

SOLARE B2B



CON TERRA TRACKER™

Sistema fotovoltaico a terra monoassiale a singola colonna, progettato e realizzato per moduli in verticale.



Tecnologia all'avanguardia
Disponibilità immediata

NOVITÀ 2024

CON TERRA™ TRACKER è facilmente adattabile, grazie alle sue caratteristiche di flessibilità, alla configurazione di diversi campi fotovoltaici, al fine di massimizzare la potenza che può generare ogni singolo campo.

Next Fair >
inter solar
connecting solar business | EUROPE

19-21 Giugno 2024

hall Stand
A5 209

www.contactitalia.it

PRIMO PIANO / PAG. 24



INTELLIGENZA ARTIFICIALE: QUALE IMPATTO PER IL FV

Da una progettazione ancora più smart degli impianti alla gestione della rete, dall'ottimizzazione dei consumi a una migliore prevenzione dei guasti: ecco in che modo l'IA trasformerà il mercato del solare e delle rinnovabili.

MERCATO / PAG. 28



FV E GRANDINE: I PRODOTTI CI SONO; E LE ASSICURAZIONI?

Diverse compagnie in Italia hanno deciso di sospendere la stipula di contratti a protezione degli impianti oppure di mantenere una buona parte del rischio in capo ai proprietari delle installazioni. Intanto i principali produttori stanno introducendo sul mercato moduli ancora più resistenti.

SPECIALE ALLEGATO



INVERTER: QUANDO I SERVIZI FANNO LA DIFFERENZA

I principali player hanno arricchito e ottimizzato i servizi con l'obiettivo di offrire ancora più supporto a installatori e clienti finali. Come? Attraverso nuove app, aggiornamenti software, pre e post vendita, formazione e intelligenza artificiale. Lo speciale allegato a questo numero di SolareB2B fa il punto sul mercato e sulle novità.

SENEC



INTELLIGENZA ARTIFICIALE E DIGITALIZZAZIONE PER LE NUOVE SFIDE DI FV E STORAGE

INTERVISTA A VITO ZONGOLI, CEO DI SENECA ITALIA

FOTOVOLTAICO E GDO: BINOMIO VINCENTE

CENTRI COMMERCIALI, SUPERMERCATI E ALTRE REALTÀ LEGATE ALLA DISTRIBUZIONE DI BENI DI CONSUMO SI STANNO DOTANDO DI INSTALLAZIONI SOLARI E COLONNINE DI RICARICA CON L'OBIETTIVO DI ABBATTERE I CONSUMI E MIGLIORARE LA PROPRIA IMMAGINE. ECCO ALCUNI ESEMPLI.

TRANSIZIONE 5.0: NUOVI INCENTIVI PER LE IMPRESE

IL 26 FEBBRAIO È STATO APPROVATO IL PIANO CHE RICONOSCE CREDITI DI IMPOSTA ALLE IMPRESE PER INTERVENTI DI RISTRUTTURAZIONE E INNOVAZIONE, COMPRESA L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FV E SISTEMI DI STORAGE.

GUARDA TUTTO IL VIDEO REPORTAGE DA KEY 2024 a pag. 42

L'energia di SENECA è un vero prodigio.

SENECA



I nostri servizi e vantaggi:

- Prova di estrazione (pull out)
- Assistenza tecnica in cantiere
- Facile installazione e minima manutenzione
- Sensori di vento e neve
- Design modulare
- Garanzia di 25 anni sulla struttura



contactitalia.it



Scopri di più su
CON TERRA™
TRACKER.

seguici su
i f in t

SENEC

L'energia
di SENEK
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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



Per saperne di più,
scansiona il QR Code

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

LIVOLTEK

ALIMENTA LA TUA CASA CON ENERGIA PULITA

- ★ Sistema All In One Con Design Slim
- ★ Personalizzazione Tempo Di Utilizzo Massimizzando L Autoconsumo
- ★ Sistema Di Storage Flessibile Fino A 25 kW
- ★ Tre Modalità Di Ricarica : Veloce, Dinamica, Eco
- ★ Sistema Di Monitoraggio Integrato Tramite L App My Livoltek



+39 0694802209



idilio@livoltek.com



<https://livoltek.com/>

- ★ Visualizzazione Dei Flussi Di Energia
- ★ Programma Di Ricarica Intelligente Per La Mobilità Elettrica
- ★ Tracciamento Dei Tuoi Consumi Domestici
- ★ Risparmio In Bolletta



LIVOLTEK

LIVOLTEK

Livoltek-portal cloud

Real-time Power
34.27

Today Yield
154.86

30 25

39,980



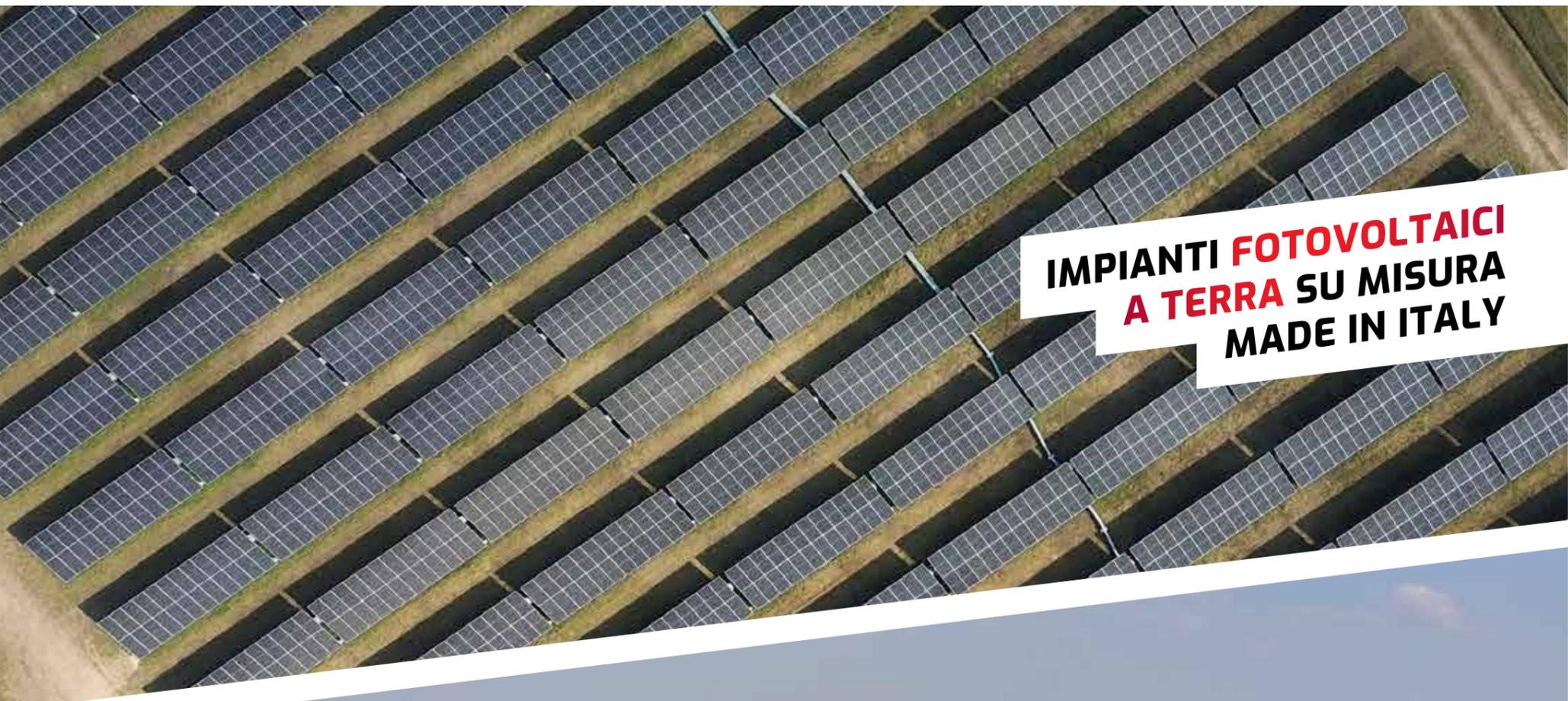


**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**



**INSEGUITORE SOLARE
PER L'AGRIVOLTAICO**

 **AGRIRACKER**[®]
CATCH THE GREEN POWER OF SUN



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



IMPIANTI FISSI



**INSEGUITORE
SOLARE**



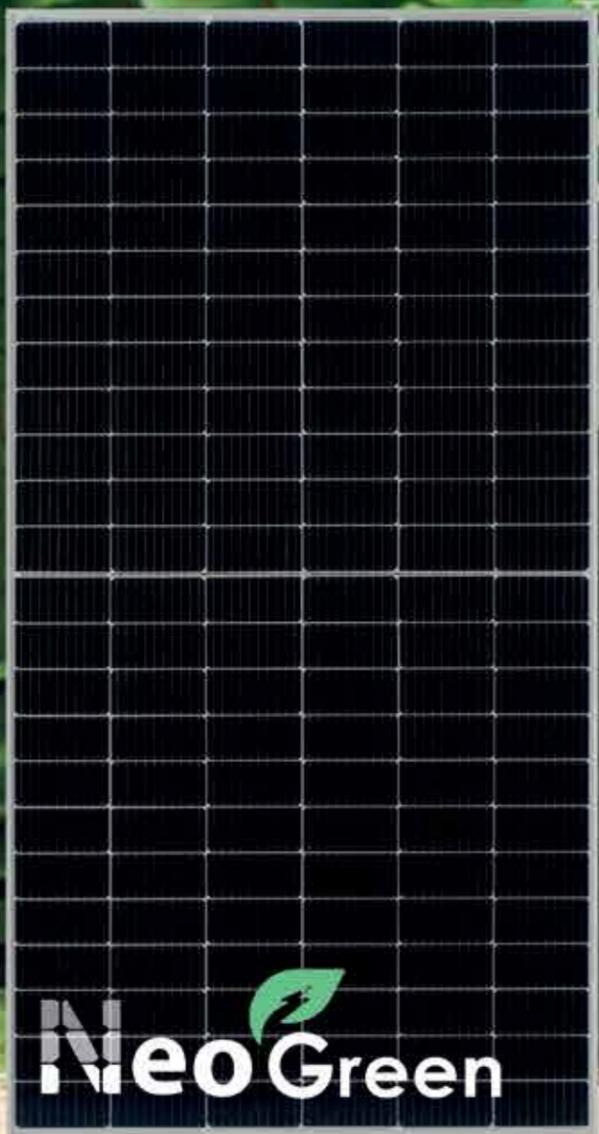
SUNRACKER[®]
CATCH THE POWER OF SUN

NeoGreen

Il Primo Modulo N-type
Prodotto al

100%

con Energia Rinnovabile



NeoGreen

SOMMARIO

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE A SERVIZIO DEL FOTOVOLTAICO

L'IA impatterà su diversi aspetti del settore delle rinnovabili. Dalla gestione smart della rete, all'ottimizzazione dei consumi. Dalla funzione predittiva dei guasti alla progettazione degli impianti fino ad essere un fattore di accelerazione dell'evoluzione tecnologica di pannelli, inverter e sistemi di accumulo

PAG. 24

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 10

NEWS PAG. 18

COVER STORY
Intelligenza artificiale e digitalizzazione per le nuove sfide di fotovoltaico e storage
Intervista a Vito Zongoli, Ceo di Senec Italia

PAG. 22

MERCATO
Grandine: bene i moduli, male le assicurazioni

PAG. 28

Cresce l'attenzione della grande distribuzione per il FV

PAG. 32

ATTUALITÀ
CER e autoconsumo diffuso: il quadro normativo è completo

PAG. 38

Transizione 5.0: credito di imposta per il biennio 2024-2025

PAG. 39

Solare B2B cresce ancora su LinkedIn

PAG. 53

EVENTI
KEY 2024: edizione record

PAG. 42

APPROFONDIMENTI
Commissione UE: entro il 2040 emissioni a -90%

PAG. 54

Acquisto e noleggio di impianti fotovoltaici: quali differenze

PAG. 56

Agrivoltaico: ecco come accedere agli incentivi

PAG. 58

Prezzi energia: a febbraio in Europa nuovo minimo storico

PAG. 60

CASE HISTORY
Fotovoltaico ed e-mobility per la nuova sede di Marchiol

PAG. 62

RISORSE UMANE
Nuove figure professionali con la direttiva Case Green

PAG. 64

CONTRIBUTI
Fer X, Italia Solare: "Bene la bozza; ma ora serve l'approvazione"

PAG. 65

Transizione energetica: le risorse del Pnrr per le PMI

PAG. 66

COMUNICAZIONE AZIENDALE
La tecnologia TOPcon di Bisol Group guida la Transizione 5.0

PAG. 67

I piani di Iberdrola per la decarbonizzazione dei grandi gruppi industriali

PAG. 68

Half Bridge Automation: lunga vita all'inverter

PAG. 69

Washpanel: robot per il lavaggio degli impianti fotovoltaici

PAG. 70

Genertec Italia e CMC Europe Italy: un ponte innovativo nel fotovoltaico tra Italia e Cina

PAG. 72

A Intersolar Europe riflettori sull'agrivoltaico

PAG. 73

TRANSIZIONE ENERGETICA
News

PAG. 74

LE CHART DEL MESE

PAG. 76

NUMERI E TREND

PAG. 77

DATI & PREVISIONI

PAG. 78

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 80

APRILE 2024

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Aldo Cattaneo, Marta Maggioni,
Monica Viganò

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XIV
n.3 - Marzo 2024 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore

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

Questo numero è stato chiuso in redazione il 25 febbraio 2024



sonnenPro FlexStack

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





D'ORA IN POI OTTIMIZZATO NEL PREZZO PER IL FUTURO – IN MODALITÀ VERTICALE

COMPACTFLAT SN 2 si basa sul sistema precedente e ora consente l'utilizzo di moduli fotovoltaici ancora più grandi. Il sistema modulare flessibile, basato su guide, offre una soluzione per tutte le possibili applicazioni di tetti piani e consente il bloccaggio sui lati lunghi. Il sistema **SN 2 Q PLUS** prevede la disposizione dei pannelli in verticale con orientamento est-ovest.



DOVE NASCONO LE FAKE NEWS CHE OSTACOLANO LA TRANSIZIONE ENERGETICA

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Per una volta i lettori di SolareB2B ci perdoneranno se in questo spazio del nostro magazine spostiamo l'attenzione dalle vicende interne al mercato ad alcune vicende che arrivano dall'esterno.

La transizione energetica sta accelerando la sua avanzata lungo i due binari principali dell'elettrificazione dei consumi e dello spostamento della produzione di energia elettrica dal fossile alle rinnovabili. Le principali locomotive di questi due fenomeni sono rispettivamente la mobilità elettrica e il fotovoltaico. Le auto elettriche sposteranno progressivamente i consumi dalla benzina e dal gasolio al vettore elettrico, e il fotovoltaico (assieme alle altri rinnovabili, ma con un evidente boost in più) andrà ad accrescere la quota green sulla produzione nazionale di energia elettrica.

