



Building a Fully Connected, Intelligent World

Fusionsolar

Nuova Soluzione Smart PV C&I



Inverter C&I più sicuro e affidabile

SUN2000-150K-MG0

- O&M semplificato
- Sicurezza attiva
- Affidabilità di lunga durata
- BOS ottimale
- Industry-friendly
- Più generazione di energia



SOLARE B2B



PRIMO PIANO / PAG. 28



GRANDI IMPIANTI: QUANTE INCOGNITE

La pubblicazione dei decreti agricoltura e aree idonee ha generato una situazione di caos che rischia di rallentare il segmento delle installazioni utility scale in Italia. Alcuni progetti sono fermi, altri sono stati rimandati. L'ultima parola è delle Regioni, che dovranno mappare le superfici conformi.

MERCATO / PAG. 42



I MODULI BIPV INCONTRANO L'ARCHITETTURA

I prodotti per l'integrazione architettonica stanno ottenendo riscontro positivo nell'ambito sia degli edifici con vincoli paesaggistici, sia nell'edilizia moderna, suscitando l'interesse di nuovi interlocutori: architetti, progettisti e imprese edili.



SPECIALE ALLEGATO

COSÌ I DISTRIBUTORI DIFENDONO I MARGINI

Il canale della distribuzione sta puntando su pianificazioni attente, su partnership solide sia con i produttori sia con gli installatori e su un'offerta completa di prodotti e servizi. Nello speciale allegato a questo numero di Solare B2B i principali player illustrano le loro strategie a tutela della filiera.



APPROCCIO CONSULENZIALE A SERVIZIO DELLA TAGLIA C&I

INTERVISTA A MASSIMO MARENCO, TITOLARE DI ALBASOLAR

MODULI A FINE VITA: PIÙ TEMPO PER ADERIRE AI CONSORZI

PROROGATO AL 31 DICEMBRE 2024 IL TERMINE ENTRO CUI SARÀ POSSIBILE AFFIDARSI A UN SISTEMA COLLETTIVO PER IL CORRETTO SMALTIMENTO DEI PANNELLI DISMESSI. E DAL 2025 CI SARANNO DUE FINESTRE TEMPORALI ANNUALI ENTRO LE QUALI ISCRIVERSI A UN CONSORZIO.

PNIEC: OBIETTIVI SFIDANTI

IL NUOVO PIANO NAZIONALE ENERGIA E CLIMA, INVIATO A BRUXELLES A LUGLIO, ATTRIBUISCE UN RUOLO DI PRIMO PIANO ALLE RINNOVABILI: PREVISTO IL RAGGIUNGIMENTO DI 80 GW DI NUOVI IMPIANTI AL 2030.

DECRETO FER X: (QUASI) TUTTO PRONTO

È IN FASE DI ELABORAZIONE IL NUOVO SISTEMA DI INCENTIVAZIONE APERTO A TUTTI GLI IMPIANTI FV, NONCHÉ AI POTENZIAMENTI E ALLE RICOSTRUZIONI. DALLA NUOVA MISURA CI SI ASPETTA MOLTO. SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DEL PNIEC.



Building a Fully Connected, Intelligent World

Fusionsolar

SUN2000-150K-MG0

O&M semplificato

Il rilevamento rapido dei guasti riduce i costi O&M

- Rilevamento della resistenza di isolamento a livello di modulo
- Individuazione dei guasti 7X, miglioramento della precisione

Sicurezza attiva

Soluzione di sicurezza a livello di sistema, che garantisce la protezione del dispositivo e dei beni

- L4 AFCI leader del settore: maggiore intervallo di rilevamento AFCI di 450m
- Protezione da guasto a terra leader del settore: spegnimento automatico per sovracorrente da 15ms

Affidabilità di lunga durata

Garantisce un funzionamento stabile anche in ambienti estremi

- Disponibilità del prodotto del 99,999%
- Test di invecchiamento del 100% prima della consegna

BOS ottimale

Potenza in uscita maggiore di 150kW per scenari su ampia scala

- SmartDesign offre un'esperienza semplificata
- Per un normale impianto da 1MW, il risparmio sul BOS è di € 0,03 Cent/W*

*Dati dai laboratori Huawei

Industry-friendly

Adattamento a diversi requisiti di rete

- Algoritmo di gestione armoniche intelligente, THDi < 1%, grid-friendly
- Collaborazione PV + ESS per supportare più business model

Più generazione di energia

Aumenta la resa energetica e raggiungi una maggiore efficienza

- Efficienza massima: 98,9%
- Recupero PID integrato: resa più elevata del 3%

L'energia di SENEK è un vero prodigio. SENEK

SENEC

L'energia
di SENEK
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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



Per saperne di più,
scansiona il QR Code

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

zero Emission

MEDITERRANEAN 2024

16-18
OTTOBRE
2024

FIERA
ROMA

CO-ORGANIZZATO DA



FIERA
ROMA



FOTOVOLTAICO, ENERGIE
RINNOVABILI E TECNOLOGIE GREEN
PER IL SUD EUROPA
E IL BACINO DEL MEDITERRANEO

FIERA E CONFERENZA INTERNAZIONALE

AREE SPECIALI

REDOX
FLOW BATTERIES

AIR MOBILITY

ROMA
DRONE
CONFERENCE

MANIFESTAZIONE INTERNAZIONALE
CERTIFICATA DA



IN CONTEMPORANEA
CON

BLUE
PLANET
ECONOMY
EXPOFORUM



WWW.ZEROEMISSION.SHOW

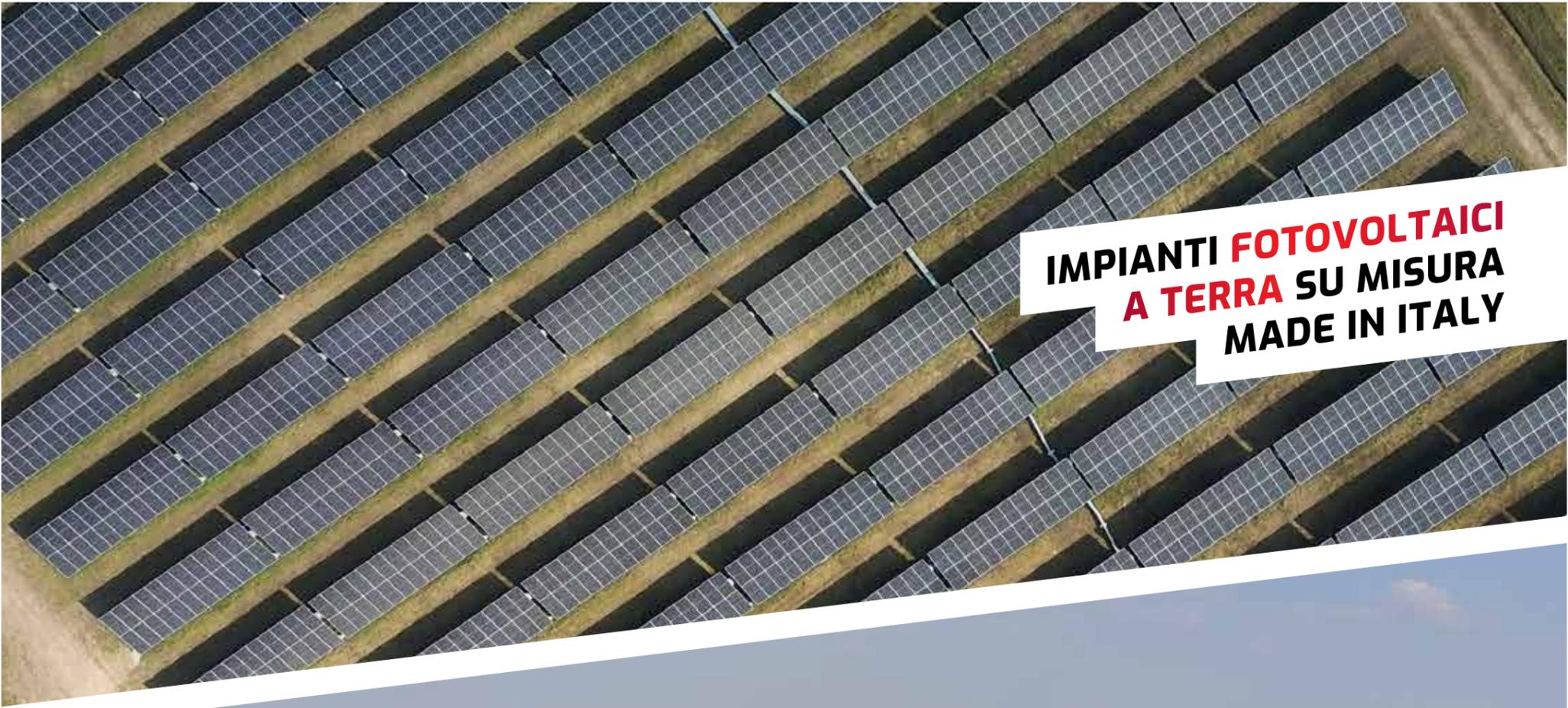


**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**



**INSEGUITORE SOLARE
PER L'AGRIVOLTAICO**





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



IMPIANTI FISSI



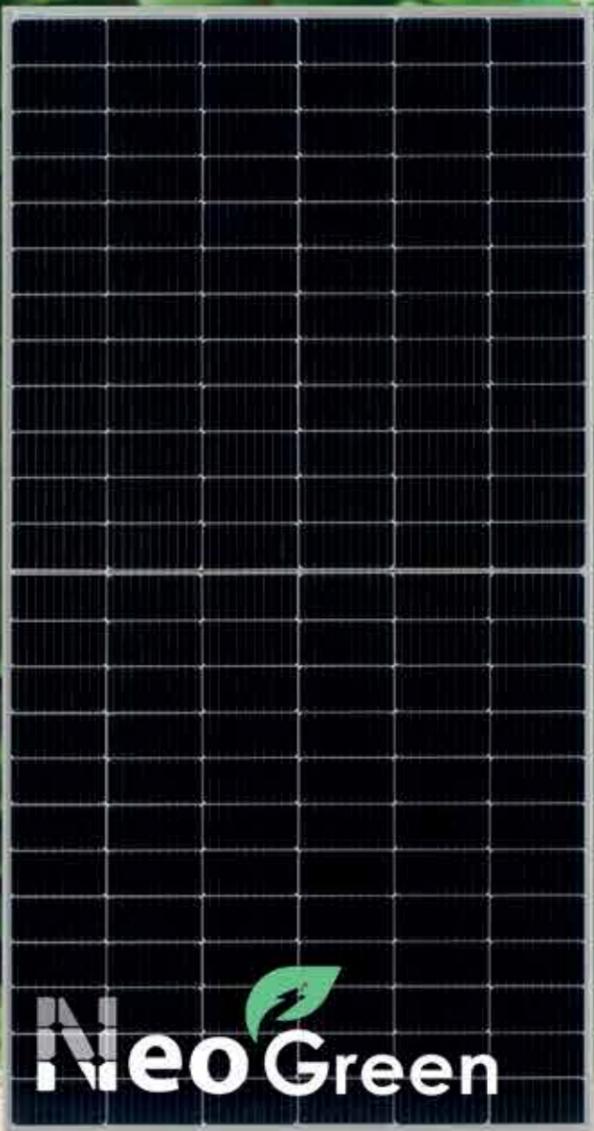
**INSEGUITORE
SOLARE**

NeoGreen

Il Primo Modulo N-type
Prodotto al

100%

con Energia Rinnovabile



NeoGreen

SOMMARIO

GRANDI IMPIANTI: E ADESSO CHE SUCCEDDE?

Tra maggio e luglio il segmento delle installazioni fotovoltaiche di taglia utility scale è stato fortemente scosso dalle pubblicazioni del dl agricoltura, che vieta il solare su terreni agricoli, e del dm aree idonee, che lascia alle regioni l'ultima parola sulla definizione delle superfici per le installazioni di nuovi impianti (da stabilire entro fine anno). Il caos generato sta rimandando progetti e rischia di allontanare potenziali investitori, in un momento in cui le grandi centrali ricominciavano a crescere

PAG. 28

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 10

NEWS

PAG. 18

COVER STORY

Approccio consulenziale a servizio della taglia C&I

Intervista a Massimo Marengo, Titolare di Albasolar

PAG. 24

ATTUALITÀ

Bandi e finanza agevolata: da Regione Lazio 40 milioni per investimenti nelle rinnovabili

PAG. 22

I dati di vendita del FV italiano? Eccoli

PAG. 23

Anie Rinnovabili, il nuovo direttivo entra nel vivo: "subito Al lavoro con le istituzioni"

PAG. 26

I nuovi incentivi del FER X

PAG. 36

Moduli a fine vita: prorogata a fine anno la possibilità di aderire ai consorzi

PAG. 38

MERCATO

Moduli Bipv, il FV che piace all'architettura

PAG. 42

APPROFONDIMENTI

Nel 2023 cresce l'autoconsumo da fonte solare

PAG. 48

Gli obiettivi (ambiziosi) del nuovo Pniec 2024

PAG. 50

Primo semestre: prezzi dell'elettricità in calo e rinnovabili da record

PAG. 52

Manutenzione e assistenza: i vantaggi nel caso di noleggio

PAG. 54

Focus sul contratto di Ritiro Dedicato

PAG. 55

CASE HISTORY

Autoconsumo al 92% grazie a centrale a terra da 6 MWp

PAG. 56

CONTRIBUTI

Italia Solare rafforza la sua presenza locale Diritto di superficie e agrivoltaico

PAG. 58

PAG. 59

RISORSE UMANE

Professionisti del fotovoltaico: nuove opportunità, per tutti

PAG. 60

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Chint Power Systems per l'agrisolare: quando la qualità conviene

PAG. 61

Stäubli Renewable Energy accelera la transizione energetica

PAG. 62

Nasce Energy Group

PAG. 64

SolarMG: l'azienda toscana ha trovato una nuova casa

PAG. 65

L'offerta BTicino per il fotovoltaico

PAG. 66

Western CO amplia l'offerta con due nuove soluzioni per l'accumulo

PAG. 67

20 anni di Energia Italia: il distributore specializzato che tutela la filiera fotovoltaica

PAG. 68

TRANSIZIONE ENERGETICA

News

PAG. 69

Direttiva Casa Green: per l'Italia un costo di 180 miliardi di euro al 2030

PAG. 72

LE CHART DEL MESE

PAG. 76

NUMERI E TREND

PAG. 77

DATI & PREVISIONI

PAG. 78

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 80

SETTEMBRE 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.9 - Settembre 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 26 agosto

EDITORIALE
FARLASTRADA

Resistente alle alte temperature

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



Inverter 333/350K



FIND US ON LINKEDIN

Contatti

+39.350.1299539

service.italy@chint.com

Chintpower.Italy@chint.com



TIER 1

Module Maker Listed by BNEF for 10 Consecutive Years



TOP PERFORMER

Listed by PVEL for 5 Times



13GW

Global Capacity



120+

Destination Countries



SHIFTING • THE FUTURE

www.seraphim-energy.com | info@seraphim-energy.com



FV ALLA PROVA: DAI TETTI AL CASO SARDEGNA

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

I destini di piccoli e grandi impianti fotovoltaici sembrano sempre più distanti. Per quanto riguarda gli impianti a terra o utility scale e il loro ruolo nel mercato, sappiamo che ormai vengono solo da lì le forti accelerazioni nella nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia.

Invece, se guardiamo al dato mensile sull'andamento degli impianti solari sino a 1 MW di potenza, nell'ultimo anno e mezzo non ci sono state grandi oscillazioni (nel primo semestre di quest'anno si è allacciato praticamente lo stesso valore del secondo semestre 2023). Il leggero ridimensionamento della taglia residenziale è stato compensato dalla crescita del segmento commerciale e industriale. Anche le vendite di moduli da parte dei distributori specializzati, secondo la rilevazione di SolareB2B che tra poco compirà un anno, sono sostanzialmente stabili a conferma del fatto che l'attività degli installatori italiani prosegue senza troppi scossoni quando si tratta di piccoli e medi impianti.

Ciò di cui a nostro avviso si sente il bisogno in questo ambito è un maggiore sforzo nel promuovere i vantaggi del fotovoltaico in modalità autoconsumo, soprattutto considerando che oggi il kWh da fonte solare è ancora più conveniente che in passato. Nel segmento residenziale, purtroppo una parte di opinione pubblica non è ancora uscita dal lutto per la fine del superbonus. E bisognerà pur spiegare ai clienti finali che oggi i benefici del solare sono rimasti intatti. E lo saranno ancora di più se le bollette continueranno a minacciare rialzi...

C'è comunque un'onda lunga di interesse da parte di privati e aziende che non dovrebbe essere difficile raccogliere, a fronte di una attività commerciale e di lead generation che richiede di essere ripotenziata.

Passando ai grandi impianti, tra la fine dello scorso luglio e l'inizio di agosto ha tenuto banco la faccenda della moratoria in Sardegna con cui il governo Regionale intendeva bloccare la realizzazione di impianti fotovoltaici ed eolici per ben 18 mesi. Un provvedimento talmente drastico e grossolano da aver suscitato pure le contestazioni del governo in carica, che non ha mai dato grandi prove di vicinanza culturale alle fonti rinnovabili.

Dietro le vicende sarde (e dietro il voltaggiaccio della presidente regionale Alessandra Todde che sino a qualche anno fa si presentava come paladina delle rinnovabili) c'è un groviglio di interessi che poco hanno a che fare con la tanto sbandierata volontà di lasciare ai sardi le scelte sul futuro energetico dell'isola. I nemici di eolico e fotovoltaico hanno avuto gioco facile nello sventolare lo spauracchio di un'occupazione militare del territorio da parte di pale eoliche e moduli fotovoltaici, facendo leva sul fatto che ci sono richieste di progetti per un totale di 809 domande di connessione pari a circa 57 GW. Uno sproposito. Una follia.

Il tema dello scontro sulle FER in Sardegna è complesso e lo affronteremo con il dovuto spazio, ma qui ci limitiamo a far presente che diventa sempre più urgente affrontare e risolvere il problema dei progetti "falsi" che fanno da tappo a uno sviluppo sano e razionale delle FER, non solo in Sardegna ma su tutto il territorio nazionale.

Questo servirebbe anche a togliere alla politica i pretesti per certe opposizioni strumentali dietro cui si nascondono spesso motivazioni puramente ideologiche che si pongono in contrasto netto con gli interessi della nazione, dei cittadini e delle imprese.



SUN 
BALLAST

Made to last
Patented systems

EASYWEST®

EasyWest non è il nuovo sistema Sun Ballast.
È la nostra rivoluzione.



**SCOPRI LA NUOVA GENERAZIONE
DI SISTEMI EST-OVEST**





PERSONE&PERCORSI

GSE: RINNOVATO IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE; PAOLO ARRIGONI CONFERMATO PRESIDENTE



L'assemblea degli azionisti del GSE ha rinnovato il consiglio di amministrazione. Paolo Arrigoni è stato confermato presidente mentre Vinicio Mosè Vigilante è stato confermato come amministratore delegato. Infine il nuovo consiglio di amministrazione è composto da quattro consiglieri: Vinicio Mosè Vigilante, Roberta Toffanin, Caterina Belletti e Giovanni Quarzo. Già presidente del GSE, Paolo Arrigoni è ingegnere ed è stato senatore della Repubblica dal 2013 al 2022. È stato componente della tredicesima Commissione territorio, ambiente, beni ambientali. È stato anche membro del Comitato

parlamentare Schengen, Europol e immigrazione. Ha partecipato poi alla Commissione parlamentare d'inchiesta sulle attività illecite connesse al ciclo dei rifiuti e su illeciti ambientali a esse correlati. Nell'ambito della XVIII Legislatura, ricopre anche l'incarico di Questore del Senato, oltre che quello di membro del Copasir.

CAMBIO AL VERTICE DI FRONIUS ITALIA

Dopo 15 anni Alberto Pinori lascia Fronius e intraprende una nuova esperienza lavorativa in Harley&Dikkinson, società attiva nella realizzazione di interventi di riqualificazione energetica degli edifici, e in particolare dei condomini. In Harley&Dikkinson Pinori rivestirà il ruolo di direttore generale per l'Italia.

L'incarico rivestito da Pinori in Fronius passa a Matteo Poffe, che dal 1° settembre sarà il nuovo direttore generale della filiale italiana.

Grazie alla stretta collaborazione tra Pinori e Poffe, il passaggio di consegne è avvenuto in modo fluido e sereno, così da garantire una continuità sia nella gestione della filiale che dei rapporti con i vari partner commerciali italiani.



ALBERTO PINORI



MATTEO POFFE



SOLAREEDGE: CHRISTIAN CARRARO È IL NUOVO GENERAL MANAGER PER L'EUROPA

SolarEdge ha affidato a Christian Carraro il ruolo di general manager per l'Europa. Carraro succede ad Alfred Karlstetter, che si ritira da questa posizione in vista del suo pensionamento tra un anno e mezzo. Karlstetter rimarrà in azienda per un periodo di transizione, supervisionando le iniziative strategiche e supportando Carraro.

Christian Carraro lavora nel mercato del fotovoltaico dal 2005 ed è approdato in SolarEdge nel 2016 con il compito di sviluppare l'azienda in Italia. In seguito l'azienda lo ha promosso a responsabile delle attività del business in Sud Europa.

K2 SYSTEMS: ALESSANDRO PAPAIIANNI È COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA

Alessandro Papaiani è il nuovo country manager di K2 Systems in Italia. Papaiani lavora da molti anni nel settore del fotovoltaico e vanta una vasta esperienza nel campo delle energie rinnovabili e della distribuzione B2B. L'obiettivo principale è quello di confermare e rafforzare la posizione dell'azienda nel mercato italiano. Inoltre l'azienda punta a essere sempre in linea con gli obiettivi aziendali e di mercato, garantendo sempre la tempestività di risposta sia alle richieste dei clienti sia ai continui cambiamenti che caratterizzano il settore.



TSUNESS: ALESSANDRO LEVA È IL NUOVO COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA

Alessandro Leva è il nuovo country manager per l'Italia di Tsuness, gruppo cinese attivo nella produzione di microinverter. In questa nuova veste, Leva sarà responsabile dello sviluppo dell'attività del gruppo in Italia e in altri Paesi chiave europei.

HALF BRIDGE AUTOMATION: A MARCO GUBBIOTTI L'INCARICO DI COO

Marco Gubbiotti è il nuovo chief operating officer di Half Bridge Automation (HBA), azienda del gruppo Terna specializzata nella rigenerazione e riparazione degli inverter fotovoltaici, nonché nell'automazione volta al ripristino e all'implementazione produttiva degli impianti. Con quasi vent'anni di esperienza in qualità di sales manager di Sinapsi, Gubbiotti entra in HBA con l'obiettivo di consolidare il percorso di crescita intrapreso dall'azienda salentina nel mercato italiano. Nello specifico, si occuperà di implementare e coordinare le attività operative con quelle commerciali.



KRANNICH SOLAR ITALIA -SVR: A MANUEL CARBONI L'INCARICO DI SALES MANAGER NORD ITALIA E SARDEGNA

Manuel Carboni è il nuovo sales manager Nord Italia e Sardegna di Krannich Solar per l'Italia. Carboni ha ricoperto vari ruoli commerciali, principalmente nel settore delle utilities, occupandosi della gestione e creazione delle reti vendita.

LONGI: A GIANLUIGI RIVA IL RUOLO DI SALES DIRECTOR ITALY & GREECE



È stato assegnato a Gianluigi Riva il ruolo di sales director DG per l'Italia per Longi Solar. Riva è un energy manager certificato UNI CEI 11339 dal 2017.

Nel 2018 ha conseguito la certificazione di buyer junior rilasciata dall'Associazione italiana acquisti e supply management. Gianluigi opera nel settore dell'energia da più di 10 anni e in passato ha già ricoperto il ruolo di sales director gestendo un team interno di cinque persone e una rete commerciale di 20 consulenti in Italia.

CHINT POWER SYSTEM: A SILVIA COLOMBO IL RUOLO DI COMMUNICATION E MARKETING SPECIALIST



Chint Power System ha affidato a Silvia Colombo il ruolo di communication e marketing specialist per l'Italia. L'inserimento rientra nel piano di espansione e potenziamento della struttura organizzativa di Chint Power in tutta Europa. Grazie a

questo incarico, Silvia si occuperà di incrementare e consolidare la riconoscibilità del marchio Chint Power nel nostro Paese. Nello specifico, curerà i rapporti con i media e l'ampliamento del network di clienti e partner. Si occuperà anche dell'organizzazione di eventi formativi per gli installatori ai quali Chint Power continuerà a dedicare attenzione.

AIKO: GIANNI PAVIA E DENIS MANGANELLI SONO I NUOVI BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER PER NORD E SUD ITALIA



DA SINISTRA GIANNI PAVIA E DENIS MANGANELLI

Aiko affida a Gianni Pavia e Denis Manganelli i ruoli di business development manager per le aree del Centro Nord e del Centro Sud Italia. Entrambi si occuperanno di sviluppare la rete vendita di moduli affiancando i distributori partner di Aiko per le rispettive aree geografiche di competenza.



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



omniasolar.it

+39 0172 476 939



info@omniasolar.it



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



Connecting Strength

K2 N-Rack: nuova soluzione per impianti a terra

Il nuovo sistema di fissaggio K2, sostenibile in quanto realizzato con un'elevata quantità di alluminio riciclato, garantisce un'installazione semplice e rapida!

- Struttura di supporto in alluminio
- Fondazioni in cemento o palo battuto in acciaio
- Dimensionamento e verifica statica K2
- Possibilità di soluzioni custom made

k2-systems.com/it/k2-n-rack/



k2-systems.it



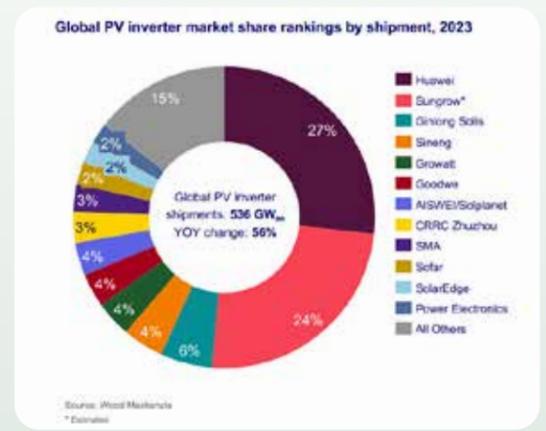
#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2024

NEL 2023 HUAWEI AL PRIMO POSTO PER VENDITE DI INVERTER; ECCO LA TOP 10

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI WOOD MACKENZIE, LO SCORSO ANNO I PRIMI DIECI PRODUTTORI HANNO COPERTO L'81% DELLE FORNITURE COMPLESSIVE

Nel 2023 Huawei si è collocata al primo posto nella classifica dei primi dieci produttori di inverter a livello globale. Le vendite del gruppo, per un totale di 144 GW, hanno coperto il 27% delle vendite totali a livello globale (29% nel 2022). È quanto riportato dal centro di ricerca Wood Mackenzie. Huawei si conferma al primo posto per l'ottavo anno consecutivo. Seguono Sungrow, con una market share del 24%, e Solis, che si conferma in terza posizione con una quota di mercato del 6%. Complessivamente, lo scorso anno sono stati venduti 536 GW di inverter in tutto il mondo. Il dato segna una crescita di circa il 60% rispetto al 2022 (334 GW). Inoltre, secondo quanto emerge dal report, i primi dieci produttori hanno coperto l'81% delle vendite complessive. Il dato segna una flessione di cinque punti percentuali rispetto al 2022. Tutte le dieci società presenti nella top 10 hanno registrato crescite a doppia cifra. L'incremento più importante lo registra Sungrow, in seconda posizione ma con il tasso di crescita più importante rispetto al 2022 (+70%). Da un punto di vista geografico, secondo quanto riportato da Wood Mackenzie più del 60% delle vendite ha fatto riferimento all'area Asia-Pacifico. In Europa sono stati venduti 115 GW di inverter, con una crescita del 24,5% rispetto al 2022. Le vendite nel Vecchio Continente coprono il 21% delle spedizioni totali. Il 9% delle vendite, infine, fa riferimento al mercato statunitense.

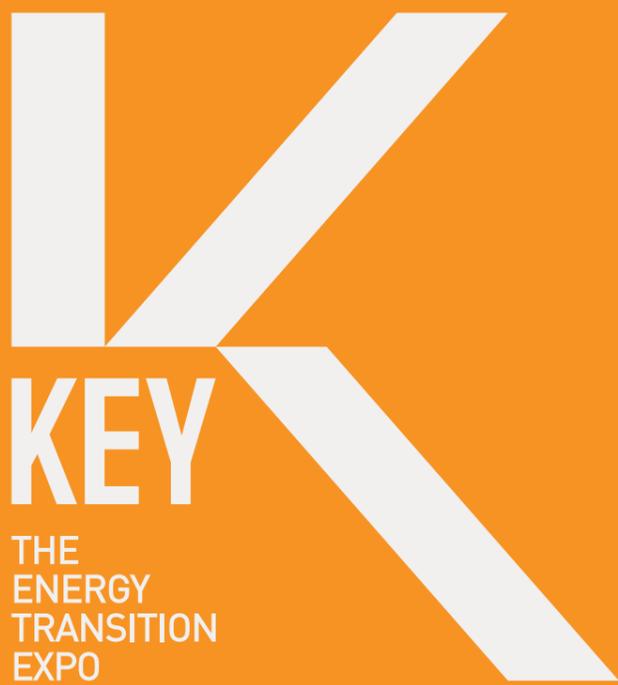


FOTOVOLTAICO ITALIA: DA GENNAIO A LUGLIO 3,85 GW DI NUOVA POTENZA ALLACCIATA (+41%)

PROSEGUE IL TREND NEGATIVO DELLA TAGLIA RESIDENZIALE MENTRE CRESCONO LE INSTALLAZIONI DI POTENZA COMPRESA TRA 1 MW E 10 MW (+135%) E LE CENTRALI UTILITY SCALE



Da gennaio a luglio 2024 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 3,85 GW. Il dato segna una crescita del 41% rispetto allo stesso periodo del 2023 (2,72 GW). Nell'anno mobile (ago23-lug24 VS ago22-lug23) sono stati connessi alla rete 6,35 GW di nuovi impianti, con una crescita del 62% rispetto allo stesso periodo precedente (3,92 GW). È quanto emerge dall'ultima release di Terna sul nuovo fotovoltaico in Italia. Entrando nel dettaglio, a luglio 2024 sono entrati in esercizio 511 MW di nuove installazioni fotovoltaiche, in linea con il mese precedente. Si conferma ancora una volta il calo del numero dei nuovi impianti allacciati, con una flessione del 24% rispetto a luglio 2023. Tornando ai primi sette mesi dell'anno, e analizzando i singoli segmenti, prosegue il trend negativo della taglia residenziale. Il nuovo fotovoltaico di taglia compresa tra 3 e 12 kW segna un calo del 24% rispetto ai primi sette mesi del 2023. Il calo della taglia compresa tra 12 e 20 kW è invece del 6%. Ancora una volta si conferma la crescita delle nuove installazioni 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 registra un incremento del 25%. Anche in questo caso, la crescita è leggermente rallentata, soprattutto se si considera l'anno mobile (+62%). Crescono le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW, con un +59%, e le installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp, con una crescita del 135% rispetto ai primi sette mesi del 2023. Quest'ultima è la taglia che è cresciuta di più. Basti pensare che da gennaio a luglio sono entrati in funzione ben 303 nuovi impianti per 781 MW. Anche a luglio, infine, si segnala l'entrata in funzione di centrali di taglia utility scale. In totale sono tre i nuovi impianti 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). Complessivamente, a fine luglio 2024 si contavano in Italia 1,78 milioni di impianti fotovoltaici per una potenza cumulata di 34,1 GW.



5 - 7
MARCH
2025

RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

25

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION.

EXHIBIT AT KEY



KEY - The Energy Transition Expo is the most important European event dedicated to technologies, services, integrated solutions for energy efficiency and renewable energies in Italy and the Mediterranean basin.

The place to highlight the acceleration of energy and climate policies and the opportunities opening up in the market.

key-expo.com
#climatefriends

Organized by



In collaboration with



Simultaneously with





TERNA: NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2024 CRESCONO DEL 25% GLI INVESTIMENTI

GRAN PARTE DELLE RISORSE SONO DESTINATE ALLE DORSALI E AGLI INTERVENTI PER LA STABILITÀ DI RETE



Nei primi sei mesi del 2024, Terna ha proseguito nella forte accelerazione degli investimenti, che hanno superato il miliardo di euro, a beneficio della transizione energetica. Gli investimenti sono inoltre finalizzati a migliorare l'adeguatezza del sistema elettrico nazionale, a fronte della crescita della quota di energia prodotta da fonti rinnovabili nel mix energetico nazionale.

Più nel dettaglio, nel primo semestre del 2024 Terna ha investito 1,04 miliardi di euro. Il dato segna una crescita del 25,5% rispetto agli 830,5 milioni del corrispondente semestre del 2023.

Si segnalano in particolare gli avanzamenti del Tyrrhenian Link, il collegamento elettrico sottomarino fra Campania, Sicilia e Sardegna. Avanza anche l'Adriatic Link, l'elettrodotto sottomarino fra Abruzzo e Marche,

che ha ricevuto il decreto autorizzativo del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Altri fondi sono stati destinati al progetto Sa.Co.I. 3, che prevede l'ammodernamento e il ripotenziamento dell'attuale interconnessione elettrica sottomarina tra Sardegna, Corsica e Toscana.

Infine prosegue il piano di installazione di apparecchiature quali reattori, compensatori sincroni e resistori stabilizzanti, a beneficio della sicurezza della rete. Questo aspetto ha visto lo stanziamento di 100,5 milioni di euro nel primo semestre del 2024.

Sempre in riferimento ai primi sei mesi dell'anno in corso, i ricavi della società di sono attestati a 1,7 miliardi di euro (+18,1% rispetto al 2023 quando raggiunsero quota 1,5 miliardi). Infine l'utile netto del gruppo nel periodo è stato pari a 544,8 milioni di euro (+32,4% rispetto ai 411,4 milioni del 2023).

TRANSIZIONE 5.0: FIRMATO IL DECRETO ATTUATIVO

CONFERMATO L'INCENTIVO AI SOLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON MODULI REALIZZATI IN UE



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



Dopo l'ok della Corte dei Conti, a inizio agosto è stato firmato il testo ufficiale del decreto attuativo del Piano Transizione 5.0. La misura vuole favorire la transizione energetica e digitale delle imprese italiane, incentivando nuovi investimenti tramite il sistema del credito d'imposta. Le imprese possono beneficiare di un credito d'imposta fino al 45% delle spese sostenute.

Il decreto appena firmato definisce le procedure per l'accesso allo strumento incentivante, per il quale il governo ha stanziato 6,3 miliardi di euro. Possono accedere all'agevolazione fiscale tutte le imprese residenti 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° gennaio 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 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 a eterogiunzione di silicio o tandem prodotte nell'Unione europea con un'efficienza di cella almeno pari al 24%". Le spese di installazione concorrono a formare la base di calcolo del credito d'imposta per un importo pari rispettivamente al 120% (140% nel caso di moduli bifacciali a eterogiunzione).

LA NUOVA STRATEGIA DI VP SOLAR SCOMMETTE SU C&I, BESS E ACADEMY

L'AZIENDA HA RAFFORZATO L'OFFERTA MERCEOLOGICA CON UNA SELEZIONE DI PRODOTTI TRA CUI INVERTER IBRIDI E SISTEMI DI STORAGE PER IMPIANTI DI GROSSA TAGLIA, STAZIONI DI RICARICA FAST CHARGERS, MODULI FOTOVOLTAICI EUROPEI, SOLUZIONI HVAC E PRODOTTI SPECIFICI PER L'AGRISOLARE E L'AGRIVOLTAICO



Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare l'intervista completa



DA SINISTRA: STEFANO LORO CEO E FONDATORE E PAOLO ZAVATTA, DIRETTORE COMMERCIALE E MARKETING

VP Solar ha tracciato le linee di sviluppo per il prossimo futuro individuando come obiettivo prioritario il segmento C&I, ma spaziando su tutte le aree di business che offrono maggiori opportunità di crescita. A tal fine anche l'offerta merceologica è stata rafforzata soprattutto con una selezione di prodotti che guardano al futuro: inverter ibridi C&I e sistemi di storage Bess; stazioni di ricarica fast chargers; moduli fotovoltaici europei; soluzioni Hvac; soluzioni specifiche per l'agrisolare e l'agrivoltaico. Si potenzia anche la gamma di servizi tra cui spiccano il rinnovo della proposta dell'acquisto dei crediti fiscali superbonus ed ora anche ecobonus, oltre naturalmente al supporto tecnico pre e post vendita con team di ingegneria dedicata ai clienti installatori, anche per formazioni

verticali. Inoltre VP Solar sta proponendo soluzioni di finanza agevolata grazie anche alla storica e certificata solidità patrimoniale dell'azienda. Tra i capisaldi della strategia di sviluppo di VP Solar c'è Enerpark (www.enerpark.it), la nuova sede aziendale che integrerà anche la funzione di Academy in chiave testimoniale di tutte le tecnologie innovative e soluzioni proposte dall'azienda per il C&I: fotovoltaico, storage, stazioni di ricarica, pompe di calore e Comunità Energetiche.

«VP Solar è stato l'unico distributore italiano specializzato presente come espositore all'Intersolar» afferma Stefano Loro, CEO e fondatore 25 anni fa di VP Solar «per presentare i nuovi prodotti e servizi, rafforzando la vicinanza ai clienti e al mercato. In questa fase di cambiamento, il mercato richiede guida e visione, per individuare e perseguire le molte opportunità a disposizione. VP Solar, grazie alla sua lunga esperienza, è in grado di cogliere queste prospettive, rinnovandosi con continuità come il mercato richiede, cercando sempre nuove motivazioni al servizio dei clienti».

Paolo Zavatta, direttore commerciale e marketing, ha aggiunto: «Le nuove proposte trasferite da VP Solar al mercato grazie alla rete vendita diretta ed indiretta rinnovata e potenziata nelle diverse iniziative come i roadshow, le presenze alle principali fiere di settore nazionali ed internazionali e le molte attività di formazione e comunicazione stanno creando un ampio interesse degli operatori commerciali non solo in Italia, ma anche nei mercati internazionali, come riscontrato a Monaco».



sonnen

sonnenPro FlexStack

Il sistema di accumulo per applicazioni commerciali e industriali, configurabile in base alle diverse esigenze di capacità e potenza.

Scegli l'efficienza di **sonnenPro FlexStack** e massimizza i vantaggi dal **Piano Transizione 5.0**.

368 kW

Potenza massima

495 kWh

Capacità massima

IP 65

Grado di protezione



Per maggiori
info, **inquadra**
il **QR-CODE**:





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

Luigi, installatore fotovoltaico.

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

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



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

chint.it



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2024

MAXEON: “NESSUNA RELAZIONE TRA NOI E LA CRISI DI SUNPOWER”

MAXEON AVEVA UN ACCORDO PER FORNIRE PANNELLI SOLARI A SUNPOWER CORP., MA TALE ACCORDO È TERMINATO NEL 2023

“A parte il nome del marchio, non esiste alcuna relazione tra Maxeon e SunPower Corporation. SunPower Corp. e Maxeon si sono separate nell'agosto 2020 quando Maxeon è diventata una società indipendente. Da allora, SunPower Corporation e Maxeon Solar Technologies sono due società quotate in borsa separate, con proprietà distinte e operazioni indipendenti”. Con questa precisazione, Maxeon Solar Technologies ha voluto chiarire che non c'è alcuna relazione con la crisi dell'azienda americana SunPower che a causa di crescenti difficoltà finanziarie, ha avviato le procedure del Chapter 11 della legge fallimentare statunitense, che prevede la possibilità di rimanere operativi mentre si ristruttura il debito.

“Maxeon aveva un accordo di fornitura per fornire pannelli solari a SunPower Corp., ma tale accordo è stato terminato nel 2023 e dal primo trimestre 2024, Maxeon non ha spedito alcun prodotto a SunPower Corp” prosegue la nota di Maxeon. “I prodotti solari a marchio SunPower in Europa e al di fuori degli Stati Uniti sono fabbricati e venduti da Maxeon Solar Technologies, che è un'entità indipendente da SunPower Corporation”.



BEE SOLAR E HUASUN SIGLANO ACCORDO PER PRODURRE IN ITALIA WAFER, CELLE E MODULI FOTOVOLTAICI

L'OBIETTIVO DELLA PARTNERSHIP È QUELLO DI INCREMENTARE LA DISPONIBILITÀ DI COMPONENTI FABBRICATI IN ITALIA PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI



DA SINISTRA: PAOLO ROCCO VISCONTINI, PRESIDENTE DI BEE SOLAR, CON IL MINISTRO ADOLFO URSO

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.

Le due realtà svilupperanno un progetto industriale automatizzato e avanzato. 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.

L'obiettivo primario della partnership è quello di incrementare l'installazione di impianti fotovoltaici con componenti fabbricati in Italia.

«Huasun è il partner ideale per aiutarci a raggiungere i più elevati standard di qualità nella creazione di componenti solari Made in Europe», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Bee Solar. «La tecnologia a eterogiunzione è una soluzione interessante per produrre con successo celle e moduli fotovoltaici con la massima efficienza e una piattaforma perfetta per implementare futuri miglioramenti della tecnologia tandem».

Il protocollo d'intesa è stato firmato presso il ministero delle Imprese e del Made in Italy alla presenza del ministro Adolfo Urso. Secondo Bee Solar l'approvazione di questa collaborazione da parte del ministro Urso indica sostegno dal governo italiano per la creazione di importanti realtà industriali nel settore della produzione di componenti per le energie rinnovabili.

SENEC E CONFAGRICOLTURA CATANIA INSIEME PER LA PROMOZIONE DEL FV PRESSO AZIENDE AGRICOLE SICILIANE

I DUE PARTNER INTENDONO ACCOMPAGNARE LE IMPRESE NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA, ATTRAVERSO LA CONSULENZA E LA FORNITURA DI SOLUZIONI FOTOVOLTAICHE PERSONALIZZATE

Senec Italia ha siglato una partnership con Confagricoltura Catania per accompagnare le aziende agricole siciliane nella transizione energetica, attraverso la consulenza e la fornitura soluzioni fotovoltaiche personalizzate in linea con le loro infrastrutture e necessità. Oltre a fornire consulenza per la scelta della soluzione più opportuna per la singola azienda, Senec, grazie alla collaborazione con il partner locale Mavi Solar, seguirà tutte le fasi di realizzazione e tutti gli aspetti - tecnico, legale, finanziario e amministrativo - dei progetti. Inoltre Senec, sempre con Mavi Solar, assisterà gli associati di Confagricoltura nelle procedure di adesione ai bandi per il fotovoltaico agricolo e nello sviluppo di sistemi agrivoltaici.



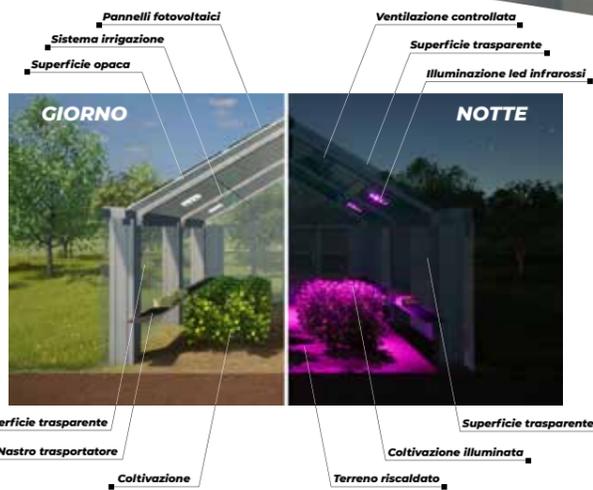
AGRIVOLTAICO: L'INTEGRAZIONE TRA AGRICOLTURA E FOTOVOLTAICO



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



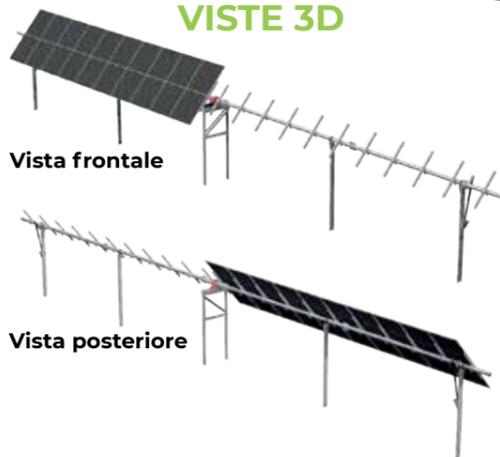
TRACKER DI QUALITA' SUPERIORE : GREEN TRACKER



PECULIARITA' DELL'INSEGUITORE GREEN TRACKER:

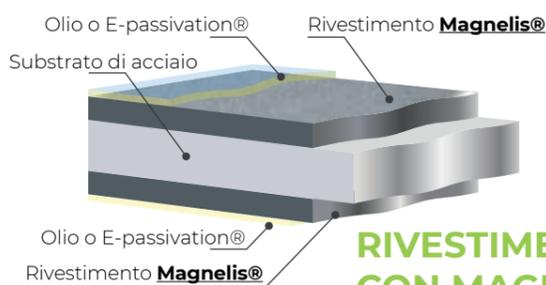
1. Viteria e bulloneria completamente in acciaio inox **AISI 316**
2. Consegna in **5 settimane** dalla conferma d'ordine
3. Produzione **europea** con elevato **indice di bancabilità**
4. Semplice gestione integrata tramite **app**
5. Robusta struttura metallica con **rivestimento Magnelis®**
6. **Affidabile 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.



SOLARITALY 2024: A ROMA IL 26 SETTEMBRE LA 2^A EDIZIONE DELL'EVENTO DI NETWORKING

Il 26 settembre torna l'evento SolarItaly che si terrà a Roma presso la prestigiosa location La Lanterna e si propone come "un punto di incontro per professionisti del settore, promuovendo lo scambio di idee, collaborazioni e dibattiti sulle ultime tendenze ed innovazioni tecnologiche, e riunendo sotto lo stesso tetto, i principali decision maker, innovatori e influenti nel settore fotovoltaico".

L'evento, giunto alla seconda edizione, è a numero chiuso e su invito ed è organizzato da Wattkraft, in collaborazione con HigeccoMore, Comal ed Aiko. Inoltre Esapro e PLC System supportano l'appuntamento rispettivamente come Platinum e Gold Sponsor. Infine la testata SolareB2B è media partner. L'agenda della giornata prevede un ricco calendario di interventi e tavole rotonde dedicate ai principali temi che



toccano il fotovoltaico, in particolare i segmenti utility scale, storage e C&I. Tra i relatori ci sono nomi noti e speaker di alto livello tra cui Mario Tozzi, Nicola Armaroli, Francesco Ferrante, Paolo Rocco Viscontini. Presenti anche altre figure provenienti da istituzioni accademiche, associazioni di categoria, media, aziende leader del settore e autorità regolatorie tra cui il direttore di SolareB2B Davide Bartesaghi. Il programma dettagliato di SolarItaly 2024 è disponibile sul sito web www.solaritaly.org. Per ulteriori informazioni scrivere alla mail info@solaritaly.org.

PROMOZIONE ZCS: OGNI SETTE BATTERIE ACQUISTATE, UNA IN PIÙ IN SCONTO MERCE

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere all'iniziativa



Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) presenta la promozione "Store energy, save money" rivolta agli installatori. L'iniziativa è valida dal 19 luglio al 31 ottobre 2024 per acquisti effettuati nel medesimo periodo. In particolare gli installatori che acquisteranno presso il proprio distributore di fiducia sette batterie ZCS HV ZBT5K potranno richiederne una in più a titolo di sconto merce. La promozione è cumulabile: acquistando, ad esempio, 14 batterie, si avrà diritto a due sistemi in più. Per aderire alla promozione è necessario compilare il form a questo QRCode inserendo tutti i dati richiesti, i numeri seriali delle batterie acquistate e il documento comprovante l'acquisto. Le batterie ZCS HV ZBT5K sono accoppiabili con gli inverter ibridi ZCS Azzurro monofase Easy Power e con gli ibridi trifase. Si tratta di batterie HV a gestione indipendente, ideali per spazi stretti. Sono caratterizzate da installazione facile e veloce e protezione ambientale IP65. Infine sono aggiornabili da remoto e coperte da garanzia di 10 anni.

SMA REALIZZA CON HGV UN PARCO SOLARE DA OLTRE 100 MWP CON SISTEMA DI ACCUMULO DA 50 MW

SMA Italia ha stretto un accordo di collaborazione con HGV Srl, società specializzata nella creazione di progetti di economia circolare. L'obiettivo è quello di rafforzare lo sviluppo del progetto H2 Era Green Valley a Figline e Incisa Valdarno, in provincia di Firenze.

H2 Era Green Valley rappresenta uno dei primi progetti di circular economy d'Europa a impatto e scarto zero. Il modello sarà completamente eco-sostenibile e mostrerà l'applicazione del concetto di economia circolare in diversi settori, dall'energia alla produzione alimentare.

SMA, in particolare, contribuirà all'implementazione del parco fotovoltaico, dell'impianto storage e della parte Power2Gas all'interno dei concept sostenibili previsti.

Il parco fotovoltaico avrà una potenza di 101,23 MWp tra impianto a terra e installazioni sui tetti del complesso. Il sistema garantirà una produzione annua di 143 GWh e sarà accoppiato a un impianto di stoccaggio con una potenza stimata di 50 MW e una capacità di accumulo di 100 MWh.

L'intero impianto si avvarrà, inoltre, di un sistema di monitoraggio e controllo SMA che permetterà la supervisione della produzione e la gestione ottimale dell'energia.



DA ENERGIA ITALIA UNA CAMPAGNA PER CONVERTIRE I CREDITI FISCALI DA ECOBONUS



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere all'iniziativa Ecobonus



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere all'iniziativa Superbonus 110%



Energia Italia ha avviato una campagna per l'acquisizione dei crediti fiscali maturati da installatori e operatori delle energie rinnovabili con interventi in Ecobonus.

In particolare, le aziende che hanno nel proprio cassetto fiscale crediti cedibili derivanti da Ecobonus, possono convertirli e riscattarli acquistando prodotti fotovoltaici del catalogo di Energia Italia.

Per accedere al programma ed essere contattati dallo staff della società di distribuzione è necessario compilare

il form (per accedere al form inquadra il QR Code). L'iniziativa si affianca alla campagna di acquisizione dei crediti fiscali maturati e cedibili derivanti da Superbonus 110% che prosegue fino a esaurimento fondi.

FRONIUS: PROROGATA FINO AL 31 OTTOBRE LA PROMOZIONE "(20)24 ORE DI SOLE" CON SCONTI PER GLI INSTALLATORI

Fronius proroga fino al 31 ottobre prossimo la promozione in corso "(20)24 ore di sole" che prevede sconti sull'acquisto di alcuni inverter.

L'azienda ha avviato l'iniziativa lo scorso primo maggio. Essa consente agli installatori di beneficiare di prezzi promozionali sui modelli Primo GEN24 Plus. Scontata anche tutta la gamma Snapinverter comprensiva dei modelli Primo, Symo, Eco e Symo Advanced.

Nello specifico, è applicabile uno sconto fino a 590 euro per i prodotti SnapINverter. Lo sconto sale invece fino a 650 euro per i modelli Primo GEN24 Plus 3.0 - 10.0.

Lo sconto dedicato a ciascuna categoria di prodotti è applicato dai sales partner Fronius aderenti all'iniziativa.





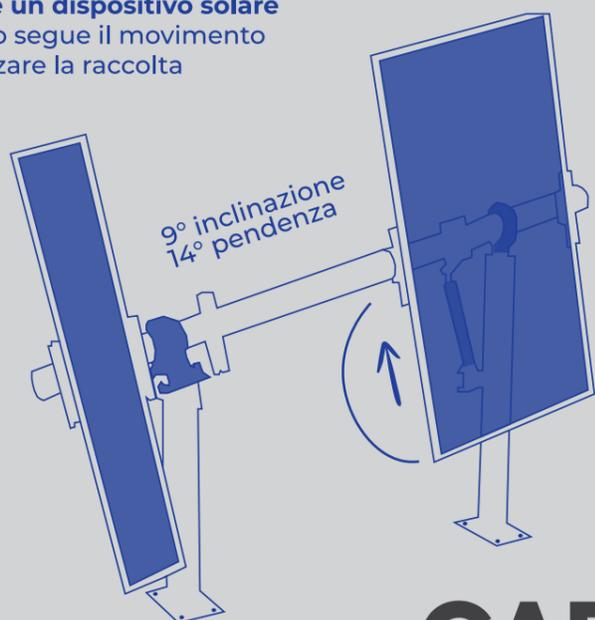
TRACKER



MADE IN ITALY

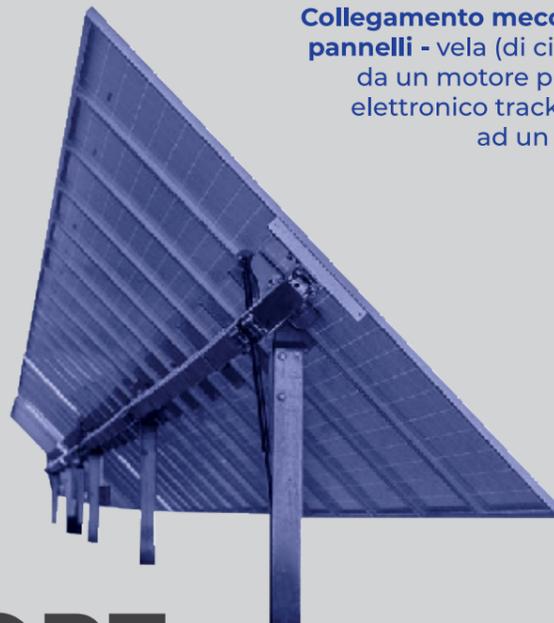
TRACKER Inclinabile

Il tracker inclinabile è un dispositivo solare avanzato che non solo segue il movimento del sole per massimizzare la raccolta di energia, ma può anche regolare l'angolo di inclinazione scegliendo l'altezza del palo



TRACKER Standard

Collegamento meccanico fra un gruppo di pannelli - vela (di circa 20/30), movimentati da un motore pilotato da un dispositivo elettronico tracker, a sua volta collegato ad un supervisore di impianto attraverso una rete di comunicazione



CARPORT




MODULI FV HJT

La tecnologia HJT (Heterojunction with Intrinsic Thin layer) nei moduli fotovoltaici combina strati di silicio cristallino e amorfo per ottenere una maggiore efficienza energetica, una minore degradazione nel tempo e migliori prestazioni ad alte temperature, rappresentando una delle soluzioni più avanzate e promettenti nel campo dell'energia solare.



NEWS



SUNPRO
power 5.0
EUROPEO



BATTIPALO

Utilizzando un sistema di inserimento, garantisce la precisione e la stabilità necessarie per la struttura dei sistemi solari.

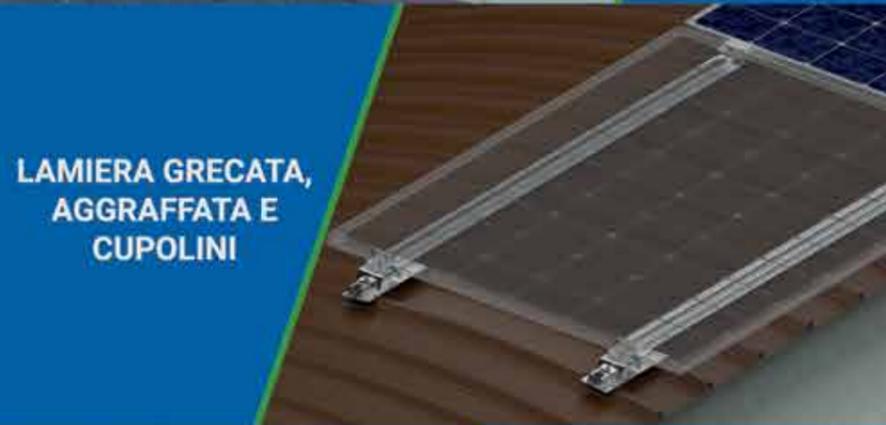


Offriamo soluzioni di fissaggio per i più diffusi impianti fotovoltaici

TETTO A FALDA



TETTO PIANO ZAVORRATO



LAMIERA GRECATA, AGGRAFFATA E CUPOLINI



TETTO IN FIBROCEMENTO



FACCIATA

**ΩMEGA
WARESUN**

Scopri come creare la lista prodotti per il fissaggio fotovoltaico, in soli 60 secondi!



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

#NEWS

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2024

DISPONIBILI IN ITALIA I TRACKER DEL PRODUTTORE POLACCO ENERGY5

Il produttore polacco di componenti per impianti fotovoltaici Energy5 rende disponibili per il mercato italiano i suoi tracker pensati per installazioni agrivoltaiche e impianti di taglia utility scale.

Questi inseguitori, gestibili tramite un'applicazione di monitoraggio, sono caratterizzati da stazione meteo con sensore di sole e vento e sistema di comando Suntrack. Inoltre il sistema di backtracking 3D minimizza l'ombreggiatura delle file dei moduli.

Il sistema e l'altezza delle gambe della struttura sono progettati individualmente. La struttura è realizzata in acciaio rivestito di zinco-magnesio ZM 430/ ZM 310 con connettori realizzati in acciaio inox

a2. L'azienda assicura la consegna entro cinque settimane dalla conferma dell'ordine e fornisce dichiarazione di prestazione per l'intero sistema (Declaration of performance for whole system).

Energy5 ha fornito 5 MW di questi tracker per un progetto solare nel nostro Paese che prevede l'installazione di 6.700 pannelli disposti in 151 file. I tracker Energy5 seguiranno il movimento del sole in un intervallo di +/- 60° dall'alba al tramonto. Questo consentirà di aumentare la produzione di energia fino al 30%.



TBEA LANCIA IL NUOVO INVERTER TS360KTL-HV-C1 DA 360 KW

Tbea ha presentato il nuovo inverter di stringa TS360KTL-HV-C1. Il dispositivo ha un'efficienza massima del 99,02% ed è caratterizzato da protezione IP66. Inoltre supporta moduli fotovoltaici, anche bifacciali, di varie dimensioni (182 e 210 millimetri).

È pensato per grandi impianti, realizzati anche in zone montane o offshore. L'inverter è stato esposto a Intersolar di Monaco dove l'azienda ha presentato altre novità di prodotto. Tra esse, la gamma di inverter di stringa per il comparto commerciale e di piccole e micro-installazioni, che vanno da 3 a 110 kW, compatibili con tutti i tipi di moduli. Questi inverter dispongono di rilevamento intelligente dell'arco Afci

e di un'ampia gamma di tensioni operative Mpp. Accanto a queste soluzioni, Tbea ha proposto anche stazioni di trasformazione containerizzate da 3/6/9 MW e nuovi inverter centrali da 4,4 MW e 8,8 MW. Inoltre per affrontare il problema della qualità della rete, Tbea ha presentato la soluzione di compensazione della potenza reattiva Statcom. Infine l'azienda ha introdotto nuove soluzioni di storage a stringa con gestione a singolo cluster e design attivo di formazione della rete, offrendo miglioramenti in termini di sicurezza, costi, efficienza, configurazione e manutenzione. Il design modulare dei PCS e dei sistemi di batterie raffreddate a liquido garantisce un'integrazione e una manutenzione semplici.



RISEN ENERGY, NUOVO RECORD PER I MODULI HYPER-ION HJT: RAGGIUNTA UNA POTENZA DI QUASI 770 WP

Il modulo Hyper-ion a eterogiunzione di Risen Energy ha raggiunto una potenza in uscita pari a 767,38 Wp. Si tratta di un nuovo record mondiale, che si affianca a un'efficienza di conversione del 24,7%. Inoltre questi moduli hanno superato numerosi standard IEC e test di affidabilità, che testimoniano la stabilità delle loro prestazioni anche in condizioni ambientali estreme.

Oggi le vendite dei pannelli Hyper-ion HJT hanno raggiunto oltre 50 Paesi per un volume totale superiore a 4 GW. La partecipazione attiva dell'azienda alla "Belt and Road Initiative" ha consentito a Risen Energy di esportare questi moduli anche in mercati come Emirati Arabi Uniti, Pakistan, Israele, Iraq, Indonesia e Yemen.

«I nostri moduli Hyper-ion HJT eccellono per alta potenza, generazione di elettricità, efficienza di conversione e affidabilità», ha commentato Liu Yafeng, vice presidente del Global PV Research Institute di Risen Energy. «Inoltre offrono oltre a basso degrado, coefficiente di temperatura, impronta di carbonio e Lcoe». L'azienda lavora con la tecnologia a eterogiunzione da anni e ha adottato nel tempo nuove soluzioni innovative tra cui Zero Busbar e wafer ultrasottili. Tra le altre innovazioni dell'azienda si annoverano il consumo di argento inferiore a 6 mg/W e la tecnologia di interconnessione Hyper-Link senza stress.





