

# SOLARE B2B

Entra nella rete di installatori  
sonnen Business Partner  
e sblocca i tuoi crediti fiscali

Scopri come >



**CONTACT**  
ITALIA®  
dal 1996

## B-DUE

Il primo sistema di montaggio su zavorre  
con fissaggio su lato lungo\*  
per moduli di grandi dimensioni



**40**  
ANNI di  
Garanzia

APPROVATO DA

**SUNPOWER**  
MAXEON®



\*configurazioni in orizzontale e verticale

PRIMO PIANO / PAG. 24



### CESSIONE CREDITI E SCONTO IN FATTURA: GLI EFFETTI DELLO STOP

Il blocco sta già facendo sentire le conseguenze: in calo la domanda di nuovi impianti fotovoltaici di taglia residenziale. Frena soprattutto la richiesta di storage. E perdura il grosso problema dei crediti incagliati. Ora però potrebbero scendere i prezzi degli impianti.

MERCATO / PAG. 44



### TUTTI I PLUS DELL'AGRIVOLTAICO

L'evoluzione tecnologica sta aumentando il successo degli impianti solari in contesti agricoli. E per massimizzare le performance è fondamentale una collaborazione tra tecnici solari e agronomi fin dalla prima progettazione. Solo così si possono assicurare rese elevate, protezione delle colture e contrasto all'abbandono dei terreni.

IN ALLEGATO

### INVERTER TRIFASE: PIÙ INNOVAZIONE CONTRO LO SHORTAGE

I principali produttori stanno facendo i conti con la scarsa disponibilità di componenti per la realizzazione di convertitori per la taglia C&I. Reingegnerizzazione dei prodotti e pianificazioni accurate sono le chiavi per fronteggiare il fenomeno. Lo speciale allegato a questo numero di SolareB2B fa il punto sul mercato e sul le novità di prodotto.



# UNA RETE DI INSTALLATORI PIÙ AMPIA

INTERVISTA A FRANCESCO MAGGI,  
TITOLARE DI EREDI MAGGI

STORAGE: NEL 2022 IN ITALIA OLTRE 150MILA NUOVI SISTEMI

IL DATO DELLO SCORSO ANNO SEGNA UNA CRESCITA DEL 330%. COMPLESSIVAMENTE, IN ITALIA RISULTANO INSTALLATI 227.477 DISPOSITIVI PER ACCUMULO, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 1.530 MW.

DAL 2028 FV OBBLIGATORIO SUI NUOVI EDIFICI

IL 14 MARZO IL PARLAMENTO EUROPEO HA APPROVATO LA DIRETTIVA SULL'EDILIZIA GREEN. LE ABITAZIONI RESIDENZIALI DOVRANNO RAGGIUNGERE LA CLASSE DI PRESTAZIONE ENERGETICA 'E' ENTRO IL 2030, E 'D' ENTRO IL 2033.



GUARDA TUTTO  
IL VIDEO REPORTAGE  
DA K.EY 2023

L'energia di SENEK è un vero prodigio.

**SENEK**



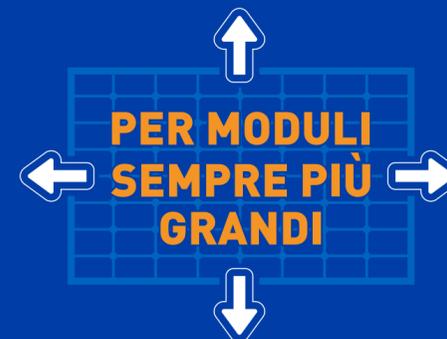
FEETNET

SUPPORTI FISSI



5° 10° 15°

**CONTACT**  
ITALIA®  
contactitalia.it



seguici su  
f in t



BREVETTATO

SPIDERNET  
SISTEMA REGOLABILE

gamma con inclinazioni regolabili da 5° a 15°

# SENEC

L'energia  
di SENECC  
è un vero  
prodigio.



## Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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



Per saperne di più,  
scansiona il QR Code.

SENECC



OFFICIAL STORAGE  
AND PHOTOVOLTAIC  
SYSTEM

senec.com

# Vision, pronti a tutto.

La scelta ideale per ogni ambito di applicazione.

Abbiamo realizzato moduli fotovoltaici con tecnologia bifacciale pronti:

- ad affrontare intemperie;
- a resistere alle sollecitazioni meccaniche;
- a non farsi scalfire da sostanze chimiche.

Abbiamo realizzato pannelli che non temono nulla, neanche il passare del tempo.

SOLARWATT Panel  
vision black 400 Wp

SOLARWATT Panel  
vision pure 405 Wp



Trombe d'aria



Ammoniaca



Grandine



Salsedine



Sollecitazioni  
meccaniche



Scopri di più  
sul nostro sito.

# RCM

Steel Design and Construction

## PENSILINE FOTOVOLTAICHE MADE IN ITALY



## IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA SU MISURA MADE IN ITALY



**INSEGUITORE  
SOLARE  
SUNRACKER®**  
CATCH THE POWER OF SUN



**IMPIANTI  
FISSI**

Partner commerciali



# Prestazioni di alto livello, connettività e sicurezza



## Serie di microinverter HMS-2000

### Potente

- Potenza in uscita 1600/1800/2000 VA
- Efficienza di picco 96,7% CEC
- Corrente di ingresso max 16 A

### Ottimo rapporto qualità-prezzo

- 4 canali di ingresso
- 4 MPPT

### Robusto

- Grado di protezione IP67
- Fino a 25 anni di garanzie



## Inverter ibrido HYS e HYT

### Rimanete sempre in contatto

- Rapporto CC/CA 1,5
- Corrente MPPT 14 A
- Efficienza max 97,6%

## UN'ONDA DI ENERGIA POSITIVA, DA RIMINI A TUTTO IL MERCATO

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Che impressione! Che impressione ritrovare tutto il mercato del fotovoltaico riunito dentro i padiglioni del quartiere fieristico di Rimini. La fiera K.EY (Rimini, 22-24 marzo) ci ha davvero riportato indietro a tanti anni fa, quando questo settore aveva un appuntamento tutto suo.

Anche se al momento non sono ancora disponibili i dati sull'affluenza del pubblico, nei tre giorni della fiera il colpo d'occhio ha sempre fotografato padiglioni gremiti di visitatori (soprattutto quelli dedicati al fotovoltaico). Ma ancora più che il numero, ciò che ha caratterizzato la prima edizione di K.EY è stato il clima che rendeva palpabile un diffuso sentimento di energia e ottimismo.

Il nostro settore ha insomma ritrovato un evento specializzato, e se n'è impossessato con entusiasmo, come occasione per riaffermare la propria identità.

Certamente, questo clima positivo è stato favorito anche dall'attuale situazione del mercato, che presenta un trend in crescita come da tanti anni non succedeva, soprattutto per quanto riguarda il segmento industriale/commerciale, e la taglia utility scale.

Ma non tutto, come sappiamo, sta filando liscio: nell'ambito degli impianti residenziali, il mercato soffre la fine di cessione del credito e sconto in fattura tanto da dover registrare un forte rallentamento: si parla

di una domanda quasi dimezzata con un calo ancora più drastico per i sistemi di accumulo.

Questa frenata dei piccoli impianti dovrebbe essere più che compensata dall'aumento delle installazioni del segmento C&I. Anche sul fronte dello storage, le richieste per grandi sistemi di accumulo si stanno infiammando e stanno catalizzando l'attenzione dei principali player.



UN MOMENTO DI SOLARLAB 2023. EVENTO IDEATO E ORGANIZZATO DA SOLAREB2B, CHE SI È SVOLTO NELL'AMBITO DI K.EY

Notevole anche il fermento sul

fronte dei grandi impianti a terra: il completamento dell'iter autorizzativo di numerosi progetti sta infatti muovendo quei grandissimi volumi capaci di determinare l'andamento del mercato ma anche le variazioni delle market share e l'assetto delle leadership, almeno a livello locale.

Se in termini di nuova potenza installata la situazione non dovrebbe quindi creare difficoltà, resta però la ferita aperta degli installatori vittime dei crediti incagliati, e in questo momento estromessi dal mercato o costretti a lavorare con grandissime difficoltà.

Anche se il mercato procede a gonfie vele, occorre continuare a tenere l'attenzione su questo problema, dietro il quale ci sono tanti drammi personali legati non solo al rischio di ingenti perdite economiche, ma anche all'insicurezza sul futuro della propria attività. Sono persone che meritano rispetto e attenzione; e non dimentichiamo nemmeno che di questi professionisti, il mercato ha assoluto bisogno per continuare ad alimentare la propria crescita.

Durante K.EY, si è svolta anche l'edizione 2023 di SolarLab: un format ideato e organizzato da SolareB2B come occasione per un confronto tra gli operatori di settore. Quest'anno abbiamo voluto mettere a tema il ruolo del marketing come chiave di sviluppo del settore in Italia. E abbiamo voluto confrontarci su questo argomento invitando solo le figure femminili che si occupano di marketing. Ne è scaturito un dialogo interessante e ricco di spunti, di cui vi racconteremo sul prossimo numero di SolareB2B.

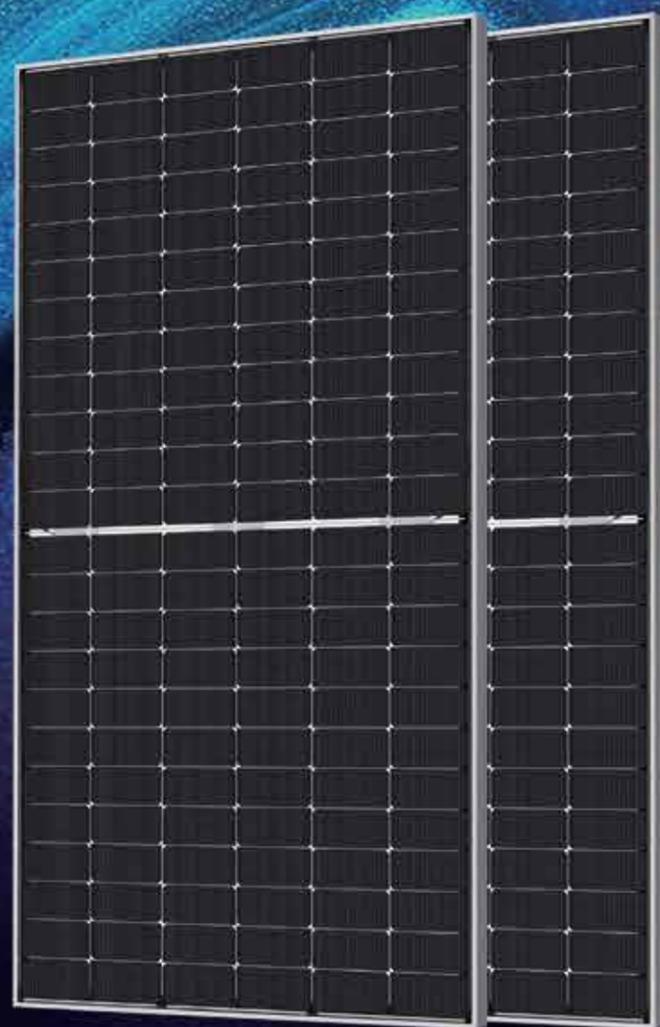
Solar  
**Jinko**

TIGER Neo Series

Next Era,  
Next Level

Efficienza fino al **23.23%**

Potenza fino a **635W**



**BLOCCO CESSIONI E SCONTO IN FATTURA:  
GLI EFFETTI DELLO STOP**

Il blocco della cessione dei crediti e soprattutto dello sconto in fattura ha già causato un forte rallentamento delle installazioni di taglia residenziale. La cancellazione delle due misure potrebbe però agevolare i piccoli installatori, mentre in precedenza erano stati favoriti i grandi gruppi con maggiore disponibilità finanziaria. Inoltre si sta già manifestando un raffreddamento dei prezzi. Insomma, siamo di fronte a una situazione con luci e ombre. Resta però l'enorme problema di quegli operatori che si trovano ancora con i crediti incagliati e lontano da ipotesi di soluzione.

PAG. 24

<b>ATTUALITÀ E MERCATO</b>	PAG. 10	<b>CASE HISTORY</b>	
<b>NEWS</b>	PAG. 16	Un impianto da 2,4 MWp sullo stabilimento savonese di Vetreria Etrusca	PAG. 58
<b>COVER STORY</b>		FV, storage e pompa di calore: così un edificio del torinese è diventato "gas free"	PAG. 60
<b>Una rete di installatori più ampia</b> Intervista a Francesco Maggi, titolare di Eredi Maggi	PAG. 20		
<b>EVENTI</b>		<b>RISORSE UMANE</b>	
K.EY, esordio con successo per la nuova fiera del fotovoltaico	PAG. 22	L'importanza del procurement per efficientare le aziende	PAG. 62
<b>ATTUALITÀ</b>		<b>COMUNICAZIONE AZIENDALE</b>	
Verso un nuovo sistema di incentivazione	PAG. 32	EXE Solar amplia la gamma Triton con i nuovi moduli TOPcon da 108 celle	PAG. 63
Terna: nel Piano di Sviluppo 2023 oltre 21 miliardi di euro (+17%)	PAG. 34	Vision, pronti a tutto	PAG. 64
Fotovoltaico: al 31 gennaio in Italia richieste di connessione per oltre 120 GW	PAG. 36	Intersolar Europe 2023: appuntamento a giugno a Monaco di Baviera	PAG. 65
Storage: nel 2022 installati in Italia 152mila sistemi abbinati al FV (+330%)	PAG. 38	IBC Solar: 40 anni nel solare con una gamma specializzata	PAG. 66
UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV	PAG. 40	Moduli di qualità superiore per le sfide del domani	PAG. 67
I servizi di SoalreB2B Weekly	PAG. 52	Salvatore Carollo sul palco di Richmond Energy Business Forum 2023	PAG. 68
E-Ricarica: è disponibile il numero di aprile	PAG. 53	EEl: il tuo partner per l'accumulo dal residenziale al commerciale	PAG. 69
<b>MERCATO</b>		<b>TRANSIZIONE ENERGETICA</b>	
La grande sfida dell'agrivoltaico	PAG. 44	News	PAG. 70
<b>SURVEY</b>		<b>LE CHART DEL MESE</b>	PAG. 76
Occupazione nel FV: in Italia una persona su tre è donna	PAG. 54	<b>NUMERI E TREND</b>	PAG. 77
<b>APPROFONDIMENTI</b>		<b>DATI &amp; PREVISIONI</b>	PAG. 78
Italia ed Europa troppo dipendenti dalle importazioni: così la filiera industriale del FV prova a ripartire	PAG. 56	<b>CRONOLOGIA ARTICOLI</b>	PAG. 80

# Velvet

## Heterojunction

FuturaSun presenta la nuova serie di moduli fotovoltaici ad eterogiunzione Velvet.

Tecnologia, design e alta efficienza si mettono assieme in un modulo fotovoltaico ad alte prestazioni e 30 anni di garanzia sulle performance.



SCOPRI LA SERIE VELVET

APRILE 2023

**Direttore responsabile**  
Davide Bartesaghi  
bartesaghi@solareb2b.it

**Responsabile Commerciale**  
Marco Arosio  
arosio@solareb2b.it

**Redazione**  
Michele Lopriore  
lopriore@solareb2b.it

**Hanno collaborato:**  
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella, Aldo Cattaneo, Erica Bianconi, Marta Maggioni, Sonia Santoro, Monica Viganò

**Editore:** Editoriale Farlastrada srl  
**Stampa:** Ingraph - Seregno (Mi)

**Redazione:**  
Via Martiri della Libertà, 28  
20833 Giussano (MB)  
Tel. 0362/332160 - Fax 0362/282532  
info@solareb2b.it  
www.solareb2b.it

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

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

**Solare B2B:** periodico mensile Anno XIII n.4 - aprile 2023 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n.46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce

la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 27 marzo



**FORNITURE**  
FOTOVOLTAICHE SRL



**Deye**

**FOX**  
ESS

**SAJ**

# KIT IBRIDO



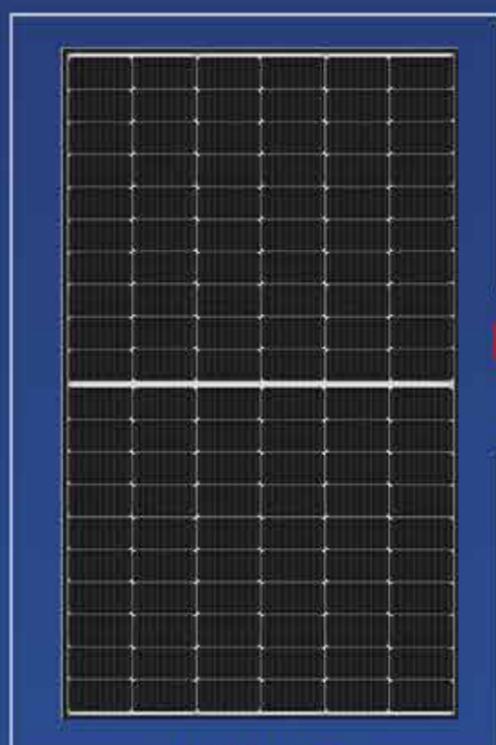
**INVERTER SOLARE IBRIDO**  
Da 20 a 50 kW



**BATTERIA DA 5.1 KWH**

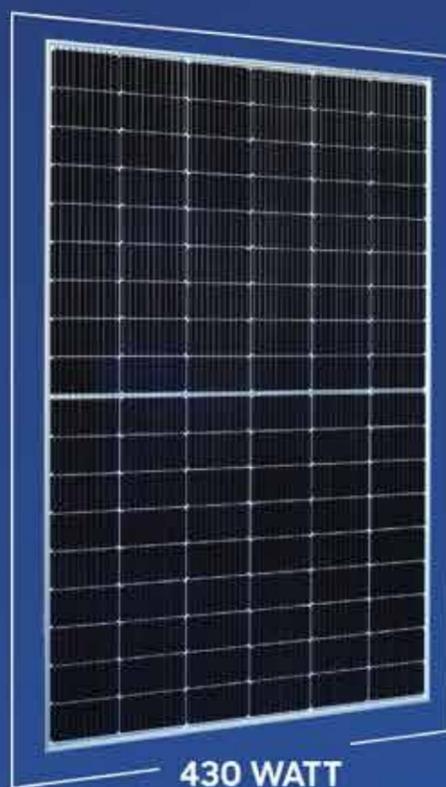


**INVERTER DI STRINGA**



**430 WATT**

**LONGI Solar**  
**JA SOLAR**



**430 WATT**

**TW SOLAR**  
**risen**



- Sede logistica Svizzera
- Segrate (MI), Lombardia
- Sede logistica Roncole (MI), Lombardia
- Parma - 46100, Emilia Romagna
- Sede logistica Orvieto
- Sede logistica Nola (NA), Campania
- Massa (PT), Toscana
- Solel (CA), Sardegna
- Sede logistica Catania (CT), Sicilia

**le nostre sedi**

☎ 0835 383529



forniturefotovoltaiche.it



segreteria@forniturefotovoltaico.it





PERSONE&PERCORSI

### GSE: ARRIGONI ALLA PRESIDENZA; VIGILANTE È IL NUOVO A.D.

Paolo Arrigoni è il nuovo presidente del GSE mentre Vinicio Mosè Vigilante coprirà l'incarico di amministratore delegato. È quanto stabilito, giovedì 9 marzo a Roma, dall'assemblea degli azionisti del GSE, che si è riunita per modificare l'assetto di



governance della società. L'assemblea ha ampliato il consiglio di amministrazione a cinque membri. In aggiunta ad Andrea Ripa di Meana, già amministratore unico della società, l'azionista ha nominato Paolo Arrigoni presidente. Caterina Belletti, Roberta Toffanin e Vinicio Mosè Vigilante sono i nuovi consiglieri. Il consiglio di amministrazione

resterà in carica fino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2023. "Il presidente, l'amministratore delegato e i consiglieri", si legge in una nota del GSE, "ringraziano il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin, e il ministro dell'Economia e delle Finanze, Giancarlo Giorgetti, per la fiducia accordata".

### BAYWA R.E: ANNE HENSCHEL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO O&M ITALIA



Anne Henschel entra a far parte del consiglio di amministrazione di BayWa r.e. Operation Services in qualità di amministratore delegato. La società fornisce servizi di operation & maintenance nel settore fotovoltaico ed eolico in Italia e gestisce asset per una capacità di circa 570 MW. Anne Henschel sarà operativa da Roma e farà parte del team di

gestione insieme a Paolo Chiantore. Laureata in Scienze politiche e studi latino-americani presso l'Università tedesca di Rostock, ha maturato una lunga esperienza professionale nel settore delle energie rinnovabili. Le sue competenze spaziano dallo sviluppo finanziario al settore tecnico.

### K2 SYSTEMS: CLAUDIA VANNONI È LA NUOVA HEAD OF SALES SUD ED EST EUROPA; DAVIDE POERIO È COUNTRY MANAGER ITALIA

Ci sono importanti cambiamenti nel team di K2 Systems. Da marzo, infatti, Claudia Vannoni ha assunto l'incarico di head of sales South and East Europe dell'azienda. Vannoni è in K2 da oltre 12 anni, e per l'azienda ha ricoperto diverse posizioni: area manager centro e sud Italia, sales manager Brasile, e country manager per tutto il territorio nazionale. Con questo nuovo incarico, Claudia Vannoni coordinerà e svilupperà le vendite di sistemi di montaggio K2 Systems nei Paesi del bacino del Mediterraneo e dell'est Europa. L'incarico di country manager per l'Italia passa quindi nelle mani di Davide Poerio, presente in K2 Systems da marzo 2022. In qualità di area sales manager, Poerio ha avuto il compito di incrementare le vendite di sistemi di montaggio a marchio K2 in Italia. Inoltre, ha consolidato e stretto nuove partnership con i distributori.

In qualità di country manager, Poerio avrà il compito di guidare il team italiano nello sviluppo della strategia aziendale. L'obiettivo è quello di confermare il posizionamento di K2 e dare ulteriore slancio al mercato italiano.



CLAUDIA VANNONI



DAVIDE POERIO

### VP SOLAR: PAOLO ZAVATTA A CAPO DEL NUOVO DIPARTIMENTO C&I



VP Solar ha creato un dipartimento strategico per il segmento Commercial and Industrial. L'obiettivo dell'azienda è quello di offrire soluzioni innovative a installatori ed EPC che operano nell'offerta di sistemi energetici integrati alle PMI italiane. A capo del dipartimento ci sarà Paolo Zavatta, manager con anni di esperienza nel settore fotovoltaico. In questa nuova veste, Zavatta seguirà lo sviluppo del segmento C&I sia in Italia sia nei mercati internazionali. Paolo Zavatta avrà anche la responsabilità del marketing.

«Sono contento di tornare nel settore con un'azienda storica italiana ora in un gruppo internazionale», dichiara Paolo Zavatta. «Unisco le mie energie al progetto di sviluppo di VP Solar in

Europa con il Gruppo Tadiran. Abbiamo un obiettivo ambizioso: portare soluzioni innovative ed integrate orientate alla nuova era del mercato dei sistemi energetici, in particolare rivolte in modalità B2B al segmento commerciale e industriale».

Stefano Loro, fondatore e Ceo di VP Solar, ha aggiunto: «Il progetto di sviluppo nei mercati europei si arricchisce dell'esperienza e dell'energia di Paolo, che come me e molte persone del team VP Solar ha dato il proprio importante contributo allo sviluppo del settore fotovoltaico. Il mercato in questa fase di rapido cambiamento ha bisogno di guide affidabili».

### PEIMAR: A MATTEO DUSI L'INCARICO DI MARKETING DIRECTOR



Da marzo 2023 Matteo Dusi è il nuovo marketing director di Peimar. A seguito di questa promozione, Dusi avrà l'incarico di dirigere e coordinare tutte le attività di informazione e promozione relative all'azienda in Italia e nelle filiali estere.

Dusi, 25 anni, è in Peimar da cinque anni. Prima di questo nuovo incarico, ha rivestito il ruolo di responsabile graphic designer e marketing.

«Sono molto orgoglioso ed entusiasta del nuovo incarico in Peimar» spiega Dusi.

«Stiamo già lavorando a grandi progetti e attività, in vista anche delle nuove aperture future».

# DAI VALORE ALLA TUA TERRA.

**AGRISUN**   
SISTEMI DI MONTAGGIO  
PER L'AGRIVOLTAICO



PRODOTTI  
**100%**  
made in Italy



## RESISTENZA ALLA CORROSIONE

La zincatura a caldo dei profili, secondo norma, UNI EN ISO 1461, e l'utilizzo, di bulloneria inox Aisi 304 garantiscono un'ottima resistenza alla corrosione.

## BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Il sistema di fondazione con pali si contraddistingue per il basso impatto ambientale e preserva l'integrità del suolo in caso di rimozione.

## OTTIMA RESISTENZA

Il palo di fondazione costituito da una lamiera pressopiegata, supporta elevate forze di torsione e infissione anche in suoli rocciosi o calcarenitici.

## CONFIGURAZIONI ORIZZONTALI E VERTICALI

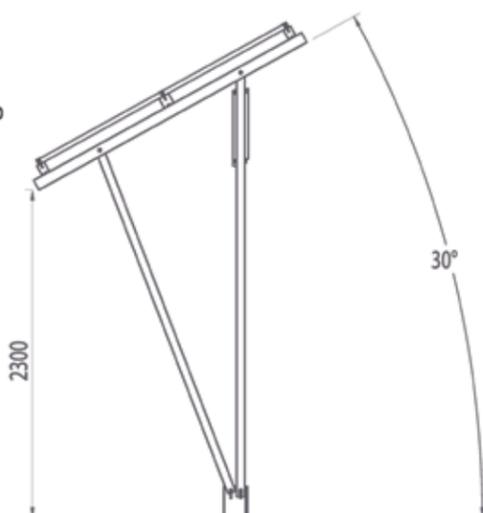
La struttura è stata progettata indifferentemente per configurazioni sia orizzontali che verticali, per qualsiasi dimensione modulo.

## INCENTIVANO L'ALLEVAMENTO E L'AGRICOLTURA

L'installazione dei pannelli su pali d'acciaio alti diversi metri che intercettano la luce del sole, permettono al tempo stesso di coltivare il suolo. Inoltre questo sistema agevola l'allevamento di animali.



**Approfitta  
della nostra consulenza  
tecnica gratuita!**



Maggiore resa dei terreni



Fonte integrativa di reddito per gli agricoltori che possono reinvestire nella propria attività.



Consumo minore di acqua per l'irrigazione grazie ai moduli fotovoltaici che permettono l'ombreggiamento.



Creazione di valore territoriale condiviso attraverso collaborazioni con imprese agricole.

  
**CONTACT  
ITALIA®**

seguici sui canali social



Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica  
Altamura (BA) – Tel. +39 080 3141265  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)



Il tuo operatore per la  
**MOBILITA' ELETTRICA**



La novità da 22 kW

W  
A  
L  
L  
B  
O  
X  
  
S  
T  
R  
E  
E  
T

- Connettore tipo 2
- Compatible OCPP 1.6
- Ethernet o 3G/4G modem
- Lettore RFID (Mifare)
- Smart Charging/ DLM



[www.r-ev.it](http://www.r-ev.it) | [info@r-ev.it](mailto:info@r-ev.it)

## FOTOVOLTAICO ITALIA: A GENNAIO 2023 NUOVA POTENZA A 296 MW (+180%)

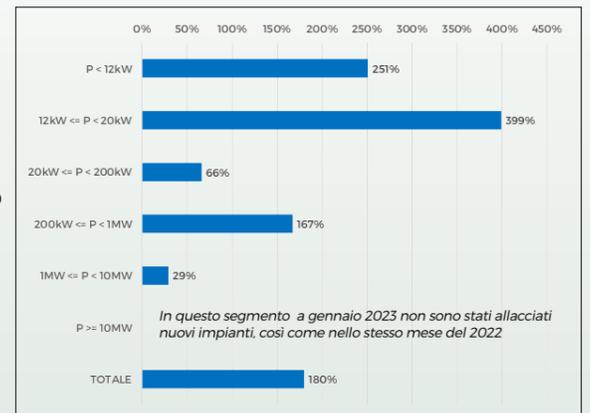
NELL'ANNO MOBILE, CHE ANALIZZA IL PERIODO FEBBRAIO21-GENNAIO22 VS FEBBRAIO22-GENNAIO23, LA CRESCITA DEL SOLARE È STATA DEL 171%

A gennaio 2023 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia è stata di 296 MW. Il dato segna una crescita del 180% rispetto allo stesso mese del 2022. È quanto emerge dalle rilevazioni mensili di Terna. L'incremento di gennaio è in linea con il trend dell'ultimo anno: infatti considerando l'anno mobile (Feb22-Gen23 VS Feb21-Gen22) la crescita è pari a +171%.

Il dato di inizio anno presenta però alcuni elementi di discontinuità nell'analisi dei singoli segmenti. Ad esempio la taglia di potenza compresa tra 12 e 20 kW registra un boom, del +399%, con 1.620 impianti per un totale di 28 MW. Per quanto riguarda

invece la taglia commerciale e industriale, a gennaio le installazioni di potenza compresa tra 200 kW e 1 MW hanno registrato una crescita del 167%, grazie a 126 nuovi impianti per 61 MW complessivi. Anche in questo caso, il dato di crescita è molto più alto rispetto al trend dell'ultimo anno.

Si attenua invece il tasso di crescita delle installazioni di potenza compresa tra 20 e 200 kW, con un incremento del 66% (+44% nell'anno mobile), e della taglia tra 1 e 10 MW, con un +29% (+149% nell'anno mobile). Infine, sono ferme a zero le nuove centrali di potenza superiore ai 10 MWp.



## RAEE FV: PROROGATO IL TERMINE PER LA COMUNICAZIONE DI ADESIONE A UN SISTEMA COLLETTIVO

PER GLI IMPIANTI FV IN CONTO ENERGIA LA SCADENZA ULTIMA È STATA FISSATA AL 30 GIUGNO 2023

Con l'emanazione del decreto Milleproroghe, è stato prorogato il termine ultimo per la comunicazione al GSE dell'avvenuta adesione a un sistema collettivo per garantire la gestione dei rifiuti derivanti da pannelli fotovoltaici (Raee). La partecipazione a tali sistemi è prevista dalle "Istruzioni Operative per la gestione e lo smaltimento dei pannelli fotovoltaici incentivati (versione luglio 2022)".



Per quanto riguarda gli impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia di potenza nominale superiore o uguale a 10 kW, entrati in esercizio negli anni dal 2006 al 2012 e per i quali è già stato avviato il processo di trattenimento delle quote a garanzia, il termine ultimo è fissato al 30 giugno 2023. Lo stesso termine si applica anche agli impianti di potenza nominale inferiore a 10 kW entrati in esercizio negli anni dal 2005 al 2009. Mentre restano invariate le tempistiche di comunicazione dell'adesione previste per le altre tipologie di impianto. In particolare per gli impianti di tipologia professionale entrati in esercizio nel corso del 2013, il termine

ultimo è fissato all'ultimo trimestre del 2023. Si ricorda che le comunicazioni di adesione all'opzione, con i relativi allegati, dovranno essere inviate al GSE esclusivamente via PEC all'indirizzo [opzioneRAEEfv@gse.it](mailto:opzioneRAEEfv@gse.it). Nell'oggetto della comunicazione andrà indicato quanto segue: "Impianto FTV CE n. XXXXXX - Dichiarazione di adesione a un Sistema Collettivo per la gestione dei RAEE fotovoltaici - D.lgs. 118/2020".

## FRIULI: BANDO DA 100 MILIONI PER FV E STORAGE NEI CONDOMINI

L'INIZIATIVA CONSENTE DI OTTENERE INCENTIVI FINO AL 40% DELLE SPESE SOSTENUTE. LA DOMANDA POTRÀ ESSERE PRESENTATA FINO AL 15 NOVEMBRE 2023

La giunta regionale del Friuli Venezia Giulia ha approvato il bando per i contributi a fondo perduto per l'installazione di impianti fotovoltaici, accumulatori e impianti solari termici a servizio dei condomini della Regione. Il provvedimento, che segue quello rivolto ai privati per singole unità immobiliari a uso residenziale, è sostenuto dallo stanziamento di 100 milioni di euro approvato con l'ultima legge di stabilità regionale. Consente di ottenere incentivi fino al 40% del costo totale degli interventi realizzati a partire dal 1° novembre del 2022. Inoltre, l'incentivo è cumulabile con le detrazioni fiscali nazionali e con altri incentivi.

La domanda potrà essere presentata dalle ore 9.00 di giovedì 30 marzo 2023 fino alle ore 17.00 di mercoledì 15 novembre 2023. La presentazione deve avvenire in formato digitale attraverso il sistema "istanze on line". La domanda viene compilata online attraverso il link che sarà pubblicato sulla pagina internet dedicata sul sito web della Regione.





INDIPENDENZA ENERGETICA  
INIZIA DA QUI

# BLUETTI AC500 + B300S



---

A partire da 3 - 18kWh, 5000W, LIFEPO4,  
24/7 UPS, 3000W max ricarica solare

---

<https://it.bluettipower.eu/>

✉ James@bluetti.com ☎ +39 324 286 5555 | +39 324 280 2522

# SOLAX

## X3-MEGA G2

### 40kW/50kW/60kW



**6MPPT** Massimo 6 MPPT (2 stringhe ognuno)

**32A** Massima corrente 32A

**0** Zero immissione

**Parallelo con SolaX ESS**

**AFCI** AFCI (opzionale)

**AC&DC SPD (TIPO II)**

**Diagnosi Curva I-V intelligente**

**In Miglioramento**



www.solaxpower.com  
info@solaxpower.com

solaxpower



## #ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - APRILE 2023

### ENERPOINT LANCIA IL PROGETTO TETTI

L'INIZIATIVA PREVEDE L'INDIVIDUAZIONE DI COPERTURE SU CUI INSTALLARE IMPIANTI FOTOVOLTAICI, OFFRENDO AL PROPRIETARIO UN CONGRUO CORRISPETTIVO

Enerpoint avvia il Progetto Tetti, una nuova iniziativa che prevede l'individuazione di tetti su cui installare impianti fotovoltaici, offrendo al proprietario un congruo corrispettivo.

Enerpoint ha finalizzato procedure e contratti utili per velocizzare i processi e realizzare molti impianti rapidamente e in tutta Italia. Anche per questo in occasione della fiera si raccoglieranno candidature di soggetti interessati a lavorare nella ricerca dei tetti. Questa iniziativa si aggiunge alle altre attività di Enerpoint che riguardano tutti i segmenti di impianti fotovoltaici. Nel residenziale la società è attiva, in collaborazione con l'insegna Tecnomat per distribuire capillarmente moduli inverter e batterie.

Enerpoint opera nel settore commerciale e industriale offrendo componenti per realizzare impianti fotovoltaici di qualità e condividere opportunità di lavoro grazie ai tanti contatti che riceve. L'azienda si occupa anche dello sviluppo di progetti a terra sia standard che in configurazione agrivoltaica.



### IL PRODUTTORE DI MICRO INVERTER TSUNESS APRE UNA FILIALE EUROPEA A FRANCOFORTE



Tsuness, azienda cinese specializzata nella produzione di micro inverter a elevata potenza, ha inaugurato una nuova filiale a Francoforte, in Germania. L'obiettivo è rafforzare la sua presenza sul mercato europeo e accelerare il suo processo di sviluppo globale.

All'interno della filiale è operativo un team locale che consente a Tsuness di essere più vicina al cliente finale e di fornire un servizio post vendita più efficiente e su misura. Inoltre, grazie a un magazzino locale, l'azienda può garantire ampia disponibilità dei prodotti e quindi accorciare i tempi di consegna.

Da sempre Tsuness, fondata nel 2016, è impegnata nell'offerta di soluzioni per il

mercato fotovoltaico nei segmenti residenziale e industriale. A oggi il catalogo dell'azienda include solar kit, sistemi di storage e micro inverter. In riferimento a questi ultimi, la gamma Tsuness per il mercato residenziale è ampia e con proposte tra i 300 W e i 3000 W.

Nel 2022, Tsuness ha avviato la sua espansione globale inaugurando degli uffici in Brasile. L'apertura della filiale tedesca quest'anno rappresenta un altro passo avanti in questa direzione.

«Stiamo studiando il mercato tedesco da anni», ha dichiarato Tomasz Grnyo, general manager della divisione europea in Tsuness. «Siamo felici di vedere crescere la domanda locale che rappresenta per noi un'opportunità e una sfida».

### ECOEM SIGLA PARTNERSHIP CON AUTOSTRADE PER L'ITALIA

IL CONSORZIO GESTIRÀ I MODULI FV A FINE VITA RIMOSSI DAGLI IMPIANTI LUNGO LA RETE AUTOSTRADALE IN ITALIA

Il consorzio Ecoem si aggiudica la gara di affidamento dei servizi di smaltimento di moduli fotovoltaici per Autostrade per l'Italia Spa. Il consorzio garantirà la gestione dei servizi di ritiro, trattamento e riciclo dei moduli fotovoltaici rimossi dagli impianti lungo la rete autostradale in Italia.

«L'obiettivo», commenta Luca Fasolino, direttore di Ecoem, «è quello di fornire un servizio chiavi in mano per una corretta gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici che Autostrade deve mantenere presso i propri impianti. Abbiamo quindi strutturato un'offerta che potesse soddisfare le necessità operative di Autostrade per l'Italia. Ecoem si occuperà infatti del riciclo di tutte le tipologie di moduli presenti assicurandone il corretto trattamento. Siamo molto soddisfatti di avere siglato questo accordo che conferma il nostro costante impegno nel settore delle apparecchiature da energie rinnovabili».



LUCA FASOLINO, DIRETTORE DI ECOEM



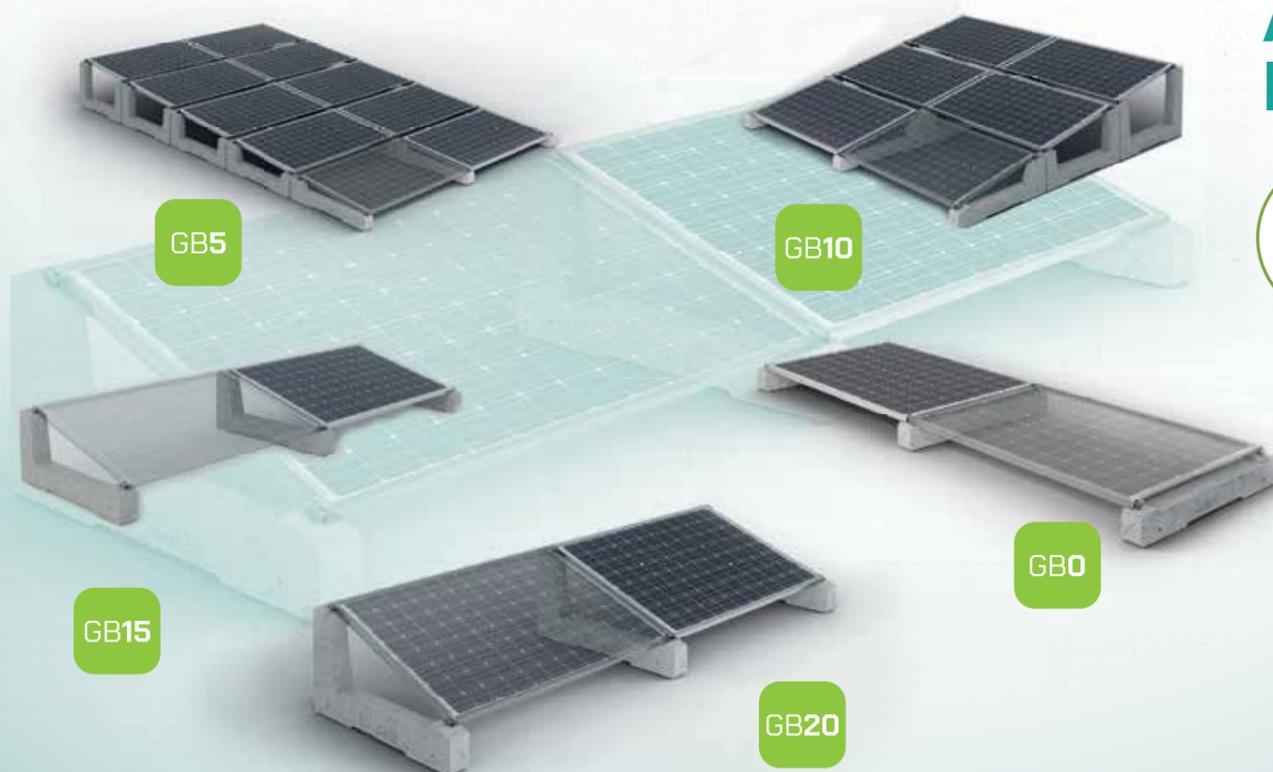
# Green Ballast

Photovoltaic ballast



**Green Ballast**, una soluzione innovativa, brevettata, sicura e facile da installare.

Consegna in tutta Italia in **7 giorni lavorativi**.



IL SISTEMA DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU ZAVORRA DI CUI FIDARSI

Green Ballast è un'azienda nata nel 2009 dall'esperienza decennale nella subfornitura di zavorre per impianti fotovoltaici (GB0 | GB5 | GB10 | GB15 | GB20), con l'entusiasmo, la determinazione e la consapevolezza di chi ha vissuto in prima linea le problematiche per conto di altre aziende.

**QUALITÀ  
AFFIDABILITÀ  
INNOVAZIONE**



**LISTINO 2023**  
SCARICA IL QR E SCOPRI I NOSTRI VANTAGGI

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

Green Ballast srl  
Tel. +39 344 04 71 319  
[info@greenballast.it](mailto:info@greenballast.it)

**SINCE 2009**

Seguici sui canali social





**Ricerca agenti di vendita** qualificati nelle zone libere di tutto il **territorio Nazionale**

**Non sono richieste** qualifiche speciali, nè sono previsti **limiti di età**.

**Si richiede esperienza** nel campo del **fotovoltaico** e delle **energie rinnovabili**

Inviare la propria **candidatura** all'**indirizzo mail: info@x-win.it**

X-Win è una società innovativa impegnata nel campo delle **energie rinnovabili** e del **risparmio energetico**. Fondata nel 2013, **nasce dall'esperienza ventennale** dei suoi soci e si pone nel mercato come **leader** indiscusso per la **distribuzione** di componenti per la costruzione di **impianti Fotovoltaici** e **sistemi per l'autoproduzione e l'accumulo di energia**.

L'azienda ha una sede operativa a Palermo e una a Como e, prossimamente, aprirà una nuova sede nel Centro Italia.



**X-Win S.r.l.** 091.7836928 Via Calcante 20 – 90147 Palermo [www.x-win.it](http://www.x-win.it) | [info@x-win.it](mailto:info@x-win.it)



## VIDEO NOTIZIA FRONIUS: NUOVA GAMMA DI INVERTER TRIFASE SYMO ADVANCED



**Fronius lancia la nuova versione degli inverter trifase Symo, ossia la gamma Symo Advanced. I nuovi prodotti portano sul mercato importanti novità. Gli inverter integrano la funzione Arc Guard Detection, che permette all'inverter di individuare il principio di arco elettrico sul campo fotovoltaico e interrompere il circuito in maniera tempestiva.**

**Altra novità introdotta è l'ampliamento del range di correnti massima che l'inverter può supportare. In questo modo i prodotti potranno lavorare con pannelli che oggi erogano alte correnti. Così Fronius offre un ulteriore vantaggio in termini di flessibilità di configurazione. La gamma sarà disponibile nelle taglie da 10 - 12,5 - 15 - 17,5 e 20 kW. Saranno disponibili in due versioni: Full, con scheda di monitoraggio integrata, oppure Light, senza scheda di monitoraggio integrata. Infine, la gamma sarà utilizzabile anche per installazioni di taglia commerciale da 50 e 100 kW grazie alla possibilità di richiedere un quadro customizzato che permetterà di abbinare gli inverter Symo Advanced con la gamma Eco. Tutte queste novità sono illustrate nel video da Nicola Vicentini, area sales manager Nord-Ovest di Fronius Italia.**

SPAZIO INTERATTIVO  
**Guarda il video**

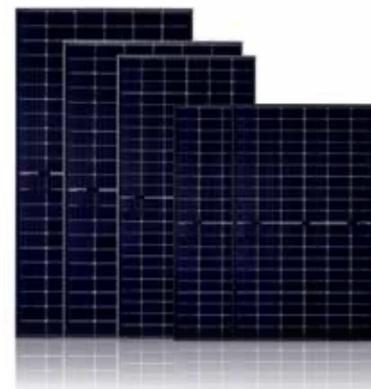
Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare su YouTube la video notizia di Fronius



## FUTURASUN LANCIA LA NUOVA SERIE DI MODULI FV A ETEROGIUNZIONE VELVET

FuturaSun introduce nella propria gamma un altro pannello N-type al quale applica per la prima volta la tecnologia ad eterogiunzione. I moduli della serie Velvet sono costituiti da celle solari bifacciali N-Type HJT.

Entrando nel dettaglio, la serie Velvet Pro è caratterizzata da una struttura vetro/vetro con 120 o 144 celle HJT half-cut multi bus bar in formato M6 da 166 millimetri. Il modulo può raggiungere una potenza nominale di 400 Wp in soli 1,82 metri quadrati e con un peso di 23,5 kg. Altre caratteristiche del modulo Velvet sono l'elevata efficienza, del 22%, e il basso coefficiente termico, solamente -0.26 %/°C che permette un alto rendimento anche in caso di temperature elevate. Per quanto riguarda la garanzia sul rendimento, alla fine del primo anno la potenza è al 99%, dal secondo anno il degrado è dello 0,4%/anno così alla fine del 30° anno la resa è ancora dell'88%. Tale stabilità è dovuta anche al fatto che le celle del nuovo modulo sono resistenti ai problemi di Light Induced Degradation. Questo perché le celle N-Type sono drogate con fosforo e non con boro. Della stessa linea Velvet, FuturaSun propone anche i moduli bifacciali per l'installazione di impianti fotovoltaici di taglia utility scale. Per questo segmento è nato Velvet Premium Max costituito da 120 o 132 celle HJT half-cut multi bus bar in formato G12.



## DA SAJ I SISTEMI DI ACCUMULO HS2 ALL IN ONE PER IL RESIDENZIALE



*SAJ, produttore di soluzioni per accumulo e inverter solari, ha presentato la nuova linea HS2 All-In-One Residential Energy Storage Systems. È composta da inverter, sistema di controllo e moduli batteria con potenze tra 3 e 10 kW abbinabili a soluzioni monofase e trifase.*

*Questa linea è progettata su misura delle necessità dei clienti europei. È caratterizzata da un design compatto e da tecnologie all'avanguardia che la rendono più sicura, affidabile e performante. La serie HS2 è inoltre caratterizzata da semplicità d'uso e da tempi di installazione ridotti grazie a un design modulare e preassemblato. Le soluzioni della linea possono essere utilizzate*

*anche in caso di retrofit di un impianto già esistente. Infine, la app eSAJ Home & Service consente al cliente di monitorare il sistema e intervenire tempestivamente in caso di malfunzionamenti. Il lancio di questa nuova linea è stato tra i temi principali dell'evento organizzato da SAJ con i suoi distributori portoghesi e spagnoli. L'evento si è svolto durante la fiera internazionale dell'energia e dell'ambiente Genera 2023, che si è tenuto a Madrid dal 20 al 23 febbraio.*

*"Gli accordi presi con i distributori fotovoltaici spagnoli e portoghesi", si legge in una nota di SAJ, "dimostrano la fiducia che essi ripongono nei prodotti SAJ e rappresentano un passo fondamentale nei piani di espansione dell'azienda nei mercati dell'Europa meridionale".*



## VISSMANN SPONSOR DEL GIRO D'ITALIA PER IL SECONDO ANNO CONSECUTIVO



Per il secondo anno consecutivo Viessmann sarà sponsor del Giro d'Italia, giunto quest'anno alla sua 106esima edizione. L'azienda seguirà la competizione tra i 176 corridori, accompagnandoli con il suo iconico truck in cui sarà presente il team Viessmann con i propri prodotti. Il Giro d'Italia 2023, che si svolgerà dal 6 al 28 maggio, prenderà il via dalla località abruzzese Fossacesia Marina, lungo la costa dei Trabocchi, e si concluderà con la tappa finale a Roma. Anche quest'anno, durante l'evento Viessmann proporrà l'iniziativa ViMove. Grazie a essa, non soltanto tutti potranno pedalare e sentirsi protagonisti del Giro, ma potranno contribuire al progetto internazionale di riforestazione dell'azienda. Più ci si allena, più alberi verranno piantati. Viessmann e il Giro d'Italia condividono valori quali sostenibilità e innovazione. Insieme, le due realtà vogliono sensibilizzare le persone verso la transizione energetica.

## DA TRINA I NUOVI MODULI VERTEX S+ N-TYPE DOPPIO VETRO



Trina Solar presenta la nuova serie di moduli Vertex S+ N-type doppio vetro con potenze fino a 445 Wp. Questi moduli sono già prodotti in serie nel nuovo stabilimento di Suqian. Combinano diverse tecnologie all'avanguardia con una garanzia di 30 anni sulla potenza. Sono inoltre caratterizzati da estetica curata e dimensioni contenute. Sono pensati per impianti fotovoltaici su edifici residenziali e commerciali.

La serie Vertex S+ è disponibile in due versioni. Il modello monofacciale NEG9R.28 è dotato di un pannello posteriore bianco per la massima potenza di uscita che arriva a 445 Wp. L'efficienza massima è invece del 22,3%. Il modulo NEG9RC.27 trasparente, invece, è pensato per applicazioni che devono prestare attenzione all'estetica. Si tratta di un modulo bifacciale con potenza frontale di 435 Wp ed efficienza del 21,8%. Entrambi i pannelli misurano poco meno di 2 metri quadrati e hanno una cornice in alluminio nero.

## EXE SOLAR AMPLIA LA GAMMA TRITON CON I NUOVI MODULI TOPCON DA 108 CELLE

EXE Solar amplia la gamma di moduli fotovoltaici Triton con la nuova serie TOPcon. I moduli sono realizzati con 108 semicelle M10 monocristalline con tecnologia multi bus bar. Con un massimo di 440 watt, i nuovi moduli offrono un incremento di potenza nominale a parità di dimensione dei moduli, mentre il rendimento è superiore al 22%.

I nuovi prodotti sono stati sviluppati per impianti su tetto ma anche per centrali a terra. Le semicelle migliorano le prestazioni dei moduli e sono disposte in due stringhe parallele con lo scopo di controllare meglio l'ombreggiamento. Ogni modulo Triton TOPcon dispone complessivamente di 18 stringhe da 6 semicelle ciascuna. Inoltre, dotata di un telaio soft-grip in alluminio anodizzato nero da 35 millimetri, la serie Triton combina robustezza ed estetica. Sulla parte anteriore viene applicato un vetro temperato antiriflesso di 3,2 millimetri di spessore. Il carico di neve massimo ammonta a 5.400 Pascal, pari a 540 chilogrammi per metro quadrato. Ogni modulo pesa circa 21 chilogrammi e misura esattamente 1.722x1.134x35 millimetri. Infine, per i nuovi moduli Triton TOPcon, EXE Solar offre una garanzia di 25 anni sul rendimento lineare.



## Sistemi per la gestione professionale dell'energia



sheen+  
pure energy

Facile da installare – estremamente semplice nell'utilizzo – pure Energy!

Le performanti batterie agli ioni di litio di SheenPlus, che si armonizzano perfettamente agli inverter del sistema, occupano poco spazio e il loro montaggio è rapido ed economico.



Batteria

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

## TESVOLT PRESENTA I SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE



L'azienda tedesca Tesvolt presenta la sua nuova gamma di sistemi di accumulo TS HV 30-80 E. I nuovi sistemi offrono diversi tipi di configurazione e per la prima volta vengono forniti con una garanzia di sistema e sulle prestazioni di 10 anni. I sistemi di accumulo TS HV 30-80 E sono ottimizzati per le necessità delle imprese commerciali e si contraddistinguono per un livello di sicurezza e una durata di vita superiori alla media. Su questi dispositivi gli installatori ricevono tutti i servizi in forma digitale, dalla configurazione dell'accumulatore alla messa in funzione e all'assistenza after-sales.

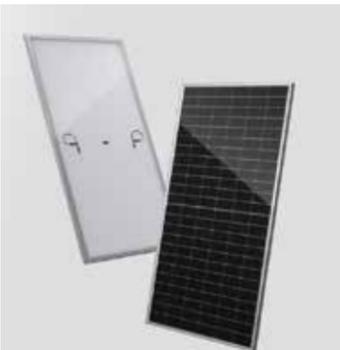
Entrando nel dettaglio, la nuova generazione di sistemi di accumulo TS HV 30-80 E comprende tre modelli: il TS HV 30 E, il TS HV 50 E e il TS HV 80 E. I sistemi di accumulo ad alta tensione sono facilmente scalabili; combinati tra loro raggiungono una capacità totale pari a circa 5 MWh. Anche in questi accumulatori sono presenti i moduli batteria Tesvolt con 22 celle ciascuno della nuova generazione di Samsung SDI. L'elevata densità di energia delle celle della batteria rende questi sistemi particolarmente convenienti. Una novità è l'inverter trifase Sunny Tripower Storage X di SMA, che garantisce tempi di risposta e di regolazione ancora più rapidi e un ampio campo di tensione in CC utilizzabile. Altra novità è che i sistemi di accumulo ora possono essere combinati con due diversi sistemi di gestione dell'energia: la variante basic o quella pro.

## SOLAREEDGE: GLI OTTIMIZZATORI DI POTENZA SERIE-S DISPONIBILI IN TUTTA EUROPA

Gli ottimizzatori di potenza della Serie-S di SolarEdge sono disponibili per gli ordini in tutta Europa. La nuova gamma, che nel corso del 2023 sostituirà gradualmente gli ottimizzatori di potenza Serie-P, è pensata per applicazioni fotovoltaiche commerciali. Gli ottimizzatori di potenza Serie-S introducono la tecnologia SolarEdge Sense Connect, che previene potenziali archi elettrici a livello di connettore. Rilevando il surriscaldamento anomalo dei connettori, la tecnologia interrompe il flusso di energia prima che si verifichi un arco elettrico. Grazie alla visibilità del sito a livello di modulo, i fornitori di servizi di O&M vengono informati della posizione precisa del connettore difettoso. È così possibile effettuare le riparazioni in modo rapido e semplice. Questo contribuisce a massimizzare la sicurezza e l'operatività del sistema e a ridurre i costi di O&M. L'ottimizzatore di potenza Serie S supporta pannelli ad alta potenza e moduli bifacciali.



