



ASSOCIAZIONI: UNA FITTA AGENDA PER IL 2025

IL NUOVO ANNO PRESENTA DIVERSE SFIDE PER IL FOTOVOLTAICO. LA DIRETTIVA CASE GREEN, LA POSIZIONE DELLE REGIONI SULLE AREE IDONEE, MA ANCHE IL GRANDE TEMA DELLA TRANSIZIONE 5.0 E DELLA SALVAGUARDIA DELLA FILIERA EUROPEA SONO SOLO ALCUNI DEI TEMI CHE LE ORGANIZZAZIONI DI SETTORE SI PREPARANO AD AFFRONTARE CON LE LORO ATTIVITÀ

DI **ALDO CATTANEO**



Il settore del fotovoltaico si prepara ad affrontare il 2025 con molte sfide all'orizzonte, e le associazioni di categoria sono in prima linea con attività a 360° a livello istituzionale, di lobbying e di sensibilizzazione dei cittadini. Il tutto mantenendo sempre un filo diretto con gli associati con lo scopo di avere il polso della situazione interagendo direttamente con chi lavora in prima linea per poi modulare strategie e attività associative, anche nella volontà di ampliare la base degli iscritti per avere più potere nel confronto con politica e istituzioni.

TANTE SFIDE ALL'ORIZZONTE

Con il nuovo anno l'attenzione del settore fotovoltaico e quindi delle associazioni sarà rivolta in particolar modo alla nuova legislazione nazionale e regionale in via di definizione, come la Direttiva Case Green e il quadro normativo ad essa legato che

andrà a definire come si svilupperanno i percorsi del fotovoltaico negli edifici residenziali e pubblici. Anche il tema delle aree idonee delle regioni, con il caso Sardegna che potrebbe diventare un pericoloso precedente, è sotto la lente e tra le priorità di intervento per il 2025. Senza dimenticare il nuovo Testo Unico delle Fonti Rinnovabili e la necessità di apportare un miglioramento al quadro normativo per le Comunità Energetiche per permetterne una reale diffusione. In sintesi, la sfida principale è quella di definire nuove regole, sia normative sia tecniche, per l'accesso e la connessione alla rete degli impianti fotovoltaici sempre più abbinati ai sistemi di accumulo.

PROTEGGERE LA FILIERA

Il settore si trova inoltre tra le mani le potenziali opportunità offerte dal Piano Transizione 5.0 e dal Net Zero Industry Act che, con sfumature diverse, in-

tendono favorire l'installazione di impianti fotovoltaici con moduli assemblati o interamente prodotti nei Paesi dell'Unione Europea. Su questo tema le associazioni spingono perché si mettano in campo attività che permettano di creare una filiera di produttori di moduli, celle, wafer, lingotti, inverter e batterie ben coordinata che possa esprimere tutto il suo potenziale, soprattutto nel nostro Paese. L'obiettivo è quello di recuperare terreno sugli altri produttori europei anche con percorsi di formazione per creare figure specializzate in un settore attrattivo per le nuove generazioni.

L'IMPORTANZA DEI NUMERI

Alla base del peso specifico delle associazioni ai tavoli di lavoro con le istituzioni c'è sicuramente la platea degli associati. Questo non solo consente alle organizzazioni di avere una "forza contrattuale" più consistente, ma soprattutto, attraverso un dialogo costante con i soci, permette di attingere a una grande ricchezza in termini di know how, punti di vista ed esperienze diverse che contribuiscono sia al progresso del settore sia alla professionalità di ogni singola azienda e dell'associazione stessa.

CONTATTO COSTANTE CON I SOCI

Se la numerica degli associati è un elemento importante, per quanto accennato sopra, è altrettanto vero che mantenere un costante contatto con soci sul territorio può essere complesso. Per questo motivo le associazioni si sono strutturate in gruppi di lavoro e organizzano riunioni durante l'anno per coinvolgere costantemente gli associati. Anche gli eventi vengono organizzati sul territorio nazionale rappresentano un ulteriore punto di contatto. Infine comunicati stampa, social media e webinar rappresentano un ottimo strumento per veicolare i contenuti e le posizioni delle associazioni al fine di aprire un confronto, non solo con i soci.