SIGENERGY PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO SIGENSTACK PER LA TAGLIA C&I



Sigenergy presenta il nuovo sistema di accumulo SigenStack per il segmento commerciale e industriale. Costruita sul concept della batteria SigenStor, la nuova soluzione combina un inverter ibrido e un pacco batteria BAT 11.0. La serie di inverter offre varie opzioni di potenza (50, 60, 80, 100 e 110 kW), tutte integrabili con la batteria. In particolare, l'inverter ibrido da 110 kW è piccolo e compatto per facilitare il trasporto e l'installazione.

SigenStack consente l'installazione da quattro a sette batterie in un singolo modulo. Collegando più moduli, ogni inverter può supportare fino a 21 batterie. Questo design flessibile facilita progetti su larga scala. Tra i vantaggi del nuovo sistema di storage spicca dunque la configurazione flessibile che consente una personalizzazione in base alle esigenze dell'utente e facilita l'espansione futura.

Inoltre SigenStack è dotato di un avanzato sistema di protezione della batteria a sei strati che lo rende sicuro. È poi dotato di una rapida protezione antiriflusso e di un'avanzata capacità di rilevamento intelligente dei guasti ad arco con un raggio di rilevamento fino a 500 metri.

Il design modulare e l'installazione impilabile di SigenStack, insieme a un EMS integrato, eliminano la necessità di un data logger, semplificando l'installazione e la messa in servizio e riducendo tempi e costi. Da ultimo, il sistema offre un'attività di O&M. L'architettura cloud-edge-end di Sigenergy funge infatti da hub centrale, garantendo risposte tempestive.

QCELLS: DISPONIBILE IN ITALIA LA SERIE DI MODULI FOTOVOLTAICI Q.TRON-G3



La nuova serie di moduli fotovoltaici N-type Topcon ad alta potenza Q.Trón-G3 di Qcells è disponibile per il mercato italiano. I prodotti sono disponibili nelle versioni Q.Trón Classic con classi di potenza fino a 445 W e Q.Trón Black fino a 440 W. Rispetto alla serie precedente G2, i moduli sfruttano la tecnologia e i vantaggi in termini di efficienza dei

wafer rettangolari di grandi dimensioni G12R. Utilizzano inoltre celle bifacciali con tecnologia Q.quantum NEO e incapsulamento vetro-vetro. Hanwha Q Cells fornisce una garanzia di 25 anni sui prodotti, integrata da garanzie di prestazione esclusive con un degrado del solo 1% nel primo anno, e dello 0,4% annuo dal 2° al 30° anno.

Ad agosto la pagina LinkedIn di SolareB2B ha raggiunto (e superato) i 20mila followers. A nome di tutta la redazione di SolareB2B vogliamo ringraziarvi per la fiducia e per il vostro continuo supporto.

**20.000 volte
GRAZIE!**

SAJ

Ora Disponibile in Italia

C&I Smart PV&ESS: Soluzione All-in-One CHS2



Massimizza
l'autoconsumo



Installazione ed
espansione semplici



Taglio dei picchi
di consumo



Completamente
Integrato



Contattateci per
provare il CHS2 di persona

SAJ Italia

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 324 286 4300

🌐 it.saj-electric.com





BANDI E FINANZA AGEVOLATA DA REGIONE LAZIO 40 MILIONI PER INVESTIMENTI NELLE RINNOVABILI

LO STRUMENTO DI SUPPORTO INTENDE AIUTARE LE IMPRESE LAZIALI CHE VOGLIONO MIGLIORARE LA PROPRIA EFFICIENZA ENERGETICA. SONO AMMESSI PROGETTI CHE GARANTISCANO UNA RIDUZIONE MINIMA DEL 30% DELLE EMISSIONI DI GAS SERRA. LE DOMANDE POSSONO ESSERE PRESENTATE A PARTIRE DAL PROSSIMO 16 SETTEMBRE

A CURA DI **MUFFIN**

La Regione Lazio ha recentemente lanciato un nuovo bando destinato alle imprese che mirano a migliorare l'efficienza energetica e a produrre energia rinnovabile. Con una dotazione finanziaria di 40 milioni di euro, questa iniziativa si pone l'obiettivo di sostenere la transizione energetica delle imprese laziali, in linea con gli obiettivi europei di decarbonizzazione e sostenibilità ambientale.

In particolare, il bando mira a rendere le imprese più competitive attraverso investimenti che migliorano l'efficienza energetica dei processi produttivi e degli edifici, ai quali possono essere affiancati quelli per la produzione di energia da fonti rinnovabili. In quest'ultimo caso, il contributo non potrà superare il 50% del totale finanziabile o progetto.

BENEFICIARI E REQUISITI

Il bando è aperto a tutte le imprese con sede operativa nel Lazio, che abbiano registrato consumi di energia primaria annui non inferiori a 60 MWh nel 2023. Le imprese devono essere in contabilità ordinaria e possedere i requisiti necessari per contrarre con la Pubblica Amministrazione. Ogni impresa può presentare un solo progetto e deve garantire una riduzione minima del 30% delle emissioni di gas serra grazie agli investimenti effettuati.

PROGETTI FINANZIABILI E SPESE AMMISSIBILI

I progetti devono includere investimenti per migliorare l'efficienza energetica e possono comprendere anche la produzione di energia da fonti rinnovabili come solare, eolica, idraulica, geotermica e marina.

Gli investimenti per la produzione di energia da fonti rinnovabili devono rispettare i seguenti criteri:

- **Autoconsumo:** L'energia prodotta deve essere destinata all'autoconsumo e non superare il fabbisogno energetico annuo del vettore considerato, con una tolleranza del 15%.
- **Moduli Fotovoltaici:** Per la produzione di energia elettrica da fonte solare, sono ammissibili solo gli impianti con moduli fotovoltaici conformi alle normative europee.
- **Impianti di Stoccaggio:** Gli impianti di stoccaggio dell'energia prodotta sono ammissibili a condizione che assorbano almeno il 75% dell'energia prodotta dagli impianti inclusi nel progetto.
- **Opere Murarie:** Le spese per opere murarie non possono superare il 10% dell'investimento totale per la produzione di energia da fonti rinnovabili.

Inoltre, possono essere incluse nel progetto le spese di progettazione, fino al 10% delle spese di investimento. Sono ammesse a contributo anche le spese sostenute per attività di supporto al progetto: Certificazione ISO 50001 (eventuale ottenimento della certificazione), premio per la fideiussione (garanzia dell'anticipo). Fino al 4% del valore totale del progetto possono es-

Il bando in pillole

A chi si rivolge: Imprese con sede in Lazio

Dotazione finanziaria: 40 milioni di euro

Requisiti di accesso: Sede operativa in Lazio, consumi di energia annui non inferiori a 60 MWh nel 2023, contabilità ordinaria, presentazione di progetti che garantiscano una riduzione minima del 30% delle emissioni di gas serra

Presentazione delle domande: Tramite procedura a sportello a partire dal 16 settembre 2024

Forma di agevolazione: Contributo a fondo perduto

Importo massimo e percentuale: Contributo massimo erogabile per progetto 2 milioni di euro; progetto con valore minimo di investimento di 150.000 euro; contributo fino al 65% per investimenti in energie rinnovabili; contributo fino al 90% per attività di supporto al progetto

Spese ammissibili: Investimenti per migliorare l'efficienza energetica, compresi impianti da fonte rinnovabile come solare, eolica, idraulica, geotermica e marina; spese di progettazione, fino al 10% delle spese di investimento; spese sostenute per attività di supporto al progetto; spese per diagnosi energetica ex ante e relazione energetica ex post fino al 4% del valore totale del progetto

muffin

La finanza agevolata smart

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).

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



sere coperte le spese per Diagnosi Energetica Ex Ante redatta da un esperto di gestione dell'energia e Relazione Energetica Ex Post, anch'essa sottoscritta da un esperto di gestione dell'energia. Quest'ultima inoltre deve essere prodotta alla richiesta di saldo, evidenziando gli investimenti realizzati e i risultati conseguiti, confrontati con quelli previsti nella diagnosi energetica ex ante. Ogni progetto deve avere un valore minimo di investimento di 150.000 euro.

CONTRIBUTI E AGEVOLAZIONI

Il contributo massimo erogabile per ogni progetto è di 2 milioni di euro, con un'intensità di aiuto che varia a seconda del tipo di investimento e delle dimensioni dell'impresa: fino al 65% per investimenti in energie rinnovabili; fino al 55% per investimenti in efficienza energetica degli edifici. Per le attività di supporto al progetto, come la diagnosi energetica e la certificazione ISO 50001, il contributo può coprire fino al 90% delle spese sostenute.

PROCEDURA DI PARTECIPAZIONE

Le domande devono essere presentate tramite procedura a sportello a partire dal 16 settembre 2024. Saranno privilegiati i progetti che richiedono un'intensità di aiuto inferiore alla massima consentita, premiando le imprese che contribuiscono maggiormente al cofinanziamento. Dato che la procedura è a sportello, si suggerisce di presentare domanda il prima possibile per massimizzare le probabilità di ottenere i fondi. Inoltre, è essenziale predisporre la diagnosi energetica ex ante per evitare ritardi nella valutazione.

I DATI DI VENDITA DEL FV ITALIANO? ECCOLI

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



Nel mese di giugno 2024 le vendite di moduli fotovoltaici in Italia hanno registrato un decremento pari a -8% rispetto a maggio. Se però si confrontano gli ultimi tre mesi (aprile - giugno 2024) con i precedenti tre mesi (gennaio - marzo 2024) si registra una decisa crescita (+26,9%) che si spiega in buona parte con la debolezza del mese di gennaio.

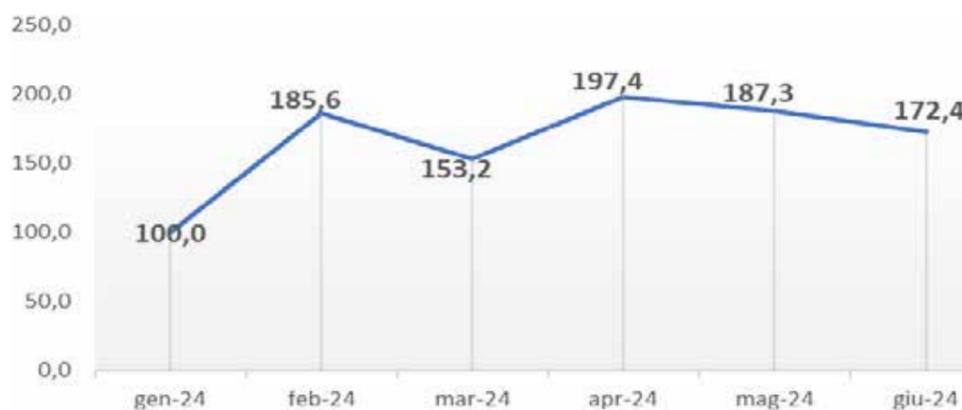
Questo è quanto emerge dalla rilevazione organizzata da Solare B2B sulla base dei volumi di vendita di otto tra i principali distributori specializzati in fotovoltaico. Questa rilevazione intende dare un benchmark di riferimento per quanto riguarda sia l'andamento delle vendite per categoria di prodotto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

Per quanto riguarda invece i sistemi di accumulo, dopo tanti mesi di calo, finalmente le vendite di storage tornano a crescere rispetto al mese precedente, con un incoraggiante +7,1%.

Ma se si confrontano gli ultimi tre mesi (aprile - giugno 2024) con i precedenti tre mesi (gennaio - marzo 2024) la contrazione rimane molto pesante pari a -27,8%.



Moduli FV - Volumi vendita Italia
Valori % indicizzati a 100 a gennaio 2024

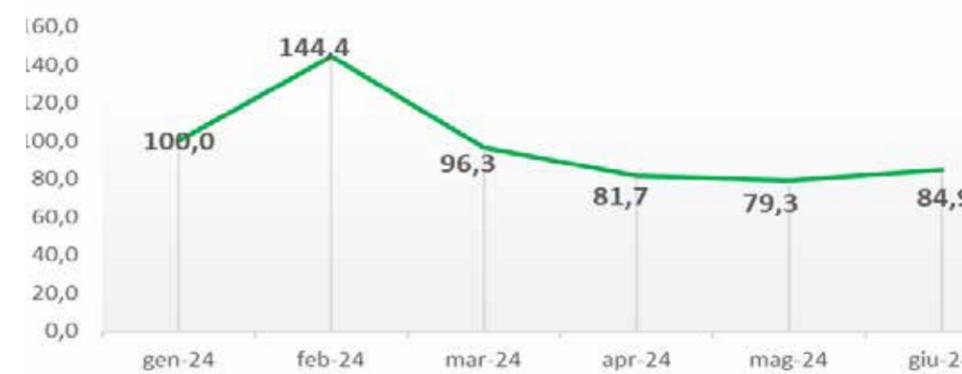


Un panel che rappresenta il mercato

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

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

Storage FV - Volumi vendita Italia
Valori % indicizzati a 100 a gennaio 2024



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



MASSIMO MARENCO,
TITOLARE DI ALBASOLAR

NEGLI ULTIMI DUE ANNI ALBASOLAR HA RADDOPPIATO I RICAVI E AUMENTATO LA PROPRIA REDDITIVITÀ GRAZIE ALLA CRESCITA NELL'AMBITO DELLE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE DI TAGLIA INDUSTRIALE E AGLI INTERVENTI DI REVAMPING. «RIUSCIAMO A ESSERE COMPETITIVI GRAZIE AD AFFIDABILITÀ DEL MARCHIO, SOLIDITÀ FINANZIARIA E ALLA NOSTRA RETE DI EPC PARTNER DISLOCATI NELLE REGIONI DEL NORD E CENTRO ITALIA», SPIEGA MASSIMO MARENCO, TITOLARE DELL'AZIENDA. «A LORO OFFRIAMO VANTAGGI IN TERMINI DI PROGETTAZIONE, AUTORIZZAZIONI E SERVICE POST VENDITA»

DI MICHELE LOPRIORE

APPROCCIO CONSULENZIALE A SERVIZIO DELLA TAGLIA C&I

Nei primi sei mesi del 2024 in Italia si conferma il trend di crescita delle installazioni fotovoltaiche di taglia commerciale e industriale. Il segmento C&I sembra non volersi più fermare, favorito dai prezzi dei moduli, che hanno ridotto i tempi di rientro dell'investimento, e dalla volontà delle aziende di abbattere i costi in bolletta e l'impronta di carbonio nei vari processi industriali. E così da gennaio a giugno le installazioni di potenza compresa tra 20 e 200 kWp allacciate hanno registrato un incremento del 34%, mentre è anche più deciso l'incremento degli impianti tra 200 kW e 1 MW (+81%) e delle installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp (+122%).

«I clienti industriali continuano a puntare al fotovoltaico per abbattere le bollette grazie all'autoconsumo e per azzerare l'impronta di carbonio nel rispetto dei criteri ambientali, sociali e di governance. Come le multinazionali, anche le aziende più piccole vogliono migliorare le varie fasi della propria attività, dalla produzione alla logistica».

Lo conferma anche Albasolar, azienda della provincia di Cuneo che da 20 anni si occupa di progettazione, installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici di grossa taglia e che sta raccogliendo ottimi risultati in termini di ordini, fatturato e redditività. Ma non è solo una questione di numeri: l'azienda, che oggi ha all'attivo in Italia 300 MW di impianti fotovoltaici realizzati e 150 MW in assistenza tecnica, sta cercando di portare sul mercato ancora più valore. È un esempio il lancio della divisione Aspechome che intende, attraverso un dispositivo proprietario per la gestione energetica, ottimizzare ancora di più la produzione e il consumo dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.

«I clienti industriali continuano a puntare al fotovoltaico per due motivi: da una parte per abbattere le bollette grazie all'autoconsumo, mentre dall'altra per azzerare l'impronta di carbonio nel rispetto dei criteri ambientali, sociali e di governance», spiega Massimo Marengo, titolare di Albasolar. «Quest'ultimo aspetto non è più solo appannaggio delle grandi multinazionali: anche le aziende più piccole vogliono migliorare le varie fasi della propria attività, dalla produzione alla logistica, per creare ancora più appeal sul mercato. E poi il calo del prezzo dei moduli, unito al rischio che il PUN possa crescere ancora in futuro, ha continuato a catturare l'attenzione di tanti clienti finali».

Quanti impianti di taglia commerciale e industriale avete realizzato in questi anni in Italia?

«In 20 anni di attività abbiamo progettato e realizzato circa 300 MW di impianti fotovoltaici in Italia, 200 MW dei quali di taglia industriale in regime di autoconsumo. Attualmente stiamo realizzando diversi impianti fotovoltaici in autoconsumo per aziende di medie e grandi dimensioni con pensiline fotovoltaiche nei parcheggi o a terra con potenze da 1 a 10 MWp. Seguiamo noi tutto l'iter, dalla parte autorizzativa alla connessione in alta tensione».

Come avete chiuso il 2023 in termini di fatturato?

«Abbiamo registrato un fatturato di 15 milioni di euro, con un incremento del 30% rispetto al 2022. È stata sicuramente un'ottima annata che rispecchia il trend di crescita di questa taglia di impianto».

E per il 2024?

«Stimiamo una crescita del 20%. Bisogna però considerare un aspetto: tante delle installazioni progettate lo scorso anno stanno entrando in funzione nel corso di quest'anno. I tempi di autorizzazione e connessione degli impianti, ancora lunghi, fanno sì che un'installazione migri da un anno all'altro, sbilanciando leggermente i numeri».

Sono comunque numeri in crescita. Come spiega questo successo?

«Sicuramente la storicità del brand e la solidità finanziaria sono due importanti elementi che spingono nuovi clienti a contattarci. La collaborazione con circa dieci società EPC dislocate sul territorio a cui subappaltiamo la realizzazione delle installazioni ci permet-





Albasolar: i numeri in Italia dal 2005

100 impianti con potenza superiore ai 900 kWp

300 impianti con potenza da 200 kWp a 500 kWp

600 impianti da 20 kWp a 200 kWp

2.000 impianti da 1 kWp a 20 kWp

150 MWp di impianti in assistenza tecnica, la metà dei quali realizzati da altri operatori



te inoltre di essere competitivi e di lavorare anche in altre regioni italiane, in particolare in quelle del nord e centro, e non solo in Piemonte dove siamo presenti. A ciò si aggiungono il reparto service, che ci consente di fornire assistenza di alto livello per tutto il ciclo di vita dell'impianto, e l'utilizzo di sistemi di gestione e controllo dell'energia prodotta per garantire elevate efficienze e risparmio energetico.

È soddisfatto di questa prima parte del 2024?

«Siamo tornati a un mercato molto più stabile, come possiamo vedere dai numeri, e con prezzi dell'energia decisamente lontani dai massimi storici registrati un paio di anni fa. Nel 2022 tantissimi clienti ci contattavano e non siamo riusciti a rispondere a tutte le richieste per l'elevata mole di lavoro. Oggi, invece, riusciamo a lavorare con molta più serenità, riuscendo a costruire proposte su misura per rispondere alle molteplici esigenze del mercato».

Rispetto agli scorsi anni, come è cambiata la richiesta da parte del cliente finale?

«Innanzitutto il tema dell'abbattimento dell'impronta di carbonio su cicli produttivi, packaging e logistica è tra le motivazioni più importanti che spingono il cliente all'acquisto dell'impianto. Il fotovoltaico rientra quindi in una serie di interventi virtuosi per ridurre sprechi ed emissioni. Inoltre, nonostante la normalizzazione dei prezzi dell'energia, ci sono imprenditori attenti che, per tutelarsi da possibili oscillazioni di prezzo, stanno investendo nel solare».

Come rispondete in termini di team e manodopera?

«In Piemonte abbiamo una sede operativa dal 2012 che conta 40 dipendenti tra tecnici e ingegneri. E poi, come già anticipavo, lavoriamo con dieci società EPC a cui subappaltiamo l'installazione degli impianti».

Quali sono secondo voi gli step più importanti dalla richiesta da parte del cliente alla messa in funzione dell'impianto?

«La fase di analisi preliminare è un passaggio fondamentale perché la scelta della potenza e la previsione di produzione dell'impianto fotovoltaico sono strategiche. Da una buona progettazione e dimensionamento, infatti, dipende l'efficacia dell'impianto, che altrimenti potrebbe risultare poco efficiente o addirittura antieconomico. Per rendere ancora più performante l'impianto fotovoltaico disponiamo di diversi droni professionali con termocamere ad altissima definizione per l'analisi degli impianti, oltre a software di analisi predittive sulle performance. Crediamo inoltre molto nella convergenza tra diverse tecnologie. Il fotovoltaico industriale è molto interessante ma da solo non soddisfa l'esigenza totale di autoproduzione e autoconsumo. Questo succede invece quando lo si abbina con la cogenerazione a gas o con più tecnologie che insieme producono tutta l'energia elettrica e termica necessaria al processo produttivo specifico».

Come ottimizzare, quindi, l'integrazione tecnologica?

«Proponiamo il sistema integrato Aspecindustry, un software energetico specifico brevettato e sviluppato internamente, già utilizzato da tantissimi nostri clienti per ottenere le massime performance e risparmio. Abbiamo installato questo dispositivo per circa 100 MW di impianti fotovoltaici».

Il problema della scarsa disponibilità di EPC è stato superato?

«Il mercato del fotovoltaico in Italia si è assestato e in questi anni le principali aziende si sono strutturate in

termini di team e presenza sul mercato per rispondere alla domanda di nuovi impianti, che pensavamo fosse molto più alta».

Ci spieghi...

«Il Piano Transizione 5.0 continua a essere modificato ma avrebbe potuto fornire un boost alle installazioni di taglia commerciale e industriale. Inoltre le incertezze legate alle aree idonee hanno creato una fase di stallo anche per quelle installazioni a terra che servono alle aziende in termini di autoconsumo. Per quanto invece riguarda le comunità energetiche, che dovrebbero mettere al centro le installazioni di taglia commerciale e industriale, ci sono ancora troppe incognite proprio perché siamo di fronte a un modello nuovo e complesso. Insomma, tante misure avrebbero dovuto garantire una forte spinta al solare, ma così non è stato. Anzi, hanno generato ancora più confusione».

Però c'è un parco fotovoltaico da svecchiare...

«Abbiamo sempre creduto nel valore fondamentale dell'assistenza degli impianti fotovoltaici post vendita e, per questo, oggi siamo tra i leader di settore nell'erogazione di tali servizi. Per garantire interventi di assistenza completi ed impeccabili su tutte le tipologie di impianti, anche realizzati da terzi, disponiamo di un team di tecnici specializzati capaci in ogni momento di rispondere alle esigenze dei clienti, gestendone sia gli aspetti burocratici sia quelli tecnico-specialistici, appoggiandosi per questi ultimi al proprio laboratorio interno dedicato anche alla riparazione o alla sostituzione degli elementi danneggiati. Al fine di favorire i nostri clienti, proponiamo formule di assistenza e manutenzione pensate e definite sulla base delle singole esigenze del cliente. Complessivamente, abbiamo in assistenza post vendita 150 MWp di impianti fotovoltaici, la metà dei quali realizzati da terzi, e realizzato interventi di revamping su impianti fotovoltaici per una potenza complessiva di 10 MWp».

Per quale tipologia di impianti?

«Soprattutto per impianti dei primi Conti Energia, con potenze da 500 kWp o 1 MWp».

Quali sono le problematiche più frequenti?

«Nel 2010 sono stati installati tanti impianti con componenti di bassa qualità e, in alcuni casi, di produttori non più presenti sul mercato. Oggi, con gli attuali listini, realizzare interventi di revamping è diventato del tutto conveniente e molto più semplice da proporre, soprattutto per quei casi dove sono rimasti ancora diversi anni per percepire gli incentivi e quindi il cliente vuole che l'impianto performi a livelli alti».

Lavorate anche per le taglie più piccole?

«Abbiamo all'attivo circa 2mila installazioni di potenza compresa tra 1 e 20 kWp ma abbiamo rallentato questo tipo di attività, che portiamo avanti solo nel territorio di Alba. Si tratta di attività seguite da piccole aziende di installazione. Oggi, però, tanti piccoli installatori si stanno spostando su taglie maggiori, e tanti altri non hanno il know-how per progettare e installare questo tipo di impianti, sempre più complessi in termini tecnologici».

Segmentando il fatturato, quanto coprono oggi le taglie C&I, residenziale e revamping?

«La taglia commerciale e industriale copre il 95% del nostro fatturato, mentre la restante parte è legata alle attività di revamping e al residenziale».

Grazie alla crescita di Albasolar e al successo di Aspecindustry, avete dato vita a un nuovo ramo azienda...

le che si chiama Aspechome...

«Nel 2021 abbiamo dato il via alla startup Aspechome Srl, azienda del nostro gruppo dedicata alla smart home. Più nel dettaglio, Aspechome si presenta al mercato con un nuovo sistema di energy smart home per gli impianti fotovoltaici domestici ma anche per le piccole e medie aziende. Si tratta di un prodotto all-in-one che funziona con tutte le marche di inverter, pannelli, batterie e garantisce all'utente un monitoraggio economico completo, la gestione intelligente dei carichi e una domotica totalmente Wi-Fi».

Qual è il plus?

«La parte più innovativa riguarda la gestione intelligente dei carichi in presenza di energia fotovoltaica con priorità di accensione e spegnimento che può avvenire in più modalità, dai contatti alle prese Wi-Fi fino alla gestione diretta degli oggetti smart mediante il cloud».

Qual è stata la risposta del mercato?

«In concomitanza con il lancio del sistema avevamo avviato la ricerca di 100 installatori partner ufficiali su tutto il territorio italiano che vogliono proporre questo sistema in abbinamento di serie su tutti i loro impianti fotovoltaici, per offrire valore aggiunto alle proprie proposte e propri clienti. Non è stato semplice: c'è infatti una resistenza legata a motivazioni di carattere culturale. Bisogna fare informazione su questo tipo di sistemi perché sono ancora poco utilizzati ma fondamentali per la vita utile dell'impianto fotovoltaico. Purtroppo non tutti gli installatori hanno percepito questi vantaggi ma stiamo cercando di farli conoscere, con l'obiettivo di aumentare il numero di queste installazioni».

Come farete informazione su questa soluzione?

«Aspechome è un sistema protetto da due brevetti internazionali già concessi e validi in Europa e Stati Uniti: stiamo quindi avviando un'attività di notifica di questi brevetti alle aziende del settore fotovoltaico, climatizzazione e domotica per eventuali partnership».

Ad oggi quanti dispositivi Aspechome avete installato?

«Circa 200 dispositivi».



IN ALTO A SINISTRA UN IMPIANTO SU TETTO DA 2.8 MWp INSTALLATO IN PROVINCIA DI CUNEO. A DESTRA, INVECE, PENSILINE FOTOVOLTAICHE REALIZZATE NEL 2023 A CAMPI BISENZIO (FI) PER UNA POTENZA DI 1.1 MWp

«Crediamo molto nella convergenza tra diverse tecnologie. Il fotovoltaico industriale è molto interessante ma da solo non soddisfa l'esigenza totale di autoproduzione e autoconsumo. Questo succede invece quando si abbina il solare con la cogenerazione a gas o con più tecnologie per la produzione dell'energia elettrica e termica. Per ottimizzare queste sinergie, proponiamo il software Aspecindustry, già utilizzato da tantissimi nostri clienti».



ANIE RINNOVABILI, IL NUOVO DIRETTIVO ENTRA NEL VIVO: “SUBITO AL LAVORO CON LE ISTITUZIONI”

A GIUGNO SONO STATI RINNOVATI DIRETTIVO E CONSIGLIERI DELL'ASSOCIAZIONE, CON LA NOMINA DI ANDREA CRISTINI ALLA PRESIDENZA DELL'ASSOCIAZIONE PER IL BIENNIO 2024-2026. L'OBIETTIVO È CONSOLIDARE IL POSIZIONAMENTO A LIVELLO NAZIONALE, RAFFORZARE IL DIALOGO CON LE ISTITUZIONI E FARE CHIAREZZA SULLE INCERTEZZE NORMATIVE. «LA SITUAZIONE ATTUALE È ESTREMAMENTE COMPLESSA E RICHIEDE UN INTERVENTO IMMEDIATO E LUNGIMIRANTE», HA DICHIARATO IL NEO PRESIDENTE CRISTINI. «LE RECENTI QUESTIONI NORMATIVE CI IMPONGONO UN IMPEGNO E UNA PASSIONE ANCORA MAGGIORI NEL SUPPORTARE L'ITALIA NEL SUO IMPRESCINDIBILE CAMMINO VERSO LA DECARBONIZZAZIONE»

Il mercato delle rinnovabili si trova in una fase molto delicata: da una parte gli obiettivi del nuovo Piano nazionale energia e clima impongono obiettivi sfidanti, da raggiungere in pochi anni; dall'altra, le recenti incertezze normative, soprattutto sul fronte dei grandi impianti, hanno creato un clima di forte confusione ed incertezza. Parte quindi con una sfida ardua il compito del nuovo direttivo di Anie Rinnovabili, rinnovato nel mese di giugno e guidato dal neo presidente Andrea Cristini.

In occasione dell'elezione, Cristini ha delineato le linee programmatiche che caratterizzeranno il suo mandato. Nello specifico, riguarderanno la pianificazione di medio/lungo termine e la stabilizzazione della normativa di settore. Il presidente si focalizzerà inoltre sulla creazione di una filiera italiana dell'energia rinnovabile competitiva, oltre che sulla messa a punto di un sistema di aiuti diretti e indiretti per lo sviluppo delle fonti rinnovabili e degli accumuli ed accumuli. Cristini lavorerà poi sul rilancio della filiera del Made in Italy, anche in ambito agrivoltaiico, grazie all'ottimizzazione e all'utilizzo dei fondi del Pnrr che concorreranno alla modernizzazione del Paese. Rientrano nelle linee del mandato del nuovo presidente anche lo sviluppo di azioni volte ad implementare la diffusione delle comunità energetiche in ambito residenziale e commerciale, e il sostegno alle tecnologie innovative grazie alle quali si potranno sviluppare sinergie tra tutti i segmenti del mercato.

«La situazione attuale è estremamente complessa e richiede un intervento immediato e lungimirante», ha dichiarato Andrea Cristini. «La filiera si trova di fronte a sfide di mercato impegnative per gli obiettivi ambiziosi da raggiungere al 2030 e per la trasformazione del sistema elettrico italiano che nei prossimi anni vedrà la produzione rinnovabile superare quella fossile. Le recenti questioni normative, tra cui le aree idonee onshore e offshore, le moratorie regionali, il DL Agricoltura ed il DM Aree Idonee, la complessità burocratica e i pregiudizi ancora oggi diffusi sulle energie rinnovabili, ci impongono un impegno e una passione ancora maggiori nel supportare l'Italia nel suo imprescindibile cammino verso la decarbonizzazione. Anie Rinnovabili intende agire con determinazione e innovazione in questa sfida, svolgendo un ruolo da protagonista quale soggetto attuatore delle politiche di decarbonizzazione e ponendosi come interlocutore chiave nei confronti delle istituzioni».



ANDREA CRISTINI, DA GIUGNO NUOVO PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI PER IL BIENNIO 2024-2026

Come si sente alla luce del nuovo incarico?

«Sono molto orgoglioso di questo nuovo incarico e spero di essere all'altezza delle sfide che il mercato delle rinnovabili ci pone. Il periodo storico che stiamo vivendo sarà certamente ricordato per la transizione verde che lo sta caratterizzando e per il Pnrr, un importante strumento per raggiungere una parte degli obiettivi che ci stiamo prefiggendo come sistema Italia. Il primo riferimento rilevante è che quasi il 40% dei fondi del Pnrr è destinato a misure a sostegno degli obiettivi climatici e modernizzazione del Paese, i quali sono elementi fondanti dell'energia da rinnovabili, che oggi più che mai diventa bene strategico per il Paese e che tutti indistintamente dovremmo sostenere: istituzioni nazionali e locali, cittadini, imprese, operatori del settore ed associati».

Una sfida che interesserà un po' tutti...

«Assolutamente. Ma quella che abbiamo di fronte è la sfida più affascinante della nostra epoca moderna. Sarà indispensabile infatti progredire nelle competenze, nelle tecnologie e nel loro utilizzo rispettando la tutela dell'ambiente. In tale sfida, Anie Rinnovabili, con i valori che da sempre la contraddistinguono, avrà un ruolo da protagonista».

Anie Rinnovabili è inserita in un contesto associa-

Il direttivo

PRESIDENZA

Andrea Cristini (fondatore di Greenergy e Ceo di Vexuvo)

VICEPRESIDENTI

Alberto Pinori (Fronius Italia, past president dell'associazione - delega alle comunità energetiche)

Federica Citarella (Solarig Italia Operation and Maintenance - delega alla taglia utility scale)

Franco Citron (Manni Energy - delega a fotovoltaico di taglia C&I)

Gianni Commessatti (E.ON Supersolar e E.ON Technical Service - delega a efficientamento energetico e fotovoltaico di taglia residenziale)

Massimo Meda (Renantis - delega all'eolico)

CONSIGLIERI

Andrea Massimo Bartolini (Neoen Renewables Italia)

Davide Tinazzi (Energy - delega ai sistemi di accumulo)

Demis Tamburini (Huawei Technologies Italia)

Elisa Baccini (Regalgrid Europe - delega alla filiera tecnologica)

Fabio Ciccone (Siemens)

Flavio Andreoli Bonazzi (Hydrowatt e Magaldi Power - delega all'idroelettrico)

Giacomo Pistelli (Shell Energy Italia - Div. Renewable Generation)

Ilaria Damico (Infralab - delega alle bioenergie)

Ivano Benedet (Sonepar Italia)

Marco Garbero (Axpo Energy Solutions Italia)

Stefano Domenicali (Ingeteam)

Valentina De Carlo (Senec Italia)

tivo e industriale all'interno dei quali prevalgono anche altri interessi, non solo quelli legati alle rinnovabili. In che modo darete un ruolo di primo piano alle rinnovabili?

«È una partita nella partita. Il ruolo più importante di Anie Rinnovabili all'interno di Confindustria è quello di rendere sinergici il mondo delle rinnovabili all'interno dei comparti industriali. Oggi sentiamo parlare sempre di più di criteri di responsabilità sociale, ambientale e di governance. Tante realtà industriali stanno puntando a conformarsi su questi criteri. Il primo obiettivo è quindi quello di rendere strategiche le rinnovabili nel tessuto industriale del Paese, sia per quanto riguarda la produzione di energia sia per ciò che riguarda la produzione di componentistica».

Quali sono le linee programmatiche dell'associazione alla luce del nuovo direttivo?

«Chiederemo al Governo un sistema di aiuti diretti e indiretti allo sviluppo delle fonti rinnovabili e degli accumuli, attraverso strumenti tra cui detrazioni combinate a cessione del credito e sconto in fattura, credito d'imposta, incentivi ad agrivoltaico e comunità energetiche, meccanismi di mercato a termine per i servizi di rete e PPA. Una parte del nostro impegno sarà legato inoltre alla valorizzazione del Made in Italy».

Come?

«Intendiamo favorire il rilancio della filiera green Made in Italy attraverso una migliore gestione dei fondi del Pnrr e alla creazione di un sistema di supporto per lo sviluppo sostenibile della filiera. Non solo: puntiamo a supportare le tecnologie innovative».

Quali?

«Attraverso la definizione normativa per quanto riguarda agrivoltaico, eolico e fotovoltaico offshore e installazioni flottanti. Ovviamente, queste linee strategiche ci spingono anche a monitorare lo sviluppo della rete elettrica nazionale risolvendo le criticità relative alla saturazione virtuale, sia per alta sia per la media tensione. Uno sguardo particolare andrà alla riforma del Testo integrato dispacciamento elettrico (Tide) e del Mercato a termine degli stoccaggi (Macse)».

In che modo attuerete le linee programmatiche?

«La prima mossa sarà quella di consolidare il posizionamento dell'associazione, in Confindustria, in Anie Federazione e presso le istituzioni e gli stakeholder di riferimento: i ministeri, la Conferenza Stato Regioni, Arera, Terna, GSE, RSE ed E-distribuzione. Inoltre, dobbiamo lavorare alla risoluzione delle tematiche relative alla burocrazia, in particolare per la definizione delle aree idonee e del burden sharing, e relativi ai processi autorizzativi dei nuovi impianti da fonti rinnovabili».

Una bella sfida per l'associazione...

«Oggi più che mai dobbiamo investire sulle nostre competenze e la nostra esperienza e perseguire l'obiettivo comune di un futuro più pulito, equo e sostenibile creando le giuste sinergie tra tutte le tecnologie e tutti i segmenti del settore: impianti residenziali-commerciali di piccola e media taglia, per cui devono essere garantite le misure di sostegno a cittadini e imprese e di grandi impianti utility scale, che necessitano di un quadro normativo più definito e omogeneo su tutto il territorio nazionale».

Tra l'altro, una sfida che, considerando l'approccio dell'attuale governo in materia di fonti pulite, assume un sapore ancora più intenso...

«La sfida delle rinnovabili oggi è quella di passare da uno stato di transizione a uno stato di stabilità. È chiaro che alcune delle recenti novità normative fanno invece pensare che il Governo si stia muovendo contro. Ma non potrà farlo. Basti pensare al DL Agricoltura e al divieto del solare a terra in aree agricole: non ci si è preoccupati che il solare si diffondesse occupando terreni, altrimenti avrebbero bloccato ogni tipologia di installazione a terra. La preoccupazione è che la crescita avvenga in maniera sana e strutturata, con agrivoltaico e installazioni su copertura. Dobbiamo prima consolidare i modelli impiantistici maturi, poi pensare ai modelli innovativi».

Si può veramente ostacolare un mercato come quello delle rinnovabili?

«No. Quello delle rinnovabili è un settore che entro il 2030 potrebbe contare oltre 150mila occupati, numero decisamente superiore, per restare in tema, al settore agricolo o a quello dell'automotive. Andare contro le rinnovabili solo per salvaguardare altre tecnologie tradizionali è anacronistico. Dobbiamo evitare che accada. Ma siamo fiduciosi».

Da dove nasce questa fiducia?

«Nasce soprattutto dall'attuale Piano nazionale energia e clima, che tra gli obiettivi più sfidanti ha proprio quelli legati allo sviluppo delle rinnovabili. Ora bisogna trovare il modo per non bloccare il settore, lavorando sulle norme che stanno invece andando nella direzione opposta».

Avete una grande responsabile anche nel dialogo con le istituzioni. Come pensate di muovervi?

«Essenzialmente continueremo a lavorare con i gruppi di lavoro interni all'associazione, che rivedremo e

aggiungeremo man mano in base alle necessità e alle sfide del mercato. E poi ci confronteremo con le principali associazioni di categoria e con la filiera».

Vi siete già sentiti con Paolo Rocco Viscontini e Agostino Re Rebaudengo?

«Ci siamo sentiti e mi hanno fatto un grande in bocca al lupo. Vogliamo continuare a favorire la collaborazione tra le varie associazioni del settore e tra le aziende, per una nuova e unica grande sinergia vincente. L'obiettivo è di farci sempre trovare pronti con risposte e soluzioni. Il lavoro di squadra non è mai stato così importante».

Un'ultima domanda... Come coniugherà gli impegni dell'associazione con quelli di Greenergy, Vexvo e, se mi permette, con quelli personali?

«Sarà complicato ma affascinante. Riuscirò a coniugare questi impegni grazie alla rete di persone con le quali da anni collaboro, dal direttivo di Anie Rinnovabili ai colleghi delle due aziende che ho il piacere di guidare, fino agli amici e alla mia famiglia, che continuano a supportarmi».



JinKO Solar
Building Your Trust in Solar

TIGER Neo

ESAVING
ogni watt conta

450 Watt
54HL4R-(V)

440 Watt
54HL4R-(B)

N-type TOPCon



RESISTENZA MECCANICA
Resistenza carico neve: 6000 Pa
Resistenza carico vento: 4000 Pa

DATASHEET



ALL BLACK

DATASHEET

+30 anni

+15 anni

22.52%

0.40%

GARANZIA DI PRODUZIONE LINEARE

GARANZIA DI PRODOTTO

EFFICIENZA DEL MODULO

DEGRADAZIONE ANNUALE

+30 anni

+25 anni

22.02%

0.40%

www.esaving.eu

info@esaving.eu

+39 0461 1600050



GRANDI IMPIANTI: E ADESSO CHE SUCCEDE?

TRA MAGGIO E LUGLIO IL SEGMENTO DELLE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE DI TAGLIA UTILITY SCALE È STATO FORTEMENTE SCOSSO DALLE PUBBLICAZIONI DEL DL AGRICOLTURA, CHE VIETA IL SOLARE SU TERRENI AGRICOLI, E DEL DM AREE IDONEE, CHE LASCIA ALLE REGIONI L'ULTIMA PAROLA SULLA DEFINIZIONE DELLE SUPERFICI PER LE INSTALLAZIONI DI NUOVI IMPIANTI (DA STABILIRE ENTRO FINE ANNO). IL CAOS GENERATO STA RIMANDANDO PROGETTI E RISCHIA DI ALLONTANARE POTENZIALI INVESTITORI, IN UN MOMENTO IN CUI LE GRANDI CENTRALI RICOMINCIAVANO A CRESCERE

DI MICHELE LOPRIORE

Il mercato del fotovoltaico in Italia rischia di incontrare una nuova fase di turbolenza, dopo quella che ha colpito le piccole installazioni con la fine del Superbonus e delle misure relative a cessione del credito e sconto in fattura. Questa volta però a farne le spese potrebbero essere le grandi installazioni di taglia utility scale. Tra maggio e luglio i decreti Agricoltura e Aree Idonee hanno scosso il mercato e fatto discutere per i rischi che potrebbero causare allo sviluppo di nuovi impianti fotovoltaici, in un momento in cui, per quanto riguarda le nuove connessioni, in Italia si era tornati a macinare numeri proprio grazie alle centrali di grandi dimensioni. Se si considerano, infatti, i primi sette mesi dell'anno, le installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp hanno registrato un incremento del 135% rispetto ai primi sette mesi del 2023. Da gennaio a luglio sono entrati in funzione ben 303 nuovi impianti per 781 MW. Sempre da inizio anno in Italia si contano venti nuove centrali connesse con potenza superiore ai 10 MWp, per una potenza totale di circa 633 MWp. Nei primi sette mesi del 2023 il dato era fermo a tre, per una potenza di 56 MW.

Sembra quindi un buon momento per gli impianti fotovoltaici di taglia utility scale, anche se, come vedremo a breve, il rischio di rallentare la crescita e allontanare potenziali investitori è molto alto. Anzi, è già visibile.

NO AL SOLARE SU SUOLO AGRICOLO

Per capire le criticità e le preoccupazioni del momento bisogna tornare indietro ai primi giorni di maggio, quando iniziava a circolare la prima bozza di decreto attraverso il quale il ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste (Masaf) avrebbe poi deciso di limitare l'installazione di impianti fotovoltaici a terra in aree agricole. Qualche giorno dopo,

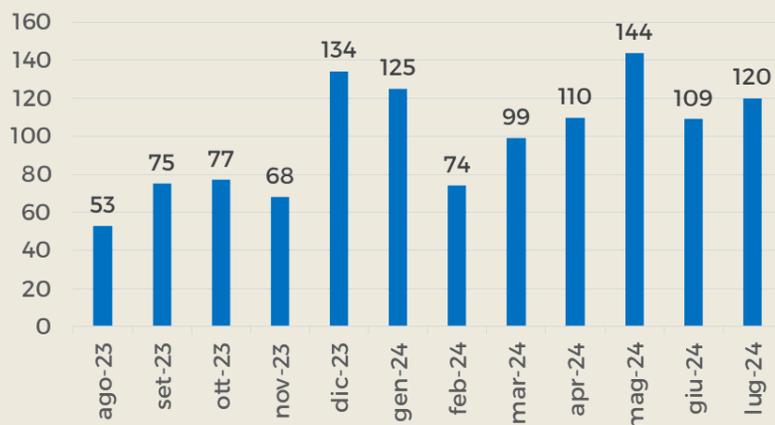
il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin si esprimeva contro la misura definendola una "iniziativa non condivisa che avrebbe messo a rischio gli obiettivi di decarbonizzazione". E di fatto, anche il Consiglio dei Ministri avrebbe poi deciso di non vietare in toto l'installazione di impianti fotovoltaici a terra, a fronte però di requisiti specifici (e abbastanza stringenti). Ma non è bastato. Si è arrivati infatti al 15 maggio con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del DL Agricoltura, con la conferma definitiva del divieto per le installazioni di impianti fotovoltaici con moduli a terra su terreni produttivi e per gli interventi di repowering nei casi di estensione della potenza delle centrali esistenti. Il decreto salva gli impianti finanziati nel quadro dell'attuazione del Pnrr e quelli per i quali sono state già presentate le istanze per la realizzazione.

Via libera anche ai progetti agrivoltaici avanzati, alle installazioni che possano costituire una comunità energetica e alle installazioni da realizzare in cave e miniere. Consentite infine anche le installazioni in aree in concessione a Ferrovie dello Stato, aree aeroportuali, aree della fascia autostradale e aree industriali.

La misura, che nel mese di luglio è poi diventata ufficialmente legge dopo l'approvazione da parte di Camere e Senato di due emendamenti, contiene alcune zone grigie che hanno generato un clima di forte confusione.

«I decreti Agricoltura e Aree Idonee hanno creato un clima di profonda incertezza sul mercato, tant'è che province e alcuni enti locali hanno inviato lettere di sospensione di progetti in corso di autorizzazione perché non sanno cosa succederà con la definizione delle aree idonee», spiega Emiliano Pizzini, consigliere e referente regionale Veneto di Italia Solare. «Ad esempio, un aspetto poco chiaro è legato all'agrivolt-

IMPIANTI FV 1-10 MWP: NUOVA POTENZA ALLACCIATA IN ITALIA SU BASE MENSILE IN MW (AGOSTO 23 - LUGLIO 24)



IMPIANTI FV SUPERIORI A 10 MWP: NUOVA POTENZA ALLACCIATA IN ITALIA SU BASE MENSILE IN MW (AGOSTO 23 - LUGLIO 24)



taico. Si potrà solo realizzare agrivoltaico innovativo nell'ambito del Pnrr o sono salve, nelle aree agricole, anche le installazioni interfilari? Se si considerasse solo l'agrivoltaico innovativo, i costi di progettazione e installazione sono molto più alti rispetto a una centrale a terra standard».

Proprio Italia Solare, nel corso di un'audizione presso la 9a commissione del Senato della Repubblica che si è tenuta a fine maggio, si era espressa in merito all'articolo 5 chiedendo di eliminarlo.

«In quanto associazione rappresentativa di operatori attivi lungo tutta la filiera del fotovoltaico, riteniamo di poter fornire un utile contributo ai fini dell'esame dell'articolo 5 del decreto legge», è quanto è emerso dall'audizione. «Esprimiamo innanzitutto sorpresa per il metodo. Un decreto legge su un tema complesso e con molte sfaccettature avrebbe dovuto suggerire di procedere secondo la massima "conoscere per deliberare". Si è invece preferito lo strumento del decreto legge giustificandolo con il presunto assalto del fotovoltaico ai terreni agricoli».

L'associazione è poi entrata nel merito dei numeri per far capire perché fotovoltaico e agricoltura possono convivere. «Per realizzare i circa 50 GW di potenza fotovoltaica aggiuntiva previsti dalla proposta di Pniec entro il 2030 occorrerebbero circa 80.000 ettari di terreni nell'ipotesi estrema e non verosimile che tutti siano realizzati con moduli a terra. In realtà sappiamo bene che una parte consistente degli impianti sarà installata sui tetti e in modalità agrivoltaica. Secondo l'Istat, nel 2020 la Superficie Agricola Utile (SAU) era 12.535.000 ettari e la Superficie Agricola Totale (SAT) era 16.474.000 ettari. È nostro convincimento che la diffusione del fotovoltaico debba seguire uno sviluppo in parallelo di più filoni: gli impianti su edificio, con l'energia usata prevalentemente in modalità autoconsumo; gli impianti agrivoltaici, in grado di integrare il reddito agricolo; gli impianti a terra, efficienti ed economici, per offrire energia a costo contenuto alla generalità dei consumatori. Non chiediamo affatto che si possano costruire impianti a terra ovunque e comunque».

LA PAROLA ALLE REGIONI

A rendere ancora più caotico e preoccupante il clima intorno ai grandi impianti fotovoltaici ci ha pensato il decreto Aree Idonee, pubblicato in Gazzetta Ufficiale a inizio luglio, che stabilisce, per l'appunto, l'individuazione di aree idonee per l'installazione di impianti a fonti rinnovabili.

Anche in questo caso il testo del ministero dell'Ambiente e del ministero della Cultura conferma limiti al fotovoltaico in aree agricole. Privilegia invece l'uso di superfici di strutture e aree a destinazione industriale e artigianale. Tuttavia, dopo un iter durato più di due anni, il governo ha stabilito che dovranno essere le Regioni a definire, entro 180 giorni dall'entrata in vigore del decreto, le aree idonee o non idonee, tenendo conto degli obiettivi in termini di nuova potenza da installare.

All'interno del documento è infatti pubblicata una tabella con gli obiettivi, in MW, che le Regioni devono raggiungere in linea con il Pniec: 80 GW di nuovi impianti da FER nel periodo compreso tra il 2020 e

LONGI

Hi-MO X6 Guardian **Anti-Dust**

Luce pura, creando un futuro pulito

Design antipolvere innovativo, senza residui, generazione continua di potenza elevata

HPBC

- Design Antipolvere
- Estremamente Elegante
- Performance Elevate
- Sicuro e Affidabile

illuminating Possibilities



HANNO DETTO



“SOSPESI DIVERSI PROGETTI IN CORSO DI AUTORIZZAZIONE”

Emiliano Pizzini, consigliere e referente regionale Veneto di Italia Solare

«I decreti Agricoltura e Aree Idonee hanno creato un clima di profonda incertezza nel mercato, tant'è che province e alcuni enti locali hanno inviato lettere di sospensione di diversi progetti in corso di autorizzazione perché non si sa ancora cosa succederà con la definizione delle aree idonee».



“SERVE UN INTERVENTO URGENTE”

Andrea Cristini, presidente di Anie Rinnovabili

«Auspichiamo un intervento urgente per risolvere le incoerenze normative. Il comparto delle energie rinnovabili è una risorsa strategica per garantire la sicurezza energetica e sostenere lo sviluppo economico del Paese. Nel 2023 questo mercato ha contribuito per 10,7 miliardi di euro, con un incremento del 33% rispetto al 2022. Per mantenere questa traiettoria positiva e affrontare le sfide del mercato energetico globale, è essenziale un mix energetico che assicuri prezzi competitivi e favorisca l'innovazione tecnologica».



“A RISCHIO MERCATO E OPERATORI”

Paolo Rocco Viscontini, amministratore unico di Enerpoint Srl

«In linea teorica le Regioni devono garantire l'installazione entro il 2030 di circa 50 GW di nuovi impianti fotovoltaici. Se non si installano i GW attesi il mercato si riduce e gli operatori avranno problemi, anche di concorrenza rispetto agli operatori di altri Paesi, che crescendo in forza e competitività avranno gioco facile a venire in Italia e prevalere sugli operatori nazionali».



“LE INCERTEZZE NORMATIVE POTREBBERO AVERE UN IMPATTO ANCHE SUL FER X”

Enrico Meneghetti, Ceo di Espe

«Le incertezze generate dal DL Agricoltura e dal decreto Aree Idonee rischiano di avere un impatto anche sulla buona riuscita del tanto atteso Decreto FER X. Inoltre, se la normativa desse spazio all'agrivoltaico innovativo come unica soluzione per lo sviluppo di impianti a terra in aree agricole, il rischio è che il Lcoe dell'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici possa lievitare, valore che invece negli anni siamo riusciti a ridurre drasticamente rendendo il solare molto competitivo».



“MALE L'ESTENSIONE A SEI ANNI DEI DIRITTI PRELIMINARI DI SUPERFICIE”

Gianfilippo Mignogna, head of legal & regulatory affairs di GreenGo

«L'emendamento sull'estensione a sei anni dei diritti preliminari di superficie rischia di spostare gli equilibri contrattuali. Con questa disposizione i proprietari terrieri hanno molto più potere contrattuale nel momento del possibile esercizio del diritto di recesso. Non vedo grosse nuove criticità in termini di autorizzazioni, perché ci sono già diversi limiti allo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili, ma ne vedo diverse di natura commerciale».



“SALVI I PROGETTI IN FASE DI AUTORIZZAZIONE”

Alessandro Migliorini, country manager Italia di European Energy

«Il DL Agricoltura salva i progetti per i quali siano state avviate procedure amministrative per l'ottenimento del titolo autorizzativo e per la connessione. Questo è un bel segnale. Negativa invece la norma sul diritto di superficie preliminare esteso a sei anni perché la sua retroattività colpisce anche gli impianti da fonti rinnovabili in fase autorizzativa avanzata. La norma è poco chiara e dà adito a diverse interpretazioni e quindi sarebbe opportuno un intervento chiarificatore da parte del legislatore».



“VERSO NUOVE RESISTENZE DA PARTE DELLE REGIONI”

Fabio Domenico Amico, founding partner di GreenGo

«Prevediamo un rafforzamento delle resistenze da parte di molte Regioni, soprattutto quelle dove le richieste di connessione hanno già saturato virtualmente la rete elettrica. In questo momento la nostra pipeline conta 1,3 GW di progetti in fase di autorizzazione, con un aumento delle installazioni di taglia compresa tra 1 e 10 MWp e con diversi progetti di storage di grossa taglia».

Aree idonee: la simulazione di Anie su Regione Piemonte



ANIE RINNOVABILI HA EFFETTUATO UNA SIMULAZIONE SU REGIONE PIEMONTE E MAPPATO LE SUPERFICI A DISPOSIZIONE PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI DI TAGLIA UTILITY SCALE. NELLA MAPPA L'ASSOCIAZIONE EVIDENZIA, IN ROSSO, LE POCHE AREE IDONEE ALL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI. ANIE HA COSÌ VOLUTO SIMULARE GLI EFFETTI DELL'ARTICOLO 7, COMMA 3 DEL DECRETO, CHE CONSENTE APPUNTO ALLE REGIONI DI ADOTTARE, PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI PULITE, UNA FASCIA DI RISPETTO DI 7 KM DAI BENI SOTTOPOSTI A TUTELA, EVIDENZIANDO COME LE SUPERFICI A DISPOSIZIONE NON SIANO ADEGUATE AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI REGIONALI

il 2030. Per il calcolo del raggiungimento degli obiettivi, il governo tiene conto di diversi parametri. Tra questi, si considerano la potenza nominale degli impianti a fonti rinnovabili di nuova costruzione entrati in esercizio dal 1° gennaio 2021, la potenza nominale aggiuntiva derivante da interventi di rifacimento, integrale ricostruzione, potenziamento o riattivazione, e la potenza nominale degli impianti a fonti rinnovabili off-shore di nuova costruzione.

Il ministero dell'Ambiente, insieme al GSE e al RSE, monitorerà l'adozione delle leggi regionali e verificherà annualmente la potenza da fonti rinnovabili installata o autorizzata.

RISCHIO EMULAZIONE

La filiera del fotovoltaico è fortemente preoccupata per la decisione di affidare l'ultima parola alle Regioni in termini di definizione delle aree idonee, per la disomogeneità con le quali queste ultime hanno, in questi anni, approcciato al mercato delle rinnovabili. Spaventa, innanzitutto, il fatto che le Regioni potrebbero azzerare le aree idonee qualora venissero applicate le fasce di rispetto dei 7 chilometri stabiliti dal codice del paesaggio. In questo caso, il rischio è che le superfici effettivamente disponibili si riducano drasticamente. In questa direzione, Anie Rinnovabili ha effettuato una simulazione su Regione Piemonte. L'associazione ha mappato le superfici a disposizione per la realizzazione di impianti da fonti rinnovabili di taglia utility scale. Nella mappa l'associazione evidenzia, in rosso, le poche aree idonee all'installazione di impianti da fonti rinnovabili. Anie ha così voluto simulare gli effetti dell'articolo 7, comma 3 del decreto, che consente appunto alle Regioni di adottare, per l'installazione di impianti da fonti pulite, una fascia di rispetto di 7 km dai beni sottoposti a tutela.

Anie ha evidenziato come le superfici a disposizione non siano adeguate al raggiungimento degli obiettivi regionali. Stando a quanto emerge dal decreto Aree Idonee, entro il 2030 Regione Piemonte deve raggiungere circa 5 GW di potenza cumulata da fonti rinnovabili.

A ciò si aggiunge il rischio che altre Regioni si schierino totalmente contro lo sviluppo di grandi impianti da fonti pulite emulando in qualche modo quanto



avanzato da Regione Sardegna, che attraverso la Legge regionale n.5 del 3 luglio ha introdotto 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.

Sempre Anie è intervenuta su questo tema esprimendo una serie di preoccupazioni. Secondo l'associazione, infatti, le recenti misure normative introdotte, oltre a vietare l'installazione a terra degli impianti sulla maggioranza del suolo agricolo, limiteranno l'applicazione della strategia per la decarbonizzazione e l'opportunità di ridurre il costo dell'energia.

Anie sottolinea come le due misure potranno introdurre aree di rischio normativo che amplificheranno in modo sostanziale l'incertezza del settore. La discrezionalità delle Regioni nell'applicazione dei criteri per le aree idonee potrebbe poi comportare la nascita di contenziosi legali. Potrebbe inoltre rallentare i processi decisionali, rendendoli poco chiari e minandone la trasparenza.

Sempre considerando la moratoria di Regione Sardegna, l'associazione si è rivolta al governo con una lettera congiunta con Elettricità Futura,

“Da una disamina effettuata”, si legge nella lettera, “la normativa regionale in oggetto presenta forti profili di illegittimità costituzionale. Ed invero, le Regioni, così come non possono procedere alla individuazione delle aree idonee prima dell'emanazione del decreto ministeriale di cui all'articolo 20, comma 1, del d.lgs. n. 199/2021 (“D.M. Aree idonee”, da ultimo pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 2 luglio 2024), non possono disporre moratorie o sospensioni dei termini dei procedimenti di autorizzazione, come previsto dal successivo comma 6 del citato art. 20, e non hanno il potere di assoggettare la realizzazione degli impianti di produzione o accumulo a limitazioni espresse su determinate aree, implicandone, di fatto, la concreta inutilizzabilità per rilevanti estensioni di territorio.

Pertanto, anche alla luce del richiamato D.M. Aree Idonee, la legge regionale in esame assume carattere fortemente ostativo, limitante e contrario rispetto alle effettive finalità del D.M. stesso, e allo specifico obiettivo regionale di potenza di installato FER al 2030 pari a 6,26 GW aggiuntivi rispetto a quanto installato al 31 dicembre 2020. Chiediamo, pertanto, con la presente, il vostro intervento, affinché sia evidenziato come le disposizioni sopra richiamate siano in conflitto con le norme fondamentali e il quadro legislativo nazionale, oltre che eurounitario, e debbano, quindi, essere dichiarate illegittime”.

«Alla luce di queste criticità», spiega Andrea Cristini, presidente di Anie Rinnovabili, «auspichiamo un intervento urgente per risolvere le incoerenze normative. Dobbiamo sostenere la filiera italiana delle rinnovabili, strategica per la sicurezza energetica del Paese e per il raggiungimento degli obiettivi europei. Chiediamo pertanto l'apertura di un dialogo costruttivo con il Mase, il Masaf, il Mic e il Mimit.

Il comparto delle energie rinnovabili è una risorsa strategica per garantire la sicurezza energetica e sostenere lo sviluppo economico del Paese. Nel 2023 questo mercato ha contribuito per 10,7 miliardi di euro, con un incremento del 33% rispetto al 2022. Per mantenere questa traiettoria positiva e affrontare le sfide del mercato energetico globale, è essenziale un mix energetico che assicuri prezzi competitivi e favorisca l'innovazione tecnologica».

LAVORO PER I TAR

Il clima di incertezza generato e la presa di posizione di alcune Regioni che spesso ostacolano lo sviluppo dei grandi impianti da fonti rinnovabili sta dando parecchio lavoro ai tribunali regionali amministrativi. Questi ultimi stanno accogliendo i ricorsi di alcune società di sviluppo ai quali le soprintendenze o gli organi di competenza stanno negando l'autorizzazione a procedere con l'installazione delle centrali. Però ci sono diverse notizie che invece fanno ben sperare.

Con sentenza n. 473/2024, il TAR Umbria, ad esempio, ha chiaramente specificato che “non servono autorizzazioni per impianti fotovoltaici a terra in area industriale, anche in presenza di disposizioni regionali che prevedano diversamente”. Il TAR, nello spe-

cifico, ha accolto le tesi difensive dello studio legale Andrea Sticchi Damiani negli interessi del cliente Agrovolt 01 Srl. L'entrata in vigore dell'art. 22 bis del DLgs 199/2021 relativo alle procedure autorizzative specifiche per le Aree Idonee qualifica gli interventi funzionali a un'installazione fotovoltaica come interventi di manutenzione ordinaria. Per effetto di questo decreto, è da considerarsi implicitamente abrogata ogni disposizione regionale avente l'effetto di subordinare l'installazione di impianti fotovoltaici a terra in aree a destinazione industriale, artigianale e commerciale all'acquisizione di permessi, autorizzazioni o atti di assenso comunque denominati. Restano salve solo le valutazioni ambientali di cui al titolo III della parte II del DLgs 152/2006.