## DA SERAPHIM I NUOVI MODULI FV TOPCON DA 580 WP



Seraphim Energy ha lanciato i nuovi moduli fotovoltaici TOPcon di tipo N. I prodotti, realizzati con celle da 182 millimetri, possono raggiungere un'efficienza del 22,5% e una potenza da 580 Wp. Questi nuovi moduli sono quindi indicati per grandi centrali solari su tetto e a terra. Rispetto ai moduli tradizionali, i componenti utilizzati per la realizzazione della serie TOPcon sono potenziati da tecnologie innovative come il contatto passivante, e hanno prestazioni superiori in termini di coefficiente di temperatura e resistenza al decadimento della luce.

«Grazie al carico e alla stabilità superiori, abbiamo esteso la garanzia della serie TOPcon a 30 anni», spiega Yang Yong, Ceo di Seraphim. La produzione della serie TOPcon è a pieno regime. Infine, è previsto un ampliamento della capacità produttiva di questi prodotti, a 4 GW entro fine 2023.

## NUOVO BRAND PER TEKNOMEGA

Teknomega, che si occupa di componenti per quadri elettrici, apparecchiature BT, sistemi di fissaggio industriale e fotovoltaico, ha avviato un processo di rebranding. Questo processo prevede anche il lancio del nuovo motto "evolving together". Il nuovo motto intende evidenziare il miglioramento continuo che l'azienda persegue, in un contesto co-munitario. "Il cambiamento parte dall'interno, dalla nostra squadra di colleghi che scelgono Teknomega ogni mattina", si legge in una nota aziendale. Il processo del rebranding prevede anche una definizione di vision, mission e purpose di Teknomega che saranno visibili a partire dalla prossima campagna di comunicazione dell'azienda.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video della presentazione del rebranding di Teknomega



Un unico sistema per ogni cosa!



Sei alla ricerca di un sistema che gestisca le numerose attività connesse al funzionamento di un impianto fotovoltaico?

Cerchi la massima compatibilità con i componenti presenti negli impianti?

Cerchi un sistema che, oltre al monitoraggio dell'impianto, svolga in modo affidabile anche la funzione di Energy Management e controllo della potenza attiva/reattiva del sito fotovoltaico?

Allora siamo sicuramente il partner giusto per te!

[www.solar-log.com](http://www.solar-log.com)

PV Data Solar-Log  
Italy & Austria Service Partner:  
[www.pv-data.net](http://www.pv-data.net)  
T: 0471-631032



# Guida alle CER

## Comunità Energetiche Rinnovabili: come funzionano

Le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER) sono entità giuridiche composte da cittadini, piccole e medie imprese e/o enti locali che decidono di autoprodurre energia da fonti rinnovabili e di condividerla tra loro. La loro costituzione è regolata dalla normativa europea ed italiana ed è incentivata perché rappresentano delle forme di produzione e di approvvigionamento di energia vantaggiose sotto molti punti di vista: economico, ambientale, sociale, di sistema. Ma come è possibile creare una CER e come gestirla nel tempo?

### Costituzione della CER

Per creare una CER si può partire da qualsiasi soggetto pubblico o privato. Membri della CER possono essere persone fisiche, enti territoriali, enti religiosi e di ricerca e PMI. L'ingresso e l'uscita alla CER è su base volontaria.

I requisiti sono:

- almeno un membro della CER detiene (proprietà o piena disponibilità) un impianto di produzione di energia da fonti rinnovabili entrato in esercizio successivamente al 1 marzo 2020 (sono ammessi anche gli impianti antecedenti ma solo in misura del 30% sul totale);
- i membri sono titolari di un punto di connessione con la rete elettrica facenti capo ad una stessa cabina di trasformazione primaria;
- l'impianto o gli impianti dovranno essere immessi nella disponibilità della CER.

Il primo passo per costituire una CER è individuare i potenziali aderenti e verificare che si trovino all'interno del perimetro afferente alla stessa cabina primaria (tale perimetro è reso disponibile sui siti web dei distributori locali). A questo punto, occorre procedere alla raccolta delle adesioni corredate dai POD e dei consumi al fine di dimensionare in modo ottimale l'intervento.

Il passo successivo è costituire l'entità legale "CER" (solitamente un'Associazione Riconosciuta o non Riconosciuta, Società Cooperativa o un Consorzio) e quindi firmare l'atto costitutivo tra i membri fondatori. Quest'ultimo è un atto notarile che stabilisce i diversi elementi costitutivi della Comunità, come la sede, la durata, le finalità, gli organi direttivi e rispettivi membri, il capitale sociale. All'atto costitutivo va affiancato lo statuto, che va a dettagliare la composizione del patrimonio sociale e la destinazione di eventuali utili, i requisiti e le modalità per aderire alla CER, le modalità di costituzione e di funzionamento degli organi direttivi, le competenze degli stessi, la convocazione delle assemblee o riunioni consiliari e la validità delle rispettive delibere, le modalità di recesso o di esclusione dei soci, lo scioglimento della CER.

Un terzo documento necessario per la realizzazione di una CER è il regolamento che definisce le modalità e le condizioni per la gestione della Comunità Energetica, nonché la ripartizione dei proventi ai soci. Tutti questi documenti devono essere trasferiti al GSE per la relativa approvazione.

La Comunità energetica, infine, una volta costituitasi, dovrà acquisire, tramite apposito contratto, la disponibilità degli impianti da utilizzare per la produzione e la condivisione di energia.

### Gestione della CER

La CER è un organismo che vive e cambia nel tempo e come tale va gestito dal punto di vista tecnico e amministrativo. Nell'ambito delle attività di gestione si evidenziano le seguenti attività:

- la contabilizzazione dell'energia prodotta e condivisa e la sua comunicazione al GSE;
- predisposizione di un piano economico-finanziario redatto in funzione degli impianti che si andranno a realizzare e che possono essere di proprietà della CER o di un terzo soggetto;
- la ripartizione tra i membri degli incentivi erogati dal GSE o il loro eventuale investimento in altri benefici per i membri;
- l'accesso e l'uscita dei membri;
- la manutenzione degli impianti.

Gli adempimenti amministrativi della CER e i rapporti con il GSE possono essere affidati ad una società esterna (il cosiddetto "referente"), che opera attraverso un mandato e percepisce un compenso per la sua attività, il quale sarà definito da appositi accordi contrattuali con i quali viene conferito il mandato per la gestione della CER.

### La condivisione dell'energia

Lo schema di incentivazione di una CER prevede un contributo per l'energia condivisa tra i membri, vale a dire quella prodotta da un membro e consumata, a breve distanza di tempo, da un altro membro.

Tecnicamente è definita come la differenza, su base oraria, tra l'energia elettrica prodotta e immessa in rete dagli impianti della CER e l'energia elettrica prelevata dall'insieme dei membri associati. Questo contributo è pari a 110€ per ogni megawattora di energia condivisa, a cui si deve aggiungere anche una tariffa incentivante che tiene conto della riduzione degli oneri di sistema (9 €/MWh). Questi incentivi sono attualmente in fase di aggiornamento e in attesa di approvazione da parte della Commissione Europea. Come viene calcolata questa energia condivisa?

Innanzitutto è necessario specificare che come "energia prodotta" viene considerata anche quella immagazzinata in sistemi di accumulo e quindi l'accumulo è una tecnologia molto utile nell'ambito di una CER. In secondo luogo, si deve precisare che, per lo scambio di energia tra i membri, non è necessario che punti di produzione e di consumo dei membri siano effettivamente collegati tra loro. Essendoci già una rete elettrica nazionale estesa e capillare, la normativa ha previsto di sfruttare l'infrastruttura già esistente: in questo modo ciascun membro della Comunità continua ad immettere e prelevare l'energia dalla rete tradizionale, pagando la bolletta al proprio fornitore di energia e ricevendo dalla Comunità, in maniera periodica, gli importi a lui spettanti per l'energia condivisa.

Per contabilizzare l'energia scambiata si utilizzano degli appositi software, detti anche "smart meter", che rappresentano anche uno strumento utile per monitorare le abitudini di consumo dei membri e quindi utilizzare l'energia in modo più consapevole e intelligente.

#### L'autore

### Avv. Alessandra De Luca

Dopo la laurea in Giurisprudenza e l'abilitazione come avvocato, frequenta il corso "Esperto in trasferimento tecnologico aziendale" e il master "Esperto in Ricerca e Innovazione Aziendale" e si iscrive all'Albo degli Innovation Manager del MISE. Collabora con diversi Istituti di ricerca, Enti locali e Università nella redazione e gestione di progetti di ricerca e di valorizzazione del know-how. In SENECA riveste il ruolo di "Scale-Up Consultant", figura dedicata a fornire ai clienti installatori strumenti e servizi utili a sviluppare il loro business. È responsabile del progetto "Efficienza Facile", nato per offrire a famiglie ed imprese soluzioni personalizzate per ridurre i costi, combattere gli sprechi energetici ed abbattere le emissioni di CO<sub>2</sub>. Dalla definizione alla messa in pratica della soluzione ottimale, il team di Efficienza Facile integra tutte le competenze, di natura tecnica, finanziaria e amministrativa, necessarie per coprire ogni fase ed ogni aspetto della realizzazione e della gestione degli impianti e delle CER.

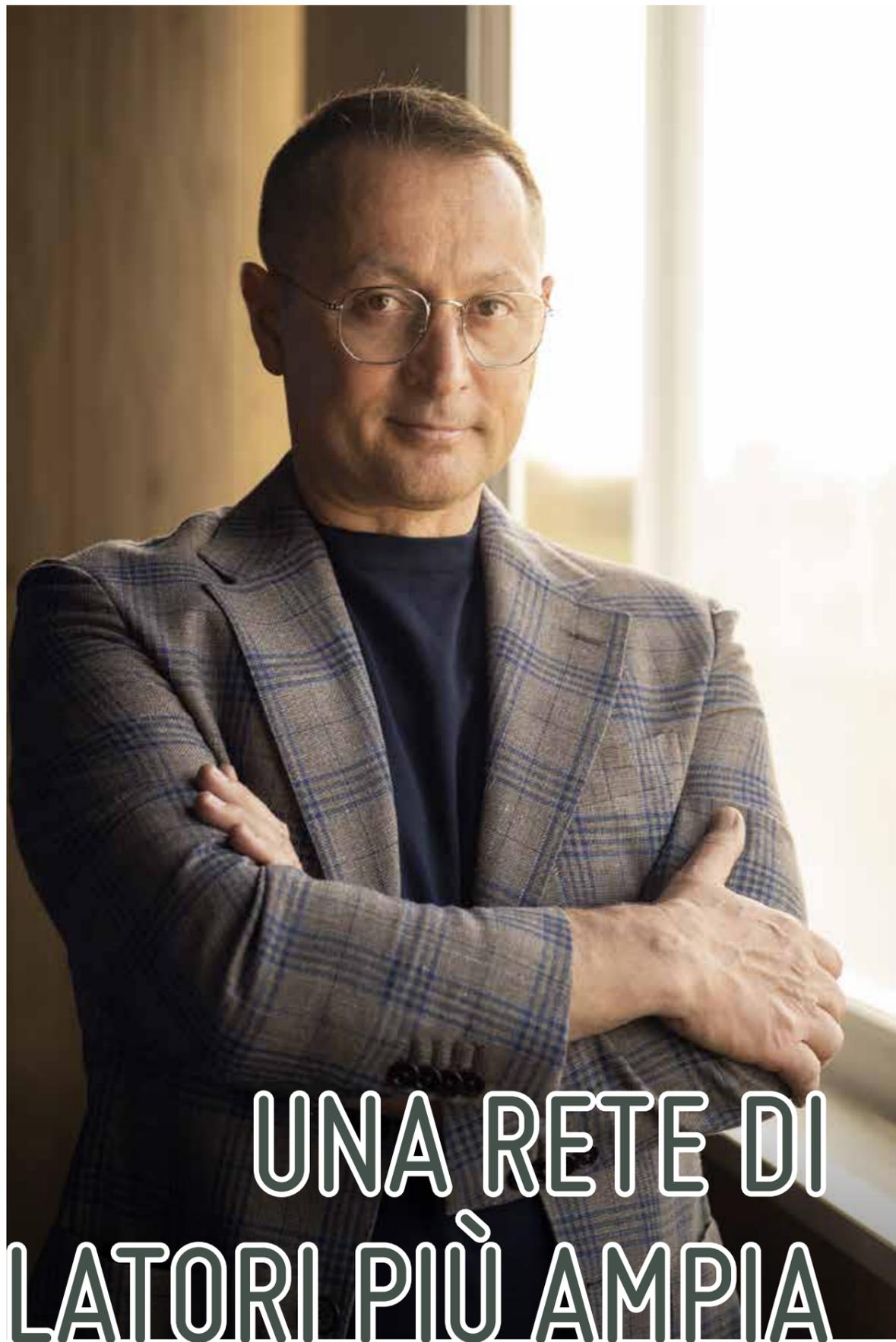




FRANCESCO MAGGI,  
TITOLARE DI EREDI MAGGI

EREDI MAGGI SI PREPARA AL BOOM PREVISTO NEL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE CON DISPONIBILITÀ DI PRODOTTI, SERVIZI E FORZA LAVORO. NEL PRIMO TRIMESTRE DELL'ANNO, IL GRUPPO HA GIÀ REGISTRATO UN INCREMENTO DEL FATTURATO DEL 30%. «OGGI CONTIAMO 160 DIPENDENTI TRA PROGETTISTI E INSTALLATORI», SPIEGA FRANCESCO MAGGI, TITOLARE DELL'AZIENDA. «MA LA DOMANDA CONTINUA AD AUMENTARE, E SERVONO ULTERIORI RISORSE. IL BLOCCO DELLE CESSIONI E DELLO SCONTO IN FATTURA TRASFERIRÀ TANTI OPERATORI DAL RESIDENZIALE ALLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA MAGGIORE»

DI MICHELE LOPRIORE



# UNA RETE DI INSTALLATORI PIÙ AMPIA

**N**uove sfide all'orizzonte per Eredi Maggi. La società, attiva dal 1933 con servizi all'avanguardia in campo industriale, elettrico e meccanico, dal 2006 conta anche una divisione esclusivamente dedicata al fotovoltaico. La crescita della domanda in ambito commerciale, industriale, utility scale e per quanto riguarda gli interventi di revamping, ha spinto l'azienda a struttu-

*«Il 70% dei nostri interventi riguarda nuove realizzazioni di taglia commerciale e industriale, mentre il 30% attività di revamping. Vogliamo crescere anche nel segmento utility scale, che reputiamo più difficoltoso soprattutto per quanto riguarda la reperibilità di forza lavoro»*

rarsi, in particolare per ampliare il team. E i risultati sono stati più che positivi. Ne abbiamo parlato con Francesco Maggi, Ceo del gruppo con sede ad Altamura, in provincia di Bari.

«Nel 2022 la divisione fotovoltaica ha registrato una crescita superiore di ben tre volte i risultati raggiunti nel 2020. Oggi copre il 40% del fatturato di Eredi Maggi».

**Qual è stato l'ingrediente alla base di questo successo?**

«Negli ultimi anni abbiamo puntato molto sulla nostra centrale operativa per la gestione e il monitoraggio di 350 MW di impianti fotovoltaici da noi realizzati. L'affidabilità del servizio ha avuto un effetto positivo. Il passaparola tra i nostri clienti ci ha infatti permesso di crescere quindi non solo sulla gestione degli impianti realizzati, ma anche sulla realizzazione di nuovi».

**Quante persone si occupano della gestione degli impianti?**

«Sono venti persone in totale, attive 24 ore su 24, 365 giorni all'anno».

**Quanto coprono gli interventi relativi a nuove realizzazioni e quanto quelli di revamping?**

«In percentuale direi che il 70% dei nostri interventi riguarda nuove realizzazioni di taglia commerciale e industriale, mentre il 30% attività di revamping. Vogliamo crescere anche nel segmento utility scale, che reputiamo più difficoltoso soprattutto per quanto riguarda la reperibilità di forza lavoro».

**In che senso?**

«Rispetto a quanto accade in ambito commerciale e industriale, i contratti per la realizzazione di impianti utility scale sono molto più complessi e la burocrazia è ancora lunga. A differenza degli anni dei Conti Energia, oggi molti EPC Italiani non sono più attivi e quegli esteri sono impegnati nei loro Paesi di origine dove, come sappiamo, ormai il fotovoltaico è in forte aumento».

**Come vi siete organizzati per ampliare la rete di installatori ed EPC?**

«Ci stiamo organizzando con Saem Energie Alternative, altra importante società del nostro circuito attiva esclusivamente nell'installazione di impianti su tetto e parchi fotovoltaici con 60 dipendenti. Saem ha realizzato negli anni tantissimi impianti a terra di grandi dimensioni e a oggi conta su una propria struttura con sei battipalo e tre perforatrici per l'installazione di impianti con tracker e agrivoltaici. In

## Il core business

- Realizzazione di impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale
- Interventi di revamping
- Assemblaggio di quadri elettrici
- Automazione industriale
- Cablaggio strutturato
- Tvcc e videosorveglianza
- Cabine MT
- Manutenzione 365/7/24h

questo modo possiamo lavorare per qualsiasi taglia di impianto. Inoltre, lo stop delle cessioni del credito e dello sconto in fattura sposterà tanto l'attenzione dal residenziale al commerciale. Per tanti nostri installatori impegnati con il Superbonus si aprono nuove opportunità».

**Quanto è grande la rete di installatori di Eredi Maggi?**  
«Oggi contiamo 160 dipendenti tra progettisti e installatori».

**Tornando indietro al 2022, quanti impianti avete realizzato?**

«Abbiamo installato circa 450 impianti di taglia commerciale e industriale, 6 MW di impianti a terra con tracker ed effettuato interventi di revamping per una potenza complessiva di 18 MW. E l'anno è iniziato con il piede giusto».

**Ci spieghi...**

«Nel primo trimestre dell'anno abbiamo registrato una crescita del fatturato del 30% rispetto allo stesso periodo del 2022».

**Quanti impianti pensate di realizzare nel 2023?**

«Ci siamo organizzati per realizzare 85 MW di parchi fotovoltaici e avvicinarci ai 500 impianti su tetto».

**E quanti interventi di revamping?**

«Contiamo di realizzare almeno 35/40 MW di interventi di revamping».

**In quali regioni la domanda è più alta?**

«Soprattutto in Puglia, Basilicata, Campania e Sardegna».

**Entrando nello specifico dei lavori da voi realizzati, quali sono i marchi di moduli e inverter che utilizzate?**

«Abbiamo importanti accordi con il canale della distribuzione specialistica. Sul fronte dei moduli, puntiamo a pochi marchi ma conosciuti e affidabili: Sunpower, Longi Solar, JA Solar e JinkoSolar. Lo stesso vale per gli inverter: lavoriamo principalmente con SMA, Huawei e SolarEdge».

**State riscontrando problematiche sulle forniture?**

«Sui moduli non particolarmente, c'è ampia disponibilità purché le programmazioni siano fatte con i



UN IMPIANTO DA 820 KWP REALIZZATO DA EREDI MAGGI A MATERA PER CONTO DELL'AZIENDA DOMAR. L'IMPIANTO È REALIZZATO CON MODULI LONGI SOLAR, INVERTER SMA E SISTEMI DI MONTAGGIO TILT E PRT DI CONTACT ITALIA

tempi giusti. Per quanto riguarda gli inverter, stiamo riscontrando ritardi soprattutto sulle taglie di potenza intorno ai 100 kWp, quindi su prodotti trifase per le installazioni commerciali e industriali».

**E per quanto riguarda le installazioni fotovoltaiche di taglia utility scale?**

«Ci sono ritardi e tempi di consegna fino alle 15 settimane soprattutto sui trasformatori di media tensione e sulle cabine elettriche. Per quanto riguarda invece gli interventi di revamping, attraverso i quali stiamo sostituendo le strutture fisse con inseguitori, c'è scarsa disponibilità di tracker».

**A cosa attribuisce questa problematica?**

«Al fatto che la maggior parte delle centrali solari realizzate a livello globale utilizzano tracker per aumentare resa e produzione. C'è una forte domanda che arriva dall'estero».

**Quali altre criticità state riscontrando?**

«In ambito commerciale e industriale notiamo come la maggior parte delle coperture siano precarie. Tanti imprenditori non dispongono del calcolo accidentale permanente, e questo è un problema perché non si può sapere quanto il tetto possa essere caricato. Usiamo però strutture per il fissaggio con ottime tenute ed

una distribuzione dei pesi ben studiata e questo ci permette di rispondere a ogni specifica esigenza».

**Quali sono i vantaggi che offrite al cliente finale?**

«Sicuramente quello di dar loro la possibilità di interfacciarsi con un unico interlocutore. Ci occupiamo di tutto: dalla realizzazione di impianti fotovoltaici, elettrici civili e industriali alla gestione di tutte le pratiche, dall'assemblaggio dei quadri elettrici all'automazione industriale, fino al monitoraggio, videosorveglianza e manutenzione».

**Come raggiungete i potenziali clienti finali in ambito commerciale e industriale?**

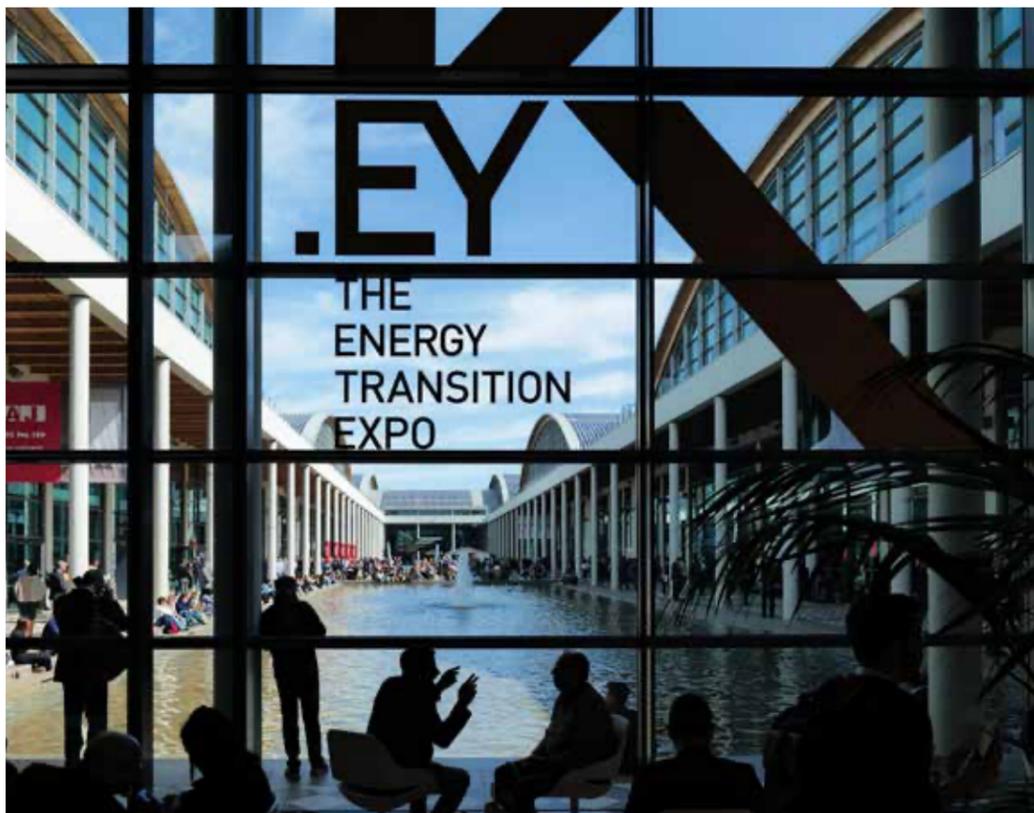
«Sono soprattutto i clienti finali a chiederci un preventivo. Nel 2022 l'aumento delle bollette ha spinto tanti imprenditori a chiederci l'installazione di un impianto fotovoltaico, grazie anche a tante misure di supporto come bandi e credito d'imposta. Ma abbiamo notato che anche in presenza di misure specifiche, che però spesso portano con sé lungaggini burocratiche, gli imprenditori decidono di investire a proprie spese perché hanno capito che il solare è l'unico alleato contro i rincari dei costi energetici».



*«Per ampliare la rete di installatori ci stiamo organizzando con Saem Energie Alternative, altra importante società del nostro circuito attiva esclusivamente nell'installazione di impianti su tetto e parchi fotovoltaici con 60 dipendenti»*

UN INTERVENTO DI REVAMPING DA 2 MWp A TURI, IN PUGLIA. INIZIALMENTE L'IMPIANTO A TERRA POGGIAVA SU STRUTTURE Fisse (FOTO A SINISTRA). DOPO L'INTERVENTO (FOTO A DESTRA) SONO STATI INSTALLATI TRACKER MONOASSIALI DI CONTACT, INSIEME A QUADRI DI MEDIA TENSIONE SIEMENS, QUADRI DI POTENZA POWER CENTER DI EREDI MAGGI, SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA E ANTINTRUSIONE. SONO INOLTRE STATI SOSTITUITI I MODULI CON PANNELLI JA SOLAR E GLI INVERTER, CON SOLUZIONI HUAWEI DA 100 KW





# K.EY, ESORDIO CON SUCCESSO PER LA NUOVA FIERA DEL FOTOVOLTAICO

FOTO: IEC

L'EVENTO, CHE SI È TENUTO A RIMINI DAL 22 AL 24 MARZO, HA REGISTRATO UN RADDOPPIO DELLE PRESENZE RISPETTO ALL'ULTIMA EDIZIONE DI KEY ENERGY. OLTRE 600 I BRAND PRESENTI, DI CUI IL 28% PROVENIENTE DALL'ESTERO, CHE HANNO OCCUPATO 12 PADIGLIONI SUDDIVISI IN 6 AREE TEMATICHE. PROSSIMO APPUNTAMENTO A FEBBRAIO 2024

A CURA DELLA **REDAZIONE**

**S**i è chiusa con risultati molto positivi la prima edizione di K.EY - The Energy Transition Expo che si è svolta a Rimini dal 22 al 24 marzo. L'evento ha raccolto numerose adesioni a livello nazionale, europeo ed extraeuropeo. In particolare, il numero delle presenze totali è raddoppiato rispetto all'ultima edizione di Key Energy, svoltasi sempre a Rimini dall'8 all'11 novembre in concomitanza con Ecomondo. Hanno inoltre presenziato alla kermesse oltre 600 brand di cui circa il 28% proveniente dall'estero. Altro dato rilevante è quel-

lo dei buyer: più di 300 quelli presenti in fiera, provenienti da Nord Africa, Africa subsahariana, Europa, Est Europa, Balcani, Asia, Medio Oriente e America Latina, grazie al supporto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e di ICE Trade Agency. Infine, oltre 23 le associazioni internazionali presenti. Bene anche la parte digitale: le visualizzazioni dei profili degli espositori sulla piattaforma B2B GreenTechInsights, che unisce le community delle fiere del distretto Green&Technology, hanno infatti superato quota 131mila.

## **DODICI PADIGLIONI**

In totale K.EY, che per la prima volta si è svolto senza la contemporaneità di Ecomondo, ha occupato 12 padiglioni in un layout interamente ridisegnato. Sei le aree tematiche dedicate a ciascuno dei sei settori merceologici della manifestazione. K.EY ha infatti dato spazio a prodotti e tecnologie dei settori solare, wind, hydrogen, energy efficiency, e-mobility e sustainable city.

## **IL CALENDARIO EVENTI**

La tre giorni è stata caratterizzata anche da un ricco palinsesto di eventi e convegni internazionali definiti dal Comitato tecnico Scientifico di K.EY presieduto dal professor Gianni Silvestrini. A questo palinsesto si sono aggiunte decine e decine di incontri organizzati dagli espositori nei propri stand e dedicati a novità di prodotto, scenari tecnologici e opportunità di mercato. Per la prima volta, in particolare, si è tenuto il "K.EY Energy Summit, Stati Generali delle Fonti Rinnovabili", un momento di confronto pubblico promosso da Anev, Elettricità Futura, Italia Solare, Consorzio Italiano Biogas, Federidroelettrica, Anie Rinnovabili, Assoidroelettrica e Coordinamento Free. L'obiettivo era quello di sottoporre al Governo proposte organiche e coordinate, che hanno raccolto la disponibilità del



### IL PROSSIMO APPUNTAMENTO

**K.EY THE ENERGY TRANSITION EXPO: 28 FEBBRAIO - 1° MARZO 2024, RIMINI**

viceministro del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Vannia Gava.

Una seconda novità è stata rappresentata dal "1° Rapporto sulla geografia produttiva delle rinnovabili in Italia", promosso e realizzato da Fondazione Symbola e Italian Exhibition Group in collaborazione con le principali associazioni di categoria del comparto. Scopo del rapporto era quello di ricostruire, insieme ai principali player italiani del mercato, le caratteristiche e la distribuzione territoriale e settoriale delle imprese della filiera delle energie rinnovabili.

Durante la fiera K.EY si è svolta poi la terza edizione di ForumTech, evento di formazione e informazione di Italia Solare che quest'anno si è focalizzato sul ruolo dei sistemi di accumulo nel mercato elettrico, sulle sfide tecnologiche per l'O&M in Italia e la gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici.

Infine, in concomitanza con la fiera, si è tenuta la manifestazione europea DPE The European Exhibition of Electrical Power System, dedicata all'intero ecosistema della generazione, distribuzione, sicurezza ed automazione elettrica. La kermesse è stata organizzata da Italian Exhibition Group in collaborazione con l'Associazione Generazione Distribuita Motori, Componenti, Gruppi Elettrogeni federata Anima Confindustria.

## IL VIDEO REPORTAGE

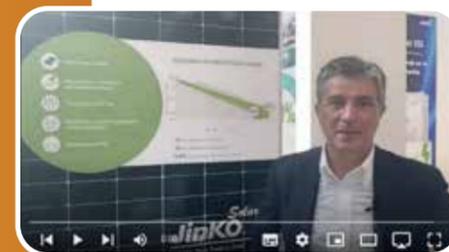
In occasione della prima edizione di K.EY, SolareB2B ha realizzato 83 video negli stand degli espositori con l'obiettivo di raccontare, in tempo reale, le novità di prodotto e le iniziative più importanti presentate in fiera.

INQUADRA IL QR CODE  
E GUARDA SUBITO IL NOSTRO  
REPORTAGE DA K.EY



### LE AZIENDE INTERVISTATE:

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| <i>Aerocompact</i>                        | <i>Krannich Solar</i>           |
| <i>AlpSolarrm</i>                         | <i>LG Energy Solution</i>       |
| <i>AspecHome</i>                          | <i>Longi Solar</i>              |
| <i>BayWa r.e.</i>                         | <i>Lovato Electric</i>          |
| <i>Bisol Group</i>                        | <i>Manni Energy</i>             |
| <i>Bluetti</i>                            | <i>Meyer Burger Technology</i>  |
| <i>Canadian Solar</i>                     | <i>OgtSolar</i>                 |
| <i>Centrica Business Solutions Italia</i> | <i>Pasturi</i>                  |
| <i>Chint Italia</i>                       | <i>Peimar</i>                   |
| <i>Coenergia e Trienergia</i>             | <i>PM Service</i>               |
| <i>Contact Italia</i>                     | <i>RCM</i>                      |
| <i>Ecobel</i>                             | <i>Regalgrid Europe</i>         |
| <i>EcoFlow</i>                            | <i>Renac Power</i>              |
| <i>EEl</i>                                | <i>R-Gruppo</i>                 |
| <i>Eging Photovoltaic Technology</i>      | <i>Riello UPS</i>               |
| <i>Elfor</i>                              | <i>Risen Energy</i>             |
| <i>Energia Italia</i>                     | <i>Saj</i>                      |
| <i>Energy 3000 Solar</i>                  | <i>Secsun</i>                   |
| <i>Energy SpA</i>                         | <i>Security Trust</i>           |
| <i>Enerklima</i>                          | <i>Senec Italia</i>             |
| <i>Enerpoint</i>                          | <i>SMA</i>                      |
| <i>Esaving</i>                            | <i>SolarEdge</i>                |
| <i>Eternity</i>                           | <i>SolarMG</i>                  |
| <i>Exe Solar</i>                          | <i>Solarwatt</i>                |
| <i>Forniture Fotovoltaiche</i>            | <i>Solax Power Italia</i>       |
| <i>Foxess</i>                             | <i>Solis</i>                    |
| <i>Fronius Italia</i>                     | <i>Soprema Italia</i>           |
| <i>FuturaSun</i>                          | <i>Sorgenia</i>                 |
| <i>GoodWe</i>                             | <i>Staubli</i>                  |
| <i>Green Ballast</i>                      | <i>Sun Ballast</i>              |
| <i>Growatt Italia</i>                     | <i>Sunerg Solar</i>             |
| <i>Gruppo Iren</i>                        | <i>Sungrow</i>                  |
| <i>Gruppo VSB</i>                         | <i>Sunova</i>                   |
| <i>Higeco More</i>                        | <i>Teknomega</i>                |
| <i>Hoymiles</i>                           | <i>Tesvolt</i>                  |
| <i>Huawei Digital Power</i>               | <i>Tsuness</i>                  |
| <i>Ingeteam Solar PV &amp; Bess</i>       | <i>Viessmann</i>                |
| <i>JA Solar</i>                           | <i>VP Solar</i>                 |
| <i>Jinko Solar</i>                        | <i>Western</i>                  |
| <i>K2 Systems</i>                         | <i>Zonergy Solar</i>            |
| <i>Kehua Tech</i>                         | <i>Zucchetti Centro Sistemi</i> |
| <i>Kostal</i>                             |                                 |





# BLOCCO CESSIONI E SCONTO IN FATTURA: GLI EFFETTI DELLO STOP

IL BLOCCO DELLA CESSIONE DEI CREDITI E SOPRATTUTTO DELLO SCONTO IN FATTURA HA GIÀ CAUSATO UN FORTE RALLENTAMENTO DELLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA RESIDENZIALE. LA CANCELLAZIONE DELLE DUE MISURE POTREBBE PERÒ AGEVOLARE I PICCOLI INSTALLATORI, MENTRE IN PRECEDENZA ERANO STATI FAVORITI I GRANDI GRUPPI CON MAGGIORE DISPONIBILITÀ FINANZIARIA. INOLTRE SI STA GIÀ MANIFESTANDO UN RAFFREDDAMENTO DEI PREZZI. INSOMMA, SIAMO DI FRONTE A UNA SITUAZIONE CON LUCI E OMBRE. RESTA PERÒ L'ENORME PROBLEMA DI QUEGLI OPERATORI CHE SI TROVANO ANCORA CON I CREDITI INCAGLIATI E LONTANO DA IPOTESI DI SOLUZIONE

DI MONICA VIGANÒ

**N**egli ultimi anni, installare un impianto fotovoltaico è stato piuttosto semplice grazie a varie alternative messe a disposizione del privato cittadino. Il cliente, a seconda della tipologia di intervento sull'immobile, poteva infatti sfruttare la classica detrazione al 50% oppure rientrare nella casistica contemplata dalla maxi agevolazione del Superbonus. Non solo. In caso di incapienza o scarsa disponibilità finanziaria, poteva optare per le opzioni di cessione del credito e sconto in fattura. Sicuramente queste due opzioni hanno rappresentato uno dei principali booster del mercato, rendendo gli interventi di installazione di nuovi impianti accessibili a una più vasta platea. E riuscendo a intercettare l'interesse delle realtà condominiali, più difficili da persuadere rispetto ai proprietari di abitazioni indipendenti. Ora però, con l'ennesimo cambio di rotta del legislatore, l'esercizio di queste due opzioni non è più possibile.

Sui nuovi interventi, certo. Ma l'effetto boomerang ha investito anche i cantieri già in essere e quelli in via di apertura. Cosa succederà ora? Le detrazioni perderanno di attrattività? E come possono gli installatori del fotovoltaico lavorare in un mercato che va incontro all'ennesimo drastico cambiamento? Ne abbiamo parlato con operatori del mercato.

### SUPERBONUS STOP&GO

Il Superbonus, introdotto nel 2020, ha subito numerosi cambi di rotta. Si parla di oltre 20 modifiche normative, emanate dai tre Governi che si sono succeduti, in poco più di due anni. Fino ad arrivare alla fine del 2022, quando sembrava che la maxi detrazione potesse essere prorogata. E invece con la Legge di Bilancio c'è stato l'ennesimo dietro front, con una rimodulazione delle aliquote verso la progressiva cancellazione del meccanismo. «Parlare di stabilizzazione del Superbonus non è possibile considerando i numerosi provvedimenti che lo hanno interessato», commenta Tiziano Mariani, dottore commercialista e consigliere di Italia Solare. «È stata una continua corsa ad adeguarsi alle nuove disposizioni, che venivano adottate tramite decreti legge con efficacia immediata». Se quindi in origine la misura ha funzionato come volano per il mercato edilizio, in seguito i molti interventi che l'hanno riguardata hanno di fatto portato a un suo blocco. Tra le cause principali di questi provvedimenti ci sono le frodi ai danni dello Stato. «Ma la maggior parte di queste frodi è imputabile ai cosiddetti bonus minori, in primis il bonus facciate, che non erano soggetti a verifiche stringenti quanto il Superbonus. Il quale, tuttavia, è stato preso come capro espiatorio e additato come il grande colpevole», aggiunge Tiziano Mariani di Italia Solare. In effetti oltre il 95% delle frodi sembra essere stato generato da bonus diversi dal Superbonus, soprattutto perché per molto tempo queste detrazioni cosiddette minori non sono state oggetto di controlli da parte dei professionisti. Infatti negli iter di definizione delle opzioni di cessione del credito e sconto in fattura, i professionisti tra cui asseveratori e commercialisti non sono stati coinvolti fino a fine 2021.

### UN BLOCCO GIÀ ESISTENTE

Comunque sia, considerando tutte le modifiche normative che si sono succedute nel tempo, non sembra che l'ultima manovra legislativa, ovvero il decreto 11/2023 emanato lo scorso 16 febbraio, sia stata la causa principale dell'ennesimo blocco dei cantieri. «In conseguenza ai continui cambi di normativa, già tra gennaio e marzo dello scorso anno abbiamo assistito a un blocco della cessione del credito», spiega Fabio Vidotto, amministratore delegato di Detrazioni Facili, rete di professionisti che supporta aziende e privati nella gestione delle pratiche di detrazione fiscale. «La maggior parte degli istituti bancari ha smesso di acquistare crediti a segui-



INTERVENTO REALIZZATO DA ENERGIE RINNOVABILI PETRETTO. SI TRATTA DELL'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 6 KWP CON 15 MODULI FOTOVOLTAICI QCELLS DELLA POTENZA DI 400 W. L'IMPIANTO SFRUTTA UN INVERTER AZZURRO 1PH HYBRID 6000 ZSS E NON È DOTATO DI SISTEMA DI ACCUMULO. IL LAVORO È STATO FATTO SFRUTTANDO LA DETRAZIONE FISCALE AL 50%

**EG-NT54-HLV**  
410~430W

**EG-NT60-HLV**  
460~480W

**EG-NT72-HUV**  
550~570W

**EG-NT72-HU/BF-DG**  
550~570W

# STAR PRO 410~570W

high efficiency module

- Lower degradation during life cycle
- Mature system matching
- Excellent temperature coefficient
- Higher efficiency

Email:marketing@egingpv.com (24hours online)



## HANNO DETTO



### “Calo della domanda nel residenziale del 40-50%”

**Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili**

«Prevediamo un calo della domanda nel segmento residenziale tra il 40% e il 50%. In questa situazione, molti installatori si sposteranno sul segmento commerciale che continuerà a crescere».



### “Superbonus grande colpevole”

**Tiziano Mariani, dottore commercialista e consigliere di Italia Solare**

«La maggior parte delle frodi che hanno spinto il Governo a intervenire è imputabile ai bonus minori. Ma il Superbonus è stato additato come il grande colpevole».



### “Ridimensionamento dei lavori come numero e dimensioni”

**Fabio Vidotto, amministratore delegato di Detrazioni Facili**

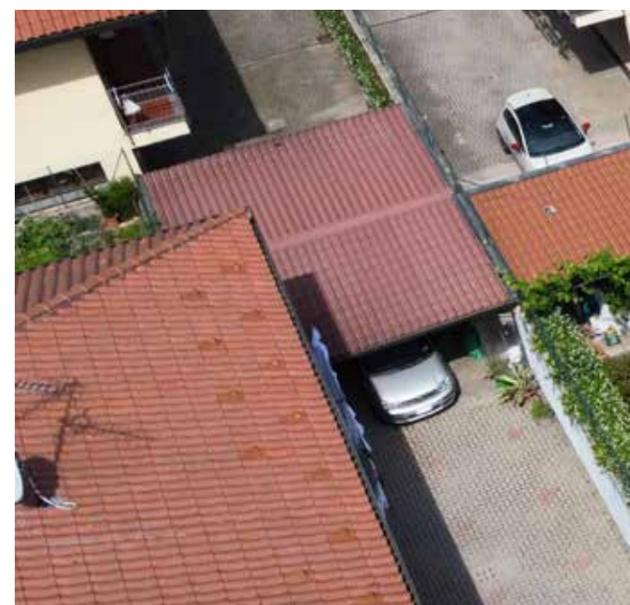
«Ci sarà una riduzione drastica del numero di cantieri che scenderanno in maniera importante non solo come quantità ma anche come dimensioni».



### “Proporre soluzioni economiche al cliente”

**Claudio Conti general manager di MC Energy**

«Chi è in grado di portare soluzioni economiche sarà come chi, un anno fa, poteva lavorare con lo sconto in fattura».



to dei vincoli di cessione introdotti dal legislatore. Questo ha portato al blocco del meccanismo e ai cosiddetti crediti incagliati di cui oggi tanto si parla. La colpa del blocco, quindi, non è attribuibile a banche o assicurazioni. Si tratta di una conseguenza dei continui cambi di rotta della normativa. E il decreto dello scorso febbraio, in questo senso, non ha cambiato più di tanto le cose». Dal punto di vista di un'azienda, non avere supporto da parte degli istituti bancari causa comunque uno stallo nell'operatività. Così attualmente ci sono diversi cantieri fermi perché le imprese preferiscono pagare penali piuttosto che anticipare i costi senza avere certezza di appoggio da parte delle banche. Continuano a lavorare soprattutto quelle imprese che si sono svincolate dai meccanismi di cessione del credito e sconto in fattura.

## Superbonus 110%: al 28 febbraio 2023 oltre 384mila interventi

Secondo i dati resi noti da Enea, al 28 febbraio 2023 in Italia risultavano incentivati 384.958 interventi edilizi con il meccanismo del Superbonus 110%. Il risultato è in crescita del 3,4% rispetto al 31 gennaio 2023 quando si contavano 372.303 interventi.

Sempre al 28 febbraio, il totale degli investimenti ammessi a detrazione superava i 68 miliardi di euro.

Anche in questo caso si tratta di un dato in crescita: +4,62% rispetto al 31 gennaio, quando gli investimenti ammontavano a 65 miliardi di euro.

Del totale delle asseverazioni protocollate, 54.860 fanno riferimento ai condomini (13,4%, erano 51.247 al 31 gennaio), 221.138 agli edifici unifamiliari (58%, erano 215.105 a fine gennaio) e 108.954 alle unità immobiliari indipendenti (28,6%, erano 105.945 alla fine del mese precedente).

Gli investimenti medi relativi ai condomini sfiorano i 600.000 euro. Quelli riferiti agli edifici unifamiliari ammontano a 113.913 euro e quelli alle unità immobiliari indipendenti a 96.706 euro. Solo nel mese di febbraio sono 12.655 gli interventi incentivati con il Superbonus, per una crescita di circa 3 miliardi di euro di investimenti rispetto al dato di fine novembre. La Regione con il maggior numero di asseverazioni depositate è la Lombardia (60.795) seguita da Veneto (48.250) e Lazio (31.372).

### SPAZIO INTERATTIVO

#### Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare i dati degli investimenti in Superbonus al 28 febbraio 2023



### NON A TUTTI INTERESSA

Il fatto che queste opzioni siano state da molte aziende abbandonate già da mesi lo confermano diversi installatori. Ad esempio Mario Micali, titolare della società di installazione di impianti da fonti rinnovabili CarbOff Italia, con sede nel milanese, ammette di aver lavorato bene con il Superbonus ma di aver proposto lo sconto in fattura solo i primi mesi del 2021. Dopodiché il committente ha anticipato le spese degli interventi chiedendo prestiti ponte alle banche e cedendo loro il credito poi maturato. «Personalmente, il principale problema che abbiamo dovuto affrontare è riferito alla scarsità di materiale e al progressivo innalzamento dei prezzi che ci ha costretti a dover fare molto magazzino, tenendo bloccate molte risorse», spiega Mario Micali.

Per chi è abituato a lavorare senza sconto in fattura e cessione del credito quindi il cosiddetto decreto blocca cessioni non ha avuto grandi conseguenze. «Per quanto ci riguarda, abbiamo sempre lavorato principalmente senza sconto in fattura, in riferimento al Superbonus», spiega ad esempio Angela Piergiovanni, titolare di Greenprime, società di consulenza e vendita in ambito energie rinnovabili con sede in provincia di Chieti. «Abbiamo optato per la cessione dei crediti alle banche con cui avevamo accordi specifici, per cui il decreto blocca cessioni non ci ha creato problemi». La società ha lavorato con il Superbonus fino a circa sei mesi fa, quando concretamente hanno iniziato a cessare gli acquisti dei crediti da parte delle banche. Dopodiché ha maggiormente abbracciato i bonus minori, lavorando dapprima con cessione del credito a una società esterna e in seguito con sconto in fattura al cliente. Il quale però, nella maggior parte dei casi, ha sempre ritenuto più conveniente pagare l'intera operazione per poi gestire in autonomia i crediti maturati.

Anche Bioenergia, società padovana di consulenza, installazione e post vendita di sistemi per risparmio energetico, ha lavorato stringendo accordi con le banche per una maggior



INTERVENTO IN SUPERBONUS REALIZZATO DA CARBOFF ITALIA. L'EDIFICIO, SITUATO A LONATE POZZOLO IN PROVINCIA DI VARESE, È STATO DOTATO DI IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 6,64 KWP COMPOSTO DA 16 PANNELLI LG DA 415 W CON INVERTER SOLAREEDGE E OTTIMIZZATORI E BATTERIA TESLA POWERWALL DA 13,5 KWH

tutela. «Grazie a questi accordi, siamo riusciti a lavorare bene anche quando si sono bloccate le cessioni dei crediti», conferma il direttore vendite e marketing Lorenzo Valer. «Abbiamo pianificato il numero delle nostre installazioni ed abbiamo firmato solo i contratti che eravamo sicuri di poter portare a termine. Per questo abbiamo cessato di prendere incarichi con il Superbonus un anno prima della sua scadenza temporale. In due anni abbiamo realizzato oltre 800 interventi in Superbonus con una media di oltre 50 installazioni al mese. Avere seguito questa modalità di lavoro ci ha concesso di chiudere ogni cantiere e di restare un'azienda solida e sana. Grazie a queste accortezze non abbiamo accusato il colpo del decreto blocca cessioni». Insomma, dal punto di vista dell'offerta, a soffrire l'emanazione del decreto 11/2023 sembra che siano le aziende che lavoravano ancora con cessione del credito. Ma a quanto pare le piccole realtà si erano già messe al riparo. «Ci riferiamo comunque a un decreto che sarà oggetto di conversione in legge e sul quale è auspicabile venga attuata qualche modifica», sottolinea Tiziano Mariani di Italia Solare. Al momento sono stati presentati circa 300 emendamenti per modificare il testo del decreto, i cui effetti saranno chiari a metà aprile, dopo la sua conversione in legge.

### I BONUS SENZA OPZIONI

Ma è comunque indubbio che il blocco delle opzioni, come avviene con qualsiasi modifica delle carte in tavola, abbia portato a un periodo di stallo. Di fatto, i cantieri che erano in discussione sono al momento fermi. E non è detto che ripartiranno, se il decreto non sarà modificato. Soprattutto in riferimento al Superbonus che comunque, con l'inserimento dell'aliquota al 90% e il limite del quoziente familiare, era di fatto già diventato inaccessibile alle unifamiliari con la Legge di Bilancio 2023. Tuttavia così, senza sconto in fattura e cessione del credito, risulta di difficile applicazione anche nel caso dei condomini. «Il Superbonus senza le opzioni perde praticamente significato», commenta Tiziano Mariani di Italia Solare. «Nel caso dei condomini, l'imposta lorda dei condòmini a disposizione per poter recuperare i crediti in quattro anni deve essere elevata. E non sempre è così». Insomma, sconto in fattura e cessione del credito sono da ritenuti il vero motore del Superbonus. Per Alberto Pinori, direttore generale Fronius Italia e presidente Anie Rinnovabili, sono invece la benzina di Superbonus e bonus minori: «Se il parco auto circolante inquina troppo, la soluzione è proporre macchine meno inquinanti, non togliere il carburante. Qui invece si è tolto il carburante causando un blocco non solo dei nuovi cantieri ma anche di quelli attuali. Dal punto di vista dei fornitori, c'è paura e sfiducia. C'è il rischio che le società rallentino per timore di avventurarsi in un contesto ancora troppo confuso



## PRODOTTI E SOLUZIONI PER APPLICAZIONI FOTOVOLTAICHE

### UN'OFFERTA COMPLETA

Il settore fotovoltaico richiede prodotti che garantiscano grande affidabilità e sicurezza degli operatori. LOVATO Electric, forte di una decennale esperienza e di tecnologie progettuali e produttive all'avanguardia, propone una gamma completa di componenti **elettromeccanici ed elettronici** a garanzia di impianti duraturi ed affidabili.

				
Portafusibili e fusibili	Scaricatori in AC e DC	Interruttori magnetotermici differenziali	Sezionatori in DC	Contattori
				
SPI di bassa tensione CEI 0-21	SPI di media tensione CEI 0-16	Alimentatore di backup per SPI	Modem GSM per SPI	Quadri di commutazione rete/isola



**Lovato electric**  
 ENERGY AND AUTOMATION  
[www.LovatoElectric.com](http://www.LovatoElectric.com)





## HANNO DETTO



### “Addio al Superbonus già un anno fa”

**Lorenzo Valer, direttore vendite e marketing di Bioenergia**

«Abbiamo cessato di lavorare con il Superbonus un anno prima della sua scadenza. Così non abbiamo accusato il colpo del decreto blocca cessioni».



### “Acceleratore per i bonus minori”

**Michele Petretto, titolare di Energie Rinnovabili Petretto**

«Senza le due opzioni, difficilmente una famiglia potrà sostenere le spese previste da interventi in Superbonus. Il decreto del 16 febbraio può fungere da acceleratore per i bonus minori».



### “Ritorno all'era pre Superbonus”

**Mario Micali, titolare di CarbOFF Italia**

«Per molti la possibilità di cedere il credito era fondamentale. Penso che il mercato si ridimensionerà e tornerà simile a quello che si aveva nell'era pre Superbonus».



### “I professionisti lavoreranno con più serenità”

**Angela Piergiovanni, titolare di Greenprime**

«Si tornerà a lavorare con maggiore onestà come avveniva prima del 110. Continueranno a lavorare coloro i quali conoscono la materia. Anzi sono certa che lavoreranno anche meglio di ora».

INTERVENTO IN SUPERBONUS REALIZZATO DAI PARTNER DI DETRAZIONI FACILI SU UNA VILLETTA BIFAMILIARE SITUATA A CASTAGNOLE DELLE LANZE, IN PROVINCIA DI ASTI. IN PARTICOLARE SONO STATE INSTALLATE SCHERMATURE SOLARI E CHIUSURE OSCURANTI, SONO STATI SOSTITUITI GLI INFISSI ESISTENTI. SONO STATI INSTALLATI DUE IMPIANTI FOTOVOLTAICI, UNO PER UNITÀ ABITATIVA, CON POTENZA PARI A 6,4 KWP. GLI IMPIANTI CONSISTONO IN 16 MODULI FOTOVOLTAICI TSC POWER XT-400PM DA 400 W E SISTEMA DI BATTERIE SENEK V3 HYBRID DA 9,6 KWH. INFINE PER CIASCUNA UNITÀ ABITATIVA È STATA INSTALLATA UNA COLONNINA DI RICARICA PER AUTO ELETTRICHE DA 7,4 KW



PRIMA



DOPO

e in via di definizione». Dal punto di vista della domanda invece, con la cancellazione di queste due opzioni, l'attrattiva della maxi detrazione cala in maniera importante. Al contrario, tornano più attraenti e convenienti i bonus minori. Michele Petretto, titolare di Energie Rinnovabili Petretto di Sassari, azienda installatrice di impianti da fonti rinnovabili, spiega: «Senza le due opzioni, difficilmente una famiglia potrà sostenere le spese previste da interventi in Superbonus e aver capienza per recuperare i crediti maturati in quattro anni. Credo quindi che questo decreto possa fungere da acceleratore per i bonus minori».

### VERSO UN CALO DELLA DOMANDA

Sempre tenendo a mente che il decreto è in fase di analisi e che i suoi effetti saranno quantificabili solo dopo la sua conversione in legge, è possibile comunque delineare un probabile panorama futuro. Il dato di fatto è che i clienti dovranno pagare l'intero ammontare degli interventi per poi recuperare i crediti maturati portandoli in detrazione in quattro anni nel caso del Superbonus e in dieci anni nel caso di bonus minori. Una prima considerazione è da farsi sul pagamento di tutti i costi, che richiede una liquidità attualmente scarsamente disponibile. Sono quindi pochi i soggetti che potranno permettersi di sostenere le spese degli interventi, siano essi con Superbonus o con bonus minori. Inoltre, qualora anche ci fosse liquidità a disposizione, bisognerebbe vedere la capienza Irpef di questi soggetti per capire se hanno la possibilità di recuperare i crediti maturati con le detrazioni negli anni previsti.