CREARE CULTURA SUL FOTOVOLTAICO

Anche con il nuovo anno le associazioni investiranno per creare una maggiore cultura sul fotovoltaico, con azioni trasversali sia verso i cittadini sia verso le istituzioni e la politica. E questo verrà fatto con attività di informazione mirata a diversi target ma anche con relazioni istituzionali e con eventi dedicati agli operatori. Una comunicazione che in alcuni casi si pone anche l'obiettivo di sfatare le fake news, per sensibilizzare e informare tutti quei cittadini che a oggi non hanno un'opinione chiara in merito alle rinnovabili e in particolare al fotovoltaico e che rischiano di essere un ulteriore elemento ostacolante la transizione energetica.

“PRESENZA SUL TERRITORIO E RELAZIONE CON LE ISTITUZIONI”

Federico Brucciani, segretario di Italia Solare

Quali sono le principali sfide che dovrà affrontare il settore del fotovoltaico in Italia il prossimo anno?

«Sono principalmente legate alla nuova legislazione nazionale e regionale in via di definizione, come il quadro normativo legato alla Direttiva Case Green che definirà i percorsi di sviluppo del fotovoltaico negli edifici residenziali e pubblici, oppure le aree idonee delle regioni. Seguiremo da vicino il nuovo Testo Unico delle Fonti Rinnovabili e punteremo al miglioramento del quadro normativo per le Comunità Energetiche. La principale sfida è comunque definire nuove regole, sia normative sia tecniche, per l'accesso e la connessione alla rete degli impianti fotovoltaici sempre più abbinati ai sistemi di accumulo».

Quale ruolo intende svolgere la vostra associazione in questo scenario?

«Intendiamo continuare a tessere le giuste relazioni con gli interlocutori istituzionali nazionali e regionali nell'interesse di tutta la filiera, collaborare con le associazioni di categoria dei consumatori e degli imprenditori e infine supportare gli associati nella comprensione delle nuove normative».

Quali sono le vostre priorità e iniziative in cantiere?

«Le priorità dell'associazione sono le stesse degli associati, ovvero uno sviluppo sostenibile e duraturo del settore in tutti i segmenti di mercato e una informazione corretta mediante campagne di comunicazione, sensibilizzazione e formazione».

Avete in cantiere iniziative per ampliare la vostra base di associati? Quali nello specifico?

«Nel 2025 Italia Solare compie 10 anni e abbiamo in cantiere molte iniziative su tutto il territorio nazionale dedicate a diversi portatori di interesse: istituzioni, consumatori, industria per citarne alcuni. L'ampliamento della base associativa passa anche attraverso il rafforzamento dello staff operativo. Ad oggi esso è composto da nove persone altamente qualificate e nel 2025 l'obiettivo è di portare a bordo altre due persone».

In quale modo riuscite a mantenere il contatto con i vostri associati?

«I 12 gruppi di lavoro sono il consesso dove batte il cuore dell'associazione. Ogni anno organizziamo oltre 100 riunioni durante le quali gli associati hanno la possibilità di contribuire al futuro del settore attraverso dibattiti e confronti su tematiche specifiche. Inoltre, i nostri eventi su tutto il territorio nazionale ci danno la possibilità di mantenere un contatto costante con gli oltre 1.300 associati in tutte le regioni».

Il settore del fotovoltaico è legato a doppio filo con l'azione politica. Come vi muoverete su questo fronte nel 2025? Avete in mente tavoli di lavoro? Su che temi?

«L'azione politica è nel nostro DNA sin dalla nascita e nel 2025 continueremo a

LE PRIORITÀ PER IL 2025

- Focus sulla legislazione nazionale e regionale in via di definizione
- Sviluppo sostenibile e duraturo del settore in tutti i segmenti di mercato
- Contributo ad una informazione corretta mediante campagne di comunicazione
- Sensibilizzazione e formazione



FEDERICO BRUCCIANI

relazionarci con i referenti istituzionali nazionali e regionali sui temi caldi del settore: comunità energetiche, Direttiva Case Green, Aree idonee e permitting, gestione del fine vita dei moduli, rafforzamento della filiera produttiva e distributiva. Dal punto di vista tecnico continueremo a presidiare i tavoli di confronto del Comitato Elettrotecnico Italiano sui temi di connessioni alla rete, agrivoltaico, sicurezza elettrica e prevenzione incendi. Intendiamo anche rafforzare e strutturare al meglio i tavoli periodici di confronto con GSE, Terna, e-distribuzione e Arera».