A luglio, invece, il TAR Puglia si è espresso relativamente al silenzio-inadempimento del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica in relazione a una richiesta di valutazione di impatto ambientale presentata da una società per la costruzione ed

esercizio di un impianto agrovoltaico da 15,57 MWp, da realizzarsi nel comune di Avetrana.

Il TAR ha accolto il ricorso della società dichiarando l'illegittimità del silenzio del Mase e ordinando l'adozione di un provvedimento espresso sull'istanza presentata entro il termine di 60 giorni dalla comunicazione o notificazione della sentenza.

E ancora, sempre a luglio, il TAR Toscana si è espresso relativamente all'installazione di impianti a fonti rinnovabili sulle aree dei siti oggetto di bonifica.

Una società aveva infatti formulato richiesta di procedura abilitativa semplificata (PAS) per l'installazione di un impianto fotovoltaico da 5,5 MWp in un'area sita all'interno del territorio comunale.

Il Comune, a seguito di procedimento istruttorio, aveva respinto la domanda e ordinato l'inibizione delle attività, sostenendo che l'area fosse interessata dalla PAS e che si trovasse nella fascia di rispetto di un immobile dichiarato “di interesse particolarmente importante” e che, quindi, non potesse risultare ido-

Full of energy for our next generation.

energy
3000

solar

TUTTO A PORTATA DI MANO

Energy3000 è il tuo fornitore fotovoltaico completo.

energy3000.com

Energy3000
SUNCONNECT TOUR
Bologna 27.09.2024





DM AREE IDONEE: GLI OBIETTIVI SUDDIVISI PER REGIONI

2-7-2024

GAZZETTA UFFICIALE DELLA REPUBBLICA ITALIANA

Serie generale - n. 153

Regione	Obiettivi di potenza aggiuntiva [MW]									
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Abruzzo	4	65	196	454	640	850	1.086	1.350	1.648	2.092
Basilicata	145	204	329	543	748	973	1.218	1.486	1.779	2.105
Calabria	45	95	210	549	857	1.206	1.603	2.055	2.568	3.173
Campania	74	237	569	909	1.297	1.728	2.206	2.736	3.325	3.976
Emilia-Romagna	100	343	860	1.288	1.851	2.504	3.263	4.143	5.164	6.330
Friuli-Venezia Giulia	30	96	321	404	573	772	1.006	1.280	1.603	1.960
Lazio	82	305	544	933	1.346	1.829	2.396	3.059	3.835	4.757
Liguria	29	80	122	198	281	382	504	653	834	1.059
Lombardia	184	622	1.521	1.963	2.714	3.592	4.616	5.812	7.208	8.766
Marche	32	110	241	457	679	930	1.217	1.544	1.916	2.346
Molise	2	38	59	175	273	383	509	651	812	1.003
Piemonte	78	285	851	1.098	1.541	2.053	2.645	3.330	4.121	4.991
Puglia	163	507	876	1.672	2.405	3.213	4.104	5.084	6.165	7.387
Sardegna	34	175	468	998	1.553	2.207	2.980	3.892	4.969	6.264
Sicilia	144	473	952	1.842	2.764	3.847	5.120	6.616	8.375	10.485
Toscana	42	150	359	667	1.019	1.444	1.958	2.580	3.332	4.250
TrAA - Bolzano	11	41	120	139	186	239	298	364	438	515
TrAA - Trento	11	41	108	140	195	258	333	419	520	631
Umbria	15	60	135	279	429	609	823	1.079	1.384	1.756
Valle d' Aosta	1	4	10	27	47	75	112	162	231	328
Veneto	125	413	1.088	1.373	1.889	2.483	3.164	3.947	4.847	5.828
Totale	1.348	4.344	9.940	16.109	23.287	31.578	41.160	52.243	65.075	80.001

nea alla installazione di impianti. In giudizio si erano costituiti il ministero della Cultura e la presidenza del Consiglio dei Ministri, nonché il Comune. La ricorrente sosteneva che l'area su cui l'impianto doveva sorgere avrebbe dovuto essere dichiarata ex lege idonea, in quanto oggetto di bonifica.

Il Tribunale Amministrativo Regionale per la Toscana ha quindi accolto il ricorso e annullato i provvedimenti impugnati.

OBIETTIVI A RISCHIO

Disomogeneità tra le Regioni nella definizione delle aree idonee e nello sviluppo quindi dei nuovi impianti da fonti rinnovabili significa mettere a rischio gli obiettivi di decarbonizzazione del nostro Paese. Obiettivi sfidanti, come si può vedere all'interno del nuovo Piano nazionale integrato Energia e Clima (Pniec) inviato a inizio luglio 2024 alla Commissione europea da parte dei ministeri dell'Ambiente e della Sicurezza energetica (Mase) e delle Infrastrutture e dei Trasporti (MIT).

Il documento conferma gli obiettivi raggiunti nella prima proposta trasmessa a giugno 2023. L'area con performance più alte è proprio quella delle rinnovabili. Il Paese dovrà raggiungere, entro il 2030, una potenza da fonti rinnovabili di 131 GW. Circa 80 GW saranno fotovoltaici, mentre 28,1 GW proverranno dall'eolico, 19,4 GW dall'idrico, 3,2 GW dalle bioenergie e 1 GW da fonte geotermica. Per quanto riguarda invece le emissioni e gli assorbimenti di gas serra, l'Italia prevede di superare l'obiettivo del "FitFor55" riguardante gli impianti industriali vincolati dalla normativa ETS. L'obiettivo è quello di arrivare al -66% rispetto ai livelli del 2005 (obiettivo UE, -62%).

«In linea teorica le Regioni devono garantire l'instal-

Nuove concessioni utility scale in Italia

ECCO ALCUNI ESEMPI DI CENTRALI SOLARI ENTRATE IN FUNZIONE NEL NOSTRO PAESE DA GENNAIO A LUGLIO 2024

A Cremona è in funzione un nuovo maxi impianto a terra da 4 MW in regime di PPA

Geogreen, società che opera nello sviluppo di impianti da fonti rinnovabili e nella vendita di energia, ha inaugurato un impianto fotovoltaico a terra da 4 MWp. La centrale sorge nel comune di Isola Dovarese, in provincia di Cremona. Si stima che il parco solare, costituito da oltre 5mila pannelli bifacciali, produrrà ogni anno circa 5,5 GWh di energia pulita. L'energia verrà fornita con un contratto PPA alla società RadiciGroup, multinazionale che opera in tre aree di business: chimica, tecnopolimeri e soluzioni tessili. Il parco fotovoltaico sorge sull'area precedentemente occupata da un sito produttivo di RadiciGroup, non attivo dal 2005. A seguito delle opere di demolizione e riqualificazione, il terreno è stato ceduto a Geogreen, fornitore unico di energia da rinnovabili per RadiciGroup.

L'investimento per la realizzazione del parco di Isola Dovarese ammonta a 4 milioni di euro. Come parte del progetto, Geogreen ha previsto alcune opere a beneficio del comune di Isola Dovarese. Tra queste la donazione di una porzione dell'area dell'ex sito industriale al comune come deposito di materiali vari, l'installazione di una wallbox per la ricarica di veicoli elettrici e la realizzazione di un impianto fotovoltaico da 16 kWp sul tetto del magazzino comunale, destinato a coprire parte dei consumi energetici del comune. Inoltre, un'area di 25mila metri quadrati adiacente al parco sarà mantenuta a verde, offrendo un ulteriore "polmone verde" per la comunità locale.



Iren e European Energy inaugurano parco fotovoltaico da 38,5 MWp a Toscana (VT)

Venerdì 12 luglio Gruppo Iren ed European Energy hanno inaugurato un nuovo parco fotovoltaico con una potenza complessiva di 38,5 MWp. La centrale, situata a Toscana, in provincia di Viterbo, è composta da due impianti da 17,28 MWp e 21,21 MWp. Ogni anno i due parchi potrebbero produrre 58 GWh di energia pulita. Le centrali fotovoltaiche sono realizzate con 71.400 moduli fotovoltaici allacciati a nove inverter.

Prima della messa in esercizio, Iren Green Generation aveva acquisito il 51% delle società che ne detengono le autorizzazioni. European Energy, che detiene il restante 49%, ha invece realizzato i due impianti, per un investimento complessivo di oltre 33 milioni di euro. Per il Gruppo Iren, il progetto porta a 210 MWp la potenza da impianti fotovoltaici installata in Italia.



EDP avvia il suo primo impianto solare di taglia utility scale in Italia



A inizio luglio è entrato in funzione il primo impianto fotovoltaico di taglia utility scale di proprietà del gruppo EDP. La centrale, denominata a Bocca-doro e realizzata da EDP Renewables a Serracapriola, in Puglia, ha una potenza di 10 MWp. Il parco solare, che conta 18mila moduli bifacciali, potrebbe produrre 17,5 GWh di energia pulita ogni anno. EDP Renewables ha una pipeline in Italia di quasi 400 MW di progetti eolici e solari in costruzione. Questi consentiranno all'azienda di raggiungere 1 GW di capacità di impianti da rinnovabili in Italia.



lazione entro il 2030 di circa 50 GW di nuovi impianti fotovoltaici», dichiara Paolo Rocco Viscontini, amministratore unico di Enerpoint Srl. «Ci preoccupa che questo obiettivo possa non essere raggiunto se prosegue la campagna di disinformazione contro il fotovoltaico, che sta già creando parecchi problemi in diverse Regioni. Il rischio è che alcune Regioni pensino che bastino i tetti, cosa irrealistica, o che prevedano troppe limitazioni per le installazioni a terra, di cui abbiamo bisogno sia per installare i GW che ci servono sia per garantire costi dell'energia elettrica convenienti, oltre che stabili, agli italiani. Se non si installano i GW attesi semplicemente il mercato si riduce e gli operatori avranno problemi, anche di concorrenza rispetto ai player di altri paesi, che crescendo in forza e competitività avranno gioco facile a venire in Italia e prevalere sugli operatori nazionali. Chiaro che meno impianti significa meno lavoro per gli EPC. Ultimamente le aziende si sono strutturate, assumendo e investendo, in quanto le installazioni sono cresciute. Un rallentamento delle installazioni causerebbe serie preoccupazioni a molti EPC. La preoccupazione maggiore di chi sta sviluppando grandi impianti in Italia è il rischio di perdere le ingenti somme sinora investite. Si parla troppo spesso di speculatori, dimenticandosi quanto è difficile e costoso sviluppare progetti di impianti fotovoltaici in Italia».

Il rischio, come abbiamo visto, è che con la definizione delle aree idonee da parte delle Regioni ci sia disomogeneità, che potrebbe creare ancora più incertezza sul mercato, allontanare gli investitori e non permettere quindi al Paese di raggiungere gli obiettivi. Questo rischio ha così spinto Italia Solare a individuare e diffondere dieci possibili criteri che le Regioni

dovrebbero considerare per l'individuazione delle aree idonee. L'associazione ritiene che sia opportuno considerare subito idonee, con atto immediato delle Regioni, aree tra cui parcheggi, cave e miniere. Rientrano tra le proposte anche le aree sulle quali sono realizzati impianti per l'autoconsumo e per le comunità energetiche. Italia Solare poi suggerisce che siano considerati idonei i terreni agricoli non rientranti in aree protette, non produttivi, e quindi considerati "marginali". A questi si aggiungono i terreni agricoli non coltivati da tempo ma con caratteristiche per tornare a essere coltivati; le aree agricole da destinare a impianti agrivoltaici in tutte le configurazioni, purché garantiscano una sostanziale continuità agricola e rientrino in progetti di supporto allo sviluppo delle attività agricole; le aree sulle quali sono stati o saranno presentati progetti di accumuli. "Premesso che i criteri generali di individuazione delle aree idonee dovrebbero essere oggetto di preventivo confronto tra le Regioni per delineare un

approccio il più possibile omogeneo, abbiamo individuato alcune priorità che ci permettiamo di suggerire alle Regioni", spiega l'associazione.

"Considerato che il futuro del fotovoltaico si gioca soprattutto sul consenso delle comunità locali, come associazione proponiamo, inoltre, una coerente gestione dei procedimenti di connessione, nuovi e in corso, e delle Via nazionali. Questo lo chiediamo affinché le stesse comunità, enti locali e Regioni possano disporre di un'adeguata visibilità dei progetti realisticamente realizzabili sui propri territori. Allo stesso modo servirebbe una proposta di aggiornamento della disciplina delle misure di compensazione, ancora regolate dalle linee guida nazionali del 2010. Italia Solare definirà un vademecum per lo sviluppo, la progettazione, realizzazione e gestione degli impianti di dimensione significativa. Il nostro auspicio è che possa rappresentare un utile riferimento per gli enti pubblici preposti alla valutazione dei progetti".

A Trino operativa la centrale FV da 87 MWp di Enel Green Power

Il 25 giugno è entrato in funzione a Trino, in provincia di Vercelli, un parco fotovoltaico da 87 MWp realizzato da Enel Green Power. Quello di Trino è considerato l'impianto fotovoltaico più grande del nord Italia. Il parco solare è costituito da 160mila pannelli fotovoltaici e si stima potrà produrre 130 GWh ogni anno.

L'impianto utilizza moduli fotovoltaici bifacciali e un sistema di storage agli ioni di litio da 25 MW e capacità di accumulo pari a 100 MWh. Enel Green Power effettuerà una serie di interventi nell'area limitrofa al parco solare. Tra i lavori rientrano il rimboschimento e il recupero edilizio-architettonico di alcuni edifici storici localizzati nel Borgo Leri-Cavour.

Il parco solare è stato in parte finanziato dagli abitanti di Trino attraverso la campagna di crowdfunding "Scelta rinnovabile" di Enel Green Power. L'ampia partecipazione ha permesso di raggiungere e superare l'obiettivo di raccolta fondi, con un'adesione finale pari al 150% del target inizialmente fissato. Con l'entrata in servizio dell'impianto, i cittadini che hanno aderito all'iniziativa riceveranno una remunerazione sul capitale investito.



IL BOX PROSEGUE NELLA PAGINA SUCCESSIVA



FORTUNE GLOBAL 500



Tongwei Gene Ripotenziare



TNC-G12R 48

455W+
Potenza Massima

22,8%
Efficienza Massima

TNC-G12R 66

630W+
Potenza Massima

23,3%
Efficienza Massima

TNC-G12 66

720W+
Potenza Massima

23,2%
Efficienza Massima

**IMPATTO SUL DECRETO FER X**

A farne le spese di tutta questa situazione e del caos generato dal DM Aree Idonee potrebbe essere anche il tanto atteso Decreto FER X che, attraverso meccanismi di aste e registri, incentiverà impianti da fonti rinnovabili, tra cui fotovoltaico, eolico e idroelettrico. Sono ammessi agli incentivi anche i gli impianti che fanno parte di configurazioni di autoconsumo, comunità energetiche e centrali realizzati su aree agricole. Le incertezze attorno alle aree idonee hanno già fatto lievitare i costi dei terreni e delle autorizzazioni, con un impatto sul Lcoe. Se il Lcoe dovesse crescere, il Decreto FER X potrebbe risultare meno appetibile.

«Se si individuano le aree idonee con criteri restrittivi», aggiunge Emiliano Pizzini di Italia Solare, «ne consegue un aumento generalizzato dei costi, da quelli dei terreni alle autorizzazioni, fino ai costi di costruzione e gestione, con difficoltà di produrre energia a costi accettabili e utili per la partecipazione alle procedure del decreto FER X. È necessario che gli impianti producano energia a costi contenuti, comunque inferiori ai prezzi previsti dal decreto FER X».

Enrico Meneghetti, Ceo di Espe, ha aggiunto: «Le incertezze generate dal DL Agricoltura e dal decreto Aree Idonee rischiano di avere un impatto anche sulla buona riuscita del tanto atteso Decreto FER X. Rischiamo una flessione significativa, in un momento in cui anche la taglia commerciale e industriale sta registrando un leggero rallentamento della crescita. Inoltre, se la normativa desse spazio all'agrivoltaico innovativo come unica soluzione per lo sviluppo di impianti a terra in aree agricole, il rischio è che il Lcoe dell'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici possa lievitare, valore che invece negli anni siamo riusciti a ridurre drasticamente rendendo il solare molto competitivo».

UNA BUONA E UNA CATTIVA NOTIZIA

Il DL Agricoltura pubblicato a luglio in Gazzetta Ufficiale risponde in qualche modo a un dubbio decisamente impattante sul segmento dei grandi impianti che riguarda le autorizzazioni. La legge modifica il comma 2 confermando che le limitazioni agli impianti da fonti rinnovabili in aree agricole non si applicano ai progetti "per i quali, alla data di entrata in vigore del presente decreto, sia stata avviata almeno una delle procedure amministrative, comprese quelle di valutazione ambientale, necessarie all'ottenimento dei titoli per la costruzione e l'esercizio degli impianti e delle relative opere connesse ovvero sia stato rilasciato almeno uno dei titoli medesimi".

«Il DL Agricoltura salva almeno i progetti per i quali siano state avviate procedure amministrative per l'ottenimento del titolo autorizzativo e per la connessione. Questo è un bel segnale», dichiara Alessandro Migliorini, country manager Italia di European Energy. «Ma bisogna considerare che degli 1,4 GW di impianti autorizzati in Italia nei primi sei mesi dell'anno, tanti fanno riferimento a installazioni da 1 a 5 MW. Nonostante questi impianti siano più veloci in termini di autorizzazioni per via delle procedure abilitative semplificate, siamo ancora lontani dagli obiettivi di 10 GW annui da realizzare in Italia entro il 2030. E poi la taglia in considerazione è troppo piccola: dovremmo realizzare 2mila impianti da 5 MW all'anno. Le aree idonee, se si applicherà alla lettera la norma sui 7 chilometri di distanza dai beni in tutela, non consentiranno così tante installazioni. A ciò si aggiungono i problemi legati ai diritti di superficie e all'ultima parola che spetterà alle Regioni in materia di aree idonee. Tutte queste incertezze hanno già fatto aumentare i prezzi degli impianti e delle superfici e creato incertezza, allontanando po-

tenziali investitori. E ancora, le tantissime richieste di connessione hanno saturato virtualmente la rete. Auspichiamo che Terna, in accordo con le Regioni, possa aggiornare costantemente in merito alle opere che realmente potranno avanzare, così da poter lavorare in un clima certo e senza speculazioni».

La cattiva notizia è legata all'altra modifica al DL Agricoltura, che riguarda invece i contatti di superficie, con l'estensione a sei anni anche ai contratti preliminari. Il comma 2-bis stabilisce infatti che "la durata dei contratti, anche preliminari, di concessione del diritto di superficie per l'installazione e l'esercizio di impianti da fonti rinnovabili non può essere inferiore a sei anni, decorsi i quali i contratti sono rinnovati per un periodo di ulteriori sei anni. Il testo spiega anche che alla seconda scadenza del contratto ciascuna parte ha diritto di attivare la procedura per il rinnovo a nuove condizioni. Oppure, è possibile rinunciare al rinnovo del contratto, comunicando la propria intenzione con lettera raccomandata da inviare all'altra parte almeno sei mesi prima della scadenza".

«L'emendamento sull'estensione a sei anni dei diritti preliminari di superficie rischia di spostare gli equilibri contrattuali», spiega Gianfilippo Mignogna, head of legal & regulatory affairs di GreenGo. «Con questa disposizione i proprietari terrieri hanno molto più potere contrattuale nel momento del possibile esercizio del diritto di recesso. Non vedo grosse nuove criticità in termini di autorizzazioni, perché ci sono già diversi limiti allo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili, ma ne vedo diverse di natura commerciale. Credo quindi che, a fronte di un aumento dei prezzi dei terreni e di ulteriori revisioni dei contratti, gli sviluppatori potrebbero spostare l'attenzione su impianti di taglia più piccola, fino a 10 MWp. La PAS, del resto, è uno stru-

**Nuove connessioni utility scale in Italia****A Taranto entra in funzione il primo parco fotovoltaico di Shell in Italia per una potenza di 20 MWp**

Giovedì 23 maggio Shell ha inaugurato a Taranto, in contrada Talsano, il suo primo parco fotovoltaico in Italia. L'impianto, denominato Zamboni, ha una potenza di 20 MWp. Si stima che ogni anno il parco produrrà 30 GWh di energia pulita. Una parte dell'energia prodotta dall'impianto, realizzato con 34mila moduli bifacciali, verrà utilizzata dall'azienda Baker Hughes. Quest'ultima, grazie a un Corporate Power Purchase Agreement siglato con Shell Energy Italia, si è assicurata una quota di energia da rinnovabili. L'accordo rientra nel piano di decarbonizzazione degli stabilimenti di Baker Hughes in Italia. Il parco fotovoltaico di Taranto interessa un'area industriale totale di oltre 17 ettari. I moduli occupano in totale 14 ettari. La restante parte è invece interessata da misure per promuovere la biodiversità. Tra queste, ad esempio, ci sono la piantumazione di siepi autoctone, ulivi e fasce di impollinazione, che favoriranno lo sviluppo della vegetazione circostante.

**Edison inaugura un nuovo impianto da 41 MWp in Sicilia**

Lo scorso 16 aprile Edison ha inaugurato ad Aidone, in provincia di Enna, in Sicilia, un nuovo impianto fotovoltaico da 41 MWp denominato "Solecaldo". Il parco fotovoltaico, entrato in esercizio lo scorso dicembre 2023, dovrebbe generare circa 71,5 GWh di energia rinnovabile all'anno.



La sua realizzazione si colloca all'interno della strategia di crescita della società nelle energie rinnovabili. Questa strategia prevede il raggiungimento di 2 GW di capacità installata da solare al 2030. Nel primo trimestre 2024, il Gruppo ha aperto cantieri per nuove realizzazioni di impianti eolici e fotovoltaici in tutta Italia pari a 110 MW. Risultano in corso di autorizzazione progetti per 0,8 GW di fotovoltaico e 1,6 GW di eolico, di cui la metà sono relativi a impianti di integrale ricostruzione. Inoltre, lo scorso dicembre Edison ha completato la costruzione di sei impianti fotovoltaici in provincia di Torino e Alessandria per complessivi 34 MWp. Nell'ambito del piano di sviluppo di Edison, la Sicilia è un territorio altamente strategico. Al momento, il Gruppo detiene e gestisce nella regione quattro impianti eolici da 104 MWp situati nelle province di Trapani, Enna e Messina. Sul fronte fotovoltaico, gestisce il nuovo impianto di Aidone da 41 MWp e un'installazione da 5 MWp ad Agira, in provincia di Enna. A questi si aggiungono un cantiere per un impianto fotovoltaico da 55 MWp a Tudia, in provincia di Palermo, e ulteriori tre impianti solari da 60 MWp già autorizzati. Infine, sono in corso gli iter di autorizzazione per la realizzazione di sei impianti fotovoltaici da 220 MWp e sette eolici da 330 MWp.

Recurrent Energy (Canadian Solar) realizza un parco fotovoltaico da 50 MWp in Sicilia

Ad aprile Recurrent Energy, società controllata da Canadian Solar che si occupa di progettazione e installazione di impianti fotovoltaici, ha inaugurato una centrale solare da 50,92 MWp in Sicilia. Il parco fotovoltaico si trova in provincia di Trapani. L'impianto, denominato Anguillara, dovrebbe generare 90 GWh all'anno. Il progetto si estende su una superficie di oltre 170 ettari suddivisa in quattro sottocampi situati nelle contrade di Nasco, Ficarella, Fontana Coperta e Messinello. L'energia elettrica generata sarà ceduta alla rete di trasmissione nazionale attraverso un contratto PPA e tramite una sottostazione di trasformazione di 30/220 kV di nuova realizzazione connessa alla SE Terna "Partanna 2". Recurrent Energy si è occupata in prima persona di ogni fase del progetto, dallo sviluppo al finanziamento. Si occuperà inoltre direttamente anche di tutte le attività di O&M dell'impianto. Il progetto pre-



mento ormai solido, con pochi rischi. Bisogna muoversi su questo terreno, molto più sicuro e anche alla luce di quanto accadrà con la definizione delle aree idonee». Alessandro Migliorini di European Energy ha aggiunto: «La norma è negativa per la sua retroattività perché colpisce anche gli impianti da fonti rinnovabili in fase autorizzativa avanzata. Essendo contemplato il diritto di recesso, tanti proprietari di terreni hanno rivisto i contratti rincarando i prezzi, forti del fatto che un investitore con un impianto in fase di autorizzazione da diversi mesi si potrebbe trovare con le spalle al muro e accettare qualsiasi condizione economica».

NUOVE OPPORTUNITÀ ALL'ORIZZONTE

Come abbiamo visto finora, il DL Agricoltura e il DM Aree Idonee hanno generato un clima di profonda confusione e una fase di stallo in attesa di capire quali saranno le aree conformi all'installazione da fonti rinnovabili. Anche se, tuttavia, fino a fine anno potremmo non avere aggiornamenti. Tanti EPC, che in questi anni si sono strutturati anche per lo sviluppo di grandi impianti a terra, hanno quindi spostato l'attenzione verso la taglia di impianti tra 1 e 10 MWp, che non sono soggetti a valutazione di impatto ambientale e che potrebbero essere installati nelle aree consentite dal DL Agricoltura, come ad esempio aree industriali ed ex cave.

«In attesa di capire cosa decideranno le Regioni in termini di aree idonee, stiamo puntando a tutte quelle aree che il DL Agricoltura ha confermato, come ex miniere e cave, aree industriali, per la realizzazione di centrali con potenze fino ai 10 MWp», spiega Enrico Meneghetti di Espe. «Le richieste sono in aumento rispetto al 2023, a conferma di come

l'interesse per il nostro mercato sia decisamente elevato, indipendentemente dalle incertezze».

Paolo Rocco Viscontini di Enerpoint ha aggiunto: «In generale taglie più piccole possono riscontrare minori problemi. La taglia sotto il MW beneficia spesso di alcune facilitazioni negli iter autorizzativi. Servono però anche impianti più grandi per avere energia a costo più basso. La taglia sotto i 10 MW in certe Regioni sembra diventare uno spartiacque. Si tratta però di una taglia spesso non ottimale perché raggiungendo i 10 MW si rischia di passare all'alta tensione, con costi di connessione alla rete elettrica eccessivi per una potenza così limitata. In ogni caso servono anche taglie maggiori, anche perché in tante zone d'Italia gli spazi non sono un problema, senza contare gli ormai noti benefici per l'attività agricola congiunta agli impianti, quando si segue la soluzione dell'agrivoltaico».

Fabio Domenico Amico, founding partner di GreenGo, ha così concluso: «GreenGo si sta concentrando sullo sviluppo di impianti ad elevato tasso di successo. Preve-

diamo un incremento delle resistenze da parte di molte Regioni, soprattutto quelle dove le richieste di connessione hanno già saturato virtualmente la rete elettrica. In questo momento la nostra pipeline conta 1,3 GW di progetti in fase di autorizzazione, con un aumento delle installazioni di taglia compresa tra 1 e 10 MWp e con diversi progetti di storage di grossa taglia. Ci stiamo concentrando molto nelle Regioni del Centro-Nord Italia dove al momento constatiamo grande interesse da parte delle aziende agricole coinvolte nei progetti agrivoltaici». Insomma, nonostante le incertezze e i dubbi, e in attesa del DM Aree Idonee, il mercato sta dando importanti segnali come dimostrano le nuove connessioni di taglia utility scale nel nostro Paese, che riportiamo in queste pagine, e i progetti in fase di sviluppo annunciati negli ultimi mesi da sviluppatori e utilities.

A conferma che la transizione energetica è un processo ormai irreversibile. E che gli scossoni normativi impattano, rallentano ma, alle volte, aprono nuove opportunità. 

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.







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

Viridis Energia: completata la costruzione di un impianto FV da 8 MWp nel padovano

A inizio anno Viridis Energia, produttore indipendente di energia elettrica da fonti rinnovabili, ha completato la costruzione di un impianto fotovoltaico da 8 MWp. I pannelli fotovoltaici sono stati montati su inseguitori monoassiali e garantiranno una produzione annuale di circa 13,50 GWh. L'intervento fa parte di un progetto di riqualificazione di una zona industriale dismessa nel comune di Montagnana, in provincia Padova. Questo progetto è stato sviluppato completamente in-house dal team di Viridis Energia avvalendosi del supporto e della consulenza di We Plan Group per la direzione lavori e, successivamente, dell'EPC contractor Espe per la parte realizzativa. La realizzazione di questo investimento è stata possibile grazie al supporto di Banca Intesa Sanpaolo che ha erogato un finanziamento green-loan di 5 milioni di euro su base project financing.



vede anche la realizzazione di opere di mitigazione ambientale, sia in aree di impianto interne e perimetrali sia in aree di prossimità. Queste attività includono la piantumazione e manutenzione per tutto il periodo di esercizio dell'impianto di diverse specie vegetali autoctone arbustive ed arboree. In aggiunta Recurrent Energy promuoverà anche occasioni di formazione sul territorio su tematiche riguardanti le energie rinnovabili. Infine, in sinergia con il comune di Marsala, la società contribuirà alla realizzazione di altre opere strategiche. Il primo intervento, già pianificato, sarà relativo al progetto di riqualificazione urbanistica e ambientale del waterfront sul Lungomare Mediterraneo.



I NUOVI INCENTIVI DEL FER X

TRA DICEMBRE E GENNAIO POTREBBE PARTIRE LA PRIMA ASTA. È INFATTI IN FASE DI ELABORAZIONE IL NUOVO SISTEMA DI INCENTIVAZIONE PER GLI IMPIANTI A FONTE RINNOVABILE CHE È APERTO A TUTTI I NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, NONCHÉ AI POTENZIAMENTI E ALLE RICOSTRUZIONI. DALLA NUOVA MISURA CI SI ASPETTA MOLTO, SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DEL PNIEC

A CURA DI **EMILIO SANI**



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



È in fase di elaborazione il nuovo sistema di incentivazione per gli impianti a fonte rinnovabile. A differenza dei precedenti sistemi, il FER X si caratterizza come un sistema tendenzialmente aperto a tutti i nuovi impianti fotovoltaici, nonché ai potenziamenti e alle ricostruzioni degli impianti fotovoltaici. Il FER X sarà probabilmente lo strumento che garantirà la crescita della gran parte degli impianti fotovoltaici necessaria per il raggiungimento degli obiettivi al 2030.

L'ACCESSO AL MECCANISMO

L'accesso al FER X avverrà sino al 2028 con modalità differenziate per gli impianti fotovoltaici sopra 1 MW e sotto 1 MW. Gli impianti sotto 1 MW potranno accedere al meccanismo incentivante purché non abbiano iniziato i lavori prima dell'entrata in vigore del Decreto. L'accesso al meccanismo incentivante va effettuato entro 90 giorni dall'entrata in esercizio dell'impianto e sarà possibile sino al raggiungimento di una capacità incentivata di 10 GW di nuovi impianti. Per gli impianti sopra 1 MW sono richieste invece procedure di gara. Si terranno almeno due procedure di gara all'anno, nelle quali vi saranno contingenti divisi per tecnologia. Gli impianti fotovoltaici avranno un contingente dedicato di 40 GW. Per accedere alla gara sarà necessario avere ottenuto o la autorizzazione dell'impianto o la valutazione di impatto ambientale. In ogni gara ci sarà un contingente minimo e uno massimo. La quantità di MW aggiudicati ad esito di ciascuna procedura cambierà a seconda del valore medio delle offerte presentate. Quanto più

Il FER X in pillole

10 GW, la potenza incentivabile per gli impianti fino a 1 MWp

40 GW, la potenza incentivabile per gli impianti con potenza superiore a 1 MWp

93 euro per MWh, la tariffa incentivante per gli impianti fino a 1 MW

95 euro per MWh, il prezzo massimo di offerta per gli impianti con potenza superiore a 1 MWp

27 euro al MWh, premio aggiuntivo in caso di completa rimozione dell'amianto dall'edificio dove viene installato l'impianto

5 euro al MWh, premio aggiuntivo in caso di impianto flottante

20 anni, il periodo di incentivazione

le offerte saranno alte e quindi comporteranno un maggiore onere per il GSE e le bollette dei cittadini, tanto più piccolo sarà il contingente. In questo modo si intende spingere i partecipanti alla gara a offrire ribassi anche in caso di bassa domanda. Se i produttori non offriranno ribassi, confidando nella scarsa partecipazione alle aste, si ritroveranno infatti con una asta con un contingente molto piccolo e rischieranno di essere esclusi. Una volta ottenuta l'aggiudicazione della gara, i produttori avranno un termine di 21 mesi per completare la realizzazione dell'impianto ed entrare in esercizio, con la possibilità di un ritardo fino a ulteriori 15 mesi, con decurtazione della tariffa. Il termine potrà essere prorogato in caso di eventi di forza maggiore. Dopo l'entrata in esercizio degli impianti, per gli impianti di potenza superiore a 1 MW ci sarà un termine vincolante di 90 giorni per chiedere l'accesso agli incentivi. Qualora tale termine non sia rispettato, il produttore decadrà dal diritto a ottenere le tariffe incentivanti. Non potranno accedere alle aste gli impianti che abbiano iniziato i lavori prima della presentazione della domanda di partecipazione all'asta. Ne consegue che in astratto i produttori potranno iniziare lavori immediatamente dopo la domanda di partecipazione all'asta senza attendere l'esito. In questo caso però sarà preclusa la partecipazione alle aste successive per l'impianto, nel caso di non aggiudicazione alla prima asta.

LE TARIFFE

Per gli impianti di potenza sino a 1 MW, è prevista una tariffa incentivante pari a 93 euro per MWh. Non essendovi procedure di gara, i ricavi tariffari

per gli impianti sotto 1 MW sono sicuri e non soggetti a ribasso.

Per gli impianti di potenza superiore a 1 MW, la tariffa invece non sarà invece predeterminata, ma dipenderà dal ribasso offerto. Il prezzo massimo di offerta è 95 Euro MWh. Non vi è un ribasso minimo da effettuare. All'offerta sarà applicato ai fini della graduatoria un fattore di correzione. Per le offerte nel nord e nel centro nord ci sarà un fattore di correzione che le renderà più competitive, mentre quelle al sud e nelle isole avranno un fattore che le renderà meno competitive. Si potrà dunque realizzare una situazione nella quale un impianto al sud o nelle isole, pur avendo offerto un prezzo inferiore rispetto a un impianto nel nord Italia, si vedrà sopravanzato in graduatoria dall'impianto nel Nord Italia. Un effetto indiretto di questo meccanismo è anche che, se alle gare parteciperanno solo impianti nel sud o nelle isole, il contingente di aggiudicazione sarà verosimilmente più ristretto che nel caso in cui vi sia una partecipazione più equilibrata fra le varie regioni, perché i valori d'offerta medi nella graduatoria risulteranno più alti. È importante rilevare che la correzione con il coefficiente sarà solo ai fini della graduatoria, la tariffa pagata sarà quella offerta senza correzioni.

La tariffa sarà pagata per 20 anni. Una parte della tariffa, corrispondente alla parte che va a remunerare i costi di esercizio e manutenzione dell'impianto, sarà indicizzata per tutta la durata dell'incentivo. Il valore della tariffa aggiudicata ad esito della gara sarà invece integralmente aggiornato, al momento dell'entrata in esercizio dell'impianto, per tenere conto dell'inflazione fra la data di aggiudicazione e quella di entrata in esercizio.

La tariffa sarà un contratto per differenza. Per gli impianti sopra i 200 kW, l'energia sarà venduta ai trader e la differenza fra il prezzo zonale e la tariffa sarà pagata al produttore dal GSE se negativa, mentre se positiva sarà restituita dal produttore al GSE. Per gli impianti di potenza sino a 200 kW sarà possibile avere una tariffa omnicomprendiva con la quale il GSE liquida direttamente l'importo della tariffa acquistando lui l'energia prodotta dall'impianto incentivato. Per gli impianti sopra 1 MW sarà obbligatorio abilitarsi per rendere i servizi di bilanciamento. Per gli impianti di potenza inferiore la abilitazione sarà facoltativa, ma i produttori da impianti di potenza inferiore a 1 MW, nelle ore con prezzi negativi dell'energia, potranno avere il pagamento della tariffa, solo nel caso si siano abilitati ai servizi di bilanciamento.

Nel caso si proceda anche alla completa rimozione dell'amianto dall'edificio dove viene installato l'impianto, vi sarà un premio aggiuntivo di euro 27 per MWh non soggetto a ribasso d'asta. Nel caso di installazione di un impianto flottante vi sarà invece un premio aggiuntivo di 5 euro/MWh.

Se, nel corso del periodo incentivante, si intenderà rinunciare all'incentivo, si dovrà pagare una penale che comunque non potrà superare il 15% del valore dell'investimento, calcolato secondo corrispettivi forfetari stabiliti nel Decreto. L'incentivo è cumulabile con contributi in conto capitale fino al 40%, ma la percezione di un contributo in conto capitale diminuisce il valore della tariffa.

INTEGRALE RICOSTRUZIONE E POTENZIAMENTO

L'incentivo è possibile anche per gli interventi di integrale ricostruzione e potenziamento di impianti fotovoltaici. L'integrale ricostruzione comporta la sostituzione di tutti i componenti dell'impianti tranne eventualmente le strutture di supporto. La tariffa per l'integrale ricostruzione sarà con un coefficiente 0,95 in caso di sostituzione anche delle strutture e con un coefficiente 0,9 nel caso in cui non siano modificate le strutture di montaggio. Se però con la integrale ricostruzione si avrà un aumento della produzione pari ad almeno il 20% non vi sarà alcuna decurtazione. Il potenziamento prevede invece opere volte all'aumento di potenza dell'impianto esistente. Il potenziamento è incentivabile per il fotovoltaico, purché l'energia elettrica prodotta e immessa, grazie alle opere aggiuntive,

possa essere separatamente contabilizzata e l'incentivo sarà limitato alla potenza aggiuntiva.

QUANDO SCEGLIERE IL FER X

Al FER X si affiancano altri strumenti incentivanti, come gli incentivi per le comunità energetiche rinnovabili e gli incentivi per profili contrattuali standard a aggregati di impianti, ai sensi dell'articolo 7 bis del D. Lgs 199/2021. L'incentivo del FER X appare certamente quello più facilmente bancabile in quanto l'intera produzione ha ricavi garantiti per venti anni e le condizioni di accesso sono molto semplificate rispetto agli incentivi appena citati. L'incentivo per profili contrattuali standard sembra interessante perché probabilmente garantirà tariffe maggiori, ma obbliga a garantire la fornitura di una certa quantità di energia secondo certi profili contrattuali. Sembra quindi indirizzarsi a impianti ibridi con fotovoltaico e accumuli. Le comunità energetiche, invece, sembrano garantire un incentivo

superiore, ma soffrono alcuni importanti elementi di incertezza quali la quantità di energia condivisa, il rischio di recesso da parte dei clienti consumatori che concorrono a generare l'incentivo, il fatto che l'incentivo non viene incassato direttamente dal produttore ma dalla comunità energetica, e il fatto che non più del 55% dell'energia immessa in rete può generare incentivo da trasferire al produttore. Le CER dunque si adatteranno meglio a quei casi in cui gli impianti sono autofinanziati direttamente dai clienti finali e non necessitano di finanziamento bancario secondo finanza di progetto.

LE TEMPISTICHE DI APPROVAZIONE

Il decreto dovrà essere formalmente trasmesso a Bruxelles per il parere della Commissione e al termine dell'istruttoria in Europa potrà essere definitivamente approvato. È probabile dunque che la approvazione giunga negli ultimi mesi dell'anno, con la prima asta fra dicembre e gennaio.

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

seguici sui canali social



Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!

Tel. +39 080 3141265

Saremo presenti dal 17-18 settembre 2024

SOLAR & STORAGE | hall **5** Stand **220**
LIVE Zurich 2024



MODULI A FINE VITA: PROROGATA A FINE ANNO LA POSSIBILITÀ DI ADERIRE AI CONSORZI

I PROPRIETARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI INCENTIVATI AVRANNO TEMPO FINO AL 31 DICEMBRE 2024 (IL TERMINE PRECEDENTE ERA SCADUTO IL 30 GIUGNO) PER SCEGLIERE SE ADERIRE O MENO A UN SISTEMA COLLETTIVO AUTORIZZATO PER LA GESTIONE DELLO SMALTIMENTO DEI PANNELLI DISMESSI. È QUANTO PREVISTO DALLA LEGGE 115 DELLO SCORSO 8 AGOSTO CHE INTRODUCE UNA NOVITÀ IMPORTANTE: DAL 2025 IL GSE DOVRÀ PREVEDERE DUE FINESTRE TEMPORALI ANNUALI ENTRO LE QUALI I SOGGETTI RESPONSABILI POTRANNO COMUNICARE LA SCELTA DI PARTECIPARE A UN CONSORZIO



DI ALDO CATTANEO

Con la legge 115 dell'8 agosto 2024 che ha convertito il decreto 84/2024 "Disposizioni urgenti sulle materie prime critiche di interesse strategico", è stata introdotta la proroga al 31 dicembre 2024 del termine entro il quale i responsabili di impianti fotovoltaici incentivati possono comunicare la scelta di partecipare a un sistema collettivo per la gestione degli delle installazioni solari a fine vita in alternativa alle quote trattenute dal GSE. Inoltre la stessa legge recita che "a decorrere dal 1° gennaio 2025, il GSE prevede, nell'ambito delle istruzioni operative, due finestre temporali annuali di durata pari a sessanta giorni, entro le quali i soggetti responsabili degli impianti possono comunicare allo stesso GSE la scelta di partecipare a un sistema collettivo. Le procedure per l'invio della documentazione di adesione ai sistemi collettivi sono indicate nelle stesse istruzioni operative".

La legge 115 introduce anche disposizioni sull'export dei metalli, ampliando l'elenco dei rottami metallici anche non ferrosi, come quelli ricavati dal trattamento dei moduli a fine vita. La loro esportazione deve essere preventivamente notificata. Infine la nuova norma inserisce nuove disposizioni finalizzate a consentire l'approvvigionamento urgente delle materie prime necessarie alle filiere produttive del made in Italy, diverse da quelle comprese nel regolamento dell'Unione Europea 2024/1252.

UN PROVVEDIMENTO NECESSARIO

Il provvedimento è stato reso necessario ed è stato molto auspicato dai vari consorzi e sistemi collettivi dopo che lo scorso 30 giugno 2024 erano scaduti i termini entro i quali i proprietari di impianti fotovol-

HANNO DETTO



"IMPORTANTE AVER PREVISTO FINESTRE PERIODICHE PER POTER ADERIRE"

Luca Fasolino, direttore generale di Ecoem

«La proroga è assolutamente vantaggiosa per i soggetti responsabili. È infatti inconcepibile l'idea di non considerare i restanti 35 mila impianti fotovoltaici che potrebbero aderire ed evitare le trattenute GSE, dando loro il tempo necessario per valutare le attività da farsi senza dover procedere in modo affrettato. Trovo inoltre ancora più interessante la parte della proroga che parla di finestre di registrazione, è probabile infatti che il legislatore, vista l'importanza di questo servizio, voglia evitare che il termine temporale sia una sorta di condono spot in cui accalcarsi, trasformandolo in un servizio continuativo, con dei periodi determinati, che non deve avere obbligatoriamente un termine ma che possa essere una opportunità per i soggetti responsabili che vogliono valutare ed assicurarsi oggi il corretto fine vita dei pannelli installati presso i loro impianti in futuro».



"UNA PROROGA PER AIUTARE A SCEGLIERE MEGLIO"

Daniela Carriera, sales marketing and business development director di ERP Italia

«La proroga della scadenza entro la quale i soggetti titolari di impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia potranno optare per un consorzio, garantendo la corretta gestione finanziaria dei moduli a fine vita, va vista certamente in modo positivo. Le aziende così avranno più tempo per effettuare una scelta oculata, selezionando il sistema collettivo più adatto alle loro esigenze. Le imprese dovranno assicurarsi che il sistema scelto sia credibile e affidabile, con una base finanziaria solida supportata da un trust italiano e con la garanzia del 100% delle quote versate. Il sistema dovrà inoltre essere trasparente e in grado di fornire un quadro completo alle realtà coinvolte, permettendo loro di accedere a tutte le informazioni necessarie».



"UN PASSO IMPORTANTE VERSO UNA GESTIONE PIÙ EFFICIENTE DEGLI IMPIANTI FV INCENTIVATI"

Bruno Rebolini, responsabile sviluppo di Eco-PV

«Il Consorzio Eco-PV esprime il proprio apprezzamento per la "proroga in continuità" relativa al 2024 e lo schema di "proroga ripetuta", ovvero le finestre per gli anni successivi introdotte dal recente Decreto. Riteniamo che questa misura sia un passo importante verso una gestione più efficiente degli impianti fotovoltaici incentivati, in linea con gli obiettivi di transizione ecologica e di riduzione dell'impatto ambientale. Lo schema di proroga rappresenta un fattore necessario per l'esercizio dell'Opzione Consorzi. Per garantire però il successo della stessa con un'adesione massiva, è necessario sia accompagnato da una comunicazione istituzionale capillare - a cura del Mase e del GSE - a fianco di quella già promossa dai consorzi».

taici incentivati in Conto Energia potevano aderire a un sistema collettivo autorizzato per dimezzare la trattenuta GSE pari a 20 euro a modulo a garanzia del corretto smaltimento. Per questo motivo a fine giugno c'è stata una discreta risposta da parte dei soggetti responsabili degli impianti fotovoltaici incentivati. Ma se confrontiamo il numero di adesioni con la quantità dei moduli installati con il Conto Energia, si intuisce come questi soggetti abbiano cercato di capire fino all'ultimo se fosse meglio scegliere la trattenuta del GSE oppure versare una quota a un consorzio e che molti si sono mossi forse all'ultimo momento e una buona parte ha preferito non decidere e lasciare che il gestore trattenesse le quote previste.

A fine giugno i consorzi avevano registrato una fortissima richiesta last minute che li aveva costretti a lavorare a ridosso delle scadenze, concentrando il carico di lavoro in pochi giorni. Questa modalità di adesione all'ultimo minuto indicava molto probabilmente che i soggetti responsabili non erano stati correttamente informati sulle opzioni a disposizione, e quindi erano incapaci di valutare le conseguenze e le diversità tra la trattenuta GSE e l'opzione consorzio.

I dati del GSE, aggiornati al 5 agosto 2024, infatti ci offrono una panoramica di come hanno risposto i soggetti responsabili: oltre 7 milioni di pannelli fotovoltaici sono stati registrati e garantiti presso i sistemi collettivi, per oltre 4 mila impianti fotovoltaici incentivati. Ricordiamo però che ci sono in Italia circa 84 milioni di moduli in Conto Energia.

Quindi la scarsa informazione, la complessità e la difficile interpretazione delle linee guida abbinate alla poca familiarità di buona parte dei proprietari di impianti incentivati con il mondo delle rinnovabili hanno creato una sorta di immobilismo che, con l'apertura di una nuova finestra per l'adesione, si potrebbe superare. Anche per questo a inizio giugno il GSE, anche in vista della scadenza di fine mese, aveva diffuso sul suo sito una brochure informativa nella quale si illustravano le modalità e gli adempimenti per la corretta gestione dei moduli fotovoltaici a fine vita incentivati in Conto Energia e come esercitare l'opzione prevista dal D.lgs. 118/2020 per l'adesione a uno dei sistemi collettivi, qualificati dalla normativa vigente. All'interno del documento si spiegano le corrette procedure da seguire a seconda della tipologia dei pannelli, siano essi domestici o professionali.

ALCUNI NODI DA SCIogliere

È quindi chiaro che l'introduzione di una proroga e delle due finestre annuali è un fattore positivo che aiuterà i soggetti responsabili a fare la scelta più in linea con le proprie esigenze. Su questo fronte andrebbe intensificata l'attività informativa rivolta a questi soggetti, perché non si ripeta la corsa all'ultimo minuto dello scorso giugno. Ma allo stesso tempo si dovrà lavorare sulle regole del GSE che, pur modificate e raffinate in questi anni, in alcuni casi non hanno ancora coperto alcune lacune che dovranno necessariamente essere chiarite con nuovi regolamenti o norme. Quando uscirà la nuova versione delle regole si farà la luce proprio sugli aspetti meno chiari di questo provvedimento. Ad esempio uno dei punti più discussi è se nella quota versata per il corretto trattamento dei moduli a fine vita sia compreso anche lo smontaggio del pannello, perché questo evidentemente fa la differenza nei costi di gestione. Altro punto da chiarire è se la quota dovrà essere versata interamente nel Trust a garanzia della copertura dei costi per il corretto smaltimento. Il legislatore deve anche definire a quale tipo di controlli verranno sottoposti i Trust dei vari consorzi, e chi sarà abilitato a questi controlli in modo da verificarne la solidità e la trasparenza.

Nonostante tutti questi dubbi da dipanare, il nostro Paese rappresenta uno degli Stati membri in cui vige una delle legislazioni più attente e rigorose rispetto al fine vita dei pannelli fotovoltaici. Tracciabilità delle matricole e gestione finanziaria del future waste sono specifiche che ritroviamo solamente in Italia e che ci mostrano quanto il legislatore e lo stesso GSE ritengano di grande importanza avviare e promuovere una corretta gestione del fine vita. Ad oggi c'è uno schema da seguire molto chiaro rispetto al fine vita dei pannelli e lo stesso vale per la documentazione da presentare al Gestore ed i termini da rispettare.



Il GSE attiva il monitoraggio delle adesioni ai sistemi collettivi

Inquadra il QR Code per accedere al cruscotto del GSE



Sul portale del GSE è stata attivata una sezione nella quale è riportato il cruscotto di monitoraggio in ambito Raee degli impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia, anche in virtù degli adempimenti introdotti dalla legge 2 febbraio 2024, n. 11. All'interno di questa sezione è possibile avere informazioni sulla numerosità delle adesioni ai sistemi collettivi inclusa la numerosità totale dei moduli garantiti e la potenza complessiva degli impianti. La nuova sezione offre anche un dato sintetico sul processo di trattenimento delle quote a garanzia, in cui vengono rappresentate le principali informazioni sullo stato di avanzamento del processo di trattenimento delle quote a garanzia attuato dal GSE ai sensi del D.lgs. 49/2014 per ciascun Conto Energia di appartenenza. Infine c'è una parte del cruscotto, in corso di aggiornamento, nella quale viene riportato lo stato di avanzamento del processo di restituzione delle quote a garanzia per tutti gli impianti domestici e professionali.

POTENZA E SICUREZZA ELEVATA

EXE[®]
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

CONTERRA® TRACKER

JUST TRACK IT.



APP DI MONITORAGGIO
Per il controllo e la gestione
in tempo reale.

Scopri di più sul
CONTERRA® TRACKER



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



Approfitta della nostra
consulenza tecnica
gratuita!

Tel. +39 080 3141265



**STRUTTURA
ZINCATA A CALDO**

seguici sui canali social



PIÙ DI 40 FUNZIONALITÀ TRA GUARDIAN E MONITORING



SENSORE VENTO

rileva le turbolenze e manda
in sicurezza l'impianto

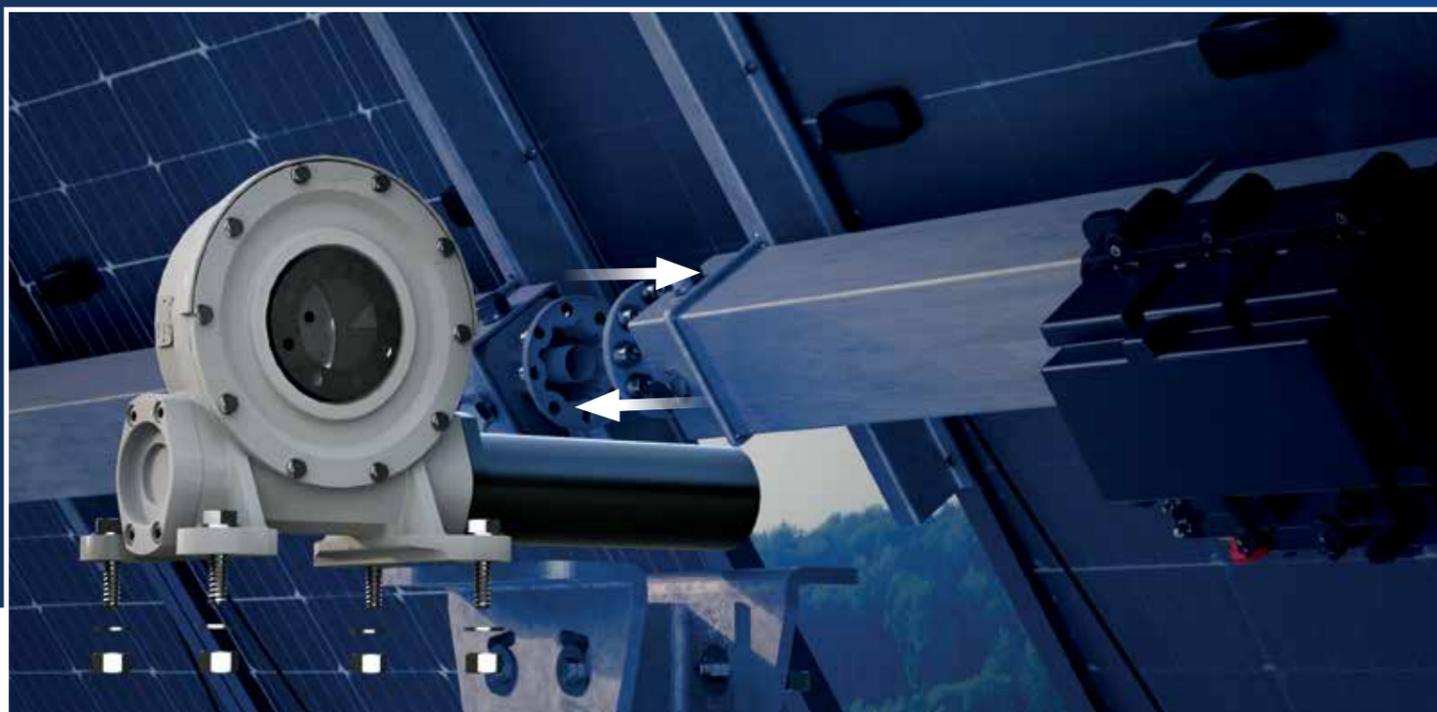


AVVISI DI SICUREZZA

riceverai avvisi di gestione per
il pieno controllo dell'impianto

SOLUZIONI DI TRACKING AVANZATO

Previene l'ombreggiatura reciproca tra le file di pannelli,
garantendo la massima resa fotovoltaica.



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

Saremo presenti dal
17-18 settembre 2024

SOLAR & STORAGE | hall 5 Stand 220

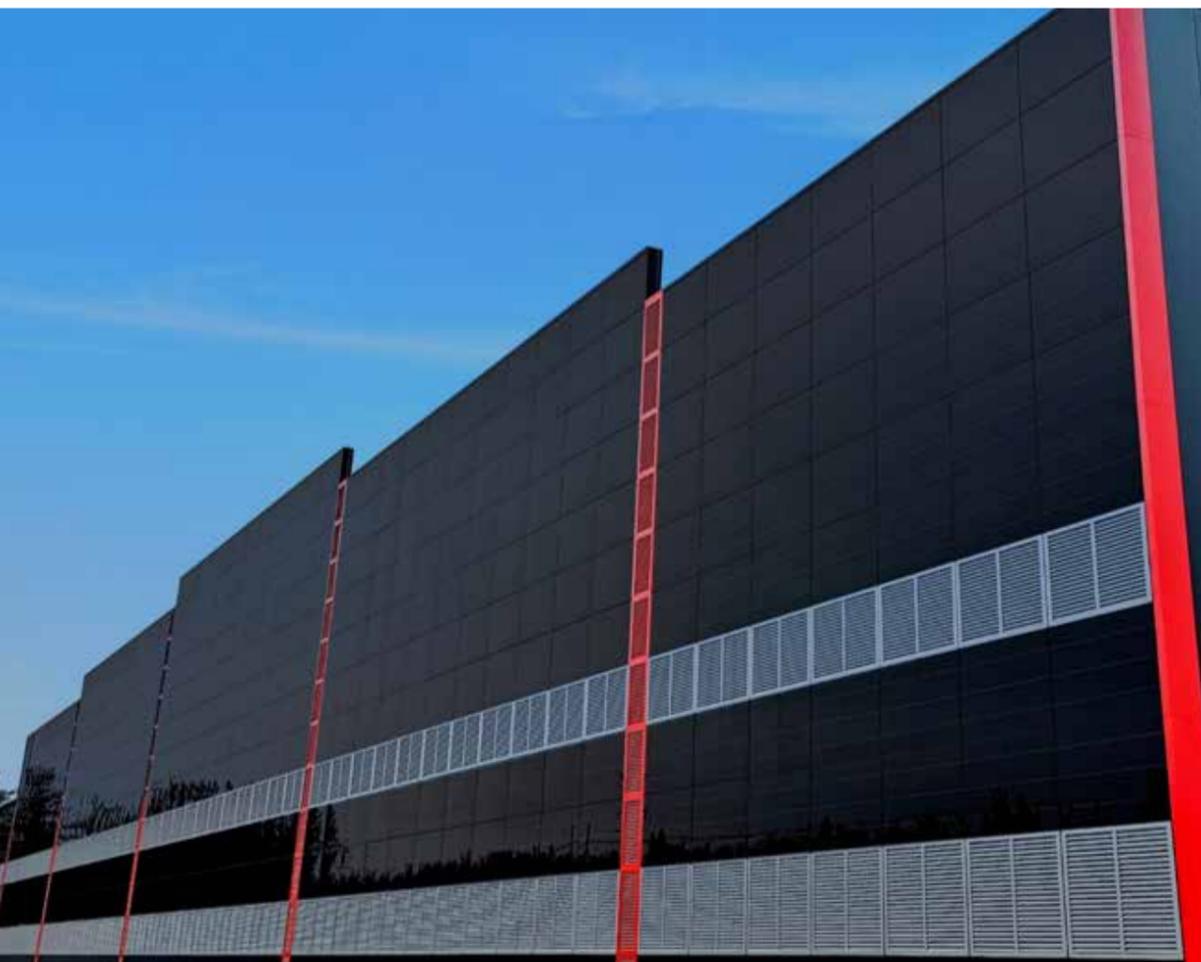
LIVE Zurich 2024

Member of CEO Federation
RIR **ISO 9001**
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM **ISO 14001**



PRODUCT
100%
made in Italy





MODULI BIPV, IL FV CHE PIACE ALL'ARCHITETTURA

I PANNELLI BUILDING INTEGRATED PHOTOVOLTAIC RISPONDONO ALLE ESIGENZE DI IMPIANTI SOLARI IN LOCALITÀ CON VINCOLI PAESAGGISTICI. RAPPRESENTANO INOLTRE UNA SOLUZIONE PER L'EDILIZIA MODERNA CHE PUNTA A REALIZZARE EDIFICI A IMPATTO ZERO E TROVA IN QUESTI ELEMENTI SIA LA PRODUZIONE DI ENERGIA PULITA SIA UNA FUNZIONE STRUTTURALE. GLI INTERLOCUTORI DI DISTRIBUTORI E PRODUTTORI, IN QUESTO CASO, SONO ARCHITETTI, PROGETTISTI E IMPRESE EDILI

DI ALDO **CATTANEO**

Il fotovoltaico residenziale in Italia, e non solo, riveste un ruolo importante nella produzione di energia pulita. Lo dimostrano i numeri del GSE che parlano a fine 2023 di oltre 1,3 milioni di installazioni nel nostro Paese. Inoltre il Reddito energetico nazionale 2024 si pone l'obiettivo di realizzare nell'arco di due anni - il 2024 e il 2025 - circa 31mila impianti solari residenziali al servizio di famiglie in condizione di disagio economico. Questi elementi suggeriscono come il rapporto tra fotovoltaico ed edifici residenziali sia sempre più stretto e in questo segmento si sta sviluppando il mercato dei moduli Building integrated photovoltaic (Bipv). Anche per quanto riguarda gli impianti di taglia commerciale e industriale, sempre più frequentemente installati su stabilimenti o comunque building dedicati alle attività aziendali, l'idea di adottare soluzioni integrate architettonicamente sta diventando un elemento chiave nella diffusione delle tecnologie per la produzione di energia pulita. E nonostante ancora oggi per questo tipo di installazioni la scelta ricada sugli impianti classici da tetto, un nuovo trend che si sta un po' alla volta consolidando è quello delle soluzioni che vengono definite Building integrated photovoltaic (Bipv).

