

GLI SPECIALI DI

# SOLARE B2B

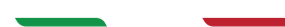


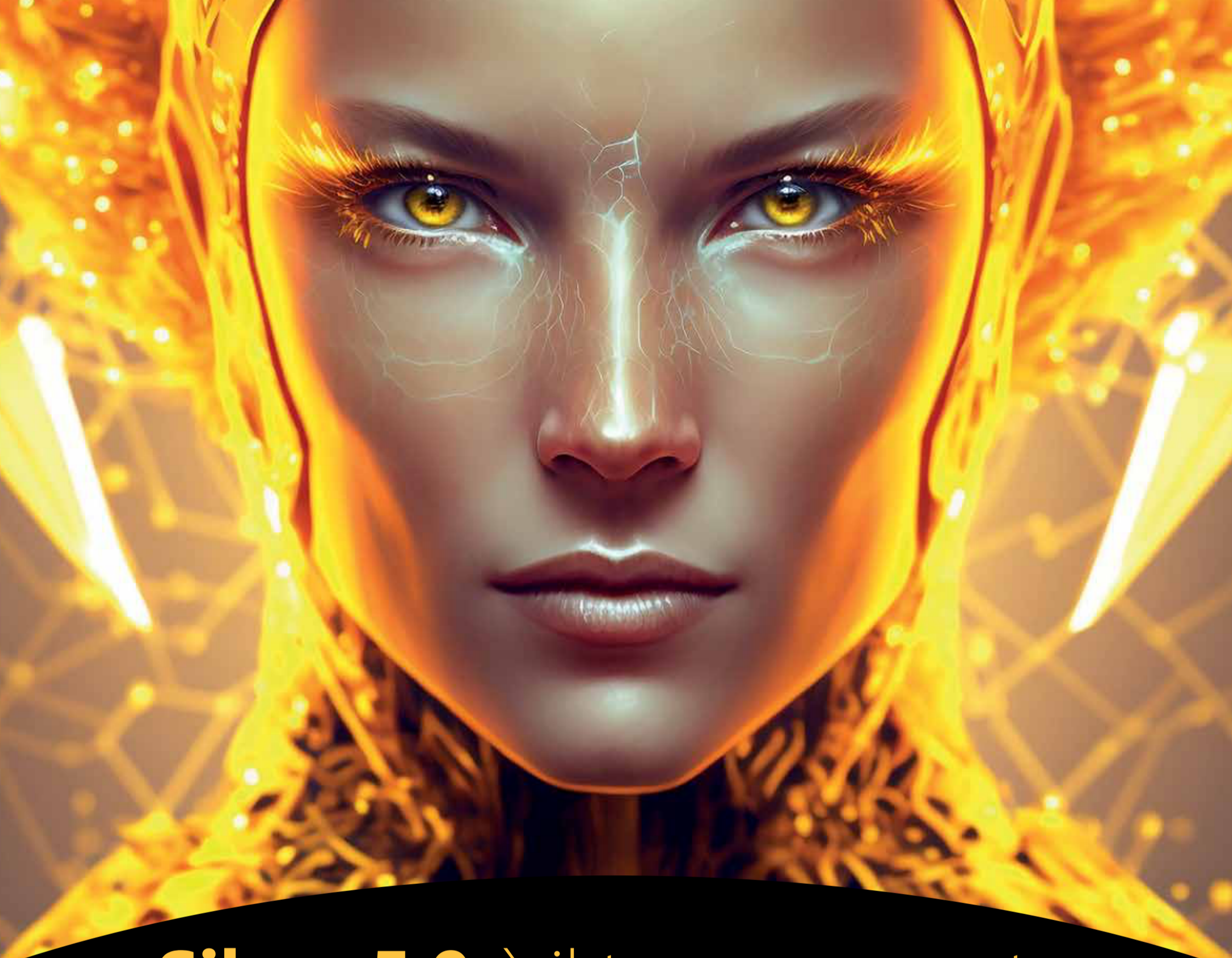
## Speciale Moduli

- MERCATO: STRATEGIE PER SOSTENERE LE VENDITE
- VETRINA: GAMME E PRODOTTI DI PUNTA



Peimar, moduli fotovoltaici  
Qualità italiana in tutto il mondo





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

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



Monofacciali:

**Silver 5.0** 430 e 475 Wp

Bifacciali:

**Silver 5.0** 430, 480 e 580 Wp

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

Inquadra il QR code e scopri di più



**OMNIA**<sup>®</sup>  
**S O L A R**  
high performance panels



omniasolar.it

+39 0172 476 939



info@omniasolar.it



Far funzionare una nuova energia

*it's on us*

E.ON sta creando per tutti noi in Europa un futuro energetico nuovo e sostenibile. Dalla tua casa alle imprese, fino ad arrivare a tutte le città.  
Scopri di più su [eon-energia.com/nuovaenergia](http://eon-energia.com/nuovaenergia)

*e.on*

**Solarelit**  
powered by Greenvolt

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

**Scopri di più**

## Sommario



Pag.6

**Moduli: l'empasse dei prezzi  
non frena l'innovazione**

Pag.14

**L'offerta dei principali player**

pag.24	3SUN
pag.16	ASTRONERGY
pag.21	BISOL
pag.16	BU POWER
pag.31	CANADIAN
pag.30	DAS SOLAR
pag.27	DMEGC
pag.18	EGING PV
pag.26	EURENER
pag.18	EXE SOLAR
pag.23	FUTURA SUN
pag.24	HUASUN
pag.26	IBC SOLAR
pag.28	JA SOLAR
pag.14	JINKO SOLAR
pag.14	LONGI
pag.14	OMNIASOLAR
pag.29	QCELLS
pag.28	REC
pag.20	RISEN
pag.16	SENEC
pag.20	SERAPHIM
pag.18	SOLAREEDGE
pag.30	SOLITEK
pag.22	SUNERG
pag.22	SUNPOWER
pag.20	SUNTECH
pag.22	TONGWEI SOLAR
pag.24	TRINASOLAR
pag.21	VIESSMANN
pag.25	WINAICO

Pag.32

**JinkoSolar: Pionieri della Sostenibilità**



ASTRONERGY

For A Greener World

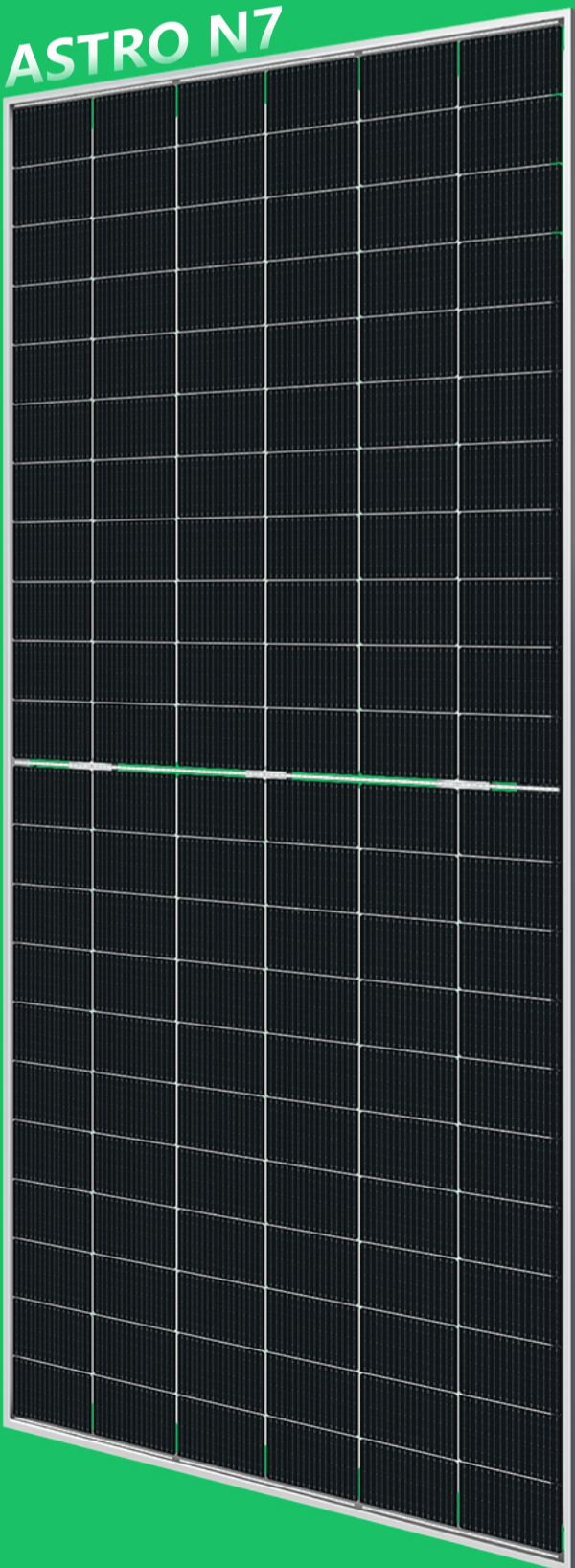
# To be the most competitive PV module supplier worldwide

**Tier 1**  
BloombergNEF

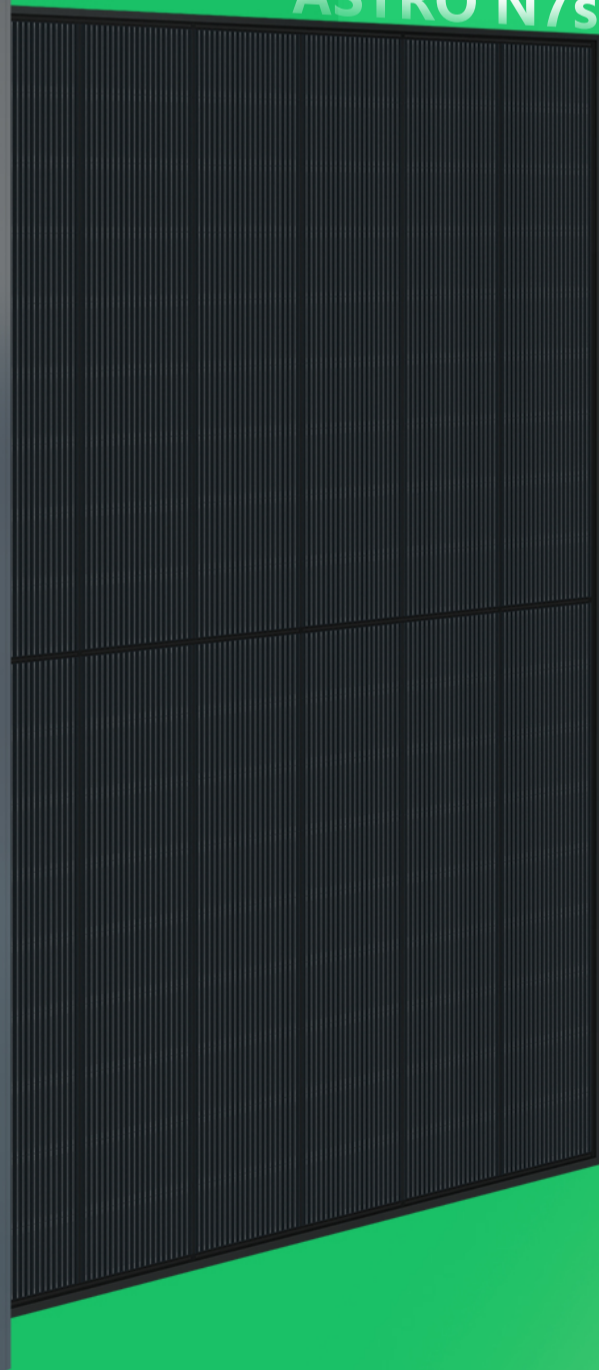


**ZERO** BY 2050  
Carbon Neutrality

ASTRO N7



ASTRO N7s



Follow Us @Astronergy Solar



[www.youtube.com/@Astronergy](http://www.youtube.com/@Astronergy)



Follow Us @Astronergy



[marketing.astro@astronergy.com](mailto:marketing.astro@astronergy.com)



[www.astronergy.com](http://www.astronergy.com)



# MODULI: L'EMPASSE DEI PREZZI NON FRENA L'INNOVAZIONE

IL PROTRARSI DELLE SITUAZIONI DI OVERCAPACITY E OVERSUPPLY HA SPINTO I PREZZI DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI IN ALCUNI CASI ADDIRITTURA AL DI SOTTO DEL COSTO DI FABBRICAZIONE. PER USCIRE DA QUESTA SITUAZIONE, SI PUNTA A EFFICIENTARE IL PROPRIO BUSINESS MA ANCHE A INNOVARE E AMPLIARE LE GAMME PER APPROCCIARE NUOVI SEGMENTI E SFRUTTARE LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DAL MERCATO. IL TUTTO IN COLLABORAZIONE CON I PARTNER DISTRIBUTORI E INSTALLATORI, CHE VANNO SUPPORTATI PER RIDARE SLANCIO ALL'INTERO SETTORE

DI MONICA VIGANÒ

**D**a mesi il mercato dei moduli fotovoltaici è in forte subbuglio. Nel corso del 2023 un eccesso di capacità produttiva ha portato a un calo drastico dei prezzi e a un accumulo di scorte nei magazzini in Europa e negli Stati Uniti. Poi, a inizio 2024, sembrava esserci un miglioramento dello scenario. I magazzini iniziavano a svuotarsi e i prezzi, in attesa di un rialzo, si erano stabilizzati. Invece in poco tempo la situazione si è capovolta nuovamente e si è tornati in una situazione di overcapacity di silicio, wafer, celle e moduli che ha portato a un conseguente oversupply. Oggi quindi nonostante l'aumento delle installazioni, soprattutto in Cina, molti produttori di moduli

fotovoltaici lottano per mantenere la redditività a causa della forte concorrenza e della riduzione dei prezzi. «Anzi in questo momento molti produttori upstream stanno vendendo sotto costo come si evince anche dai risultati finanziari del primo semestre 2024 presentati dalle aziende quotate», spiega Alberto Cuter, vice presidente di JinkoSolar. «Ma è difficile pensare che tutta la parte upstream di un'industria che a livello globale sta crescendo a doppio digit possa continuare a vendere sottocosto riportando perdite per gli investitori. Non sono in grado di dire quando, ma una inversione di tendenza è attesa». Nel frattempo, in questa situazione, il mercato risulta dominato da quei produttori strut-

turati che riescono a sopportare gli importanti cali di marginalità. Mentre società più piccole potrebbero non sopravvivere. Accanto ad auspicabili miglioramenti nella capacità della rete di assorbire nuova potenza installata da fonte rinnovabile, una soluzione per uscire da questa empassa è ovviamente la ripresa della domanda. E questo passa dalla capacità dei produttori stessi di incentivare le vendite supportando i propri partner.

#### PREZZI SOTTOCOSTO

La situazione attuale è complicata per un combinato di diversi fattori. «Partiamo dalle giacenze di magazzino», spiega Francesco Emmolo, general

*What you see is  
What you get!*

# STAR PRO<sup>+</sup> 620W

*high efficiency module*

- ⊗ Excellent temperature coefficient
- ⊗ Lower power degradation
- ⊗ Excellent mechanical properties
- ⊗ Rectangular wafer technology
- 💡 Limit area plus limit power
- ☁️ Excellent weather resistance

manager Italia, divisione utility, di Longi Solar. «Non è solo il volume presente nei magazzini dei vari produttori, che certamente è importante, ma anche il valore che ne viene attribuito. Il silicio, per esempio, è stato oggetto di deprezzamento e molti ancora non hanno registrato questa perdita di valore, che impatterà pesantemente sui risultati annuali. Il taglio dei prezzi è del tutto artificioso. Le aziende che hanno scarsa liquidità vendono sottocosto e purtroppo gli altri sono costretti a seguire questa tendenza, che però è un gioco che non porta a nulla di buono». Infatti, con i prezzi instabili, il mercato ha un approccio esitante e tendente a procrastinare. A livello nazionale, alle congiunture globali si sommano quelle interne che hanno portato a una frenata della domanda. «Tra le motivazioni di questo calo di installazioni ci sono la cancellazione di incentivi nel residenziale e le incertezze legate al Piano Transizione 5.0 nel commerciale e industriale», commenta Andrea Agostinelli, direttore commerciale di Omnia Solar. «In questo contesto ci ritroviamo con prezzi dei moduli al di sotto dei costi di produzione. Non è una guerra che vogliamo né possiamo combattere. Dobbiamo trovare altre strategie».

### INVESTIRE NEL PROGRESSO

Chi dunque ha intenzione di tener testa alla situazione e continuare a lavorare nel business del solare sta adottando misure di tutela dei conti ma anche della propria posizione sul mercato. Tra esse, rimanendo in tema manifattura, la focalizzazione sull'innovazione e sulla qualità del prodotto. «Seraphim è stata la prima società cinese a dotarsi di una linea automatica di assemblaggio

moduli nel 2011», spiega ad esempio Simone Negri, regional manager Italia, Svizzera e Grecia dell'azienda. «Oltre all'innovazione tecnologica ed agli investimenti in ricerca e sviluppo sulle principali tecnologie TOPcon ed HJT, Seraphim è concentrata sull'ottimizzazione ed efficientamento di ciascun processo industriale associato alla produzione di celle e moduli». Al momento tuttavia solo aziende finanziariamente solide e con riserve economiche necessarie possono fare investimenti. Tra esse ad esempio Longi che si è differenziata aggiungendo linee per la produzione di moduli con celle Back Contact. La via dell'investimento nel progresso è una delle strade percorribili per uscire dallo stallo attuale. «Al momento si stanno chiudendo le linee di produzione più vetuste come quelle per il mono Perc P-type, senza che vengano rimpiazzate con nuove di ultima generazione», spiega Alberto Cuter di Jinko Solar. «Mentre si sta continuando a investire in nuove linee completamente automatizzate che consentono un miglioramento dei costi operativi e un aumento della efficienza del prodotto, come la gigafactory di Jinko da 56 GW. Questa è un'industria capital intensive, che richiede molti investimenti iniziali ma soprattutto continui per poter offrire sempre le migliori tecnologie».