Tutto ciò porta a ipotizzare un calo della domanda. Mario Micali di CarbOFF Italia sostiene ad esempio che «per molti la possibilità di cedere il credito era fondamentale. Per cui adesso penso che il mercato si ridimensionerà e tornerà simile a quello che si aveva nell'era pre Superbonus». Per alcuni operatori del mercato il calo sarà addirittura notevole. «Ci sarà una riduzione drastica del numero di cantieri che scenderanno in maniera importante non solo come quantità ma anche come volume», spiega Fabio Vidotto di Detrazioni Facili. Per lui come per altri operatori del mercato, la nicchia di mercato sta in una clientela altospesante che non risente di eventuali crisi e che può disporre di liquidità per coprire l'intero importo dell'operazione, oppure che è facilmente finanziabile dalle banche.

### IL SOLARE NON SI FERMA

Anche Alberto Pinori di Anie Rinnovabili pensa che la domanda calerà consistentemente: «Prevediamo un calo della domanda nel segmento residenziale tra il 40% e il 50%, ma non si esclude che possa essere ancora più marcata. Molti installatori si sposteranno sul segmento commerciale che invece prevediamo continuerà a crescere». Secondo Pinori, il segmento residenziale, con quest'ultimo decreto, è entrato in difficoltà. In più, con l'arrivo della direttiva europea sull'efficientamento del parco immobiliare, molte persone opereranno per aspettare nuovi eventuali sviluppi con la convinzione che il Governo emanerà qualche nuovo strumento incentivante. A ciò si aggiunga che il cliente, avendo una minor capacità di spesa, farà investimenti più oculati. In riferimento al fotovoltaico, tuttavia, sembra ormai chiaro che esso rappresenti la strada migliore per raggiungere l'indipendenza energetica. Per questo molti installatori sono certi che la richiesta di nuovi impianti non subirà cali rilevanti. «Ormai il volano per il fotovoltaico non si blocca», sostiene Michele Petretto di Energie Rinnovabili Petretto. «Inizialmente forse ci sarà un rallentamento ma poi il cliente finale si abituerà ad abbandonare l'idea della cessione del credito e tornerà ad apprezzare i meccanismi delle detrazioni tradizionali. Ci sarà congiuntamente una diminuzione dei prezzi e quindi il fo-

## La soluzione di Micro Finance: il credito al consumo

*In un momento come questo, caratterizzato da scarsa liquidità da destinare a lavori di ristrutturazione e all'installazione di impianti fotovoltaici, si fa sempre più importante l'identificazione di soluzioni finanziarie che possano aiutare il cliente a sostenere la spesa degli interventi proposti. Si fa largo in questo con-testo il cosiddetto credito al consumo, ovvero un contratto in base al quale si concede al cliente un credito sotto forma di dilazione di pagamento, finanziamento o prestito.*

### TRA STALLO E CRESCITA FUTURA

*«Con l'avvicinarsi della fine del Superbonus e soprattutto con la cancellazione delle opzioni di cessione del credito e sconto in fattura, la domanda di nuovi impianti fotovoltaici ha avuto certamente una variazione sino ad alcuni casi ridursi», spiega Franco Reali, marketing senior partner di Micro Finance, agenzia in attività finanziaria di Cofidis, specializzata nel credito a distanza. Tuttavia secondo Franco Reali lo stallo attuale della domanda è dovuto alla normativa in itinere. In sostanza, si sta attendendo cosa accadrà definitivamente, una volta che il decreto del 16 febbraio diventerà legge, alle agevolazioni fiscali e ai crediti ceduti alle banche. Dopodiché la domanda tornerà a crescere, complice anche la direttiva Case Green approvata dall'Unione europea.*

### IL CREDITO AL CONSUMO

*In questo contesto, il credito al consumo diventa una leva di marketing ancora più importante. Infatti, come conferma Franco Reali, sono aumentate le richieste di aziende che chiedono di essere convenzionate con Cofidis. Questa convenzione concede alle aziende partner la possibilità di fruire del credito al consumo e di proporre quindi ai propri clienti la rateizzazione delle spese per i lavori commissionati. «Il privato cittadino che si rivolge a un'azienda nostra convenzionata, ha la possibilità di sfruttare i servizi di prestito finalizzato Cofidis e quindi di poter sostenere la spesa richiesta. In ogni caso in sinergia con l'azienda convenzionata siamo pronti con tabelle con "effetto marketing" con prima rata anche sino a 180 giorni. Si tratta di un lavoro di squadra e la nostra rete commerciale è già pronta a fornire assistenza tramite l'email dedicata comunicazioni@micro-finance.it»*

tovoltaico in breve recupererà di appeal. Ormai la tecnologia è sdoganata».

### SOLUZIONI SU MISURA

Dal punto di vista del fornitore, la rimodulazione della domanda e soprattutto il blocco a cessione dei crediti e sconto in fattura portano a conseguenze facilmente ipotizzabili. In prima battuta si potrebbe assistere a una stabilizzazione dei prezzi a causa di una domanda più contenuta e circoscritta.

Inoltre l'attenzione del cliente alla spesa si traduce, per l'installatore, nell'opportunità di proporre soluzioni cucite su misura delle sue specifiche esigenze. Ci si aspetta infatti un ritorno a una preventivazione più oculata, dal momento che il cliente presterà maggior attenzione a quel che gli viene proposto, dovendo sostenerne la spesa. Questo agevolerà il lavoro degli installatori più piccoli, che possono disegnare prodotti ad hoc e

sono slegati da pacchetti standard, solitamente appannaggio per lo più dei grandi gruppi.

A proposito dei grandi gruppi, per loro ora sembra aprirsi un periodo potenzialmente difficile. Infatti la forza dei grossi operatori era proprio il poter proporre al cliente la cessione del credito e soprattutto lo sconto in fattura. Ora, senza queste due opzioni, c'è la possibilità che il cliente preferisca tornare ad affidarsi al piccolo installatore che, anche se ha tendenzialmente prezzi più alti per logiche di economie di scala, può per lui rappresentare un referente diretto con il quale potersi interfacciare.

### SELEZIONE DEL MERCATO

Non sono solo i grandi gruppi però che potrebbero soffrire il blocco delle opzioni. Con loro, anche le aziende meno solide e strutturate, o quelle che sono nate cavalcando l'onda del Superbonus. Ci si aspetta, per certi versi, una sorta di selezione

PERCHÉ LA SOSTENIBILITÀ È  
IMPORTANTE PER TUTTI NOI!

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



**MARS**  
MODULO MONOCRISTALLINO A 120 CELLE, POTENZA: 440 - 460 WATT

— SCOPRI IL PRODOTTO SU [EXESOLAR.COM](https://www.exesolar.com)



del mercato dal punto di vista dell'offerta. «Penso si tornerà a lavorare con maggiore onestà come avveniva prima del 110», spiega Angela Piergiovanni di Greenprime. «Probabilmente spariranno coloro i quali hanno avviato l'attività per lucrare nell'epoca del Superbonus senza conoscenze, competenze né etica. Mentre con-

tinueranno a lavorare coloro i quali conoscono la materia. Anzi sono certa che lavoreranno anche meglio di ora». Insomma, la domanda probabilmente premierà le realtà più solide e competenti, in grado di rappresentare un punto di riferimento per il cliente. Il ritorno del piccolo installatore, di una do-

manda più sana e di investimenti più oculati fanno pensare a un mercato più democratico e non drogato, come lo è stato negli ultimi anni, da slogan propagandistici che hanno avuto conseguenze per certi versi disastrose. Si potrebbe dire quindi che il decreto blocca cessioni consentite di ripristinare un mercato in cui ci sia una vera contrapposizione tra domanda e offerta. «Il mercato del Superbonus ha come stortura insita il fatto che il cliente è poco interessato al prezzo perché non è lui che paga», sostiene Tiziano Mariani di Italia Solare. «Contrapponendo in modo sano domanda e offerta, il mercato torna in libera concorrenza. Tuttavia è chiaro che in termini di numero di interventi non si potrà avere una situazione paragonabile al booster che era costituito da cessione del credito e sconto in fattura».

INTERVENTO IN SUPERBONUS REALIZZATO DA BIOENERGIA. SI TRATTA DELL'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 9,02 KWP REALIZZATO COME LAVORO TRAINATO SU UN'ABITAZIONE INDIPENDENTE DI ALBIGNASEGO, IN PROVINCIA DI PADOVA. L'IMPIANTO CONTA 22 MODULI HYUNDAI DA 410 W E 1 INVERTER HUAWEI DA 6 KW.



### PACCHETTI A TUTTO TONDO

Quindi, in questo potenziale contesto caratterizzato da investimenti più oculati da parte del cliente finale, all'installatore è richiesta la capacità di rimodulare la sua proposta commerciale. Per esempio, affiancando a essa un pacchetto servizi che comprenda una soluzione finanziaria per consentire al cliente di affrontare l'investimento senza che esso impatti in modo rilevante sulle sue finanze. Oppure proponendo al potenziale cliente lo studio di un progetto preliminare che consenta di capire le reali necessità e quindi di disegnare su di esse un prodotto ad hoc e non preconfezionato.

Il focus sarà quindi il passaggio da una semplice proposta di vendita e installazione a un pacchetto che comprenda anche consulenza e servizi pre e post vendita.

MC Energy ha ad esempio strutturato un servizio che può aiutare gli installatori a portare soluzioni economiche oltre che tecniche al cliente. «Oggi, chi è in grado di portare soluzioni economiche sarà come chi, un anno fa, poteva proporre lo sconto in fattura», spiega Claudio Conti general

## Lo scoglio dei crediti incagliati

*Il decreto del 16 febbraio 2023 ha cancellato le opzioni di cessione del credito e sconto in fattura. Ma non ha saputo trovare soluzioni ai cosiddetti crediti incagliati.*

*Se il credito è rimasto in capo al committente, è possibile far usare la detrazione a un altro soggetto titolato senza bisogno di alcuna cessione. Quindi soggetti che possono poi detrarre questi crediti in dichiarazione dei redditi. Ad esempio i proprietari o i titolari della nuda proprietà o di un reale diritto di godimento, i detentori (inquilini e comodatari), i familiari conviventi, il coniuge separato e i conviventi di fatto. È sufficiente che siano immobili a disposizione del soggetto con cui si sta esercitando la convivenza, non necessariamente immobili su cui si fanno i lavori.*

### LIBERA CIRCOLAZIONE TRA BANCHE

*Se invece il credito è rimasto nei cassetti fiscali delle aziende, l'ideale sarebbe rimettere in gioco gli istituti bancari. Nel decreto 11/2023, all'articolo 1, si elencano i documenti del cessionario che consentono di escludere il concorso della violazione con il cedente e quindi portano a una maggior sicurezza il soggetto che li acquisisce. Questo è un primo passo per poter far sì che le banche rientrino all'interno del mercato. Dopodiché, il meccanismo che potrebbe rimettere in moto il sistema è la possibilità di utilizzare i crediti acquisiti in compensazione per il pagamento delle imposte tramite F24. «I temi sono due», spiega Tiziano Mariani di Italia Solare. «La diminuzione delle responsabilità per l'acquirente e l'utilizzo dei crediti per il pagamento imposte. La capienza del sistema bancario potrebbe essere aumentata attraverso l'uso di crediti acquisiti dalle Banche per pagare gli F24 per imposte dei clienti».*

*Alcuni operatori del mercato suggeriscono poi la libera circolazione dei crediti all'interno del circuito bancario. «Una volta che la banca ha verificato con gli advisor la provenienza del credito e acquisito un credito sano, deve essere in grado di rivenderlo liberamente senza vincoli particolari così com'era nei primi tempi del Superbonus», suggerisce Fabio Vidotto di Detrazioni Facili, secondo il quale le altre soluzioni suggerite rappresentano dei palliativi.*

*Un'altra proposta proveniente dal mercato potrebbe essere la creazione di un fondo di garanzia che possa portare liquidità alle aziende e dar loro la possibilità di consumare i crediti nei cassetti fiscali. «Le aziende potrebbero così accedere a finanziamenti molto spesso preclusi. Un'azienda in sofferenza di liquidità, infatti, non potrebbe altrimenti accedere a finanziamenti da parte delle banche. Questa soluzione richiede un intervento diretto dello Stato che al momento non c'è», sostiene Claudio Conti di MC Energy.*

### UNA SITUAZIONE CRITICA

*Quello che sta succedendo ora è una stortura del mercato non indifferente. Sembra infatti che alcune grandi aziende si stiano facendo avanti proponendosi come acquirenti dei crediti incagliati, acquisendoli però alla metà del prezzo. Le aziende in difficoltà potrebbero vedere questa come unica alternativa alla dichiarazione di fallimento. Questo meccanismo farebbe tornare alla ribalta le multinazionali, le uniche che possono permettersi una simile manovra. «Ci siamo sempre battuti perché nel meccanismo della cessione del credito ci fossero solo istituti finanziari», spiega Alberto Pinori di Anie Rinnovabili. «Se venisse liberalizzata la circolazione dei crediti al di fuori del circuito bancario, riuscirebbero a intervenire solo le grandi imprese. Nessuna azienda è tanto strutturata se non i grandi gruppi, per cui il piccolo installatore si troverebbe costretto a lavorare per loro, pena l'impossibilità di cedere i crediti maturati. Se invece la cessione viene ripristinata e liberalizzata solo all'interno del circuito bancario, il mercato risulterebbe più stabile e democratico. Tutti potrebbero lavorare in maniera indipendente sapendo di poter cedere i propri crediti agli istituti. In ogni caso la cessione del credito va reintrodotta almeno per gli incapianti al fine di non penalizzare iniziative laddove vi siano soggetti Irpef che non hanno capienza fiscale». Tuttavia secondo Pinori se anche venisse ripristinata l'opzione di cessione del credito ora, la sfiducia degli operatori è tale che non sortirebbe gli effetti sperati. La proposta è quindi quella di ripristinare l'opzione e congiuntamente snellire la procedura semplificando la cessione dei crediti dalle società alle banche.*

manager di MC Energy. «Per questo abbiamo creato il servizio Incassa Facile che supporta le vendite degli installatori. Si tratta di un finanziamento che qualsiasi operatore può proporre ai propri clienti per consentire loro di sostenere le spese di installazione di nuovi impianti».

La possibilità di appoggiarsi a società finanziaria è proposta da diversi operatori del mercato, che confermano come la mancanza di liquidità spinga il committente già da tempo a trovare soluzioni economiche.

Un trend che, con la cancellazione delle opzioni di sconto in fattura e cessione del credito, sembra destinato a rafforzarsi. «Nel nostro ambito operativo, direi che i clienti che hanno liquidità a disposizione non superano il 10%», sostiene Angela Piergiovanni di Greenprime. «Per questo proponiamo un servizio di finanziamento. Una volta estinto il debito con la finanziaria, il rientro economico è importante e questo convince il cliente della bonarietà dell'investimento».

Altro servizio che può fare la differenza in fase di preventivazione riguarda la manutenzione e il monitoraggio da remoto, come fa Bioenergia. «Monitoriamo tutti i clienti da remoto e nel giro di qualche ora riusciamo a dare risposte a eventuali problematiche o richieste di controlli e di assistenza», spiega Lorenzo Valer. Al cliente non è richiesto alcun esborso economico e non deve attendere l'intervento fisico del personale aziendale. Per cui anche l'assistenza diventa un'esperienza positiva, che contribuisce al passaparola. E nel caso degli installatori più piccoli, che operano a livello locale, questo può

rappresentare un volano non indifferente per la propria attività.

### VISIONE A LUNGO TERMINE

Che si tratti però di grandi gruppi o di piccoli installatori indipendenti, tutti sono d'accordo su una cosa. Per poter lavorare in armonia occorre porre fine all'incertezza normativa. Occorre una visione lungimirante a 5 o 10 anni con una legislazione chiara e con detrazioni stabilizzate nel lungo periodo. Così facendo si darebbe la possibilità alle aziende di strutturarsi per rispondere alle sfide del mercato, che risulterebbero anche più facilmente prevedibili. «Sarebbe anche auspicabile un incremento dell'aliquota detratrice al 75%, recuperabile in cinque anni anziché dieci», sostiene Alberto Pinori di Anie Rinnovabili. «Questa potrebbe essere una soluzione compensativa alle cancellazioni di sconto in fattura e cessione del credito che, se anche

venissero reintegrati ora, non sortirebbero l'effetto desiderato di rianimare questo segmento di mercato, considerando la totale sfiducia degli operatori e dei cittadini verso il Governo e il tempo necessario a domanda e offerta di metabolizzare le nuove disposizioni legislative per ripartire». Tutti sono poi concordi sulla necessità di un colloquio più costante con gli esponenti della politica nazionale, che dovrebbero coinvolgere maggiormente i professionisti dell'efficientamento energetico nella definizione di un panorama normativo certo e stabile nel tempo. Un panorama che possa davvero rappresentare un supporto alla diffusione delle energie rinnovabili in ogni segmento di mercato. Perché se da un lato la strada delle energie rinnovabili come soluzione ambientale ed energetica è tracciata, dall'altro non potersi strutturare nel medio/ lungo periodo frena il percorso evolutivo del settore. 



INTERVENTO REALIZZATO DA GREENPRIME SU ABITAZIONE BIFAMILIARE SITUATA A MONTESILVANO. IN PROVINCIA DI PESCARA. È STATO INSTALLATO CON DETRAZIONE FISCALE AL 50% UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 3 KWP COMPOSTO DA 10 MODULI PEIMAR DA 350 W, INVERTER ABB, SENZA ACCUMULATORI. L'INTERVENTO HA PREVISTO ANCHE L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO SOLARE TERMICO.

# DAI VALORE ALLA TUA TERRA.

PRODOTTI  
100%  
made in Italy



## OPERA2 SISTEMI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA

### BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Il sistema di fondazione con pali si contraddistingue per il basso impatto ambientale e preserva l'integrità del suolo in caso di rimozione.

### OTTIMA RESISTENZA

Il palo di fondazione costituito da una lamiera pressopiegata, supporta elevate forze di torsione e infissione anche in suoli rocciosi o calcarenitici.

### RESISTENZA ALLA CORROSIONE

La zincatura a caldo dei profili, secondo norma, UNI EN ISO 1461, e l'utilizzo, di bulloneria inox Aisi 304 garantiscono un'ottima resistenza alla corrosione.

### ASSEMBLAGGIO VELOCE

Tutti i componenti della struttura sono facilmente trasportabili e assemblabili dal personale addetto senza la necessità di macchinari di sollevamento.

### CONFIGURAZIONI ORIZZONTALI E VERTICALI

La struttura è stata progettata indifferentemente per configurazioni sia orizzontali che verticali, per qualsiasi modulo.



**Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!**



Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica  
Altamura (BA) – Tel. +39 080 3141265  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)

seguici sui canali social



# VERSO UN NUOVO SISTEMA DI INCENTIVAZIONE

IL BLOCCO ALLA CESSIONE DEI CREDITI, IL FINE VITA DEL SUPERBONUS E IL TERMINE DELLO SCAMBIO SUL POSTO PORTERANNO A UN CAMBIAMENTO DI PARADIGMA. NON CI SI FOCALIZZERÀ PIÙ SULL'INCENTIVO ALLA CREAZIONE DI NUOVI IMPIANTI MA SULLA CREAZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE, SOTTOLINEANDO I BENEFICI DELLA CONDIVISIONE DELL'ENERGIA

DI EMILIO SANI



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



**C**on le disposizioni della legge finanziaria e del successivo DL 11/2023 (attualmente in fase di conversione) si sono significativamente limitate le possibilità di usufruire del Superbonus e della cessione del credito fiscale. Entro l'anno dovrebbe poi esaurirsi la possibilità di utilizzare lo scambio sul posto e si dovrebbe invece aprire l'accesso agli incentivi per gli impianti da inserire nelle comunità energetiche. Ne deriva un cambio sostanziale del sistema di incentivazione alla realizzazione degli impianti, che sarà a breve prevalentemente focalizzato sui benefici per la condivisione dell'energia. Ecco di seguito un riepilogo sistemico delle principali novità.

## IL 110% NELLE UNIFAMILIARI

Il Superbonus con detrazione al 110%, ai sensi dell'Articolo 119 del DL 34/2021, è riconosciuto agli impianti fotovoltaici in regime di ritiro dedicato abbinati a interventi qualificati di efficienza energetica o di ristrutturazione antisismica. Gli impianti devono trovarsi su edifici o su aree pertinenziali di edifici. Per gli impianti che non aderiscono a comunità energetiche il limite di potenza è di 20 kW. Per gli impianti che aderiscono a sistemi di condivisione dell'energia è ammesso che fino a 20 kW vi sia la detrazione al 110% e, fra 20 kW e 200 kW, la detrazione nella misura ordinaria del 50%. Per le case unifamiliari l'accesso al Superbonus è ormai sostanzialmente terminato con gli interventi conclusi al 31 marzo 2023. Rimane l'opportunità residuale per soggetti con redditi inferiori a 15.000 euro l'anno di avere il Superbonus al 90% delle spese per interventi in case unifamiliari adibite ad abitazione principali avviati nel 2023 e da completarsi entro il 31 dicembre 2023.

Per i condomini e per le persone fisiche che effettuano lavori su edifici composti da 2 a 4 unità immobiliari distintamente accatastate, invece, la detrazione potrà continuare a essere utilizzata nella misura del 90% per l'anno 2023, del 70% nell'anno 2024 e del 65% nell'anno 2025. L'accesso al Superbonus per i condomini rimarrà salvaguardato solo qualora abbiano deliberato entro novembre i lavori in assemblea condominiale e inviato Cilas entro il 31 dicembre (o entro il 25 novembre con delibera approvata tra il 18 e il 24 novembre). In sostanza si potrà continuare ad avere il Superbonus comprensivo degli interventi sul fotovoltaico, ma in misura via via ridotta e soltanto in condominio e piccoli edifici multifamiliari.

## IL SUPERBONUS NEI CONDOMINI

Per i condomini e per le persone fisiche che effettuano lavori su edifici composti da 2 a 4 unità immobiliari distintamente accatastate, invece, la de-

trazione potrà continuare a essere utilizzata nella misura del 90% per l'anno 2023, del 70% nell'anno 2024 e del 65% nell'anno 2025. L'accesso al Superbonus per i condomini rimarrà salvaguardato solo qualora abbiano deliberato entro novembre i lavori in assemblea condominiale e inviato Cilas entro il 31 dicembre (o entro il 25 novembre con delibera approvata tra il 18 e il 24 novembre). In sostanza si potrà continuare ad avere il Superbonus comprensivo degli interventi sul fotovoltaico, ma in misura via via ridotta e soltanto in condominio e piccoli edifici multifamiliari.

## CASI PARTICOLARI

Rimangono poi alcune discipline speciali. Per gli impianti realizzati nei Comuni colpiti dagli eventi sismici verificatisi dal 1 aprile 2009 dove è stato dichiarato lo stato di emergenza, la detrazione rimane nella misura del 110% tutti quegli interventi che eccedono il contributo già garantito per la

ricostruzione. Per gli impianti installati in istituti autonomi case popolari, ovvero in cooperative di abitazione a proprietà indivisa per interventi realizzati su loro immobili e dati in godimento ai loro soci, se alla data del 30 giugno 2023 risultano effettuati lavori per almeno il 60% dell'intervento complessivo, il 110% rimane fino al 31 dicembre 2023. Il Superbonus, seppure ridotto rispetto alle agevolazioni ordinarie, continua ad avere il vantaggio che la detrazione è ripartita in 4 anni anziché i 10 delle detrazioni ordinarie. Una grossa limitazione all'efficacia dello strumento deriva però dal fatto che non è più possibile la cessione del credito per le nuove realizzazioni. Con il DL 16 febbraio 2023 n. 11 si è infatti preclusa la possibilità di cedere il credito per quegli interventi per i quali, appunto entro il 16 febbraio, non è stata presentata la Cilas.

### LA DETRAZIONE FISCALE ORDINARIA

La detrazione fiscale del 50% per gli impianti fotovoltaici residenziali è stata prorogata con l'Articolo 1 comma 37 della L. 234/2021 al 31 dicembre 2024. La possibilità di fruire di questo beneficio è però limitata dal fatto che anche per la detrazione ordinaria l'Articolo 2 del Decreto Legge 16 febbraio 2023 n. 11 ha previsto che non è più possibile il ricorso a cessione del credito e sconto in fattura. L'impatto è in questo caso ancora maggiore che per il Superbonus, trattandosi di beneficio ripartito in un arco di 10 anni e quindi per un periodo molto più lungo di quello previsto per il 110%. La detrazione spetta ordinariamente alle persone fisiche e con un limite massimo di potenza di 20 kW. Se l'impianto è realizzato nel contesto di una comunità energetica si ha però l'innalzamento della soglia fino a 200 kW, con un limite massimo di spesa di 96.000 euro. La possibilità di chiedere la detrazione è poi in questo caso estesa in generale ai soggetti che aderiscono con propri impianti alle configurazioni per la condivisione dell'energia, purché secondo l'Agenzia delle Entrate l'impianto sia per rispondere ai bisogni energetici di soggetti che non svolgono attività commerciale abituale (Cfr. Risoluzione 18/E Agenzia delle Entrate del 12 marzo 2021). Questa disciplina si riferisce alle comunità energetiche sperimentali, l'Agenzia delle Entrate dovrà quindi confermare auspicabilmente la sua applicabilità anche alle configurazioni a regime. Per le detrazioni ordinarie è salvaguardata la possibilità di cedere il credito o avere sconto in fattura per gli interventi che al 16 febbraio 2023 hanno iniziato i lavori o, ove richiesto, hanno presentato la richiesta di titolo abilitativo. Si pone dunque il tema di come comprovare l'inizio dei lavori. Tale requisito potrà essere auto-dichiarato, ma anche essere comprovato da alcune evidenze come le bolle di consegna dei materiali e ove richiesta la redazione del piano di sicurezza e coordinamento.

### I NUOVI STRUMENTI INCENTIVANTI

Superbonus e cessione del credito, con il venire meno della possibilità di cessione di quest'ultimo, come si è detto saranno meno efficaci. Ai sensi dell'Articolo 9 comma 2 del D. Lgs 199/2021 verrà poi meno la possibilità di richiedere per i nuovi impianti lo scambio sul posto quando saranno decorsi 90 giorni dall'approvazione di tutti i nuovi decreti di incentivazione sia quelli per le comunità energetiche, sia quelli sostitutivi del fer 1. Dall'estate/autunno del 2023 dunque la possibilità di effettuare investimenti in impianti fotovoltaici residenziali sarà legata in modo sostanziale ai nuovi incentivi per le comunità energetiche e alla possibilità di cumulare tali benefici con la detrazione fiscale o con incentivi a fondo perduto. Non sono circolate bozze ufficiali dei nuovi incentivi per le comunità energetiche e quelle circolate hanno previsioni non coerenti fra loro. Sembrerebbe però che non vi sia un'incompatibilità fra detrazione fiscale e incentivi per comunità energetiche e che sia prevista la

possibilità di cumulare entro certi limiti contributi a fondo perduto e incentivi per la condivisione. Il ricorso a incentivi a fondo perduto nelle ultime bozze circolate dovrebbe essere limitato a una percentuale massima che potrebbe essere intorno al 40% della spesa e dovrebbe dare luogo a una diminuzione dell'incentivo sull'energia condivisa in proporzione al contributo in conto capitale. In ogni caso resterebbe esclusa la possibilità di accedere agli incentivi per la quota di potenza degli impianti che ha accesso al Superbonus.

### UN QUADRO RIVOLUZIONATO

Se questo quadro fosse confermato il sistema di incentivazione degli impianti residenziali risulterebbe sostanzialmente rivoluzionato. Da una parte si avranno gli interventi effettuati in regime di Superbonus, che però saranno limitati, in quanto con detrazioni comunque inferiori al

110%, possibili solo su condomini e edifici multifamiliari e senza il beneficio finanziario della cessione del credito, né il beneficio economico del cumulo con gli incentivi per le comunità energetiche.

Dall'altra parte si avranno poi gli impianti residenziali probabilmente più numerosi che decideranno di accedere a una comunità energetica e di cumulare gli incentivi per la comunità con la detrazione fiscale o ove disponibili contributi a fondo perduto erogati da Regioni o altri enti pubblici. Il ricorso a contributi a fondo perduto, in assenza della possibilità di cedere il credito, potrebbe diventare la soluzione preferibile in quanto oltre a garantire un beneficio incentivante a diminuzione dell'investimento permette anche di mitigare l'esposizione finanziaria, il che non è più possibile con la detrazione fiscale dopo il venire meno della possibilità di cedere il credito.



14-16  
GIU  
2023

MESSE MÜNCHEN, GERMANIA

## La fiera leader mondiale per l'industria solare

- **Connecting solar business:** mercati internazionali, nuovi modelli di business, ultime tecnologie e tendenze
- **Vivere da vicino le innovazioni:** celle fotovoltaiche, moduli, inverter, sistemi di montaggio e molto altro
- **Mantenersi un passo avanti:** competenze esclusive grazie a conferenze, forum ed eventi di networking
- **Appuntamento del settore:** possibilità di incontrare oltre 85.000 esperti di energia e 1.600 espositori in quattro fiere concomitanti



# TERNA: NEL PIANO DI SVILUPPO 2023 OLTRE 21 MILIARDI DI EURO (+17%)

L'OBIETTIVO È QUELLO DI RADDOPPIARE LA CAPACITÀ DI SCAMBIO E MINIMIZZARE IL CONSUMO DI SUOLO E L'IMPATTO SUL TERRITORIO GRAZIE A NUOVE DORSALI E RENDERE IL SISTEMA ELETTRICO ITALIANO SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE SOTTO IL PROFILO AMBIENTALE

UN MOMENTO DELLA PRESENTAZIONE DEL PIANO DI SVILUPPO. DA SINISTRA GILBERTO PICHETTO FRATIN, MINISTRO DELL'AMBIENTE E DELLA SICUREZZA ENERGETICA; VALENTINA BOSETTI, PRESIDENTE DI TERNA; STEFANO BESSEGHINI, PRESIDENTE DI ARERA; STEFANO DONNARUMMA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI TERNA.



**A** metà marzo Terna ha presentato il Piano di Sviluppo 2023, che prevede oltre 21 miliardi di euro di investimenti nei prossimi 10 anni. Il dato segna un incremento del 17% rispetto al precedente Piano. L'obiettivo è quello di accelerare la transizione energetica, favorire la decarbonizzazione del Paese, ridurre la dipendenza dalle fonti di approvvigionamento estere e rendere il sistema elettrico italiano sempre più sostenibile sotto il profilo ambientale. Calcolando l'intera vita delle opere inserite in questo Piano di Sviluppo, oltre l'orizzonte decennale, l'ammontare complessivo degli investimenti supererà i 30 miliardi di euro. Nel nuovo Piano Terna ha inserito oltre 30 progetti infrastrutturali, dando elevata priorità agli interventi ritenuti strategici per l'intero sistema elettrico nazionale, mantenendo le opere inserite nel precedente Piano decennale e inserendo i nuovi progetti della rete Hypergrid.

## RETE HYPERGRID

La principale novità introdotta dal Piano di Sviluppo 2023 è la rete Hypergrid. La rete sfrutterà le tecnologie della trasmissione dell'energia in corrente continua per raggiungere gli obiettivi di transizione e sicurezza energetica. In aggiunta agli interventi di sviluppo già previsti, Terna ha pianificato cinque nuove dorsali elettriche per un valore complessivo di circa 11 miliardi di euro. Si tratta di un'imponente operazione di ammodernamento di elettrodotti già esistenti sulle dorsali Tirrenica e Adriatica della penisola e verso le isole. Sono infatti previsti nuovi collegamenti sottomarini a 500 kV. Inoltre, questi interventi favoriranno l'integrazione di nuovi impianti da rinnovabili.

Con Hypergrid sarà possibile raddoppiare la capacità di scambio tra zone di mercato, passando dagli attuali 16 GW a oltre 30 GW. In aggiunta, lo sviluppo delle dorsali in corrente continua consentirà di minimizzare il consumo di suolo e l'impatto sul territorio. «Gli investimenti inseriti nel Piano di Sviluppo 2023 sono i più alti mai previsti da Terna e consentiranno di abilitare in maniera determinante la transizione energetica e il conseguimento degli obiettivi che l'Europa e l'Italia si sono dati», ha dichiarato Stefano Donnarumma, amministratore delegato di Terna. «Mai come oggi, in un contesto particolarmente sfidante, è necessario uno sforzo di programmazione di lungo periodo, un coordinamento fra le istituzioni che consenta all'Italia di cogliere tutte le opportunità che la transizione porta con sé. Le fonti rinnovabili rappresentano il nostro petrolio: abilitarne la diffusione e l'integrazione fa parte della nostra missione di registi del sistema elettrico e sarà determinante per la sicurezza energetica del nostro Paese».

## IL RUOLO DELLE FER

Gli interventi previsti da Terna contribuiranno dunque in modo significativo al raggiungimento degli obiettivi posti a livello europeo dal Pacchetto di misure Fit-for-55, che prevede una riduzione del 55% delle emissioni di CO2 al 2030 rispetto ai livelli del 1990. In Italia, l'energia prodotta da fonti rinnovabili dovrà coprire almeno il 65% dei consumi finali nel settore elettrico entro il 2030, rispetto al 55% indicato precedentemente dal Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima, per un totale di 70 GW di potenza aggiuntiva. Secondo i dati di Terna, a gennaio 2023, le richieste di connessione alla rete di alta tensione di nuovi impianti di generazione da fonte rinnovabile hanno raggiunto circa 340 GW, di cui circa il 37% da fonte solare e circa il 54% da fonte eolica (on-shore e off-shore), un valore pari a circa cinque volte gli obiettivi che l'Italia si è data al 2030. A conferma di un sempre maggior impegno nel fornire e divulgare a tutti gli stakeholders dati di qualità, Terna ha lanciato a fine febbraio la piattaforma Econnection, che consente di monitorare in maniera costante e continuativa queste iniziative, uno strumento di primaria importanza anche per la pianificazione dello sviluppo infrastrutturale di reti elettriche, fonti rinnovabili e sistemi di accumulo.

In particolare, gli ingenti investimenti previsti da Terna nella rete di trasmissione elettrica, a beneficio del Paese, serviranno a incrementare la magliatura e l'affidabilità della rete, a rinforzare le dorsali tra Sud (dove è maggiore la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili) e Nord (dove è più sostenuta la domanda di energia elettrica), a potenziare i collegamenti fra le isole e la terraferma, a sviluppare le infrastrutture sulle due isole maggiori, nonché a migliorare la resilienza, l'efficienza, la sostenibilità e l'integrazione delle rinnovabili.

## I TEMPI DI AUTORIZZAZIONE

Fondamentale per lo sviluppo della rete di trasmissione sarà il tempo di autorizzazione e realizzazione delle opere rispetto alla velocità di evoluzione degli scenari di generazione e di domanda di energia elettrica. In quest'ottica, Terna adotterà un approccio modulare per sviluppare un modello flessibile di investimenti, che permetta di realizzare le future infrastrutture di

## Le linee d'azione di Terna

- Incremento della capacità di scambio tra zone di mercato attraverso lo sviluppo di infrastrutture abilitanti e innovative;
- Valorizzazione di sinergie infrastrutturali con interventi strategici per il Paese già pianificati, come il Tyrrhenian Link e l'Adriatic Link, e utilizzo di infrastrutture esistenti e siti dismessi per integrare la rete, riducendo al contempo l'impatto ambientale;
- Abilitazione delle fonti di energia rinnovabile;
- Incremento della resilienza della rete con un approccio prospettico per misurare il rischio della rete in caso di eventi meteorologici estremi.

## IL PIANO SU APP

Il Piano di Sviluppo 2023 è anche digitale, grazie a una sezione dedicata sull'app di Terna. Da mobile sarà possibile consultare i principali progetti e gli interventi della rete di sviluppo con contenuti multimediali rapidi e accessibili. L'applicazione consente di conoscere le opere fondamentali per la transizione energetica e di esplorare anche contenuti extra all'interno delle quattro sezioni previste: contesto di riferimento, processo di pianificazione, interventi di sviluppo, benefici per il sistema. Nell'app Terna sono disponibili tutti i dati fondamentali del sistema elettrico nazionale oltre a una finestra sempre aggiornata sul risparmio di CO2 collegato all'evoluzione rinnovabile delle fonti di produzione.

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare l'app:

APPLE STORE



PLAY STORE



rete in funzione dell'effettivo scenario energetico. A tal fine, le nuove opere della rete Hypergrid saranno progettate e avviate in iter autorizzativo sin da subito, per poi essere realizzate in funzione delle priorità di sistema, così da rendere la rete pronta ad accogliere la nuova capacità rinnovabile installata.

Al 2040, grazie agli interventi inseriti nel Piano, è prevista una riduzione totale delle emissioni di CO2 fino a quasi 12.000 kt/anno, a conferma del costante impegno dell'azienda a garantire alle prossime generazioni un futuro sostenibile.

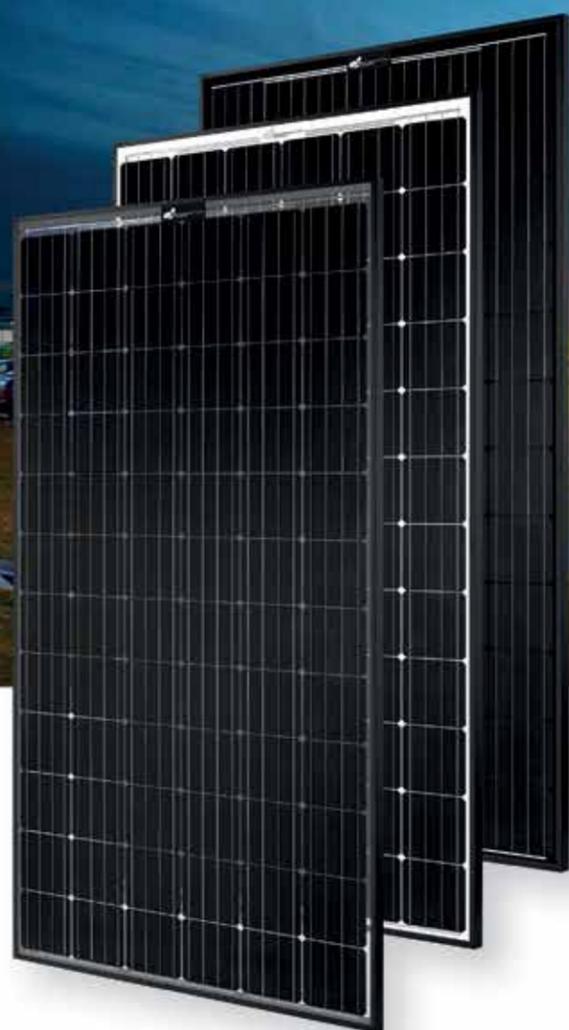
## Le cinque dorsali della rete Hypergrid

- **Hvdc Milano-Montalto:** l'opera servirà per bilanciare i transiti tra il Lazio e la Toscana e trasferire in sicurezza il surplus di energia del Centro verso le regioni del Nord Italia, caratterizzate da una maggiore domanda di energia;
- **Central Link:** l'intervento prevede la ricostruzione sul medesimo tracciato degli elettrodotti a 220 kV tra Umbria e Toscana;
- **Dorsale Sarda:** il progetto consentirà di massimizzare l'integrazione dell'energia rinnovabile e di rafforzare la rete elettrica dell'isola;
- **Dorsale Ionica-Tirrenica:** collegherà la Sicilia ionica al Lazio e si comporrà di due tratte: l'HVDC Ionian Link, da Priolo (Siracusa) a Rossano (Cosenza) e l'Hvdc Rossano - Montecorvino (Salerno) - Latina, attraverso un collegamento complessivo di oltre 800 km;
- **Dorsale Adriatica, Hvdc Foggia-Villanova-Fano-Forlì:** collegherà la parte settentrionale della Puglia fino all'Emilia Romagna, passando per l'Abruzzo e le Marche, con un collegamento complessivo di oltre 500 km.



Centrotherm

Per info: [info@centrotherm.it](mailto:info@centrotherm.it)  
[www.centrotherm.com](http://www.centrotherm.com)



Nuova partnership con



Gamma prodotti disponibili:

- moduli in vetro/vetro con telaio e privi di cornice
- moduli standard con telaio e design vetro/lamina
- moduli speciali a basse emissioni di Carbonio
- moduli off-grid

# FOTOVOLTAICO: AL 31 GENNAIO IN ITALIA RICHIESTE DI CONNESSIONE PER OLTRE 120 GW

HANNO OTTENUTO ESITO POSITIVO INSTALLAZIONI SOLARI PER 3 GW. È QUANTO EMERGE DAI DATI TERNA MONITORATI ALL'INTERNO DELLA NUOVA PIATTAFORMA DIGITALE ECONNECTION

**A**l 31 gennaio 2023 in Italia le richieste di connessione in alta tensione per il fotovoltaico superavano i 120 GW di potenza. Considerando anche l'eolico onshore e off-shore, la potenza supera i 303 GW, per un totale di 4.401 pratiche.

È quanto emerge dai dati Terna monitorati all'interno della nuova piattaforma digitale Econnection. Per la prima volta, la piattaforma centralizza le informazioni sulle richieste di connessione in alta tensione di fotovoltaico ed eolico in Italia. Il sistema, elaborato da Terna in collaborazione con il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, consente a stakeholder e operatori del settore elettrico di visualizzare le informazioni sulla localizzazione geografica e sullo stato autorizzativo dei progetti. I dati della dashboard sono aggiornati con cadenza trimestrale, sono suddivisi per fonte ed espressi in termini di numero e potenza. Sono inoltre visualizzabili dagli utenti in forma sia grafica sia tabellare.

Nello specifico, la sezione "Richieste di Connessione" consente di consultare le richieste per tipologia di fonte, in forma aggregata. Attraverso la mappa interattiva è possibile visualizzare il dettaglio a livello regionale, provinciale o comunale. Mediante appositi filtri di ricerca si possono selezionare, ad esempio, tutte le richieste attive in un determinato comune, e lo stato del loro iter autorizzativo.

Dei 300 GW di progetti per i quali è stata avanzata richiesta di connessione, 140 GW sono ancora da accettare, 114 GW risultano già accettati da Terna, 18 GW sono in fase di valutazione, 25,64 GW hanno ricevuto il nulla osta, mentre circa 5 GW



hanno ricevuto esito positivo. Di questi ultimi, il fotovoltaico copre più della metà (3,18 GW).

«La nuova piattaforma digitale Econnection, che abbiamo realizzato attraverso un innovativo sistema di geolocalizzazione delle richieste di connes-

sione di impianti rinnovabili alla rete di trasmissione nazionale, rappresenta un importante passo in avanti nell'evoluzione green a beneficio di tutti gli operatori del settore elettrico», spiega Francesco Del Pizzo, responsabile Strategie di Sviluppo

FV: richieste di connessione in Italia (in GW) al 31 gennaio 2023



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai contenuti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per entrare nella piattaforma Econnection



Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare il videotutorial che spiega il funzionamento della piattaforma



Rete e Dispacciamento di Terna. «Uno strumento efficace per individuare i trend, le aree di maggiore concentrazione degli impianti e, di conseguenza, per pianificare in maniera coordinata lo sviluppo di tutte le infrastrutture necessarie al raggiungimento degli ambiziosi target internazionali per la decarbonizzazione del sistema elettrico».

## Autorizzazioni: gli step

Il processo di connessione parte dalla richiesta e si conclude con la realizzazione dell'impianto di utenza e del suo collegamento alla rete di trasmissione nazionale (RTN). Durante questo processo, che prevede anche un iter presso le amministrazioni competenti per l'autorizzazione alla costruzione e l'esercizio degli impianti, la pratica gestita da Terna passa per diversi "stati":

**Stmg da accettare:** questo stato comprende sia le iniziative per cui Terna deve ancora elaborare il preventivo di connessione - secondo la cosiddetta Soluzione Tecnica Minima Generale (Stmg) - riportando i tempi, i costi e gli interventi sulla rete necessari per la connessione; sia le iniziative per cui Terna ha fornito la soluzione di connessione alla rete di trasmissione nazionale ed è in attesa di ricevere la relativa accettazione da parte di proponenti;

**Stmg accettate:** iniziative per le quali i proponenti hanno accettato la Stmg elaborata da Terna;

**Progetti in valutazione:** iniziative per cui è stata trasmessa la documentazione progettuale delle opere di rete necessarie alla connessione e che risultano quindi in valutazione da parte di Terna per la verifica della conformità agli standard tecnici;

**Progetti con nulla osta:** iniziative che hanno ottenuto parere positivo in merito al progetto delle opere di rete e quindi il nulla osta da parte di Terna all'avvio del procedimento autorizzativo;

**Contratti:** iniziative per cui il procedimento autorizzativo si è concluso con esito positivo e che si trovano nelle ultime fasi del processo di connessione essendo già stata richiesta a Terna l'elaborazione della Soluzione Tecnica Minima di Dettaglio (Stmd) per la progettazione esecutiva delle opere RTN. Per queste iniziative è già stato stipulato, o sarà stipulato a breve, il contratto di connessione per la realizzazione delle opere RTN e per l'erogazione del servizio di connessione.



## FOR GREEN ENERGY

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

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

Continua anche l'investimento in strumenti all'avanguardia dedicati ai nostri clienti. Ne è un valido esempio il nostro configuratore FV Power: un sistema evoluto e veloce che permette di calcolare i fissaggi e gli accessori necessari per il completamento del vostro impianto.

I nostri tecnici specializzati nel settore fotovoltaico potranno supportarvi nella preventivazione e nell'assistenza in tutto il processo.

DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

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

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

Numero Verde  
**800 904474**

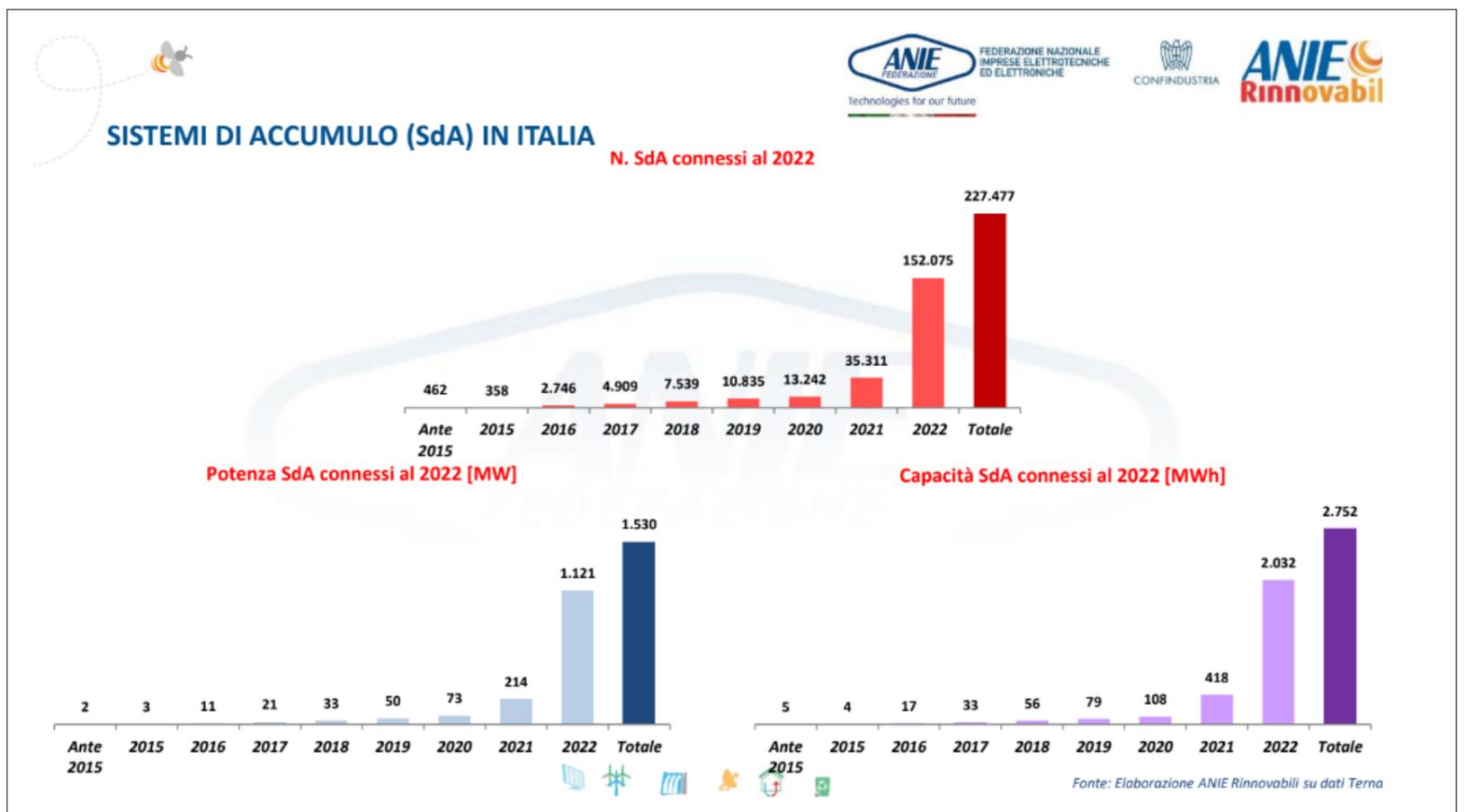


GUARDA IL VIDEO ISTITUZIONALE

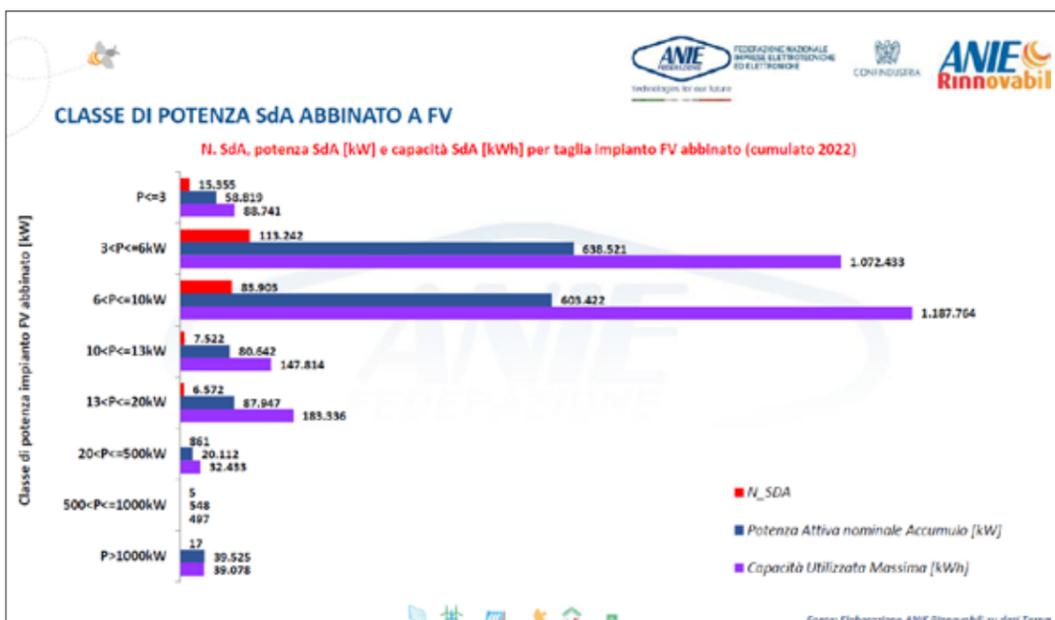


# STORAGE: NEL 2022 INSTALLATI IN ITALIA 152MILA SISTEMI ABBINATI AL FV (+330%)

ALLA FINE DELLO SCORSO ANNO RISULTAVANO INSTALLATI IN ITALIA 227.477 DISPOSITIVI PER ACCUMULO, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 1.530 MW E UNA CAPACITÀ DI 2.752 MWH. LA QUASI TOTALITÀ DEI SISTEMI (92%) È DI TAGLIA INFERIORE A 20 KWH. SONO IN NETTA PREVALENZA I PRODOTTI CON CAPACITÀ COMPRESA TRA 5 KWH E 10 KWH (35%) E TRA 10 KWH E 15 KWH (33%)



SI REGISTRA UNA CRESCITA DEL TASSO DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI RESIDENZIALI EQUIPAGGIATI CON BATTERIE, DAL 47% DEL 2021 AL 67% DEL 2022



Nel 2022 in Italia sono stati installati oltre 152mila sistemi di storage per impianti fotovoltaici. Il dato segna un incremento del 330% rispetto ai 35.311 dispositivi installati nel 2021. I nuovi sistemi hanno una potenza complessiva di circa 1,1 GW e una capacità massima superiore ai 2 GWh. È quanto emerge dall'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" di Anie Rinnovabili. Il trend del 2022 è in notevole crescita per numero, potenza e capacità di sistemi di storage rispetto ai periodi precedenti. L'incremento medio delle installazioni registrato trimestralmente nel 2022 si attesta attorno al 45% arrivando a toccare il picco nel quarto trimestre con 64.648 accumuli ed una media di circa 21.000 unità al mese. Nel corso del 2022 sono inoltre entrati in esercizio nella Regione Lazio due sistemi di storage da 10 MW ciascuno abbinati a centrali termoelettriche. Analizzando invece la tipologia di configurazione si conferma il trend delle nuove installazioni verso quelle "lato produzione in corrente continua".

## IL DATO COMPLESSIVO

Complessivamente, a fine 2022 risultavano installati in Italia 227.477 sistemi di storage, per una potenza complessiva di 1.530 MW e una capacità di 2.752 MWh. A questi si aggiungono gli impianti di Terna per complessivi 60 MW e 250 MWh. La tecnologia più diffusa è quella a base di litio (98,8% del totale) seguita da quella a base di piombo (0,9%). Si registrano 211 batterie a volano e 198 supercondensatori.