ARCHITETTURA SOSTENIBILE ED ENERGIA PULITA

La volontà di ridurre l'impatto "estetico" degli impianti fotovoltaici sugli edifici, come quella di abbattere l'impronta ambientale dei nuovi stabili in costruzione, ha spinto architetti e imprese edili a ricercare soluzioni architettoniche innovative, che possano sia garantire un maggiore risparmio energetico, sia generare energia pulita con soluzioni che possano essere perfettamente integrate e quasi invisibili. In questo contesto, il fotovoltaico integrato rappresenta una tecnologia capace di offrire

soluzioni in grado di unire il bisogno di produrre energetica pulita all'esigenza di fornire elementi strutturali di design per assolvere alle necessità progettuali, sia sulle nuove costruzioni sia per le ristrutturazioni.

Da corpo estraneo aggiunto all'edificio, quindi, ora l'impianto fotovoltaico diventa elegante elemento dell'involucro, che produce energia elettrica e allo stesso tempo ombreggia riducendo gli apporti di calore. Considerando che le facciate degli edifici hanno la maggiore influenza nel consumo energetico, appare ovvio che in esse l'integrazione del fotovoltaico avrà un enorme impatto sui consumi.

Secondo le ultime stime della società di ricerche canadese Precedence Research, il mercato del Building integrated photovoltaics, stimato a livello globale in 23,18 miliardi di dollari nel 2023, dovrebbe raggiungere un giro d'affari di 95,41 miliardi di dollari entro il 2030.

«I Bipv rappresentano una categoria sofisticata di sistemi fotovoltaici in cui i moduli solari sono integrati senza soluzione di continuità nell'architettura dell'edificio», afferma Stefano Ruffo, sales manager Italy di Bisol, «sostituendo i materiali da costruzione convenzionali come tetti, facciate o lucernari. A differenza dei moduli fotovoltaico tradizionali che sono montati sopra il tetto, i moduli Bipv funzionano come parte integrante della struttura dell'edificio, garantendo sia il fascino estetico sia la generazione di energia».

Le tecnologie fotovoltaiche moderne trasformano gli edifici da utilizzatori a produttori di energia: dal vecchio concetto di installazione fotovoltaica, ora essa si fonde con la tecnologia edile per dar vita a sistemi integrati negli edifici grazie al Bipv, che permette di fondere funzione architettonica, strutturale, estetica e fotovoltaica negli elementi di edifici di ogni tipo, come case, scuole, ospedali, uffici e industrie.



«Lavorando a stretto contatto con gli specialisti del settore», afferma Giorgia Lermi, Ceo di Forme, «ci siamo resi conto dell'esistenza di un interesse latente per il Bipv che ancora fatica ad emergere a causa di una poca conoscenza di questi prodotti. A questo si aggiungono altri due fattori che frenano la loro diffusione: poco supporto nell'accompagnare i clienti a comprendere e scegliere una soluzione integrata, e una maggior complessità per i professionisti nell'installare questa tipologia di materiali che richiedono competenze specifiche, anche in ambito edile».

BIPV: UN NOME, TANTE APPLICAZIONI

La famiglia dei moduli Building integrated comprende diversi prodotti, ognuno studiato per una specifica applicazione la cui funzione è sempre quella di dotare un edificio di un sistema per la produzione da fotovoltaico e, in alcuni casi, di essere a tutti gli effetti una componente strutturale dell'edificio che risponde alle specifiche dell'ingegneria edile.

Ci sono i tetti solari che possono essere realizzati con tegole fotovoltaiche e possono sostituire i materiali tradizionali per il tetto, soluzioni ideali in quei casi in cui non è possibile installare un impianto tradizionale per vincoli architettonici. In altri casi, nelle facciate fotovoltaiche i moduli Bipv possono sostituire i materiali tradizionali per la copertura esterna degli edifici. Esistono anche finestre che hanno vetri con celle fotovoltaiche integrate e consentono il passaggio della luce solare insieme alla generazione di energia elettrica. Chi possiede una terrazza può installare sistemi di ombreggiamento tramite moduli semitrasparenti con celle integrate che possono svolgere anche la funzione di regolazione termica. Infine, come accennato, l'integrazione dei moduli Bipv può avvenire direttamente negli elementi strutturali dell'edificio, in particolare quelli in vetro e acciaio.

«Le nostre soluzioni Bipv» afferma Marco Angiolini, responsabile vendite Italia di Sonnenkraft, «possono essere integrate in un'ampia varietà di modi: recinzione, balcone, terrazza, posto auto coperto, copertura, facciata e molto altro. Grazie ai nostri certificati completi e alle nostre soluzioni di prodotto, l'integrazione dei moduli fotovoltaici non è mai stata così semplice».

Certamente un modulo a integrazione architettonica prevede la sostituzione dell'elemento costruttivo tradizionale con elementi multifunzionali, che incorporano moduli solari e sono quindi in grado di produrre energia. I sistemi Bipv, quindi, non vengono sovrapposti all'edificio, ma ne sostituiscono gli elementi di costruzione (elemento di rivestimento, vetrata, elemento di copertura), diventando parte integrante dell'involucro edilizio.

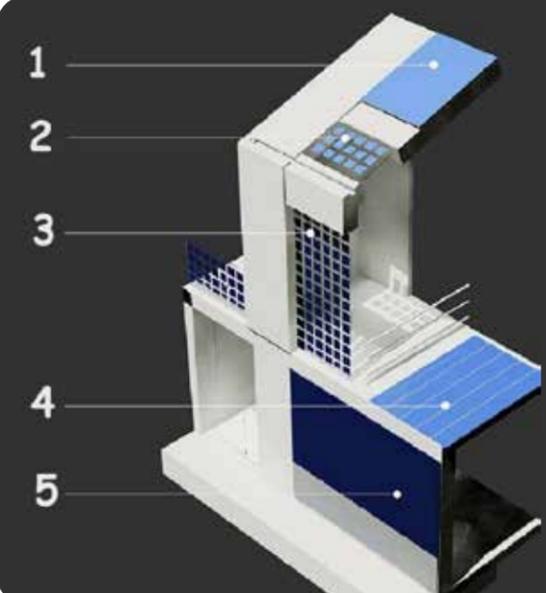
«A nostro parere un modulo Bipv, per essere veramente definito tale, deve poter essere integrato totalmente nella struttura sottostante», afferma Jarno Montella, amministratore delegato Italia di Midsummer. «Ad esempio, se una superficie di copertura presenta delle tegole, un modulo Bipv deve poter seguire la forma della tegola. I moduli Bipv devono quindi essere flessibili, in modo da potersi adattare a qualsiasi forma della superficie sottostante».

All'interno dell'universo dei moduli integrabili architettonicamente è quindi possibile scegliere tra elementi che possono avere una funzione strutturale, estetica, oppure entrambe.

A CHI PROPORRE I MODULI BIPV

Se per i normali moduli fotovoltaici utilizzati nella realizzazione degli impianti tradizionali i produttori hanno come referenti installatori o distributori, per i moduli che si integrano architettonicamente occorre riferirsi anche a figure che operano nel mondo dell'edilizia e all'architettura.

«È un segmento di mercato particolare», spiega Pierluigi Terzuolo, BU manager di OGT Solar. «Solitamente i nostri referenti sono gli studi di architettura e di ingegneria indipendenti o appartenenti all'impresa che si occupa di realizzare facciate continue o ventilate con la committenza finale».



Esempi di applicazioni Bipv

1) Tetti solari: i tetti Bipv (es. con tegole fotovoltaiche) possono sostituire i materiali tradizionali per il tetto, consentendo la generazione di energia solare in aree con vincoli paesaggistici

2) Finestre fotovoltaiche: le finestre Bipv sono realizzate utilizzando vetri con celle fotovoltaiche integrate che consentono sia il passaggio della luce solare sia la generazione di energia elettrica.

3) Facciate fotovoltaiche: i moduli Bipv possono sostituire i materiali tradizionali delle facciate degli edifici

4) Sistemi ombreggiamento: i moduli semitrasparenti con celle integrate possono svolgere anche la funzione di regolazione termica.

5) Elementi strutturali fotovoltaici: i moduli Bipv vengono integrati direttamente negli elementi strutturali dell'edificio, in particolare quelli in vetro e acciaio, così da utilizzare la superficie disponibile per la produzione di energia solare.

APX



la batteria **Universale**

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

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



vetrina prodotti



LA GAMMA

BSO
Deep Red
Forest Green
Terracotta Orange
Alabaster White



“GRANDE POTENZIALE IN AREE CON VINCOLI ARCHITETTONICI”
Stefano Ruffo, sales manager Italy



«I moduli BIPV hanno un grande potenziale in aree con vincoli architettonici, come edifici storici o regioni protette, dove mantenere l'integrità estetica

è fondamentale. Stiamo pianificando anche di introdurre moduli BIPV colorati che aumenteranno le possibilità di garantire la massima conformità con le normative architettoniche offrendo soluzioni energetiche rinnovabili. La capacità di fondersi con i materiali tradizionali e mantenere l'armonia estetica rende i BIPV particolarmente attraenti in tali regioni».

È chiaro che nell'utilizzo e nelle installazioni di soluzioni con moduli BIPV un ruolo importante in fase di progettazione è giocato dall'architetto, che spesso viene affiancato da consulenti delle aziende produttrici per trovare la soluzione più adatta e su misura perché si ottengano i risultati desiderati sia a livello costruttivo sia energetico. La parte di consulenza e di affiancamento dei professionisti del mondo dell'edilizia diventa quindi un aspetto strategico per i produttori di moduli perché in questo modo possono trasmettere il proprio know-how e spingere la propria soluzione. Tuttavia normalmente gli acquisti non vengono fatti dagli architetti ma dalle imprese edili, che seguono logiche diverse rispetto al normale iter che porta all'acquisto di un modulo tradizionale. «Le diverse parti coinvolte hanno esigenze differenti», afferma Giorgia Dolzani, head of marketing Italia e Grecia di Longi. «Ad esempio c'è chi si concentra su aspetti come il rendimento economico, altri sull'estetica e altri ancora sulla facilità di manutenzione operativa. Per entrare in un nuovo mercato, Longi è pienamente consapevole dei propri limiti e tende a collaborare con esperti locali nel campo dell'edilizia o dei materiali da costruzione». Di fatto il percorso che porta all'installazione di un modulo fotovoltaico Building integrated è quindi completamente diverso da quello di un classico pannello che andrà a far parte di un impianto tradizionale, e questo rappresenta una vera sfida per i produttori. Con le soluzioni a integrazione architettonica, infatti, gli interlocutori diventano i contractor e bisogna essere capaci di gestire delle dinamiche completamente diverse rispetto alle installazioni più tradizionali.

«I nostri principali interlocutori sono imprese edili, architetti, designer, ingegneri in primis», afferma Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia aettore fotovoltaico e termico di Sunerg, «ma possono essere diretti interessati anche investitori o enti di gestione di luoghi pubblici e culturali come musei, teatri, biblioteche, università, stazioni o aeroporti o enti privati proprietari di edifici ad alto livello estetico, come banche o hotel». Sicuramente c'è molto lavoro da fare per rendere appetibili queste soluzioni ai professionisti del settore edilizio, anche se il consumatore finale comincia a mostrare interesse per il BIPV. «Dopo 20 anni di fotovoltaico mi spiace dire, senza timore di smentita», afferma Nicola Baggio, technical and special projects director di FuturaSun, «che la categoria meno recettiva delle innovazioni in ambito fotovoltaico sono gli architetti. Possiamo stimare che un 50% dei moduli BIPV, specie quelli colorati rossi, vengano installati solo perché costretti al fine di ottemperare a imposizioni delle sovrintendenze. L'altro 50% deriva dalla sensibilità dei clienti finali che desiderano avere soluzioni simili».

IN SIMBIOSI CON L'EDILIZIA

Ciò che va detto è che quella dei BIPV è una tecnologia multifunzionale utilizzata per svariati fini, oltre che per produrre energia pulita. Un modulo a integrazione architettonica garantisce all'edificio l'isolamento termico oltre che una protezione climatica e l'isolamento acustico: queste soluzioni permettono di ottenere una più efficiente modulazione della luce naturale e quindi un migliore ombreggiamento e, grazie all'utilizzo di materiali come vetro e metallo, permettono in molti casi un miglioramento della resistenza strutturale.

È evidente che, dovendo svolgere una doppia funzione, le soluzioni integrabili non possono avere la stessa efficienza di un pannello fotovoltaico tradizionale: la componente estetica, il colore, la densità di celle per metro quadro sono tutti parametri che abbattano la produzione di energia elettrica a parità di condizioni e di superficie installata. Un approccio di questo tipo però non rende ragione dei plus oggettivi dei sistemi BIPV: questi infatti permettono la coesistenza in un unico elemento di diverse funzioni che non si limitano alla sola produzione energetica dei pannelli fotovoltaici tradizionali, ma spaziano dalla funzione prettamente estetica a quella strutturale, fornendo ad esempio isolamento

vetrina prodotti

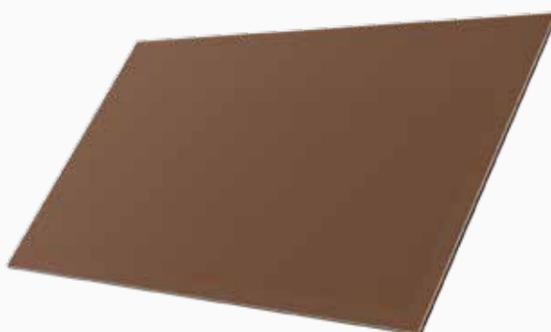


LA GAMMA

Wienerberger Wevolt X-Roof, XR036H-111BK-B, 1033*630 mm, 111Wp, colore nero

Megasol Match Slate, M37-HC14, 719x465 mm, 37 Wp, colore terracotta

Megasol Nicer, M400-HC120-b, 1734x1082 mm, 400 Wp, colore nero



“COSTANTE ATTENZIONE E SUPPORTO AL CLIENTE”
Giorgia Lermi, Ceo



«La costante attenzione e supporto al cliente sono sicuramente la chiave con cui proporre e realizzare interventi di fotovoltaico integrato. La fase progettuale, rispetto ad impianti realizzati con moduli classici, assume un'importanza molto maggiore. Si tratta infatti di interventi complessi che richiedono abilità diverse, e riuscire a mantenere l'affiancamento e il coordinamento tra i vari operatori è il modo più efficace per garantire una buona riuscita del progetto. Per questo Forme ha formato un team con competenze multidisciplinari sia in ambito elettrico sia edile, così che possiamo occuparci con successo e in maniera affidabile di questa tipologia di lavori».

vetrina prodotti



LA GAMMA

Silk Nova Red 370 Wp
Silk Nova Orange 380 Wp
Silk Plus Silver 360 Wp
Silk Nova Green 390 Wp
Silk Nova Green Duetto 390 Wp

“MERCATO LEGATO A OBBLIGHI DI VINCOLI STORICI O PAESAGGISTICI”
Nicola Baggio, technical and special projects director



«Il grosso del mercato è legato a obblighi di vincoli storici o paesaggistici. Sta crescendo però anche un mercato per così dire "volontario" grazie ad una maggiore sensibilità dei clienti finali. Va detto che la domanda dall'estero è più elevata di quella nazionale. Nella scelta di un modulo BIPV è necessario approfondire bene i meccanismi di degrado degli elementi coloranti o dei componenti speciali che vengono utilizzati per i fissaggi, perché nel tempo potrebbero portare a spiacevoli sorprese».



I pro delle soluzioni Bipv

Spazio massimizzato: grazie all'utilizzo dei moduli a integrazione architettonica come elementi strutturali degli edifici si ottiene una maggiore produzione di energia senza occupare ulteriore spazio;

Estetica migliorata: le tecnologie Bipv offrono una soluzione esteticamente piacevole rispetto ai pannelli solari tradizionali, in quanto possono essere integrati direttamente nell'architettura degli edifici, garantendo una maggiore flessibilità di design;

Ottimizzazione dei costi: i moduli a integrazione architettonica possono essere utilizzati al posto di elementi costruttivi già previsti per nuovi edifici o per ristrutturazioni, ammortizzandone l'investimento;

Valorizzazione degli edifici: l'utilizzo di elementi architettonici che svolgono anche la funzione di produzione di energia pulita migliora l'impatto green dello stabile e ne aumenta il valore;

Favoriscono l'accettazione sociale del fotovoltaico: grazie al grande impatto estetico delle soluzioni Bipv, si contribuisce all'affermazione del fotovoltaico come soluzione curata nel design



termico e acustico e comportando così un risparmio in termini di materiali.

Infatti l'utilizzo di queste soluzioni, nella maggior parte dei casi, si colloca all'interno di radicali interventi di ristrutturazione e, sempre più spesso, possono essere presi in considerazione in fase di progettazione di un nuovo edificio a impatto zero. Un impianto solare tradizionale da tetto rappresenta un'installazione (e quindi un costo) aggiuntiva, mentre le soluzioni Bipv sono elementi strutturali previsti dall'intervento che si vuole fare sull'edificio o nel capitolato di un building di nuova costruzione e, quindi, permettono di ridurre i costi d'investimento iniziali: sia il materiale che la manodopera necessari alla realizzazione dell'impianto fotovoltaico sono minori rispetto ad un'esecuzione tradizionale, dove i moduli fotovoltaici non rimpiazzano i tradizionali elementi costruttivi.

AIUTARE NELLA SCELTA

Per perorare la causa delle soluzioni Bipv si potrebbe semplicemente ricordare ad esempio che le tegole fotovoltaiche richiedono una procedura di installazione grosso modo simile a quella delle tegole normali, ma aggiungono la produzione di energia all'elemento architettonico che vanno a sostituire. Non solo, secondo alcuni studi internazionali emerge che un intervento per l'adeguamento del fotovoltaico integrato nel tetto, come nel caso di tegole fotovoltaiche, richiede il 7% in meno di manodopera rispetto alle installazioni solari standard su tetto. Si evidenzia inoltre che per le nuove costruzioni i tempi di installazione di queste soluzioni si riducono del 44%. Anche per quanto riguarda le superfici verticali dell'edificio, spesso opache, i moduli Bipv dovrebbero essere la prima scelta perché hanno la migliore resa in rapporto al prezzo: le coperture verticali vengono utilizzate per rispondere a particolari esigenze come creare una ventilazione della facciata, o ricoprire superfici opache per cui vengono utilizzati altre tipologie di prodotti. In questo caso, invece di montare un sistema classico di facciata ventilata, si può scegliere di installare lastre fotovoltaiche che hanno un impatto estetico molto efficace. Questo concetto di estetica gradevole apre a una considerazione sul ruolo delle soluzioni fotovoltaiche integrate architettonicamente nella diffusione del fotovoltaico nel nostro Paese. Infatti, secondo alcuni studi, la possibilità di realizzare impianti solari che siano anche esteticamente piacevoli è un aspetto fondamentale per favorire l'accettazione sociale del fotovoltaico, troppo spesso associato erroneamente a termini negativi anche per il loro impatto estetico sul paesaggio.

LE CRITICITÀ DA AFFRONTARE

Le criticità che possono incontrare i produttori di moduli ad integrazione architettonica sono molteplici e toccano diversi attori della filiera. Come accennato, in primo luogo i brand si trovano a presidiare un segmento del mercato fotovoltaico con dinamiche diverse da quelle che riguardano i mo-

Aumenta il rendimento fino al 30% grazie al tracker fotovoltaico Energy5

Agrovoltaico e aziende agricole di grandi dimensioni

Tempo di consegna 2 mesi



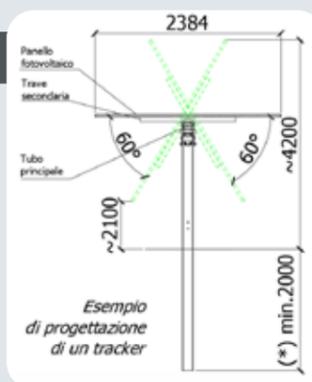
Sistema di inseguimento solare

Minimizzazione dell'ombreggiatura delle file dei moduli
Sistema di backtracking 3D

Stazione meteo con sensore di sole e vento

Gestione tramite un'applicazione di monitoraggio

Sistema di comando SUNTRACK



Vantaggi

- Sistema e altezza delle gambe della struttura progettati individualmente
- Struttura realizzata in acciaio rivestito di zinco-magnesio ZM 430/ZM 310 / connettori realizzati in acciaio inox a2
- Consegna entro 5 settimane dalla conferma dell'ordine
- Dichiarazione di prestazione per l'intero sistema

- L'algoritmo 3D Backtracking ottimizza l'angolo dei pannelli per evitare l'ombreggiamento delle file successive, garantendo le massime prestazioni del sistema di tracciamento

Morsetti da fissare dal basso Più rapido, più sicuro



Foto: struttura autonoma + morsetti da fissare dal basso

- Realizzati in acciaio inox
- Processo di montaggio accelerato e manutenzione semplificata dell'impianto
- Montaggio dei morsetti e delle viti senza doverli tenere dall'alto
- Senza la necessità che gli installatori si arrampichino e camminino sulla superficie dei moduli



Fabbricante europeo di strutture fotovoltaiche

Progetto » Produzione » Consegna » Assistenza tecnica e di manutenzione
15 paesi di esportazione // +5 GW strutture prodotte // Esperienza europea

Produzione Europea con un tasso di bancabilità elevato

Sistema di Gestione Implementato ISO:9001:2015, ISO 45001:2018, ISO 14001:2015 supervisionato da DEKRA Certification e CE

Certificato TÜV Rheinland Safety Regular Production Surveillance ID 0000065055

+48 882 493 692

taleksander@energy5.pl

<https://energy5.pl/en/>



vetrina prodotti

LONGI

LA GAMMA

Longi Bright
Longi Roof 4

“PRODOTTI CON UN ELEVATO VALORE AGGIUNTO”

Giorgia Dolzani, head of marketing Italia e Grecia



«Nel processo di diffusione sul mercato, il valore dei prodotti Bipv non risiede solo nel fatto che i moduli producano energia, ma anche nelle loro proprietà di materiali da costruzione.

Queste soluzioni si sostituiscono ai materiali da costruzione tradizionali e possono generare

rendimenti economici per tutto il proprio ciclo di vita, rappresentando così un prodotto in grado di ottenere un valore aggiunto duraturo».



duli tradizionali, con nuovi referenti e nuove figure professionali. Essere efficaci anche in questo comparto richiede certamente competenze molto specifiche e quindi la presenza in azienda di un team preparato con personale specializzato e focalizzato, in grado di affiancare figure come gli architetti, i contractor o le imprese edili, ed essere in grado di gestire delle dinamiche completamente diverse rispetto al rapporto consolidato con installatori e distributori. Sono prodotti che vengono messi all'interno dei capitolati, il cui preventivo viene chiesto ai produttori di moduli Bipv dagli architetti, dalle imprese edili o dagli impiantisti, oppure ancora dai serramentisti. Il numero degli attori coinvolti è quindi decisamente alto e implica diverse criticità. Altro fattore a cui le aziende devono rispondere è rappresentato dal fatto che quasi tutte le soluzioni di fotovoltaico integrato richiedono interventi e prodotti "su misura" con "pannelli" realizzati con caratteristiche specifiche: il grado di trasparenza di una finestra o di una copertura, la tenuta meccanica di un elemento strutturale, il numero celle fotovoltaiche presenti che può variare a seconda del progetto nel quale vengono inseriti. Questa peculiarità rende difficile standardizzare i processi e quindi ottimizzare i costi. Il consolidamento e la crescita del settore dovrebbero però generare economie di scala che contribuiranno ad abbattere i costi della filiera.

Anche quello normativo è un aspetto da non sottovalutare: un produttore deve sapersi muovere tra le leggi che governano un prodotto in un determinato territorio, e spesso si tratta di normative diverse da quelle che regolano, ad esempio, i moduli tradizionali.

A livello internazionale una definizione chiara delle due diverse tipologie di sistemi è descritta dalla norma EN 50583, che disciplina i sistemi fotovoltaici negli edifici. Nello specifico, la seconda parte della EN 50583 inerente ai sistemi Bipv dà due definizioni distinte di sistemi fotovoltaici, a seconda che essi siano integrati (Bipv) o applicati all'edificio (Bapv). Secondo la norma, gli impianti fotovoltaici possono essere considerati Bipv se i moduli utilizzati sono integrati nell'edificio e soddisfano i criteri per tale tipologia definiti nella parte 1 della stessa direttiva e quindi formano un prodotto da costruzione con una funzione specifica, come definito nel Regolamento Europeo sui Prodotti da Costruzione CPR 305/2011. Il modulo Bipv è quindi un prerequisito per l'integrità della funzionalità dell'edificio: se il modulo fotovoltaico integrato viene smontato, deve essere sostituito da un prodotto da costruzione appropriato.

vetrina prodotti

midsummer



LA GAMMA

Slim per tetti in metallo
Bold per tetti di membrane
Wave per tegole

“SCOMMETTIAMO SU QUESTO MERCATO CON PRODOTTI MADE IN ITALY”

Jarno Montella, amministratore delegato Italia



«L'adozione in Italia è agli inizi. La nostra azienda ha però scommesso sul mercato italiano e abbiamo ultimato da poco un nuovo stabilimento di produzione nella zona industriale di Bari. A regime, lo stabilimento produrrà 50

MW di celle e moduli Bipv con tecnologia Cigs. È attualmente il più grosso stabilimento in Europa di questa tecnologia, ed il centro di R&D presente all'interno dello stabilimento consentirà di ottimizzare sempre più i prodotti alle esigenze dei clienti italiani».



vetrina prodotti

OGTS & LAR

PHOTOVOLTAIC SOLUTION

LA GAMMA

Karat Power Glass - TG-T 180W
Karat Power Glass - IG-T 210W
Karat Rainbow - TG-C 220W
Karat Original-DG 280W

“GARANTIAMO ESTETICA E CERTIFICAZIONI DI SICUREZZA”

Pierluigi Terzuolo, BU manager



«Sicuramente l'estetica dei nostri moduli trasparenti triplo laminato e vetro camera, uniti a quelli colorati, è l'attrattiva principale nella scelta del prodotto. Inoltre, il fatto di poter proporre un materiale a tutti gli effetti da costruzione che è anche un modulo fotovoltaico fa la differenza nella

fase di trattativa, così come le certificazioni. Infatti, i moduli triplo stratificato in film sottile di OGT Solar rispondono ai requisiti del vetro stratificato di sicurezza secondo la EN 14449 e sono classificati 1B1 (triplo) secondo la norma EN 12600».



OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI

Anche per quanto riguarda l'installazione, i sistemi a integrazione architettonica rappresentano una categoria che per poter essere gestita in modo adeguato richiede all'installatore un aggiornamento delle competenze in ambito edilizio, in modo da operare in questo mercato in crescita; per i professionisti che saranno in grado di cogliere questo trend potrebbero aprirsi nuove opportunità. Sempre sul fronte installatori, non va dimenticato che i moduli Bipv sono a tutti gli effetti dei pannelli fotovoltaici: per la loro installazione non richiedono solamente un serramentista oppure un carpentiere, ma hanno bisogno di uno specialista che garantisca il corretto allacciamento con la rete elettrica e l'impiantistica dell'edificio. Quindi, anche per un installatore, collaborare con imprese edili, progettisti e architetti può essere una scelta vincente.

UN SETTORE DA PRESIDARE

L'evoluzione tecnologica sempre presente nel settore fotovoltaico naturalmente tocca anche il segmento del Building integrated photovoltaic. La crescita dell'efficienza energetica è uno degli aspetti su cui si sta concentrando maggiormente la ricerca, ancora di più in questo settore, proprio con l'obiettivo di ridurre il più possibile il gap con i moduli tradizionali. Anche la ricerca sui materiali sta facen-



vetrina prodotti

SONNENKRAFT

LA GAMMA

Moduli vetro-vetro per posti auto coperti, coperture, terrazze

Moduli vetro-vetro per recinzioni e balconi

Moduli vetro-vetro per facciate (anche colorati)

Sistemi InRoof



“IDEALI PER DIVERSE APPLICAZIONI ARCHITETTONICHE”

Marco Angiolini, responsabile vendite Italia



«I moduli Bipv soddisfano un duplice scopo. Da un lato mostrano come l'involucro dell'edificio e le superfici sigillate possono essere utilizzate in modo sostenibile ed efficiente pur avendo un aspetto esteticamente gradevole. Dall'altro, se si costruisce un posto auto coperto o una terrazza, ha senso utilizzare moduli fotovoltaici vetro-vetro invece della copertura in vetro. In questo modo la struttura genera energia e il costo si ammortizza nel tempo».

coperto o una terrazza, ha senso utilizzare moduli fotovoltaici vetro-vetro invece della copertura in vetro. In questo modo la struttura genera energia e il costo si ammortizza nel tempo».

do passi da gigante nella creazione di moduli Bipv con celle solari trasparenti, film sottili e coloranti sensibili alla luce, che permettono una maggiore integrazione architettonica e ampliano i campi di utilizzo. Infine, l'uso di sistemi avanzati di gestione energetica consente un'ottimizzazione intelligente dell'energia prodotta dai moduli integrabili, migliorando l'efficienza complessiva del sistema. Le potenzialità dei moduli Bipv molto probabilmente esploderanno con la necessità di rendere gli edifici più sostenibili e meno energivori: non dimentichiamo che secondo le stime della Commissione europea entro il 2050 il 70% della popolazione europea vivrà nelle città e sarà responsabile di oltre il 70% delle emissioni globali. Gli edifici utilizzano circa il 40% dell'energia globale, dunque occorre puntare a una loro costruzione e riqualificazione affinché la loro richiesta di fabbisogno energetico sia quasi nulla. E anzi possano andare oltre producendo più energia di quanta ne consumano. A questi si aggiungano gli stabili che non possono dotarsi di un classico impianto da tetto che possono invece trovare nelle offerte Bipv un'alternativa valida. Certo i produttori devono attrezzarsi per presidiare un canale di vendita diverso da quello tradizionale, dotarsi di nuove competenze e capire nuove logiche, arrivando a offrire consulenze specializzate ai professionisti del settore edile. Inoltre, sarà indispensabile essere in grado di realizzare prodotti tailor made per rispondere alle peculiarità di ogni progetto. Anche per gli installatori che vorranno presidiare in modo efficace questo comparto sarà necessario acquisire le competenze necessarie per gestire dei prodotti a tutti gli effetti ibridi, che sono sia moduli sia elementi architettonici, offrendo il loro know-how alle imprese edili che vorranno utilizzare e installare soluzioni Bipv.



vetrina prodotti



LA GAMMA

X-Color HJT da 340 Wp, 345 Wp, 350 Wp, 395 Wp e 400 Wp



“IMPORTANTE OFFRIRE SOLUZIONI SU MISURA”

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia Settore fotovoltaico e termico

«Nella proposta di vendita dei moduli Bipv non è tanto il prezzo a fare la differenza, come avviene negli impianti con i moduli tradizionali, ma è il fattore realizzabilità. La personalizzazione della forma e dei colori dei moduli, e a volte anche la disponibilità di manodopera specializzata per produrre e installare tali moduli, alzandone di conseguenza il valore. Nelle architetture più moderne i moduli possono aumentare il livello estetico dell'edificio complessivo, oltre che il rendimento energetico sempre più richiesto dalle normative».



KEEP CALM AND ENJOY

sheenplus

pure energy

SheenPlus è sempre al tuo fianco.

SheenPlus, produttore di inverter e batterie, dimostra le sue qualità non solo nella funzionalità dei dispositivi, ma anche offrendo un contatto diretto dopo l'acquisto e supporto sia durante che dopo l'installazione. Il nostro team di assistenza risponde rapidamente alle vostre esigenze e può intervenire sia da remoto che sul posto, garantendo un servizio completo e professionale.

Approfitta e scegli SheenPlus per la gestione della tua energia.

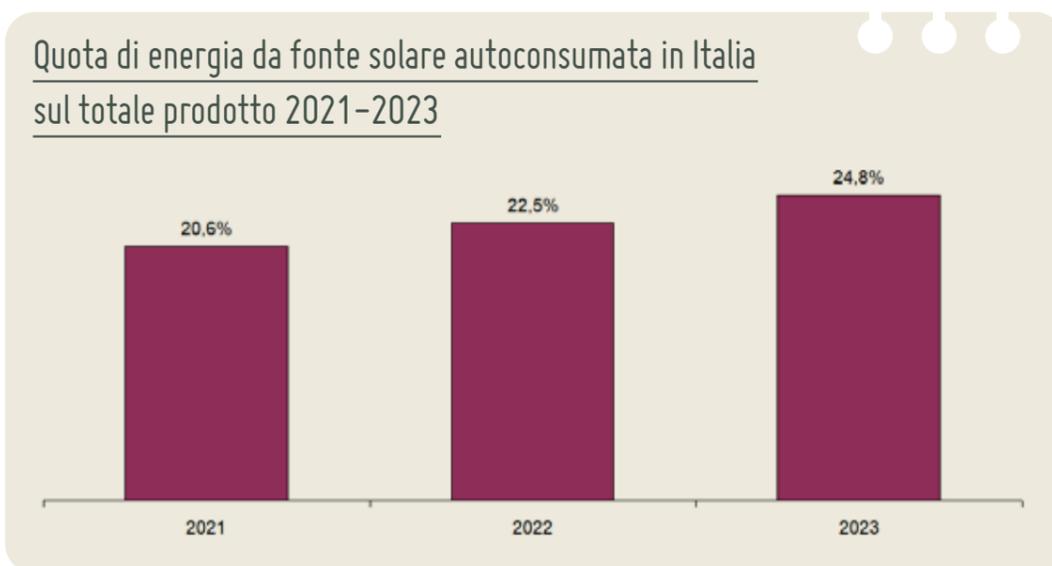
T + 39 0471 052885 | info@sheenplus.com | www.sheenplus.com



NEL 2023 CRESCE L'AUTOCONSUMO DA FONTE SOLARE

DALL'ULTIMO RAPPORTO STATISTICO SUL FOTOVOLTAICO REDATTO DAL GSE EMERGE CHE LO SCORSO ANNO L'AUTOCONSUMO SULL'ENERGIA ELETTRICA PRODOTTA DA FOTOVOLTAICO HA TOCCATO QUOTA 24,8%. CON UNA CRESCITA DI DUE PUNTI PERCENTUALI SUL 2022. NELLO SPECIFICO, SU UNA PRODUZIONE DI 30.711 GWH, SONO STATI AUTOCONSUMATI 7.498 GWH. IN TERMINI ASSOLUTI, IL DATO PIÙ ELEVATO È REGISTRATO IN LOMBARDIA, IL PIÙ BASSO IN VALLE D'AOSTA

NEGLI ULTIMI TRE ANNI SI È REGISTRATA UNA COSTANTE CRESCITA DELLA QUOTA DI ENERGIA AUTOCONSUMATA IN ITALIA. NEL 2023 QUASI UN QUARTO DELLA PRODUZIONE TOTALE DEL PAESE È STATO CONSUMATO SUL POSTO



Il rapporto statistico 2023 sul fotovoltaico redatto dal GSE e diffuso a metà maggio 2024 illustra la diffusione, le caratteristiche e gli impieghi degli impianti in esercizio sul territorio italiano, aggiornati alla fine del 2023. Inoltre, il documento contiene dati statistici ufficiali sull'autoconsumo nel nostro Paese: il GSE dedica un intero paragrafo ai dati relativi all'energia elettrica utilizzata direttamente nel luogo in cui viene prodotta, quindi non immessa nella rete di trasmissione o di distribuzione. Nel 2023, in Italia, gli autoconsumi di energia elettrica prodotta da fotovoltaico ammontano a 7.498 GWh su una produzione totale di 30.711 GWh (nel 2022 gli autoconsumi ammontavano a 6.227 GWh, su 27.674 GWh prodotti). Il valore è pari al 24,8% della produzione netta complessiva degli impianti fotovoltaici ed è in crescita rispetto al 22,5% nel 2022. Inoltre il valore è pari al 48,6% della produzione netta dei soli impianti che autoconsumano, in leggero calo rispetto al 49% del 2022. In termini assoluti, il massimo livello di autoconsumo è stato registrato nel mese di luglio con 946 MWh; in termini percentuali invece le quote di autoconsumo più elevate si rilevano in corrispondenza dei mesi invernali, con dicembre e gennaio che si attestano su una percentuale del 62%.

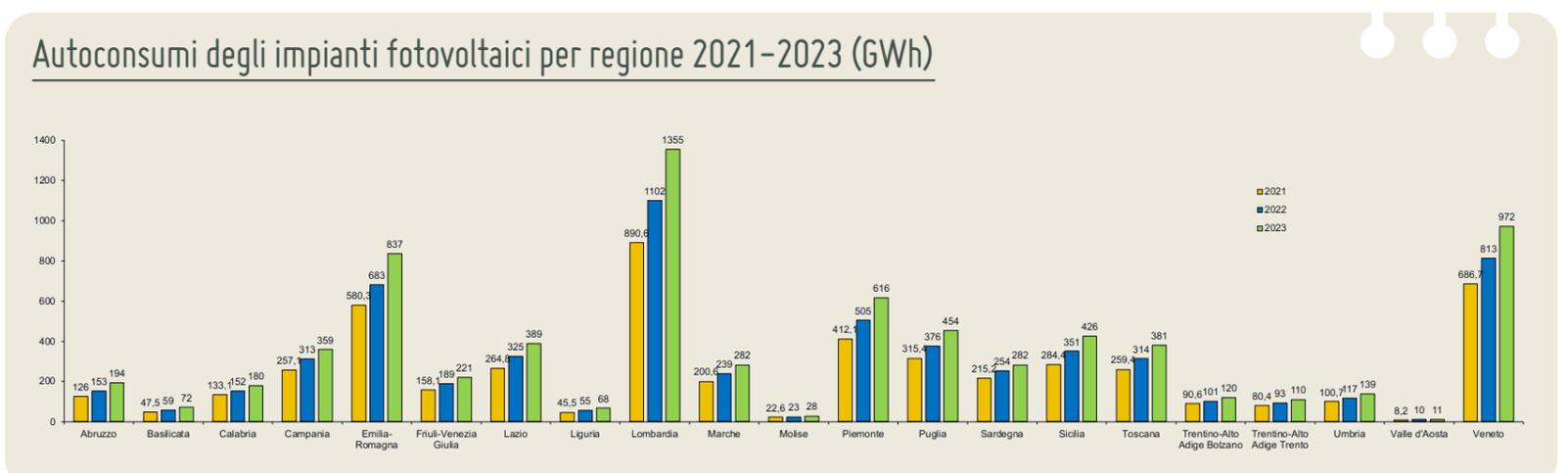
ANCHE NEL 2023 I MESI ESTIVI (LUGLIO IN PARTICOLARE) RAPPRESENTANO IL PERIODO DELL'ANNO IN CUI IL VALORE ASSOLUTO DI AUTOCONSUMO È PIÙ ELEVATO. LE QUOTE DI CONSUMO SUL POSTO PIÙ ALTE SI RILEVANO INVECE IN CORRISPONDENZA DEI MESI INVERNALI, CON DICEMBRE E GENNAIO CHE SI ATTESTANO A UNA PERCENTUALE DEL 62%



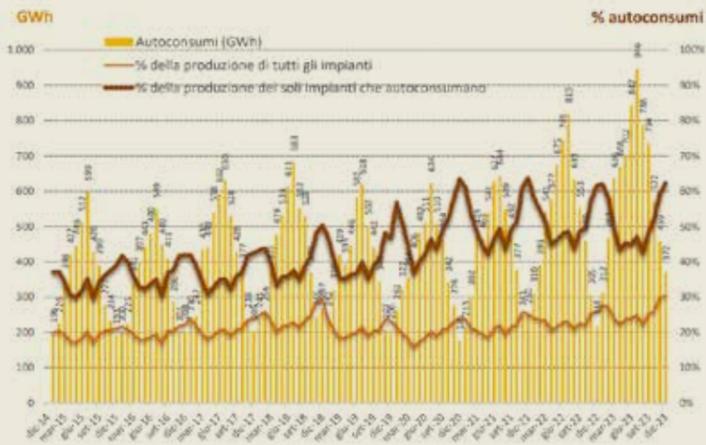
CRESCERE IL TREND MA NON L'INCIDENZA

Il report analizza anche l'andamento storico mensile dal 2015 al 2023 degli autoconsumi in valore assoluto degli impianti fotovoltaici, dell'incidenza degli autoconsumi sul totale di energia prodotta dagli impianti e sul totale di quella prodotta dai soli impianti che fanno autoconsumo. Da questi dati emerge come nel periodo considerato il trend degli autoconsumi si sia mantenuto piuttosto stabile fino al 2021 per poi accelerare leggermente a partire dall'anno successivo, cioè il 2022, e anche nel 2023. L'incidenza degli autoconsumi sul totale di energia prodotta da tutti gli impianti fotovoltaici non ha

I DATI DI AUTOCONSUMO A LIVELLO REGIONALE EVIDENZIANO UNA CRESCITA COSTANTE NEGLI ULTIMI ANNI ANCHE SE CON VALORI MOLTO DIVERSI. L'INCIDENZA RISULTA GENERALMENTE ELEVATA NELLE REGIONI DEL NORD ITALIA, CON VALORI MASSIMI IN LOMBARDIA, VENETO ED EMILIA ROMAGNA, MENTRE AL SUD EMERGE IL DATO DELLA CAMPANIA. LA VALLE D'AOSTA SI COLLOCA ALL'ULTIMO POSTO



Andamento storico degli autoconsumi in Italia



NEL PERIODO CONSIDERATO, IL TREND DEGLI AUTOCONSUMI SI È MANTENUTO PIUTTOSTO STABILE FINO AL 2021 PER POI ACCELERARE LEGGERMENTE NEL 2022 E ANCHE NEL 2023. L'INCIDENZA DEL CONSUMO SUL POSTO NEL GRUPPO DEI SOLI IMPIANTI CHE AUTOCONSUMANO HA RAPPRESENTATO, SOPRATTUTTO NEI MESI INVERNALI, OLTRE IL 60% DELL'ENERGIA GENERATA

subito variazioni significative nel corso del periodo osservato, diversamente da quanto si evidenzia nel gruppo dei soli impianti che autoconsumano, per i quali gli autoconsumi hanno rappresentato soprattutto nei mesi invernali oltre il 60% dell'energia generata.

TERZIARIO E INDUSTRIA

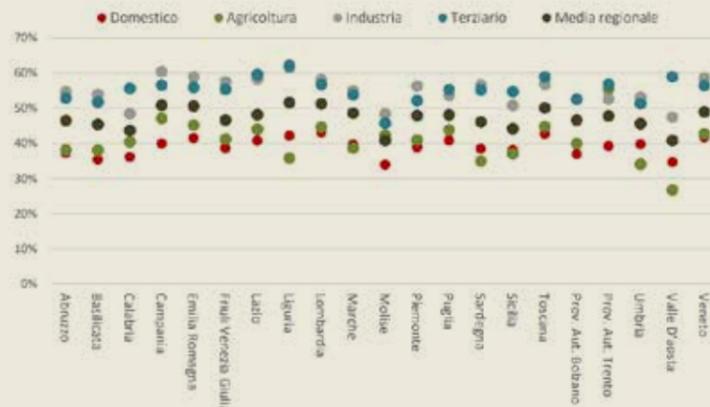
Il rapporto analizza anche i valori di autoconsumo per ogni regione e per macrosettore, con la percentuale di energia autoconsumata rispetto all'energia prodotta nel corso del 2023 calcolata sui soli impianti che autoconsumano. Il settore terziario e l'industria risultano le aree produttive

con la percentuale più alta di autoconsumo in tutte le regioni: solo nella provincia autonoma di Trento il settore agricolo autoconsuma più di quello industriale. Infine, in quasi tutte le regioni il fanalino di coda dell'autoconsumo è il residenziale tranne in Liguria, Marche, Sardegna, Sicilia e Valle D'Aosta, dove all'ultimo posto troviamo l'agricoltura.

Per quanto riguarda infine i dati di autoconsumo a livello regionale, si evidenzia anche nel 2023 che tale incidenza risulta generalmente elevata nelle regioni del Nord Italia, con valori massimi rilevati in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna; al Sud emerge il dato della Campania, mentre la Valle d'Aosta si colloca all'ultimo posto.

Autoconsumi per regione nel 2023

(Soli impianti che autoconsumano)



IL SETTORE TERZIARIO E L'INDUSTRIA RISULTANO LE AREE PRODUTTIVE CON LA PERCENTUALE PIÙ ALTA DI AUTOCONSUMO IN TUTTE LE REGIONI: SOLO NELLA PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO IL SETTORE AGRICOLO AUTOCONSUMA PIÙ DI QUELLO INDUSTRIALE. INFINE, IN QUASI TUTTE LE REGIONI IL FANALINO DI CODA DELL'AUTOCONSUMO È IL RESIDENZIALE, TRANNE IN LIGURIA, MARCHE, SARDEGNA, SICILIA E VALLE D'AOSTA, DOVE ALL'ULTIMO POSTO TROVIAMO L'AGRICOLTURA

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il Rapporto Statistico del GSE in PDF



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

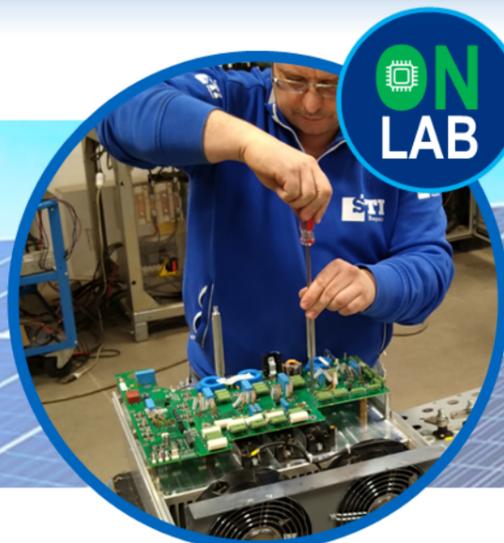
» AFFIDABILE

» 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





GLI OBIETTIVI (AMBIZIOSI) DEL NUOVO PNIEC 2024

NONOSTANTE IL PIANO NAZIONALE ENERGIA E CLIMA APRÀ A UNA RIPRESA DELLA GENERAZIONE DA NUCLEARE, IL RUOLO DELLE RINNOVABILI, IN PARTICOLARE DEL FOTOVOLTAICO, RESTA CRUCIALE: PREVISTO IL RAGGIUNGIMENTO DI 80 GW DI NUOVI IMPIANTI DA FER AL 2030

DI UBALDO **SEDDA**

Molto spesso la pubblicazione dei grandi documenti programmatici in materia di energia passa sotto silenzio, ad eccezione del dibattito tra un numero ristretto di addetti ai lavori. Qualche rara volta, invece, rimbalza con prepotenza sui mass media generalisti, scatenando le reazioni di politici, associazioni di categoria e persone comuni. La seconda opzione succede soprattutto quando c'è di mezzo un qualcosa di molto conosciuto e su cui tutti abbiamo un'opinione. Non a caso il grande clamore suscitato a inizio luglio dalla presentazione del nuovo Pniec da parte del Governo è soprattutto legato al possibile ritorno dell'Italia al nucleare, messo nero su bianco nel corposo documento (oltre 430 pagine). Ma nel nuovo Pniec c'è anche tantissimo altro, comprese numerose pagine legate alle rinnovabili e al fotovoltaico; molte meno sono quelle dedicate alle cifre e alle risorse che dovrebbero consentire di tenere in piedi questo complesso disegno, ma questo è un altro discorso.

IL PUNTO DI PARTENZA

Andiamo con ordine: il governo presenta il nuovo Pniec come un documento caratterizzato da "un approccio realistico e tecnologicamente neutro, che prevede una forte accelerazione su alcuni settori". Oltre alle fonti rinnovabili elettriche, si punta su produzione di combustibili rinnovabili come il biometano e l'idrogeno insieme all'utilizzo di biocarburanti che già nel breve termine possono contribuire alla decarbonizzazione del parco auto esistente; diffusione di auto elettriche; riduzione della mobilità privata; cattura e stoccaggio di CO2; ristrutturazioni edilizie ed elettrificazione dei consumi finali, in particolare attraverso un crescente peso nel mix termico rinnovabile delle pompe di calore. L'aggettivo realistico scritto in precedenza non è casuale: nel nuovo Pniec non manca qualche stiletta "all'eccessivo ottimismo del Piano 2019", ovvero agli obiettivi stabiliti a suo tempo per rinnovabili e tagli delle emissioni, visto e considerato anche mutato contesto di riferimento (pandemia, ripresa economica, guerra) che ha cambiato non poco le carte in tavola.

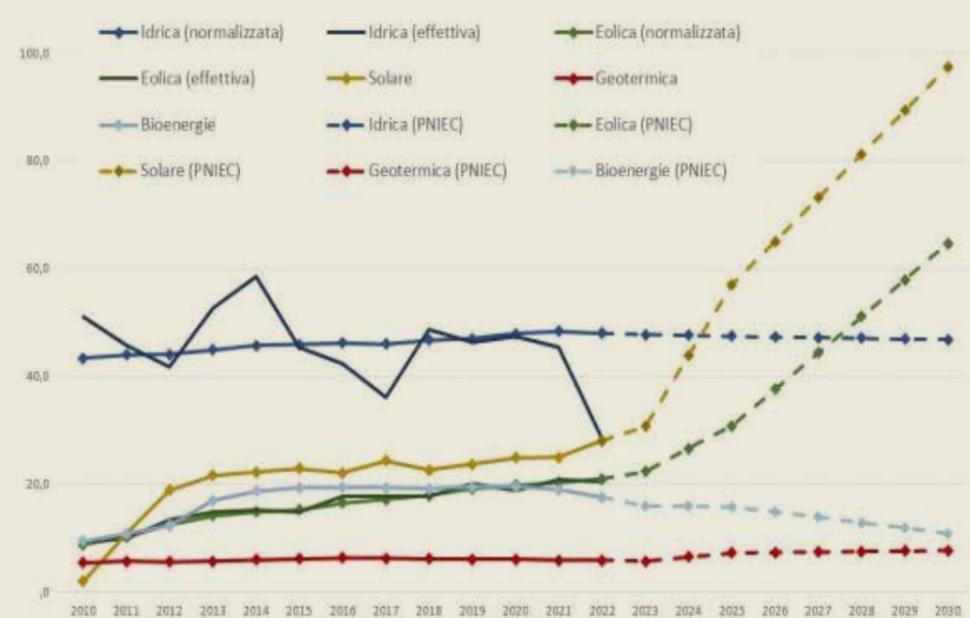
IL RITORNO DELL'ENERGIA ATOMICA

Nonostante tutto questo realismo, però, il Governo Meloni si spinge a immaginare possibile un ritorno dell'Italia all'energia nucleare, in un Paese che ha storicamente avuto difficoltà persino a realizzare impianti da fonti rinnovabili e dove l'opposizione dell'opinione pubblica resta fortissima. La chiave per superare queste difficoltà dovrebbe risiedere negli Small modular reactor (SMR), ovvero reattori flessibili e di piccola dimensione, su cui da tempo sono attive diverse società (tra cui l'italo-inglese Newcleo) e, in prospettiva, dalla fusione nucleare. Grazie a queste due tecnologie, al 2050 si avrebbe una capacità atomica di circa 8 GW, che coprirebbe circa l'11% della richiesta di energia elettrica. Oltre a soddisfare una maggiore richiesta, il nucleare ridurrebbe la necessità di ricorrere sia alla generazione a gas naturale con CCS, che

Obiettivi di crescita al 2030 della quota rinnovabile nel settore elettrico (TWh)

	2021	2022	2025	2030
Numeratore – Produzione di energia elettrica lorda da FER*	118,7	120,6	158,4	227,8
Idrica (effettiva)	45,4	28,4		
Idrica (normalizzata)	48,5	48,1	47,5	46,9
Eolica (effettiva)	20,9	20,5		
Eolica (normalizzata)	20,3	21,0	30,8	64,8
Geotermica	5,9	5,8	7,3	7,5
Bioenergie**	19,0	17,5	15,8	10,9
Solare ***	25,0	28,1	57,0	97,6
Denominatore - Consumo interno lordo di energia elettrica	329,8	325,1	334,0	359,3
Quota FER-E (%)	36,0%	37,1%	47,4%	63,4%

Traiettorie di crescita dell'energia elettrica da FER al 2030 (TWh)



passerebbe da 11,5 a 4 TWh, sia alla produzione da bioenergie con CCS, in discesa da 12,5 a 6 TWh. Inoltre, negli auspici del Governo circa 1,3 GW funzionerebbero in modalità cogenerativa, fornendo al settore industriale calore per un ammontare pari a 16 TWh termici. È quasi superfluo sottolineare come questo scenario potenziale abbia scatenato l'ira di buona parte delle opposizioni: la linea del Governo è che un sistema elettrico interamente basato su fonti rinnovabili, in particolare non programmabili, sia possibile, ma non economicamente efficiente, in quanto più ci

si avvicina al 100% di quota rinnovabile, più i costi di sistema (ad esempio per lo sviluppo dei sistemi di accumulo e delle reti) crescerebbero rapidamente. Resta il fatto che quello del nucleare è considerato dallo stesso Pniec 2024 soltanto come uno scenario "possibile" e non necessario, tanto che per l'appunto viene delineato anche uno scenario senza nessuno dei GW ipotizzati. Insomma, nonostante questa importante apertura di credito, neanche l'Esecutivo se la sente di scommettere definitivamente sull'effettivo ritorno dell'Italia all'atomo.

GLI OBIETTIVI SULLE RINNOVABILI

Molto più sicuro e definito appare invece il quadro su tutte le altre fonti, a partire dalle rinnovabili: nel Pniec è ribadito che l'Italia dovrà raggiungere al 2030 una potenza da fonte rinnovabile di 131 GW. Si prevede che quasi ottanta (79,2) di questi deriveranno dal solare, 28,1 dall'eolico, 19,4 dall'idrico, 3,2 dalle bioenergie e 1 GW da fonte geotermica. Nel documento viene indicato come questa capacità potrebbe svilupparsi per una parte significativa al centro-sud del Paese per via della maggiore producibilità eolica e solare, sempre nel rispetto del burden sharing regionale.

Concentrandoci in particolare sul solare fotovoltaico, il Piano nazionale energia e clima lo designa come "protagonista assoluto nello sviluppo di un sistema elettrico decarbonizzato". Per raggiungere questo obiettivo si punta implementare azioni di ricerca strategica sulle prestazioni dei dispositivi fotovoltaici già presenti sul mercato e di interesse per l'industria italiana (come celle ad eterogiunzione di silicio o le celle a concentrazione). Parallelamente, altro obiettivo è fare ricerca nel settore dei materiali e delle tecnologie innovative per celle e moduli fotovoltaici di nuova generazione, con attenzione alla ecosostenibilità della produzione di celle e moduli e alla flessibilità delle applicazioni. Inoltre, si dovrà guardare allo sviluppo e alla sperimentazione di sistemi fotovoltaici innovativi integrati nell'ambiente costruito (Bipv) e al fotovoltaico galleggiante. Su uno degli argomenti più caldi degli ultimi mesi, quello dell'agrivoltaico, la linea del Pniec è tutt'altro che di chiusura, prefigurando uno scenario in cui "produzione agricola e generazione fotovoltaica si integrino senza impattare sul consumo di suolo". In quest'ottica viene previsto dare continuità alle azioni previste dal Pnrr a sostegno dell'agrivoltaico e di condurre studi sul potenziale del Paese, attraverso l'individuazione puntuale delle aree idonee. Più in generale, sul fotovoltaico le indicazioni che arrivano dal piano governativo sono quelle di privilegiare la diffusione su coperture di edifici industriali e civili.

SPAZIO INTERATTIVO
Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare il "Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima" in PDF

**GLI ALTRI INTERVENTI**

Sugli altri fronti aperti, il Piano del Governo conferma le aperture di credito nei confronti dello sviluppo dell'idrogeno, per il quale si prevede l'utilizzo negli usi finali in particolare nell'industria come da obiettivo comunitario (in particolare nell'industria hard to abate), nonché nel settore dei trasporti. La produzione di idrogeno sarà promossa sia tramite i contributi in conto capitale previsti dal Pnrr, sia tramite una nuova misura tariffaria mirante a rendere competitiva gli investimenti. È prevista poi una forte accelerazione per le energie rinnovabili nel settore dei trasporti, considerato che la Direttiva RED III ha aumentato il target al 2030 relativo alla quota dei consumi del settore dei trasporti coperta da fonti rinnovabili, ad oggi fissato a 14% dalla RED II, portandolo al 29%. Di conseguenza verrà aumentato gradualmente l'obbligo di immissione in consumo di prodotti rinnovabili in capo ai fornitori, estendendone l'applicazione a tutti i comparti dei trasporti. Per ottemperare poi agli ambiziosi obiettivi in materia di efficien-

za energetica, si punta all'integrazione delle FER termiche negli edifici, nonché a un'ampia diffusione delle pompe di calore nel settore civile, così come alla promozione del teleriscaldamento e l'obbligo di fornitura di calore rinnovabile. Nel settore termico si favoriranno sempre più come vettori il biometano (in primis) e l'idrogeno (quest'ultimo in particolare in ambito industriale), con un'ottica - come già ricordato in precedenza - alla possibilità di cogenerazione da produzione nucleare. Per quanto riguarda le emissioni e gli assorbimenti di gas serra, l'Italia prevede di superare l'obiettivo del "FitFor55" riguardante gli impianti industriali vincolati dalla normativa ETS, arrivando al -66% rispetto ai livelli del 2005 (obiettivo UE, -62%). Meno semplice appare invece il traguardo per quanto concerne i settori "non-ETS" (civile, trasporti e agricoltura), nonostante un miglioramento degli indicatori emissivi, tanto che nel Pniec si legge come per "raggiungere i target europei ad oggi ancora troppo sfidanti sarà necessario approfondire ulteriori energie". Infine, tantissime pagine sono dedicate al tema della sicurezza energetica, prospettando una netta riduzione della dipendenza da altri Paesi favorita dalle azioni di diversificazione dell'approvvigionamento e dall'avvenuta pianificazione di nuove infrastrutture e interconnessioni. La logica è quella dell'ormai celebre slogan dell'Italia come hub energetico europeo, anche attraverso lo sviluppo di nuove connessioni per il trasporto di gas rinnovabili.

CONCLUSIONI

Tirando le somme, è evidente come il Pniec 2024 sia il primo documento di indirizzo in cui si vede con chiarezza l'impostazione delle forze del Governo Meloni, tutte dichiaratamente favorevoli al nucleare e con molte riserve sull'avanzata delle rinnovabili. Queste ultime fonti, però, non escono ridimensionate dal nuovo Piano, restando centrali, mentre invece la stessa rinascita dell'atomo resta soltanto un'ipotesi teorica. Insomma, come sempre, il vero disegno del Governo in materia di energia sarà chiarito dalle prossime normative e dai futuri regimi di sostegno.



80+ IMPIANTI
zeroCO₂ XL
INSTALLATI

Soluzioni di accumulo per impianti C&I

Transizione 5.0 e agrisolare con i sistemi zeroCO₂ XL

Made in Italy

 **zeroCO₂[®]**
extra large

OUTDOOR

zeroCO₂ - XL Shell 100

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

60 kW
potenza

100 kWh
capacità

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



 **energy[®]**

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

energyspa.com

Soluzioni di accumulo personalizzate per ogni esigenza, dal **residenziale** all'**industria**, fino all'**agrisolare** e al **grid scale**.

Dalla **produzione di batterie** al **sofisticato software in cloud**, ogni elemento è progettato e assemblato in Italia, evidenziando il nostro impegno per il Made in Italy.