### FORMARE I PROPRI PARTNER

Bene o male, per rendere il proprio business sostenibile in questo contesto, tutti i produttori poi si focalizzano sull'efficientamento delle fasi produttive, sull'autenticità dell'offerta, sulle garanzie proposte ai propri interlocutori e sul servizio. Quest'ultimo assume importanza non solo nel pre vendita, con un supporto nella fase di preventivazione e proget-

tazione soprattutto nel caso di installazioni difficoltose o vincolate paesaggisticamente, ma anche nel post vendita, con ad esempio customer service ai distributori o agli installatori, fornitura di materiali di marketing ai propri partner e organizzazione di eventi formativi per divulgare le proprie offerte oltre ad agevolazioni e opportunità di mercato. E proprio la formazione di partner e forza vendite sta assumendo sempre più un ruolo fondamentale. «Organizziamo visite, giornate promozionali, incontri di affiancamento con i nostri distributori», spiega Andrea Agostinelli di Omnia Solar. «Queste attività ci consentono di trasferire loro adeguate conoscenze relativamente alla nostra offerta e di conseguenza consentono loro di fare acquisti più consapevoli. È necessario spiegare a distributori, progettisti e installatori cosa si sta proponendo di modo che possano a loro volta trasferire queste informazioni ai loro clienti e promuovere la qualità anziché il prezzo».

### OPPORTUNITÀ DA SFRUTTARE

Durante gli incontri formativi organizzati dai principali produttori di moduli, si analizzano tendenzialmente anche incentivi e opportunità a disposizione di distributori e installatori. Tuttavia la capacità di sfruttare le opportunità offerte dal fotovoltaico in Italia è un valido alleato non solo per la salvaguardia del business di installatori e distributori ma anche per quello dei produttori. È il caso del Piano Transizione 5.0 che sta attirando l'attenzione dei principali produttori di moduli in grado di offrire prodotti adeguati alle richieste normative. Al di là delle complessità delle pratiche, i criteri del Piano Transizione 5.0 tagliano fuori una fetta

## Nella prima metà del 2024, vendite di moduli a livello globale a 266 GW (+40%)

Nella prima metà del 2024, le vendite globali di moduli fotovoltaici dei primi 10 produttori al mondo si sono attestate a 226 GW, in crescita del 40% rispetto allo scorso anno. Lo ha reso noto InfoLink nel suo ultimo report. Secondo la società di analisi, inoltre, il tasso di crescita annuale ha iniziato a rallentare e il rapido slancio di sviluppo visto nella prima metà del 2023 non è più presente.

I primi quattro produttori nella classifica stilata da InfoLink, rimaste invariate dal 2019, rappresentano il 63% del volume totale delle vendite delle aziende nella top-10. Nella fascia media la competizione è molto intensa e la classifica è di molto cambiata rispetto alle rilevazioni precedenti. Si nota anche un'uscita dal ranking di diversi produttori. La motivazione è da cercare nella strategia di alcune società di concentrare la propria espansione in mercati non asiatici. Questo li ha portati al momento a non incrementare significativamente i propri volumi di produzione. InfoLink evidenzia poi come per i produttori cinesi la crescita della domanda interna rimanga relativamente stabile. Di conseguenza, i marchi elencati nella top-10 rappresentano una quota maggiore nel mercato interno e hanno continuato ad espandere la loro quota di mercato a livello nazionale

nella prima metà dell'anno. Le spedizioni oltreoceano, invece, sono state influenzate da fluttuazioni e rischi geopolitici e da una persistente situazione di oversupply. Nello specifico, nella prima metà del 2022 la quota media di spedizioni oltreoceano per i primi 10 produttori era di circa il 65%, scendendo al 47% nello stesso periodo del 2023 e ulteriormente a circa il 44% nel 2024, evidenziando nei tre anni consecutivi una tendenza al ribasso.

Analizzando invece la tipologia di moduli venduti, i dati sulle spedizioni della top-10 mostrano che i prodotti Perc rappresentano circa il 27-28% del volume totale. Le spedizioni di moduli TOPCon di tipo N rappresentano quindi quasi il 70% del totale. I prodotti HJT e xBC rappresentano rispettivamente l'1% e il 4% delle spedizioni totali dei primi 10 produttori al mondo.

Vale la pena notare che la tendenza delle spedizioni di moduli questa volta rispecchia quella delle celle, con formati quasi rettangolari che dominano la maggior parte delle spedizioni nella prima metà del 2024. Ciò include sia Perc che TOPCon, che insieme rappresentano circa il 64% del totale. Il volume di spedizione per le dimensioni rettangolari TOPCon (182-182,2\*182-199 millimetri) sta

gradualmente aumentando, con i formati 182\*199 millimetri e 182\*210 millimetri che costituiscono rispettivamente circa il 6% e il 7% del totale.

Rispetto agli obiettivi di spedizione annunciati lo scorso gennaio, alcuni produttori hanno rivisto al ribasso i loro obiettivi di vendita. In particolare rispetto al piano iniziale di 700 GW in totale, le statistiche attuali mostrano un intervallo di 555-611 GW. I tassi di penetrazione dei prodotti di tipo n, HJT e BC hanno accelerato e alcuni produttori hanno già raggiunto la quota delineata nei loro piani iniziali.

InfoLink conclude il suo report sottolineando come, con una domanda in rallentamento e una capacità due volte superiore alla stessa, lo scenario del settore potrebbe cambiare di nuovo. Anche perché con la diffusione di pratiche antiglobalizzazione e l'adozione di dazi sotto varie forme, la diversificazione delle sedi di produzione all'estero potrebbe essere la soluzione. Al contempo però questa strategia metterà alla prova le capacità operative e gestionali dei produttori. Pertanto il modo in cui i produttori anticipano le decisioni politiche o si adeguano a esse rappresenta un'opportunità per distinguersi e stare al passo con il mercato.





# Hyper-ion Pro 730Wp+

Mass production deliver in Q1, 2025



CONTACT US

## Prezzi dei pannelli: nuovo calo a settembre; confermati valori al di sotto del costo di produzione

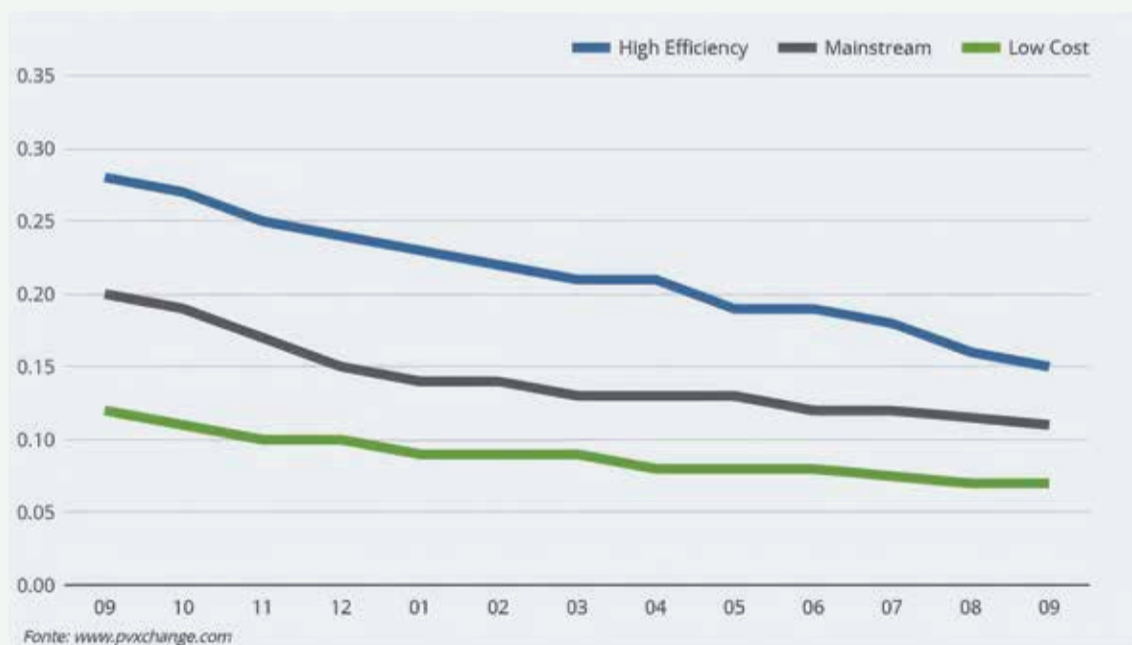
I prezzi dei moduli nel mese di settembre 2024 sono scesi leggermente rispetto al mese precedente, anche se è una considerazione difficilmente concepibile dal momento che tali prezzi sono al di sotto dei costi di produzione da svariato tempo. Lo rende noto PVXchange che mensilmente fornisce un indice dei prezzi unico per il mercato europeo. Questo andamento può essere spiegato solo dalle campagne promozionali in corso finalizzate allo smaltimento delle scorte di magazzino presso rivenditori e produttori. Con la fine del trimestre ormai alle porte, commentano gli analisti di PVXchange, le società quotate cercano di registrare numeri positivi e per questo vogliono smaltire le scorte, che tra l'altro vengono continuamente svalutate. È dubbio però che la strategia di fare offerte sempre più basse funzionerà. Ci si trova infatti in una spirale discendente in cui non ci sono segnali di stabilizzazione dei prezzi o di ripresa a lungo termine. E la speranza di prezzi sempre più bassi nel prossimo futuro non

incentiva i potenziali clienti ad acquistare. Anche i prezzi dei moduli ad alta efficienza sono nuovamente scesi (da 0,16 a 0,15 euro al Wp). Anzi, sono calati più drasticamente rispetto ai prezzi dei moduli tradizionali (da 0,115 a 0,11 euro al Wp) o a basso costo (stabili a 0,07 euro al Wp). I prodotti con le tecnologie delle celle Perc (tipo p) e TOPCon (tipo n) stanno diventando più simili nel prezzo, poiché in particolare i moduli TOPCon stanno diventando più economici. In Cina, entrambe le tecnologie continuano a essere prodotte in grandi quantità, con i moduli Perc utilizzati principalmente in progetti locali di taglia utility. I nuovi moduli Perc fabbricati non finiscono più sul mercato europeo dove c'è un'ondata di prodotti TOPCon perché le quantità di importazione non sono ancora adeguatamente regolamentate dai produttori. Resta da vedere se i tagli alla produzione annunciati nel quarto trimestre avranno un impatto sulla riduzione dell'offerta portando a una maggior stabilità dei prezzi.

importante dell'industria manifatturiera di moduli lasciando spazio a chi può rispondere con prodotti idonei e in linea con quanto richiesto. Come noto, infatti, possono sfruttare l'agevolazione installazioni fotovoltaiche realizzate con moduli assemblati o interamente prodotti nei paesi dell'Unione europea e questo riduce la concorrenza non concedendo l'accesso all'incentivo a player extra Europa. Ma c'è un rischio cui prestare attenzione: dal momento che in questa fase molte cose non sono ancora chiarite e soprattutto non è ancora stato pubblicato il Registro Enea che dovrebbe elencare i produttori ammessi alla misura, sembra che alcuni player non europei stiano ritoccando le proprie schede tecniche per aggirare i vincoli di provenienza oppure stiano creando produzioni fittizie in Paesi dell'Est con macchinari obsoleti e non idonei per la creazione di pannelli fotovoltaici moderni ma che, essendo comunque prodotti in Europa, potrebbero avere tutti i requisiti per accedere all'incentivo. Queste situazioni sono comunque facilmente smascherabili perché vengono proposti prezzi non congrui con una produzione europea, oppure perché si parla di spedizioni via Shanghai o su container quando in Europa la merce circola diversamente. «Confidiamo nei controlli perché queste realtà sottraggono opportunità di lavoro a chi invece è titolato a sfruttarle. Quando i nodi verranno al pettine, ci rimetteranno i clienti finali che non troveranno probabilmente più il produttore su cui potersi rivalere. Ed è quindi fondamentale, oltre al controllo da chi di dovere, anche saper trasferire queste evidenze al distributore e all'installatore fino ad arrivare all'utente», aggiunge Andrea Agostinelli di Omnia Solar che vede nel Piano Transizione 5.0 un'occasione per penetrare maggiormente il mercato italiano. In riferimento alle occasioni offerte dal mercato, vale la pena ricordare anche il contributo del 40% previsto per la creazione di comunità energetiche in comuni con meno di 5.000 abitanti. «Si sta sottovalutando questa misura», spiega Nicola Baggio, technical and special project director di FuturaSun, «che non riguarda solo la pubblica amministrazione ma anche l'imprenditore che voglia costruire un impianto sulle coperture del suo capannone. E, per come la vedo, questo messaggio non è passato chiaramente all'installatore che in questo momento sta poco sfruttando questa opportunità». Un'altra occasione attualmente da attenzionare è l'elevata richiesta di pannelli particolari per zone vincolate e di moduli altamente resistenti alla grandine.

### Andamento dei prezzi dei moduli solari per categoria

(euro/Wp, settembre 2023 - settembre 2024)



### Panoramica dei prezzi suddivisi per tecnologia a settembre 2024

(comprese variazioni rispetto al mese precedente)

Module class	€/Wp	Trend since August 2024	Trend since January 2024	Description
<b>Crystalline modules</b>				
High Efficiency	0.15	- 6.3 %	- 34.8 %	Moduli cristallini mono e bifacciali con tecnologie HJT, N-type/ TOPCon o IBC e loro combinazioni, con un'efficienza superiore al 22%
Mainstream	0.11	- 4.3 %	- 21.4 %	Moduli standard, tipicamente con celle monocristalline (anche TOPCon), utilizzati soprattutto in sistemi fotovoltaici commerciali e con un'efficienza fino al 22%
Low Cost	0.07	0.0 %	- 22.2 %	Seconde scelte, giacenze di magazzino, insolvenze, moduli di seconda mano o con bassa potenza, prodotti con garanzia limitata o inesistente che solitamente non hanno bancabilità

Source: www.pvxchange.com



**sonnen**



I PRINCIPALI PRODUTTORI DI MODULI STANNO AFFRONTANDO LA SITUAZIONE ATTUALE INVESTENDO NELL'EFFICIENTAMENTO DELLE PROPRIE LINEE PRODUTTIVE. INTRODUCENDO IN ALCUNI CASI NUOVE TECNOLOGIE CON LO SCOPO DI DIFFERENZIARSI E ANTICIPARE I TREND DEL MERCATO PER INTERCETTARE NUOVE OPPORTUNITÀ

distributore ed installatore. Se le partnership sono fondamentali in ogni comparto, lo sono ancora di più in riferimento al segmento utility scale dove risulta cruciale instaurare relazioni stabili con attori diversificati, come developer di progetti, utility e investitori istituzionali. Collaborare con aziende che si occupano di ingegneria, approvvigionamento e costruzione o con grandi gruppi energetici aiuta a consolidare la propria presenza sul mercato. C'è da aggiungere infine che gli accordi commerciali non sono solo da intendersi verso valle, quindi con distributori e installatori. Sempre più produttori infatti stringono partnership con realtà complementari alla propria come produttori di componenti che possono aggiungere valore alla propria offerta ampliando il portafoglio prodotti.

### DELOCALIZZARE LA PRODUZIONE

In realtà, per meglio affrontare le congiunture di mercato, i principali produttori di moduli non si focalizzano solo su una strategia ma lavorano su più fronti. Lo dimostra anche la tendenza alla delocalizzazione di alcune fasi di produzione. «Delocalizzare la capacità produttiva, specialmente laddove è richiesto contenuto locale per grandi mercati come Sud Africa ed Indonesia», spiega Simone Negri di Seraphim, «permette di evitare barriere tariffarie, ma risponde anche a incentivi governativi e politiche di supporto alla produzione interna. Ciò garantisce un vantaggio competitivo e una maggiore vicinanza al mercato di consumo. Inoltre viene riconosciuto un premium price rispetto ai prodotti di importazione». Il fenomeno della delocalizzazione produttiva è a volte dettato anche dalla necessità di ovviare ai dazi di importazione imposti negli Usa verso prodotti provenienti dalla Cina. Per questo alcuni player stanno aprendo fabbriche in Paesi limitrofi come Vietnam e Malesia chiudendo al contempo le linee in Cina. Ultimamente però anche alcuni di questi Stati sono rientrati nell'elenco di quelli soggetti ai dazi americani per cui è possibile che ci siano ulteriori spostamenti nei prossimi mesi. Non sembrano dunque aver molto seguito gli annunci di qualche mese fa che anticipavano inaugurazioni di nuove linee produttive. Infatti non mancano segnali di ripensamenti e ridimensionamenti. Molti produttori stanno rinviando o cancellando i piani di espansione. Inoltre alcuni impianti più vecchi o meno efficienti vengono gradualmente dismessi, a

controbilanciare l'apertura di nuovi stabilimenti. In linea di massima, è possibile che ci siano eventuali nuove aperture in Paesi come l'Arabia Saudita o la Turchia che difficilmente saranno soggette a dazi di importazione. Ma altrove è improbabile, in questo contesto, che si verifichino investimenti in nuovi stabilimenti. A maggior ragione in Europa in un momento in cui i prezzi, sia legati all'energia sia della manodopera, sono troppo elevati e non concorrenziali. Inoltre in Europa manca una supply chain interna e questa dipendenza da Paesi terzi per l'approvvigionamento di materie prime incide in maniera importante sui costi di produzione. Ad ogni modo, l'apertura di stabilimenti produttivi in un Paese piuttosto che in un altro dipende molto da aspetti normativi. Se l'Europa introducesse dazi similmente agli Usa, il fenomeno di migrazione di produttori sarebbe accentuato. Ma in questo momento, nonostante gli annunci, manca una vera politica industriale di lungo termine che possa contribuire al rilancio della manifattura interna.

