoltaici saranno ulteriormente sviluppati. Incorporeranno infatti una struttura tandem, che utilizza due celle impilate in grado di catturare più luce.

«Nella nostra gigafactory di Catania puntiamo ad arrivare a pieno regime entro la fine del 2025», spiega Massimiliano Francone di 3SUN, «quando il nostro sito produttivo avrà una capacità annua di 3 GW. Intanto, i nostri primi moduli conformi al Piano Transizione 5.0 saranno disponibili a breve e saranno reperibili attraverso i nostri distributori partner. Ricordiamo che i nostri prodotti consentiranno al cliente di accedere ai benefici del Piano Transizione 5.0 attraverso un credito d'imposta. Ci auguriamo che il governo proroghi la misura o decida di renderla stabile. Abbiamo oggi la necessità di ricostruire una filiera produttiva italiana ed europea per tornare a essere competitivi rispetto ai player asiatici».

Le aziende sperano quindi che il Piano Transizione 5.0 possa diventare stabile affinché si ripristini quella tanto auspicata filiera produttiva che da anni fa fatica a prendere piede nel Vecchio Continente e che potrebbe ripartire grazie a una serie di misure incentivanti a supporto. Al momento gran parte di questa responsabilità è nelle mani del "Net-Zero Industry Act", legge finalizzata alla creazione di una supply chain europea delle tecnologie a emissioni zero tra cui il fotovoltaico. Entro il 2030 i Paesi dell'Unione europea dovrebbero raggiungere una capacità produttiva di componenti di almeno 30 GW lungo l'intera catena del valore.

All'interno del testo approvato dalla Commissione europea si ricorda inoltre che il piano REPowerEU, fondamentale per rispondere alle difficoltà del mercato mondiale dell'energia, prevede il raddoppio della capacità fotovoltaica entro il 2025 e l'installazione di nuova capacità solare per 600 GW entro il 2030.

Complessivamente il programma stabilisce come obiettivo, entro il 2030, la produzione all'interno dell'Unione europea del 40% del fabbisogno annuale di tecnologie a zero emissioni. Altro obiettivo è la conquista del 25% di market share globale in riferimento a queste tecnologie.

È soprattutto per questa legge che negli ultimi mesi si è tornati a parlare di produzione di componenti fotovoltaici made in Europe, con l'annuncio dell'apertura di nuove fabbriche.

«Il progetto Net-Zero Industry Act favorirà l'apertura di progetti di nuovi stabilimenti in Italia», spiega Paolo Rocco Viscontini. «Il Piano 5.0 ha una visione di breve termine, mentre lo sviluppo e la realizzazione di uno stabilimento hanno bisogno di non meno di 2-3 anni. Per questo motivo l'iniziativa, secondo la quale entro il 2030 una quota almeno del 40% dei componenti strategici per gli impianti rinnovabili dovrà essere Made in Europe, è il vero motore dietro le strategie industriali di produzione di componenti fotovoltaici che si stanno avviando in Italia».

E non mancano gli esempi di nuove aperture annunciate. Oltre alle già citate linee produttive di 3SUN, entro fine 2025 dovrebbe essere attivo il nuovo sito di Solitek per la produzione di moduli fotovoltaici e sistemi di storage in Italia. I lavori di costruzione della fabbrica saranno finanziati in parte da Solitek e in parte da sussidi provenienti dalla Commissione europea e rientranti nel pacchetto per la ripresa e la resilienza. Entro la fine del prossimo anno dovrebbe quindi entrare in funzione la linea di produzione di pannelli fotovoltaici con capacità di 600 MW mentre, in una seconda fase, la linea di produzione per lo storage con capacità di 1 GW.

Lo scorso luglio Comal ha acquistato un sito industriale, in provincia de L'Aquila, dove sarà realizzata una fabbrica per la produzione di moduli fotovoltaici innovativi e ad alta efficienza. La fabbrica, che sarà operativa entro il 2025, avrà una capacità totale massima di 500 MW annui.

Ad agosto, invece, a Palazzo Piacentini è stato firmato il memorandum of understanding tra il ministero delle Imprese e del Made in Italy e FuturaSun che ha come obiettivo quello di vagliare le opportunità di investimento in un sito industriale in Italia per produrre celle e pannelli solari da distribuire nei merca-

ti di tutto il mondo. L'azienda veneta sta avanzando già piani per la realizzazione di una gigafactory di moduli ad alta efficienza in Italia, con l'obiettivo di utilizzare l'esperienza sviluppata in Cina per sostenere la ripresa dell'industria fotovoltaica europea. Il Mimit e FuturaSun, grazie a questa intesa, definiranno un quadro di riferimento per altre collaborazioni in merito al progetto, individuando inoltre anche altri potenziali investitori. L'azienda veneta, inoltre, grazie alla start up romana Solertix, porterà avanti anche investimenti in ricerca di nuove tecnologie e processi per l'ulteriore efficientamento del modulo e della cella con tecnologie tandem silicio-perovskite.

E ancora, sempre ad agosto Bee Solar, azienda italiana specializzata in tecnologie solari innovative, ha stretto un protocollo d'intesa con Huasun per produrre in Italia componenti fotovoltaici. Oggetto dell'accordo, finalizzato a potenziare la filiera rinnovabile Made in Italy, è la produzione di wafer,

celle e moduli solari. Huasun, nello specifico, contribuirà con la sua esperienza nella produzione di celle con tecnologia a eterogiunzione e con la sua capacità produttiva di wafer, celle e moduli. Farà inoltre leva sulla collaborazione strategica con produttori di linee di produzione e fornitori di materie prime. Invece Bee Solar, grazie alla sua conoscenza del mercato italiano, identificherà le posizioni ottimali per gli impianti di produzione.

Queste aperture, come abbiamo visto, sono soprattutto effetto del Net-Zero Industry Act, e stanno in qualche modo riattivando e riportando una parte di filiera produttiva nel Vecchio Continente. Qualora in Italia il governo decidesse di estendere e rendere strutturale il Piano Transizione 5.0 e altri Paesi imitassero l'iniziativa, si potrebbe dare un ulteriore slancio alla produzione Made in UE, con ricadute positive per il mercato e per le imprese che decideranno di avviare un percorso di transizione energetica. A partire proprio dal fotovoltaico.



## 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





# DETRAZIONE DAL 50% AL 36%: UNA MOSSA SCELLERATA

PER SOPPERIRE AI PRECARI CONTI PUBBLICI, IL GOVERNO HA PROPOSTO UN TAGLIO DELLA DETRAZIONE PER LE SPESE DI RISTRUTTURAZIONE (E QUINDI ANCHE PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI). DAL PROSSIMO ANNO L'ALIQUOTA PASSEREBBE DAL 50% AL 36% PER POI SCENDERE AL 30% NEL 2028. SE CONFERMATA, QUESTA PROPOSTA CAUSEREBBE DANNI CONSIDEREVOLI AL COMPARTO RESIDENZIALE CON UNA POSSIBILE CORSA ALLE INSTALLAZIONI ENTRO LA FINE DEL 2024 E UNA BATTUTA DI ARRESTO NEI MESI A SEGUIRE

DI MONICA VIGANÒ

L' aliquota di detrazione per le spese di installazione di impianti fotovoltaici sostenute nel contesto del Bonus Casa potrebbe scendere, dal 1° gennaio 2025, dal 50% al 36%. Questa percentuale, dal 1° gennaio 2028, potrebbe ulteriormente ridursi fino al 30%. Inoltre la spesa massima del Bonus Casa potrebbe passare, sempre dal 1° gennaio 2025, da 96.000 a 48.000 euro per unità immobiliare.

Questo è quanto si legge nell'articolo 9 del Decreto Agevolazioni fiscali recante misure urgenti in materia di agevolazioni fiscali e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 28 maggio scorso.

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. E quindi a lavori "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". Sono pertanto comprese le installazioni di impianti fotovoltaici.

Qualora le leggi di fine anno, e in particolare la legge di stabilità e la legge di bilancio, dovessero confermare quanto stabilito dal decreto dello scorso maggio, ci sarebbero delle ripercussioni da non sottovalutare

nel comparto residenziale. Per questo le principali associazioni nazionali stanno lavorando per aprire tavoli di lavoro con il governo affinché si riveda il provvedimento.

## IL PARERE DELLE ASSOCIAZIONI

Nonostante al momento non ci sia nulla di ufficiale, è indubbio che il rischio di una non estensione dell'aliquota al 50% sia quantomai concreto. Sembra in effetti far parte di una precisa strategia del governo che nella prossima manovra economica deve tener conto della limitata disponibilità di risorse finanziarie da ripartire tra varie tematiche. Le priorità sono famiglie, lavoro, fisco e imprese. E sembra che i tagli ai bonus siano inevitabili, nonostante siano allo studio aiuti mirati per famiglie e imprese, con queste ultime che devono affrontare anche il problema del costo dell'energia. Sebbene i ragionamenti del governo siano comprensibili e in parte condivisibili, è indubbio che un taglio alle detrazioni in seno alle ristrutturazioni edilizie causerebbe danni importanti al comparto residenziale che negli ultimi mesi sta già faticando, a causa della fine del Superbonus e della cancellazione delle opzioni di sconto in fattura e cessione del credito.

«Il rischio di una riduzione della percentuale di detrazione era noto, vista la precaria situazione dei conti pubblici», commenta Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «Speriamo comunque che nella Finanziaria si riesca a mantenere il 50% di detrazione. Certamente siamo preoccupati perché gli impianti

fotovoltaici residenziali hanno bisogno di un aiuto a differenza degli impianti commerciali, industriali e utility scale e scendere dal 50% al 36% potrebbe portare a una riduzione delle installazioni». C'è poi da aggiungere che, se confermata, la proposta del governo sarebbe in controtendenza con le richieste dell'Unione europea di incentivare le fonti rinnovabili al fine di decarbonizzare i Paesi membri e ridurre la dipendenza dalle fonti fossili. «L'UE ci chiede di spingere l'acceleratore sulle fonti rinnovabili e questa proposta va nel senso opposto», sostiene Gianni Commessatti, vice presidente di Anie Rinnovabili con delega agli impianti fotovoltaici residenziali. «È difficile sostenere che una logica di espansione possa affiancarsi a un taglio della detrazione. Peraltro questa manovra, insieme alla fine dello scambio sul posto come schema incentivante, è davvero pericolosa e deleteria per il mercato residenziale». Questo anche in considerazione del fatto che, se è vero che i costi di installazione sono scesi, è altrettanto vero che il payback period rimane importante per il cliente finale. Gli incentivi e le agevolazioni sono per questo fondamentali per la tenuta del comparto residenziale.

## SCENARI PLAUSIBILI

In attesa di capire se quanto proposto sarà confermato o meno, al momento si possono ipotizzare tre possibili scenari. In prima battuta l'aliquota potrebbe effettivamente passare dal 50% al 36% come paventato. Oppure potrebbe essere rinnovata al 50%.

## Cronistoria del "Bonus casa"

**1986: Pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dell'agevolazione fiscale relativa a interventi di ristrutturazione, ai quali è equiparata anche l'installazione di impianti fotovoltaici.**

L'agevolazione è disciplinata dall'articolo 16-bis del Dpr 917/86 denominato "Detrazione delle spese per interventi di recupero del patrimonio edilizio e di riqualificazione energetica degli edifici" e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 302 del 31 dicembre 1986. Consiste in una detrazione dall'Irpef, da ripartire in 10 quote annuali di pari importo.

In particolare l'articolo 16-bis cita: "Dall'imposta lorda si detrae un importo pari al 36 per cento delle spese documentate, fino ad un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 48.000 euro per unità immobiliare, sostenute ed effettivamente rimaste a carico dei contribuenti che possiedono o detengono, sulla base di un titolo idoneo, l'immobile sul quale sono effettuati gli 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".

**2012: Pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dell'incremento dell'aliquota dell'agevolazione fiscale relativa a interventi di ristrutturazione.**

Con decreto legge del 22 giugno 2012 n. 83 pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 147 del 26 giugno 2012, all'articolo 11 "Detrazioni per interventi di ristrutturazione e di efficientamento energetico", il beneficio è elevato al 50% e il limite massimo di spesa è innalzato a 96.000 euro per unità immobiliare.

Si legge in questo decreto: "Per le spese documentate, sostenute dalla data di entrata in vigore del presente decreto e fino al 30 giugno 2013, relative agli interventi di cui all'articolo 16-bis, comma 1 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, spetta una detrazione dall'imposta lorda pari al 50 per cento, fino ad un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 96.000 euro per unità immobiliare".

Il termine del 30 giugno 2013 è stato successivamente rivisto più volte, tanto che la detrazione al 50% è attualmente ancora in vigore.

**2024: Pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del ripristino dell'aliquota detrativa originale.**

L'articolo 9 del decreto Agevolazioni fiscali recante misure urgenti in materia di agevolazioni fiscali ha ripristinato la situazione originale. Nel testo pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 123 del 28 maggio scorso si legge infatti: "Si riporta il testo dell'articolo 16-bis, del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, (testo unico delle imposte sui redditi) come modificato dalla presente legge: Dall'imposta lorda si detrae un importo pari al 36 per cento delle spese documentate, fino ad un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 48.000 euro per unità immobiliare [...] 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".

Infine il fotovoltaico potrebbe essere equiparato agli interventi di efficientamento energetico con una detrazione al 65%. Ma gli esponenti delle associazioni nazionali trovano quest'ultima ipotesi improbabile: «Mi piacerebbe poter dire che il fotovoltaico potrebbe passare al 65% ma lo trovo pressoché impossibile», dice infatti Paolo Rocco Viscontini di Italia Solare. «Sarebbe già una straordinaria conquista, vista la situazione, tornare al 50% anche se solo per gli impianti solari dotati di accumulo». Ed è questa la linea seguita anche da Anie Rinnovabili: «Il residenziale ha bisogno di essere supportato e rilanciato perché ha rallentato di molto il passo dopo la cancellazione del Superbonus», spiega Gianni Commessatti. «Sarebbe corretto considerare il fotovoltaico alla stregua delle pompe di calore e quindi innalzare l'aliquota di detrazione al 65%. Ma ci accontenteremmo anche se rimanesse al 50%, se accompagnata dal meccanismo della cessione del credito. Di certo è inaccettabile la volontà di scendere di 14 punti percentuali». Accanto a questi scenari, ce ne sono al-

tri che coinvolgono il fotovoltaico secondariamente. «Otovo offre ai suoi clienti soluzioni di finanziamento agevolate ad esempio scontando l'incentivo del Conto Termico direttamente in fattura nel caso delle pompe di calore», spiega Giorgio Arcangeli, general manager della società, che tramite una rete di installatori partner gestisce l'installazione di impianti fotovoltaici di taglia residenziale in tutta Italia. «Per cui facciamo le veci del cliente nella gestione di questa agevolazione, scontando a lui il costo del lavoro dal momento che lo recuperiamo poi direttamente dal GSE. Nella versione 3.0 dell'incentivo, attualmente in discussione, si è fatta l'ipotesi di un'estensione anche al fotovoltaico se abbinato a pompe di calore. E questo offrirebbe un'ulteriore leva di accesso per i clienti».

### LE PROPOSTE PRESENTATE

Alla luce di queste considerazioni, le associazioni si sono attivate per promuovere una correzione della proposta del governo. Ferma la posizione di Anie

POTENZA E SICUREZZA  
ELEVATA

**EXE**<sup>®</sup>  
power for a better world

**EARTH TOPCON**  
**BIFACCIALE E TRASPARENTE**  
GARANZIA **25 ANNI E 30 ANNI**  
SUL RENDIMENTO LINEARE  
**ELEVATA SICUREZZA**  
**CONTRO LA GRANDINE**

FINO A  
**500W**

— SCOPRI EXESOLAR.COM



## HANNO DETTO



### "IL RESIDENZIALE HA BISOGNO DI INCENTIVI"

**Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare**

«Siamo preoccupati perché gli impianti fotovoltaici residenziali hanno bisogno di un aiuto a differenza degli impianti C&I e utility scale e scendere dal 50% al 36% potrebbe portare a una riduzione delle installazioni. Insistiamo per garantire la conferma della detrazione al 50% almeno ai sistemi fotovoltaici con accumuli».



### "UNA MANOVRA DELETERIA PER IL MERCATO"

**Gianni Commessatti, vice presidente di Anie Rinnovabili**

«L'UE ci chiede di spingere l'acceleratore sulle fonti rinnovabili e questa proposta va nel senso opposto. È difficile sostenere che una logica di espansione possa affiancarsi a un taglio della detrazione. La nostra proposta è quella di estendere addirittura la detrazione e portarla al 60% e in seguito al 75%, anche rendendola variabile in rapporto al reddito delle famiglie».



### "AUSPICABILE L'ESTENSIONE DEL CONTO TERMICO A FV CON POMPE DI CALORE"

**Giorgio Arcangeli, general manager di Otovo Italia**

«Offriamo ai nostri clienti soluzioni di finanziamento agevolate ad esempio scontando l'incentivo del Conto Termico direttamente in fattura nel caso delle pompe di calore. Nella versione 3.0 dell'incentivo, attualmente in discussione, si è fatta l'ipotesi di un'estensione anche al fotovoltaico se abbinato a pompe di calore. E questo offrirebbe un'ulteriore leva di accesso per i clienti».



### "MA LA DECISIONE DEL GOVERNO POTREBBE ANCORA RIENTRARE"

**Matteo Ravagnan, CEO di ClientiPerTe (Lemonfour)**

«Se da un lato ci sono segnali di corsa all'acquisto degli impianti entro la fine dell'anno per prevenire eventuali cambiamenti normativi sfavorevoli, dall'altro non manca la convinzione di professionisti e clienti finali che ci possano essere aggiustamenti della normativa fino all'approvazione della Legge di Bilancio».



### "FORTISSIMA RICHIESTA DI NUOVE INSTALLAZIONI ENTRO FINE ANNO"

**Mario Micali, titolare della società di installazione CarbOff**

«Stiamo vedendo un incremento di richieste che sta portando a un rally di fine anno davvero epico, prima del grande calo che ci sarà subito dopo. Prevedo però che dopo qualche mese il comparto residenziale possa ripartire adattandosi alle nuove condizioni».



### "IL BONUS RISTRUTTURAZIONI È FONDAMENTALE PER LE FAMIGLIE"

**Domenico Praticò, general manager di Esserenergia**

«Le continue modifiche e la successiva brusca interruzione all'erogazione dei bonus continuano a generare incertezza sia tra i consumatori sia tra le aziende del settore. La riduzione del Bonus Ristrutturazione potrebbe comportare un rallentamento significativo nel settore e nell'occupazione di migliaia di persone».



### "IL TAGLIO DELLA DETRAZIONE NON FERMERÀ IL FV RESIDENZIALE"

**Cristian Malavasi, direttore generale di Elettrica Rogeno**

«Il fattore che muove i clienti a installare l'impianto non è esclusivamente economico. Fattori importanti sono legati all'indipendenza energetica, alla sostenibilità ambientale ma anche all'essere da esempio per le future generazioni. Il taglio della detrazione non basterà a far cambiare idea chi ha già deciso di investire nel solare».

Rinnovabili che sta lavorando per far desistere le istituzioni dal tagliare le aliquote e convincerle a riconfermare quantomeno le detrazioni finora a disposizione. «Partiamo da un assunto: la transizione energetica nel residenziale passa dal fotovoltaico e dai sistemi di accumulo. Detto questo la nostra posizione è rigida, non possiamo perdere il 50%», afferma Gianni Commessatti. «Non siamo mai stati d'accordo con l'aliquota del 110% ma certamente è inaccettabile che si scenda al di sotto del 50%».

La nostra proposta è quella di estendere la detrazione e renderla variabile dal 50% al 75% in rapporto al reddito delle famiglie». Per Anie Rinnovabili è inoltre opportuno rivalutare l'opzione di cessione del credito da effettuarsi sia da istituti bancari, sia da aziende. «Nel 2019, prima del 110, era stata affiancata alla detrazione al 50% la possibilità di cedere il credito alle aziende e il meccanismo ha funzionato benissimo perché il cliente non doveva attendere di recuperare la spesa. La cessione del credito agevola la decisione di investimento». Anche Italia Solare si sta muovendo con convinzione. Nonostante si tratti di norme che vedono la loro definizione alla fine dell'anno, vista l'importanza della questione, l'associazione ha organizzato qualche incontro con gli esponenti di governo già prima della pausa estiva. «Non è facile avere un dialogo costruttivo, soprattutto per il clima molto contrario a ogni tipo di bonus, ma è importante insistere», spiega Paolo Rocco Viscontini. «Lo scenario su cui più puntiamo è il ritorno al 50% e se troviamo resistenza insistiamo per garantire tale detrazione almeno ai sistemi fotovoltaici con accumulo. Stiamo programmando degli incontri con il governo proprio in questo periodo».

### LA REAZIONE DEL MERCATO

Nel frattempo, dal punto di vista degli installatori, soprattutto quelli specializzati in fotovoltaico, c'è preoccupazione. «Le continue modifiche e la successiva brusca interruzione all'erogazione dei bonus hanno generato e continuano a generare incertezza sia tra i consumatori sia tra le aziende del settore», spiega Domenico Praticò, general manager della società toscana Esserenergia, che si occupa di fornire soluzioni energetiche innovative e sostenibili principalmente nel mercato residenziale e delle piccole e medie imprese. «Nel caso specifico, il Bonus Ristrutturazioni gioca un ruolo fondamentale per le famiglie».

La sua riduzione potrebbe comportare un rallentamento significativo nel settore e nell'occupazione di migliaia di persone. Inoltre la correlazione tra la crescita delle installazioni solari e la presenza di incentivi è diretta. E in un contesto europeo ricco di obiettivi di sostenibilità da raggiungere, è essenziale avere a livello nazionale una politica ambientale coerente e di lungo termine».

### CORSA ALLE INSTALLAZIONI

Dal punto di vista invece del consumatore finale, la dichiarazione di un possibile taglio dell'aliquota di detrazione non sembra essere un argomento di attualità discusso e noto, probabilmente perché altre questioni legate al mercato fotovoltaico stanno catalizzando l'attenzione del grande pubblico. Tra tutte, la situazione della Sardegna e il decreto Aree Idonee. Tuttavia alcuni installatori specializzati confermano che l'annuncio dello scorso maggio è bastato per accelerare la domanda di nuove installazioni in quest'ultima parte dell'anno, per evitare il rischio di non poter più sfruttare la detrazione al 50% a partire dal 2025. «Il risultato del possibile taglio è una fortissima richiesta di domanda in questo momento, con i clienti che chiedono installazioni entro l'anno», ammette ad esempio Mario Micali, titolare della società CarbOff, specializzata nella progettazione e installazione di impianti fotovoltaici. «Stiamo vedendo un incremento di richieste che sta portando a un rally di fine anno davvero epico, prima del grande calo che ci sarà subito dopo e che penso possa permanere almeno fino a maggio. Poi credo che il mercato capirà che la detrazione al 50% non tornerà e lentamente riprenderà, anche se non ai ritmi attuali. Personalmente prevedo che la domanda si attesterà su 60-70.000 impianti residenziali all'anno». Ten-

denzialmente il calo conseguente al taglio della detrazione potrebbe interessare maggiormente il Sud Italia che storicamente è più legato agli incentivi.

### STRATEGIE DI ADATTAMENTO

La corsa alle installazioni di nuovi impianti entro la fine dell'anno non è solo dettata dalla volontà di risparmio maggiore ma anche dal tentativo di accorciare il più possibile il payback period dell'investimento. «Considerato l'aumento previsto dei costi dell'energia nei prossimi anni e il costo attuale di un impianto fotovoltaico, parliamo di un investimento redditizio a prescindere dall'agevolazione fiscale connessa», spiega Giorgio Arcangeli, Otoo Italia. «Tuttavia un'eventuale conferma del taglio dell'agevolazione al 36% allungerebbe i tempi di rientro dell'investimento, pertanto chi ne ha la possibilità fa bene ad assicurarsi l'installazione dell'impianto entro quest'anno». Queste considerazioni valgono soprattutto per le società di installazione specializzate nel fotovoltaico residenziale, che potrebbero avere conseguenze importanti con il taglio della detrazione. Mentre per i piccoli installatori o gli elettricisti per i quali il solare è una parte del business quotidiano l'impatto potrebbe essere minore.

Per far fronte alle potenziali oscillazioni della domanda conseguenti al taglio dell'incentivo, diverse società di installazione stanno pensando a soluzioni alternative. «Le fluttuazioni legislative rendono difficile per le famiglie pianificare investimenti a lungo termine, mentre per le imprese comportano la necessità di adattarsi prontamente. È necessario prevedere una strategia per mitigarne l'impatto», aggiunge Domenico Pratico di Esserenergia. «Sul mercato esistono proposte di fotovoltaico in Cloud che permette di usufruire dei benefici del solare, senza dover installare un impianto fisico sul proprio tetto e senza sostenere costi iniziali. È un servizio che proponiamo anche noi dal 2023. I clienti possono acquistare una quota di produzione di un impianto fotovoltaico, che provvediamo ad installare altrove, completamente a nostre spese. Inoltre il fotovoltaico in Cloud non risente dei cambiamenti normativi sui bonus. Nel nostro caso proponiamo anche all'utente finale un pagamento rateizzato senza interessi, direttamente in bolletta, rendendo così l'efficienza e il risparmio accessibili a tutti».

### CAUTO OTTIMISMO

Nonostante resti plausibile la conferma del taglio delle detrazioni con tutte le conseguenze del caso, ci sono fattori che lasciano spazio ad un cauto ottimismo. «La notizia del passaggio al 36% sicuramente non è positiva nel settore residenziale», conferma infatti Cristian Malavasi, direttore generale della società Elettrica Rogeno che si occupa esclusivamente di fotovoltaico e ricarica elettrica. «Per questo comparto, la differenza economica con l'ipotesi di modifica della detrazione fiscale sposta il rientro dell'investimento che potrebbe essere quantificato tra uno e due anni. Tuttavia posso dire che il fattore che muove i clienti a installare l'impianto non è esclusivamente economico. Fattori importanti sono legati all'indipendenza energetica, alla sostenibilità ambientale ma anche all'essere da esempio per le future generazioni. Per cui mi sento di dire che il taglio della detrazione non basterà a far cambiare idea a chi ha già deciso di investire nell'installazione di un impianto fotovoltaico». A questo c'è da tenere comunque in considerazione il fatto che si sta pur sempre parlando di un'ipotesi, per quanto probabile. «Se da un lato ci sono segnali di corsa all'acquisto degli impianti entro la fine dell'anno per prevenire eventuali cambiamenti normativi sfavorevoli, dall'altro non manca la convinzione di professionisti e clienti finali che ci possano essere aggiustamenti della normativa fino all'approvazione della Legge di Bilancio», sostiene Matteo Ravagnan, CEO del servizio di lead generation ClientiPerTe gestito da Lemonfour. Avendo memoria di quanto accaduto diverse volte in passato, in effetti, è da considerarsi possibile un rilancio dell'aliquota al 50%. O quantomeno è auspicabile, per consentire a un comparto, quello residenziale, di risollevarsi dopo i duri colpi delle ultime manovre.

### SPAZIO INTERATTIVO

#### Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere alla pagina "Normativa e prassi" dell'Agenzia delle Entrate

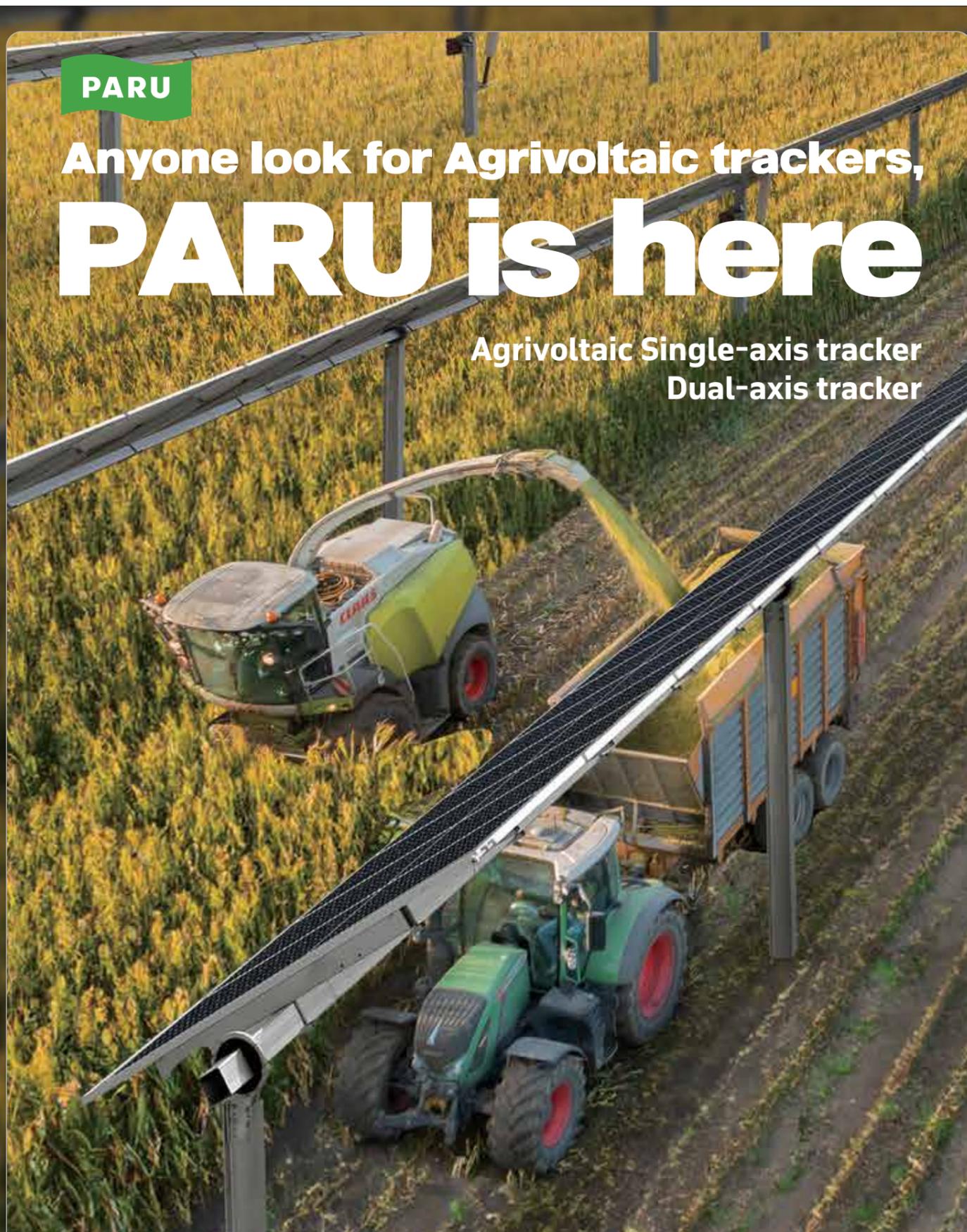
Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale della conversione in legge del decreto n°39



PARU

# Anyone look for Agrivoltaic trackers, PARU is here

Agrivoltaic Single-axis tracker  
Dual-axis tracker



<https://iparu.com/>



[global@paru.co.kr](mailto:global@paru.co.kr)



+82-2-2650-3712



PARU





# REGIONE SARDEGNA FRENA LE FER (E ALLONTANA GLI INVESTITORI)

IL 19 SETTEMBRE LA GIUNTA REGIONALE HA APPROVATO IL DISEGNO DI LEGGE PER LE AREE IDONEE. STANDO A QUANTO DICHIARATO DALLA PRESIDENTE ALESSANDRA TODDE, QUASI TUTTO IL TERRITORIO SAREBBE OFF LIMITS PER I NUOVI IMPIANTI DA RINNOVABILI DI TAGLIA UTILITY SCALE, COMPRESI I PROGETTI IN FASE DI AUTORIZZAZIONE. DISINFORMAZIONE E INCERTEZZA STANNO SCORAGGIANDO GLI INVESTITORI

**N**on sono tempi facili per le fonti rinnovabili in Sardegna. Negli ultimi mesi si è innescato un meccanismo quasi propagandistico contro lo sviluppo dei grandi impianti fotovoltaici ed eolici, che ha avuto origine dai continui attacchi alle fonti pulite e che aveva infiammato le piazze in occasione dell'ultima campagna elettorale. Fino alla famosa moratoria dello scorso luglio a firma della presidente della Regione Alessandra Todde con la quale si decideva di bloccare per 18 mesi lo sviluppo di nuovi impianti da fonti pulite sull'Isola (moratoria impugnata dal Governo in quanto definita in contrasto con la normativa statale ed europea). La moratoria e gli attacchi alle fonti rinnovabili, che si stanno addirittura concretizzando in veri e propri attentati, arrivano tra l'altro in un periodo cruciale per lo sviluppo delle fonti green in Italia. A inizio luglio il governo aveva infatti pubblicato in Gazzet-

ta Ufficiale il decreto che stabilisce l'individuazione di aree idonee per l'installazione di impianti a fonti rinnovabili. Il testo del ministero dell'Ambiente e del ministero della Cultura conferma i limiti al fotovoltaico in aree agricole e privilegia invece l'uso di superfici di strutture e aree a destinazione industriale e artigianale. Tuttavia, chiede anche alle Regioni di identificarle entro la fine del 2024, tenendo conto degli obiettivi in termini di nuova potenza da installare. All'interno del decreto è infatti pubblicata una tabella con gli obiettivi, in MW, che le Regioni devono raggiungere in linea con il Pniec. Il testo, inviato a Bruxelles, prevede 80 GW di impianti fotovoltaici in Italia entro il 2030. Proprio in quei giorni, attraverso la Legge regionale n.5 del 3 luglio, Regione Sardegna introduceva un divieto di realizzazione di nuovi impianti per un periodo di 18 mesi. L'obiettivo è quello di garantire che lo sviluppo e la realizzazione di

nuovi impianti avvenga nella tutela e salvaguardia dell'ambiente e del paesaggio.

## IL DISEGNO DI LEGGE

Lennesimo attacco alle rinnovabili si è poi concretizzato a metà settembre. Esattamente nel pomeriggio di giovedì 19 settembre, la giunta regionale della Sardegna ha infatti approvato il disegno di legge "Disposizioni per l'individuazione di aree e superfici idonee e non idonee all'installazione di impianti a fonti rinnovabili". Il testo passa ora nelle mani del Consiglio regionale per iniziare il suo iter. Al termine della seduta, in un momento dedicato alla stampa, la presidente di Regione Sardegna, Alessandra Todde, avrebbe specificato che la maggior parte del territorio sardo "sarà area non idonea a ospitare impianti di produzione da energia rinnovabile". E questo lo si può notare subito a occhio dagli allegati. Sono infatti

quattro le pagine di testo per le aree idonee, mentre circa 80 quelle delle delibere per le aree non idonee. Considerando l'allegato A relativo alle aree non idonee per fotovoltaico e termodinamico, in ognuna delle 15 pagine del documento sono elencati decine di divieti. Lo stesso vale per agrivoltaico, eolico e geotermico. Non solo. La giunta ha stabilito che anche gli impianti in corso di autorizzazione, o che hanno già ottenuto un'autorizzazione ma non hanno iniziato i lavori, non potranno essere realizzati se l'area prevista nel progetto non è ritenuta idonea. Continua quindi la linea dura avviata lo scorso luglio con la moratoria che fermava per 18 mesi i grandi impianti. Sarebbero invece favoriti e incentivati interventi tra cui fotovoltaico su tetto con storage, comunità energetiche e agrisolare.

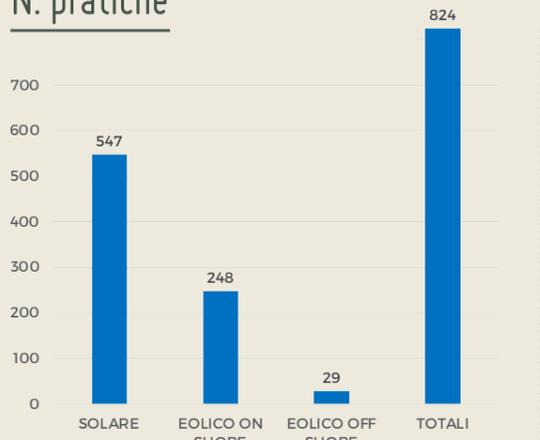
«La Sardegna è la prima Regione d'Italia a proporre una legge sulle aree idonee con circa tre mesi di anticipo rispetto alla scadenza prevista dal Governo», dichiara Alessandra Todde, presidente della Regione. «Siamo orgogliosi di aver presentato un modello virtuoso di transizione ecologica basato sullo sviluppo sostenibile, sulla tutela dell'ambiente, sul rispetto del suolo, del paesaggio, dei territori e dei cittadini sardi. Vogliamo che ogni famiglia e impresa sarda si possa produrre la propria energia. Infatti, da qui al 2030, investiamo circa 700 milioni di euro per comunità energetiche, impianti fotovoltaici, accumuli di energia elettrica per autoconsumo, con incentivi - anche a fondo perduto - destinati a cittadini, Comuni, imprese, privati ed enti regionali. Con questa legge, non solo decliniamo i criteri che rendono un'area idonea o non idonea all'installazione di impianti rinnovabili, ma stanziamo un'importante dote economica a favore della Sardegna. Garantiamo la produzione e la vocazione agricola e la sostenibilità energetica della filiera agroalimentare, anche mediante integrazioni al reddito delle imprese agricole sarde, favorendo pratiche di autoconsumo aziendale. Inoltre, entro 120 giorni, la giunta dovrà approvare il disegno di legge che istituisce l'Agenzia regionale sarda dell'energia. Come ulteriore garanzia contro la speculazione, prevediamo l'obbligo per le imprese di presentare due polizze fideiussorie. La prima è finalizzata a garantire la corretta realizzazione dell'impianto e a evitare di lasciare cantieri incompiuti. L'altra è finalizzata a garantire la corretta dismissione di questo quando giunto a fine vita. Queste polizze sono uno strumento contro quelle società con bassissimo capitale nate al solo scopo di vendere l'autorizzazione al migliore acquirente. Sia chiaro: l'autorizzazione viene concessa a chi stipula precedentemente la polizza. Questa per noi è una sfida trasformativa», conclude Todde, «che ferma la speculazione e blocca il consumo selvaggio di suolo. Finanziando l'autoproduzione, le comunità energetiche e l'autoconsumo con l'obiettivo di tagliare i costi delle bollette per i sardi. La Sardegna non si farà più calpestare ma gestirà la propria transizione ecologica».

Proprio in nome di questa "tutela e salvaguardia dell'ambiente e del paesaggio" e decisi a tutti i costi di "fermare la speculazione e bloccare il consumo selvaggio di suolo", oggi gli impianti da fonti rinnovabili di taglia utility scale sono visti come una minaccia non solo dai decisori politici e da alcuni organi di stampa, ma anche da gran parte del popolo sardo. Tant'è che, come anticipavamo poco fa, non sono mancati veri e propri attentati contro le rinnovabili. Nella notte tra lunedì e martedì 10 settembre a Tuili, comune nel sud della Sardegna, un incendio ha distrutto oltre duemila pannelli fotovoltaici all'interno del cantiere della società Greenvolt Power. L'azienda stava lavorando all'installazione di un impianto agrivoltaico autorizzato nel 2022. Si tratterebbe di un incendio doloso. I Vigili del Fuoco avrebbero infatti trovato taniche di benzina sul luogo dell'incendio. L'incidente di Tuili è il terzo attentato alle rinnovabili in Sardegna in poco più di due settimane. A farne le spese prima una pala eolica a Mamoiada e poi un parco eolico in fase di sviluppo a Villacidro. Emblematica anche la decisione di bloccare la pubblicazione di una pagina pubblicitaria che "Sardegna Rinnovabile", l'alleanza costituita da WWF, Legambiente, Greenpeace e Kyoto Club, aveva opzionato lo scorso giugno su un quotidiano regionale.

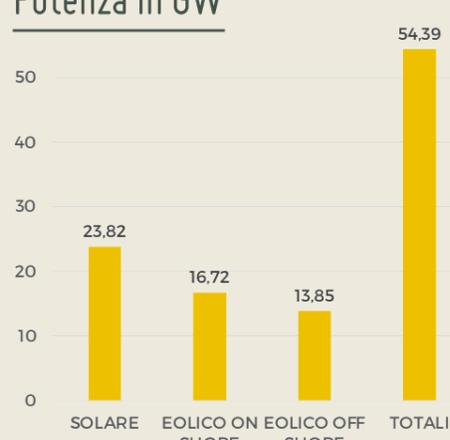
«La pagina era stata regolarmente opzionata attra-

## Richieste di connessione impianti da FER in Sardegna (al 30 giugno 2024)

### N. pratiche



### Potenza in GW



AL 30 GIUGNO 2024 IN SARDEGNA LE RICHIESTE DI CONNESSIONE AMMONTAVANO A 54,39 GW DI POTENZA IL 16% DI TUTTE LE RICHIESTE IN ITALIA. DEI 54,39 GW, CIRCA LA METÀ FA RIFERIMENTO AL SOLARE



# WE THINK BIG!

## ALPHAESS INDUSTRIAL

Sistemi da 10 kW ~ 500 kW con accumulo da 16 kWh a 3.7 MWh e tanto più...





## HANNO DETTO



### “ALLARMISMO E FAKE NEWS STANNO FRENANDO LE RINNOVABILI”

**Maurizio Pitzolu, regional manager di RP Global e referente**

**Regione Sardegna di Italia Solare**

«Oggi le richieste di connessione ammontano a circa 54 GW e questo dato ha incendiato gli animi. La moratoria ha poi creato un clima di forte incertezza.

Quello che sta succedendo in Sardegna è legato alla cattiva comunicazione degli ultimi due anni sul tema e ad una politica che ha cavalcato il malcontento creato da questa comunicazione scorretta focalizzata sull'allarmismo e sulla diffusione di fake news».



### “IL RISCHIO EMULAZIONE È MOLTO ALTO”

**Luigi Carta, project developer manager di Dtek Renewables International**

«In Italia ci sono degli obiettivi di decarbonizzazione al 2023 e al 2050, prefissati da anni, che portano l'Unione europea e il nostro Paese a dismettere gradualmente l'energia prodotta da fonti fossili in favore di quelle rinnovabili. Ovviamente questo passaggio va a ledere gli interessi delle lobbies dei fossili. Attualmente in Sardegna il 75% dell'energia arriva dalla combustione di carbone e petrolio. Le incertezze generate stanno spingendo investitori e sviluppatori a spostare gli investimenti. Ma bisogna prestare attenzione: questo accanimento contro le fonti pulite rischia di diffondersi in altre Regioni, rallentando quindi la transizione energetica».



### “BISOGNA FILTRARE MEGLIO LE RICHIESTE DI CONNESSIONE”

**Michele Loche, avvocato e consulente su comunità energetiche e tematiche legate alla sostenibilità ambientale**

«Premesso che ci sono degli obiettivi di decarbonizzazione da raggiungere e che le fonti rinnovabili hanno ed avranno un ruolo cruciale in questo processo, è necessario un severo filtro alle richieste di connessione. Sono spropositate le richieste di autorizzazioni per installazioni multi megawatt, in Sardegna, dieci volte superiori ai 6,2 GW da raggiungere entro il 2030, anche in contesti che devono essere necessariamente tutelati e salvaguardati».

verso un'agenzia che aveva curato l'inserzione, la quale aveva dichiarato esplicitamente il committente e i contenuti», si legge da una nota congiunta dell'alleanza. «Una volta ricevuto il file, però, l'ufficio pubblicità del quotidiano la rifiutava perché di carattere nazionale, e quindi il contratto andava stipulato con un'altra concessionaria di pubblicità.