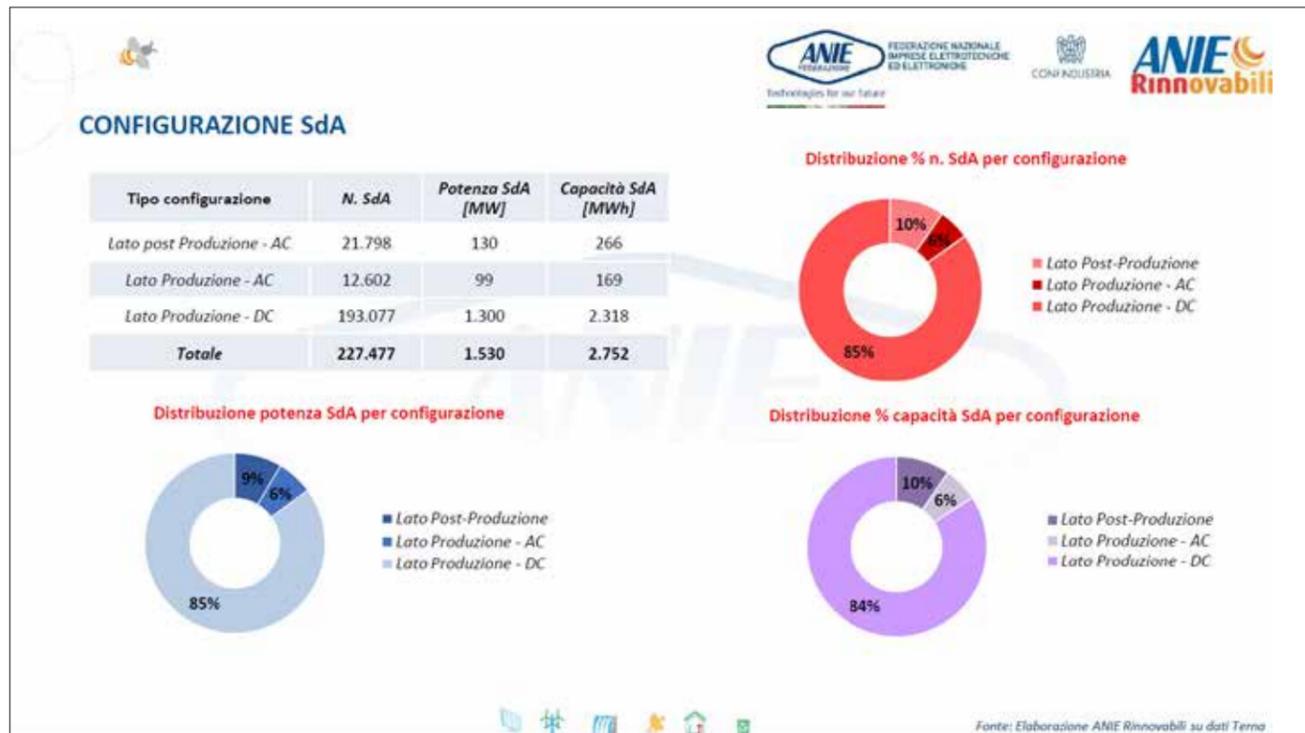
La quasi totalità dei sistemi di accumulo (92%) è di taglia inferiore a 20 kWh. Sono in netta prevalenza i sistemi con capacità compresa tra 5 kWh e 10 kWh (35%) e tra 10 kWh e 15 kWh (33%). La principale configurazione utilizzata è quella "lato produzione in corrente continua", che ricopre l'85% del totale. Le configurazioni "lato produzione in corrente alternata" e "lato post produzione" ricoprono rispettivamente il 6% e il 10%.

Il 99,9% dei sistemi risulta abbinato a un impianto fotovoltaico, di cui il 99,6% di taglia residenziale.

La Lombardia è la regione con il maggior numero di sistemi installati (47.262 per una potenza di 301 MW e una capacità di 542 MWh). Seguono Veneto ed Emilia Romagna.

## PREVISIONI RIVISTE AL RIBASSO

Secondo quanto riportato da Anie, il boom dei nuovi sistemi di accumulo è ascrivibile al meccanismo della detrazione fiscale abbinato alla cessione del credito. "Sicuramente il Superbonus con la sua aliquota del 110% ha trainato gli investimenti, ma anche la detrazione al 50% ha contribuito al raggiungimento di questo risultato, in virtù dello strumento efficace della cessione del credito", si legge in una nota di Anie. "In crescita il tasso di installazione di impianti fotovoltaici residenziali equipaggiati con un sistema di accumulo, che passa dal 47% del 2021 al 67% del 2022.



Se originariamente le previsioni 2023 per questo segmento di mercato erano positive, con il blocco della cessione del credito esse sono da rivedersi in forte ribasso. La prospettiva è un 2023 in cui si raccoglieranno i frutti degli investimenti già in corso prima dell'entrata in vigore del decreto, qualora si sbloccherà per esse la possibilità di cedere il credito agli istituti finanziari, mentre vi sarà un blocco dei nuovi investimenti, perché il cittadino e le imprese dovranno adattarsi al nuovo scenario normativo. Sicuramente si prevede un forte rallentamento di questo segmento di mercato. Sul fronte degli investimenti in accumuli di taglia

medio-piccola, una spinta potrebbe arrivare dai prezzi di mercato dell'energia elettrica e dalla disciplina dell'autoconsumo diffuso.

Per quanto concerne gli accumuli di grande taglia la situazione è di completo stallo. Si auspica la partenza degli accumuli aggiudicatari delle aste di Terna relative al Capacity Market del 2019 ed al progetto pilota della Fast Reserve del 2020. Da un lato è probabile che alcune di queste iniziative siano state fermate per l'aumento dei costi registrati sul mercato, dall'altro è plausibile che per parte di esse siano ancora da ultimare i lavori, essendo state concesse delle proroghe".

A FINE 2022 LA PRINCIPALE CONFIGURAZIONE UTILIZZATA È QUELLA "LATO PRODUZIONE IN CORRENTE CONTINUA", CHE RICOPRE L'85% DEL TOTALE. LE CONFIGURAZIONI "LATO PRODUZIONE IN CORRENTE ALTERNATA" E "LATO POST PRODUZIONE" RICOPRONO RISPETTIVAMENTE IL 6% E IL 10%.

# ELFOR®

## La nuova App Elfor Configurator dedicata agli installatori Premium

Vantaggi esclusivi!

C'è una novità in casa Elfor: la nuova App per Installatori Premium. Sei un installatore? Usala da subito per:



- Configurare gli impianti dei tuoi clienti
- Ottenere preventivi immediati ed effettuare ordini
- Tenere traccia dei tuoi progetti in ogni momento

Personalizzabile, semplice da usare e rapida: App Elfor sarà la tua migliore alleata sul lavoro!

Chiedi subito come ottenere questo potente strumento: contattaci!



# UE: DAL 2028 TUTTI I NUOVI EDIFICI DOVRANNO AVERE IMPIANTI FV

IL 14 MARZO IL PARLAMENTO EUROPEO HA APPROVATO LA DIRETTIVA SULL'EDILIZIA GREEN. LE ABITAZIONI RESIDENZIALI DOVRANNO RAGGIUNGERE, MEDIANTE L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI TECNOLOGICI, LA CLASSE DI PRESTAZIONE ENERGETICA E ENTRO IL 2030, E D ENTRO IL 2033



**M**artedì 14 marzo il Parlamento europeo ha dato il via libera alla direttiva sull'edilizia green. La direttiva è stata approvata con 343 voti favorevoli, 216 contrari e 78 astensioni. A partire dal 2028, tutti i nuovi edifici dovranno essere a emissioni zero. Per i nuovi edifici occupati, gestiti o di proprietà delle autorità pubbliche la scadenza è fissata al 2026. Tutti i nuovi stabili dovranno inoltre dotarsi di tecnologie solari entro il 2028. Per gli edifici residenziali sottoposti a ristrutturazioni importanti la data limite è il 2032. Inoltre, le abitazioni residenziali dovranno raggiungere, come minimo, la classe di prestazione energetica E entro il 2030, e D entro il 2033. Per gli edifici non residenziali e quelli pubblici il raggiungimento delle stesse classi dovrà avvenire rispettivamente entro il 2027 e il 2030. La classe G, invece, non dovrà superare il 15% del parco immobiliare in ogni Stato membro. Gli interventi di miglioramento delle prestazioni energetiche (ad esempio sotto forma di lavori di isolamento o rinnovo dell'impianto di riscaldamento) dovranno essere effettuati al momento dell'ingresso di un nuovo inquilino, oppure al momento della vendita o della ristrutturazione. I Paesi dell'Unione stabiliranno le misure necessarie per raggiungere questi obiettivi nei rispettivi piani nazionali di ristrutturazione. La direttiva non si applica ai monumenti, e i Paesi UE avranno la facoltà di escludere anche edifici protetti in virtù del loro particolare valore architettonico o storico, edifici tecnici, quelli utilizzati temporaneamente, chiese e luoghi di culto. Gli Stati membri potranno inoltre estendere le esenzioni anche a edifici dell'edilizia sociale pubblica in cui le ristrutturazioni comporterebbero aumenti degli affitti non compensati da maggiori risparmi sulle bollette energetiche. La direttiva stabilisce inoltre che i piani nazionali di

## Le scadenze

### NUOVE COSTRUZIONI

- A partire dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno essere a emissioni zero;
- Scadenza fissata al 2026 per gli edifici pubblici;
- Entro il 2028, tutti i nuovi stabili dovranno inoltre dotarsi di impianti fotovoltaici.

### RISTRUTTURAZIONI

Entro il 2032 gli edifici residenziali sottoposti a ristrutturazioni importanti dovranno dotarsi di impianti fotovoltaici.

### PARCO IMMOBILIARE ESISTENTE

- Entro il 2030 e il 2033 le abitazioni residenziali dovranno raggiungere, rispettivamente, la classe di prestazione energetica E e D;
- Entro il 2027 e il 2030 gli edifici non residenziali e quelli pubblici dovranno raggiungere, rispettivamente, la classe di prestazione energetica E e D;
- La classe G non dovrà superare il 15% del parco immobiliare in ogni Stato membro.

### DEROGHE

- Edifici protetti in virtù del loro particolare valore architettonico o storico;
- Edifici tecnici;
- Chiese e luoghi di culto.

ristrutturazione prevedano regimi di sostegno per facilitare l'accesso alle sovvenzioni e ai finanziamenti. Gli Stati membri dovranno allestire punti di informazione e programmi di ristrutturazione neutri dal punto di vista dei costi. I regimi finanziari dovranno prevedere un premio cospicuo per le cosiddette ristrutturazioni profonde, in particolare nel caso degli edifici con le prestazioni peggiori, e sovvenzioni e sussidi mirati destinati alle famiglie vulnerabili.

Ciarán Cuffe (Verdi/ALE, IE) ha dichiarato: «L'impennata dei prezzi dell'energia ha riportato l'attenzione sull'efficienza energetica e sulle misure di risparmio energetico. Migliorare le prestazioni

degli edifici europei abbasserà le bollette e la nostra dipendenza dalle importazioni di energia. Vogliamo che la direttiva riduca la povertà energetica e le emissioni, e garantisca migliori ambienti interni per la salute delle persone. Si tratta di una strategia di crescita per l'Europa, che creerà centinaia di migliaia di posti di lavoro locali e di buona qualità nell'edilizia, nelle ristrutturazioni e nelle energie rinnovabili, migliorando il benessere di milioni di persone che vivono in Europa».

Nelle prossime settimane saranno avviati i negoziati con i governi dell'Unione europea per concordare la forma definitiva della normativa. 

## Direttiva edilizia green: cronistoria

**2010**, La direttiva 2010/31/UE sulla prestazione energetica nell'edilizia (Epbid 2010) stabiliva di migliorare l'efficienza energetica e di promuovere l'uso di fonti energetiche rinnovabili in questo settore. La direttiva sviluppava una definizione comune di "edificio a energia quasi zero" (nZEB), pur lasciando agli Stati membri una notevole discrezionalità nello sviluppo dei propri criteri di misurazione e dei propri parametri per gli standard nZEB, al fine di riflettere le diverse condizioni nazionali e locali. In ogni caso, la direttiva stabiliva che entro la fine del 2018 tutti i nuovi edifici pubblici e gli edifici sottoposti a ristrutturazioni importanti soddisfacessero lo standard nZEB;

**2018**, la direttiva Epbid viene rivista come parte del pacchetto "Energia pulita". Questa revisione mirata richiedeva a tutti gli Stati membri di sviluppare strategie di ristrutturazione degli edifici a lungo termine, tra cui una tabella di marcia con misure e indicatori di progressione coerenti con una riduzione dell'80-95% delle emissioni di gas serra entro il 2050. Per tutte queste nuove disposizioni della revisione della direttiva EPBD era stata fissata una scadenza per il recepimento al 10 marzo 2020;

**2020**, il Consiglio europeo decide di ridurre le emissioni di gas serra di almeno il 55% entro il

2030 (rispetto ai livelli del 1990) e di raggiungere la neutralità del carbonio entro il 2050;

### 2021:

- il Consiglio europeo chiede alla Commissione di presentare il pacchetto "Fit for 55" per rivedere la legislazione sul clima e sull'energia al fine di raggiungere questo nuovo obiettivo;

- il Consiglio "Trasporti, telecomunicazioni ed energia" (TTE) pubblica le sue conclusioni sul *Renovation Wave* dell'UE. Gli Stati membri dell'UE approvano l'obiettivo di raddoppiare il numero di ristrutturazioni energetiche nell'UE entro il 2030, in linea con l'economia circolare e le misure per affrontare la povertà energetica;

- la proposta legislativa "Fit for 55" estende l'obbligo di ristrutturazione a tutti gli enti pubblici e alle amministrazioni locali e regionali e obbliga tutti gli Stati membri a ridurre dell'1,7% l'anno il consumo finale di energia dei loro edifici pubblici;

- la Commissione europea adotta un'importante revisione della direttiva sul rendimento energetico degli edifici, nell'ambito del pacchetto "Fit for 55". Quest'ultimo consiste in diverse proposte legislative per raggiungere il nuovo obiettivo dell'UE di una riduzione minima del 55% delle emissioni di gas serra entro il 2030;

**2022**, nella direttiva per l'edilizia Green, approvata dal Consiglio europeo dei ministri di Industria e Ambiente, arrivano le prime scadenze sull'adeguamento dei nuovi edifici residenziali, pubblici, e sugli interventi di ristrutturazione;

**2023**, approvazione del testo da parte del Parlamento europeo.

### I PROSSIMI STEP

- Nelle prossime settimane inizieranno i "triloghi", confronti tra la Commissione, il Consiglio europeo e il Parlamento europeo, ovvero i rappresentanti di questi tre organismi istituzionali, per giungere a un testo unico su cui ci sia consenso unanime dei rappresentanti dei tre organismi;

- Successivamente, la Commissione, il Consiglio europeo e il Parlamento dovranno approvare l'identico testo che verrà pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Unione europea;

- Da quale momento, diventerà norma valida per tutti i Paesi dell'Europa. Il percorso di approvazione potrebbe non aver tempi brevi, visto che i tre testi adottati sono diversi e permangono le divisioni tra i Paesi europei su molti aspetti della modifica della Direttiva.

ORBIS<sup>®</sup>  
energy



UN UNIVERSO DI SOLUZIONI  
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

## UNOENERGY GREEN SOLUTIONS E BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS: INSIEME PER MIGLIORARE LA SOSTENIBILITÀ DELLE AZIENDE

Diventare un'azienda sostenibile è un traguardo sempre più accessibile, grazie ad accordi come quello stretto da BNP Paribas Leasing Solutions e Unoenergy Green Solutions. La recente partnership fra i due player, infatti, permette alle imprese che desiderano installare un impianto fotovoltaico di ottenere la soluzione più adatta alle proprie esigenze, così da compiere un passo importante verso la transizione energetica per la propria attività e diventare sostenibili in un senso più pieno e ampio: sia da un punto di vista ambientale che da quello economico.

### L'ACCORDO

Così, Unoenergy Green Solutions, specializzata in impianti per l'efficienza energetica del settore business e residenziale e parte del Gruppo Unoenergy, attivo da oltre vent'anni nella commercializzazione di gas, energia e nei servizi di efficientamento energetico, ha trovato come partner ideale la società leader in Italia e in Europa nel finanziamento dei beni strumentali, BNP Paribas Leasing Solutions. Un accordo che può

costituire un ulteriore tassello nella crescita di entrambe le realtà: la prima negli ultimi anni sta incrementando molto il suo volume d'affari nel «comparto business», registrando nell'ultimo bilancio un importante aumento rispetto al 2021. La seconda invece – parte del Gruppo BNP Paribas, maggior banca nell'Eurozona – è specializzata nel finanziamento alle imprese tramite leasing e locazione operativa ed è ormai incentrata da anni proprio sui finanziamenti green.

### I VANTAGGI

Fra gli altri, uno dei maggiori vantaggi che l'imprenditore può ricevere da questa partnership è la consulenza su misura sia dal punto di vista tecnico che finanziario.

D'altronde, l'obiettivo di Unoenergy Green Solutions è proprio offrire al cliente finale un servizio completo a 360°, che va dal primo approccio commerciale sino al post-vendita, occupandosi di burocrazia, progettazione e installazione, e mettendosi a disposizione del cliente come interlocutore unico.



“Migliorare la sostenibilità e la competitività dei nostri clienti, fornendo soluzioni specifiche e all'avanguardia, è il nostro obiettivo. La partnership con BNP Paribas Leasing Solutions ci permette non solo di offrire ai clienti una consulenza completa e di accelerare il percorso verso la transizione energetica insieme alle piccole e medie imprese, ma anche di proporre loro soluzioni finanziarie, oltre che tecniche; questa sinergia si traduce per i clienti in un modello di azienda green in un contesto di mercato, quello imprenditoriale, sempre più improntato sulla sostenibilità.”

**Dario Blengino - Amministratore Delegato Unoenergy Green Solutions S.p.A.**

“Per noi, questa partnership è insieme strategica e simbolica. Innanzitutto, ci permette di ampliare i nostri ambiti d'azione, proiettandoci con forza ancora maggiore nel settore della renewable energy e potendo assistere sempre più da vicino l'imprenditoria del Paese. Poi, è indirizzata a fonti di energia sostenibile, ricalcando il radicamento del Gruppo BNP Paribas sulla sostenibilità per orientare sempre di più il mercato del futuro verso la transizione energetica, nel rispetto dell'ambiente.”

**Katia Scardi - General Manager della business unit Technology&Lifecycle Solutions di BNP Paribas Leasing Solutions**



Tramite la partnership con BNP Paribas Leasing Solutions, ora diventa possibile proporre soluzioni finanziarie ad hoc anche ad imprese che vogliono realizzare un impianto fotovoltaico senza gravare sul proprio bilancio: questo grazie alle soluzioni dedicate all'acquisto o all'utilizzo di un bene - in questo caso l'impianto fotovoltaico - proposte proprio da BNP Paribas Leasing Solutions.

Da anni, infatti, la sfida per rendere ogni struttura sempre più efficiente ed a basso impatto ambientale non si gioca soltanto tra le aziende specializzate nelle energie rinnovabili, ma chiama in causa anche partner finanziari che propongano soluzioni per rendere sempre più concreta e attuabile la transizione energetica, soprattutto per il «comparto business».

### LA SOSTENIBILITÀ

Dunque, l'alleanza fra le due aziende sta già fornendo un'opportunità preziosa per le imprese italiane, che con facilità possono accedere a soluzioni moderne in grado di alleggerire le spese, liberare risorse economiche per crescere e innovare, e migliorare il proprio bilancio di sostenibilità.

In questo senso, si può così realizzare nei fatti una sostenibilità pienamente intesa e doppiamente vantaggiosa: quella che tiene conto sia del proprio business che dell'ambiente.

## CASO STUDIO

La loro sinergia, che è già in essere e di cui già si sono avvalse molte aziende, offre vantaggi concreti all'imprenditore che sceglie la locazione di un impianto a energia solare per la propria struttura.

In questo specifico caso, nel 2022, è stato realizzato un **impianto fotovoltaico da 48 kWp**

### I risultati raggiunti:

- 56.000 kWh Produzione annua
- 29,68 t CO2/anno evitata
- 70% Autoconsumo
- 9.274€ Risparmio annuo

Così, ogni anno si registra un risparmio decisamente cospicuo, e con tutta la convenienza della locazione operativa: una formula che permette di utilizzare un bene a fronte del pagamento di un canone periodico, scegliendo la durata contrattuale fino ad 8 anni e potendo godere anche di sgravi fiscali, perché il canone di noleggio è interamente deducibile. Tra l'altro, alla fine del periodo di uso del bene, si può richiedere di divenirne proprietari. Insomma, i benefici dovuti ai risparmi sia energetici che finanziari compensano abbondantemente i costi sostenuti per avere un impianto in noleggio operativo, aspetti cui va aggiunta anche la comodità dell'assenza di oneri di gestione nel corso della durata del contratto.

Il caso studio realizzato grazie alla sinergia di Unoenergy Green Solutions e BNP Paribas Leasing Solutions





# LA GRANDE SFIDA DELL'AGRIVOLTAICO

CREARE UNA PERFETTA SINERGIA TRA PRODUZIONE AGRICOLA ED ENERGETICA CON PROGETTI SU MISURA PENSATI PER OTTENERE IL MIGLIOR RISULTATO, OGGI È POSSIBILE ANCHE GRAZIE ALL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA. PROTEZIONE DELLE COLTURE, CONTRASTO DELL'ABBANDONO DEI TERRENI, MA ANCHE UNA MAGGIORE RESA DELL'IMPIANTO SONO SOLO ALCUNI VANTAGGI DEL FOTOVOLTAICO ABBINATO ALL'AGRICOLTURA

---

DI ALDO CATTANEO



Quando si parla di agrivoltaico non ci si riferisce ai classici impianti fotovoltaici a terra: in questa categoria, infatti, rientrano quegli impianti di ampia scala dotati di strutture che sostengono i moduli fotovoltaici e che sono posizionate ad un'altezza tale per cui, sotto di esse, possano svilupparsi attività agricole e/o zootecniche. In questo modo, si ottiene una piena integrazione e sinergia tra la produzione elettrica e agricola e si tratta, quindi, di una soluzione in cui agricoltura e produzione di energia sostenibile sono in simbiosi. Questo tipo di soluzione sta prendendo sempre più piede proprio perché rappresenta un sistema innovativo e mutuamente vantaggioso per coniugare in modo non divisivo le esigenze di decarbonizzazione del Paese e la salvaguardia dell'attività agricola e zootecnica.

«Se si opera seriamente con l'obiettivo di realizzare un vero impianto agrivoltaico avanzato» afferma Simone Fungipane, founder & Ceo di Eco Energia, «il binomio agricoltura/fotovoltaico è certamente percorribile e integrabile non solo senza precludere la produzione agricola, ma addirittura andando a migliorarla».

La definizione contenuta nelle linee guida del giugno 2022 pubblicate dall'allora Ministero della transizione ecologica, aiuta a comprendere meglio questo tipo di installazioni: "I sistemi agrivoltaici possono essere caratterizzati da diverse configurazioni spaziali (più o meno dense) e gradi di integrazione ed innovazione differenti, al fine di massimizzare le sinergie produttive tra i due sottosistemi (fotovoltaico e colturale), e garantire funzioni aggiuntive alla sola produzione energetica e agricola, finalizzate al miglioramento delle qualità ecosistemiche dei siti. Dal punto di vista spaziale, il sistema agrivoltaico può essere descritto come un 'pattern spaziale tridimen-

## Le soluzioni più diffuse

• **TRADIZIONALE:** I moduli fotovoltaici sono installati in modo da lasciare dei "corridoi" tra le file di pannelli nei quali si possono sviluppare le attività agricole (non c'è un reale doppio uso del terreno, ma con soluzioni robotiche e per alcune colture sarà possibile coltivare anche sotto i moduli)

• **VERTICALE:** I pannelli vengono montati verticalmente e organizzati in file continue per ridurre al minimo il

consumo di suolo e garantirne il doppio uso, anche se il rendimento energetico è potenzialmente inferiore.

• **RIALZATO:** I moduli sono montati su strutture, ad una discreta altezza da terra (4-5 m), per lasciare libero il suolo per le coltivazioni anche con l'utilizzo delle macchine agricole. Questi impianti possono montare sistemi ad inseguimento per una gestione dinamica dell'ombreggiamento e garantire una maggiore resa dei pannelli.

## Una crescita costante

Secondo la società di ricerche indiana, Allied Analytics, a livello globale l'agrivoltaico diventerà un mercato da 9,3 miliardi di dollari entro il 2031, con una crescita media annua del 10,1%, partendo da un giro d'affari di 3,6 miliardi di dollari di un anno fa. Lo studio evidenzia che il settore dell'agrivoltaico registra tassi di crescita tra i migliori negli ultimi anni nelle energie rinnovabili, con la produzione globale installata di agrivoltaico che è passata dai 5 MW nel 2012 ai circa 2,9 GW nel 2020. Uno degli impianti di agrivoltaico tra i più grandi al mondo è stato costruito in Cina nell'area deserto del Gobi, dove sotto i moduli solari si coltivano frutti di bosco e bacche per contrastare la desertificazione, l'impianto ha una potenza totale di 700 MW, destinata ad aumentare fino a 1 GW.

COMPATIBILE CON  
TUTTI GLI INVERTER  
DI STRINGA DI GRANDE TAGLIA...  
...SE NON LI TROVI TI  
AIUTIAMO NOI!



zeroCO<sub>2</sub><sup>®</sup>  
extra large

SI CONNETTE IN  
AC (ideale per  
retrofit di impianti  
esistenti)

## SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE MADE IN ITALY

Wall box zeroCO<sub>2</sub> Sun Charger

CEI 0-21  
&  
CEI 0-16

Soluzione modulare composta da:

- Rack di conversione e controllo zeroCO<sub>2</sub> XL System da 30 a 240 kW
- Rack di accumulo zeroCO<sub>2</sub> XL Rack 125 kWh
- Può essere parallelizzato fino a ottenere potenze di Megawatt e capacità di stoccaggio di Megawattora
- Energy Management System (EMS) proprietario, su piattaforma cloud per il monitoraggio e/o pilotaggio remoto del sistema di accumulo

GUARDA IL SISTEMA zeroCO<sub>2</sub> XL  
GIÀ ATTIVO IN SICILIA!





sionale, composto dall'impianto agrivoltaico, e segnatamente, dai moduli fotovoltaici e dallo spazio libero tra e sotto i moduli fotovoltaici, montati in assetti e strutture che assecondano la funzione agricola, o eventuale altre funzioni aggiuntive", come recita la pubblicazione Enea alla quale le linee guida fanno diretto riferimento.

Da questa definizione si intuisce facilmente che quello agrivoltaico, in senso stretto, è un sistema complesso, sia energetico sia agronomico, che non ha nulla a che fare con il fotovoltaico a terra. «Credo che l'agrivoltaico sia qualcosa di veramente innovativo e debba rappresentare il risultato di una sinergia concreta tra la parte agricola e quella fotovoltaica» afferma Rolando Roberto, consigliere di Italia Solare, «nel senso che paradossalmente non esiste un impianto di questo genere che una volta progettato possa essere installato ovunque, come avviene ad esempio per il fotovoltaico su coperture, proprio perché studiato ad hoc per quella specifica localizzazione. Per questo, ogni progetto deve essere supportato da un agronomo che certifichi come e quali colture possano essere realizzate tra le file delle strutture o al di sotto dei pannelli, affinché la parte elettrica si possa integrare in modo ottimale con queste indicazioni».

### UNA DOPPIA ANIMA

Certamente, la doppia anima di questo tipo di soluzioni e la necessità di trovare il giusto equilibrio tra la produzione di energia e la produzione agricola rappresentano una complessità. L'attività agricola deve vedere l'impianto fotovoltaico come funzionale alla coltivazione o alla pastorizia, quindi focalizzato ad ottimizzare i consumi energetici dell'azienda, supportare una transizione verso mezzi e macchinari non alimentati da fonti fossili, e diventare elemento fondante di una filiera "green" che renda il settore primario più sostenibile sul fronte dell'impatto ambientale e più remunerativo/competitivo per l'agricoltore. "Agrivoltaico" quindi, indica un impianto che si adatta alle colture, agevolando l'attività d'impresa correlata e magari impattando positivamente sulla produzione.

Allo stesso tempo, sull'agrivoltaico c'è un approccio che ha come punto di partenza la necessità di produrre energia rinnovabile in grande quantità e a basso costo per la collettività, tutelando un elemento privato, limitato e che può assolvere diverse funzioni. Una volta esclusa la possibilità di impattare su colture di pregio e già di per sé premianti per l'agricoltore, l'insediamento di grandi impianti fotovoltaici diventa un supporto economico a costo zero grazie al quale si possono recuperare terreni abbandonati, sostenere attività di pastorizia, e rilanciare in forma non intensiva o semi-intensiva colture di ortaggi e altre specie che possono convivere con un impianto. «Ignorare questa differenza di punti di partenza e obiettivi che sottostanno allo stesso termine» afferma Giuseppe D'Elia, direttore sviluppo Italia di Sun Investment Group Italy, «porta inevitabilmente a posizioni incompatibili o irrealistiche, tipo imporre che a priori, su qualsiasi terreno agricolo, l'unico "agrivoltaico" sia quello elevato, o che siano rispettate determinate distanze, quando invece il driver è la coltivazione che si vuole agevolare, nel primo approccio, o la dinamica di rilancio che si vuole sostenere, nel secondo approccio».

### IL NUOVO CORSO DELL'AGRIVOLTAICO

Sull'agrivoltaico di ultima generazione si stanno muovendo i primi passi anche nel nostro Paese, nonostante la convivenza tra fotovoltaico e attività agricola sia già in atto da diversi anni. «Il concetto di agrivoltaico in senso ampio non è affatto nuovo» spiega Alessandra Scognamiglio, ricercatrice di Enea e presidente dell'Associazione italiana agrivoltaico sostenibile (Aias), «ma nasce quando si è deciso di installare un impianto fo-

## HANNO DETTO



### "Una soluzione vincente"

**Giuseppe D'Elia, direttore sviluppo Italia di Sun Investment Group Italy**

«La burocrazia, sarà un enorme freno allo sviluppo, fintanto che appunto non si legifereerà considerando le due diverse anime che la parola "agrivoltaico" contiene»



### "Una seconda opportunità"

**Alessandro Migliorini, country manager di European Energy**

«Quella che l'Italia ha di fronte è la classica seconda opportunità per rimediare agli errori, o meglio all'inazione, del passato. Occorre non perderla perché potrebbe essere troppo tardi».



### "Investimenti essenziali e futuristici"

**Simone Fungipane, founder & Ceo di Eco Energia**

«Questi investimenti vanno visti come "essenziali e futuristici" proprio per la necessità di portare innovazione anche nel comparto agricolo, che sappiamo quanto sia in sofferenza negli ultimi anni».



### "Benefici al fotovoltaico e all'agricoltura"

**Maurizio Comodi, fondatore di Akren**

«La diffusione di questi impianti porterà non solo ad una innovazione dei parchi solari, ma anche una evoluzione delle tecniche di agricoltura per renderle più applicabili nei terreni con queste installazioni».



### "Un nuovo approccio sinergico"

**Rolando Roberto, consigliere di Italia Solare**

«L'agrivoltaico rappresenta un nuovo approccio che permette la sinergia tra le tecniche agricole e l'installazione di un impianto solare in modo tale che sia l'attività elettrica che agricola possano essere sostenibili dal punto di vista economico ed entrambi i sistemi risultino efficienti lato produzione».



### "Si creano economie di scala"

**Alessandra Scognamiglio, ricercatrice Enea e presidente di Aias**

«Parliamo di soluzioni integrate che sono - almeno in questa fase iniziale - più costose, ma che portano notevoli benefici e, con le economie di scala, permettono ad una azienda di avere un conto economico in attivo».



### "Occorre un quadro normativo chiaro"

**Ettore Acampora, head of business development & energy management di EF Solare**

«È fondamentale proseguire nella creazione di un quadro normativo e regolatorio chiaro, stabile e coerente. Questo è necessario per lo sviluppo di progetti di qualità e per garantire sicurezza degli investimenti».

## I benefici e i punti critici

### PRO

- Minore consumo di acqua (-20%) per l'irrigazione
- Perseguimento dell'indipendenza energetica delle aziende agricole
- Rivitalizzazione delle attività agricole in aree oggi a bassa redditività
- Protezione delle colture dagli eventi atmosferici grazie ai pannelli, per una maggiore resa dei raccolti e abbattimento costi assicurativi
- Contrasto dell'abbandono dei terreni agricoli
- Doppio uso del suolo: sia produzione energetica sia agricola
- Possibilità di integrazione di tecnologie per il monitoraggio dei raccolti
- Impianti realizzati in aree senza problemi di ombreggiamento
- Possibilità di utilizzo dei tracker che aumenta l'efficienza dell'impianto, ma migliora anche le colture

- La vegetazione può aiutare al raffrescamento dei pannelli
- Stimolazione di investimenti da parte di aziende agricole ma anche di operatori energetici
- Struttura per agricoltura 4.0
- Accelerazione verso una agricoltura più sostenibile

### CONTRO

- Assenza di una normativa chiara
- Difficoltà nell'accordare gli interessi di agricoltori e impiantisti
- Scarsa cultura e confusione sul tema
- Iter burocratici e autorizzativi eccessivamente lunghi

fotovoltaico su un terreno agricolo modificando i sostegni, in modo da permettere l'utilizzo del terreno sottostante. L'implementazione del fotovoltaico incontrava molte barriere legate soprattutto alle preoccupazioni in merito al consumo di suolo, e così il concetto "agrivoltaico" è stato usato come una sorta di fattore facilitatore in fase di permitting. Dunque tanto fotovoltaico a terra standard, corredato da una relazione agronomica piuttosto generica è stato proposto come agrivoltaico, anche in assenza di una vera e propria definizione normativa». Un processo di questo tipo ha fatto sì che si diffondessero pregiudizi,

fondati o meno, sull'accoppiata fotovoltaico-agricoltura, molti dei quali sono stati superati dall'evoluzione tecnologica.

«In primis credo che occorra sfatare il falso mito che il fotovoltaico occupi spazio togliendolo a coltivazioni e allevamenti» afferma Alessandro Migliorini, country manager di European Energy. «Al contrario, con le ultime evoluzioni tecnologiche consente di migliorare le coltivazioni facendo risparmiare consumo di acqua in zone siccitose grazie all'ombreggiamento. Ma non solo, integrando le fonti di revenues per aziende agricole potrebbe rendere sostenibile non solo

dal punto di vista ambientale ma anche economico il ritorno a coltivazioni di pregio o di prodotti tipici attualmente non abbastanza remunerativi».

### I VANTAGGI DELL'AGRIVOLTAICO

I vantaggi di questa tipologia di impianti naturalmente toccano sia l'aspetto agricolo sia quello energetico. Innanzitutto, il reddito dell'azienda agricola ne beneficia in diversi ambiti: la maggiore protezione delle colture dagli eventi atmosferici aumenta la resa del terreno e riduce i costi assicurativi sui raccolti, ma anche l'auto-

OGTS  LAR  
PHOTOVOLTAIC SOLUTION

MORE INFO  
OGTSOLAR.COM

# YOUR TOTAL SUN PARTNER

TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO



**AMPIEZZA DELL'OFFERTA**  
PERC - TOPCon - HJT - BIPV (colorato e trasparente) - Inverter - Batterie

**TECNOLOGIA D'AVANGUARDIA**  
dal film sottile fino all'eterogiunzione

**LOGISTICA EXTRALARGE**  
centri di distribuzione in tutta Europa

**CUSTOMER SUPPORT**  
simulazioni, progetti, post-vendita



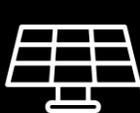
**N-Type TOPCon**  
Single&Double glass full black

OGTS  LAR  
distributore per l'Italia di

**Austa**

Life cycle ≥ 30 years  
≤ 1% LCOE per year decay  
≤ 0.4% Annual Energy Yield  
FIRE CLASS A

Consolidiamo la nostra struttura di **FULL-LINER** proponendo una gamma completa di prodotti e servizi: **moduli, inverter e sistemi d'accumulo, inclusi i sistemi di ricarica e wall-box** il tutto integrato dal servizio Customer Support.



MODULI A CELLE  
(Utility Scale)



MODULI A FILM SOTTILE  
(BIPV)



MODULI COLORATI  
(Rooftop)



MODULI TRASPARENTI  
(Windows)



INVERTER



BATTERIE



## Semplificazioni Pnrr e agrivoltaico

NELLE DISPOSIZIONI ADOTTATE DAL CONSIGLIO DEI MINISTRI LO SCORSO MESE DI FEBBRAIO SONO PREVISTI SNELLIMENTI DEGLI ITER AUTORIZZATIVI ANCHE IN VISTA DELL'ATTUAZIONE DEL PNRR CHE TOCCANO ANCHE L'AGRIVOLTAICO

In particolare "all'Art. 49: Semplificazioni normative in materia di energie rinnovabili, di impianti di accumulo energetico e di impianti agro-fotovoltaici

All'articolo 11 del decreto-legge 1° marzo 2022, n. 17, convertito, con modificazioni, dalla legge 27 aprile 2022, n. 34, dopo il comma 1, è aggiunto il seguente: 1-bis.

Gli impianti fotovoltaici ubicati in aree agricole, se posti al di fuori di aree protette o appartenenti a Rete Natura 2000, previa definizione delle aree idonee di cui all'articolo 20, comma 1, del decreto legislativo 8 novembre 2021, n. 199, e nei limiti consentiti dalle eventuali prescrizioni ove posti in aree soggette a vincoli paesaggistici diretti o indiretti, sono considerati manufatti strumentali all'attività agricola e sono liberamente installabili se sono realizzati direttamente da imprenditori agricoli o da società a partecipazione congiunta con i produttori di energia elettrica alle quali è conferita l'azienda o il ramo di azienda da parte degli stessi imprenditori agricoli ai quali è riservata l'attività di gestione imprenditoriale salvo che per gli aspetti tecnici di funzionamento dell'impianto e di cessione

dell'energia e ricorrono le seguenti condizioni:

- I pannelli solari sono posti sopra le piantagioni ad altezza pari o superiore a due metri dal suolo, senza fondazioni in cemento o difficilmente amovibili;

- Le modalità realizzative prevedono una loro effettiva compatibilità e integrazione con le attività agricole quale supporto per le piante ovvero per sistemi di irrigazione parcellizzata e di protezione o ombreggiatura parziale o mobile delle coltivazioni sottostanti ai fini della contestuale realizzazione di sistemi di monitoraggio, da attuare sulla base di linee guida adottate dal Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, in collaborazione con il Gestore dei servizi energetici (GSE).

- L'installazione è in ogni caso subordinata al previo assenso del proprietario e del coltivatore, a qualsiasi titolo purché oneroso, del fondo".

## Akren avvia i lavori per un impianto agrivoltaico da 1 MWp sulle colline umbre

Venerdì 24 febbraio sono iniziati i lavori per la realizzazione del primo sistema agrivoltaico avanzato dell'Umbria, che dovrebbe entrare in funzione verso il mese di agosto. L'impianto nascerà a Sospertole, piccola frazione del comune di Valfabbrica in provincia di Perugia, e sarà anche uno dei primi in Italia realizzato in contesti collinari, dal momento che finora le tecnologie agrivoltaiche sono state sviluppate principalmente in pianura. Tra gli obiettivi di questo progetto c'è anche quello di portare un nuovo utilizzo dei terreni marginali e ricchezza alle aree interne spesso abbandonate. Artefice del progetto è Akren, che sviluppa progetti agrivoltaici e in questo caso ha realizzato un impianto pilota su un'azienda agricola di 40 ettari inserita nella collina umbra. La centrale avrà una potenza di circa 1 MWp.

«Sostanzialmente, i pannelli fotovoltaici sono elevati da terra e consentono di mettere a frutto i terreni in modo diverso», ha spiegato Maurizio Comodi, fondatore di Akren. «In alcuni casi la produzione agricola è addirittura avvantaggiata dall'ombreggiamento prodotto dall'agrivoltaico, anche in considerazione del fatto che ci troviamo in un momento storico in cui l'innalzamento delle temperature sta diventando dannoso per le colture. Quello che sorgerà nel comune di Valfabbrica si configura come un impianto pilota che quindi, oltre a cibo ed energia, produrrà anche della conoscenza o, in altri termini, innovazione. Sarà un impianto sperimentale dove metteremo a punto le tecnologie e le tecniche agronomiche da diffondere ad altre aziende agricole e ad altri impianti specialmente nei contesti collinari».

Il progetto innovativo integrato realizzato da Akren nel contesto collinare di Valfabbrica è pensato in collaborazione con SunCity, Abaco Group e Cesar, spinoff dell'Università di Perugia. Le coltivazioni possibili sono sommariamente tutte quelle che usualmente vengono coltivate in Umbria e in questo specifico progetto insieme al Cesar saranno fatte anche delle sperimentazioni che andranno dai grani alle leguminose, dalle erbacee in generale fino a colture arboree.



produzione consente dei notevoli risparmi sui costi energetici, offrendo una fonte integrativa di reddito per gli agricoltori che possono reinvestire nella propria attività per aumentarne la competitività. Inoltre diversi studi confermano che la presenza di una struttura agrivoltaica rallenta la dispersione dell'umidità dei terreni, e ciò influisce positivamente sulla crescita delle piante, riducendo al tempo stesso la necessità di una irrigazione continuativa con un consumo d'acqua che può essere ridotto del 20%. L'agrivoltaico, grazie ai tracker, permette poi di gestire l'ombreggiamento del terreno e adattarlo alle esigenze di colture diverse, proteggendole anche dagli sbalzi di temperatura o lasciando passare una maggiore quantità di luce, se necessaria.

L'adozione di sensori ad alta tecnologia, inoltre, fa sì che l'agrivoltaico sia una piattaforma di abilitazione di pratiche agricole sostenibili ed efficienti, perché tali sensori restituiscono dati utili per migliorare l'attività agricola. Per esempio, il monitoraggio delle sostanze nutritive fornisce indicazioni sull'utilizzo dell'acqua o dei fertilizzanti, aumentando la competitività delle aziende agricole.

Realizzare un impianto agrivoltaico rappresenta certamente una risorsa per contrastare l'abbandono dei terreni, ma non solo: può offrire anche nuove opportunità di sviluppo sociale per l'intera comunità, attraverso il coinvolgimento di esperti del settore, come agronomi, imprese agricole, Università e Centri di Ricerca, per promuovere nuove possibilità e modalità di collaborazione.

Sul fronte energetico questo tipo di impianti non ha problemi di ombreggiamento e quindi può sfruttare sempre l'irraggiamento ottimale. Oltretutto, a differenza delle installazioni su tetto, grazie all'inseguimento solare e ai moduli bifacciali, un agrivoltaico può produrre il 30-40% in più di elettricità del fotovoltaico convenzionale, e non solo: la presenza della flora sottostante, in diversi casi, può avere una funzione di termoregolazione mantenendo la temperatura dei pannelli nel range che ne garantisce la massima efficienza. Non dimentichiamo infine la possibilità per l'operatore energetico di instaurare rapporti con le autorità locali, step importante anche per la realizzazione di altri progetti in loco.

«L'agrivoltaico aiuta a rispondere alla domanda

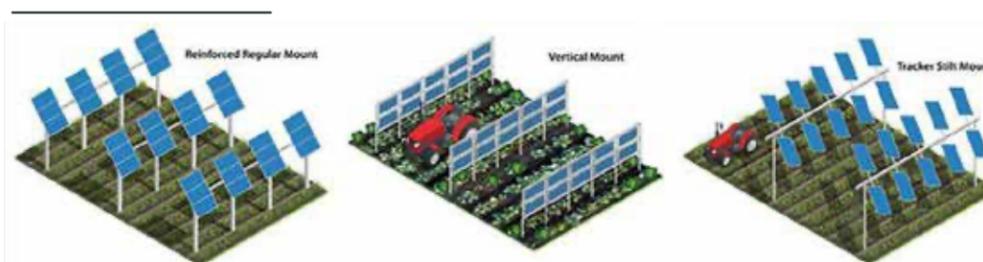


## Tipologie di impianti agrivoltaici

### A terra



### Sollevati da terra



FONTE: NREL

L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA STA PERMETTENDO DI OTTENERE UNA CONVIVENZA PIÙ EFFICIENTE TRA LA PRODUZIONE DI ENERGIA GREEN E LA COLTIVAZIONE DEL TERRENO. ESISTONO DIVERSE TIPOLOGIE DI IMPIANTI AGRIVOLTAICI, CHE DIPENDONO DAL POSIZIONAMENTO DEI PANNELLI E DAL CONSEGUENTE "CONSUMO DEL TERRENO"

molto controversa: "I terreni agricoli dovrebbero essere utilizzati per produrre cibo oppure energia elettrica?" afferma Ettore Acampora, head of business development & energy management di EF Solare. «L'agrivoltaico consente infatti l'utilizzo simultaneo e virtuoso del terreno per l'agricoltura e per la produzione di energia elettrica da fotovoltaico. Non sottrae suolo

all'agricoltura e anzi in alcuni casi lo aggiunge, nel caso in cui terreno non veniva coltivato prima dell'installazione dell'impianto».

### DIVERSE SOLUZIONI A DISPOSIZIONE

Certamente l'evoluzione tecnologica sta permettendo di ottenere una convivenza più efficiente

ed efficace tra la produzione di energia green e la coltivazione del terreno. Esistono diverse tipologie di impianti agrivoltaici, che dipendono dal posizionamento dei pannelli e dal conseguente "consumo del terreno". Grazie a particolari sostegni è possibile realizzare sistemi agrivoltaici in cui la coltivazione avviene tra le file dei moduli fotovoltaici, e sotto a essi. Qui l'altezza minima



# Saving<sup>®</sup> srl

## distribuzione specializzata

di componenti e sistemi per le energie rinnovabili



### Serie XS PLUS+

0.7-3 KW | Monofase | 1 MPPT



### Serie DNS -30

3-6 KW | Monofase | 2 MPPT



### Serie SDT G2

4-15 KW | Trifase | 2 MPPT



### Serie SDT G2

17-25 KW | Trifase | 2 MPPT



### Serie SMT

25-60 KW | Trifase | Fino a 6 MPPT



### Serie MT

80 KW | Trifase | 4 MPPT



### Serie HT 1100V

100-136 KW | Trifase  
Fino a 12 MPPT

# GOODWE

Smart Energy Innovator



### Serie HT 1500V

225-250 KW | Trifase  
Fino a 12 MPPT

contattaci!

+39 0461 1600050

visitalci!

www.esaving.eu

scrivici!

info@esaving.eu



dei moduli è studiata in modo da consentire la continuità delle attività agricole (o zootecniche) anche sotto ai moduli fotovoltaici. Si configura una condizione nella quale esiste un doppio uso del suolo, nonché un'integrazione massima tra l'impianto agrivoltaico e la coltura, in quanto i moduli fotovoltaici svolgono una funzione si-

nergica a quest'ultima, come ad esempio di protezione della coltura compiuta dai moduli fotovoltaici oppure di monitoraggio delle coltivazioni attraverso sensori posti sull'impianto. In questa condizione la superficie occupata dalle colture e quella del sistema agrivoltaico coincidono.

A basso consumo di terreno ci sono anche quelle

installazioni che prevedono moduli fotovoltaici disposti in posizione verticale. L'altezza minima dei moduli da terra non incide significativamente sulle possibilità di coltivazione (se non per l'ombreggiamento in determinate ore del giorno), ma può influenzare il grado di connessione dell'area, e cioè il possibile passaggio degli animali, con implicazioni sull'uso dell'area per attività legate alla zootecnia. Per contro, l'integrazione tra l'impianto agrivoltaico e la coltura si può esplicare nella protezione di quest'ultima compiuta dai moduli fotovoltaici che operano come barriere frangivento.

Esistono poi installazioni in cui la coltivazione avviene tra le file dei moduli fotovoltaici, ma non al di sotto di essi. Per evitare una minore resa del terreno per queste installazioni si stanno studiando nuove tecniche agricole, anche con l'utilizzo di robot, abbinata a prodotti in grado di crescere anche sotto i moduli. Inoltre, per alcune di queste tipologie di impianti si possono adottare soluzioni integrative innovative con montaggio dei moduli elevati da terra, anche prevedendo la rotazione dei moduli stessi, in modo da non compromettere la continuità delle attività agricole, eventualmente consentendo l'applicazione di strumenti di agricoltura digitale e di precisione. Per tutti gli impianti, poi, è possibile prevedere la realizzazione di sistemi di monitoraggio che consentano di verificare l'impatto dell'installazione fotovoltaica sulle colture, il risparmio idrico, la produttività agricola, la continuità delle attività delle aziende interessate, il recupero della fertilità del suolo, il microclima e la resilienza ai cambiamenti climatici in un'ottica di una agricoltura 4.0. Tutte le strutture di sostegno devono essere removibili in modo da poter riportare facilmente il terreno al suo stato originale.

«Nell'agrivoltaico, la grande evoluzione tecnologica è avvenuta fino ad oggi soprattutto nell'ingegneria dei supporti che oggi permette di installare i pannelli ad una altezza tale da garantire il doppio utilizzo del terreno» afferma Maurizio Comodi fondatore di Akren. «A questi sono stati abbinati gli inseguitori, che permettono di aumentare l'efficienza e la produttività dell'impianto, potendo regolare anche il grado di soleggiamento del terreno se necessario per la coltura. Ma la sfida principale è quella di adattare le tecniche agricole al nuovo contesto che si va a creare con la costruzione di un impianto agri-voltaico e capire quale sarà il modo più efficace ed efficiente di coltivare. A questo tema è legato anche quello dell'agricoltura 4.0, infatti, grazie all'impianto presente, sarà possibile implementare anche un sistema di monitoraggio e di sensoristica che permetterà un controllo intelligente anche delle coltivazioni. Con l'energia verde disponibile e la tecnologia dei dati si punta ad arrivare ad un nuovo e più avanzato modello di agricoltura per far fronte al cambiamento climatico e all'aumento della popolazione».

### LA NORMATIVA SI STA ADEGUANDO?

Le linee guida del giugno 2022 dell'allora Ministero della transizione ecologica rappresentano uno dei documenti più dettagliati emanati dalle istituzioni in tema di agrivoltaico, ma è bene ricordare che esse sono solamente delle linee guida. Con il DL 13/2023 c.d. Pnrr sono state approvate dal Governo una serie di misure che vanno nella direzione auspicata dagli operatori di settore. Sul fronte dell'agrivoltaico è stata introdotta la possibilità di installare senza vincoli impianti di questa tipologia, che presentano determinate caratteristiche soggettive e tecniche, e che hanno ottenuto assenso del proprietario e del coltivatore del terreno (a qualsiasi titolo purché oneroso). «Tuttavia, tale semplificazione autorizzativa», afferma Ettore Acampora di EF Solare, «è prevista per alcuni tipi di impianti, le cui caratteristiche non trovano riscontro in nessuna delle tipologie individuate nei riferimenti normativi e tecnici già disponibili. Questa mancata chiarezza genera dei rischi per lo sviluppo dell'agrivoltaico,

## Agrivoltaico e apicoltura in Friuli

Renantis ha lanciato lo scorso febbraio la campagna di lending crowdfunding per sostenere la realizzazione dell'impianto agrivoltaico "Terzo d'Aquileia" (32,6 MW) - i cui lavori inizieranno a luglio 2023 - che si estenderà su un terreno di 52 ettari, di cui circa 45 saranno dedicati alla produzione di energia rinnovabile abbinata all'attività agricola. Una volta in esercizio, il parco agrivoltaico produrrà circa 50 GWh di energia.

L'impianto coniugherà la produzione di energia pulita con l'apicoltura, grazie alla messa a dimora di coltivazioni autoctone nelle siepi mitigative e nel prato sotto i pannelli.

La coltivazione contribuirà alla mitigazione dei cambiamenti climatici, alla tutela della biodiversità, alla protezione del suolo dagli effetti dell'erosione e alla creazione di habitat per la fauna selvatica e le api.

L'impianto includerà anche strumenti agricoli di tecnologia avanzata per rendere l'apicoltura più efficiente e sostenibile.

«Da oltre quindici anni il nostro Gruppo conduce con successo iniziative di condivisione del valore creato dai nostri impianti rinnovabili», commenta Giangiaco Altobelli, community manager di Renantis in Italia. «Nel 2021 abbiamo lanciato la nostra prima campagna di lending crowdfunding in Sicilia, in provincia di Ragusa, con un alto livello di adesione da parte della comunità locale. Questa nuova iniziativa in Friuli Venezia Giulia è una testimonianza ulteriore del nostro impegno sostenibile, che si basa sul caring, sulla cura per il territorio e le persone che vivono intorno ai nostri impianti».



## CVA e Gruppo BF svilupperanno 150 MWp in tutta Italia

La società CVA-Compagnia Valdostana delle Acque, impegnata nella generazione di energia elettrica da fonti rinnovabili, ha stretto una partnership con Gruppo BF, gruppo agroindustriale italiano quotato alla borsa di Milano. L'accordo è finalizzato alla realizzazione e alla gestione di progetti in ambito agrivoltaico per una capacità di 150 MWp.

CVA investirà nello sviluppo e nella realizzazione degli impianti. Le prime aree interessate dal progetto saranno quelle occupate dai siti produttivi del Gruppo BF. Ad esempio sarà interessato il polo di Jolanda di Savoia, in provincia di Ferrara. In un secondo momento, attraverso la rete del Consorzio agrari d'Italia, sono previste installazioni in altre aree della Regione Emilia-Romagna e in generale dell'Italia.

La partnership tra Gruppo BF e CVA sarà fondamentale nello sviluppo di nuova tecnologia applicata all'agrivoltaico. Tale accordo nasce in seguito alla recente entrata di CVA nell'azionariato dell'azienda agricola Bonifiche Ferraresi, controllata dal Gruppo BF.

«La partnership con CVA permetterà di sviluppare tecnologie inerenti al comparto agrivoltaico e alla sua applicazione, finalizzata alla valorizzazione dei rendimenti dell'asset agricolo negli interessi degli azionisti», ha dichiarato Federico Vecchioni, amministratore delegato del Gruppo BF.

Giuseppe Argirò, amministratore delegato di CVA, ha aggiunto: «Grazie a questa partnership CVA intende consolidare gli obiettivi del piano strategico del Gruppo. Lo scopo è quello di raggiungere un mix equilibrato di produzione esclusivamente da fonti rinnovabili e una redistribuzione del profilo di rischio. L'operazione è per noi importante perché la consideriamo un progetto apripista nello sviluppo del settore agrivoltaico nazionale».

incrementando l'incertezza degli investimenti e quindi l'effettiva messa a terra dei progetti stessi». È chiaro che l'agrivoltaico di ultima generazione ha alle spalle una filosofia molto affascinante, e il risultato pratico è il frutto della sinergia tra due mondi distanti tra loro e con priorità diverse: questo non è un fattore secondario, poiché

per il suo sviluppo occorre un cambio di paradigma e un'unione di intenti nel quale tutti gli attori in gioco colgano i benefici di una soluzione che sta muovendo i primi passi, ma offre grandi potenzialità. Sinergia, infatti, è la parola chiave di questo modello che è capace di far convivere in modo virtuoso due fondamentali attività

che non solo condividono lo stesso spazio, ma si influenzano positivamente a vicenda. In questo contesto è evidente che la presenza di una normativa chiara e di linee guida dettagliate non possa che aiutare la crescita e la diffusione di queste soluzioni nate dal sodalizio tra agricoltura e fotovoltaico.