PRIMO SEMESTRE: PREZZI DELL'ELETTRICITÀ IN CALO E RINNOVABILI DA RECORD

NELLA PRIMA METÀ DEL 2024, I PREZZI SONO DIMINUITI RISPETTO AI SEI MESI PRECEDENTI NELLA MAGGIOR PARTE DEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI. INOLTRE IN QUASI TUTTI I MERCATI IL PREZZO MEDIO DEL PERIODO È STATO IL PIÙ BASSO DAL 2021. LA PRODUZIONE FOTOVOLTAICA È STATA LA PIÙ ALTA DELLA STORIA IN TUTTI I PAESI CONSIDERATI, COSÌ COME, IN MOLTI DI ESSI, QUELLA EOLICA. CRESCIUTO SU BASE ANNUA ANCHE IL FABBISOGNO DI ENERGIA ELETTRICA

DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

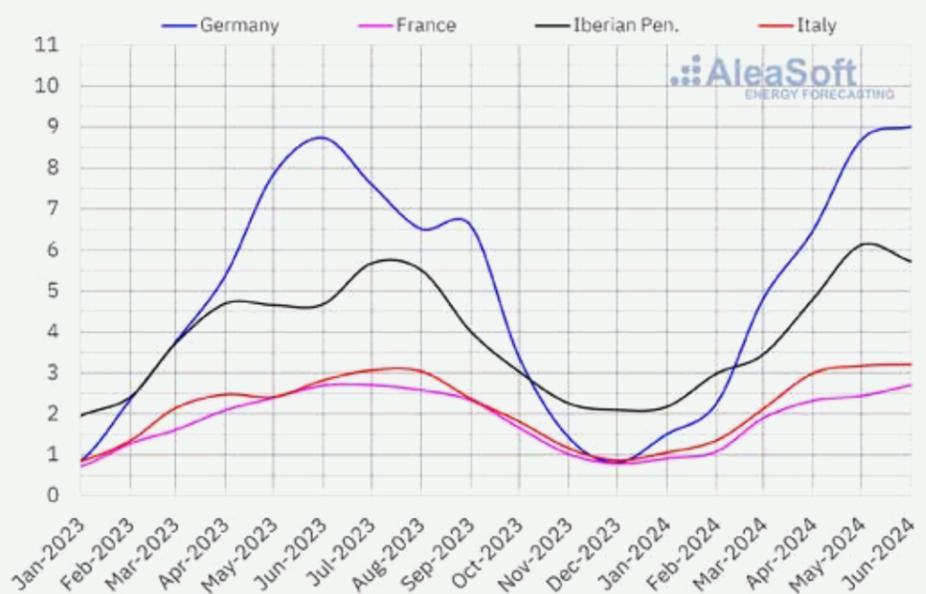
Nella prima metà del 2024 la produzione di energia solare è aumentata rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente in tutti i principali mercati europei. L'aumento maggiore è stato registrato sul mercato portoghese (+24%), seguito dal mercato italiano (+15%). In Spagna, dove sono analizzati congiuntamente solare fotovoltaico e solare termoelettrico, e in Germania, l'aumento è stato del +13% mentre il mercato francese è stato quello con la minore variazione (+5,3%). I numeri sono in crescita anche confrontando il primo semestre del 2024 con l'ultimo semestre del 2023. In questo caso i maggiori incrementi sono stati registrati in Germania (+24%) e in Portogallo (+22%). In Italia e in Spagna si sono avuti aumenti rispettivamente del 13% e del 10%. Ancora una volta, il mercato francese è stato quello con il minor incremento (+2,4%). Il fotovoltaico ha inoltre registrato un record storico di produzione. In Germania sono stati prodotti 32.713 GWh con questa tecnologia, in Spagna 21.067 GWh, in Italia 13.909 GWh, in Francia 11.340 GWh e in Portogallo 2.198 GWh. Inoltre, secondo i dati di Red Eléctrica, nei primi sei mesi del 2024 in Spagna sono stati installati 1.140 MW di nuova potenza. Il dato, in riferimento al Portogallo, parla invece di 502 MW di nuova potenza installata rispetto a fine 2023.

PRODUZIONE EOLICA

Anche la produzione eolica è aumentata nella maggior parte dei principali mercati europei nella prima metà del 2024 rispetto allo stesso arco temporale del 2023.

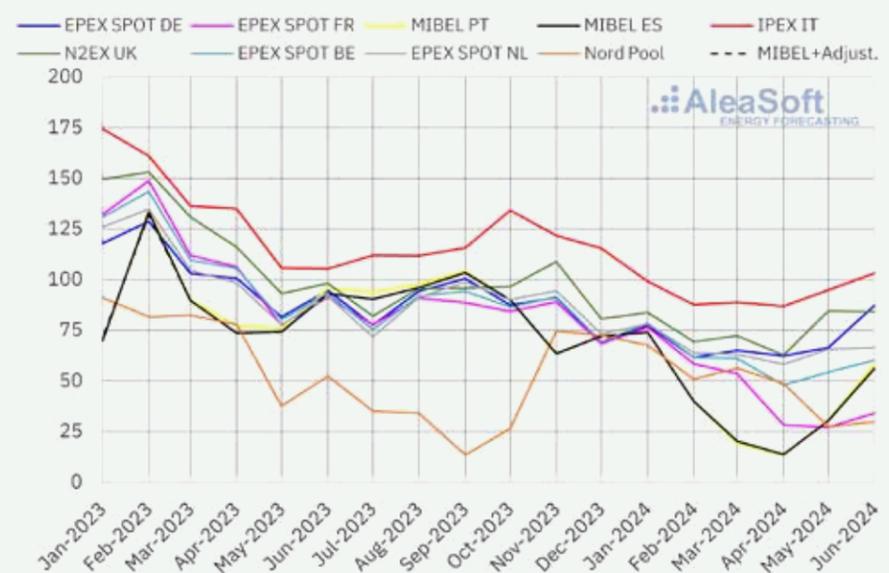
L'eccezione è stata il mercato spagnolo, dove la generazione con questa tecnologia è stata inferiore dello 0,3%. Negli altri mercati, la variazione maggiore si è registrata sul mercato portoghese, con un aumento del 16%, seguito da un aumento dell'11% sul mercato italiano. In Francia e in Germania gli aumenti sono stati del 7,3% e del 7,1% rispettivamente. Anche rispetto all'ultimo semestre del 2023, la produzione eolica dei primi sei mesi del 2024 è aumentata nei mercati analizzati in AleaSoft Energy Forecasting. Fa eccezione il mercato francese, dove è diminuita dell'1,8%. L'aumento maggiore, del 7%, è stato registrato in Portogallo, seguito da incrementi rispettivamente del 6,5% e del 4,8% dei mercati della Spagna e dell'Italia. D'altro canto, il mercato tedesco ha registrato il tasso di crescita più basso, pari allo 0,1%. La produzione eolica del primo semestre 2024 è stata la più alta di tutti i semestri della storia nei mercati di Germania, Italia e Portogallo, con 73.788 GWh, 12.616 GWh e 7.286 GWh prodotti rispettivamente. Nel caso dei mercati spagnolo e francese, la produzione da fonte eolica è stata la seconda più alta con valori di 31.574 GWh e 24.550 GWh rispettivamente. Inoltre, secondo i dati di Red Eléctrica, a giugno 2024 la potenza eolica nella penisola spagnola è aumentata di 379 MW rispetto all'installa-

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



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

to di fine 2023. Nel caso del Portogallo, l'aumento è stato di 6 MW nello stesso periodo.

FABBISOGNO DI ENERGIA ELETTRICA

Nella prima metà del 2024, il fabbisogno di energia elettrica è aumentato su base annua nella maggior

parte dei principali mercati europei. Il maggior aumento è stato quello del mercato belga (+2,1%), seguito da quello del mercato portoghese (+1,9%) e quello del mercato olandese (+1,2%). I mercati di Italia e Spagna hanno registrato lo stesso aumento (+0,7%), mentre il mercato britannico è

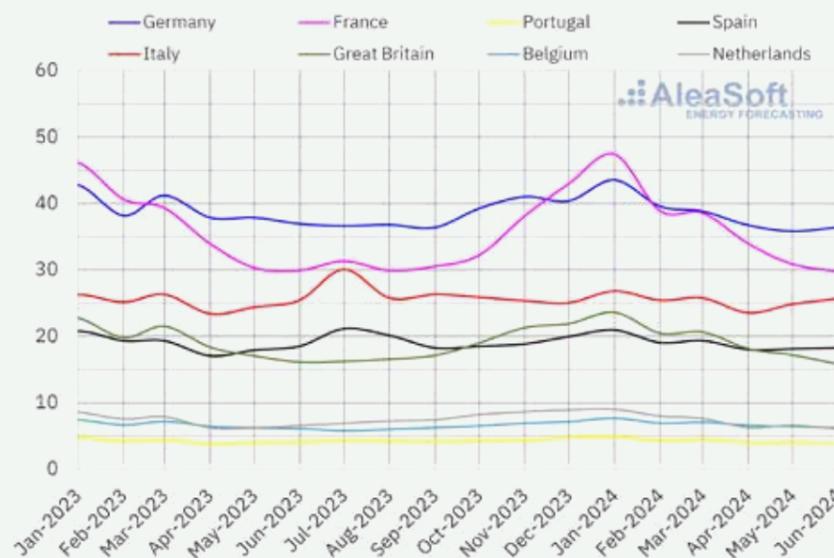
stato quello con il minor incremento (+0,2%). Al contrario, i mercati di Francia e Germania sono diminuiti rispettivamente dello 0,4% e dell'1,7%. Rispetto al semestre precedente, i mercati di Germania, Gran Bretagna, Belgio e Francia hanno registrato aumenti del fabbisogno di energia elettrica tra lo 0,2% del mercato tedesco e il 7% del mercato francese. Sui mercati di Portogallo, Spagna, Italia e Paesi Bassi, invece, si sono registrate diminuzioni comprese tra lo 0,2 e il 7,9%. Le temperature medie sono aumentate su base annua nella prima metà dell'anno nella maggior parte dei mercati analizzati. Gli aumenti sono stati compresi tra lo 0,1°C per la Gran Bretagna e la Spagna e l'1,3°C per la Germania. In Portogallo e in Francia, invece, le temperature sono state inferiori di 0,1°C rispetto al primo semestre del 2023. Rispetto alla seconda metà del 2023, le temperature medie sono scese in tutti i mercati, con cali che sono stati dai 3°C in Germania ai 4,9°C in Italia.

MERCATI EUROPEI DELL'ELETTRICITÀ

Nel primo semestre del 2024, il prezzo medio semestrale è rimasto al di sotto dei 70 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. Fanno eccezione il mercato N2EX nel Regno Unito e il mercato Ipx in Italia, con una media di 76,22 euro al MWh e 93,46 euro al MWh rispettivamente.

Inoltre, il mercato Mibel in Spagna ha registrato il prezzo semestrale più basso, di 39,13 euro al MWh. Negli altri mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, la media è stata compresa tra 39,25 euro al MWh del mercato Mibel in Portogallo e 69,97 euro al MWh del mercato Epex Spot in Germania. Rispetto al semestre precedente, nella prima metà del 2024 i prezzi medi sono diminuiti in quasi tutti i mercati elettrici

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



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

europei analizzati in AleaSoft Energy Forecasting. Fa eccezione il mercato nordico del Nord Pool, con un incremento del 9,7%. D'altra parte, i mercati francese, spagnolo e portoghese hanno registrato le maggiori diminuzioni, rispettivamente del 44%, 54% e 55%.

Gli altri mercati analizzati hanno registrato un calo dei prezzi tra il 18% del mercato britannico e il 28% del mercato belga.

Se si confrontano i prezzi medi della prima metà del 2024 con quelli registrati nella stessa metà del 2023, i prezzi sono diminuiti in tutti i mercati

analizzati. I mercati iberico e francese hanno registrato i maggiori cali, rispettivamente del 56% e del 58%. Al contrario, il mercato italiano ha registrato il minor calo, del 31%. Negli altri mercati, il calo dei prezzi è stato compreso tra il 33% del mercato tedesco e il 45% del mercato belga.

Questi cali dei prezzi hanno portato al prezzo più basso del primo semestre 2024 dalla prima metà del 2021 sui mercati britannico, spagnolo, francese e portoghese. Nel caso dei mercati tedesco, belga, italiano e olandese, il prezzo medio semestrale è stato il più basso dalla seconda metà del 2021.

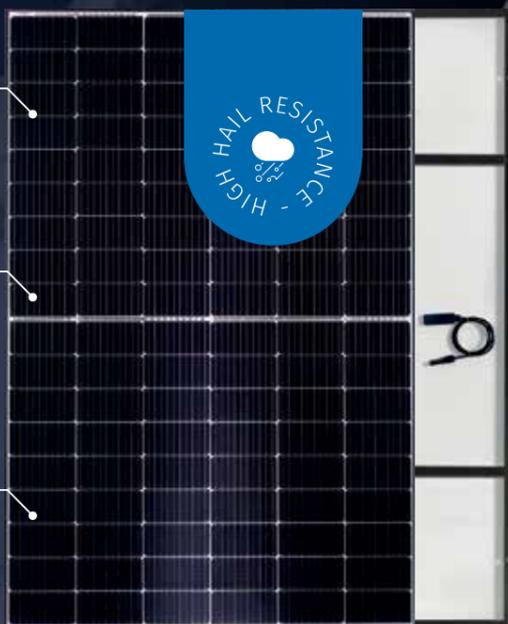
Silk® Rhino 420 - 440 Wp

ELEVATA RESISTENZA ALLA GRANDINE
108 CELLE N-TYPE HALF-CUT

Disponibile in versione all black

Resistenza a sfere di ghiaccio di 45 mm

Fino a 7000 Pa di carico meccanico grazie alle barre aggiuntive sul retro



LA SOLUZIONE AI FENOMENI DI GRANDINE ESTREMA

Test condotti presso i laboratori del TÜV Nord hanno dimostrato la resistenza del Silk® Rhino a chicchi di 45 mm di diametro lanciati a 110 km/h. Il modulo è dotato, inoltre, di due profili sul retro per aumentarne la stabilità meccanica fino a 7000 Pa.

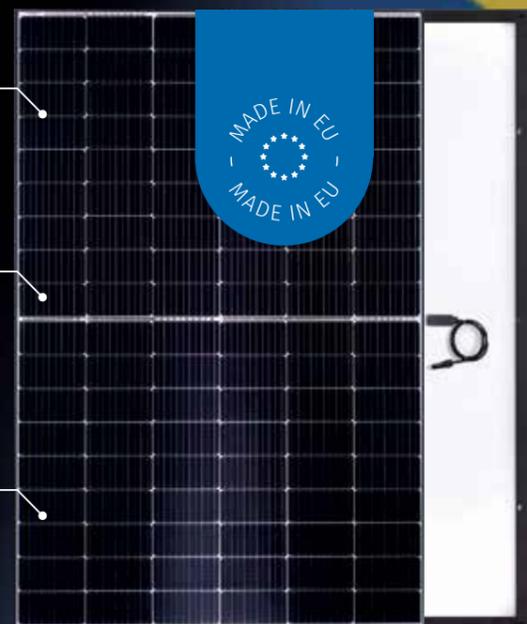
Silk® Nova EU 430 - 440 Wp

REALIZZATO IN EUROPA
IDONEO A IMPIANTI PER LA TRANSIZIONE 5.0

Realizzato in Europa

Alta efficienza fino a 22,53%

108 celle M10 n-type half-cut



CONFORME AL PIANO TRANSIZIONE 5.0

Grazie all'uso di questi moduli, le aziende idonee potranno accedere ad un credito di imposta fino al 45% dell'investimento sostenuto per l'intero impianto fotovoltaico.





MANUTENZIONE E ASSISTENZA: I VANTAGGI NEL CASO DI NOLEGGIO

I CONTRATTI DI NOLO IMPIANTI FOTOVOLTAICI OFFRONO PACCHETTI COMPLETI CHE INCLUDONO, OLTRE ALL'APPROVVIGIONAMENTO DI ENERGIA, ANCHE SERVIZI DI ASSISTENZA DI ALTA QUALITÀ AL FINE DI MANTENERE L'INSTALLAZIONE EFFICIENTE E PERFORMANTE. IN QUESTO SENSO, SONO NOTEVOLI I BENEFICI OFFERTI ALLE AZIENDE IN TERMINI DI RISPARMIO, PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E SERENITÀ



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

A CURA DI **DIEGO TEANI**

Tra i numerosi vantaggi offerti dai programmi di noleggio di impianti fotovoltaici, uno dei più utili e interessanti riguarda senza dubbio la manutenzione. La possibilità di includere nel canone mensile della locazione i servizi di assistenza risulta allettante per le imprese clienti della società di installazione, perché così facendo saprebbero sempre a chi rivolgersi in caso di imprevisti e potrebbero pianificare serenamente il proprio budget.

Le attività di manutenzione riguardano di solito gli aspetti ordinari e straordinari della gestione. Tra gli interventi ordinari rientrano tutte quelle routine programmate a scadenza regolare finalizzate a verificare il corretto funzionamento dell'impianto. Fanno parte di questa categoria i controlli delle connessioni elettriche, per prevenire problemi di sicurezza e garantire la piena efficacia del sistema, e l'ispezione periodica di componenti come inverter, cablaggi e strutture di sostegno, effettuate per identificare e risolvere in modo tempestivo eventuali problemi. La manutenzione straordinaria comprende invece tutte le operazioni non programmate che si rivelano necessarie per rispondere a malfunzionamenti imprevisti, dal guasto di natura tecnica all'incidente che finisce per danneggiare l'apparecchiatura. Includendo l'assistenza nella rata mensile, l'azienda sa di poter contare su un intervento tempestivo da parte della ditta installatrice.

L'IMPORTANZA DEL SUPPORTO CONTINUO

La possibilità di sapere sempre a chi rivolgersi per risolvere i problemi è un elemento che concede grande stabilità alle imprese. Decidendo infatti di affidarsi per la manutenzione alla stessa ditta che ha fornito gli apparecchi, l'impresa ha la certezza di poter contare su un supporto calibrato per le proprie effettive esigenze. Ogni impianto ha caratteristiche uniche che variano in base a fattori quali la dimensione, la posizione e l'intensità di utilizzo, e richiede quindi un piano su misura che si prenda carico di ogni dettaglio per assicurare sempre prestazioni ottimali.

Una delle procedure di manutenzione ordinaria che viene spesso trascurata è la pulizia dei pannelli. Polvere, detriti e altre tracce di sporco possono accumularsi sulla superficie, limitandone l'efficienza. Mantenerli puliti significa evitare cali di performance che influenzano negativamente il rendimento energetico e, di conseguenza, i risparmi economici derivanti dal fotovoltaico. La frequenza e le routine di questa tipologia di intervento variano in base alle caratteristiche e alla posizione geografica dell'impianto. Impianti situati in aree agricole particolarmente secche, per esempio, avranno bisogno di pulizie ricorrenti per rimuovere la polvere portata dal vento. Se ad occuparsi della pulizia è la stessa ditta che ha installato il sistema, e che ha quindi già studiato l'area in cui si trova e le sue caratteristiche, l'intervento risulterà più semplice ed efficiente.



UN'ASSISTENZA PER LE PRATICHE BUROCRATICHE

I benefici della manutenzione assorbita nel canone, però, non finiscono qui. L'assistenza continua della ditta appaltatrice si traduce anche in un importante contributo per svolgere tutti gli adempimenti burocratici e amministrativi associati all'energia solare, in particolare per le pratiche UTF e doganali. Si tratta di documenti che certificano la piena regolarità della struttura, soprattutto per l'import in Italia di componenti e la verifica della loro conformità con le norme locali. Questi passaggi possono dimostrarsi particolarmente impegnativi per chi non sa come muoversi, e l'aiuto del fornitore del noleggio in queste procedure burocratiche si rivela spesso decisivo per evitare ritardi o sanzioni.

CERTEZZA DEGLI INTERVENTI DI ROUTINE E DELLE SPESE

Poter contare su un simile livello di assistenza appare particolarmente rassicurante per le imprese anche sotto il profilo della pianificazione finanziaria. La certezza di una spesa controllata e fissa per mantenere l'impianto in condizioni ottimali in qualsiasi momento, e senza costi imprevisti, permette di organizzare al meglio il budget, stanziando la liquidità per le altre opere che dovessero rivelarsi necessarie. Per le ditte installatrici, invece, offrire servizi addizionali che vanno oltre al montaggio fornisce un'ottima opportunità di upsell. Prevedere nel proprio listino l'offerta di assistenza continua consente

di rafforzare il rapporto con le aziende clienti e di prolungarlo nel tempo, oltre a costituire un aumento nelle entrate fisse e certe. Occupandosi direttamente dei controlli periodici, la ditta si ritaglia un fondamentale ruolo di partner per le imprese, assistendole in modo continuo nel raggiungimento dei propri obiettivi di efficienza, con consigli e programmi su misura. La proposta di servizi personalizzati di supporto risulta pertanto utile e vantaggiosa per entrambe le parti, che potranno così massimizzare i benefici collegati al noleggio di impianti fotovoltaici.

FUNZIONALITÀ ESCLUSIVE

Esiste poi la possibilità di includere all'interno del canone di locazione alcuni servizi esclusivi. Un esempio di particolare interesse è l'inserimento a contratto di un sistema di monitoraggio dei consumi indipendente che restituisce dati dettagliati sulla produzione di energia generata dagli impianti e sulle emissioni di anidride carbonica risparmiate, permettendo alle imprese di monitorare con precisione i benefici ambientali del proprio impianto. Tra le soluzioni di monitoraggio a disposizione sul mercato c'è ad esempio Enerbox, che consente addirittura di convertire l'anidride carbonica risparmiata in token di crediti di carbonio, da vendere tramite una piattaforma con tecnologia blockchain alle realtà che necessitano di raggiungere gli obiettivi del proprio bilancio energetico, in un processo garantito e certificato che assicura la trasparenza e l'affidabilità del procedimento.

FOCUS SUL CONTRATTO DI RITIRO DEDICATO

IL RID CONSENTE AI PRODUTTORI DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI DI VENDERE QUANTO PRODOTTO AL GSE A CONDIZIONI PRESTABILITE. SONO PREVISTI DIRITTI E OBBLIGHI PER ENTRAMBE LE PARTE. TANTI SONO I VANTAGGI RISPETTO ALLA CESSIONE DI ENERGIA SUL LIBERO MERCATO IN TERMINI DI GARANTITI, SEMPLIFICAZIONE BUROCRATICA, STABILITÀ CONTRATTUALE E AMPIA ACCESSIBILITÀ

A CURA DI GUGLIELMO VACCA DELLO STUDIO LEGALE **GREEN SQUARE ITALIA**

Il contratto di Ritiro Dedicato è uno strumento giuridico che consente ai produttori di energia elettrica da fonti rinnovabili di vendere l'energia prodotta al GSE a condizioni prestabilite. In particolare, il RID regola i rapporti tra il produttore, che cede l'energia al GSE, e il GSE stesso, che remunera tale energia secondo condizioni di mercato.

DIRITTI E OBBLIGHI DEL PRODUTTORE

Entrambe le parti hanno diritti e obblighi specifici derivanti dal contratto e dalla normativa di riferimento. Nel dettaglio il produttore ha il diritto di cedere al GSE l'energia elettrica prodotta e immessa in rete in alternativa al libero mercato. Ha inoltre diritto di ricevere dal GSE un prezzo per ogni kWh immesso in rete, che si somma agli eventuali meccanismi di incentivazione. Infine può risolvere di diritto il contratto di Ritiro Dedicato. Il produttore ha al contempo l'obbligo di trasmettere telematicamente il Modulo Unico per attivare il contratto, accedendo all'Area Clienti sul portale del GSE. Ha inoltre l'obbligo di fornire al GSE una rendiconta-

zione dettagliata su base annuale dei benefici conseguenti alle incentivazioni e delle modalità della loro ripartizione.

DIRITTI E OBBLIGHI DEL GESTORE

Dal punto di vista del GSE invece, i diritti riguardano la possibilità di effettuare verifiche tecnico-amministrative sulla documentazione fornita dal produttore e la possibilità di risolvere il contratto di Ritiro Dedicato alla data di decorrenza del servizio di autoconsumo diffuso. Il gestore ha invece l'obbligo di corrispondere al produttore il prezzo per ogni kWh immesso in rete, di erogare gli importi spettanti su base mensile al raggiungimento di una soglia minima di 50 euro e di sottoscrivere il contratto contestualmente all'invio del provvedimento di accoglimento.

QUALI VANTAGGI

I principali vantaggi di scegliere il Ritiro Dedicato rispetto alla vendita diretta sul libero mercato sono in prima battuta i prezzi minimi garantiti. Infatti il

GSE offre prezzi minimi garantiti per l'energia immessa in rete, a differenza dei prezzi variabili del mercato libero. Questo garantisce una maggiore sicurezza in termini di redditività per il produttore. Inoltre il Ritiro Dedicato consente una semplificazione delle procedure di commercializzazione dell'energia elettrica. Il GSE funge da acquirente e intermediario tra il produttore e il mercato, con il vantaggio di offrire procedure più snelle e semplici. In aggiunta i contratti di Ritiro Dedicato hanno una durata annuale solare con rinnovo automatico, offrendo una certa stabilità agli operatori. Inoltre, il produttore ha la flessibilità di interrompere il contratto in qualsiasi momento con una semplice disdetta almeno 60 giorni prima della data in cui si desidera concludere il patto. Infine un ultimo vantaggio del ritiro dedicato riguarda la sua accessibilità. Possono infatti accedere al Ritiro Dedicato impianti di qualsiasi potenza alimentati da fonti rinnovabili come eolico, solare, geotermico o idroelettrico. In sintesi, il Ritiro Dedicato offre vantaggi in termini di prezzi garantiti, semplificazione burocratica, stabilità contrattuale e ampia accessibilità, rendendolo una scelta conveniente per molti produttori di energia rispetto alla vendita diretta sul libero mercato.



entraide

POWERING A SUSTAINABLE WORLD
DIAMO ENERGIA A UN MONDO SOSTENIBILE

Nuovi inverters ibridi, monofase e trifase fino a 30kW parallelabili.

Nuove batterie al litio esclusive a bassa ed alta tensione IP65.

enSolar green H1
HYBRID INVERTER

enSolar green H3
HYBRID INVERTER

enSolar green
LITHIUM BATTERY

enSolar green
ONGRID INVERTER

Nuovi Inverters di stringa 3~125kW parallelabili.



DESIGN
100%
ITALIANO



QUALITÀ ED ASSISTENZA
TECNICA PROFESSIONALE
ENTRAIDE



PRIMA ATTIVAZIONE
TELEFONICA IMPIANTO
CON TECNICO ENTRAIDE



NO WHATSAPP



NO CALL CENTER



CHIAMACI SUBITO E
METTICI ALLA PROVA
049-8704288



ENTRAIDE S.r.l.
Via Germania, 30
35127 - Padova, Italy
Tel +39 049 8704288
info@entraide.it

Powered by
QUDEOX
www.qudeox.com

www.entraide.it



AUTOCONSUMO AL 92% GRAZIE A CENTRALE A TERRA DA 6 MWP

A IMOLA, IN PROVINCIA DI BOLOGNA, ALBASOLAR HA REALIZZATO PER IRCE SPA UN IMPIANTO DI TAGLIA INDUSTRIALE COMPOSTO DA 9MILA MODULI BIFACCIALI CANADIAN SOLAR, ABBINATI A 34 INVERTER HUAWEI, CHE COPRE CIRCA IL 20% DEL FABBISOGNO DELLO STABILIMENTO CON UNA PRODUZIONE STIMATA DI 9,1 GWH/ANNO



Albasolar ha realizzato un impianto fotovoltaico a terra per coprire parte del fabbisogno energetico dello stabilimento produttivo di Imola (BO) di Irce SPA. Quello di Imola è il più grande ed importante stabilimento del Gruppo: vi si producono fili smaltati in rame e cavi destinati al settore industriale. Questo polo produttivo dispone anche di un impianto per la realizzazione di mescole impiegate dall'intero Gruppo nella produzione dei cavi. L'obiettivo dell'intervento era quello di soddisfare le esigenze energetiche specifiche dello stabilimento, tra i più energivori del Gruppo. Grazie a una potenza installata di circa 6 MWP, si è riusciti a coprire circa il 20% del fabbisogno di energia. In Emilia Romagna si tratta di uno degli impianti più grandi in regime di autoconsumo.

MAGGIOR RENDIMENTO

Per l'intervento sono stati utilizzati quasi 9.000 moduli bifacciali Canadian Solar da 660 Wp e 34 inverter Huawei modello 185KTL-H1. La scelta è ricaduta sui moduli bifacciali poiché, a parità di area occupata, si riesce a produrre più energia e quindi a coprire una percentuale maggiore del fabbisogno elevato dell'azienda. Tutto l'ecosistema Huawei (inverter, smartlogger, ecc) è stato scelto perché in grado di garantire un controllo ottimale e puntuale di tutti i parametri da remoto, offrendo al contempo la possibilità di analisi giornaliere di tutte le stringhe dell'impianto da qualsiasi device mobile. Per l'installazione dei moduli sono state impiegate vele in profilo metallico, specifiche per il montaggio di pannelli bifacciali, con inclinazione di 20° e orientamento a sud. I soli pannelli occupano un'area di 27.800 metri quadri (2,8 ettari), mentre l'intera area di installazione copre circa 56.400 metri quadri (5,64 ettari).

L'impianto di Imola ha una produzione stimata di 9,1 GWh/anno con un autoconsumo pari a circa il 92% dell'energia prodotta dal solare.

INSTALLAZIONE SENZA CEMENTO

L'azienda aveva a disposizione un'importante area all'interno dello stabilimento di Imola: si è deciso quindi di realizzare un impianto fotovoltaico a terra a ridosso degli edifici di produzione, in modo da poter produrre elettricità solare autoconsumabile direttamente nel punto di utilizzo senza alcun impatto ambientale, trattandosi già di un'area industriale. Inoltre i tetti del polo produttivo non garantivano abbastanza superficie disponibile per un impianto di quelle dimensioni. Per la sua realizzazione a terra si è scelto di adottare una soluzione poco invasiva e di facile reversibilità: non è stato gettato cemento per l'installazione delle strutture di montaggio, ma sono stati solamente piantati dei pali nel terreno.



PER LA REALIZZAZIONE DELL'IMPIANTO A TERRA SI È SCELTO DI ADOTTARE UNA SOLUZIONE POCO INVASIVA E DI FACILE REVERSIBILITÀ. È STATO UTILIZZATO IL SISTEMA DI INFILAGGIO DIRETTO NEL TERRENO DEI PALI DI SOSTEGNO E NON È STATO IMPIEGATO CEMENTO

PER SFRUTTARE AL MASSIMO LE CARATTERISTICHE DEI MODULI BIFACCIALI INSTALLATI, È STATO SCELTO DI POSARE DEL PIETRISCO BIANCO SUL TERRENO IN MODO DA AUMENTARE ULTERIORMENTE IL RIFLESSO DEL SOLE A TERRA E GARANTIRE QUINDI UN AUMENTO DI PRODUZIONE

LE TECNOLOGIE

La tecnologia a disposizione di Albasolar ha facilitato le diverse operazioni che hanno portato alla realizzazione dell'impianto di taglia industriale: si parte dalla mappatura dei terreni per mezzo di uno speciale drone professionale, fino all'inserimento via web delle coordinate GPS nella macchina piantapali che, in modo autonomo, ha potuto procedere a piantare nel terreno in modo preciso i pali in acciaio zincati a caldo e senza uso di cemento.

Infine, visto che sono stati impiegati dei moduli bifacciali, che quindi producono energia solare anche sulla faccia posteriore sfruttando il riflesso della luce sul terreno, è stato scelto di posare del pietrisco bianco sul suolo in modo da aumentare ulteriormente il riflesso del sole a terra e garantire quindi un incremento di produzione.

COLLEGAMENTO IN ALTA TENSIONE

Lo stabilimento era dotato di una propria sottostazione AT per la connessione alla rete. Pertanto è stato necessario soddisfare le specifiche normative per l'alta tensione e installare un sistema di monitoraggio coordinato con Terna per il controllo remoto dell'impianto. Albasolar garantisce che l'impianto così progettato e correttamente mantenuto avrà una durata superiore ai 30 anni e il ritorno dell'investimento sarà limitato a circa quattro anni. Nell'ambito dei contratti di manutenzione la società piemontese monitora l'impianto in modalità remota e 24 ore su 24, per mezzo di software dotati di analisi predittive che consentono di anticipare e prevenire qualsiasi anomalia.

Dati Tecnici

Località di installazione: Imola (BO)

Committente: Irce S.p.A.

Società di installazione: Albasolar srl

Tipologia impianto: impianto C&I a terra

Potenza totale: circa 6 MWp

Superficie coperta:

-I soli pannelli occupano un'area di 27.800 metri quadri - (2,8 ettari)

-L'intera area di installazione copre circa 56.400 metri quadri (5,64 ettari).

Moduli impiegati: 9.000 moduli Canadian Solar bifacciali da 660 Wp

Inverter impiegati: 34 inverter Huawei 185KTL-H1

Struttura impiegata: Vele in profilo metallico, specifiche per installazione di pannelli bifacciali, con inclinazione di 20° e orientamento SUD pieno

Rientro di investimento previsto:

Circa 4 anni

Tempo di realizzazione:

10 mesi (dall'ordine all'avviamento)

HANNO PARTECIPATO



ALBASOLAR HA UTILIZZATO DIVERSE TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA: DALLA MAPPATURA DEI TERRENI PER MEZZO DI UNO SPECIALE DRONE PROFESSIONALE, ALL'INSERIMENTO VIA WEB DELLE COORDINATE GPS NELLA MACCHINA PIANTAPALI CHE HA POTUTO PIANTARE NEL TERRENO AUTONOMAMENTE E IN MODO PRECISO I PALI DI SOSTEGNO IN ACCIAIO

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



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

Scopri tutte le offerte su irenlucegas.it o chiama l'**800.96.96.96**

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

iren
luce gas e servizi

ITALIA SOLARE RAFFORZA LA SUA PRESENZA LOCALE

L'ASSOCIAZIONE HA NOMINATO 27 REFERENTI REGIONALI CHE SUPPORTERANNO LA SUA ATTIVITÀ DI LOBBY SUL TERRITORIO. IN PARTICOLARE QUESTI SOGGETTI, PARTE DEL GRUPPO DI LAVORO REGIONI ED ENTI LOCALI, SI OCCUPERANNO DI INTERAGIRE CON GLI INTERLOCUTORI DELLE AMMINISTRAZIONI PER INFORMARLI SUI TEMI DI INTERESSE E CREARE OCCASIONI DI CONDIVISIONE

A CURA DI **ITALIA SOLARE**



I nuovi referenti regionali

Nella foto in alto, da sinistra:

Marcello Astolfi, Lazio	Michele Mencarelli, Marche
Marco Balzano, Puglia	Eros Miani, Friuli
Domenico Bisaccia, Basilicata	Salvatore Midili, Sicilia
Illuminato Bonsignore, Campania	Aldo Modonesi, Emilia Romagna
Aldo Campesan, Veneto	Marco Muscettola, Abruzzo
Gianluca Carlino, Campania	Andrea Parrini, Toscana
Luisa Cimino, Calabria	Maurizio Pitzolu, Sardegna
Serena Corbetta, Lombardia	Emiliano Pizzini, Veneto
Cesare Coticoni, Umbria	Alessandro Rocca, Lazio
Laura De Carvalho, Lombardia	Bruno Sergi, Calabria
Silvano Gallo, Val d'Aosta	Mario Stizza, Marche
Hubert Leitner, Trentino	Carlo Tacconelli, Abruzzo
Carlo Maria Magni, Lombardia	Pietro Torretta, Emilia Romagna
Massimo Marengo, Piemonte	

efficace, elementi necessari in questa delicata fase di definizione e individuazione delle aree idonee.

IL GRUPPO DI LAVORO

I referenti regionali sono parte attiva del gruppo di lavoro Regioni ed Enti Locali, coordinati da Francesco Pezone e Beatrice Elia. Questo gruppo di lavoro si pone come obiettivo quello di essere parte attiva nello sviluppo della legislazione del settore energia, anche in collaborazione con altre associazioni rilevanti, con lo scopo di fornire adeguate informazioni e supporto ai soci. L'intenzione è inoltre quella di intervenire sui testi delle norme regionali, dialogare con istituzioni locali per formare e informare sui temi di interesse di Italia Solare con l'obiettivo finale di creare condivisione.

In dettaglio le persone individuate da Italia Solare sono: Marco Muscettola e Carlo Tacconelli per l'Abruzzo; Domenico Bisaccia per la Basilicata; Bruno Sergi e Luisa Cimino per la Calabria; Illuminato Bonsignore e Gianluca Carlino per la Campania; Pietro Torretta e Aldo Modonesi per l'Emilia Romagna; Eros Miani per il Friuli Venezia Giulia; Marcello Astolfi e Alessandro Rocca per il Lazio; Serena Corbetta, Claudia De Carvalho e Carlo Maria Magni per la Lombardia; Mario Stizza e Michele Mencarelli per le Marche; Massimo Marengo per il Piemonte; Marco Balzano per la Puglia; Maurizio Pitzolu per la Sardegna; Salvatore Midili per la Sicilia; Hubert Leitner per il Trentino Alto Adige; Andrea Parrini per la Toscana; Cesare Coticoni per l'Umbria; Silvano Gallo per la Valle d'Aosta; Emiliano Pizzini e Aldo Campesan per il Veneto.

Italia Solare ha nominato 27 referenti regionali per svolgere in modo più capillare l'attività di lobby sul territorio. L'obiettivo di questi referenti è quello di interagire a livello regionale con gli interlocutori delle amministrazioni. Tra le prime attività che verranno svolte ci sarà la presentazione a livello delle singole Regioni delle 10 proposte di Italia Solare per la definizione dei criteri delle aree idonee.

LA SELEZIONE E GLI OBIETTIVI

I referenti, nello specifico, saranno attivi in 18 Regioni. Sono infatti al momento esclusi Molise e Liguria per le quali si sta procedendo a individuare i soggetti idonei. Il direttivo ha identificato questi referenti a seguito di un processo di candidatura e di selezione. Lo scopo è quello di garantire qualità e affidabilità per un'attività che, considerati gli sviluppi normativi, si è resa ancora più necessaria e importante per l'associazione.

«Intendiamo costruire e mantenere a livello locale relazioni solide con le amministrazioni regionali e promuovere le istanze del settore fotovoltaico», ha spiegato Elisabetta Petrini, responsabile rela-



SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per conoscere il gruppo di lavoro Regioni ed Enti Locali e i referenti regionali



zioni istituzionali di Italia Solare che coordina le attività di lobby anche a livello locale. «Attraverso la collaborazione e il confronto pensiamo si possa dare vita a un dialogo continuo e una relazione

DIRITTO DI SUPERFICIE E AGRIVOLTAICO

IN PASSATO LE IMPRESE INTERESSATE ALL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI AGRISOLARI HANNO FATTO SPESSO RICORSO AL DIRITTO DI SUPERFICIE SU TERRENI AGRICOLI COME SCHEMA CONTRATTUALE. CON L'ENTRATA IN VIGORE DELLA LEGGE DI BILANCIO 2024 PERÒ È STATO MODIFICATO IL TRATTAMENTO E LE IMPRESE STANNO VALUTANDO DELLE ALTERNATIVE. TRA ESSE, LA COMPRAVENDITA E IL CONTRATTO DI LOCAZIONE

A CURA DI DI ALFREDO GUACCI ESPOSITO E MARIANNA TELESCA (WATSON FARLEY & WILLIAMS)

Allo scopo di uniformare il trattamento fiscale dei diritti reali di godimento, la Legge di Bilancio 2024 ha introdotto alcune modifiche sostanziali, ai sensi dell'articolo 1, comma 92. In particolare, risulta mitigata l'equiparazione tra cessioni e atti di costituzione di diritti reali di godimento e viene regolata la tassazione dei relativi corrispettivi in capo al soggetto concedente.

NUOVO TRATTAMENTO FISCALE

Le disposizioni della Legge di Bilancio 2024 risultano applicabili anche ai contratti definitivi stipulati in adempimento di accordi preliminari conclusi in data anteriore al 1° gennaio 2024. Per questi e per tutti gli atti stipulati dal 1° gennaio 2024 cambia dunque il trattamento fiscale relativo ai compensi corrisposti a persone fisiche (non in regime di impresa) per la costituzione dei diritti di superficie. Tali importi risultano ora soggetti ad Irpef secondo gli ordinari criteri progressivi. L'importo rilevante ai fini Irpef è pari alla differenza tra l'ammontare percepito nel periodo di imposta e le spese specificamente inerenti alla produzione di tale reddito.

IMPLICAZIONI PER L'AGRIVOLTAICO

Questo comporta implicazioni nell'ambito dell'agrivoltaico, dove si combina la produzione agricola ed energetica con duplice utilizzo del suolo. Le società interessate alla produzione da FER hanno finora fatto spesso ricorso alla costituzione di diritti di superficie su terreni agricoli, spesso con durata di 20/30 anni, quale schema contrattuale per la realizzazione di un impianto fotovoltaico. Questo perché la società produttrice conserva la proprietà dell'impianto senza ottenere quella del suolo. A seguito dell'entrata in vigore di tali disposizioni, gli operatori del fotovoltaico e dell'agrivoltaico stanno iniziando a valutare soluzioni alternative al diritto di superficie. Tra queste, la compravendita del terreno nel caso in cui sia di proprietà del venditore da almeno cinque anni, da valutare in considerazione degli interessi dei proprietari che spesso non sono inclini ad una cessione a titolo definitivo. Se da un lato la compravendita implica il contestuale trasferimento della proprietà, dall'altro non consente di dilazionare il pagamento del prezzo.

LOCAZIONE, COMODATO, USUFRUTTO

Un'altra soluzione è il ricorso al contratto di locazione. Ma questo comporta l'applicazione di leggi speciali e numerosi vincoli relativi all'utilizzo e al trasferimento del terreno. Un'altra alternativa è il contratto di comodato, strumento flessibile ma meno tutelante nei confronti del comodatario. Infine, l'usufrutto che garantisce molti diritti allo sviluppatore del progetto fotovoltaico. Questo schema contrattuale, alla luce delle novità fiscali introdotte risulta equiparato, ai fini impositivi, alla costituzione del diritto di superficie. Pertanto la scelta dello strumento contrattuale più idoneo andrà valutata a seconda della tipologia e delle esigenze dei soggetti.

IL SERVIZIO DI ACEPER

Aceper, in collaborazione con il socio Watson Farley & Williams, supporta le aziende nel settore agrivoltaico offrendo consulenza su come affrontare le normative e aiutandole a scegliere gli strumenti contrattuali più adatti (compravendita, locazione, comodato o usufrutto). Le aziende associate Aceper possono contattare l'associazione per richiedere la consulenza di uno specialista.

Info e contatti

Aceper - info@aceper.it
Tel +39 011 18867102
+39 349 4799185



www.sunergsolar.com

Colora la tua Energia

X-COLOR HJT

Fino a 360Wp
Moduli con vetri colorati
MADE IN ITALY



SCOPRI LA
BROCHURE



PROFESSIONISTI DEL FOTOVOLTAICO: NUOVE OPPORTUNITÀ, PER TUTTI

MIGLIORA LA DIVERSITÀ DI GENERE TRA I LAVORATORI NEL SOLARE. ATTUALMENTE, IL 31% DEI DIPENDENTI SONO DONNE, MENTRE IL 69% SONO UOMINI. QUESTO DATO RAPPRESENTA UN PASSO AVANTI SIGNIFICATIVO VERSO UN SETTORE PIÙ INCLUSIVO E RAPPRESENTATIVO. INOLTRE, TRE LOCALITÀ STANNO EMERGENDO COME PUNTI NEVRALGICI PER LO SVILUPPO DEL SOLARE: NAPOLI, TORINO E CATANIA. QUESTE CITTÀ, GRAZIE A UNA COMBINAZIONE DI INCENTIVI GOVERNATIVI, INVESTIMENTI PRIVATI E CONDIZIONI CLIMATICHE FAVOREVOLI, STANNO DIVENTANDO VERI E PROPRI HUB DEL FV

HUNTERS GROUP

Il settore fotovoltaico continua ad essere una delle aree più dinamiche e in rapida crescita nel panorama energetico globale. Con l'aumento della consapevolezza riguardo ai cambiamenti climatici e la necessità di ridurre le emissioni di carbonio, l'energia solare è diventata una componente essenziale delle strategie energetiche sostenibili di molti Paesi, Italia compresa. In questo contesto, la domanda di professionisti specializzati nel settore fotovoltaico è in costante aumento, riflettendo la necessità di competenze specifiche per supportare e sviluppare questa tecnologia.

Negli ultimi anni, il mercato del fotovoltaico ha visto un'espansione significativa, con un numero crescente di installazioni sia a livello residenziale sia commerciale. Questa crescita esponenziale ha determinato una forte domanda di assunzioni, creando numerose opportunità di lavoro per ingegneri, progettisti, project manager, tecnici, installatori e altri specialisti. Le aziende del settore sono alla ricerca continua di nuovi professionisti per sostenere l'espansione delle infrastrutture solari e per innovare nei processi di produzione e installazione dei pannelli fotovoltaici. Un aspetto rilevante e positivo è la crescente diversità di genere tra i professionisti del fotovoltaico. Attualmente, il 31% dei lavoratori del settore sono donne, mentre il 69% sono uomini. Questo dato, seppur ancora sbilanciato, rappresenta un passo avanti significativo verso un settore più inclusivo e rappresentativo. Promuovere la diversità di genere non solo contribuisce a una maggiore equità, ma porta anche a una varietà di prospettive e innovazioni che possono rafforzare ulteriormente il settore. In Italia, tre località emergono come punti nevralgici per lo sviluppo del fotovoltaico: Napoli, Torino e Catania. Queste città, grazie a una combinazione di incentivi governativi, investimenti privati e condizioni climatiche favorevoli, stanno diventando veri e propri hub del solare con progetti di ricerca e sviluppo per migliorare l'efficienza dei pannelli solari, sviluppo di numerose iniziative per integrare il fotovoltaico nel tessuto urbano, nascita di diverse start-up innovative che stanno esplorando nuove tecnologie solari. Il settore fotovoltaico si conferma un'area di crescita inarrestabile con una domanda di professionisti sempre più alta. La diversità di genere è in miglioramento e rappresenta un elemento chiave per l'innovazione. Infine, località come Napoli, Torino e Catania sono esempi di come l'Italia stia abbracciando questa trasformazione energetica, dimostrando che il futuro dell'energia sostenibile è già in corso su tutto il territorio nazionale, da nord a sud.



Opportunità aperte

PER AZIENDA APPARTENENTE AL SETTORE GREEN ECONOMY, SPECIALIZZATA IN PROGETTI CHE PREVEDONO SOLUZIONI TECNOLOGICHE ALL'AVANGUARDIA E CHE FONDA LA PROPRIA PROFESSIONALITÀ SU VALORI DI INTEGRAZIONE E SOSTENIBILITÀ, SI RICERCA UNA FIGURA DI:

GRID CONNECTION SPECIALIST

Principali responsabilità

La figura si occuperà di:

- Acquisizione di informazioni sulla rete elettrica esistente, valutando la possibilità di connessione per nuovi progetti;
- Interfaccia con il gestore di rete durante le fasi di sviluppo del progetto, assicurandosi che tutte le procedure siano rispettate.
- Coordinamento con il Dipartimento Energia per pianificare la progettazione delle connessioni e ottimizzare i costi associati;
- Collaborazione con il Dipartimento Sviluppo per ottenere le approvazioni necessarie dal gestore di rete e garantire che le opere di connessione siano

autorizzate nell'ambito della procedura autorizzativa applicabile;

- Assicurarsi che tutti i progetti siano conformi ai requisiti di rete prescritti, monitorando e verificando, le specifiche tecniche e normative.

Principali caratteristiche richieste

La figura dovrà avere i seguenti requisiti:

- Laurea in Ingegneria Elettrica o Ingegneria Energetica;
- 2-4 anni di esperienza pregressa nel settore;
- Buona competenza nella progettazione elettrica;
- Buona conoscenza delle procedure di connessione alla rete;
- Buone abilità comunicative per interfacciarsi efficacemente con diversi dipartimenti e gestore di rete.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2024/06/24/grid-connection-specialist>
<https://www.huntersgroup.com/2024/06/24/grid-connection-specialist/>

CHINT POWER SYSTEMS PER L'AGRISOLARE: QUANDO LA QUALITÀ CONVIENE

L'AZIENDA CINESE, PARTE DI CHINT GROUP, È STATA SCELTA COME PARTNER PER MOLTEPLICI APPLICAZIONI LEGATE AL PRIMO BANDO AGRISOLARE CONFERMANDO, CON I NUMERI, LA QUALITÀ E L'AFFIDABILITÀ DELLE PROPRIE TECNOLOGIE PER L'ACCUMULO



Diventare un'azienda sostenibile è un traguardo sempre più accessibile e conviene sia da un punto di vista ambientale che da quello economico. Ne è esempio perfetto il caso dell'azienda agricola La Caravaggina, che ha riqualificato il proprio stabile e rinnovato totalmente la propria immagine, rendendosi energeticamente indipendente, grazie ad un impianto fotovoltaico valorizzato dalle ultime soluzioni per gli inverter e i sistemi di accumulo di Chint Power Systems.

IL CASO

A Caravaggio, in provincia di Bergamo, l'azienda agricola La Caravaggina si è affidata alle soluzioni di Chint Power System per ottimizzare dal punto di vista energetico il proprio sito produttivo. Il proprietario Alessandro Rondelli, oltre a voler riqualificare l'intero immobile, voleva rendersi indipendente dalla rete elettrica, autoproducendo energia da impianto fotovoltaico con l'obiettivo di contenere i costi delle bollette sempre più alti. Usfruendo dei finanziamenti promossi dal bando agrisolare 1/2022, il progetto prevedeva sia l'installazione dell'impianto fotovoltaico a supporto del fabbisogno energetico aziendale, che la rimozione integrale e lo smaltimento della copertura in eternit dai tetti di tutti i fabbricati, sostituendola con una copertura a pannelli sandwich.

IL PROGETTO

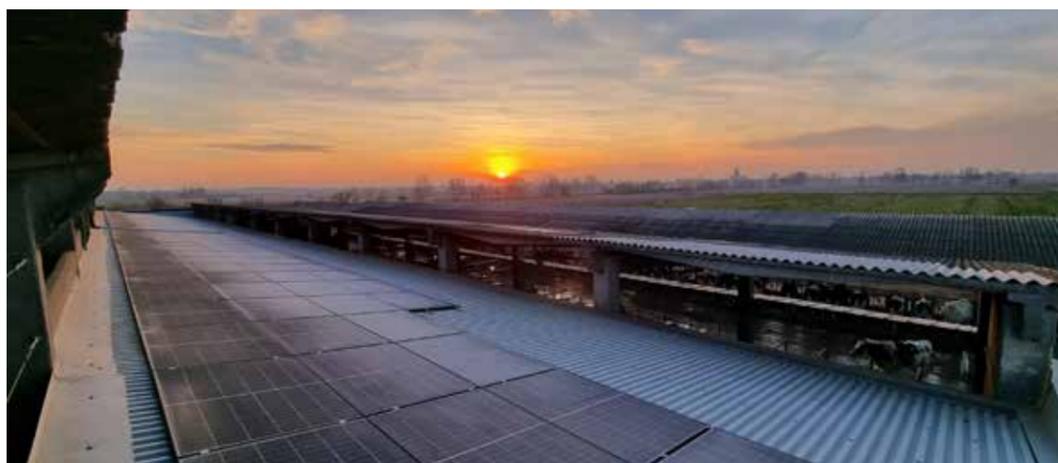
I lavori sono stati eseguiti da FCS Mobility SRL Bergamo che ha provveduto a progettare e installare sopra le tettoie dell'azienda 120 pannelli da 430 Wp, allacciandoli a cinque inverter trifase Chint Power SCE10K-TH-EU da 10 kWh, ciascuno poi collegato a quattro set di batterie Chint Power serie CPS EBM032050LF-H ad alta tensione, per un totale di 50 kWh e 102,4kWh di accumulo. L'installazione del sistema fotovoltaico è stata completata ed è entrata in funzione a dicembre 2023.

INDIPENDENZA ENERGETICA

Grazie alla presenza del sistema d'accumulo, l'azienda del Sig. Rondelli ha sperimentato direttamente i benefici di una più ampia autonomia energetica e di un significativo risparmio in bolletta. I dati di produzione, autoconsumo e risparmio energetico dei primi sei mesi di funzionamento parlano chiaro. Nonostante il mal tempo che ha caratterizzato i mesi primaverili, l'impianto ha prodotto circa 33 MWh di energia solare, con picchi di produzione mensile di oltre 7 MWh. Tale produzione, supportata dall'efficienza del sistema di accumulo di Chint Power, ha consentito ad oggi di coprire il 70% dell'intero fabbisogno energetico dell'azienda, con punte dell'87% nei mesi più soleggiati. L'impatto nella riduzione dei costi dell'energia è stato altrettanto evidente, arrivando ad aprile e maggio a sfiorare e superare l'88% in meno (vedi tabella).

LE SOLUZIONI CHINT POWER SYSTEMS

Top player nel mercato americano e asiatico, da maggio 2023 Chint Power Systems, società del gruppo Chint, è presente anche sul mercato italiano con la sua gamma di inverter e sistemi di storage per tutte le tipologie di installazioni. Con 40 anni di esperienza nell'ottimizzazione della catena di approvvigionamento e della produzione di energia in tutto il mondo, Chint Power è in grado di creare soluzioni complete ed efficienti per tutti i tipi di progetti fotovoltaici ed ESS. La società ha infatti già installato oltre 25 GW di inverter fotovoltaici e oltre 1 GWh di soluzioni ESS in 25 paesi tra cui Italia, Cina, Stati Uniti, Germania, Corea del Sud, Giappone, India, Belgio e Canada. Il caso dell'azienda agricola la Caravaggina si aggiunge a questo storico ed è un esempio di come i prodotti Chint Power siano una soluzione efficiente per le aziende agricole e per altre realtà energivore che vogliono investire nella sostenibilità in un senso più ampio e pieno: sia da un punto di vista ambientale che da quello economico ed energetico.



DATI TECNICI

Azienda: Azienda agricola La Caravaggina

Sito di installazione: Caravaggio (BG)

Anno di installazione: dicembre 2023

Installatore: FCS Mobility SRL Bergamo

Potenza impianto fotovoltaico: 50 kWp

Capacità accumulo: 102,4 kWh di accumulo

Numero e tipologia di moduli: 120 pannelli da 430 Wp

Numero e tipologia di inverter: 5 inverter ibridi CPS SCE10K-TH-EU da 10 KW

Tipo di sistema di accumulo: 20 batterie serie CPS EBM032050F-H ad alta tensione da 5,12 kWh

Altri componenti: Smart meter per monitoraggio carichi e funzione limitazione di potenza



Produzione impianto nel periodo Marzo-Giugno 2024

	Marzo 2024	Aprile 2024	Maggio 2024	Giugno 2024
Produzione mensile [kWh]	3.240	6.320	6.460	7.190
Fabbisogno totale [kWh]	4.520	3.256	4.360	5.360
Energia consumata autoprodotta [kWh]	950	1.340	2.020	2.680
Energia prelevata dalle batterie [kWh]	1.890	1.500	1.780	1.650
Energia comprata dalla rete [kWh]	1.680	416	560	1.030
Energia autoconsumata vs. fabbisogno	62,8%	87,2%	87,1%	80,7%
Risparmio di energia (su stesso mese 2023)	46,12 %	91,39%	91,19 %	84,32 %
Risparmio in bolletta (su stesso mese 2023)	57,02 %	87,73 %	88,82 %	84,64 %

Per maggiori info

Chintpower.italy@chint.com
Service.italy@chint.com



STÄUBLI RENEWABLE ENERGY ACCELERA LA TRANSIZIONE ENERGETICA

OLTRE A PRODOTTI DI ECCEZIONALE QUALITÀ, STÄUBLI ARRICCHISCE IL MERCATO FOTOVOLTAICO CON SERVIZI SU MISURA COME CONSULENZA TECNICA, SOLUZIONI DI CABLAGGIO PERSONALIZZATE E FORMAZIONE AVANZATA PER SUPPORTARE L'INNOVAZIONE E IL SUCCESSO DELLE AZIENDE DEL SETTORE



Il mercato fotovoltaico è in una fase di evoluzione e crescita costante, spinto da tendenze chiave che stanno rimodellando il settore. Si assiste all'espansione delle installazioni commerciali e industriali, oltre al ritorno delle grandi centrali solari. Il segmento commerciale e industriale (C&I), con impianti di potenza tra 20 e 200 kW, ha visto un aumento del 67% nei primi quattro mesi del 2024; impianti con potenza tra 200 kW e 1 MW hanno registrato un incremento del 103%. Contemporaneamente, si registra un ritorno delle grandi centrali fotovoltaiche: nei primi quattro mesi del 2024 sono stati allacciati nove nuovi parchi solari con potenza superiore a 10 MWp, per un totale di circa 300 MWp.

In questo scenario in continua evoluzione, Stäubli si distingue con le sue soluzioni di eBOS (Electrical Balance of System). **Ma cosa significa eBOS?** L'acronimo sta per "Electrical Balance Of System", e comprende tutti i componenti elettrici necessari a integrare le uscite dei moduli fotovoltaici con i requisiti di ingresso elettrico dell'inverter. In pratica, si tratta di tutte le parti elettriche dal retro dei moduli all'ingresso DC dell'inverter. In Europa, il termine eBOS è noto come cablaggio CC e può essere visto come le linee vitali di un impianto fotovoltaico.

Nei grandi impianti, è essenziale ottimizzare il design del cablaggio DC per massimizzare le prestazioni, ridurre le perdite e minimizzare i costi, facilitando al contempo le attività di O&M. Una progettazione eBOS adeguata assicura che la potenza generata dai moduli sia raccolta e trasferita in modo efficiente, affidabile e sicuro.

Il cablaggio, sebbene possa apparire secondario in fase di progettazione, ha in realtà un impatto significativo sui Capex, poiché ridurre il materiale impiegato significa ridurre i costi, e sugli Opex, in quanto previene manutenzioni e sostituzioni straordinarie. Studi basati sui dati raccolti in campo evidenziano che più di due terzi dei guasti sono legati a problemi nei sistemi eBOS. I componenti eBOS possono fare la differenza tra il successo e il fallimento di un progetto.

Le soluzioni di cablaggio e la consulenza offerta da Stäubli non solo migliorano l'efficienza operativa, ma riducono anche i costi di installazione e manutenzione. L'adozione di componenti di alta qualità con bassa resistenza di contatto e una corretta installazione aiuta a mitigare i rischi e ad aumentare l'affidabilità degli impianti. La **tecnologia di contatto brevettata Multilam** di Stäubli

è utilizzata in tutti i prodotti e garantisce prestazioni e affidabilità senza eguali. Per questo motivo, il connettore FV **MC4 Originale di Stäubli** è il più installato nel mondo e **collega oltre il 50% della capacità fotovoltaica globale (800 GW)**.

Stäubli garantisce un'affidabilità comprovata frutto di un know-how sviluppato in più di 25 anni di esperienza. È essenziale sottolineare che il servizio di ottimizzazione della progettazione, fornito dall'azienda durante la fase preliminare del progetto, costituisce il fondamento per assicurare un montaggio pratico, la massimizzazione delle prestazioni, la sicurezza e la riduzione di costi e rischi.

Una progettazione accurata e modulare comporta molteplici benefici: facilita la manutenzione poiché le parti possono essere identificate, ordinate e sostituite senza inutili ritardi. La modularità riduce anche i tempi di installazione iniziale e migliora l'efficienza complessiva del progetto. Inoltre, una progettazione adeguata dell'impianto incrementa la flessibilità, consentendo rapidi adattamenti in loco durante l'installazione o la manutenzione, riducendo il consumo di risorse e costi operativi per l'intera durata dell'impianto.

Andrea Viaro, Global Head of large-scale systems in Stäubli sottolinea: «Abbiamo adattato la nostra organizzazione alla velocità e crescita del mercato anche per supportare meglio le differenti tipologie di clienti che riforniamo con i nostri prodotti. Osserviamo da vicino le esigenze e le evoluzioni del settore per pianificare in modo proattivo in conformità con le necessità dei nostri clienti. Proponiamo da sempre nuove soluzioni di prodotto o servizio con l'obiettivo di aumentare le prestazioni e la sicurezza degli impianti fotovoltaici dei nostri clienti».

STORIA DI SUCCESSO — IL SETTIMO PARCO FOTOVOLTAICO PIÙ GRANDE D'EUROPA

Stäubli ha fornito un supporto significativo al complesso progetto del **parco fotovoltaico di Kozani**, situato nella Macedonia Occidentale, in Grecia, uno dei più vasti in Europa. Il parco si estende su oltre 450 ettari e conta circa 500.000 moduli solari bifacciali, raggiungendo una capacità installata di 204,3 MW e generando 230 GWh di energia all'anno, sufficiente a



coprire il fabbisogno energetico di circa 75.000 famiglie; questo progetto rappresenta un importante passo nella transizione energetica del paese. L'impianto è stato sviluppato da Helleniq Energy in collaborazione con l'EPC Juwi Hellas. La decisione di Helleniq Energy di impiegare i prodotti Stäubli deriva dalla necessità di adottare i più alti standard di qualità e sicurezza durante la progettazione e la gestione del parco. Il team tecnico di Stäubli ha guidato i progettisti locali nella selezione e nell'installazione adeguata dei prodotti, allo scopo di costruire un impianto resistente alle estreme condizioni ambientali, garantendo lunga durata, affidabilità e rigorosi standard di qualità.

FORMAZIONE CONTINUA – STÄUBLI LANCIA LA RENEWABLE ENERGY ACADEMY

L'industria fotovoltaica, in piena espansione, affronta la sfida della formazione continua del personale. Per installatori ed EPC (Engineering, Procurement and Construction), un'adeguata preparazione è essenziale per assicurare efficienza e sicurezza ai propri clienti. L'evoluzione delle tecnologie necessita un aggiornamento costante delle competenze; tuttavia, la concentrazione geografica dei corsi in alcune regioni lascia alcune aree meno servite.

Stäubli si impegna a fornire supporto e collaborazione continua. Per tale motivo, ha recentemente introdotto **corsi di formazione in modalità digitale**, mirati a soddisfare i differenti bisogni dei professionisti del settore. Questi corsi offrono un'esperienza di apprendimento flessibile, accessibile e adattabile ai vari contesti lavorativi e preferenze individuali, permettendo un apprendimento a distanza senza compromettere la qualità del risultato.