Quello che è successo lascia senza parole. Che questa campagna possa proseguire in assenza di contraddittorio è un elemento grave per la democrazia e che dovrebbe far riflettere i cittadini sardi che hanno diritto ad un'informazione in grado di dare spazio a tutte le posizioni, in special modo quando riguardano il futuro loro e della loro isola», continua la coalizione Sardegna Rinnovabile.

«Il testo della pagina pubblicitaria invita a uscire dalla dipendenza dai combustibili fossili che provocano crisi climatica e siccità, sfatando poi i falsi miti che si usano per creare l'illusione che il territorio sardo sia sottoposto a un vero e proprio assalto da parte delle energie pulite».

### FILTRARE LE RICHIESTE DI CONNESSIONE

Parlare di assalto, tra l'altro, non è del tutto corretto. Se si considera solo il fotovoltaico, a fine luglio in Sardegna si contavano poco più di 65mila impianti per una potenza di 1,6 GW, il 4,6% della potenza installata complessiva. Considerando solare ed eolico, la Sardegna è oggi la settima regione per capacità installata in Italia. Sembra che tra l'altro che negli ultimi anni l'isola abbia registrato un brusco rallentamento per quanto riguarda i nuovi allacci. Dal 2012 al 2022 la potenza complessiva fotovoltaica è cresciuta di poco più di 500 MW, e quella eolica di appena 100 MW. Altro che assalto: questi numeri spaventano perché, a questo ritmo, sarà impossibile

per la Regione raggiungere gli obiettivi fissati con il decreto aree idonee.

Entro il 2030, stando alla ripartizione regionale della quota minima di incremento dell'energia prodotta con fonti rinnovabili, la Regione dovrà installare 6,2 GW di impianti da fonti rinnovabili. La Sardegna si colloca al quarto posto tra le regioni che in Italia hanno gli obiettivi più alti. Secondo le prime stime, però, il consumo di suolo risulterebbe inferiore allo 0,2% della superficie regionale, quindi è difficile in questo caso parlare di speculazione o consumo selvaggio di suolo. Ciò che invece spaventa, e ciò che ha acceso ancora di più gli animi, è il numero elevato di richieste di autorizzazione per la connessione degli impianti. Al 30 giugno 2024 si contavano 824 pratiche per 54,39 GW di potenza, il 16% di tutte le richieste di connessione in Italia. Dei 54,39 GW, circa la metà fa riferimento al solare. «La Regione Sardegna dovrà realizzare 6,2 GW di impianti da fonti rinnovabili entro il 2030, una potenza non così elevata rispetto al suo potenziale e alla vastità del suo territorio», spiega Maurizio Pitzolu, regional manager di RP Global, società austriaca per lo sviluppo di impianti da FER e referente Regione Sardegna di Italia Solare. «Il problema è che oggi le richieste di connessione ammontano a circa 54 GW e questo dato ha incendiato gli animi della gente comune. La moratoria ha poi creato un clima di forte incertezza».

Le numerose richieste di connessione, che vanno ben oltre gli obiettivi richiesti, hanno fatto scattare un primo allarme, poi fomentato da disinformazione e fake news.

«Quello che sta succedendo in Sardegna è legato alla cattiva comunicazione degli ultimi due anni sul tema e ad una politica che ha cavalcato il malcontento creato da questa comunicazione scorretta focalizzata sull'allarmismo e sulla diffusione di fake

news», continua Maurizio Pitzolu. «Una comunicazione focalizzata a screditare le rinnovabili definite come qualcosa di negativo e non adatto alla Sardegna. Diverse campagne hanno dipinto le rinnovabili come il nemico da combattere, raccogliendo consensi. A seguito di questo, in Sardegna si sono formati dei comitati contro le rinnovabili che hanno determinato una deriva negativa che ha spinto il governo locale a cavalcare questo malcontento, arrivando alla moratoria».

Luigi Carta, project developer manager di Dtek Renewables International, ha aggiunto: «In Italia, come nei restanti paesi dell'Unione europea, ci sono degli obiettivi di decarbonizzazione al 2023 e al 2050, prefissati da anni, che portano l'UE e il nostro Paese a dismettere gradualmente l'energia prodotta da fonti fossili in favore di quelle rinnovabili. Ovviamente questo passaggio va a ledere gli interessi delle lobbies dei fossili. Attualmente in Sardegna il 75% dell'energia arriva dalla combustione di carbone e petrolio, portando pertanto la Sardegna e i sardi al primo posto in Italia e tra i primi in Europa per la produzione di emissioni di gas serra per abitante. Per le rinnovabili, da tanto ormai va avanti un processo di demonizzazione. Vengono fatte passare come il male assoluto. La cattiva informazione, in corso da anni, ha finito per manipolare il pensiero di gran parte del popolo.

Si parla tanto di impianti che impattano sul paesaggio, anche se sarebbe più corretto parlare di percezione visiva, dimenticando che il paesaggio è un qualcosa di dinamico, in continuo cambiamento, anche per le varie attività che l'uomo ha svolto e continua a svolgere dalla notte dei tempi. Si pensi ad esempio, alla Torre Eiffel inizialmente non voluta dai parigini perché vista come una «cozzaglia» di ferro, e oggi uno dei simboli più forti a livello mondiale per identificare una città o Paese intero.

Non si tiene conto, come ben sa chi ci vive, che in Sardegna esistono tanti vincoli, anche paesaggistici, che non permettono e non permetteranno di installare questo tipo di impianti dove si vuole, per questo affrontano un percorso di autorizzazione complicatissimo e tortuosissimo con altissima mortalità dei progetti presentati».

Michele Loche, avvocato e consulente su comunità energetiche e tematiche legate alla sostenibilità ambientale, conclude così: «Premesso che ci sono degli obiettivi di decarbonizzazione da raggiungere e che le fonti rinnovabili hanno ed avranno un ruolo cruciale in questo processo, è necessario un severo filtro alle richieste di connessione. In Sardegna le richieste di autorizzazioni per installazioni multi megawatt sono spropositate, dieci volte superiori ai 6,2 GW da raggiungere entro il 2030, anche in contesti che devono essere necessariamente tutelati e salvaguardati. E questo ha acceso, giustamente, gli animi. Anche perché le istituzioni sono state largamente assenti in questi anni. C'è qualche comune con meno di 5mila abitanti che vede il suo territorio destinatario di progetti per migliaia di megawatt e spesso le proposte arrivano da società con caratteristiche molto discutibili. Ci sono, ovviamente, operatori seri e qualificati che lavorano in modo corretto ma dovrebbero essere propositivi, portando sul tavolo le migliori best practices. Focalizzando ad esempio l'attenzione su agrivoltaico e comunità energetiche, per una maggiore cooperazione e condivisione con il territorio così da portare ad esso reali benefici».

### PROGETTI CHE SLITANNO, INVESTITORI CHE FUGGONO

Cosa aspettarsi quindi per i prossimi mesi? Come abbiamo visto, il disegno di legge sulle aree idonee approvato dalla giunta regionale è nelle mani del Consiglio regionale, che avvierà un lungo e tortuoso iter. Ci vorrà del tempo prima che arrivi la mappa definitiva delle aree idonee e non idonee. Intanto il Consiglio dei Ministri ha impugnato la moratoria e deliberato la richiesta alla Corte costituzionale di sospensione, in via cautelare, dell'articolo 3 della legge regionale impugnata. Difficile, tuttavia, stabilire in quanto tempo la Corte costituzionale deciderà.

Ovviamente questo clima di profonda incertezza

sta già allontanando diversi investitori dall'isola, anche perché spaventa la retroattività della decisione secondo la quale la Regione potrebbe fermare progetti con iter autorizzativi già avviati.

Sempre a settembre, la commissione nazionale di Valutazione di impatto ambientale (VIA) e di Valutazione ambientale strategia (VAS) per il Pnrr hanno bocciato un impianto agrivoltaico nell'area di Olmedo. Stop anche al sistema di accumulo per una potenza di 40 MW. La centrale solare avrebbe occupato 177 ettari. Anche il ministero della Cultura e il ministero dell'Ambiente hanno dato parere negativo in quanto l'impianto sarebbe sorto presso alcuni siti archeologici.

Il parere negativo, però, sarebbe arrivato al termine della procedura di Valutazione d'impatto ambientale, che era stata avviata a metà 2023.

«Purtroppo ci sono investitori che hanno già deciso di lasciare la Sardegna, nonostante i progetti avviati, altri invece stanno aspettando l'identificazione delle aree idonee», spiega Maurizio Pitzolu. «La situazione è particolarmente critica, perché oggi stanno arrivando gli stop a iter autorizzativi che sono già stati avviati».

Luigi Carta di Dtek Renewables International ha aggiunto: «Le incertezze generate stanno spingendo investitori e sviluppatori a spostare gli investimenti. Ma bisogna prestare attenzione: questo accanimento contro le fonti pulite rischia di diffondersi in altre Regioni, rallentando quindi la transizione energetica. Il rischio emulazione è molto alto, e ci sono degli obiettivi da raggiungere».

#### RISCHIO EMULAZIONE

E infatti uno dei fenomeni che bisognerebbe evitare di incoraggiare, soprattutto ora che le Regioni hanno l'ultima parola per quanto riguarda l'identificazione di aree idonee, è l'emulazione.

Il timore è che aumenti il numero di comitati o movimenti, come già sta succedendo, fomentati da politica e cattiva informazione, che si mettano di traverso nel processo di decarbonizzazione.

A settembre, ad esempio, nel Lazio è nato il "Comitato No Fotovoltaico Selvaggio Montalto e Pescia", creato per contrastare lo sviluppo di impianti fotovoltaici di taglia utility scale.

I membri del comitato esprimono preoccupazione per lo sviluppo di questa tecnologia e il suo impatto sul territorio.

"Questo comitato nasce allo scopo di voler tutelare il territorio di Montalto di Castro e Pescia Romana dall'invasione del fotovoltaico selvaggio e dalla modalità con cui negli ultimi anni abbiamo visto sorgere campi di pannelli per ettari ed ettari", si legge in un post pubblicato sulla pagina Facebook del comitato. "Anche grazie al confronto con altri comitati di altre regioni, fra cui la Sardegna, dove è in atto una grandissima mobilitazione, la Basilicata, il Molise, la Puglia, realtà dell'Italia del nord, ci stiamo rendendo conto che ciò che sta avvenendo non era possibile da prevedere, nel senso che si è insinuato nei nostri territori sotto le sembianze di qualcosa di buono. Sono state usate parole come "green" o "parco" contribuendo a una visione alterata di ciò che ad oggi, invece, si svela per quella che è: una sterzata diabolica per rendere località come la nostra, che erano a vocazione agricola e turistica, in paesaggi industriali. Per ettari ed ettari sono scomparsi i prati, i tramonti a perdita d'occhio, il patrimonio forestale e boschivo, per lasciare il posto agli impianti. Pensiamo che una transizione energetica vada fatta, ma non così".

La cattiva disinformazione e i falsi miti stanno spingendo le principali associazioni di settore a intervenire con attività volte a rallentare questi fenomeni, che rischiano, anche attraverso l'emulazione, di diffondersi molto rapidamente e di diventare quindi oggetto di dibattito e scontro.

«In qualità di referente regionale di Italia Solare», conclude Maurizio Pitzolu, «mi sto adoperando per contrastare questa deriva, e come associazione stiamo lavorando su due fronti: uno comunicativo, quello più delicato, proprio perché la cattiva informazione ha creato i danni peggiori. Stiamo ad esempio raccogliendo testimonianze da parte di allevatori sardi per far capire alla popolazione che

#### SPAZIO INTERATTIVO

### Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere al testo del disegno di legge sulle aree idonee di regione sardegna e ai rispettivi allegati



ci sono tante persone che vogliono portare la rivoluzione da FER nell'isola. Stiamo inoltre lavorando per dimostrare in particolare i lati positivi dell'agrivoltaico, soprattutto contro i rischi di desertificazione e abbandono dei terreni da parte degli allevatori. La Regione Sardegna vorrebbe identificare le aree idonee solo in zone già confermate, tra cui cave e miniere, ma l'agrivoltaico, che in queste aree è impensabile realizzare, è cruciale per raggiungere gli obiettivi definiti dal Pniec».

Quanto sta accadendo in Sardegna è chiaramente un passo indietro nel processo di decarbonizzazione ma anche un pesante stop per un mercato che negli ultimi anni ha dimostrato di poter crescere, attirare investimenti, creare occupazione e offrire benefici all'ambiente. Purtroppo, però, ci si continua a focalizzare sull'assalto selvaggio del suolo, del territorio, e delle numerose richieste di connessione, già sapendo che una fetta consistente di queste verrà scartata.



# IMAGN »

## UNA FORMAZIONE CERTIFICATA PER IL TUO BUSINESS



### ENTRA NEL NOSTRO TEAM E MIGLIORA LE TUE COMPETENZE SUL FOTOVOLTAICO



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



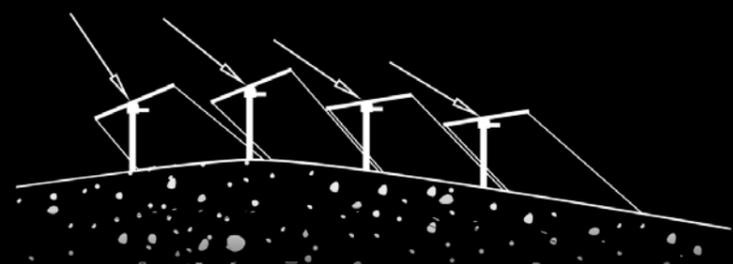
**AGN > ENERGIA**  
Seguici nel futuro

#### 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.



# CONTACT ITALIA NEL **FUTURO** DA OLTRE **15 ANNI**



## CONTERRA® TRACKER

Da oltre 15 anni **Contact Italia** è pioniera nella produzione di sistemi di montaggio per parchi fotovoltaici, unendo innovazione e affidabilità.

**CONTERRA® TRACKER** è oggi il sistema di tracking a terra avanzato che definisce nuovi standard di efficienza e prestazioni nel settore.

Progettato come un **sistema monoassiale a singola colonna**, **CONTERRA® TRACKER** consente ai pannelli solari di seguire il movimento del sole da **est a ovest**, massimizzando la captazione della luce solare e l'efficienza energetica.

Il **rivestimento zincato a caldo** assicura saldature senza punti deboli, anche dopo il ripristino superficiale, garantendo **una durata superiore**. La **bulloneria personalizzata** in acciaio inox e zincato a caldo previene il grippaggio nei punti più sollecitati, riducendo la necessità di manutenzione.

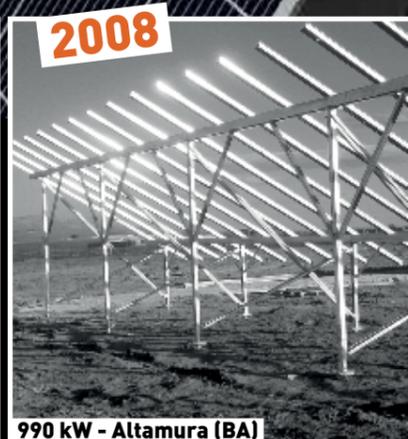
Le soluzioni di TRACKING avanzato di **CONTERRA® TRACKER**, tra cui il **backtracking** e il **backtracking 3D**, ottimizzano l'efficienza energetica eliminando l'ombreggiamento tra le file di pannelli, anche su terreni irregolari, assicurando così la massima resa fotovoltaica.



999,90 kW - Irsina (MT)



8,95 MW - Poggiorsini (BA)



990 kW - Altamura (BA)



Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica  
Altamura (BA)  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)

seguici sui canali social



Approfitta della nostra  
consulenza tecnica  
gratuita!

Tel. +39 080 3141265

I VANTAGGI del sistema a terra  
**CONTERRA® TRACKER** includono:

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

PRODUCT  
**100%**  
  
made in Italy



Saremo dal  
31 ottobre  
al 2 novembre 2024

**CENTRO CONGRESSI  
ROMA LA NUVOLA**

edilsocialnetwork | Building  
Construction  
Architecture  
Design

**B-CAD**

Stand  
**B48-B49-B50-B64-B65-B66**

Scopri di più sul  
**CONTERRA® TRACKER**





# LO STORAGE C&I PROVA A PRENDERSI IL MERCATO

I SISTEMI DI ACCUMULO DEDICATI ALLE UTENZE COMMERCIALI E INDUSTRIALI SI STANNO FACENDO LARGO SUL MERCATO. NONOSTANTE L'INVESTIMENTO INIZIALE PIÙ ELEVATO PERMETTONO ALLE AZIENDE DOTATE DI FOTOVOLTAICO DI RIDURRE ULTERIORMENTE LA DIPENDENZA DALLA RETE ELETTRICA, NON SUBIRE LE FLUTTUAZIONI DEL COSTO DELL'ENERGIA E OTTENERE UN REALE RISPARMIO NEL LUNGO PERIODO. CON L'INTRODUZIONE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE QUESTI SISTEMI DIVENTANO ANCORA PIÙ EFFICIENTI E FUNZIONALI AL FABBISOGNO ENERGETICO

DI ALDO CATTANEO

Il mercato dei sistemi di accumulo in Italia in questi anni è cresciuto soprattutto grazie al segmento residenziale, trainato dal Superbonus 110% e dal fatto che per un'utenza domestica è sempre più necessario dotarsi di un sistema di storage per ottimizzare l'autoconsumo, utilizzando nelle ore serali l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico durante il giorno, e quindi accorciare i tempi del rientro di investimento e abbattere i costi in bolletta. Con l'aumento del costo dell'energia però sempre più utenze con impianti fotovoltaico di taglia commerciale-industriale stanno scegliendo di installare anche un sistema di accumulo per migliorare l'autoconsumo delle loro attività produttive. Secondo gli ultimi dati Terna, elaborati e diffusi da Italia Solare, nei primi sei mesi del 2024 in Italia sono entrati in esercizio 126.916 sistemi di accumulo e la nuova potenza allacciata è stata di 1,05 GW mentre la capacità è di 2,63 GWh. I dati relativi a potenza e capacità sono in linea

con quelli del primo semestre del 2023 (1,15 GW e 2,14 GWh). Questo grazie all'entrata in funzione di alcuni sistemi di storage stand alone e di nuovi accumuli di taglia commerciale e industriale. Infatti, nonostante il 58% della nuova capacità connessa nell'anno in corso sia attribuibile ad accumuli con capacità inferiore a 50 kWh associati a impianti fotovoltaici, il 39% (1,04 GWh) è invece relativo a sei sistemi di stoccaggio stand alone. Di questi, un sistema connesso in provincia di Udine ha, da solo, una capacità di accumulo di 805 MWh. Osservando la capacità connessa trimestralmente, relativa ad accumuli con capacità superiore a 50 kWh associati a impianti fotovoltaici si registra un incremento significativo. Tra il primo trimestre del 2024 e il secondo trimestre si registra, ad esempio, un incremento del 118%. Sebbene la capacità connessa cumulata relativa agli accumuli di taglia commerciale e industriale sia ancora bassa (108 MWh) il settore sta crescendo rapidamente. Infatti, il 44% dei 108 MWh di capacità connessa cumulata è entrato in funzione nei primi sei mesi del 2024.

## L'ITALIA PROTAGONISTA

Secondo le stime del rapporto "European Market Outlook for Battery Storage 2024-2028", redatto da SolarPower Europe, il mercato italiano dei sistemi di storage dovrebbe conquistare la leadership europea del settore, sorpassando la Germania. Con 7,7 GWh di capacità di accumulo installati in Italia, il report prevede che il mercato nazionale raddoppi i volumi installati rispetto al 2023 arrivando a rappresentare il 34% della capacità totale europea installata nell'anno in corso, nonostante la contrazione del residenziale. Questa contrazione sta aprendo delle opportunità al segmento commerciale industriale e in Italia. Secondo SolarPower Europe, le installazioni di storage C&I potrebbero passare da 674 MWh di capacità nel 2024 a 3,6 GWh nel 2028, secondo uno scenario di crescita media.

«In Europa», afferma Davide Tinazzi, amministratore delegato del Gruppo Energy, «le normative stanno spingendo verso una maggiore autosufficienza e sostenibilità e il mercato dei sistemi di accumulo per applicazioni commerciali e industriali è in forte espansione, trainato dall'aumento della

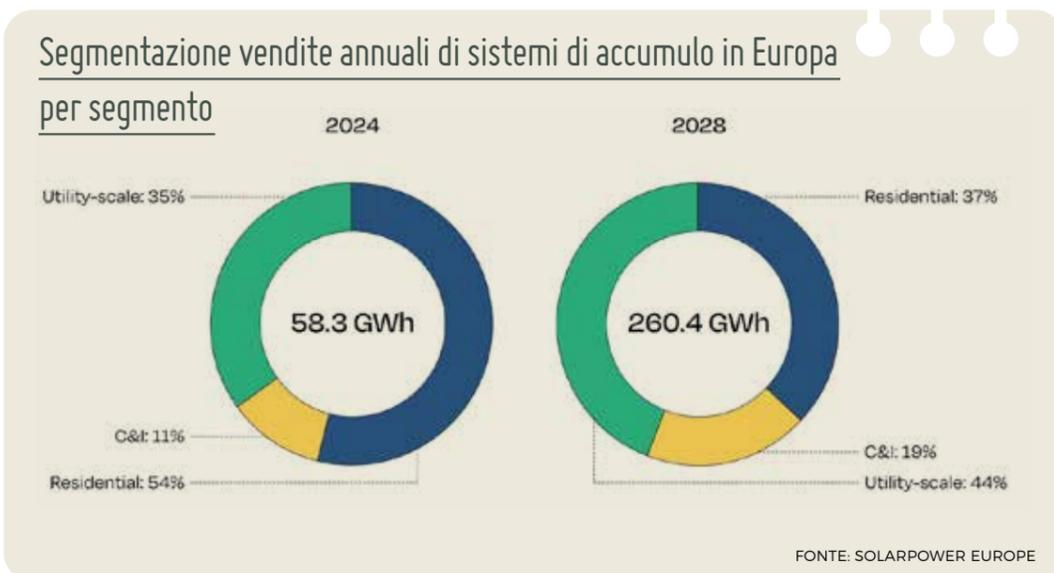




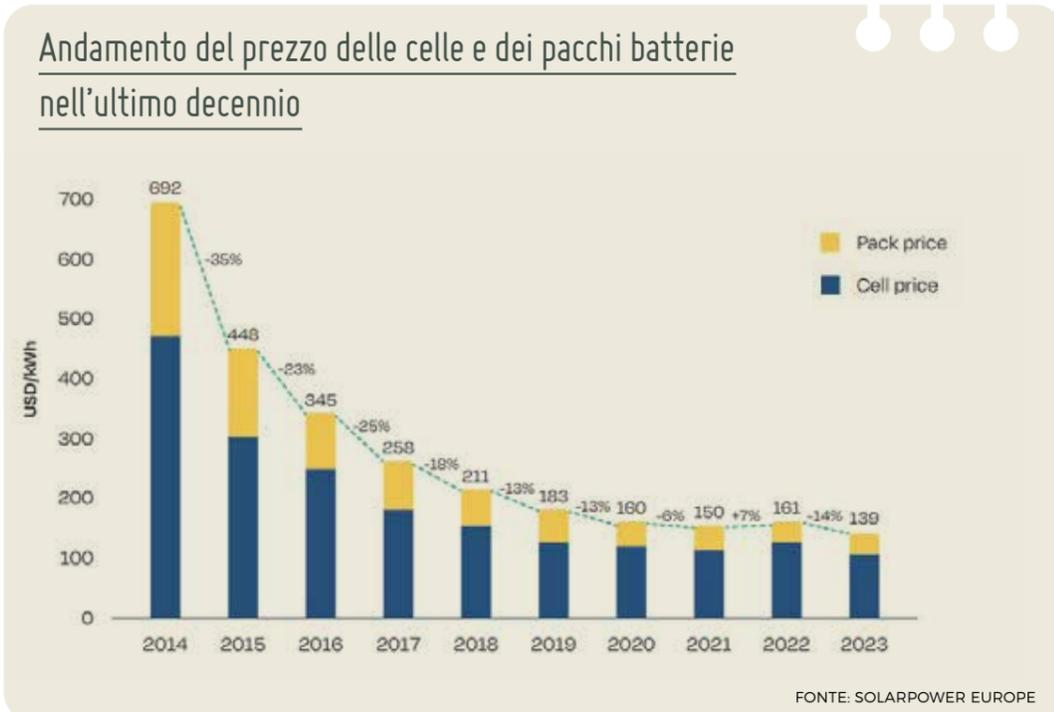
SECONDO LE STIME DI SOLARPOWER EUROPE NEI PROSSIMI ANNI IL SEGMENTO DEI SISTEMI DI ACCUMULO PER TAGLIA C&I POTREBBE RAPPRESENTARE STABILMENTE CIRCA UN QUARTO DELL'INSTALLATO NEL NOSTRO PAESE



IL MERCATO EUROPEO DEI SISTEMI DI ACCUMULO DAL 2024 A 2028 AVRÀ UNA CRESCITA ESPONENZIALE E IL SEGMENTO COMMERCIALE INDUSTRIALE RAPPRESENTERÀ QUASI UN QUINTO DEL TOTALE INSTALLATO NEL VECCHIO CONTINENTE



NELL'ULTIMO DECENNIO I PREZZI DELLE BATTERIE AGLI IONI DI LITIO, CHE COMPREDONO SIA I COSTI DELLE CELLE CHE DEI PACCHI, HANNO REGISTRATO UN CALO NOTEVOLE DA CIRCA 692 EURO/KWH NEL 2014 A MENO DI 129 EURO/KWH NEL 2023. A RIPORTARLO È UN'ANALISI DI IEA/BNEF



giornata, come nel caso della presenza di sistemi di refrigerazione alimentare oppure di linee di produzione continua.

«Il dimensionamento dei sistemi di accumulo», spiega Riccardo Filosa, sales director green innovation di Zucchetti Centro Sistemi, «deve essere eseguito con una valutazione tecnica su misura, adattata alle esigenze specifiche di ogni singola azienda. Non è possibile applicare una formula universale: occorre invece considerare le caratteristiche uniche del cliente e della sua attività. Inoltre, va valutata la competitività economica del

proprio prodotto rispetto ai concorrenti, in particolare nel contesto dell'export, adottando un sistema di storage».

Il dimensionamento dello storage per l'ambito commerciale e industriale segue le stesse regole del residenziale e dipende sempre da quanto e quando un'azienda consuma, e dalla potenza dell'impianto fotovoltaico che si vuole o può realizzare. In particolare, nel dimensionamento dell'accumulo commerciale e industriale, rispetto al residenziale, si fanno calcoli più precisi in base alle curve di carico.

## Le principali motivazioni che spingono all'investimento

- **Ridurre la dipendenza dalla rete elettrica**, assicurando continuità operativa anche in caso di blackout o instabilità della rete.
- **Tagliare i costi operativi**, immagazzinando energia attraverso fonti rinnovabili ed utilizzarla nei momenti di elevata richiesta.
- **Migliorare la sostenibilità aziendale**, contribuendo alla decarbonizzazione e allineandosi alle aspettative di investitori, clienti e normative sempre più rigorose.
- **Sfruttare agevolazioni fiscali e incentivi**, come il Piano Transizione 5.0 e altri strumenti europei e nazionali, che rendono l'investimento più accessibile e vantaggioso.

### I MOTIVI DELLA SCELTA

Le principali motivazioni che possono spingere un'azienda a investire in un sistema di accumulo di taglia commerciale e industriale si possono sintetizzare, innanzitutto, nella possibilità di ridurre la dipendenza dalla rete elettrica, assicurando continuità operativa anche in caso di blackout o instabilità della rete. Inoltre la presenza di un sistema di storage consente di tagliare i costi operativi, immagazzinando energia attraverso fonti rinnovabili ed utilizzarla nei momenti di elevata richiesta. Un argomento sul quale le aziende sono sempre più sensibili è quello della sostenibilità e abbinando fotovoltaico e accumulo una società può migliorare il suo rating di sostenibilità aziendale, contribuendo alla decarbonizzazione e allineandosi alle aspettative di investitori, clienti e normative sempre più rigorose. Va anche ricordato che è possibile sfruttare agevolazioni fiscali e incentivi, come il Piano Transizione 5.0, e altri strumenti europei e nazionali, che rendono l'investimento più accessibile e vantaggioso.

Anche l'ipotesi di utilizzare l'accumulo non solo per incrementare l'autoconsumo della propria azienda ma anche per fornire servizi ancillari alla rete elettrica potrebbe essere un motivo per favorire la scelta. Inoltre le economie di scala e le dinamiche di mercato hanno permesso di abbattere in modo significativo il prezzo delle batterie a ioni di litio, che, secondo le rilevazioni di IEA/Bnef, è sceso del 15% l'anno negli ultimi dieci anni, passando da 692 euro/kWh nel 2014 a meno di 129 euro/kWh nel 2023.

### EVOLUZIONE TECNOLOGICA

Per i sistemi di accumulo elettrochimici lo sviluppo tecnologico risulta fondamentale in quanto principale driver per la riduzione dei costi dei sistemi e per lo sviluppo di sufficiente capacità a livello mondiale. Allo stesso modo i sistemi intelligenti di gestione dell'energia, anche grazie all'intelligenza artificiale, si stanno affermando sempre più come aspetto strategico dell'offerta dei produttori.

Sul fronte delle tecnologie legate alle capacità e prestazioni in fase di storage, rispetto ad altre soluzioni come batterie al piombo, batterie sodio-zolfo, batterie al sodio e nichel cloruro o le batterie a flusso redox, la tecnologia dominante sia per i veicoli elettrici sia per i sistemi di accumulo è quella delle batterie agli ioni di litio. L'efficienza del ciclo della maggior parte dei dispositivi elettrici ed elettrochimici rag-

## HANNO DETTO

### "RITORNO D'INVESTIMENTO, ASPETTO PRIORITARIO"

**Riccardo Filosa, sales director green innovation di Zucchetti Centro Sistemi SpA**



«Il mercato storage Commercial & Industrial (C&I) è sicuramente crescita, e sempre più spesso ai tradizionali impianti fotovoltaici vengono affiancati sistemi di accumulo energetico. I vantaggi derivanti dall'implementazione di uno storage vanno chiaramente esposti, e il ritorno sull'investimento rappresenta un aspetto prioritario per tutte le imprese».

### "OCCORRE UN'ANALISI APPROFONDATA DEL CARICO ENERGETICO"

**Davide Tinazzi, amministratore delegato del Gruppo Energy**



«L'accumulo va calibrato tra l'ora e le cinque ore. È essenziale condurre un'analisi approfondita del carico energetico, delle ore di picco e della stagionalità dei consumi per definire la capacità ideale dell'accumulo. Energy S.p.A. accompagna progettisti, installatori e imprese in questa analisi, offrendo soluzioni su misura e strumenti avanzati per monitorare e gestire l'energia in modo efficiente, garantendo un ottimale ritorno sull'investimento».

### "COSTANTE SVILUPPO TECNOLOGICO"

**Giancarlo Losito, product & operation director di Senec**



«Data la sua continua espansione in molti ambiti, non solo quello del fotovoltaico, ma anche, ad esempio, della mobilità elettrica, il settore dell'accumulo energetico in generale è oggetto di molte attività di ricerca e sviluppo. Oltre che sullo studio di nuove chimiche delle celle delle batterie più efficienti, economiche e a base di sostanze reperibili in modo più facile e sostenibile rispetto agli ossidi metallici attualmente in uso, la ricerca si sta ora focalizzando anche sulla parte software con la finalità di massimizzare l'autoconsumo dell'energia solare autoprodotta. In particolare, sono allo studio diverse applicazioni di intelligenza artificiale».

### "L'ATTESA DEL PIANO TRANSIZIONE 5.0 HA RALLENTATO I PROGETTI"

**Pietro Gintoli, country manager Italia di Chint Power**



«Lo storage sta crescendo in attenzione ed interesse in maniera importante anche in ambito commerciale e industriale. A mio modo di vedere, i numeri al momento sono ad oggi inferiori all'attenzione generata. Questo è dovuto in gran parte a una gestione del Piano Transizione 5.0, confusa, che ha rallentato e sta rallentando l'attuazione di molti progetti. Sicuramente il segmento è destinato a crescere in maniera importante, ma probabilmente la sua accelerazione decisiva richiederà ancora qualche mese».

giunge attualmente il 95%. Benché gli ioni di litio possano avere una durata del ciclo limitata, rispetto alle batterie a flusso redox o NaS, queste ultime richiedono ancora un forte progresso tecnologico prima di poter competere con le batterie agli ioni di litio. Finora, per i progetti relativi all'integrazione di impianti fotovoltaici su larga scala, la tecnologia agli ioni di litio è la soluzione più utilizzata per l'accumulo di energia elettrica, utilizzata per il consolidamento della capacità e il time-shift delle immissioni in rete.

Il segmento dei Bess è caratterizzato dalla generazione di una quantità immensa di dati, come quelli di produzione, stoccaggio e consumo di energia che vengono raccolti dai sistemi di accumulo. Poter gestire e navigare questo flusso di dati è cruciale, poiché aiuta a ottimizzare molti processi energetici. L'intelligenza artificiale permette di ottimizzare la gestione dei dati relativi ai picchi di produzione e consumo di energia, dimostrando concretamente come queste tecnologie possano essere applicate con successo nel settore energetico. Infine, l'applicazione dell'AI

consente non solo di migliorare l'efficienza operativa, ma anche di potenziare le funzioni di diagnostica preventiva, come dati di funzionamento e usura.

### FATTORI DI CRESCITA

I segnali di crescita dei sistemi di storage di taglia commerciale e industriale sono positivi così come le previsioni per il futuro. Più il sistema energetico italiano si sposterà verso le rinnovabili, più la presenza di "serbatoi" di energia, sia a supporto delle aziende, sia del sistema paese, sarà strategico. L'evoluzione tecnologica porterà ad un ulteriore abbattimento dei costi e potrebbero affacciarsi sul mercato tecnologie più efficienti ed economiche. L'intelligenza artificiale inoltre sta rendendo i sistemi di accumulo un elemento di stabilità e di controllo nella produzione e consumo dell'energia. È una tecnologia che consente alla produzione di energia da fonte solare di dare il meglio di sé: produzione dove serve, disponibilità quando serve. La massimizzazione dell'autoconsumo che può garantire un accumulo C&I è il modo migliore per garantire a un'azienda l'indipendenza energetica. 

# PENSILINA PARCHEGGIO AUTO

## Sistema di montaggio con struttura principale in acciaio zincato e profili in alluminio portamoduli

100%  
made in Italy

25  
ANNI  
di garanzia  
sulla  
struttura



Il sistema Pensilina è composta da una **sottostruttura portante in acciaio zincato a caldo** e un'orditura di **profili in alluminio** per l'installazione di moduli fotovoltaici.

È possibile scegliere come orditura di profili in alluminio una doppia soluzione: La prima formata da un sistema integrato e la seconda da un sistema standard con morsetti di bloccaggio.

La configurazione standard prevede una campata per alloggiare due posti auto, dove è possibile realizzare una installazione di cinque file di moduli disposti in orizzontale o in alternativa con tre file disposte in verticale.

Su richiesta del cliente è comunque possibile realizzare configurazioni fuori standard sia per la sottostruttura in acciaio sia per la tavola fotovoltaica con orientamento moduli variabile.

**CONTACT  
ITALIA**

Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica  
Altamura (BA)  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)

seguici sui canali social



Approfitta della nostra  
consulenza tecnica  
gratuita!

Tel. +39 080 3141265

Saremo dal  
31 ottobre al 2 novembre 2024  
CENTRO CONGRESSI ROMA LA NUVOLO

edilsocialnetwork | Building  
Construction  
**B-CAD** | Architecture  
Design

Stand B48-B49-B50-B64-B65-B66



# TRACKER: UNA SOLUZIONE SEMPRE PIÙ DIFFUSA

IN UN MOMENTO IN CUI LA PRODUCIBILITÀ DIVENTA UN FATTORE CHIAVE PER I POSSESSORI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI O PER CHI STA PROGETTANDO DI REALIZZARNE UNO, L'ADOZIONE DEGLI INSEGUITORI DIVENTA SEMPRE PIÙ IMPORTANTE. QUESTA TECNOLOGIA PUÒ AUMENTARE DEL 25% LA PRODUZIONE DI ENERGIA, E COSÌ INCIDERE MOLTO SUI TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO. PER QUAESTO MOTIVO PIACE ANCHE PER IL REVAMPING E L'AGRIVOLTAICO

DI ALDO **CATTANEO**

I tracker rappresentano oggi una tecnologia matura e consolidata, e stanno diventando una soluzione sempre più utilizzata nella realizzazione di grandi impianti fotovoltaici a terra, ma non solo. In un mercato dove l'efficienza e la producibilità sono diventati fattori chiave per garantire il ritorno economico dell'investimento in tempi brevi, la scelta di un tracker si impone come quasi obbligata.

«In passato», afferma Alessandra Grandoni, sales manager di Valmont Solar, «gli impianti fotovoltaici con struttura fissa potevano comunque offrire buoni rendimenti grazie a fattori come tariffe incentivanti o alti costi dell'energia. Tuttavia, con l'evolversi del mercato e la crescente concorrenza, il sistema a inseguimento è diventato essenziale per garantire ritorni più rapidi e consistenti».

La terza edizione del TaiyangNews Market Survey sui Solar Tracker riporta una recente presentazione aziendale di Soltec che ha mostrato come il segmento dei tracker sia su una traiettoria di sviluppo costante, con installazioni destinate a crescere a un tasso medio annuo del 15% dal 2023 al 2025.

Entro il 2025, si prevede che i tracker solari costituiranno il 55% delle installazioni totali (esclusa la Cina), sottolineando la loro proposta di valore rafforzata e la crescita della loro adozione nel settore dell'energia solare. A livello globale, si prevede che

## I vantaggi offerti dai tracker

- *Massimizzano la produzione di energia da fotovoltaico*
- *Riducono il tempo di rientro dell'investimento*
- *Sono ideali per i progetti di revamping*
- *Aumentano la produzione tra il 20 e il 25% a parità di superficie*
- *Valorizzano le performance dei moduli bifacciali*
- *Consentono di generare maggiore quantità di energia quando il fabbisogno è più elevato*

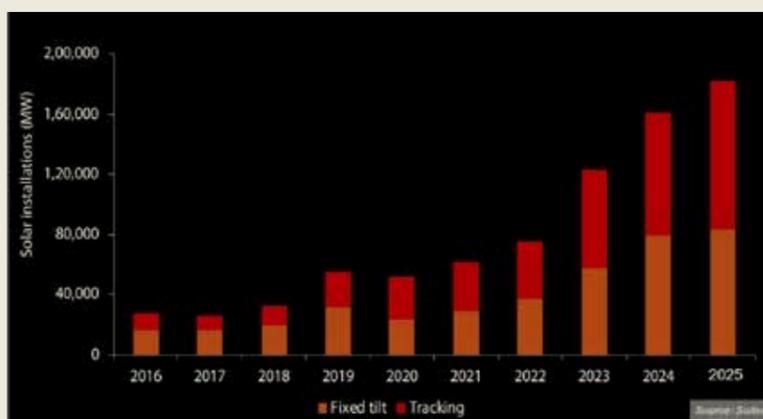
circa 150 GW in Europa e 300 GW di tracker solari negli Stati Uniti saranno installati tra il 2023 e il 2030, dimostrando il forte potenziale di crescita di questo segmento del mercato fotovoltaico.

## UNA CRESCITA CON QUALCHE INCOGNITA

I dati parlano di un segmento in costante crescita a livello mondiale, un incremento particolarmente legato allo sviluppo degli impianti utility scale. Anche nel nostro Paese le centrali solari sembrano cominciare ad accelerare. Infatti, l'ultima release di Terna sul nuovo fotovoltaico in Italia conferma che a luglio sono entrati in funzione tre nuovi impianti utility scale con potenza superiore ai 10 MWp, per un totale di 93 MW. Da inizio anno in Italia si contano venti nuove centrali connesse, per una potenza totale di 633 MWp (nei primi sette mesi del 2023 il dato era fermo a tre, per una potenza di 56 MW). Di contro, la pubblicazione dei decreti agricoltura e aree idonee ha generato una situazione di caos che rischia di rallentare il segmento delle installazioni utility scale. Quindi, in particolare in Italia, i produttori di inseguitori si trovano ad affrontare delle incognite che sono certamente comuni a tutto il settore fotovoltaico ma che potrebbero toccare particolarmente un prodotto che normalmente viene utilizzato nella taglia utility scale, anche se ci troviamo di fronte a un settore in forte crescita in tutti i segmenti. Infatti aziende come il gruppo RCM hanno scelto di operare anche nella realizzazione di impianti a

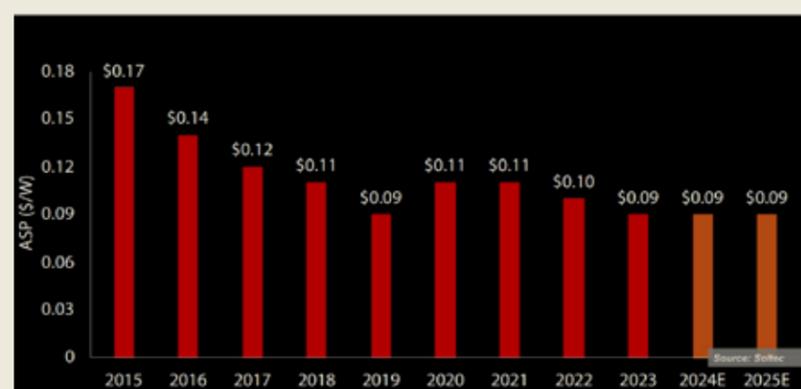


## Incidenza delle installazioni con tracker rispetto ai sistemi fissi a livello mondiale



SI PREVEDE CHE LE INSTALLAZIONI DI TRACKER SOLARI A LIVELLO MONDIALE, ESCLUSA LA CINA, SI ESPANDERANNO A UN TASSO ANNUO DEL 15% DAL 2023 AL 2025, ARRIVANDO A RAPPRESENTARE IL 55% DI TUTTE LE INSTALLAZIONI ENTRO LA FINE DEL PERIODO CONSIDERATO (FONTE: SOLTEC)

## Andamento del prezzo medio dei tracker (\$/W)



I PREZZI DEGLI INSEGUITORI SOLARI, CHE DIPENDONO FORTEMENTE DAL COSTO DEI MATERIALI, HANNO SUBITO FORTI CALI NEGLI ULTIMI ANNI, MA ULTIMAMENTE SI SONO STABILIZZATI (FONTE: SOLTEC)

terra di taglia medio-piccola. «Le richieste più frequenti per la nostra azienda sono inerenti ad impianti medio-piccoli per i quali i grandi produttori di tracker hanno difficoltà a prendere in carico», spiega Alessandro Alladio, Ceo del gruppo RCM. «Soprattutto per gli impianti medio piccoli la capacità di adattarsi alla conformazione del terreno, creando quindi dei tracker su misura diventa essenziale».

Inoltre, per superare il problema delle limitazioni legate all'utilizzo del terreno accentuato dai decreti agricoltura e aree idonee c'è chi sta studiando soluzioni che si sposano bene con la taglia commerciale-industriale.

### UN PRODOTTO PER IL REVAMPING

I tracker non solo sono ideali per impianti nuovi, siano essi utility scale o di taglia commerciale-industriale, ma sempre più spesso vengono richiesti anche da chi realizza il revamping di impianti datati.

«Abbiamo realizzato i primi sistemi a tracker di nuova generazione su impianti in revamping», spiega Francesco Maggi, presidente di Contact Italia. «Non è solo un trend momentaneo, ma è uno sviluppo ormai consolidato. Per tali soluzioni la possibilità di avere un sistema modulare è basilare visto che in questi casi l'impronta del terreno non può essere modificata ed il tracker stesso si deve adattare al meglio all'impianto preesistente».