Curioso che proprio questi due elementi (mobilità elettrica e fotovoltaico) siano da tempo al centro di una campagna di discredito che a volte raggiunge effetti grotteschi. Le fake news abbondano e attecchiscono soprattutto là dove il terreno è stato preparato con cura da anni e anni di false informazioni. Se così non fosse, come spiegare il fatto che anche persone ragionevoli e dotate di senno si fanno abbindolare da notizie come le auto elettriche bloccate per il freddo negli Stati Uniti o il rischio che il fotovoltaico a terra distrugga le eccellenze agroalimentari e gastronomiche italiane (quest'ultima passata in prima serata in TV a metà marzo).

Superficialità del giornalismo nostrano?

No, non solo.

Questa transizione rischia di modificare i rapporti di forza nel settore dell'energia. E le big oil, che per tanti decenni hanno spadroneggiato nel mercato globale, non si sono certo rassegnate ad assistere al ridimensionamento del proprio ruolo. E per evitare questo rischio mettono in campo tutte le proprie forze. Congetture? Ipotesi?

No, tutt'altro. La prestigiosa testata inglese The Guardian ha infatti realizzato un'approfondita inchiesta da cui emerge come già dagli anni 60 l'industria petrolifera abbia esercitato pressioni sui legislatori per minimizzare gli effetti delle proprie attività sull'ambiente e per

ostacolare lo sviluppo delle tecnologie green. Per circa mezzo secolo hanno fatto in modo che i temi legati al risparmio energetico e alle energie rinnovabili restassero in un cono d'ombra, ostacolando i tentativi di legiferare a loro favore.

E non si tratta di qualcosa che si perde nel passato: di questa volontà prevaricatrice abbiamo avuto conferma all'ultima conferenza sui cambiamenti climatici: alla Cop28, che si è tenuta a Dubai nella prima metà dello scorso dicembre, i produttori di energia da fonti fossili avevano accreditato 2.456 lobbisti, un numero mostruoso, quadruplicato rispetto all'edizione precedente, e comunque certamente minaccioso...

E ci fermiamo qui. Non vogliamo fare del vittimismo. Abbiamo sempre detto che il fotovoltaico ha in sé la forza propulsiva per affermarsi, anche senza incentivi, anche senza scorciatoie. Lo dimostra il fatto che in questo primo spezzone del 2024 la nuova potenza fotovoltaica entrata in esercizio a gennaio e febbraio è stata il doppio di quella dello scorso anno. E qui il Superbonus comincia a non c'entrare più. Qui sono soprattutto le installazioni commerciali e industriali a trascinare il settore. Nonostante le fake news, che non smettono di imperversare; sempre meno efficaci ma ancora fastidiose, come le mosche d'estate.



PIÙ SICURO, PIÙ INTELLIGENTE FV E ACCUMULO PIÙ SEMPLICI

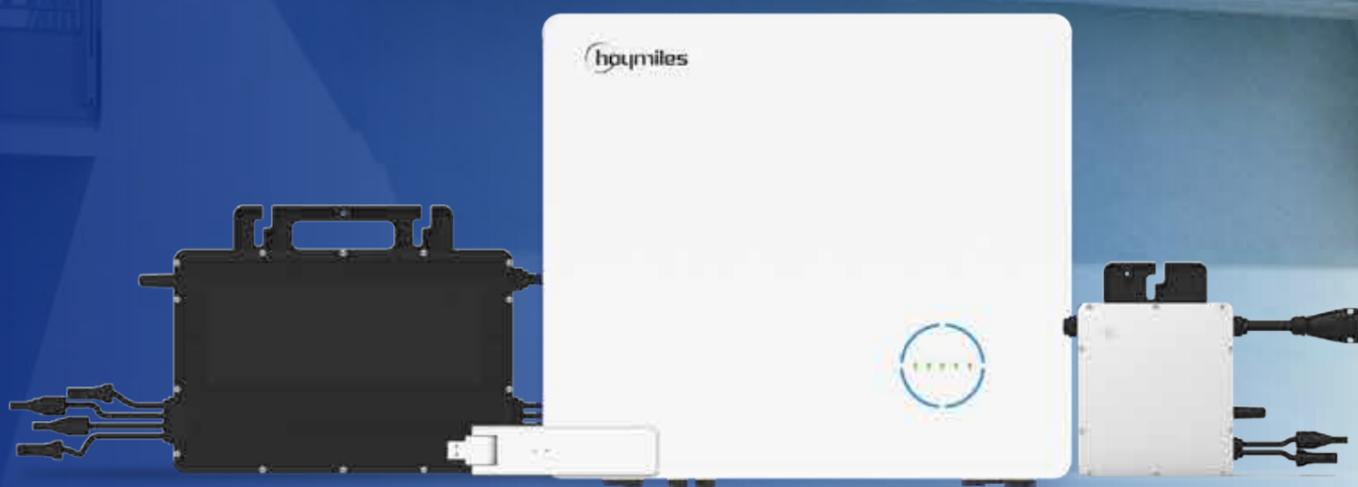
Hoymiles: Il fornitore di microinverter n. 2 al mondo

- Applicazione per ogni scenario
- Accoppiamento CC/CA
- Tempo di installazione ridotto del 70%.
- Tempi di recupero dell'investimento più brevi
- Maggiore rendimento, meno sprechi
- Compatibilità insuperabile
- Connessione internet robusta
- Smart O&M, controllo dei dati in tempo reale

 Hoymiles Power Electronics B.V.
High Tech Campus 9, Unit BK3.28, 5656AE Eindhoven, the Netherlands

 0408517021

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



HMS-2000-4T DTU-Lite-S HYS-6.0LV-EUG1 HMS-350/400-1T

Intersolar Europe, Monaco | 19-21 giugno 2024

Stand B3.260



PERSONE&PERCORSI

EURENER APRE LA SEDE ITALIANA; MARCO LUPINI ALLA GUIDA

Il produttore spagnolo di moduli fotovoltaici Eurener ha fondato una società in Italia per espandere il servizio ai propri clienti e partner, oltre ad acquisire capacità per lo sviluppo di progetti solari. Eurener Italia ha sede a Bergamo e dispone di uno staff tecnico e commerciale guidato da Marco Lupini. L'azienda è specializzata nella progettazione e produzione di moduli fotovoltaici adatti per installazioni su tetto e residenziali. I prodotti sono caratterizzati da alta efficienza e integrazione architettonica con una particolare attenzione all'estetica. Oltre alla Spagna, Eurener opera già in Francia, Regno Unito, Svezia e Belgio. Per il mercato fotovoltaico italiano, oltre ai moduli di ultima tecnologia, l'azienda realizzerà pannelli destinati al mercato del revamping con potenze, dimensioni e certificati adeguati per la sostituzione di vecchi impianti. Allo stesso modo, l'azienda sta sviluppando progetti solari a terra, sia in aree industriali sia per installazioni agrivoltaiche.



MARIA PETRESKA È LA NUOVA RESPONSABILE MARKETING EMEA DI GOODWE

GoodWe ha affidato a Maria Petreska il ruolo di senior marketing manager per la regione Emea. In questa veste, quindi, Petreska sarà responsabile anche del marketing e della comunicazione per il mercato italiano.

Maria Petreska ha conseguito una laurea triennale in relazioni pubbliche e pubblicità presso l'Università di Udine. A seguire ha concluso un master in comunicazione integrata per le organizza-



zioni e le aziende presso l'Università degli Studi di Udine. Ha portato a termine anche uno studio in relazioni internazionali presso la Rijksuniversiteit di Groningen in Olanda.

La sua nomina dimostra l'impegno di GoodWe nelle attività di marketing con particolare attenzione al mercato italiano e alle esigenze di distributori, clienti e utenti finali.

ASTRONEGY: A MICHELLE GUOXIAO IL RUOLO DI COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA



Astronergy ha affidato il ruolo di country manager per l'Italia a Michelle Guoxiao. In questa veste, Michelle si occuperà di rafforzare la presenza del brand nel mercato italiano, esplorando nuove opportunità di business e sviluppando partnership strategiche. Michelle ha conseguito un master in biotecnologie a Roma. Dopodiché ha maturato anni di esperienza lavorativa in Huawei dapprima come supply chain project manager e a seguire come channel sales manager.

Michelle Guoxiao spiega che, «attraverso la collaborazione e l'innovazione, si possono superare le sfide ambientali, garantendo un futuro energetico sostenibile per le prossime generazioni». Astronergy, appartenente al Gruppo Chint, si occupa della produzione di celle e moduli fotovoltaici. Fondata nel 2006, è una delle prime imprese private in Cina ad aver approcciato il mercato solare. Inoltre l'azienda è tra i pionieri dei moduli fotovoltaici TopCon di tipo N. Con una presenza commerciale in oltre 140 Paesi,

Astronergy ha vari stabilimenti produttivi in Asia e ha filiali e centri vendita in Europa, Nord America, America Latina e Asia Pacifico. Infine l'azienda è stata inserita più volte nell'elenco dei "produttori di moduli fotovoltaici di livello 1" da Bloomberg New Energy Finance.

SERGIO GRECO È IL NUOVO SALES MANAGER PER IL NORD ITALIA DI ENERKLIMA

Sergio Greco è il nuovo sales manager per il nord Italia di Enerklima. Greco sarà responsabile delle vendite nelle regioni Lombardia, Liguria, Piemonte e Valle d'Aosta. In questo modo, Enerklima intende ampliare il raggio d'azione e crescere anche nelle regioni del nord Italia. Laureato in ingegneria nel 2014, Sergio Greco porta con sé una solida esperienza nel settore. Dopo aver lavorato in aziende specializzate nella generazione elettrica e termoelettrica, ha trascorso un periodo in Australia prima di fare ritorno in Italia nel 2017. Qui ha lavorato prima in SMA in qualità di technical promoter. Successivamente, per quattro anni ha rivestito il ruolo di sales area manager in Baywre. Solar Systems.



A LAURA IMBERTI L'INCARICO DI RESPONSABILE DELL'UFFICIO MARKETING E COMUNICAZIONE DI OMNIA SOLAR



Omnia Solar, produttore di moduli fotovoltaici ad alta efficienza e per l'integrazione architettonica, amplia il team. Laura Imberti ha assunto l'incarico di responsabile dell'ufficio marketing e della comunicazione. Laura Imberti è laureata in Scienze della Comunicazione all'Università degli Studi di Torino. Ha inoltre conseguito un master in Luxury Marketing, Merchandising & Communication con la 24ore Business School.

"Una sfida stimolante e impegnativa in considerazione delle molteplici attività operative e strategiche sulle quali Omnia Solar fonda il suo approccio al mercato", si legge in una nota dell'azienda, "supportando la clientela nella comunicazione

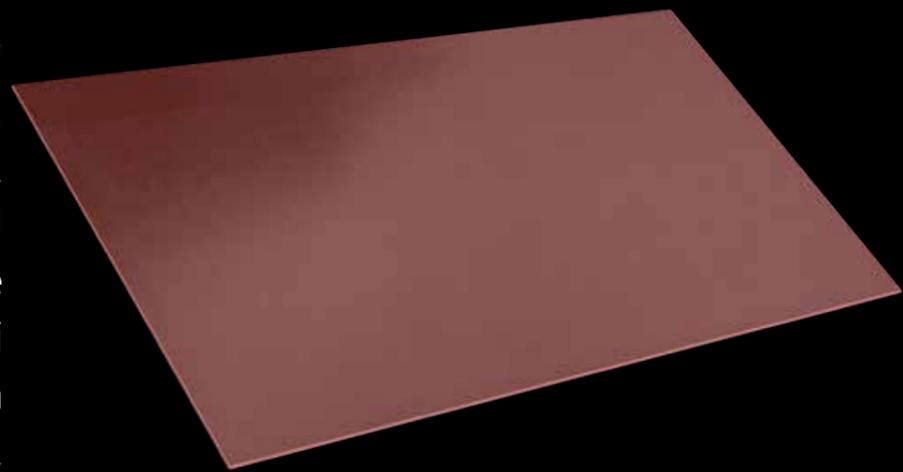
e nell'immagine oltre che in un servizio di assistenza impeccabile. Il board e il team di Omnia Solar rinnovano un caloroso in bocca al lupo a Laura".



Energia o Estetica? Entrambe con Iride Stealth!

Iride *Stealth*

il nuovo modulo FV elegante e potente,
progettato per sostituire le tegole.
Con Iride Stealth puoi costruire direttamente il tetto!
Ampia libertà progettuale ed estetica grazie
alle **3** finiture, **5** dimensioni e **5** colorazioni
in cui proponiamo questa innovativa
soluzione modulare.



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



omniasolar.it



+39 0172 476 939

info@omniasolar.it

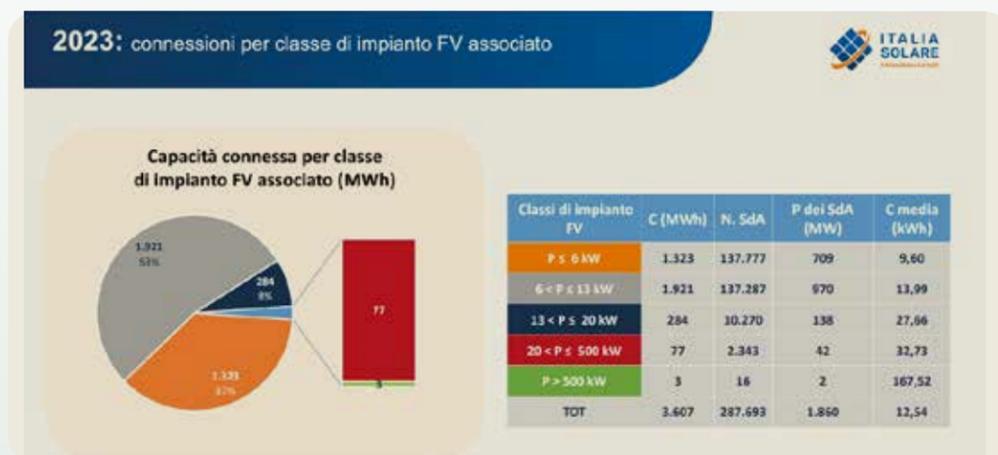
La forza di quattro società – Regalgrid Europe, B-Cer, Cer&Go, Cogenera Italia – una tecnologia brevettata, la più completa offerta di servizi energetici per l'autoconsumo collettivo del mercato. Abbiamo definito un nuovo approccio integrato, in grado di coprire ogni segmento delle rinnovabili: consulenze tecniche e legali, realizzazione di schemi di autoconsumo diffuso e di CER, installazioni di impianti fotovoltaici CER Ready, sviluppo di piattaforme digitali per la gestione degli asset e delle pratiche di comunità, sostegno finanziario degli investimenti, servizi energetici integrati dalla produzione al consumo. **Un unico interlocutore per tutto.**

Insieme generiamo energia infinita



STORAGE ITALIA: NEL 2023 ALLACCIATI 287.706 SISTEMI ABBINATI AL FOTOVOLTAICO (+89%)

A FINE 2023 RISULTAVANO CONNESSI 518.947 SISTEMI DI ACCUMULO, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 3,37 GW E UNA CAPACITÀ DI 6,65 GWH