### CHIUSURE E FUSIONI

Sebbene i produttori stiano adottando tutte le strategie del caso per affrontare la contingenza attuale, la situazione di stock elevato e di pressione sui prezzi pare destinata a permanere per i prossimi mesi. Al momento infatti non si vedono inversioni di tendenza. Ci sono però nel frattempo conseguenze a livello di produzione. «Gli effetti di questa situazione stanno avendo evidenze sul rallentamento della produzione cinese», spiega Nicola Baggio di FuturaSun. «Assistiamo allo stop di molte fabbriche in Cina non solo di moduli ma anche dei componenti. Altre linee produttive lavorano a regime ridotto. Questo nei prossimi mesi contribuirà a risolvere il problema dell'overcapacity». Anche perché una parte della nuova capacità produttiva è da attribuire a nuovi player nel mercato, che nei prossimi mesi si prevede possano cessare di operare nel fotovoltaico proprio perché gli attuali costi di produzione e vendita non sono sostenibili nel lungo termine.

Sulla scia di quanto appena accennato, una delle conseguenze del protrarsi di questo difficile momento del mercato è la "pulizia" rispetto a tante situazioni nate anche a livello installativo sull'onda del Superbonus. E questo è comunque un passaggio salutare verso la creazione di un sistema resiliente e sano. Considerando che il mercato è molto esigente in termini di potenza ed efficienza, ci si aspetta infatti un consolidamento dei grandi produttori ovvero coloro i quali hanno le forze finanziarie per stare al passo e continuare a offrire prodotti top di gamma. «Abbiamo assistito recentemente a grossi investimenti di marketing da parte di alcuni piccoli players, che forse hanno contribuito più ad indebolirli che a rafforzarli», commenta Francesco Emmolo di Longi Solar. «Entrare o provare a consolidarsi in questo frangente di mercato è difficilissimo. Ultimo appunto, più si scende con il prezzo più si perde ogni modulo che si vende. Personalmente considero questi produttori aggressivi in termini di prezzo già fuori dai giochi». In sostanza, le aziende più efficienti e verticalmente integrate, che riescono a controllare l'intera catena del valore, avranno un vantaggio. Al contrario le realtà più piccole, senza economie di scala, sono maggiormente vulnerabili alle pressioni sui prezzi. «È però interessante evidenziare come, in una situazione di mercato così competitiva e tendente alla concentrazione, modelli di business flessibili adottati da alcune aziende di medie dimensioni come la nostra hanno garantito risultati finanziari positivi, laddove modelli più rigidi e integrati adottati dalla maggior parte dei top-player hanno portato a risultati fortemente negativi e potenzialmente destabilizzanti», sottolinea Simone Negri di Seraphim. Un'alternativa alla chiusura di fabbriche è la loro fusione con altre realtà. Una strada intrapresa in maniera evidente dal governo cinese che sta premendo in questa direzione.

L'adozione infatti di criteri tecnologici da rispettare pone un tempo massimo ai produttori attuali locali per aggiornare le proprie linee. Chi non sarà adeguato alle nuove richieste, dovrà chiudere la propria attività o cederla ad altri. Questa impostazione, che incentiva in fondo le fusioni, è finalizzata a consolidare il mercato cinese interno scongiurando al contempo la nascita di nuovi produttori. Più che di concentrazione, si potrebbe in effetti parlare di efficientamento del sistema esistente. Peraltro questo atteggiamento potrebbe contribuire a sbloccare la situazione a livello mondiale e persino a far progredire il mercato del fotovoltaico. Come successo qualche anno fa, quando la roadmap del governo cinese sulle efficienze che avrebbero dovuto raggiungere i pannelli ha di fatto cambiato il mercato solare globale spingendo tutti i produttori di moduli ad adeguarsi ai nuovi standard.

### VERSO UN MERCATO SANO E FORTE

Come detto, le congiunture del momento sembrano doversi protrarre nei prossimi mesi. Ed è per questo che i bilanci del 2024 per i principali produttori di pannelli fotovoltaici sono attesi in una situazione mista, con alcuni segnali di pressione e incertezze, specialmente a causa dell'eccesso di capacità produttiva e della riduzione dei prezzi dei moduli, che hanno già compromesso la redditività di molti attori nel 2023. Più nello specifico, ci si aspetta che quasi tutti i produttori affrontino margini ridotti e alcuni persino perdite. I dati in calo riguarderanno anche chi al momento non li ha mostrati. «Noi abbiamo deprezzato il valore del nostro magazzino in maniera molto importante e questo è il motivo principale se non l'unico delle nostre perdite», dice Francesco Emmolo di Longi Solar. «Del resto, la discesa dei prezzi è sotto gli occhi di tutti, dal silicio al modulo. Tuttavia la maggior parte dei produttori ha registrato a giugno un valore di magazzino quasi uguale a quello di gennaio nonostante il calo dei prezzi e il deprezzamento dei materiali. Quindi a inizio anno prossimo, con i bilanci, questi valori dovranno essere dichiarati per quello che effettivamente sono, ovvero perdite». In questo momento gli indicatori più importanti per definire la salute di un'azienda sono le riserve disponibili e la liquidità necessaria al supporto del business. Proiettando lo sguardo al 2025 si prevede che il consolidamento del settore continuerà, con un numero crescente di acquisizioni o fusioni tra produttori più piccoli o meno efficienti. I top player con capacità di innovare e ottimizzare i costi potrebbero vedere un miglioramento dei margini man mano che i prezzi si stabilizzeranno. Tuttavia, la concorrenza sui prezzi rimarrà un fattore determinante, con molti produttori ancora sotto pressione per quanto riguarda la redditività complessiva. In ogni caso, è indubbio che il futuro del mercato fotovoltaico sia roseo. Secondo Irena, entro il 2030 la potenza di fotovoltaico ed eolico onshore dovrebbe raggiungere gli 8,5 TW. Ci è dunque richiesto di incrementare notevolmente le installazioni e, per quanto il momento sia ora difficile, il potenziale del solare anche a prezzi più elevati e in aggiunta allo storage che si prevede fiorirà nei prossimi tempi è inconfutabilmente elevato anche senza incentivi. Non solo in Italia ma in qualsiasi mercato. «Se guardiamo alle previsioni, i dati sono sempre sottostimati», conclude Nicola Baggio di FuturaSun. «Ogni anno il mercato dimostra di essere più grande di quello che si prevede». E anche questa volta ci si aspetta quindi una ripresa in grande stile. In realtà, non solo da parte dei grandi gruppi ma anche da aziende di dimensioni più contenute ma comunque caratterizzate da un'innegabile proattività. In questo momento più che mai, la qualità del prodotto, del servizio e - internamente - della gestione del proprio business sarà la chiave e il tema dominante nello sviluppo del settore. In mezzo a una competizione intensificata, la qualità diventa la massima priorità.



# SISTEMA DI MONITORAGGIO, CONTROLLO E GESTIONE DELL'ENERGIA, CON E SENZA IL FOTOVOLTAICO

PER MONITORARE I VARI CARICHI  
DELLA TUA AZIENDA E AGIRE IN OTTICA  
DI RISPARMIO ENERGETICO



## CONVENIENTE

Costa meno dei normali sistemi di monitoraggio e ha molte più funzionalità



## MULTIFUNZIONE

Gestione dell'energia solare, building automation, domotica Wi-Fi, monitoraggio economico e molto altro



## MULTIPROPRIETÀ

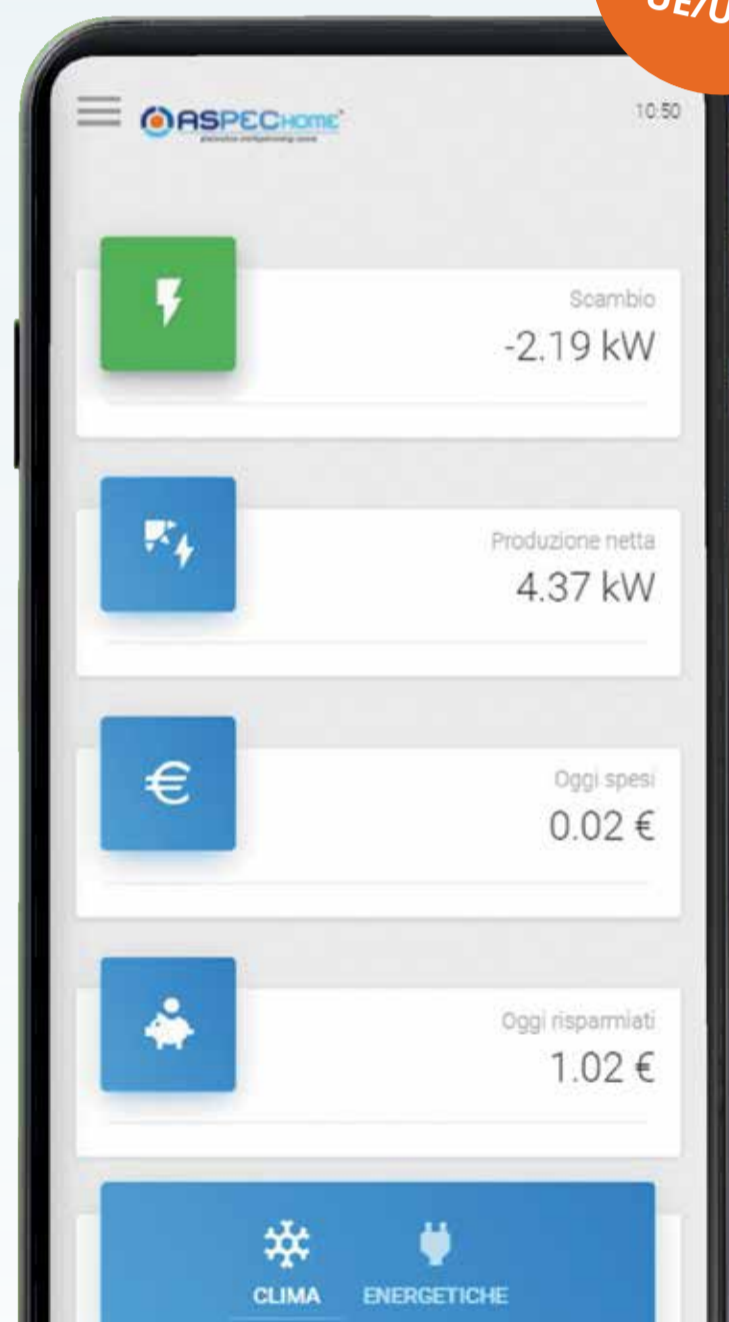
Gestione di più sedi su più dispositivi contemporaneamente (es. casa, azienda, comune, magazzino, ecc...)



## IN EVOLUZIONE

Continuo aggiornamento in cloud per avere sempre nuove funzionalità a disposizione

Doppio  
brevetto  
UE/USA



AZIENDA



PICCOLA IMPRESA



PUBBLICA AMM.



RESIDENZIALE



RETAIL



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



## L'OFFERTA

- Serie Tiger NEO: moduli monofacciali con potenze da 465 a 645 Wp ed efficienze dal 22,52% al 23,88%; moduli bifacciali con potenze da 600 a 640 Wp con efficienze dal 23,23% al 23,69%.

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Applicazioni su larga scala anche agrivoltaiche
- Applicazioni rooftop per impianti residenziali, commerciali e industriali.

## PRODOTTO DI PUNTA

### Tiger NEO 66

Il modulo Tiger NEO 66, con dimensione 2382 x 1134 millimetri, è l'ultima ottimizzazione dei prodotti Tiger NEO nella versione monofacciale e bifacciale doppio vetro. Il prodotto bifacciale è idoneo per applicazioni utility e agrivoltaiche, mentre il monofacciale sarà principalmente utilizzato per grandi applicazioni commerciali e industriali.



**“OLTRE AL PREZZO, VALUTARE LA QUALITÀ DEI COMPONENTI E LA SOLIDITÀ DEL FORNITORE”**  
Alberto Cuter, vice presidente



«Il prezzo è sempre stato un parametro importante. Tuttavia valutare un prodotto solo per questo potrebbe essere una scelta non del tutto appropriata. Un impianto fotovoltaico deve produrre energia per 30 anni. Occorre essere molto oculati

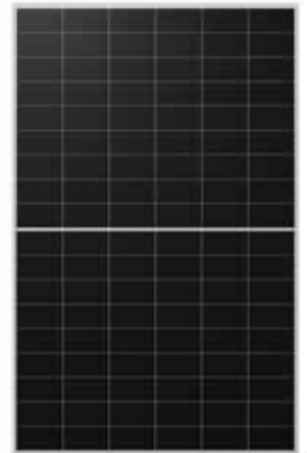
nella scelta di tutta la componentistica e quindi anche di inverter, struttura, cavi, quadri oltre ovviamente ai pannelli fotovoltaici. Abbiamo già vissuto una situazione simile nel 2012 e sappiamo cosa è accaduto. Sarebbe consigliabile, prima di procedere alla scelta delle componenti, valutare altri parametri, non ultimo la situazione finanziaria del produttore. Jinko ha una rete di vendita a livello globale molto solida e consolidata negli anni, proprio perché abbiamo saputo comprendere le esigenze del mercato e dei nostri partner. Ed è quello che continueremo a fare nel futuro».



## PRODOTTO DI PUNTA

### Hi-MO X6 MAX

La serie Hi-MO X6 MAX è caratterizzata da tecnologia Hpbcc che aumenta la capacità di assorbimento della luce e dal nuovo wafer TaiRay Inside. Il processo produttivo riduce il contenuto di ossigeno e le impurità e migliora efficienza e resistenza. I moduli hanno un coefficiente di temperatura più basso, una degradazione >1% ed un'efficienza fino al 22,8% nella versione da 465 Wp.



## L'OFFERTA

- Serie Hi-MO X6 MAX LR5-54HTH da 465 Wp.

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale,
- Commerciale e industriale
- Agrivoltaico e agrisolare

**“FONDAMENTALE ANTICIPARE TREND DI MERCATO”**  
Gianluigi Riva, sales director Italia



«L'investimento di Longi nella tecnologia back contact ci consente di offrire la più avanzata innovazione nel settore fotovoltaico. Adottando questa tecnologia, Longi ha anticipato la futura tendenza di mercato per garantirsi una posizione di vantaggio rispetto ad altri concorrenti. Alcuni di questi, sacrificano la qualità e l'efficienza del modulo scegliendo materie prime meno costose e più scadenti. Longi ha deciso di concentrare il suo focus strategico su soluzioni premium, dando priorità a qualità ed affidabilità talvolta a discapito dei volumi e basando la competizione non più esclusivamente sul prezzo ma su una nuova categoria di prodotti. I nostri installatori partner sono seguiti da una rete di distributori specialisti del settore in grado di fornire tutto il supporto tecnico necessario per utilizzare i nostri moduli nelle configurazioni più disparate. La nostra strategia è concentrata sulla sostenibilità e sull'impegno di offrire la soluzione più affidabile ed i servizi a maggiore valore aggiunto, anziché inseguire la leadership delle vendite a livello mondiale offrendo il prezzo più basso».



## PRODOTTO DI PUNTA

### Silver 5.0

Il prodotto di punta per quest'anno per Omnia Solar è il modulo della gamma Silver 5.0 da 430 Wp monofacciale. È realizzato in Europa e caratterizzato da 108 celle monocristalline. Ha 30 anni di garanzia sul prodotto e dell'80% dopo 25 anni. Ha una resistenza al fuoco UNI9177 in Classe 1.



## L'OFFERTA

- Silver: applicazioni residenziali con cornice silver, half-cut cell M10;
  - Silver 5.0: gamma dedicata al Piano Transizione 5.0 Made in EU, con efficienza superiore al 21,50%;
  - Elegance: applicazioni residenziali ad alto impatto estetico con half-cut cell M10, total black)
  - Performance: modulo di elevata potenza bifacciale, per soluzioni industriali e utility;
  - Iride: modulo fotovoltaico colorato tailor-made, anche in versione frameless e per tetti integrati
- Tutte le serie sono disponibili in versione Standard (Perc) o Supreme (TOPcon).

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
  - Utility scale
- Con prodotti standard o soluzioni colorate Bipv e per roof-top integration.