## Lavora con E.ON: professionisti dell'energia sostenibile

Metti in campo la tua professionalità insieme all'energia di un grande Gruppo: ricerchiamo figure specializzate per l'installazione di caldaie, climatizzatori e impianti fotovoltaici, per rendere insieme l'Italia più green.

#MakeltalyGreen

**e.on**



Inquadra il QR Code  
e invia la tua candidatura



**Assumiamo  
in tutta  
Italia**



ANNO VII - N° 22 - 22 MARZO 2023  
Le news del 20 e 21 marzo 2023

---



Diventa sonnenBusiness Partner e sblocca i tuoi crediti fiscali [Scopri di più](#)



**SOLARE GREEN ENERGY**  
LINEA DIRETTA CON L'UNIONE EUROPEA



**ERICARICA**  
diventa magazine

Clicca qui per registrarti e ricevere gratuitamente la rivista



**Al via K.E.Y; sulla pagina LinkedIn di SolareB2B la diretta video**

**PRIMO PIANO.** Parte oggi, mercoledì 22 marzo, la prima edizione di K.E.Y, fiera dedicata al mondo del solare e delle rinnovabili. Alla kermesse, in programma a Rimini dal 22...

[Leggi tutto](#)



**Gennaio-febbraio: in Italia produzione da fotovoltaico a -4,7%**

**PRIMO PIANO.** A febbraio 2023 il fotovoltaico in Italia ha prodotto 1.734 GWh di energia pulita. Il dato segna una crescita del 2,2% rispetto ai 1.697 GWh del 2022. E...

[Leggi tutto](#)



**Sistema di montaggio su zavorre per moduli di grandi dimensioni**

**B-DUE**

APPROVATO DA CONTACT ITALIA e SUNPOWER MAXEON



**OTTIENILA ORA**



**Al via il rebranding di Teknomega, che lancia il motto "evolving together"**

**21/03.** Teknomega, che si occupa di componenti per quadri elettrici, apparecchiature BT, sistemi di fissaggio industriale e fotovoltaico, ha avviato un processo di rebranding...

[Leggi tutto](#)



**Friuli Venezia Giulia: bando da 100 milioni per l'installazione di impianti FV e storage nei condomini**

**20/03.** La giunta regionale del Friuli Venezia Giulia ha approvato il bando per i contributi a fondo perduto per l'installazione di impianti fotovoltaici, accumulatori e...

[Leggi tutto](#)



**SERAPHIM**

**UNLOCK SOLAR UNLOCK THE IMAGINATION**



**Marzo 22-24**

**KEY ENERGY**

Rinnovabile Energy Expo Rimini EXPO

Ti aspettiamo a STAND N° **D7-118**



**Solarwatt lancia i nuovi moduli FV bifacciali vetro vetro Vision**

# I SERVIZI DI SOLARE B2B WEEKLY

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

La newsletter SolareB2B Weekly è una componente fondamentale dell'offerta comunicativa della testata SolareB2B, riassumendo tutte le notizie pubblicate quotidianamente sul sito internet della rivista e condivise sui social. Così facendo, gli operatori del fotovoltaico possono restare aggiornati avendo una visione d'insieme di quanto successo nel mercato i giorni precedenti.

La weekly ha un'impostazione grafica tale da rendere i contenuti fruibili anche da smartphone. Viene inviata via mail con cadenza bisettimanale, ogni lunedì e mercoledì, e raggiunge circa 8.000 operatori dei settori fotovoltaico ed efficienza energetica. A favorire la diffusione della newsletter c'è il supporto che arriva dai social network: l'uscita della weekly viene infatti segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata.

## LE RUBRICHE DELLA WEEKLY

A partire da gennaio 2022 la newsletter di SolareB2B si è arricchita di due nuovi servizi. Ogni lunedì viene pubblicata "La chart della settimana", servizio che consiste in un grafico particolareggiato per meglio leggere e comprendere il mercato del fotovoltaico.

Il mercoledì invece è il momento della rubrica "Green Energy - Linea diretta con l'Unione Europea", uno spazio dedicato ai fatti e alle novità in materia di energie rinnovabili e sostenibilità ambientale nei principali Paesi dell'Unione, in particolare a livello normativo, e nelle commissioni che si occupano di energia.

A partire dal mese di settembre 2022, infine, è stata inserita nella weekly una nuova rubrica dedicata al settore del recruitment e realizzata in collaborazione con la società di recruitment Hunters Group. Nella weekly viene pertanto pubblicato un banner che rimanda alla pagina "Scopri i candidati in ricerca attiva" del sito di Hunters. All'interno di questa pagina, la società di recruitment pubblica i profili interessati a lavorare nell'ambito delle energie rinnovabili. La rubrica affianca la già esistente sezione "Annunci di lavoro", all'interno del quale sono pubblicati i profili ricercati, ma in questo caso dalle aziende del fotovoltaico.

## 4 MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

- Inquadra il QR Code qui accanto e compila il form



- Visita la homepage del sito [www.solareb2b.it](http://www.solareb2b.it) e clicca sul banner nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter SolareB2B Weekly"

- Clicca sul banner a chiusura delle news pubblicate sul sito di SolareB2B

- Digita direttamente l'indirizzo <https://mailchi.mp/solareb2b/iscriviti>

# E-RICARICA: È DISPONIBILE IL NUMERO DI APRILE

IN COPERTINA: STEFANO SCAINELLI, CEO DI SCAME PARRE. ALL'INTERNO LO SPECIALE SULLE COLONNINE DC FAST, UN FOCUS SULLA TECNOLOGIA VEHICLE TO GRID E I RISULTATI DELLA SPERIMENTAZIONE ARERA

Il terzo numero del magazine cartaceo di E-Ricarica, aprile 2023, è disponibile. In copertina l'intervista al Ceo di Scame Parre Stefano Scainelli, che racconta come l'e-mobility sia diventato il business principale per l'azienda grazie a un'attenzione particolare per il design dei prodotti e all'introduzione di soluzioni tecnologicamente all'avanguardia. All'interno lo speciale prodotto dedicato alle colonnine Fast in DC: un segmento che punta su ev-charger versatili con connettori personalizzabili e potenze modulari che vanno dai 30 ai 90 kW. Sul numero di aprile anche un focus sul Vehicle to grid, tecnologia grazie alla quale l'automobile elettrica può cedere corrente alla rete oppure a un'abitazione domestica. Una risorsa importante in prospettiva futura per garantire stabilità alla rete e per garantire un considerevole risparmio agli utenti finali. Spicca inoltre l'intervista a Emanuele Regalini, funzionario infrastrutture energia e unbundling di Arera, in cui viene tracciato un bilancio della sperimentazione che consente di sfruttare gratuitamente fino a 6 kW di potenza per la ricarica domestica utilizzando una delle wall box incluse negli elenchi del GSE. Spazio anche a un approfondimento sulla ricarica gratuita - una leva promozionale che sta scomparendo a causa dell'aumento del costo dell'energia e di una diffusione sempre maggiore dei veicoli elettrici -, oltre a una fotografia sulla ricarica pubblica raccontata attraverso le rilevazioni dello Smart Mobility Report a cura del Politecnico di Milano. Infine ampio spazio a prodotti, news, dati, normative, oltre a una sezione Tutorial per imparare a conoscere il mondo della ricarica.

SPAZIO INTERATTIVO

Leggi il nuovo numero online




# SOLARMG

*designed in Italy*

FOTOVOLTAICO

**INVERTER  
BATTERIE DI ACCUMULO  
ACCESSORI  
SISTEMI CON PENSILINA  
COLONNINE AUTO**



# OCCUPAZIONE NEL FV: IN ITALIA UNA PERSONA SU TRE È DONNA

SECONDO QUANTO EMERGE DAI RISULTATI DI UN SONDAGGIO CONDOTTO DA ITALIA SOLARE CON SOLARE B2B, DELLE 213 AZIENDE INTERVISTATE SOLO IL 36% DEI DIPENDENTI È DI SESSO FEMMINILE. PER L'ASSOCIAZIONE, LE QUOTE ROSA NEL SOLARE NON SEMBRANO DESTINATA A CRESCERE NEL BREVE TERMINE



Circa una persona su tre che lavora nel settore fotovoltaico in Italia è donna, prevalentemente in ruoli amministrativi, finanziari e tecnici. Sono alcuni dei dati emersi dalla prima indagine conoscitiva sulla presenza delle donne del settore fotovoltaico, condotta da Italia Solare con Solare B2B.

Delle 213 aziende che hanno risposto all'indagine, principalmente attive nella progettazione e installazione di impianti fotovoltaici, solo il 36% dei dipendenti sono donne. La proporzione sale fino a quasi la metà solo nelle aziende che operano nei settori consulenza legale, fiscale e finanziaria (48%) e i distributori/grossisti di materiale (44%).

«Il mondo italiano del fotovoltaico ha ancora della strada da percorrere per incrementare la presenza femminile», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare.

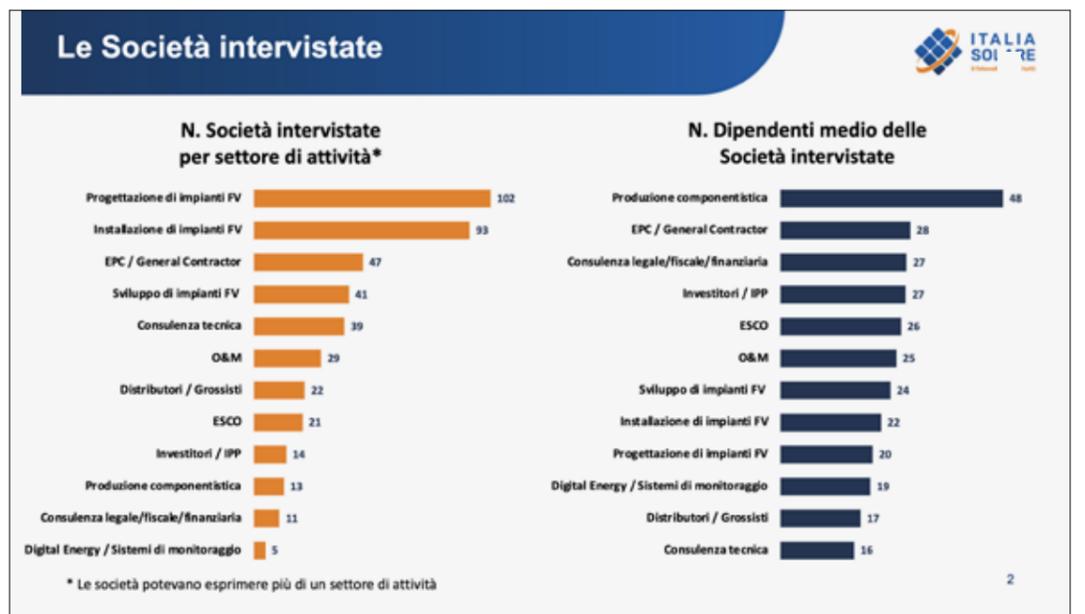
«Per promuovere una maggiore partecipazione femminile nel settore è importante avere consapevolezza di dove ci troviamo oggi e conoscere lo stato dell'arte per identificare esempi virtuosi e barriere strutturali».

## PREVISIONI A BREVE TERMINE

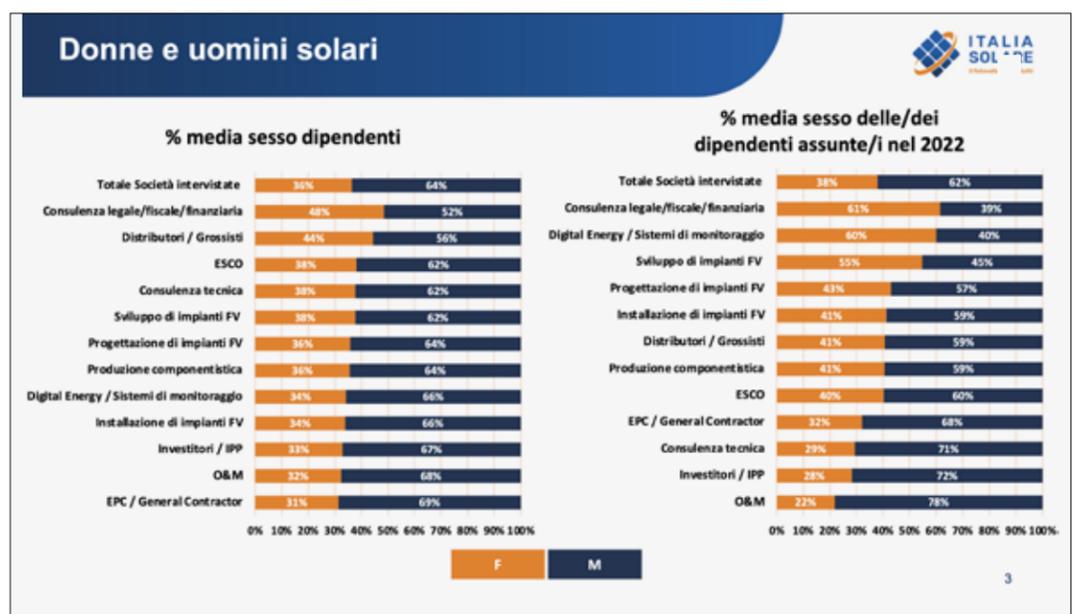
Secondo Italia Solare, la presenza delle donne nel settore fotovoltaico non sembra destinata a crescere nel breve termine. I dati delle nuove assunzioni nel 2022, infatti, indicano che per ogni donna che entra in un'azienda del settore lo fanno due uomini. Tuttavia, alcuni comparti mostrano una tendenza differente, assumendo più donne che uomini, ad esempio quello della consulenza legale e finanziaria (61% delle assunzioni sono donne), digital energy (60%) e sviluppo di impianti (55%). La stragrande maggioranza delle donne lavora full-time, una media del 79%, con i valori massimi (92%) nel comparto investitori/IPP (Independent Power Producer).

## CHE SUCCEDA AI VERTICI

Inoltre, delle 213 imprese intervistate, circa il 50% afferma di non avere donne ai vertici e sul totale solo 17 realtà hanno una donna come amministratrice delegata e 8 hanno una donna presidente. Le amministratrici uniche, invece, sono 22. Su 90 aziende con un consiglio di amministrazione, solo 47 hanno almeno una donna al suo interno. In termini di ruoli ricoperti, in media il 53% delle aziende



AL SONDAGGIO HANNO PARTECIPATO 213 AZIENDE, PRINCIPALMENTE ATTIVE NELLA PROGETTAZIONE E INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



I DATI DELLE NUOVE ASSUNZIONI NEL 2022 INDICANO CHE PER OGNI DONNA CHE ENTRA IN UN'AZIENDA DEL SETTORE LO FANNO DUE UOMINI. TUTTAVIA, ALCUNI COMPARTI MOSTRANO UNA TENDENZA DIFFERENTE, ASSUMENDO PIÙ DONNE CHE UOMINI, AD ESEMPIO QUELLO DELLA CONSULENZA LEGALE E FINANZIARIA, DIGITAL ENERGY E SVILUPPO DI IMPIANTI

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

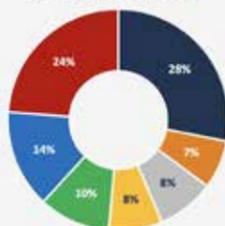
Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare i risultati completi del sondaggio



Tipologia di occupazione delle donne solari



% donne impiegate per area aziendale del tot. Società intervistate



Area aziendale	Amministrazione e controllo	Legale	Risorse umane	Acquisti	Marketing	Commerciale	Tecnica
Consulenza legale/fiscale/finanziaria	23%	13%	6%	6%	15%	12%	25%
Consulenza tecnica	24%	6%	8%	9%	13%	12%	28%
Distributori / Grossisti	29%	2%	6%	9%	18%	30%	6%
EPC / General Contractor	29%	6%	8%	9%	9%	12%	27%
ESCO	23%	9%	11%	11%	12%	10%	23%
Installazione di impianti FV	32%	5%	7%	9%	9%	12%	26%
Investitori / IPP	26%	12%	12%	4%	5%	6%	36%
Digital Energy / Sistemi di monitoraggio	42%	0%	6%	10%	10%	3%	29%
O&M	35%	6%	5%	8%	9%	12%	24%
Produzione componentistica	26%	6%	10%	7%	14%	23%	14%
Progettazione di impianti FV	29%	6%	9%	8%	10%	9%	29%
Sviluppo di impianti FV	27%	9%	9%	7%	7%	8%	33%

LE DONNE DEL FOTOVOLTAICO SONO PIÙ NUMEROSE IN AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO (28%)

conta almeno una donna tra i top manager. Solo in quattro casi, infatti, si superano le due donne top manager in azienda.

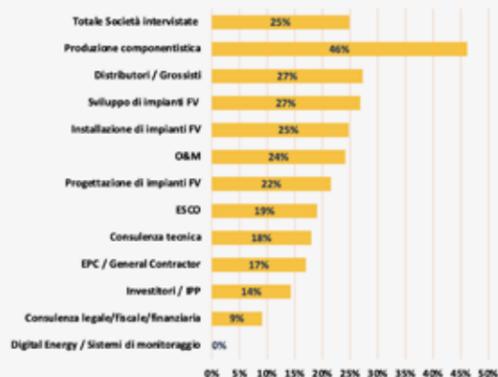
LE AREE DI ATTIVITÀ

Considerando le varie aree di attività all'interno delle aziende, le donne del settore fotovoltaico sono più numerose in amministrazione, finanza e controllo (28%). A seguire troviamo l'area tecnica (24%), il comparto commerciale (14%), marketing (10%), acquisti (8%), risorse umane (8%) e legale (7%). Analizzando i programmi rispetto alla parità di genere, il 25% delle aziende coinvolte presenta al suo interno una policy relativa alla parità di genere e solo il 15% ha programmi o progetti a supporto delle donne. Tra queste spicca il settore della produzione di componentistica (31% delle aziende). Generalmente questi progetti si basano sulla flessibilità di orario.

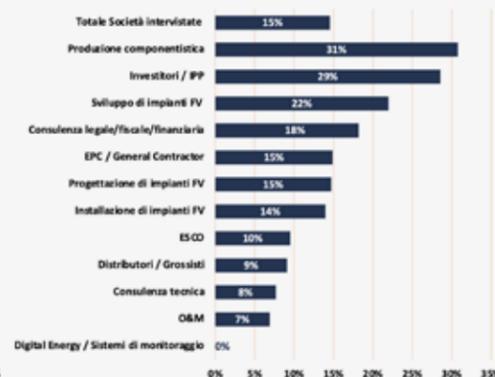
Policy e programmi per le donne solari



% Società che hanno una policy relativa alla parità di genere



% Società con programmi e/o progetti a supporto delle donne



IL 25% DELLE AZIENDE COINVOLTE NEL SONDAGGIO PRESENTA AL SUO INTERNO UNA POLICY RELATIVA ALLA PARITÀ DI GENERE E SOLO IL 15% HA PROGRAMMI O PROGETTI A SUPPORTO DELLE DONNE. GENERALMENTE QUESTI PROGRAMMI SI BASANO SULLA FLESSIBILITÀ DI ORARIO

**Energia Italia.info**  
Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

LA NUOVA TRANSIZIONE ENERGETICA & CULTURALE

Vieni a scoprire Energia Italia 2.0

Energia Italia cambia look e diventa energiaitalia.info, un sito ricco di novità e servizi per gli esperti delle rinnovabili. Diventa protagonista del futuro green con un viaggio travolgente nei nostri portali.

Inizia subito la tua esperienza su [energiaitalia.info](http://energiaitalia.info)



Siamo distributori per



Richiedi una quotazione su: [shop.energiaitalia.info](http://shop.energiaitalia.info)



Pronta consegna

**AUTEL WALLBOX**  
MONO E TRIFASE



7,0 kW  
22,0 kW



**SERAPHIM**  
SRP-410-BMD-HV  
410 Wp



Modulo ad alta efficienza che integra un Wafer di silicio da 182 mm con tecnologia multi-busbar e cella a mezzo taglio.



**AZZURRO INVERTER TRIFASE**



STRINGA 5 >> 20 KWH

• 15000/24000TL-V3  
• 50000TL  
• 50KTL





# ITALIA ED EUROPA TROPPO DIPENDENTI DALLE IMPORTAZIONI: COSÌ LA FILIERA INDUSTRIALE DEL FV PROVA A RIPARTIRE

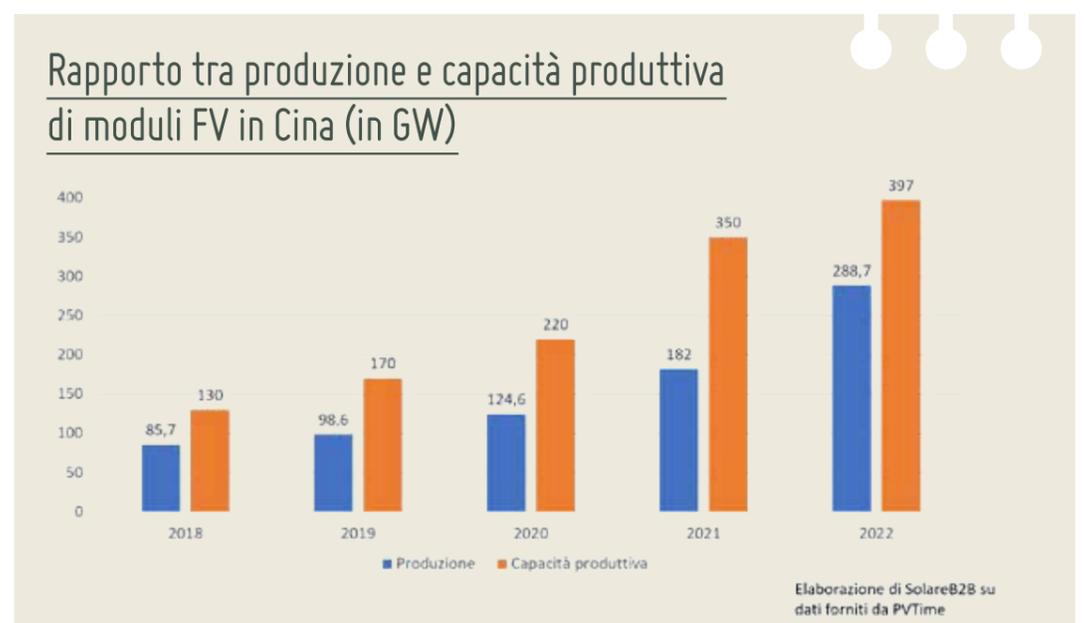
LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI CELLE E WAFER FV NEL VECCHIO CONTINENTE È RISPETTIVAMENTE DI 1 GW E 2 GW ANNUI, MENTRE LA CAPACITÀ DI ASSEMBLAGGIO OSCILLA ATTORNO AI 10 GW. ANCORA TROPPO POCO PER RISPONDERE AL BOOM DI NUOVI IMPIANTI LIMITANDO L'IMPORT. STANDO AI NUOVI OBIETTIVI, ENTRO IL 2023 LA PRODUZIONE EUROPEA DI MODULI DOVRÀ SODDISFARE IL 40% DELLA DOMANDA INTERNA. INTANTO IN ITALIA LA PRODUZIONE ACCELERA, GRAZIE ANCHE ALLE NUOVE LINEE PRODUTTIVE DI 3SUN E FUTURASUN

DI GIANLUIGI TORCHIANI

Il 2022 ha messo in forte evidenza la grave dipendenza energetica dell'Europa dalle importazioni di materie prime dall'estero, con la guerra in Ucraina che ha palesato il rischio instabilità degli approvvigionamenti. Spingendo le leadership continentali ad accelerare sul fronte della generazione da fonti rinnovabili, così da aumentare il tasso di indipendenza energetica del Vecchio Continente. Ma la corsa della green energy, come hanno potuto sperimentare gli operatori del settore, è stata rallentata dalle continue interruzioni della catena di approvvigionamento di tecnologie e componenti, fattore che ha tra l'altro contribuito a un innalzamento dei prezzi. In altre parole: gli ambiziosi obiettivi dell'Unione europea (750 GW di capacità solare fotovoltaica installata entro il 2030, rispetto ai 224 GW attuali) si scontrano oggi con la dipendenza dall'estero per quanto riguarda le tecnologie alla base della generazione solare. Attualmente l'Europa dipende quasi interamente dalle importazioni cinesi per i pannelli fotovoltaici di cui ha bisogno. Il gigante asiatico, in effetti, è la sede delle cinque principali aziende in ogni fase della catena del valore del fotovoltaico, ad eccezione della tedesca Wacker Chemie EG, secondo un'analisi di Mc Kinsey. Una situazione che si è evoluta nel corso del tempo: nei primissimi anni di espansione del solare, l'Europa era infatti in una posizione competitiva anche dal punto di vista della filiera industriale.

## DALLA CRISI DEL 2008 A OGGI

Le cose sono cominciate a cambiare a partire dalla crisi finanziaria del 2008: con il passare degli anni non è diminuita soltanto la quota di mercato delle aziende europee, ma anche il volume dell'output produttivo, con la chiusura di numerose realtà industriali continentali e anche italiane. Per anni, i restanti produttori europei hanno accusato la Cina di dumping, cioè di foraggiare indebitamente le aziende private locali, tanto da dare vita a cause giudiziarie che si sono trascinate per diversi anni, senza peraltro produrre grandi risultati concreti. Secondo Mc Kinsey, la causa principale dello svantaggio competitivo in termini di costi di produzione dei moduli fotovoltaici non è rappresentata soltanto dai costi di manodopera, che ovviamente sono più bassi in Asia rispetto all'Europa. Ad aver creato l'attuale divario in termini di costo unitario sareb-



bero state le economie di scala e l'approccio migliore in termini di investimenti e progettualità della Cina rispetto all'Unione Europea.

Una situazione che, nei quindici anni successivi, si è sostanzialmente cristallizzata, tanto che al momento l'Europa, nonostante una capacità di assemblaggio di moduli di circa 8-10 GW, continua ad affidarsi quasi del tutto al mercato asiatico per l'approvvigionamento di celle e altri materiali (potendo contare su appena 1 GW di capacità di celle e 2 GW di wafer). L'Italia non si trova in una situazione molto diversa: secondo quanto si può leggere nel report "La filiera italiana delle tecnologie per le energie rinnovabili e smart verso il 2030", rilasciato da Enel Foundation, grazie a diverse aziende attive nel settore dei trasformatori, inverter, cavi, morsetteria e altre apparecchiature e componenti per la trasmissione e distribuzione di energia, l'Italia è ben posizionata nei segmenti delle componenti reti e apparecchiature generiche per la generazione di energia elettrica. Al contrario "Lacune evidenti appaiono nella fornitura di componenti specifiche per gli impianti solari ed eolici. In particolare, l'offerta, sebbene presente, pare poco sviluppata. In questo comparto, infatti, si trovano aziende con valore della produzione sotto il mezzo miliardo di euro o dedicate solo in minima parte a questo business". In

particolare, la stima del report è che le aziende nazionali coprano oggi meno del 25% della componentistica necessaria al settore solare; percentuali del tutto similari interessano anche il comparto degli accumuli.

## RIBALTARE LA SITUAZIONE

Ci troviamo insomma in una situazione di dipendenza che, con l'attuale quadro geopolitico, la Commissione europea punta a ribaltare completamente: lo scorso dicembre è stata formalmente lanciata l'Alleanza per l'Industria Solare Fotovoltaica, con l'obiettivo di sviluppare un ecosistema europeo del fotovoltaico che garantisca e diversifichi le forniture di prodotti solari. L'Unione europea ha già definito un obiettivo di 30 GW all'anno di produzione fotovoltaica lungo l'intera catena di fornitura entro il 2025. Nel nostro Paese, il Pnrr - nell'ambito della Missione 2 - mira a sviluppare le filiere industriali nel settore fotovoltaico, eolico e delle batterie. In particolare il punto 5.1.1 è dedicato a "Tecnologia PV (Photovoltaics)" e prevede il sostegno a investimenti privati nel settore della produzione di pannelli fotovoltaici innovativi ad alto rendimento (con una dotazione finanziaria di 400 milioni di euro). Risorse che, tra l'altro, sono già disponibili, con i relativi bandi che sono infatti stati rilasciati nel marzo del 2022. Non è casuale, dunque che anche nel nostro Paese ci sia

## A Cittadella un nuovo stabilimento da 2 GW

FUTURASUN HA ACQUISTATO UN TERRENO DI 24.000 METRI QUADRATI PER LA REALIZZAZIONE DI UNO STABILIMENTO PER LA PRODUZIONE DI MODULI. IL SITO INCLUDERÀ ANCHE UN CENTRO DI R&D PER LA RICERCA SCIENTIFICA APPLICATA, UN AMPIO TEST-FIELD PER IL CONTROLLO E MIGLIORAMENTO DEL PRODOTTO, E UNA PV ACADEMY, CENTRO DI FORMAZIONE PER RICREARE L'EXPERTISE DEI PROFESSIONISTI DEL SETTORE

*FuturaSun ha acquistato un terreno di 24.000 metri quadrati nell'area industriale di Cittadella (Padova) per la realizzazione di uno stabilimento per la produzione di moduli. La gigafactory arriverà a produrre fino a 2 GW all'anno di moduli fotovoltaici ad alta efficienza realizzati con le tecnologie innovative.*

*A fine 2022 l'azienda aveva annunciato la volontà di realizzare un impianto produttivo nel nostro Paese grazie a un investimento complessivo di 25 milioni di euro. Il progetto si inserisce nel piano strategico industriale dell'azienda e dà seguito e concretezza al progetto europeo di ricostruzione della filiera europea assumendo il ruolo di uno dei principali capicordata.*

*«Con questo nuovo polo industriale crediamo di poter valorizzare la nostra città natale e nello stesso tempo divenire punto di riferimento all'interno del piano REPowerEU e del Green Deal europeo», spiega Alessandro Barin, amministratore delegato di FuturaSun. «L'obiettivo è quello di far rinascere la filiera industriale italiana ed europea del fotovoltaico a supporto delle strategie continentali di transizione energetica». Il nuovo stabilimento, progettato su criteri di rispetto dell'ambiente e sostenibilità a tutto tondo, includerà anche un centro di R&D per la ricerca scientifica applicata, un ampio test-field per il controllo e miglioramento del prodotto, e una PV Academy, centro di formazione per ricreare l'expertise dei professionisti del settore.*



oggi un certo fermento intorno alla filiera industriale del fotovoltaico. Il caso più noto, naturalmente, è quello di Enel, che a inizio anno ha dato il via ai lavori di ampliamento del progetto 3Sun Gigafactory di Catania, che passerà dalla attuale capacità produttiva di 200 MW l'anno a circa 3 GW. La grande domanda è se queste azioni saranno poi coronate

da effettivo successo sul mercato. La valutazione di Mc Kinsey è sostanzialmente positiva: gli operatori europei dovrebbero innanzitutto giocare sul fattore competitività adottando per primi le innovazioni tecnologiche, in particolare puntando su una maggiore efficienza delle celle e una maggiore potenza per modulo. In questo caso potrebbe manifestarsi

una maggiore disponibilità dei consumatori finali al pagamento di un sovrapprezzo per i pannelli di produzione europea. Secondo una stima della società di consulenza i clienti potrebbero essere disposti ad accettare una maggiorazione del 10-20% per i prodotti fotovoltaici fabbricati in Europa dotati di una tracciabilità completa.

RIELLO ELETTRONICA **riello** solar tech



## RS HYBRID MONOFASE

**L'evoluzione della gamma inverter ibridi integrati ad un sistema di Energy Storage per applicazioni residenziali.**

- Installazione plug & play
- Potenza Max FV 150% di sovraccarico
- Batterie agli ioni di litio-ferro-fosfato in LV
- Collegamento fino a 6 moduli batteria per una capacità complessiva di 30 kWh
- Ampia capacità di scarica
- Idoneo per retrofit lato AC
- Modulo di backup integrato fino a Max potenza nominale
- IP 65
- Ventilazione naturale
- Parallelabile fino a 3 unità

[www.riello-solartech.com](http://www.riello-solartech.com)



# UN IMPIANTO DA 2,4 MWP SULLO STABILIMENTO SAVONESE DI VETRERIA ETRUSCA

AD ALTARE, IN PROVINCIA DI SAVONA, È STATA REALIZZATA UN'INSTALLAZIONE DI 4.512 PANNELLI FOTOVOLTAICI PER UNA POTENZA COMPLESSIVA PARI A 2,4 MWP. IL PROGETTO È STATO PORTATO A TERMINE IN COLLABORAZIONE CON BAYWA R.E. POWER SOLUTIONS. IL CONSORZIO AICE SCARL HA SVOLTO IL RUOLO DI CONSULENTE PER I TEMI ENERGETICI



**A**ll'inizio del 2023 è stato inaugurato un impianto fotovoltaico installato sul tetto dello stabilimento di Vetreria Etrusca ad Altare, in provincia di Savona. L'impianto è stato realizzato grazie alla collaborazione con BayWa r.e. Power Solutions, che opera nello sviluppo di soluzioni energetiche per le imprese, e Aice Scarl, consorzio che ha svolto il ruolo di consulente per i temi energetici.

#### ENERGIA AUTOCONSUMATA: 3 GWH

Il progetto di Altare, un impianto fotovoltaico su tetto della potenza di 2,4 MWp, fa parte di un percorso di sostenibilità intrapreso dall'azienda per aumentare l'utilizzo di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili. L'impianto consiste in 4.512 moduli fotovoltaici JA Solar da 540 Wp (72 celle) abbinati a 8 inverter Huawei SUN2000-185KTL-H1 e 3 inverter Huawei SUN2000-215KTL-H0 che permetteranno a Vetreria Etrusca di produrre oltre 3 GWh all'anno. Il 100% dell'energia generata verrà autoconsumata direttamente dallo stabilimento. Grazie a questo progetto, la percentuale di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili autoconsumata da Vetreria Etrusca passerà dal 38% al 43%.

#### UN'AZIENDA ENERGIVORA

Ma l'impianto fotovoltaico installato ad Altare è importante anche dal punto di vista economico. «A causa del processo di produzione del vetro, la

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Isolagrande 1 - 17041 Altare (SV)

**Investitore:** Vetreria Etrusca SpA

**Installatore:** BayWa r.e. Power Solutions Srl

**Anno di installazione:** 2022

**Tipologia di impianto:** Impianto fotovoltaico su tetto

**Potenza di picco:** 2,4 MWp

**Tipo e numero di moduli:** 4.512 moduli fotovoltaici JA Solar da 540 Wp (72 celle)

**Tipo e numero di inverter:** 8 inverter Huawei SUN2000-185KTL-H1 e 3 inverter Huawei SUN2000-215KTL-H0

**Struttura di montaggio:** Novotegra

**Produttività annua prevista:** oltre 3 GWh/anno

#### HANNO PARTECIPATO



nostra industria è molto energivora», ha dichiarato Giorgio Leandro, direttore operativo di Vetreria Etrusca. «Integrare quest'impianto fotovoltaico nel nostro stabilimento di Altare ci consente di ridurre considerevolmente il peso della bolletta».

Concetto ribadito anche da Helmut Leiter, head of sales Italy di BayWa r.e. Power Solutions: «Per aziende che sostengono costi energetici elevati è diventato indispensabile produrre la propria energia. Siamo orgogliosi di poter aiutare un'azienda come Vetreria Etrusca a intraprendere un percorso di decarbonizzazione dei propri stabilimenti».

### COLLABORAZIONE CONSOLIDATA

L'impianto fotovoltaico dello stabilimento di Altare non è la prima collaborazione tra Vetreria Etrusca e BayWa r.e. L'installazione infatti segue un altro impianto installato recentemente per lo stabilimento Royal Stampi, in provincia di Milano, impresa specializzata nella produzione di stampi per il packaging vetrario, controllata dalla stessa Vetreria Etrusca.

Questo progetto è stato realizzato con il supporto e la consulenza del consorzio Aice, il cui amministratore delegato, Christian Rossi ha dichiarato: «Aice è lieta di poter assistere Vetreria Etrusca, oltre che nella gestione dei progetti di efficienza energetica, anche nella realizzazione di questo impianto fotovoltaico che rappresenta un traguardo importante verso la transizione energetica».

Giorgio Leandro aggiunge: «L'auspicio è quello di poter continuare a collaborare con BayWa r.e. per migliorare costantemente l'efficienza energetica e ridurre l'impatto ambientale dei nostri stabilimenti produttivi».



SUL TETTO DELLO STABILIMENTO DI VETTERIA ETRUSCA AD ALTARE, IN PROVINCIA DI SAVONA, È STATO INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DELLA POTENZA DI 2.4 MWP. IL 100% DELL'ENERGIA GENERATA VERRÀ AUTOCONSUMATA DIRETTAMENTE DALLO STABILIMENTO. GRAZIE A QUESTO PROGETTO, LA PERCENTUALE DI ENERGIA ELETTRICA PROVENIENTE DA FONTI RINNOVABILI AUTOCONSUMATA DALLO STABILIMENTO PASSERÀ DAL 38% AL 43%



## INSERISCI NELLE TUE PROPOSTE FOTOVOLTAICHE UN ENERGY SMART SYSTEM PER LA GESTIONE E IL CONTROLLO INTELLIGENTE DEGLI AMBIENTI E DELL'ENERGIA.

### SERVIZIO NOTIFICHE

Potrai ricevere i report giornalieri e settimanali direttamente su **Telegram!**



**ASPEC**HOME =

**MASSIMO AUTOCONSUMO,  
MASSIMO RISPARMIO,  
MASSIMO COMFORT**

**Doppio  
brevetto  
UE/USA**

**Diventa partner ufficiale  
e dai valore alle tue proposte energetiche.**

**ASPEC**HOME<sup>®</sup>  
photovoltaic intelligent energy system

ASPECHOME - STARTUP INNOVATIVA

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



# FV, STORAGE E POMPA DI CALORE: COSÌ UN EDIFICIO DIVENTA “GAS FREE”

IN PROVINCIA DI TORINO È STATO RIQUALIFICATO UN IMMOBILE INDIPENDENTE RISCALDATO A GPL CON RADIATORI. LA SOCIETÀ IS ENERGY HA INSTALLATO UN IMPIANTO SOLARE DA 8,8 KWP CON SISTEMA DI ACCUMULO DA 13,1 KWH E UNA POMPA DI CALORE DA 25 KWT. A SEGUITO DELL'INTERVENTO, LO STABILE HA RAGGIUNTO LA CLASSE ENERGETICA A1



**A** Prarostino, in provincia di Torino, è stato effettuato un intervento di riqualificazione di un immobile riscaldato a GPL con radiatori. Il proprietario dell'abitazione voleva rendersi indipendente dal combustibile fossile, oltre a voler riqualificare energeticamente l'immobile. Così la società IS Energy, partner installatore dell'associazione Casa Gas Free per il Piemonte, si è occupata della progettazione e della realizzazione dei lavori. La società si è occupata di tutto l'intervento di degassificazione, dallo smaltimento della caldaia a GPL esistente alla progettazione esecutiva della centrale termica e del sistema di emissione, compreso il sistema fotovoltaico e l'accumulo. A seguito delle opere, lo stabile ha raggiunto una classe energetica A1 ed è stato certificato Casa Gas Free, ovvero una casa che non utilizza fonti fossili.

## LA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA

IS Energy, in dettaglio, ha installato un impianto fotovoltaico di potenza pari a 8,8 kWp utilizzando 22 moduli Sunpower modello Max3 da 400 watt ciascuno e un inverter SolarEdge modello SE6000HD. L'impianto solare è dotato anche di 22 ottimizzatori di potenza SolarEdge e di una batteria di accumulo LG Chem 13 da 13,1 kWh.

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Prarostino

**Investitore:** Cliente privato

**Installatore:** IS Energy

**Anno di installazione:** 2022

**Tipologia di impianto:** Impianto fotovoltaico e pompa di calore

**Potenza della pompa di calore:** Pompa di calore Templari modello Kita I33 da 25 kWt

**Potenza dell'impianto fotovoltaico:** 8,8 kWp

**Tipo di moduli:** 22 moduli Sunpower modello Max3 da 400 watt

**Tipo di inverter:** 1 inverter SolarEdge modello SE6000HD

**Tipo di sistema di accumulo:**

1 batteria LG Chem 13 da 13,1 kWh

**Altri componenti dell'impianto:**

22 ottimizzatori di potenza SolarEdge

HANNO PARTECIPATO



L'energia prodotta è destinata all'autoconsumo. Nel corso del 2022, l'impianto ha prodotto 11.230 kWh. Si tratta di un ottimo risultato considerando l'ombreggiamento presente e che è stato possibile ottenere grazie anche all'installazione di ottimizzatori abbinati a moduli back-contact. A seguito di questa produzione, il cliente è riuscito a soddisfare il suo fabbisogno energetico per il 71% con energia autoprodotta, soprattutto grazie alla presenza di un sistema di accumulo.

zatori abbinati a moduli back-contact. A seguito di questa produzione, il cliente è riuscito a soddisfare il suo fabbisogno energetico per il 71% con energia autoprodotta, soprattutto grazie alla presenza di un sistema di accumulo.

## IL RISCALDAMENTO E L'ACQUA CALDA

L'intervento di efficientamento ha previsto anche l'installazione di una pompa di calore Templari modello Kita I33 da 25 kWt che gestisce l'impianto di riscaldamento sfruttando i radiatori già esistenti. La stessa pompa di calore si occupa anche della produzione di acqua calda sanitaria, prodotta tramite serpentino dedicato in inox.

## INTERVENTO IN SUPERBONUS

L'investimento è stato realizzato sfruttando il meccanismo del Superbonus. Il cliente non si è avvalso dello sconto in fattura, ma ha optato per la cessione dei crediti maturati presso un istituto bancario di sua fiducia. L'ammontare totale dell'investimento è stato inferiore ai 60.000 euro. In termini temporali, dalla diagnosi energetica fino alla conclusione della pratica di cessione del credito sono trascorsi circa 13 mesi.

## UN CLIENTE SODDISFATTO

L'abitazione, pur non essendo un edificio N-Zeb, ha raggiunto un ottimo compromesso tra involucro ed impianti, garantendo bassi consumi e buon comfort abitativo. «Il committente era inizialmente poco convinto della soluzione gas free e voleva prendere in considerazione una soluzione ibrida», spiega Simone Scotto, presidente dell'associazione Casa Gas Free. «Tuttavia il nostro intervento, grazie alla diagnosi energetica del fabbricato, ha convinto il cliente. Importante è stata anche la capacità del nostro partner IS Energy di soddisfare la richiesta di non smantellare il solare termico esistente ma di integrarlo con il nuovo sistema». Il cliente ha inoltre richiesto e ottenuto un impianto fotovoltaico della massima potenza installabile sul suo tetto, non particolarmente ampio. A seguito dei lavori, il cliente si è detto soddisfatto e orgoglioso di aver ricevuto la certificazione Casa Gas Free con relativa targhetta.



IS ENERGY, PARTNER INSTALLATORE DELL'ASSOCIAZIONE CASA GAS FREE PER IL PIEMONTE, HA INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DI POTENZA PARI A 8,8 KWP UTILIZZANDO 22 MODULI SUNPOWER MODELLO MAX3 DA 400 WATT CIASCUNO E UN INVERTER SOLAREEDGE MODELLO SE6000HD. L'IMPIANTO SOLARE È DOTATO ANCHE DI 22 OTTIMIZZATORI DI POTENZA SOLAREEDGE E DI UNA BATTERIA DI ACCUMULO LG CHEM 13 DA 13,1 KWH



## DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE

La difficoltà maggiore è stata riscontrata nel sottodimensionamento del sistema di emissione dal momento che i radiatori presenti erano troppo piccoli per riscaldare la superficie abitativa. L'immobile inoltre aveva un involucro non ottimale. Per cui si è proceduto ad installare nuovi radiatori in acciaio aumentando la superficie di emissione. Questi radiatori sono stati abbinati ad una pompa di calore trifase potente. Sono stati riscontrati problemi, poi risolti in corso d'opera, anche nel recupero dell'impianto solare termico esistente e nella sua integrazione con il nuovo sistema con pompa di calore.

# SOC - SECURITY OPERATION CENTER PER LA PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN ENERGIE RINNOVABILI





# L'IMPORTANZA DEL PROCUREMENT PER EFFICIENTARE LE AZIENDE

GLI SPECIALISTI DEL PROCUREMENT GESTISCONO I PROCESSI DI ACQUISTO SUPPORTANDO LA DIVISIONE TECNICA NELLA NEGOZIAZIONE CON IL FORNITORE. INOLTRE SONO NECESSARI E STRATEGICI PER REALIZZARE IL DIFFICILE CONNUBIO TRA COSTI E SOSTENIBILITÀ. LE FIGURE PIÙ RICERCATE IN QUESTO AMBITO SONO RESPONSABILE UFFICIO ACQUISTI E BUYER



## HUNTERS GROUP

Il procurement è il processo attraverso il quale si ottengono i beni ed i servizi necessari per il business. Le aziende hanno compreso che rafforzare il procurement, il processo di sourcing strategico e la supply chain permette di migliorare l'efficienza, ridurre i costi e mitigare i rischi.

Le realtà produttive hanno spesso figure dedicate che sviluppano attività di procurement: persone che, riportando al Chief Procurement Officer (figura dirigenziale di recente introduzione) oppure direttamente all'amministratore delegato, si occupano di gestire i processi di acquisto, supportando la parte tecnica non solo nella negoziazione con il fornitore, ma anche nella modalità di acquisto. Una nuova tendenza è quella di automatizzare tramite software una parte del processo stesso.

Nel mondo delle energie rinnovabili spesso gli acquisti sono svolti direttamente dalla divisione tecnica la quale, oltre alla progettazione degli impianti, segue anche la fase di vendita.

Ad oggi è difficile trovare specifici professionisti che siano dedicati agli acquisti per impianti fotovoltaici, aerogeneratori, pannelli e in generale componentistica di corredo per la connessione in rete.

Tuttavia, la necessità di avere figure dedicate che possano gestire il processo, individuare i fornitori, svolgere attività di sourcing strategico, coordinare la supply chain è sempre più stringente in relazione alla situazione climatica e politica internazionale.

Per quanto concerne le figure più ricercate su questo mercato possiamo annoverare:

- **Responsabile ufficio acquisti:** si tratta di una figura professionale che ha la capacità di creare la strategia per un processo di acquisti efficace ed efficiente, riducendo i costi. Valuta, con l'ufficio tecnico, la qualità dei fornitori, riduce i costi complessivi per l'azienda, ha la competenza specifica contrattualistica, conosce il mercato di riferimento. Inoltre questa figura si occupa di coordinare l'attività di altre risorse ed ha una RAL che si attesta tra i 55.000 ed

## Opportunità aperte

**PER CONTO DI IMPORTANTE AZIENDA IN ITALIA NEL SETTORE DELLA PUBBLICA ILLUMINAZIONE SUL TERRITORIO NAZIONALE, RICERCHIAMO UN/UNA:**

### Project Manager Fotovoltaico

#### Principali responsabilità:

L'obiettivo dell'inserimento è di promuovere un'organizzazione efficiente, efficace e sicura del lavoro nell'unità operativa di competenza, cioè quella dedicata ai progetti per l'integrazione di impianti fotovoltaici e/o soluzioni di comunità energetiche rinnovabili.

Può, inoltre, svolgere attività di promozione commerciale sui servizi che la società propone nel settore PA o industriale ed è attento alle evoluzioni normative, si integra e collabora con le altre funzioni aziendali per il conseguimento dei risultati.

#### Tra le sue mansioni:

- Responsabile delle attività svolte dal personale operativo e si accerta che la qualità del servizio/lavoro sia compatibile con quanto previsto dal contratto con il cliente.
- Coordinamento del team dedicato alla fase operativa della commessa, assicurando la comprensione e la condivisione degli obiettivi, motivando e supportando il team di lavoro.

- Coordinamento delle imprese in subappalto con il supporto di responsabili di cantiere.
- Gestisce e monitora il conto economico delle commesse di riferimento, assicurando la marginalità e definendo servizio e materiali.
- Predisposizione del budget operativo delle commesse affidate, effettuando il dovuto monitoraggio.
- Collabora alla redazione della documentazione necessaria alla presentazione dei progetti.
- Collabora con la funzione di sviluppo sull'analisi dei sistemi energetici complessi su siti sia industriali che della PA.
- Collabora con l'ufficio acquisti per la definizione dei servizi e dei materiali da acquistare.

#### Principali caratteristiche richieste:

- Laurea triennale/magistrale in Ingegneria Energetica, Meccanica, Economia/diploma tecnico.
- Esperienza nella gestione e nel coordinamento di gruppi di lavoro.
- Conoscenza della normativa tecnica di settore.
- Conoscenza delle tecniche di gestione dei processi, della programmazione e della progettazione nel settore delle Esco, Rinnovabili, efficienza energetica o settori attigui.
- Esperienza in appalti pubblici di almeno 3 anni.
- Ottima conoscenza del pacchetto Office e in particolare di Excel.
- Ottime capacità relazionali, problem solving, forte orientamento al risultato, adattabilità e resilienza, gestione efficace del tempo.

i 65.000 euro annui. Le figure a suo riporto sono i buyer (anche junior).

- **Buyer:** questa figura gestisce solo alcune parti del processo. Solitamente sono dedicati alla ricerca del fornitore in uno specifico segmento, valutazione del fornitore, negoziazione (talvolta accompagnati dal senior), tempi di consegna e verifica qualità del servizio (compreso prodotto) successivamente alla consegna. Possono avere una RAL che arriva sino ai 40.000/45.000 euro. Le figure di procurement, dunque, sono chiamate a supportare le aziende nella transizione green sia per

chi realizza impianti sia per chi li utilizza. Queste professionalità sono necessarie e strategiche per realizzare il difficile connubio tra costi e sostenibilità.

Sono chiamate, inoltre, a lavorare a strettissimo contatto con le altre funzioni aziendali. Avere all'interno di un'azienda una figura proveniente dall'ambito tecnico (o in alternativa un energy manager) e che può specializzarsi per gestire il procurement rappresenta un valore aggiunto per affrontare il futuro.



# EXE SOLAR AMPLIA LA GAMMA TRITON CON I NUOVI MODULI TOPCON DA 108 CELLE

IL PRODUTTORE DI MODULI CON SEDE A BOLZANO ADERISCE ALL'INIZIATIVA MULTINAZIONALE PROMOSSA DALLA COMMISSIONE UE A DICEMBRE 2022. OGGI L'ALLEANZA CONTA CENTO MEMBRI DA 16 PAESI

EXE Srl (Bolzano) ha recentemente aderito alla European Solar PV Industry Alliance (Esia), un'iniziativa multinazionale promossa dalla Commissione europea nel dicembre del 2022 che, ad oggi, conta un centinaio di membri da 16 Paesi. Si tratta di attori rilevanti della catena di creazione del valore nel settore europeo dell'energia solare, dalla progettazione alla produzione, sino all'installazione.

L'obiettivo principale di Esia è la mobilitazione di risorse finanziarie da destinare a progetti solari fotovoltaici in ambito comunitario, con lo scopo di espandere la capacità e quindi l'ulteriore sviluppo del settore in Europa. Tale incremento intende conseguire una produzione annua pari a 30 gigawatt entro il 2025, creando sino a 400.000 posti di lavoro diretti e indiretti. «In qualità di nuovi membri di Esia», spiega Günther Mederle, amministratore delegato di EXE Solar, «ci collochiamo nel giusto contesto per il nostro percorso di crescita che, partendo dall'Italia, guarda sempre più a nord, verso l'area germanofona».

**SPAZIO INTERATTIVO**  
**Accedi**  
**al documento**



I membri della  
European Solar PV  
Industry Alliance



L'OBIETTIVO DI ESIA È QUELLO DI CONSEGUIRE UNA PRODUZIONE DI MODULI ANNUA PARI A 30 GIGAWATT ENTRO IL 2025, CREANDO SINO A 400.000 POSTI DI LAVORO DIRETTI E INDIRETTI

## Contatti

**EXE Srl**  
Via Negrelli Straße 15  
I-39100 Bolzano/Bozen  
**tel.** +39 0471 054672  
[www.exesolar.com](http://www.exesolar.com)

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

**SOLAR** net  
monitoraggio impianti  
2011 - 2021

COMPATIBILE  
CON TUTTE  
LE MARCHE  
DI INVERTER!



## IL MONITORAGGIO PER OGNI IMPIANTO FOTOVOLTAICO

- facile e veloce installazione
- dati consultabili comodamente da PC e Smartphone in tempo reale
- produzione sempre sotto controllo
- assistenza pre/post vendita
- allarmi tempestivi in caso di malfunzionamenti

|| Oltre 400 MW monitorati ||





# VISION, PRONTI A TUTTO

I NUOVI PANNELLI VETRO-VETRO DI SOLARWATT  
SONO LA SCELTA IDEALE PER OGNI AMBITO DI APPLICAZIONE



I Solarwatt Panel vision sono moduli vetro-vetro bifacciali, sostenibili sotto ogni punto di vista perché, oltre a produrre energia pulita, offrono alte prestazioni e un rendimento costante per decenni. Il dipartimento R&S di Solarwatt ha studiato pannelli indistruttibili, duraturi nel tempo: attraverso l'utilizzo di macchinari all'avanguardia ogni singolo componente è stato sviluppato per essere più performante possibile. L'assemblaggio dei moduli avviene in modo totalmente meccanizzato e in ambiente protetto. Le celle solari, integrate nel composito vetro-vetro, formano pannelli con un'eccezionale stabilità e resistenza nel tempo.

## TECNOLOGIA BIFACCIALE

Grazie alla tecnologia bifacciale in qualsiasi tipo di installazione si può ottenere un surplus di energia che viene prodotto dalla parte posteriore. La bifaccialità fa aumentare la potenza del modulo stesso mantenendo superfici e dimensioni del modello standard, inoltre aumenta la producibilità e la longevità in situazioni di ombreggiamento. I Solarwatt Panel vision sono pronti ad affrontare intemperie, a resistere alle sollecitazioni meccaniche, a non farsi scalfire da sostanze chimiche.