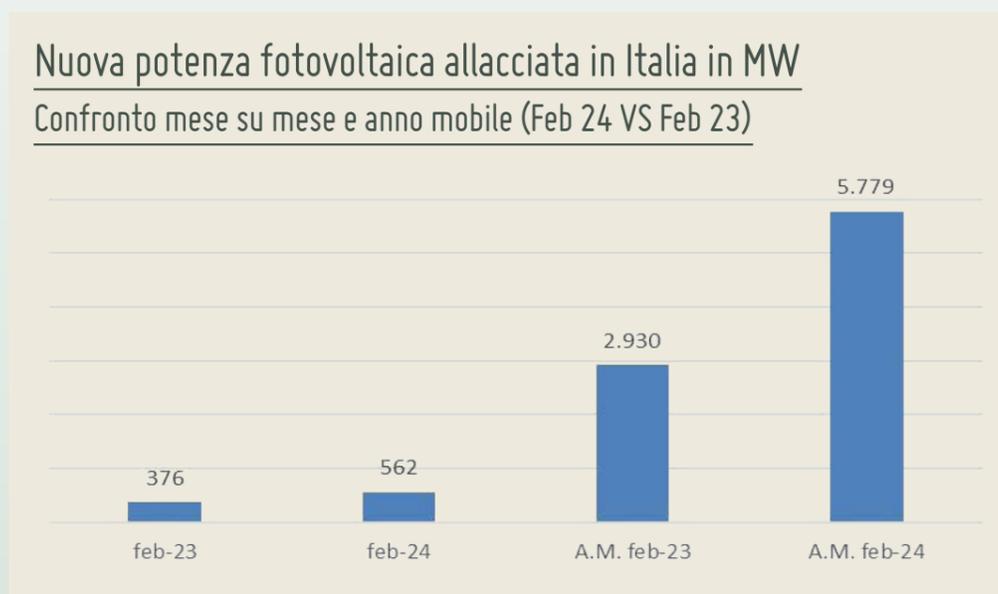
Nel 2023 in Italia sono stati connessi 287.706 sistemi di accumulo. Il dato segna una crescita dell'89% rispetto ai 152.075 allacciati nel 2022. I nuovi sistemi allacciati hanno una potenza complessiva di 2,02 GW e una capacità totale di 3,84 GWh. Quest'ultimo valore corrisponde a quasi il 58% della capacità connessa cumulata. È quanto emerge dai dati Terna elaborati e diffusi da Italia Solare. La quasi totalità dei sistemi di storage allacciati nel 2023 è attribuibile ad accumuli associati a impianti fotovoltaici di potenza minore di 20 kW. Spostando l'attenzione sulla capacità connessa dei soli accumuli associati a impianti fotovoltaici, si può osservare un incremento del 32% fra l'ultimo trimestre del 2022 e il primo del 2023. Nei primi nove mesi del 2023 si è invece registrata una continua flessione con una media di circa il 20% tra un trimestre e l'altro. Da ottobre a dicembre 2023, la capacità connessa è tornata a crescere. Si registra infatti un incremento dell'11% rispetto al terzo trimestre dello stesso anno. Complessivamente, a fine 2023 risultavano connessi 518.947 sistemi di storage in Italia, per una potenza complessiva di 3,37 GW e una capacità di 6,65 GWh. Il 96% della capacità connessa totale è da attribuire ad accumuli associati a impianti fotovoltaici e, in particolare, a impianti fotovoltaici di potenza minore di 20 kW (94,2%). La tecnologia maggiormente impiegata continua ad essere quella delle batterie agli ioni di litio, che rappresenta il 99,5% della capacità totale connessa. Fra le altre tecnologie adottate spiccano gli accumuli con batterie al piombo, gli accumuli a idrogeno e, infine, i supercondensatori.

Inquadra il QR Code per consultare il documento di Italia Solare

FOTOVOLTAICO ITALIA: A FEBBRAIO 2024 ALLACCIATI 562 MW DI NUOVI IMPIANTI (+49%)

NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO LA NUOVA POTENZA ENTRATA IN ESERCIZIO HA RAGGIUNTO 1,2 GW, CIRCA IL DOPPIO RISPETTO AI 672 MW DELLO STESSO PERIODO DEL 2023

A febbraio 2024 il nuovo fotovoltaico allacciato in Italia è stato di 562 MW. Il dato segna una crescita del 49% rispetto allo stesso periodo del 2023 (376 MW). Nei primi due mesi dell'anno il nuovo allacciato ha raggiunto così 1,2 GW, circa il doppio rispetto ai 672 MW dello stesso periodo del 2023. Considerando invece l'anno mobile (mar23-feb24 VS mar22-apr23), sono stati allacciati 5,7 GW, con un incremento del 97% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (2,9 GW). Tornando al mese di febbraio, il numero dei nuovi impianti allacciati in Italia ha registrato una flessione del 9% rispetto a febbraio 2023. Complessivamente, nel 2024 la capacità da rinnovabili in esercizio è aumentata di 1,3 GW, valore superiore di 561 MW (+73%) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il principale contributo arriva proprio dal fotovoltaico.





FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



ANTAI
Tracker



Grandi Storage



Inverter, Batterie, Moduli Fotovoltaici, Grandi storage, Tracker, Strutture, Pompe di calore, Componentistica



800 82 25 13



www.forniturefotovoltaiche.it
segreteria@forniturefotovoltaico.it



Forniture Fotovoltaiche
Via Taranto, 10 Matera



Connecting Strength

K2 N-Rack: nuova soluzione per impianti a terra

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

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

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



k2-systems.it



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - APRILE 2024

FOTOVOLTAICO ITALIA: DALLE COPERTURE INDUSTRIALI UN POTENZIALE DI 30 GW

A DISPOSIZIONE A LIVELLO NAZIONALE CIRCA 300 CHILOMETRI QUADRATI DI SUPERFICIE, CHE LIBEREREBBERO INVESTIMENTI TRA I 30 E I 36 MILIARDI DI EURO

Inquadra il QR Code per consultare i dati comunicati durante l'incontro di Torino



Se venissero installati impianti fotovoltaici sui 300 chilometri quadrati di coperture industriali a disposizione in Italia, si libererebbe un potenziale di investimento tra i 30 e i 36 miliardi di euro. Potenzialmente, questo consentirebbe di installare 30 GW di nuova potenza da fotovoltaico. Si arriverebbe così a coprire il 60% del target totale di 50 GW previsto dal pacchetto Fit-for-55. Questi i dati comunicati durante l'evento ESC - The Next Energy promosso da Coesa e organizzato al Palazzo della Luce di Torino lo scorso 26 febbraio. Tra i presenti, numerosi rappresentanti della politica e dell'industria italiana. «Le imprese hanno dimostrato, numeri alla mano, di essere pronte alla sfida della transizione energetica. Ma è importante parlare in termini di infrastrutture e non solo di prodotti o materie prime», sottolinea Federico Sandrone di Coesa. «È prioritario cambiare l'ottica dei meccanismi di incentivazione, ragionando su uno scenario europeo. Ma soprattutto spostando il peso dal consumo alla produzione, con l'obiettivo di sviluppare nuove filiere. Non possiamo considerare solamente i costi di produzione dell'energia. Dobbiamo decidere in ottica strategica quanto siamo disposti a spendere per spostare nel nostro Continente almeno una parte della catena produttiva delle rinnovabili».

FIMER RILANCIA LA PRODUZIONE DI INVERTER FOTOVOLTAICI A TERRANUOVA BRACCIOLINI (AR)

L'AZIENDA HA PRESENTATO NUOVI PRODOTTI E RIATTIVATO L'ASSISTENZA POST VENDITA, CON RIPARAZIONI, RICAMBI E INTERVENTI DI MANUTENZIONE SUI PROPRI INVERTER. FIMER HA INOLTRE ANNUNCIATO NUOVI CORSI DI FORMAZIONE

Fimer ha annunciato il rilancio della produzione di inverter fotovoltaici nello stabilimento di Terranuova Bracciolini, in provincia di Arezzo. Questa importante operazione arriva in seguito all'ammissione della società, da parte del Tribunale di Milano, alla procedura di amministrazione straordinaria. La procedura ha aperto le porte a una nuova fase di ripartenza per Fimer, al momento guidata da tre commissari straordinari che la gestiranno fino all'acquisizione definitiva da parte di un nuovo investitore.

"Grazie al supporto della procedura di amministrazione straordinaria sono state riaperte importanti linee di credito, che consentono di tornare pienamente operativi a partire dai prossimi mesi", si legge in una nota di Fimer. "Si stanno facendo importanti investimenti in ricerca e sviluppo per aumentare il livello produttivo, dare pieno supporto ai clienti e lanciare, già nel 2024, nuove piattaforme innovative".

A tal proposito, l'azienda ha recentemente lanciato nuovi prodotti. Un esempio è la gamma Power, nuova famiglia di inverter per il fotovoltaico di taglia residenziale. La gamma comprende convertitori ibridi monofase e trifase con sistema di accumulo. In particolare i sistemi PowerUno e PowerTrio offrono varie potenze (da 2 a 6 kW per il monofase e da 4 a 10 kW per il trifase) e capacità di backup (rispettivamente fino a 6 kWh e 10 kWh). I sistemi PowerUno e PowerTrio saranno disponibili sul mercato a partire dal secondo trimestre del 2024. I dispositivi sono compatibili con le batterie PowerX, disponibili dalla seconda parte del 2024.



ITALIA SOLARE E SACE INSIEME PER SUPPORTARE AZIENDE E PMI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

OBIETTIVO DELL'ACCORDO È QUELLO DI FAR CONOSCERE GLI STRUMENTI A SUPPORTO DEGLI INVESTIMENTI E DEI FINANZIAMENTI DI SACE PER IL FOTOVOLTAICO



Italia Solare e Sace, gruppo assicurativo-finanziario specializzato nel supporto alle imprese italiane, hanno siglato un protocollo d'intesa. Obiettivo dell'accordo è quello di far conoscere ad aziende e PMI gli strumenti a supporto degli investimenti e dei finanziamenti di Sace per il fotovoltaico. Fra gli strumenti finanziari ci sono ad esempio le "Garanzie Green", per i finanziamenti di progetti che hanno la finalità di agevolare il passaggio verso un'economia a minor impatto ambientale. Inoltre si segnala "Garanzia Futuro", nata per dare un impulso

agli investimenti strategici per la crescita e la competitività delle imprese italiane. Grazie al protocollo d'Intesa, i soci di Italia Solare potranno usufruire di un servizio di consulenza qualificato a supporto della loro crescita. Inoltre potranno beneficiare di un canale di accesso preferenziale ai prodotti di Sace.



GBSOLAR
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS



SCANSIONA
IL QR CODE
E VISITA
IL NOSTRO SITO

Sthenos

Preassemblato. Regolabile. Customizzabile.

7 CONFIGURAZIONI

- » Regolabili
- » Semplici e veloci
- » Installabili su lato lungo e lato corto
- » Senza l'ausilio di staffe
- » Perfetta complanarità dei piani di appoggio
- » Per moduli di grandi dimensioni



RELAZIONE
E ASSISTENZA
TECNICA
GRATUITA



PRODOTTO
TESTATO
IN GALLERIA
DEL VENTO



100%
Made
in Italy



PATENT PENDING
LICENSE



CALCOLO
DIMENSIONAMENTO
GRATUITO



25
ANNI
DI GARANZIA



FORI INTERNI
PER FISSAGGIO
SUL LATO LUNGO

FORI ESTERNI PER
FISSAGGIO
SUL LATO CORTO

NO STAFFE!

Tel. 080 995 5454
Cell. +39 344 04 71 319
info@gsolar.it



Seguici sui nostri canali social



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



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



NEL 2024 GENERTEC ITALIA IMPORTERÀ IN ITALIA 700 MW DI MODULI FOTOVOLTAICI TONGWEI

IL GRUPPO SI OCCUPERÀ ANCHE DELLA COMMERCIALIZZAZIONE DI QUESTI MODULI ATTRAVERSO LA SUA RETE DI PARTNER SU TUTTO IL MERCATO EUROPEO



Genertec Italia, filiale italiana del China National Machinery Import & Export Group, ha formalizzato un accordo con Tongwei. A seguito di questa partnership Genertec Italia nel 2024 acquisterà e importerà nel nostro Paese 700 MW di moduli ad alta efficienza di Tongwei. A seguire, Genertec Italia si occuperà della commercializzazione di questi moduli attraverso la sua rete di partner su tutto il mercato europeo.

Le due società intendono così rafforzare la loro collaborazione nel nostro Paese. Lo scopo è quello di ottenere mutuo beneficio, una crescita condivisa e un vantaggio comune. Inoltre le due società si propongono di promuovere l'espansione internazionale della produzione intelligente cinese. La cerimonia di firma dell'accordo si è svolta a Rimini durante KEY e ha riunito Yan Dong, general manager di Genertec Italia, e Arthur Wu, direttore vendite per l'Europa del dipartimento fotovoltaico di Tongwei. All'incontro ha presenziato anche il ministro consigliere per l'economia e commercio dell'Ambasciata della Repubblica Popolare Cinese in Italia, Li Bin.

HUASUN: TRE ACCORDI PER LA DISTRIBUZIONE DEI MODULI HJT

IL PRODUTTORE DI MODULI HA STRETTO PARTNERSHIP IN ITALIA CON OGT SOLAR, ENERPOINT E LUX SRL PER LA COMMERCIALIZZAZIONE DELLE SUE GAMME HIMALAYA ED EVEREST

A marzo Huasun ha siglato tre accordi per la distribuzione in Italia dei suoi moduli a eterogiunzione. Il produttore ha stretto tre partnership con OGT Solar, Enerpoint e Lux Srl. Con questi tre accordi l'azienda cinese intende crescere in Italia e favorire lo sviluppo e la diffusione dei suoi moduli HJT. Attualmente sono disponibili per il mercato italiano le gamme Himalaya G12-132 ed Everest G12 R. Questi prodotti, che il gruppo ha presentato in fiera a Rimini e, negli stessi giorni, alla kermesse World Smart Energy Week di Tokyo, possono raggiungere una potenza superiore ai 750 Wp e un'efficienza del 24,16%. I moduli sono stati sviluppati per rispondere alla domanda in ogni segmento di mercato, dal residenziale alle coperture commerciali e industriali, fino alle centrali utility scale. Inoltre, grazie ai vantaggi dell'eterogiunzione e a un fattore di bifaccialità che può raggiungere il 97%, questi moduli possono essere installati anche in verticale su facciate, in contesti con vincoli architettonici e per applicazioni particolari, come staccionate solari o barriere autostradali.



SVEA SOLAR E IKEA PROPONGONO INSIEME UN'OFFERTA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI RESIDENZIALI

LA PARTNERSHIP PREVEDE L'OFFERTA DELLA SOLUZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI "CHIAVI IN MANO" SOLSTRALE, CON POTENZE A PARTIRE DA 1,9 KWP FINO A 5,6 KWP E CON LA POSSIBILITÀ DI INTEGRARE UN SISTEMA DI ACCUMULO

Svea Solar ha stretto un accordo con Ikea in Italia, facendo seguito a quanto già realizzato con il partner in altri Paesi europei. La partnership prevede l'offerta della soluzione di impianti fotovoltaici "chiavi in mano" Solstrale. Sono disponibili diverse configurazioni, con potenze a partire da 1,9 kWp fino a 5,6 kWp, con e senza sistema di accumulo. I consumatori possono accedere ai servizi di Svea Solar dal sito o dai negozi Ikea, inquadrando il QR code posizionato accanto all'esposizione dei pannelli fotovoltaici. Dopo aver compilato il form di contatto, i clienti vengono ricontattati da personale di Svea Solar. Questi seguono poi l'acquirente passo passo, da una prima consulenza gratuita fino all'installazione realizzata da professionisti che fanno parte del network di Svea Solar Italia. Al momento il servizio è a disposizione dei consumatori Ikea residenti in 16 delle 20 regioni italiane. Entro l'estate diventerà acquistabile in tutto il territorio nazionale.