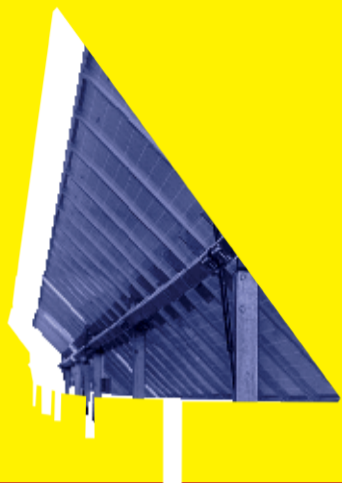
**“DIFFERENZIARSI TRAMITE SUPPORTO E SERVIZIO AI PARTNER”**  
Andrea Agostinelli, direttore commerciale

«In un contesto difficile come quello attuale, ciò che fa la differenza oltre al prodotto è il servizio. Nel nostro caso, mettiamo cura maniacale in tutte le fasi produttive e offriamo ai nostri partner supporto pre e post vendita. Nel primo caso, li aiutiamo a progettare impianti su misura del cliente soprattutto nel caso di tetti integrati o moduli colorati. Nel post vendita invece aiutiamo i distributori ad esempio nell'allestimento di showroom o fornendo loro adeguato materiale marketing. Fondamentale è poi l'attività di formazione che aiuta a smuovere un mercato attualmente troppo appiattito sul prezzo. In questo senso collaboriamo con i colleghi dei periti industriali dei vari settori e organizziamo incontri formativi su incentivi e bandi anche sui nostri clienti con incentivi o bandi per far conoscere le agevolazioni e le opportunità. Supporto e servizio fanno la differenza e consentono al nostro partner di fare acquisti consapevoli».

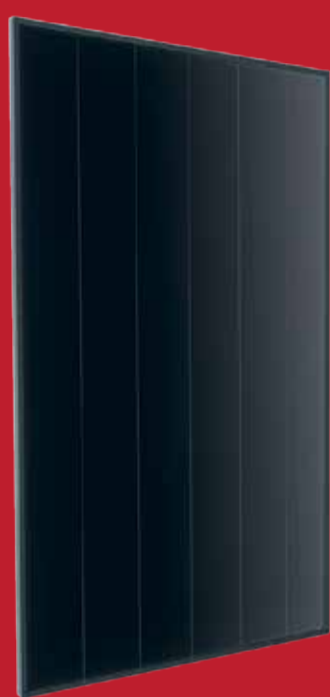


**Strutture tracker** con sistemi di inseguimento solare all'avanguardia, progettati per massimizzare l'efficienza energetica.

**Strutture di montaggio** per ogni tipologia di tetto




**STRUTTURE  
MADE IN ITALY**



✓ **DISPONIBILITA' MODULI**

**5.0** MADE IN **EU**



**SAJ**

Sistema ibrido  
**CHS2**

Inverter ibrido +  
Accumulo

*Inverter da 30/50kW  
Accumulo da 100kWh*

✓ Design da esterno

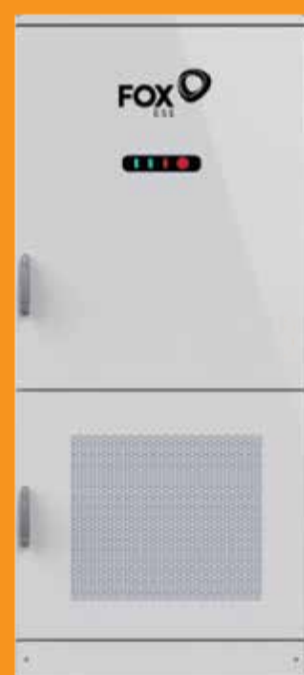
**FOX**  
ESS

*Inverter da 15 a 30kW  
Fino a 60kWh di Accumulo*



Sistema ibrido  
**H3 PRO + ECS**

Inverter ibrido +  
Accumulo



Sistema di accumulo  
**G-MAX**

- Sistema di 3S(PCS,BMS,EMS)
- Potenza 100KW in uscita AC
- Capacità di 215.04kWh
- Sistema antincendio integrato
- Raffreddamento a liquido
- Interfaccia di comunicazione RS485/ethernet
- Collegabile a cascata/in parallelo fino 10 (on grid) e 5 (off grid)
- Grado di protezione IP55 (IP66 per i pacchi batterie)
- WIFI - 5G - 4G

**Partner**  
per tutti i  
finanziamenti  
energetici

Deutsche Bank



**MONTE  
DEI PASCHI  
DI SIENA**  
BANCA DAL 1472



**BCC**

**BPER**

**ZURICH**



**800 82 25 13**



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



[www.forniturefotovoltaiche.it](http://www.forniturefotovoltaiche.it)  
[www.genertecitalia.it](http://www.genertecitalia.it)



## ASTRONERGY

### L'OFFERTA

- Serie Astro N7
- Serie Astro N7s

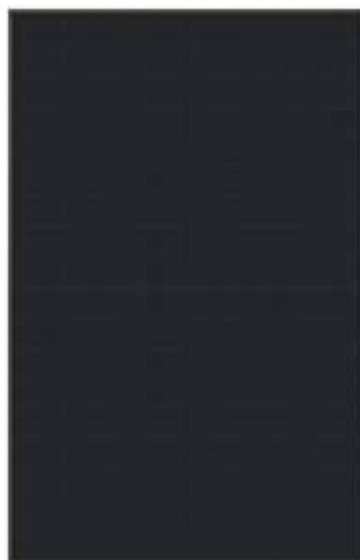
### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Utility scale (serie Astro N7)
- Residenziale (Astro N7s)
- Commerciale e industriale (Astro N7s)

### PRODOTTO DI PUNTA

#### Astro N7s

I pannelli solari Astro N7s raggiungono un'efficienza delle celle del 27,17% e una potenza di 460 Wp. Utilizzano la tecnologia TOPcon 4.0 con tecnologia delle celle LIF. Infine la tecnologia ZBB-TF riduce le microfrazioni e garantisce prestazioni a lungo termine. Il design a doppio vetro rende i prodotti più resistenti ai raggi UV e all'umidità.



## SENEC

### L'OFFERTA

- Senec.Solar 430-HC108-w BF, potenza nominale 430 Wp.

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale (tramite vendita all'installatore)

### PRODOTTO DI PUNTA

#### Senec.Solar 430-HC108-w BF

Questi moduli monocristallini bifacciali a mezza cella Perc massimizzano la resa energetica in ogni condizione installativa e meteorologica. Grazie alla struttura a mezza cella e al degrado PID/LID pari a zero, sono durevoli. Il design bifacciale consente fino al 35% di resa in più. Garanzia di 15 anni sul prodotto e 30 anni sulle prestazioni.



## BU ENERGY

### PRODOTTO DI PUNTA

#### Moduli HJT

I moduli HJT di BU Energy offrono efficienza e prestazioni elevate, soprattutto in condizioni di scarsa luminosità. Grazie alla tecnologia innovativa ad alta efficienza (23,5%) e alla struttura robusta, sono durevoli, resistenti e pensati per soluzioni sostenibili in condizioni estreme.



### L'OFFERTA

- Moduli HJT, di tipo N e di tipo P da 425 a 730 Wp.

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Piccole e medie imprese

### “MONITORARE IL MERCATO PER GESTIRE L'INVENTARIO IN MODO EFFICIENTE”

Stefano Meneghini, sales manager

«Nonostante le attuali sfide del mercato, BU Energy sta investendo molto nello sviluppo di prodotti fotovoltaici affidabili ed efficienti. I margini sono importanti, ma ci concentriamo anche sull'immissione sul mercato di moduli di qualità superiore con l'innovativa tecnologia HJT. Inoltre, offriamo un eccellente servizio clienti e formazione tecnica per garantire la longevità e la facilità di installazione dei nostri prodotti. Questo ci posiziona come un partner affidabile, in grado di garantire stabilità e affidabilità anche in tempi incerti. Supportiamo le vendite dei nostri moduli con un'attività di osservazione del mercato che ci aiuta a gestire in modo efficiente il nostro inventario e a garantire che i nostri installatori ricevano i prodotti giusti al momento giusto. Inoltre, forniamo un ampio supporto tecnico. Sessioni di formazione regolari e processi di installazione semplici migliorano la produttività dei nostri partner e rafforzano la loro fedeltà a BU Energy».

### “TAVOLI DI LAVORO CON INSTALLATORI E CLIENTI FINALI PER COMPRENDERNE LE ESIGENZE”

Giancarlo Losito,  
product & operations director

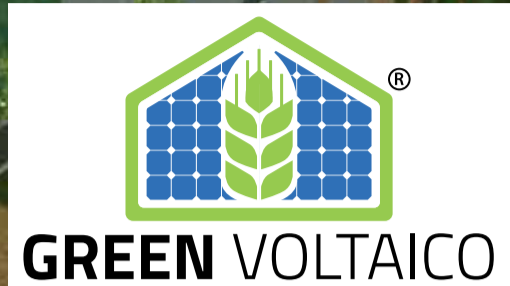


«Il nostro approccio si basa su un'offerta a 360° con una gamma completa di prodotti e servizi, in modo da rappresentare un punto di riferimento unico ed efficace per tutte le esigenze dei clienti. Inoltre organizziamo dei focus group per fare emergere le richieste di installatori

e clienti finali e ridefinire la nostra offerta. Stiamo inoltre arricchendo la gamma servizi a supporto degli installatori. Abbiamo ad esempio aggiornato il configuratore Senec.Plan, che consente ai nostri partner di configurare un'offerta completa e li agevola nella proposta al cliente finale. Stiamo proseguendo nel reclutamento delle agenzie che formano la Senec. Salesforce, una rete di commerciali esperti che aiutano gli installatori, e nella rifinitura del servizio Install Squad, un team di installatori specializzati al servizio dei partner con carenza di manodopera. Infine, abbiamo appena lanciato la versione test del nostro portale web di assistenza, che facilita i partner nell'apertura, monitoraggio e gestione delle richieste di assistenza tecnica».



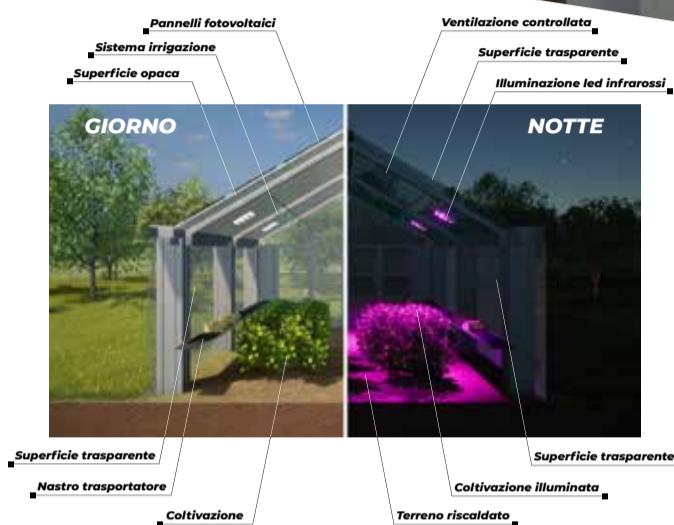
# AGRIVOLTAICO: L'INTEGRAZIONE TRA AGRICOLTURA E FOTOVOLTAICO



## AGRIVOLTAICO DI NUOVA GENERAZIONE

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

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



## VANTAGGI

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

### Waterflow - sistema di irrigazione



### Airflow - sistema di ventilazione e ricircolo aria



### Microclima interno



# TRACKER DI QUALITA' SUPERIORE : GREEN TRACKER

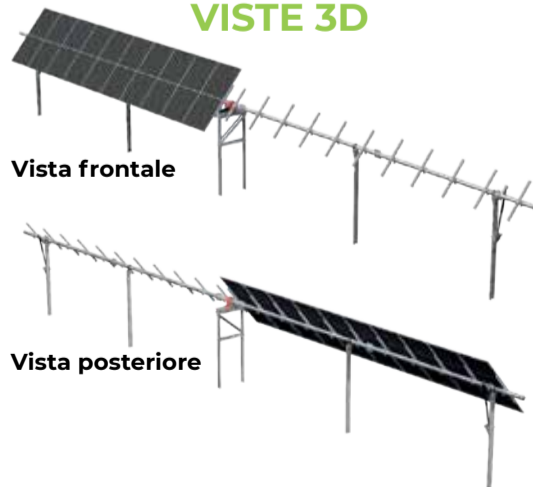


## PECULIARITA' DELL'INSEGUITORE GREEN TRACKER:

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

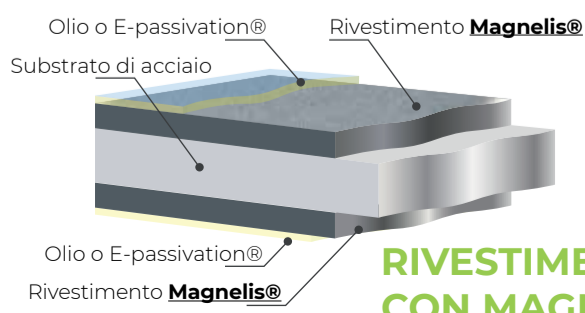


## VISTE 3D



## VANTAGGI

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



## RIVESTIMENTO CON MAGNELIS

Products of...



GREEN DESIGN

Gruppo Green Design Srl

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

## solaredge

### L'OFFERTA

- Modulo smart mono Perc half-cut 410-415 Wp
- Modulo smart mono TOPcon half-cut 425 Wp.

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale di piccola taglia

### PRODOTTO DI PUNTA

#### Modulo smart TOPcon 425 Wp

Il nuovo modulo smart di SolarEdge è caratterizzato da tecnologia N-type TOPcon ed è disponibile con una potenza di 425 Wp ed ottimizzatore di potenza Serie-S integrato. Con garanzie di 25 anni sull'ottimizzatore, 25 anni di prodotto sul modulo e 30 anni sulle prestazioni, permette all'installatore di poter offrire un impianto completo da un unico fornitore.



### "RISPONDERE ALLA BATTAGLIA DEI PREZZI CON PRODOTTI CHE PORTANO MAGGIOR VALORE" Giuliano Orzan, country manager Italy



«Il posizionamento della soluzione SolarEdge nel suo insieme e in relazione ad ogni singolo prodotto, in questo caso i moduli, si fonda su un approccio prettamente differenziante. Alla crescente competizione e alla battaglia dei prezzi,

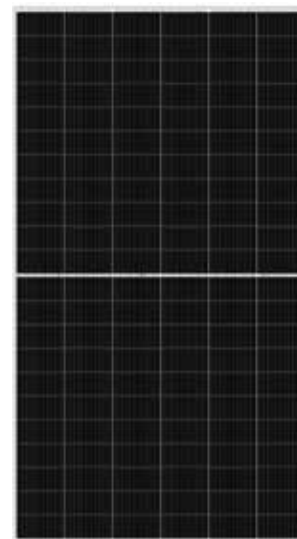
rispondiamo con un prodotto che è diverso e che porta maggior valore. Non si tratta di un modulo, bensì di un modulo ottimizzato, che esce dalla fabbrica con l'ottimizzatore di potenza già fissato sulla cornice. I benefici dell'ottimizzatore di potenza sono, nello specifico, ancora più evidenti in caso di moduli bifacciali dal momento che viene drasticamente ridotto il disaccoppiamento dovuto alla riflessione non omogenea sul retro del modulo stesso. Oltre alla massimizzazione delle prestazioni energetiche, il modulo ottimizzato garantisce inoltre la massima sicurezza e visibilità delle performance. La nostra strategia marketing guarda al valore per i nostri installatori e al valore per i proprietari di impianto, facendo leva sul vantaggio di avere un unico fornitore riconosciuto tra i primi al mondo per prodotti, garanzie e assistenza post-vendita».



### PRODOTTO DI PUNTA

#### EG-630NT66-HRc/BF-DG

Il modulo fotovoltaico EG-630NT66-HRc/BF-DG è caratterizzato da silicio di tipo N e da tecnologia delle celle rettangolari. Supera la tradizionale tecnologia Perc con un aumento della produzione di energia dell'11,7%. Assicura inoltre una tensione di uscita più bassa e misura 2.382x1.134 millimetri ottimizzando il trasporto in container.