Per Stäubli, formazione significa più di un semplice servizio aggiuntivo; è un elemento chiave della missione aziendale, poiché un personale ben preparato è essenziale per la sicurezza e l'efficienza degli impianti a lungo termine.

I corsi digitali Stäubli affrontano importanti argomenti per il settore fotovoltaico, inclusa **la selezione dei prodotti, le tecniche di assemblaggio, e le linee guida per installazioni e cablaggi conformi agli standard**. Ogni modulo combina sapere teorico e pratico.

La Training Academy di Stäubli nasce dall'intenzione di trasmettere la conoscenza accumulata in più di vent'anni di esperienza nel settore, con l'obiettivo di migliorare la qualità complessiva degli impianti fotovoltaici a livello globale. Per ulteriori informazioni sui corsi Stäubli, vi invitiamo a visitare il sito [PV Training & Education \(staubli.com\)](https://www.staubli.com/pv-training-education)

NON SOLO GRANDI IMPIANTI: STÄUBLI PRESENTA IL CONNETTORE MC4 EVO READY – CLICK & CONNECT

Grazie alla tecnologia a molla snap-in, il connettore MC4-Evo Ready di Stäubli si installa rapidamente, garantendo connessioni sicure e senza la necessità di crimpature. Il suo design intuitivo permette un notevole risparmio di tempo, senza compromettere gli alti standard di qualità Stäubli.

Il nuovo connettore MC4-Evo Ready è dotato di caratteristiche tecniche all'avanguardia, rispondendo alle esigenze dei professionisti del settore fotovoltaico residenziale. Capace

L'offerta formativa STÄUBLI



di gestire tensioni fino a 1.500 V, offre prestazioni elevate e sicurezza; è certificato TÜV e rispetta la normativa IEC 62852:2014+Amd. 1:2020, con una progettazione che pone l'accento sull'installazione rapida e semplificata, minimizzando i possibili errori nell'assemblaggio.

La resistenza alle alte temperature di fino a 115°, secondo lo standard IEC, ne assicura affidabilità e longevità anche

nelle condizioni ambientali più severe. Compatibile con sezioni di cavo da 4 mm² e 6 mm², il connettore garantisce versatilità e adattabilità a diverse configurazioni di impianto. Inoltre, l'MC4-Evo Ready è compatibile con la gamma di prodotti MC4 Originale Stäubli, come confermato dai rigorosi test di intercambiabilità eseguiti da TÜV Rheinland.

Inquadra il QR code e scarica la brochure MC4-Evo Ready



Installazione rapida senza utensili



Caratteristiche tecniche avanzate



Certificato TÜV secondo la normativa IEC 62852

Sia che stiate pianificando un nuovo progetto solare sia che stiate cercando di migliorare le vostre conoscenze nel fotovoltaico, Stäubli ha le risorse e la competenza per aiutarvi a raggiungere l'eccellenza

Per informazioni e contatti ec.it@staubli.com
+39 0362 944 504





NASCE ENERGY GROUP

L'AZIENDA INCLUDE TRE ENTITÀ: ENERGY S.P.A., PER LA PRODUZIONE DI SISTEMI DI STORAGE, ENERGYINCLOUD, CHE SVILUPPA SOFTWARE, ED ENERMORE, CHE INVECE FORNISCE SERVIZI DI INGEGNERIA DI PROGETTO E DI CANTIERE A SUPPORTO DEI CLIENTI, DISTRIBUTORI O SOCIETÀ DI INSTALLAZIONE (EPC)



GAMMA ZEROCO2 XL PER APPLICAZIONI COMMERCIALI ED INDUSTRIALI

Energy S.p.A., società quotata in Borsa e leader nella produzione di sistemi di accumulo di taglia commerciale e industriale, ha recentemente raggiunto un nuovo traguardo diventando un Gruppo. Ora, sotto il nome di Energy Group, l'azienda include tre entità: Energy S.p.A., EnergyinCloud ed Enermore.

EnergyinCloud sviluppa software su piattaforme cloud sia per l'automazione di processo che per la gestione dell'energia; in particolare la piattaforma software Dat-5 permette l'efficiamento dei processi aziendali, mentre la piattaforma software EMS (energy management system) permette l'erogazione di servizi di bilanciamento della rete da parte dei Bess, mettendo a disposizione delle utilities o aggregatori una piattaforma cloud a supporto delle loro strategie di controllo dei Bess. Le due piattaforme, lato processi e lato energia, sono tra loro perfettamente integrate.

Enermore, con sede a Vipiteno, fornisce servizi di ingegneria di progetto e di cantiere a supporto dei clienti, distributori o società di installazione (EPC) che manchino di competenze specifiche.

Infine, Energy S.p.A. è un costruttore Italiano di sistemi di sto-



rage che da undici anni sviluppa e fornisce sia hardware che software made in Italy.

Il gruppo Energy, integrando competenze e tecnologie, è ora in grado di offrire soluzioni complete.

SISTEMI DI ACCUMULO MADE-IN-ITALY PER IL PIANO TRANSIZIONE 5.0

Energy propone la famiglia zeroCO2 XL di sistemi di accumulo per le applicazioni di taglia commerciale e industriale, con capacità di accumulo che va dalle decine alle diverse centinaia di kilowattora. Sul territorio Italiano sono oltre ottanta i sistemi zeroCO2 XL già allacciati alla rete e che quindi sono già in grado di far risparmiare altrettante aziende di tipo commerciale o industriale.

La famiglia zeroCO2 XL rappresenta una sinergia tra hardware, software e tecnologie cloud, conferendo intelligenza e flessibilità agli impianti, ottimizzando l'utilizzo dell'energia solare e adattandosi dinamicamente alle esigenze energetiche delle aziende.

La famiglia zeroCO2 XL rientra pienamente negli investimenti in beni strumentali per l'efficienza energetica incentivati e agevolabili con il Piano Transizione 5.0. Inoltre, con il software Dat-5 per l'efficiamento di processo è possibile ottenere l'intervento trainante che permette di usufruire dell'incentivo anche sulla parte di accumulo fotovoltaico e del suo EMS.

ZEROCO2 XL SHELL 100: IL SISTEMA OUTDOOR VERSATILE

Lo Shell 100, della gamma zeroCO2 XL, ha una potenza di 60 kW e una capacità di accumulo di 100 kWh. È racchiuso in una struttura resistente e dal design ricercato, chiaramente Italiano. Dotato di un sistema di climatizzazione ad alta efficienza, è facile da trasportare, da installare e da usare.

Lo zeroCO2 XL Shell 100 si distingue per la sua combinazione di sicurezza, affidabilità e innovazione. Grazie al software proprietario personalizzabile, i clienti possono ottimizzare anche in un secondo momento il funzionamento dell'EMS in

base alle loro esigenze specifiche, migliorando l'autoconsumo e riducendo i costi operativi.

CONSULENZA ALLE IMPRESE NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Per accompagnare le imprese e i distributori in questo percorso di transizione energetica, nel 2024 Energy S.p.A. introduce un nuovo servizio di supporto alle richieste di incentivi grazie ad una rete di partner specializzati sia sugli aspetti tecnici che quelli burocratici, incluse le certificazioni ex ante ed ex post. Questa assistenza è cruciale per sfruttare al meglio le opportunità fornite dal Piano Transizione 5.0 e dai vari altri incentivi disponibili, facilitando l'adozione di sistemi di accumulo per un'economia più sostenibile.

SUPPORTO TECNICO PRE E POST VENDITA

Energy è al fianco dei clienti e i distributori dalla configurazione del sistema fino alla messa in funzione dell'impianto ed alla risoluzione di eventuali problemi di cantiere di installazione. Oltre al sistema di ticketing per assistenza telefonica, Energy ha avviato la copertura del territorio italiano con una rete di tecnici che interviene direttamente in cantiere. Si tratta Centri di Assistenza Territoriali (CAT) ufficiali ed in grado rispondere alle richieste dei clienti, garantendo un supporto tempestivo e competente. Un tecnico specializzato e autorizzato da Energy effettuerà quindi con l'installatore il primo avviamento, aiuterà nella configurazione del sistema di monitoraggio e fornirà formazione pratica sul campo. Questo approccio aumenta la soddisfazione sia dell'installatore che del cliente finale, offrendo tranquillità e garantendo che l'installazione venga eseguita correttamente e che il sistema funzioni come previsto. Si tratta di un passaggio fondamentale anche per la certificazione ex post prevista dal Piano Transizione 5.0.

RACK ZEROCO2 XL SHELL 100



Scannerizza il Qr code per vedere le nostre installazioni

SOLARMG: L'AZIENDA TOSCANA HA TROVATO UNA NUOVA CASA

L'AZIENDA HA INAUGURATO IL NUOVO HEADQUARTER E HA RILANCIATO LE ATTIVITÀ PER L'ASSISTENZA E IL POST VENDITA

SolarMG inaugura a luglio il suo nuovo headquarter e rilancia con il suo staff un nuovo concetto di assistenza nelle installazioni e nella post vendita. L'azienda è reduce da importanti fiere del settore dove ha presentato la sua gamma di inverter, anche ibridi con possibilità di accumulo con batterie. L'azienda, nata all'inizio del 2023, nonostante la sua breve storia ha preso bene l'esperienza e il know how dell'esperienza industriale dalla quale viene, capendo fin da subito che l'asset fondamentale per una strategia vincente era dedicarsi alle esigenze del cliente, per cui ha strutturato relazioni con partner tecnici su tutto il territorio italiano in modo da poter garantire al cliente, durante il processo d'acquisto tutti i supporti necessari.

Nel 2024 SolarMG si è fortemente concentrata sul customer care e sull'attenzione al cliente che dopo l'installazione dell'inverter dove uno staff dedicato segue tutte le fasi anche successive alla vendita al fianco del cliente e questo oggi paga tantissimo in termini di fatturato e risposta dinamica del mercato. La scelta dell'azienda toscana è stata obbligata perché in un settore a così alto contenuto tecnologico la competenza e attenzione a supposto del cliente diventa un asset strategico importante.

«Vogliamo essere un partner affidabile per i nostri clienti, con i quali costruire un dialogo costante e costruttivo», spiega Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale di SolarMG. «Essere produttori oggi ci permette di gestire con flessibilità e approccio just in time le esigenze produttive che il mercato necessita, offrendo tempi di consegna estremamente ridotti anche per commesse importanti. La nuova sede e il punto focale di servizio nel nostro territorio vuol dire oggi essere proiettati così nel futuro e questa è l'ennesima conferma che l'azienda ha una visione vincente e pronta ad affrontare le sfide dei prossimi anni».



LORENZO RAMAZZOTTI, DIRETTORE COMMERCIALE DI SOLARMG



SigenStor per C&I

Alimentando il Futuro delle Imprese



Azienda vinicola

1.5 MW_{ac}

3 MWh



Fabbrica di macchinari

140 kW_{ac}

280 kWh



- Altamente Efficiente
- Flessibilmente Configurabile
- Operatività e Manutenzione Intelligenti
- Ultra Sicuro

SIGENERGY





L'OFFERTA BTICINO PER IL FOTOVOLTAICO

LA GAMMA DI SOLUZIONI DELL'AZIENDA PER IL SOLARE CONSENTE DI SODDISFARE TUTTE LE RICHIESTE IN CAMPO RESIDENZIALE E TERZIARIO, FINO AD ARRIVARE A DISPOSITIVI E ACCESSORI PER IL COLLEGAMENTO, LA PROTEZIONE E L'UTILIZZO DI ENERGIA NEI TERRENI AGRICOLI



In un settore fortemente in crescita come quello delle installazioni fotovoltaiche, l'offerta BTicino consente di soddisfare tutte le richieste in campo residenziale e terziario, fino ad arrivare a dispositivi e accessori per il collegamento, la protezione e l'utilizzo di energia nei terreni agricoli. Tramite soluzioni pratiche e flessibili, la gamma BTicino aggiunge valore concreto alle installazioni sfruttando al meglio le potenzialità delle energie rinnovabili.

RESIDENZIALE

Le proposte di BTicino in ambito residenziale permettono di garantire la massima protezione dell'impianto ed il sezionamento dei diversi rami dello stesso. L'offerta comprende interruttori modulari magnetotermici e sezionatori per impianti mono-utenza a pluri-utenza da 600 e 800 volt. La gamma dei quadri di stringa da 600 volt si espande con gli innovativi quadri da 1000 volt, pre-assemblati e pronti all'uso, grazie ai quali è possibile ottimizzare l'installazione e ridurre i tempi di manodopera. L'offerta si completa con i limitatori di sovratensione (SPD), che permettono di ottenere un'adeguata protezione dell'impianto, portafusibili modulari e fusibili. Nelle soluzioni progettuali che prevedono l'integrazione con la domotica BTicino MyHome, è inoltre possibile misurare e tenere costantemente monitorata la quantità di energia prodotta dall'impianto.

TERZIARIO

Le soluzioni per il fotovoltaico nel settore terziario includono invece dispositivi e accessori con potenze fino a 1000 volt, come ad esempio tetti fotovoltaici, maggiormente adattabili a capannoni o edifici industriali. BTicino offre un'ampia gamma di dispositivi di sezionamento e protezione in grado di soddisfare le diverse esigenze impiantistiche. Completano l'offerta una gamma di portafusibili SPX3 da 800 volt appositamente studiati per applicazioni nel fotovoltaico, le morsettiere di connessione Viking 3 e i sistemi di canalizzazione in metallo della serie P31+ e Cablofil.

AGRIVOLTAICO

Grazie a un'intera gamma dedicata, nei prossimi mesi BTicino prevede l'installazione delle proprie soluzioni in 600 campi fotovoltaici (il 50% a 800 VAC), con una potenza tra i 500 kW ai 20 MW. La gamma si compone di trasformatori, disponibili nelle versioni in classe d'isolamento a 400 volt e con potenze da 160 kV a 3150kV, quadri MT/BT con configurazioni speciali per applicazioni in campi fotovoltaici fino a 1 MW, e soluzioni per il trasporto dell'energia ed il contenimento delle apparecchiature.



L'OFFERTA DI BTICINO COMPRENDE INTERRUZZORI MODULARI MAGNETOTERMICI E SEZIONATORI PER IMPIANTI MONO-UTENZA A PLURI-UTENZA DA 600 E 800 VOLT. LA GAMMA DEI QUADRI DI STRINGA DA 600 VOLT SI ESPANDE CON GLI INNOVATIVI QUADRI DA 1000 VOLT, PRE-ASSEMBLATI E PRONTI ALL'USO. GRAZIE AI QUALI È POSSIBILE OTTIMIZZARE L'INSTALLAZIONE E RIDURRE I TEMPI DI MANODOPERA



WESTERN CO AMPLIA L'OFFERTA CON DUE NUOVE SOLUZIONI PER L'ACCUMULO

L'AZIENDA HA INSERITO IN GAMMA LE BATTERIE SOLUNA DA 5 KWH E 10 KWH, E L'INVERTER IBRIDO MONOFASE ABBINABILE A BATTERIE A BASSA TENSIONE CON DOPPIO CANALE MPPT DISPONIBILE IN TAGLIE DA 3 A 6 KW



Ci sono importanti novità di prodotto in casa Western CO. L'azienda ha lanciato sul mercato le nuove batterie Soluna da 5 kWh e 10 kWh. I dispositivi sono dotati di un sistema di gestione intelligente dell'energia che ottimizza l'uso dell'energia solare, garantendo la massima autonomia e riduzione dei costi energetici. Realizzate con materiali di alta qualità, le batterie Soluna assicurano durabilità e prestazioni eccellenti nel tempo.

“La maggior parte dell'energia prodotta avviene a metà giornata, mentre il picco di consumo energetico avviene al mattino e alla sera”, si legge in una nota. La maggior parte dell'energia viene utilizzata mattina e sera. I Power Bank Soluna riducono al minimo gli sprechi e l'inquinamento sfruttando l'energia del sole 24 ore al giorno. Soluna continua a innovare per offrire soluzioni che contribuiscono a un futuro energetico più pulito e sicuro. Le nuove batterie da 5 kWh e 10 kWh sono un passo avanti verso l'autosufficienza energetica delle famiglie”.

L'altra novità è l'inverter ibrido monofase abbinabile a batterie a bassa tensione con doppio canale Mppt disponibile in taglie da 3 a 6 kW. Il W-HES rappresenta la soluzione



ideale per impianti fotovoltaici residenziali. Infatti, è possibile installarlo come inverter di stringa per la sola immissione in rete o aggiungere batterie a bassa tensione per trasformarlo in un efficiente sistema di accumulo. Grazie all'ampio range di ingresso risulta semplice da configurare e si adatta a ogni tipo di

esigenza sia su nuovi impianti, sia in retrofit su impianti esistenti (sostituendo il vecchio inverter).

Western CO conferma il suo impegno nella qualità e affidabilità dei suoi prodotti, offrendo una garanzia di 10 anni sul W-HES 3-6K.

CARATTERISTICHE E VANTAGGI DEI DUE NUOVI PRODOTTI

Batterie Soluna

Caratteristiche

Capacità: disponibili in versioni da 5 kWh e 10 kWh

Efficienza: elevata efficienza di ciclo con una lunga durata

Sicurezza: design robusto con sistemi di protezione avanzati

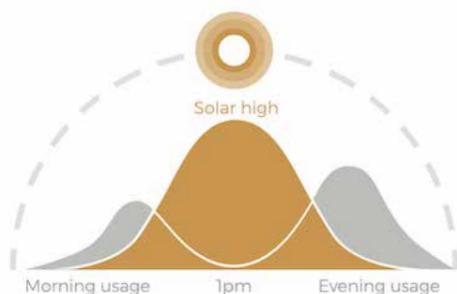
Gestione intelligente: controllo e monitoraggio tramite app dedicata

Vantaggi

Indipendenza energetica: riduzione della dipendenza dalla rete elettrica

Sostenibilità: minori emissioni di CO2 grazie all'uso dell'energia solare

Convenienza: riduzione delle bollette energetiche grazie all'ottimizzazione dei consumi



Inverter W-HES 3-6kW

Caratteristiche

Efficienza: > 99%

Inseguimento Mppt rapido e preciso

Ingresso Mppt sovraccaricabile del 50%

Vantaggi

Compatto
Dimensioni ridotte
Design accattivante

Semplice
Montaggio e installazione rapidi e intuitivi
Sistema plug & play

Robusto
Pressofusione in alluminio
Grado di protezione IP65

Affidabile
10 anni di garanzia
Componentistica di altissima qualità
Vita utile elevata

Monitoraggio integrato
Tramite App (Android/iOS) e portale Web my Leonardo



Certificato CEI 0-21 con le batterie Pylontech a bassa tensione US2000C, US3000C e US5000

Sovraccarico lato DC del 100%
W-HI HES 6KW gestisce fino a 12 kW di fotovoltaico

Gestione della Sovratensione di rete
Evita il distacco dell'inverter mantenendo la tensione secondo la norma CEI-021

Uscita Anti blackout integrata non limitata
La potenza in uscita è pari a quella dell'inverter

Gestione della ricarica auto tramite smartphone
Scelta dei profili di ricarica tramite APP My Leonardo



20 ANNI DI ENERGIA ITALIA: IL DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO CHE TUTELA LA FILIERA FOTOVOLTAICA

PER FRONTEGGIARE LE NUOVE SFIDE DEL MERCATO FOTOVOLTAICO L'AZIENDA SICILIANA HA MESSO IN ATTO IMPORTANTI MISURE PER SOSTENERE IL SETTORE, GRAZIE A UN RICCO CATALOGO, AD UN'EFFICIENTE ASSISTENZA PREVENDITA E POST VENDITA, UNA STRETTA COLLABORAZIONE CON INTALLATORI E FORNITORI, E UNA RICCA ATTIVITÀ DI FORMAZIONE



Shop



Assistenza



Academy Cloud



Community



Energia Italia sarà presente alla fiera HEY SUN di Catania dal 25/S7 settembre

Registrati qui per avere i ticket gratuiti



Nel 2024 Energia Italia, distributore specializzato per il fotovoltaico e le energie rinnovabili, ha compiuto 20 anni, una storia ricca di soddisfazioni e grandi traguardi fatta di entusiasmo ma soprattutto di passione per le energie rinnovabili. Fondata da Battista Quinci, Presidente del CDA, insieme all'Amministratore Delegato e Direttore Commerciale Giuseppe Maltese, Energia Italia ha iniziato nel 2004 fornendo servizi di consulenza per le rinnovabili e la realizzazione di impianti chiavi in mano. L'azienda ha vissuto tutte le stagioni del fotovoltaico diventando un pilastro per tutto il settore. La sua visione e la sua missione hanno permesso un approccio etico al mercato secondo quattro principi fondamentali: coscienza etica, indipendenza energetica, salvaguardia della Terra e sviluppo sostenibile. Nell'attuale scenario fotovoltaico del 2024, il contesto di mercato vede da un lato la contrazione della domanda per la fine degli incentivi superbonus e dall'altro l'overstock di tecnologie in Europa con l'ingresso di nuovi produttori asiatici. Davanti a un simile scenario l'esperienza e la conoscenza di Energia Italia sono fattori determinanti che caratterizzano l'importante ruolo del distributore specializzato quale alleato fondamentale per tutti gli attori della filiera. Per fronteggiare le nuove sfide del mercato fotovoltaico Energia Italia ha messo in atto importanti misure per sostenere la filiera.

ASSISTENZA PREVENDITA E POST VENDITA

L'esperienza del Superbonus ha permesso la creazione di un servizio di prevendita per ascoltare le esigenze del mercato e indirizzare gli installatori sulla migliore combinazione di prodotti e servizi di Energia Italia. Attraverso il portale help.energiaitalia.info il servizio post vendita consente la celere risoluzione di tutte le criticità che un installatore può riscontrare dopo l'acquisto e l'installazione dei prodotti.

L'INCONTRO CON L'INSTALLATORE E LA PIANIFICAZIONE

Passata l'urgenza dei cantieri del superbonus, davanti a una nuova fase del mercato è importante definire nuove strategie insieme agli installatori, focalizzando le loro esigenze, gli obiettivi e le priorità, approfondendo tutte le novità di prodotto con la consulenza commerciale e la formazione sulle tecnologie di qualità. Energia Italia ha implementato la sua rete di Energy Specialist in tutta Italia e dato vita al programma di incontri Energy One To One per incontrare i professionisti del settore e fornire tutta l'assistenza necessaria per la realizzazione di progetti fotovoltaici. La stretta collaborazione con i clienti consente un ulteriore supporto da parte di Energia Italia con una attenta e puntuale pianificazione degli acquisti per l'approvvigionamento dei prodotti al giusto prezzo.

IL RUOLO DELLA FORMAZIONE: ACADEMYTOUR E ACADEMYCLOUD

Un fitto calendario di eventi di aula in presenza AcademyTOUR, con 30 tappe su tutto il territorio nazionale, ha l'obiettivo di fornire gli strumenti tecnici e normativi sulle nuove opportunità del fotovoltaico legate a Transizione 5.0, agrisolare e agrivoltaico, Cacer, reddito energetico nazionale.

Alla formazione in presenza si affianca la formazione con il portale AcademyCLOUD (<https://energiaitalia.info/academycloud/>) e la Community (<https://community.energiaitalia.info/>) dove all'interno sono presenti tutti i webinar e i corsi tecnici sulle tecnologie ma anche i corsi per la certificazione obbligatoria (FER, F-GAS, PES PAV PEI e altro ancora).

NUOVI SEGMENTI DI MERCATO E ATTENZIONE AI MERCATI EUROPEI

La comprovata competenza sulle tecnologie di Energia Italia è richiesta da nuovi segmenti di mercato, come rivenditori generalisti o di termoidraulica, per la scelta di prodotti fotovoltaici di qualità. Per questo Energia Italia ha anche allargato la gamma dei prodotti in catalogo abbracciando il segmento della climatizzazione e delle pompe di calore con un proprio marchio di solare termico (Acqua Power). Inoltre la grande esperienza nel fotovoltaico italiano ha portato nel 2024 Energia Italia a esportare il suo modello e il suo know how



BATTISTA QUINCI E GIUSEPPE MALTESE, FONDATORI DI ENERGIA ITALIA



Catalogo prodotti di qualità e lo shop

Inverter e sistemi di accumulo: Fronius, ZCS Azzurro, Solaredge, Huawei, SMA, Tigo, QCells, BYD
Moduli Fotovoltaici: QCells, Trina Solar, DMEGC Solar, Winaico, Solaredge; inoltre, per far fronte alle nuove richieste, presente un'ampia gamma di moduli europei per la transizione 5.0: Solitek, Meyer Burger, Sonnenkraft, Bisol, 3Sun.
Strutture di Montaggio: Alusistemi e K2 System
Sistemi di ricarica per mobilità elettrica: Autel, Fronius, ZCS Azzurro, Solaredge, Huawei, SMA.
Solare Termico: Energia Italia produce e distribuisce Acqua Power, sistema a circolazione

naturale e forzata con uno dei coefficienti solar keymark più alti del mercato.
Condizionamento, pompe di calore aria-acqua e scambiatori di calore: LG

Il sito consente di visionare costantemente la documentazione tecnica dei prodotti, accedere ai video formativi e ai configuratori, formulare il proprio carrello quotazione in pochi semplici click e di effettuare:

- Visualizzazione dei preventivi personalizzati
- Monitoraggio dello stato degli ordini in corso e dei pagamenti
- Tracking delle spedizioni
- Gestione dei ticket di assistenza post-vendita

Academy Tour: i prossimi appuntamenti

17 settembre	Sicilia	Palermo
24 settembre	Calabria	Cosenza
26 settembre	Campania	Caserta
3 ottobre	Lombardia	Vimercate
8 ottobre	Puglia	Foggia
10 ottobre	Puglia	Lecce
15 ottobre	Toscana	Terranuova Bracciolini
24 ottobre	Veneto	Verona
14 novembre	Piemonte	Torino
19 novembre	Campania	Nola
21 novembre	Lazio	Roma

Inquadra il Qr Code per iscriverti alle date del Tour



all'estero, attenzionando le richieste di operatori europei e la presenza in importanti eventi fieristici come Enex e Intersolar.

IL RAPPORTO STORICO CON I FORNITORI E IL RUOLO STRATEGICO DEL DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO

Nell'attuale impasse del mercato, molti produttori asiatici tentano di entrare in Italia con strategie commerciali poco chiare basate su prezzi bassi e prodotti di qualità minore: tutto ciò crea confusione e forti squilibri tra gli operatori della filiera. 20 anni di esperienza hanno consentito a Energia Italia di creare un rapporto consolidato con i costruttori più importanti delle rinnovabili, permettendo condizioni favorevoli a vantaggio di tutta la filiera, fino all'installatore e al consumatore finale. Tutto ciò risulta essere cruciale nell'attuale momento in cui il distributore specializzato ha il compito di richiedere regole chiare ed essere garante per la tutela di tutta la filiera.

TRANSIZIONE ENERGETICA

COMUNITÀ ENERGETICHE, PICHETTO FRATIN (MASE) FIRMA IL DECRETO E LO INVIA ALLA CORTE DEI CONTI



Nella giornata di ieri, lunedì 11 dicembre, il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin ha firmato e trasmesso alla Corte dei Conti il decreto di incentivazione sulle comunità energetiche. Il decreto aveva ricevuto il via libera dalla

Commissione europea lo scorso 22 novembre.

Il provvedimento contiene due misure che puntano alla diffusione delle comunità energetiche rinnovabili sul territorio. Da una parte un contributo a fondo perduto per i comuni con meno di 5mila abitanti, dall'altra una tariffa incentivante sull'energia rinnovabile prodotta e condivisa.

«È un altro passo importante» spiega il ministro Pichetto, «verso una vera svolta energetica che attende il Paese».

BONUS AUTO: IN ARRIVO UN NUOVO PIANO TRIENNALE

Il Governo ha annunciato la preparazione di un incentivo per l'acquisto di nuove automobili sviluppato attr-verso un piano triennale per consentire una più ampia possibilità di pianificazione da parte dei consumatori che decideranno di usufruirne. I termini e le linee guida sono stati illustrati nel corso di un'assemblea lo scorso 7 agosto alla quale hanno partecipato, oltre al produttore automotive Stellantis, anche sindacati, Regioni e associazioni della filiera. Durante questo incontro è stato fatto anche un bilancio preliminare del piano di incentivi attuale, che ha registrato grande successo nella fascia a bassissime emissioni, ovvero quella che include le auto elettriche, dove gli incentivi sono andati esauriti in poche ore. Successo replicato anche per altre categorie, soprattutto a favore delle famiglie con redditi più bassi. I dati relativi alle immatricolazioni di giugno hanno infatti testimoniato un vero e proprio boom di immatricolazioni di Bev.



NEWS

CCI Controllore
Centrale di
Impianto

HBA
HALF BRIDGE AUTOMATION

Soluzioni smart
per le energie
rinnovabili.



Certificato Gridspertise
Nessun canone obbligatorio
PLC Phoenix Contact

Pf 1 Pf 2 Pf 3
✓ ✓ ✓

GARANZIA
24
MESI



Scopri il
mondo HBA

Contatti

☎ 0832 267209
✉ info@hbasrl.com
🌐 hbasrl.com



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 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. «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 straordinari», 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. Dobbiamo realizzare in tempi strettissimi un'infrastruttura senza precedenti, che può fare dell'Italia un punto di riferimento a livello europeo».

COMUNITÀ ENERGETICHE: L'EMILIA-ROMAGNA COORDINERÀ IL PROGETTO EUROPEO HERCULES-CE

La Regione Emilia-Romagna coordinerà il progetto europeo Hercules-Ce approvato nell'ambito del programma Interreg Central Europe. Il progetto interessa Italia, Ungheria, Croazia, Polonia, Germania, Austria e Repubblica Ceca e ha come obiettivo promuovere la creazione di nuove comunità energetiche, migliorando le performance di quelle esistenti e contrastare il fenomeno della povertà energetica. L'amministrazione regionale dell'Emilia-Romagna coordinerà il progetto per la durata di 30 mesi e avrà a disposizione un budget di 266mila euro su un totale di oltre 2,2 milioni. «Questo progetto è l'occasione per sperimentare la creazione di comunità energetiche nel distretto industriale dell'hard-to-abate, il più energivoro di tutti, come quello tessile/ceramico con la prospettiva di replicarlo in altri settori», ha affermato l'assessore regionale alla green economy, Vincenzo Colla. «Il lavoro congiunto transnazionale che verrà svolto rafforzerà il nostro impegno verso le comunità energetiche, affrontando al contempo il problema della povertà energetica e migliorando le nostre politiche per essere più efficaci e solidali per il territorio regionale». La Regione sarà supportata dall'agenzia regionale Art-ER, condividendo competenze, metodologie e approcci strategici e innovativi per una più efficiente creazione e implementazione delle comunità energetiche, mettendo in rete conoscenze e competenze con la rete alta tecnologia dell'Emilia-Romagna e dei cluster regionali e nazionali.



REGIONE BASILICATA: APPROVATO STANZIAMENTO INIZIALE PER IL BANDO COMUNITÀ ENERGETICHE; 1,3 MILIONI PER I COMUNI LUCANI

La Regione Basilicata ha approvato l'elenco dei Comuni beneficiari della concessione del contributo per la promozione e per la costituzione delle comunità energetiche con "Determinazione dirigenziale numero 899 del 2024". L'amministrazione regionale, come si legge sul sito, ha programmato uno stanziamento iniziale per un importo pari a 1 milione e 300mila euro a favore degli enti locali quali soggetti promotori, sostenendo la fase della loro costituzione con particolare riguardo alla predisposizione degli studi di fattibilità e della documentazione necessaria per la loro costituzione. Il contributo ammissibile per ogni singolo Comune può arrivare al tetto massimo di 9mila euro. Sono state ammesse a contributo tutte e 93 le istanze protocollate, 62 per la provincia di Potenza e 31 per la provincia di Matera. «La misura è coerente con gli indirizzi di politica energetica formulata nella programmazione unitaria 2021 - 2027, nel Piano energetico ambientale regionale in fase di revisione nonché con quelle enunciate dal Pniec», spiega l'assessore all'Ambiente e Transizione energetica Laura Mongiello. «Attraverso le comunità energetiche la Regione intende favorire la produzione di energia da fonti rinnovabili e l'autoconsumo mediante un modello basato sulla condivisione ed incentrato su un sistema di scambio locale, favorendo la gestione congiunta, la riduzione della dipendenza energetica dal sistema elettrico nazionale da fonte fossile e, più in generale, lo sviluppo sostenibile».





GSE: APERTE LE RICHIESTE PER GLI INCENTIVI PNRR DEDICATI ALLE COLONNINE



È attiva dallo scorso 22 luglio, sul portale del GSE, la piattaforma digitale dove presentare le istanze di ammissione agli incentivi Pnrr per la realizzazione di infrastrutture di ricarica nell'ambito della misura "Sviluppo delle Infrastrutture di ricarica elettrica". Possono presentare richiesta al contributo le imprese di qualsiasi dimensione e operanti in tutti i settori e i raggruppamenti temporanei di imprese (RTI). Le risorse finanziarie dedicate alle strade extraurbane sono pari a 360 milioni di euro, mentre 279 milioni di euro sono destinati per le infrastrutture di ricarica nei centri urbani. L'obiettivo è realizzare oltre 21mila stazioni di ricarica per veicoli elettrici sulle strade extraurbane e nei centri urbani entro il 2025. Con le risorse messe a disposizione si stima di poter realizzare 7.500 stazioni di ricarica rapida super-veloci per i veicoli elettrici lungo le strade extraurbane e 10.880 stazioni di ricarica veloci nei centri urbani.

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere all'Area Clienti del GSE



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere alle informazioni sulle colonnine su strade urbane



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere alle informazioni sulle colonnine su strade extraurbane



ANIE: DISPONIBILE LA GUIDA ALLA PROTEZIONE DIFFERENZIALE (RCD) DEGLI IMPIANTI DI RICARICA

In occasione del webinar "Componenti e Dispositivi a Regola d'Arte nelle Infrastrutture di Ricarica", organizzato da Anie CSI, è stata presentata la "Guida alla protezione differenziale (RCD) degli impianti di ricarica dei veicoli elettrici". In seguito alla crescente diffusione dei veicoli elettrici, gli installatori di stazioni di ricarica si trovano di fronte a nuovi dispositivi e a nuovi prodotti per la protezione di tali circuiti. Questa guida copre le varie opzioni e i prodotti utili alla protezione dei circuiti degli ev-charger. Il webinar durante il quale è stata presentata la guida ha visto la partecipazione anche del gruppo e-mobility di Anie Federazione e il supporto del Comitato Elettrotecnico Italiano e della Commissione Formazione dell'associazione Prosiel.



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

DIRETTIVA CASA GREEN: PER L'ITALIA UN COSTO DI 180 MILIARDI DI EURO AL 2030

A GIUGNO È STATO PRESENTATO IL DOCUMENTO "ENERGY EFFICIENCY REPORT" DELL'ENERGY&STRATEGY SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO. LO STUDIO HA ANALIZZATO GLI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA A LIVELLO NAZIONALE, CON UNO SGUARDO AGLI OBIETTIVI AL 2030. PER RAGGIUNGERLI E ADEGUARSI AGLI STANDARD EUROPEI, BISOGNERÀ ALMENO EFFICIENTARE IL 40% DEL PARCO IMMOBILIARE ITALIANO CHE OGGI SI TROVA IN CLASSE G

Circa 180 miliardi di euro: tanto costerebbe all'Italia adeguarsi alla direttiva UE Casa Green (Energy Performance of Buildings Directive) qualora venisse recepita, stando a un modello elaborato da Energy&Strategy della School of Management del Politecnico di Milano e presentato a giugno durante il lancio del report annuale "Energy Efficiency Report". Si tratta di una cifra comparabile con quanto è stato speso nell'ultimo triennio tra Superbonus, Ecobonus e Bonus casa, ma che per essere efficace dovrebbe essere "spalmata" su un numero davvero molto più ampio di edifici, in particolare quelli nelle peggiori condizioni appartenenti alla classe G. In Italia se ne contano circa 5 milioni, cioè il 40% del parco immobiliare italiano, che andrebbero adeguati per quasi la metà. Interventi che l'Italia dovrà comunque fare, prima o poi, o non raggiungerà gli obiettivi di decarbonizzazione che si è data.

Secondo Casa Green, che definisce i requisiti e i target da conseguire entro il 2030 per immobili residenziali e non, nuovi e ristrutturati, si dovrà ridurre il consumo di energia primaria per gli edifici a uso abitativo del 16% rispetto al 2020, quindi di 6,32 milioni di tonnellate equivalenti di petrolio, passando da 39,49 Mtep a 33,17. Il 55% di questo risparmio (3,46 Mtep) dovrebbe riguardare gli immobili di classe G, che sarebbero da efficientare almeno per il 43%, in metratura o in numero di edifici. Un intervento che costerebbe tra i 93 e i 103 miliardi di euro, a cui ne andrebbero aggiunti circa altri 80 per coprire il restante 45% dell'obiettivo, intervenendo sugli edifici delle altre classi energetiche. Il conto complessivo si attesterebbe così attorno ai 180 miliardi di euro (tra 169 e 187).

«A differenza di quanto fatto nel recente passato bisognerà intervenire in maniera molto più estensiva sul territorio in termini di numero di edifici» commenta Vittorio Chiesa, direttore di E&S, «sempre che il comparto dell'edilizia possa gestire un numero enorme di cantieri in così pochi anni e anche che i prodotti e i materiali siano disponibili, e a un prezzo in linea con quanto previsto dalle stime. Parte di queste risorse potrebbe (o dovrebbe) arrivare da un nuovo grande piano di finanziamenti europei, ma non basta, occorre una pianificazione attenta e la messa a punto di strumenti di supporto alla riqualificazione energetica degli edifici che oggi non è parte della nostra agenda politica, nonostante il Pniec abbia rivisto al rialzo i target di riduzione dei consumi annuali di energia finale al 2030 insieme agli obblighi di risparmio annuo. Senza interventi sul patrimonio edilizio - va ricordato - gli obiettivi di decarbonizzazione del Paese non saranno mai raggiunti e quindi l'Italia dovrà comunque dotarsi delle risorse necessarie per effettuare quegli investimenti, anche se eventualmente spalmati su un periodo più lungo».

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



SCARICA IL REPORT

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





EXECUTIVE SUMMARY

Gli investimenti in efficienza energetica effettuati nell'anno 2023 in Italia sono stati pari a circa 85-95 miliardi di euro. Il traino del settore residenziale, con l'effetto del Superbonus, è evidente, anche se una fetta importante del mercato è andata appannaggio del settore terziario. Meno rilevanti la Pubblica Amministrazione, i cui investimenti sono supportati principalmente da Prepac, Pnrr e Conto Termico, e il settore industriale, per il quale si sono tuttavia registrati degli incrementi del 20% rispetto all'anno precedente. La parabola di crescita degli investimenti nel settore residenziale, che nel 2020 valeva meno di 20 miliardi di euro (1/3 di quanto fatto registrare nel 2023), ha rappresentato una in-dubbia opportunità per il comparto dell'efficienza energetica ed ha spinto in particolare quegli interventi (cappotto termico e serramenti, che contano quasi il 50% del totale) che prima del Superbonus erano invece relegati ad un ruolo più marginale. Cosa succederà però ora che il Superbonus è definitivamente uscito di scena e - complice la "sbornia" di incentivi dell'ultimo triennio - anche le altre forme di supporto (Ecobonus e Bonus casa) sono stati oggetto di ridimensionamento? Il quadro è piuttosto complesso e caratterizzato da elevata incertezza. Da un lato, infatti, l'Europa ha alzato l'asticella degli obiettivi, con l'Energy Effi-



Vittorio Chiesa, direttore dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano:

«Bisognerà intervenire in maniera molto più estensiva di quanto fatto finora sul territorio in termini di numero di edifici da riqualificare, sempre che il comparto dell'edilizia possa gestire un numero enorme di cantieri in così pochi anni e che i prodotti e i materiali siano disponibili, e a un prezzo in linea con quanto previsto dalle stime. Parte di queste risorse potrebbe arrivare da un nuovo grande piano di finanziamenti europei, ma non basta: occorre una pianificazione attenta e la messa a punto di strumenti di supporto alla riqualificazione energetica degli edifici che oggi non è parte della nostra agenda politica, nonostante il Pniec abbia rivisto al rialzo i target di riduzione dei consumi annuali di energia finale al 2030 insieme agli obblighi di risparmio annuo».

ciency Directive (EED) e soprattutto con l'Energy Performance of Buildings Directive (EPBD, comunemente nota con il nome di Direttiva Case Green) che definisce i requisiti e i target per edifici residenziali e non, nuovi e ristrutturati, da conseguire

entro il 2030. Dall'altro lato, l'indice di propensione agli investimenti in efficienza energetica misurato dalla nostra survey è decisamente in calo e sono molte le preoccupazioni degli operatori riguardo il futuro del mercato.

Gli investimenti in efficienza energetica effettuati nel 2023 in Italia

	Industria	Residenziale	Pubblica Amministrazione	Terziario
Investimenti 2023	2,4 - 2,9 Mld €	55 - 59 Mld €	2,4 - 3,4 Mld €	25-29 Mld €



BECOME THE MOST VALUABLE INTELLIGENT PRODUCER OF GREEN ENERGY



Haitai Digital Energy's products

Containerized Energy Storage System
Industrial and commercial energy storage system
Residential Energy Storage



ADDRESS

De Beek 12, 3871 MS Hoevelaken, Netherlands

EMAIL

zhaofei@htsolargroup.com
wangning@htsolargroup.com
yaochunhui@htsolargroup.com

WEBSITE

www.haitai-solar.com



Kevin Zhao LinkedIn



Michael Yao LinkedIn



Company LinkedIn

I POSSIBILI IMPATTI DELLA DIRETTIVA CASE GREEN

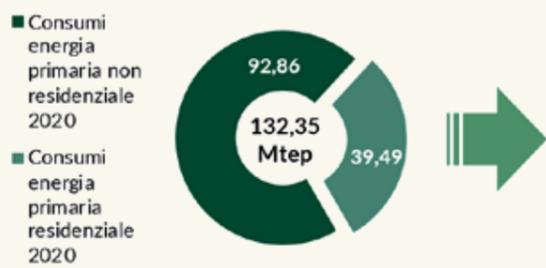
L'Italia non ha ancora recepito la Energy Performance of Buildings Directive, ma considerando i target per edifici residenziali riguardanti la riduzione del 16% dei consumi di energia primaria al 2030 rispetto al 2020, è possibile stimare l'ammontare della riduzione complessiva di energia primaria per l'Italia. La riduzione dovrà essere uguale a 6,32 Mtep, di cui il 55% dovrà riguardare i consumi di energia primaria provenienti da edifici nelle peggiori condizioni (viene considerata la classe G per l'Italia). La riduzione dei consumi di energia primaria da edifici in condizioni peggiori inoltre dovrà coinvolgere almeno il 43% del parco edilizio degli edifici in peggiori condizioni, in

termini di metrature o numero di abitazioni. Quale dovrebbe essere l'investimento necessario per raggiungere l'obiettivo? Per stimarlo abbiamo realizzato un modello ad hoc che considera sei casi abitativi rappresentativi della classe energetica G, dall'appartamento monofamiliare in condominio nelle zone geografiche Nord, Centro e Sud Italia, alla villetta monofamiliare nelle medesime zone. Se si prende ad esempio il caso di una villetta monofamiliare in classe G di 120 metri quadrati al Nord, con un consumo elettrico medio di 3000 kWh ed un consumo termico di 34.000 kWh, si va da un investimento minimo nell'intorno dei 5.000 euro per una caldaia a condensazione (che consente di tagliare i consumi del 20%) ai quasi 60.000 euro necessari

per intervenire con cappotto e chiusure vetrate (in questo caso tagliano però di circa il 70% i consumi). Questi valori - rimandando al Rapporto per tutti i dettagli - si tramutano in circa 30.000 euro (investimento minimo) e 400.000 euro (investimento massimo) per un condominio di 10 unità abitative sito al Nord. Per intervenire sul 43% degli edifici di classe G nel nostro Paese sarebbero dunque necessari tra i 93 ed i 103 miliardi di euro, così distribuiti. Se si considera poi che è indispensabile completare il raggiungimento degli obiettivi con analoghi interventi sugli edifici delle altre classi energetiche il conto complessivo raggiunge i 169 - 187 miliardi di euro. [...]



Consumi energia primaria in Italia nel 2020



Possibile recepimento target riduzione consumi residenziali al 2030



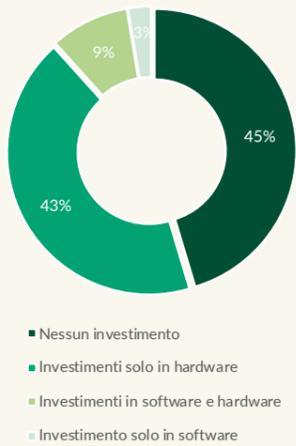
Investimenti sul 43% degli edifici in classe G¹ - Target risparmio minimo (20%)

Investimenti villette unifamiliari 25 ÷ 28 Mld €	Investimenti condomini 68 ÷ 75 Mld €	Totale 93 ÷ 103 Mld €
---	---	----------------------------------

Somma degli investimenti per tutte le classi energetiche

Investimenti villette unifamiliari 45 ÷ 50 Mld €	Investimenti condomini 124 ÷ 137 Mld €	Totale 169 ÷ 187 Mld €
---	---	-----------------------------------

Investimenti in efficienza energetica nell'industria nel 2023



Volontà di investimento nei prossimi 5 anni Survey 2023

Volontà di investimento nei prossimi 5 anni - Survey 2023		
Tecnologia	Sì	No
Fotovoltaico	84%	16%
Sistemi di aria compressa	61%	39%
Altri interventi sul processo produttivo	56%	44%
Illuminazione	31%	69%
Sistemi per la climatizzazione	30%	70%
Co/Trigenerazione	26%	74%
PdC (per il processo industriale)	23%	77%
Sistemi di refrigerazione	20%	80%
Interventi sull'involucro dell'edificio	17%	83%
Solare Termico	2%	98%

Survey 2024

Volontà di investimento nei prossimi 5 anni - Survey 2024			
Tecnologia	Sì	No	Trend
Fotovoltaico	47%	53%	▼
Sistemi di aria compressa	26%	74%	▼
Altri interventi sul processo produttivo	18%	82%	▼
Illuminazione	35%	65%	▲
Sistemi per la climatizzazione	31%	69%	▲
Co/Trigenerazione	12%	88%	▼
PdC (per il processo industriale)	10%	90%	▼
Sistemi di refrigerazione	17%	83%	▼
Interventi sull'involucro dell'edificio	16%	84%	▼
Solare Termico	6%	94%	▲

■ Sì ■ No

L'EFFICIENZA ENERGETICA NELL'INDUSTRIA: L'INCERTEZZA FRENA GLI INVESTIMENTI

E&S ha condotto un sondaggio sullo stato dell'efficienza energetica nelle imprese italiane, raccogliendo tra aprile e maggio 2024 le risposte di 454 aziende di differenti settori industriali. Il campione di riferimento del nostro sondaggio sullo stato dell'efficienza energetica nelle imprese italiane (avvenuto nel periodo aprile - maggio 2024) considera 454 aziende provenienti da differenti settori industriali. All'interno del campione analizzato, una quota rilevante (circa il 45%) non ha effettuato investimenti nel corso del 2023; al contrario, chi lo ha fatto (55%) ha preferito acquistare tecnologie hardware. Le imprese che investono solo in tecnologie software o sia in software che hardware risultano quindi un'esigua percentuale del totale (rispettivamente il 3% e il 9%).

La riduzione dei consumi rimane il principale driver per l'adozione di tecnologie sia hardware che software e rimarrà tale nella decisione d'investimento negli anni a venire. Segue per importanza la percezione del management circa i benefici economici ed ambientali, che rappresenterà, specialmente per le tecnologie hardware, un fattore sempre più essenziale per guidare le decisioni d'investimento. La barriera principale è il tempo di ritorno degli investimenti, suggerendo come i risparmi economici da soli non siano in grado di compensare l'investimento iniziale in tempi considerati accettabili dalle aziende. Questo, unitamente all'incertezza normativa percepita come un'importante barriera, sottolinea la rilevanza di incentivi stabili a supporto degli investimenti e la potenzialità di modelli ancora poco adottati, quali Energy Performance Contract (EPC), nell'abbattimento degli investimenti capitali.

Il dato più preoccupante tuttavia è un altro. Il calo della propensione agli investimenti futuri in diverse tecnologie suggerisce un rallentamento negli investimenti complessivi in efficienza energetica effettuati nel settore industriale. Un'analisi comparativa dei trend previsti per i prossimi cinque anni, basata sui dati dell'Energy Efficiency Report 2023 e sui risultati della survey svolta quest'anno, evidenzia un significativo declino dell'interesse nell'investire in tecnologie come il fotovoltaico, i sistemi di aria compressa e gli interventi sui processi produttivi nel corso del prossimo quinquennio. Questi cambiamenti indicano una possibile riallocazione delle priorità aziendali in materia di efficienza energetica, sottolineando la necessità di rivedere e rafforzare le strategie di incentivazione per sostenere gli investimenti nelle tecnologie per l'efficientamento energetico di questo settore.

PRONTI PER TRANSIZIONE 5.0?

Noi lo siamo da 20 anni

Tutti i moduli fotovoltaici di BISOL Group sono prodotti al 100% in Europa con energia sostenibile. I nostri prodotti sono sinonimo di efficienza ed esperienza. Con la massima garanzia su prodotto e potenza.

ORDINA ADESSO

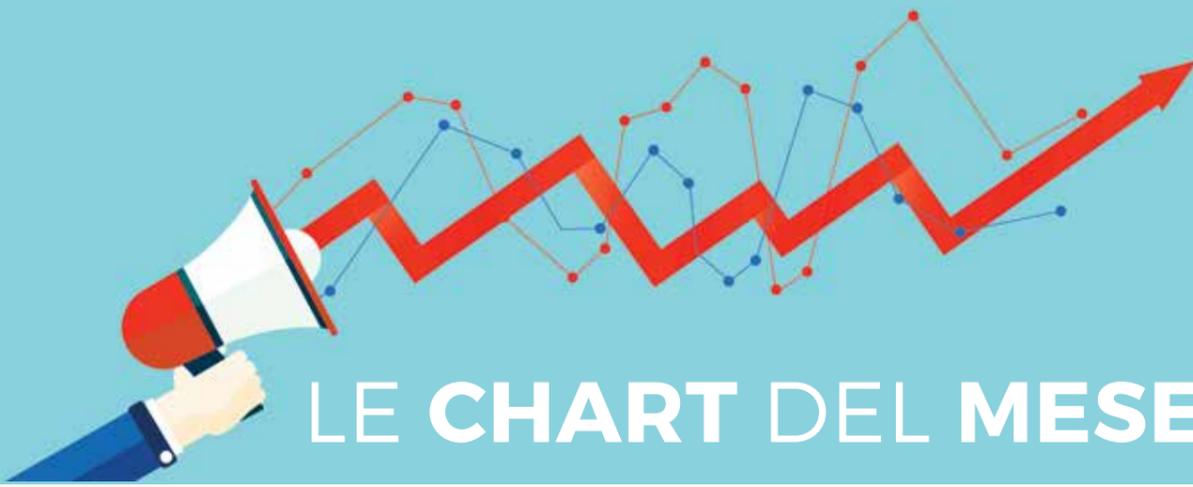


www.bisol.com



Powered by sun.
Driven by perfection.

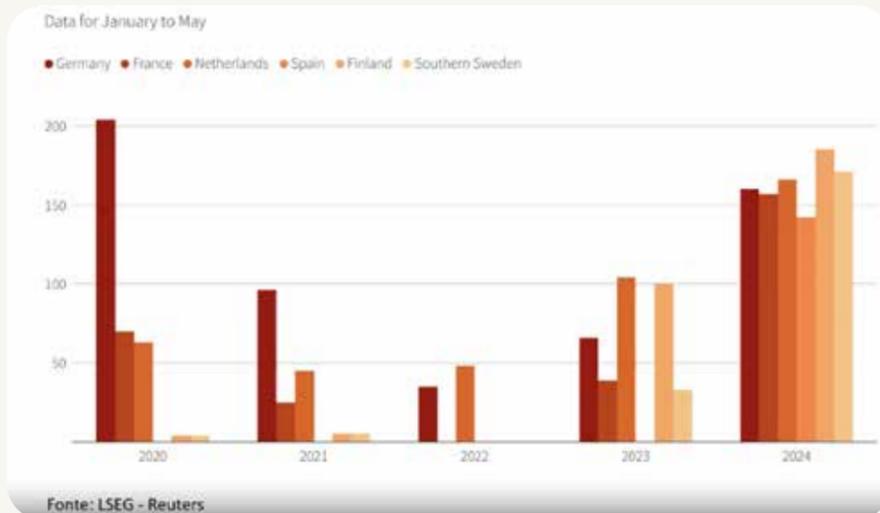
Riduci l'impronta di carbonio. Migliora la resa.