SUN BALLAST LANCIA IL NUOVO CLAIM "MADE TO LAST"

L'INIZIATIVA COMMERCIALE RIGUARDA IN PARTICOLARE LE ZAVORRE DESTINATE A IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTO PIANO

Sun Ballast ha lanciato una nuova iniziativa commerciale. L'azienda affiancherà alle proprie zavorre per impianti fotovoltaici su tetti piani il nuovo claim "Made to Last - Fatte per durare". L'iniziativa ha l'obiettivo di sintetizzare le caratteristiche più distintive delle zavorre Sun Ballast, ma anche le principali qualità della filosofia aziendale.

Tra queste l'impegno costante nelle attività di ricerca e sviluppo, l'importanza delle relazioni dirette con clienti e partner e l'attenta valutazione dei principali trend di mercato. "Una strategia che punta alla costruzione di vere e proprie partnership a lungo termine, offrendo a tutti i collaboratori un supporto costante, dalla scelta della migliore soluzione tecnica all'assistenza logistica nelle fasi di consegna", si legge in una nota del gruppo. "Un approccio basato sull'affidabilità e sull'attenzione al cliente, che ha permesso a Sun Ballast di espandersi con successo ben oltre i confini italiani".

Nate nel 2012, le zavorre per fotovoltaico Sun Ballast sono oggi disponibili in oltre 40 Paesi a livello globale. I sistemi prevedono la totale assenza di fori di fissaggio. Inoltre garantiscono l'equilibrio fra carico sulla copertura e resistenza al vento, e uniscono la funzione di zavorra e di quella di supporto in un solo componente. Queste soluzioni consentono in questo modo di ridurre i tempi di montaggio rendendo l'installazione più facile e veloce.



E.ON: NEL 2023 UTILE NETTO A 3,1 MILIARDI DI EURO (+14%)

PER IL 2024 IL GRUPPO PREVEDE PROFITTI TRA 2,8 E 3 MILIARDI



Nell'anno fiscale 2023, E.ON ha registrato un utile netto pari a 3,1 miliardi di euro, in crescita del 14% rispetto ai 2,7 miliardi raggiunti l'anno precedente.

Anche l'Ebitda rettificato del gruppo è aumentato a 9,4 miliardi superando di 1,3 miliardi il dato dell'anno precedente. L'Ebitda del business Energy Networks è stato pari a 6,6 miliardi (+22%) mentre quello del business Customer Solutions a 2,8 miliardi (+66%). Sono questi alcuni dei dati pubblicati all'interno dell'Integrated Annual Report 2023 della società che mostrano come i risultati di entrambe le aree di business del gruppo, Energy Networks e Customer Solutions, siano stati superiori rispetto al 2022. Sono tuttavia in calo le vendite, diminuite del 19% fino a quota 93,7 miliardi. Quelle relative al business Energy Networks sono cresciute del 26% raggiungendo i 17,6 miliardi. Mentre sono calate del 14% quelle relative al business Customer Solutions fino a quota 64,6 miliardi. Gli investimenti pari a 6,4 miliardi sono cresciuti di circa un terzo rispetto all'anno precedente (4,8 miliardi). Per il quadriennio 2024-2028 il gruppo intende aumentare del 30% gli investimenti previsti in Europa rispetto al precedente piano quinquennale. E.ON prevede così di investire 42 miliardi, anziché i 33 ipotizzati in origine, concentrandosi sulle reti e le soluzioni per le infrastrutture energetiche. Circa il 70% degli investimenti verrà effettuato in Germania. Inoltre, circa 5 miliardi di euro saranno destinati al segmento Energy Infrastructure Solutions. Altri investimenti riguarderanno progetti di digitalizzazione, l'introduzione di contatori intelligenti e le soluzioni di ricarica intelligenti per la mobilità elettrica. Infine per l'esercizio 2024 è previsto un utile netto compreso tra 2,8 e 3 miliardi e un Ebitda rettificato tra 8,8 e 9 miliardi.

PENSILINA

PARCHEGGIO AUTO

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

100%
made in Italy

25
ANNI
di garanzia
sulla
struttura



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

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

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

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



Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!

CONTACT
ITALIA®

Next Fair >
inter solar
connecting solar business | EUROPE

19-21 Giugno 2024

hall
A5 Stand
209

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it



DA JINKOSOLAR I NUOVI MODULI NEO GREEN PRODOTTI AL 100% DA FER



JinkoSolar ha lanciato ufficialmente i nuovi moduli fotovoltaici Neo Green. Questi pannelli, realizzati con tecnologia TOPcon Tiger Neo di tipo N, sono prodotti in stabilimenti totalmente alimentati da energia da fonti rinnovabili. I siti di produzione hanno infatti ottenuto la certificazione "Zero Carbon Factory" da parte del TÜV Rheinland. Le fabbriche di Leshan, Chuxiong e Shangrao, all'interno delle quali JinkoSolar produce lingotti, wafer, celle e moduli, sono alimentate con energia prodotta da solare, eolico e idroelettrico. "Oltre all'obiettivo di rendere tutte le nostre fabbriche 100% da rinnovabili", si legge in una nota del gruppo, "intendiamo aumentare l'uso di materiali riciclati, di camion elettrici e di navi alimentate a gas naturale liquefatto. Ridurremo, infine, anche l'uso di plastica negli imballaggi".

AEROCOMPACT PRESENTA IL SISTEMA DI MONTAGGIO COMPACTFLAT SN2 Q PLUS

Aerocompact ha lanciato sul mercato europeo una nuova versione della soluzione per tetti piani Compactflat SN2 basata su binari. La nuova SN2 Q Plus consente così di installare moduli fotovoltaici di dimensioni fino a 1310x2500 millimetri anche in posizione verticale. Grazie a questo tipo di installazione, è possibile sfruttare meglio la superficie del tetto e scegliere la distanza fra i moduli nella parte bassa e nella parte alta. Il campo del modulo può terminare anche con il lato alto. SN2 Q Plus consente il serraggio dei moduli sul lato lungo con lo stesso impiego di materiali del serraggio sul lato corto. «Con SN2 Q Plus offriamo ancora più flessibilità per l'installazione su tetti piani», dichiara Albert Vonbun, head of global product management di Aerocompact. «Adesso offriamo 21 versioni di installazione per il nostro sistema Compactflat SN2».



CON SONNENPRO FLEXSTACK, SONNEN ESORDISCE NELLO STORAGE COMMERCIALE E INDUSTRIALE

Sonnen presenta il suo primo sistema di accumulo progettato per soddisfare le esigenze del comparto commerciale e industriale. Si tratta della soluzione SonnenPro FlexStack, con potenza variabile da 92 a 368 kW. La capacità è modulabile da 110 a 495 kWh, espandibile a step di 55 kWh. Con questa batteria l'azienda, finora focalizzata sul segmento residenziale, amplia il suo perimetro d'azione rivolgendosi ad aziende di ogni dimensione. SonnenPro FlexStack è installabile in ambienti interni ed esterni ed è configurabile sia in termini di capacità sia di potenza, per rispondere alle diverse esigenze energetiche. Il sistema può essere composto da un minimo di due moduli ad un massimo di quattro unità. In base alle necessità e alla tipologia di applicazione, è possibile scegliere tra 20 configurazioni differenti. Inoltre, è possibile prevedere l'installazione di più sistemi in cascata, con potenza e capacità superiori per esigenze di grandi dimensioni.



SOLAREEDGE COMMERCIALIZZA LA SUA PRIMA BATTERIA PER INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE DI TAGLIA C&I

SolarEdge presenta la nuova batteria CSS-OD progettata per installazioni fotovoltaiche di taglia commerciale. Il sistema di storage, utilizzabile in contesti esterni e interni, è disponibile per il pre-ordine in Italia. La soluzione è composta da un armadio batteria da 102,4 kWh e da un inverter regolatore di carica da 50 kW. È scalabile fino a una capacità totale di 1 MWh per sito. Il sistema è preassemblato per velocizzare e semplificare l'installazione. Viene infine fornito con una garanzia standard di 10 anni. La batteria CSS-OD è alimentata da SolarEdge ONE. Si tratta di una nuova piattaforma basata su cloud che sincronizza e ottimizza automaticamente la produzione e l'accumulo di energia del sito. In questo modo si contribuisce alla riduzione dei costi energetici. Inoltre la piattaforma supporta diverse modalità di ottimizzazione energetica e applicazioni, tra cui la massimizzazione dell'autoconsumo, il peak shaving, l'ottimizzazione delle tariffe per il pricing dinamico e la partecipazione al mercato. «Siamo entusiasti di presentare al mercato italiano la nostra prima soluzione di accumulo per applicazioni solari su scala commerciale», dichiara Christian Carraro, general manager Sud Europa di SolarEdge.



DA K2 SYSTEMS IL NUOVO SISTEMA DI MONTAGGIO GREENROOF VENTO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTI VERDI



Nelle prossime settimane sarà disponibile il nuovo sistema di montaggio GreenRoof Vento di K2 Systems. Il prodotto è sviluppato per le installazioni solari su tetti verdi. Il sistema di montaggio amplia la famiglia di sistemi per tetti piani e va ad affiancare altre soluzioni a marchio K2 per tetti verdi. Tra i prodotti si annoverano i sistemi K2 Dome con zavorra ottimizzata, i sistemi flessibili K2 Triangle/MultiAngle e i supporti K2 TiltUp Vento. Il nuovo prodotto GreenRoof Vento mira a garantire stabilità dell'impianto, un buon angolo di inclinazione dei moduli e una corretta distanza dei

pannelli dal tetto affinché non si creino ombreggiamenti dovuti alla vegetazione. Grazie alle dimensioni ridotte, inoltre, i sistemi garantiscono versatilità in fase di progettazione e installazione. K2 Systems ha ideato questo prodotto vista la crescente domanda di tetti verdi, soprattutto in Germania. Basti pensare che nel 2022, proprio in Germania, circa 8,7 milioni di metri quadrati di coperture sono stati convertiti in tetti verdi. Il dato segna una crescita del 141% in quattro anni. "La domanda è in forte crescita perché un impianto fotovoltaico su tetto verde può produrre fino all'8% in più rispetto a un'installazione standard", si legge in una nota dell'azienda, "grazie alla traspirazione e all'evaporazione delle piante, nonché grazie alla loro capacità di assorbire la polvere che non si deposita sui pannelli".



GREENERGY OTTIENE DUE CERTIFICAZIONI ISO PER SOSTENIBILITÀ E SICUREZZA SUL LAVORO



IL TEAM DI GREENERGY

Greenergy, che opera nella progettazione, realizzazione e gestione di impianti fotovoltaici, ha ottenuto due certificazioni ISO che attestano il suo impegno verso la sostenibilità ambientale, la sicurezza sul lavoro e la parità di genere. In particolare la certificazione ISO 14001:2015, rilasciata dalla società Kiwa Cernet Italia, riconosce l'efficacia del sistema di gestione ambientale di Greenergy. La certificazione attesta il rispetto dell'azienda di standard internazionali che promuovono la prevenzione dell'inquinamento. Promuovono inoltre la riduzione del consumo di energia attraverso una pianificazione, implementazione, valutazione e miglioramento continuo. Invece la certificazione ISO 45001:2018 riguarda la gestione della salute e sicurezza sul lavoro. Questo riconoscimento testimonia l'impegno di Greenergy per garantire un ambiente di lavoro sicuro e sano per i suoi dipendenti. La certificazione copre una vasta gamma di servizi offerti da Greenergy nel settore delle energie rinnovabili. Include tra gli altri progettazione, direzione lavori, coordinamento della sicurezza, installazione, manutenzione e gestione di impianti.

ELFOR E SOLAX INSIEME PER UN TOUR DI FORMAZIONE ITINERANTE RIVOLTO AGLI INSTALLATORI

È partito l'11 marzo e proseguirà fino a settembre il tour di formazione itinerante che Elfor ha organizzato in collaborazione con il partner Solax. Le tappe hanno preso il via dalla Valle D'Aosta, e toccheranno diverse regioni italiane: Lombardia, Emilia Romagna, Liguria, Piemonte, Umbria, Toscana, Puglia, Campania, Sicilia e Sardegna. L'obiettivo del tour, rivolto agli installatori, è quello di fare formazione tecnica sui prodotti Solax.

"Questa è l'idea di Elfor per agevolare l'installatore che utilizza i prodotti Solax", si legge in una nota di Elfor, "ma anche per avvicinare quegli installatori che ancora non li conoscono. Questa è l'occasione per imparare ad apprezzare le molteplici soluzioni e i plus offerti da Solax nell'ambito degli inverter fotovoltaici e dei sistemi di accumulo".

DA WESTERN CO UN TOUR DEDICATO ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE



È iniziato il Westernchain Cer Tour, ciclo di incontri organizzato da Western Co e dedicato alle comunità energetiche. Gli appuntamenti saranno in presenza e consentiranno ai partecipanti di esplorare le ultime novità sul tema e condividere idee relativamente alla transizione energetica. Il primo incontro si è svolto il 15 marzo a Catania. Tra i temi la disciplina giuridica delle comunità energetiche e le opportunità per imprese e consumatori. Si è parlato anche delle tecnologie emergenti nel settore delle energie rinnovabili, dei progetti di successo e delle best practices. Il 12 aprile ci sarà un secondo incontro presso l'E-Work Arena di viale Garibaldi 43 a Busto Arsizio, in provincia di Varese. Altre date sono ancora in fase di definizione.

ESAVING
ogni watt conta



I PANNELLI FOTOVOLTAICI
CHE ABBIAMO SCELTO

MADE
IN EU



3SUN



3SUN B60



SoliTek



BLACKSTAR
420



DATASHEET



www.esaving.eu

info@esaving.eu

+39 0461 1600050

NEWSLETTER





**TRASFORMIAMO
IL FUTURO DELL'ENERGIA**

Siamo il tuo partner
al 100% per semplificare
l'iter burocratico per la
**connessione degli impianti
fotovoltaici.**

Offriamo assistenza
completa diventando il tuo
unico interlocutore:

**scegli RLA per una
gestione efficiente e senza
preoccupazioni delle tue
pratiche di connessione.**

✉ info@rlasrl.it

☎ 0373 631 532

🌐 www.rlasrl.it



#NEWS

SOLARE B2B - APRILE 2024

SORGENIA: PROMOZIONI ESCLUSIVE AGLI INSTALLATORI PARTNER PER L'ACQUISTO DI PRODOTTI WÜRTH



Sorgenia ha siglato un accordo con Würth al fine di consentire agli installatori della sua rete di accedere a promozioni speciali. Würth, che comprende nella sua gamma anche soluzioni di fissaggio e montaggio per installazioni fotovoltaiche, offrirà ai 120 partner di Sorgenia sconti esclusivi su prodotti e sistemi. Queste promozioni si riferiranno non solo a soluzioni fotovoltaiche ma anche a dispositivi di protezione individuale. Gli installatori potranno inoltre beneficiare del supporto di specialisti e tecnici disponibili anche per sopralluoghi in cantiere. Infine i partner Sorgenia avranno l'opportunità di partecipare gratuitamente ai corsi organizzati dell'Academy di Würth, sia da remoto sia in presenza. I corsi verteranno su temi di attualità legati al mondo dell'energia.