### L'OFFERTA

- Moduli Perc con potenze da 405 a 665 Wp
- Moduli TOPcon da 430 a 710 Wp

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Commerciale e industriale
- Utility scale
- Residenziale

### "I CAPISALDI SONO QUALITÀ DEI PRODOTTI, SERVIZI E BRAND REPUTATION" Donatella Scavazza, Italy country manager



«Grazie a un marketing lungimirante, a una qualità affidabile dei prodotti e a un'ottima reputazione, Eging PV ha stabilito partnership di lungo termine con grandi gruppi energetici in Cina. Questo ci aiuta a mantenere salda la nostra posizione sul mercato internazionale. Allo stesso tempo, aggiorniamo periodicamente i prodotti per stare al passo con le più recenti tecnologie e innovazioni. Per meglio supportare le vendite e il business dei nostri partner ci focalizziamo sulla definizione di obiettivi e incarichi, sulla comunicazione e la condivisione di conoscenza, sul supporto tecnico e sull'assistenza al marketing. Infine non mancano strumenti promozionali di incentivazione alle vendite».



power for a better world

### L'OFFERTA

- Triton TOPcon (monocristallino a 108 celle da 420-440 Wp)
- Mars TOPcon (monocristallino a 120 celle da 470-480 Wp)
- Jupiter TOPcon (monocristallino a 132 celle da 670-700 Wp)
- Neptun TOPcon (monocristallino a 108 celle, bifacciale, vetro-vetro da 430-445 Wp)
- Earth TOPcon (monocristallino a 120 celle, bifacciale, vetro-vetro da 480 Wp)
- Euron TOPcon (monocristallino a 108 celle da 430 Wp, Made in EU, conforme a Transizione 5.0)

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale (serie Triton)
- Piccole/medie imprese (serie Triton)
- Aziende di medie e grandi dimensioni (serie Mars, moduli glass/glass Neptun ed Earth)
- Grandi impianti (serie Jupiter)

### "A BREVE UN SISTEMA INTEGRATO CHE METTERÀ IN CONTATTO TUTTI I PLAYER DEL MERCATO" Nando Sarlo, key account manager Italia

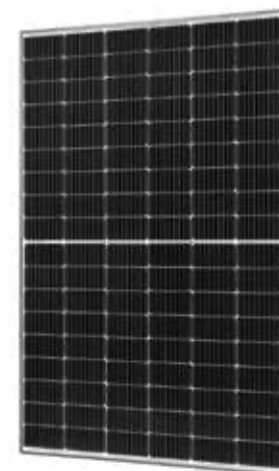


«In un contesto di crescente incertezza, tutelare i margini è una sfida complessa. Exe Solar punta sulla qualità, sottolineando che il prezzo più basso non sempre significa efficienza nel lungo termine. La nostra strategia si basa sul valore duraturo dei nostri prodotti, che garantiscono affidabilità e prestazioni nel tempo, consolidando la nostra posizione sul mercato. Per sostenere le vendite e i nostri installatori partner, stiamo sviluppando un nuovo sistema integrato che verrà lanciato nel primo trimestre del 2025. Questo sistema connetterà produttori, rivenditori, installatori e clienti finali, rafforzando la collaborazione tra tutti i membri della famiglia Exe Solar».

### PRODOTTO DI PUNTA

#### Euron TOPcon

Il modulo fotovoltaico Euron TOPcon da 430 Wp garantisce oltre il 22% di efficienza grazie alla tecnologia M10 multi bus-bar e celle halfcut. Con 25 anni di garanzia sul rendimento e produzione europea, è pensato per chi cerca qualità, prestazioni elevate e accesso ai contributi del piano Transizione 5.0.





**ZONERGY**

# FORNITORE DI SOLUZIONI COMPLETE PER LE RETI SMART

*Inverter ibrido per accumulo di energia in impianti Off-grid Serie Granite*



*Inverter di stringa monofase per impianti residenziali On-grid - Serie Mercury*



*Inverter ibrido trifase per accumulo di energia in impianti residenziali Serie Panda*



*Inverter ibrido monofase per accumulo di energia in impianti residenziali - Serie Panda*



*Generatore elettrico portatile in DC - Serie Baldr*



*Inverter di stringa trifase per impianti residenziali on grid - Serie Apollo*



*Batterie agli ioni di sodio*



*Sistemi di storage modulari per impianti di taglia commerciale e industriale - Serie Powercube*



- zenergyglobal
- zenergyglobal
- zenergyglobal
- www.zenergy.com

## PER MAGGIORI INFORMAZIONI

- MILANO (MI) VIA GALILEO GALILEI 7 CAP 20124
- europe@zenergy.com
- +39 379 161 1111

## RICERCA PERSONALE

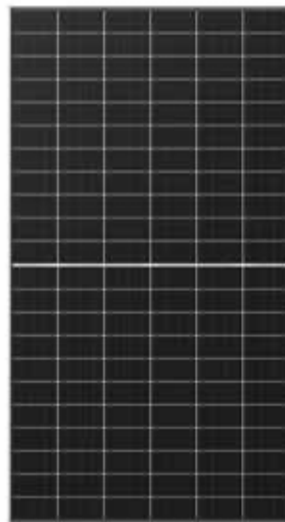
Per posizione vacante negli uffici di Milano, Zonergy è alla ricerca di una figura da inserire nel team Sales per il mercato europeo. Inviare il CV in inglese alla email: [hr\\_italy@zenergy.com](mailto:hr_italy@zenergy.com)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**HYPER-ION PRO**

Il modulo Hyper-ion Pro sfrutta la tecnologia HJT e offre una potenza di oltre 720 Wp. Incorpora diverse tecnologie tra cui i wafer ultrasottili, design OBB, interconnessione stress-free Hyper-link. Progettato per progetti utility scale, garantisce rendimenti energetici elevati, costi BOS ridotti e massimizzazione dei ritorni sugli investimenti.



**L'OFFERTA**

- Moduli con potenze da 415 a 740 Wp

**SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI**

- Residenziale (gamma TOPcon)
- Commerciale e industriale (gamma TOPcon)
- Utility scale (gamma TOPcon, HJT e Perc)

**"REAGIRE RAPIDAMENTE ALLE SFIDE DEL MERCATO"**

Jifeng Han, head of EU sales



«In questo periodo di incertezza, la nostra strategia si concentra sulla flessibilità e sulle partnership. Sosteniamo i nostri distributori con prezzi adeguati, dilazioni di pagamento e gestione flessibile delle scorte. Una componente fondamentale è il mantenimento di una reazione rapida alle fluttuazioni del mercato, per garantire che la strategia rimanga allineata alle condizioni in evoluzione. Questa agilità ci aiuta a sostenere la nostra posizione sul mercato e a proteggere i margini. In Risen Energy diamo priorità ai rapporti a lungo termine con i nostri partner. Nell'attuale difficile mercato, sia i produttori sia gli installatori devono far fronte a notevoli pressioni. La nostra strategia non si limita a proteggere i margini o le quote di mercato, ma mira a garantire la sopravvivenza e il successo reciproci con i nostri partner. Vogliamo sostenerli in questo periodo difficile, sapendo che quando i prezzi si stabilizzeranno, loro sosterranno a loro volta noi».



**L'OFFERTA**

- Modulo monofacciale half-cell N-type TOPcon vetro-vetro da 435-455 Wp e 420-440 Wp
- Modulo bifacciale half-cell N-type TOPcon vetro-vetro nero trasparente da 410-430 Wp
- Modulo bifacciale half-cell N-type TOPcon da 565-585 Wp, da 600-620 Wp e da 700-720 Wp

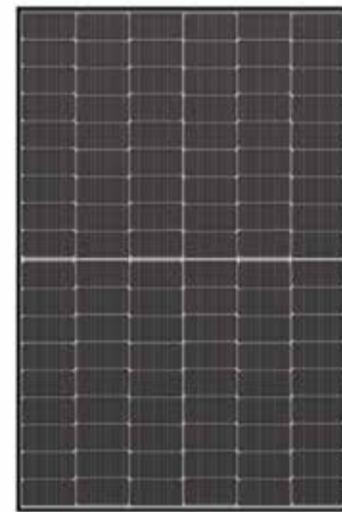
**SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI**

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Utility scale

**PRODOTTO DI PUNTA**

**C54/Nshkm+**

Questo modulo ha ottenuto la certificazione antincendio di livello più elevato (Classe 1) per il mercato italiano. Il modulo raggiunge una potenza massima di 440 Wp, con un'efficienza di conversione fino al 22,6%. Il design a doppio vetro leggero aiuta a ridurre la rottura e a minimizzare i graffi sul retro durante l'installazione.



**"LAVORARE CON TEAM LOCALI PER FORNIRE SOLUZIONI PERSONALIZZATE"**

Fei Wu, presidente



«Suntech Power ha sempre puntato al mercato fotovoltaico medio-alto. Aderiamo alla filosofia di mercato global + local grazie a team di vendita locali in tutto il mondo e ad accordi con partner locali come distributori. Attualmente, molti

nuovi marchi sono entrati nel settore fotovoltaico e la forte concorrenza sui prezzi spesso fa sì che il prezzo diventi il fattore primario di attenzione per molti clienti. In questo contesto, Suntech Power continua a raffinare i suoi prodotti, controllando rigorosamente l'aspetto, la qualità e la affidabilità nel lungo termine, e garantendo che i moduli consegnati ai clienti godano ancora di una garanzia di 20 anni. Attraverso la creazione di basi di produzione e reti di vendita in varie parti del mondo, diversifichiamo i rischi e ampliamo le opportunità. Questa disposizione ci aiuta a comprendere meglio i punti critici della domanda locale, a fornire prodotti e servizi mirati e, allo stesso tempo, a rispondere efficacemente alle incertezze.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**Modulo da 440 Wp**

Per il mercato residenziale e commerciale/industriale il prodotto di punta di Seraphim è il modulo da 440 Wp, leggero e adatto a qualsiasi tipologia di tetto. Si riscontra interesse anche per il nuovo modulo da 500 Wp di potenza, bifacciale e realizzato con celle TOPcon N-type rettangolari.



**L'OFFERTA**

- Moduli da 440, 485, 500, 610, 635 e 700 Wp

**SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI**

- Residenziale (moduli da 440, 485 e 500 Wp)
- Commerciale e industriale (moduli da 440, 485 e 500 Wp)
- Utility scale (moduli da 610, 635 e 700 Wp)

**"DIVERSIFICARE LA PRODUZIONE PER MITIGARE I RISCHI DELLA SUPPLY CHAIN"**

Shirley Wang, direttrice vendite e marketing



«In un contesto caratterizzato da forte incertezza e competitività, la strategia di Seraphim è quella di mantenere una solida posizione grazie alla flessibilità. A monte possiamo ottimizzare l'approvvigionamento attraverso partnership strategiche con fornitori diversificati, riducendo i costi e garantendo la qualità dei materiali. A valle, invece, la capacità di adattarci rapidamente alle esigenze del mercato ci consente di rispondere in modo tempestivo alle richieste. Inoltre, la geolocalizzazione della produzione in diversi Paesi ci permette di mitigare i rischi legati alla supply chain e ridurre i tempi di consegna. Infine, un team commerciale capillare e specializzato ci consente di presidiare il mercato in modo efficace. Inoltre puntiamo sulla qualità dei prodotti e sull'innovazione. La nostra offerta comprende ad esempio pannelli da 500 Wp, che consentono agli installatori di ampliare le loro possibilità di applicazione e di rispondere alle diverse esigenze dei clienti finali».

# VIESSMANN

## PRODOTTO DI PUNTA

### Vitovolt 300-DG M-AR

Il modulo bifacciale Vitovolt 300-DG M-AR è progettato per applicazioni in ambito residenziale e commerciale. Si adatta a tutte le serie di inverter Viessmann attuali. I vetri di nuova generazione offrono una resistenza superiore agli agenti atmosferici. Sarà disponibile in versioni con cornice tradizionale, black frame e full black.



## L'OFFERTA

- Vitovolt 300-DG M-AO
- Vitovolt 300 M-WS
- Vitovolt 300-DG M-AR

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Utility scale

### "FONDAMENTALI L'INNOVAZIONE E LA FORMAZIONE DEI PARTNER" Francesco Zaramella, responsabile tecnico nuove energie



«Nel contesto attuale, è fondamentale mantenere un forte focus sulla qualità dei prodotti, sviluppati grazie alla decennale esperienza della nostra azienda nel settore fotovoltaico. È essenziale attivare costantemente nuove opzioni formative per i clienti, ponendo l'accento sull'innovazione dei prodotti. Inoltre, fornire un servizio di supporto orientato alle esigenze specifiche dei clienti è cruciale per tutelare i margini e mantenere una solida posizione sul mercato. Le nostre strategie attuali si concentrano sull'ampliamento della gamma di prodotti per coprire tutti i settori applicativi, dal residenziale al commerciale fino all'utility. Parallelamente, stiamo investendo nella

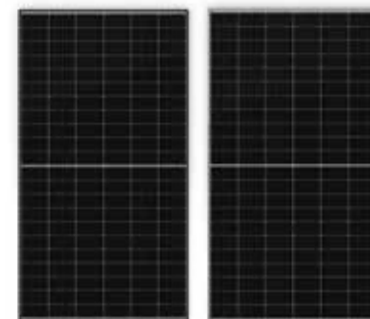
formazione continua sui nostri prodotti, garantendo ai clienti un aggiornamento costante sulle novità. Infine, abbiamo implementato iniziative di marketing a livello territoriale per supportare le attività dei nostri installatori partner, aiutandoli a massimizzare le opportunità di vendita».



## PRODOTTO DI PUNTA

### BBO Duplex

Il modulo BBO Duplex è caratterizzato da elevato rapporto potenza/dimensioni e ha una potenza e un'efficienza di conversione elevate. È pensato per progetti relativi al Piano Transizione 5.0 e per attività di revamping. È però un'opzione valida anche per nuove installazioni.



## L'OFFERTA

- Bisol Duplex BDO con 108 celle (430-440 Wp)
- Bisol Duplex BBO con 132 celle (520-540 Wp)

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale (serie BDO)
- Commerciale e industriale (serie BDO)
- Utility scale (serie BBO)

### "PROMUOVERE PRODUZIONE EUROPEA E PRODOTTI DI QUALITÀ" Stefano Ruffo, sales manager Italy



«Per affrontare l'incertezza del mercato tutelando i margini e la nostra posizione, ci concentriamo sulla differenziazione dei prodotti allineandoci alle richieste dei clienti. Offriamo soluzioni come moduli colorati per applicazioni architettoniche o vincolate, i moduli Lumina per serre e tettoie e i moduli bifacciali per impianti a terra. La nostra flessibilità ci consente di rispondere rapidamente ai nuovi quadri normativi, come il Piano Transizione 5.0, e ai progetti di revamping. Dare la priorità a prodotti di alta qualità e promuovere la produzione europea è essenziale, soprattutto per rafforzare l'indipendenza energetica dell'UE. I nostri partner principali sono distributori di materiale elettrico e specialisti del fotovoltaico. Li sosteniamo attraverso attività di co-marketing, partecipazione a fiere e formazione completa per gli installatori, sia in presenza che da remoto. Forniamo inoltre supporto tecnico, consulenza sulla scelta dei prodotti e assistenza continuativa, favorendo partnership solide e durature».

# Silk® Nova EU 430 Wp: La Soluzione Fotovoltaica per la Transizione 5.0

**FuturaSun®**  
anticipate tomorrow

## In pronta consegna



Installazioni industriali  
e commerciali



Idoneo a impianti per  
la Transizione 5.0

Grazie a questi moduli realizzati in Europa puoi accedere ad un credito di imposta fino al 45% dell'investimento sostenuto per l'intero impianto fotovoltaico.

108 celle M10  
n-type half-cut

Alta efficienza  
del 22,00 %

Dimensioni (mm)  
1722 x 1134 x 30





**L'OFFERTA**

- Modulo TNC N-type fino a 725 Wp
- Modulo THC HJT fino a 740 Wp

**SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI**

- Residenziale (moduli TNC-G12R 48 e TNC-G12R 54)
- Commerciale e industriale (moduli TNC-G12R 66 e TNC-G12 66)
- Utility scale (moduli TNC-G12R 66 e TNC-G12 66)

**PRODOTTO DI PUNTA**

**Moduli TNC-G12/G12R**

I moduli TNC-G12/G12R sono costruiti con tecnologia N-type. Per uso residenziale, il TNC-G12R 48 fornisce fino a 455 Wp con un'efficienza del 22,8%, mentre il TNC-G12R 54 offre 515 Wp con un'efficienza del 23,2%. Per progetti su larga scala, il TNC-G12R 66 fornisce 635 Wp con un'efficienza del 23,5% e il TNC-G12 66 raggiunge 725 Wp con un'efficienza del 23,3%.



**"EFFICIENTARE LA MANIFATTURA PER CONTENERE I COSTI"**

Arthur Wu, European sales director



«Nell'attuale mercato abbiamo adottato misure proattive per rimanere competitivi. Controlliamo i costi produttivi per aumentare l'efficienza e la qualità dei prodotti. Le linee automatizzate accorciano i tempi di consegna e la produzione

è aumentata del 30% con la stessa forza lavoro, permettendoci di rimanere competitivi sui prezzi e di rispondere rapidamente ai cambiamenti del mercato. Abbiamo poi una catena industriale integrata e diamo priorità alla consegna di prodotti di alta qualità nei tempi previsti, mantenendo al contempo solidi rapporti con i clienti grazie a un servizio reattivo. Supportiamo i nostri partner attraverso formazione e supporto tecnico. Inoltre manteniamo solidi canali di vendita, condividendo aggiornamenti e strategie di mercato in modo che i partner possano adattarsi rapidamente. Infine un supporto flessibile, che comprende materiali promozionali personalizzati e programmi di incentivi, aiuta a coinvolgere i partner. Inoltre, raccogliamo feedback per perfezionare le nostre strategie e soddisfare meglio le loro esigenze».

**SUNPOWER**

FROM MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES

**L'OFFERTA**

- Linea Maxeon (potenze pari a 415 Wp per il modello BLK, 425 e 430 Wp per il modello WHT, 435 Wp per il modello WHT AC)
- Linea Performance (potenze pari a 450 Wp per il modello P7-450-BLK e 550 Wp per il modello P7-550-S-COM)

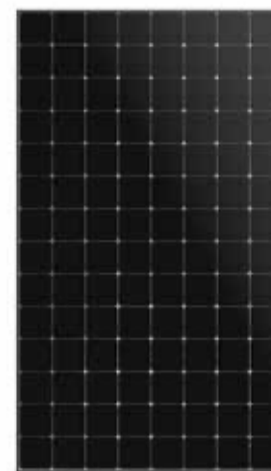
**SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI**

- Residenziale
- Industriale, anche molto grande

**PRODOTTO DI PUNTA**

**Maxeon 7**

Maxeon 7 è il nuovo pannello della linea Maxeon, basata su tecnologia IBC. Produce due volte più energia nel tempo rispetto ad altri pannelli solari, con oltre il 24% di efficienza e una superiore tolleranza all'ombra, e presentano una garanzia leader del settore di 40 anni su potenza, prodotto e servizio.