Il trend del revamping è in continua crescita e rappresenta una grande opportunità, non solo per rinnovare impianti datati, ma anche per migliorarne in maniera importante le performance.

Per questo tipo di soluzioni però occorre un'attenta progettazione, perché utilizzare il tracker per il revamping presuppone di adattarne la costruzione in base ai layout esistenti, soprattutto nei casi di impianti medio piccoli, e questo aspetto può generare difficoltà e criticità proprio perché vi sono ulteriori vincoli legati alla struttura preesistente. Inoltre nelle opere di revamping, sempre più spesso, la scelta per i nuovi pannelli ricade sui moduli bifacciali.

A seconda del luogo di installazione si può anche scegliere una soluzione a inseguimento solare che sia adatta anche al montaggio di moduli bifacciali. Con questo sistema è possibile aumentare la produzione di energia fino al 30%. La soluzione è particolarmente efficace in zone con terreni chiari o in prossimità di superfici riflettenti, come ad esempio uno specchio d'acqua, oppure sfruttando i riflessi generati dagli altri pannelli dell'impianto. Secondo la ricerca condotta dal gruppo di lavoro IEA Pvps Task 13, i sistemi di inseguimento solare per i pannelli fotovoltaici bifacciali rappresentano oggi la principale configurazione per impianti solari di taglia utility a livello globale. Secondo i dati di settore, attualmente oltre il 90% dei moduli venduti utilizza celle a doppia faccia e oltre il 60% della quota di mercato per gli impianti fotovoltaici utilizza inseguitori monoassiali. Inoltre si specifica che in genere gli inseguitori solari portano un au-

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.



## HANNO DETTO



### “CREARE SOLUZIONI SU MISURA”

**Francesco Maggi, presidente di Contact italia**

«Le caratteristiche che un cliente ricerca sono affidabilità, modularità, sistema smart, bassi costi di manutenzione, semplicità nelle attività di manutenzione ed installazione ed un partner affidabile che assicuri un servizio di progettazione e post vendita con tempi di risposta brevi. La possibilità di personalizzare l'impianto in base alle proprie necessità è l'elemento più richiesto da parte del cliente. Un altro elemento richiesto è la possibilità di realizzare impianti anche in zone non pianeggianti avendo una buona produzione».



### “INTEGRAZIONE CON TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA”

**Alessandra Grandoni, sales manager di Valmont Solar**

«Le richieste più frequenti riguardano la possibilità di integrare i tracker con tecnologie all'avanguardia, come inverter di stringa e moduli di nuova generazione, nonché la capacità di adattarsi a terreni irregolari e impianti di dimensioni non convenzionali. La flessibilità, quindi, è cruciale: una struttura capace di adattarsi a diverse conformazioni del terreno o a impianti di dimensioni irregolari è sempre più richiesta, soprattutto nei contesti di generazione distribuita. Inoltre, vi è un'attenzione crescente alla possibilità di monitorare e controllare a distanza l'impianto, sfruttando sistemi Scada avanzati per la gestione in tempo reale dei dati».



### “LOGISTICA EFFICIENTE E SOLUZIONI CUSTOMIZZATE”

**Andrea Peron, amministratore delegato di Gruppo Green Design**

«Occorre essere in grado di garantire che le tempistiche di consegna dei materiali siano rispettate e che la logistica e il flusso dei componenti in cantiere non abbiano contrattempi e questo rappresenta un elemento strategico. Ogni impianto va customizzato, non esistono elementi precostituiti che vanno bene per tutti i tipi di soluzione, quindi un'azienda che produce inseguitori solari deve avere anche un know how tale che le permetta di realizzare soluzioni su misura per il singolo cliente».



### “CRESCE LA DOMANDA PER GLI IMPIANTI MEDIO-PICCOLI”

**Alessandro Alladio, Ceo di Gruppo RCM**

«Chi sceglie di utilizzare dei tracker rispetto ad una struttura tradizionale è attirato dalla possibilità di aumentare la producibilità del proprio impianto, un aumento stimabile nell'ordine del 25%. Le richieste più frequenti per la nostra azienda sono inerenti ad impianti medio-piccoli per i quali i grandi produttori di Tracker hanno difficoltà a prendere in carico. Soprattutto per gli impianti medio piccoli la capacità di adattarsi alla conformazione del terreno, creando quindi dei tracker “su misura” diventa essenziale. Utilizzare il tracker per i revamping presuppone di adattarne la costruzione in base ai Layout esistenti, soprattutto nei casi di impianti medio piccoli».



### “PRODOTTI ADATTABILI A TUTTE LE SITUAZIONI”

**Saimir Nora, sales manager Italy di Trina Tracker**

«Il tracker, più di altri dispositivi in un impianto fotovoltaico, è fortemente influenzato dalla posizione del progetto. Ogni tracker deve essere progettato per funzionare correttamente nelle condizioni del sito locale. Trina ha differenziato i prodotti per soddisfare tutte le condizioni, anziché solo una. Per questo motivo, i fornitori di tracker come noi hanno un team numeroso con molti ingegneri nei nostri dipartimenti di ingegneria, geotecnica e ricerca e sviluppo. Ci sono alcuni accorgimenti tecnici aggiuntivi da affrontare rispetto ai sistemi tradizionali, quindi avere un team di ingegneri esperti è un must per i fornitori».



### “IMPORTANTE OFFRIRE SOLUZIONI SCALABILI”

**Paolo Castioni, CEO di Solward**

«I clienti cercano affidabilità, flessibilità, efficienza energetica e rapidità di consegna. La capacità di adattarsi a terreni complessi e l'uso di funzioni come il backtracking per ottimizzare l'esposizione solare sono fondamentali. Altri aspetti importanti sono l'automazione avanzata, facilità d'installazione e manutenzione minima. L'alimentazione autonoma e la comunicazione wireless, che riducono i costi di cablaggio, sono molto richieste, così come la robustezza del Tracker e la possibilità di personalizzazione anche per impianti a partire da 1 MW. C'è anche una forte domanda a ridurre tempi e costi operativi, avere soluzioni scalabili e ottimizzare l'efficienza energetica anche in condizioni complesse, garantendo la gestione dinamica delle ombre. Realizzare soluzioni su misura è cruciale. Ogni progetto ha esigenze uniche, quindi offrire tracker personalizzati, come il nostro Tracker One, l'agrovoltaico o il 2P, ci permette di soddisfare le richieste dei clienti con soluzioni ottimizzate».

mento del 15%-20% nella generazione di energia, mentre i guadagni dei bifacciali si aggirano intorno al 2-10%.

«I vantaggi combinati si traducono in un migliore rapporto costi-prestazioni», ha affermato Ulrike Jahn, manager di Task 13. «Questo rende i sistemi di tracker fotovoltaici bifacciali l'opzione più conveniente in circa il 90% delle regioni del mondo».

### NUOVI CRITERI DI SCELTA

I sistemi di montaggio tradizionali, come le strutture fisse, erano preferibili in passato soprattutto in ottica di contenimento dei costi. Era comune valutare una soluzione principalmente sulla base del suo prezzo competitivo, con minore attenzione agli aspetti tecnologici. Tuttavia, con l'introduzione dei tracker, la proposta di vendita si è spostata verso un'ottica molto più tecnologica, dove il focus non è soltanto sul costo, ma anche su come questa tecnologia può ottimizzare la produzione di energia. La diffusione di sistemi a inseguimento introduce un elemento di complessità superiore, che richiede ai clienti di prestare attenzione a nuove variabili. Ad esempio, diventa essenziale comprendere le logiche di funzionamento del sistema, come avviene la movimentazione dei pannelli, quali sono le modalità di controllo e come queste possono influire sulle performance del tracker stesso. La differenza principale tra le soluzioni tradizionali e gli inseguitori è che questi ultimi integrano funzionalità di controllo avanzate, come il monitoraggio del vento, della neve e il backtracking, che permettono di ottimizzare la resa anche in condizioni ambientali difficili.

Il cliente è quindi più attento alla sofisticatezza tecnologica e all'impatto che questa ha sull'efficienza complessiva dell'impianto. Occorre tenere presente le condizioni del terreno: tra cui resistenza del suolo, pendenze, salite e discese, corrosività, dimensioni, tolleranze di pendenza, spazio necessario per MW e pali per MW di ciascun tracker. E questa maggiore complessità del prodotto rende ancora più importante l'assistenza pre e post vendita.

«La cosa più importante è la qualità del servizio» afferma Saimir Nora, sales manager Italy di Trina Tracker. «È fondamentale che un fornitore di tracker consigli il cliente su tutte le eventuali criticità che l'uso dei tracker può comportare, seguendo il progetto passo passo, facilitando le consegne, supervisionando durante l'assemblaggio, eseguendo la messa in servizio e avendo un team di post vendita con risposta rapida».

### TECNOLOGIE E TIPOLOGIE

Gli inseguitori solari sono dispositivi che, attraverso opportuni movimenti meccanici, permettono di far “inseguire” lo spostamento apparente del sole nel cielo o almeno di far orientare in maniera favorevole rispetto ai suoi raggi un pannello fotovoltaico.

In sintesi esistono due tipologie di inseguitori solari: monoassiali e biassiali. Quello monoassiale è un tracker in grado di orientare e muovere i pannelli solari lungo un solo asse. Mentre i tracker biassiali possono orientare i pannelli solari su due assi, cioè sul piano orizzontale e su quello verticale, per seguire il sole sia lungo l'asse est-ovest sia lungo l'asse nord-sud. Grazie a questa “libertà” di movimento i moduli incrementano ulteriormente la produzione di energia di un impianto fotovoltaico.

Infine, i tracker biassiali possono essere utilizzati in zone con latitudini più elevate, dove il sole non è sempre a est o a ovest, ma si muove anche lungo l'asse nord-sud. In queste zone, gli inseguitori monoassiali potrebbero non essere in grado di ottenere la massima produzione di energia solare possibile.

Un'altra classificazione degli inseguitori solari si può fare in base alla tipologia di sistema che ne permette il movimento per orientarsi verso il sole: in questo caso si parla di inseguitori solari attivi o inseguitori solari passivi.

I tracker attivi sfruttano dei motori elettrici che consentono lo spostamento lento dei pannelli foto-



## Le principali tipologie di inseguitori

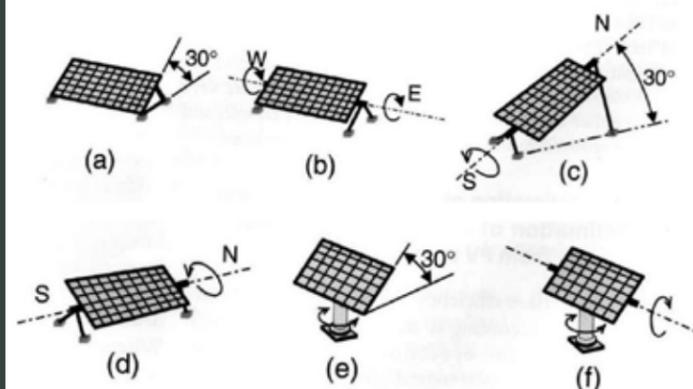
Fondamentalmente esistono due tipi di inseguitori solari: monoassiali e biassiali.

### Inseguitori Monoassiali

Questi tracker offrono un singolo asse di rotazione orizzontale o verticale. Seguono il sole lungo un solo asse, cioè possono ruotare in direzione est-ovest oppure nord-sud. Normalmente, gli inseguitori monoassiali si muovono sull'asse est-ovest, in modo da catturare il sole dall'alba al tramonto. Questo sistema è particolarmente indicato per quelle regioni nelle quali la quantità di luce solare varia significativamente durante la giornata.

### Inseguitori Biassiali

Questi sistemi hanno due assi di rotazione, quindi possono seguire il sole sia lungo l'asse est-ovest che lungo l'asse nord-sud. Poiché possono seguire il sole in ogni direzione durante l'arco della giornata e dell'anno sono in grado di massimizzare la cattura di luce solare e quindi la produzione di elettricità. Questi sistemi sono indicati particolarmente per regioni con condizioni climatiche variabili e per installazioni in cui si desidera massimizzare l'efficienza energetica.



Movimenti degli Inseguitori Solari Monoassiali (b,c,d) e Biassiali (e,f)

voltaici. Gli inseguitori solari attivi si suddividono a loro volta in analogici e digitali, a seconda della tipologia di comando elettronico che ne permette il movimento.

Negli inseguitori analogici il movimento è comandato da sensori che individuano la posizione migliore per l'assorbimento delle radiazioni solari. Questi sistemi sono molto precisi durante il processo di inseguimento dei raggi solari.

I tracker digitali sono azionati da un microprocessore che, attraverso la memorizzazione dei dati sul posizionamento del sole, riesce a orientare i pannelli nella direzione con maggiore luce. Grazie a questo sistema è possibile rintracciare i raggi solari anche nelle giornate con scarsità di luce.

Gli inseguitori passivi invece utilizzano fenomeni fisici autonomi indipendenti dal posizionamento del sole rispetto al pannello, come ad esempio la dilatazione termica di un gas fluido compresso che viene riscaldato dal sole generando una pressione idraulica che permette il movimento della struttura dei pannelli solari.

### UN PRODOTTO SU MISURA

La molteplicità delle tipologie di installazione degli impianti fotovoltaici fa sì che le soluzioni offerte dai produttori di tracker siano il più versatili possibile, e che nella maggior parte dei casi si tratti di soluzioni create su misura. Per progettare un impianto fotovoltaico utilizzando degli inseguitori, è necessario considerare moduli fotovoltaici e tracker, ma anche il terreno di installazione come un tutt'uno. Da questo punto di vista, gli inseguitori svolgono ovviamente un ruolo molto importante in termini di durata, stabilità e, come conseguenza, di produttività dei sistemi fotovoltaici.

Queste soluzioni particolari devono integrarsi perfettamente con la superficie su cui vengono installati, con i pannelli che devono sostenere. Questo fa sì che non esista un sistema che vada bene per tutte le situazioni o tutti i moduli. Perciò installatore, progettista e produttore devono lavorare insieme per realizzare il pacchetto ottimale per quel determinato tipo di impianto. Non si può parlare genericamente di sistema di inseguimento per taglia commerciale-industriale o utility perché ogni area ha caratteristiche specifiche e uniche che richiedono progetti specifici. Oltre a garantire la tenuta meccanica e la resistenza della struttura dell'impianto ad agenti esterni, adattandosi inoltre alle varie morfologie del terreno e anche ai nuovi formati dei moduli, sempre più grandi e pesanti, ai tracker moderni si chiede che siano semplici da installare, molto versatili e devono essere progettati anche nell'ottica dell'ottimizzazione dei costi e del rispetto delle tempistiche. I produttori che sono in grado di adattare alla singola installazione i loro prodotti hanno sicuramente un vantaggio competitivo.

### IMPIANTI INTELLIGENTI

Intelligenza artificiale e Internet of Things sono tecnologie sempre più presenti anche nel mercato fotovoltaico. Questo fa sì che i sistemi a inse-

## QUADRO DI AUTOMAZIONE su misura per te!

Quadro di automazione impianto miscelatore BANBURY, in grado di gestire il seguente processo produttivo:

Centinaia di componenti chimici vengono miscelati secondo un ricettario e un sistema di pesatura automatica che, combinato ad un processo di calore e tempo, si trasforma in una gomma omogenea utilizzata per la produzione di pneumatici.



Consegna in tutta Italia!



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

follow us on:

ARGENTA S.O.A. S.p.A.  
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE  
SOA 0G1 - 0G9 - 0S19 - 0S30 - 0S28 - 0S3 - 0G11

Member of CISQ Federation  
RINA

CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM  
ISO 9001:2015  
ISO 14001:2015  
ISO 37001:2016  
ISO 45001:2018  
SA 8000:2014  
ISO 50001:2018



## vetrina prodotti



### INSEGUITORE MONOASSIALE SUNRACKER

SunRacker è un inseguitore monoassiale progettato per seguire il percorso del sole da est a ovest, garantendo un'ottimale esposizione dei pannelli solari per massimizzare la raccolta di energia solare. La disposizione in fila singola dei pannelli solari semplifica l'orientamento sincronizzato, offrendo un'efficienza energetica superiore. Dotato di un sistema di contrappeso per abbassare il baricentro, SunRacker assicura stabilità in varie condizioni meteorologiche, migliorando la sicurezza e la durata della struttura. Il sofisticato sistema di backtracking gestisce ombre interne ed esterne, garantendo un'allineamento ottimale dei pannelli solari e massimizzando la produzione energetica. SunRacker presenta un design snello, riducendo l'impatto visivo e semplificando il processo di installazione. La struttura leggera e aerodinamica facilita una messa in servizio rapida ed efficiente.

guimento stiano diventando anche intelligenti e saranno in grado di rendere ancora più efficiente la produzione di energia da fotovoltaico negli impianti che li utilizzano. Già oggi i tracker possono essere associati alle ultime tecnologie di controllo e monitoraggio energetico. Queste permettono di effettuare analisi in tempo reale e ottimizzare le performance dell'impianto; il risultato è un'efficienza energetica superiore con sprechi ridotti e più risparmio.

Grazie agli algoritmi di autoapprendimento, abbinati all'intelligenza artificiale si diffonderanno sempre più sul mercato sistemi di tracker capaci di rilevare, elaborare e quindi adattarsi alle diverse variabili che determinano la minore o maggiore efficienza di un impianto come il meteo, l'irraggiamento e l'ombreggiamento, in modo di regolare in tempo reale il posizionamento dei pannelli per ottenere una maggiore resa.

### UNA SOLUZIONE PER AGRIVOLTAICO

L'agrivoltaico è un tema di estrema attualità. L'implementazione del fotovoltaico nelle aree agricole incontra e incontra molte barriere legate soprattutto alle preoccupazioni in merito al consumo di suolo, e così l'agrivoltaico, può essere usato come una sorta di fattore facilitatore per la diffusione di impianti solari sui terreni agricoli.

Per le loro caratteristiche i tracker sembrano essere particolarmente indicati nelle soluzioni agrivoltaiche, proprio perché questi sistemi, opportunamente progettati, sono in grado di gestire meglio le ombre proiettate dai pannelli solari sulle colture sottostanti, in modo da armonizzare la produzione di energia con le esigenze delle colture, e grazie al loro movimento sono in grado di evitare che ci siano aree sempre in ombra o sempre assolate. Inoltre gli inseguitori solari consentono di installare più pannelli solari ad una altezza maggiore rispetto a un tradizionale impianto a terra, consumando di fatto un'area inferiore e così aiutano a massimizzare l'utilizzo del suolo agricolo. Gli impianti agrivoltaici che utilizzano tracker richiedono quindi soluzioni molto specifiche imposte sia dalla tipologia di superficie su cui vengono effettuate le installazioni, sia dalle esigenze riguardanti inclinazioni e altezza dal suolo.

## vetrina prodotti

### VANGUARD 1P

Vanguard 1P è l'ultimo tracker 1P sviluppato da Trina Tracker. Grazie al suo design adattabile, l'azienda può fornire tracker da uno a quattro stringhe fino a 140 m di lunghezza. Grazie a questa adattabilità di lunghezza, l'inseguitore si adatta bene a diverse condizioni del terreno. Le lunghezze più corte sono progettate per terreni stretti e irregolari, mentre quelle più lunghe per progetti più grandi e regolari. Il tracker può reagire automaticamente ai pericoli meteorologici e può essere dotato del software SuperTrack che aumenta la generazione di energia tramite il backtracking da fila a fila e la cattura dell'irradiazione diffusa in scenari nuvolosi. Vanguard 1P ottiene un Lcoe inferiore generando più energia, risparmiando sui costi di fornitura, O&M e assemblaggio, e garantisce una maggiore affidabilità.



## vetrina prodotti



### CONVERT VERSA

Convert Versa è l'ultima innovazione di Valmont Solar, e garantisce elevate prestazioni e affidabilità con un design kit senza saldature, che riduce notevolmente il rischio di difetti strutturali, garantendo una performance costante nel tempo. Il tracker è altamente versatile, con configurazioni supportate sia mono-stringa che multi-stringa, adattandosi facilmente a progetti di diverse dimensioni e complessità. Un altro punto di forza è la compatibilità universale con diverse tipologie di fondazioni, come pali H, C e omega, rendendolo adatto per essere installato in qualsiasi località, anche su terreni complessi e con condizioni di suolo differenti, massimizzando il potenziale di ogni sito. Grazie alla configurazione Zero-Gap, il Convert Versa è ottimizzato per gestire pendenze elevate del terreno, rendendolo ideale per ambienti difficili o accidentati, massimizzando l'utilizzo del terreno e aumentando la produzione di energia.

### POTENZIALITÀ ENORMI

Il mercato dei tracker è in forte crescita, una crescita guidata dall'esigenza di ottenere il massimo dell'energia elettrica da un impianto fotovoltaico aumentando l'efficienza complessiva, garantendo anche un più rapido ritorno economico. Il comparto è in continua evoluzione tecnologica, sia nella ricerca dei materiali sia grazie all'implementazione dell'intelligenza artificiale e dell'IoT, e la diffusione dell'agrivoltaico rappresenterà una spinta ulteriore al settore. Le aziende produttrici devono essere in grado di offrire soluzioni tailor made per rispondere alle esigenze specifiche della clientela. Anche il servizio pre e post vendita rappresenta un fattore sempre più strategico per accompagnare il committente verso una scelta più serena in un investimento, sicuramente più oneroso di un sistema di montaggio tradizionale, ma ricco di vantaggi e benefici.

## vetrina prodotti



### GREEN TRACKER

L'inseguitore Green Tracker è realizzato con strutture trattate con il Magnelis, un rivestimento metallico dalla composizione chimica unica che offre una resistenza alla corrosione tre volte superiore agli acciai zincati standard. Questo trattamento ha la particolarità di essere in grado di autoripararsi in caso di graffi, tanto da garantire un'integrità fino ai 25 anni. Tutta la bulloneria e le viti utilizzate sono in acciaio inox, un ulteriore elemento che rende affidabili le strutture. Il tracker monta, inoltre, il sistema Backtracking 3D per la minimizzazione dell'ombreggiatura delle stringhe. E offre una soluzione per lo sgombero della neve e la pulizia dei moduli. L'App di monitoraggio 24/7 consente di avere un quadro completo delle variabili presenti negli inseguitori fotovoltaici. Il sistema invia avvisi e segnalazioni via e-mail consentendo, ad esempio, di monitorare le variabili aggiornate. Il sistema di alimentazione di emergenza interviene in caso di mancanza di alimentazione.



**Energy5****TRACKER MONOASSIALE**

I tracker monoassiali Energy5 sono una soluzione innovativa che rispetta i requisiti di montaggio dei moduli fotovoltaici forniti dai produttori. Profili doppi con la griglia sotto il motore, acciaio di qualità min. S390 con il rivestimento in Magnelis e fissaggi di classe A2 offrono al sistema la migliore protezione.

Il tracker Energy5 si basa sul software Suntrack, che comprende diverse funzioni come il 3D backtracking, la rimozione automatica della neve e il raggiungimento di una posizione sicura in caso di vento forte. Il sistema dispone di una stazione meteo, di un sensore di rilevamento neve e di una propria app.

vetrina prodotti

**PARU****TRACKER MONOASSIALE**

Il nuovo tracker ad asse singolo Paru è progettato per soluzioni agrivoltaiche, offrendo ampio spazio per la coltivazione di colture e macchine di grandi dimensioni. Protegge le colture dall'eccessiva luce solare e dalla pioggia. Il sistema permette al telecomando di regolare luce e umidità per una crescita ottimale.

La modalità di tracciamento solare crea ombra, mentre la modalità fotosintesi riduce l'ombreggiatura tracciando il sole al contrario. Tutte queste funzionalità possono essere controllate in remoto. I moduli possono essere regolati orizzontalmente per proteggere le colture dalla pioggia e dal vento, gestiti da Paru Weather AI. Installabile a oltre 3 metri, si adatta alle colture come uva, patate, pomodori e frumento, fornendo un'efficienza superiore del 25-50% rispetto ai sistemi tradizionali.



vetrina prodotti

**s<sup>o</sup>lward****TRACKER ONE**

Il Tracker One di Solward è la soluzione ideale per massimizzare l'efficienza degli impianti fotovoltaici, anche a partire da 1 MW. Grazie al nostro algoritmo avanzato e al sistema di backtracking, segue il sole dall'alba al tramonto, ottimizzando l'esposizione e la gestione delle ombre durante l'anno, garantendo così le aspettative di produzione energetica.

L'alimentazione autonoma rende ogni tracker indipendente, garantendo flessibilità anche su terreni irregolari, mentre la comunicazione wireless elimina l'esigenza di cablaggi, riducendo i tempi e costi di installazione. Il Tracker One è il nostro modello di punta certificato in galleria del vento, ma offriamo anche un innovativo Tracker agrovoltaico con altezze maggiori e un tracker 2P, ideale per impianti con esigenze specifiche. Grazie al design modulare, tutti i nostri prodotti semplificano il montaggio e riducono i costi operativi.


**VPSOLAR**<sup>®</sup> **25**  
 ENERGY SOLUTION PROVIDER *Years*
**SMART PARTNER**  **NUOVA RETE C&I**
**Vantaggi e servizi esclusivi dedicati:**

- Supporto consulenziale dedicato per le PMI
- Transizione 5.0
- Supporto tecnico per progetti integrati
- Condizioni commerciali riservate
- Senza vincoli e costi per i Clienti VP Solar



Rete di aziende professionali e qualificate in grado di proporre alle PMI soluzioni energetiche e impianti affidabili e innovativi

**VUOI SAPERNE DI PIÙ?**
[www.smartpartner.it](http://www.smartpartner.it)
**SERVIZI FINANZIARI EVOLUTI**

- ▶ Acquisizioni crediti fiscali SUPERBONUS ed ECOBONUS
- ▶ Finanza agevolata

 Per maggiori informazioni ▶▶▶ [superbonus@vpsolar.com](mailto:superbonus@vpsolar.com)



# UN TESTO UNICO PER SEMPLIFICARE LO SVILUPPO DEGLI IMPIANTI DA FER

A LUGLIO IL GOVERNO HA INVIATO AL PARLAMENTO UNA PROPOSTA DI LEGGE PER RENDERE PIÙ SEMPLICE LE LETTURE DELLE NORME IN MATERIA DI AUTORIZZAZIONE DI NUOVE INSTALLAZIONI DA FONTI RINNOVABILI. DALL'EDILIZIA ALLA TAGLIA UTILITY SCALE, TUTTE LE NORME DOVREBBERO CONFLUIRE IN UN UNICO DOCUMENTO



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

A CURA DI **EMILIO SANI**



**L'**insieme delle norme che regolano i procedimenti di autorizzazione degli impianti a fonte rinnovabile è assai frastagliato. Per rimediare a ciò l'articolo 26 commi 4 e 5 del D. Lgs. 118/2022 ha delegato il Governo a coordinare la normativa esistente in un Testo Unico. Ciò con l'intento sia di assicurare la coerenza delle disposizioni, sia di semplificare ulteriormente i procedimenti autorizzativi, garantendo termini certi e una accelerazione delle procedure.

Nel mese di luglio il Governo ha inviato al Parlamento una proposta di Testo Unico. Tale proposta sembra puntare soprattutto a rendere più semplice le letture delle norme. Viene infatti abrogata la quasi totalità della normativa preesistente per essere sostituita da un breve articolato. Il Testo Unico proposto però non si limita a raccogliere la normativa preesistente, ma modifica, in alcuni casi anche in modo sostanziale, la disciplina attuale.

Anzitutto viene previsto che le procedure autorizzative siano tre: edilizia libera, procedura abilitativa semplificata e Autorizzazione Unica. L'edilizia libera non richiederà la attivazione di uno specifico procedimento, la procedura abilitativa semplificata sarà di competenza comunale, mentre la Autorizzazione unica sarà di competenza regionale o provinciale, così come è già oggi. In aggiunta alle procedure di cui sopra bisognerà però ottenere anche le autorizzazioni edilizie. Viene poi abolita la Dila, che garantiva per piccoli impianti e modifiche non sostanziali autorizzazioni in un giorno ed esenzione da valutazioni paesaggistiche. Se gli impianti

saranno autorizzati secondo procedure di edilizia libera o di procedura abilitativa semplificata non sarà dovuta alcuna valutazione ambientale, mentre quando saranno previste le valutazioni ambientali dovrà sempre procedersi con la Autorizzazione Unica.

Prima dell'approvazione definitiva del Testo Unico dovranno essere valutate le osservazioni del Parlamento. La proposta di Testo Unico è dunque ancora suscettibile di modifiche significative.

## L'EDILIZIA LIBERA

L'edilizia libera sarà per le modifiche non sostanziali e fino a 10 MW per impianti integrati sui tetti, impianti su manufatti fuori terra, in aree diverse dalla zona A, impianti in zona industriale e di cava fino a 10 MW e impianti agrivoltaici fino a 10 MW. L'edilizia libera sarà però applicabile solo laddove non vi sia la necessità di autorizzazioni di carattere culturale, ambientale, paesaggistico, idrogeologico e di sicurezza e salute. Il che di fatto ne limiterà l'applicazione solo a piccoli interventi. Anche nei casi degli interventi in edilizia libera, il Comune dovrà rilasciare o rilascerà una autorizzazione edilizia.

## LA PROCEDURA ABILITATIVA SEMPLIFICATA

La procedura abilitativa semplificata (PAS) sarà prevista per gli impianti non integrati sui tetti fino a 10 MW, per gli impianti su tetto con sostituzione dell'amianto fino a 10 MW, per gli impianti su tetto in zona A fino a 10 MW, per gli impianti a terra di potenza fino a 1 MW, per gli impianti agrivoltaici

fino a 10 MW e per gli impianti in zona industriale e di cava o discarica fino a 12 MW, nonché per tutti quegli interventi per i quali è prevista l'edilizia libera, che richiedano autorizzazioni paesaggistiche, idrogeologiche, culturali, di salute, sicurezza.

I termini di consolidamento dell'autorizzazione saranno perentori: 30 giorni se non vi sono altri consensi da ottenere, 45 giorni se vi saranno da ottenere altri consensi da parte del Comune e 60 giorni nel caso di convocazione della conferenza di servizi, che dovrà essere convocata ogni qualvolta vi sia la necessità di assumere autorizzazioni culturali, paesaggistiche, idrogeologiche, di sicurezza e salute. I termini potranno essere prorogati qualora vi siano richieste di integrazione. L'efficacia del titolo è subordinata alla pubblicazione dello stesso sul Bollettino Ufficiale della Regione e quindi dilazionata rispetto al perfezionamento della procedura.

Se l'area dell'impianto di produzione sarà idonea alla procedura abilitativa semplificata, saranno considerate idonee alla procedura abilitativa semplificata anche le opere connesse e le infrastrutture indispensabili anche se non collocate integralmente nelle aree idonee per la PAS (aree idonee o industriali o di cava o coperture). Se si procederà con PAS (o edilizia libera) non saranno richieste procedure ambientali.

## AUTORIZZAZIONE UNICA

L'autorizzazione unica verrà utilizzata per tetti e manufatti fuori terra oltre 10 MW, per manufatti fuori terra in zona A, per impianti agrivoltaici oltre

10 MW, per impianti in zona industriale di cava e discarica oltre i 12 MW, per impianti in zona idonea oltre 10 MW e altri impianti oltre 1 MW.

All'interno dell'autorizzazione unica si svolgeranno anche le valutazioni ambientali, ma con modalità che dovrebbero garantire maggiore speditezza rispetto a quelle attuali. Infatti, la valutazione ambientale verrà resa nella conferenza di servizi che, in caso di valutazione di impatto ambientale, sarà convocata dalla Regione entro 10 giorni dalla fine della consultazione con il pubblico (se non vi sono integrazioni) e che si dovrà concludere entro 120 giorni dal suo inizio.

Le procedure di VIA e AU si svolgeranno dunque effettivamente in parallelo e attraverso la Conferenza di servizi dovrebbe riuscire ad avere un effettivo coordinamento delle attività del ministero della Cultura e del ministero dell'Ambiente durante la procedura. Viene risolto anche il problema dell'eccessivo numero di progetti in corso presso la Commissione VIA Statale.

I progetti in area idonea saranno sottratti alla competenza della Commissione VIA e saranno devoluti, sopra i 25 MW, a screening statale e fra 12 e 25 MW a screening regionale. I progetti agrivoltaici andranno a screening regionale oltre i 12 MW. Inoltre, i progetti in area industriale e di cava fra i 15 e i 30 MW andranno a screening regionale e oltre i 30 MW andranno a screening statale. Nella sostanza la quasi totalità dei progetti fotovoltaici dovrebbe uscire dalla competenza della Commissione VIA Statale.

Quando vi saranno le valutazioni ambientali la partecipazione del ministero della Cultura al procedimento avverrà all'interno del procedimento ambientale.

A facoltà del proponente sarà comunque sempre possibile richiedere che la valutazione ambientale sia rilasciata in modo non coordinato con il procedimento di autorizzazione unica.

### ALCUNI PUNTI DI ATTENZIONE

Vi sono tre elementi che meritano di essere considerati alla luce delle finalità di accelerazione e semplificazioni che dovrebbero caratterizzare la nuova disciplina del Testo Unico. Anzitutto la reintroduzione dei consensi edilizi comunali rischia di creare una duplicazione delle procedure e delle competenze e sarebbe opportuno valutare la coerenza di tale previsione con le finalità di accelerazione del Testo Unico e con le previsioni dell'Articolo 16 comma 1 e 3 della Direttiva 2001/2018, che impone la unicità delle procedure.

Anche la nuova disciplina relativa alle modifiche non sostanziali rischia poi di comportare attività e oneri burocratici aggiuntivi rispetto a quelli attualmente previsti. Oggi nei casi previsti dall'Articolo 6 bis del D. Lgs 28/2011, le modifiche non sostanziali sono autorizzate in un giorno e non è mai richiesta l'autorizzazione paesaggistica. Con il Testo Unico viene ripristinata la necessità dell'autorizzazione paesaggistica e sarà quasi sempre necessario ricorrere alla PAS, con una durata dei procedimenti autorizzativi fra i 30 e 90 giorni circa. Da attenzionare è anche la nuova disciplina per i manufatti fuori terra e i tetti. Gli impianti su tetto e su manufatti fuori terra (come le pensiline) oggi sono tutti soggetti al regime di edilizia libera, senza autorizzazioni di sorta (tranne quelle per i beni culturali e in alcuni casi per i beni di particolare interesse paesaggistico). Con il Testo Unico per questi impianti verranno reintrodotti la necessità di ottenere il titolo edilizio e le autorizzazioni di settore quando richieste. Il che potrebbe sia rallentare i procedimenti, sia precludere in alcuni casi l'installazione degli impianti. Vi è infatti il rischio che anche se gli impianti fotovoltaici sia a terra che su tetto non hanno impatti urbanistici, comunque i Comuni prevedano nei regolamenti edilizi e negli strumenti urbanistici divieti alla installazione.

I costi e le tempistiche per le procedure di autoriz-



zazione di impianti su tetto potrebbero poi incrementarsi in modo significativo, visto che per gli impianti non integrati e per gli impianti in zona vincolata sarà sempre necessaria la PAS che comporta l'asseverazione di un tecnico e la pubblicazione sul Bollettino Ufficiale. Infine, mentre oggi tutti gli impianti su tetto e manufatti sono esenti dalle procedure ambientali, in quanto impianti non industriali, il Testo Unico prevede invece lo screening ambientale regionale per gli impianti su tetti e manufatti sopra i 12 MW. Sarebbe opportuno prima dell'approvazione del Testo Unico valutare queste norme alla luce del disposto dell'articolo 16 quinquies della Direttiva 2001/2018 per il quale gli impianti su tetto e su manufatti devono avere procedure che si concludono in meno di tre mesi e non possono avere procedure ambientali.

LA PROPOSTA DEL GOVERNO SEMBRA PUNTARE SOPRATTUTTO A RENDERE PIÙ SEMPLICE LE LETTURE DELLE NORME. VIENE INFATTI ABROGATA LA QUASI TOTALITÀ DELLA NORMATIVA PREESISTENTE PER ESSERE SOSTITUITA DA UN BREVE ARTICOLATO



PRODUCED BY ANYONE,  
REPAIRED BY US.



# RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE

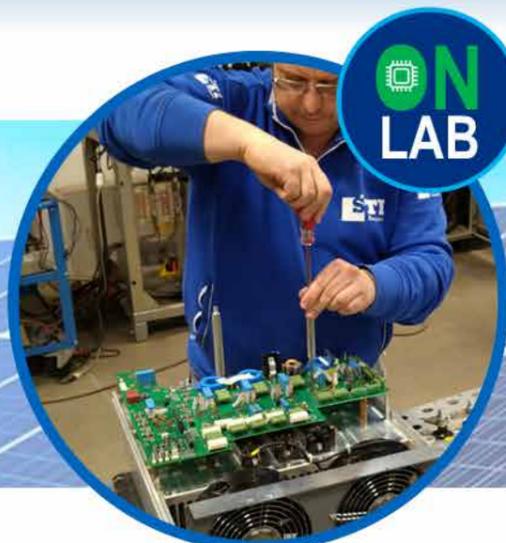
» VELOCE

» 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

www.stirepair.com

commerciale@stirepair.com

Tel +39.0735.701148





# K2 SYSTEMS: UNA SEDE ANCORA PIÙ GREEN

L'AZIENDA HA RINNOVATO LO STORICO HEADQUARTERS DI RENNINGEN, A POCHI CHILOMETRI DA STOCCARDA, CON UNA LOGISTICA ANCORA PIÙ AUTOMATIZZATA E NUOVI UFFICI IN GRADO DI RISPONDERE ALLA CRESCITA DEL TEAM, CHE IN GERMANIA OGGI CONTA 340 DIPENDENTI. «ABBIAMO OTTIMIZZATO MODALITÀ E TEMPI DI EVASIONE DELLE MERCI», SPIEGA CLAUDIA VANNONI, HEAD OF SALES SUD EUROPA E SVIZZERA DI K2, «E GARANTITO ANCORA PIÙ COMFORT AI NOSTRI DIPENDENTI»

**A** Renningen, piccola cittadina del Baden-Württemberg a pochi chilometri da Stoccarda, sorge l'headquarters del gruppo K2 Systems, che da vent'anni produce e commercializza in tutto il mondo sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici, dalle strutture per tetti piani fino alle soluzioni per facciate, sistemi a terra e pensiline. A seguito della crescita che il gruppo ha registrato negli ultimi anni grazie soprattutto ai risultati di vendita in Europa, l'azienda ha deciso di dare un nuovo volto alla sede centrale, intervenendo su due aree: logistica e uffici. L'obiettivo del gruppo è infatti quello di migliorare i tempi di evasione delle merci e rispondere allo stesso tempo alla crescita del team, con nuovi uffici e spazi ancora più confortevoli. Oggi l'azienda conta 420 dipendenti in tutto il mondo, dei quali circa la metà lavora a Renningen, e vanta una capacità di sistemi di montaggio installati a livello globale pari a 32 GW.

«Abbiamo ottimizzato modalità e tempi di evasione della merce», spiega Claudia Vannoni, head of sales sud Europa e Svizzera di K2 Systems, «e garantito ancora più comfort ai nostri dipendenti. Il tutto con un'etica della sostenibilità ambientale che è il vero pilastro della nostra strategia. È fondamentale che i prodotti che offriamo siano realizzati con un profondo senso di responsabilità. Garantire che i prodotti K2 siano in linea con le pratiche etiche e sostenibili non è solo un impegno, ma un passo fondamentale nel nostro viaggio verso un futuro più verde e sostenibile. Basti pensare che il 75% dei nostri prodotti è realizzato con alluminio riciclato, che richiede solo il 5% dell'energia necessaria per produrre alluminio primario».

## UNA SEDE ANCORA PIÙ GREEN

E le pratiche etiche e sostenibili dell'azienda sono ben chiare nella nuova sede di Renningen, totalmente rinnovata. Basti pensare che l'headquarters è certificato dal Consiglio tedesco per l'edilizia sostenibile grazie a una serie di misure che K2 ha tenuto in considerazione. Sulla copertura, ad esempio, è presente un impianto fotovoltaico da 663 kWp, a cui si aggiunge una facciata fotovoltaica da 73 kWp, per una potenza totale di 736 kWp. La facciata fotovoltaica dispone di 150 moduli da 410 watt di JA Solar allacciati a un inverter da 50 kW. Per quanto riguarda l'installazione su tetto, invece, 1.566 moduli Axitec da 425 watt ciascuno poggiano su strutture di supporto K2 D-Dome 6 Classic. In questo caso, i moduli sono allacciati a cinque inverter da 125 kWp. Grazie al solare, ogni anno l'azienda beneficia di circa 900 MWh di energia pulita, che il gruppo autoconsuma totalmente. Il fotovoltaico non è, però, l'unico tassello del percorso di sostenibilità ambientale dell'azienda. K2 Systems ha infatti installato 14 stazioni di



## I numeri di K2 Systems nel mondo

- 12, le sedi in 5 continenti
- 120, i partner commerciali
- 420, il numero di dipendenti
- > 130, i Paesi con installazioni di strutture di montaggio K2 Systems
- 393.544, i progetti in tutto il mondo
- > 32 GW, la capacità installata cumulata dei sistemi K2 in tutto il mondo
- > 200 MW, le spedizioni settimanali
- 7 GW, i sistemi di montaggio venduti nel 2022
- 45mila, le nuove registrazioni al software di progettazione K2 Base nel 2023
- 110 GWh, l'energia prodotta ogni giorno dalle installazioni fotovoltaiche con sistemi K2
- 85%, la percentuale relativa ai sistemi K2 realizzati in Europa
- 75%, la percentuale relativa ai prodotti realizzati con alluminio riciclato

## I numeri dell'headquarters di Renningen

- 7.500 mq, la superficie netta della sede
- 736 kWp, la potenza complessiva degli impianti fotovoltaici su tetto e facciata
- 14, le stazioni per la ricarica dei veicoli elettrici
- 10mila, i pallet che il magazzino può stoccare
- 200, le postazioni di lavoro
- 15mila mq, l'area del magazzino di Weil der Stadt

Inquadra il qr code o clicca sopra per guardare il video dedicato alla nuova sede





## Presenza rafforzata in Italia e Spagna



Oltre al rinnovamento degli uffici in Germania, negli ultimi anni K2 Systems ha creato due team in Italia e Spagna capitanati rispettivamente da Alessandro Papaiani e Miguel Giménez. L'azienda ha deciso di rafforzare la propria presenza in questi due Paesi in forte espansione, offrendo così ancora più supporto ai propri clienti.

“Il mercato fotovoltaico in Italia è stato caratterizzato da una forte crescita nel 2022 e 2023. In particolare nel 2022 si è registrata una crescita dell'installato del 300% sia per le installazioni su tetto che a terra”, si legge in una nota di K2. “Nel 2024 assistiamo a una normalizzazione del mercato, con un numero di installazioni in crescita, ma ad un ritmo più nella norma. L'aspetto positivo è che i grandi numeri di installato raggiunti negli ultimi due anni saranno confermati per i prossimi anni.

In Spagna, invece, il mercato fotovoltaico è ripartito molto velocemente nel 2019, grazie al decreto reale 244 sull'autoconsumo e lo scambio sul posto, passando dai 500 MW del 2018 ai 5 GW. Con oltre 10 GW di fotovoltaico installato solo nel 2023, la Spagna si posiziona al secondo posto in Europa, dopo la Germania. Inoltre per i prossimi due anni è prevista un'ulteriore crescita del mercato, con una quota in continuo aumento per gli impianti a tetto”.

ricarica elettrica nei parcheggi, mentre altre 12 sono già predisposte. La flotta aziendale è quasi interamente composta di auto elettriche. Per favorire una mobilità ancora più sostenibile, K2 Systems offre sovvenzioni ai propri dipendenti per l'utilizzo dei mezzi di trasporto pubblico e per l'acquisto di biciclette elettriche. Infine, un serbatoio raccoglie acqua piovana da destinare allo scarico dei bagni e per innaffiare la parte verde della copertura.