AL VIA IN CALABRIA LO SVILUPPO DI UN PARCO DA 540 MWP CHE COMBINERÀ SOLARE OFFSHORE ED EOLICO FLOTTANTE



Green Arrow Capital, SolarDuck e lo sviluppatore New Developments hanno firmato un accordo per lo sviluppo in Calabria di un progetto ibrido che combina fotovoltaico offshore ed eolico flottante. Il parco, attualmente in fase di autorizzazione, dovrebbe entrare in funzione nel 2028. Avrà una potenza complessiva di 540 MWp suddivisa in 420 MWp da fonte eolica e 120 MWp da fotovoltaico. Il progetto rientra negli investimenti del fondo Green Arrow Infrastructure of the Future Fund. Il fondo opera in ambito energia rinnovabile e infrastrutture digitali nei mercati europei ad alto potenziale. Prevede l'installazione della piattaforma flottante SolarDuck che consente l'installazione di pannelli fotovoltaici in ambiente offshore, con impatto ambientale minimo. L'impianto sarà situato nel golfo di Taranto, in Calabria, e conterà 28 turbine eoliche galleggianti oltre a piattaforme fotovoltaiche flottanti. Genererà più di 160 GWh di energia solare annua.

CENTRICA BUSINESS SOLUTIONS: PER IL 2024 PREVISTI 16 NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN ITALIA IN REGIME DI PPA

Centrica Business Solutions, azienda attiva nella progettazione e installazione di impianti da rinnovabili, prevede di realizzare 16 nuovi impianti fotovoltaici in regime di PPA in Italia nel 2024. Il dato segna un leggero aumento rispetto ai 14 impianti completati lo scorso anno. Considerando anche il biennio 2021-2022, a fine anno l'azienda dovrebbe contare, in Italia, 36 installazioni fotovoltaiche allacciate per una potenza complessiva di 23 MWp. Un terzo di questi impianti totali è finanziato direttamente da Centrica con modello contrattuale PPA.



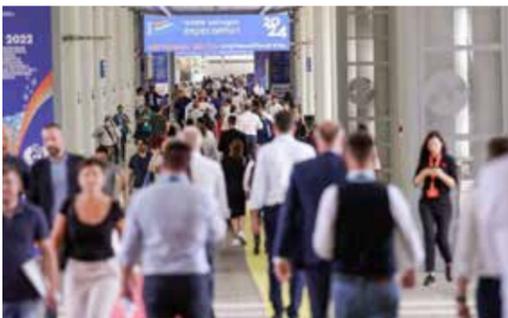
SOLITEK PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO NOVA PER IL RESIDENZIALE

Solitek entra nel segmento delle soluzioni energetiche per il residenziale con il lancio del sistema di storage Nova per le utenze domestiche. Questa batteria smart, realizzata in Europa, è modulare. Infatti, è progettata per essere facilmente espansa e per raggiungere quindi una capacità di stoccaggio fino a 40 kWh. Con questa soluzione Solitek offre un sistema completo per la gestione dell'energia, che include l'unità di controllo delle batterie, i moduli batteria agli ioni di litio e fosfato di ferro, un inverter ibrido in grado di dialogare con pannelli solari e reti domestiche e un misuratore intelligente abbinato a un'applicazione facile da usare per la gestione smart del flusso energetico.

La batteria, utilizzando l'intelligenza artificiale, monitora inoltre le tariffe elettriche dinamiche per acquistare energia al prezzo più basso, riducendo così le bollette dell'elettricità. Inoltre il sistema garantisce anche il supporto per elettrodomestici trifase così che dispositivi come le pompe di calore rimangano sempre operativi.



MCE TORNA A MILANO DAL 24 AL 27 MARZO 2026



Si è conclusa con numeri più che positivi la 43esima edizione di MCE - Mostra Convegno Expocomfort, evento fieristico dedicato alle aziende del settore Hvac+R, delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica. L'evento si è svolto nei padiglioni di Fiera Milano Rho da martedì 12 marzo a venerdì 15 marzo 2024. Alla kermesse hanno partecipato oltre 1.700 espositori e 121.000 visitatori. La presenza degli operatori dall'estero si è confermata ai livelli pre-pandemici, con 141 Paesi rappresentati dai visitatori. Oltre alla Polonia, Paese ospite di questa edizione 2024, l'Europa è stata ben rappresentata da Francia, Germania, Spagna, Romania e Grecia.

«Questa edizione di MCE si è connotata per le novità introdotte, dal nuovo layout all'Hydrogen Hub, dai Water Prix agli MCE Excellence Awards», dichiara Massimiliano Pierini, managing director di RX Italy. «L'obiettivo di andare oltre al concetto di comfort, supportato dal nuovo claim introdotto per questa edizione "Beyond Comfort", ha offerto nuovi ambiti nei quali esperti provenienti da tutto il mondo hanno esplorato le tematiche legate alla decarbonizzazione e alla transizione energetica. Il valore fondamentale di MCE è senz'altro questa sua completezza dell'offerta, con una panoramica esaustiva del mercato. A questo aggiungiamo l'elevata quota di internazionalità, altro vero punto di forza della manifestazione. Si tratta di un elemento prezioso per tutte quelle aziende che vogliono incontrare interlocutori da tutto il mondo».

MCE torna a Milano dal 24 al 27 marzo 2026, ma è previsto un nuovo evento prima della 44esima edizione. Dal 2 al 3 aprile 2025, infatti, si terrà la prima edizione dell'evento "Heat Pump Technologies". L'appuntamento si terrà all'Allianz MiCo di Milano. «L'evento nasce da un'esigenza condivisa da tutti, aziende, operatori, associazioni di categoria e istituzioni, di non interrompere il dialogo attorno al processo di transizione energetica» dichiara. «Abbiamo allora strutturato un appuntamento dedicato alle pompe di calore, una due giorni pensata proprio per coprire gli anni dispari, in attesa della prossima edizione di MCE - Mostra Convegno Expocomfort 2026».

IMAGN » L'ENERGIA DEL SOLE PER TUTTI



SEI UN VENDITORE? ENTRA NELLA NOSTRA GRANDE RETE! ECCO I SERVIZI CHE POTRAI METTERE A DISPOSIZIONE DEI TUOI CLIENTI



Risparmio in bolletta grazie all'autoconsumo



Contributo economico per l'energia immessa in rete (scambio sul posto)



50% di detrazione fiscale in 10 anni



Anche a rate mensili bilanciate dal risparmio ottenuto

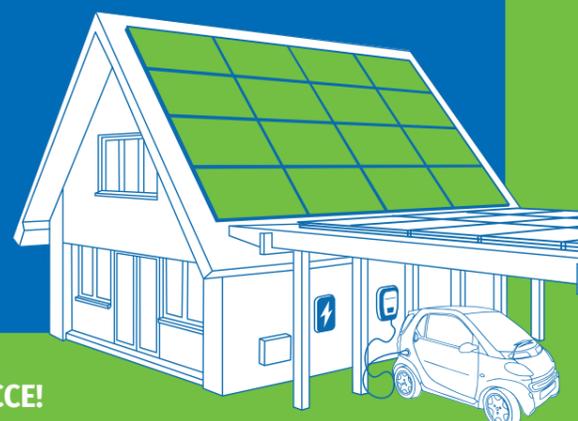


Eccellenza tecnica



Servizio tutto incluso chiavi in mano

Inquadra il QR Code e contattaci per entrare a far parte della nostra Rete



AGN)
ENERGIA
Seguici nel futuro

SEGUI L'ENERGIA DELLE DUE FRECCHE!

IMAGN nasce dall'esperienza di oltre 65 anni di AGN ENERGIA, per offrire soluzioni affidabili e competitive nell'ambito del Fotovoltaico, dei Servizi e dell'Efficiamento.



VITO ZONGOLI,
CEO DI SENECA ITALIA

A FEBBRAIO SENECA HA PRESENTATO "SENECA.NEXT", L'EVOLUZIONE DELL'AZIENDA CHE COMPRENDE NUOVI PRODOTTI, SERVIZI E UNA USER EXPERIENCE OTTIMIZZATA. L'AZIENDA INTENDE COGLIERE COSÌ LE NUOVE OPPORTUNITÀ DEL SOLARE, SIA IN AMBITO RESIDENZIALE SIA INDUSTRIALE. «IL TUTTO CON UN UNICO OBIETTIVO: METTERE I NOSTRI INSTALLATORI PARTNER AL CENTRO E RIUSCIRE AD AUTOMATIZZARE ALCUNI PROCESSI VISTE LE SFIDE CHE PONE UN MERCATO IN CONTINUA EVOLUZIONE», DICHIARA VITO ZONGOLI, CEO ITALIA

DI MICHELE LOPRIORE



INTELLIGENZA ARTIFICIALE E DIGITALIZZAZIONE PER LE NUOVE SFIDE DI FOTOVOLTAICO E STORAGE

È tempo di trasformazioni in casa Seneca. Cambia il mercato, cambiano le opportunità, e per questo l'azienda ha deciso di cavalcare l'onda attraverso un processo di evoluzione che si declina nel concetto "Seneca.Next". Lanciato in anteprima in occasione della fiera KEY 2024 di Rimini, questo nuovo claim ingloba novità di prodotto, disponibili dalla seconda metà del 2024, e di servizio. Non solo: cambierà il modo di supportare e lavorare con gli installatori partner, anche a fronte delle prospettive di crescita dell'azienda nei segmenti residenziale e commerciale. «Abbiamo lavorato a questa evoluzione aziendale negli ultimi due anni», racconta Vito Zongoli, Ceo

di Seneca Italia. «Vogliamo essere un partner che possa supportare gli installatori con una gamma completa di prodotti, di servizi e soprattutto con una user experience migliore».

Qual è l'obiettivo principale di questa trasformazione?

«Vogliamo cogliere le opportunità che si affacciano sul mercato anticipando i tempi. Basti pensare che quando si avvicinava la fine del Superbonus, noi avevamo già un'offerta interamente dedicata alle comunità energetiche, nonostante fossimo ancora in attesa delle regole operative, e al fotovoltaico di taglia industriale attraverso la formu-

la PPA. In questo modo abbiamo potuto garantire ai nostri installatori continuità e nuovi sbocchi. Non solo: grazie a queste trasformazioni, i nostri installatori possono oggi beneficiare di aiuto in fase di installazione, supporto finanziario, prodotti per ogni ambito di applicazione e piattaforme per la gestione dei dati e per il monitoraggio degli impianti da loro realizzati. Al centro di tutto c'è l'installatore, che oggi ha bisogno di soluzioni alternative al semplice residenziale».

Nello specifico, quali sono le novità di prodotto?

«Il sistema di gestione dell'energia Seneca.Power Base capace di interfacciarsi con diversi dispositivi dell'abitazione, e il sistema di storage ibrido Seneca.Home E4 con capacità di accumulo fino a 15 kWh, sono le due principali novità, disponibili a partire dalla seconda metà del 2024».

Quali sono i plus?

«Grazie alla capacità modulare e all'IP65 che ne permette l'installazione anche all'esterno, il sistema di storage Seneca.Home E4 è caratterizzato da versatilità d'uso. È inoltre contraddistinto da montaggio semplice e veloce e da design compatto. Per tutte queste caratteristiche, il prodotto può rispondere alla domanda di nuovi impianti sia in ambito residenziale sia in ambito commerciale. Con i nuovi prodotti che entreranno nella galas-

«Da un paio di anni l'intelligenza artificiale ci ha permesso di migliorare sia i servizi, sia i prodotti. Nel primo caso abbiamo deciso di utilizzare l'IA con l'introduzione di algoritmi in grado di ottimizzare i cicli di carica e scarica delle batterie allungandone la durata. Nel secondo, invece, abbiamo deciso di utilizzarla per rendere la nostra assistenza tecnica più efficiente ed efficace e per velocizzare il controllo dei documenti legati ai crediti d'imposta ceduti all'azienda nell'ambito del Superbonus»

sia Senec.Next guardiamo infatti al fotovoltaico a 360° focalizzandoci su modelli che possono essere implementati per sfruttare i benefici del solare e delle comunità energetiche».

Quali sono le novità, invece, sul fronte dei servizi?

«L'innovazione principale riguarda la piattaforma Senec.Cockpit, che consentirà agli installatori un accesso ed un utilizzo semplici e immediati a tutto l'universo dei servizi dell'azienda. Tra le innovazioni incluse spiccano un'interfaccia di monitoraggio più intuitiva, con una panoramica live di quelle che sono le funzionalità dell'impianto che l'installatore ha realizzato. Si aggiungono un portale per la gestione semplificata delle richieste di assistenza e uno shop online, dove sarà possibile acquistare non solo i nostri prodotti, ma anche i nostri servizi, come la squadra di installazione a supporto dei Partner. E infine, nella piattaforma sono disponibili servizi come, il nuovo configuratore, assistenti virtuali basati su intelligenza artificiale generativa e un'area documentale con motore di ricerca avanzato».

In che modo digitalizzazione e intelligenza artificiale stanno interessando la vostra offerta di prodotti e servizi?

«Senec.Next include tutte innovazioni che l'azienda sta promuovendo per rendere l'esperienza d'uso di prodotti e servizi semplice e soddisfacente anche grazie all'intelligenza artificiale. Da un paio di anni l'AI ci ha permesso di migliorare sia i prodotti, con l'introduzione di algoritmi in grado di migliorare i cicli di carica e scarica delle batterie allungandone la durata, sia i servizi. In quest'ultimo caso, abbiamo deciso di utilizzarla sia per rendere la nostra assistenza tecnica più efficiente ed efficace sia per velocizzare il controllo dei documenti legati ai crediti d'imposta ceduti all'azienda nell'ambito del Superbonus».

A proposito di cessione del credito, si è rivelato uno strumento vincente?

«Certo, e continuerà a esserlo. Alla luce delle numerose richieste ricevute, anche per il 2024 abbiamo infatti deciso di offrire ai nostri clienti la possibilità di cedere crediti di imposta derivanti da interventi in Superbonus ed Ecobonus.

La nostra soluzione per l'accettazione del credito ha già dimostrato di essere efficace e di aiutare molte aziende messe in difficoltà dal blocco della cessione decretato dal governo a febbraio 2023 e siamo orgogliosi di poterla estendere anche nel 2024. Oltre a questi crediti da gestire, ricordiamo che il Superbonus andrà avanti almeno per i prossimi due anni e interesserà i condomini. È chiaro come la documentazione ed eventuali problematiche da gestire richiedano strumenti che possano aumentare precisione e velocità di controllo. Diminuiamo così la percentuale di errori. Oggi lavoriamo con più di 650 aziende di installazione in tutta Italia, il 20% in più rispetto al 2023. Man mano che aumenta il parco degli impianti e dei sistemi installati, aumenteranno anche problematiche e tempi di gestione delle stesse. Quindi l'intelligenza artificiale sarà fondamentale».

In che modo l'intelligenza artificiale vi permetterà di sfruttare al meglio le nuove opportunità offerte dal mercato?