LE CHART DEL MESE

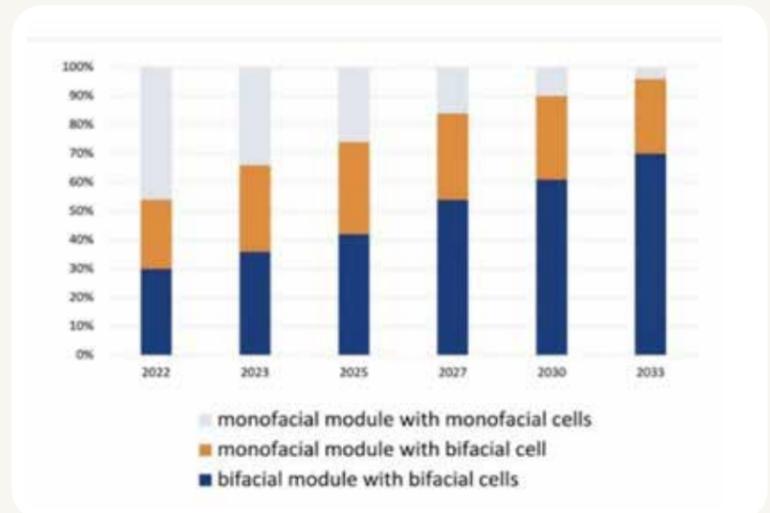
OGNI LUNEDÌ ALL'INTERNO DELLA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY VENGONO PUBBLICATI E COMMENTATI GRAFICI E TABELLE PER LEGGERE E COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. ECCO LE ULTIME PUBBLICAZIONI

Nel 2024 in Europa esplode il fenomeno dei prezzi negativi dell'energia elettrica



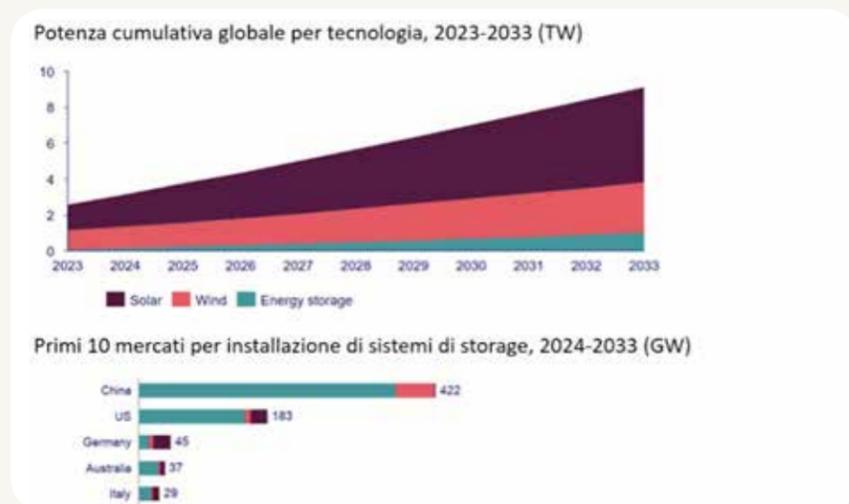
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Market share moduli bifacciali a livello globale



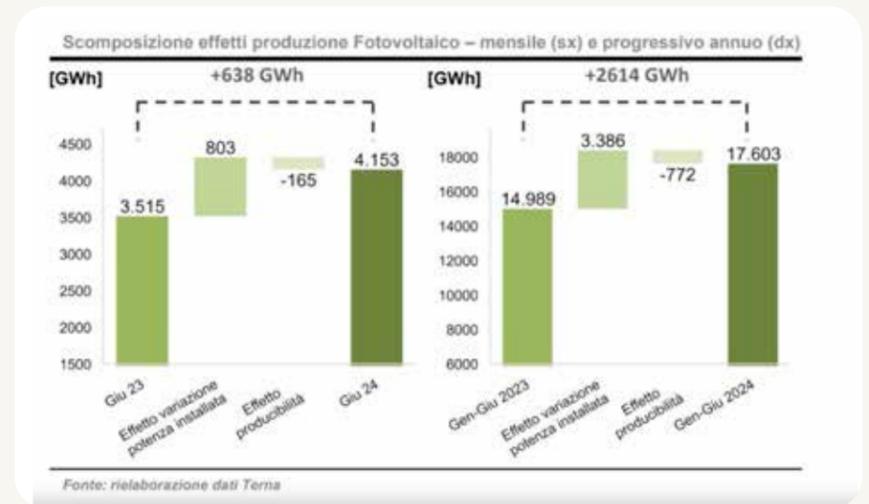
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Previsioni sulla nuova potenza solare ed eolica e sullo sviluppo del mercato storage



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

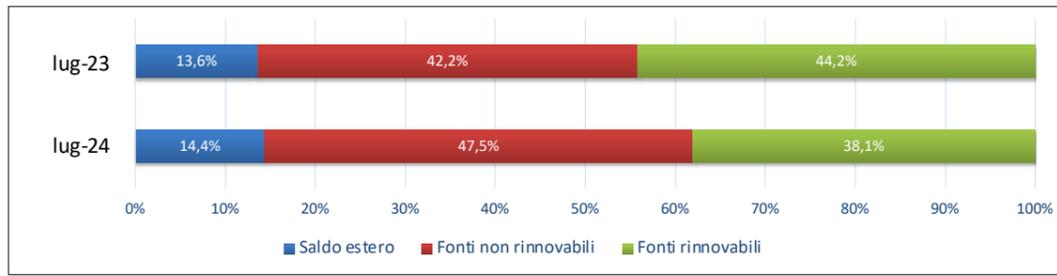
Crescita della produzione da fonte solare in Italia scomposta per potenza installata e irraggiamento



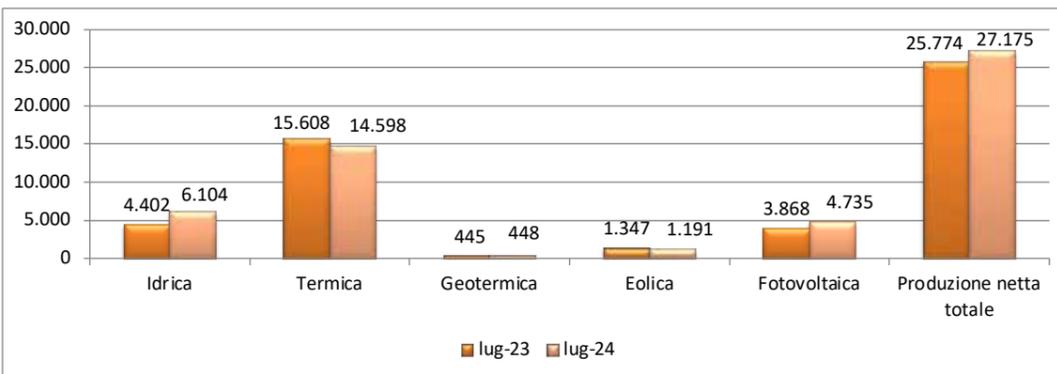
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Numeri e trend

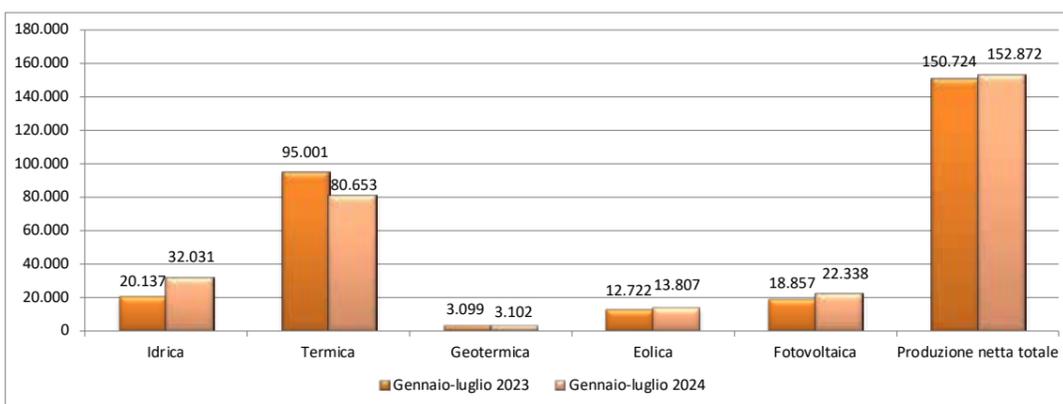
Composizione fabbisogno energetico in Italia



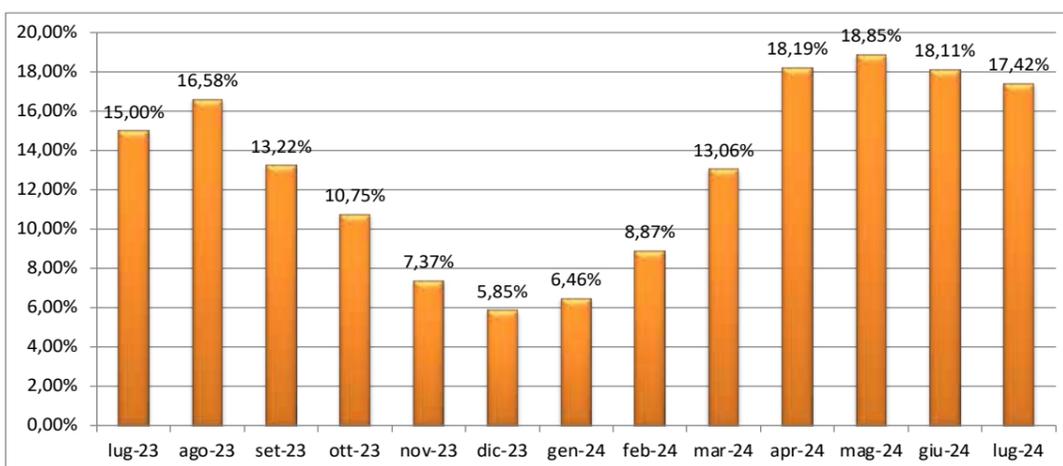
Luglio 2023 e Luglio 2024: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



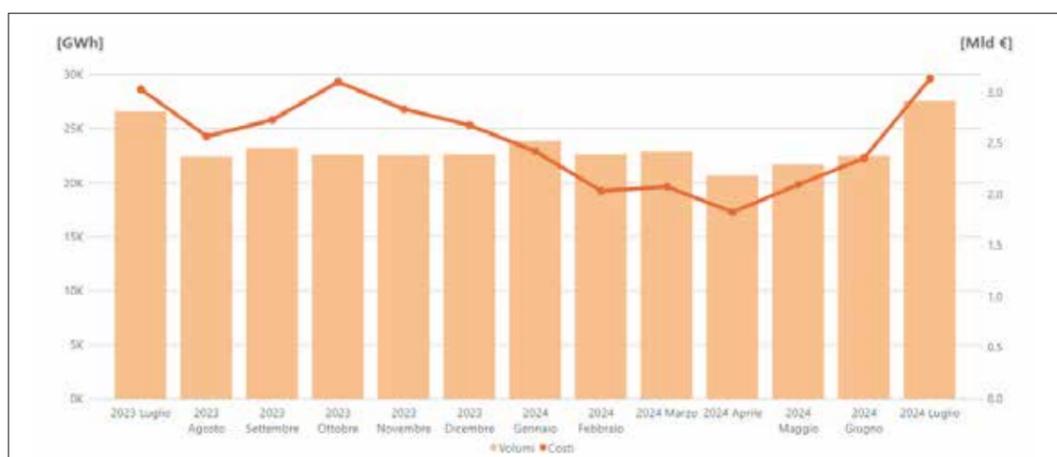
Gennaio-Luglio 2024 e Gennaio-Luglio 2023: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



Individua rapidamente gli errori e le sottoperformance



Vantaggi

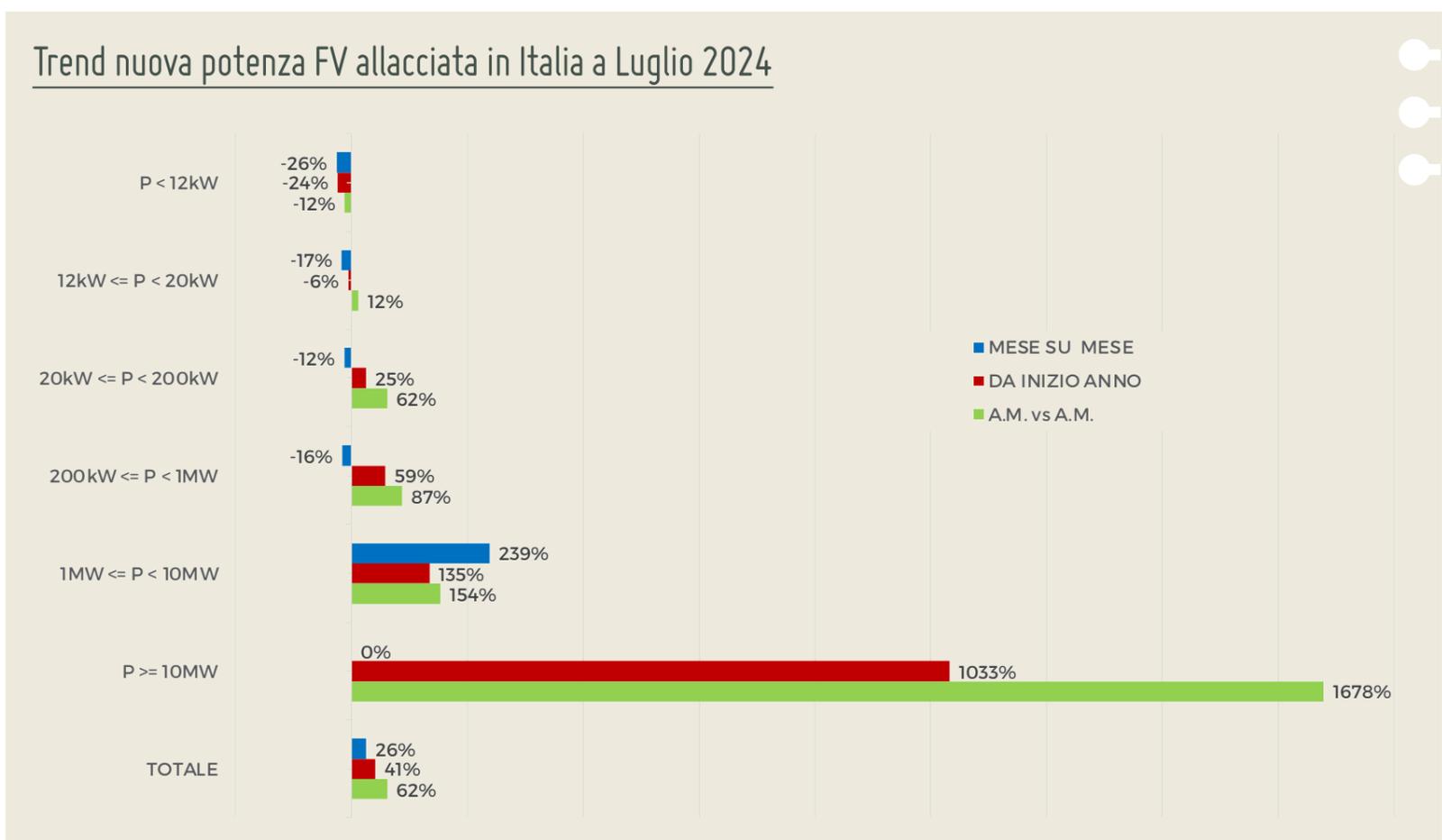
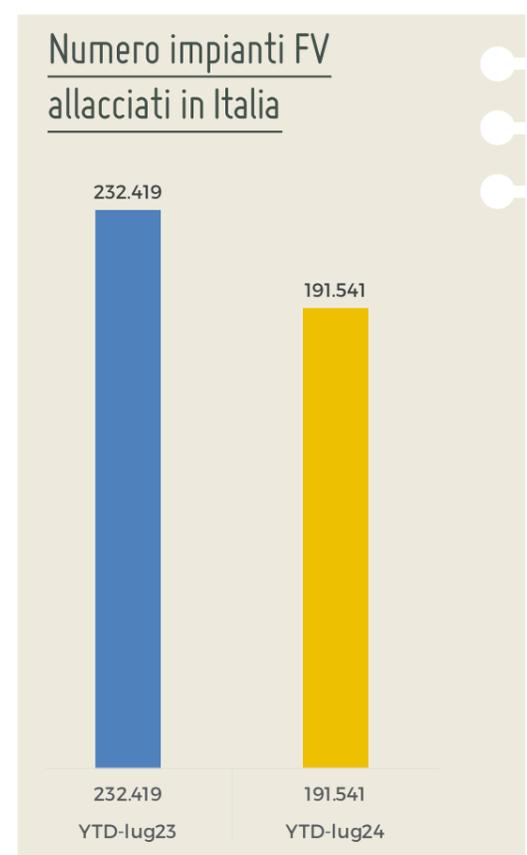
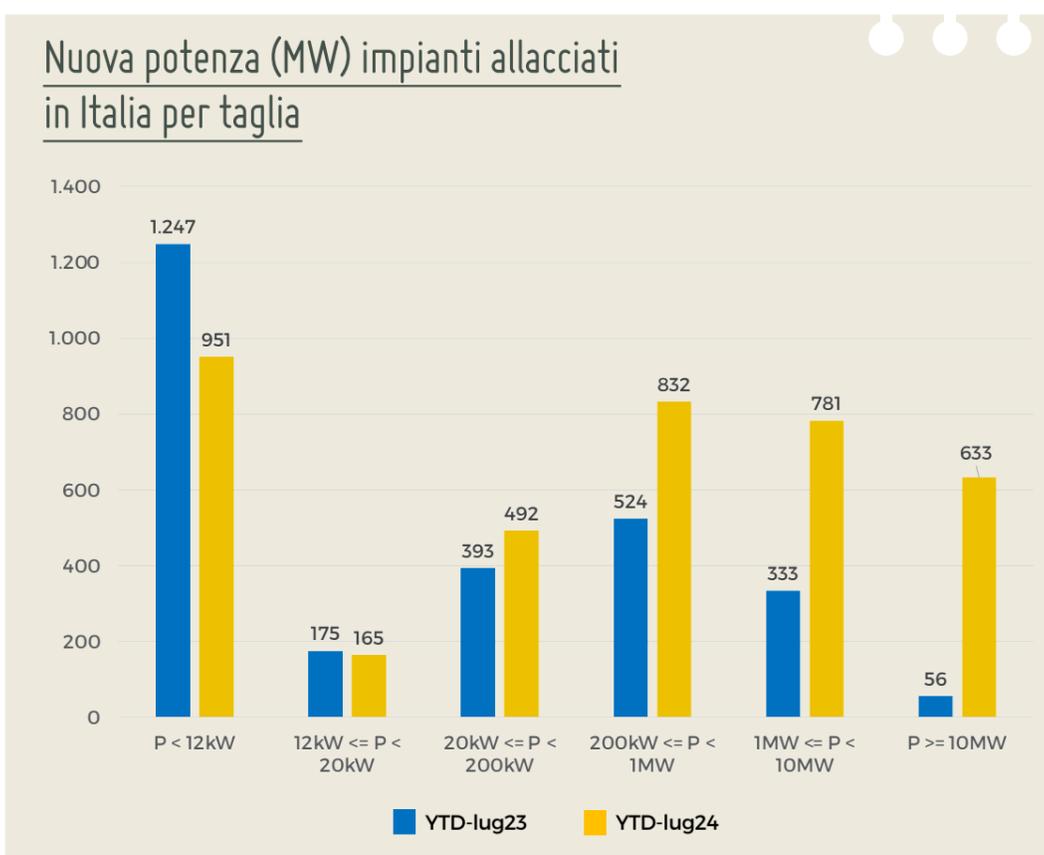
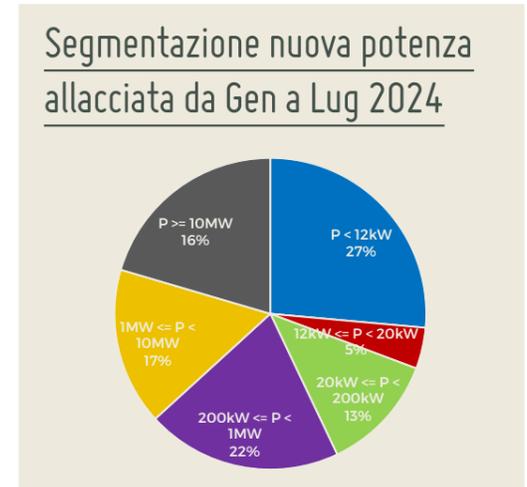
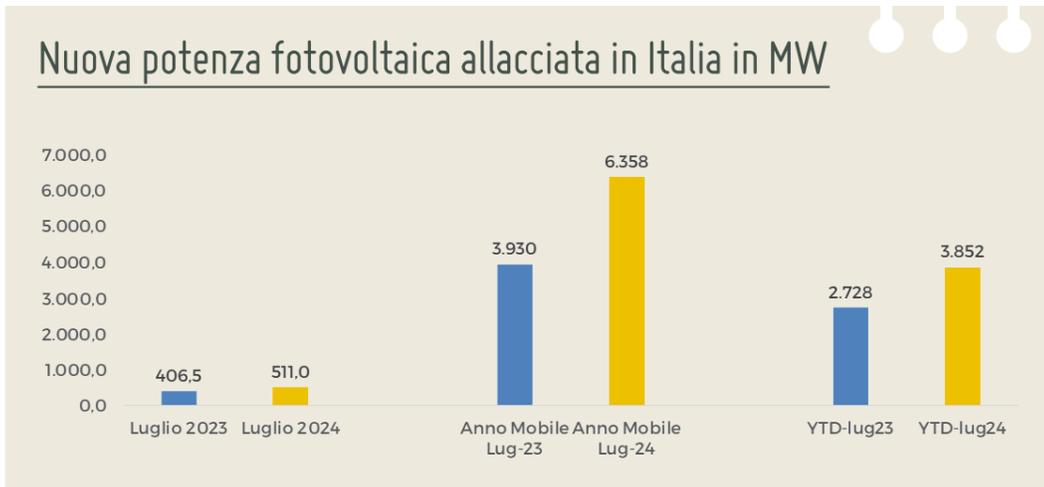
- Piattaforma indipendente dal fornitore
- Compatibile con logger di terze parti
- Performante ed efficiente

www.solar-log.com

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



Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

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

Nuova potenza installata in Europa

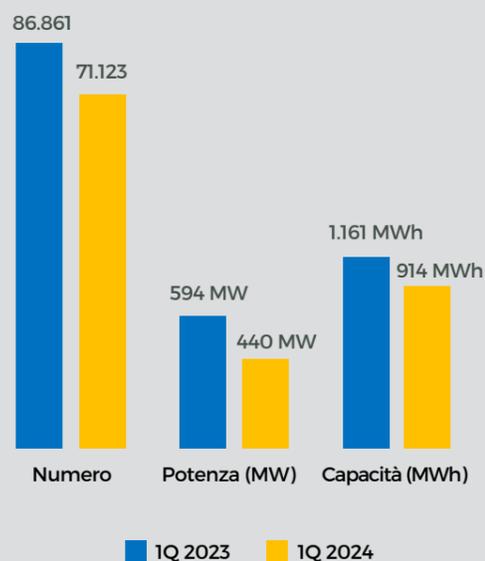
FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	70,1 GW Giugno 2024	77 GW (+10%) Giugno 2024
Wood Mackenzie	45 GW Luglio 2023	
PV Info Link	64 GW Luglio 2023	

Nuova potenza installata in Cina

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

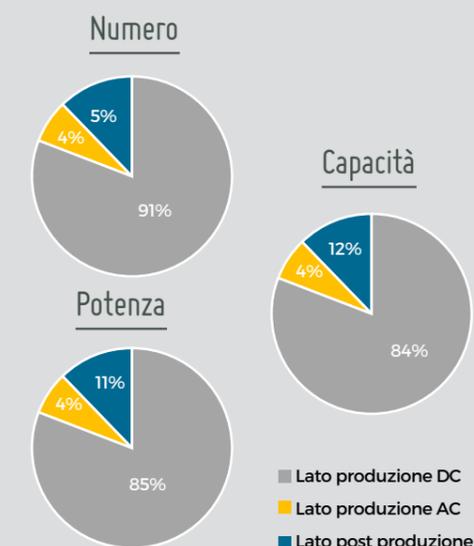
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 31 marzo 2024

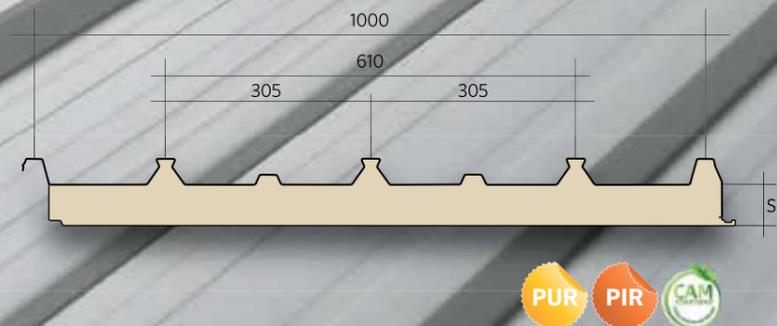
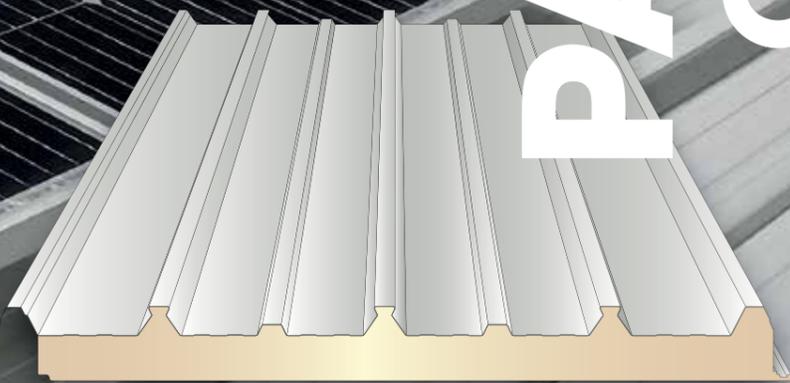


La forza di quattro società – Regalgrid Europe, B-Cer, Cer&Go, Cogenera Italia – una tecnologia brevettata, la più completa offerta di servizi energetici per l'autoconsumo collettivo del mercato. Abbiamo definito un nuovo approccio integrato, in grado di coprire ogni segmento delle rinnovabili: consulenze 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.**

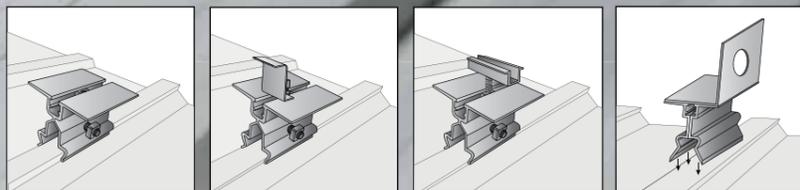
Insieme
generiamo
energia
infinita



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

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

- 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)
- L'oversupply 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

- 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

- 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)
- Prima edizione di KEY (marzo 2023)

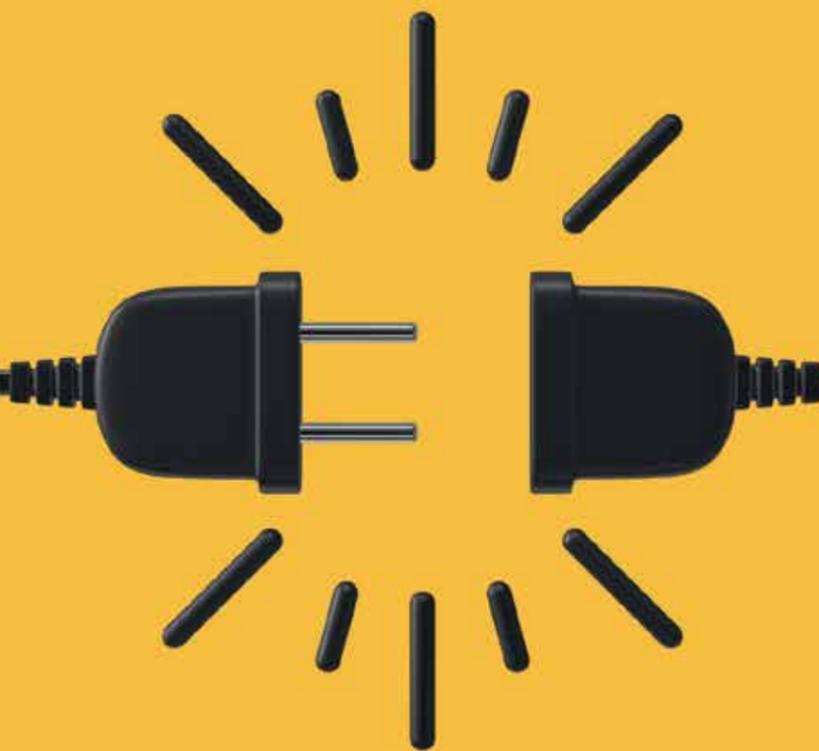
NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- 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



Dal 2010 facciamo incontrare la domanda e l'offerta di energia italiana.



Richmond Energy business forum

Autumn edition - Rimini, 22-24 settembre 2024

Winter edition - Rimini, 9-11 marzo 2025

Richmond Energy business forum è un evento unico in Italia. Due volte l'anno gli Energy manager delle aziende italiane si ritrovano per discutere, ascoltare gli esperti e i potenziali partner di business, condividere esperienze e fare networking.

Nella sontuosa e ricercata cornice del Grande Hotel Federico Fellini di Rimini i partecipanti al forum trascorrono due giorni e mezzo molto densi, con agende di incontri one-to-one che tengono conto del reciproco interesse a incontrarsi. La formula del forum di base non è mai cambiata, ma anno dopo anno si affina. Per esempio, sempre più spazio viene dato a momenti di approfondimento sulle soft skills individuali. Si respira un'atmosfera distesa e molto "human", che favorisce il dialogo e l'apertura mentale. In un mondo che cambia, venite a Rimini e sentitevi parte attiva del mercato dell'energia.



**RICHMOND
ENERGY BUSINESS
FORUM**

SIEMENS



Scarica
la guida



FOTOVOLTAICO

Lo sapevi?

Il Piano Transizione 5.0 incentiva anche l'acquisto di componenti per il fotovoltaico. Scarica la guida con l'offerta completa di Siemens per tutte le tipologie di impianto.

[siemens.com/guidafotovoltaico](https://www.siemens.com/guidafotovoltaico)

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



**Crediti ECOBONUS
e SUPERBONUS**

Riscattali con

Energia Italia.info



Speciale Distributori

- *MERCATO E STRATEGIE: L'IMPORTANZA DELLA PARTNERSHIP CON CLIENTI E FORNITORI*
- *VETRINA: OFFERTA E BEST SELLER*





SVR
Servizio Vendita Rinnovabili

krannich
global solar distribution

BETTER. TOGETHER.

Da Krannich trovi un'ampia gamma di prodotti, per ogni tipo di impianto fotovoltaico. Krannich è un distributore di materiale fotovoltaico e un partner affidabile per l'installatore. Visita il nostro Online Shop e potrai scoprire tutte le novità e le promozioni pensate per te: moduli, inverter, kit di accumulo, sistemi di montaggio e prodotti per l'elettromobilità, tutto a portata di click.

www.shop.krannich-solar.com/it-it

www.svr-italy.com

Krannich Solar Europa - SVR Italy

Tel.: 051 6133538

info@eu.krannich-solar.com

www.krannich-solar.com

www.svr-italy.com



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[®]
since 1996

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



Iscriviti al
nostro canale
Youtube!

Saremo presenti dal
17-18 settembre 2024

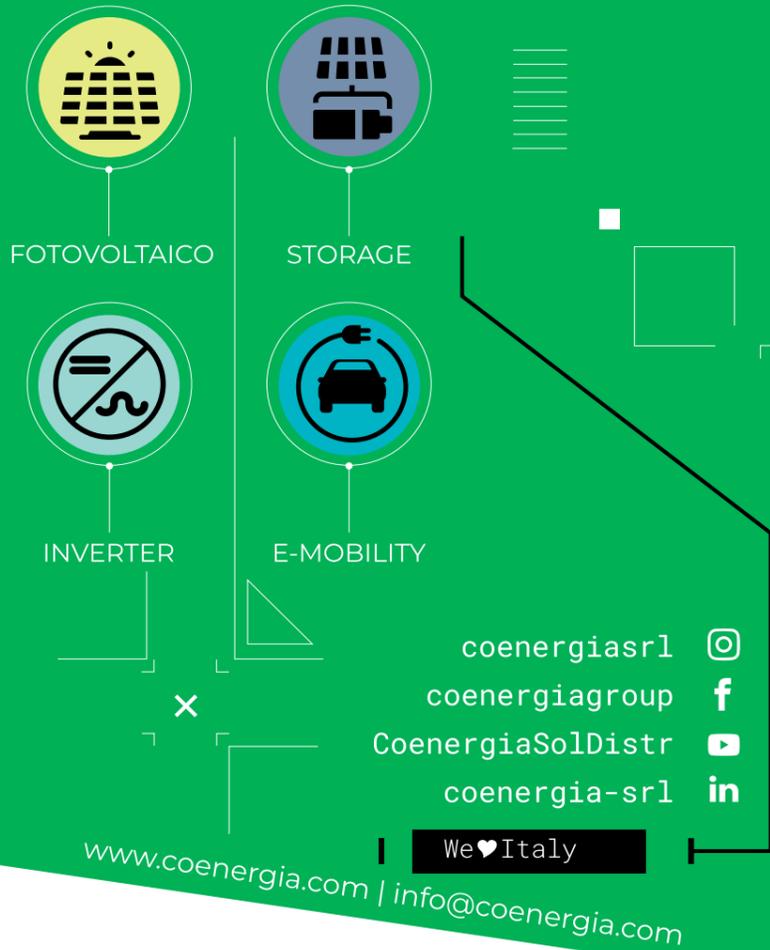
SOLAR & STORAGE | hall 5 Stand 220
LIVE Zurich 2024

seguici sui canali social





COENERGIA



In primo piano i pannelli
fotovoltaici Trienergia
soluzione all'avanguardia dal
design unico

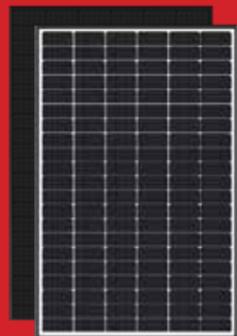
TRIENERGIA



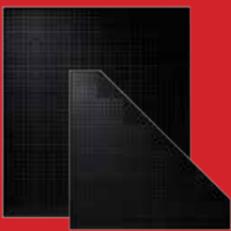
Bianco 144
mezza celle
545 Wp



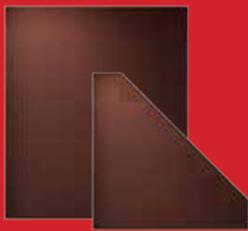
Bianco 132
mezza celle
410 Wp



Bianco/Nero 126
mezza celle
395/390 Wp



Nero 42 celle 250 Wp
Nero 21 celle 125 Wp



Rosso 42 celle 230 Wp
Rosso 21 celle 115 Wp

We♥Italy

trienergiamodule

trienergiasrl

trienergia

trienergia

www.trienergia.com | info@trienergia.it

Sommario



Pag.6

La forza della distribuzione specializzata

Pag.12

L'offerta dei principali player

PAG 24	1ST BEAM
PAG 21	COENERGIA
PAG 25	EEN ENERGY
PAG 16	ELFOR
PAG 18	ENERBROKER
PAG 12	ENERGIA ITALIA
PAG 20	ENERGY3000
PAG 20	ENERKLIMA
PAG 22	ENERPOINT
PAG 16	ESAVING
PAG 24	FORME
PAG 16	FORNITURE FV
PAG 20	IBC SOLAR
PAG 18	KRANNICH
PAG 22	MARCHIOL
PAG 22	OGT
PAG 12	PM SERVICE
PAG 23	TECNOLARIO
PAG 12	VP SOLAR
PAG 18	ZELIATECH

FORNITORE DAL 1999

DI SOLUZIONI INTEGRATE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA



SMART
PARTNER

**NUOVA
RETE
C&I**

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

VUOI SAPERNE DI PIÙ?
partecipa ad una tappa
del nostro roadshow



MODENA: 25/09

VICENZA: 26/09

SERVIZI FINANZIARI EVOLUTI

Acquisizioni crediti fiscali **SUPERBONUS** ed **ECOBONUS**
Finanza Agevolata

▶▶▶▶ Per maggiori informazioni: superbonus@vpsolar.com

CERCHIAMO COLLABORAZIONI COMMERCIALI

▶▶▶▶ Invia la tua candidatura: ci@vpsolar.com



LA FORZA DELLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

PER TUTELARE I MARGINI, IL MERCATO DELLA DISTRIBUZIONE PUNTA SU PIANIFICAZIONI PIÙ PRUDENTI E PARTNERSHIP RAFFORZATE SIA CON I PRODUTTORI SIA CON GLI INSTALLATORI. L'OBIETTIVO È QUELLO DI DEFINIRE STRATEGIE COMUNI CHE SALVAGUARDINO L'INTERA FILIERA. DIVENTA FONDAMENTALE DOTARSI DI UN'OFFERTA STRUTTURATA DI PRODOTTI COMPLEMENTARI AL MERCATO SOLARE E ANCHE DI SERVIZI, TRA CUI LA FORMAZIONE. TRA GLI ASPETTI DA CONTRASTARE SPICCANO LE POLITICHE DI PREZZO AGGRESSIVE, LA DISTRIBUZIONE ESTERA E LA VENDITA DIRETTA

DI MONICA VIGANÒ

La prima metà di questo 2024 in Italia ha visto susseguirsi una serie di vicissitudini che hanno influenzato in maniera importante la domanda di nuove installazioni fotovoltaiche. Se ci si focalizza sul mercato residenziale, la cancellazione del Superbonus e delle opzioni di sconto in fattura e cessione del credito hanno causato rallentamenti rilevanti sulle richieste di installazione. Ma anche se ci si sposta sul comparto commerciale e industriale, la confusione normativa correlata a Piano Transizione 5.0, agrivoltaico, aree idonee e comunità energetiche (solo per citare alcune casistiche) ha portato a una disattesa delle aspettative.

Tutto questo si traduce in una domanda genericamente debole a livello nazionale. Che però si scontra con una situazione internazionale caratterizzata da un eccesso di offerta di prodotto. La principale conseguenza di queste dinamiche è un crollo importante dei prezzi dei componenti di un impianto, pannelli solari in primis, proprio mentre i magazzini dei principali distributori sono saturi. E, in riferimento al mercato della distribuzione, in questo contesto a essere

sotto pressione sono soprattutto i margini. Come è possibile tutelare i profitti e quale ruolo assumono le relazioni con produttori e installatori nel tentativo di fronteggiare le criticità del mercato?

NON SOLO COLPA DELL'OVERSUPPLY

Andando con ordine, uno dei fattori da analizzare parlando di tutela dei margini del mercato della distribuzione è l'influenza del calo dei prezzi di moduli fotovoltaici. Il che non è da attribuire soltanto a un eccesso di offerta di prodotto. «I moduli sono in calo dal gennaio del 2023 e nel corso dello scorso anno hanno registrato un deprezzamento del 50%», spiega Luca Demattè, CEO e founder di Esaving. «Nel 2024 siamo andati oltre, portando il prezzo a -60%. È chiaro che è cambiato qualcosa sul costo delle materie prime. Nello specifico, è utile dividere i due periodi: 2023 e 2024/25. Nel primo periodo in Cina c'è stato un crollo del prezzo del polisilicio a causa di una politica di auto protezionismo da nuovi investitori nel settore. «Di questa politica ne hanno beneficiato i produttori

di celle e moduli, che hanno fatto a gara ad abbassare i prezzi dei prodotti», aggiunge Luca Demattè. Nel frattempo il caro energia ha portato un aumento della domanda di grandi impianti in Europa, mercato che per la Cina vale poco più del 30% della produzione. Si è innescato così un richiamo sul mercato europeo di player anche sconosciuti, con politiche spesso aggressive dal punto di vista dei prezzi. «E arriviamo al secondo periodo 2024/25 dove la contrazione della domanda ha danneggiato i Tier 1 attivando una politica di protezionismo in questo segmento di filiera», conclude Luca Demattè. «Oggi i produttori producono con una perdita media di 2 centesimi al Wp e probabilmente non finirà qui. Il loro obiettivo è di portare il mercato ad avere l'80% in mano a 2-5 produttori. Bisogna vedere chi regge il colpo».

UN PROBLEMA ITALIANO

A queste considerazioni se ne aggiunge una prettamente italiana. Se è vero infatti che la contrazione della domanda interessa tutta Europa, è altrettanto vero che essa è maggiormente sentita nel nostro Paese che



A NEW STAR IS BORN

Nasce Zeliatech, il **Green Tech Distributor** europeo impegnato a promuovere la sostenibilità ambientale e la transizione ecologica attraverso prodotti, soluzioni e competenze specializzate. Siamo attivi nella **distribuzione, vendita e noleggio** di:



Fotovoltaico



Smart Building



Green Data Center



e-Mobility

Il nostro obiettivo è quello di accompagnare i clienti nella **Double Transition, digitale e green**, attraverso l'uso intelligente della tecnologia per un domani più sostenibile. **THERE'S NO GREEN WITHOUT DIGITAL**

Zeliatech è l'anima verde del Gruppo Esprinet, una solida realtà attiva in Europa che vanta un fatturato di **4 mld di euro** (nel 2023) e più di **1800 dipendenti specializzati** all'attivo.



info@zeliatech.com



Seguici su LinkedIn



[Zeliatech.com](https://www.zeliatech.com)

PER EVITARE OVERSTOCK, LA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA OPTA OGGI PER PIANIFICAZIONI PIÙ OCULATE E A CORTO RAGGIO CHE GUARDINO NON AL SEMESTRE MA AL MESE. QUESTO CONSENTE AL DISTRIBUTORE DI ESSERE PIÙ VICINO AL MERCATO RIUSCENDO A RISPONDERE IN MANIERA COERENTE ALLE REALI NECESSITÀ



si lascia alle spalle un biennio caratterizzato da numeri fortemente influenzati dai maxi incentivi. Congiuntamente, il calo della domanda e l'eccesso di produzione hanno portato a un overstock che ha come prima conseguenza la riduzione dei prezzi dei componenti degli impianti. Non solo moduli ma anche inverter di taglia residenziale, commerciale e industriale, a detta di diversi player della distribuzione italiana, che sono a stock dal 2023 a causa di un'errata lettura del mercato e quindi di un'errata programmazione effettuata dal produttore. A cascata, questo ha portato a un calo delle marginalità e a una riduzione del valore magazzino che mette in difficoltà la distribuzione specializzata. «Tuttavia sono i distributori generalisti a essere maggiormente in difficoltà perché gli specialisti sono in grado di fare le giuste considerazioni e scelte, conoscendo il mercato solare e le sue dinamiche», sostiene Massimo Innocenti, socio fondatore e amministratore delegato di PM Service. «Noi tutti distributori specializzati ci siamo tutelati tenendo conto delle esigenze del mercato e limitando il magazzino. Mi permetto però di dire che la tutela maggiore dovrebbe venire dal governo che con le sue azioni crea confusione. E la prima conseguenza è il blocco delle nuove installazioni. Il Superbonus, i decreti attuativi per le comunità energetiche, il ritardo sul Piano Transizione 5.0, il pasticcio sulle aree idonee, la scarsità dei fondi nel reddito energetico. Sono tutte azioni che danneggiano il mercato più di quanto faccia la diminuzione dei prezzi dei moduli». Di fronte a queste situazioni, uno dei suggerimenti della distribuzione specializzata è quello di fare fronte comune per chiedere un piano regolatorio chiaro e stabile nel lungo periodo che consenta di pianificare il lavoro in maniera serena ed efficace. Questo fronte comune inoltre potrebbe servire a tutelare la distribuzione specializzata stessa da altre problematiche sempre più pressanti quali l'arrivo sul mercato nazionale di distributori esteri e le importazioni dirette da parte dei costruttori.

NON PERDERE OCCASIONI

La possibilità di fare fronte comune è una delle azioni possibili per tutelare la redditività della distribuzione specializzata. Altrettanto importante è non perdere opportunità, a tutela di volumi e fatturato. Per questo una strada percorribile potrebbe essere l'introduzione di nuovi prodotti e tecnologie che possano aprire le porte della distribuzione specializzata a segmenti di mercato complementari al fotovoltaico, come il solare termico o la termoidraulica. A patto però che questo avvenga con l'inserimento in organico di figure dedicate e con un background sufficiente per garantire professionalità nei nuovi segmenti. Un'altra possibilità è l'apertura a nuovi mercati geografici cercando ad esempio di creare una rete di installatori oltre confine per approcciare quindi nuovi Paesi con agenzie, rivenditori o vendite dirette. Sicuramente una delle azioni maggiormente adottate dalla distribuzione specializzata è la scelta di pianificazioni più oculate e a corto raggio che guardino non al semestre ma al mese. Questo consente al distribu-



UNA DELLE DIFFICOLTÀ DEL DISTRIBUTORE È OGGI QUELLA DI DOSARE CORRETTAMENTE LA PRUDENZA CON I TEMPI DI ARRIVO DELLA MERCE, CHE NON PUÒ MANCARE A MAGAZZINO. MA, IN UN CONTESTO DI PARTNERSHIP CON IL MONDO DELLA PRODUZIONE, RISULTA POSSIBILE GESTIRE IN MANIERA AGEVOLE LA SUPPLY CHAIN OLTRE CHE CONDIVIDERE AZIONI DI SELL OUT.

tore di guardare più da vicino il mercato e le sue necessità. «In questo senso si lavora maggiormente sui servizi che negli ultimi due anni sono passati in secondo piano per mancanza di tempo», spiega Giuseppe Maltese, vice presidente di Energia Italia. «Stando più vicini al mercato si riesce a percepire di più il reale bisogno dei clienti installatori e a dar loro esattamente quello di cui necessitano. C'è più attenzione quindi a una strategia di servizi». Questo si traduce ad esempio nella creazione di uffici pre-vendite dedicati che supportino l'installatore cliente anche con video call o incontri one-to-one.

L'IMPORTANZA DELLE PARTNERSHIP

Adottare una strategia di servizi significa anche rafforzare le relazioni con gli interlocutori del distributore specializzato. Nello specifico, con i fornitori e con gli installatori clienti. Rafforzando queste partnership è infatti possibile affrontare insieme più agevolmente le criticità del mercato. Consolidare il rapporto con produttori e clienti installatori, significa non dipendere dalle contingenze del momento. Significa al contrario guardare insieme nel lungo periodo alle reali necessità del mercato di domani. Curando la comunicazione in maniera trasparente con il partner produttore è possibile identificare insieme le strategie per aiutare l'attività di promozione dell'installatore verso il suo cliente finale. L'obiettivo è quello di sostenere la domanda di nuove installazioni, anche in un momento come questo dove da monte a valle prevale un atteggiamento prudente. La difficoltà del distributore è anche quella di dosare correttamente la prudenza con i tempi di arrivo della merce, che non può mancare a magazzino. «Cerchiamo di tutelarci con una programmazione semestrale», spiega Massimo

Innocenti di PM Service, «ma al contempo dobbiamo gestire la merce con finestre di arrivo in magazzino tra i 30 e i 60 giorni». Questa difficoltà organizzativa, in un contesto di partnership con il mondo della produzione, diventa gestibile. Risulta possibile infatti gestire in maniera agevole la supply chain oltre che condividere azioni di sell out. «La trasformazione che il mercato ha avuto nell'ultimo periodo passando in poco tempo da seller market a buyer market sta obbligando ad un maggior commitment tra i produttori più strutturati e i distributori storicamente meglio organizzati verso il mercato B2B», spiega Paolo Zavatta, direttore commerciale e marketing di VP Solar. «Pertanto le partnership hanno un importante valore a medio lungo periodo».

L'IDEA DI UN CONSORZIO

In generale, dunque, si evidenzia la necessità di creare relazioni stabili negli anni con i produttori evitando forniture opportunistiche e prediligendo partnership durature nel tempo. Questo agevola la creazione di dialogo e confronto costruttivo verso la definizione di azioni comuni per affrontare le difficoltà del mercato. Di contro, spesso la distribuzione specializzata si scontra con una cultura, quella del mondo asiatico, abituata a guardare più ai numeri che alle strategie commerciali quando invece sono queste ultime, se ben definite con regole precise e condivise, a fare la differenza nel lungo periodo. «Tra distribuzione specialistica e produttori asiatici c'è vicinanza ma al contempo spesso scontro, perché l'interfaccia europea è per loro di difficile comprensione», spiega Giuseppe Maltese di Energia Italia. «I fornitori asiatici infatti prediligono i dati di vendita alla strategia commerciale. Peralto, prendendo come riferimento i dati Terna che non sono aggiornati con tempestività, spesso prendono decisioni non in linea con i reali dati del venduto e vanno in sovrapproduzione. Una proposta che ci sentiamo di fare al mondo della distribuzione per sopperire a questo problema di comunicazione è la creazione di un organo di rappresentanza come potrebbe essere un consorzio che consenta ai distributori specializzati di studiare insieme azioni e parametri che regolino il mercato e i rapporti con la produzione». Si avvalorava quindi l'idea di creare un fronte comune tra distributori specializzati a tutela del loro stesso lavoro. Questo sicuramente contribuirebbe a dare alla distribuzione specializzata il giusto ruolo all'interno di un mercato dove non è oggi insolito trovare esempi di realtà, per lo più generaliste, dalle politiche di prezzo aggressive che rischiano di svalutare in maniera importante il settore.

FIDELIZZARE IL CLIENTE INSTALLATORE

In riferimento alla diffusione di politiche di prezzo aggressive, inoltre, assume importanza l'offerta formativa proposta dalla distribuzione specializzata con lo scopo di aiutare gli installatori a conoscere prodotti, tecnologie e soluzioni a sua disposizione così da creare consapevolezza di quanto la qualità e il servizio siano più importanti delle condizioni economiche. Diventa inoltre fondamentale offrire al cliente installatore proposte complementari al mondo fotovoltaico e soluzioni complete di prodotti e servizi che agevolino il suo lavoro sul campo e contribuiscano a fidelizzarlo nei confronti del distributore. «Ci sono stati anche in passato momenti difficili ma la nostra vicinanza al partner installatore ci ha sempre ripagato», sostiene Giuseppe Maltese di Energia Italia. «L'installatore che trova nel distributore un alleato su cui contare, tende a non abbandonarlo. Per cui non solo la qualità dei prodotti ma anche quella dei servizi fa la differenza, ancora di più nei momenti di difficoltà». E quindi viene richiesta un'evoluzione vera e propria del distributore specializzato al quale si richiede maggior attenzione al cliente e al contempo velocità di risposta e miglioramento continuo delle attività quotidiane.



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



C1

CI VEDIAMO IN FIERA!

25-26-27
SETTEMBRE



HEYSUN
CATANIA



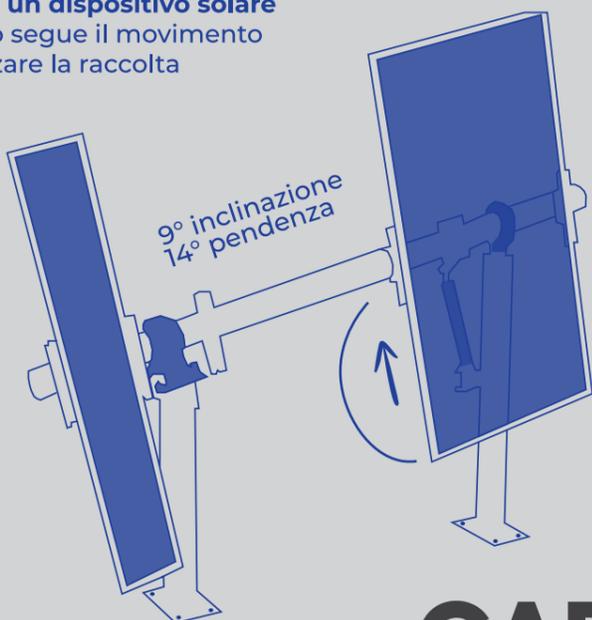
TRACKER



MADE IN ITALY

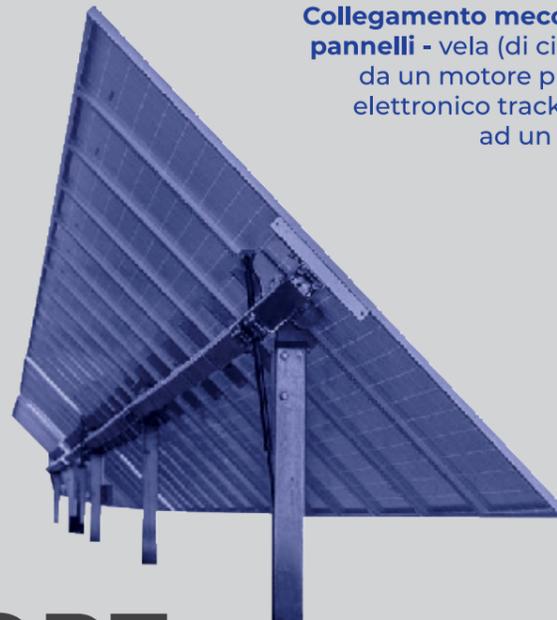
TRACKER Inclinabile

Il tracker inclinabile è un dispositivo solare avanzato che non solo segue il movimento del sole per massimizzare la raccolta di energia, ma può anche regolare l'angolo di inclinazione scegliendo l'altezza del palo



TRACKER Standard

Collegamento meccanico fra un gruppo di pannelli - vela (di circa 20/30), movimentati da un motore pilotato da un dispositivo elettronico tracker, a sua volta collegato ad un supervisore di impianto attraverso una rete di comunicazione



CARPORT



1 POSTO



2 POSTI



4 POSTI

MODULI FV HJT

La tecnologia HJT (Heterojunction with Intrinsic Thin layer) nei moduli fotovoltaici combina strati di silicio cristallino e amorfo per ottenere una maggiore efficienza energetica, una minore degradazione nel tempo e migliori prestazioni ad alte temperature, rappresentando una delle soluzioni più avanzate e promettenti nel campo dell'energia solare.



NEWS



SUNPRO
power 5.0
EUROPEO



BATTIPALO

Utilizzando un sistema di inserimento, garantisce la precisione e la stabilità necessarie per la struttura dei sistemi solari.



800 82 25 13



general@forniturefotovoltaiico.it



www.forniturefotovoltaiiche.it
www.genertecitalia.it

Fotovoltaico Italia: la distribuzione specializzata insieme per un osservatorio sulle vendite

CON QUESTO SERVIZIO, COORDINATO DA SOLARE B2B, VENGONO MONITORATE IN MODO TEMPESTIVO LE VENDITE DI MODULI, INVERTER E ACCUMULI. LE RILEVAZIONI SONO REALIZZATE CON I DATI FORNITI DAI PRINCIPALI DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI CON LO SCOPO DI FORNIRE UN BENCHMARK SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO

Nel corso del 2024, Solare B2B ha avviato un nuovo servizio che si pone come obiettivo quello di raccogliere i volumi di vendita di un gruppo di distributori specializzati nel fotovoltaico. Si tratta di un osservatorio che consente di monitorare in modo tempestivo le vendite di moduli, inverter e accumuli. La rilevazione è realizzata sui dati mensili dei principali distributori specializzati italiani. Questi dati permettono di ricostruire sia l'andamento delle vendite per categoria di prodotto, sia gli scostamenti percentuali segmento per segmento. Nonostante non si tratti di dati completi, essi possono comunque rappresentare un benchmark di riferimento per consentire ai player del settore di confrontare i propri risultati con quelli generali.

DATI ATTUALI E AGGIORNATI

«Poter avere visibilità su come si stanno muovendo le vendite è un elemento fondamentale per chi fa business», spiega Davide Bartesaghi, direttore della testata SolareB2B. «E nei momenti di discontinuità, come quelli che si sono verificati nell'ultimo anno, questa esigenza diventa ancora più vitale. Altrimenti il rischio è quello di non capire se si sta lavorando bene o male, se le market share crescono o perdono, in sostanza se si sta ottenendo un successo o ci si trova in un momento negativo. Il problema è che in Italia questi dati non esistono. Allora ci siamo detti: perché non creiamo noi un osservato-

rio interno al mercato? Lo abbiamo proposto a un gruppo di distributori specializzati che hanno aderito subito. Così oggi SolareB2B ha costituito un punto di raccolta e analisi dati che costituisce un patrimonio prezioso e un servizio indispensabile per tutti gli operatori». In effetti sino ad oggi le vendite sono state misurate con il sistema Gaudi (Gestione Anagrafica Unica degli Impianti e Unità di Produzione) che costituisce una piattaforma a livello nazionale dei dati di tutti gli impianti di produzione di energia elettrica. Con un inconveniente tutt'altro che secondario: Terna, tramite il sistema Gaudi, misura i nuovi impianti installati, e quindi la nuova potenza fotovoltaica allacciata alla rete, un evento che si colloca distante molti mesi dal momento della vendita dei componenti. E proprio nei momenti più delicati, quando il mercato accelera o frena, questo ritardo rende poco utili le informazioni del sistema Gaudi. «La nostra rilevazione invece fotografa le vendite nell'arco di un mese o due», continua Bartesaghi. «E quindi con assoluto tempismo».

CHI PARTECIPA E COME

Attualmente i distributori che partecipano alla rilevazione delle vendite in Italia sono: Coenergia, Elfor, Enerbroker, Energia Italia, Enerklima, Esaving, Greensun, P.M. Service, VP Solar. A queste aziende vengono restituiti i dati complessivi della rilevazione, in modo che non si possano desumere le singole quote, ma ciascuno possa misurare il proprio

peso sul totale. «Ovviamente noi di Solare B2B ci impegniamo a tenere riser le singole informazioni che ci vengono fornite», conclude Bartesaghi, «e a divulgare solo i trend complessivi attraverso i nostri media: sito, newsletter, canali social e rivista».

I NUMERI DI GIUGNO

La rilevazione ha preso il via lo scorso autunno con i dati del mese di settembre. A oggi è possibile avere una rappresentazione dell'andamento delle vendite di moduli e sistemi di accumulo aggiornato al mese di giugno. In particolare, nel mese di giugno 2024 le vendite di moduli fotovoltaici in Italia hanno registrato un decremento pari a -8% rispetto a maggio. Se però si confrontano gli ultimi tre mesi (aprile - giugno 2024) con i precedenti tre mesi (gennaio - marzo 2024) si registra una decisa crescita (+26,9%) che si spiega in buona parte con la debolezza del mese di gennaio. Per quanto riguarda invece i sistemi di accumulo, dopo tanti mesi di calo, finalmente le vendite di storage tornano a crescere rispetto al mese precedente, con un incoraggiante +7,1%. Ma se si confrontano gli ultimi tre mesi (aprile - giugno 2024) con i precedenti tre mesi (gennaio - marzo 2024) la contrazione rimane molto pesante pari a -27,8%. Maggiori informazioni e grafici dettagliati sono pubblicati a pagina 23 del numero di settembre di Solare B2B al quale è allegato questo speciale.

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

ne. «Queste sono diventate condizioni necessarie nel mercato», sostiene Paolo Zavatta di VP Solar. «Condizioni che consentono il rispetto del ruolo intrinseco della distribuzione specializzata. Per quanto ci riguarda, dopo 25 anni di presenza attiva nel mercato e con una organizzazione internazionale, ci rivolgiamo agli installatori con un presidio commerciale capillare e attento e un'offerta di più soluzioni energetiche integrate all'interno dei segmenti fotovoltaico, storage, sistemi di ricarica e-mobility evoluti e soluzioni Hvac soprattutto per il mondo commerciale e industriale».

PROSPETTIVE FUTURE

Alla luce di tutte queste considerazioni, non si aspettano particolari stravolgimenti nel futuro della di-

stribuzione. Piuttosto ci potrebbe essere una sempre più marcata diversità tra distribuzione generalista e specializzata, con quest'ultima a offrire servizi ad hoc ai clienti installatori, forte di competenze tecniche e know-how consolidato. Inoltre è possibile che nel tempo ci sia una concentrazione del mercato con l'eliminazione di realtà più piccole e meno strutturate e, al contrario, l'affermazione delle società distributive che maggiormente hanno investito seguendo strategie ben delineate. «Attualmente il settore è caratterizzato da una forte concorrenza sia in riferimento al numero di attori sia in riferimento ai prezzi applicati», sostiene Giuseppe Maltese di Energia Italia. «Questi due aspetti non vanno sottovalutati ma, alla lunga, emergerà chi punta su servizio, formazione, consulenza e fideliz-

zazione dei propri partner. Considerando queste premesse, crediamo che il 2024 e il 2025 saranno anni di transizione e cambiamento del mercato fotovoltaico con una riduzione generale del volume di affari di tutti i player del comparto. Ma nel 2026 pensiamo che il settore vivrà un importante rilancio e la situazione si sanerà». Il tutto ponendo la giusta attenzione alla distribuzione specializzata che consente il trasferimento di competenze al mercato e agevola la partecipazione allo sviluppo dello stesso. Due aspetti che non possono avvenire ad esempio nel caso di vendita diretta, che per i principali distributori specializzati del nostro Paese andrebbe abbandonata proprio perché focalizzata solo su volumi e prezzi e non su una strategia di supporto alla crescita sana e lineare del fotovoltaico. 

ELETTRO EXPO

21^a Edizione
2024
Mostra-Mercato del materiale elettrico

Dal 12 al 14 settembre 2024

Vivi l'esperienza Elettro Expo e scopri tutte le novità

 Pad.3 - Stand 318	 Pad.3 - Stand 305	 Pad.3 - Stand 332	 Pad.3 - Stand 330 331	 Pad.3 - Stand 319 320
 Pad.3 - Stand 315	 Pad.3 - Stand 333	 Pad.3 - Stand 317	 Pad.1 - Stand 113	 Pad.2 - Stand 262
 Pad.3 - Stand 316	 Pad.3 - Stand 303	 Pad.1 - Stand 127	 Pad.3 - Stand 304	 Pad.3 - Stand 302

Scopri alcuni dei nostri interventi sul mondo delle Energie Rinnovabili

Panoramica del mercato
Fotovoltaico e dello Storage
in Italia e Europa

Come inserire
un impianto in una
comunità energetica

Transizione 5.0 ed
il panorama dei contributi
ed agevolazioni fiscali

Questo e tanto altro ad Expo Arena
lo spazio dedicato all'informazione
Iscriviti all'evento & Partecipa



 **MARCHIOL**
Persone Competenze Soluzioni



Marchi distribuiti

3Sun, Aiko, Bisol, Byd, Chaffoteaux, Circontrol, Daikin, Dmegc, Energy S.P.A., Enphase, Fronius, Goodwe, Huawei, Hd Hyundai Energy Solutions, Jinko Solar, K2 Systems, Kostal, Lg Energy Solutions, Mennekes, Meyer Burger, Mitsubishi Climatizzazione, Qcells, Sharp, Solaredge, Solis, Solitek, Sonnenkraft, Sun Ballast, Sungrow, Tesla, Trina Solar, Wallbox, Zcs Azzurro

“INSTALLATORE INTERESSATO ALLA QUALITÀ DEI SERVIZI E NON ALLA QUANTITÀ”

Paolo Zavatta, direttore commerciale e marketing



«La trasformazione che il mercato ha avuto nell'ultimo periodo passando in poco tempo da Seller market a Buyer market sta obbligando a un maggior commitment tra i produttori più strutturati e i distributori meglio organizzati verso il mercato B2B, pertanto le partnership hanno un importante valore a medio lungo periodo. L'installatore sta dando sempre più importanza a elementi qualitativi, non più soltanto quantitativi, del servizio di un distributore. L'attenzione al cliente, la velocità di risposta, e il miglioramento continuo di tutte le attività quotidiane da fare con i clienti sono diventate condizioni necessarie nel mercato. Per quanto ci riguarda,

dopo 25 anni di presenza attiva nel mercato e con una organizzazione internazionale, offriamo una solida realtà strutturata e organizzata per una eccellente qualità di gestione logistica, economica e finanziaria. Agli installatori assicuriamo inoltre un attento e capillare presidio commerciale oltre a un'offerta di soluzioni energetiche integrate all'interno dei segmenti fotovoltaici, storage, sistemi di ricarica e-mobility evoluti e soluzioni Hvac soprattutto per il mondo C&I».



Marchi distribuiti

ABB, Alpha Therm, Autel, Bisol, BYD, Collery, Contact Italia, Ferroli, Fimer, GoodWe, GruppoSTG, Immergeas, Jinko Solar, LG Energy Solution, Lizard, Longi Solar, Pylontech, QCells, Regalgrid, Rodigas, Secsun, SMA, SolarEdge, SolarLog, SolidPower, Sun Ballast, Tigo, Trina Solar, Vaillant, Weco, Weidmuller, Western, ZCS

“DOBBIAMO TUTELARCI DAI DISTRIBUTORI ESTERI E DALLE IMPORTAZIONI DIRETTE”

Massimo Innocenti, socio fondatore e amministratore delegato



«Diventa necessario essere vicini al mercato e quindi collaborare con i produttori con lo scopo di sviluppare insieme soluzioni utili per l'installatore. Le partnership di lunga data sono quindi fondamentali per trovare strategie che consentano a tutta la filiera di progredire nel lungo periodo. Dal canto nostro offriamo formazione e servizi ad hoc con lo scopo di aiutare l'installatore a guardare alla qualità della proposta e non alla convenienza economica. Per tutelare i margini, stiamo poi optando per una programmazione semestrale gestibile però con finestre di arrivo materiale in magazzino tra i 30 e i 60 giorni. Stiamo inoltre aprendo a nuovi mercati

geografici e abbiamo inserito prodotti innovativi nel nostro portafoglio. Sostengo però che la tutela maggiore dovrebbe venire dal governo che dovrebbe definire un piano regolatorio stabile e chiaro, senza continui cambi di rotta che creano confusione e bloccano il mercato. Inoltre dobbiamo proteggerci dai distributori esteri e dalle importazioni dirette da parte dei costruttori. Oggi il mercato deve passare dalla distribuzione specializzata».



Marchi distribuiti

Acqua Power, Alusistemi, Autel, Bisol, BYD, Chint, Dmegc Solar, EPD, Fimer, Fronius, GCL, His Renewables, Huawei, K2 Systems, LG, Meyer Burger, Midea, OffgridSun, QCells, Seraphim, SMA, SolarEdge, SoliTek, SolarLog, Sonnenkraft Energy, Tigo, Trinasolar, Winaico, ZCS

“SERVIREBBE UN CONSORZIO TRA DISTRIBUTORI PER REGOLARE I RAPPORTI DELLA FILIERA”

Giuseppe Maltese, vice presidente



«Il rapporto con i fornitori è fondamentale per uscire dall'empasse di mercato. Siamo quindi abituati a creare relazioni stabili negli anni e partnership a lun-

ga data con i produttori nostri partner. Nei confronti dell'installatore invece cerchiamo di offrire maggiori servizi e supporto incrementando le visite di persona che ci consentono di confrontarci e capire come poter procedere insieme. Torna importante poi la formazione perché è necessario che l'installatore si fermi e capisca il mercato. Anche perché spesso negli ultimi tempi l'attenzione di queste figure si sofferma maggiormente sul prezzo e sulle condizioni economiche. Per cui in questo momento la soluzione migliore per salvaguardare l'intera filiera è aprire un dialogo con i principali distributori specializzati a tutela del loro stesso lavoro. un'idea potrebbe essere la creazione di un organo di rappresentanza, un consorzio che consenta alla distribuzione specializzata di studiare azioni e regole congiunte per approcciare il mercato sia a valle verso gli installatori, sia a monte verso i produttori».