### MAGAZZINO E LOGISTICA

Il cuore della sede tedesca di K2 Systems risiede nei due magazzini per lo stoccaggio e la movimentazione delle merci. Il centro logistico all'interno del nuovo headquarters, per una superficie netta di 7.500 metri quadrati, può ospitare fino a 10.000 pallet. Questi occupano una superficie di 6.000 metri quadrati, mentre la restante parte è adibita a uffici, che possono ospitare fino a 60 postazioni. Sono ben nove le banchine per il carico e lo scarico dei camion, che permettono all'azienda di muovere fino a 600 pallet di merci in entrata e in uscita al giorno. Non solo: nel nuovo centro logistico ci sono tre carrelli elevatori e altri veicoli ultramoderni. Tutti i processi di magazzino sono gestiti da software in forma digitale, mentre una stazione di scambio batterie permette di utilizzare al meglio l'energia solare prodotta dall'impianto durante il giorno. Al centro logistico di Renningen si affianca l'edificio amministrativo, che oggi conta ben 140 postazioni di lavoro. La logistica è poi coadiuvata dal magazzino di Weil der Stadt, a pochi chilometri dall'headquarters, dedicato esclusivamente allo stoccaggio dei profili. L'area, da 15mila metri quadrati, è dotata di quattro uscite per i camion e di due ingressi per gli autocarri. Mediamente, ogni giorno sono circa 20 i camion che lasciano il magazzino carichi di merci.

E non è finita qui: nei pressi del magazzino di Weil der Stadt è presente uno stabilimento che K2 Systems utilizza come training center. Periodicamente, infatti, l'azienda ospita la propria rete commerciale, soprattutto distributori, consentendo ai partner di mettere alla prova i punti di forza dei prodotti e di verificare di persona la rapidità di installazione e l'efficienza che da sempre caratterizzano i sistemi di montaggio K2. In questo modo, l'azienda contribuisce ancor di più all'obiettivo sostenibilità.

“Così come emerge dal motto aziendale “Connecting Strength”, si legge in una nota di K2, “intendiamo connettere le persone, soprattutto in presenza, per fortificare le relazioni che abbiamo con i nostri partner di vendita. Per noi è importante mantenere sempre viva e attiva la partnership per creare costante sinergia tra gli attori che operano nel settore al fine di raggiungere più velocemente tutti gli obiettivi comuni”.



SULLA COPERTURA DELL'HEADQUARTERS È PRESENTE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 663 KWP, A CUI SI AGGIUNGE UNA FACCIATA FOTOVOLTAICA DA 73 KWP, PER UN TOTALE DI 736 KWP. L'AZIENDA AUTOCONSUMA TUTTA L'ENERGIA PRODOTTA DALL'IMPIANTO



IL CENTRO LOGISTICO ALL'INTERNO DEL NUOVO HEADQUARTERS, PER UNA SUPERFICIE NETTA DI 7.500 METRI QUADRATI, PUÒ STOCCARE E MOVIMENTARE FINO A 10.000 PALLET



A SETTEMBRE UNA PARTE DEL TEAM DI SOLAREB2B HA VISITATO LA NUOVA SEDE DI K2 SYSTEMS A RENNINGEN, OLTRE AI MAGAZZINI, AI NUOVI UFFICI E AL TRAINING CENTER



# SMA: INCENTIVARE LA TRANSIZIONE ENERGETICA IN OGNI COMPARTO

VICINANZA AL CLIENTE, INCREMENTO DELLA PRODUZIONE, SOSTENIBILITÀ E RESILIENZA, FOCUS SU INNOVAZIONE E RAFFORZAMENTO DELLE PARTNERSHIP. SONO QUESTI I PILASTRI DELLA NUOVA STRATEGIA AZIENDALE, SVELATA L'11 E IL 12 SETTEMBRE SCORSI A NAPOLI DURANTE L'EVENTO SOLAR PARTNER

**È** una strategia focalizzata in prima battuta sulla vicinanza al cliente, quella che seguirà SMA nei prossimi anni, con l'obiettivo di presidiare il settore delle energie rinnovabili. E per fare ciò, l'azienda si impegnerà ad accompagnare ogni percorso di transizione energetica con soluzioni fotovoltaiche adeguate. Che si tratti di impianti di taglia residenziale, commerciale-industriale, o utility scale. Questo sarà possibile grazie alla collaborazione con partner specializzati dedicati a ogni area di business e ben distribuiti sul territorio nazionale. Sono questi alcuni dei punti chiave presentati a Napoli l'11 e 12 settembre scorsi in occasione dell'evento SMA Solar Partner, durante il quale l'azienda tedesca ha incontrato partner e installatori. L'appuntamento è stato l'occasione per la società di fare il punto sulla sua strategia e per raccontare alcune case history di successo.

## L'EVENTO DI NAPOLI

La convention si è aperta con i saluti di Frenk Eillebrecht, vice president home solutions Southern & Western Europe di SMA Solar Technology. Eillebrecht ha ringraziato i presenti per i successi ottenuti proprio grazie ai rapporti di partnership proficui e duraturi sul territorio italiano. A seguire Massimo Bracchi, sales director home and distribution South Europe della società, ha spiegato i pilastri sui quali si basa la strategia di sviluppo di SMA per il prossimo futuro: «Siamo a buon punto con l'implementazione della strategia 2025 in tutte le aree di crescita. Ci siamo strutturati per avere un team di persone dedicate per ogni segmento di mercato, in modo da essere più efficienti ed efficaci e rispondere in tempi brevi alle esigenze dei nostri partner».

## INVESTIMENTI IN PRODUZIONE

Anche sul fronte della produzione SMA continua a investire per assicurarsi crescita e redditività anche nei prossimi anni. «A sottolineare questa volontà dell'azienda», ha affermato Massimo Bracchi, «posso ricordare l'investimento fatto nella Gigawatt Factory in Germania, per raddoppiare la capacità produttiva, oppure l'apertura del nuovo sito produttivo negli Stati Uniti volto a beneficiare di agevolazioni in termini di Local Content, o ancora l'inaugurazione del secondo sito produttivo di componentistica elettronica in Polonia per dare stabilità alla supply chain».

## PERFORMANCE CERTIFICATE

Anche i temi della resilienza e della sostenibilità sono stati al centro della presentazione, con l'azienda che intende investire per ottenere e confermare elevati valori di rating e ranking ESG, con performance certificate da enti ed esperti indipendenti per valutare l'impatto ambientale di tutti i processi produttivi, arrivando nel tempo fino al monitoraggio dell'intero ciclo di vita dei prodotti per garantirne la reale sostenibilità. «La qualità dei prodotti è certamente un indice di sostenibilità», spiega ancora Massimo Bracchi. «Un dispositivo che garantisce una vita media più elevata permette ad esempio di generare meno rifiuti tecnologici nel tempo, riducendo di conseguenza il suo impatto sull'ambiente. Anche per questo facciamo di tutto perché i prodotti e le soluzioni SMA siano sinonimo di affidabilità e alta qualità. Inoltre, in un



DURANTE L'EVENTO SMA SOLAR PARTNER L'AZIENDA TEDESCA HA INCONTRATO PARTNER E INSTALLATORI. L'APPUNTAMENTO È STATO L'OCCASIONE PER LA SOCIETÀ DI FARE IL PUNTO SULLA SUA STRATEGIA E PER RACCONTARE ALCUNE CASE HISTORY DI SUCCESSO

mondo sempre più connesso dove anche inverter e impianti fotovoltaici sono gestiti e monitorati attraverso la rete, la sicurezza dei dati sta diventando un argomento di vendita per molti clienti e noi siamo molto attivi sulla cyber security».

## UN UNICO REFERENTE

Il percorso di SMA si colloca naturalmente all'interno della transizione energetica con soluzioni a 360° nel campo delle energie rinnovabili. Dagli inverter ai sistemi di storage, alle soluzioni di ricarica per veicoli elettrici e parchi di ricarica; dai servizi e app per la gestione dell'energia, alle attività O&M per impianti solari. «SMA è un'azienda di transizione energetica», afferma Massimo Bracchi, «in grado di offrire sistemi e soluzioni integrate per tutti i segmenti da un'unica fonte. Un gruppo posizionato in tutte le aree di crescita rilevanti e che vuole essere sostenibile nello sviluppo, nella progettazione e nella produzione, assicurando elevati standard di sicurezza e qualità. Ma per garantire tutto questo occorre siglare delle partnership trasversali anche con aziende di altri settori».

## CASE HISTORY DI SUCCESSO

La convention è stata anche l'occasione per presentare alcuni progetti realizzati con i partner instal-

latori di SMA. Per quanto riguarda la divisione Home Energy Solution, una società, in provincia di Latina, ha descritto il suo intervento di realizzazione di un impianto residenziale, nel quale l'utilizzo di inverter e accumuli SMA ha facilitato l'installazione e aumentato le prestazioni. Un'impresa cremonese ha invece presentato il suo intervento legato alla divisione C&I, con la Commercial Energy Solution di SMA, attraverso l'impianto installato per un'azienda alimentare. Poi è stata la volta dell'intervento di revamping che grazie anche alle soluzioni SMA ha portato a un aumento della produzione del 35%. Infine i riflettori si sono spostati sul lavoro fatto da SMA per un brand di primo piano nel settore della torrefazione, che ha visto la realizzazione di due impianti sugli stabilimenti dell'azienda campana.

«Crediamo che la transizione energetica possa essere aiutata anche dalle scelte sostenibili delle grandi aziende presenti sul territorio. Per questo motivo abbiamo accolto con entusiasmo il progetto di collaborazione con un'azienda leader nel mondo della torrefazione. E il feedback estremamente positivo di questa eccellenza italiana ci dà la conferma della bontà del nostro operato», ha concluso Massimo Bracchi.



# ASSICURAZIONE E NOLEGGIO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI: QUALI VANTAGGI

INCLUDERE UNA POLIZZA ASSICURATIVA ALL'INTERNO DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE DI INSTALLAZIONI SOLARI RAPPRESENTA UNA GARANZIA DI RISPARMIO IN TERMINI DI TEMPO E DI DENARO, OLTRE CHE UN'ULTERIORE CLAUSOLA DI SICUREZZA. AGGIUNGERE QUESTA COPERTURA AL CANONE MENSILE SI RIVELA GIÀ NEL BREVE PERIODO UNA MOSSA STRATEGICAMENTE VINCENTE ANCHE SOTTO IL PROFILO DELLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

A CURA DI DIEGO TEANI

Le soluzioni di noleggio di impianti fotovoltaici offrono numerosi vantaggi per le aziende. Tra queste opportunità, una delle più interessanti è rappresentata dalla certezza della spesa mensile. Al momento della firma dell'accordo, infatti, l'impresa sa già quanto spenderà ogni mese per tutta la durata della locazione, senza doversi preoccupare di modifiche impreviste, delle fluttuazioni del mercato dell'energia o di rinegoziare ogni anno clausole e dettagli.

Come ulteriore garanzia per una serena gestione delle finanze aziendali, in molti casi è possibile includere all'interno dell'importo rateale una polizza assicurativa a protezione dei pannelli e dell'intero sistema. Un'opzione che propone evidenti risparmi sia in termini economici che di tempo, e che permette di organizzare al meglio il budget, riducendo ulteriormente le variazioni di costo per l'approvvigionamento energetico nel corso del tempo.

## L'ASSICURAZIONE NEL CANONE DI AFFITTO

La possibilità di attivare un contratto di assicurazione all'interno del noleggio di sistemi fotovoltaici rappresenta un'alternativa di grande interesse per le imprese rispetto alle clausole tradizionali. Tra i punti da evidenziare, uno dei più vantaggiosi è senza dubbio la durata. Quando si sottoscrive un accordo di locazione, infatti, la clausola assicurativa avrà la stessa validità del periodo di affitto. Se immaginiamo di prendere a nolo un impianto per sei anni, quindi, anche l'assicurazione avrà la stessa durata. Un'opzione che elimina il rischio di dover discutere le condizioni anno dopo anno, con il conseguente aumento dei costi e delle franchigie. La maggior durata della polizza, inoltre, annulla gli effetti dell'inflazione e di qualsiasi altro shock economico che potrebbe altrimenti produrre conseguenze.

L'integrazione dell'assicurazione nel canone di noleggio permette una pianificazione finanziaria più efficace. Con un costo fisso e prevedibile, gli utenti hanno maggiore controllo per programmare le proprie spese energetiche globali, comprensive di oneri assicurativi, senza il timore di aumenti improvvisi legati a variazioni delle condizioni di mercato o a eventi imprevisti. Questa stabilità è particolarmente utile per le aziende che devono gestire budget complessi e che possono trarre vantaggio dalla certezza di un canone che include tutte le spese di gestione e manutenzione dell'impianto.

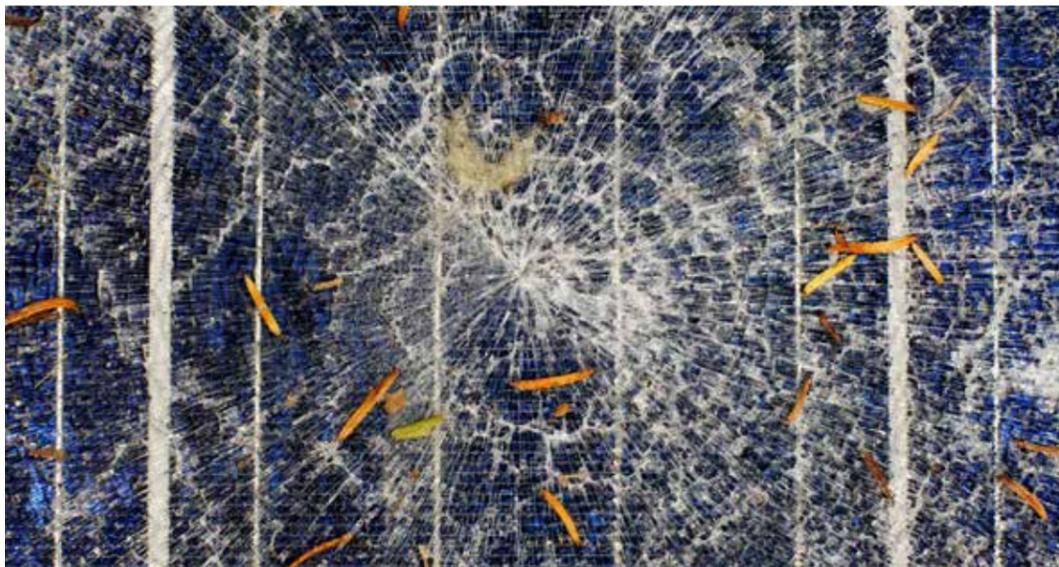
## L'IMPORTANZA DI UNA POLIZZA

Nello specifico, investire in un'assicurazione per proteggere il proprio sistema di produzione di energia solare è sempre una buona idea. I pannelli, in particolare, sono esposti a rischi continui, e prevedere un meccanismo di copertura economica per eventuali danni, diretti o indiretti, consente alle imprese di evitare ingenti spese impreviste per riparazioni o sostituzioni in caso di danneggiamento.

La maggior parte delle offerte assicurative sul mer-



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



TRA I VANTAGGI DELL'ATTIVAZIONE DI UN CONTRATTO DI ASSICURAZIONE ALL'INTERNO DEL NOLEGGIO DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO C'È LA DURATA. INFATTI LA CLAUSOLA ASSICURATIVA AVRÀ LA STESSA VALIDITÀ DEL PERIODO DI AFFITTO

cato propone la protezione contro gli eventi naturali (tra cui intemperie, grandine, vento, alluvioni, incendi), contro atti vandalici o dolosi, azioni di terrorismo o di sabotaggio organizzato, contro guasti elettrici e meccanici, contro furti e contro eventuali richieste di compensazione economica presentate da terze parti danneggiate in qualche modo dall'impianto.

Alcune polizze includono anche clausole accessorie che in determinate condizioni possono rivelarsi particolarmente utili, per esempio la tutela contro i terremoti, o contro attacchi informatici che alterino il funzionamento delle unità di controllo e di conseguenza la produzione di energia.

Proprio come in tantissime altre circostanze, dalla polizza auto ai pacchetti vita, l'assicurazione offre quindi alle imprese una garanzia di difesa economica per far fronte agli imprevisti in cambio di un importo annuale definito in base alle necessità, alle caratteristiche e all'affidabilità dell'impresa.

## LE PRINCIPALI OFFERTE ASSICURATIVE

I diversi pacchetti assicurativi per il fotovoltaico disponibili propongono alcuni tratti in comune quan-

do si parla delle caratteristiche del contratto. In generale, le polizze da sottoscrivere hanno una durata annuale, con possibilità di proroga a condizioni agevolate. In ogni caso, le società assicurative hanno facoltà prima del rinnovo di presentare una proposta con dettagli economici variati.

Queste fluttuazioni dipendono da fattori di diverso tipo, per esempio l'adeguamento alla media di mercato e all'inflazione. Un altro elemento che può determinare l'aumento della spesa assicurativa è l'aggravamento del rischio. Se in un anno un ipotetico impianto subisce le conseguenze del maltempo in un numero di occasioni maggiore rispetto al precedente, potrebbe essere necessario rivedere al rialzo l'importo da corrispondere. Oltre ai costi, poi, può variare anche la franchigia, cioè l'importo minimo di ogni danno che rimane comunque a carico della parte assicurata.

Le compagnie assicurative, quindi, hanno diversi elementi a proprio vantaggio per rinegoziare la polizza al rialzo anno dopo anno, limitando la libertà per le aziende di pianificare in modo accurato il bilancio pluriennale.





# PREZZO ENERGIA ELETTRICA: AD AGOSTO, RIALZO IN TUTTA EUROPA

LO SCORSO AGOSTO I PREZZI DELLA MAGGIOR PARTE DEI MERCATI DELL'ELETTRICITÀ SONO AUMENTATI RISPETTO A LUGLIO, SOPRATTUTTO A CAUSA DELLA CRESCITA DEI PREZZI DEL GAS E DELLE EMISSIONI DI ANIDRIDE CARBONICA. ANCHE IL CALO DELLA PRODUZIONE EOLICA E SOLARE HA FAVORITO QUESTA TENDENZA, NONOSTANTE LA DIMINUIZIONE DEL FABBISOGNO. LA PRODUZIONE MENSILE DA FOTOVOLTAICO HA RAGGIUNTO UN RECORD STORICO IN FRANCIA E PORTOGALLO, ALLE CUI SPALLE SI POSIZIONANO I RISULTATI DI GERMANIA, SPAGNA E ITALIA.

## DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

**A**d agosto 2024, tutti i principali mercati elettrici europei hanno registrato aumenti della produzione solare rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Il mercato portoghese ha registrato la crescita più forte, pari al 53%, mentre quello italiano è stato quello con il tasso di crescita più basso, pari al 13%. Negli altri mercati analizzati, la produzione di energia solare è aumentata dal 18% in Spagna al 39% in Germania.

Rispetto al luglio 2024, la produzione solare di agosto è stata leggermente superiore nei mercati elettrici del Portogallo e della Francia, con una crescita rispettivamente dello 0,2% e dell'1,2%. Negli altri mercati analizzati la produzione con questa tecnologia è stata inferiore al mese precedente. Il mercato spagnolo ha registrato la più forte flessione, del 5,6%, seguito da cali del 5,4% in Italia e del 4,4% in Germania.

### PRODUZIONE RECORD

Sempre ad agosto, i mercati di Francia e Portogallo hanno battuto record storici di produzione solare mensile rispettivamente con 3.100 GWh e 643 GWh. Inoltre, i mercati di Germania, Spagna e Italia hanno registrato il secondo più alto valore di produzione con questa tecnologia, dopo i record del mese precedente. In questa occasione le produzioni sono state di 9.047 GWh in Germania, 6.012 GWh in Spagna e 3.434 GWh in Italia. Secondo i dati di Red Eléctrica, tra agosto 2023 e agosto 2024, nella Spagna peninsulare sono stati installati 4.074 MW di nuova potenza. Nello stesso periodo, il mercato portoghese ha aumentato la sua potenza fotovoltaica di 1.126 MW. Nell'agosto 2024, il prezzo del fotovoltaico nel mercato giornaliero dell'elettricità in Spagna è salito a 65,67 euro al MWh, dopo aver toccato il fondo nell'aprile di quest'anno, con un prezzo di soli 5,50 euro al MWh.

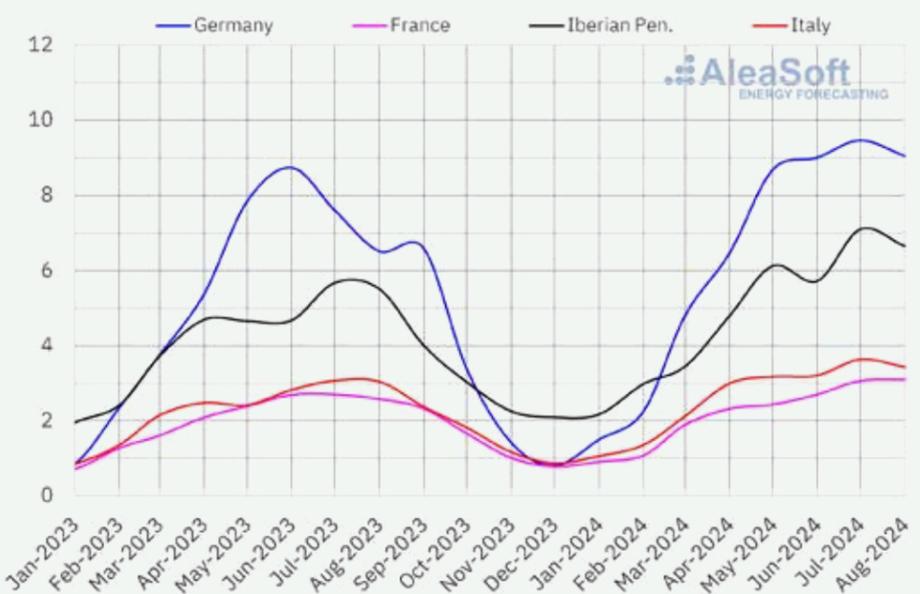
### CALA L'EOLICO

Nell'agosto 2024, la produzione di energia eolica è diminuita in tutti i principali mercati europei dell'elettricità rispetto allo stesso mese del 2023. Le diminuzioni sono state comprese tra il 4,9% sul mercato tedesco e il 48% su quello italiano. Rispetto al mese precedente, la produzione eolica è aumentata del 2,3% nel mercato francese e del 12% in quello portoghese. Negli altri mercati analizzati, si sono registrati cali che vanno dal 7,5% in Germania al 23% in Italia. Secondo i dati di Red Eléctrica, tra agosto 2023 e agosto 2024, la Spagna ha aggiunto al sistema peninsulare 930 MW di potenza eolica. Nello stesso periodo, il mercato portoghese ha aggiunto 31 MW di nuova potenza di questa tecnologia.

### FABBISOGNO DI ENERGIA ELETTRICA

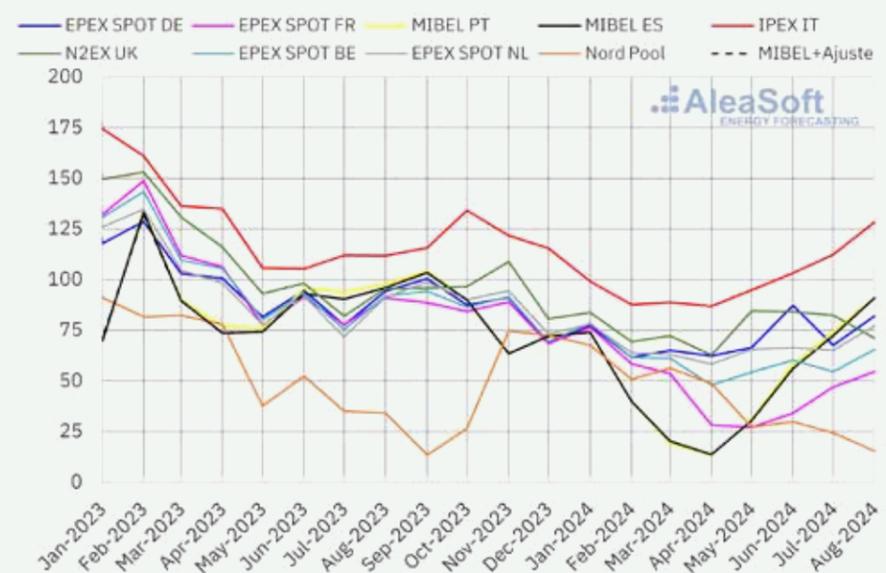
Ad agosto, il fabbisogno di elettricità è aumentato nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei rispetto allo stesso periodo del 2023. Il mercato italiano ha registrato la crescita più for-

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



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

te, del 6,6%, mentre quello francese ha registrato la crescita più bassa, pari al 2,2%. Nei mercati olandese, britannico e portoghese questo valore è invece diminuito in termini interannuali. Il calo più forte è stato registrato nei Paesi Bassi, dove ha raggiunto il 6,9%. In Portogallo e in Gran Bre-

tagna i mercati sono diminuiti rispettivamente dello 0,6% e del 2,6%. Confrontando il fabbisogno di elettricità ad agosto con quello del luglio 2024, la maggior parte dei mercati ha registrato un calo. Solo Belgio e Paesi Bassi hanno registrato un aumento del fabbisogno rispetto al mese preceden-

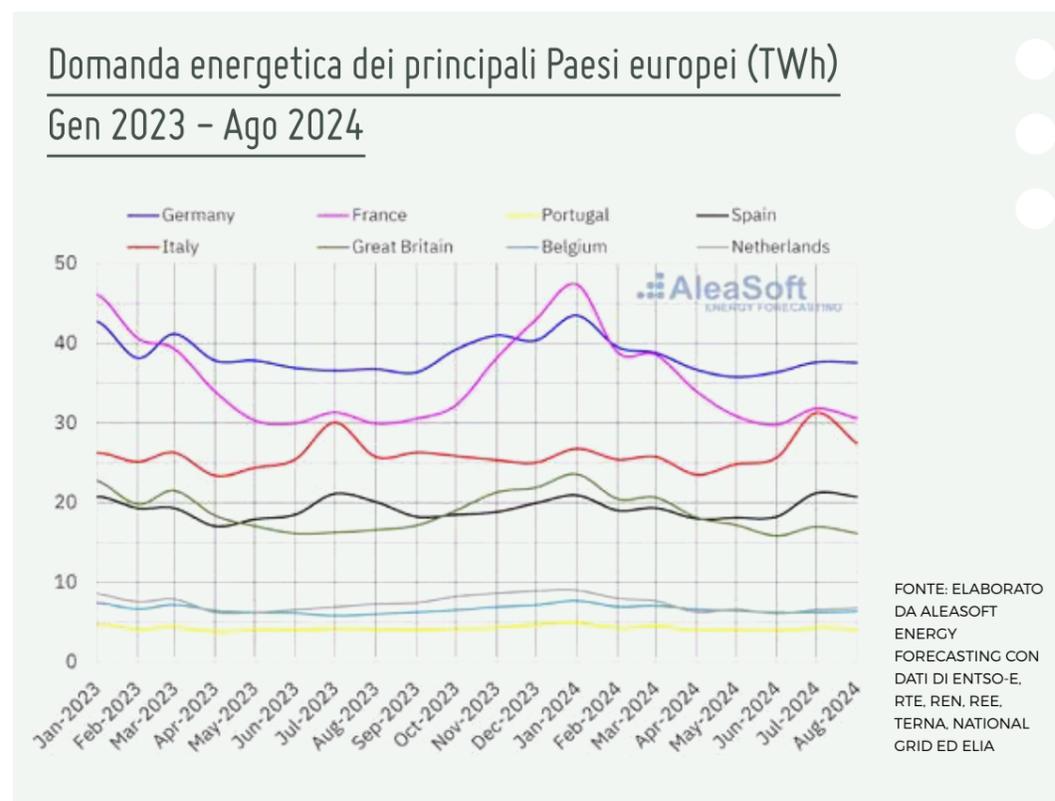
te, rispettivamente dell'1,7% e del 3%. Per quanto riguarda i cali, il mercato italiano ha registrato la più forte flessione, del 12%, mentre quello tedesco è stato il più debole, con una flessione dello 0,1%. Negli altri mercati analizzati, i cali sono stati compresi tra il 4,9% in Gran Bretagna e l'1,4% in Spagna. Nella maggior parte dei principali mercati europei dell'energia elettrica, agosto 2024 è stato più caldo rispetto allo stesso mese del 2023. L'aumento delle temperature medie è stato compreso tra 0,4°C in Francia e 2°C in Italia. In Portogallo e in Spagna le temperature medie sono diminuite rispettivamente di 0,5 °C e 0,1 °C. Invece, le temperature medie di agosto sono state superiori a quelle del mese precedente in tutti i mercati analizzati. Rispetto al mese precedente, gli aumenti sono stati compresi tra 0,6 gradi in Italia e Gran Bretagna e 1,3 gradi nei Paesi Bassi.

### PREZZI MEDI NEI MERCATI EUROPEI

Nel mese di agosto, il prezzo medio mensile era superiore a 65 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. Le eccezioni sono state le medie del mercato nordico di Nord Pool e del mercato francese Epex Spot, rispettivamente 15,35 euro al MWh e 54,56 euro al MWh. Il mercato IpeX in Italia ha invece registrato il prezzo mensile più alto, pari a 128,44 euro al MWh. Negli altri mercati europei dell'energia elettrica analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, le medie sono state tra i 65,53 euro al MWh del mercato Epex Spot in Belgio e i 91,11 euro al MWh del mercato Mibel in Portogallo.

Rispetto al mese di luglio, i prezzi medi sono aumentati nella maggior parte dei mercati elettrici europei analizzati in AleaSoft Energy Forecasting.

Le eccezioni sono state il mercato N2EX del Regno Unito e quello nordico, con cali rispettivamente del 14% e del 37%. Negli altri mercati, i prezzi



sono aumentati tra il 14% del mercato italiano e il 26% del mercato spagnolo.

Invece, confrontando i prezzi medi del mese di agosto con quelli dello stesso mese del 2023, i prezzi sono scesi nella maggior parte dei mercati analizzati. In questo caso l'eccezione è stata il mercato italiano, con un aumento dei prezzi del 15%. Il mercato nordico ha invece registrato la più forte diminuzione dei prezzi, del 55%. Negli altri mercati, i cali dei prezzi sono stati compresi tra il 5,2% del mercato spagnolo e il 40% del mercato francese.

In seguito al calo dei prezzi nell'agosto 2024, il mercato britannico ha raggiunto la media più bassa da maggio 2024, mentre il mercato nordico ha registrato la media più bassa da ottobre 2023. Al contrario, i mercati portoghese e spagnolo hanno raggiunto le medie più alte da ottobre 2023 e il mercato italiano ha registrato la media mensile più alta da novembre 2023. Per quanto riguarda le medie dei mercati belga e olandese, sono stati i più alti dal febbraio 2024, mentre il mercato francese ha avuto il prezzo medio più alto dal marzo 2024.

# ELFOR®

## Potenza ed efficienza europee per la tua transizione 5.0

SCOPRI I NUOVI MODULI FOTOVOLTAICI SOLITEK E SOLVIS, DISPONIBILI IN PRONTA CONSEGNA CON ELFOR

Elfor presenta due moduli fotovoltaici all'avanguardia, ideali per chi cerca soluzioni di alta qualità e prestazioni elevate per impianti fotovoltaici commerciali e industriali.



### SoliteK

#### SOLITEK BLACKSTAR 420Wp

- \* Prima azienda del settore con certificazione C2C Gold
- \* Garanzia di 30 anni su efficienza e prodotto
- \* Design total black con vetro vetro 2mm + 2mm
- \* 108 Celle N-type, TOP Con Bifacciale
- \* Efficienza 21,51%
- \* Capacità massima di carico: 8100 Pa



### SOLVIS

#### SOLVIS SV108 e HCM10 430Wp

- \* Garanzia di 10 anni sul prodotto e 25 anni sull'efficienza
- \* Telaio silver robusto e resistente
- \* 108 Celle Half Cut M10
- \* Efficienza 22,02%
- \* Capacità massima di carico: 5400 Pa

## Tutto pronto per la tua transizione 5.0?

Scegli la qualità e l'affidabilità di Elfor per potenziare i tuoi impianti con i migliori moduli fotovoltaici europei.

Contattaci per maggiori informazioni: [info@elfor.org](mailto:info@elfor.org) Tel. 0362 1900443

Con ELFOR i moduli sono disponibili in **PRONTA CONSEGNA**

[www.elfor.org](https://www.elfor.org) • [info@elfor.org](mailto:info@elfor.org)



# UN REPOWERING DA 1,55 MWP PER MASSIMIZZARE L'AUTOPRODUZIONE

LA SOCIETÀ VALTELLINESE ELVI HA REALIZZATO UN'OPERA DI REVAMPING E POTENZIAMENTO SUGLI EDIFICI DELL'HEADQUARTER DI TESMEC A GRASSOBBIO (BG) OTTENENDO UNA PRODUZIONE ANNUA DI CIRCA 1.500 MWH (+150-170%) RISPETTO AGLI ANNI PRECEDENTI. A CAUSA DELLA VICINANZA ALL'AEROPORTO DI ORIO AL SERIO, È STATO NECESSARIO ADOTTARE SOLUZIONI PARTICOLARI E UTILIZZARE PANNELLI CON DETERMINE CARATTERISTICHE

L'OPERAZIONE DI REPOWERING HA VISTO L'INSTALLAZIONE DI 4.270 MODULI FOTOVOLTAICI SERAPHIM DA 450 WP E DI 15 INVERTER SIEL DA 100 KW SU UNA SUPERFICIE DI CIRCA 30.000 METRI QUADRATI. I RISULTATI OTTENUTI A FRONTE DI QUESTO INVESTIMENTO SONO STATI LA SOSTITUZIONE DI PANNELLI PER UN TOTALE DI 800 KWP E L'INSTALLAZIONE, QUASI A PARITÀ DI SUPERFICIE, DI 1,55 MWP TOTALI (COMPENSIVI QUINDI DEGLI 800 KWP SOSTITUITI)



La società valtellinese Elvi S.p.A. ha completato un progetto di revamping e repowering per l'headquarter del Gruppo Tesmec ubicato a Grassobbio (BG), installando un impianto fotovoltaico da 1,55 MWp composto da 4.270 moduli fotovoltaici Seraphim da 450 Wp e 15 inverter Siel da 100 kW. Il montaggio dell'impianto è terminato a marzo 2023, ma l'allaccio Enel ha avuto luogo a maggio 2024. La durata dell'intervento è stata di cinque mesi, soprattutto durante quelli invernali.

L'impianto copre una superficie di circa 30.000 metri quadrati. I risultati ottenuti a fronte di questo investimento sono stati la sostituzione di pannelli per un totale di 800 kWp e l'installazione - quasi a parità di superficie - di 1,55 MWp di impianto. Secondo le stime, nell'anno 2024, l'impianto dovrebbe produrre circa 1.500 MWh, con una differenza pari al 150-170% rispetto agli anni precedenti. Riguardo all'intervento, nel settembre del 2022, Tesmec ha avviato lo studio per un significativo progetto di revamping e repowering delle proprie capacità di autogenerazione di energia elettrica. L'obiettivo era di massimizzare l'autoproduzione dell'azienda tramite l'installazione di un impianto fotovoltaico avanzato per il quale è stata coinvolta Elvi S.p.A.

Tesmec S.p.A., capogruppo del Gruppo Tesmec, è oggi attiva nella progettazione, produzione e commercializzazione di sistemi e soluzioni integrate per la costruzione, manutenzione e diagnostica di infrastrutture per il trasporto di energia elettrica, dati e materiali, nonché di tecnologie per la coltivazione di cave e miniere di superficie.

Elvi S.p.A. Elettrotecnica Vitali, con sede operativa a Delebio (SO), fondata nel 1963, da sempre ha indirizzato il suo impegno nel mondo dell'automazione industriale. Elvi negli anni si è trasformata da impresa individuale all'attuale società per azioni, struttura portante di Elvi Group. L'azienda opera su una area di proprietà di oltre 12.000 metri quadri di cui oltre 3.700 metri quadri coperti e può vantare una vasta esperienza nel settore fotovoltaico, testimoniata da molte significative realizzazioni. Inoltre l'accesso a componenti di eccellenza, quali i pannelli solari, è garantito dalla partnership instaurata con il gruppo Seraphim mediante la controllata ILB Helios Italia.

Il progetto di Grassobbio, in provincia di Bergamo, dimostra l'elevato know-how di Elvi nel settore delle energie rinnovabili, nell'ottimizzazione della produzione energetica e nell'introduzione di innovazioni tecnologiche. L'adozione di tecnologie avanzate da parte di Elvi non solo ha migliorato l'efficienza energetica attuale, ma prepara il terreno per future innovazioni, rappresentando un esempio per l'intero settore industriale.

## CRITICITÀ AFFRONTATE

Una delle principali sfide del progetto è stata la vicinanza dell'azienda all'aeroporto di Orio al Serio. Infatti per casi di questo tipo ci sono studi particolari da effettuare.

La normativa italiana prevede specifiche linee guida per l'installazione di impianti fotovoltaici in prossimità di aeroporti, con particolare attenzione al fenomeno dell'abbagliamento che può influenzare la sicurezza della navigazione aerea.

Il fenomeno dell'abbagliamento è un rischio signi-

## Installazione di impianti FV vicino agli aeroporti, le normative

Le principali normative che regolano l'installazione di impianti fotovoltaici vicino agli aeroporti includono:

- Circolare ENAC Prot. n. 0146391/IOP del 14.11.2011, che attua la direttiva 2001/77/CE sulla promozione dell'energia elettrica da fonti rinnovabili e semplifica le procedure di valutazione dei progetti e il rilascio di nulla osta per la navigazione aerea.

- Circolare ENAC Prot. n. 0065532/IOP del 23.05.2012, che chiarisce le procedure per il nulla osta agli impianti fotovoltaici

di tipo domestico e semplifica le pratiche amministrative.

- Circolare ENAC Prot. n. 0070197/IOP del 11.06.2013, che introduce semplificazioni nelle procedure autorizzative per i comuni interessati dalla pubblicazione delle mappe di vincolo.

- Linee guida ENAC per la valutazione degli impianti fotovoltaici nei dintorni aeroportuali, pubblicate il 26/04/2022, che forniscono ulteriori dettagli tecnici e procedurali.

ficativo per i piloti, specialmente durante le fasi di avvicinamento e decollo. È stato determinato che gli impianti fotovoltaici posizionati a meno di 20 metri di altezza e a distanze superiori ai 20 chilometri non generano abbagliamento significativo. Tuttavia, l'analisi si è concentrata sugli impianti situati entro 6 chilometri dall'aeroporto e su superfici superiori a 500 metri quadri, dove è necessaria un'istruttoria e un'autorizzazione specifica da parte dell'Enac.

La valutazione del fenomeno dell'abbagliamento include l'analisi di vari fattori:

ora del giorno in cui si verifica l'abbagliamento; durata giornaliera e variazione stagionale dell'abbagliamento e posizione dell'abbagliamento sul diagramma di irraggiamento retinale.

Secondo le linee guida, l'impianto non deve determinare abbagliamento o luccichio che possa influenzare i percorsi di volo dalla soglia della pista fino a una distanza di 3 chilometri, in conformità con gli standard FAA e il Doc ICAO 8168. Questo include la mancanza di abbagliamento per le torri di controllo del traffico aereo all'altezza della cabina.

L'abbagliamento sperimentato in tutti i punti di osservazione identificati è stato quindi classificato, in base al livello di rischio oculare, in una delle tre categorie di impatto potenziale di immagine residua, secondo il diagramma di irraggiamento retinale.

Nel caso specifico nessuna area dell'impianto restituisce fenomeni di abbagliamento ricadente nella zona verde o gialla del diagramma retinale. Per evitare il rischio di abbagliamento, è stato consigliato di non inclinare i pannelli verso nord, poiché ciò avrebbe potuto causare abbagliamento in alcuni mesi dell'anno e in determinate fasce orarie. L'analisi ha mostrato che l'impianto fotovoltaico previsto vicino all'aeroporto rispetta i requisiti normativi e di sicurezza, a condizione che vengano seguite le raccomandazioni per l'installazione e l'orientamento dei pannelli. L'adozione di vetri a bassa riflettanza e il rispetto delle distanze e delle altezze prescritte contribuiscono a garantire

## Dati Tecnici

**Località di installazione:** Grassobbio (BG)

**Committente:** Tesmec spa

**Società di installazione:** Elvi spa

**Tipologia impianto:** su tetto

**Potenza totale:** 1.55 MWp

**Produzione annuale:** circa 1.500 MWh

**Superficie coperta:**

circa 30.000 metri quadrati

**Moduli impiegati:** 4.270 moduli Seraphim da 450 Wp

**Inverter impiegati:** 15 inverter Siel da 100 kW

**Struttura impiegata:** Alluminio affrancata direttamente al tetto con staffe costruite appositamente

**Tempo di realizzazione:** 5 mesi

HANNO PARTECIPATO



che non vi siano fenomeni di abbagliamento per i piloti e il personale delle torri di controllo, assicurando così la sicurezza della navigazione aerea.

### LA SCELTA DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI

I pannelli fotovoltaici utilizzati sono dotati di vetri "ad alta trasmissione-basso ferro", che migliorano il rendimento riducendo la riflettanza del 50% rispetto ai vetri standard, anche in assenza di trattamenti antiriflesso. Questo tipo di vetro è molto "trasparente", il che contribuisce a ridurre il rischio di abbagliamento. Nello specifico, sono stati utilizzati moduli "Seraphim" con vetro temperato con rivestimento AR da 3,2 millimetri a basso contenuto di ferro. L'ampliamento dell'impianto fotovoltaico è stato realizzato per ridurre significativamente il prelievo dalla rete esterna, favorendo l'uso di energia autoprodotta e rinnovabile. Questo intervento non solo garantisce a Tesmec una sostanziale autonomia energetica, ma rappresenta anche un passo importante verso un futuro più sostenibile, che rappresenta uno degli obiettivi strategici per-

seguiti con grande determinazione da Tesmec stessa nell'ottica di uno sviluppo sempre più sostenibile.

### UNA STRUTTURA PREESISTENTE ADATTA

La scelta progettuale per il nuovo impianto fotovoltaico di Tesmec è stata agevolata dalla struttura esistente, ottimizzata per la massima efficienza energetica. L'orientamento verso sud dei moduli fotovoltaici garantisce prestazioni ottimali, massimizzando la cattura dell'energia solare. L'impianto utilizza 15 inverter di stringa da 100 kW ciascuno, collegati a tre power center distinti, distribuiti tra i tre complessi dell'azienda. Questo design assicura una gestione efficiente e affidabile dell'energia prodotta. Completato e connesso alla rete nazionale di distribuzione, l'impianto è ora operativo, generando circa 1,5 milioni di kWh all'anno. Questa produzione contribuisce all'auto-sufficienza energetica di Tesmec, comporta significativi risparmi sui costi energetici e rappresentando un importante traguardo nel processo di innovazione e sviluppo sostenibile intrapreso da Tesmec, che è una delle missioni aziendali anche per Elvi.