Anche l'aspetto culturale e della sensibilizzazione dei cittadini sulle rinnovabili è importante. Quali attività avete in cantiere per il prossimo anno e quale è stata la risposta dei cittadini a queste attività svolte nel 2024?

«Per il 2025 abbiamo in programma una campagna nazionale per sfatare le fake news con l'obiettivo di sensibilizzare e informare tutti quei cittadini che a oggi non hanno un'opinione chiara in merito alle rinnovabili e in particolare al fotovoltaico e che rischiano di essere oggetti di disinformazione a causa di tutte le falsità che girano, in particolare sui social media. Continueremo con il nostro programma di formazione Eco-native rivolto agli studenti della scuola secondaria di secondo grado, le nostre attività di relazioni media, la partecipazione attiva all'organizzazione del Green Energy Day italiano promosso dal Coordinamento Free e dell'European Solar Day promosso da SolarPower Europe. Negli ultimi mesi del 2024 abbiamo realizzato una campagna social media sulle fake news, concentrata sul territorio sardo, che ha avuto ottimi risultati in termini di visualizzazioni. A inizio anno abbiamo invece condotto la parte finale della nostra campagna di sensibilizzazione sul fotovoltaico che ha portato risultati positivi, ma purtroppo si tratta sempre di una goccia nel mare. Nel 2024 abbiamo dato avvio al progetto di formazione Eco-native ed è stata un'esperienza bellissima per Italia Solare, perché aver avuto l'opportunità di sensibilizzare giovani studenti sul tema della transizione ecologica ed energetica è stato importantissimo».

Quali sono i risultati più importanti che avete ottenuto nel 2024 e di cosa si vedrà il frutto nel 2025?

«Aver individuato un gruppo di referenti regionali a copertura dell'intero territorio nazionale si sta dimostrando una mossa vincente per le relazioni istituzionali con gli assessori e i funzionari delle regioni. Possiamo ora contare su un presidio costante sugli sviluppi normativi dei vari temi in tutte le regioni. Anche la definizione di un Comitato Tecnico Scientifico rappresenta un tassello importante per il nostro lavoro; grazie a una squadra di professionisti accademici le nostre posizioni hanno un maggiore spessore scientifico e tecnico».

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

L'ASSOCIAZIONE IN PILLOLE



Sede: via Passerini 2, 20900 Monza

Presidente: Paolo Maria Rocco Viscontini

Membri direttivo: <https://www.italiasolare.eu/chi-siamo/consiglio-direttivo/>



Tipologia associati: Progettisti, installatori, sviluppatori, operatori O&M, EPC, consulenti tecnici fiscali e legali, asset manager, IPP, investitori, costruttori componenti, distributori, Esco, utility, trader, proprietari di impianti FV aziendali e residenziali, comunità energetiche, persone fisiche, enti pubblici, enti no profit, associazioni

Principali servizi offerti agli associati: <https://www.italiasolare.eu/cosa-facciamo/servizi-ai-soci/>



Associati a fine 2024: 1.344

Nuovi associati 2024: 452

Obiettivo associati 2025: 1.500

Per contatti: info@italiasolare.eu

**“SFRUTTARE LE OPPORTUNITÀ DEL NET ZERO INDUSTRY ACT”****Andrea Cristini, presidente di Anie Rinnovabili****Quali sono le principali sfide che dovrà affrontare il settore del fotovoltaico in Italia il prossimo anno?**