**"PUNTARE SU NOVITÀ DI PRODOTTO E SU SUPPORTO ALLA VENDITA"**

Fabio Bacchin, direttore vendite



«Il contesto attuale si affronta con grande professionalità, innovazione e mettendo sempre il cliente finale al centro del progetto. È fondamentale rimanere vicino ai partner aiutandoli a essere presenti sul mercato e a farsi trovare dai clienti giusti. Questo obiettivo si raggiunge offrendo servizi innovativi di marketing e in questo senso abbiamo sviluppato pacchetti per supportare i partner nella comunicazione digitale, nella brand awareness e nel marketing strategico. Si tratta di pacchetti completi che i partner possono personalizzare a seconda delle loro esigenze e specificità. Inoltre formiamo le reti commerciali dei partner sotto il punto di vista tecnico e commerciale-manageriale. Puntiamo sull'innovazione non solo con i prodotti, ma anche nel supporto alla vendita tramite le leve del marketing, come il già citato digital marketing o le fiere locali. Il tutto condito con la massima attenzione verso il cliente finale. Le referenze e il passaparola dei clienti soddisfatti sono infatti sempre la migliore fonte di sviluppo del business».



**L'OFFERTA**

- X-Half Cut TOPcon bifacciale/monofacciale da 430-710 Wp
- X- Color HJT disponibili in sei RAL da 320-360 Wp
- X-Half Cut HJT bifacciale da 400-720 Wp

**SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI**

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Agrivoltaico
- Grandi impianti a terra

**PRODOTTO DI PUNTA**

**X-Half Cut TOPcon Made in EU**

La gamma di moduli X-Half Cut TOPcon con potenze da 430 a 580 Wp risponde ai requisiti previsti dal Piano Transizione 5.0. Offre un'efficienza a livello di modulo che va da 22,02% per i moduli da 108 mezze celle a 22,45% per i moduli da 144 mezze celle.



**"VALORIZZIAMO LA NOSTRA PRODUZIONE ITALIANA"**

Luciano Lauri, CEO



«Grazie agli oltre 40 anni di esperienza nel settore, Sunerg garantisce assistenza e presenza sul territorio con una struttura di produzione, una fabbrica e relative competenze, che ci distinguono dalla maggioranza degli importatori e dei rivenditori. Testiamo i moduli di nostra produzione e quelli prodotti in Cina. Nel contesto europeo attuale, stiamo vedendo un cambiamento politico atto ad incentivare sempre di più la filiera interna di produzione di moduli fotovoltaici. Sunerg, azienda italiana dal 1978, mette a disposizione una gamma di prodotti ad alta efficienza, idonei alle molteplici applicazioni richieste negli attuali incentivi e quelli previsti nel prossimo quinquennio. A sostegno delle vendite sono stati ideati kit per il settore domestico e industriale a prezzi competitivi per bilanciare le minori richieste attuali del mercato. Contestualmente all'ampiamiento di gamma, Sunerg sta intraprendendo azioni per ampliare la propria capacità produttiva, con obiettivo di raggiungere almeno i 500/600 MW all'anno in Italia entro breve, con possibili ulteriori ampliamenti».



## L'OFFERTA

- FU420-570M Silk Nova vetro/backsheet con 144 celle ad alta efficienza N-type
- FU420-590M Silk Nova Duetto bifacciali vetro/vetro con 144 celle ad alta efficienza N-type
- FU700M Silk Nova Premium Max Duetto bifacciali vetro/vetro con 132 celle ad alta efficienza N-type
- FUXXXM Silk Colour moduli colorati
- FU430M Silk Nova EU vetro/backsheet con 108 celle ad alta efficienza N-type (idoneo per Transizione 5.0)
- FU430-440M Silk Rhino vetro/backsheet con 108 celle ad alta efficienza N-type
- FU420-430M Zebra Pro vetro/back sheet con 132 celle N-type di tecnologia IBC

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Grandi impianti utility scale

**"AMPLIARE LA GAMMA E VALORIZZARE IL SERVIZIO PER MITIGARE GLI IMPATTI SUI MARGINI"**  
Giorgio Fantuz, general manager



«Vista la perdurante flessione dei prezzi, l'incertezza sulle dimensioni degli stock residui e l'impossibilità di capire l'effettivo cut produttivo applicato nella filiera, la gestione del margine è pressoché impossibile. Si possono applicare strategie di mitigazione, tramite l'ampliamento della gamma prodotti, sia in termini di model mix sia con l'inserimento di prodotti complementari. Questo, unito ad una valorizzazione del servizio, riteniamo sia il modo più efficace per mantenere la posizione sul mercato nel breve-medio periodo. I prezzi irrisori raggiunti dai pannelli fotovoltaici, qualsiasi sia la tecnologia, hanno scardinato tutte le politiche commerciali esistenti e con esse le note strategie. L'unica arma a nostra disposizione è quella della credibilità che FuturaSun ha acquisito negli anni, diventando baluardo di garanzia e certezza nel panorama fotovoltaico europeo. Questo è il vero valore aggiunto che diamo ai nostri partner e ai nostri clienti, in un mercato che da qui a breve sconterà una selezione tra gli operatori, con conseguenti impatti sull'esercizio delle garanzie».

## PRODOTTO DI PUNTA

## Silk Nova

La serie di moduli Silk Nova offre grande versatilità con modelli adatti a ogni applicazione, dalle installazioni architettoniche con la versione colorata al grande impianto a terra con il modulo bifacciale da 700 Wp. La serie si basa su celle N-type ad alta efficienza con garanzie sul rendimento fino a 30 anni.



INTERNATIONAL  
ENERGY SOLUTION PROVIDER

ACQUISIAMO  
**CREDITI FISCALI**



**SUPERBONUS**  
**ECOBONUS**

Per maggiori informazioni

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



# 3SUN

## PRODOTTO DI PUNTA

### 3SUN B60

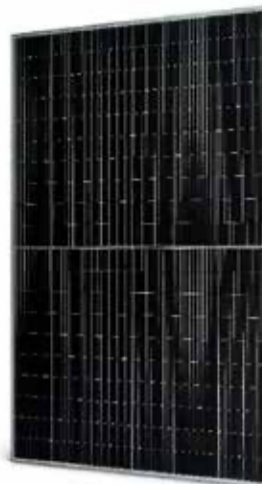
Il modulo bifacciale HJT 3SUN B60 è pensato per applicazioni commerciali e industriali e utility scale, ha potenze comprese tra 640 e 680 Wp ed efficienza fino al 24%. Assicura qualità e resa energetica in diverse applicazioni grazie all'alta efficienza, al basso degrado annuo, a coefficienti di temperatura ottimali e a un fattore di bifaccialità del 95%.

## L'OFFERTA

- Moduli B60: 3SUN B60 LE con potenza 610-640 Wp
- Moduli B60: 3SUN B60 con potenza 640-680 Wp

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Commerciale e industriale
- Utility scale



### "ADOTTARE MISURE A LIVELLO COMUNITARIO"

Luca Farfanelli, head of sales



«Come produttore europeo di moduli solari, per noi è fondamentale che nel contesto attuale vengano adottate misure volte a creare una filiera forte e resiliente a livello nazionale ed europeo. Una filiera che punti sull'eccellenza del prodotto e scommetta sull'innovazione. In 3SUN, in questo momento, siamo focalizzati sul mercato italiano spinto dagli incentivi previsti dal Piano Transizione 5.0. In questo senso, aspettiamo anche con attenzione nei prossimi mesi le misure che arriveranno dal provvedimento europeo Net Zero Industry Act. Attualmente stiamo promuovendo la convenienza del Piano Transizione 5.0 in relazione ai nostri prodotti made in Europe a elevate prestazioni attraverso l'organizzazione di eventi, workshop e altre iniziative volte a far conoscere i vantaggi economici del piano. Stiamo lavorando anche a un simulatore online per i nostri distributori e installatori che presto verrà messo a loro disposizione, il quale permette di calcolare i vantaggi dei moduli 3SUN in siti di installazione specifici».

# HUASUN

## L'OFFERTA

- Himalaya G12 da 768 Wp
- Everest G12R da 465 a 669 Wp

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Utility scale (G12 e G12R da 132 celle)
- Commerciale e industriale (G12R da 108 e 132 celle)
- Residenziale (G12 da 96 celle)

## PRODOTTO DI PUNTA

### Himalaya G12

Il modulo bifacciale doppio vetro HJT Himalaya G12 da 132 celle da 210 millimetri è pensato per applicazioni utility scale. Ha raggiunto una potenza di uscita pari a 768,938 Wp e un'efficienza di conversione del 24,75%. Ha un coefficiente di bifaccialità fino al 95%.



# Trinasolar

## L'OFFERTA

- Moduli monofacciali doppio vetro N-type i-TOPcon Vertex S+ da 460 Wp e Vertex S+ 500W+ da 505 Wp
- Moduli bifacciali doppio vetro N-type i-TOPcon Vertex N da 625 Wp e Vertex N da 720 Wp

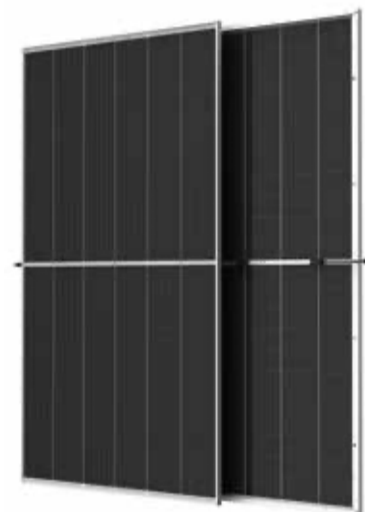
## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Installazioni su tetto (Vertex S+)
- Utility scale (Vertex N)

## PRODOTTO DI PUNTA

### Vertex N 720W+

Il modulo bifacciale a doppio vetro Vertex N 720W+ offre più basso Lcoe per progetti utility scale. L'elevata potenza di stringa e la bassa tensione riducono i costi totali del sistema e il tempo di ammortamento. Grazie alle celle i-TOPcon Advanced di tipo n da 210 millimetri, questo modulo può raggiungere un'efficienza del 23,2%.



### "APPROCCIO PROATTIVO CHE ANTICIPA LE TENDENZE E GIUSTIFICA PREZZI PIÙ ELEVATI"

Emanuele Carino, sales manager utility scale Italia e Grecia



«Nel mercato odierno, mantenere i margini e la posizione di mercato è indubbiamente impegnativo. Tuttavia, l'approccio della nostra azienda si basa su una strategia sfaccettata che privilegia l'eccellenza del prodotto, l'innovazione, l'attenzione al cliente e la sostenibilità. Il nostro impegno nella ricerca e sviluppo è un altro pilastro fondamentale di questa strategia. Introdurre tecnologie all'avanguardia ci consente di offrire un valore aggiunto che giustifica i nostri prezzi. Inoltre il team locale riesce ad ascoltare e soddisfare le esigenze del mercato di riferimento. L'adesione a pratiche ESG poi rafforza la responsabilità aziendale e accresce il nostro appeal nei confronti di investitori attenti all'ambiente. Infine, la nostra stabilità finanziaria e la prudente gestione del rischio ci consentono di affrontare le fluttuazioni del mercato senza sacrificare qualità o redditività. Per garantire il successo dei nostri team di vendita e dei nostri partner installatori, abbiamo adottato un approccio collaborativo e a lungo termine, incentrato sulla crescita reciproca e sui valori condivisi».





Power to Perform

#### L'OFFERTA

- Serie WST-450NGX-D3 vetro vetro
- Serie WST-450NFX-B1 vetro vetro
- Serie WST-540NGX vetro vetro.

#### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Utility scale

#### PRODOTTO DI PUNTA

##### WST-450NGX-D3 vetro vetro

Il modulo di Winaico ha una potenza di 450 Wp. È coperto da garanzia di 30 anni sul prodotto e sulle prestazioni. È caratterizzato da tecnologia bifacciale, misure compatte di 1.722x1.134x35 millimetri e garanzia di almeno l'87,4% di rendimento residuo dopo 30 anni. Ha una capacità di carico fino a 810 kg al metro quadrato.



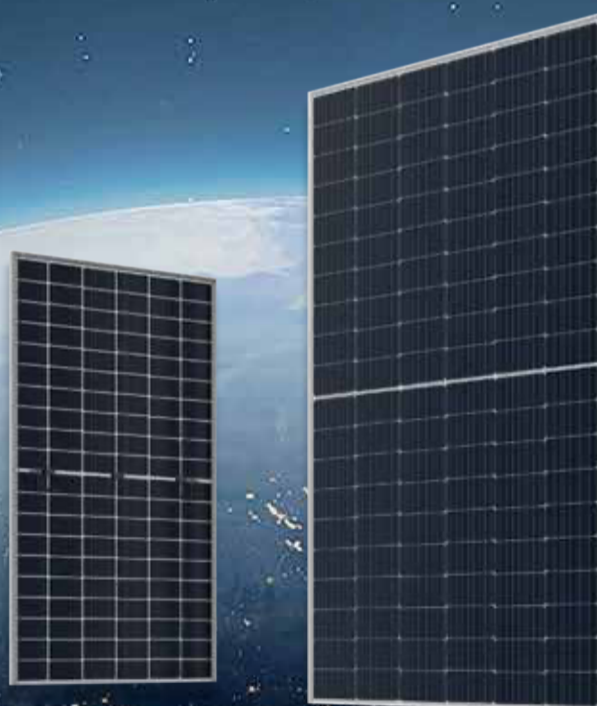
#### "PUNTIAMO SUI SERVIZI COME LE COPERTURE ASSICURATIVE PER L'INTERA VITA DELL'IMPIANTO"

Marco Ippoliti, country manager Italia, Svizzera e Austria



«Il mercato del fotovoltaico sta vivendo un momento di transizione, caratterizzato da un'evidente sovrapproduzione che ha portato a una drastica riduzione dei prezzi. In questo scenario complesso, Winaico si contraddistingue come produttore di moduli di alta qualità, orientato a garantire prestazioni superiori. La nostra strategia si basa sulla differenziazione, rivolta a clienti che ricercano affidabilità, garanzie e sicurezza a lungo termine. Investiamo nella formazione dei nostri partner certificati, fornendo materiali di presentazione e campioni per consentire loro di comunicare efficacemente i valori e le peculiarità di Winaico. Offriamo inoltre una copertura assicurativa completa per l'intero impianto fotovoltaico, in linea con i requisiti del Reddito Energetico Nazionale. In un mercato dove spesso ci si concentra esclusivamente sul prezzo, Winaico continua a perseguire una strategia che valorizza affidabilità, qualità e sicurezza».

# JASOLAR



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

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

# PER QUALSIASI CONDIZIONE ATMOSFERICA

## REC ALPHA PURE-RX

Ora con Classe 1  
reazione al fuoco  
UNI 9177!

470 WP  
226  $\frac{W}{M^2}$



dopo la registrazione, si applicano le  
condizioni di garanzia

Performance ottimizzate in  
condizioni di ombreggiamento

Durante i temporali:  
resistenza alla grandine 35 mm

Telaio extra robusto: carico neve  
7000 Pa, carico vento 4000 Pa

Celle ad eterogiunzione extra flessibili  
ed extra resistenti, senza saldature

Solo gli installatori certificati REC  
possono offrire REC ProTrust; un pacchetto  
completo che offre una garanzia di 25 anni  
per prodotto, prestazioni e manodopera  
(si applicano condizioni).



SOLAR'S MOST TRUSTED

www.recgroup.com/alpha

## Vetrina prodotti

### IBC SOLAR

Have sun!

#### L'OFFERTA

- IBC Solar da 400 a 455 Wp, con modelli  
bifacciali vetro-vetro e versioni full black

#### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale
- Agrisolare

#### "PROPORRE AI PARTNER PACCHETTI COMPLETI E CHIAVI IN MANO PER MASSIMIZZARE I PROFITTI" Marco Passafiume, country manager

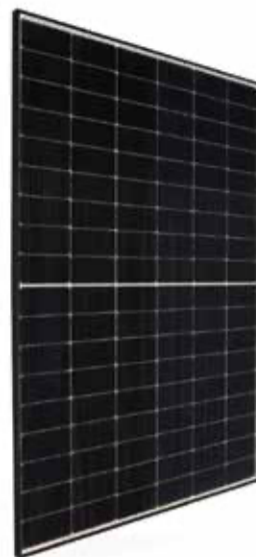


«In un contesto di mercato come quello attuale è fondamentale la flessibilità negli stock per far fronte a un rapido andamento dei listini, l'ampia gamma di modelli per le esigenze di una clientela posizionata su più segmenti di mercato e prezzi competitivi per fronteggiare la concorrenza. Per offrire questo, ci sono alcuni requisiti fondamentali: solidità finanziaria, ampia disponibilità di magazzini e partnership strategiche. La richiesta di prezzi competitivi non può mai prescindere da una promessa di qualità insita nella nostra offerta. Per ogni nuovo modulo a catalogo vengono eseguite sette diverse procedure in un'area test di 250 metri quadrati per verificarne le prestazioni e la resistenza agli agenti atmosferici. I test includono anche le prove meccaniche in abbinamento alle nostre strutture di montaggio. Con i nostri clienti cerchiamo inoltre di trasferire una proposta orientata al valore aggiunto per supportarli nell'offerta di soluzioni chiavi in mano da cui trarre maggiori margini, ad esempio con la proposta di soluzioni per la produzione di acqua calda, l'abbinamento di ottimizzatori e la scelta di pacchetti di accumulo».