# JA SOLAR



## 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.



# LE INSTALLAZIONI DEL MESE

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



## NUOVA COPERTURA AGRISOLARE IN SARDEGNA

**Luogo di installazione:** San Gavino Monreale (SU)  
**Committente:** Azienda Agricola Monreale di Pierluigi Mamusa e C. Sas  
**EPC:** Greenergy  
**Tipologia di intervento:** installazione di un impianto fotovoltaico su copertura  
**Potenza complessiva:** 199,665 kWp  
**Produzione annua:** 268.094 kWh/anno  
**Numero e tipologia di moduli:** 459 moduli fotovoltaici Longi LR5-54HTH-435 M da 435 Wp

**Numero e tipologia di inverter:** 1 Inverter Solis 110K-5G-PRO da 110 kW e 1 Inverter Solis Ginlong S5-GC60K da 60 kW



## 144 KWP PER LAVANDERIA INDUSTRIALE

**Luogo di installazione:** Rosignano Marittimo (LI)  
**Committente:** Lavanderia Arizona  
**EPC:** Energred  
**Tipologia di intervento:** installazione di un impianto fotovoltaico su copertura  
**Potenza complessiva:** 144 kWp  
**Produzione annua:** oltre 200 MWh/anno

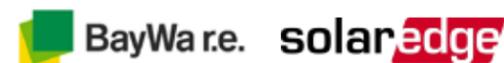
**Numero e tipologia di moduli:** 304 moduli fotovoltaici JKM475N-60HL4-V - 475 Wp  
**Numero e tipologia di inverter:** due inverter Solis S5-GC60K - 60 kW  
**Risparmio complessivo nei 25 anni di vita utile dell'impianto:** 400mila euro



## PIÙ ENERGIA PULITA PER L'AZIENDA AGRICOLA CALABRESE FATTORIA DELLA PIANA

**Luogo di installazione:** Reggio Calabria  
**Committente:** Fattoria della Piana  
**EPC:** ZeroCO2 di Palermo  
**Tipologia di intervento:** nuovo impianto fotovoltaico su copertura  
**Potenza complessiva:** 500 kWp  
**Produzione annua:** circa 750 MWh/anno  
**Numero e tipologia di moduli:** 1.190 moduli fotovoltaici REC 420 Wp Alpha-Pure-R  
**Numero e tipologia di inverter:** 5 inverter SolarEdge Sunny Manager 90 kW, SE90K-RW00IBNC4  
**Ottimizzatori:** 1.190 Ottimizzatori Solaredge S500B  
**Sistema di montaggio:** Novotegra per lamiera grecata  
**Distributore:** BayWa RE

**Altre informazioni:** Fattoria della Piana era già dotata di un impianto fotovoltaico da 400 kWp. Il nuovo è stato realizzato sul tetto della nuova sede



## COPERTURA DA OLTRE 400 KWP PER AZIENDA DI MODENA

**Luogo di installazione:** Modena  
**EPC:** Esco FBC  
**Tipologia di intervento:** installazione di un impianto fotovoltaico su copertura  
**Potenza complessiva:** 430,77 kWp  
**Produzione annua:** 480.000 kWh  
**Numero e tipologia di moduli:** 1038 moduli Dmegc da 415 Wp

**Numero e tipologia di inverter:** 5 inverter ZCS 3ph 80ktl-v3  
**Distributore:** Energia Italia



## 500 KW SOLARI IN SOSTITUZIONE DELL'AMIANTO

**Luogo di installazione:** Foiano della Chiana (AR)  
**Committente:** G.M.M. Illuminati  
**EPC:** Iris S.R.L.  
**Tipologia di intervento:** Bonifica amianto e installazione impianto fotovoltaico  
**Potenza complessiva:** circa 500 kWp  
**Produzione annua:** circa 560 MWh

**Numero e tipologia di moduli:** 1.084 moduli JinkoSolar 54HL4R-V  
**Numero e tipologia di inverter:** 4 inverter ZCS ZZ3-100KTL-V4\* e 1 inverter ZCS ZZ3-60KTL-V3



# RAEE: COME GESTIRE IL PASSAGGIO DAL GSE AL CONSORZIO

UNA VOLTA CHE UN'AZIENDA HA DECISO DI TRASFERIRE A SISTEMA CONSORTILE LE QUOTE PER LA GESTIONE DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI A FINE VITA, CI SONO VARI STEP DA SEGUIRE PARTICOLARMENTE COMPLESSI E INSIDIOSI. IL SOGGETTO DEVE INFATTI RECUPERARE LE MATRICOLE DEI MODULI, REGISTRARLI CORRETTAMENTE E CARICARE LE PRATICHE SUI PORTALI COINVOLTI. IL TUTTO RICHIEDE COMPETENZE SPECIFICHE O IL SUPPORTO DI CONSULENTI ESPERTI

## A CURA DI ACEPER

Il passaggio dal GSE al consorzio per la gestione delle quote Raee dei pannelli fotovoltaici è una delle pratiche più complesse per le aziende in quanto richiede un'accurata gestione dei dati, una conoscenza approfondita dei portali coinvolti e un'attenzione ai dettagli. La difficoltà maggiore risiede nel recupero delle matricole e nella loro corretta registrazione, ma anche il caricamento delle pratiche Raee richiede competenze specifiche. L'assistenza di consulenti esperti può essere decisiva per garantire il successo del processo ed evitare problemi legati alla gestione degli incentivi e delle quote.

### COME RECUPERARE LE MATRICOLE

Tra le difficoltà principali emerge la raccolta delle informazioni necessarie, in particolare la reperibilità delle matricole dei pannelli fotovoltaici installati. Ai tempi dei Conti Energia, il GSE richiedeva il caricamento delle matricole sul proprio portale, ma non tutti gli operatori avevano completato questa operazione. Molte aziende, infatti, non hanno un archivio ben organizzato o aggiornato e si trovano ora nella posizione di dover recuperare dati di parecchi anni fa. Le matricole, presenti fisicamente sui pannelli installati o su documenti cartacei, devono essere reperite, confrontate e verificate. Questa fase del processo può richiedere tempo e risorse, soprattutto quando si tratta di impianti di grandi dimensioni. È possibile che le matricole siano state archiviate in formato elettronico o cartaceo. Se disponibili, questi documenti devono essere confrontati con quelli presenti sul portale GSE per garantirne la correttezza e l'univocità. Il GSE conserva le informazioni relative agli impianti registrati, comprese le matricole, ma la procedura per il recupero di questi dati richiede familiarità con il portale e una gestione accorta delle richieste.

### QUALI DATI RICHIEDE IL CONSORZIO

La maggior parte dei consorzi dispone di un portale dedicato per la gestione delle pratiche Raee. L'azienda deve registrarsi al portale e caricare tutte le informazioni richieste. Nel dettaglio, una volta reperite le matricole, l'azienda deve fornire al consorzio vari dati tecnici e amministrativi come numero identificativo dell'impianto GSE (presente sempre nel portale GSE e necessario per identificare l'impianto specifico), potenza dell'impianto, codice Censimp (codice identificativo specifico per il censimento degli impianti), coordinate geografiche, informazioni sul Conto Energia. Tutte queste informazioni sono recuperabili dal portale GSE.

### LA FATTURAZIONE

Una volta completata la registrazione e caricati i dati, il consorzio inizia a fatturare le quote Raee pari a 2 euro per pannello all'anno per cinque anni. Le aziende sono tenute a pagare puntualmente queste fatture, poiché il consorzio può segnalare eventuali



mancati pagamenti al GSE, che potrebbe trattenere una parte degli incentivi erogati.

### CARICAMENTO DOCUMENTAZIONE

Terminata la registrazione al consorzio, lo stesso fornisce una documentazione utile per caricare la pratica sul portale del GSE nella sezione "Fine Vita Moduli Raee", comprovanti l'iscrizione al consorzio stesso. Il caricamento non è automatico. È necessario caricare un file iniziale parzialmente precompilato. Per ultimare la compilazione è però necessario un software ad hoc, che generalmente è a pagamento. Una volta modificato, il file deve essere caricato insieme ad altri documenti, tra cui la carta d'identità del legale rappresentante, l'attestato di iscrizione al consorzio e l'elenco delle matricole in formato CSV. L'ultimo passaggio è una dichiarazione precompilata che deve essere scaricata, firmata, scansionata e ricaricata sul portale del GSE. Questa dichiarazione, una volta firmata anche dal consorzio, deve essere nuovamente caricata sul portale GSE.

### RECUPERO QUOTE TRATTENUTE DAL GSE

Una volta completata l'iscrizione al consorzio, l'azienda può richiedere al GSE il rimborso delle quote trattenute. Tuttavia, le tempistiche per l'erogazione dei rimborsi non sono ancora chiare. In ogni caso, l'azienda dovrà monitorare l'andamento della pratica, che si concluderà solo una volta che le somme dovute saranno effettivamente restituite.

### UNA MANO DA ACEPER

Le aziende spesso si trovano disorientate nel fronteggiare tutti questi adempimenti e molte rinunciano in partenza all'adesione al consorzio. A questo scopo, Aceper offre supporto specializzato per assistere le aziende in ogni fase del processo, assicurando che tutto venga gestito correttamente e nel rispetto delle normative vigenti, dal recupero delle matricole fino al rimborso finale delle quote da parte del GSE.

## Info e contatti

Aceper - [info@aceper.it](mailto:info@aceper.it)  
 Tel +39 011 18867102  
 +39 349 4799185



# LE FIGURE TRASVERSALI NEL FOTOVOLTAICO

LA PRODUZIONE, INSTALLAZIONE E GESTIONE DI IMPIANTI SOLARI RICHIEDE UN INSIEME VARIEGATO DI COMPETENZE CHE SPAZIANO DALL'INGEGNERIA ALLA GESTIONE ECONOMICA, DAL DIRITTO AMBIENTALE ALLA COMUNICAZIONE, PASSANDO PER LA LOGISTICA E LA MANUTENZIONE. QUESTA TRASVERSALITÀ DEI RUOLI PROFESSIONALI NON SOLO ARRICCHISCE IL SETTORE, MA RAPPRESENTA UNA DELLE CHIAVI PER FAVORIRE LO SVILUPPO SOSTENIBILE SU LARGA SCALA

## HUNTERS GROUP

**N**egli ultimi anni, il settore delle energie rinnovabili ha visto una crescita esponenziale, spinta dalla necessità di ridurre le emissioni di CO2 e affrontare la crisi climatica globale. Tra le tecnologie più promettenti, il fotovoltaico si distingue per il suo potenziale di trasformare il panorama energetico mondiale. Tuttavia, il successo di questo settore non dipende solo dalle innovazioni tecnologiche, ma anche dalla capacità di integrare competenze trasversali provenienti da diverse discipline. La produzione, installazione e gestione di impianti fotovoltaici richiede un insieme variegato di competenze che spaziano dall'ingegneria alla gestione economica, dal diritto ambientale alla comunicazione, passando per la logistica e la manutenzione. Questa trasversalità delle figure professionali non solo arricchisce il settore, ma rappresenta una delle chiavi per favorire lo sviluppo sostenibile su larga scala. L'articolo che segue esplora il ruolo di queste competenze interconnesse, mettendo in evidenza come l'integrazione multidisciplinare sia fondamentale per il progresso del fotovoltaico e, più in generale, per il futuro delle energie rinnovabili.

### DIREZIONE TECNICA

Una delle posizioni più rilevanti nel settore energetico è quella che guida l'ufficio tecnico. Il suo compito principale consiste nel contribuire alla gestione della società, supportandone lo sviluppo sotto l'aspetto tecnologico. Sebbene rappresenti una figura cruciale all'interno dell'azienda, spesso le società energetiche preferiscono cercare candidati esterni al settore specifico, nel 70% dei casi analizzati, piuttosto che affidarsi a figure provenienti da aziende concorrenti. Questa scelta è motivata dalla volontà di individuare profili con una visione più ampia delle tecnologie di mercati affini e con spiccate capacità di gestione del team, in particolare progettisti e project manager. Le aziende mirano a reclutare professionisti provenienti da grandi corporate del settore elettrico o da multi-utility.

### BUSINESS DEVELOPER

La figura del business developer è attualmente molto richiesta e spesso viene individuata tramite head hunter. Su questo fronte, le aziende energetiche si dividono nettamente: il 60% preferisce candidati con esperienza specifica nel settore, nel tipo di progetto e nella zona di riferimento, mentre il restante 40% è aperto a professionisti provenienti da settori affini. Tra questi, il più interessante è considerato il settore immobiliare o Real Estate, soprattutto quando riguarda divisioni di grandi aziende nel settore della GDO o del retail. Questa preferenza è particolarmente valida per quei profili che si concentrano principalmente sullo scou-



## Opportunità aperte

**PER AZIENDA OPERANTE NEL CAMPO DELLE ENERGIE RINNOVABILI E DEL RISPARMIO ENERGETICO, CERCHIAMO UNA FIGURA DI:**

### AREA MANAGER

#### Principali responsabilità

La risorsa, inserita in un contesto di lavoro aperto e collaborativo, dovrà occuparsi di sviluppare il business B2B dell'area Sud Italia (Sicilia, Calabria, Puglia, Basilicata, Campania, Molise)

Si occuperà inoltre di:

- Effettuare visite territoriali ai clienti e potenziali per sviluppare il mercato
- Gestire l'intero processo di offerta in rispetto della strategia commerciale aziendale;
- Raggiungere gli obiettivi prefissati;
- Elaborare reports dell'attività;
- Partecipare attivamente alle fiere/eventi.

#### Principali caratteristiche richieste

- Provenienza dal settore della componentistica;
- Conoscere prodotti e tecnologie del settore delle energie rinnovabili (fotovoltaico, sistemi accumulo, pompe di calore)
- Ottime capacità relazionali volte allo sviluppo di relazioni interpersonali di medio-lungo termine.
- Disponibilità a spostamenti e trasferte.
- Orientamento al risultato e forte spirito commerciale.
- Energia, entusiasmo e motivazione saranno elementi caratterizzanti la fase di selezione.

#### Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2024/09/05/area-manager-fotovoltaico-sud-ital>

ting di nuove opportunità, piuttosto che sullo sviluppo delle autorizzazioni per gli impianti.

### DIREZIONE QUALITÀ

Le figure professionali nel campo della qualità, in tutte le sue varianti, sono tra le più difficili da trovare nel settore delle energie rinnovabili. Sebbene queste competenze siano tipicamente presenti nei settori manifatturiero, Oil&Gas e delle costruzioni, nel contesto delle rinnovabili risultano così specifiche che solo nel 10% dei casi è possibile trasferirle da altri ambiti. Quando non ci sono candidati adeguati disponibili, le aziende preferiscono spesso affidare il ruolo a figure senior dell'Ufficio Tecnico o a project manager, per mantenere la competenza settoriale.

### PROCUREMENT

Le ricerche nell'ambito del procurement, essendo questa una funzione relativamente nuova nel settore delle rinnovabili ma ben consolidata in altri settori, vengono spesso gestite tramite head hunting. Questo perché il procurement, come la funzione della qualità, deve spesso essere istituito da zero in azienda, non essendo sempre presente in tutte le realtà del settore. In circa il 70% dei casi, i candidati ideali provengono dal settore Oil&Gas. Anche se i prodotti da acquistare nel settore delle rinnovabili hanno caratteristiche molto diverse, le competenze di un Procurement Manager sono altamente trasversali e facilmente adattabili anche alle specificità del comparto energetico.

# ZELIATECH: UNA STRATEGIA DISTRIBUTIVA ALTERNATIVA

LA SOCIETÀ DEL GRUPPO ESPRINET NATA A INIZIO 2024 È ATTIVA NEL COMPARTO DELLA DISTRIBUZIONE, VENDITA E NOLEGGIO DI SOLUZIONI PER FOTOVOLTAICO, E-MOBILITY, DATA CENTER FACILITIES E SMART BUILDING. IN AMBITO SOLARE, HA ADOTTATO UNA STRATEGIA OPERATIVA CHE PREVEDE UNA PARTNERSHIP STRATEGICA CON HUAWEI E UN APPROCCIO DISTRIBUTIVO B2B2C INTERFACCIANDOSI QUINDI CON DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI

Lo scorso 13 febbraio il gruppo Esprinet ha ufficializzato la nascita di Zeliotech, società controllata al 100% che opera nella distribuzione, vendita e noleggio di soluzioni per fotovoltaico, e-mobility, smart building, green data center. A guidare l'azienda c'è Sergio Grassi, country manager di Zeliotech per l'Italia: «Siamo mossi dalla convinzione che la sostenibilità ambientale e la transizione ecologica siano essenziali per il nostro pianeta e le generazioni future. Ci impegniamo a essere fra i capifila nell'adozione e nella promozione di tecnologie che contribuiscano a un futuro sostenibile. Vogliamo essere al centro di un ecosistema, collaborando con partner, fornitori e clienti con l'obiettivo di creare le condizioni per accelerare la svolta green attraverso la tecnologia, core business del nostro gruppo sin dalla sua nascita».

## GENESI E PROFILO

L'obiettivo che si pone la nuova azienda, operativa dal 1° febbraio scorso, è quello di accompagnare i clienti distributori e installatori nella transizione digitale ed ecologica attraverso un portfolio di prodotti, soluzioni e competenze specifiche per la sostenibilità ambientale e per l'efficiamento energetico. L'azienda fa anche leva su capacità logistiche e finanziarie, esperienza nel marketing a supporto del processo di vendita. A questo si aggiunge la presenza radicata in tutto il Sud Europa del gruppo Esprinet. Zeliotech ha suddiviso il suo portfolio in tre macro famiglie: fotovoltaico ed e-mobility, data center facilities e smart building. I prodotti di queste categorie vengono proposti a distributori e installatori in parte già partner di Esprinet e in parte invece nativi del mercato delle tecnologie green e quindi nuovi contatti. Il team di Zeliotech, operativo dagli uffici dell'Energy Park di Vimercate, in provincia di Milano, consiste in 25 persone operative in quattro comparti. I tecnici sono ingegneri elettrici che si occupano di pre e post vendita supportando la progettazione, la scelta dei prodotti e la fase di post sales. Il reparto marketing si occupa di relazioni con i vendor, di scouting di mercato e di quello che serve per favorire la conoscenza dei prodotti come webinar ed eventi. Il reparto sales si occupa delle vendite e infine il reparto purchasing gestisce le attività di gestione ordini verso il vendor. I team Zeliotech possono contare sulla collaborazione dei reparti del Gruppo Esprinet che erogano servizi a tutte le aziende del gruppo: logistica, HR, legal, servizi generali.

## UNA SCELTA FORTE

In riferimento al mercato fotovoltaico, Zeliotech ha deciso di distribuire sul mercato italiano ed europeo un unico brand, ovvero



ZELIATECH FA PARTE DEL GRUPPO ESPRINET ED È ATTIVA NELLA DISTRIBUZIONE, VENDITA E NOLEGGIO DI SOLUZIONI PER FOTOVOLTAICO, E-MOBILITY, SMART BUILDING, GREEN DATA CENTER.



SERGIO GRASSI, COUNTRY MANAGER DI ZELIATECH PER L'ITALIA

Huawei. «Con la nascita di Zeliotech stavamo entrando in un mercato per noi nuovo e dovevamo scegliere il modello strategico», ha spiegato Sergio Grassi. «Abbiamo scelto di non adottare il profilo del distributore tradizionale ma di cogliere l'opportunità di diventare un punto di riferimento per Huawei, con cui il gruppo Esprinet collabora da almeno 10 anni. Questa alleanza strategica ci vede interloquire non con gli installatori ma con i distributori e ci dà la possibilità di operare a livello non solo nazionale ma anche europeo».

A questi distributori, Zeliotech offre formazione, servizi di progettazione e supporto, incontri di promozione dei prodotti Huawei. Tra gli altri servizi offerti c'è anche la possibilità di sfruttare la logistica di Zeliotech così da poter raggiungere territori nei quali i distributori non sono attrezzati. «Ad esempio lavoriamo con distributori del Sud Italia che hanno clienti qui a Nord», aggiunge Sergio Grassi. «Mettiamo a loro disposizione una parte del nostro magazzino che possono utilizzare per la loro merce. Questo consente loro di avere presenza locale e anche servizi correlati quali sicurezza, vigilanza, spostamento pallet e spedizioni». I distributori clienti di Zeliotech hanno inoltre a disposizione la piattaforma Esprinet del gruppo Esprinet che consente di lavorare tramite noleggio anziché tramite acquisto. In sostanza i distributori possono proporre ai loro clienti il noleggio di un impianto tramite proposizione di un progetto dimensionato e preventivato. Interessante evidenziare come, in questo caso, il reseller può a sua volta aggiungere i suoi servizi come installazione o manutenzione, così da proporre al cliente finale un canone riferito a un pacchetto completo.



ZELIATECH DISTRIBUISCE SUL MERCATO ITALIANO ED EUROPEO SOLO HUAWEI. LA SOCIETÀ COLLABORA CON DISTRIBUTORI LOCALI AI QUALI METTE A DISPOSIZIONE DIVERSI SERVIZI. AD ESEMPIO POSSONO SFRUTTARE IL CENTRO DI LOGISTICA DI ZELIATECH COSÌ DA POTER RAGGIUNGERE TERRITORI NEI QUALI NON SONO ATTEZZATI.



# EEN SI AFFERMA COME PARTNER SPECIALIZZATO DI TONGWEI PER I GRANDI IMPIANTI

L'AZIENDA SI AGGIUDICA IL PREMIO "SUPREME CASE AWARD" PER IL PIÙ GRANDE IMPIANTO A TERRA IN ITALIA REALIZZATO CON MODULI TONGWEI



Il 20 giugno 2024, durante l'ultima edizione di Intersolar Europe 2024, EEN srl è stata premiata per aver effettuato la fornitura di pannelli solari TongWei Solar per un impianto fotovoltaico a terra da 8,2 MWp entrato in esercizio ad inizio 2024 in provincia di Brescia. In occasione della premiazione, TongWei ed EEN hanno inoltre rafforzato la loro collaborazione attraverso la stipula di un accordo di cooperazione strategica che segna un importante passo avanti nell'obiettivo di EEN di affermarsi come dealer specializzato in forniture per grandi impianti.

La firma dell'accordo è avvenuta durante una cerimonia ufficiale che ha visto la partecipazione di figure chiave del management delle due aziende. Il documento è stato sottoscritto da Giuseppe Auguadro, Ceo di EEN srl, e da Yan Li, vicepresidente della divisione Fotovoltaico di Tongwei Solar. L'importanza strategica della collaborazione sottolinea la forte intenzione di consolidare il ruolo di EEN come partner primario per le forniture di moduli fotovoltaici Tongwei per progetti utility scale in Italia.

## LA STORIA DI EEN

EEN srl è un'azienda specializzata nella fornitura di pannelli solari per grandi impianti, con una sede principale e un magazzino in provincia di Como, e con un ufficio acquisti dedicato a Shanghai. Grazie all'esperienza maturata nella gestione internazionale di forniture di pannelli fotovoltaici, EEN agisce da procurement-office per i grandi EPC e sviluppatori Italiani, ed organizza le forniture di pannelli solari direttamente dal produttore all'impianto fotovoltaico.

La collaborazione tra EEN srl e Tongwei solar è consolidata da anni, fin dai primi momenti in cui Tongwei è entrata nel mercato dei pannelli solari, dopo essersi consolidata come leader mondiale nella produzione di polysilicon, lingotti, celle, e prima che Tongwei si posizionasse ai vertici dei produttori mondiali di pannelli nella classifica Tier 1 Bloomberg e 500 fortune companies di Forbes.

Oltre a Tongwei, EEN collabora anche con altri produttori primari come Risen Solar e Sunearth Solar, per offrire ai propri clienti una rosa molto ampia di prodotti tecnologici che affrontino tutte le esigenze e le sfide del mercato.

## UN NUOVO INIZIO

L'accordo con Tongwei Solar e la realizzazione di progetti come quello di Brescia sono solo l'inizio di una nuova fase di crescita per EEN

srl che ha all'attivo anche altri progetti significativi entrati in esercizio nel 2024. Grazie alla strettissima collaborazione di EEN con lo sviluppatore Redfield srl e l'EPC Solevento Impianti srl, il 2024 ha visto la realizzazione anche di 15 MWp in provincia di Piacenza, 5 MWp in provincia di Cuneo e Torino e molti altri progetti multi-MWp utility scale e industriali nel nord Italia.

Per il 2025, oltre 25 MWp di impianti utility scale sono in fase di sviluppo grazie a Redfield srl con previsione di installazione

nel primo semestre dell'anno da parte di Solevento Impianti srl sempre nel nord Italia.

L'obiettivo di EEN srl è quello di continuare a espandere la propria presenza nel mercato dell'energia rinnovabile, come fornitore specializzato di pannelli solari per grandi impianti, sfruttando le sinergie con partner di livello mondiale come Tongwei Solar, Risen Solar e Sunearth. Questo permetterà di offrire ai suoi clienti soluzioni tecnologiche sempre più efficienti con servizi dedicati di forniture tailor-made di pannelli solari direttamente dal produttore al cantiere.



TONGWEI ED EEN HANNO RAFFORZATO LA LORO COLLABORAZIONE ATTRAVERSO UN ACCORDO DI COOPERAZIONE STRATEGICA CHE SEGNA UN IMPORTANTE PASSO AVANTI NELL'OBIETTIVO DI EEN DI AFFERMARSI COME DEALER SPECIALIZZATO IN FORNITURE PER GRANDI IMPIANTI. LA FIRMA DELL'ACCORDO È AVVENUTA DURANTE UNA CERIMONIA UFFICIALE CHE HA VISTO LA PARTECIPAZIONE DI FIGURE CHIAVE DEL MANAGEMENT DELLE DUE AZIENDE. IL DOCUMENTO È STATO SOTTOSCRITTO DA GIUSEPPE AUGUADRO, CEO DI EEN S.R.L. E DA YAN LI, VICEPRESIDENTE DELLA DIVISIONE FOTOVOLTAICO TONGWEI SOLAR

# L'EVOLUZIONE DEL CCI SECONDO HALF BRIDGE AUTOMATION (HBA)

CON I SUOI CONTROLLORI CENTRALI DI IMPIANTO L'AZIENDA DEL GRUPPO TERNA PUNTA, OLTRE ALLA CONFORMITÀ NORMATIVA DEI SUOI PRODOTTI, A OFFRIRE UN SISTEMA DI GESTIONE ENERGETICA AVANZATA

Half Bridge Automation è un'azienda del gruppo Terna che opera nel settore della Power continuity degli impianti fotovoltaici industriali e dell'automazione applicata alle energie rinnovabili. Da quando l'Arera ha introdotto l'obbligo della visibilità e il controllo degli impianti fotovoltaici di potenza pari o superiore a 1 MWp, il Controllore Centrale di Impianto (CCI) è diventato una priorità per i reparti EPC e O&M dei principali player italiani del fotovoltaico.

In questo contesto, Half Bridge Automation (HBA) è presente sul mercato con un CCI di sua produzione, oggi pronto per un significativo salto di qualità: un CCI evoluto, in grado di andare oltre le prescrizioni previste dalla CEI-016 e di monitorare e gestire tutti i parametri della produzione energetica e dell'attività di campo. Secondo Pierpaolo Rolli, business development manager di HBA la chiave di volta del dispositivo risiede nella possibilità di aumentarne il perimetro d'azione. «Dopo aver lavorato sull'affidabilità di un prodotto nato in un'ottica di adeguamento normativo e oggi in grado di assolvere alla Pf 1, alla Pf 2 e alla Pf3, adesso siamo pronti per andare oltre».

#### Cioè?

«Stiamo sviluppando una versione avanzata del CCI, una sorta di CCI 2.0 che, oltre a soddisfare i requisiti normativi, sarà capace di monitorare e di gestire tutti i parametri di campo. Il dispositi-

tivo avrà anche la capacità di ottimizzare l'uso dell'energia prodotta, assumendo un ruolo simile a quello di un gestore energetico».

#### Sembra uno scenario interessante

«Lo è. Per quanto, anche il presente non è da meno. In HBA abbiamo sempre pensato al CCI in senso evolutivo. Da quando siamo presenti sul mercato con questo dispositivo abbiamo progressivamente introdotto importanti novità, avendo come riferimento l'interoperabilità del dispositivo».

#### Vale a dire?

«L'interoperabilità si riferisce alla capacità di un dispositivo di operare in armonia con altri dispositivi o sistemi, anche se sviluppati con standard diversi. Nel nostro caso, abbiamo migliorato la compatibilità del CCI con i sistemi di monitoraggio più comuni sul mercato. Inoltre, abbiamo potenziato il controllo previsto dalla Pf 2 rendendolo dinamico, abbiamo ottimizzato la comunicazione tra il CCI e i sistemi BESS, cioè i sistemi di stoccaggio dell'energia, che sono sempre più cruciali nella transizione energetica».

#### Quali sono, dunque, le maggiori qualità del CCI HBA?

«Indubbiamente, l'affidabilità. Ma aggiungerei anche la scalabilità».

#### Si fa presto a dirlo.

«È vero, ma è facile dimostrarlo. L'affidabilità del nostro CCI è confermata da vari fattori: i test di funzionamento eseguiti con successo da Gridspertise, la partnership tecnologica con Phoenix



Contact per la fornitura dei PLC e l'uso dei sistemi di telecontrollo e telegestione Tosibox. Questo si traduce, dal punto di vista commerciale, nella possibilità di offrire ai nostri clienti un servizio di assistenza in tempo reale da remoto, rispettando le normative sulla cybersecurity, e una garanzia di 24 mesi sul prodotto, senza canoni obbligatori per il funzionamento».

#### E la scalabilità?

«Per scalabilità intendo la capacità del nostro CCI di adeguarsi al contesto produttivo, ottimizzando o implementando specifiche funzionalità a seconda delle esigenze. In questo senso l'evoluzione del prodotto fin qui descritta parla da sola. A ogni modo non vorrei si trascurasse un aspetto fondamentale».

#### Che sarebbe?

«Il prezzo. Il nostro CCI è, e continuerà a essere, un prodotto con un eccellente rapporto qualità-prezzo. Provare per credere».

## Contatti

www.hbasrl.com  
mail: info@hbasrl.com  
tel: 0832/267209

# ENERBROKER

forniture per l'energia

- > Fotovoltaico
- > Termoidraulica
- > Illuminazione a LED
- > Mobilità elettrica

DISTRIBUZIONE  
SPECIALIZZATA

# B2B

www.enerbroker.com





# RIVOLUZIONARE LO STORAGE: LA VISIONE DI SAJ PER UN FUTURO SOSTENIBILE

LE TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA DI SAJ STANNO RIMODELLANDO IL PANORAMA DELLO STOCCAGGIO ENERGETICO. LE SOLUZIONI INNOVATIVE DELL'AZIENDA NON SOLO OTTIMIZZANO IL CONSUMO ENERGETICO, MA MIGLIORANO ANCHE L'EFFICIENZA DELLO STOCCAGGIO. SFRUTTANDO LA TECNOLOGIA INTELLIGENTE, SAJ STA TRASFORMANDO IL MODO IN CUI VIENE IMMAGAZZINATA E UTILIZZATA L'ENERGIA

In un'epoca in cui l'efficienza energetica e la sostenibilità sono più cruciali che mai, SAJ si distingue come un leader globale nelle soluzioni di stoccaggio energetico intelligente. Fondata nel 2005, SAJ ha continuamente spinto i confini dell'innovazione nello stoccaggio energetico, nella generazione di energia e nell'automazione industriale. Con un impegno costante ad essere "guidata dalla tecnologia, leader nel servizio", l'azienda ha sviluppato una catena del valore completa che comprende ricerca e sviluppo, produzione, operazione e servizio.

## TRASFORMARE LE SOLUZIONI

Le tecnologie all'avanguardia di SAJ stanno rimodellando il panorama dello stoccaggio energetico. Le loro soluzioni innovative non solo ottimizzano il consumo energetico, ma migliorano anche l'efficienza dello stoccaggio di energia da rinnovabili. Sfruttando la tecnologia intelligente, SAJ sta trasformando il modo in cui viene immagazzinata e utilizzata l'energia, posizionandosi come una forza pionieristica nel settore energetico globale.

## VISIONE GLOBALE, ESPERIENZA LOCALE

SAJ si rivolge a una vasta gamma di segmenti di mercato energetico in tutto il mondo. Utilizzando una strategia di marketing localizzata, l'azienda ha stabilito una presenza in oltre 80 Paesi e regioni, tra cui Italia, Germania, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi, Australia e Brasile. Questa presenza globale consente a SAJ di personalizzare le proprie soluzioni per soddisfare le specifiche esigenze energetiche dei diversi mercati, garantendo rilevanza ed efficacia.

## ECCellenza RICONOSCIUTA NEL SETTORE

L'eccellenza dei prodotti e delle soluzioni di SAJ non è passata inosservata. L'azienda ha ricevuto più di 300 certificazioni e premi da varie istituzioni professionali all'interno del settore energetico. Riconoscimenti notevoli includono riconoscimenti da TÜV Rheinland, il iF Design Award, il Red Dot Design Award e il Premio dell'Associazione Industriale Fotovoltaica Asiatica (Apvia). Inoltre, SAJ è stata riconosciuta come uno dei Top 10 Brand di Inverter PV Distribuiti della Cina, sottolineando il suo impegno per la qualità e l'innovazione.

## INTRODUZIONE DELLA SERIE CHS2

Uno dei prodotti di punta del portfolio di SAJ è la serie CHS2, un sistema ibrido di stoccaggio energetico all in one, progettato specificamente per applicazioni residenziali di grandi dimensioni e piccole commerciali e industriali. Questo sistema è dotato di batterie agli ioni di litio ferro fosfato ad alta capacità da 280Ah, garantendo uno stoccaggio energetico affidabile e duraturo che supporta capacità di carica e scarica rapida. Il sistema CHS2 è progettato per la versatilità, offrendo varie modalità di applicazione come l'auto-consumo, il tempo di utilizzo e l'alimentazione di emergenza. Il suo software IoT intelligente e la configurazione hardware di alta gamma consentono un'integrazione fluida con altri dispositivi, inclusi generatori diesel e microreti, garantendo una fornitura di elettricità stabile ed economica per diversi scenari come grandi aree residenziali, supermercati, fattorie e piccole fabbriche.

## CARATTERISTICHE CHIAVE

1. Prestazioni migliorate: Con una corrente di stringa di 22,5A e supporto per pannelli fotovoltaici ad alta potenza (210), il sistema consente una sovra-allocazione fotovoltaica del 200%.
2. Massima sicurezza: Dotato di tecnologia Afci, sistemi di rilevamento CO e incendio, e robusta protezione antincendio a livello di armadio, il CHS2 garantisce la massima sicurezza per gli utenti.
3. Alta integrazione: Pre-installato in fabbrica, il sistema richiede un minimo di configurazione in loco, rendendolo facile da implementare e gestire.



4. Generazione di entrate: la coppia DC del sistema con fotovoltaico e batterie migliora l'efficienza, mentre le capacità di programmazione intelligente consentono una maggiore generazione di entrate attraverso varie strategie di gestione dell'energia.

## SERVIZI COMPLETI PER IL SETTORE COMMERCIALE

SAJ riconosce le sfide uniche affrontate dagli utenti commerciali e offre una gamma di servizi progettati per facilitare l'implementazione riuscita delle soluzioni energetiche. Questi servizi includono:

- Consulenza e progettazione di progetti: guida esperta nella pianificazione e progettazione di installazioni commerciali e su larga scala.
- Soluzioni di sistema personalizzate: progetti su misura per soddisfare requisiti specifici del progetto, garantendo un'ottimale generazione e efficienza energetica.
- Supporto alla gestione del progetto: supporto completo durante il processo di installazione per garantire il completamento nei tempi previsti e la coordinazione con i contraenti.
- Integrazione e conformità alla rete: inverter avanzati e servizi di conformità per facilitare un'integrazione senza soluzione di continuità con le reti elettriche.
- Sistemi di monitoraggio e controllo: monitoraggio delle prestazioni in tempo reale e analisi dei dati per un funzionamento e una manutenzione efficienti.
- Supporto tecnico e manutenzione continuativi: servizi dedicati per garantire l'affidabilità e le prestazioni a lungo termine dei sistemi energetici.

## SOLUZIONI VERSATILI PER IL FUTURO

Le offerte di SAJ si estendono oltre i singoli prodotti, comprendendo una varietà di soluzioni personalizzate per soddisfare diverse esigenze energetiche:

- Sistemi DC Coupling On/Off-Grid PV+ESS: Fornendo un'alimentazione costante per utenti commerciali e industriali con transizioni rapide tra modalità di rete e off-grid.
- Sistemi AC Coupling PV+ESS: Facilitando lo stoccaggio energetico per l'arbitraggio tra picco e valle e migliorando i modelli di profitto per i sistemi energetici.
- Soluzioni di impianto elettrico virtuale (VPP): Aggregando risorse energetiche distribuite per partecipare ai mercati dell'energia e fornire servizi ausiliari.
- Sistemi agrivoltaici: Affrontando le esigenze energetiche agricole tramite la generazione integrata di energia solare e soluzioni di stoccaggio energetico.
- Sistemi Micro-grid: Abilitando sistemi energetici indipendenti in aree remote, combinando energia solare con stoccaggio per garantire un'alimentazione affidabile.

## COSTRUIRE INSIEME UN FUTURO VERDE

Con il passaggio del mondo verso le energie rinnovabili, SAJ rimane impegnata a fornire soluzioni di stoccaggio energetico intelligenti, sicure e affidabili. Continuando a innovare e ad adattarsi alle esigenze in evoluzione del mercato energetico, SAJ sta tracciando la strada per un futuro più verde e sostenibile. Con un focus sulla tecnologia, sul servizio e sulla soddisfazione del cliente, SAJ non è solo un leader nello stoccaggio energetico; è un partner nella costruzione di un futuro più verde, migliorando la qualità della vita per le comunità di tutto il mondo.

# TRANSIZIONE ENERGETICA

## RIORGANIZZAZIONE ENI: AL VIA UNA BUSINESS UNIT DEDICATA ALLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Il consiglio di amministrazione di Eni, presieduto da Giuseppe Zafarana, ha approvato la nuova struttura organizzativa della società. La strategia perseguita dalla nuova organizzazione darà ulteriore spinta verso l'attuazione della transizione energetica. Per questo si prevede l'ampliamento dell'offerta di prodotti innovativi low carbon. Per raggiungere questi obiettivi, Eni ha deciso di riorganizzare le attività di business in tre strutture. Esse saranno affidate ad altrettanti chief operating officer posti alle dipendenze dell'amministratore delegato. In particolare viene costituita la struttura "Chief transition & financial officer" con a capo Francesco Gattei. A tale struttura faranno capo l'elaborazione e implementazione della strategia economica e finanziaria di Eni. A essa riferiranno anche le due società Plenitude ed Enilive, legate alla transizione energetica. Inoltre l'attuale struttura "Natural resources" è ridenominata in "Global natural resources" e sarà guidata da Guido Brusco. Tale struttura sarà dotata di tutte le leve per la realizzazione dei progetti della società. Continuerà a gestire lo sviluppo operativo dei nuovi business della CCS e degli agri-hub. Infine Eni ha creato una nuova struttura denominata "Industrial transformation", che sarà guidata da Giuseppe Ricci. La struttura si concentrerà in primo luogo sull'accelerazione delle attività di ristrutturazione e trasformazione industriale della chimica. Inoltre proseguirà la trasformazione del downstream tradizionale e l'evoluzione delle attività di risanamento ambientale. Il consiglio di amministrazione di Eni ha inoltre nominato Francesco Gattei e Guido Brusco nuovi direttori generali. «Questo nuovo assetto rappresenta un'importante evoluzione organizzativa

che darà ulteriore forza all'esecuzione della nostra strategia», ha commentato l'amministratore delegato di Eni, Claudio Descalzi. «La nuova organizzazione ci permetterà di diffondere ulteriormente la nostra eccellenza operativa in tutte le aree di business, di accelerare il percorso strategico verso la decarbonizzazione e massimizzare la creazione di valore, con grande attenzione alla trasformazione e rilancio dei business strutturalmente penalizzati dallo scenario, in un quadro di forte presidio sull'efficienza».

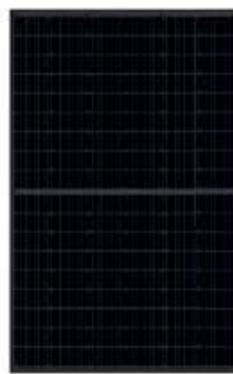


NEWS

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.

BU ENERGY 

BU Power Systems Italia S.r.l.  
Via Leonardo da Vinci, 1 • 22041 Colverde (CO) • Italy • T 39 031 463 3411 • info@bu-energy.it • www.bu-energy.it

Powered by  


## E.ON: ACCORDO CON MIDORI CONNECT PER AIUTARE GLI UTENTI A OTTIMIZZARE I CONSUMI DOMESTICI



E.ON e Midori Connect, società italiana di energy data analysis, hanno siglato una partnership volta a migliorare la consapevolezza dei consumatori sull'uso dell'energia in casa. Per fare ciò, vengono analizzati i dati di consumo e viene sfruttata la predictive AI attraverso modelli di Machine Learning. Nello specifico, attraverso le tecnologie di Midori Connect, oltre 50.000 clienti di E.ON potranno ricevere report mensili dettagliati sui propri consumi energetici. I report si baseranno sulle analisi dei dati raccolti ogni 15 minuti dai moderni contatori elettrici 2G. Queste informazioni

energetiche, rese accessibili e semplificate, dovrebbero aiutare l'utente ad avere una nuova consapevolezza e ad adottare comportamenti più sostenibili ed efficienti nel consumo domestico dell'energia. Altra caratteristica distintiva di questo progetto è la possibilità per i clienti di confrontare i propri consumi con quelli medi di abitazioni simili. Questo confronto non solo fornisce un quadro chiaro delle aree in cui è possibile migliorare l'efficienza energetica, ma offre anche un incentivo concreto per ridurre gli sprechi e ottimizzare l'uso delle risorse impiegate per le attività che si svolgono quotidianamente in casa.

## DA SENEC ITALIA SOLUZIONI PER LE IMPRESE CHE VOGLIONO ABBINARE IL FVCON L'E-MOBILITY



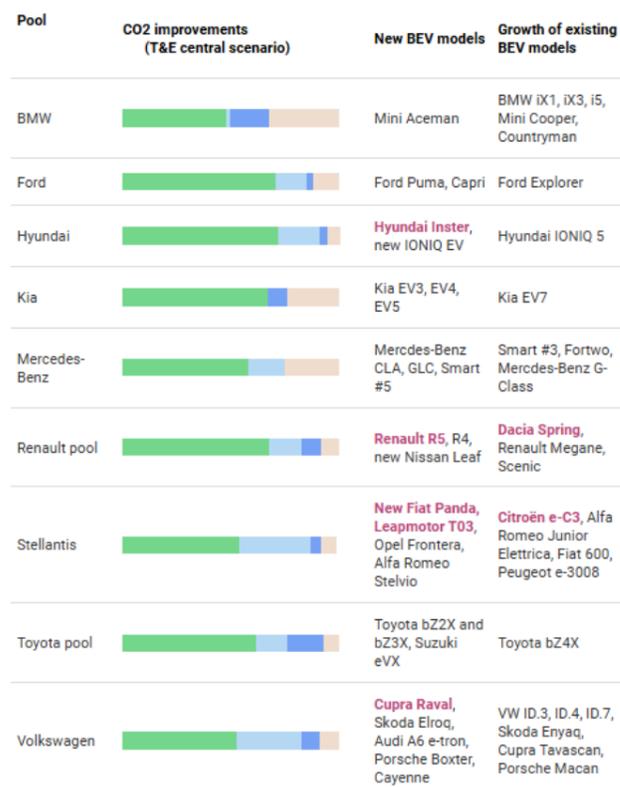
Nell'ottica di incentivare la mobilità sostenibile, soprattutto in riferimento alle flotte aziendali, Senec Italia offre soluzioni innovative che abbinano la ricarica elettrica con il fotovoltaico. In particolare l'azienda suggerisce di affiancare la dotazione di una flotta aziendale elettrica alla firma di accordi PPA. Questi garantirebbero la fornitura di energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici Senec da destinare alla ricarica dei veicoli aziendali. Così facendo le aziende potrebbero ottenere un risparmio fino al 65% sui costi di rifornimento rispetto a veicoli a gasolio. Si legge infatti in una nota rilasciata dall'azienda: "considerando i consumi medi e i costi attuali, un'auto diesel ha un costo di rifornimento di circa 9,0 euro per 100 km, basato su un consumo di 5,0 litri per 100 km e un prezzo del gasolio di 1,8 euro al litro. In confronto, un'auto elettrica caricata con energia prodotta da un impianto fotovoltaico Senec in PPA ha un costo di ricarica di soli 3,15 euro per 100 km, con un consumo di 15 kWh per 100 km e un prezzo dell'elettricità di 0,21 euro al kWh. Il risparmio che ne consegue è dunque del 65%". «Questo è un dato indicativo ma fornisce un'idea chiara sul risparmio reso possibile dall'abbinamento della ricarica elettrica con il fotovoltaico in PPA», aggiunge Vito Zongoli, CEO di Senec Italia. «La combinazione di una flotta elettrica e un impianto fotovoltaico non solo riduce i costi operativi, ma contribuisce anche a una maggiore sostenibilità ambientale, rendendo questa soluzione particolarmente vantaggiosa per le aziende. Con questi costi contenuti, inoltre, l'azienda può anche scegliere di fornire la ricarica gratuitamente come benefit ai propri dipendenti in possesso di auto elettriche». Inoltre con questa soluzione l'azienda può valutare anche di destinare l'uso delle proprie stazioni di ricarica elettrica ad utenti esterni. Questa opzione permette di ottenere introiti aggiuntivi che aumentano la convenienza dell'abbinamento tra fotovoltaico e ricarica elettrica. In più promuove una mobilità ecosostenibile anche all'esterno dell'azienda e garantisce un ritorno d'immagine positivo. In aggiunta ai PPA, infine, Senec Italia offre l'opportunità del noleggio operativo. Grazie a esso è possibile usufruire di un impianto fotovoltaico pagando un canone mensile onnicomprensivo e deducibile. Questo evita alle imprese di affrontare la spesa iniziale e sostenere i costi di gestione e manutenzione dell'impianto.