«Il primo focus riguarda la filiera. Per quanto concerne quella a monte relativa alla costruzione della componentistica vi sono importanti opportunità derivanti dal Net Zero Industry Act (Nzia). Il regolamento europeo del Nzia stabilisce che entro il 2030 almeno il 40% delle esigenze annuali di sviluppo dell'Unione Europea derivi da una capacità produttiva ubicata in Europa. Per raggiungere questo target, il Vecchio Continente punta a sostenere l'offerta, cioè i costruttori di tecnologie, tra cui quelle principali sono moduli, celle, wafer, lingotti, inverter, batterie e per i quali l'Italia ha stanziato fondi per 1,7 miliardi di euro utilizzabili come contributi a fondo perduto o finanziamenti a tasso agevolato. Al contempo l'Europa mira ad inserire obblighi di acquisto di tecnologie Made in Europe, che potrebbero essere adottati su qualunque misura di supporto economico che impattano sui segmenti residential, C&I, utility scale. L'Italia ha già introdotto tale meccanismo nello strumento Industria 5.0 per i soli moduli fotovoltaici. Nzia prevede che nelle aste di energia rinnovabile, come quelle del decreto FER X, le autorità valutino il contributo dell'asta alla sostenibilità e alla resilienza, alla sicurezza informatica, alla condotta aziendale responsabile e alla capacità di completare i progetti in tempo. Questi criteri devono applicarsi rispettivamente ad almeno il 30% del volume messo all'asta ogni anno in ciascun paese dell'Unione o a 6 GW. Per quanto concerne la filiera fotovoltaica a valle, l'esigenza è quella di rafforzare i segmenti dello sviluppo, dell'installazione e della manutenzione. Occorre una filiera ben coordinata che possa esprimere tutto il suo potenziale. I recenti dati di SolarPower Europe evidenziano che il rapporto tra potenza annuale installata ed addetti ai lavori in Paesi come Germania e Spagna è superiore a uno, mentre in Italia è inferiore a uno, sintomo di sacche di inefficienza nel nostro Paese nel settore. Vi è inoltre penuria di risorse umane specializzate, nonostante il settore sia molto attrattivo per le nuove generazioni».

E la seconda sfida?

«Il secondo focus riguarda la competitività del fotovoltaico. Non ci sono dubbi che sia la tecnologia con Lcoe più contenuto rispetto alle altre tecnologie di generazione elettrica che implementa la competitività del settore. Vi è però l'esigenza di rendere i meccanismi di supporto molto più competitivi rispetto a quello che abbiamo registrato in Italia sino ad oggi. Il fotovoltaico deve dimostrare di essere un settore maturo in grado di ridurre i costi che gravano sul sistema elettrico e conseguentemente sulla collettività; di essere più competitivo per ridurre gli oneri generali di sistema e per ridurre l'impatto di misure fiscali come la detrazione fiscale nel segmento residential e il credito di imposta nel segmento C&I».

Quale ruolo intende svolgere la vostra associazione in questo scenario?

«Anie Rinnovabili rappresenta indistintamente tutte le tecnologie e tutti gli anelli della catena del valore. Questo ci consente di disporre di una visione di insieme molto ampia, una visione di sistema che ci porta a considerare peculiarità e potenzialità di tutte le tecnologie. Il ruolo che intendiamo svolgere è quello di interlocutore affidabile per le istituzioni. Oggi più che mai c'è bisogno di un maggior dialogo e confronto tra i diversi stakeholder di mercato perché bisogna migliorare sotto il profilo della programmazione in vista degli obiettivi di strategia nazionale. La fase che il settore sta attraversando è quella più cruciale e delicata, perché nei prossimi anni le fonti rinnovabili elettriche prevalentemente intermittenti supereranno la produzione da fonti fossili tendenzialmente programmabili: nei prossimi anni le fonti rinnovabili diventeranno a tutti gli effetti il primo pilastro del mix di generazione elettrica. Il sistema elettrico nazionale sarà sottoposto ad una profonda trasformazione ed occorre che ciò avvenga nella maniera più affidabile possibile. Fondamentale è l'incessante attività di formazione,

LE PRIORITÀ PER IL 2025

- Implementare la strategia energetica nazionale con strumenti di policy coerenti, efficaci e stabili nel tempo
- Promuovere il Net Zero Industry Act
- Dare impulso alla realizzazione di impianti a tetto, flottanti o a terra e in particolare all'agrivoltaico
- Focus su stoccaggio elettrico e connessioni



ANDREA CRISTINI

L'ASSOCIAZIONE IN PILLOLE**Sede:** viale Lancetti 43, 20158 Milano**Presidente:** Andrea Cristini**Gruppi di lavoro sul FV:** <https://anierinnovabili.anie.it/gruppi/fotovoltaico/>**Tipologia associati:** Imprese costruttrici di componenti, imprese fornitrici di servizi di gestione e manutenzione impianti, produttori di energia da fonti rinnovabili, imprese costruttrici di impianti chiavi in mano**Principali servizi offerti agli associati:** Consulenza su tematiche normative, legislative e tecniche legate al settore energetico**Associati a fine 2024:** 125**Per contatti:** rinnovabili@anie.it

informazione e networking; quest'ultimo facilita la creazione di reti tra le imprese del settore e altri attori della filiera energetica, favorendo la collaborazione e lo scambio di conoscenze».

Quali sono le vostre priorità e iniziative in cantiere?