#### PRODOTTO DI PUNTA

##### IBC Module White 450 MS-TA1

Modulo con potenza da 440 a 455 Wp con stabilità meccanica fino a 5.400 Pa. È coperto da garanzia di 30 anni sulla performance e di 15 anni sul prodotto e caratterizzato da tecnologia TOPcon che ottimizza il coefficiente di temperatura e massimizza la produzione anche con scarsa luce. Infine la tecnologia multi busbar riduce le perdite di potenza e ombreggiatura.



### eurener energía solar

#### PRODOTTO DI PUNTA

##### Gamma Nexa

I moduli della gamma Nexa hanno potenza da 425 a 700 Wp e sono caratterizzati da tecnologia delle celle di tipo N. Prodotti in Spagna, hanno varie certificazioni a livello mondiale e rispondono alle richieste del Piano Transizione 5.0. Hanno garanzia sul prodotto di 25 anni e sulle prestazioni di 30 anni.

#### L'OFFERTA

- Gamma Ultra-Premium da 400 a 450 Wp
- Gamma Nexa da 425 a 700 Wp
- Pannelli colorati da 350 a 365 Wp
- Serie Icon da 400 a 550 Wp
- Serie Agro da 265 a 365 Wp

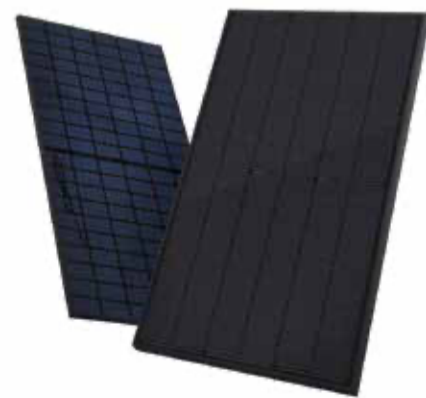
#### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Larga scala
- Settori specializzati come agricoltura e integrazione delle facciate

#### "PRODUZIONE EUROPEA PER NON DIPENDERE DA FORNITURE INTERNAZIONALI" Emanuele Garraffo, key account manager Italy



«La produzione basata in Europa consente a Eurener di mantenere il controllo sulla catena di fornitura, garantendo prodotti di alta qualità. Dopo quasi 30 anni d'esperienza nel settore fotovoltaico, abbiamo costruito solide relazioni con fornitori affidabili ed acquisito un know-how che ci dà un vantaggio competitivo sul panorama internazionale. Ci concentriamo su innovazione e tecnologia e aggiorniamo la proposta con una gamma diversificata di prodotti per proteggere i margini e adattarci alle esigenze del mercato in evoluzione. Il nostro impegno per la produzione locale riduce anche le dipendenze da catene di fornitura internazionali volatili, rafforzando la nostra posizione sul mercato. In Eurener, siamo profondamente convinti che i nostri clienti e partner siano la spina dorsale del nostro successo. Inoltre puntiamo a fornire soluzioni personalizzate per le esigenze di ciascun cliente. Il nostro approccio si caratterizza per rimanere vicini ai nostri partner, ascoltando proattivamente le loro esigenze per adattarci alle circostanze uniche dei loro progetti».



# DMEGC

S O L A R

## L'OFFERTA

- Modulo DMxxxM10RT-B54HBW da 445-465 Wp
- Modulo DMxxxM10RT-B60HBT da 490-510 Wp
- Modulo DMxxxM10T-B72HSW da 580-600 Wp
- Modulo DMxxxG12RT-B66HSW da 610-635 Wp

## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Utility scale

## PRODOTTO DI PUNTA

### DMxxxM10RT-B60HBT

Questo modulo, pensato per applicazioni commerciali e industriali, è caratterizzato da potenza fino a 510 Wp ed efficienza fino al 23,1%. Ha un fattore di bifaccialità dell'80% e una degradazione annuale dello 0,4%. Ha inoltre estetica valorizzata grazie alla cornice nera e alla trasparenza tra le celle.



### "LA SOLIDITÀ FINANZIARIA CI CONSENTE DI ADATTARCI E CONTINUARE A INVESTIRE"

Paolo Bellotti, responsabile marketing, vendite e comunicazione



«Per operare nell'attuale contesto di incertezza, è necessario un approccio strategico e multidimensionale. Dmegc Solar si distingue per il forte impegno verso la sostenibilità, l'innovazione e la flessibilità, che le permettono di adattarsi rapidamente alle evoluzioni del mercato. Inoltre, gode del sostegno di una solida società madre grazie al quale può mantenere investimenti stabili e a lungo termine, promuovendo così uno sviluppo continuo nel settore delle energie rinnovabili. Queste qualità sono fondamentali per assicurarne la solidità e la capacità di rispondere alle sfide del mercato, offrendo soluzioni all'avanguardia caratterizzate da elevata efficienza e affidabilità. Dmegc Solar attribuisce inoltre grande importanza alla formazione e alla competenza dei propri partner, nonché all'assistenza tecnica qualificata. Rimanere competitivi in un mercato in continua evoluzione è cruciale e la qualità eccellente dei prodotti è essenziale per consolidare la posizione di leader globale e contribuire a un futuro energetico più sostenibile».

# CCI-Pro

## Nuovo Controllore Centrale di Impianto



**HB**  
HALF BRIDGE AUTOMATION

Soluzioni smart  
per le energie  
rinnovabili

# Prestazioni senza compromessi, prezzo senza paragoni.

## Evoluto - Versatile - Conveniente



Pf 1 - Monitoraggio  
Pf 2 - Controllo  
Pf 3 - Scambio dati

**Contattaci**  
(preventivo gratuito)

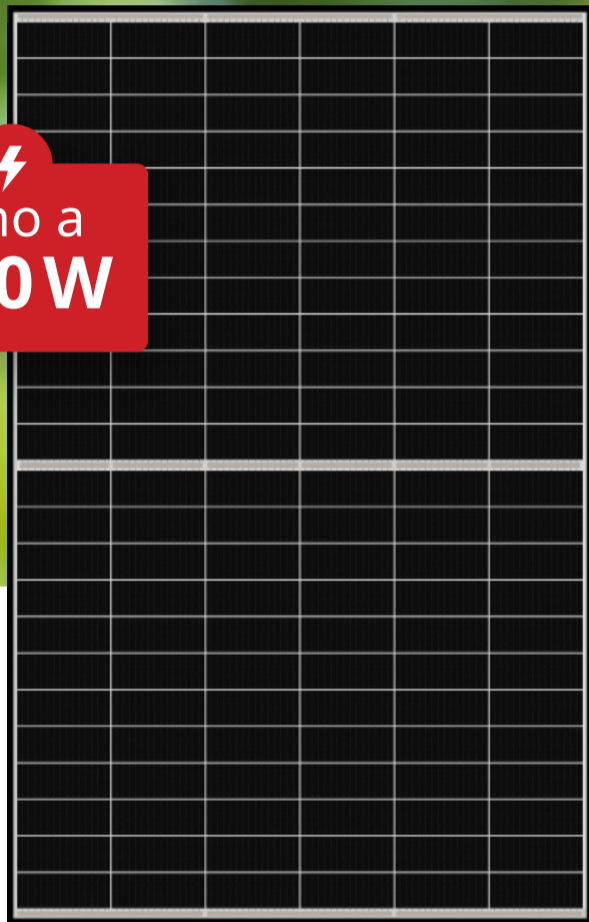


info@hbasrl.com  
hbasrl.com  
0832 267209

## MODULO TOPCON DI TIPO N

Ad alta efficienza e potenza  
fino 23 % e 460 W

Fino a  
**460 W**



### TOPHiKu6 - CS6.2-48TD

Dimensioni: 1762 x 1134 x 30 mm  
Cella 48 triple-cut (182 Pro)



Perfetto per applicazioni  
residenziali



Prestazioni ed affidabilità  
eccellenti



Eccellente compatibilità con  
(micro)inverter ed ottimizzatori  
convenzionali



25 anni di garanzia di prodotto  
su materiali e fabbricazione

Quando venduto ed installato su tetti



SOLARS MOST TRUSTED

#### PRODOTTO DI PUNTA

##### HJT Alpha Pure-RX

Basato su tecnologia premiata con Intersolar Award 2022, il modulo ad eterogiunzione N-type HJT Alpha Pure-RX presenta una potenza fino a 470 Wp. Il telaio rinforzato assicura 7000 Pa di carico neve e 4000 Pa di carico vento. Le celle gapless senza saldature permettono flessibilità e robustezza. Il coefficiente di temperatura di  $-0,24\%/^{\circ}\text{C}$  assicura elevato rendimento in climi caldi. Le quattro Junction Box disattivano solo il 25% del modulo ombreggiato.



#### L'OFFERTA

- Alpha Pure-RX con potenza 450-470 Wp
- Alpha Pure-R con potenza 410-430 Wp

#### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale

#### "MINOR COMPETIZIONE NELLA FASCIA ALTA DEL MERCATO"

Paolo Faraon, key account manager Italy & Balcan



«Questa fase di mercato è complessa ed incerta, ma è altrettanto vero che la competizione nella fascia alta di mercato è sempre minore in riferimento alla corsa al ribasso dei prezzi e alla conseguente perdita di qualità dei prodotti. Il nostro posizionamento è premium, improntato alla massima qualità, robustezza e innovazione senza compromessi. La distribuzione è affidata ai nostri migliori partner specializzati e generalisti. L'attuale strategia di REC si focalizza su ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni. Sono allo studio ulteriori innovazioni da applicare alla tecnologia ad eterogiunzione su base N-type. Siamo convinti che avere prodotti differenti e tecnologicamente più avanzati ed affidabili possa darci un vantaggio significativo in termini di visibilità e di preferenza dei nostri clienti. In REC inoltre puntiamo a offrire un servizio premium certificando insieme ai nostri partner distributori i migliori installatori e fornendo loro gli strumenti per valorizzarsi e distinguersi nel mercato».



#### PRODOTTO DI PUNTA

##### JAM60D42 530 LB

Il modulo JAM60D42 530 LB è caratterizzato da tecnologia N-type TOPcon con efficienza del 22,7%. È stato pensato per il segmento commerciale e industriale. Ha una potenza fino a 530 Wp e misura 2063x1134 millimetri. È coperto da garanzia su prodotto di 15 anni.



#### L'OFFERTA

- N-type TOPcon DeepBlue 4.0X: JAM72D42 LB da 640 Wp; JAM66D45 LB da 620 W; JAM72D40 LB da 605 Wp; JAM72D40 MB da 590 Wp; JAM60D42 LB da 530 Wp; JAM54D40 LB da 450 Wp
- P-type Perc DeepBlue 3.0: JAM72S30 MR da 550 Wp; JAM54S30 LR da 425 Wp

#### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale
- Utility scale
- Revamping e repowering

#### "PRODUZIONE VERTICALE DI TUTTI I COMPONENTI PER MAGGIOR CONTROLLO DEI COSTI"

Marco Mattia, sales manager Italia



«Alla luce del fatto che il settore fotovoltaico ha storicamente avuto periodi di up and down, JA Solar si propone di offrire al mercato e ai suoi partner determinate certezze. Tra esse, il fatto di avere una produzione verticale di lingotti, wafer, celle e moduli che consente un maggiore controllo dei costi e una maggior tutela dei margini senza scendere a compromessi sulla qualità dei prodotti. Per questo siamo certi di poter addirittura migliorare la nostra posizione sul mercato. Puntiamo inoltre su innovazione tecnologica continua, ampia offerta di modelli e taglie, disponibilità dei prodotti non legata alle sole congiunture del momento, attenta e puntuale politica di pricing. Offriamo infine ai clienti prodotti con tecnologie brevettate JA Solar, mettendoli così al riparo da qualsiasi conseguenza. Tutti questi elementi contribuiscono ad offrire ai nostri partner gli strumenti e le argomentazioni necessarie per avere successo».



## L'OFFERTA

- Q.Trón S-G3R.12+/BFG da 450 Wp
- Q.Trón BLK S-G3R.12+/BFG da 440 Wp

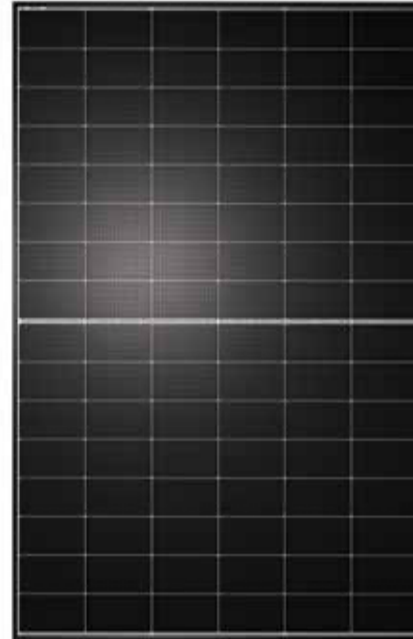
## SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale

## PRODOTTO DI PUNTA

**Q.Trón S-G3R.12+/BFG**

Il modulo Q.Trón S-G3R.12+/BFG da 450 Wp è caratterizzato da tecnologia Q.Antum NEO bifacciale vetro-vetro monocristallino ad alte prestazioni. È pensato per applicazioni residenziali e commerciali. Presenta efficienza massima del 22,5% e 25 anni di garanzia sul prodotto.



**“FONDAMENTALE GESTIRE I RAPPORTI DAL PRODUTTORE AL DISTRIBUTORE FINO ALL'INSTALLATORE”**

Alberto Nadai, senior area manager Italia



«Ascoltare ed essere vicini al mercato permette di comprendere i cambiamenti, le tendenze e le innovazioni che influenzano gli acquisti degli installatori. In questa maniera si possono sfruttare le opportunità e riconoscere le minacce, creando nuove strategie legate al brand e al valore. L'ecosistema produttore - distributore - installatore è fondamentale per poter supportare i partner dal sell-in al sell-out, con promozioni mirate, supporto tecnico locale, attività di marketing su misura e ampliamento della gamma prodotti».

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

**AIKO**

MODULI  
TECNOLOGIA ABC

**Austa**

MODULI  
TECNOLOGIA TOPCon

**HUASUN**

MODULI  
TECNOLOGIA HJT

**JETION**  
SOLAR  
Visionary Green Energy

MODULI  
TECNOLOGIA PERC

**CHNT**  
POWER

INVERTER  
E BATTERIE

## 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



## DASOLAR

### PRODOTTO DI PUNTA

#### DAS-DH108ND

Il modulo DAS-DH108ND, come tutti i moduli Das Solar N-type con celle TOPcon 4.0 Plus, assicura LID azzerata, elevata bifaccialità, basso coefficiente di temperatura e performance massimizzata in condizioni di luce scarsa. Questi moduli sono pensati per diversi scenari applicativi grazie a costi BOS e Lcoe ridotti.



### L'OFFERTA

- DAS-DH144NA Series (570-595 Wp)
- DAS-DH156NA Series (620-645 Wp)
- DAS-DH96NE Series (430-455 Wp)
- DAS-DH132NE Series (600-625 Wp)

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale (DAS-DH96NE)
- Commerciale e industriale (DAS-DH144NA, DAS-DH156NA e DAS-DH132NE)
- Utility scale (DAS-DH144NA, DAS-DH156NA e DAS-DH132NE)

### “APPROCCIARE NUOVI SEGMENTI DI BUSINESS”

Eve Li, European sales vice president



«Das Solar si impegna a ridurre i costi e a migliorare l'efficienza ottimizzando le operazioni e snellendo i processi produttivi. Questo non solo ridurrà le spese, ma accelererà anche la produzione, permettendoci di soddisfare le richieste dei clienti in modo più efficace. Inoltre, abbiamo in programma di espanderci in nuovi segmenti di business sviluppando caratterizzati da elevata domanda e minore concorrenza. Infine, puntiamo a garantire la stabilità dei prezzi dei nostri prodotti assicurandoci le principali materie prime a prezzi più bassi evitando così fluttuazioni improvvise. Questo approccio proattivo nella gestione della catena di approvvigionamento ci garantirà un vantaggio competitivo. Rimaniamo fermi nel nostro impegno verso i nostri distributori, riconoscendo l'importanza della fedeltà, soprattutto in questi tempi difficili. Puntiamo a sostenere e rafforzare le nostre partnership. Contemporaneamente, stiamo creando canali di distribuzione stabili e relazioni a lungo termine con EPC e sviluppatori locali».

«Siamo estranei all'attuale guerra dei prezzi tra i produttori extra EU in quanto presidiamo segmenti di mercato dove la concorrenza avviene quasi esclusivamente tra produttori europei: Transizione 5.0, revamping di impianti in Conto Energia con premio EU e sistemi completamente integrati. In questo contesto riusciamo a mantenere delle marginalità che assicurano sia la nostra salute finanziaria sia le garanzie che offriamo ai nostri clienti. SoliTek produce fotovoltaico dal 2009 ma è nel mercato italiano solo dallo scorso anno. In questo breve periodo ha comunque creato una rete solida e qualificata di distributori specialistici che apprezzano i nostri punti di forza ovvero robustezza e durabilità dei prodotti, applicazioni integrate e sostenibilità della produzione».