«L'intelligenza artificiale ci consentirà di offrire a dipendenti e clienti tutti gli strumenti per migliorare la qualità di lavoro e di servizio. Se penso alle comunità energetiche, ad esempio, l'uso di algoritmi predittivi ci di presentarci al cliente con un'analisi precisa sui costi e sui benefici e su come utilizzare al meglio l'energia prodotta. Non solo: ci permetterà anche di profilare al meglio il potenziale cliente e quindi di poter creare delle campagne marketing mirate, ottimizzando i tempi dalla generazione del contatto all'installazione».

Ora che sul fronte delle comunità energetiche è tutto pronto, avete già progetti su cui state lavorando?

«Abbiamo appena dato vita ad una comunità



energetica, "Radici Rinnovabili", nel sud Italia con una società che si occupa di eolico. Mixando le due tecnologie, possiamo fornire energia anche di notte».

Qual è il punto di forza della vostra proposta?

«Siamo tra i primi a occuparci di tutto: identifichiamo l'area di intervento, analizziamo la fattibilità e il ritorno sull'investimento, creiamo e regolamentiamo l'ente, realizziamo gli impianti, amministriamo la comunità e, in alcuni casi, valutiamo anche se farci carico dell'investimento. Una volta costituita la comunità, avviamo una call to action per spingere i nostri clienti residenziali, già connessi alla medesima cabina primaria, a entrare a far parte della comunità energetica».

A quante comunità energetiche volete arrivare?

«Con questa modalità operativa vogliamo realizzare grandi comunità energetiche che comprendano clienti residenziali e industriali in tutta Italia».

Quali sono le altre opportunità all'orizzonte?

«Pensiamo di poter crescere nel segmento commerciale e industriale grazie anche al Piano Transizione 5.0, che riconosce crediti di imposta alle imprese italiane che nel corso del 2024 e 2025 effettueranno interventi di ristrutturazione e innovazione, tra cui anche l'installazione di impianti fotovoltaici in autoconsumo. In questo caso, il decreto specifica che sono considerati ammissibili esclusivamente le installazioni con moduli prodotti negli Stati membri. Per questo, abbiamo siglato un accordo con un partner che ci fornirà i suoi moduli. A questo punto, nella nostra offerta avremo un prodotto che potremo proporre ai nostri installatori in abbinata allo storage».

Riassumendo, quindi, come sarà il 2024 per Senec?

«Dopo un 2023 di transizione, in cui per molti mesi il mercato è stato bloccato per lo stop alla cessione dei crediti e l'impossibilità di convertire quelli già maturati, il 2024 sarà per Senec un anno di ripartenza, grazie soprattutto alla spinta che sta arrivando dai condomini e dal segmento commerciale e industriale. Penso che chiuderemo l'anno con un fatturato di 150 milioni di euro, come nel 2022, un anno di rilancio in cui continueremo ad investire per consolidare la nostra presenza sia nel comparto residenziale che in quello commerciale e industriale».

A proposito di investimenti, la crescita del team

è sempre stata una vostra priorità. Quanti dipendenti lavorano oggi in Italia?

«Avere un team ben dimensionato è un pre-requisito per costruire relazioni di business strette e continuative e garantirci una presenza nel mercato italiano nel medio e lungo termine. Per questo, lato HR, abbiamo sempre seguito una strategia di crescita costante nonostante le fluttuazioni del settore. Nei due uffici di Milano e di Bari lavorano circa un centinaio di dipendenti. Contiamo, per il 2024, di arrivare almeno a 120. Entro il 2026, invece, intendiamo raddoppiare il numero, arrivando quindi a 250 persone».

Ci sono figure particolari che state cercando in vista anche delle profonde trasformazioni di cui parlavamo prima?

«Certo, la ricerca di personale non si arresta mai e le figure cambiano in base alle esigenze del mercato. Attualmente stiamo cercando, in particolare, figure attive nella progettazione e installazione di impianti di taglia commerciale e industriale. Abbiamo importanti volumi quest'anno, pari a circa 50 MW da realizzare in tutta Italia. Tanti installatori attivi sul residenziale hanno iniziato a lavorare anche per taglie più grandi. Resta comunque attivo il segmento domestico che fornirà comunque volumi di installato importanti».

Di che volumi parliamo?

«Di ulteriori 50 MW solo nel 2024. Ecco perché abbiamo bisogno della nostra fetta di installatori che possa occuparsi dell'installazione di impianti sia di taglia domestica sia di taglia industriale».

«Dopo un 2023 di transizione, in cui per molti mesi il mercato è stato bloccato per lo stop alla cessione dei crediti e l'impossibilità di convertire quelli già maturati, il 2024 sarà per Senec un anno di ripartenza, grazie soprattutto alla spinta che sta arrivando dai condomini e dal segmento commerciale e industriale»

NEI DUE UFFICI DI MILANO E DI BARI DI SENEK LAVORANO CIRCA UN CENTINAIO DI DIPENDENTI. L'AZIENDA INTENDE ARRIVARE, NEL CORSO DEL 2024, ALMENO A 120 DIPENDENTI. ENTRO IL 2026, INVECE, L'OBIETTIVO È QUELLO DI ARRIVARE A 250 PERSONE



L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE A SERVIZIO DEL FOTOVOLTAICO

L'IA IMPATTERÀ SU DIVERSI ASPETTI DEL SETTORE DELLE RINNOVABILI. DALLA GESTIONE SMART DELLA RETE, ALL'OTTIMIZZAZIONE DEI CONSUMI. DALLA FUNZIONE PREDITTIVA DEI GUASTI ALLA PROGETTAZIONE DEGLI IMPIANTI FINO AD ESSERE UN FATTORE DI ACCELERAZIONE DELL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA DI PANNELLI, INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO

DI ALDO CATTANEO

La novità tecnologica più dirompente e di estrema attualità è certamente l'intelligenza artificiale (IA), una tecnologia che impatterà, e sta già impattando, su numerosi aspetti sia della quotidianità sia del tessuto economico e produttivo. In questo contesto, l'effetto dell'IA sul settore Energy & Utilities sarà un catalizzatore di cambiamento per gli anni a venire: secondo una ricerca Minsait, questa tecnologia potrà rappresentare nei prossimi decenni il 25% del PIL mondiale. E le aziende del comparto Energy & Utilities sono ben consapevoli delle potenzialità dell'intelligenza artificiale, posizionan-

dosi al secondo posto tra coloro che vi hanno investito con maggiore forza: 85 milioni di euro nel 2022, il 17% della spesa complessiva secondo l'Osservatorio Artificial Intelligence del Politecnico di Milano. Questo potente strumento sta iniziando a toccare anche il settore del fotovoltaico e delle rinnovabili. Con il suo enorme potenziale, l'intelligenza artificiale potrebbe essere applicata per l'efficientamento di molti di quegli anelli che vanno a creare la "catena del fotovoltaico", una catena che parte dalla produzione dei moduli, al loro trasporto e installazione, fino ad arrivare alla gestione dell'energia prodotta all'interno di un sistema energetico, sempre più sbilanciato verso le fonti rinnovabili. Ad esempio in Germania a gennaio 2024 è stata approvata una norma che consente ai

gestori dei sistemi di distribuzione, qualora rilevino una zona dove la rete è congestionata, di andare a tagliare arbitrariamente la potenza a cui ogni singolo punto di connessione ha accesso. Si tratta quindi di un controllo della rete imposto dall'alto. Questo avrà un impatto enorme sugli utenti finali, ma soprattutto sulle imprese della zona che viene interessata dal taglio di potenza. In questo scenario, l'adozione di sistemi intelligenti però permetterà di limitare se non eliminare questo problema.

GESTIONE INTELLIGENTE DELLA RETE

Con la transizione energetica e lo sbilanciamento dei consumi verso le fonti rinnovabili e non programmabili, i requisiti che la rete elettrica è

tenuta a soddisfare sono cambiati a tutti i livelli. La modernizzazione della rete di trasmissione rappresenta uno degli step indispensabili per un futuro energetico sostenibile. Questo ad esempio si traduce nell'ampliamento o rinnovamento e potenziamento dell'infrastruttura, come avviene ad esempio con la costruzione delle nuove dorsali Tyrrenian Link e Adriatic Link che Terna sta realizzando anche per collegare in modo più efficiente le zone di maggiore produzione da rinnovabili con le aree di maggior consumo energetico. La digitalizzazione offre quindi nuove opportunità al settore dell'energia elettrica, ad esempio grazie all'intelligenza artificiale. Anche l'apprendimento automatico confluisce nell'IA: i suoi algoritmi utilizzano l'esperienza per acquisire conoscenze e metterle in pratica. Questo consente di affrontare con successo anche situazioni fino ad oggi sconosciute.

«Fino ad oggi», afferma Fulvio Ferrari, responsabile operativo & founder di Higecco More, «con una percentuale di produzione di energia da fotovoltaico relativamente bassa sul totale della produzione energetica del Paese, il problema dell'equilibrio della rete non è stato un tema sensibile. Ma più prenderà piede la transizione energetica e più il peso dell'energia da fonti rinnovabili quindi non programmabili diventerà consistente. Saranno necessari sistemi intelligenti per evitare disservizi o addirittura il blocco della rete».

In tutto questo non dobbiamo dimenticare il grande tema della mobilità elettrica che potrà generare potenzialmente delle criticità per la tenuta del sistema e della rete con un'utenza sempre più numerosa che può decidere di assorbire energia in qualsiasi momento e luogo.

L'associazione di dati sull'infrastruttura e dati esterni a essa consente di migliorare le capacità di previsione dell'IA per quanto riguarda la produzione di energia, un aspetto importante nel caso delle energie rinnovabili, la cui produzione è soggetta a oscillazioni legate alle condizioni meteorologiche.

«Oggi la semplicità di gestione della rete che abbiamo sempre avuto con i sistemi analogici on-off e le centrali elettriche tradizionali sta entrando in crisi», afferma Andrea Albergoni, account executive di gridX, «con la digitalizzazione di sistemi energetici sempre più decentralizzati dobbiamo cercare di ambire a una gestione più intelligente di tutti i flussi energetici, per ridurre se non evitare queste criticità, come i sovraccarichi, che possono trasformarsi in problemi seri. La crescente espansione delle fonti rinnovabili nel nostro mix energetico non solo porta vantaggi, ma al di sopra di una certa soglia introduce criticità che non possono essere ignorati e richiedono reazioni immediate. Le soluzioni di gestione intelligente dell'energia possono aiutare a mitigare i rischi e le sfide emergenti dall'aumento della quota di energie rinnovabili nella rete».

La possibilità di prevedere la produzione potenziale sulla base di dati attuali e storici permette a chi possiede un impianto di pianificarne meglio l'uso. Questa previsione può avere un impatto positivo anche sulla rete elettrica: i dati di importanti produttori di energia elettrica consentirebbero una migliore pianificazione dell'esercizio della rete.

«La diffusione di sistemi intelligenti», afferma Emanuele Ogliari del Politecnico di Milano, Department of Energy - Electrical Engineering, «potenzierà la capacità di prevedere e di ottimizzare la disponibilità di energia da fonti rinnovabili in funzione dei consumi. In questo modo, sarà possibile tenere conto della quota di energia da rinnovabili e di calibrare il giusto mix energetico per evitare che l'energia del sole vada persa».

FUNZIONE PREDITTIVA DEI GUASTI

In Italia il numero di impianti fotovoltaici è in costante crescita in particolare quelli di taglia commerciale e industriale e questo apre nuove opportunità di business per chi si occupa di ma-

I vantaggi dell'IA in pillole

- Gestione intelligente della rete
- Ottimizzazione dell'autoconsumo
- Funzione predittiva dei guasti
- Selezione del migliore fornitore per un determinato contesto
- Modellizzazione degli impianti in fase di progettazione
- Pianificazione dell'attività degli installatori e dei lead
- Acceleratore dell'evoluzione tecnologica del settore



SolaX, nuova serie commerciale ed industriale ad accumulo

X3-ULTRA & HS36

- 15/30kW Ibrido + batterie impilabili 3.6kWh



ESS-AELIO Cabinato Ibrido

- 50kW / 100-200kWh accumulo



ESS-TRENE Cabinato Retrofit

- 100kW / 215kWh accumulo





HANNO DETTO



“STRUMENTO INDISPENSABILE PER LA TENUTA DEL SISTEMA ELETTRICO”

Emanuele Ogliari del Politecnico di Milano, Department of Energy - Electrical Engineering

«Se ci rendiamo conto che l'infrastruttura della rete elettrica non può essere aggiornata con la stessa velocità di diffusione degli impianti fotovoltaici e delle stazioni di ricarica per auto elettriche, è ragionevole ritenere che l'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale che siano in grado di gestire sia la generazione distribuita che il consumo di energia, e che siano anche in grado di modulare le operazioni di ricarica dei veicoli elettrici, diventi sempre più indispensabile per la tenuta dell'intero sistema. Inoltre, questi strumenti possono aiutare anche in fase di progettazione di un impianto. Ad esempio: considerando tutti i parametri e le diverse variabili, è già possibile fornire un supporto ottimizzato per una progettazione più efficiente dell'impianto prima della sua installazione».



“IMPATTO SUI GRANDI IMPIANTI MA ANCHE NEL COMPARTO RESIDENZIALE”

Fulvio Ferrari, application manager & founder di Higecco More

«La gestione intelligente dell'energia prodotta da fotovoltaico verrà applicata non solo ai grandi impianti per garantire una stabilità della rete, ma potrà essere usata anche per le soluzioni residenziali in particolare per arrivare all'ottimizzazione dell'autoconsumo per utilizzare nel miglior modo e massimamente l'energia prodotta da un impianto domestico. Dovrà crearsi un sistema dove tutti possono produrre quello che riescono a produrre e consumare l'energia che hanno necessità di consumare, quindi un sistema intelligente in grado di gestire queste due funzioni senza disservizi è sicuramente indispensabile. E l'uso di sistemi di gestione evoluti sarà ancora più importante e strategico nelle comunità energetiche con il controllo intelligente dei carichi per ottimizzare il conto economico».



“MIGLIORATI I SERVIZI POST VENDITA E AGGIORNATI I PRODOTTI CON NUOVE FUNZIONALITÀ”

Andrea Taffurelli, CTO & Co-Founder di Energy SpA

«Vediamo un forte impatto nell'ambito del machine learning e in quello dei servizi di post vendita, servizi intesi come miglioramento della capacità di risposta alle problematiche in fase di installazione sul campo o nel post vendita. L'intelligenza artificiale permetterà di capire e interpretare sempre meglio le richieste che vengono da clienti e installatori e aiuterà a strutturare risposte che saranno molto più complete e articolate di quanto possa consentire di fare oggi un servizio assistenza tradizionale. Grazie all'utilizzo del machine learning mediato dall'AI, i nostri sistemi di storage possono essere potenziati con nuovi algoritmi che aggiungeranno nuove funzionalità per rispondere e adattarsi al reale contesto di funzionamento e alle nuove esigenze del mercato energetico».



“I VANTAGGI DELL'IA? OTTIMIZZAZIONE DELL'AUTOCONSUMO, TARIFFE DINAMICHE E BALANCING SERVICE”

Andrea Albergoni, account executive di GridX

«Per quanto riguarda l'utilizzo dell'IA, stiamo perseguendo un approccio a più livelli. Il primo livello è verso l'utenza domestica, utilizziamo in questi dispositivi intelligenti per ottimizzare l'autoconsumo, rendendo quella casa un sistema quasi autonomo e che quindi ha un minor impatto sulla rete. Il secondo livello è quello delle tariffe dinamiche che permette una interazione con il mercato dell'energia e attingere dalla rete l'energia nel momento in cui è più economica. Per far questo va creata una connessione al mercato e quindi anche qui, con dispositivi intelligenti, riusciamo a massimizzare l'output energetico. Il terzo livello è quello dei Balancing Service con sistemi che consentono alla rete di rimanere in equilibrio e nel tempo queste soluzioni saranno sempre più indispensabili».