## IMMATRICOLAZIONI: NEL 2025 IN EUROPA UNA VETTURA SU QUATTRO SARÀ ELETTRICA (RICERCA T&E)

### Carmakers will rely on BEV models launching in 2024 and 2025

New affordable models (below €25k) will be key in some OEMs strategies

■ Share of CO2 improvement from BEVs  
■ Share of CO2 improvement from HEVs and ICE improvements  
■ Share of CO2 improvement from PHEVs  
■ Share of CO2 improvement from regulatory flexibilities



Source: T&E analysis of carmakers compliance, T&E modelling of carmakers' compliance with sales forecasts for BEVs and hybrids in 2025 informed by GlobalData



Secondo un recente studio pubblicato da Transport & Environment non sarà necessario posticipare al 2027 la nuova normativa sulle emissioni di anidride carbonica dei nuovi veicoli. Le previsioni della ricerca -- che si basa sulle previsioni di vendita fornite dalla società GlobalData -- indicano infatti che già a partire dal prossimo anno un veicolo su quattro tra quelli immatricolati in Europa sarà elettrico e i Bev raggiungeranno già entro la fine del 2025 una quota di mercato tra il 20 e il 24% nel Vecchio continente. Secondo T&E il boost alle vendite di veicoli elettrici sarà spinto in particolare dall'arrivo sul mercato di numerosi veicoli a prezzi più abbordabili, tra cui Dacia Spring, Renault 5, la nuova Fiat Panda e Citroen e-C3.

«Il 2025 sarà un grande anno per gli europei nel mercato delle auto elettriche», ha dichiarato Lucien Mathieu, direttore delle auto di T&E. «I Bev dovrebbero rappresentare quasi un quarto delle nuove auto vendute grazie a un eccesso di modelli nuovi e più convenienti. Ma la dipendenza dei produttori dagli ibridi, che stanno raggiungendo i limiti del loro potenziale di risparmio di CO2, è una strategia miope per il clima e per competere con i Bev cinesi». Secondo lo studio anche se i Bev darebbero il contributo maggiore, si prevede che Stellantis e il Gruppo Volkswagen faranno affidamento sugli ibridi (HEV) rispettivamente per il 33% e il 30% della riduzione di anidride carbonica di cui hanno ancora bisogno per raggiungere gli obiettivi dell'Unione europea. Le vendite ibride dovrebbero anche colmare il divario di emissioni per Mercedes-Benz (17%) e Renault (15%).



## REGIONE UMBRIA: 4,4 MILIONI DI EURO PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE



La Giunta Regionale dell'Umbria ha approvato lo stanziamento di nuovi fondi, per un totale di 4,4 milioni di euro, destinati a finanziare interventi di ottimizzazione energetica del patrimonio pubblico e alla promozione delle comunità energetiche rinnovabili. Questa misura è stata presa nell'ambito dell'Accordo per la Coesione 2021-2027, un programma strategico che mira a sostenere la transizione verso fonti di energia sostenibili e a incentivare il coinvolgimento degli enti pubblici locali in questo processo. Il bando pubblico, che verrà attivato dal Servizio Energia, Ambiente e Rifiuti, sarà rivolto a tutti gli enti pubblici locali dell'Umbria. Le risorse verranno destinate principalmente per la realizzazione degli interventi, con una parte dedicata al supporto dei costi di adesione alle comunità energetiche. «Questa iniziativa rappresenta un'opportunità strategica non solo per migliorare l'efficienza energetica del nostro patrimonio pubblico, ma anche per posizionare l'Umbria come leader nella promozione della sostenibilità ambientale», afferma Roberto Morroni, assessore regionale all'Ambiente. «Sostenere le comunità energetiche rinnovabili significa investire nell'economia locale, creando opportunità di sviluppo e migliorando l'immagine "green" della nostra regione».

## AL VIA LA START UP LINKEGREEN, PER LO SVILUPPO DI IMPIANTI DA FER IN ITALIA

È operativa a Castel San Giorgio, in provincia di Salerno, la start up LinkeGreen che offre un servizio di matchmaking tra studi di progettazione e investitori interessati allo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili. La startup è anche una società benefit. Fino ad oggi, la start up ha generato accordi commerciali per 1,8 GW relativi a 150 impianti da fonti rinnovabili da costruirsi in Italia. I progetti si troveranno per il 79,5% nel Sud Italia e per il 15,2% nel Nord Italia. A livello regionale, 36 progetti saranno realizzati in Puglia, 25 in Sicilia, 20 in Sardegna, 14 in Campania e 11 in Emilia Romagna. In totale però la pipeline di progetti potenziali gestita da LinkeGreen ha una potenza complessiva di circa 11 GW, suddivisa tra fotovoltaico, eolico, agrivoltaico e storage. Il founder è Giuseppe Andrea D'Alessio, ex avvocato d'affari originario di Salerno, che prima di fondare LinkeGreen ha lavorato in diversi studi legali internazionali, occupandosi di merger&acquisition nel mercato delle energie rinnovabili. «Il mercato ha bisogno di una scrematura sulle opportunità proposte perché i progetti spesso sono deboli dal punto di vista finanziario», spiega D'Alessio. «Per questo ho creato una piattaforma che, con l'ausilio dell'intelligenza artificiale, agevola i team di sviluppo nelle attività di reperimento di nuovi deal interessanti per le società che investono in questo mercato. Per farlo, gli stakeholder di LinkeGreen vengono profilati prima in maniera tradizionale e poi dal machine learning che impara il comportamento degli investitori in piattaforma». Tra gli investitori cui LinkeGreen si rivolge ci sono hedge funds, società quotate, fondi pensione, fondi di private equity, investitori professionali, produttori, IPP e investitori industriali.



# VIESSMANN

## È amore alla prima installazione

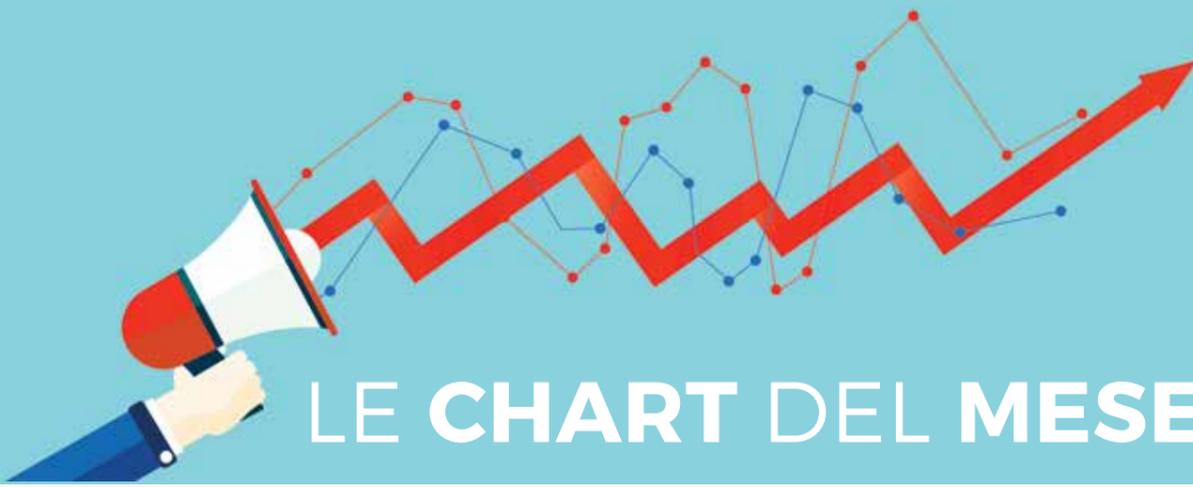
La professionalità degli installatori Partner Viessmann ti cambia la vita! Scegli una soluzione integrata con pompa di calore e fotovoltaico Viessmann per abbattere i costi energetici e produrre la tua energia. Con Acquisto Facile, puoi averla in comode rate.

**Approfitta dei bonus fiscali, contatta un installatore Partner su [viessmann.it](https://www.viessmann.it)**



Acquisto Facile

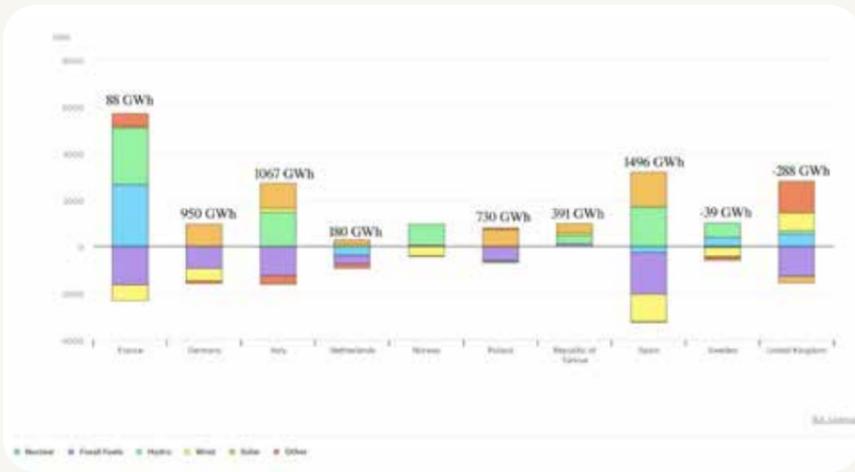




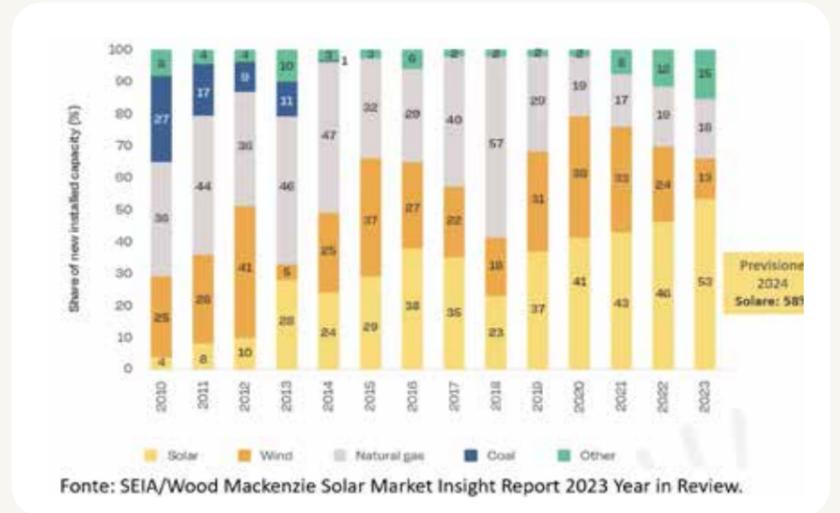
# LE CHART DEL MESE

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

Differenza di produzione da FV nei Paesi Ue (maggio 2023 VS maggio 2024)



USA: nuova capacità annuale di produzione di energia elettrica per fonte

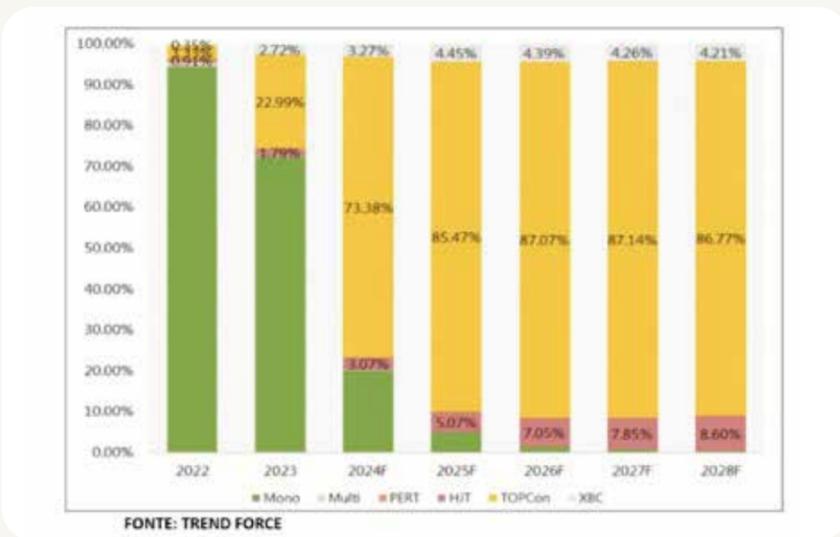


Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

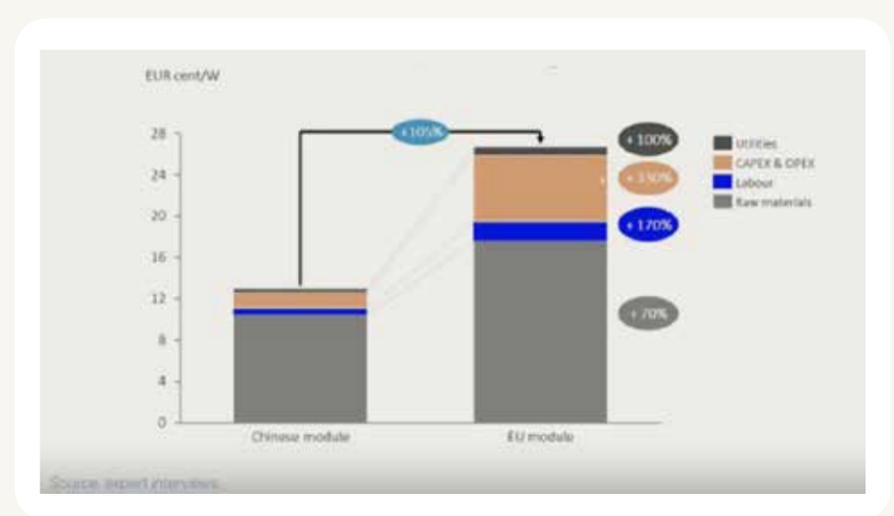


Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Market share celle FV per tecnologia (2022-2028)



Confronto del costo di produzione di celle e moduli tra Cina ed Europa



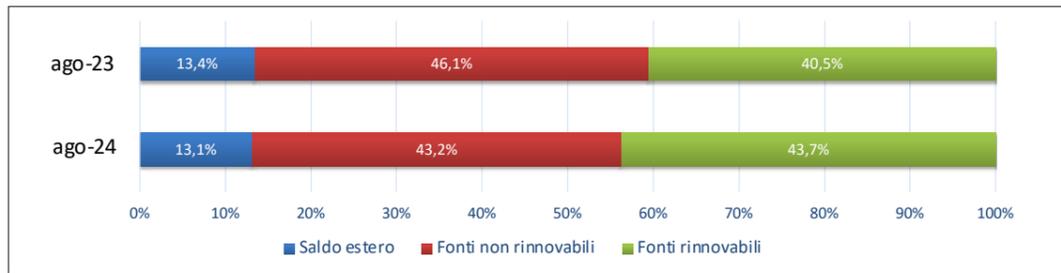
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico



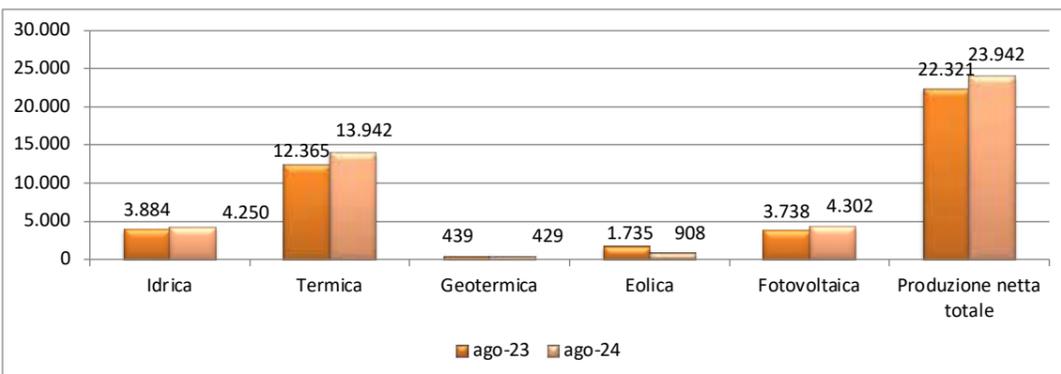
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

# Numeri e trend

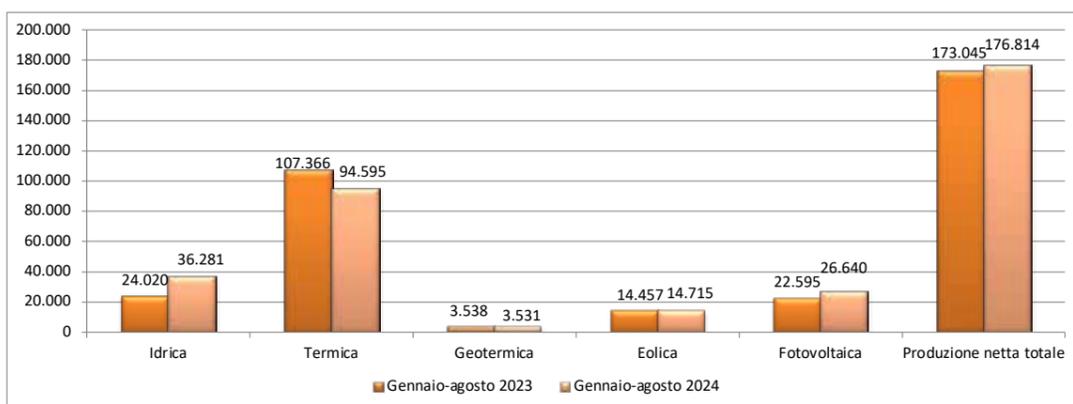
## Composizione fabbisogno energetico in Italia



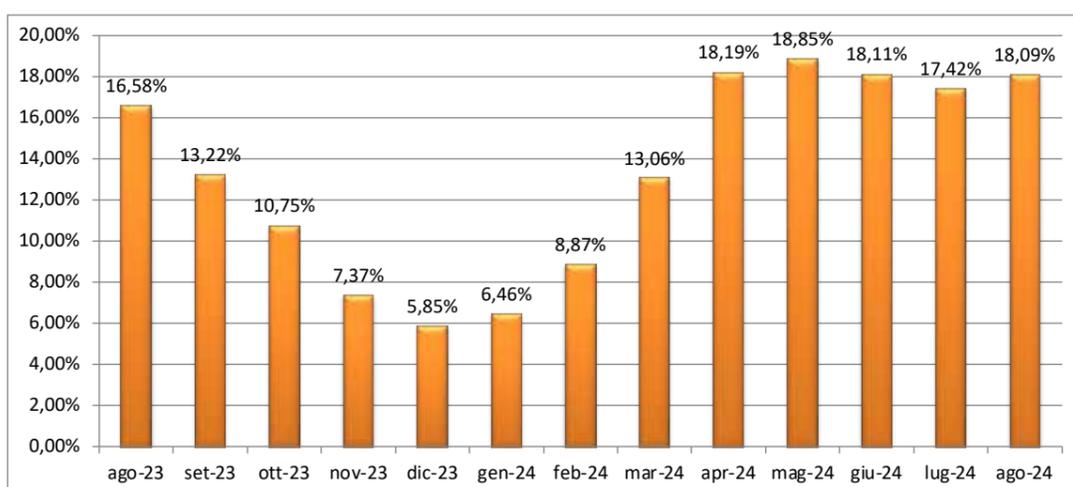
## Agosto 2023 e Agosto 2024: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



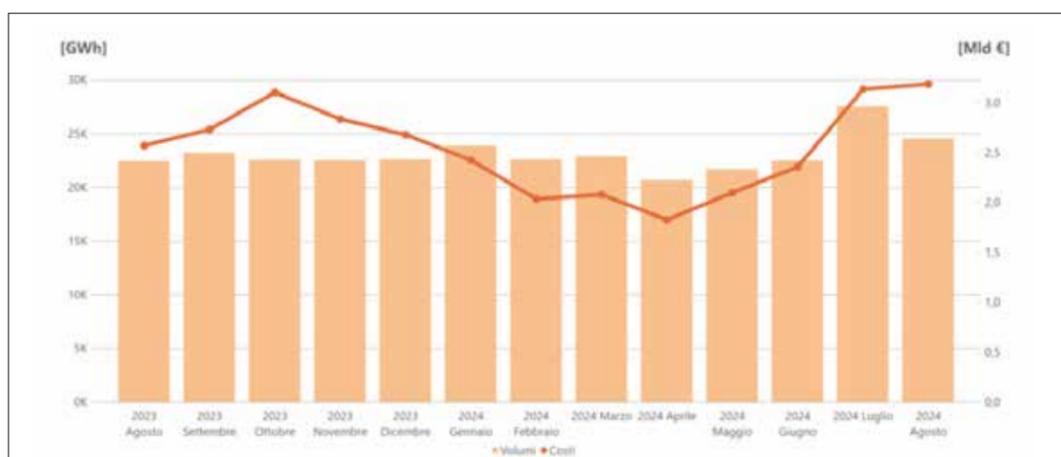
## Gennaio-Agosto 2024 e Gennaio-Agosto 2023: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



## Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



## Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



# IL TUO PARTNER PER IL RICICLO



## DIVENTA SOCIO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore, associati al Consorzio ECOEM.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e moduli fotovoltaici.

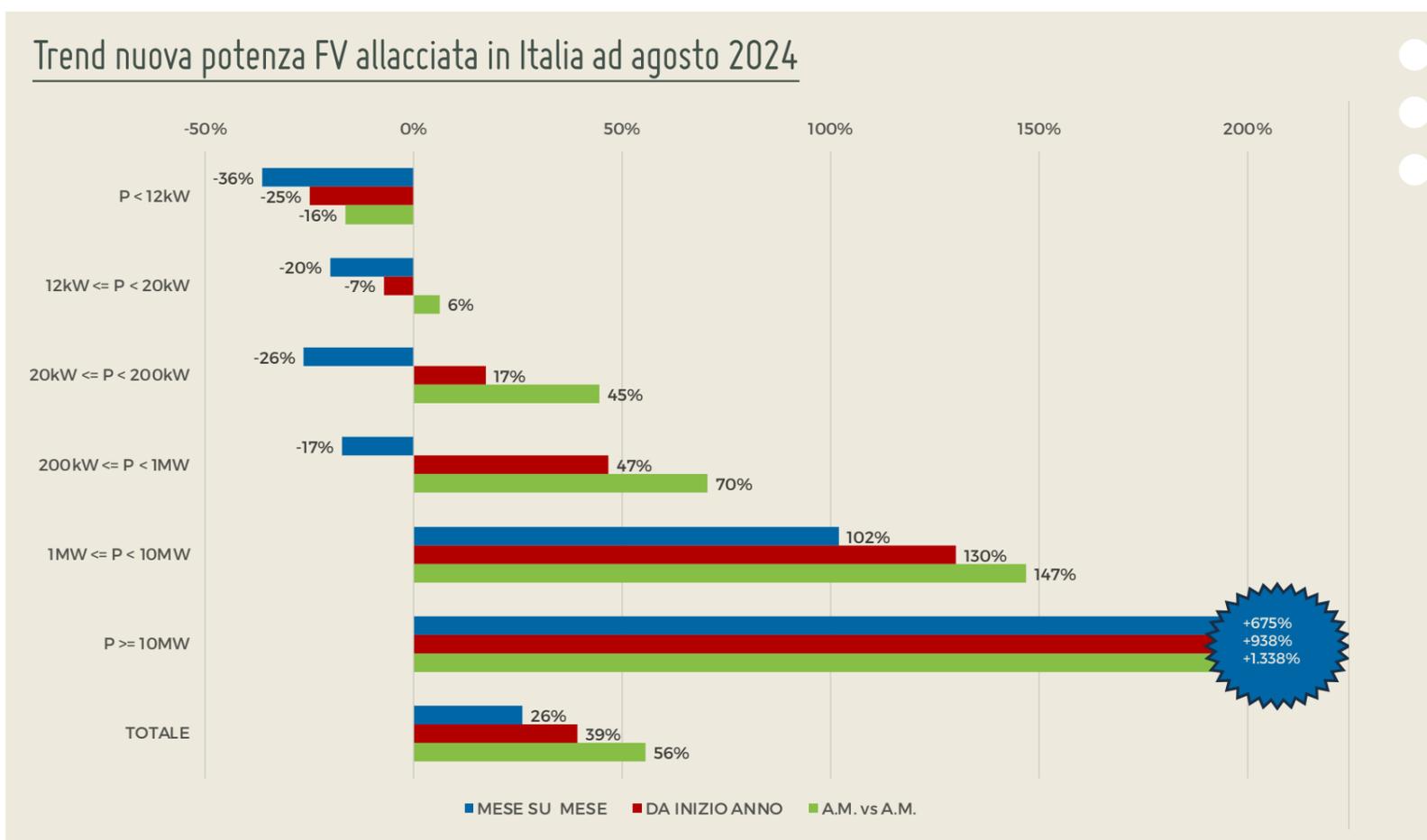
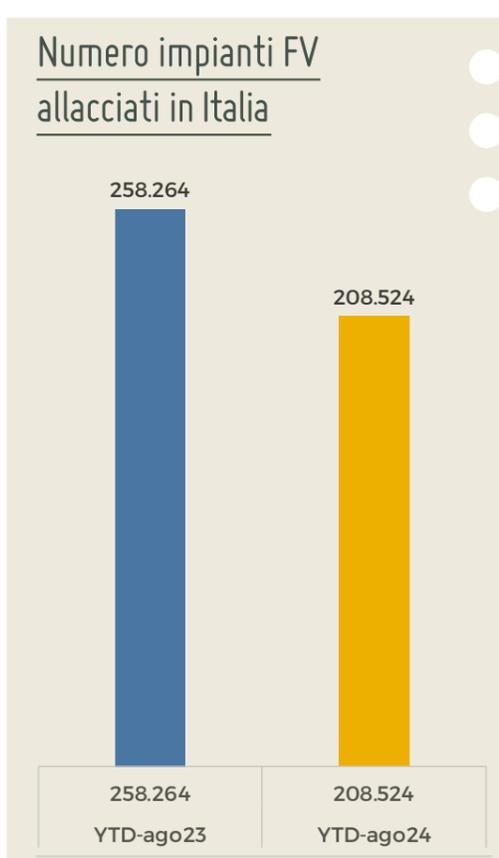
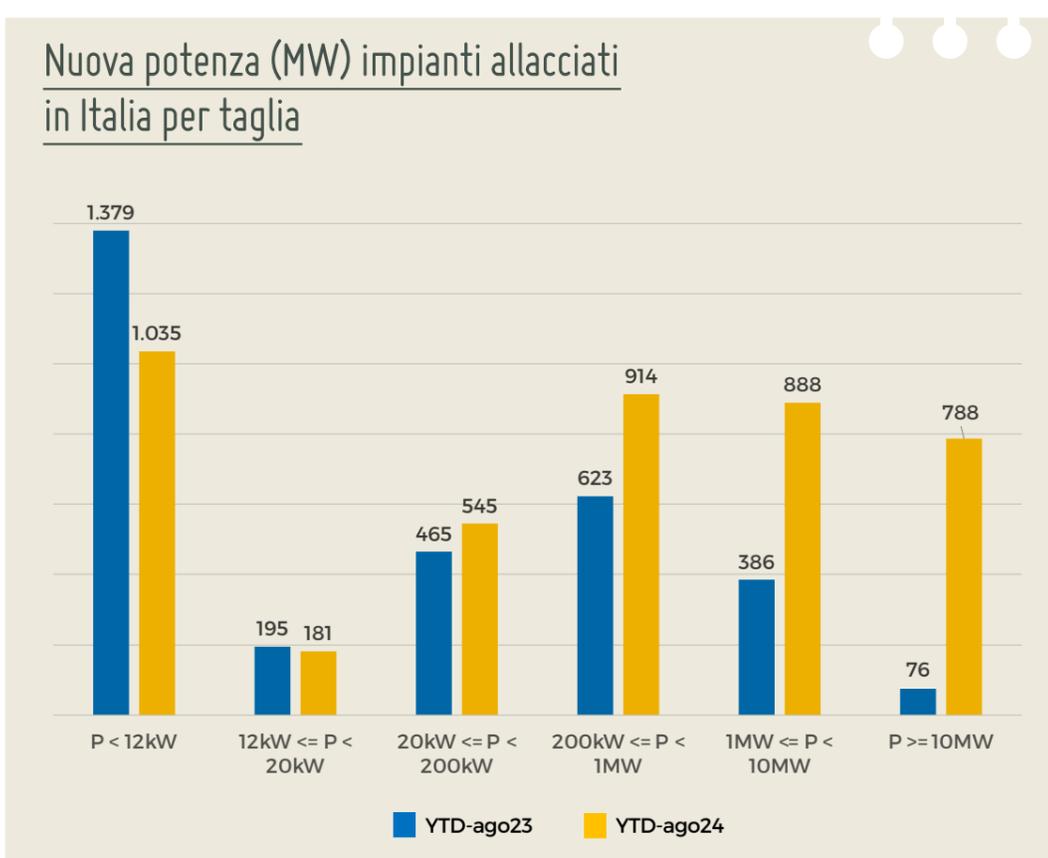
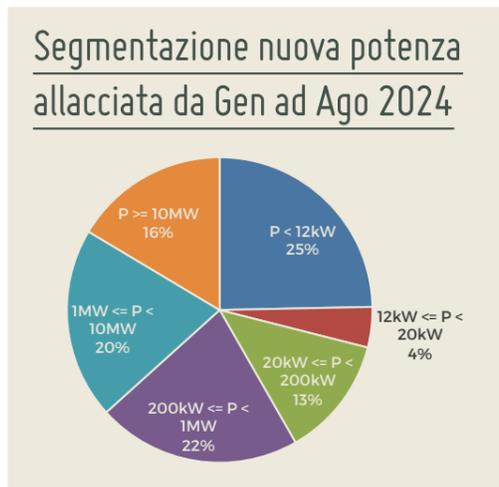
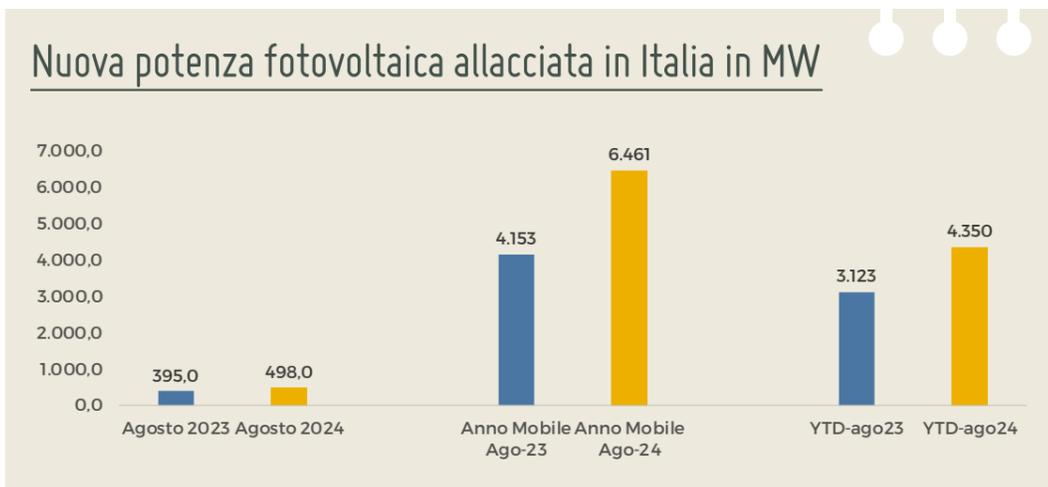
Consorzio ECOEM  
Milano - Via V. Monti, 8 - 20123  
tel (+39) 02 45076135  
Salerno - Pontecagnano Faiano  
Via Carlo mattiello, 33 - 84098

Numero Verde  
**800-198674**

www.ecoem.it  
info@ecoem.it



# Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata



## Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

### Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2023	PREVISIONI 2024
<b>SolarPower Europe</b>	447 GW (+78%) Giugno 2024	544 GW (+22%) Giugno 2024
<b>Trendforce</b>	351 GW (+31%) Settembre 2023	
<b>Bloomberg</b>	444 GW (+76%) Marzo 2024	574 GW (+29%) Febbraio 2024
<b>Wood Mackenzie</b>	358 GW (+55%) Gennaio 2024	353 GW (-1,4%) Gennaio 2024
<b>IEA</b>	390 GW (+20%) Gennaio 2024	400 GW (+2,5%) Gennaio 2024
<b>Irena</b>	346 GW (+32%) Aprile 2024	
<b>Berneuter Research</b>		600-660 GW Giugno 2024
<b>Ember</b>	450 GW Settembre 2024	593 GW (+29%) Settembre 2024

### Nuova potenza installata in Europa

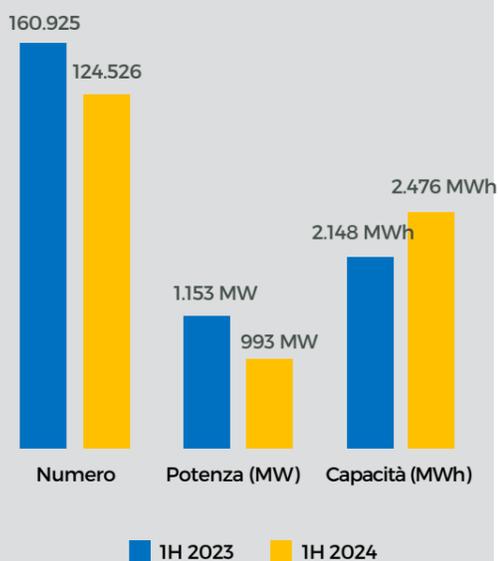
FONTE	2023	PREVISIONI 2024
<b>SolarPower Europe</b>	70,1 GW Giugno 2024	77 GW (+10%) Giugno 2024
<b>Wood Mackenzie</b>	45 GW Luglio 2023	
<b>PV Info Link</b>	64 GW Luglio 2023	

### Nuova potenza installata in Cina

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

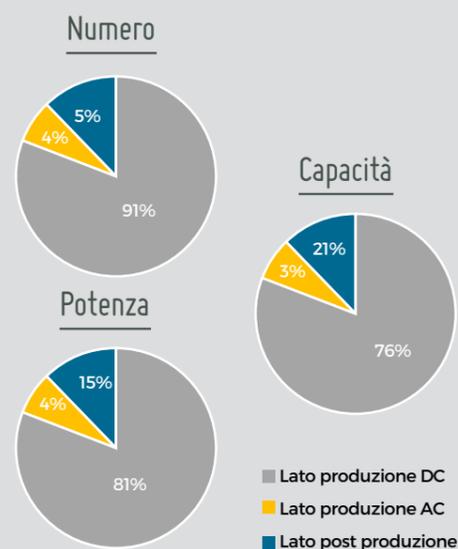
## Storage in Italia

### Sistemi di storage installati in Italia



### Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 30 giugno



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](http://www.enerpoint.it)  
+39.0362.488511



Leader  
mondiale  
con

23 anni

di esperienza nella produzione  
di moduli Fotovoltaici

50+ GW

di spedizioni globali

100+ Paesi

con un grande impatto ecologico



Tel: 008651085318888  
Web: [www.suntech-power.com](http://www.suntech-power.com)  
Email: [sales@suntech-power.com](mailto:sales@suntech-power.com)

# 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

- Grandi impianti: e adesso che succede? (settembre 2024)
- Comunità energetiche: vietato improvvisare (luglio/agosto 2024)
- 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 (gennaio/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)
- I PPA chiamano le aziende (gennaio/febbraio 2023)

## INCHIESTE PRODOTTI

- Moduli Bipv, il FV che piace all'architettura (settembre 2024)
- Formazione: uno strumento importante per le aziende (luglio/agosto 2024)
- 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

- Così i distributori difendono i margini (settembre 2024)
- Le azioni per rilanciare lo storage in Italia (luglio/agosto 2024)
- 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)

## NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- I nuovi incentivi del FER X (settembre 2024)
- Luci e ombre del nuovo Decreto Aree idonee (luglio/agosto 2024)
- 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)
- UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV (aprile 2023)

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





# Silver 5.0 è il tuo passaporto per il Piano Transizione 5.0

Con tutte le certificazioni: attestazione made in EU Factory Inspection e di efficienza.



Monofacciali:

**Silver 5.0** 430 e 475 Wp

Bifacciali:

**Silver 5.0** 430, 480 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**<sup>®</sup>  
S O L A R  
high performance panels



omniasolar.it

+39 0172 476 939



info@omniasolar.it

# SISTEMA DI MONITORAGGIO, CONTROLLO E GESTIONE DELL'ENERGIA, CON E SENZA IL FOTOVOLTAICO

PER MONITORARE I VARI CARICHI  
DELLA TUA AZIENDA E AGIRE IN OTTICA  
DI RISPARMIO ENERGETICO



## CONVENIENTE

Costa meno dei normali sistemi di monitoraggio e ha molte più funzionalità



## MULTIFUNZIONE

Gestione dell'energia solare, building automation, domotica Wi-Fi, monitoraggio economico e molto altro



## MULTIPROPRIETÀ

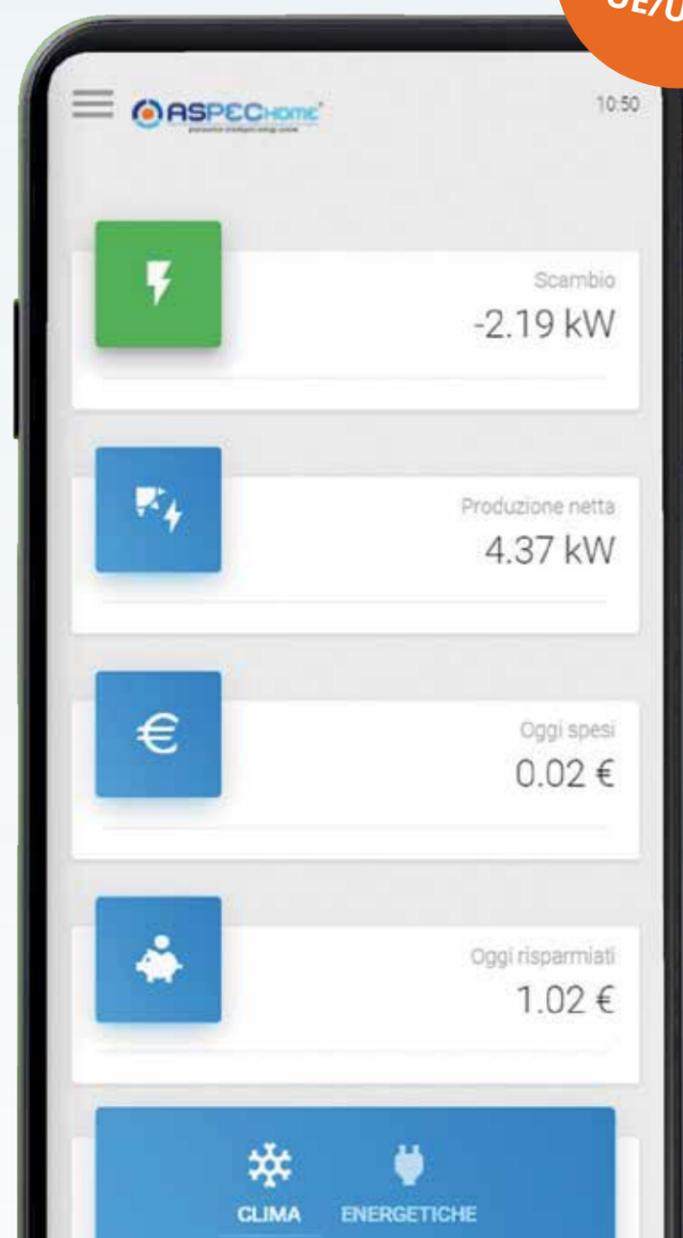
Gestione di più sedi su più dispositivi contemporaneamente (es. casa, azienda, comune, magazzino, ecc...)



## IN EVOLUZIONE

Continuo aggiornamento in cloud per avere sempre nuove funzionalità a disposizione

Doppio  
brevetto  
UE/USA



AZIENDA



PICCOLA IMPRESA



PUBBLICA AMM.



RESIDENZIALE



RETAIL



[www.aspechome.it](http://www.aspechome.it)

GLI SPECIALI DI

# SOLARE B2B



## Speciale EV-Charger

- *MERCATO: STATO DELL'ARTE E OPPORTUNITÀ PER LA RICARICA DOMESTICA E LA PMI*
- *VETRINA: PRODOTTI, STRATEGIE DI VENDITA E CANALI DI DISTRIBUZIONE DEI PRINCIPALI PLAYER*

# SOLARLOCK

Sistemi di montaggio  
ad integrazione totale



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.

 **CONTACT**  
**ITALIA**<sup>®</sup>  
since 1996



Iscriviti al  
nostro canale  
Youtube!

Saremo dal  
31 ottobre al 2 novembre 2024  
CENTRO CONGRESSI ROMA LA NUVOLA

edilsocialnetwork | Building  
**B-CAD** | Construction  
Architecture  
Design

Stand **B48-B49-B50-B64-B65-B66**

seguici sui canali social



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](mailto:info@contactitalia.it)

# Scopri la qualità e l'affidabilità dei prodotti Chint Power e di un service sempre vicino a te



**TOP 1** Inverter trifase più venduto negli USA dal 2015

**TOP 1** Inverter fotovoltaico più venduto in South Korea dal 2021



**TOP 1** Global inverter financing 2023



Scopri la sicurezza di un supporto tecnico made in Italy, affidabile e differente, sempre a tua disposizione.