## SoliTek

### PRODOTTO DI PUNTA

#### BlackStar 435 Wp

Il modulo BlackStar 435 Wp vetro-vetro è caratterizzato da 2+2 millimetri antiriflesso. Ha una spiccata resistenza ai carichi (8100 Pa) e alla grandine (HW3). È coperto da garanzia di 30 anni sul prodotto e assicura elevata efficienza. È inoltre full black con celle TOPcon N-type bifacciali. È Made in EU, idoneo per Transizione 5.0.



### L'OFFERTA

- BlackStar 435 Wp
- Solid Bifacial 435 Wp
- Solid Agro 290 Wp
- Solid Framed 505 Wp
- Solid Solrif 435 Wp (impianti integrati)

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Commerciale e industriale
- Residenziale
- Impianti integrati
- Revamping

### “LA CHIAVE È LAVORARE IN SEGMENTI PRESIDIATI DA PRODUTTORI EU ESTRANEI ALLA GUERRA DEI PREZZI”

Angelo Palumbo, head of business development Italy



«Siamo estranei all'attuale guerra dei prezzi tra i produttori extra EU in quanto presidiamo segmenti di mercato dove la concorrenza avviene quasi esclusivamente tra produttori europei: Transizione 5.0, revamping di impianti in Conto Energia con premio EU e sistemi completamente integrati. In questo contesto riusciamo a mantenere delle marginalità che assicurano sia la nostra salute finanziaria sia le garanzie che offriamo ai nostri clienti. SoliTek produce fotovoltaico dal 2009 ma è nel mercato italiano solo dallo scorso anno. In questo breve periodo ha comunque creato una rete solida e qualificata di distributori specialistici che apprezzano i nostri punti di forza ovvero robustezza e durabilità dei prodotti, applicazioni integrate e sostenibilità della produzione».

## TRIENERGIA

photovoltaic modules production

### L'OFFERTA

- Modulo TRlxxxTP-BB 21 celle black 125 Wp
- Modulo TRlxxxDP-BB 42 celle black 250 Wp
- Modulo TRlxxxTP-RR 21 celle red 115 Wp
- Modulo TRlxxxDP-RR 42 celle red 230 Wp
- Modulo TRlxxxTP-GG 21 celle green 115 Wp
- Modulo TRlxxxDP-GG 42 celle green 230 Wp
- Modulo TRlxxxSP-BBS 60 celle black 355-360 Wp
- Modulo TRlxxxSP-RR 60 celle red 325 Wp
- Modulo TRlxxxSP-GG 60 celle green 320 Wp
- Modulo TRlxxxSP-WW 60 celle white 220 Wp
- Modulo TRlxxxVP-WB 136 halfcut 410-420 Wp
- Modulo TRlxxxVP-BB 136 halfcut black 405-410 Wp
- Modulo COE-xxxM10EF 108 halfcut - revamping EU 425-430 Wp

### PRODOTTO DI PUNTA

#### COE-xxxM10EF

Il modulo COE-xxx-M10EF è caratterizzato da 108 mezze celle TOPcon M10. Ha Backsheet Bianco e cornice nera e una potenza tra 425 e 430 Wp. È adatto al revamping. L'azienda sta verificando la corretta corrispondenza di questo e degli altri suoi moduli con il Piano Transizione 5.0. Questo pannello potrebbe rientrare all'interno del caso A.



### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale
- Commerciale e industriale

## CanadianSolar

MAKE THE DIFFERENCE

### L'OFFERTA

- Gamma TOP(Bi)HiKu 6 (applicazioni rooftop)
  - Gamma TOP(Bi)HiKu 7
- Moduli fotovoltaici con potenze da 420 a 720 Wp

### SEGMENTI DI MERCATO PRESIDIATI

- Residenziale (Gamma TOP(Bi)HiKu 6)
- Commerciale e industriale (Gamma TOP(Bi)HiKu 6 e 7)
- Utility scale (Gamma TOP(Bi)HiKu 6 e 7)

### PRODOTTO DI PUNTA

#### TOPBIHIKU6

Il modulo fotovoltaico TOPBiHiKu6, CS6.2-48TD, fornisce fino a 460 Wp di potenza con un'efficienza del 23%. È pensato per installazioni residenziali. La struttura in vetro-vetro con cornice nera combina un'estetica elegante con una elevata resistenza meccanica e agli agenti atmosferici.



### "DIVERSIFICARE IL CATALOGO PRODOTTI PER NON DIPENDERE DA UN UNICO MERCATO"

Marco Bellandi, senior manager sales Iberia & Italy



«È necessario un mix di iniziative diverse, come essere incentrati sul cliente, puntare sull'innovazione tecnologica, ampliare il catalogo prodotti e distinguersi grazie a un approccio sostenibile ed ESG, sempre più importante per gli investitori. Abbiamo diversificato la nostra offerta di prodotti per ridurre al minimo la dipendenza da un unico mercato, offrendo non solo moduli solari, ma anche inverter, batterie e soluzioni di Bess per installazioni su larga scala. Canadian Solar non è solo un fornitore di moduli fotovoltaici, ma un partner con cui sviluppare strategie win-win a 360 gradi in grado di fare la differenza dovunque sia richiesto, così come indica la frase che ci rappresenta "make the difference". Offriamo regolarmente

sessioni di formazione per garantire che i nostri clienti siano ben informati sugli ultimi prodotti, tecnologie e migliori pratiche. Questo li aiuta a fornire installazioni di alta qualità e un migliore servizio di attenzione al cliente. Un team di assistenza tecnica dedicato assicura una risoluzione rapida dei problemi».

# 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](http://irenlucegas.it) o chiama l'800.96.96.96

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

iren  
luce gas e servizi

# JINKOSOLAR: PIONIERI DELLA SOSTENIBILITÀ

QUEST'ANNO L'AZIENDA HA FATTO UN IMPORTANTE PASSO AVANTI NEL SUO PERCORSO VERSO UN FUTURO A BASSE EMISSIONI DI CARBONIO PRESENTANDO IL MODULO FOTOVOLTAICO NEO GREEN, INTERAMENTE PRODOTTO UTILIZZANDO ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI.



Negli ultimi anni, la questione della sostenibilità è emersa come un elemento centrale nelle agende di numerose aziende globali e il settore dell'energia solare non fa eccezione. In questo contesto JinkoSolar, leader mondiale nella produzione di pannelli fotovoltaici e sistemi di accumulo energetico, ha consolidato il proprio impegno per l'innovazione sostenibile e la responsabilità ambientale. Con il modulo Neo Green, lanciato nel mercato a febbraio di quest'anno, prodotto interamente utilizzando energia proveniente da fonti rinnovabili, l'azienda ha fatto un importante passo avanti nel suo percorso verso un futuro a basse emissioni di carbonio, confermando il proprio ruolo di pioniere della sostenibilità nel settore delle energie rinnovabili.

#### LEADER NELLA PRODUZIONE VERTICALMENTE INTEGRATA

Uno degli elementi chiave che contraddistingue JinkoSolar nel panorama mondiale è il suo modello operativo di integrazione verticale. Questo approccio consente all'azienda di avere un controllo totale su tutte le fasi della produzione, dal lingotto al modulo, passando per la lavorazione dei wafer e







delle celle, dalla gestione della qualità alla scelta dei materiali, fino alla consegna del prodotto finito. Grazie a questo modello, JinkoSolar è in grado di mantenere elevati standard di sicurezza, qualità e sostenibilità.

L'azienda ha sviluppato un sistema di garanzia della qualità che copre cinque aspetti fondamentali: Design Quality Engineer (DQE), gestione dei fornitori, qualità della produzione, assicurazione della qualità per il cliente e gestione del sistema. Attraverso il controllo delle materie prime e dei processi di produzione, JinkoSolar garantisce che i propri prodotti rispettino i più rigorosi standard di sostenibilità.

Questo impegno verso l'eccellenza produttiva è testimoniato anche dai numerosi certificati ottenuti da JinkoSolar, tra cui il Life Cycle Assessment (LCA) per i moduli fotovoltaici, l'EPD italiano, la certificazione ISO50001:2018 e quella per le fabbriche a zero emissioni di carbonio. Tali certificazioni non solo dimostrano l'impegno di JinkoSolar verso la sostenibilità, ma evidenziano anche il suo ruolo di leadership nel promuovere la trasformazione green dell'industria.

#### RICONOSCIMENTI E PREMI PER LE PRATICHE DI SOSTENIBILITÀ

Il riconoscimento dell'impegno di JinkoSolar verso la sostenibilità arriva anche a livello internazionale. Recentemente, l'azienda è stata inserita nella Forbes 2024 China ESG 50 list, un prestigioso elenco che celebra le prime cinquanta aziende cinesi più impegnate in pratiche di sostenibilità e responsabilità sociale. Questo riconoscimento non è solo una conferma dell'importanza data al valore della sostenibilità da parte di JinkoSolar, ma rappresenta anche un modello per altre aziende del settore che aspirano a integrare i principi ESG nelle loro operazioni.

Oltre a questo prestigioso riconoscimento, JinkoSolar è stata la prima azienda fotovoltaica al mondo a superare le tre principali revisioni degli obiettivi a medio e lungo termine di Science Based Targets initiative (SBTi), un'iniziativa globale che promuove la riduzione delle emissioni di gas coinvolgendo aziende ed istituti finanziari con lo scopo di mantenere la temperatura globale al di sotto di 1,5 gradi e di contrastare il cambiamento climatico. L'azienda ha inoltre ricevuto il rating di "Management Level - Grade B" nel questionario globale sul clima di CDP, un'organizzazione ambientale non-profit, e un punteggio "Silver" da EcoVadis, un'agenzia di rating internazionale della sostenibilità.

Anche l'agenzia di rating Msci, nota per i suoi indici autorevoli, ha recentemente premiato JinkoSolar con un rating BBB nelle valutazioni annuali ESG. Questo riflette il progresso significativo dell'azienda nel campo della sostenibilità e consolida il suo status come leader nel settore solare, non solo in termini di innovazione tecnologica, ma anche di responsabilità sociale e ambientale.

#### IL MODULO NEO GREEN E IL FUTURO DELLE ENERGIE RINNOVABILI

Tra i successi più notevoli di JinkoSolar c'è sicuramente il lancio della serie di moduli Neo Green, della serie Tiger Neo. Questi moduli sono prodotti interamente in fabbriche certificate



"zero carbon" da TÜV Rheinland, un'altra testimonianza del profondo impegno dell'azienda per la sostenibilità. Oltre a offrire prestazioni eccezionali e una durata prolungata, i moduli Neo Green sono progettati per minimizzare l'impatto ambientale durante tutto il loro ciclo di vita, dal materiale all'implementazione sul campo.

La serie Neo Green di JinkoSolar è solo l'inizio di una nuova era per l'azienda. Con la continua evoluzione delle tecnologie solari, JinkoSolar punta a incrementare ulteriormente l'efficienza e la sostenibilità dei propri prodotti, dimostrando che innovazione e responsabilità ambientale possono e devono andare di pari passo.

#### L'IMPEGNO DI JINKOSOLAR IN RE100

JinkoSolar è stata la prima azienda nel settore solare ad aderire a RE100, un'iniziativa globale che unisce le aziende impegnate a utilizzare il 100% di energia rinnovabile. RE100 è composta da oltre 400 aziende in tutto il mondo che si impegnano a raggiungere un uso esclusivo di energia pulita. Per JinkoSolar, aderire a RE100 non è solo una scelta strategica, ma è soprattutto un'ulteriore dimostrazione del suo impegno concreto per un futuro sostenibile.

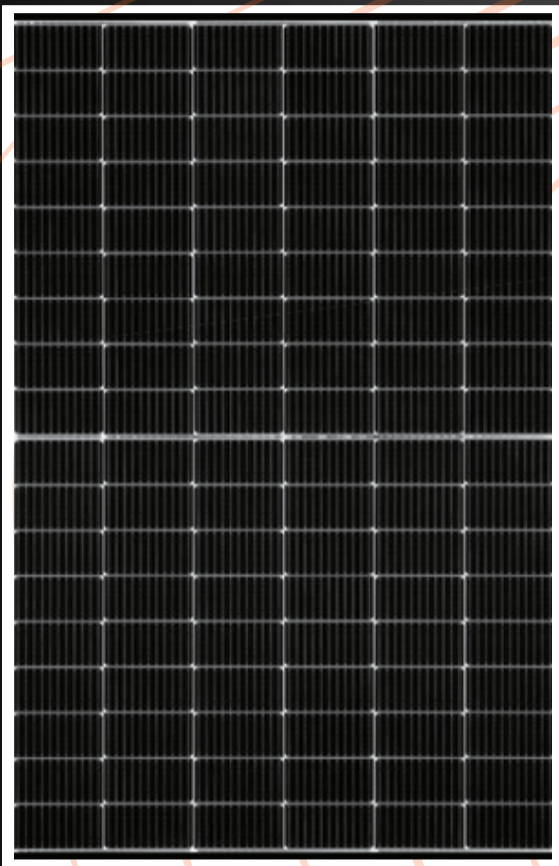
Entrando a far parte di RE100, JinkoSolar si impegna a utilizzare energia rinnovabile in tutte le sue attività, puntando a eliminare le emissioni di carbonio dalla sua intera catena produttiva. Questo rappresenta non solo una pietra miliare per l'azienda, ma anche un modello per l'industria fotovoltaica globale. Attraverso la partecipazione a RE100, JinkoSolar mira a ispirare altre aziende ad adottare pratiche

sostenibili e a promuovere l'adozione dell'energia pulita su larga scala. In un momento in cui il cambiamento climatico rappresenta una sfida globale, JinkoSolar dimostra come le aziende possano contribuire attivamente a ridurre l'impatto ambientale, adottando pratiche sostenibili e responsabilità sociale.

#### VERSO UN FUTURO SOSTENIBILE

Il percorso di JinkoSolar verso un futuro sostenibile non riguarda solo l'azienda stessa, ma ha un impatto positivo anche sulle comunità in cui opera. In questo senso JinkoSolar è anche attenta all'impegno per gli obblighi Rse con la scelta di un partner affidabile sul territorio in relazione al fine vita dei moduli e alla loro circolarità. Sostenendo l'adozione globale dell'energia solare e promuovendo pratiche sostenibili in tutto il settore, JinkoSolar contribuisce a costruire un mondo più verde per le generazioni future. L'azienda continua a espandere la propria presenza a livello globale, facilitando l'accesso a soluzioni energetiche pulite e sostenibili. Mentre JinkoSolar prosegue il suo viaggio verso un futuro a basse emissioni di carbonio, continua a essere all'avanguardia nell'innovazione. La visione dell'azienda è chiara: un mondo alimentato da energia solare pulita, in cui le comunità e le aziende possono prosperare in armonia con il pianeta. E con ogni nuovo modulo prodotto, JinkoSolar si avvicina sempre di più a realizzare questa visione, dimostrando che un futuro sostenibile è non solo possibile, ma anche conveniente e alla portata di tutti.

WRS-EU-440-27MH



20 ANNI DI GARANZIA  
MATERIALE E LAVORAZIONE  
DEL PRODOTTO

MADE IN EUROPE



30 ANNI DI GARANZIA  
POTENZA DI USCITA  
LINEARE



EFFICIENZA SUPERIORE AL 22%



EFFICIENZA DELLE CELLE SUPERIORE A  
23.5%



CONFORME ALLA DIRETTIVA TRANSIZIONE  
5.0



RESISTENTE ALLA GRANDINE



SCARICA LA SCHEDA TECNICA

## Gli speciali di SolareB2B

**OTTOBRE 2024**

EV-CHARGER: DOVE FRENA  
IL RESIDENZIALE, CORRE LA PMI



**SETTEMBRE 2024**

LA FORZA DELLA  
DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA



**GIUGNO 2024**

INTERSOLAR EUROPE 2024:  
ECCO TUTTE LE NOVITÀ



**MAGGIO 2024**

MODULI: STRATEGIE A  
TUTELA DEL BUSINESS



**APRILE 2024**

INVERTER: QUANDO  
I SERVIZI FANNO LA DIFFERENZA



**MARZO 2024**

SISTEMI DI MONTAGGIO  
E TRACKER: EVOLUZIONE  
COSTANTE



**GENNAIO/FEBBRAIO 2024**

KEY 2024 TRA NUOVI  
PADIGLIONI E UN LAYOUT  
OTTIMIZZATO



Built by



In the business of  
building businesses

# HEAT PUMP TECHNOLOGIES

A 2 DAY EXHIBITION  
& CONFERENCE



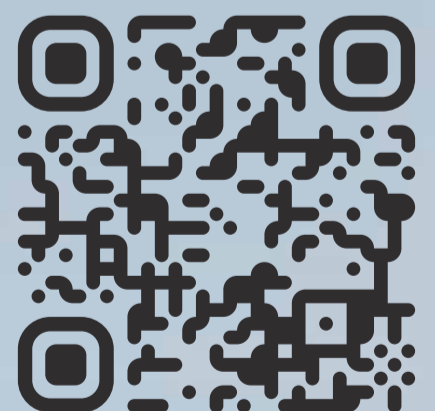
**2-3** APRIL  
Allianz MiCo MILAN **2025**  
[www.heatpumptechnologies.it](http://www.heatpumptechnologies.it)

# GOODWE

## Sistema flessibile di batterie per lo stoccaggio di energia C&I



Sistema di batterie C&I  
**Serie Lynx C 60 kWh**



[it.goodwe.com](http://it.goodwe.com)

**Top 3 in Europe**

PV Inverter Supplier by  Wood Mackenzie