## Resistenza alle sollecitazioni meccaniche

I moduli Vision sono testati per resistere ad un sovraccarico fino a 1200 Kg/mq; in pratica possono resistere a un peso paragonabile a quello di sei metri di neve fresca sul tetto. Questo prodotto risulta quindi essere la scelta ideale per installazioni in località caratterizzate da forti precipitazioni nevose.

## Resistenza alla grandine

Per quanto riguarda la grandine, i moduli hanno superato con successo i test di resistenza e possono essere proposti per installazioni nelle aree colpite da frequenti grandinate. In questi test il modulo è stato colpito da chicchi di ghiaccio di 35mm ad una velocità di 100 km/h. Alla fine dei test non è stato valutato solo l'aspetto esterno del pannello, che è risultato essere integro, ma anche le condizioni interne: quindi eventuali danni alle celle, perdita di potenza e di stabilità elettrica.

## Resistenza all'ammoniaca

La gamma Panel vision ha superato con ottimi risultati i test di resistenza alla corrosione da ammoniacca, principale causa della degradazione dei componenti di impianti fotovoltaici tradizionali.

## Resistenza alle trombe d'aria

Grazie alla loro progettazione, i moduli fotovoltaici Solarwatt Panel vision sono la soluzione ideale per rispondere alle criticità di installazioni in aree esposte a frequenti perturbazioni ventose. Le celle solari, integrate nel composito vetro-vetro temperato, perfettamente simmetrico, permettono di assorbire le sollecitazioni meccaniche, evitando deformazioni permanenti e sradicamenti dovuti alla depressione del vento.

## Resistenza alla salsedine

La gamma Panel vision ha ampiamente superato il test di esposizione ad atmosfera salina, estremamente corrosiva per un modulo fotovoltaico tradizionale. Il test riproduce in laboratorio un ambiente ricco di salsedine, nel quale il modulo fotovoltaico viene esposto per una determinata quantità di tempo. Il modulo alla fine della prova non ha mutato la propria efficienza ottenendo quindi la certificazione IEC 61701.

## Qualcosa in più su Solarwatt

Nata nel 1993 e con sede a Dresda, in Germania, Solarwatt GmbH è un'azienda leader a livello europeo nella produzione di pannelli vetro-vetro, nonché uno dei principali fornitori di sistemi di accumulo. Da 30 anni, Solarwatt si fa portavoce della qualità e dell'eccellenza tedesca. Solarwatt conta circa 800 dipendenti in tutto il mondo.





# INTERSOLAR EUROPE 2023: APPUNTAMENTO A GIUGNO A MONACO DI BAVIERA

DAL 14 AL 16 GIUGNO PRESSO MESSE MÜNCHEN SI TERRÀ LA GRANDE KERMESSE EUROPEA DEDICATA AL SETTORE DELL'ENERGIA SOLARE. NEGLI OLTRE 176.000 MQ SONO ATTESI OLTRE 85.000 VISITATORI E LA PRESENZA DI OLTRE 1.600 AZIENDE

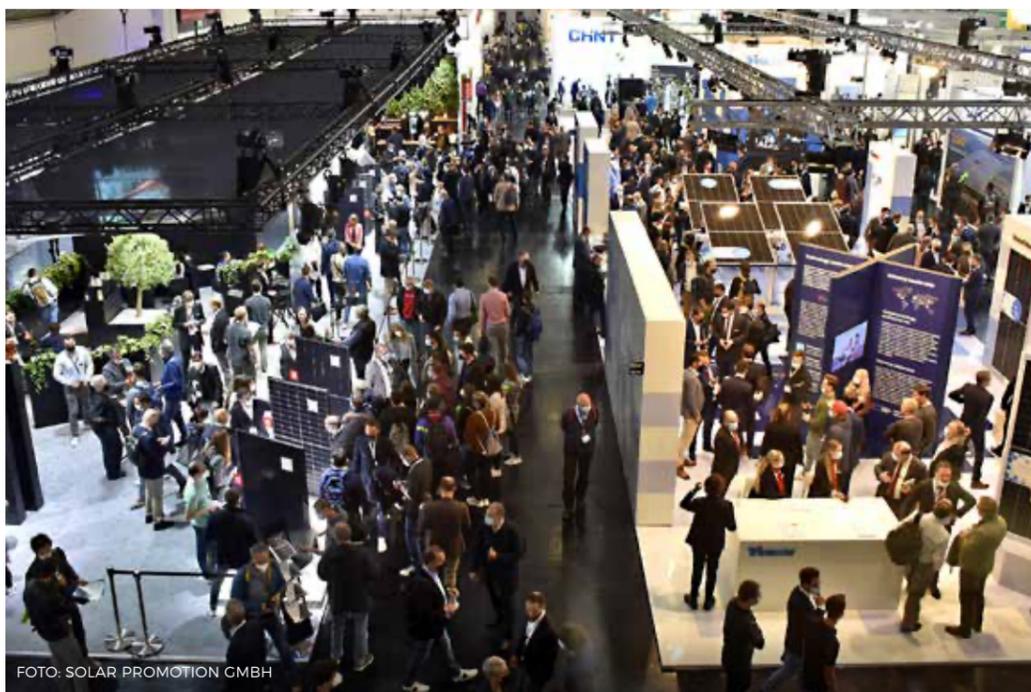


FOTO: SOLAR PROMOTION GMBH

L'industria solare assume un ruolo chiave nella transizione energetica. Questa, tuttavia, può realizzarsi solo se i settori elettricità, riscaldamento e mobilità vengono interconnessi in modo intelligente. A giugno, a Monaco di Baviera, si terrà il principale evento del settore: Intersolar Europe 2023, la fiera leader mondiale per l'industria solare organizzata nell'ambito di The smarter E Europe. In 16 padiglioni e su una superficie espositiva di oltre 176.000 metri quadrati sono attesi oltre 85.000 visitatori, che dal 14 al 16 giugno potranno scoprire in prima persona le innovazioni di oltre 1.600 aziende.

## TUTTE LE COMPETENZE RIUNITE A INTERSOLAR EUROPE 2023

Nel settore fotovoltaico europeo è in corso un vero e proprio boom. Con 41,4 gigawatt (GW) di nuova capacità installata, nel 2022 il mercato fotovoltaico è cresciuto del 47%. L'associazione SolarPower Europe prevede per l'anno in corso una crescita compresa tra i 50 e i 68 GW in Europa. Fedele al motto "Connecting Solar Business", Intersolar Europe offre la possibilità di scoprire da vicino le ultime tendenze e tecnologie. Oltre 920 espositori presenteranno, ad esempio, innovativi concetti di celle, moduli fotovoltaici e sistemi di montaggio all'insegna dell'efficienza, nonché inverter ibridi. Imprese e istituti mostreranno inoltre nuovi modelli per l'attuazione tecnologica di impianti agrovoltai- ci, fotovoltaico galleggiante e integrazione architettonica.

## LE PRINCIPALI TENDENZE DEL SETTORE

Al di là dei singoli componenti fotovoltaici, per l'approvvigionamento energetico di domani è necessaria una gestione intelligente che interconnetta i settori elettricità, riscaldamento e trasporti. Con la decarbonizzazione e l'approccio intersettoriale, infatti, i comparti fotovoltaico, accumulatori e mobilità elettrica si avvicinano sempre più tra di loro. La loro sinergia rende possibile uno sfruttamento dell'energia solare più conveniente e rispettosa del clima, rafforza la resilienza del sistema energetico e aumenta la sicurezza dell'approvvigionamento. In un tale contesto i sistemi ibridi solari acquisiscono una rilevanza sempre maggiore. Per questo l'interazione di componenti efficienti, versatili e modulari si delinea ora come una delle tendenze: sempre più produttori puntano su offerte complete e, oltre a moduli solari, inverter e accumulatori, propongono anche wall box e stazioni di ricarica per auto elettriche o tettoie solari.

### Opportunità di confronto

Guidata dal motto "Connecting Solar Business", Intersolar Europe offre al settore opportunità di confronto per accelerare la trasformazione del mondo dell'energia e della mobilità verso le energie rinnovabili e la mobilità elettrica. Per tutti gli attori e gli innovatori, la fiera rappresenta la migliore piattaforma per fare avanzare la propria attività e posizionare nuovi prodotti e soluzioni nei mercati internazionali. I visitatori specializzati troveranno qui il know-how necessario per ottimizzare continuamente il proprio portfolio, in modo da soddisfare i requisiti del mercato e quindi assumere un ruolo attivo nella transizione energetica.

Per informazioni [www.intersolar.de](http://www.intersolar.de)

## Sistema per tetti piani Dome 6

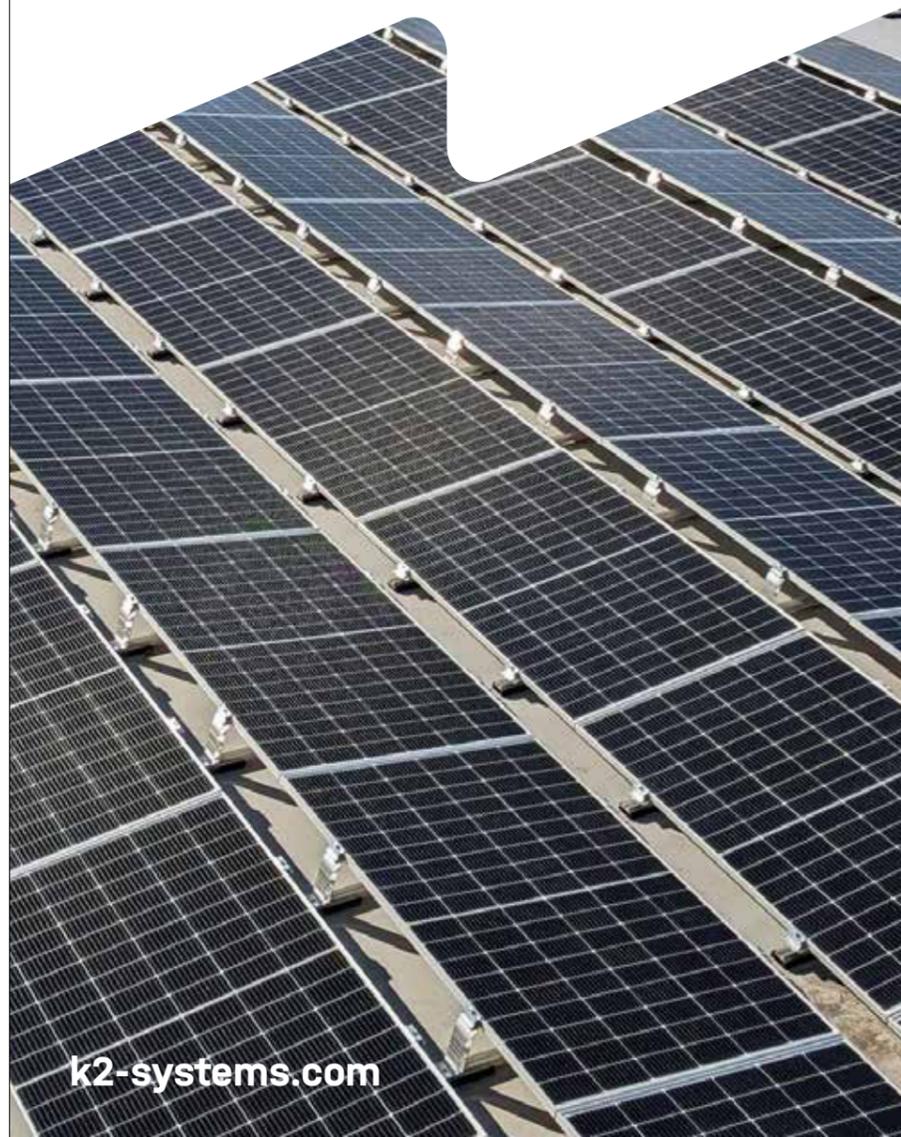
# La tua soluzione di montaggio con K2

L'installazione con moduli di grandi dimensioni o carichi elevati non è un problema con il sistema per tetti piani Dome 6 Classic LS.

- Installazione super-semplice e ottimizzata per le zavorre
- Installazione con **moduli di grandi dimensioni** (fino a 2390 × 1170 mm)
- Progettazione autonoma, anche con **carichi di vento e di neve elevati**

**Pianifica ora in K2 Base!**

[base.k2-systems.com](http://base.k2-systems.com)





# IBC SOLAR: 40 ANNI NEL SOLARE CON UNA GAMMA SPECIALIZZATA

DAL 2021 AL 2022 LA CRESCITA DEL FATTURATO È STATA SIGNIFICATIVA (7 E 12 MILIONI), E PER IL 2023 L'AZIENDA PREVEDE UN RADDOPPIO RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE (20 MILIONI). COME? «GRAZIE ALL'AMPLIAMENTO DEL MAGAZZINO, A PRODOTTI DI QUALITÀ, A CANALI DI VENDITA ONLINE E ALLA FIDELIZZAZIONE DEI NOSTRI INSTALLATORI PARTNER», SPIEGA MARCO PASSAFIUME, COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA DI IBC

IBC Solar si è lasciata alle spalle due anni sfidanti e un anniversario importante festeggiato nel 2022: 40 anni di storia nel fotovoltaico. Il gruppo ha voluto celebrarlo coinvolgendo dipendenti, clienti, fornitori e tutti i partner che hanno condiviso un pezzo di questa lunga avventura, che vogliamo continui ancora a lungo. Quali sono gli obiettivi e i punti di forza dell'azienda?

Ne abbiamo parlato con Marco Passafiume, country manager per l'Italia di IBC Solar.

«Fin dalla fondazione l'azienda ha sempre creduto che il fotovoltaico potesse davvero essere l'alternativa energetica del futuro, e per questo ha puntato su una gamma prodotti specializzata, con linee a marchio proprio ed un rigoroso controllo della qualità. Proprio su quest'ultimo aspetto l'azienda ha investito tanta competenza e risorse realizzando un laboratorio di test interno alla sede centrale. Il Sunlab è un orgoglio per tutti noi e anche una efficace prova da mostrare ai clienti che vengono a trovarci a Bad Staffelstein».

### Quali azioni avete messo in campo per garantire sempre disponibilità di prodotto?

«Stiamo ampliando in modo significativo le nostre capacità di consegna. In questo modo, ci assicuriamo di potervi fornire in modo affidabile i prodotti richiesti, a fronte di un costante aumento della domanda. Da un lato, si sta lavorando sull'ampliamento della superficie dei magazzini, che attualmente è di 50.000 metri quadri. In particolare, abbiamo l'obiettivo di raddoppiare le capacità dei nostri sistemi di accumulo rispetto all'anno precedente.

Un'altra sfida che ci siamo posti è l'incremento della capacità di stoccaggio per quanto riguarda i sistemi di montaggio. Abbiamo avuto conferma dai dati del 2022 che la domanda a medio termine dei nostri sistemi di montaggio avrebbe richiesto l'incremento della produzione. Ecco perché da allora abbiamo adottato una serie di misure. Grazie a molti anni di stretta collaborazione con i nostri fornitori, siamo stati in grado di rinegoziare le quantità esistenti e quindi garantire quote aggiuntive. La continua espansione della nostra rete di produzione ci aiuterà anche a migliorare ulteriormente le nostre quantità di approvvigionamento per il futuro.

Quindi prodotti di qualità con disponibilità incrementata sono la nostra proposta commerciale per i clienti dei Paesi su cui siamo presenti, tra cui l'Italia, un mercato molto impegnativo su cui l'azienda sta puntando molto».

### Il vostro punto di forza nelle vendite è sicuramente l'e-commerce. Quali sono i risultati?

«Tra la fine del 2020 e l'inizio del 2021, in piena pandemia, si è deciso di essere presenti in modo diretto con il canale di vendita



DA GENNAIO 2023 MARCO PASSAFIUME È IL NUOVO COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA. PASSAFIUME È NEL GRUPPO DAL 2010 CON DIVERSI INCARICHI COPERTI, DALLO SVILUPPO DEI PARCHI FOTOVOLTAICI IN FRIULI ALLA GESTIONE DELL'O&M IN EUROPA. «SONO MOLTO SODDISFATTO DEI RISULTATI CONSEGUITI E PUNTIAMO A SVILUPPARE ULTERIORMENTE LA PRESENZA DEL MARCHIO IBC SOLAR NEL MERCATO ITALIANO, FOCALIZZANDOCI SU FIDELIZZAZIONE DEGLI INSTALLATORI ESISTENTI TRAMITE UN CALENDARIO DI FORMAZIONE DEDICATA, UN PROGRAMMA PREMIUM PARTNER CHE PRENDERÀ IL VIA NELLA PRIMA METÀ DI QUEST'ANNO E SUPPORTO TECNICO».

online. Questo significa che l'installatore italiano può accedere al nostro portale con password dedicate e utilizzare tutti i servizi gratuitamente: e-shop, gestione ordini, monitoraggio consegne, documentazione, assistenza, webinar one-to-one e software di progettazione. La scelta di gestire il mercato esclusivamente con la modalità online, senza più una rete vendita sul territorio, è stata premiata dai numeri: oltre 800 nuovi contatti registrati in poco più di due anni, con un parco di clienti attivi di circa 200 installatori. Ovviamente siamo consapevoli che oltre agli strumenti informatici è fondamentale garantire anche una presenza di personale qualificato infatti le attività di pre-vendita, gestione dell'ordine e post-vendita sono affiancate da un team interno che supporta gli

installatori per email e telefono, garantendo la progressiva autonomia del cliente in tutte le fasi sopra elencate. Il nostro team in Italia, in cui la quota femminile è pari al 50% (circa 35% la quota a livello di gruppo) ha creduto da sempre nella potenzialità del lavoro in smart working, una modalità che ha reso possibile raggiungere gli obiettivi in un periodo davvero complesso a livello globale. La nostra sede italiana si trova a Buttrio, un paese ai piedi del Collio (UD), dove operano l'ufficio tecnico e la segreteria. Le altre funzioni sono gestite da remoto da personale in smart working, in collaborazione costante con il resto del team e la casa madre».

### E per quanto riguarda il fatturato in Italia?

«La crescita del fatturato Italia dal 2021 al 2022 è stata significativa (7 e 12 milioni), e per il 2023 ci aspettiamo quasi un raddoppio rispetto all'anno precedente (20 milioni). Costruendo rapporti di fiducia con i nostri clienti, con alle spalle la forza commerciale e l'esperienza della casa madre in Germania, siamo certi che i risultati arriveranno».

### Quali sono i plus della vostra offerta?

«Ciò che distingue IBC Solar dalla media dei distributori è la proposta di soluzioni a marchio, con garanzia made in Germany sia per i moduli che per le strutture di montaggio. Proprio perché crediamo nella nostra proposta commerciale, offriamo 15 anni di garanzia sul pacchetto completo, una garanzia che il privato può facilmente registrare tramite il nostro sito web. Nel Sunlab vengono testati i moduli in combinazione alle strutture di montaggio per fornire una soluzione combinata che resiste nel tempo e garantisce la migliore performance. L'installatore può scegliere dalla classica soluzione a staffa per i tetti a falda (IBC TopFix), all'innovativa applicazione per lamiere grecate (IBC TopFix ECO) fino alla più richiesta soluzione per tetti piani senza perforazione del tetto (IBC AeroFix). In supporto alla scelta della migliore soluzione, offriamo agli installatori il software di progettazione PV Manager, di facile utilizzo, che una volta inserite le caratteristiche del tetto, fornisce una lista componenti dettagliata da ordinare direttamente sull'eshop, con un notevole risparmio di tempo e la possibilità di presentare al cliente privato un progetto professionale e customizzato».

NEL LABORATORIO TEDESCO SUNLAB VENGONO TESTATI I MODULI IN COMBINAZIONE ALLE STRUTTURE DI MONTAGGIO PER FORNIRE UNA SOLUZIONE COMBINATA CHE RESISTE NEL TEMPO E GARANTISCE LA MIGLIORE PERFORMANCE

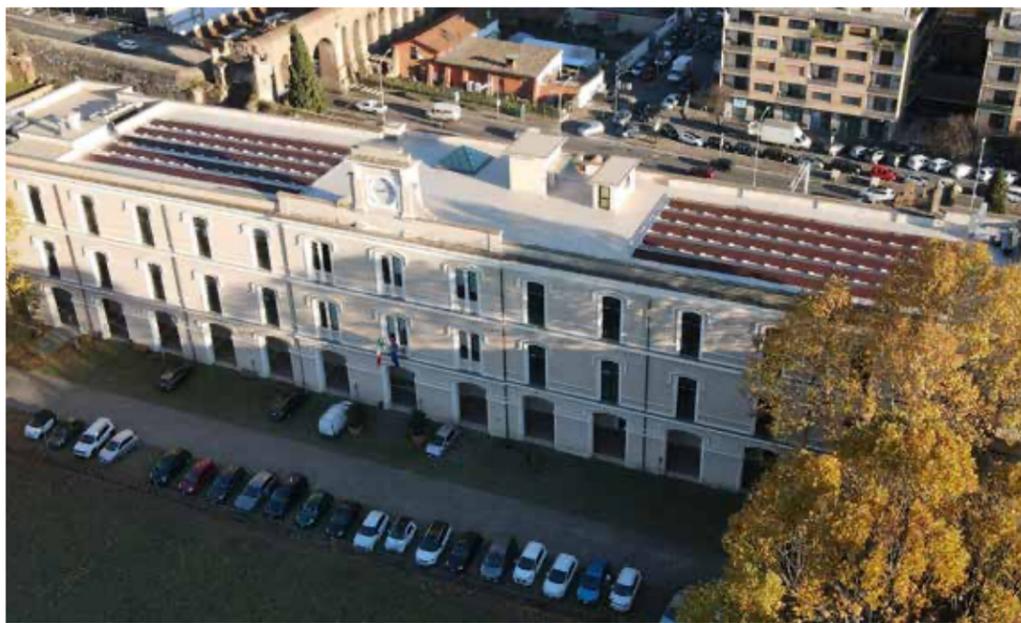


PER LE COPERTURE FOTOVOLTAICHE, L'INSTALLATORE IBC PUÒ SCEGLIERE DALLA CLASSICA SOLUZIONE A STAFFA PER I TETTI A FALDA (IBC TOPFIX), ALL'INNOVATIVA APPLICAZIONE PER LAMIERE GRECATE (IBC TOPFIX ECO) FINO ALLA PIÙ RICHIESTA SOLUZIONE PER TETTI PIANI SENZA PERFORAZIONE DEL TETTO (IBC AEROFIX). IN SUPPORTO ALLA SCELTA DELLA MIGLIORE SOLUZIONE, L'AZIENDA OFFRE AGLI INSTALLATORI IL SOFTWARE DI PROGETTAZIONE PV MANAGER, DI FACILE UTILIZZO, CHE UNA VOLTA INSERITE LE CARATTERISTICHE DEL TETTO, FORNISCE UNA LISTA COMPONENTI DETTAGLIATA DA ORDINARE DIRETTAMENTE SULL'ESHOP, CON UN NOTEVOLE RISPARMIO DI TEMPO E LA POSSIBILITÀ DI PRESENTARE AL CLIENTE PRIVATO UN PROGETTO PROFESSIONALE E CUSTOMIZZATO



# MODULI DI QUALITÀ SUPERIORE PER LE SFIDE DEL DOMANI

BISOL HA LANCIATO LA NUOVA SERIE DI MODULI M10. LA TECNOLOGIA PIÙ AVANZATA DELLE CELLE HALF-CUT CON 10 BUS BAR A FILO SOTTILE (THIN WIRE) CONSENTE UN'EFFICIENZA PIÙ ELEVATA, UNA RIDUZIONE DEGLI HOT SPOT E MINORI PERDITE PER OMBREGGIAMENTO. E CON I PANNELLI SPECTRUM RISPONDE ALLE ESIGENZE DI INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA



In che modo le soluzioni fotovoltaiche di oggi possono risolvere le sfide di domani? I moduli fotovoltaici Bisol di qualità superiore prodotti in Unione europea possono essere una risposta. La questione relativa alla bontà degli investimenti in impianti solari non è più in discussione. Sorgono però, di conseguenza, molte altre esigenze relative alla qualità, all'affidabilità e all'impatto ambientale dei prodotti fotovoltaici. Bisol, il più grande produttore europeo di moduli, offre una risposta. Nel 2010, quando Bisol ha aperto il suo ufficio a Bologna, l'Italia era tra i più grandi mercati fotovoltaici al mondo. All'epoca c'erano molti "attori" sul mercato italiano, ma pochi sono sopravvissuti nel lungo periodo. Bisol è stato uno dei rari produttori europei che ce l'ha fatta. Conoscendo le esigenze del mercato, offrendo prodotti di qualità superiore fabbricati nell'UE e una buona assistenza ai clienti, Bisol è diventata sinonimo di qualità e affidabilità tra i clienti italiani.

## ELEVATI LIVELLI DI SERVIZIO

Marchiol, uno dei maggiori e più avanzati fornitori di materiale per installazioni elettriche in questa parte d'Europa, ha iniziato la collaborazione con Bisol nel 2011. «Bisol ha dimostrato di essere un partner serio, affidabile, disponibile e flessibile, con grande rispetto per le esigenze del mercato», spiega il responsabile del settore fotovoltaico di Marchiol Emanuele Marcon. «Oggi Bisol è uno dei nostri principali partner nella divisione fotovoltaica perché realizza prodotti eccellenti accompagnati da servizi di alto livello forniti da persone competenti e qualificate».

## MAGGIORE EFFICIENZA, MINORI PERDITE IN CASO DI OMBREGGIAMENTO E MINORI COSTI DI TRASPORTO

Recentemente Bisol ha lanciato la nuova serie di moduli M10. La tecnologia più avanzata delle celle half-cut con 10 bus bar a filo sottile (thin wire) consente un'efficienza più elevata, una ridu-

zione degli hot spot e minori perdite per ombreggiamento. Un numero maggiore di bus bar facilita la distribuzione locale delle correnti e riduce la resistenza elettrica interna, consentendo una maggiore potenza a parità di superficie. La sezione circolare dei fili sottili a superficie riflettente aumenta l'assorbimento della luce, mentre la riduzione della distanza tra le celle migliora l'efficienza. Un ulteriore vantaggio legato alla riduzione dei costi di trasporto e dell'impatto sull'ambiente è rappresentato dalla cornice da 30 mm a sezione rinforzata dei moduli Bisol. Nonostante sia più sottile, garantisce la medesima resistenza e stabilità richieste dallo standard IEC.

## LA SOSTENIBILITÀ STA DIVENTANDO UN "MUST"

Con l'implementazione degli standard ESG, la sostenibilità sta diventando un must, indipendentemente dal prodotto. Dato che il consumo di energia per il processo di produzione dei moduli Bisol è fornito da fonti a zero emissioni basate sull'energia solare e nucleare, l'impronta di carbonio per ogni modulo solare è pari a zero. Con oltre 70 centrali solari di proprietà dell'azienda, Bisol produce 10 volte più elettricità di quella che utilizza per la produzione di moduli fotovoltaici: questo la rende un'azienda realmente a zero emissioni di anidride carbonica.

## MODULI FOTOVOLTAICI CHE SI INTEGRANO CON IL CARATTERE STORICO DELL'EDIFICIO

Nonostante il sostegno sia politico che pubblico per l'energia solare sia ormai notevole, ci possono essere ancora problemi sull'idoneità all'installazione in caso di edifici storici o vincolati in genere. Tenendo presente questo aspetto, Bisol ha progettato i moduli fotovoltaici Spectrum con vetro e cornice colorati, che si sposano perfettamente col carattere storico dell'edificio nel suo contesto naturale e che, più in generale, possono persino perfezionare i tratti architettonici di edifici di varie tipologie e stili.



# EXPO TORRE

Torre San Giorgio (CN), Tang, Torino, uscita La Loggia, SS. per Saluzzo km 29

La casa e il clima

# 5.6.7 maggio 2023

## 11<sup>a</sup> EDIZIONE EXPOTORRE

Expotorre un evento unico, dedicato al professionista ed al grande pubblico, alla casa, all'azienda, all'agricoltura, all'industria, al riscaldamento, all'isolamento, alle energie alternative, all'ecologia, al tetto, al clima, alle fontane, alle piscine, al recupero acqua, ai materiali per edilizia, alla domotica, all'illuminazione e al materiale elettrico.

Oltre 250 espositori, 15.000 mq di superficie espositiva per un evento straordinario, che presenta soluzioni uniche nel loro genere per i 6 settori merceologici e vi permetterà di scoprire le ultime novità, acquisire crediti formativi, partecipare a corsi di aggiornamento e formazione, workshop e laboratori.



## 6 SETTORI MERCEOLOGICI

## ORARI

venerdì dalle 10.00 alle 20.00  
sabato dalle 10.00 alle 20.00  
domenica dalle 10.00 alle 18.00  
numero verde 800 577385

INGRESSO GRATUITO  
CON REGISTRAZIONE OBBLIGATORIA

Salta la coda  
CON LA PRE-REGISTRAZIONE  
SUL SITO [www.expotorre.it](http://www.expotorre.it)



# SALVATORE CAROLLO SUL PALCO DI RICHMOND ENERGY BUSINESS FORUM 2023

DURANTE LA PLENARIA DI APERTURA DELL'EDIZIONE PRIMAVERILE DELL'EVENTO, SVOLTASI DAL 5 AL 7 MARZO, IL MANAGER HA PARLATO DELLA FRAGILITÀ STRUTTURALE DEL SISTEMA ITALIA E HA INVITATO I MANAGER DELLE AZIENDE ENERGETICHE A NON SCORAGGIARSI

Contenuti, business, networking: a primavera e in autunno la destinazione più cool per i playmakers dell'energia è Rimini. Perché? Perché al Grand Hotel di Rimini è ormai tradizione per molti dirigenti di aziende italiane che si occupano di energia da entrambe le parti della barricata (vendita e acquisti) ritrovarsi e fare il punto sul medio e lungo termine. Alcuni volte cambiano, altri no, ma una cosa certamente non cambia: la straordinaria energia del fare che si respira durante conferenze e sessioni di business.

Asse portante del forum è il programma conferenze. Salvatore Carollo è il market analyst che Richmond Italia ha voluto sul palco della plenaria di apertura dell'edizione di primavera 2023, svoltasi dal 5 al 7 marzo con il sostegno di ABB Gold sponsor. Ha alle spalle una lunga carriera in ENI, dove si è occupato di formazione prezzi, trading e negoziati. Dal 1990 al 2015 ha vissuto fra Londra ed Amsterdam. Oggi è CEO dell'azienda di consulenza Energy and Oil Gas Consultancy Division, tiene conferenze e corsi universitari e pubblica libri, fra i quali il testo di riferimento *Understanding Oil Prices* (2011).

Carollo ha parlato di fragilità strutturale e crisi ucraina. Il mainstream politico ritiene ormai "morto" il settore del gas, come in generale il comparto delle fonti fossili. L'Italia, dopo essere stata la base più importante della raffinazione europea, rischia di pagare duramente. L'impazzimento dei prezzi del gas e dei prodotti petroliferi mostra come l'ottimismo facilone sulla transizione energetica rischi di lasciarci scoperti a metà del guado. A latere dei lavori, ha rilasciato un'intervista.

### Come legge il momento attuale del mercato dell'energia?

«Stiamo attraversando un momento di grande confusione. Vedo le classi dirigenti e i politici sposare la causa ambientale senza coniugarla a una consapevolezza dei processi tecnologici. Mi pare che prevalga una facile convinzione, una "scorciatoia" che passa sotto il nome di via elettrica. Non ci si rende conto che il problema è più complesso e che esistono alternative molto più interessanti e soprattutto praticabili in tutto il Paese, non solo adatte a ricchi e benestanti, che possono arrivare a coprire le zone agrarie del Sud, i paesi dell'Appennino, o dove l'approvvigionamento elettrico è arduo»

### Cosa possono fare i manager in uno scenario del genere?

«La cosa importante per un manager d'azienda energetica e in generale per i manager è quella di non scoraggiarsi. A fronte delle evidenze solide e concrete che la realtà ci impone, la politica non potrà che prenderne atto. Abbiamo visto lo stop del Parlamento europeo alle auto a combustione interna sull'onda di questa religiosità del concetto di ambiente. Ma abbiamo anche visto che di fronte alla reazione dei settori produttivi stanno facendo marcia indietro e probabilmente si tornerà a una soluzione più ragionevole. La cosa peggiore che può fare un manager è interrompere i processi di riconversione, trasformazione e investimento per paura del clima ideologico. Bisogna andare avanti e seguire la propria rotta senza scartare di lato».

### Quale contributo può dare l'Europa?

«È evidente che noi facciamo parte della Comunità europea, così come è evidente che la gestione delle risorse finanziarie avvenga in Europa. Abbiamo assolutamente bisogno di stare in Europa. Ma abbiamo anche bisogno di studiare, di arrivare a Bruxelles preparati. Vedo per esempio con quanta faciloneria molti italiani si ispirino al modello norvegese. Bene, c'è un abisso fra la Norvegia e il Sud Italia! La Norvegia è un paese più grande dell'Italia con 6 milioni di abitanti, cioè gli abitanti della sola Sicilia. Ha 6.000 dighe, produce energia elettrica da idroelettrico a costi



bassissimi ed esporta energia elettrica in Svezia, in Danimarca e nel Regno Unito. La Norvegia è anche un produttore di idrocarburi, che continua a sviluppare per esportarli e fare cassa. A fronte di questo modello, ogni soluzione elettrica significa risparmiare. Ma non è assolutamente paragonabile al contesto del Sud Italia, dove l'elettricità bisogna prima produrla e poi trasportarla. È impensabile pensare a una soluzione unica europea. La capacità dell'Italia dovrebbe essere quella di far pesare questi elementi. Ma per fare questo bisogna studiare, documentarsi, essere convinti, dialogare con gli imprenditori, gli scienziati e gli esperti. Altrimenti si finisce col fare politica a braccio, con soluzioni che ideologicamente appaiono più belle, ma che non sono applicabili nel resto dell'Europa».

### Quale sarà il futuro italiano nel gas?

«Fare un hub del gas europeo in Italia è una cosa fattibile. L'hub si può fare guardando al Mediterraneo orientale e a tutto quel gas che viene prodotto off shore: Cipro, Libano, Israele, Egitto in qualche misura. Coalizzando questi paesi, si potrebbe convogliare il loro gas verso l'Italia e unirlo alla nostra produzione nazionale di gas. Hub non è solo essere uno snodo di transito del passaggio del gas, ma significa anche determinare un mercato spot del gas, e quindi una borsa del gas. Quello che ha tentato di fare Amsterdam lo dobbiamo fare noi: usiamo la Borsa di Milano, creiamo un mercato del gas e determiniamo il prezzo del gas del Mediterraneo, in

contrapposizione agli speculatori del Nord Europa che nel 2022 ci hanno messo in ginocchio. A valle di questo, qualche paese africano come l'Algeria potrebbe anche unirsi a noi, ma non prima».

### Mentre l'elettrico come si svilupperà?

«L'elettrico continuerà a svilupparsi. Ma l'elettricità è una parte dell'energia, non è tutta l'energia. È chiaro che tenderemo a espandere i consumi di elettricità ma dobbiamo stare attenti a dire che l'auto elettrica inquina meno di quella diesel: dipende da come è prodotta l'energia elettrica. Perché se per far muovere un'auto elettrica devo produrre elettricità usando il carbone, allora inquina di più. Ci vuole equilibrio nelle cose. La svolta importante, definitiva, verso una fonte o l'altra potrebbe avvenire se passassimo alla fusione nucleare. Allora a quel punto non ci sarebbe più discussione, avremmo fatto un salto di qualità determinante. Ma fino a quel giorno abbiamo bisogno di un paniere di fonti energetiche che si bilancino fra di loro. E soprattutto dovremmo spingere la ricerca di combustibili tecnologicamente evoluti che abbattano le emissioni. È più facile abbattere le emissioni portando in Africa e in Asia combustibili non inquinanti a basse emissioni che non fare noi l'abbattimento al 100% sapendo che contiamo solo per l'8% del pianeta. Bisogna bilanciare le varie soluzioni basandoci sulla neutralità tecnologica, sui fatti e sulla ricerca scientifica».

## L'evento

Richmond Energy business forum è un evento a porte chiuse in cui rappresentanti delle aziende del settore seguono un programma di conferenze e workshop gratuito, fanno networking e incontrano un gruppo molto selezionato di fornitori nel corso di meeting di mezz'ora. Agenda di ogni singolo partecipante viene gestita da un software proprietario che gestisce le segnalazioni di interesse preliminari di ciascun partecipante. Richmond Italia è leader in Italia nel settore degli eventi di business matching dal 1994, e nel 2023 organizza un calendario di 24 forum.

**Sono aperte le iscrizioni per l'edizione autunnale, che si svolgerà a Rimini dal 20 al 22 settembre 2023, con il giornalista Federico Rampini come opening speaker.**

Per informazioni visita il sito: <https://www.richmonditalia.it/eventi/energy-business-forum-autumn/> o contattaci all'indirizzo mail: [info@richmonditalia.it](mailto:info@richmonditalia.it)

# EEL: IL TUO PARTNER PER L'ACCUMULO DAL RESIDENZIALE AL COMMERCIALE

L'AZIENDA VICENTINA, CON FOCUS SU CONVERSIONE E STOCCAGGIO DELL'ENERGIA NEL CAMPO DELLE FONTI RINNOVABILI, PROPONE TRA LE SUE SOLUZIONI IL SISTEMA ALL IN ONE EDO, COMPOSTO DA INVERTER, BATTERIE E SMART METER E PENSATO PER USO RESIDENZIALE. PER IL SEGMENTO INDUSTRIALE INVECE SPICCA IL PRODOTTO MAX BESS, IDEALE ANCHE PER INSTALLAZIONI SU LARGA SCALA

La missione di EEL inizia a Vicenza nel 1978 da un patrimonio di varie e consolidate esperienze nell'elettronica di potenza, nei sistemi di automazione e nelle tecnologie di produzione industriali. Negli ultimi dieci anni, un focus particolare sulla conversione e lo stoccaggio dell'energia nel campo delle fonti rinnovabili ha permesso all'azienda di allinearsi alle richieste di un mercato in continua evoluzione.

## UN SISTEMA PER IL RESIDENZIALE

Tra le soluzioni proposte da EEL spicca il sistema ibrido con accumulo Edo. Si tratta di un sistema All in One, composto quindi da inverter, batterie e smart meter che sono forniti in un kit completo pronto per essere installato. Il sistema è flessibile e modulare e può essere utilizzato su nuovi impianti, in configurazione ibrida, o su impianti fotovoltaici già esistenti permettendo il retrofit in AC coupled. Edo racchiude in sé tutta la competenza e l'esperienza di EEL, che supporta da remoto i suoi clienti, tramite un reparto service specializzato e l'invio tempestivo di ricambi dal magazzino situato in Italia. Il sistema EDO comprende tutti i componenti necessari per trasformare l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici in energia utilizzabile per i consumi della casa o eventualmente stoccarla nelle batterie integrate per utilizzarla nel momento di maggior fabbisogno. Il sistema include anche la funzione backup che garantisce disponibilità di potenza anche in caso di blackout per tutte le utenze critiche dell'abitazione. Con l'app dedicata il cliente può controllare il suo sistema da remoto ovunque, verificandone lo stato e il funzionamento, e anche ricevere report personalizzati. I prodotti EDO sono disponibili in pronta consegna e certificati per il mercato italiano.

## SOLUZIONI PER IL SEGMENTO C&I

Sul fronte industriale, invece, EEL propone il sistema di accumulo Max Bess che permette all'utilizzatore finale un'ottimizzazione e una riduzione del consumo di energia prelevata dalla rete. Max Bess è un sistema All in One composto da inverter, batterie, BMS e sistema EMS, interamente progettato e realizzato da EEL in Italia. Può essere utilizzato come unità di backup e per sistemi di generazione off grid con la funzionalità di ottimizzazione dei consumi dei generatori. Grazie alle dimensioni molto compatte, è ideale per installazioni in contesti commerciali ed industriali, ma anche per installazioni su larga scala vista la modularità e flessibilità di installazione. Infatti Max Bess consente un ampio range di configurazioni utilizzando in parallelo più unità. Il sistema è già disponibile per il mercato ed è certificato CEI 0-21 e CEI 0-16.



PER MAGGIORI  
INFORMAZIONI  
VISITA IL SITO:  
[WWW.EEL.IT](http://WWW.EEL.IT)



*Nel mese di marzo 2023 in provincia di Brindisi l'azienda EEL ha installato un sistema di accumulo Max Bess presso una società del settore alimentare che lavora e confeziona frutta e ortaggi. Sul tetto dell'azienda era già presente un impianto fotovoltaico di potenza installata pari a 240 kWp. Sono state quindi accoppiate in rete due unità Max Bess da 70-72 kWh l'una, per totali 140-144 kWh. Max Bess andrà così a ridurre i consumi dell'azienda, lavorando in modalità autoconsumo per circa l'80% del fabbisogno energetico giornaliero. Inoltre coprirà eventuali picchi di consumo grazie alla sua funzione di peak shaving*

## Caratteristiche di Edo

- **Taglie di potenza disponibili:** 3,68 e 5 kW monofase, 10 kW trifase.
- **Capacità modulare:** da 5 a 20 kWh per il monofase, da 10 a 40 kWh per il trifase.
- **Batterie LFP:** maggior durata e sicurezza, 10 anni di garanzia sulle performance.
- **Dimensioni ridotte e cablaggi integrati nel sistema**
- **Backup integrato**
- **IP65 per installazioni outdoor**

## Caratteristiche di Max Bess

- **Sistema storage con 72 kWh di accumulo**
- **PCS integrato con potenza fino a 70 kW**
- **Sistema espandibile con più unità in parallelo**
- **Batterie LFP:** maggior durata e sicurezza
- **Monitoring e accesso remoto via web server**
- **Funzionalità:** peak shaving, demand shifting, self-consumption



# SOPRASOLAR FIX EVO

## L'INNOVATIVO SUPPORTO DI SOPREMA PER PANNELLI FOTOVOLTAICI

**SOPRASOLAR FIX EVO** è l'innovativo sistema per l'installazione dei pannelli fotovoltaici su coperture impermeabilizzate con membrane bituminose o sintetiche. La versatilità e la durabilità del sistema SOPRASOLAR di Soprema sono inoltre supportate da un servizio di consulenza tecnica personalizzata durante tutte le fasi del progetto.

Inquadra il QR-CODE per saperne di più.



Seguici su



# TRANSIZIONE ENERGETICA

## NEWS

### SORGENIA CON LA PIATTAFORMA MYNEXTMOVE ENTRA NELL'E-MOBILITY COME EMSP



Sorgenia diventa E-Mobility service provider: la multiutility, attraverso la piattaforma digitale MyNextMove, fornisce l'ubicazione in tempo reale di 30mila colonnine dislocate in tutta Italia. L'app MyNextMove può essere utilizzata da tutti gli e-driver, quindi non solo da coloro che hanno sottoscritto un contratto di fornitura energetica con Sorgenia. In seguito a un sondaggio effettuato dalla multiutility in collaborazione con Human Highway e finalizzato a conoscere il punto di vista dei consumatori sull'auto elettrica, è emerso che per i consumatori è importante avere l'indicazione di colonnine libere nelle vicinanze (80,8%), poter gestire contemporaneamente più forniture (ricarica elettrica ma anche luce, gas e fibra) e scegliere la fonte energetica della ricarica (89%). Quest'ultimo è un elemento che Sorgenia ha inserito in modo distintivo nella piattaforma MyNextMove, permettendo di selezionare le colonnine che erogano solo energia da fonte rinnovabile. Inoltre nell'area personale del proprio profilo è possibile visualizzare lo storico delle ricariche effettuate con i costi e il relativo risparmio di CO2 immesso nell'atmosfera. È previsto un servizio di assistenza e la possibilità di utilizzare un portafoglio virtuale con pacchetti prepagati che danno diritto a un credito omaggio crescente con l'aumentare dell'importo. Per ogni ricarica effettuata tramite MyNextMove, si ricevono dei Green Coins da utilizzare nella app MySorgenia per acquistare oggetti ambientalmente compatibili o supportare progetti di sostenibilità ambientale. In occasione del lancio, ai clienti della multiutility sono state riservate tariffe particolarmente vantaggiose.

### ENEL X E MIDAC REALIZZERANNO IN ITALIA UN IMPIANTO DI RICICLO DI BATTERIE AL LITIO PER VEICOLI ELETTRICI

Enel X e Midac hanno siglato una partnership per avviare attività di ricerca e sviluppo al fine di realizzare in Italia il primo grande impianto di riciclo di batterie al litio per veicoli elettrici, sistemi industriali e sistemi stazionari. L'iniziativa, condotta in accordo con altre aziende ed enti di ricerca italiani ed europei, tra cui Enea, rientra nell'ambito del progetto europeo Ipcei sulle batterie, e punta a contribuire allo sviluppo di una filiera europea delle batterie al litio che sia sostenibile e in linea con il paradigma della circolarità. In Europa, al 2030, si stima un volume complessivo di batterie al litio da riciclare di circa 200.000 tonnellate. Il progetto, quindi, contribuirà a rendere sempre più sostenibile la transizione energetica. Il progetto prevede che Enel X e Midac svolgano attività di ricerca e sviluppo per la realizzazione dell'impianto, ciascuna nel proprio ambito di competenza, sviluppando un modello virtuoso improntato alla circolarità che consentirà di trasformare pacchi batteria esausti in materie prime da impiegare per realizzare nuove celle, limitando l'estrazione di minerali e riducendo così costi e impatti ambientali del processo. In particolare, Enel X si occuperà di studiare e sviluppare le migliori tecnologie per lo smontaggio automatico delle batterie al litio e il loro processo di riciclo. Midac, invece, curerà lo sviluppo dell'intero processo di riciclo al litio, inizialmente in una dimensione in scala pilota, e successivamente con una capacità di almeno 10.000 tonnellate all'anno.



### TRANSIZIONE ECOLOGICA: ACCORDO ENEA-REGIONE EMILIA-ROMAGNA PER INNOVAZIONE E NUOVE TECNOLOGIE

La Regione Emilia-Romagna e l'Enea hanno sottoscritto un Protocollo di intesa sui temi della transizione ecologica che ha tra i punti cruciali nuovi progetti di innovazione tecnologica, lo sviluppo negli usi industriali e nel settore della mobilità dell'idrogeno verde, così come la creazione di comunità energetiche rinnovabili e gruppi di autoconsumo collettivo, strategie di Pianificazione energetica regionale nonché ricerca innovativa nel campo delle tecnologie energetiche e valorizzazione di materiali di scarto, acque reflue e gestione efficiente dei rifiuti.



L'accordo, che ha una durata triennale, sul fronte dell'economia circolare e della simbiosi industriale punta, tramite il Centro Enea di Bologna quale polo di riferimento, a costruire ecosistemi di imprese con l'obiettivo di implementarne la competitività e la sostenibilità economica e ambientale dei materiali di scarto e delle acque reflue e di gestione efficiente dei rifiuti. Questo diffondendo le migliori pratiche e tecnologie applicabili per aumentare la sostenibilità degli impianti e dei processi interessati. La ricerca innovativa passerà anche attraverso la valorizzazione del Centro Enea del Brasimone, sull'Appennino bolognese, quale polo di riferimento a livello nazionale e internazionale per la ricerca scientifica e sperimentale innovativa nel campo delle tecnologie energetiche. L'utilizzo e rafforzamento della "piattaforma tecnologica Brasimone" consentirà di proseguire l'attrazione di talenti, imprese emergenti e progetti di ricerca e sviluppo degli ecosistemi dell'innovazione dell'Emilia-Romagna anche in collaborazione con le altre infrastrutture di ricerca presenti sul territorio. «L'accordo, frutto dei proficui rapporti di reciproca collaborazione con l'Enea realizzati in questi anni in diversi contesti è certamente un importante strumento con cui la Regione può affrontare le problematiche legate alle emissioni in atmosfera di gas serra, ai cambiamenti climatici e agli approvvigionamenti energetici» spiega l'assessore regionale allo Sviluppo economico e Green economy, Vincenzo Colla. «Temi sui quali puntiamo ad avviare una collaborazione per condividere conoscenze e competenze e sviluppare progetti e iniziative. Si tratta di un importante supporto per le sfide dell'economia circolare e della ricerca innovativa. Perché siamo tutti impegnati a portare l'Emilia-Romagna verso modelli di sviluppo che siano sostenibili dal punto di vista sociale, dell'ambiente e dell'economia».

## CONTO TERMICO: ALLA PA IL 63% DEGLI INCENTIVI EROGATI DAL GSE (140 MILIONI DI EURO)

Il GSE ha aggiornato il Contatore del Conto termico, lo strumento che permette di monitorare l'andamento degli incentivi impegnati, e previsti dai D.M. 28/12/12 e D.M. 16/02/2016, per la realizzazione di interventi di efficienza energetica e di impianti termici alimentati a fonti rinnovabili. L'impegno di spesa complessivo stimato per l'anno in corso è di 192 milioni di euro, di cui 127 milioni per quelli realizzati dalla Pubblica Amministrazione (di questi, 24 milioni di euro mediante prenotazione) e 65 milioni per interventi di privati. I tre importi impegnati rientrano nei limiti di spesa annui previsti per privati (700 milioni), Pubblica Amministrazione (200 milioni) e prenotazioni (100 milioni). Relativamente al 2022, l'impegno di spesa ammonta complessivamente a 283 milioni di euro di cui 177 per interventi di privati e 106 per quelli realizzati dalla PA. Dall'avvio del meccanismo (2013) al 1° gennaio 2023 sono pervenute circa 583 mila richieste di incentivi e impegnati 1 miliardo e 791 milioni di euro di cui: 579 milioni di euro per interventi realizzati dalla PA e 1 miliardo e 212 milioni di euro per interventi realizzati da privati.



## DA VISSMANN LA NUOVA POMPA DI CALORE VITOCAL 250-A PRO PER INSTALLAZIONI COMMERCIALI

Viessmann lancia la nuova pompa di calore Vitocal 250-A PRO per installazioni commerciali. Il prodotto presenta una potenza superiore con chassis simile all'unità esterna delle Vitocal 250-A/252-A per il settore residenziale. Con modelli di taglia che vanno da 32 kW a 40 kW, il nuovo modello può essere implementato in cascata per garantire anche potenze maggiori. Ulteriore vantaggio di questo modello è



l'utilizzo del refrigerante naturale R290 (propano) considerato sostenibile dal punto di vista ambientale. Insieme alla pompa di calore, l'azienda lancia il climatizzatore monosplit ad alta potenza Energysplit PRO, integrabile con un impianto fotovoltaico. Accanto alle soluzioni per il commerciale, Viessmann fornisce un sistema integrato anche per il residenziale. Il sistema si compone di pompa di calore, moduli fotovoltaici Vitovolt 300, sistema di storage Vitocharge e, all'occorrenza, colonnina di ricarica per auto elettriche VECO4 Smart. "Uno dei principali vantaggi dei sistemi integrati Viessmann è il risparmio economico",

si legge in una nota dell'azienda. "Utilizzando l'energia solare come fonte primaria di energia da accumulare, termicamente, nel serbatoio della pompa di calore ed elettricamente nella batteria, il sistema garantisce una sensibile riduzione dei costi. A questo si aggiunge inoltre la possibilità di usufruire di agevolazioni e incentivi fiscali. È importante sottolineare, inoltre, la consistente riduzione dell'impatto ambientale e l'aumento dell'efficienza energetica. Le innovative tecnologie dell'azienda rendono possibile un funzionamento intelligente del sistema, che determina le condizioni ottimali della pompa di calore in funzione della produzione elettrica da parte dell'impianto fotovoltaico".

## SCAME PARRE LANCIAM BE-D, WALL BOX IN DC DA 25 KW

Presentata in anteprima lo scorso novembre durante Key Energy, è ora disponibile la wall box BE-D di Scame Parre. Si tratta di un ev-charger in DC da 25 kW - ideale per strutture ricettive, centri commerciali, parcheggi, flotte aziendali - in grado di ricaricare circa 120-150 km di autonomia in soli 60 minuti. Realizzato in materiale termoplastico esente da alogeni, con una cornice in alluminio verniciato a polvere, il dispositivo è caratterizzato da un design pulito ed essenziale firmato dallo studio Trussardi+Belloni.

La wall box può anche essere installata a terra grazie all'apposito supporto e la parte frontale può essere personalizzata su richiesta con il logo aziendale. Le stazioni della serie BE-D possono essere equipaggiate con un cavo munito di connettore CCS2 o CHAdeMO, oppure con due cavi muniti rispettivamente di connettore CCS2 e CHAdeMO, consentendo comunque la ricarica di una vettura alla volta sempre gestibile grazie all'interfaccia utente tramite display touch screen.

La wall box supporta la ricarica previa autenticazione tramite Rfid card e la gestione da remoto tramite piattaforma Ocpp 1.6 Inoltre BE-D, provvista di connettività Ethernet, WiFi, 2/3/4G, può essere gestite tramite il Management System di Scame Parre, un software proprietario integrato che fornisce il pieno controllo consentendo una serie completa di azioni e informazioni sul sistema, come lo stato dei punti di ricarica, i dati della sessione di ricarica in tempo reale, la gestione dell'elenco degli utenti autorizzati, il monitoraggio del consumo dei dati e l'aggiornamento del firmware.