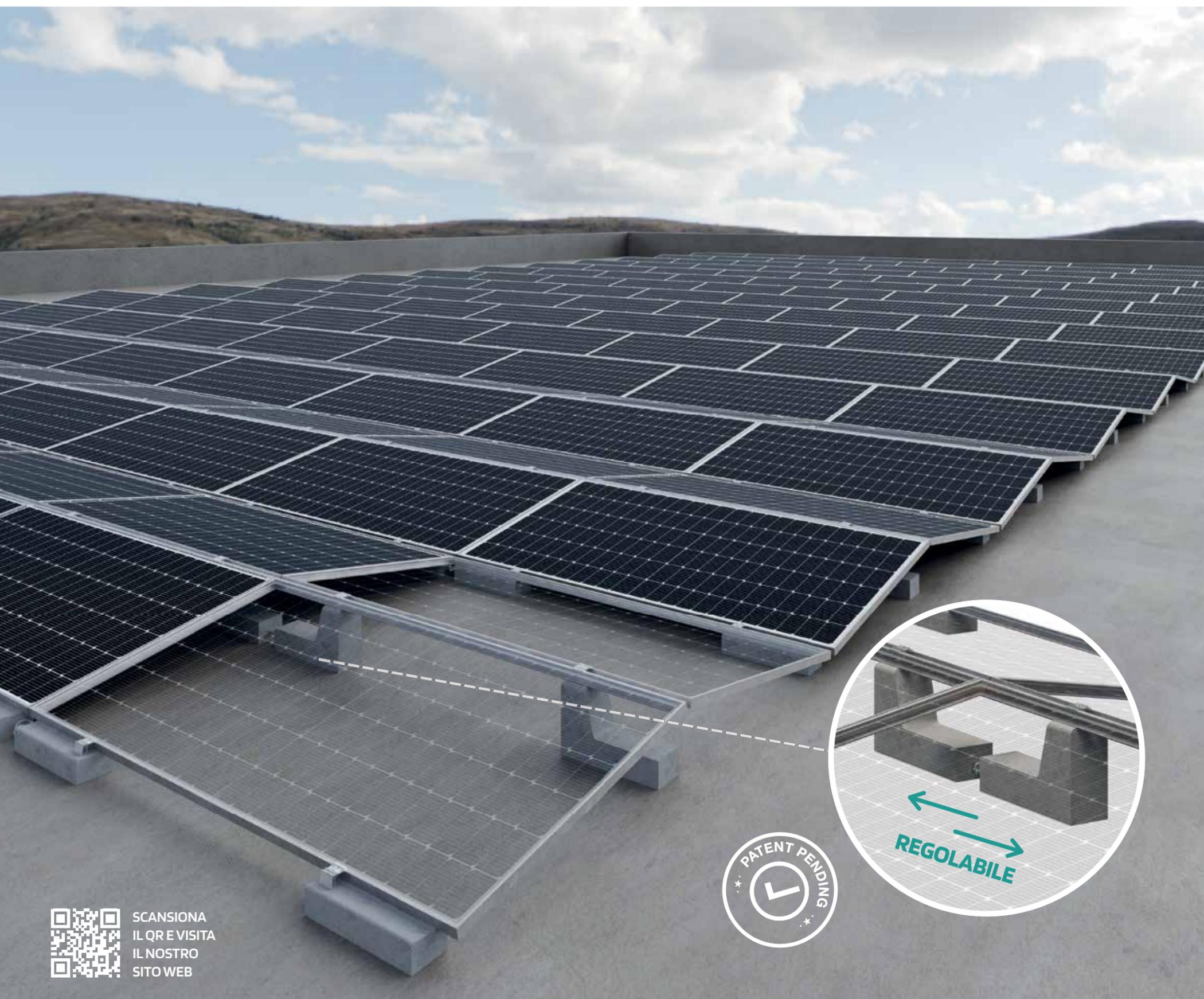
GBSOLAR[®]

PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

ESTÒ

REGOLABILE, VELOCE E VERSATILE

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



SCANSIONA
IL QR E VISITA
IL NOSTRO
SITO WEB



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



ISO 14001
ISO 9001

**SOLAR &
STORAGE**
LIVE Zurich 2024

HALL 5
STAND 330

17-18 settembre 2024

3SUN, la cella Tandem raggiunge il 29,8% di efficienza: nuovo record per l'innovativa tecnologia 'made in Europe'

Insieme al team CEA dell'INES (Istituto Nazionale per l'Energia Solare francese), l'azienda del Gruppo Enel ha raggiunto un nuovo primato di efficienza di conversione energetica di una cella Tandem in silicio e perovskite di 9 cm². Un importante risultato nel percorso verso l'industrializzazione di questa tecnologia che permetterà di fabbricare moduli solari più efficienti, ridurre drasticamente i costi e sfruttare al massimo le superfici disponibili.



▲ In più di due anni, 3SUN è riuscita ad ottenere record di efficienza per la promettente tecnologia Tandem sempre più ambiziosi

Nuovo record per 3SUN, la gigafactory di Enel a Catania, che fa segnare il 29,8% di efficienza della tecnologia Tandem, formata da due celle sovrapposte di silicio e perovskite. Un primato certificato dall'European Solar Test Installation (ESTI) del Centro Comune di Ricerca (JRC) della Commissione Europea, che avvicina l'azienda all'obiettivo di superare il 30% di efficienza per questa nuova e promettente tecnologia solare. I dati confermano ancora una volta la leadership di 3SUN a livello mondiale nello sviluppo di questa innovativa tecnologia che abbina alla cella HJT, ovvero il modello a eterogiunzione di silicio, una cella in perovskite. Una combinazione che garantisce una produzione media di energia ancora più elevata, abbassa i costi e rende il pannello più efficiente.

3SUN: crescita e sviluppo costanti

Il nuovo record, ottenuto in collaborazione con il team dell'Istituto Nazionale per l'Energia Solare francese (INES) del CEA-LITEN, è stato raggiunto su una cella fotovoltaica Tandem di nuova generazione in perovskite e silicio da 9 cm², dopo la correzione dell'ombreggiamento. Il **dato del 29,8% segna una nuova fase nello sviluppo** e progettazione delle Tandem a due terminali, permettendo di accrescere la competenza di 3SUN e di consolidarne la posizione nel percorso di innovazione del fotovoltaico.

Per comprendere meglio come la ricerca sulla nuova tecnologia stia restituendo risultati chiave, progredendo mese dopo mese, è sufficiente ripercorrere le ultime tappe di questo viaggio: nel marzo 2023 è stato toccato il 26,5% di efficienza e, per giungere oggi al 29,8%, si è passati dal 27,1% a giugno 2023, al 28,4% dello scorso mese di dicembre fino ad arrivare al 28,7% ottenuto a giugno 2024.

“Con questo **record 3SUN dimostra di essere all'avanguardia nella tecnologia delle celle solari a livello mondiale**. I risultati provenienti dai laboratori di ricerca in tutto il mondo indicano che le celle Tandem possono superare il 30% di efficienza, ma tali traguardi sono ottenuti attraverso tecniche difficilmente industrializzabili basate su soluzioni liquide e tramite spin coating (una procedura utilizzata per applicare un film sottile e uniforme ad un substrato solido piano). Questi approcci non affrontano il problema della scalabilità, poiché si basano su aree estremamente ridotte (inferiori al cm²) e non sono adattabili alla produzione su larga scala. In 3SUN ci concentriamo su materiali e processi industrializzabili, collaborando con il CEA-INES per scalare questa tecnologia su aree superiori al cm², raggiungendo efficienze prossime al 30% e utilizzando tecniche trasferibili alla produzione”, commenta **Cosimo Gerardi, Chief Technology Officer di 3SUN**.

Tutti i benefici della nuova tecnologia Tandem

Aver raggiunto, quindi, questi record su celle con superficie attiva da 9 cm² accresce l'importanza del risultato raggiunto da 3SUN, considerando che la maggior parte dei dati di efficienza pubblicati a livello internazionale fanno riferimento a celle di superficie inferiori. Puntare a ottimizzare le prestazioni su una superficie più ampia si traduce in una **netta accelerazione verso una produzione industriale** e, quindi, in un impiego effettivo delle celle Tandem nel medio termine.

I vantaggi di questa innovativa tecnologia non si esauriscono, però, esclusivamente in una questione di efficienza, ma permettono di combinare le caratteristiche uniche di perovskite e silicio per **creare celle resistenti e**

sostenibili, abbassando e ottimizzando i costi di produzione di energia e permettendo a 3SUN di contribuire in modo decisivo a rendere il “made in Europe” nuovamente competitivo sul mercato del fotovoltaico.

Gerardi si sofferma proprio sui benefici di questa tecnologia: “I miglioramenti nei materiali e nella progettazione delle celle solari, che compongono i moduli fotovoltaici, permettono di convertire più luce solare in elettricità. Questo rende le installazioni solari più convenienti ed efficienti. La tecnologia Tandem permetterà di fabbricare pannelli solari molto più efficienti rispetto ai moduli convenzionali. L’aumento significativo dell’efficienza sarà cruciale per ridurre drasticamente i costi, **minimizzare l’impatto ambientale e sfruttare al massimo le superfici disponibili**”

Un recente studio condotto dal team di Ricerca e Sviluppo di 3SUN ha dimostrato come i moduli Tandem in silicio e perovskite garantiscano una grande resistenza anche in condizioni non ottimali e, in particolar modo, in presenza di criticità causate dal fenomeno dell’ombreggiatura parziale, il cosiddetto effetto reverse bias, che può essere originato da un albero, dalla neve o da altri fattori comuni.

Da poco pubblicata sull’importante rivista scientifica ‘Advanced Science’, l’analisi condotta in collaborazione con il centro di ricerca INES del CEA-LITEN ha evidenziato come, a differenza degli impianti basati su tecnologia a film sottile,

tra cui quelli di prossima generazione in perovskite, le celle Tandem riescano ad ammortizzare meglio lo stress causato dal reverse bias, restituendo ottime risposte riguardo la resistenza e preservando i livelli di efficienza dell’impianto e delle singole celle nel lungo periodo.

Il futuro del fotovoltaico per un’Europa del solare competitiva

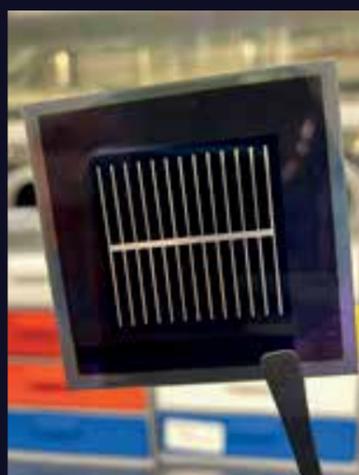
Partendo dalla tecnologia HJT bifacciale, in grado di sfruttare la luce frontale e quella dal retro per moltiplicare l’efficienza della cella, la continua innovazione che caratterizza 3SUN ha permesso di porre le basi per la tecnologia Tandem e di ridurre in modo significativo la superficie necessaria per generare una determinata potenza, abbattendo i costi di produzione di energia.

La linea pilota nei prossimi anni permetterà di **avviare il processo di industrializzazione della tecnologia Tandem**, portandola così dalla fase di ricerca in laboratorio a quella di sviluppo vero e proprio, verso l’applicazione e la diffusione in ambito industriale dei moduli prodotti.

Il futuro del fotovoltaico si avvicina a grandi passi e, grazie a innovazioni tecnologiche come queste, un’azienda italiana come 3SUN guida l’industria del solare in Europa in un percorso di crescita per renderla più competitiva e sostenibile.

“Con questo record 3SUN dimostra di essere all’avanguardia nella tecnologia delle celle solari a livello mondiale. I risultati provenienti dai laboratori di ricerca in tutto il mondo indicano che le celle Tandem possono superare il 30% di efficienza, ma tali risultati sono ottenuti attraverso tecniche difficilmente industrializzabili che si basano su aree estremamente ridotte. In 3SUN, ci concentriamo su materiali e processi industrializzabili, collaborando con il CEA-INES, per scalare questa tecnologia su aree superiori al cm², raggiungendo efficienze prossime al 30% e utilizzando tecniche trasferibili alla produzione. La tecnologia Tandem permetterà di fabbricare pannelli solari molto più efficienti rispetto ai moduli convenzionali e questo aumento dell’efficienza sarà cruciale per ridurre drasticamente i costi, minimizzare l’impatto ambientale e sfruttare al massimo le superfici disponibili”.

Cosimo Gerardi, Chief Technology Officer 3SUN



▲ Foto del laboratorio del CEA-INES (Istituto Nazionale per l’Energia Solare francese) in cui avviene la ricerca sulla tecnologia Tandem di 3SUN. Credits: CEA.

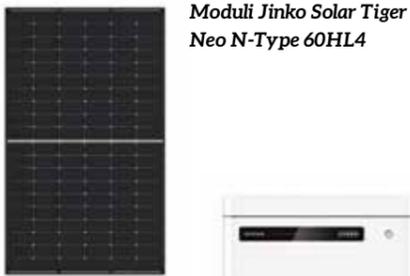
◀ Questa cella solare Tandem di 9cm² ha raggiunto una percentuale di efficienza del 29,8%. Credits: CEA.



Marchi distribuiti

3Sun, Byd, Chaffoteaux, Chint, Energy Spa, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, ICierre, Ingeteam, Jinko Solar, K2 Systems, LG Energy Solution, Pylontech, Schletter, SMA, SolarEdge, Solar-Log, SoliTek, Sun Ballast, TW Solar, Walbox, Western Co, Zucchetti Centro Sistemi

Tre best seller del primo semestre del 2024



Moduli Jinko Solar Tiger Neo N-Type 60HL4



Sistema di storage GoodWe Lynx U



Sistema di storage Huawei Luna 2000 S0

"PRODUTTORI ATTENTI AL SELL OUT E ALL'INVENTORY DEI DISTRIBUTORI"
Luca Demattè, CEO e founder



«Per affrontare il mercato, distributore e produttore devono condividere obiettivi e strategie, stock e politiche commerciali, attraverso la pianificazione di incontri che consentano di mantenere monitorata la situazione e

l'andamento del mercato. Lato produttore è salita l'attenzione all'analisi degli stock dei distributori, attraverso la condivisione dei dati di sell out e inventory. Queste informazioni consentono al produttore di comprendere l'andamento del mercato senza basarsi esclusivamente sul sell in del distributore. Sul fronte degli installatori emergono sempre più due esigenze. La prima è di essere informati sui cambiamenti normativi e le opportunità di incentivo presenti. La seconda è di avere una prima assistenza rapida dal distributore. In affiancamento a questo, la continua innovazione dei prodotti e l'attenuazione dello stress post Superbonus hanno permesso di ritrovare il tempo nell'organizzazione di eventi formativi. L'impegno che Esaving mette verso l'installatore è proprio quello di riuscire a garantire la copertura di entrambe le esigenze».



Marchi distribuiti

Autel, Bisol, Chint, EgingPv, Energy5, Exiom, Fronius, GoodWe, Ingeteam, Jinko Solar, LG Energy Solution, Pylonthec, Regalgrid, Seraphim, Solax, Tigo, Warter, ZeroCo2

"LAVORARE IN SINERGIA CON IL FORNITORE PER SUPPORTARE AL MEGLIO I CLIENTI"
Oscar Facchetti, sales manager



«Il fornitore oggi diventa un partner con cui creare sinergie al fine di dare supporto agli installatori in un momento di contrazione del mercato. Inoltre l'installatore ha bisogno di un aiuto a seguito dell'arrivo di decreti che possono agevolare lo sviluppo del nostro settore. Ma anche con il lancio sul mercato di evoluzioni di prodotti. In questo contesto, la formazione e il supporto all'installatore risultano strategici. Noi di Elfor ci stiamo strutturando per essere capillari sul territorio per dare supporto e informazione ai vari operatori del mercato. La nostra offerta di prodotto inoltre è sempre più completa seguendo l'innovazione e le esigenze settore. Per questo proponiamo ad esempio soluzioni con tecnologia HJT sui moduli, così come tracker e sistemi di accumulo per i grandi impianti».

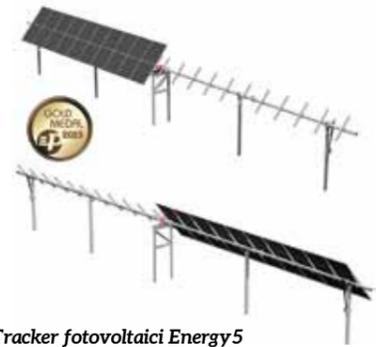
Tre best seller del primo semestre del 2024



GoodWe Lynx C 60kWh Outdoor Battery



Sistema di storage Solax Aelio Hybrid C&I Ess Cabinet



Tracker fotovoltaici Energy5



Marchi distribuiti

Alpsolar, Antai, FoxESS, Outes, Powerway, Saj, Sungrow, Sunpro

"PARTECIPIAMO IN PRIMA PERSONA ALLA REALIZZAZIONE DEI PROGETTI"

Romano Paolicelli, founder & direttore commerciale



«Abbiamo sviluppato un modello innovativo che offre soluzioni sia ai nostri clienti investitori sia alle banche, creando sinergie per affrontare la carenza di domanda nel mercato. Partecipiamo attivamente alla costruzione degli impianti, fornendo tutti i materiali necessari e replicando

questo approccio in diversi progetti. Attualmente, Forniture Fotovoltaiche vanta partecipazioni per circa 60 MW, coinvolgendo circa 100 clienti. I produttori di moduli fotovoltaici sono partner chiave di questo progetto. Inoltre, abbiamo stretto un accordo con uno dei più grandi gruppi italiani per un progetto da 500 MW di impianti eolici e fotovoltaici, coinvolgendo oltre 500 installatori italiani, basato su tetti di aziende agricole, produttrici e logistiche.

La nostra azienda continua a rafforzare le partnership con i produttori e ad adattare l'offerta di prodotti e servizi per rispondere alle sfide del mercato, garantendo supporto e soluzioni concrete agli installatori».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Sistema all-in-one Saj



Batteria FoxESS ECS

Modulo Sunpro da 430 Wp



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



 zonergyglobal
 zonergyglobal
 zonergyglobal
 www.zonergy.com

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

 MILANO (MI) VIA GALILEO GALILEI 7 CAP 20124
 europe@zonergy.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@zonergy.com

ENERBROKER

forniture per l'energia

Marchi distribuiti

Bisol, Byd, Contact Italia, Daikin, Das Solar, EbrSol, Fronius, Gcl, Huawei, Jinko Solar, R-ev, Sma, SolarEdge, Solax Power, Solplanet, Starstarry, SunBallast, Suntech, Threeline, Tigo

"STIAMO SVOLGENDO INDAGINI DI MERCATO PER CALIBRARE LA STRATEGIA"
 Francesco Picariello, responsabile acquisti/buyer



«Nei periodi di criticità, in generale, EnerBroker ha sempre sfruttato in maniera positiva gli eventi. Lo abbiamo fatto durante l'emergenza Covid e lo stiamo facendo ora, dopo il boom del Superbonus. Il contatto con i produttori è continuo e costante e stiamo cercando di

lavorare in sinergia per migliorare tutti quegli aspetti che nei momenti frenetici di mercato abbiamo un po' trascurato. Infatti ora mettono a disposizione nostra e degli installatori maggiori strumenti come link dai quali scaricare direttamente certificazioni e schede tecniche o possibilità di realizzare configurazioni ad hoc degli impianti. In più, stiamo approfittando di questa fase per fare indagini di mercato mirate. Cerchiamo di capire quali sono i prodotti più richiesti, i prezzi più concorrenziali, ma anche guardare in prospettiva per capire dove orientare i nostri acquisti. Di questo lavoro, beneficiano sicuramente gli installatori che possono contare su una migliore qualità del servizio che offriamo come assistenza pre e post-vendita, prezzi migliori e una consegna certa, nei tempi prestabiliti».

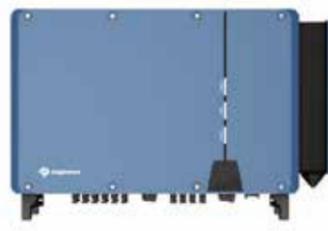
Tre best seller del primo semestre del 2024



Modulo fotovoltaico
Das Solar 450 Wp



Inverter Solax
X3 Ultra



Inverter Solplanet ASW 100 LT

Zeliatech®

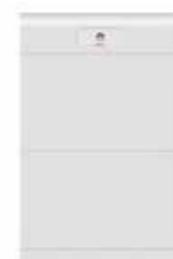
Marchi distribuiti

Huawei, Energizer, Eaton

Tre best seller del primo semestre del 2024



Storage System
Huawei Luna2000



Batteria Huawei
Luna S17 kWh

Inverter Huawei
MBO



Krannich

Marchi distribuiti

Apsystems, Axitec, Byd, Brc, Das Solar, Enphase, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, Ja Solar, Kostal Solar Electric, K2 Systems, Lg Energy Solution, Lg Electronics, Longi Solar, Luxor, Meyer Burger, Pixii, Pylontech, Rec, Sma, Solaxpower, SolarEdge, Solitek, Sungrow, Tongwei Solar, Tigo Energy, Trina Solar, Lapp, Kbe, Staubli

"COOPERIAMO CON I PRODUTTORI E AGGIORNAMO LA NOSTRA PROPOSTA DI SERVIZI E PRODOTTI"
 Manuel Caboni, sales Nord Italia e Sardegna

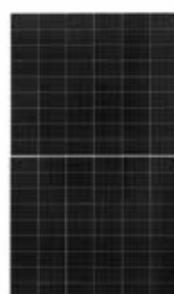


«Krannich Solar ha consolidato una posizione di rilievo nella catena di distribuzione, grazie a una stretta e duratura collaborazione con i principali produttori del mercato. Il nostro approccio prevede una cooperazione continua e attiva con i produttori non solo nella distribuzione dei prodotti, ma anche nell'organizzazione di sessioni di formazione per il nostro

team di vendita. Inoltre, sponsorizziamo tutte le promozioni dei produttori, fornendo loro visibilità attraverso i nostri canali. La nostra offerta di prodotti e servizi per gli installatori è in continua evoluzione. Forniamo formazione con i nostri eventi in presenza come il Krannich Tour e con i nostri webinar. Inoltre, ci impegniamo a semplificare il loro lavoro. Un esempio è l'integrazione dei dati di K2 Base nel nostro webshop, che permette una gestione più efficiente e veloce dei progetti. La nostra missione è fornire non solo prodotti di alta qualità, ma anche un supporto completo e personalizzato che risponda alle sfide del mercato e contribuisca al successo dei nostri clienti».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Inverter Huawei
SUN2000-6KTL-L1



Modulo JA Solar
TOPCon bifacciale
glass-glass 450
Wp



Batteria Huawei Luna 2000-5-S0

"SELEZIONE MIRATA DEI FORNITORI E CREAZIONE TEAM DI SUPPORTO AI CLIENTI"

Andrea Rocchi, head of marketing & solutions

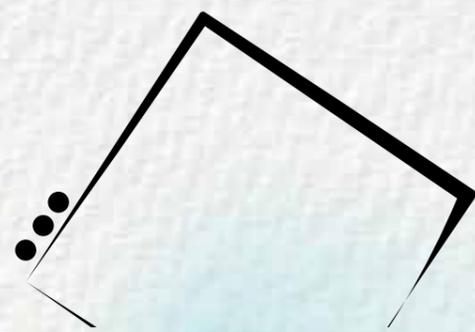


«Zeliatech ha adottato una strategia di partnership altamente selettiva, collaborando con pochi ma importanti partner di grande valore. Queste sinergie sono essenziali per garantire continuità di servizio e sviluppo del prodotto. Nel

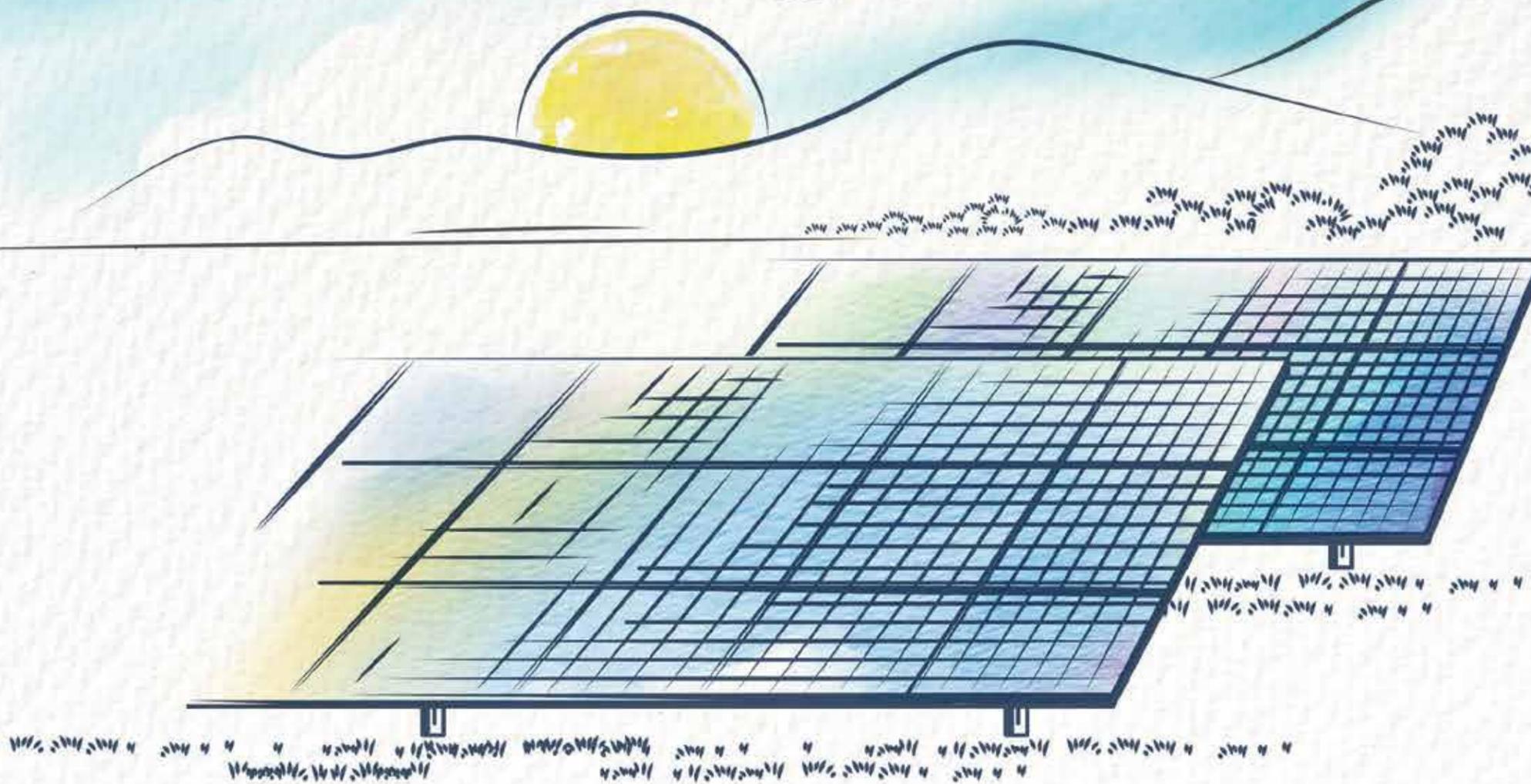
settore del fotovoltaico, per esempio, abbiamo stabilito una partnership strategica con Huawei. Riteniamo che Huawei sia uno dei pochi attori capaci di assicurare un progresso tecnologico significativo grazie ai suoi ingenti investimenti in ricerca e sviluppo e alla sua resilienza e affidabilità, derivante da rigorosi controlli di qualità. Oltre a collaborare con fornitori di rilievo, abbiamo creato centri di competenza per supportare i nostri clienti, che includono distributori specializzati, installatori ed EPC. Abbiamo istituito Zeliatech-LAB, dove i clienti possono testare soluzioni innovative, e 19 training room in tutta Italia per la formazione degli installatori. Inoltre, offriamo una piattaforma di renting portando sul mercato una soluzione a servizio dei nostri clienti».

Progetta il futuro

con il tuo partner per il riciclo



ECOEM
raee batterie fotovoltaico



Design: DOPPIAVU STUDIO



La Soluzione

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

Avrai un **Partner qualificato** e **servizi personalizzati** per la gestione, il ritiro, la **raccolta** ed il **trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita**.

Il nostro impegno

ECOEM è leader nella gestione dei rifiuti collegati ai prodotti da **energie rinnovabili**, vantando una consolidata esperienza nel settore.

Attraverso una **filiere certificata**, il Consorzio garantisce la **conformità normativa** ed un sistema di tracciabilità volte ad attività di riciclo efficienti e sostenibili, dal 2008.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 54276135

Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Carlo Mattiello, 33 - Loc. Sardone - 84098
info@ecoem.it

www.ecoem.it

NUMERO VERDE
800 198674

energy
3000

solar

Marchi distribuiti

Moduli: Canadian Solar, DAS Solar, Longi, Tongwei Solar, Trina Solar; Inverter: Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power; Strutture di fissaggio: Aerocompact, SL Rack, Voestalpine; E-mobility: Fronius, Go-E, Huawei, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power; Soluzioni di accumulo: BYD, Enphase, GoodWe, Huawei, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power

Tre best seller del primo semestre del 2024



Moduli Longi LR5-54HTH-430M

Sistema di accumulo C&I Huawei Storage 97/129/161/200 kWh ESS



Sistema di accumulo residenziale all-in-one Sigenergy SigenStor BAT 5.0/8.0 kWh

"OCCORRE DIFFERENZIARSI PER METODO, ASSISTENZA E SERVIZI"
Gabriele Rosso, sales director Italy



«Energy3000 è una realtà internazionale e il mercato italiano può beneficiare di accordi e condizioni che derivano dai volumi di vendita e dalla forza contrattuale del Gruppo Energy3000. Il principale esito di questo vantaggio è

quello di aver sempre a disposizione, a prezzi competitivi, materiali di alta qualità e assistenza pre e post-vendita. Nessuno di questi tre elementi è da dare per scontato, non si tratta assolutamente di uno standard di mercato. Di fronte alla standardizzazione di mercato cui stiamo assistendo, l'unico modo è quello di differenziarsi per metodo, assistenza e servizi integrativi. Ai nostri clienti, quindi, proponiamo una solida squadra di back office tecnico e commerciale, area manager sul territorio, uno shop online e infine un sistema di software che permettono di generare deal commerciali, progettare impianti fotovoltaici di qualsiasi potenza e dimensione e di gestire le commesse con precisione».

**IBC
SOLAR**

Have sun!

Marchi distribuiti

BYD, Chint, DMegc, Enphase, Fronius, GoodWe, IBC Solar, Jinko, Jolywood, LGChem, Longi, SMA, Solplanet, Sungrow, Tigo, Van Der Valk, Victron

"AGGIORNARE LA DOCUMENTAZIONE TECNICA E ALLINEARE I PREZZI ALLA RICHIESTA DEL MERCATO"

Marco Passafiume, country manager Italia



«Il quadro normativo relativo alle rinnovabili si delinea sempre di più, facendo chiarezza sui certificati che ogni prodotto deve possedere e anche sulla tecnologia su cui puntare. Come IBC Solar siamo in contatto con i produttori per aggiornare la documentazione tecnica e per allineare i prezzi alla richiesta del mercato. Per quando riguarda i servizi, stiamo aumentando la formazione

dedicata al singolo installatore, abbandonando il concetto di webinar di prodotto e spostandoci verso un webinar dedicato allo scenario di applicazione. Lo scambio di idee in questo caso raggiunge dettagli tecnici che difficilmente si possono ottenere su un webinar con più partecipanti. Sul fronte prodotti ci aspettiamo che per tutto quest'anno l'oversupply, accompagnata da offerte spot sempre al ribasso, spinga verso un mercato opportunistico. Come IBC Solar il nostro compito sarà quello di supportare i partner sulla conoscenza della soluzione tecnica migliore e non più economica. Infine, per contrastare i crescenti costi di trasporto, stiamo concludendo accordi con partner strategici per l'uso condiviso di magazzini nel nord, centro e sud Italia».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Inverter SMA Sunny Tripower X



Moduli IBC MonoSol MS10-HC-N GEN2



Inverter trifase Solplanet ASW 110K-LT



enerklima
DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

Marchi distribuiti

3Sun, Bisol, BYD, Fimer, Fronius, Gewiss, GoodWe, Huawei, JA Solar, Jinko Solar, LG Energy Solution, RenuSol, SMA, SolarEdge, Solarwatt, SonnenSol 2.0, Staubli, Sun Ballast, Victron Energy, Zucchetti

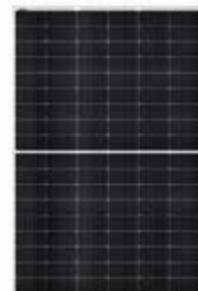
"PUNTIAMO SU FORMAZIONE, DIALOGO, CONSULENZA DIRETTA E PERSONALIZZATA"
Riccardo Priolo, CEO



«Enerklima sta lavorando attivamente per rafforzare le partnership con i produttori, affrontando insieme le criticità del settore attraverso formazione, informazione e dialogo continuo. Da una parte, i roadshow itineranti con i nostri partner ci consentono di entrare in contatto diretto con installatori e progettisti. Dall'altra, lo

sviluppo dei Moving Academy, corsi di formazione guidati da professionisti e tecnici, forniscono aggiornamenti costanti su tutte le novità del settore. Infine, abbiamo attivato una newsletter mensile, che offre tutte le notizie più rilevanti del settore. Sul fronte degli installatori, la nostra offerta di prodotti e servizi si evolve continuamente. Offriamo supporto attraverso un servizio di consulenza pre-vendita e post-vendita, permettendo agli installatori di essere sempre più emancipati dal produttore e di poter contare su una consulenza diretta e personalizzata. Questo approccio ci consente di rispondere in modo più efficace e tempestivo alle esigenze specifiche degli installatori, migliorando la loro capacità di affrontare le sfide del mercato e di fornire soluzioni ottimali ai loro clienti».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Modulo fotovoltaico Solarwatt classic AM 2.5 Pure da 430 kWp



Inverter ibrido Huawei MB0 Sun 2000



Inverter trifase SolarEdge con tecnologia Synergy 100 e ottimizzatore di potenza S1200

COENERGIA
renewable energy distribution

Marchi distribuiti

3 SUN, Aiko, Aleo Solar, Alpha Ess, Autel, Byd, Bosch, Cooper-E-Hunter, Daikin, Daze Technology, Ecoflow, Enphase, Elco, Fiamm, Fimer, Fronius, Hunday, Immergas, Ja Solar, Kostal, Lg Energy Solution, Mennekes, Pylontech, Rec Solar, Regalgrid, Risen Energy, Sflex, Sma, SolarEdge, Solarwatt, Solis, Sungrow, Suntech, Tesla, Tigo, Toshiba, Trienergia, Trienergia-Termico, Tw Solar, Wallbox, Western Co., Zucchetti Centro Sistemi

"SERIETÀ E AFFIDABILITÀ PER RAFFORZARE I RAPPORTI CON I CLIENTI"

Davide Caprara, sales manager

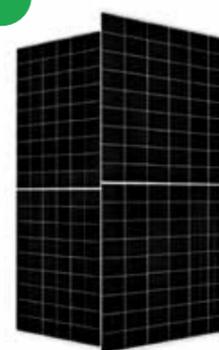


«Il rapporto con i fornitori è da sempre mantenuto stretto grazie ai continui affiancamenti con la forza vendite di Coenergia. Certamente il periodo richiede maggiore collaborazione in questo senso e la presenza capillare dei nostri commerciali agevola il lavoro. Condividere attività e gestione di clienti è fondamentale per migliorare la nostra presenza sul territorio rendendo più presente anche il marchio del produttore. Sul fronte installatori, mai come in questi periodi il servizio e l'affiancamento sono atteggiamenti da mettere in campo

per far capire al cliente installatore quanto Coenergia è presente anche e soprattutto nei momenti di difficoltà. Dimostrarsi seri e affidabili genera rapporti indelebili per raggiungere un obiettivo comune».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Modulo JA Solar JAM54D40 MB bifacciale mezza cella

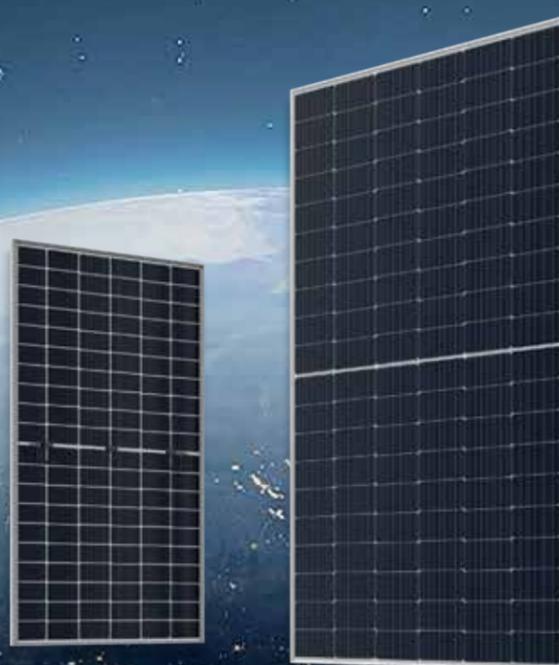


Inverter SolarEdge HD Wave AC

Ev-Charger Trifase ZCS 120 kW



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.



Marchi distribuiti

Aiko, Austa, Chint Power, Huasun, Jetion Solar

"NUOVA PARTNERSHIP CON UN PRODUTTORE DI MODULI IDONEI AL PIANO INDUSTRIA 5.0"
Fabrizio Bonsignore, sales & marketing manager



«OGT Solar ha avviato una nuova collaborazione con un produttore europeo di moduli idonei al Piano Industria 5.0. Infatti, siamo fra i pochi in grado di fornire i moduli come previsto al punto c) ovvero compatibili per il regime di credito d'imposta del 140% ai sensi della Legge Piano Transizione 5.0. A tal proposito, i nostri clienti hanno l'assoluta certezza che la fabbricazione delle celle e l'assemblaggio dei moduli è avvenuto in Europa, con qualità e garanzie sul prodotto al top. Accanto a questo nuovo partner, ne abbiamo altri storici. La nostra scelta di tecnologie e produttori si conferma infatti vincente. Aiko è oggi il prodotto più efficiente ed innovativo sul mercato, Huasun si conferma il miglior prodotto per la tecnologia eterogiunzione, Austa con la tecnologia TOPCon continua a crescere tanto che recentemente è diventato un Tier 1, Jetion Solar con tecnologia Perc propone un prodotto affidabile e consolidato. Infine per la parte inverter e sistemi di accumulo Chint Power Systems rappresenta per i nostri clienti un punto di riferimento assoluto per tecnologia, affidabilità e servizio di assistenza tecnica».

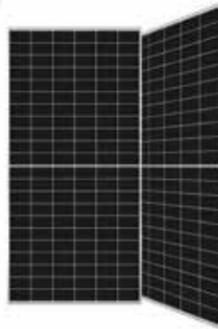
«OGT Solar ha avviato una nuova collaborazione con un produttore europeo di moduli idonei al Piano Industria 5.0. Infatti, siamo fra i pochi in grado di fornire i moduli come previsto al punto c) ovvero compatibili per il regime di credito d'imposta del 140% ai sensi della Legge Piano Transizione 5.0. A tal proposito, i nostri clienti hanno l'assoluta certezza che la fabbricazione delle celle e l'assemblaggio dei moduli è avvenuto in Europa, con qualità e garanzie sul prodotto al top. Accanto a questo nuovo partner, ne abbiamo altri storici. La nostra scelta di tecnologie e produttori si conferma infatti vincente. Aiko è oggi il prodotto più efficiente ed innovativo sul mercato, Huasun si conferma il miglior prodotto per la tecnologia eterogiunzione, Austa con la tecnologia TOPCon continua a crescere tanto che recentemente è diventato un Tier 1, Jetion Solar con tecnologia Perc propone un prodotto affidabile e consolidato. Infine per la parte inverter e sistemi di accumulo Chint Power Systems rappresenta per i nostri clienti un punto di riferimento assoluto per tecnologia, affidabilità e servizio di assistenza tecnica».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Modulo Aiko Neostar 2P 450-470 Wp

Modulo Huasun Himalaya G1 Series 710-720 Wp



Inverter di stringa trifase Chint Power Systems SCA100/125K-T-EU



Marchi distribuiti

Moduli: Bisol, FuturaSun, Rec Solar, Trina Solar; Inverter: Energy, Fimer, Fronius, Growatt, Huawei, SolarEdge; Storage: BYD, Energy, Growatt, Huawei, SolarEdge; Varie: Contact Italia, Fischer, Regalgrid

Tre best seller del primo semestre del 2024

Modulo Rec Solar Twin Peak 5 410Wp



Inverter Fronius Primo Gen24 Plus 6 kW

Batteria BYD HVM



"CATALOGO RINNOVATO PER RISPONDERE ALLE NUOVE ESIGENZE DEL MERCATO"
Emanuele Marcon, responsabile business unit green energy



«Abbiamo ridimensionato la nostra proposta con l'obiettivo di dare più spazio e continuità ai fornitori storici con cui collaboriamo da molti anni. Inoltre questo ci permette di essere più efficienti nelle risposte del magazzino ma soprattutto di implementare e migliorare il supporto tecnico ai nostri clienti sui prodotti a catalogo dei fornitori. Su tutti i produttori di inverter e batterie, Marchiol è già da tempo operativo per dare un primo livello di assistenza ai propri clienti».



Marchi distribuiti

FoxEss, Huasun, Longi, Solis, UZ Energy

"EVENTI SUL TERRITORIO, PUBBLICITÀ MIRATE E SERVIZIO TECNICO"
Paolo Rocco Viscontini, amministratore unico



«Insieme ai fornitori stiamo programmando degli eventi sul territorio per gli installatori e i professionisti, oltre che pubblicità mirate. Fondamentale è il servizio tecnico. L'esperto staff Enerpoint, sempre in contatto coi tecnici dei fornitori, consente ai clienti di ricevere risposte rapide, precise ed efficaci. Inoltre ci concentriamo su fornitori di prodotti che si distinguono nel mercato come gamma prodotti, facilità di installazione e prestazioni. Gli inverter FoxESS, che offrono taglie dal residenziale al C&I, possono essere accoppiati ad accumuli dello stesso fornitore, aspetto importante per una semplicità di gestione. Confermiamo inoltre la partnership con Solis, convinti che i loro inverter da 250 kW rappresentino una soluzione molto valida per i tanti impianti C&I e utility scale che si installeranno. Come moduli proponiamo Longi, garanzia di affidabilità e ottime prestazioni, e promuoviamo anche Huasun, leader nella tecnologia a eterogiunzione. Come Enerpoint abbiamo dei moduli HJT di marca Sanyo installati dal 2011 in un nostro impianto in Puglia. Sono gli unici moduli che non sono stati oggetto di revamping».

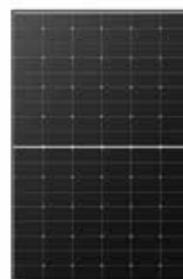
Tre best seller del primo semestre del 2024

Moduli fotovoltaici Huasun



Batterie UZ

Moduli fotovoltaici Longi



TECNO-LARIO

Marchi distribuiti

Abb, Ariston, Azzurro Zcs, Bisol, Fiamm, Fimer, Fischer, Fronius, Huawei, Isomarket, Jinko Solar, Keba, Lg, Pylontech, Sharp, Solar Eclipse, SolarEdge, Solar-Log, Solis, Steca, Sun Ballast, Tigo, TL, Victron Energy, Weco, ZeroCO2.

"NECESSARIO SUPPORTARE E PROMUOVERE INSTALLATORI SPECIALIZZATI E NON GENERALISTI"

Riccardo Piazza, amministratore



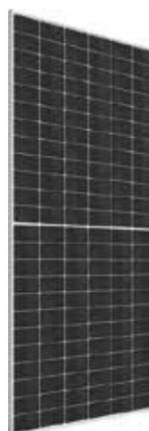
«Sebbene il costo di un impianto fotovoltaico sia sensibilmente diminuito, il settore vive ancora un andamento discontinuo e la flessione attuale del segmento residenziale legata ai tanti nuovi operatori di impronta generalista alla rincorsa del fatturato genera confusione. Da distributori specialisti abbiamo partner strategici fra i nostri fornitori con cui condividiamo il percorso e le informazioni. Sono brand scelti per buon posizionamento e qualità di servizio successivo alla vendita, che propongono prodotti dall'alto contenuto tecnico orientati all'installatore specialista. Quest'ultimo deve essere il canale di fornitura da privilegiare all'utente finale, a dispetto di scelte di forte appeal, ma di scarso contenuto e servizio. Verso i clienti installatori Tecno-Lario insiste sull'alta qualità di servizio, caratterizzato da una preparazione tecnica avanzata dei funzionari commerciali, un adeguato stock in pronta consegna, rapidità di spedizione, una maggior elasticità finanziaria con i clienti fidelizzati e soluzioni di imballo più efficaci per i trasporti».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Inverter ZCS Easy Power con batterie ZBT5K



Modulo Sharp Nbjd 580



Dispositivo di ricarica Keba P30 serie A Green Edition



EEI e COMUNITÀ ENERGETICHE

Le nostre soluzioni innovative ti permettono di generare, condividere e risparmiare energia in modo **intelligente** e **sostenibile**. Grazie alle nostre tecnologie avanzate, puoi monitorare il consumo energetico, **ottimizzare l'efficienza** e partecipare a un sistema energetico equo e resiliente.

MaxBESS



edō



Inizia oggi il tuo viaggio verso l'energia sostenibile. Energia rinnovabile, comunità sostenibili, futuro condiviso.

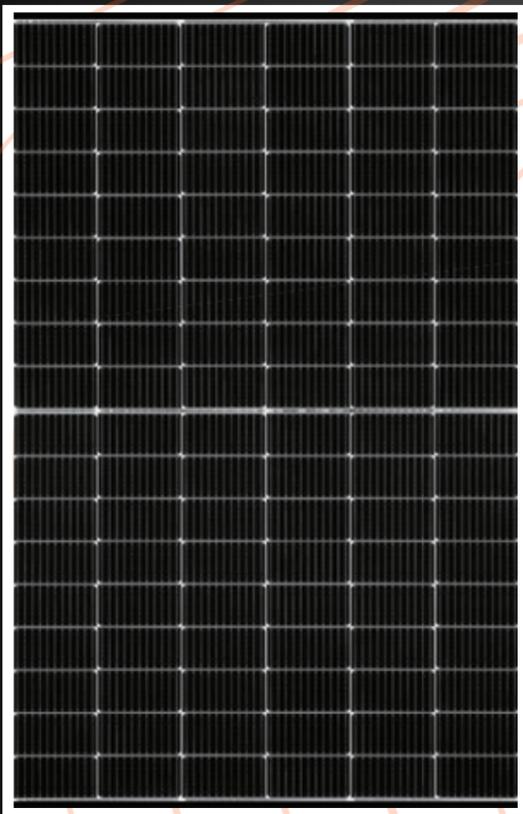


SCOPRI DI PIÙ

EEI
ITALIAN
POWER
TECHNOLOGY

www.eei.it

WRS-EU-440-27MH



20 ANNI DI GARANZIA
MATERIALE E LAVORAZIONE
DEL PRODOTTO



30 ANNI DI GARANZIA
POTENZA DI USCITA
LINEARE

MADE IN EUROPE



EFFICIENZA SUPERIORE AL 22%



**EFFICIENZA DELLE CELLE SUPERIORE A
23.5%**



**CONFORME ALLA DIRETTIVA TRANSIZIONE
5.0**



RESISTENTE ALLA GRANDINE



SCARICA LA SCHEDA TECNICA



Marchi distribuiti

Amerisolar, Canadian, Eging, Eurener, Fronius, GoodWe, Growatt, Huawei, JA Solar, LG, Meyer Burger, RCM, Renesola, Risen, Siel, SolarEdge, Solis, Sunage, SunBallast, Sunerg, Ulica, Yingli

"IMPORTANTE RACCOGLIERE FEEDBACK DAI PRODUTTORI PER MIGLIORARE I SERVIZI"

Alessandro Gaggio, amministratore unico



«Per affrontare le criticità del settore, stiamo lavorando in sinergia con i produttori e sviluppando soluzioni personalizzate e innovative che possano rispondere alle esigenze del mercato. Stiamo inoltre organizzando sessioni di formazione e workshop, per comunicare le best practices e le ultime news del settore. Diventa sempre più essenziale raccogliere feedback dai produttori per migliorare la qualità dei servizi offerti, ottenendo una maggiore soddisfazione da parte del cliente. Verso gli installatori invece stiamo ampliando la gamma dei prodotti offerti così da soddisfare qualsiasi esigenza di budget. Ci stiamo anche specializzando in consulenza, assistenza post-vendita e formazione tecnica per supportarli nel completamento dei progetti. Infine stiamo attuando nei loro riguardi promo e offerte speciali, cercando di incentivarli ad appoggiarsi alla nostra società».

Tre best seller del primo semestre del 2024

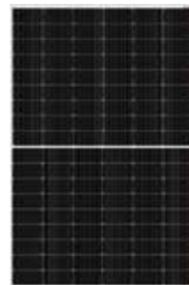
Modulo fotovoltaico
Risen Total Black
Titan S G5.3



Batteria Huawei Luna2000
smart string 5/10/15 kW



Modulo fotovoltaico
Amerisolar AS-7M108-
HC N-Type TopCon



Marchi distribuiti

Enphase, Huawei, Jinko Solar, Lektrico, Longi, Megasol, REC, SMA, SolarEdge, Sun Ballast, Sun-Age, Sungrow, Trina Solar, Wallbox, Western Co, Wevolt, ZCS

"MAGAZZINO CON MERCE IN PRONTA CONSEGNA PER AIUTARE GLI INSTALLATORI"

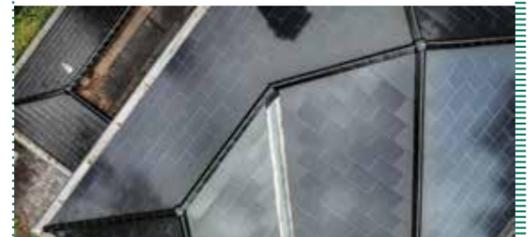
Giorgia Lermi, CEO & founder



«Per noi è fondamentale lavorare a stretto contatto con i produttori per la realizzazione di progetti nel territorio, soprattutto per quelli che riguardano casistiche particolari e richiedono conoscenze tecniche specifiche. Questa collaborazione ci permette di intercettare le richieste della clientela ancora in fase embrionale, affrontandole in sinergia e unendo le reciproche competenze e capacità. Insieme ai nostri partner produttori accompagniamo il cliente nel processo decisionale, aiutandolo nella scelta della soluzione migliore per le sue esigenze. Grazie al nostro magazzino con merce sempre disponibile in pronta consegna, aiutiamo gli installatori nella pianificazione del proprio lavoro e nell'ottimizzazione degli acquisti per tutti i lavori che saranno realizzati a breve e medio termine. Inoltre, abbiamo cercato di differenziare sempre più la nostra gamma prodotti, ampliando l'offerta anche a soluzioni fotovoltaiche alternative, per venire incontro alle diverse esigenze del mercato».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Moduli Wevolt Wienerberger



Inverter Sungrow 6 kW
con sistema d'accumulo,



Struttura di fissaggio
Sun-Age





Marchi distribuiti

Risen Solar Technology, Sun Earth, Tongwei Solar

"GESTIAMO DIRETTAMENTE I RAPPORTI CON PRODUTTORI E CLIENTI GRAZIE AI NOSTRI UFFICI IN CINA E IN ITALIA"

Giuseppe Auguadro, general manager



«EEN è uno dei pochi operatori specializzati in pannelli fotovoltaici con un profilo internazionale, un ufficio in Cina e uno in Italia, un magazzino in Lombardia e la gestione diretta dei trasporti internazionali e locali. Siamo special dealer italiani di Tongwei Solar e Risen Solar per gli impianti utility scale, per i quali abbiamo già in programma

oltre 50 MWp di forniture nel 2024 su progetti già definiti e pianificati. In particolare, nell'ultimo anno abbiamo rafforzato la nostra partnership con Tongwei Solar, che ci ha premiato durante Intersolar a Monaco, con il Supreme Case Award per il miglior progetto Utility Scale 2023 in Italia. Nel 2023 abbiamo fornito ai nostri clienti oltre 60 MWp di moduli, con una media di gestione di quasi cinque containers a settimana servendo dal piccolo installatore fino all'impianto di rete. Abbiamo ascoltato tutte le necessità, organizzando consegne e tempistiche secondo le precise esigenze del cliente. I nostri punti di forza sono disponibilità immediata, grandi quantità delle taglie di pannello più richieste ed una programmazione molto flessibile per la vendita agli installatori retail».

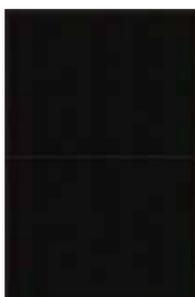
Tre best seller del primo semestre del 2024

**Modulo bifacciale HJT Risen
RSM132-8-680-705BHDG**



**Modulo monocristallino
Sun Earth
DXM8-54HBG-
Full Black 435 Wp
Double glass**

**Modulo monofacciale
TW Solar
TWMND-60HS-
490 Wp**



Marchi distribuiti

Moduli: Astronergy, Bisol, Hanwha, Longi Solar, Qcells, Trina Solar; Inverter: Fronius, Growatt, Huawei, SolarEdge, Sungrow, ZCS; Sistemi di storage: BYD, Growatt, Huawei, SolarEdge, Sungrow, ZCS; Wallbox: ABB, Huawei, Keba, Legrand, Scame, Sungrow; Altri Componenti: AEG, Alusistemi, Cabur, Contact Italia, Fanton, Fischer, Italweber, Orbis

Tre best seller del primo semestre del 2024

**Modulo Trina Solar Vertex S +
440 Wp N-Type monofacciale**



**Kit batteria Sungrow
6.4 kW/h SBR064**

**Inverter Sungrow trifase 125
kW 12 Mppt SG125CX-P2**



OGTS  SOLAR
PHOTOVOLTAIC SOLUTION

MORE INFO
OGTSOLAR.COM

YOUR TOTAL SUN PARTNER

TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO



TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA PER MASSIMA POTENZA ED EFFICIENZA

Scopri la nostra gamma completa per ogni tuo progetto!

Offriamo un'ampia gamma di prodotti e servizi: moduli fotovoltaici, inverter e sistemi d'accumulo, il tutto integrato dal servizio "Customer Support".

DISPONIBILI A STOCK MODULI 5.0

Siamo in grado di fornire moduli fotovoltaici compatibili alla classe C che consentono l'accesso al credito di imposta del 140% ai sensi della Legge Piano Transizione 5.0, Articolo 12(1) (a), (b) e (c) del DL 181/2023.

CHIAMACI allo 011.9343527 per avere maggiori informazioni oppure scrivi a sales@ogtsolar.com



MODULI
TECNOLOGIA ABC



MODULI
TECNOLOGIA TOPCon



MODULI
TECNOLOGIA HJT



MODULI
TECNOLOGIA PERC



INVERTER
E BATTERIE



MICRO FINANCE: CON DLL GROUP, PIÙ EFFICACI ANCHE NEL B2B

LA SOCIETÀ, AGENTE DI COFIDIS, È LEADER NELLA COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI FINANZIARI NEL MERCATO DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO B2C (SETTORE RETAIL). OGGI ATTRAVERSO LA PARTNERSHIP CON L'INTERMEDIARIO FINANZIARIO DE LAGE LANDEN, FA IL SUO INGRESSO ANCHE NEL MERCATO B2B

Micro Finance è una società che opera come agente in attività finanziaria ed è un punto di riferimento per le Aziende che commercializzano i prodotti nel mercato dell'efficientamento energetico B2C (settore retail). Micro Finance, in qualità di Agente di Cofidis ha promosso Convenzioni di Credito al Consumo con Aziende/Dealer che mettono a disposizione dei propri Clienti l'acquisto dei prodotti mediante il pagamento a rate. Recentemente l'agenzia ha annunciato il suo ingresso nel mercato B2B attraverso la partnership con l'Intermediario Finanziario De Lage Landen (DLL Group): primaria società europea di soluzioni finanziarie ed operative facente parte del Gruppo Rabobank.

«L'accordo nasce», spiega Giacomo Cosmai, presidente CdA di Micro Finance Srl di Milano, «per soddisfare una particolare esigenza di mercato, Micro Finance dopo un'attenta e scrupolosa ricerca di mercato ha stretto una nuova partnership con De Lage Landen (DLL Group), primaria società europea facente parte del Gruppo Rabobank che opera sul mercato con soluzioni finanziarie per il mercato B2B. La DLL Group opera dal 1969 in più di 25 nazioni ed è presente in Italia con una struttura efficiente».

Con l'accordo tra MicroFinance e DLL Group, quali sono le nuove opportunità per l'offerta rivolta alle aziende, in particolare in ambito fotovoltaico?

«Negli ultimi tempi, il mercato di aziende/dealer chiede con sempre maggiore frequenza, soluzioni finanziarie al fine di soddisfare le esigenze di copertura finanziaria degli investimenti legati all'efficientamento energetico non solo delle famiglie, ma anche delle aziende; infatti, oltre al mercato delle famiglie offrono i propri prodotti/servizi anche alle aziende e quindi necessitano di un prodotto per finanziarie il settore B2B (settore corporate)».

Nello specifico qual è il ruolo di DLL Group?

«Il ruolo di DLL Group è molto importante, perché si propone come banca/intermediario finanziario che fornisce soluzioni finanziarie basate sugli asset e attraverso la partnership con Micro Finance, potrà rivolgersi alle aziende che necessitano di coperture finanziarie per l'acquisto di impianti fotovoltaici, eolici e altre tecnologie di produzione di "energia Pulita".

E poi con questa soluzione l'offerta sarà sempre più globale vista la possibilità di offrire ad Aziende/Dealer una gamma a 360° visto che privati/famiglie (B2C) saranno soddisfatti col prodotto della francese Cofidis ed aziende (B2B) con quello della olandese DLL. Questo permetterà ai nostri dealer di poter crescere sempre più in un mercato in crescita progressiva».

In che senso questa sinergia mira a promuovere la Transizione Energetica ed a supportare le imprese italiane?

«La sinergia si presenta molto interessante e sarà sicuramente proficua, poiché unendo le reciproche esperienze pluriennali, Micro Finance e DLL Group potranno supportare le aziende italiane in questo particolare momento storico, nel settore della transizione Energetica, tema molto sentito e di grande attualità, anche per interventi normativi in materia. Attraverso le soluzioni di locazione sia finanziarie (leasing) che operative (noleggio), costruite ad hoc; quindi, soluzioni flessibili e costruite su misura in base all'esigenza dell'azienda utilizzatrice, quest'ultime potranno affrontare senza timori gli investimenti necessari per affrontare le nuove sfide del mercato in tema di "Energia futura/pulita"».

Che ruolo hanno in questa soluzione a 360° il noleggio operativo e il leasing?

«Per noleggio operativo, si intende un'operazione attraverso la quale Banca/ Intermediario Finanziario (locatore) concede in utilizzo un bene ad un soggetto (utilizzatore) per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo (canone) senza la possibilità per il conduttore che ne diventi proprietario. Solitamente questa soluzione è particolarmente indicata quando l'azienda deve servirsi di beni con una durata di vita breve; quindi,



GIACOMO COSMAI, PRESIDENTE CDA DI MICRO FINANCE SRL DI MILANO

per beni soggetti ad usura. Il noleggio operativo permette di eliminare costi di manutenzione, di smaltimento dei beni. Non prevede anticipi, né maxicanoni e né altri costi.

Il leasing finanziario, o locazione finanziaria, viceversa è un'operazione posta in essere da Banca/Intermediario Finanziario (locatore) che consiste nella concessione in utilizzo per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo periodico (canone), beni mobili ed immobili o anche immateriali, acquistati o fatti costruire dal concedente da un terzo fornitore, su scelta e indicazione del cliente (utilizzatore/conduttore), che ne assume così tutti i rischi e conserva una facoltà al termine della predetta durata contrattuale di acquistare i beni ad un prezzo prestabilito ed eventualmente di prorogarne il loro utilizzo a condizioni economiche predeterminate. La funzione economica dell'operazione è di finanziamento anche se, in luogo di una somma di denaro, il locatore mette a disposizione del Conduttore il bene da quest'ultimo richiesto. Questo strumento è molto attuale ed utile soprattutto in riferimento agli investimenti che possono usufruire di contributi a fondo perduto legati all'Industria 5.0 (piano transizione)».

SISTEMA DI GESTIONE INTELLIGENTE DEI CARICHI E DELL'ENERGIA PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI NUOVI O ESISTENTI

OBIETTIVO: 100% DI AUTOCONSUMO MASSIMO RISPARMIO, MONITORAGGIO DI SINGOLI CARICHI PER FAMIGLIE ED AZIENDE.

TUTTO IN UN UNICO PRODOTTO SEMPLICE E GIÀ PROGAMMATO.

Doppio brevetto UE/USA



-  Gestione climatizzazione
-  Monitoraggio dei costi
-  Comando intelligente dei carichi
-  Gestione domotica Wi-Fi
-  Building automation
-  Monitoraggio economico fotovoltaico e telettura contatori
-  Allarmi e assistenza remota installatore
-  Gestione autoconsumo edifici per comunità energetiche



AZIENDE



RESIDENZIALE



PUBBLICA AMM.



UFFICI - RETAIL



MULTI-SEDI



COMUNITÀ ENERGETICHE



Per maggiori informazioni visita il sito www.aspechome.it

 **ASPECHome**[™]
photovoltaic intelligent energy system



Sistemi C&I e BESS

Elfor è al tuo fianco per offrirti sempre la soluzione migliore e più adatta alle tue esigenze.

Assistiamo i clienti dalla progettazione alla realizzazione fino al commissioning e **non ti lasciamo solo dopo la vendita**, ma restiamo **sempre disponibili** con il nostro reparto di assistenza dedicato.

Contattaci subito per ricevere un'offerta personalizzata!

Tel. 0362 1900443



GoodWe-Lynx C
60kWh



Solax AELIO



Solax TRENA



ZeroCo2 XL



ZeroCO2 XL SHELL 59/107K



ZeroCO2 XL BOX

  www.elfor.org • info@elfor.org  