«La nostra priorità è quella di implementare la strategia energetica nazionale con strumenti di policy coerenti, efficaci e stabili nel tempo per consentire alla filiera di strutturarsi mediante la programmazione di

investimenti a medio e lungo termine. Aspiriamo ad un percorso graduale al fine di evitare quanto successo in un passato anche recente, e causa di molteplici crisi aziendali. Per quanto concerne il fotovoltaico, oltre al Net Zero Industry Act, è nostro interesse promuovere sia gli impianti a tetto che quelli flottanti o a terra. Tra quest'ultimi una menzione speciale merita l'agrivoltaico, su cui Anie Rinnovabili si è fatta promotrice di due eventi: il 17 luglio in Regione Lombardia e lo scorso 28 novembre a Roma con un'intera giornata di approfondimento di natura sia tecnico - economica che normativa durante la quale diverse associazioni del mondo dell'agricoltura e del fotovoltaico si sono confrontate. Intendiamo giocare un ruolo chiave in materia di agrivoltaico: si ricorda che a fine 2021 siamo stati i primi a pubblicare un position paper sul tema, ritenendo fondamentale coniugare le esigenze del settore agricolo - zootecnico con quelle del fotovoltaico. In prospettiva i prossimi appuntamenti sono quelli in programma alla fiera KEY di Rimini dove Anie si concentrerà su stoccaggio elettrico e connessioni».

Avete in cantiere iniziative per ampliare la vostra base di associati? Quali nello specifico?

«Oltre ad iniziative di natura commerciale, per attrarre nuovi associati abbiamo intensificato la nostra comunicazione e promosso eventi con focus specifici: nel 2024 le iniziative si sono concentrate sulle comunità energetiche e sull'agrivoltaico».

In quale modo riuscite a mantenere il contatto con i vostri associati?

«I canali sono molteplici: dagli incontri periodici alla consulenza personalizzata, alle circolari o questionari; fondamentali sono gli incontri dei gruppi di lavoro, il coinvolgimento dei soci in eventi e convegni organizzati direttamente dall'associazione o a cui viene invitata, e talvolta la loro partecipazione agli incontri con le istituzioni. Comunicati stampa e social media sono un ottimo strumento per veicolare i messaggi non solo alle aziende nostre associate, ma anche a quelle che non lo sono».

Anche l'aspetto culturale e della sensibilizzazione dei cittadini sulle rinnovabili è importante. Quali attività avete in cantiere per il prossimo anno e quale è stata la risposta dei cittadini a queste attività svolte nel 2024?

«L'aspetto culturale è importante, ma non tutto si risolve tramite la sensibilizzazione dei cittadini. Concordiamo che bisogna creare maggiore consapevolezza nell'opinione pubblica e crediamo che lo sviluppo strutturato della filiera, portando nuovi posti di lavoro, sia uno strumento potente di propaganda. Oggi il settore delle fonti rinnovabili elettriche è in crescita e sta trainando l'occupazione in tutte le regioni; secondo i dati di SolarPower Europe nel 2023 l'occupazione in Italia ha raggiunto nel comparto fotovoltaico circa 80.000 addetti tra diretti ed indiretti. Questo è un aspetto che dovrebbe essere considerato dalla politica. Assistiamo quotidianamente a trasmissioni su Stellantis, ma il settore delle fonti rinnovabili elettriche è in Italia equiparabile all'incirca a quello dell'automotive. Anie Rinnovabili continuerà a farsi promotore di momenti di formazione, aggiornamento e di dialogo fra stakeholder del settore. In questo senso Key Energy 25 sarà momento di confronto prezioso».

Quali sono i risultati più importanti che avete ottenuto nel 2024 e di cosa si vedrà il frutto nel 2025?

«Sicuramente possiamo essere soddisfatti, perché i GW installati nel 2024 hanno superato quelli del 2023. Un altro passettino avanti verso i 10 GW all'anno. L'anno prossimo auspichiamo di migliorare ulteriormente. Sussistono però anche note dolenti collegate a cessione del credito, Decreto Legge Agricoltura, Decreto ministeriale Aree Idonee, Decreto legislativo Testo Unico FER e da ultimo Decreto Legge Ambiente e Legge Sardegna. Nel 2025 bisognerà continuare a lavorare con le istituzioni governative per garantire la salvaguardia degli investimenti in corso, coordinare in modo più efficace gli strumenti di policy e dare continuità ad essi evitando stop&go normativi».