**TECNO-LARIO**

dal 1974



Nuove batterie sovrapponibili  
HV ZBT 5K per impianti trifase  
in blocchi da 1 a 4 unità  
Compatibili con inverter ibridi trifase

**AZZURRO**  
ZCS

Inverter trifase per impianti  
di media e grossa taglia  
Ampio range di tensione di ingresso  
ed elevato numero di MPPT



[www.tecnolario.it](http://www.tecnolario.it)  
[commerciale@tecnolario.it](mailto:commerciale@tecnolario.it)  
Distributore Nazionale **Specialista**



## COMUNE DI CORMONS: PRESENTATO PROGETTO DI COMUNITÀ ENERGETICA. IL PARTNER TECNICO È SENEK

È stato presentato lo scorso 3 marzo, a Cormons, in provincia di Gorizia, il progetto di una convenzione pubblico-privata tra Comune e Confartigianato Servizi Friuli Venezia Giulia finalizzata alla creazione di una comunità energetica, con la realizzazione di un impianto fotovoltaico per la produzione di energia rinnovabile, da realizzarsi nell'area della ex caserma militare Colobini di Brazzano, e alla riconversione di parte degli spazi delle palazzine esistenti. Partner tecnico del project-financing è Senec. Il progetto di convenzione prevede la realizzazione di un impianto fotovoltaico (da 2 Megawatt) e la creazione di una comunità energetica a favore del territorio. Fa parte del piano, inoltre, la realizzazione, all'interno dell'area dell'ex caserma Colobini, di una struttura di ricettività funzionale al turismo slow/ecosostenibile; un'area attrezzata per la sosta dei camper, van e caravan, un'area dedicata con struttura per l'assistenza e il ricovero (bike box) di e-bike/ biciclette a pedalata assistita; un centro di aggregazione intergenerazionale, rivolto ai giovani e agli anziani; laboratori dimostrativi



focalizzati sui mestieri artigiani, spazi di coworking e per la promozione di prodotti e servizi del territorio del Collio. L'operazione nel suo complesso ha una portata finanziaria compresa tra i 5 e i 7 milioni. I cantieri dovrebbero aprirsi nel 2024, per chiudersi nell'anno seguente. «La riqualificazione di quest'area, per la posizione strategica centrale e per la sua grande estensione pari a circa 32mila metri quadri, rappresenta un'incredibile opportunità per la città di Cormons» afferma il sindaco, Roberto Felcaro. «Lo è in termini di rigenerazione territoriale e riqualificazione ambientale, di riuso di strutture che hanno perso la loro funzione originaria, dell'offerta di servizi, di nuovi spazi e strutture anche per il potenziamento del turismo nell'area. Rappresenta un'opportunità di miglioramento della qualità urbana e della vita anche promuovendo progetti per il risparmio di energia primaria e per la produzione di energia rinnovabile. La creazione di una comunità energetica tra Comune e Confartigianato Servizi Fvg - prosegue il sindaco - permetterà importanti risparmi economici per l'amministrazione comunale che potrà così dirottare le risorse risparmiate verso ulteriori servizi a favore dei cittadini».

## ENEL: IL PROGRAMMA "ENERGIE PER CRESCERE" PUNTA A CREARE 2MILA PROFESSIONALITÀ NELLE FER

**Il programma di formazione "Energie per Crescere", lanciato da Enel in collaborazione con Elis, amplia il suo raggio di azione. Da oggi, infatti, i corsi si estendono anche al settore delle rinnovabili. L'obiettivo è quello di formare, entro il 2025, più di 2mila nuovi professionisti della transizione energetica, da occupare nelle imprese fornitrici di Enel Green Power. Avviato nel 2022, il programma ha già raccolto più di 12mila candidature, permesso a oltre 2.400 giovani di ottenere una qualifica professionale. Oggi si propone di creare nuove professionalità specializzate che**



**supportino lo sviluppo della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili in Italia. Il programma, rivolto ai diplomati, mira così a sostenere la crescita della filiera delle rinnovabili. Saranno formati specialisti elettrici, specialisti civili-meccanici e junior site manager per la realizzazione in Italia di nuovi impianti fotovoltaici, eolici e sistemi di storage.**

**Elis, ente non profit impegnato nella formazione di persone al lavoro, coordina l'iniziativa per la selezione,**

**la formazione e l'individuazione dei percorsi professionali. L'inserimento in azienda è preceduto da 200 ore di formazione gratuita presso istituti certificati per le quali i partecipanti riceveranno un rimborso spese. «Il successo di Energie per Crescere conferma come la transizione energetica rappresenti un'opportunità unica per l'Italia in grado di sviluppare le competenze necessarie attraverso la formazione dei giovani», commenta Francesco Starace, amministratore delegato e direttore generale di Enel. «Per questo motivo abbiamo esteso il progetto alla filiera delle rinnovabili, dove è essenziale disporre di figure professionali qualificate che lavorino con le nostre imprese per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità e conseguire la libertà energetica. Con il programma vogliamo rispondere a questa sfida contribuendo a far crescere la catena nazionale di fornitura delle rinnovabili, creando occupazione di qualità e generando valore per economia, società e ambiente».**

## IONITY: VIAGGIO/TEST MILANO-OSLO PER PROMUOVERE L'E-MOBILITY



Quasi 5mila chilometri in 6 giorni: Milano-Oslo, andata e ritorno, in elettrico viaggiando a bordo dei due nuovi Bev Mercedes, EQE ed EQS suv, ma soprattutto utilizzando le colonnine Hpc da oltre 350 kW messe a disposizione da Ionity. Il Cpo, attraverso l'evento battezzato Six nation, zero emission realizzato in collaborazione con il marchio di automobili tedesco, ha dimostrato, coinvolgendo alcuni media, come ormai in elettrico sia possibile affrontare senza difficoltà anche viaggi a lungo raggio, affidandosi a una rete di ricarica sufficientemente capillare e potente grazie a cui poter pianificare una serie di soste ragionevolmente brevi per arrivare a destinazione. Durante il viaggio di andata, ad esempio, sono state effettuate 10 soste per la ricarica, con tappe - tra un rifornimento e l'altro - che variavano dai 111 ai 300 km in condizioni tipicamente non favorevoli per un Bev, ovvero con temperature prossime allo zero e una percorrenza quasi totalmente autostradale. L'iniziativa è stata un'occasione per diffondere e promuovere l'e-mobility, dimostrando come sia possibile superare l'ansia da autonomia e gestire il veicolo senza raggiungere il 100% della ricarica grazie a un'ottimizzazione delle soste, spiegando anche ai partecipanti l'importanza che deriva dall'utilizzo di fonti rinnovabili. «Oggi riusciamo a eliminare sul nascere l'ansia da ricarica che a volte assale chi si avvicina per la prima volta all'elettrico» spiega Elena Airoidi, country manager Italia di Ionity. «Questo viaggio, organizzato con il nostro partner Mercedes Benz Italia, dimostra che ormai i viaggi in elettrico in tutta Europa sono una realtà concreta. Ciò è possibile da un lato grazie alle sempre maggiori autonomie garantite dai veicoli più moderni e dall'altro grazie alla diffusione dell'infrastruttura di ricarica in Europa. Questo era infatti l'obiettivo con cui nel 2017 è nata Ionity, una joint venture voluta con lungimiranza dalle case automobilistiche per offrire un servizio di ricarica capillare, ultraveloce e a zero emissioni, capace di rendere la mobilità elettrica un'esperienza semplice ed alla portata di tutti». Radek Jelinek, presidente e Ceo di Mercedes-Benz Italia, ha aggiunto: «L'esperienza è un elemento chiave per comprendere e apprezzare i valori della mobilità elettrica. Fare esperienze e condividerle il più possibile significa, infatti, alimentare una nuova cultura della mobilità, che oggi più che mai ha la necessità di un sostegno di sistema. Questo viaggio insieme agli amici di Ionity ed ai media italiani è un esempio del valore della cooperazione, che ci offre l'opportunità di sottolineare uno dei nostri obiettivi di trasformazione più importanti: la neutralità della CO2 nella nostra nuova flotta di veicoli, anche attraverso carbon offsetting. Un impegno 'Electric only', che è alla base della strategia Ambition 2039, che vede Mercedes-Benz pronta a diventare completamente elettrica entro la fine del decennio, ove le condizioni del mercato lo consentiranno».



## GSE: AGGIORNATO L'ELENCO DEI DISPOSITIVI IDONEI ALLA SPERIMENTAZIONE ARERA

Il GSE lo scorso 24 febbraio ha pubblicato sul proprio portale l'elenco aggiornato relativo ai dispositivi di ricarica che rispettano i requisiti tecnici previsti dalla Delibera Arera 541, ovvero la lista degli ev-charger che consentono di velocizzare il processo di ricarica utilizzando 6 kW di potenza durante le ore notturne e nei giorni festivi senza alcun aumento delle tariffe. L'elenco è suddiviso in due macro aree. Nella prima vengono riportati i dispositivi idonei che supportano la gestione dinamica del carico, ovvero che sono in grado di bilanciare la potenza di ricarica in base all'energia residua al punto di prelievo evitando cali di tensione alla rete durante la ricarica. Mentre la seconda include i dispositivi idonei che non supportano questa funzione (definiti come No GDC). L'elenco include anche le schede tecniche dei dispositivi di ricarica e segnala l'eventuale presenza dell'opzione Programmazione Oraria, indicando le wall box che la supportano e che sono in grado di adeguare la potenza in base alla fascia oraria durante cui vengono utilizzate per rifornire il veicolo. La sperimentazione Arera proseguirà fino al 31 dicembre 2023. La richiesta di ammissione alla sperimentazione potrà essere presentata al GSE entro il 30 aprile 2023 dai clienti che rispettano i requisiti previsti dalla delibera relativi al contratto di fornitura di energia elettrica e alla tipologia di dispositivo di ricarica.

### SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al sito](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per:



L'elenco dei dispositivi idonei alla sperimentazione GDC



L'elenco dei dispositivi idonei alla sperimentazione No GDC.

## REKEEP: ACCORDO QUADRO CON LA REGIONE TOSCANA PER RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA IMMOBILI E GESTIONE IMPIANTI

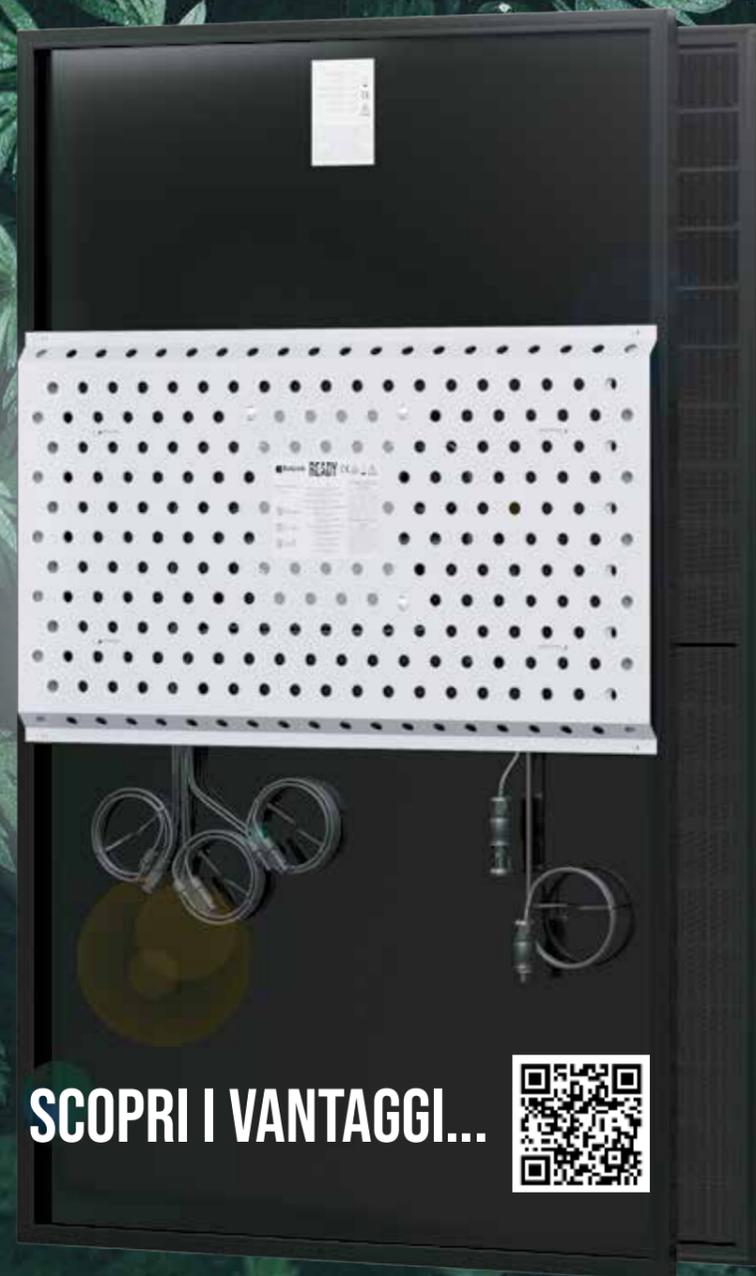


Rekeep in qualità di capogruppo di un raggruppamento temporaneo di imprese, ha sottoscritto con la Regione Toscana, in qualità di soggetto aggregatore, un accordo quadro relativo a interventi di miglioramento, riqualificazione ed efficientamento energetico del patrimonio e all'affidamento dei servizi integrati di manutenzione, conduzione e gestione immobili e impianti, oltre a una serie di servizi accessori, per il Lotto 4 "Area Nord Ovest 2" e del Lotto 7 "Area Sud-Est 3". Nello specifico, per il Lotto 4, potranno aderire e utilizzare l'accordo l'Azienda ospedaliero universitaria pisana e l'Agenzia regionale per la protezione ambientale della Toscana (ARPAT) per le sedi ubicate nelle province di Livorno, Pisa, Massa-Carrara, Lucca. Per il Lotto 7 potranno utilizzare l'accordo l'Agenzia regionale per il diritto allo studio universitario (ARDSU) per le sedi ubicate nelle province di Arezzo e Siena e l'Azienda unità sanitaria locale Sud-Est (AUSL SUD-EST) per le sedi ubicate nella Provincia di Arezzo. L'accordo ha una durata di sei anni, un valore complessivo potenziale, per i due lotti, pari a 91,3 milioni di euro e s'inquadra nella gara bandita dalla Regione Toscana relativa ai servizi integrati di manutenzione, conduzione e gestione immobili e impianti in uso a Regione Toscana, Agenzie regionali ed Enti dipendenti della Regione Toscana ed Enti del Servizio sanitario regionale. L'accordo quadro, in particolare, costituisce una procedura di selezione di fornitori della Pubblica Amministrazione che consente di semplificare, sotto il profilo amministrativo, il processo d'aggiudicazione dei contratti fra una o più stazioni appaltanti ed uno o più operatori economici, prefissando condizioni e clausole relative agli appalti in un arco temporale massimo, con l'indicazione dei prezzi per le attività previste. «La sottoscrizione di questo accordo è un'ulteriore dimostrazione della competitività del nostro Gruppo e premia la nostra profonda esperienza nel settore della gestione dell'energia e della manutenzione degli immobili che, unita alla nostra capacità di innovazione, ci rende un partner affidabile della Pubblica Amministrazione in tutta Italia» commenta Claudio Levorato, presidente del Gruppo Rekeep. «Siamo, inoltre, particolarmente soddisfatti di poter continuare a lavorare con le istituzioni della Toscana, dove siamo da tempo una presenza radicata sul territorio».

# READY AC POWER

## IL FOTOVOLTAICO DI NUOVA GENERAZIONE IN CORRENTE ALTERNATA AD ALTISSIME PRESTAZIONI.

### LO INSTALLI IN POCHI CLIC E LO CONTROLLI CON UN'APP!



SCOPRI I VANTAGGI...



 **SoLink**  
YOUR SOLAR TECHNOLOGY

www.solink.it - info@solink.it

## DA REGIONE PIEMONTE UN BANDO DA 91,8 MILIONI DI EURO PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO DELLE IMPRESE

La Regione Piemonte ha presentato il bando "Efficienza energetica ed energie rinnovabili nelle imprese". Beneficiari del bando sono micro, piccole, medie e grandi imprese che intendono effettuare investimenti per ridurre i consumi e le emissioni inquinanti degli edifici e degli impianti produttivi. La dotazione finanziaria complessiva ammonta a 91,8 milioni di euro. Di questi, 68 milioni sono destinati all'efficientamento energetico nelle imprese mentre 23,8 milioni sono destinati alla promozione delle energie rinnovabili. In particolare questa misura prevede cinque linee di intervento per autoconsumo tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici e di sistemi di accumulo dell'energia prodotta di media e piccola taglia. Gli impianti da fonti rinnovabili devono essere abbinati a interventi di efficientamento energetico quali ad esempio interventi di razionalizzazione dei cicli produttivi



e di utilizzo efficiente dell'energia o installazione di sistemi di building automation. Per le micro, piccole e medie imprese sono ammissibili investimenti di importo minimo pari a 80mila euro per efficienza energetica e 100mila euro per impianti da fonti rinnovabili fino ad un massimo di 3 milioni di euro. Per le grandi imprese invece sono ammissibili investimenti che rivestono carattere di strategicità di importo minimo pari a 500mila

euro e massimo pari a 5 milioni di euro. L'agevolazione, che può coprire fino al 100% dei costi ammissibili dell'investimento, è costituita da un finanziamento agevolato e da una quota di sovvenzione a fondo perduto. In particolare per le micro e piccole imprese è previsto un finanziamento pari almeno al 70% dei costi ammissibili e un contributo a fondo perduto fino ad un massimo del 30% dei costi ammissibili. Per le medie imprese è previsto un finanziamento pari almeno al 80% dei costi ammissibili e un contributo a fondo perduto fino ad un massimo del 20% dei costi ammissibili. Infine per le grandi imprese è previsto un finanziamento pari almeno al 90% del valore dei costi ammissibili e un contributo a fondo perduto fino ad un massimo del 10% dei costi ammissibili.

La presentazione delle domande secondo la modalità "a sportello" è prevista dalle ore 9,00 del 30 marzo 2023 e fino alle ore 12,00 del 29 settembre 2023. Dovranno essere presentate tramite accesso alla procedura informatizzata, compilando il modulo telematico.

## ENEL X WAY: NUOVI PIANI TARIFFARI PER LA RICARICA PUBBLICA



Enel X Way ha rimodulato la propria offerta dedicata alla ricarica pubblica, con l'obiettivo di incentivare l'utilizzo delle tariffe flat in abbonamento, andando incontro alle esigenze, in continuo mutamento, degli e-driver. Tra le novità l'introduzione di un nuovo piano Travel Plus, che a fronte di un canone mensile di 99 euro, consente di utilizzare 320 kWh (equivalenti a circa 1.600 chilometri) con un costo al kWh invariato e pari a 0,31 euro. La diffusione della mobilità elettrica e l'incremento dell'utilizzo quotidiano dei veicoli elettrici hanno modificato le abitudini degli utenti e la necessità di percorrere più chilometri con le tariffe in abbonamento: la nuova tariffa Travel Plus risponde a queste nuove esigenze, introducendo una taglia dedicata a chi ha la necessità di effettuare con frequenza lunghe percorrenze. Oltre alla tariffa Travel Plus, Enel X Way propone il nuovo piano Travel, con cui mette a disposizione 160 kWh al mese a un costo di 69 euro (0,43 euro al kWh). Mentre il nuovo profilo City, a 39 euro, mette a disposizione 80 kWh. Tutti i nuovi piani tariffari proposti continuano a essere sensibilmente convenienti rispetto al costo del carburante. Inoltre l'abbonamento consente la ricarica presso oltre 260mila charging point a livello globale, grazie ad accordi di interoperabilità con 50 operatori differenti. Enel X Way ha inoltre mantenuto invariato il costo pay-per-use presso le stazioni in DC ad alta potenza, mentre il costo pay-per-use in AC è aumentato da 0,58 a 0,69 euro per kWh, che equivalgono a una spesa di 13 euro per percorrere 100 km.

## UE: SLITTA IL VOTO ALLO STOP DEI MOTORI ENDOTERMICI



Il voto previsto il 3 marzo, in seguito al quale l'Unione europea avrebbe sancito lo stop alla produzione di motori endotermici a partire dal 2035 è stato posticipato a data da destinarsi e non è dunque entrato nell'agenda dei lavori dei Rappresentati dei 27 Paesi. «Il nuovo rinvio in sede Ue sulla decisione riguardante lo stop ai motori termici al 2035 tiene giustamente conto di una forte resistenza di alcuni Paesi europei, con l'Italia in prima fila, a un'impostazione del Regolamento troppo ideologica e poco concreta» ha dichiarato il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, Gilberto Pichetto. «L'Italia ha una posizione molto chiara: l'elettrico non può essere l'unica soluzione del futuro, tanto più se continuerà, come è oggi, ad essere una filiera per pochi. Puntare inoltre sui carburanti rinnovabili è una soluzione strategica e altrettanto pulita, che consente di raggiungere importanti risultati ambientali, evitando pesanti ripercussioni negative in chiave occupazionale e produttiva». Bisognerà attendere per capire se il Parlamento Europeo ha intenzione di ridiscutere i contenuti del disegno di legge oppure se il voto della normativa è stato semplicemente posticipato. Il voto era inizialmente previsto per mercoledì 1 marzo, ma era stato spostato al 3 marzo dalla presidenza della Svezia alla guida del Consiglio Ue a causa dell'esito incerto. L'Italia e la Polonia infatti avevano confermato l'intenzione di votare contro la norma, mentre la Bulgaria ha deciso di astenersi. Ma a pesare sul raggiungimento della maggioranza è stata l'indecisione della Germania. Quest'ultima infatti chiede che la Commissione Ue presenti nuove norme per consentire la vendita di motori a combustione dopo il 2035 lasciando di fatto ai consumatori e ai produttori la libertà di scegliere su quale tipo di tecnologia puntare.



## MOTUS-E SUL RINVIO VOTO UE: "L'INDUSTRIA COMUNQUE È GIÀ AVVIATA ALLA TRANSIZIONE"



L'associazione Motus-E ha diffuso un comunicato in cui commenta la decisione del Parlamento Europeo di rinviare a data da destinarsi il voto con cui, lo scorso 3 marzo, avrebbe sancito lo stop alla produzione di motori endotermici entro il 2035. Secondo Motus-E per il futuro prossimo le priorità saranno superare le

conflittualità ideologiche sull'elettrico, premere sull'Europa per un piano di supporto alla conversione della filiera, rivedere gli incentivi per supportare il passaggio all'elettrico ed eliminare i colli di bottiglia burocratici che ancora ostacolano la diffusione delle colonnine. Riportiamo di seguito le dichiarazioni del segretario generale di Motus-E, Francesco Naso: «Con gli investimenti in campo ormai la strada è tracciata e l'Italia non può più perdere tempo in un clima di scontro e incertezza. Chiediamo all'Europa un maxi fondo comune per trasformare il settore come stanno facendo negli Usa. Il dibattito pubblico sul futuro dell'auto si sta concentrando in modo miope solo sul 2035, ma la vera partita per il rilancio dell'industria italiana è un'altra. Indipendentemente da questa data, oggetto ormai di uno scontro più che altro ideologico e mediatico, il settore ha già iniziato da tempo a muoversi a grandi passi verso l'elettrico, con investimenti senza precedenti che porteranno molti costruttori a diventare full electric ben prima del 2035. Il vero tema su cui dobbiamo concentrarci è la reattività del nostro sistema Paese di fronte a un megatrend inarrestabile, perché ogni giorno perso a litigare sul 2035 o su altri aspetti marginali di una transizione tracciata è un giorno di vantaggio che regaliamo ad altri Stati (...). Le risorse ci sono, sono state già stanziare, ma vanno impiegate bene, e questo vale per l'ecobonus ma anche per i fondi PNRR per le colonnine a uso pubblico: in ballo ci sono 700 milioni per oltre 21.000 infrastrutture di ricarica da non sprecare. A costo zero sarebbe invece un risoluto intervento politico per sbloccare l'infrastrutturazione di molte tratte autostradali».

## ORBIS PRESENTA IL SISTEMA VIARIS SOLAR, PER RISPARMIARE SULLA RICARICA SFRUTTANDO UN IMPIANTO FV

Orbis lancia il sistema Viaris Solar, una soluzione che ottimizza l'utilizzo delle wall box della gamma Viaris in sinergia con impianti fotovoltaici monofase e trifase con potenze da 2 fino a 65 kW. Il sistema impiega un contatore bidirezionale che permette di sfruttare appieno l'energia immagazzinata dai pannelli e consente di gestire la ricarica via app sfruttando 3 modalità differenti. Nella modalità Green la ricarica avviene solo in presenza di energia sufficiente da produzione fotovoltaica, evitando il prelievo dalla rete. La modalità Hybrid usa l'energia solare in maniera prioritaria e preleva dalla rete una quantità minima solo se necessario. La modalità Full invece avviene a massima potenza prelevando corrente sia dalla rete sia dall'impianto fotovoltaico, massimizzando così la velocità. «Il vantaggio cresce ulteriormente quando l'impianto è dotato di batterie di accumulo che consentono



la ricarica anche di notte, mentre l'auto è comodamente parcheggiata nel box o in garage» spiega Stefano Lucini, responsabile marketing di Orbis Italia. «I consumi nell'abitazione normalmente calano moltissimo nelle ore notturne, quindi il veicolo trova una maggiore disponibilità di potenza e il guadagno diventa quasi il doppio, perché se da un lato perdo l'opportunità di vendere energia a basso prezzo (quasi disincentivante) dall'altra non prelevo energia dalla rete a costi elevatissimi soprattutto in fascia F1 durante il giorno quando è presente anche l'energia solare. Per esempio se il GSE riconosce 0,15 €/kWh per lo scambio sul posto (energia immessa in rete) su 50 kWh (la quantità media di energia consumata per fare un pieno di autonomia) perdiamo 7,5 € mentre per la stessa energia prelevata da rete a 0,30 €/kWh avremmo speso 15 €». Questo vantaggio si verifica anche in presenza di sistemi di ricarica multistazioni; grazie al nuovo software Viaris Charging Management, è possibile gestire e monitorare in tempo reale i consumi negli impianti installati presso centri commerciali, alberghi, condomini e aziende.



## FORNITORE FOTOVOLTAICO INTERNAZIONALE

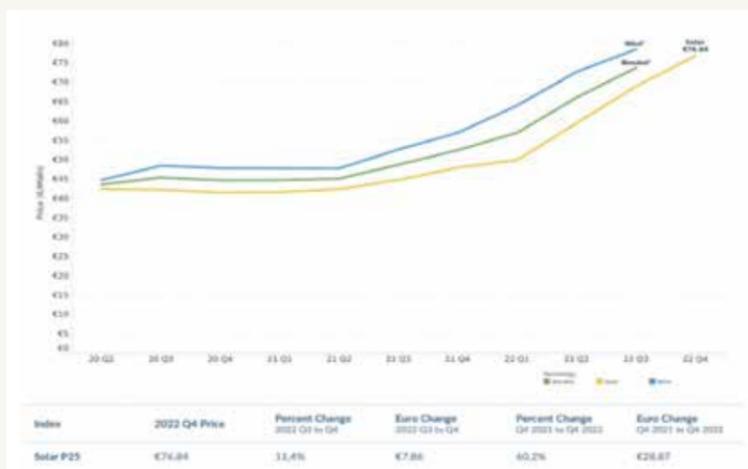
Acquista online





# LE CHART DEL MESE

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



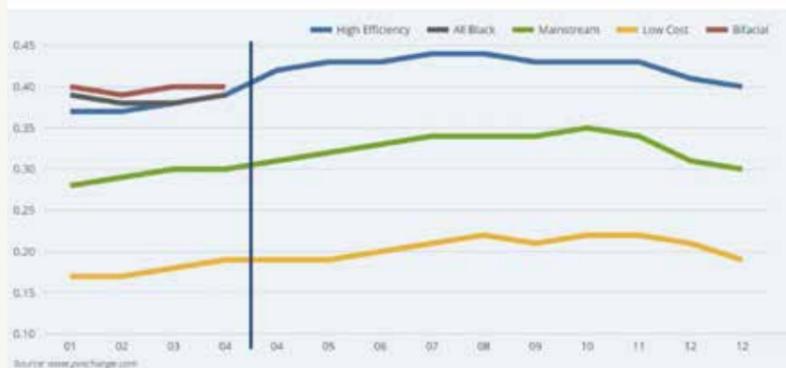
## Prezzi dei PPA in Europa nel quarto trimestre del 2022

Il grafico analizza il prezzo dei PPA nei Paesi dell'Unione europea a partire da un'analisi del centro di ricerca LevelTen relativa all'ultimo trimestre del 2022. Per quanto riguarda il solare, i prezzi hanno raggiunto i 76,84 MWh, in crescita del 60% rispetto allo stesso periodo del 2021 e dell'11% rispetto ai prezzi raggiunti nel terzo trimestre del 2022. Alla base di questo aumento ci sarebbe l'inflazione ma anche problemi legati all'approvvigionamento di componenti di impianti fotovoltaici, soprattutto di taglia utility scale.

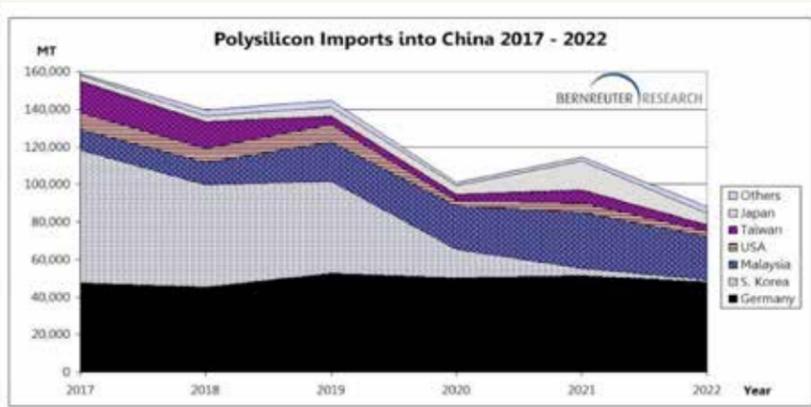
## Variatione prezzi moduli fotovoltaici da Gennaio 2022 a Gennaio 2023

Il grafico, proposto da PVXchange, racconta come si muove il prezzo dei moduli fotovoltaici. Negli ultimi mesi si è arrestata la curva di crescita del prezzo dei moduli che aveva caratterizzato gli ultimi due anni, soprattutto a causa di carenza di polisilicio. Il trend interessa soprattutto le fasce di prezzo più alte. La fascia dell'alta efficienza ha avuto un calo del 2,5% nell'ultimo mese mentre quella intermedia ha avuto un calo del 3,3% nello stesso periodo.

VARIAZIONE PREZZI MODULI - Da Gennaio 2022 a Gennaio 2023



INQUADRA IL QR CODE PER RICEVERE LA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY E CONSULTARE, OGNI LUNEDÌ, LE CHART DELLA SETTIMANA.



## Importazioni di polisilicio in Cina (2017-2022)

Il grafico è pubblicato da Bernreuter Research e analizza le importazioni di polisilicio in Cina nel periodo compreso tra il 2017 e il 2022. Si nota come nel 2022 si sia registrato un calo del 23% di queste importazioni. La Cina si conferma così sempre più indipendente rispetto alla produzione, fornitura e disponibilità di polisilicio per il fotovoltaico. Inoltre nel 2022 la produzione di polisilicio in Cina ha coperto l'88% di tutta la produzione di polisilicio a livello globale.

## Ascesa e declino di Solarexpo; Anni 2007-2015

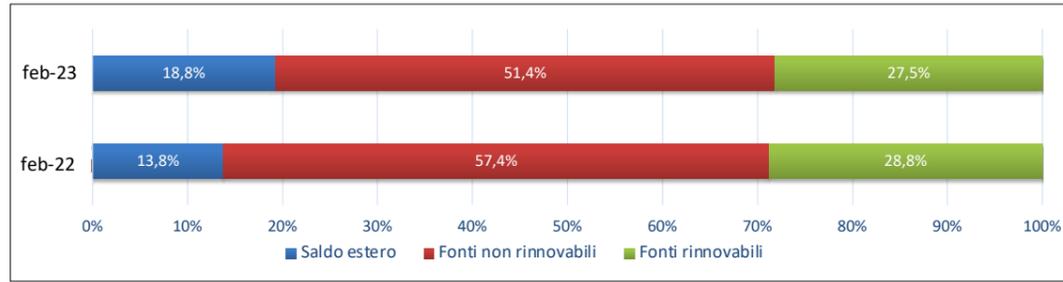
I grafici proposti ripercorrono le fasi evolutive di un pezzo della recente storia del fotovoltaico. Solarexpo nasce nel 1998 in una birreria in provincia di Belluno. Arriverà poi a Verona dove avrà il suo massimo splendore negli anni 2010, 2011 e 2012. Poi la fine del Conto Energia e il trasferimento a Milano hanno portato a un declino che nel 2015 ha portato alla chiusura della manifestazione.

Ascesa e Declino di Solarexpo; Anni 2007-2015

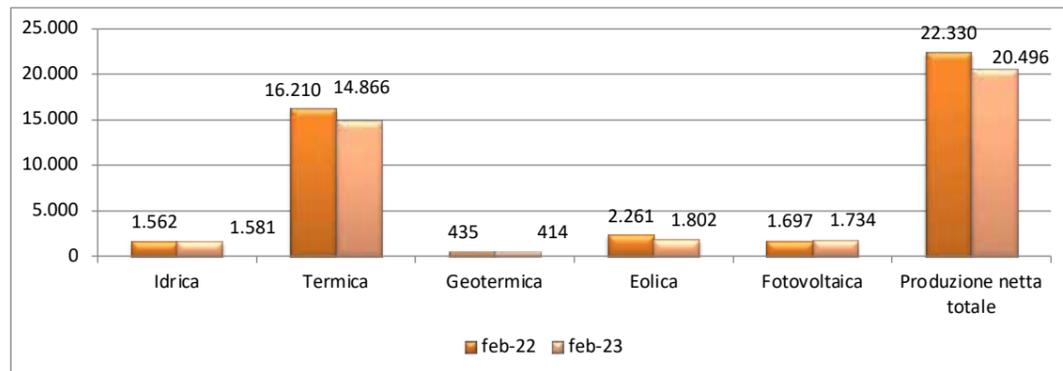


# Numeri e trend

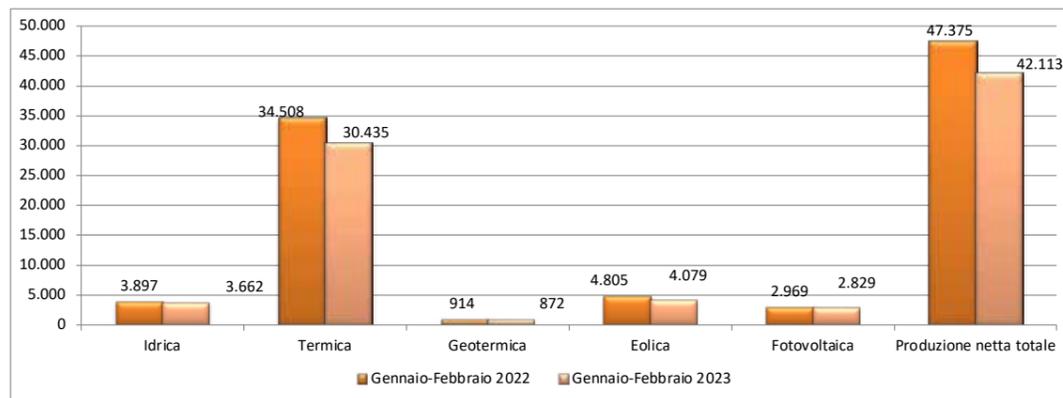
## Composizione fabbisogno energetico in Italia



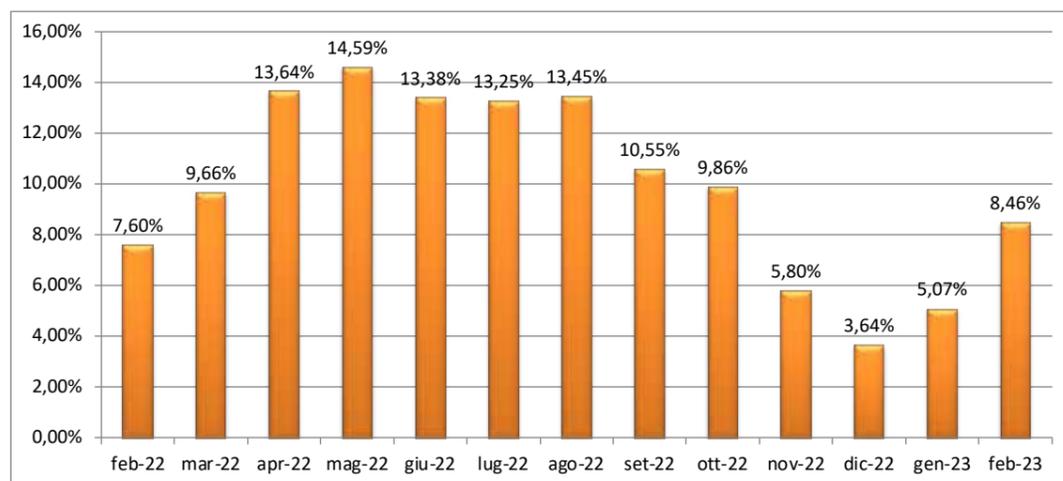
## Febbraio 2022 e febbraio 2023: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



## Gennaio-febbraio 2022 e gennaio-febbraio 2023: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



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



## Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

**MTT (Modular Tekno Tilt):**  
**NUOVO SISTEMA DI**  
**FISSAGGIO PER TETTI PIANI**  
**(PATENT PENDING)**



**MODULARE E SOVRAPPONIBILE**

**PER PANNELLI IN VERTICALE E IN ORIZZONTALE**

**IDONEO ANCHE PER PANNELLI DI GRANDI DIMENSIONI**

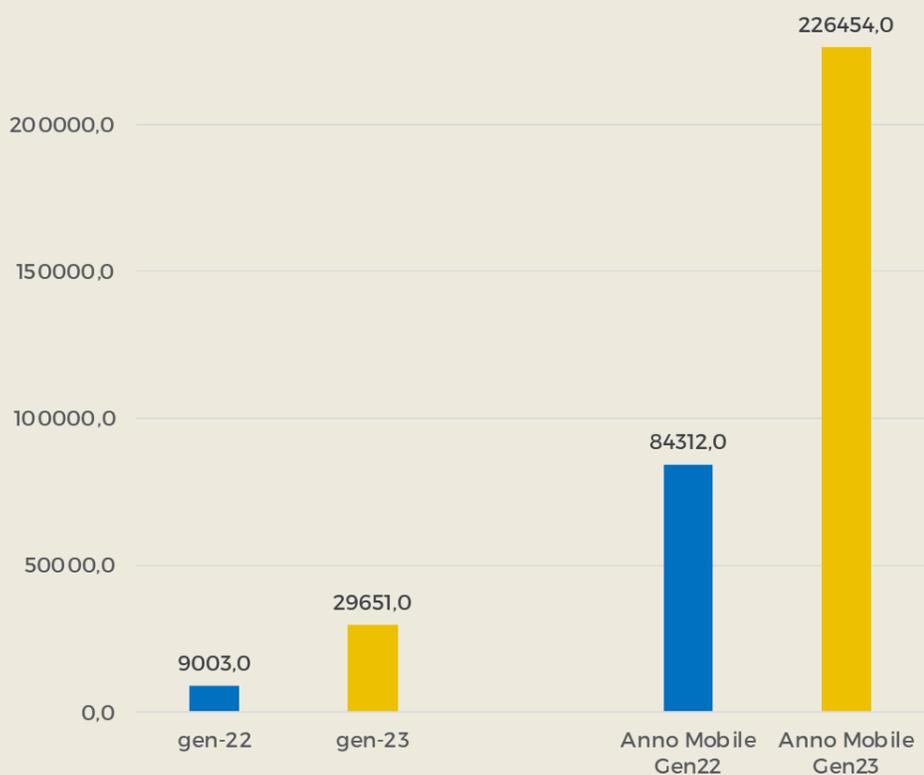
**POSSIBILITÀ EST-OVEST**

**COMPONIBILE PER SISTEMI A VELA**

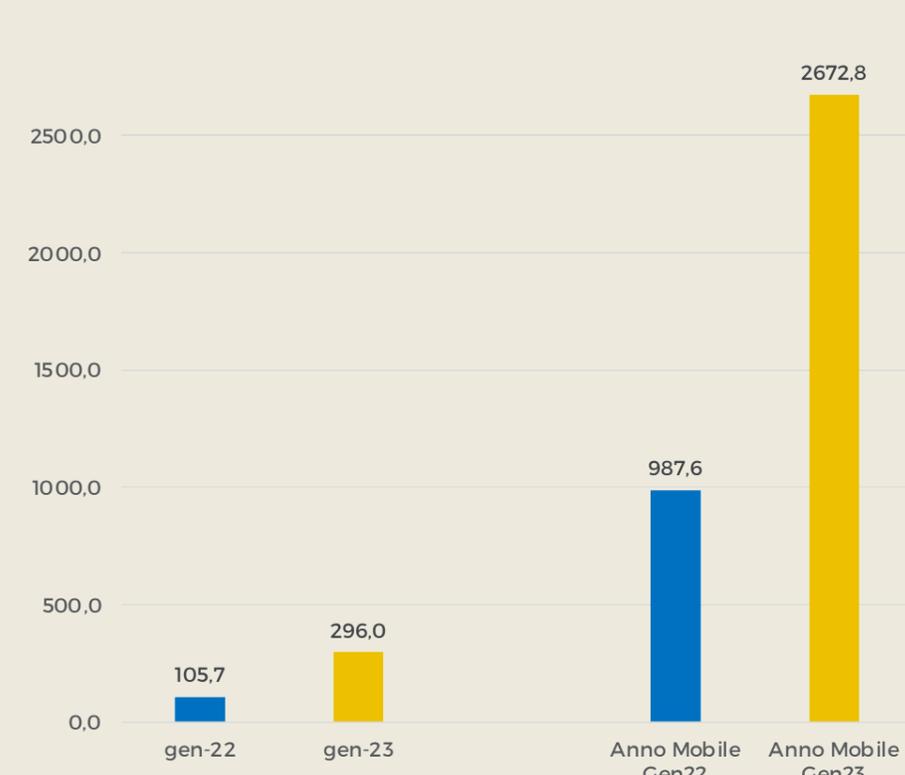


# Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia  
Gen 2023 vs. Gen 2022 e Anno Mobile Gen 2023  
vs Anno Mobile Gen 2022

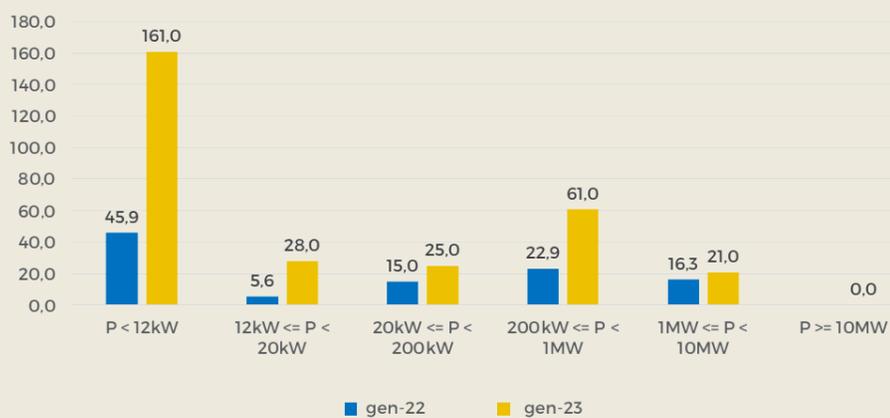


Numero impianti FV installati in Italia  
Gen 2023 vs. Gen 2022 e Anno Mobile Gen 2023  
vs Anno Mobile Gen 2022



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV  
installati in Italia per taglia - Gen 2023 vs Gen 2022

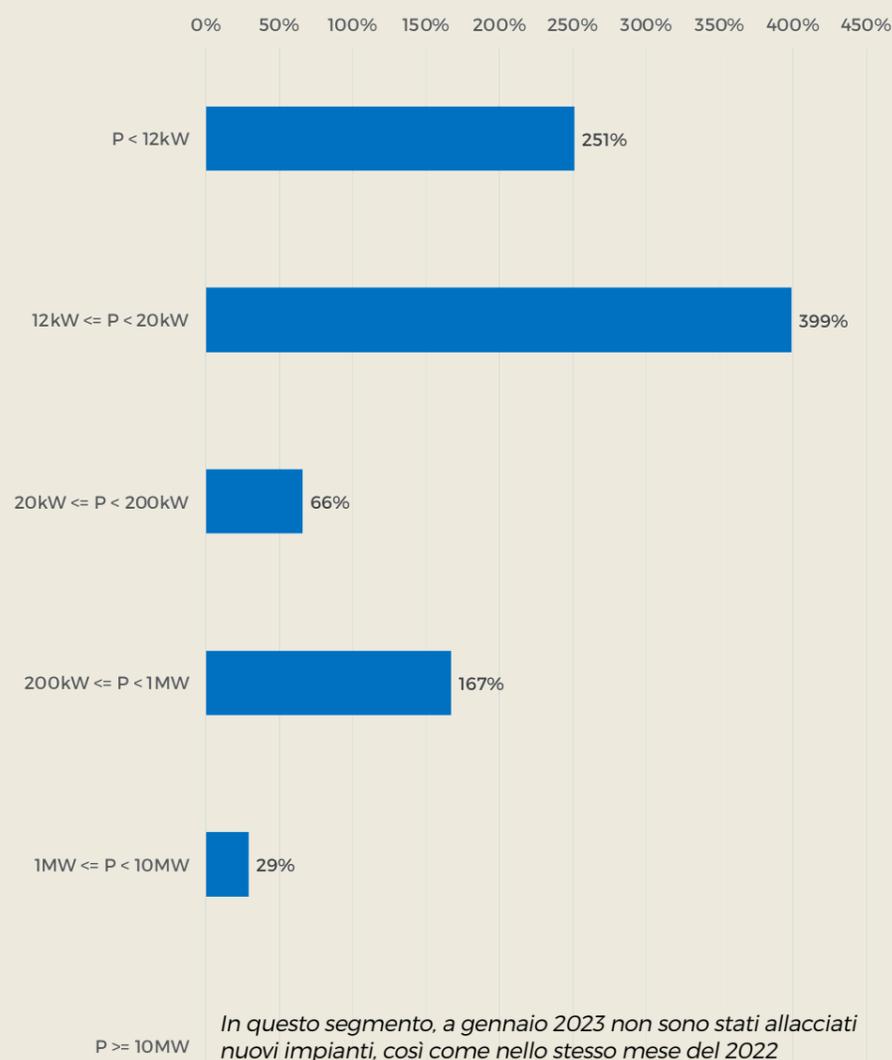
## Nuova potenza (MW)



## Numero impianti



Trend nuova potenza FV installata  
Gen 2023 vs Gen 2022



## Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

### Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
<b>SolarPower Europe</b>	228,5 GW (+36%) Maggio 2022	255,8 GW (+12%) Maggio 2022
<b>Trendforce</b>	228,5 GW (+38,7%) Febbraio 2023	350,6 GW (+53,4%) Febbraio 2023
<b>Bloomberg</b>	228 GW (+25%) Febbraio 2022	315 GW (+38%) Novembre 2022
<b>IHS Markit</b>	Oltre 200 GW (+20%) Novembre 2021	
<b>IEA</b>	260 GW (+22%) Ottobre 2022	

### Nuova potenza installata in Europa

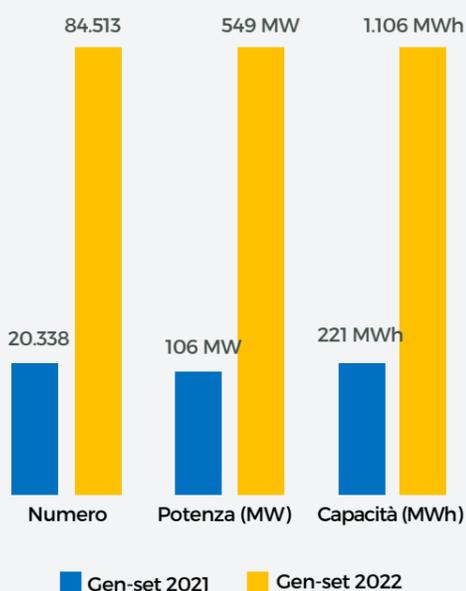
FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
<b>SolarPower Europe</b>	39,1 GW (+22%) Maggio 2022	TRA 53 E 68 GW Maggio 2022

### Nuova potenza installata in Cina

FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
<b>SolarPower Europe</b>	65 GW (+18%) Maggio 2022	94,3 GW (+45%) Maggio 2022
<b>China's National Energy Administration</b>	87,4 GW (+60%) Gennaio 2023	

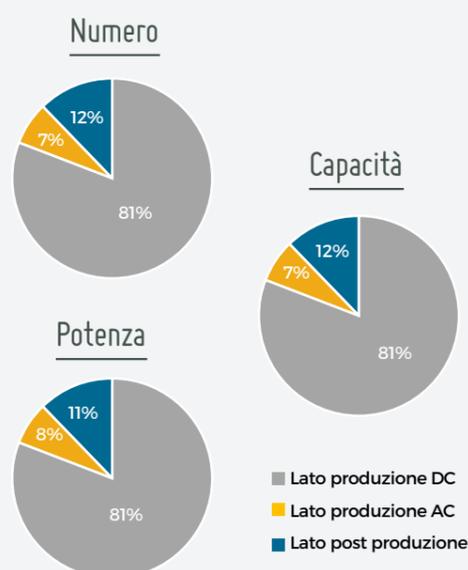
## Storage in Italia

### Sistemi di storage installati in Italia



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

Al 30 settembre 2022



## SERAPHIM SIV N-TOPCon Series

N for Now, Fit for Future

**430W** maximum power output | **22.28%** maximum module efficiency



**Tier 1**  
Listed by BNEF for 9 Consecutive Years



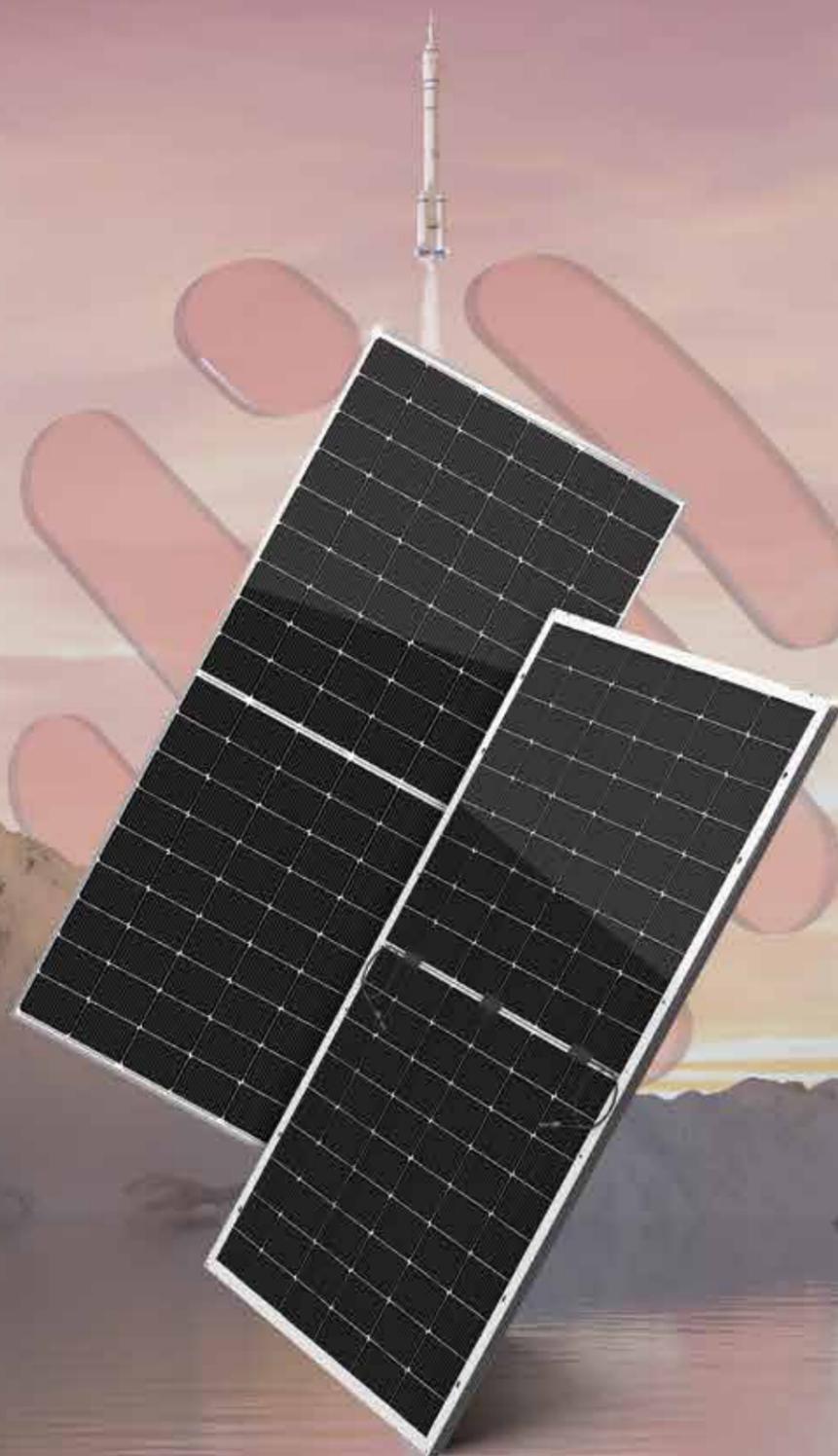
**Top Performer**  
By PVEL for 5 Times



**12GW**  
Module Production Capacity



**20GW+**  
Modules Installed Worldwide by the End of 2022





## MaxiCharger AC Wallbox

7,4 kW | 11 kW | 22 kW

Available Colors:  
Dark Grey, Silver, White and Rose Gold



## MaxiCharger DC Compact

Max. 47 kW



## MaxiCharger DC Fast

10 kW - 240 kW



**Download The Digital Brochures!**

Scan the QR-Code  
and download the digital brochures  
of our EV Chargers

evinfo.eu@autel.com  
www.autelenergy.eu

# Cronologia articoli

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

## PRIMO PIANO

Cessione dei crediti: arriva lo stop  
definitivo (marzo 2023)

FV galleggiante, una valida alternativa (marzo 2023)

Fotovoltaico: i 10 punti chiave  
per il 2023 (gennaio/febbraio 2023)

I PPA chiamano le aziende (gennaio/febbraio 2023)

Fotovoltaico su balcone: moda o trend? (dicembre 2022)

Condomini e fotovoltaico:  
una scommessa vincente (novembre 2022)

Grandi impianti: le richieste di connessione aumentano,  
le autorizzazioni frenano (novembre 2022)

Sondaggio installatori con ClientiPerTe (ottobre 2022)

Così le utility crescono nel FV (ottobre 2022)

FV: shortage e prezzi alti fino  
a fine anno (settembre 2022)

La cessione del credito si inceppa (luglio/agosto 2022)

Reportage Intersolar (giugno 2022)

Sondaggio installatori (maggio 2022)

Agrivoltaico: è il momento di partire (aprile 2022)

Prezzi, offerta e redditività: dibattito su presente  
e futuro del mercato dei moduli (aprile 2022)

Distributori: come valorizzare  
le partnership (marzo 2022)

Impianti FV di taglia commerciale e industriale  
(marzo 2022)

Fotovoltaico, i trend del 2022 (gennaio/febbraio 2022)

## INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

FV commerciale e industriale: cresce l'attenzione  
verso i servizi O&M (marzo 2023)

La tecnologia TOPcon rilancia i moduli bifacciali  
(gennaio/febbraio 2023)

Sistemi di montaggio sempre più performanti  
(gennaio/febbraio 2023)

Impianti più performanti con i tracker (dicembre 2022)

Lo storage si fa grande (dicembre 2022)

Il 2023 sarà l'anno dei moduli N-Type (novembre 2022)

L'innovazione spiana la strada a Moduli colorati  
e Bipv (ottobre 2022)

E-Mobility: punti di ricarica sempre più smart  
(ottobre 2022)

Formazione: finalmente in presenza (settembre 2022)

Revamping e repowering su tetto (luglio/agosto 2022)  
Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2022)

Sistemi di montaggio: parola d'ordine "flessibilità"  
(giugno 2022)

Inverter ibridi (maggio 2022)

Moduli: tanta innovazione da portare sui tetti  
(aprile 2022)

Inverter (marzo 2022)

O&M (gennaio/febbraio 2022)

Corsi di formazione (gennaio/febbraio 2022)

## SPECIALI

Prima edizione di K.EY (marzo 2023)

Tutto pronto per Key Energy (novembre 2022)

La risposta dei distributori alla crescita  
del mercato (settembre 2022)

Sale la febbre dei bifacciali (giugno 2022)

Anteprima Intersolar Europe (maggio 2022)

## NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

FV: Le nuove semplificazioni nel DL Pnrr (marzo 2023)

Ecco le semplificazioni di Arera per le Connessioni  
(gennaio/febbraio 2023)

Storage: il nuovo sistema di pianificazione  
e remunerazione (dicembre 2022)

Arera apre sempre più ad autoconsumo  
e comunità energetiche (ottobre 2022)

In vigore il modello unico semplificato  
per gli impianti fino a 200 kWp (ottobre 2022)

Smaltimento moduli FV: le ultime novità  
dal GSE (ottobre 2022)

I nuovi scenari con la fine dello scambio  
sul posto (settembre 2022)

Normativa storage (luglio/agosto 2022)

Solar belt: FV più facile per le aree industriali (giugno 2022)

Comunità energetiche: le nuove regole (giugno 2022)

DL Energia: ecco le novità (maggio 2022)

Normative: le ultime novità su incentivi,  
bollette e autorizzazioni (aprile 2022)

Cessione del credito e sconto in fattura:  
nuove istruzioni, nuove scadenze (aprile 2022)

Settimo bando Decreto FER (marzo 2022)

Direttiva rinnovabili: il punto (gennaio/febbraio 2022)

Capacity market (gennaio/febbraio 2022)

Proroga Superbonus 110% e detrazioni  
fiscali (gennaio/febbraio 2022)

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





**KEY**  
THE  
ENERGY  
TRANSITION  
EXPO

**DRIVING THE  
ENERGY TRANSITION.**

**#CLIMATEFRIENDS**

**28 FEB-01 MAR  
2024**



**RIMINI EXPO CENTRE  
ITALIA**



organizzato da

in collaborazione con





Solar company!