Nuovi clienti? Con Lemonfour l'intelligenza artificiale gestisce la lead generation

Clienti per Te è un servizio di lead generation, gestito da Lemonfour, il quale ha messo a punto tutta una serie di strumenti e applicazioni supportati dall'intelligenza artificiale che promettono di aiutare gli installatori a migliorare la gestione dei lead, della calendarizzazione dei sopralluoghi e della gestione dei contatti per massimizzare gli interventi e aumentare i guadagni. Con Clienti per Te di Lemonfour gli installatori avranno a disposizione un'assistente virtuale che contatterà i lead che ha ricevuto per provare a prendere in automatico l'appuntamento di sopralluogo. Infatti grazie a questo strumento, il potenziale cliente che ha appena lasciato la richiesta di contatto, verrà invitato ad una chat con una assistente virtuale di nome Giada, gestita tramite intelligenza artificiale, in grado di generare una conversazione estremamente realistica. Ciò permette di sfruttare il momento ottimale con il ricontatto immediato del lead e non perdere la vendita e il contatto.

Un'ulteriore funzione è rappresentata dal calendario sopralluoghi. Per poter prendere gli appuntamenti di sopralluogo per conto degli installatori, l'assistente virtuale consulterà in tempo reale il calendario sopralluoghi, con le specifiche disponibilità di ciascun installatore.

Il calendario sopralluoghi sarà configurato e aggiornato in modo da mantenere un costante allineamento tra i sopralluoghi fissati con i lead provenienti da Clienti per Te e gli altri impegni lavorativi che gli installatori hanno programmato nel periodo.

Infine grazie allo strumento di gestione contatti (mini CRM) l'installatore può tenere sempre sotto controllo la sua attività commerciale, e può pianificarla al meglio risparmiando tempo ed evitando di perdere preziose opportunità di vendita per una gestione poco efficiente della relazione con il singolo potenziale cliente.



nutenzione e gestione. L'intelligenza artificiale può certamente ottimizzare anche questi processi ma può aiutare anche nella prevenzione dei guasti. Questa tipologia di intervento prevede la rilevazione in tempo reale di dati di misurazione sul funzionamento attuale dell'impianto, dati base dell'infrastruttura di rete, geoinformazioni o dati meteorologici, che vengono poi trasmessi a una banca dati centrale. Un algoritmo ad autoapprendimento analizza le informazioni ottenute e ne ricava raccomandazioni per la manutenzione e la prevenzione. Nel migliore dei casi, le vulnerabilità possono essere previste prima ancora che causino problemi o guasti.

«L'intelligenza artificiale può elaborare le sue previsioni anche in ambito di previsione dei guasti» spiega Fulvio Ferrari di Higecco More, «anche se l'accuratezza dei risultati dipende sempre dalla grandezza e dalla completezza del database a cui attinge i dati per le sue elaborazioni».

MODELLIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI

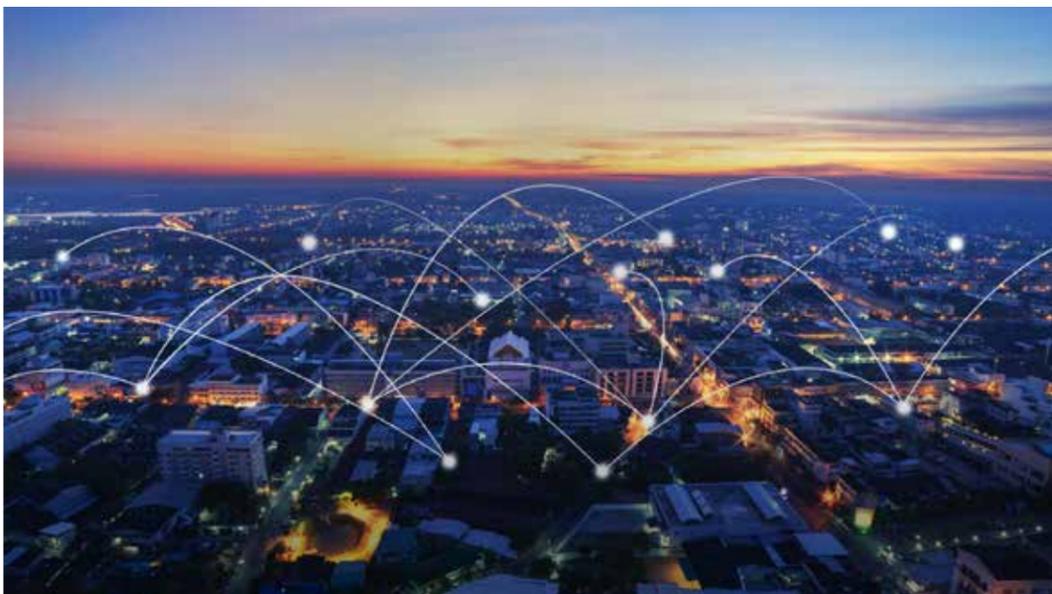
Un altro ambito interessante con forti potenzialità per quanto riguarda l'utilizzo dell'intelligenza artificiale è sicuramente quello della modellizzazione degli impianti. L'utilizzo dei parametri legati alla morfologia del terreno, alla fascia climatica, al soleggiamento di un'area specifica e tutte le altre variabili che bisogna tener conto per la realizzazione di un impianto con la massima efficienza, messe a disposizione di uno strumento con enormi capacità di calcolo, sicuramente permetterà, ma lo sta già permettendo, di ottenere il progetto migliore realizzabile in quella determinata zona.

«Questi strumenti», afferma Andrea Taffurelli, CTO & Co-Founder di Energy SpA, «sono adatti anche nella fase di pre-vendita, nella modellizzazione dell'impianto e nella selezione dei prodotti più adatti per quella particolare tipologia di location e situazione meteorologica. Quindi sono strumenti che permettono di ottimizzare il lavoro di valutazione delle condizioni al contorno e di scegliere il prodotto più adatto in fase di progettazione e questo assicura al cliente di essersi dotato della tecnologia più idonea in grado di garantire il funzionamento ottimale dell'impianto una volta installato».

UN ACCELERATORE DELL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA

Il settore del fotovoltaico è in costante evoluzione tecnologica, gli investimenti in ricerca e sviluppo permettono di creare pannelli più performanti ed efficienti, inverter con prestazioni sempre più elevate e anche nel settore dello storage si cercano costantemente nuove soluzioni e tecnologie per rispondere ai nuovi bisogni di un sistema energetico che sta subendo un profondo cambiamento. Anche sul fronte dell'evoluzione tecnologica l'intelligenza artificiale può dare un forte contributo. «Un altro aspetto interessante», spiega Andrea Taffurelli di Energy SpA, «è che l'intelligenza artificiale oggi può diventare anche un acceleratore di innovazione tecnologica e credo che su questo si giocheranno i parametri competitivi del mercato per il prossimo futuro. Anche perché ad oggi su molte tecnologie del fotovoltaico si è arrivati a performance elevatissime e fare uno step ulteriore attraverso l'evoluzione dell'hardware è molto più complesso. Uno strumento come quello dell'IA applicato al software di gestione dell'hardware è l'elemento di crescita tecnologica più promettente e con potenzialità enormi».

Questo potente strumento avrà sicuramente un impatto trasversale sul mondo delle energie rinnovabili e permetterà di affrontare la transizione energetica e le sue criticità con risposte efficaci e facilmente adottabili. Integrare da subito sistemi e soluzioni legate all'intelligenza artificiale permetterà alle aziende del settore di rispondere più velocemente ai nuovi scenari che si stanno aprendo nel mondo dell'energia e avere un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti. 



UTILIZZANDO SISTEMI INTELLIGENTI ANCHE NEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA RESIDENZIALE SARÀ POSSIBILE OTTIMIZZARE L'AUTOCONSUMO, RENDENDO QUELLA CASA UN SISTEMA QUASI AUTONOMO E QUINDI CON UN MINOR IMPATTO SULLA RETE.

Hi design revolution!

Hi-MO X6 Explorer

HPBC

Modulo dal design incredibilmente nuovo senza busbar frontali, disponibile in nero ossidiana. Tecnologia LONGi HPBC.

- + Celle ad alta efficienza
- + Prestazioni eccezionali
- + Design dallo stile moderno
- + Affidabilità ai vertici del mercato

longi.com



GRANDINE: BENE I MODULI, MALE LE ASSICURAZIONI

DOPO GLI EVENTI STRAORDINARI DELLA SCORSA ESTATE, DIVERSE COMPAGNIE IN ITALIA HANNO DECISO DI SOSPENDERE LA STIPULA DI CONTRATTI A PROTEZIONE DEGLI IMPIANTI OPPURE DI CONTINUARE MA MANTENENDO UNA BUONA PARTE DEL RISCHIO IN CAPO AI PROPRIETARI DELLE INSTALLAZIONI. INTANTO I PRINCIPALI PRODUTTORI INIZIANO A LANCIARE SUL MERCATO PANNELLI ANCORA PIÙ RESISTENTI CON L'OBIETTIVO DI TUTELARE I CLIENTI FINALI

DI MICHELE LOPRIORE

Le grandinate record che la scorsa estate hanno colpito Lombardia, Veneto e Friuli Venezia Giulia non hanno provocato solo ingenti danni su molte installazioni realizzate, ma hanno creato un clima di crescente tensione che tocca in particolar modo il comparto assicurativo. Ci sono infatti alcune compagnie di assicurazione in Italia che, dato l'elevato numero di sinistri, hanno deciso di sospendere la stipula di contratti assicurativi a protezione degli impianti oppure di continuare ma spostando una buona parte del rischio in capo ai proprietari di impianti. Questo viene fatto attraverso l'aumento di scoperti e franchigie o inserendo dei limiti ai risarcimenti molto più stringenti rispetto a prima. Quello delle grandinate è un fenomeno sempre più diffuso e frequente, e non solo nei mesi più caldi. Basti pensare alle grandinate, seppure di minore entità e violenza, che hanno colpito la Lombardia nel mese di febbraio. Oggi, indipendentemente dalla tecnologia installata, è diventato difficile proteggere il proprio impianto nei casi di tempeste con chicchi di grandine del diametro di più di 8 centimetri in caduta a 120 chilometri orari. E così, tanti pro-

prietari, che oggi hanno difficoltà a reperire sul mercato una polizza adeguata in grado di coprire i danni da agenti meteorologici estremi, rischiano di veder vanificato il proprio investimento. Ci si chiede, quindi, in che modo tutelare i proprietari di impianti e, nel caso di nuove installazioni, a quali tecnologie affidarsi.

IL PUNTO DI VISTA DELLE ASSICURAZIONI

Con le grandinate della scorsa estate le principali compagnie assicurative si sono trovate con una mole enorme di pratiche e di sinistri da gestire, ma anche di nuove richieste per via dell'aumento della percezione del rischio da parte di tutti quelli che hanno subito danni ma anche di chi ha intenzione di installare un nuovo impianto.

«Le grandinate della scorsa estate, ma anche le alluvioni che hanno colpito l'Emilia Romagna o la Toscana, hanno messo in luce da una parte la necessità, per il cliente finale, di stipulare polizze adeguate a tutela del proprio patrimonio e dei propri investimenti, e dall'altra, nel settore fotovoltaico in particolare, hanno evidenziato il rischio più serio per i componenti più esposti quali i moduli solari», spiega Riccardo Bordignon, consulente di direzione con esperienza nel campo assicurativo. «Questi fenomeni, inoltre, hanno aumentato la consapevolezza ed il timore delle

compagnie assicurative e quindi anche queste realtà si stanno tutelando in termini di esposizione a tali rischi. I fenomeni naturali e catastrofali sono sempre più frequenti e sta crescendo anche la loro magnitudo, di conseguenza aumenta il potenziale delle perdite per la compagnia assicurativa e la mole di pratiche da seguire. Basti pensare che da luglio 2023 i sinistri sono stati così numerosi che ad oggi gran parte di questi sono ancora in corso di definizione. I periti incaricati dalle compagnie hanno passato diversi mesi per effettuare i sopralluoghi presso i siti colpiti da danni ma questa è stata solo la fase iniziale del processo: ci vogliono i tempi per ricevere ed analizzare i preventivi dei ripristini, analizzare i contratti assicurativi per far emergere puntualmente quali sono i rischi coperti dalle singole polizze e quali no e con che limiti eventuali, e discutere con intermediari e clienti finali la definizione dei danni. Per non parlare, poi, dell'archivio fotografico e documentale che i periti devono inviare alle compagnie. Anche tutto questo processo, applicato su una scala così ampia ed eccezionale rispetto alla normalità, sta contribuendo a far lievitare sensibilmente i costi delle compagnie che devono pagare il lavoro dei periti, oltre che il risarcimento dei danni indennizzabili».

Ecco perché alcune compagnie hanno fatto o stanno pensando di fare dietro front su questo

tipo di coperture oppure hanno già deciso di aumentare sensibilmente i prezzi.

Al momento gli aumenti dei prezzi delle polizze si stanno manifestando ancora a macchia di leopardo ma nel 2024 tale incremento potrebbe manifestarsi appieno e in modo indifferenziato su tutto il mercato, a prescindere dal fatto che un cliente sia stato colpito da danni o meno.

TUTELARE PROPRIETARI E COMPAGNIE ASSICURATIVE

Quali sono quindi gli elementi su cui lavorare affinché il solare non sia visto esclusivamente come un rischio dalle compagnie assicurative ma come un prodotto da tutelare e per il quale creare un business con polizze dedicate? Secondo quanto evidenziato durante un meeting che FuturaSun ha organizzato con una primaria compagnia italiana a inizio marzo, è emerso come, in generale, tante società di assicurazione sarebbero propense a diversificare l'offerta inserendo anche il fotovoltaico tra i prodotti da assicurare. Ma ci sono anche particolari richieste per mitigare i rischi. Tra questi, la compagnia può chiedere, ad esempio, di uniformare le certificazioni dei moduli, di puntare su prodotti più resistenti e di effettuare controlli periodici soprattutto sulle installazioni solari di potenze maggiori, con l'obiettivo di prevenire eventuali danni che non dipendono direttamente da eventi meteorologici e non creare quindi confusione nel momento dell'apertura del sinistro. «Prima delle violente grandinate della scorsa estate, le compagnie assicurative non erano a conoscenza di problematiche massive per il solare se non quelle relative ai furti, fenomeno legato soprattutto ai grandi impianti a terra», spiega Nicola Baggio, direttore tecnico di FuturaSun. «Io credo che le principali società assicurative siano interessate a mantenere o inserire il fotovoltaico tra i prodotti da coprire con una polizza con l'obiettivo di diversificare l'offerta. Quello che possiamo fare noi come industria è definire una certificazione unica che attesti la resistenza dei moduli alla grandine, dimostrare che il prodotto sia realizzato con componenti resistenti e, infine, aumentare le manutenzioni ordinarie degli impianti».