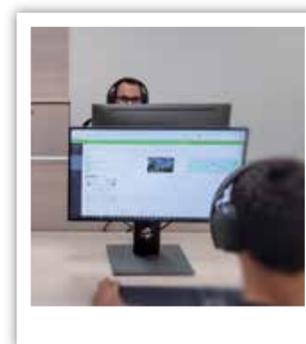


Seguici su LinkedIn

## Contatti

 [chintpower.italy@chint.com](mailto:chintpower.italy@chint.com)

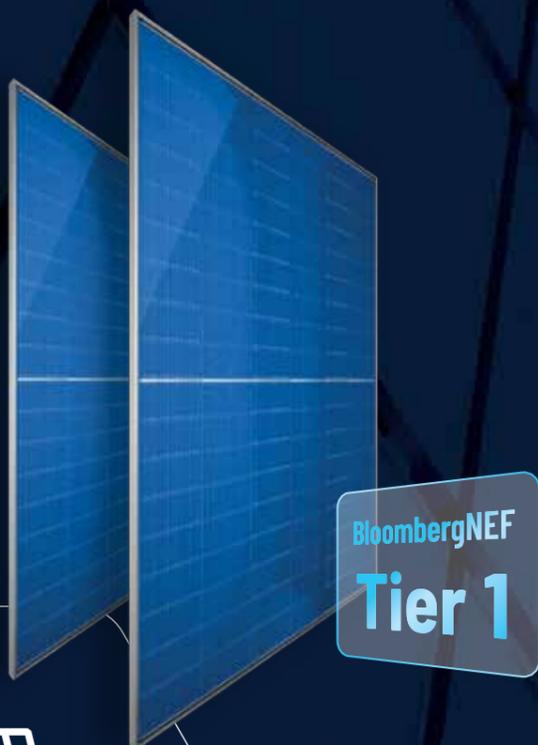
 [service.italy@chint.com](mailto:service.italy@chint.com)



# PRESTAZIONI SENZA EGUALI



**N°1** NELLA TECNOLOGIA  
A ETEROGIUNZIONE



**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](http://www.enerpoint.it) | +39.0362.488511



## Sommario



Pag.6

Ev-charger: dove frena il residenziale, corre la PMI

Pag.12

L'offerta dei principali player

PAG 12	ATON
PAG 12	AUTEL
PAG 12	BTICINO
PAG 13	CIRCONTROL
PAG 14	ENERBROKER
PAG 14	FRONIUS
PAG 14	HAIER
PAG 15	INGETEAM
PAG 16	KOSTAL
PAG 16	LIVOLTEK
PAG 16	MENNEKES
PAG 17	ORBIS
PAG 18	QCELL
PAG 18	SCAME
PAG 19	SENEC
PAG 21	SIGENERGY
PAG 20	SOLAREEDGE
PAG 20	WALLBOX



**ZONERGY**

# 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](mailto:hr_italy@zenergy.com)



# EV-CHARGER: DOVE FRENA IL RESIDENZIALE, CORRE LA PMI

IL TAGLIO DEGLI INCENTIVI, IL PREZZO DELLE AUTO ELETTRICHE, LA SCARSITÀ DI CHARGING POINT PUBBLICI E L'INCERTEZZA DEL COSTO DELL'ENERGIA SONO TRA I FATTORI CHE HANNO CAUSATO IL RALLENTAMENTO DEL MERCATO DELLA RICARICA DOMESTICA. AL CONTRARIO, NELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA L'ATTENZIONE ALLA SOSTENIBILITÀ E LA NECESSITÀ DI OTTIMIZZARE LE VOCI DI BILANCIO AGEVOLANO L'ADOZIONE DI FLOTTE AZIENDALI ELETTRICHE E DUNQUE L'INSTALLAZIONE DI STAZIONI DI EV-CHARGING. IN QUESTO CONTESTO ASSUME RILEVANZA IL RUOLO DI CONSULENZA DELL'INSTALLATORE PER UNA PROGETTAZIONE ACCURATA

DI MONICA VIGANÒ

In Italia il mercato di colonnine di ricarica e wallbox in ambito residenziale è in una situazione di sostanziale stallo. Le vendite di questi strumenti infatti sono strettamente connesse a quelle delle auto elettriche. E queste ultime nel nostro Paese fanno fatica a decollare. A oggi infatti non c'è stato il boom di vendite che ci si aspettava. Secondo Motus-E, ad agosto si è confermato l'andamento confuso del mercato con i picchi causati dal Superbonus alter-

nati a momenti di stallo in cui gli automobilisti interessati a passare all'elettrico sono rimasti in attesa di comprendere l'evoluzione dello scenario. In termini numerici, ad agosto in Italia sono state immatricolate 2.410 vetture full electric, in calo del 40,6% rispetto ad agosto 2023. In totale, nei primi otto mesi del 2024, le auto elettriche registrate nel nostro Paese sono 41.254, in aumento solo dell'1% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

«In quest'ottica diventa fondamentale una rapida e chiara pianificazione degli strumenti incentivanti, per i quali è indispensabile anche la massima cautela nelle comunicazioni ai cittadini», commenta il presidente di Motus-E, Fabio Pressi. «Questi ultimi, con l'esaurimento in un solo giorno dei bonus per le auto elettriche, hanno dimostrato una grande attenzione verso questa tecnologia». In effetti il Bonus auto sbloccato all'inizio dello scorso giugno e gli incentivi statali

promossi dal ministero delle Imprese e del Made in Italy hanno contribuito a riaccendere l'interesse dei consumatori nei confronti della mobilità elettrica e, in conseguenza, dei dispositivi per la ricarica domestica. Sotto questo punto di vista, alla prevista crescita dell'infrastruttura di ricarica a uso pubblico, sempre più dovrà affiancarsi l'ampliamento della ricarica privata a casa e sul lavoro. E a quest'ultimo proposito resta centrale il tema delle flotte aziendali. «Come testimonia l'esperienza di diversi Paesi europei, infatti, la revisione in chiave green della fiscalità sulle auto aziendali è senza dubbio un'altra leva decisiva per accompagnare e stabilizzare la diffusione della mobilità elettrica», conclude il presidente di Motus-E.

### UN NUOVO PARADIGMA

Il mercato della ricarica elettrica domestica è interessante per diversi aspetti. Tuttavia è un comparto che ha subito fisiologicamente uno stop causato dalla scarsa chiarezza della politica incentivante, che dovrebbe aiutare le persone a migrare da auto a combustibile ad auto elettrica. Per questo, in relazione alle installazioni domestiche, con la fine delle incentivazioni c'è stato un importante rallentamento. «I prossimi mesi dipenderanno dall'apporto delle incentivazioni e dalla crescita dell'infrastruttura e conseguente riduzione delle tariffe al pubblico», sostiene Mattia Silvestri, responsabile vendite sud Europa di Autel. «In questo momento si sta lavorando maggiormente con utilities e CPO privati perché è necessario aumentare l'infrastruttura pubblica, che da sé vale come propulsore all'acquisto di auto elettriche e, di conseguenza, di colonnine per ricarica domestica. Anche a livello culturale, una presenza più massiccia di struttura pubblica agevolerebbe la promozione dell'e-mobility verso il cliente privato». C'è poi da aggiungere che in questa fase post Superbonus si è diffuso un nuovo paradigma. Infatti durante

la maxi agevolazione il cliente privato era propenso all'installazione di colonnine o wallbox indipendentemente dalla sua vicinanza all'e-mobility. Questo fatto ha contribuito da un lato al forte incremento di vendite di sistemi di ricarica. Ma dall'altro sta al momento falsando la percezione del rallentamento, rendendolo apparentemente più importante di quanto non lo sia in realtà (e per verificarlo basta considerare gli andamenti delle vendite negli anni pre Superbonus e confrontarli con quelli attuali, saltando quindi gli anni della bolla della maxi agevolazione). Oggi che il 110 non esiste più, si sta affermando una nuova tendenza, ovvero quella di ritardare l'installazione di sistemi di ricarica domestica rendendola una conseguenza dell'acquisto di un'auto elettrica. «Per la nostra esperienza, ora che è terminato il Superbonus, l'installazione domestica avviene solo dopo l'acquisto di un'auto», spiega William Brasi, direttore marketing di Scame. «Non c'è più la contemporaneità con l'installazione di pannelli fotovoltaici». Questa situazione non si verifica solo in caso di interventi di ristrutturazione dello stabile ma anche in caso di nuove costruzioni. «Ci sono in realtà opportunità variegate», sostiene Stefano Lucini, marketing manager di Orbis Italia, «ma tendenzialmente gli immobili di nuova costruzione, soprattutto quelli con più unità immobiliari, richiedono la predisposizione all'installazione di sistemi di ricarica ma non la loro immediata installazione».

### SISTEMI EFFICIENTI

Di certo, nonostante il rallentamento del mercato, la tecnologia a disposizione in relazione alla ricarica domestica c'è ed è in grado di rispondere all'esigenza di facilità d'uso e di gestione. Questa passa dalla necessità che la colonnina di ricarica sappia dialogare con l'ecosistema energetico di casa e soprattutto con l'impianto fotovoltaico e le batterie. I sistemi di ricar-

ica odierni sono interconnessi con gli altri strumenti energetici di casa e sono gestibili tramite app, che consente una ricarica personalizzabile e, in caso di necessità, estendibile ad altri membri della famiglia. Se ad esempio il cliente vive in condominio con un posto auto all'aperto, quindi accessibile a chiunque, può impostare l'attivazione della ricarica solo tramite app e solo per determinate persone. Sempre tramite app, il cliente privato può scegliere la modalità di ricarica per la propria auto. Gli ev-charger più evoluti infatti consentono principalmente tre alternative: l'uso della sola energia prodotta da pannelli solari, l'uso ibrido di energia da fonte fotovoltaica e rete, l'uso esclusivo di energia prelevata dalla rete. Ciascuna di queste modalità ha dei vantaggi e degli svantaggi. Nel primo caso ad esempio, il principale vantaggio è la possibilità di contenere i costi sfruttando la sola energia da fonte solare. Di contro però i tempi di ricarica sono molto lunghi. Al contrario nel caso di prelievo di energia dalla rete, i costi di ricarica salgono a favore di una tempistica ridotta al minimo.

Dal punto di vista dell'installatore, dunque, una delle principali esigenze nel mercato residenziale sta nella semplificazione dell'implementazione delle soluzioni di ricarica. «Questa esigenza viene soddisfatta ad esempio dalla tecnologia Chain2 che consente di far comunicare agevolmente l'ev-charger con il contatore di rete, dal quale recepisce tutte le necessarie informazioni per gestire la ricarica», spiega ad esempio William Brasi, direttore marketing di Scame. L'utilizzo della tecnologia Chain2 è sicuramente una possibilità efficiente di far interloquire il sistema di ricarica con il contatore ma è anche piuttosto costosa. Inoltre richiede che il contatore sia di nuova generazione. In alternativa, i produttori di ev-charger si appoggiano a meter bidirezionali oppure a connessioni dirette tra sistema di ricarica e inverter ibrido, che consentono

## WALL BOX BE-W[2.0]

Un nuovo concetto di ricarica

Scopri il nuovo wall box Scame con protocollo Chain 2, Dynamic Power Management e controllo tramite app.

Si interfaccia direttamente con il contatore, senza bisogno di energy meter aggiuntivo.

Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

Gestisce in modo intelligente l'energia proveniente da un impianto fotovoltaico.

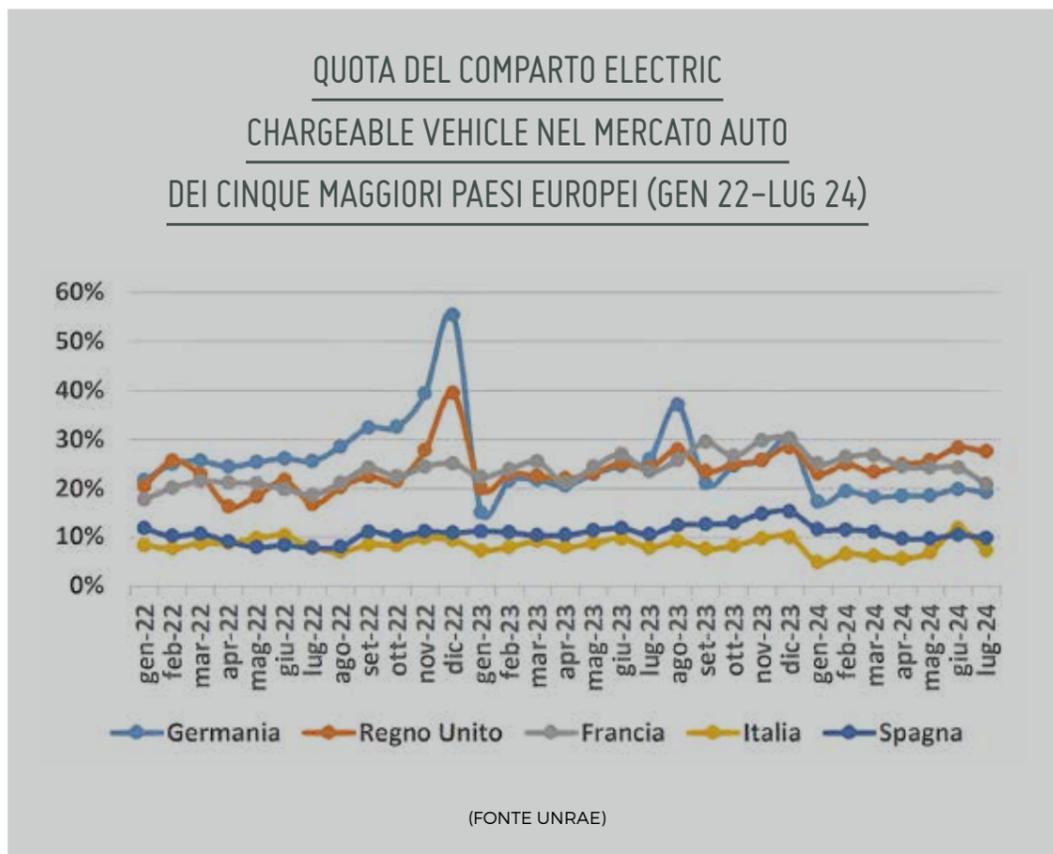
Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su [emobility-scame.com](http://emobility-scame.com)



NONOSTANTE LA SPINTA DI GIUGNO GRAZIE ALLA CRESCITA DELLE BEV (BATTERY ELECTRIC VEHICLES), A LUGLIO L'ITALIA È TORNATA IN ULTIMA POSIZIONE TRA I PRINCIPALI PAESI EUROPEI PER QUOTA DI AUTO RICARICABILI (ECV), RAGGIUNGENDO SOLO IL 7,3% DEL TOTALE. QUESTO DATO EVIDENZIA UN SIGNIFICATIVO DIVARIO RISPETTO AGLI ALTRI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI, CON IL REGNO UNITO AL 27,4% DI ECV, LA FRANCIA AL 20,8%, LA GERMANIA AL 19,1% E LA SPAGNA AL 9,9%. ANCHE CONSIDERANDO I PRIMI SETTE MESI DEL 2024, L'ITALIA CONTINUA A FIGURARE ULTIMA TRA I PRINCIPALI MERCATI EUROPEI, CON UNA QUOTA DI ECV DEL 7,1% RISPETTO AL 25% DEL REGNO UNITO, AL 24,9% DELLA FRANCIA, AL 18,7% DELLA GERMANIA E AL 10,4% DELLA SPAGNA



di gestire la ricarica abbinata all'accumulo. «Sebbene quest'ultima modalità sia efficiente al pari del protocollo Chain2, ha anche dei limiti», spiega Stefano Lucini di Orbis Italia. «Non esiste infatti uno standard di comunicazione ed è necessario allineare la stazione di ricarica con l'inverter. È un'attività molto onerosa e che va pianificata e monitorata perché nel momento in cui l'inverter viene sottoposto a un aggiornamento, c'è il rischio di perdere la connessione trovata. Nel nostro caso, le nostre stazioni sono attualmente già compatibili con le principali marche di inverter».

### UN UNICO FORNITORE

Accanto alle modalità di connessione dei sistemi di ricarica, sempre in ottica di semplificazione c'è da considerare anche la tendenza di alcuni produttori del mercato fotovoltaico e dell'ev-charging di inserire nella propria gamma diversi componenti di un potenziale ecosistema energetico domestico che, in questo caso, saprebbero dialogare tra loro senza problemi proprio perché utilizzano gli stessi protocolli e firmware. Proporre una soluzione completa semplifica il lavoro dell'installatore, che può preventivare al cliente diversi interventi su varie componenti energetiche della sua abitazione, omologandone il marchio e dunque la referenza. E il fatto di avere un unico interlocutore è un aspetto utile anche nel caso di malfunzionamenti o comunque qualora si rendesse necessario contattare il fornitore. Ovviamente per il cliente un intervento di questo tipo ha un costo maggiore perché richiede lavori su più fronti e pertanto la proposta viene presa in considerazione maggiormente nei contesti di ristrutturazione. In ogni caso, avere un unico fornitore come referente per vari componenti energetici semplifica, oltre che il lavoro dell'installatore, anche la gestione dei carichi per il cliente stesso. Un esempio è la stazione di ricarica Q.Home Edrive di Qcells che è proposta in abbinata con il sistema di accumulo Q.Home+ESS HYB-G3. Oppure la soluzione 5 in 1 SigenStor di Sigenenergy, che integra energia solare, accumulo di energia e ricarica rapida in DC per veicoli elettrici, offrendo fino a 130 km di autonomia in un'ora. Anche SolarEdge, con il suo SolarEdge

Home, propone una soluzione completa dal tetto alla rete con prodotti, garanzie e assistenza da un unico fornitore. Il principale driver di scelta nel caso di questo prodotto è l'integrazione all'interno di un sistema energetico completo e al tempo stesso la volontà di essere pronti per un prossimo acquisto di un veicolo elettrico. Un altro esempio viene da Haier con la sua E-Tower: una proposta all in one che integra inverter ibrido, BMS, batterie e quadri di distribuzione CA e CC. In riferimento ad Haier, c'è da evidenziare però che la strategia aziendale non si basa sulla vendita di un singolo prodotto ma sulla proposizione di un ecosistema. Haier ha infatti a catalogo inverter, batterie ma anche elettrodomestici, sistemi di aria condizionata, pompe di calore e soluzioni scaldacqua. Tutti questi prodotti sono connessi tra loro tramite l'app hOn che, utilizzando l'intelligenza artificiale e sfruttando scenari già impostati o personalizzandoli, ottimizza l'efficienza energetica, riducendo i consumi e migliorando l'impatto ambientale.

### FOCUS SULLA PMI

L'integrazione tra vari componenti di un sistema energetico è ancora più importante nel comparto commerciale e industriale, soprattutto in riferimento all'abbinamento tra ricarica elettrica e fotovoltaico. Peraltro, considerando la crescita della domanda di impianti solari di taglia commerciale e industriale, l'installazione di sistemi di ricarica diventa davvero interessante. Anche perché, al contrario di quanto accade per l'utilizzo privato, il target piccolo commerciale ha pochi dubbi sul fatto che la sostenibilità delle aziende passi anche e soprattutto attraverso l'elettificazione delle flotte. L'adozione di alimentazioni alternative è in continuo aumento tra le aziende italiane tanto che, per quanto riguarda le autovetture, entro tre anni l'87% avrà in flotta almeno un veicolo ibrido o elettrico. Le vetture ibride si confermano le più diffuse, ma segnali più che positivi arrivano da ibridi plug-in (+14%) e full electric (+13%). Le motivazioni, riconducibili a tematiche CSR e ESG, spingeranno le aziende ad avere entro tre anni, almeno un terzo della flotta a batteria. Questo è il quadro che emerge

## PUNTI DI RICARICA PUBBLICI IN ITALIA: A GIUGNO IL TOTALE SALE A QUASI 57MILA (+26% VS GIUGNO 2023)

Secondo i dati divulgati da Motus-E, al 30 giugno 2024 i punti di ricarica ad accesso pubblico installati in Italia ammontano a 56.992, in aumento di 11.782 unità rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, registrando così una crescita del 26%. Dall'1 gennaio l'incremento è stato pari a 6.314 unità, +2.828 solo nell'ultimo trimestre. Dato particolarmente interessante quello relativo alla crescita negli ultimi due anni, in cui il numero dei punti di ricarica

dal "Barometro delle flotte aziendali 2024" realizzato da Arval, società di BNP che si occupa di noleggio a lungo termine. Il sondaggio prende in esame un totale di 8.605 aziende provenienti da 30 Paesi differenti (5.854 facenti parte dell'Unione europea), tra cui 301 società italiane.

L'attenzione verso l'elettificazione delle flotte è solo uno dei fattori che contribuiscono al dinamismo della domanda di installazione di sistemi di ricarica aziendale. Molte aziende stanno includendo la riduzione delle emissioni di anidride carbonica nei loro piani e la transizione ai veicoli elettrici è una strategia chiave verso il raggiungimento di questi obiettivi. Questa tematica probabilmente guiderà la crescita del mercato B2B nei prossimi mesi e anni, anche perché la maggior parte delle merci viene ancora trasportata su strada. Di conseguenza l'impatto di un cambiamento in questo settore sarebbe veramente notevole.

### NON SOLO HARDWARE

La richiesta di ev-charger da parte di industrie e realtà commerciali è molto vivace attualmente. «La crescita del mercato della mobilità elettrica passa anche dallo sviluppo delle soluzioni di ricarica sul posto di lavoro e nelle attività commerciali», conferma William Brasi di Scame. «C'è molto da fare sia grazie agli incentivi presenti, sia per l'attenzione alla sostenibilità e ai temi ESG da parte dell'industria». In riferimento alla piccola e media impresa, la necessità è per lo più quella di installare un piccolo gruppo di stazioni di ricarica. Di conseguenza i responsabili aziendali richiedono anche l'implementazione di piattaforme di gestione che possano aiutare a ottimizzare i flussi energetici, soprattutto nel caso in cui il sistema presenti anche pannelli fotovoltaici o storage. L'interesse degli imprenditori nei riguardi della ricarica elettrica, dunque, non guarda solo l'hardware (e quindi la stazione di ev-charging in sé) ma anche le piattaforme software per la gestione dei carichi energetici dell'intero stabile aziendale. Oltre alla gestione ottimale dei carichi energetici, i dirigenti aziendali richiedono possibilità di tariffazione e fatturazione multiutente in seno alla ricarica elettrica su suolo aziendale. Va

## Le infrastrutture di ricarica in Italia

IN ITALIA SONO PRESENTI  
AL 30 GIUGNO 2024

# 56.992

punti di ricarica a uso pubblico per veicoli elettrici

46.554 Potenza < 50 kW  
7.154 Potenza tra 50 kW e 149 kW  
3.284 Potenza ≥ 150 kW

+2.828 punti di ricarica nel Q2 2024

+11.782 punti di ricarica negli ultimi 12 mesi

Di cui il 45% di tipo veloce e ultra-veloce



In due anni i punti di ricarica installati sul territorio italiano sono passati da 30.704 a 56.992 e quelli sulla rete autostradale sono cresciuti di oltre 4 volte, da 235 a 963



Elaborazione Motus-E.

sul territorio è quasi raddoppiato (erano 30.704 a giugno 2022). Attualmente, secondo quanto riportato da Motus-E, il 17,9% dei punti installati è in attesa di collegamento e attivazione. Questo evidenzia l'importanza di velocizzare le procedure autorizzative e di un maggiore coinvolgimento di tutti i soggetti chiamati in causa. I punti di ricarica lungo le autostrade si attestano a 963 unità (dalle 657 del giugno 2023 e le 235 del giugno 2022), di cui l'85% è di tipo veloce in corrente continua e il 62% supera i 150 kW di potenza. Il 41% delle aree di servizio autostradali è dotato già di infrastrutture per la ricarica. La classifica delle Regioni con più punti di ricarica vede prevalere ancora la Lombardia (10.902 punti di ricarica, +3.245 negli ultimi 12 mesi), davanti a Piemonte (5.775 punti, +1.261 nei 12 mesi), Lazio (5.641 punti, +1.290 nei 12 mesi), Veneto (5.508 punti, +1.088 nei 12 mesi) ed Emilia-Romagna (4.720, +754 nei 12 mesi). Tra le Province, Roma rimane al primo posto per punti di ricarica installati (4.451 punti, +1.052 nei 12 mesi), seguita da Milano (3.618 punti, +1.074 nei 12 mesi), Napoli (2.839 punti, +212 nei 12 mesi), Torino (2.641 punti, +634 nei 12 mesi) e Brescia

(1.681 punti, +216 nei 12 mesi).

«Il lieve rallentamento delle installazioni nell'ultimo trimestre indica che gli operatori della ricarica si stanno già attrezzando per la grande sfida del Pnrr, per la quale occorrerà uno sforzo straordinario», ha dichiarato il presidente di Motus-E, Fabio Pressi. «Per centrare gli obiettivi del Piano sarà determinante il contributo di tutti gli attori coinvolti, dalle municipalità ai distributori di energia elettrica, chiamati anch'essi a un impegno eccezionale. Siamo di fronte a una sfida entusiasmante ma estremamente complessa, che richiederà il massimo coordinamento tra tutti i player pubblici e privati protagonisti di questa grande operazione strategica. Dobbiamo realizzare in tempi strettissimi un'infrastruttura senza precedenti, che può fare dell'Italia un punto di riferimento a livello europeo. Gli operatori della ricarica sono pronti e determinati a fare la propria parte, nella convinzione che l'ottimo lavoro svolto per creare la Piattaforma Unica Nazionale (PUN) possa dare vita in prospettiva anche a un efficace strumento per la pianificazione della rete, come avviene in altri Paesi Ue».

# CHARGING MY WAY!

**RICARICA PRIVATA  
CON AMTRON® 4YOU**

**NUOVA**

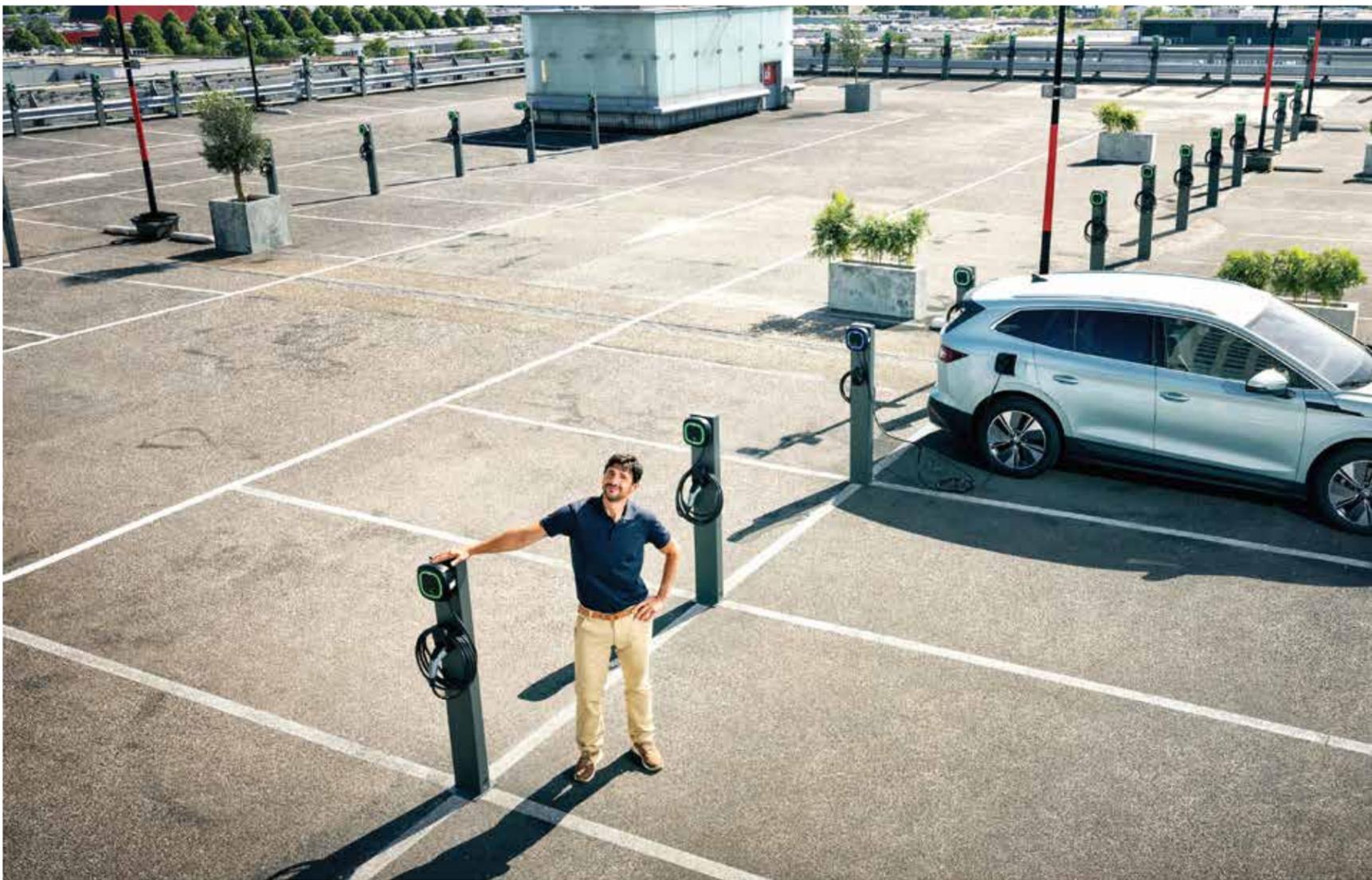
**Ricarica personalizzabile, intelligente, innovativa – questa è AMTRON® 4You.**

La nostra nuova famiglia di wallbox copre l'intero mondo della ricarica privata, a casa, in condominio e per il microbusiness: da quella semplice a quella intelligente, è disponibile nella versione con app, con ricarica solare e con contabilizzazione dell'auto aziendale. Tutte le wallbox AMTRON® 4You hanno la cover intercambiabile, in 11 colori diversi, sostituibile in pochi e facili passaggi.

Scopri la tua AMTRON® 4You:  
[www.MENNEKES.it/emobility](http://www.MENNEKES.it/emobility)



**MENNEKES**  
MY POWER CONNECTION



in questa direzione ad esempio l'adozione di Rfid card che autorizzano i dipendenti ad attivare la carica della propria vettura presso il parcheggio dell'azienda. «Non mancano proposte più evolute come la possibilità di estendere questa autorizzazione anche alla ricarica tramite colonnine installate dal dipendente presso la propria abitazione come fringe benefit», aggiunge Mattia Silvestri di Autel. Altre esigenze della PMI sono ad esempio la possibilità di ricaricare in corrente continua con potenze a partire da 50 kW qualora l'edificio aziendale sia dotato di un impianto fotovoltaico di grandi dimensioni. «Nel caso delle aziende, la domanda varia da colonnine in AC per lunga sosta a prodotti in DC medio potenti che riducono drasticamente i tempi di ricarica», conclude Mattia Silvestri di Autel. Tutte le richieste dell'imprenditore che vuole investire nell'e-mobility devono comunque rispondere a un'esigenza basilare: avere il minor impatto possibile sui conti e sulla gestione aziendale. Vanno in questa direzione ad esempio le soluzioni di Ingeteam. «Lavoriamo prettamente con clienti B2B», spiega Davide Spazian, direttore commerciale sezione e-mobility di Ingeteam. «Le nostre soluzioni di ricarica sono interfacciabili con POD già condivisi con altre cariche aziendali. Questo consente di ottimizzare l'ev-charging senza necessariamente aumentare la potenza del contatore. Inoltre i prodotti sono integrabili con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo già esistenti. L'obiettivo è quello di offrire soluzioni senza obbligare l'imprenditore ad adeguare i sistemi di cui già dispone».

#### LA RILEVANZA DEL SERVICE

Sempre in riferimento a un pubblico aziendale, i progetti di installazione di ev-charger non sempre sono a sé stanti. Infatti sono spesso parte di interventi più complessi. E per questo i produttori di soluzioni di ricarica aziendale hanno relazioni con impiantisti attivi in ambito industriale, che già forniscono altri servizi alle aziende e che si rivolgono al mercato dell'e-mobility per completare la loro offerta nel caso ad esempio di interventi di revamping o di efficientamento energetico. Per cui nel caso di piccola e media impresa il canale di vendita principale è il distributore

di materiale elettrico o impiantisti strutturati. «In riferimento a progetti di ampie dimensioni, ci avvaliamo di impiantisti interni al nostro team nel caso di contatto diretto con il cliente finale», spiega William Brasi di Scame. «Collaboriamo poi con impiantisti preparati che lavorano direttamente sul campo proponendo soluzioni ad hoc per ogni specifica situazione». Dal momento che l'esigenza principale dell'azienda è quella di capire i propri carichi energetici e gestirli ottimamente per efficientare la ricarica di veicoli elettrici, l'installatore ha un importante ruolo consulenziale per delineare, in partnership con il produttore di ev-charger, un progetto adeguato alla specifica situazione. In questo contesto assume rilevanza fondamentale il servizio, oltre al prodotto in sé. «Abbiamo strutturato attività di service per offrire consulenze mirate e formare in maniera approfondita le persone che installano e configurano fisicamente il prodotto», spiega Davide Spazian di Ingeteam. «Facciamo attività di formazione con costanza al fine di aggiornare i nostri partner sulle novità che implementiamo anche a posteriori, ad esempio nel caso di aggiornamenti software. Così facendo i nostri partner sono in grado di proporre soluzioni targettizzate e scalabili». Queste ultime sono sicuramente tra le più richieste attualmente dal mercato piccolo commerciale. La maggior parte dei sistemi di ricarica installati sono infatti potenziabili in un secondo momento, riuscendo così a seguire l'evolversi del business aziendale. Questo discorso sottende un altro trend: in questa fase del mercato, non è l'installatore che torna dal suo cliente per proporre l'adozione o l'ampliamento di soluzioni di ricarica ma, al contrario, la richiesta viene direttamente dal cliente. E anche in questo senso la capacità dei produttori di ev-charger di affiancare l'installatore con consulenze mirate dimostra la sua importanza. «Abbiamo un ufficio tecnico a disposizione di tutti gli attori della filiera, dai distributori fino agli installatori, che ci contattano per chiedere informazioni sui nostri prodotti ma anche supporto in fase di installazione e configurazione», spiega Stefano Lucini di Orbis Italia. «Il supporto arriva fino al cliente finale che a volte ci contatta perché non conosce le modalità di ricarica

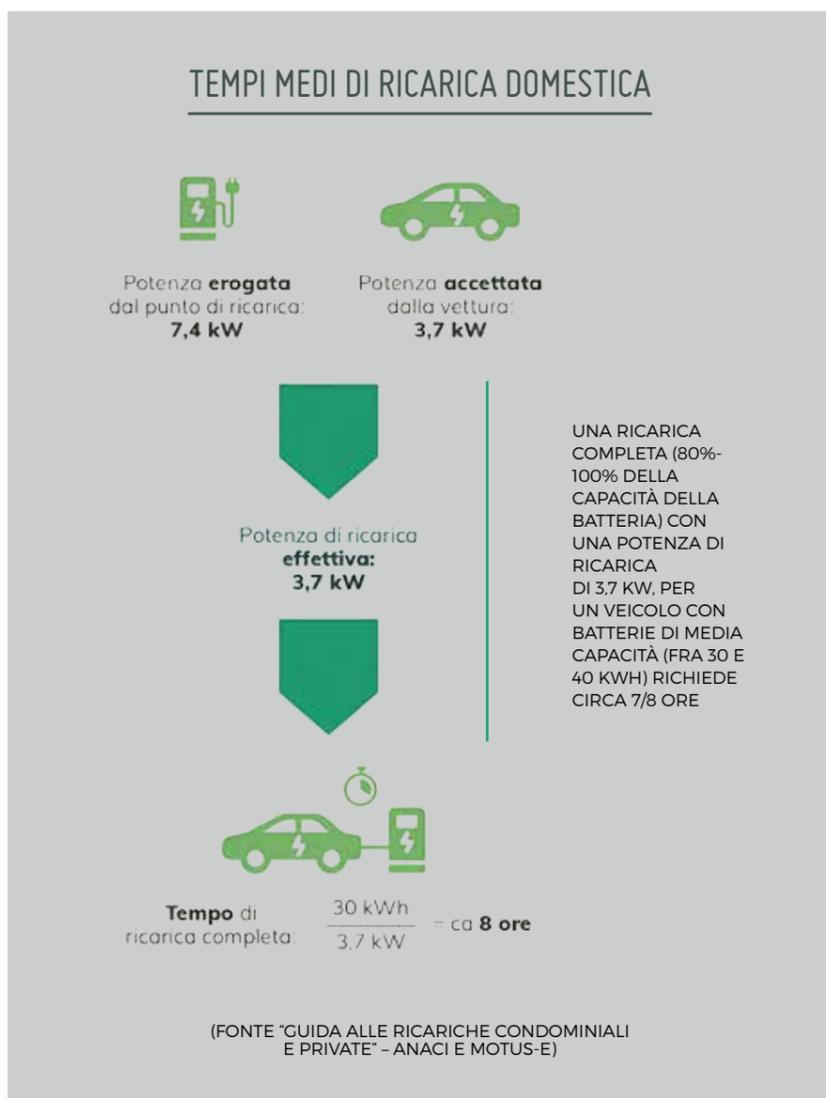
dei prodotti che ha scelto. Crediamo molto nel servizio pre e post vendita oltre che nella formazione continua rivolta ai nostri partner e incentrata su prodotti relativamente recenti e ancora poco conosciuti».

#### NON SOLO INCENTIVI

Come già detto, il mercato delle stazioni di ricarica B2C e B2B è strettamente legato alle vendite di veicoli elettrici. Quindi, allo stato attuale delle cose, le previsioni dei principali produttori di sistemi di ricarica relativamente ai comparti residenziale e piccolo commerciale non sono particolarmente ottimiste. Si prevede infatti che per almeno sei mesi non ci siano cambiamenti rilevanti. Anche perché, come si è visto, il settore dell'e-mobility incontra resistenze politiche che non aiutano il suo sviluppo. Tuttavia, che la transizione energetica passi anche dall'elettrificazione dei trasporti è ormai un assunto. A questo si aggiungono gli obiettivi definiti dall'Unione europea da rispettare. Serve quindi che il governo sposi maggiormente la causa appoggiando con una pianificazione chiara e a lungo termine la tecnologia. È necessario che le istituzioni diano linee guida sostenute anche con incentivi strutturati, così che si possa avviare un processo di crescita sano e lineare.

Infatti, se nel comparto B2B ci sono vari fattori che vivacizzano la domanda, il mercato residenziale dipende maggiormente dall'apporto delle incentivazioni alla transizione verso le auto elettriche. Ma anche dalla semplicità di fruizione del servizio. Quindi si sta lavorando all'implementazione di grosse stazioni di ricarica per ampliare la struttura pubblica. «Supportiamo il comparto residenziale rafforzando le partnership con i distributori specializzati», aggiunge Mattia Silvestri di Autel. «Ad esempio li supportiamo nella scelta dell'hardware più indicato, nell'accedere a bandi e formulare offerte, li mettiamo in contatto con i gestori delle app di pagamento e facciamo rete con molteplici attori del mercato condividendo il nostro network».

È poi necessario che i produttori di auto sviluppino veicoli con maggior autonomia. Al contempo è auspicabile un contenimento dei loro costi che potrà dare una spinta alle immatricolazioni. Tra i tanti fattori di



incertezza che attualmente rallentano la crescita c'è anche il fatto che, a differenza dei combustibili fossili, il cliente finale non sa concretamente quanto potrà spendere per ricaricare la propria auto elettrica. Questa variabilità frena ulteriormente i processi di transizione verso l'e-mobility. Inoltre, nel caso della ricarica domestica, c'è da considerare il fatto che molte persone vivono in appartamento. Questo richiede che ci sia l'accordo dei vicini per procedere con l'installazione di un ev-charger. Una possibile soluzione potrebbe essere quella di consentire ai residenti dei condomini di installare le proprie stazioni collegandole ai loro contatori personali con una semplice notifica ai vicini. Per agevolare lo sviluppo della ricarica domestica, in realtà, ci sono varie proposte provenienti dai principali player del mercato. Tra esse anche l'adozione di aliquote IVA ridotte per l'acquisto di veicoli elettrici, per l'installazione di ev-charger e per la realizzazione di progetti di efficienza volti a ridurre l'uso di combustibili fossili, come le installazioni di pannelli solari domestici. Inoltre la vendita di auto elettrica passa dai concessionari. E questi spesso mancano di adeguate competenze. Per cui molti produttori di soluzioni di ricarica stanno pianificando incontri formativi rivolti ai responsabili delle concessionarie per permettere loro di supportare al meglio le scelte dei clienti. Insomma, la strada è tracciata sebbene la curva di crescita sia più contenuta rispetto alle aspettative. C'è molto da fare. Ci sono piani di attacco a livello urbano ed extraurbano da realizzare. Ci sono competenze da sviluppare. Ma gli attori del mercato e-mobility sono preparati e consapevoli del lavoro da svolgere. E, come ammettono, nel giro di pochi anni la capillarità dei punti di ricarica insieme a una maggior presa di coscienza etica e auspicabilmente a politiche incentivanti e non ostacolanti contribuiranno all'affermazione di un mercato destinato a crescere. ☀️

**Energia Italia**.info  
20 years anniversary

**Le migliori tecnologie al miglior prezzo**  
Scopri le nostre promo



Cedi i tuoi crediti

**SUPERBONUS 110 & ECOBONUS**

e convertili in prodotti fotovoltaici di qualità

**solar edge**

Modulo Smart 375W con ottimizzatore integrato Batterie 5kWh e 10kWh SolarEdge Home

**PREZZO SPECIALE**

**PROMO PALLET**

36 pezzi incluso trasporto

**DMEGC SOLAR**

435Wp

20 YEARS WARRANTY

**Fronius**

(20) **24 ore di sole promo**

Fino a **650€ di sconto**

- Primo Gen24 Plus
- Snap Inverter
- Symo Advanced

**BYD**

**130€ di sconto** su ogni modulo HVM

**230€ di sconto** su ogni modulo LVS

- Siamo distributori per
- AZZURRO HUAWEI Fronius solar edge SMA
  - Tigo BYD ocells WINAICO DMEGC Trinasolar
  - 3GUN SONNENKRAFT SoliTek MEYER BURGER
  - TCL JA SOLAR ALUSISTEMI Acqua POWER



## PRODOTTI IN GAMMA

Sistemi di accumulo e soluzioni per la gestione dell'energia in ambito residenziale.

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Axis.T

## CANALI DISTRIBUTIVI

Installatori e rivenditori autorizzati

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### AXIS.T

Questa wallbox di ricarica per veicoli elettrici è realizzata in Italia e progettata per uso residenziale, abbinabile a sistemi di accumulo Aton. Con potenza erogabile fino a 7,4 kW (monofase) e 22 kW (trifase), Axis.T permette la ricarica garantendo continuità di erogazione di energia elettrica all'edificio. Quattro gli scenari disponibili e selezionabili tramite app.



## “SPERIAMO IN UNA RIPRESA DEL MERCATO DELL'E-MOBILITY” Emma Balugani, marketing & communication officer



«Rispetto ad altri Paesi europei, l'Italia non è allineata con il trend di crescita dei veicoli elettrici registrato a livello internazionale, a causa dell'aumento dei prezzi della ricarica pubblica, del costo mediamente più

alto rispetto alle tradizionali auto a combustione e della presenza insufficiente di incentivi che ne rendano l'acquisto economicamente conveniente. L'ottimizzazione delle performance e dei tempi di ricarica, e la riduzione del costo delle batterie, però, fanno sperare in una ripresa positiva verso il 2030, a cui la diffusione di colonnine e infrastrutture di ricarica dovrà far fronte. Aton offre soluzioni di ricarica personalizzate per abitazioni private, per condomini e per le nuove costruzioni al fine di integrare le infrastrutture di ricarica nei nuovi progetti residenziali con un focus su tecnologia, affidabilità e servizi. Le nostre colonnine di ricarica residenziali si distinguono infatti per tecnologia avanzata, affidabilità e sicurezza, facilità di installazione».



## PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox gamma AC e caricatori ad alta potenza DC

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

AC Compact, AC Elite, AC Ultra, DC Compact, DC Fast, DC Hipower

## CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori specializzati nelle energie rinnovabili

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### MAXICHARGER AC COMPACT

AC Compact è un caricatore AC con potenza da 7,4 kW a 22 kW. È piccolo e leggero, caratterizzato da design modulare per maggior facilità di installazione e manutenzione. Assicura ricarica affidabile in tutte le situazioni e protezione dalle perdite RCD tipo AC 30 mA + DC 6 mA.



## “IL FUTURO DEL RESIDENZIALE DIPENDE DA INCENTIVI E FRUIBILITÀ DEI SERVIZI” Mattia Silvestri, responsabile vendite sud Europa



«Con la fine delle incentivazioni, le installazioni domestiche hanno subito un brusco rallentamento, come è accaduto in tutto il sistema delle energie rinnovabili. I numeri relativi all'e-mobility in Italia nel primo semestre del 2024 sono stabili ma in linea con i bassi dati degli anni precedenti, non c'è stata l'accelerazione preventivata. Per il prossimo futuro, il mercato residenziale dipende dall'apporto delle incentivazioni alla transizione verso le auto elettriche. Ma anche dalla semplicità di fruizione del servizio. Per questo si sta lavorando all'implementazione di grosse stazioni di ricarica per ampliare la struttura pubblica. Nel frattempo, supportiamo il comparto residenziale rafforzando le partnership con i distributori specializzati.

Ad esempio li aiutiamo ad accedere a bandi e offerte, li mettiamo in contatto con i gestori delle app di pagamento e facciamo rete condividendo il nostro network».



## IL PRODOTTO DI PUNTA

### GREEN'UP ONE

Le stazioni di ricarica Green'Up One in Modo 3 sono disponibili con potenza 7,4 kW in monofase e 22 kW in trifase. Realizzate in policarbonato,

possono essere installate all'aperto e al chiuso, a parete o a pavimento. Grazie all'app Charger Control è possibile gestire la ricarica da remoto e visualizzare i consumi energetici.



## PRODOTTI IN GAMMA

Colonnine di ricarica e wallbox

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Green'Up Premium in metallo/plastica, Green'Up One, Green'Up Access, Ensto Pro, Ensto Wallbox

## CANALI DISTRIBUTIVI

Installatori, Charging point operator (CPO) ed Electro-mobility service provider (Emsp)

## “NECESSARIA SPECIALIZZAZIONE NELL'INSTALLAZIONE DI EV CHARGER” Diego Bionda, responsabile nuovi business



«Il nostro target è rappresentato sia da residenze private sia da aziende, ma anche dal settore terziario, come ad esempio hotel e centri commerciali. La nostra gamma Green'Up in particolare comprende colonnine di ricarica in corrente alternata in Modo 1 e in Modo 3, installabili a muro o a pavimento, in plastica per gli ambienti interni e in metallo per quelli esterni. Offrono anche la possibilità di ricaricare fino a due veicoli contemporaneamente, con vantaggio per le aziende, e di modulare la potenza di ricarica, un plus per le famiglie che devono far fronte ai rincari dell'energia elettrica. I nostri partner tradizionali sono i distributori di materiale elettrico per i prodotti di flusso, mentre lavoriamo direttamente con la committenza in caso di grandi progetti. Questa modalità offre il vantaggio di garantire il giusto equilibrio tra le esigenze del mercato standard e un approccio più custom-made. I prodotti di ricarica elettrica necessitano di specializzazione nell'installazione volta soprattutto a garantire alti standard di sicurezza. In questi anni inoltre abbiamo lavorato per ampliare la nostra proposta di tipologie di colonnine elettriche, investendo nella linea Green'Up ed effettuando a livello di gruppo importanti acquisizioni».

# circontrol

## PRODOTTI IN GAMMA

Stazione di ricarica domestica

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

EHome 5

## CANALI DISTRIBUTIVI

Utilities, installatori specializzati in e-mobility B2C, distributori specializzati nel fotovoltaico, distributori generalisti

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### EHOME 5

L'ev-charger eHome 5 offre un'estetica elegante e personalizzabile, con diversi modelli tra cui scegliere. La app aiuta gli utenti ad autenticarsi, gestire e monitorare le sessioni di ricarica. Tre le modalità di carica a disposizione: Just Green quando si utilizza solo energia solare; Smart Mi, combinando energia solare e di rete; Boost, utilizzando la potenza disponibile per accelerare la ricarica.



## “APPROCCI PIÙ EFFICACI, DURATURI E SENZA BUROCRAZIA PER STIMOLARE IL MERCATO”

Rosa Capua, business development manager



«I sussidi aiutano a stimolare il mercato, ma devono essere accessibili e a lungo termine. Ogni volta che i sussidi terminano, il mercato rallenta poiché le persone aspettano nuovi incentivi. Un approccio più efficace potrebbe essere l'implementazione di aliquote IVA ridotte per diversi anni per le installazioni di caricatori per veicoli elettrici, per l'acquisto di veicoli elettrici e persino per progetti di efficienza volti a ridurre l'uso di combustibili fossili, come le installazioni di pannelli solari domestici. Idealmente, sarebbe auspicabile che questi benefici fossero applicati automaticamente al completamento del progetto, senza pratiche burocratiche o periodi di attesa. In Circontrol abbiamo notato che ci sono ancora relativamente poche aziende focalizzate sull'installazione di ricariche domestiche per veicoli elettrici. Nel frattempo, i concessionari di auto, che dovrebbero guidare i clienti domestici, spesso mancano di conoscenze in questo settore. Per affrontare questo problema, miriamo a supportare gli installatori nel dimostrare ai clienti i potenziali risparmi della ricarica domestica. Pianifichiamo anche di formare i concessionari di auto, permettendo loro di supportare al meglio le scelte dei loro clienti.»

www.solisinverters.com/it

## Accumulo ibrido di energia per tutti i progetti solari



Compatibile con più  
marche di batterie



Parallelabile



S6-EH3P(5-10)K-H-EU

S6-EH3P(12-20)K-H

S6-EH3P(30-50)K-H

## ENERBROKER

forniture per l'energia

### PRODOTTI IN GAMMA

Moduli fotovoltaici, inverter, sistemi di accumulo, strutture di montaggio, prodotti per la termoidraulica (sistemi ibridi, pompe di calore, caldaie, climatizzatori), stazioni di ricarica per la mobilità elettrica, illuminazione a LED

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox OneBlack da 7,4 kW R-ev, colonnina/wallbox Street 22 da 22 kW R-ev, colonnina/wallbox FC 24 Station da 24 kW R-ev, FC 50 Station da 50 kW R-ev, HPC 120, 150 e 180 Station da 120, 150 e 180 kW R-ev

### CANALI DISTRIBUTIVI

Vendita diretta, grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico.

### "NECESSARI INCENTIVI PER INTERRUPTERE SITUAZIONE DI STALLO"

Alessandro Calò, amministratore unico



«Purtroppo il mercato dell'e-mobility in Italia procede più lentamente rispetto al resto dell'Europa. Ad oggi, secondo gli studi di settore, solo l'1% delle auto circolanti nel nostro Paese è elettrico. Questa condizione si riflette negativamente sul mercato delle infrastrutture di ricarica, sia pubbliche sia private. In particolare, per quanto riguarda il residenziale e le aziende, abbiamo avuto un boom iniziale, trainato principalmente dai bonus fiscali. La richiesta di infrastrutture di ricarica, dunque, oggi è dovuta soprattutto ad eventuali contributi all'installazione che non fanno intravedere un vero e proprio mercato autonomo. Per quanto ci riguarda, crediamo che ci sarebbe bisogno di due interventi. Innanzitutto, si dovrebbe sponsorizzare in maniera più efficace la vendita di auto elettriche, perché purtroppo sono ancora in tanti quelli che si lasciano spaventare dalla poco capillare presenza di punti di ricarica. Inoltre, in prospettiva, ci auguriamo che continuo e vengano incrementate le politiche incentivanti per l'acquisto di auto elettriche, perché i benefici sono davvero molteplici e c'è bisogno di interrompere questa dinamica negativa e di stallo».

### IL PRODOTTO DI PUNTA

#### STREET 22 KW

Street 22 kW è una stazione di ricarica per veicoli elettrici da destinare a luoghi pubblici o privati che può erogare una potenza massima di ricarica di 22 kW in Modo 3 ed è alimentata da una tensione trifase. Consente, inoltre, la ricarica delle vetture elettriche secondo lo standard Europeo EN 61851-1.



## Haier

### PRODOTTI IN GAMMA

Inverter ibridi, batterie, soluzioni all in one, pannelli, wallbox, plug & play kits

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox NCAC11 (NCAC11-7U, NCAC11-11U, NCAC11-22U), DC/AC Charger, Hevac-7T2C5, HEVAC-7T2, Hevac-11T2C5, Hevac-11T2, Hevac-22T2C5, Hevac-22T2, Hevdc-12S2C5, Hevdc-25S2C5

### CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori elettrici e termoidraulici supportati da una rete di agenzie presenti sul territorio; recentemente è stato chiuso un accordo con un distributore specializzato del fotovoltaico.

### IL PRODOTTO DI PUNTA

#### E-TOWER

E-Tower è una soluzione all in one che integra inverter ibrido, BMS, batterie e quadri di distribuzione CA e CC. Il design scalabile e l'installazione modulare offrono massima flessibilità. Dotato di rilevamento dei guasti dell'arco elettrico, assicura prestazioni elevate e sicurezza.



### "PROPONIAMO UN ECOSISTEMA COMPLETO E INTERCONNESSO"

Marco Vergani, sales manager Italia della divisione energy



«Il mercato delle auto elettriche è ancora troppo legato agli incentivi statali che, se non pianificati strutturalmente, creano picchi di richiesta seguiti da crolli verticali e momenti di stallo in cui gli automobilisti aspettano di capire l'evoluzione degli scenari. Il mercato delle colonnine private, che ha goduto di una forte accelerazione durante il Superbonus, ha subito un importante calo alla fine dell'incentivazione e così come quello della auto non riesce a trovare una sua stabilità. La nostra strategia non si basa solo sulla vendita di un singolo prodotto ma sulla proposizione di un ecosistema. Tutti i prodotti Haier che si possono trovare in un'abitazione (elettrodomestici, aria condizionata, pompa di calore, scaldacqua, inverter, batterie) sono infatti connessi tra loro tramite l'app hOn che, utilizzando l'intelligenza artificiale e sfruttando scenari già impostati o personalizzandoli, ottimizza l'efficienza energetica, riducendo i consumi e migliorando l'impatto ambientale».



### IL PRODOTTO DI PUNTA

#### FRONIUS WATTPILLOT

Fronius Wattlepilot è una soluzione di ricarica Modo 2 e offre due modalità predefinite facilmente personalizzabili. Si può utilizzare anche tramite app Solar.Wattlepilot ed è predisposta per l'integrazione con un impianto solare così da ottimizzare l'autoconsumo e i costi per il rifornimento delle auto elettriche.



### PRODOTTI IN GAMMA

Inverter FV, wallbox, accessorio per sistemi di accumulo termico

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox Fronius Wattlepilot

### CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori di materiale elettrico e distributori specialisti del fotovoltaico.

### "IL SEGMENTO C&I TRAINA LE VENDITE"

Matteo Poffe, direttore generale



«Il calo di installazioni fotovoltaiche residenziali ha sicuramente impattato sulla vendita di wallbox che, a livello generale, ha subito un rallentamento rispetto agli anni scorsi. Tuttavia, il segmento commerciale e industriale rimane molto attivo e con esso le richieste di installazioni per colonnine di ricarica da destinare ai veicoli aziendali. Per questo motivo le vendite di Fronius Wattlepilot sono rimaste stabili anche nell'ultimo periodo. La strategia di Fronius rimane quella di offrire una soluzione di qualità per la ricarica di veicoli elettrici che sia facilmente integrabile con i nostri inverter, o con prodotti di altri brand, e la cui gestione sia semplificata dall'app dedicata Fronius Solar.wattlepilot per un utilizzo più smart dei consumi o del surplus di energia prodotta dall'impianto solare».

# Ingeteam

## PRODOTTI IN GAMMA

Inverter fotovoltaici, inverter ibridi, sistemi di accumulo, sistemi di ricarica per veicoli elettrici

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Fusion

## CANALI DISTRIBUTIVI

Vendita diretta a installatori

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### FUSION

L'ev-charger Fusion è disponibile nella versione Street e Wall per installazioni a pavimento e a parete. Offre soluzioni di ricarica a doppia presa fino a 22 kW in AC, adatti ad ambienti domestici o commerciali, indoor e outdoor. È dotata di sistema di comunicazioni Ethernet e WiFi e supporta i protocolli Ocpp per una gestione avanzata e sicura della ricarica.



## "FOCUS SULLE AZIENDE CHE VOGLIONO ELETTIFICARE LE FLOTTE"

Davide Spazian, direttore commerciale Italia - Ev Chargers



«Le colonnine di ricarica in ambito aziendale sono sempre più adottate dalle società che vogliono investire in progetti concreti di sostenibilità. La vendita di auto elettriche ai privati segue un andamento differente dalle proposte delle compagnie di rental car, che hanno sempre più modelli ibridi ed elettrici a catalogo, per far fronte a richieste più o meno marcate di prodotti elettrificati. Le colonnine di ricarica in azienda vanno a rispondere a questa esigenza. In Ingeteam non puntiamo ad un mercato B2C fatto di troppi concorrenti e dove il driver principale sarà sempre più il prezzo. Puntiamo ad un prodotto di qualità, robusto e duraturo, per offrire servizi di elettrificazione ad aziende che si rivolgono al settore della mobilità sostenibile con progetti completi e spesso integrati con produzione di energia e utilizzo di accumulo per massimizzare l'autoconsumo».

# Potenzia la produttività e libera efficienza con il DIGITAL BRAIN



**SECURITY TRUST**  
SYSTEM INTEGRATOR



# KOSTAL

## PRODOTTI IN GAMMA

Inverter, wallbox, meters

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox Enector AC 3,7/11 kW - Wallbox Enector AC 7,4 kW

## CANALI DISTRIBUTIVI

Grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### ENECTOR

La wallbox Enector presenta elettronica made in Germany ed è caratterizzata da elevati standard di sicurezza, affidabilità e flessibilità d'impiego. Oltre alle funzioni base Plug & Charge, con l'acquisto di Plenticoin è possibile attivare quattro funzioni software intelligenti sia in ambito domestico sia nei servizi.



### “LA CURVA GENERATA DAL SUPERBONUS ENFATIZZA IL RALLENTAMENTO ATTUALE”

Luca Montanari, country manager



«Il mercato della mobilità elettrica sta subendo un rallentamento e di rimando anche l'installazione di wallbox o punti di ricarica nel residenziale e nelle PMI. Nel residenziale, con il Superbonus sono state

installate wallbox anche laddove non necessario nell'immediato, generando una curva al di fuori di ogni statistica. Questo, a mio parere, sta enfatizzando il rallentamento attuale. Benché nell'ultimo periodo sembra esserci un rallentamento nella transizione verso l'elettromobilità, resto convinto che la transizione energetica passi anche dal settore dei trasporti. Per questo ritengo che nei prossimi mesi l'installazione di wallbox e colonnine private ripartirà e troverà una naturale stabilità. La strategia di Kostal è quella di proporre sul mercato wallbox di altissima qualità e con funzionalità intelligenti volte a massimizzare la flessibilità di utilizzo e anche l'autoconsumo in abbinamento ad un impianto fotovoltaico. Oltre alla cura del design e delle funzionalità, Kostal propone sul mercato wallbox affidabili, complete di protezioni e con un sistema di monitoraggio gratuito».

# LIVOLTEK

## PRODOTTI IN GAMMA

Inverter monofase e trifase, batterie e colonnine per la ricarica elettrica in AC e DC.

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Colonnine da 7, 11, 22 kW in AC e 120 kW in DC.

## CANALI DISTRIBUTIVI

Tutti i canali distributivi potendo usufruire anche dei canali di vendita della linea fotovoltaica.

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### SMART SOLAR EV CHARGER

Lo Smart Solar EV Charger di Livoltek è compatto nelle dimensioni, elegante nell'aspetto e facile da installare. Grazie alla App è facile per gli utenti ricaricare in modo indipendente ed economico, sfruttando la tariffa a tempo e l'impianto fotovoltaico.



### “NECESSARIO COLMARE IL GAP NELLE VENDITE DI AUTO ELETTRICHE IN ITALIA RISPETTO ALL'UE”

Idilio Ciuffarella, direttore generale



«Il mercato è piacevolmente stimolato dal bonus colonnine e wallbox per il 2024 con l'agevolazione per privati e condomini. Sappiamo che dal 2035 saranno possibili solo nuove immatricolazioni con auto ad emissioni zero. Riteniamo pertanto che il gap attuale rispetto agli altri Paesi dove le auto elettriche hanno avuto più successo dovrà essere colmato rapidamente. Stiamo lavorando con la ricerca e sviluppo per realizzare prodotti con grado di affidabilità superiore e specialmente flessibilità di utilizzo, per colonnine da 7, 12 e 22 kW e per quella da 120 kW. Ci interessa posizionarci tra i migliori esperti del mercato europeo ed italiano.

Naturalmente sempre con costi contenuti. L'impresa, se costruisce con buon rapporto costo/benefici, facilita lo sviluppo del mercato e questa è la nostra mission».

# MENNEKES

MY POWER CONNECTION

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### AMTRON 4YOU 500

Il caricatore Amtron 4You 500 riunisce funzioni utili per i contesti privati e PMI: ricarica solare intelligente, gestione con app per utenti e installatori, funzione Coming Home con sensore di prossimità, contabilizzazione delle ricariche dell'auto aziendale, Rfid e predisposizione per ISO 15118 (PnC). La variante da 11 kW supporta la ricarica solare monofase e trifase.

## PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox e colonnine per la ricarica delle auto elettriche, comprensivi di accessori; Cavi di ricarica per le auto elettriche Modo 2 e Modo 3.

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Gamma ricarica professional: Amtron Professional, Amtron Professional Twincharge, Amedio Professional  
Gamma ricarica privata: Amtron 4YOU, tre modelli (Amtron 4You 100, Amtron 4You 300 e Amtron 4You 500)

## CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori di materiale elettrico e fotovoltaico.



### “NUMEROSI ESEMPI VIRTUOSI NEI CONTESTI MEDIO-PICCOLI”

Marco Di Carlo, managing director



«Il mercato delle stazioni di ricarica, nonostante il contesto di riferimento, continua a crescere anno su anno con una serie di esempi virtuosi e positivi, specie nei contesti medio-piccoli che sono quelli da cui partire se vogliamo generare delle esperienze replicabili. Le sfide che ci aspettano nel breve periodo riguardano la disponibilità di potenza, lo snellimento della burocrazia e la standardizzazione dei processi. Ma gli utenti sono sempre più consapevoli dei vantaggi della ricarica elettrica, delle tecnologie disponibili e dei riferimenti professionali del settore. Ci aspettiamo che continui la crescita delle installazioni con un'ulteriore accelerazione, la cui misura è difficile da prevedere con esattezza. La nostra strategia ad oggi è risultata vincente e continueremo a portarla avanti: punteremo sempre di più sulla qualità dei prodotti, noti per la loro durata e per le loro prestazioni, sui servizi come parte integrante di un pacchetto mai statico e sempre su misura per il cliente, su risposte qualificate per ogni esigenza di ricarica e su una rete di partner Installatori costantemente formati e aggiornati».

ORBITS®

**PRODOTTI IN GAMMA**

Wallbox, colonnine, accessori per stazioni di ricarica, strutture di sostegno per impianti fotovoltaici

**MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO**

Viaris Uni, Viaris Uni+, Viaris Combi+, Viaris City+, Viaris Gravity, Viaris Lander

**CANALI DISTRIBUTIVI**

Distributori del mercato elettrico

**IL PRODOTTO DI PUNTA****VIARIS UNI+**

Viaris Uni+ è una stazione di ricarica in AC caratterizzata dalle dimensioni compatte e dotata di un centralino da otto moduli DIN protetto da uno sportello con chiave per l'inserimento delle protezioni e del contatore di energia. Disponibile da 7,4 kW e 22 kW, è dotata di modulatore di carica dinamico, comunicazione WiFi e lettore Rfid.

**"IL SERVIZIO DA PARTE DEL PRODUTTORE FA LA DIFFERENZA"**  
Stefano Lucini, marketing manager

«Il mercato dell'auto elettrica fatica a crescere e svilupparsi secondo i piani dell'Unione europea per tanti motivi tra cui incertezza del prezzo dell'energia, costi, scarsità dei punti di ricarica. I clienti preferiscono per questo un approccio soft e prima di arrivare ad auto full electric, prediligono le plug in. Il comparto residenziale segue il trend di mancata crescita delle immatricolazioni ed è sicuramente più tranquillo rispetto ai tempi del Superbonus. Al contrario crescono le richieste di installazione di colonnine di ricarica da parte di enti, pubblica amministrazione e aziende. La nostra strategia è volta all'accompagnare all'attività di vendita un servizio pre e post vendita molto strutturato che può fornire addirittura consulenza in loco sulle nostre soluzioni. In una fase di mercato in cui non tutti gli operatori sono addentro alla tematica, il servizio offerto dal partner produttore può fare la differenza. A questo si aggiunge la nostra offerta di prodotti smart ed evoluti, adeguati ad affrontare un mercato che ha diverse esigenze».

MADE IN EUROPE

# Moduli Fotovoltaici Leader nella Transizione 5.0



Powered by sun.  
Driven by perfection.



**Efficienza migliorata**



**Rigorosi standard qualitativi**



**Basso degrado**



**Certificati e con tecnologia TOPCon ad alta efficienza**

Una nuova frontiera di configurazione per le applicazioni C&I, agrivoltaiche e condominiali.



Fronius  
Verto

commerciale@tecnolario.it  
www.tecnolario.it



TECNO-LARIO



## EV-Charger: vetrina prodotti



qcells

### IL PRODOTTO DI PUNTA

#### Q.HOME EDRIVE

Q.Home Edrive è un sistema di ricarica smart mono-fase fino a 7,4 kW e trifase fino a 22 kW. Prevede tre modalità di ricarica: Green che utilizza l'energia in surplus prodotta dall'impianto fotovoltaico; Fast che ricarica alla massima potenza prelevando energia sia dalla rete, sia dall'impianto fotovoltaico; Eco massimizza l'autoconsumo, prelevando una quantità minima di energia dalla rete.



### PRODOTTI IN GAMMA

Moduli fotovoltaici, sistemi di accumulo, inverter, wallbox

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Q.Home Edrive A7S-7.2X, Q.Home Edrive A11T-11X, Q.Home Edrive A22T-22X

### CANALI DISTRIBUTIVI

Grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico

### "PROPORRE WALLBOX A CHI HA GIÀ UN IMPIANTO SOLARE"

Alberto Nadai, senior sales area manager



«Siamo passati dal boom del Superbonus che ha trainato le vendite delle wallbox, a un assestamento del mercato che segue il trend in ribasso delle immatricolazioni di vetture elettriche. Questo trend durerà per tutto il 2024. È difficile fare previsioni per il 2025 ma siamo ottimisti. La nostra strategia è quella di proporre la Q.Home Edrive nelle nuove installazioni in abbinata con il sistema di accumulo Q.Home+ESS HYB-G3, ma anche sugli impianti esistenti. Abbiamo notato che diversi clienti residenziali soprattutto nelle grandi città al nord, a distanza di due o tre anni si stanno avvicinando con interesse alla mobilità elettrica urbana».

## SCAME

feeling connected

### IL PRODOTTO DI PUNTA

#### BE-W[2.0]

La wallbox BE-W[2.0] è pensata per la ricarica in AC fino a 22 kW, ideale per ricaricare a casa o in qualsiasi altro luogo anche pubblico. Con interfaccia utente garantita da App oppure da display LCD, tramite il Dynamic Power Management con tre modalità di funzionamento per ottimizzare i consumi di energia.



### PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox, colonnine, cavi e accessori per la ricarica

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox in AC: BE-W[2.0], BE-T e WD; wallbox in DC: BE-D; colonnine in AC: BE-A, BE-B, CA e CB; colonnine in DC: BE-M

### CANALI DISTRIBUTIVI

Solo grossisti di materiale elettrico.

### "LA WALLBOX NON SI INSTALLA CON L'IMPIANTO FV MA DOPO L'ACQUISTO DELL'AUTO ELETTRICA"

William Brasi, direttore marketing



«Il mercato italiano della ricarica domestica è guidato dalle immatricolazioni e quindi il trend attualmente è abbastanza lineare rispetto all'andamento decrescente di fine 2023. Dopo gli anni del Superbonus, quando la domanda non era strettamente connessa a una necessità, siamo ora in una fase in cui la richiesta di installazione di colonnine residenziali avviene solo dopo l'acquisto di un'auto elettrica. Non c'è dunque necessariamente una contemporaneità con la realizzazione di un impianto fotovoltaico. Per quanto ci riguarda, operiamo sul canale dei grossisti e stiamo investendo molto nella formazione sui nostri prodotti sia verso i grossisti, sia verso gli installatori loro clienti. In questo periodo di stallo del mercato stiamo facendo anche iniziative promozionali per stimolare la domanda di acquisto delle nostre gamme».

# SENEC

## PRODOTTI IN GAMMA

Sistemi d'accumulo, cascate, accessori, moduli fotovoltaici, stazioni di ricarica elettrica.

## MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Senec.Wallbox dpm, Senec.Wallbox dpm 3, Senec.Wallbox pro

## CANALI DISTRIBUTIVI

Vendita diretta agli installatori.

## IL PRODOTTO DI PUNTA

### SENEC.WALLBOX PRO

La wallbox Senec mono o trifase arriva a 22 kW di potenza. Installabile all'interno o all'esterno, ha dimensioni ultra-compatte, rilevamento guasti DC integrato, cavo con connettore tipo 2, gestione da remoto via app e opzione di ricarica solo con l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.



## “SERVIREBBERO INCENTIVI CHE PREMINO L'ABBINAMENTO FV-RICARICA ELETTRICA” Giancarlo Losito, product & operations director.



«Il Superbonus, incentivando anche le wallbox, ha determinato una forte accelerazione del mercato, inducendo all'acquisto anche chi non disponeva ancora di un'auto elettrica, ma che prevedeva o già meditava di acquistarne una in futuro. Terminati gli incentivi, le vendite hanno subito un deciso rallentamento, dovuto anche alla lenta crescita del mercato delle auto elettriche in Italia. Per il futuro, ci aspettiamo uno scenario simile a quello odierno, a meno di nuovi incentivi che stimolino la domanda di veicoli elettrici o che premino l'abbinamento fotovoltaico-ricarica elettrica. Il nostro core-business è e resterà il fotovoltaico con accumulo pertanto la nostra strategia è quella di puntare sull'abbinamento fotovoltaico-ricarica elettrica. Facciamo questo sia in ambito residenziale, dove la nostra gamma include un tipo di wallbox collegabile al nostro sistema di accumulo, sia in ambito commerciale e industriale, dove valutiamo con l'azienda l'opportunità di alimentare con il proprio impianto colonnine aperte anche al pubblico esterno».

ORBIS<sup>®</sup>  
energy



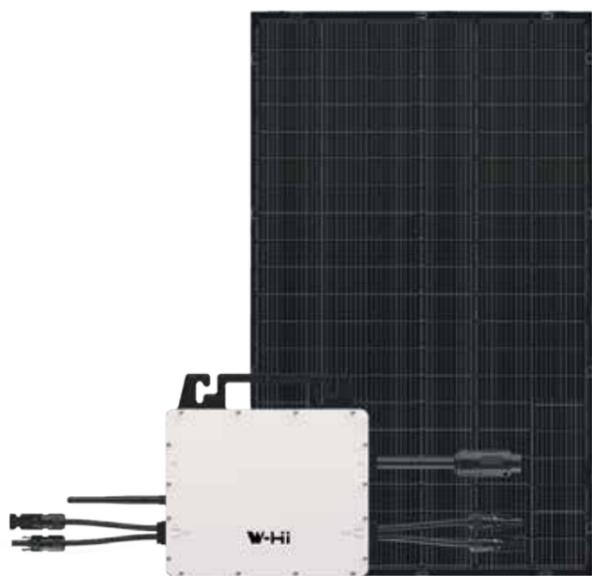
UN UNIVERSO DI SOLUZIONI  
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

Trasforma il tuo balcone in una fonte di energia!



## Kit Balconi FV

Il Kit Balconi FV consente di risparmiare energia in bolletta immediatamente, alimentando la tua abitazione direttamente con l'energia solare gratuita.



Scansiona il QR Code e scopri come trasformare il tuo balcone in una fonte di energia!

## EV-Charger: vetrina prodotti

# solar edge

IL PRODOTTO DI PUNTA

### CARICABATTERIE SOLAREEDGE

Con potenze di carica fino a 7,4 kW in monofase e 22 kW in trifase, il caricabatterie per veicoli elettrici di SolarEdge è parte dell'ecosistema integrato SolarEdge Home ed utilizza automaticamente l'energia solare prodotta in eccesso per ricaricare l'auto, consentendo di impostare e monitorare la ricarica mediante app mySolarEdge.



### PRODOTTI IN GAMMA

Soluzioni smart per l'efficienza energetica per applicazioni residenziali, commerciale-industriale e utility, che includono moduli fotovoltaici, ottimizzatori di potenza, inverter, batterie, dispositivi domotici e per la ricarica dei veicoli elettrici, contatori e sensori, sistemi di monitoraggio.

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Caricabatterie per veicoli elettrici SolarEdge.

### CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori specializzati in tecnologie rinnovabili e generalisti per il materiale elettrico.

### "UN UNICO ECOSISTEMA CHE GESTISCE PRODUZIONE E FLUSSI ENERGETICI"

Giuliano Orzan, country manager



«A fronte di un mercato di auto elettriche che non cresce ai livelli attesi, in questo momento stiamo comunque assistendo ad un trend di vendita in stabile ascesa per il nostro prodotto di ricarica dei veicoli elettrici. Il nostro caricabatterie si posiziona all'interno dell'offerta residenziale SolarEdge Home, una soluzione completa dal tetto alla rete con prodotti, garanzie e assistenza da un unico fornitore. Nel segmento commerciale, per il quale la domanda di stazioni di ricarica è ancora maggiore, ci stiamo focalizzando invece su una soluzione hardware e software, integrata nel nuovo sistema di ottimizzazione energetica SolarEdge ONE. La nostra strategia riflette il posizionamento della nostra offerta, che si fonda sulla differenziazione.

Sia per il segmento residenziale che commerciale, vogliamo proporre ai nostri clienti una soluzione il cui beneficio principale sia l'integrazione all'interno di un ecosistema unico che gestisca e monitori la produzione di energia e tutti i flussi energetici, dall'accumulo, alla gestione dei carichi fino alla ricarica dei veicoli. L'attività marketing e commerciale ruota attorno a questo concetto».

# wallbox



IL PRODOTTO DI PUNTA

### PULSAR MAX

Pulsar Max è un caricatore per ricarica domestica intelligente compatibile con impianti fotovoltaici preesistenti o installati successivamente. Grazie alla funzionalità Ricarica Solare, è in grado di prelevare l'energia prodotta dai pannelli e sfruttarla direttamente per la ricarica. L'utente può gestire tutte le funzioni tramite l'app myWallbox.

### PRODOTTI IN GAMMA

Caricatore ad uso domestico, soluzioni per la ricarica pubblica, soluzioni per la ricarica condivisa, software, soluzioni intelligenti per la gestione energetica

### MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Pulsar Max, Pulsar Pro, Pulsar Socket, Supernova, Wallbox Em4

### CANALI DISTRIBUTIVI

Installatori e distributori di materiale elettrico





**PRODOTTI IN GAMMA**

Inverter, wallbox, gateway, sistema di accumulo

**MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO**

Sigen EVDC 12,5 kW/25 kW - Evac 7,5 kW/11 kW

**CANALI DISTRIBUTIVI**

EPC, general contractor, gruppi di investimento, grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico, grossisti di materiale termoidraulico

**IL PRODOTTO DI PUNTA**

**SIGENSTOR**

Questa soluzione 5 in 1 integra energia solare, accumulo di energia e ricarica rapida in DC per veicoli elettrici, offrendo fino a 130 km di autonomia in un'ora. Il sistema Sigen Evdc consente la ricarica dei veicoli con energia solare o tariffe di utilità fuori punta ed offre la bidirezionalità al sistema. È quindi possibile utilizzare la batteria dell'auto come approvvigionamento sul sistema di accumulo.



**“SOLUZIONI DI RICARICA PRATICHE ED EFFICIENTI”**  
Alfonso d'Alessandro, Italy country manager



«L'adozione di auto elettriche in Italia è ancora in crescita. Una delle sfide principali è affrontare l'ansia da autonomia, che contribuirebbe ad accelerare l'adozione di questi veicoli. Come fornitore di soluzioni di accumulo di energia, ci assicuriamo che case e aziende siano pronte per la crescita dell'e-mobility e dell'energia sostenibile. La strategia di Sigenergy rimane focalizzata su innovazione tecnologica, semplicità e velocità di installazione, sicurezza e un approccio incentrato sul cliente. Ci impegniamo a sfruttare la tecnologia avanzata per soddisfare le esigenze in continua evoluzione dei nostri clienti, in particolare in settori come i sistemi di accumulo di energia e i caricabatterie per veicoli elettrici. Adattandoci costantemente alle richieste del mercato, puntiamo a fornire soluzioni energetiche sostenibili e integrate che migliorino la praticità e l'efficienza per i nostri clienti».

# E-RICARICA

## LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA



**E-RICARICA**  
weekly

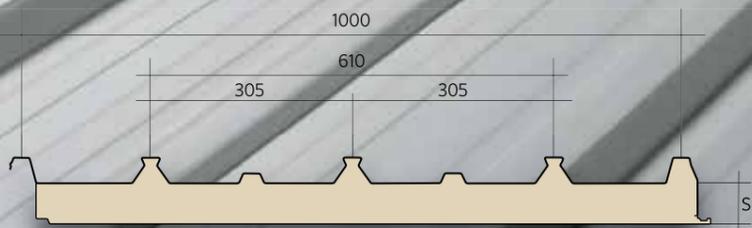
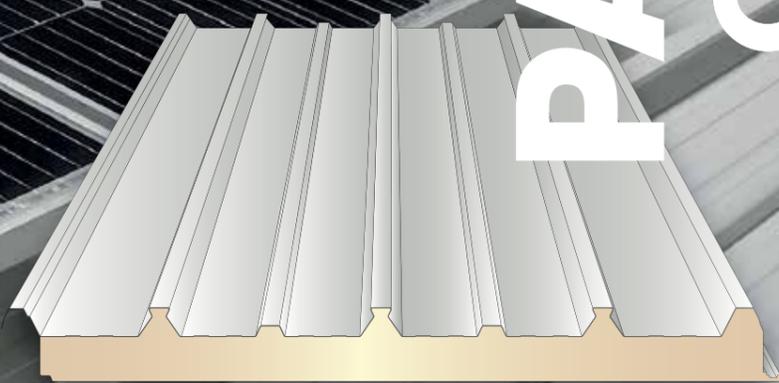
OGNI GIOVEDÌ  
DIRETTAMENTE  
NELLA TUA  
MAIL



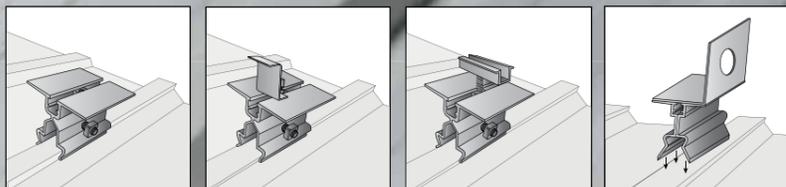
Iscriviti qui:



# 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 fermaneve

## 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

## Gli speciali di SolareB2B

**SETTEMBRE 2024**  
LA FORZA DELLA  
DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA



**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: N'EVOLUZIONE  
COSTANTE



**GENNAIO/FEBBRAIO 2024**  
KEY 2024 TRA NUOVI  
PADIGLIONI E UN LAYOUT  
OTTIMIZZATO



**DICEMBRE 2023**  
LA LENTA (MA COSTANTE)  
AVANZATA DEGLI  
INVERTER IBRIDI



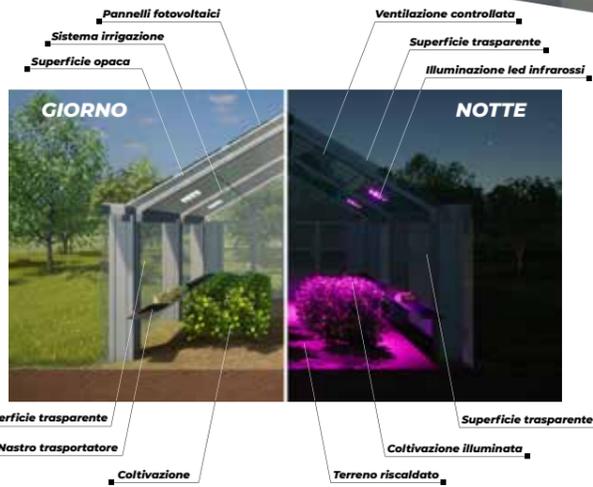
# AGRIVOLTAICO: L'INTEGRAZIONE TRA AGRICOLTURA E FOTOVOLTAICO



## 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



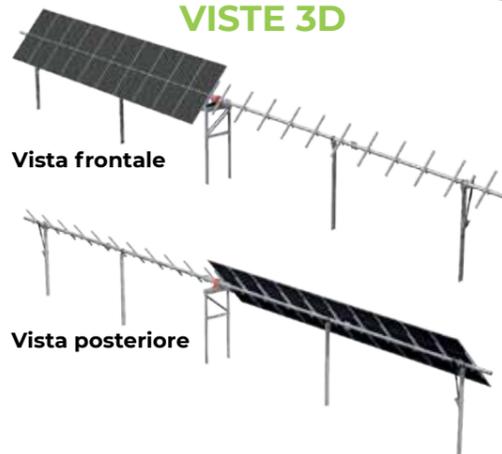
# TRACKER DI QUALITA' SUPERIORE : GREEN TRACKER



## PECULIARITA' DELL'INSEGUITORE GREEN TRACKER:

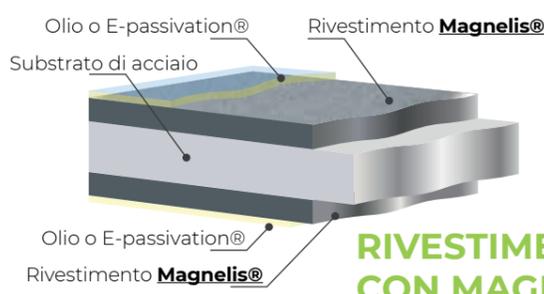
1. Viteria e bulloneria completamente in acciaio inox **AISI 316**
2. Consegna in **5 settimane** dalla conferma d'ordine
3. Produzione **europea** con elevato **indice di bancabilità**
4. Semplice gestione integrata tramite **app**
5. Robusta struttura metallica con **rivestimento Magnelis®**
6. **Affidabile 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

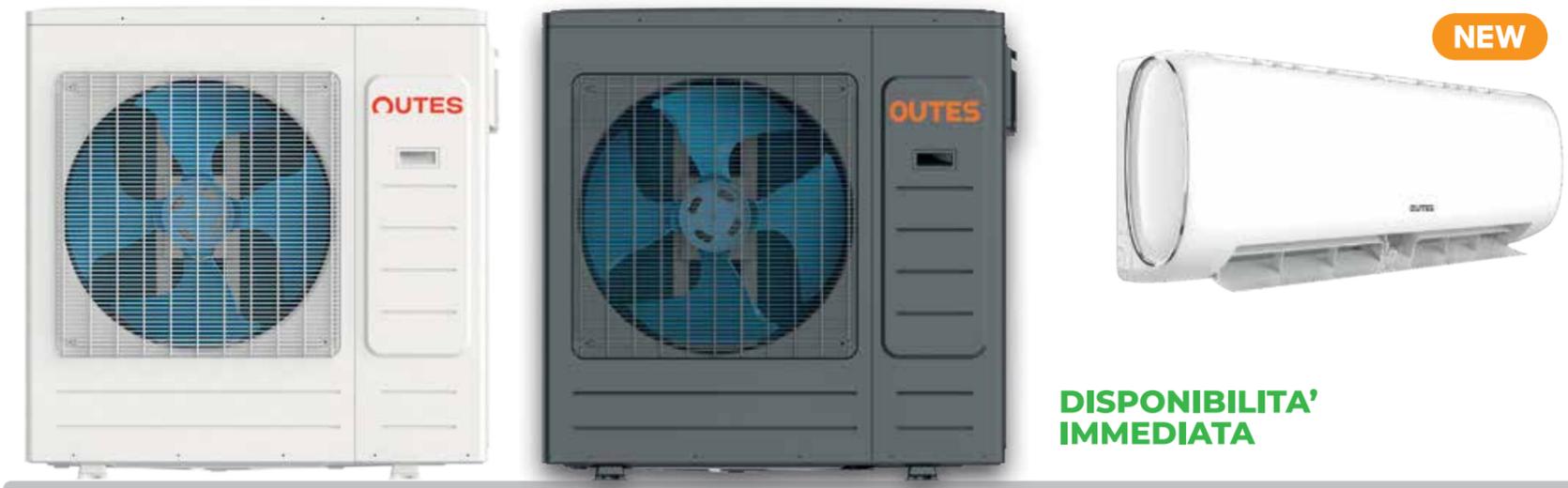


Gruppo Green Design Srl  
36022 Cassola (VI) - Tel. 0424-808599 - www.gruppogreendesign.it  
P. Iva 03990460242 - Cap. Soc. € 3.000.000,00 i.v.

# OUTES

**Outes** è il produttore con la quota di mercato più elevata in Cina nel settore delle pompe di calore.

Produce circa **1 Mln di pezzi all'anno** con 2.000 dipendenti e con laboratori di ricerca, sviluppo e test dei prodotti certificati dal Tuv e da altri enti di certificazione.



**DISPONIBILITA'  
IMMEDIATA**

- ✓ **Componentistica di qualità:** compressori **Panasonic** o **Hitachi**, scambiatori di calore **Danfoss**, pompe di circolazione **Wilo** o **Grundfos**.
- ✓ **Garanzia di serie** di 7 anni sul compressore e 7 anni sullo scambiatore. **COP più elevato della media**, con valori tra 4,95 e 5,15. Kit antigelo di serie.
- ✓ **Larghezza unità esterna** inferiore al metro su tutta la gamma, per permettere l'installazione sui balconcini degli appartamenti.

## italo

prodotto europeo

**NATURALE**



**SOLARE TERMICO  
PER RISCALDAMENTO  
ACQUA CALDA**

Pannello solare termico di alta qualità, progettato per offrire massime prestazioni

**Lega di alta qualità  
Telaio in Alluminio**

✓ **DISPONIBILITA'  
IMMEDIATA**



Componenti Europei



Produttore dal 1975



Design Innovativo

**FORZATO**



**CI VEDIAMO IN FIERA!**

16/17/18  
Ottobre 2024

zeroEmission  
MEDITERRANEAN 2024  
AIR MOBILITY  
ESMA  
ESMA

☎ **800 82 25 13**

✉ [general@forniturefotovoltaico.it](mailto:general@forniturefotovoltaico.it)

🌐 [www.forniturefotovoltaiche.it](http://www.forniturefotovoltaiche.it)