# *European Art*



Guarda il video  
*Power & Elegance!*

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

GLI SPECIALI DI

# SOLARE B2B



## Inverter trifase

*IL MERCATO, I PROTAGONISTI E LE NOVITÀ DI PRODOTTO*



**SAJ**



# Soluzioni intelligenti di accumulo di energia per la tua casa

 [www.saj-electric.com](http://www.saj-electric.com)  
 [italy@saj-electric.com](mailto:italy@saj-electric.com)



# Sommario



Pag.4

Inverter trifase: più innovazione per fronteggiare lo shortage

Pag.12

Vetrina novità

pag.10

HUAWEI  
SOLIS  
GROWATT

pag.11

SAJ

pag.12

SMA  
GOODWE  
SUNGROW

pag.13

ZUCCHETTI CENTRO  
SISTEMI

pag.14

FOX ESS  
VISSMANN  
FRONIUS

pag.15

KOSTAL

pag.16

SOLAX POWER ITALY  
RIELLO SOLARTECH  
WESTERN

pag.17

SOLARMG

pag.18

SOLAREEDGE

# COENERGIA group

renewable energy distribution



FOTOVOLTAICO



STORAGE



E-MOBILITY



LED



TERMICO  
TERMODINAMICO



BIOMASSA

[www.coenergia.com](http://www.coenergia.com) | [info@coenergia.com](mailto:info@coenergia.com)

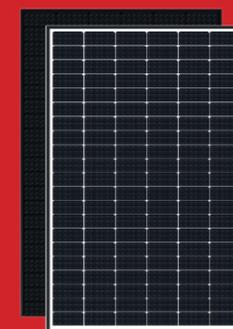
In primo piano i pannelli fotovoltaici Trienergia con celle M6, soluzione all'avanguardia dal design unico

# TRIENERGIA

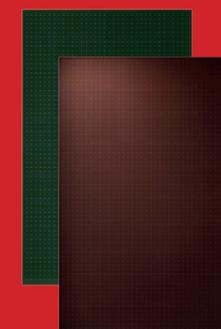
M6 CELLS



Bianco 132  
mezze celle  
410 Wp



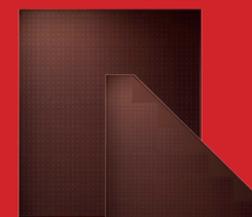
Bianco/Nero 126  
mezze celle  
395/390 Wp



Verde/Rosso 60  
celle  
320 Wp



Nero 42 celle 250 Wp  
Nero 21 celle 125 Wp



Rosso 42 celle 230 Wp  
Rosso 21 celle 115 Wp



# INVERTER TRIFASE: PIU INNOVAZIONE PER FRONTEGGIARE LO SHORTAGE

DAL 2022 SI STA VERIFICANDO SCARSA DISPONIBILITÀ DI CONVERTITORI DI STRINGA PER IMPIANTI FV DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE, IN PARTICOLARE PER LA CARENZA DI COMPONENTI ELETTRONICI. I PRINCIPALI PLAYER SI STANNO STRUTTURANDO E ORGANIZZANDO PER PIANIFICARE AL MEGLIO LE FORNITURE DI ELEMENTI CRITICI TRA CUI GLI IGBT. INOLTRE, STANNO REINGEGNERIZZANDO ALCUNI PRODOTTI, AD ESEMPIO GLI INVERTER DA 50 KWP, CON NUOVE FUNZIONI E INNOVAZIONI

DI MICHELE **LOPRIORE**



FOTO SUNGROW

**D**al 2022 i principali produttori di inverter stanno facendo i conti con la scarsa disponibilità di componenti per la realizzazione di modelli di stringa trifase. La taglia commerciale e industriale è da mesi un'area a rischio shortage per gli inverter fotovoltaici, soprattutto per la carenza di alcuni componenti critici, tra cui gli insulated-gate bipolar transistor (igbt) assorbiti in gran parte da tutte quelle applicazioni dove si richiede commutazione e controllo. Hanno infatti ampio utilizzo in ambito industriale, aerospaziale

e dei trasporti. Lo shortage più importante, in questo momento, riguarda gli igbt per applicazioni con correnti più elevate, quelle appunto tipiche degli inverter trifase con potenze da 100 a 125 kW.

In un periodo caratterizzato da un forte incremento delle installazioni di taglia commerciale e industriale, soprattutto in Italia, questo fenomeno rischia di rallentare fortemente il mercato, con un impatto significativo sulla nuova potenza installata. Non solo: il rischio di forti ritardi delle consegne è reale, e questo aspetto

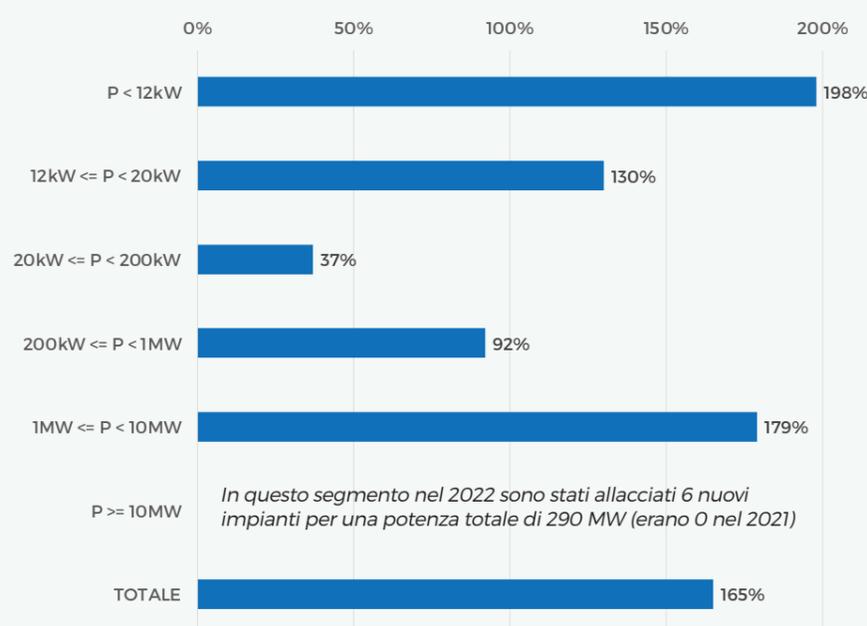
potrebbe impattare sui prezzi e sulla realizzazione di nuovi impianti.

#### **TAGLIA IN CRESCITA**

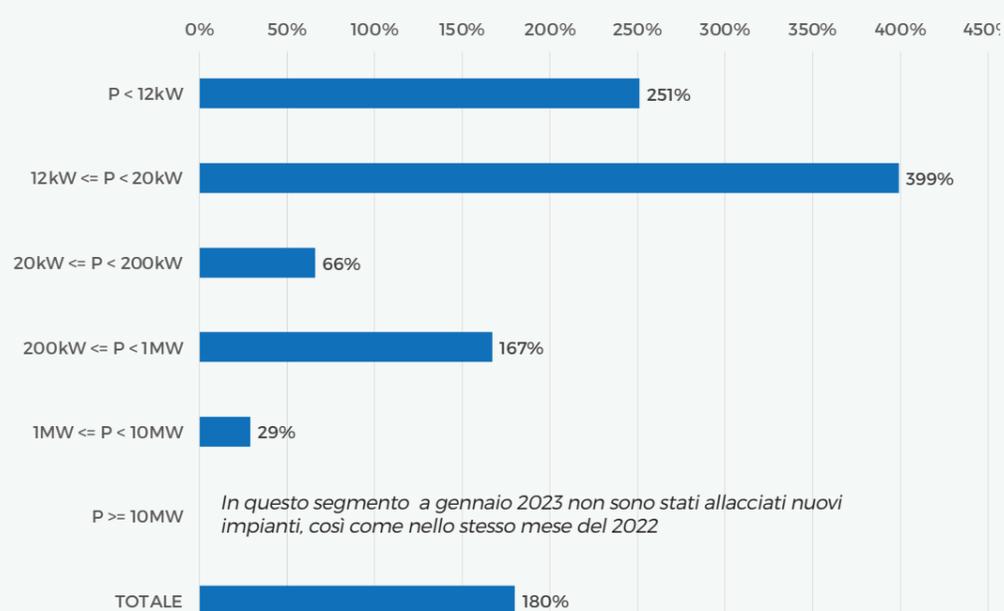
E in effetti, già dal 2022 le installazioni di taglia compresa tra i 20 kWp e 1 MWp hanno registrato tassi di crescita importanti. Considerando solo lo scorso anno, i nuovi impianti di taglia compresa tra 20 e 200 kWp hanno registrato una crescita del 37%, mentre le installazioni di potenza compresa tra 200 kWp e 1 MWp hanno addirittura segnato una crescita del 92%. L'andamento posi-



## Trend nuova potenza FV installata - 2022 vs 2021



## Trend nuova potenza FV installata - Gen 2023 vs Gen 2022



NEL 2022 I NUOVI IMPIANTI DI TAGLIA COMPRESA TRA 20 E 200 KWP HANNO REGISTRATO UNA CRESCITA DEL 37%, MENTRE LE INSTALLAZIONI DI POTENZA COMPRESA TRA 200 KWP E 1 MWP HANNO ADDIRITTURA SEGNATO UNA CRESCITA DEL 92%. L'ANDAMENTO POSITIVO DEL 2022 È CONTINUATO ANCHE NEL 2023. CONSIDERANDO SOLO IL MESE DI GENNAIO, INFATTI, LE DUE TAGLIE HANNO REGISTRATO, RISPETTIVAMENTE, CRESCITE DEL 66% E DEL 167%. OLTRE AI NUOVI IMPIANTI, PER GLI INVERTER TRIFASE CI SONO PROSPETTIVE ROSEE ANCHE SUL FRONTE DEL REVAMPING

I PRINCIPALI PRODUTTORI DI INVERTER STANNO INVESTENDO IN ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO PER REINGEGNERIZZARE COMPLETAMENTE LA PROPRIA OFFERTA. L'OBIETTIVO È QUELLO DI UTILIZZARE COMPONENTI PIÙ SEMPLICI DA REPERIRE PER LA PRODUZIONE DEGLI INVERTER

vo del 2022 sta continuando anche nel 2023. Considerando solo il mese di gennaio, infatti, le due taglie hanno registrato, rispettivamente, crescite del 66% e del 167%.

Insomma, con i rincari dei costi delle bollette energetiche sembra che la strada imboccata sia quella giusta. Ma se, da una parte, il fenomeno di shortage dei moduli sembra ormai superato, differente è la situazione sul fronte degli inverter trifase, in particolare per i prodotti di potenza intorno ai 100 kW.

Considerando che con il blocco delle cessioni dei crediti e dello sconto in fattura il segmento residenziale potrebbe risentirne fortemente, è chiaro come ci si aspetti molto dall'andamento dei nuovi impianti sui tetti industriali. Ma senza una corretta pianificazione, anche questo segmento di mercato rischia di rallentare.

Ad oggi, infatti, gli ordini non pianificati per gli inverter da 100 e 125 kW richiedono dalle 12 alle 14 settimane tra produzione e tempi logistici.

La situazione migliora con i prodotti trifase fino a 50 kW, per i quali i tempi sono sensibilmente inferiori (6/8 settimane).

### RISPONDERE ALLO SHORTAGE

I principali produttori di inverter hanno quindi messo in campo una serie di azioni per non farsi trovare impreparati. Alcuni player, ad esempio, hanno puntato a un ampliamento della capacità produttiva di inverter con potenze minori, come ad esempio i convertitori fino a 50 kWp.

«Nel corso degli ultimi mesi c'è stata a livello internazionale una mancanza significativa dei componenti base, tra cui gli igt per gli inverter con potenza intorno ai 100 kW», spiega Valter Pische, sales manager Southern Europe di GoodWe. «GoodWe è riuscita da un lato a soddisfare le necessità dei suoi clienti fornendo in maniera continuativa gli inverter della serie MT da 50 e 60 kW. Dall'altra ha sviluppato una nuova fornitura di componenti base per la serie da 100 a 120 kW (HT1100Vdc) col risultato di avere ora nuovamente disponibili anche questi inverter».

Giovanni Marino, brand manager di Growatt Italia, ha aggiunto: «Abbiamo introdotto il nuovo inverter trifase MID50K TL3-X2 che si sovrappone al MAX 50K TL3 LV proprio per evitare il rischio di shortage sulla taglia MAX. Infatti il MID50K TL3-X2 non ha limiti di volume in produzione; inoltre, spostando la taglia 50 kW, una



# Energia in divenire.

## Prendi parte al cambiamento!

## SolarEdge Roadshow 2023



Ricominciano i nostri eventi in presenza, con date programmate in tutta Italia. Incontra il nostro team e scopri tutte le nuove opportunità di mercato e le novità della soluzione SolarEdge.

**12** | Padova  
Aprile

**04** | Bologna  
Maggio

**10** | Firenze  
Maggio

**17** | Ancona  
Maggio

**19** | Bergamo  
Maggio

**24** | Roma  
Maggio

**31** | Napoli  
Maggio

**07** | Bari  
Giugno

**22** | Torino  
Giugno

**29** | Catania  
Giugno

Registrati subito su [www.solaredge.com](http://www.solaredge.com)



CONSIDERANDO LE ULTIME NOVITÀ IN MATERIA DI INVERTER, TRA LE CARATTERISTICHE INNOVATIVE RICORRENTI C'È L'AMPLIAMENTO DEL RANGE DI CORRENTE MASSIMA CHE L'INVERTER PUÒ SUPPORTARE. IN QUESTO MODO I PRODOTTI POTRANNO LAVORARE CON PANNELLI AD ALTA POTENZA. INOLTRE I DISPOSITIVI PORTANO A BORDO LA FUNZIONE DI PROTEZIONE CONTRO GLI ARCHI ELETTRICI

delle più richieste, su un'altra serie di inverter, riusciamo ad aumentare i volumi per la taglia MAX100-125K TL3-X-LV».

#### RICERCA, SVILUPPO E REINGEGNERIZZAZIONE

Alcuni player stanno investendo in attività di ricerca e sviluppo per reingegnerizzare completamente la propria offerta e rispondere in maniera tempestiva alla domanda. L'obiettivo è quello di cercare componenti più semplici da reperire per la produzione degli inverter. Ma questo aspetto richiede tempo, competenze e investimenti sensibili in attività di R&D.

«Il problema della reperibilità delle materie prime per la realizzazione dei nostri prodotti è generalizzato ormai da mesi su tutta la gamma e specificatamente la taglia trifase», spiega Maurizio Tortone, product manager di Riello Solartech. «Dal punto di vista di reperibilità la nostra fortuna è che lavorando da più di 50 anni nell'ambito dell'elettronica di potenza abbiamo una conoscenza dei fornitori che ci hanno garantito quantitativi importanti. Dove proprio non ci sono garanzie adeguate, interveniamo dal punto di vista tecnico modificando il progetto costruttivo di base per inserire componenti più semplici da reperire».

Gianluca Marri, product solutions specialist di Solis, ha aggiunto: «Anziché scendere a compromessi per quanto riguarda la catena di approvvigionamento, scegliendo magari componenti e fornitori meno testati, Solis ha deciso di lavorare con i propri partner storici e di investire in ricerca e sviluppo. Infatti, gli inverter della linea PRO sono il risultato di una completa reingegnerizzazione del prodotto che ha permesso di superare il

collo di bottiglia rappresentato da alcuni componenti estremamente difficili da reperire».

Come abbiamo detto più volte, uno dei componenti su cui i principali produttori stanno lavorando è legato agli igt. Ci sono quindi aziende che stanno lavorando con igt di potenza maggiore, facilmente reperibili, per garantire forniture costanti nel tempo.

«Per far fronte alle difficoltà di approvvigionamento», spiega Alessandro Soragna, distribution sales manager di Sungrow, «abbiamo reagito tempestivamente riprogettando i prodotti della nostra gamma utilizzando transistor igt di maggiore potenza che risultano più reperibili e di conseguenza garantiscono continuità nella fornitura».

Ci sono anche produttori che stanno ampliando la rete di fornitori partner per quanto riguarda la componentistica.

«Lavorando con più partner, l'azienda può ridurre la propria dipendenza da un singolo fornitore e mitigare i rischi di interruzioni della fornitura, fluttuazioni dei prezzi o problemi di qualità», spiega Mirko Zino, country manager di SolaX Power Italy. «Diversificando la sua catena di fornitura, ottimizzando la gestione delle scorte e investendo nell'innovazione, si può garantire la fornitura continua di inverter affidabili e di alta qualità».

#### PROGRAMMARE LE CONSEGNE

Il comparto dei semiconduttori sta quindi attraversando un periodo storico molto particolare. Il costante aumento della richiesta di prodotti elettronici sta provocando forti ritardi nella consegna dei componenti, molti dei quali vengono utilizzati per lo sviluppo di inverter solari.

Come mai fatto finora, sarà necessario programmare. I produttori di inverter devono riuscire a pianificare al meglio le consegne, in sinergia con distributori e installatori, giocando d'anticipo dove fosse possibile.

«La richiesta di inverter di taglia commerciale e industriale, già dal 2022, è aumentata in modo esponenziale», dichiara Luca Montanari, sales manager di Kostal Solar Electric Italia. «Kostal ha giocato d'anticipo programmando, già da fine estate scorsa, le consegne per il "basic volume" dei propri clienti su tutto il 2023».

Matteo Poffe, national sales manager di Fronius Italia, ha aggiunto: «Il 2023 sarà un anno di transizione per Fronius. Dopo aver raddoppiato la superficie produttiva dello stabilimento principale di Sattledt, gli investimenti si concentreranno sull'ampliamento delle linee produttive dedicate agli inverter commerciali. Nel breve termine stiamo affrontando il fenomeno di shortage in due direzioni: da un lato stiamo focalizzando i nostri sforzi su progetti di dimensioni più affini alla nostra strategia, quindi non superiori ai 500-1.000 kW e orientati all'autoconsumo; dall'altro, operando in sinergia con distributori, installatori e progettisti, è in atto un'attenta programmazione che ci aiuterà a mantenere stabile la nostra presenza sul mercato».

Massimo Bracchi, direttore commerciale di SMA Italia, ha così concluso: «Il mercato italiano sta crescendo sempre di più e per riuscire a gestire grandi volumi è fondamentale avere una pianificazione precisa della supply chain. Su questo aspetto, SMA si è impegnata molto negli ultimi anni, con diverse soluzioni per l'approvvigionamento, senza tuttavia mai scendere a compro-



IL COSTANTE AUMENTO DELLA RICHIESTA DI PRODOTTI ELETTRONICI STA PROVOCANDO FORTI RITARDI NELLA CONSEGNA DEI COMPONENTI, MOLTI DEI QUALI VENGONO UTILIZZATI PER LO SVILUPPO DI INVERTER SOLARI. I PRODUTTORI DI INVERTER DOVRANNO RIUSCIRE A PIANIFICARE AL MEGLIO LE CONSEGNE, IN SINERGIA CON DISTRIBUTORI E INSTALLATORI, GIOCANDO D'ANTICIPO DOVE FOSSE POSSIBILE.

messi sulla qualità e sulle prestazioni dei prodotti».

#### LE ULTIME NOVITÀ

Nonostante il fenomeno di shortage che ha investito in pieno il mercato degli inverter, non mancano novità e soluzioni per le taglie commerciale e industriale. I prodotti introdotti sul mercato portano con sé una serie di innovazioni da un punto di vista tecnologico.

A marzo, ad esempio, Fronius ha lanciato la nuova versione degli inverter trifase Symo, ossia la gamma Symo Advanced. Gli inverter integrano la funzione Arc Guard Detection, che permette di individuare il principio di arco elettrico sul campo fotovoltaico e interrompere il circuito in maniera tempestiva.

Altra novità introdotta è l'ampliamento del range di corrente massima che l'inverter può supportare. In questo modo i prodotti potranno lavorare con pannelli che oggi erogano alte correnti. Così Fronius offre un ulteriore vantaggio in termini di flessibilità di configurazione.

Kostal, invece, lancerà a breve l'ultimo suo tassello per le soluzioni commerciali e industriali: il Piko CI 100.

Riello Solartech, infine, negli ultimi mesi ha ampliato la gamma di inverter trifase di stringa (TL) per impianti industriali e commerciali. L'azienda ha presentato il nuovo inverter Sirio ES 110 che ha dimensioni contenute, di 936x678x365 millimetri, e un peso di 92 chilogrammi. Come gli altri due modelli della gamma, Sirio ES 50 e Sirio ES 60 rispettivamente da 50 e 60 kWp, beneficia di una tecnologia rinnovata e monta componenti di alta qualità, capaci di garantire la massima affidabilità della macchina e permettendole di raggiungere un alto rendimento in tutte le condizioni di esercizio.

Anche Sungrow a fine 2022 ha lanciato l'inverter trifase SG125CX da 125 kW che amplia la serie Sungrow Commercial Extreme. Il prodotto ha 12 singoli Mppt ed è compatibile con i più recenti moduli ad alta potenza, gestendo singoli ingressi, parallelabili, con corrente fino a 15 ACC.

Per concludere, quindi, il fenomeno dello shortage di inverter trifase è reale e avrà un impatto sul mercato del solare, anche su quello nazionale. Ma i produttori di inverter stanno lavorando nella direzione di limitare questo fenomeno. E lo stanno facendo molto bene.

**GOODWE**  
Smart Energy Innovator



#### Serie SMT

Inverter di stringa | 25 - 60 kW | Fino a 6 MPPT | Trifase



#### Serie MT

50-80KW | Trifase | 4 MPPT

**PIÙ POTENTE CHE MAI**  
La gamma più completa del C&I

#### Serie HT 1100V

Inverter di stringa | 100 - 136 kW | Fino a 12 MPPT | Trifase



Via Cesare Braico 61, 72100 Brindisi, Italia

+39 (0) 831 1623552 / +39 338 8793881 (Commerciale)  
+39 0362 160 0006 (Assistenza Tecnica)

sales.it@goodwe.com (Commerciale)  
service.it@goodwe.com (Assistenza Tecnica)

it.goodwe.com



vetrina prodotti



### LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

SUN2000-12,15,17,20,25KTL-M5  
SUN2000-30,36,40,50KTL-M3  
SUN2000-100KTL-M2(AFCI), SUN2000-115KTL-M2

### IL PRODOTTO DI PUNTA:

SUN2000-100KTL-M2(AFCI), SUN2000-115KTL-M2



### “PREPARARE IN ANTICIPO I MATERIALI E MIGLIORARE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA”

Thomas Wang, smart PV solution director di Huawei



«Huawei collabora strettamente con i principali fornitori, preparando in anticipo i materiali e migliorando la capacità produttiva per soddisfare le aspettative del mercato. Per assicurare ai clienti di ottenere un costo dell'elettricità ottimale, sicurezza attiva e una migliore esperienza O&M, gli inverter di taglia commerciale e industriale presentano le seguenti caratteristiche innovative: design multi-Mppt con Mppt dinamico, efficiente e all'avanguardia; resa energetica

migliorata del 2%; ripristino del PID integrato per assicurare una performance ottimale del modulo fotovoltaico; Afci L4 più potente per garantire la sicurezza dei sistemi; diagnosi Smart IV, che migliora l'efficienza operativa e di manutenzione di oltre il 50%».

vetrina prodotti



### LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

S5-GC(25-40)K  
S5-GC(50-60)K

### IL PRODOTTO DI PUNTA:

Solis-(80-110)K-5G-PRO



### “AUMENTARE GLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO PER REINGEGNERIZZARE I PRODOTTI”

Gianluca Marri, product solutions specialist di Solis



«Anziché scendere a compromessi per quanto riguarda la catena di approvvigionamento, scegliendo magari componenti e fornitori meno testati, Solis ha deciso di lavorare con i propri partner storici e di investire in Ricerca e sviluppo. Infatti, gli inverter della linea PRO sono il risultato di una completa reingegnerizzazione del prodotto che ha permesso di superare il collo di bottiglia rappresentato da alcuni componenti estremamente difficili da reperire.

La novità di maggiore rilievo è costituita dagli inverter commerciali della serie PRO. Queste macchine, caratterizzate da ingressi in grado di gestire 36A, consentono il pieno utilizzo dei moduli ad alta corrente di ultima generazione».

vetrina prodotti



### LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

MID25-40K TL3-X  
MID50K TL3-X2  
MAX60-80K TL3LV  
MAX100-125K TL3-X LV

### IL PRODOTTO DI PUNTA:

MID50K TL3-X2



### “INTRODURRE NUOVI MODELLI PER EVITARE IL RISCHIO DI SHORTAGE”

Giovanni Marino, brand manager di Growatt Italia

«Abbiamo introdotto il nuovo inverter trifase MID50K TL3-X2 che si sovrappone al MAX 50K TL3 LV proprio per evitare il rischio di shortage sulla taglia MAX. Infatti il MID50K TL3-X2 non ha limiti di volume in produzione; inoltre, spostando la taglia 50 kW, una delle più richieste, su un'altra serie di inverter, riusciamo ad aumentare i volumi per la taglia MAX100-125K TL3-X-LV.



L'inverter MID50K ha 4 tracker MPP per un totale di otto stringhe collegabili, protezione IP66, una corrente di stringa massima aumentata e corrispondente a 16A per stringa, scaricatori in classe II in ingresso e uscita lato AC e DC e funzione Afci contro l'arco elettrico. È infine dotato di interfacce USB e RS485 che lo rendono compatibile con la Smart Key per snellire il processo installativo, ma ha anche un LCD frontale alfanumerico che agevola la prima installazione».

vetrina prodotti

**SAJ****LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:**R6 da 15 a 50 kW  
C6 da 75 a 125 kW**IL PRODOTTO DI PUNTA:**

C6-100K-T9

**"ACCORDI CON UN NETWORK DI FORNITORI PER LA COMPONENTISTICA PRINCIPALE"**

Pietro Gintoli, country manager Italia di SAJ



«Per far fronte ai rischi di shortage, SAJ ha stretto accordi strategici con i fornitori e ha preventivamente stoccato i componenti principali. Grazie all'espansione dei canali di vendita e della rete di assistenza in tutto il mondo, SAJ si è guadagnata la fiducia di un efficace network di fornitori. Ciò consente di garantire la continua fornitura sia per la nuova serie R6 (da 15 a 50 kW), sia per la nuova serie C6 (da 75 a 125 kW). Le serie R6 e C6 sono state pensate per massimizzare flessibilità di progettazione, facilità di installazione, efficacia di monitoraggio e ritorno dell'investimento. Con correnti di stringa fino a 16A, efficienze fino al 98.8%, espandibilità fino a 10 unità in parallelo con unico meter, e l'elevata attenzione alla sicurezza, le serie R6 e C6 di SAJ sono la scelta ideale per impianti di grossa taglia su tetto».

# Kehua

**Esperto di 35 anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili**

**I5**

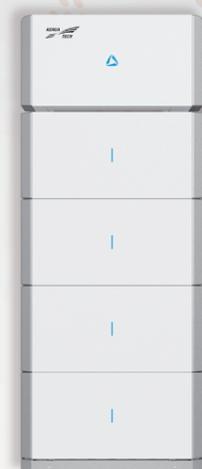
principali fornitori di inverter per l'accumulo di energia a livello globale in termini di spedizioni (S&P Global, ex IHS Markit)

**I10**

principali marchi di inverter solari utilizzati nei progetti finanziati a termine (Bloomberg)

**KEHUA  
TECH**

Inverter di stringa a livello di centrale elettrica

**SPI350K-B-H**

sistema di accumulo di energia residenziale all-in-one

**iStoragE3**

vetrina prodotti



## LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

CORE2  
SUNNY HIGH POWER PEAK3

## IL PRODOTTO DI PUNTA:

CORE2



### “SERVE UNA PIANIFICAZIONE PRECISA” Massimo Bracchi, direttore commerciale di SMA Italia

«Il mercato italiano sta crescendo sempre di più e per riuscire a gestire grandi volumi è fondamentale avere una pianificazione precisa della supply chain. Su questo aspetto, SMA si è impegnata molto negli ultimi anni, con diverse soluzioni per l'approvvigionamento, senza tuttavia mai scendere a compromessi sulla qualità e sulle prestazioni dei prodotti. L'innovazione della gamma SMA risiede nella



completa integrazione delle varie tecnologie, come lo storage, l'EV charging, la gestione energetica intelligente e Shadefix, il massimizzatore di potenza per la produzione in caso di ombreggiamento. Come azienda europea garantiamo il massimo livello di sicurezza e di affidabilità nella gestione dei dati dei nostri clienti attraverso la cybersecurity. Offriamo inoltre supporto ingegneristico per la progettazione fino alla messa in servizio e all'assistenza».

vetrina prodotti

# GOODWE

## LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

SERIE HT, MT, SMT, SDT G2

## IL PRODOTTO DI PUNTA:

INVERTER TRIFASE HT1100 VDC 100-136 KW



### “GESTIRE LA PIPELINE” Valter Pische, sales manager Southern Europe di GoodWe



«Gli inverter di taglia commerciale ed industriale sono tipicamente quelli che vanno da potenze di 50 kW fino ai 120 kW. Nel corso degli ultimi mesi c'è stata a livello internazionale una mancanza significativa dei componenti base, gli IGBT, per gli inverter con potenza intorno ai 100 kW. GoodWe è riuscita da un lato a soddisfare le necessità dei suoi clienti fornendo in maniera continuativa gli inverter della serie MT da 50 e 60K.

Dall'altra ha sviluppato una nuova fornitura di componenti base per la serie da 100 a 120 kW (HT1100Vdc) col risultato di avere ora nuovamente disponibili anche questi inverter. Gli ordini tenuti in sospeso finora saranno gradualmente smaltiti nel secondo trimestre per tornare a lead time di produzione normale nel terzo trimestre. In questo modo GoodWe garantisce la migliore copertura del range di potenze tipiche, come ad esempio 50 e 120 kW, fornendo ai suoi clienti la possibilità di utilizzare inverter di taglia diversa in funzione delle necessità. Tutti gli inverter sono inoltre certificati per connessione sia in bassa che media tensione, fornendo un ulteriore grado di libertà agli installatori».

vetrina prodotti

# SUNGROW

## LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

SG33-50-125CX

## IL PRODOTTO DI PUNTA:

SG125CX-P2



### “IGBT DI MAGGIORE POTENZA PER GARANTIRE FORNITURE COSTANTI” Alessandro Soragna, distribution sales manager di Sungrow



«Per far fronte alle difficoltà di approvvigionamento, Sungrow ha reagito tempestivamente riprogettando i prodotti della propria gamma utilizzando transistor IGBT di maggiore potenza che risultano più reperibili e di conseguenza garantiscono continuità nella fornitura. Riprogettando i nuovi prodotti, Sungrow ha inoltre apportato alcune migliorie: ad esempio il range Mppt più ampio, corrente di ingresso a 30A, accesso alle connessioni lato CA più agevole per un montaggio più veloce e Commissioning 2.0. In parallelo, abbiamo richiesto la collaborazione dei nostri distributori ufficiali nella programmazione annuale dei propri ordini impostando la produzione in base alle esigenze di mercato così da iniziare la fornitura e garantire continuità durante l'anno».

vetrina prodotti

**IL PRODOTTO DI PUNTA:**

Inverter di stringa trifase ZCS Azzurro 3PH 100KTL-V4/110KTL-V4

**"UN NUOVO PRODOTTO PER EVITARE IL RISCHIO SHORTAGE"**

Riccardo Filosa, sales director Green Innovation di Zucchetti Centro Sistemi



«Per evitare il rischio shortage e garantire forniture stabili ai nostri clienti ci siamo ulteriormente strutturati ed abbiamo sviluppato un prodotto alternativo, disponibile da maggio 2023.

La questione shortage riguarda soltanto la gamma ZCS Azzurro da 100 kW. Il nuovo prodotto disponibile da maggio racchiude in sé tutte le caratteristiche del suo predecessore, con dei vantaggi importanti: funzione PID Recovery disponibile; Arc Fault Circuit Interruption e String Fault Monitoring integrata opzionale per il cliente; uniformità stadio DC inverter ai pannelli di nuova generazione; compatibilità con storage; funzione zero immissione in rete per tutti i dispositivi.



# No. 3

## Produttore globale di inverter fotovoltaici

La vostra soluzione per inverter residenziali, commerciali e industriali.

Fonte: IHS Markit appartenente a S&P Global



W: [solisinverters.com](http://solisinverters.com)

Cerca 'Solis'     

Bancabile. Affidabile. Locale.

vetrina prodotti



**LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:**

SERIE T (G3)  
SERIE R



**“UNA NUOVA SERIE A PARTIRE DAL SECONDO TRIMESTRE DEL 2023”**  
Fabien Occhipinti, managing director Italia di Fox Ess



«A partire dal secondo trimestre del 2023 sarà disponibile la nuova serie R di Fox Ess. I prodotti affiancheranno la gamma T (G3) con potenza da 3 a 25 kW. La serie R è stata sviluppata per sistemi commerciali su larga scala. Con un'ampia gamma di potenza, da 75 a 110 kW, la serie R è in grado di soddisfare un'ampia gamma di progetti commerciali e industriali, mentre il design Mppt a 9-10 vie offre la possibilità di ingressi di stringa su misura e una maggiore potenza di uscita. L'inverter ha un'efficienza massima del 98,6%, oltre al recupero PID e al monitoraggio degli archi Afci».

vetrina prodotti



**IL PRODOTTO DI PUNTA:**

INVERTER DI STRINGA TRIFASE VIESSMANN DA 4 A 20 KW



**“ANTICIPARE LE ESIGENZE DEL MERCATO”**

Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici di Viessmann



«La nostra azienda si è strutturata in modo efficiente, ordinando quantità importanti di inverter per tempo e anticipando le esigenze del mercato grazie alla collaborazione con la casa madre. Abbiamo focalizzato la nostra attenzione sulla ricerca di soluzioni innovative, adatte a soddisfare l'ingente richiesta del mercato attuale. I nostri prodotti, in particolare i moduli di grande dimensione e gli inverter in grado di gestire correnti più elevate, sono stati sviluppati e adattati per lavorare in sinergia con gli altri componenti del sistema (quadri e batterie in primis). Non progettiamo prodotti per lavorare in modo isolato, ma per soddisfare la richiesta di fornire un sistema completo, dove tutti i componenti lavorano insieme e al meglio del loro potenziale. La nostra attenzione alla qualità dei prodotti e alla loro interazione è ciò che ci distingue sul mercato e che ci permette di offrire soluzioni complete e affidabili ai nostri clienti».

vetrina prodotti



**LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:**

FRONIUS TAURO 50  
FRONIUS TAURO ECO 50 - 100  
FRONIUS ECO 25.0 - 27.0

**IL PRODOTTO DI PUNTA:**

FRONIUS SYMO ADVANCED 10.0 - 20.0



**“SUPERFICIE PRODUTTIVA RADDOPPIATA”**  
Matteo Poffe, national sales manager di Fronius Italia

«Il 2023 sarà un anno di transizione per Fronius: dopo aver raddoppiato la superficie produttiva dello stabilimento principale di Sattledt, gli investimenti si concentreranno sull'ampliamento delle linee produttive dedicate agli inverter commerciali. Per tutta la gamma di soluzioni dedicate ai grandi impianti, dagli Snapinverter Fronius Symo ed Eco, ai nuovi Fronius Taur, stiamo incontrando un sell-out



praticamente istantaneo, con prenotazioni del materiale presso i distributori che arriva fino ai 12 mesi. Nel breve termine stiamo affrontando questa situazione in due direzioni: da un lato stiamo focalizzando i nostri sforzi su progetti di dimensioni più affini alla nostra strategia, quindi non superiori ai 500-1000 kW e orientati all'autoconsumo; dall'altro, operando in sinergia con distributori, installatori e progettisti, è in atto un'attenta programmazione che ci aiuterà a mantenere stabile la nostra presenza sul mercato».

vetrina prodotti

# KOSTAL

## LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

PIKO CI 30  
PIKO CI 50  
PIKO CI 60

## IL PRODOTTO DI PUNTA:

PIKO CI 50

## "CONSEGNE PROGRAMMATE IN ANTICIPO"

Luca Montanari, sales manager di Kostal Solar Electric Italia



«La richiesta di inverter di taglia commerciale e industriale, già dal 2022, è aumentata in modo esponenziale. Kostal ha giocato d'anticipo programmando le consegne per il "basic volume" dei propri clienti su tutto il 2023 già da fine estate scorsa. Gli inverter Piko CI sono pura tecnologia e grande affidabilità. Possono assorbire fino a 18A per ogni singola stringa,

hanno protezioni integrate, WiFi e 2xLAN di serie per la massima semplicità nella comunicazione ed estrema flessibilità per la trasmissione dei dati sulla piattaforma Kostal. A breve presenteremo l'ultimo tassello per le soluzioni commerciali e industriali: il Piko CI 100».



Porta il tuo business  
a un livello più alto.

Stiamo cercando partner per l'installazione di impianti fotovoltaici. Collabora con noi, incrementa i tuoi guadagni e scopri la sicurezza di lavorare con una delle multiutility più grandi d'Italia.

Scrivici alla mail [ufficiotecnico@irenmercato.it](mailto:ufficiotecnico@irenmercato.it) per candidarti.

vetrina prodotti


**LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:**

 X3-MEGA G2  
 X3-FORTH

**“INVESTIRE IN INNOVAZIONE E OTTIMIZZARE LA GESTIONE DELLE SCORTE”**

Mirko Zino, country manager di SolaX Power Italy

«La carenza di inverter fotovoltaici di taglia commerciale in Italia ha diverse cause, tra cui le interruzioni della catena di approvvigionamento globale causate dalla pandemia di Covid-19, la carenza di materie prime critiche e l'aumento della domanda di nuovi impianti. D'altra parte, grazie all'eccellenza e all'affidabilità degli inverter SolaX Power, la domanda di inverter commerciali, in particolare X3-Forth, è aumentata portando a lunghi tempi di consegna. SolaX Power, come altri produttori di inverter solari, deve affrontare questa difficile situazione per garantire che i suoi clienti in Italia ricevano inverter affidabili e di alta qualità quando ne hanno bisogno. Per fare ciò, l'azienda può intraprendere diverse azioni strategiche.

In primo luogo, SolaX Power suggerisce ai clienti di scegliere gli inverter X3-Mega G2 (da 40 a 60 kW). L'inverter vanta un'efficienza massima del 98,4% e possiede sei Mppt. Dispone inoltre di protezione Afci opzionale, SPD AC e DC e diagnosi Smart IV Curve. Inoltre, lavorando con più fornitori, l'azienda può ridurre la propria dipendenza da un singolo fornitore e mitigare i rischi di interruzioni della fornitura, fluttuazioni dei prezzi o problemi di qualità. Bisogna aggiungere che, poiché le restrizioni da Covid sono state superate, la logistica inizia a funzionare normalmente. SolaX Power sta raggiungendo più fornitori di servizi logistici e migliorando l'efficienza logistica per garantire una fornitura stabile al mercato italiano.

Infine, SolaX Power sta investendo maggiormente in ricerca e sviluppo. Riteniamo che verranno rilasciati più prodotti commerciali e industriali per soddisfare la domanda per l'Italia.

In conclusione, la carenza di inverter fotovoltaici commerciali in Italia rappresenta una sfida significativa per SolaX Power e per l'industria dell'energia solare nel suo complesso. Tuttavia, diversificando la sua catena di fornitura, ottimizzando la gestione delle scorte e investendo nell'innovazione, SolaX Power può rispondere alla sfida in modo efficace e garantire la fornitura continua di inverter affidabili e di alta qualità ai propri clienti in Italia».

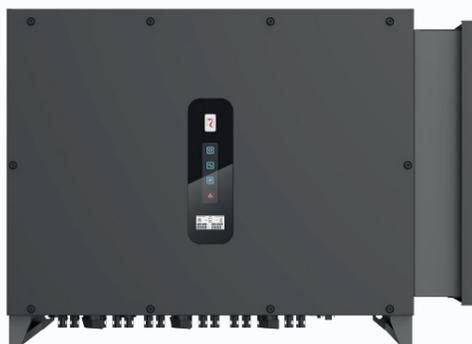
vetrina prodotti


**LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:**

 RS 6.0 T; RS 10.0 T; RS 15.0 T; RS 20.0 T;  
 RS 25.0 T; RS 30.0 T; Sirio ES 50; Sirio ES 60

**IL PRODOTTO DI PUNTA:**

SIRIO ES 100-110


**“NECESSARIO PUNTARE SU COMPONENTI PIÙ SEMPLICI DA REPERIRE”**  
 Maurizio Tortone, product manager di Riello Solartech


«Il problema della reperibilità delle materie prime per la realizzazione dei nostri prodotti è generalizzato ormai da mesi su tutta la gamma e specificatamente la taglia trifase. Dal punto di vista di reperibilità la nostra fortuna è che lavorando da più di 50 anni nell'ambito dell'elettronica di potenza abbiamo una conoscenza dei fornitori che ci hanno garantito quantitativi importanti.

Dove proprio non ci sono garanzie adeguate, interveniamo dal punto di vista tecnico modificando il progetto costruttivo di base per inserire componenti più semplici da reperire.

Certo è che questa situazione impone revisioni dei planning produttivi, ritardi delle consegne e costi di produzione maggiori. Per quanto riguarda la nostra offerta, puntiamo su una tecnologia completamente nuova caratterizzata da componenti di alta qualità che garantiscono affidabilità della macchina e permettono di raggiungere un alto rendimento in tutte le condizioni di esercizio. Ampio range di tensione di ingresso e ventilazione forzata con estrattori a velocità controllata a seconda delle condizioni di esercizio per ridurre al minimo le perdite e ottimizzazione del rendimento. L'innovativo controllo digitale di tutti gli stadi di potenza garantisce inoltre una bassa sensibilità ai disturbi di rete evitando disconnessioni indesiderate alla presenza di variazioni o micro-interruzioni della rete».

vetrina prodotti


**LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:**

LINEA INVERTER W-HPT 30/50KW

**IL PRODOTTO DI PUNTA:**

W-HPT 50KW


**“PROGRAMMIAMO L'ACQUISTO DI SEMICONDUTTORI CON ANTICIPI DI 60 SETTIMANE”**

Massimo Strozzi, direttore commerciale di Western



«Il mondo dei semiconduttori sta attraversando un periodo storico molto particolare. Il costante aumento della richiesta di prodotti elettronici sta provocando fortissimi ritardi nella consegna dei componenti, molti dei quali vengono utilizzati per lo sviluppo di inverter solari.

Oggi, rispetto a tre anni fa, programmino l'acquisto di semiconduttori e semilavorati con un anticipo di 60 settimane.

Questo ci permette di garantire consegne in meno di due settimane a tutti i nostri partner. L'inverter industriale più richiesto è il 50 kW, di serie con sezionatore DC integrato, 4 Mppt, otto ingressi già in parallelo e stick Wi-Fi, grazie alla scocca unit body con Pcb single layer e semiconduttori di ultima generazione, garantisce le dimensioni e pesi più ridotti sul mercato».

vetrina prodotti

**SOLARMG**  
designed in Italy

**IL PRODOTTO DI PUNTA:**  
INVERTER TRIFASE SG-OST 100KWTL DA 100 KW



**"APPROCCIO JUST IN TIME"**  
Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale di SolarMG



«SolarMG è un nuovo produttore italiano di inverter fotovoltaici e di sistemi di accumulo con pensilina, un'azienda giovane e dinamica che ha, come asset strategico, una caratteristica fondamentale: una filiera estremamente corta. Questo grazie a una filosofia lean manufacturing e lean management che permette un approccio al mercato just in time. Abbiamo un orientamento commerciale finalizzato a rapporti di collaborazione con i distributori e gli studi di progettazione verticali a tutte le eventuali tendenze ed esi-

genze di mercato sia residenziale che industriale. La gamma di inverter di ha taglie che variano tra i 3 e i 150 kW, ha lo chassis in alluminio con tutta la componentistica di alta qualità con un sistema di monitoraggio attivo intelligente per fornire risposta in tempo reale e risoluzione dei problemi anche a distanza. Il fiore all'occhiello è rappresentato dal servizio di assistenza che supporta i clienti operando da remoto, intervenendo all'esigenza specifica con l'invio immediato del prodotto da sostituire».



PRODUCED BY ANYONE,  
REPAIRED BY US.



# RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

- Interventi in Sito
- Diagnostica
- Parti di Ricambio
- Manutenzione
- Officina Mobile
- Servizi Specialistici

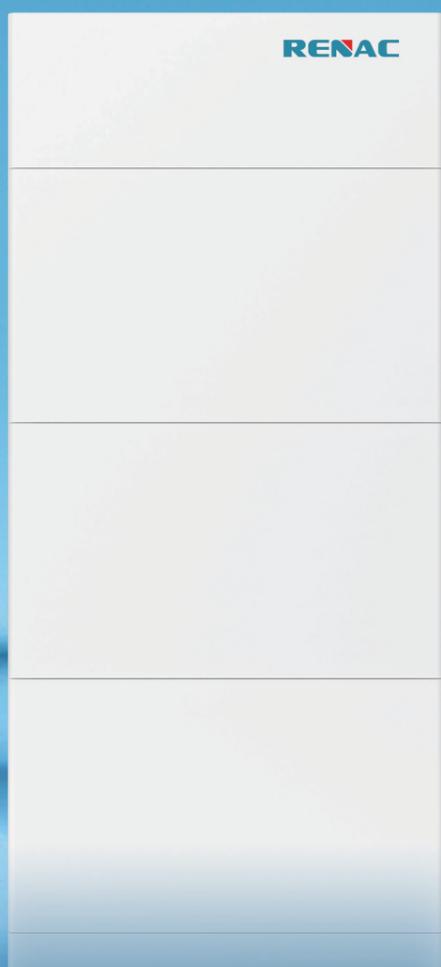


- TORINO -      - ASCOLI PICENO -      - POTENZA -

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

# RENAC

## SISTEMA DI ACCUMULO DI ENERGIA



[www.renacpower.com](http://www.renacpower.com)  
[europe@renacpower.com](mailto:europe@renacpower.com)



### Speciale Inverter

vetrina prodotti

## solar**edge**

### LA GAMMA PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE:

Inverter trifase con tecnologia synergy SE66.6K,  
SE90K,  
SE100K,  
SE120K



### "DIGITALIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE E CONTROLLO DELLA CATENA DI FORNITURA" Alessandro Canova, technical marketing manager di SolarEdge



«Per ridurre il rischio di shortage, SolarEdge ha un approccio strategico che va in tre direzioni: la prima è l'eccellenza nei processi produttivi che si fonda sulla digitalizzazione della produzione; la seconda è il controllo della catena di fornitura, mediante produzione interna di componenti, approvvigionamento diversificato dei materiali critici e relazione strategica con i fornitori più importanti; la terza è la vicinanza degli stabilimenti produttivi e logistici ai mercati di riferimento in tutto il mondo. Il nostro inverter trifase con tecnologia synergy ha il grande vantaggio di combinare maggiore potenza con facilità di installazione, grazie ad un design modulare con due o tre unità di potenza e un'unità centrale di gestione. Assicura inoltre la massima tranquillità per l'investitore grazie alle numerose funzionalità di sicurezza integrate».

## Gli speciali di SolareB2B

MARZO 2023 - LA PRIMA  
EDIZIONE DI K.EY



SETTEMBRE 2022 - LA  
RISPOSTA DEI DISTRIBUTORI  
ALLA CRESCITA DEL MERCATO



GIUGNO 2022 - SALE LA  
FEBBRE DEI BIFACCIALI





**DESASOLAR**



**ZONERGY**

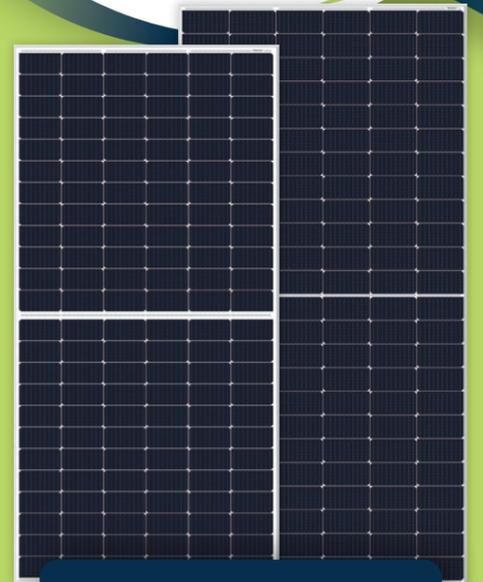
SOLUZIONI PER  
**SMART  
MICROGRID  
INTEGRATE**



Alimentatore AC portatile  
**SERIE BALDR**



Alimentatore DC portatile  
**SERIE BALDR**



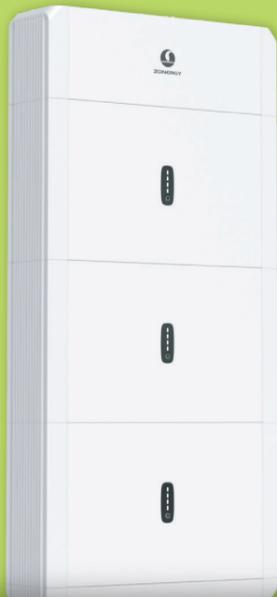
Moduli fotovoltaici  
**SERIE ZPM**



Inverter fotovoltaico  
monofase residenziale  
**SERIE MERCURY**



Sistema di accumulo di  
energia commerciale da esterno  
**SERIE SCOPIO**



Sistema di accumulo energia  
residenziale monofase  
**SERIE PANDA**



Inverter fotovoltaico  
trifase residenziale  
**SERIE APOLLO**



Sistema di accumulo  
di energia di servizio  
**SERIE BLUE**

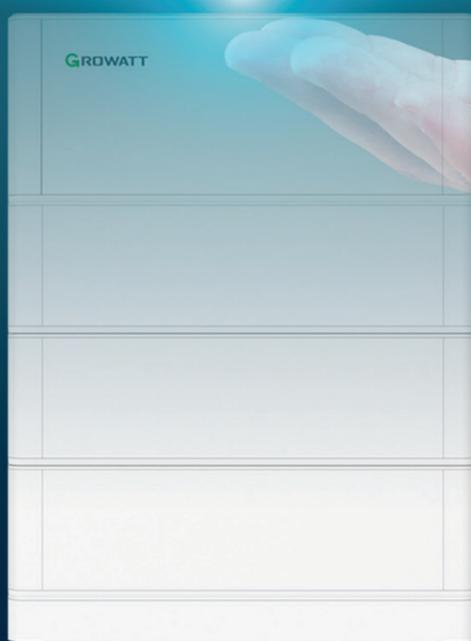
ZONERGY

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

DESASOLAR

- commerciale@desasolar.com
- +39 049 2020056
- +39 080 2029159
- www.desasolar.com

# MIN TL-XH



## L'inverter già pronto per l'accumulo

MIN TL-XH, la soluzione smart, innovativa e altamente efficiente della Serie XH di Growatt. Allo stesso costo di un inverter tradizionale, il MIN TL-XH, grazie alla tecnologia Battery Ready, consente di installare un impianto FV già pronto per essere connesso alle batterie compatibili come le ARK XH, che possono essere integrate in un secondo momento, senza apportare modifiche all'impianto, garantendo quindi un notevole risparmio.