“DARE VOCE AGLI INSTALLATORI”

Simone Bonacini, presidente di Ater

Qual è la peculiarità di Ater rispetto alle altre associazioni del settore?

«Ater rappresenta una minoranza spesso inascoltata ma fulcro del settore: i tecnici. Rispetto ad altre associazioni, che rappresentano interessi trasversali, noi cerchiamo di mettere al centro delle nostre attività le problematiche e le istanze dei singoli professionisti del fotovoltaico».

Come nasce l'idea di aggregare i tecnici e i professionisti del fotovoltaico?

«La nascita di una aggregazione di tecnici più che da un'idea è nata da una necessità. L'epoca della legge "Salva Alcoa" è stata segnata da una forte frizione tra il GSE spa e gli operatori del settore. Senza entrare nel merito delle singole vicende, un folto gruppo di tecnici ha cercato di fare "fronte comune" per portare le proprie istanze al Gestore. Questo nucleo di tecnici è stato il seme di quella che sarebbe diventata l'attuale associazione».

Quali sono le principali sfide che dovrà affrontare il comparto del fotovoltaico in Italia il prossimo anno e in particolare i tecnici e i professionisti del settore?

«Viviamo un periodo di grande fermento normativo, sebbene nel settore non ci si annoi mai. Nel 2025 avremo varie modalità di finanziamento degli impianti: Industria 5.0, nuovo FER, Cacer, solo per citarne alcuni.

In aggiunta si dovrà informare i produttori, o futuri e attuali, nel merito della fine dello scambio sul posto, favorendo l'accettazione da parte degli stessi di questa poco gradita novità. Dovremo pertanto essere sempre più preparati alle diverse modalità di incentivazione degli impianti. Ai tecnici verrà richiesta molta più attenzione nelle scelte progettuali e negli sviluppi normativi e legislativi. Sarà inoltre particolarmente sfidante il processo di autorizzazione dei nuovi impianti sia per la sempre più diffusa saturazione delle reti elettriche sia per le modifiche alle regolamentazioni

LE PRIORITÀ PER IL 2025

- Interlocuzioni con Arera per migliorare la gestione degli iter di connessione
- Presenza ai tavoli con il GSE per offrire puntuali aggiornamenti agli associati
- Monitoraggio delle diverse modalità di incentivazione degli impianti
- Attenzione agli sviluppi normativi

regionali determinate dal noto decreto "aree idonee".

Quale ruolo intende svolgere la vostra associazione in questo scenario?

«In autonomia e in concerto con altre realtà associative stiamo portando avanti interlocuzioni su più tavoli. In particolare puntiamo ad avere interlocuzioni con Arera



SIMONE BONACINI

L'ASSOCIAZIONE IN PILLOLE



Sede: Via Marianini
13 - 41123 Modena

Presidente Simone Bonacini

Principali servizi offerti agli associati: assistenza presso

GSE e distributori di rete. Interfaccia presso i citati enti al fine di risolvere problematiche ed evitare contenziosi. Aggiornamento normativo e raccolta istanze al fine di migliorare portali web, procedure, partecipazione a tavoli tecnici.

Associati a fine 2024: circa 1.000

Obiettivo associati 2025: invariati

Per contatti: info@tecnicirinnovabili.it

al fine di proporre migliorie nella gestione degli iter di connessione. Parallelamente cercheremo di mantenere attivi i tavoli con il GSE spa al fine di offrire puntuali aggiornamenti agli associati oltre che a segnalare criticità e proporre possibili migliorie alle procedure, alle guide interpretative e ai portali informatici».

Quali sono le vostre priorità e iniziative in cantiere?

«Priorità assoluta è l'interlocuzione con Arera citata in precedenza. In aggiunta ad essa abbiamo alcune proposte, a costo zero, per agevolare il settore».

In quale modo riuscite a mantenere il contatto con i vostri associati?

«I social network rappresentano in nostro strumento privilegiato per un contatto veloce ed efficace con i soci, ma anche per confrontarci su temi di attualità del mercato».

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI



- FOTOVOLTAICO
- MOBILITA' ELETTRICA
- TERMOIDRAULICA
- ILLUMINAZIONE A LED

DISTRIBUZIONE
SPECIALIZZATA

B2B

ENERBROKER
forniture per l'energia

Via Pianodardine, 23 | 83100 - Avellino
info@enerbroker.com | www.enerbroker.com