PIÙ MANUTENZIONE ORDINARIA

Le grandinate hanno causato danni visibili ai moduli fotovoltaici, ma anche anomalie non visibili, come micro crepe a livello di cella che, nel corso degli anni, possono portare a perdite di efficienza e performance ma anche a cortocircuiti e, quindi, a incendi. Ma una micro crepa all'interno della cella può dipendere da svariati fattori che potrebbero non essere coperti dalla polizza assicurativa stipulata. Ecco perché diventa fondamentale aumentare le opere di manutenzione ordinaria e di controllo dello stato di salute dei moduli, che in ambito residenziale si limitano normalmente solo al lavaggio dei moduli fotovoltaici.

«Per avere una fotografia periodica sullo stato di salute dell'impianto, il soggetto responsabile deve richiedere una sorta di documento di verifica tecnica dell'impianto, con ad esempio i test di elettroluminescenza», aggiunge Nicola Baggio. «In questo modo si può capire se, in caso di grandinate, il problema deriva proprio dal fenomeno meteorologico e quindi la compagnia assicurativa può coprire il danno. Abbiamo quindi suggerito che per le installazioni di potenza superiore ai 300 kW venga definita una verifica periodica. Ci sono tantissimi errori e anomalie non visibili: solo con una manutenzione periodica diminuiamo i rischi e creiamo appeal agli occhi delle assicurazioni».

AUMENTARE LA RESISTENZA

Dai danni causati la scorsa estate dalla grandine, è emerso come i pannelli installati fino a qualche anno fa, e quindi di potenza intorno ai 300 Wp, abbiano reagito molto meglio rispetto ai prodotti di ultima generazione. Questo perché quei moduli venivano realizzati con materiali molto più robusti e, quindi, resistenti. Il vetro, ad esempio, aveva uno spessore di almeno quattro millimetri (a dif-

ferenza dei moduli attuali che hanno spessori per 3,2 millimetri), ma anche frame e backsheet molto più resistenti. Oggi ci sono produttori che, attraverso test e certificazioni, stanno immettendo sul mercato moduli molto più resistenti e in grado di reagire al meglio a possibili eventi come grandinate o forti nevicite.

A inizio anno Longi ha reso noto che tutti i moduli della serie Hi-MO X6 hanno ottenuto la certificazione di resistenza alla grandine. Longi ha voluto ottenere questa certificazione per rispondere alle crescenti preoccupazioni e richiesta di soluzioni da parte degli operatori dell'industria fotovoltaica rispetto alle conseguenze di eventi climatici sempre più impattanti sulle installazioni. Per ottenere la certificazione, i moduli sono stati testati dall'istituto TÜV SÜD, che ha simulato l'impatto di chicchi di grandine delle dimensioni di 35 e 45 millimetri alla velocità di 30 metri al secondo. Tutti i campioni in esame hanno passato positivamente il test, confermando la resistenza strutturale dei moduli Longi, basati sulla tecnologia proprietaria delle celle Hybrid Passivated Back Contact (Hpbc).

«Uno dei principali e costanti impegni di Longi è produrre moduli di alta qualità», commenta Francesco Emmolo, general manager Italia e Grecia della divisione distribuzione di Longi, «e quindi fornire una garanzia di prodotto con alti standard e componenti qualitativi per garantire ai propri clienti una efficienza e sicurezza di prodotto nel lungo termine».

Anche FuturaSun, a fine febbraio, ha lanciato il nuovo modulo Silk Rhino pensato per resistere ancora di più alle grandinate. Test condotti presso i laboratori del TÜV Nord hanno evidenziato la capacità del modulo di resistere a chicchi da 45 millimetri lanciati a 108 km/h. Il nome Rhino è stato scelto proprio per richiamare la robustezza del prodotto. La maggiore capacità di sopporta-

BETTER. TOGETHER.



SVR
Servizio Vendita Rinnovabili

krannich
global solar distribution

IL PRODOTTO GIUSTO PER OGNI APPLICAZIONE

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

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

www.svr-italy.com

PANNELLI FOTOVOLTAICI	INVERTER	BATTERIE	E-MOBILITY	SISTEMI DI MONTAGGIO	OPTIMIZERS
<p>AXITEC</p> <p>DASOLAR</p> <p>JASOLAR</p> <p>LONGI</p> <p>LUXOR <small>solar module manufacturer since 2007</small></p> <p>MEYER BURGER</p> <p>REC <small>SOLAR'S MOST TRUSTED</small></p> <p>SoliTek</p> <p>SUNTECH</p> <p>TW SOLAR</p> <p>Trinasolar</p>	<p>APsystems <small>ALTERNATIVE POWER</small></p> <p>ENPHASE</p> <p>Fronius</p> <p>GOODWE</p> <p>HUAWEI</p> <p>KOSTAL <small>Solar Electric</small></p> <p>LG <small>Life's Good</small></p> <p>LG Energy Solution</p> <p>PIXII</p> <p>SMA</p> <p>solar edge</p> <p>SOLAX POWER</p> <p>SUNGROW <small>Clean power for all</small></p> <p>Tigo</p>	<p>BYD</p> <p>PYLONTECH</p> <p>AXITEC</p>	<p>Fronius</p> <p>GOODWE</p> <p>HUAWEI</p> <p>KOSTAL <small>Solar Electric</small></p> <p>SMA</p> <p>solar edge</p> <p>SOLAX POWER</p> <p>SUNGROW <small>Clean power for all</small></p>	<p>K2 systems</p>	<p>HUAWEI</p> <p>solar edge</p> <p>SUNGROW <small>Clean power for all</small></p> <p>Tigo</p> <p>BRC SOLAR</p>

Krannich Solar Europa tramite SVR Italy

Tel.: 051 6133538 info@eu.krannich-solar.com
www.krannich-solar.com



HANNO DETTO



“AUMENTA IL POTENZIALE DELLE PERDITE ECONOMICHE PER LE COMPAGNIE ASSICURATIVE”

Riccardo Bordignon, consulente di direzione con esperienza nel campo assicurativo

«I fenomeni naturali e catastrofali sono sempre più frequenti e sta crescendo anche la loro magnitudo, di conseguenza aumenta il potenziale delle perdite per la compagnia assicurativa e la mole di lavoro da seguire».



“GARANTIRE QUALITÀ E SICUREZZA PER TUTTO IL CICLO DI VITA DEL PRODOTTO”

Francesco Emmolo, general manager Italia e Grecia della divisione distribuzione di Longi Solar

«Uno dei principali e costanti impegni su cui stiamo puntando è quello di fornire una garanzia di prodotto con alti standard e componenti qualitativi per garantire ai clienti una efficienza e sicurezza di prodotto nel lungo termine».



“SERVE UNA FOTOGRAFIA PERIODICA SULLO STATO DI SALUTE DELL'IMPIANTO”

Nicola Baggio, direttore tecnico di FuturaSun

«Per avere una fotografia periodica sullo stato di salute dell'impianto, il soggetto responsabile deve richiedere una sorta di documento di verifica tecnica dell'impianto. In questo modo si può capire se, in caso di grandinate, il problema deriva dal fenomeno meteorologico e, quindi, se la compagnia assicurativa può coprire il danno. Solo con una manutenzione periodica diminuiamo i rischi e creiamo appeal agli occhi delle compagnie assicurative».



“NUOVE LEVE COMMERCIALI PER GLI INSTALLATORI”

Andrea Agostinelli, direttore commerciale di Omnia Solar

«Oggi le aziende hanno soluzioni ad hoc per questo tipo di problematica. Bisogna ora passare tutto il know how ai nostri installatori, che in fase di vendita possono presentarsi al cliente finale con un'offerta ancora più accattivante».



“VERSO TEST PIÙ RIGOROSI”

Luca Votta, global business sector leader Renewable Energy di Kiwa

«La normativa attuale prevede che i test della grandine vadano eseguiti con chicchi da 2,5 centimetri di diametro a una velocità di 23 metri al secondo. Ma ci sono produttori che oggi mostrano interesse a sottoporre i propri moduli anche a chicchi da 4, 4,5 e 5 centimetri e a velocità più alte».

MODULI DISTRUTTI? ZILIO (E-CYCLE): “IL TRATTAMENTO RAEE È GIÀ PAGATO”

UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DISTRUTTO DALLA GRANDINE COMPORTA TANTI COSTI, MA NON TUTTI SANNO CHE UNA PARTE DI QUESTI SONO GIÀ COPERTI CON IL PAGAMENTO DEL CONTRIBUTO RAEE DA PARTE DEL PRODUTTORE NEL MOMENTO IN CUI I MODULI VENGONO INTRODOTTI SUL MERCATO ITALIANO. INFATTI IL TRATTAMENTO FINE VITA DEL MODULO È COPERTO PER CHI SIA IN REGOLA CON IL CONTRIBUTO. COME SPIEGA MAURO ZILIO, RESPONSABILE COMMERCIALE DEL CONSORZIO E-CYCLE

re impatti non solo incrementa la resistenza alla grandine, ma si traduce anche in benefici aggiuntivi per prevenire altri tipi di danni. A volte, le rotture dei vetri dipendono anche da strutture di supporto o morsetti non adeguati (per esempio morsetti di lunghezza troppo ridotta). Oppure da inconvenienti in fase di montaggio o manutenzione.

Il nuovo modulo FuturaSun Silk Rhino è dotato di un ulteriore profilo sul retro per migliorare la stabilità meccanica. FuturaSun, sempre attenta alle esigenze dei propri clienti, ha avviato un percorso innovativo per sviluppare moduli fotovoltaici specifici caratterizzati da una elevata resistenza alla grandine, si legge in una nota del gruppo. Il primo risultato di questo impegno è rappresentato dall'ottenimento della classe di resistenza alla grandine HW4, secondo le norme svizzere, per il modulo Silk Nova, testato presso il Supsi PV Lab di Mendrisio. Il rigoroso test prevede di colpire il modulo in 16 punti differenti con sfere di ghiaccio del diametro di 40 millimetri preparate a -20 °C. Successivamente viene verificata la potenza del modulo fotovoltaico. Infine si procede con una elettroluminescenza. I risultati hanno dimostrato che il modulo FuturaSun ha mantenuto la sua integrità, senza subire danni o degrado.

Gli interventi per migliorare e rafforzare i moduli riguardano anche prodotti ancora considerati di nicchia ma che, in sostituzione alla copertura, devono garantire non solo il giusto equilibrio tra estetica e performance, ma anche resistenza. Sono un esempio i moduli per l'integrazione architettonica o i pannelli colorati che devono rispondere a particolari vincoli paesaggistici.

In questa direzione, nel mese di marzo il produttore Omnia Solar ha lanciato sul mercato i nuovi moduli fotovoltaici colorati Iride Stealth. Si tratta di un prodotto pensato per installazioni integrate nella copertura. I moduli consentono infatti l'installazione dell'impianto direttamente sulla struttura secondaria del tetto, in sostituzione delle tegole, garantendo una completa impermeabilità.

I moduli, realizzati con tecnologia N-Type half

DIVERSI PRODUTTORI HANNO LANCIATO SUL MERCATO MODULI PENSATI PER RESISTERE ALLA GRANDINE, E OTTENUTO QUINDI LE RELATIVE CERTIFICAZIONI. A GENNAIO TUTTI I MODULI DELLA SERIE HI-MO X6 DI LONGI SOLAR HANNO OTTENUTO LA CERTIFICAZIONE DI RESISTENZA ALLA GRANDINE. A MARZO, INVECE, FUTURASUN HA LANCIATO IL NUOVO MODULO SILK RHINO CON CAPACITÀ DI RESISTERE A CHICCHI DA 45 MILLIMETRI LANCIATI A 108 KM/H. INFINE, I NUOVI MODULI COLORATI IRIDE STEALTH DI OMNIA SOLAR HANNO OTTENUTO LA CERTIFICAZIONE HW3 PER LA RESISTENZA ALLA GRANDINE





«In questi ultimi anni il Raee fotovoltaico generato da moduli installati da poco e colpiti da eventi estremi come la grandine sta aumentando considerevolmente. Questi moduli per legge dovrebbero essere garantiti dal contributo ambientale versato dal produttore e quindi in caso di grandine, il sistema collettivo che detiene il contributo nel proprio trust può essere attivato per ritirare gratuitamente il RAEE e trattarlo negli impianti autorizzati. Il suo costo è completamente a carico di chi lo ha prodotto o importato in Italia».

Questo comporta anche ricadute positive nel rapporto con le assicurazioni?

«Le assicurazioni non conoscono bene la materia e non sempre sanno che il costo del trattamento Raee (raccolta, trasporto e trattamento) è a carico del produttore o dell'importatore che ha versato il contributo ambientale. Se l'Anie svolgesse una campagna di informazione più attenta presso le compagnie specializzate nel settore grandine e non solo, il costo delle polizze calerebbe sensibilmente per gli utenti attivi nel settore fotovoltaico. Credo si debbano rafforzare i canali comunicativi dei sistemi collettivi verso le imprese assicuratrici».

Tutti i moduli che entrano in Italia sono in regola con il contributo Raee?

«Da un punto legislativo, tutti i moduli fotovoltaici introdotti in Italia negli ultimi anni dovrebbero avere il contributo ambientale versato presso uno dei sistemi collettivi nazionali. Il punto debole della catena è rappresentato da chi versa solamente un acconto (mediamente 1,50 euro/modulo) e poi si dimentica di dire al produttore o all'importatore che quando si dovrà trattare Raee il modulo, dovranno pagare la differenza. È pratica usuale ma non corretta che il sistema collettivo chieda al cliente la differenza creando così confusione sulle responsabilità. Il sistema collettivo, espressione della norma nazionale sul trattamento Raee, dovrebbe informare il cliente di tipo professionale (impianti maggiori di 10 kW) che il ritiro, trasporto e trattamento Raee è assolutamente gratuito e dovrebbe attivarsi per chiedere l'eventuale differenza al produttore/importatore che gli ha versato l'acconto e non chiedere i soldi all'utente finale. Nel caso di impianti domestici è invece possibile rivolgersi al più vicino centro di raccolta che eseguirà tutte le operazioni sempre gratuitamente».

cut back contact, sono disponibili in cinque colorazioni e cinque taglie. Altra caratteristica è il fissaggio smart, invisibile e veloce per montaggio e smontaggio. Questo permette di rimuovere, in caso di manutenzione, anche un solo modulo con due semplici movimenti. Infine, la soluzione Iride Stealth di Omnia Solar ha numerose certificazioni, fra le quali la classe 1 di reazione al fuoco e testato per resistere a sfere di grandine del diametro di 50 millimetri. «Quando un impianto sostituisce la copertura, la resistenza dei pannelli diventa un parametro fondamentale», spiega Andrea Agostinelli, direttore commerciale di Omnia Solar. «Abbiamo quindi rafforzato la resistenza meccanica dei nostri prodotti per l'integrazione architettonica, con uno sguardo particolare agli impianti su tetto. Per le installazioni a terra, infatti, bastano pochi accorgimenti in fase progettuale per proteggere gli impianti dai fenomeni più violenti. Oggi le aziende hanno soluzioni ad hoc per questo tipo di problematica. Bisogna ora passare tutto il know how ai nostri installatori, che in fase di vendita possono presentarsi al cliente finale con un'offerta ancora più accattivante».

CERTIFICAZIONI PIÙ RIGOROSE

Come abbiamo visto ci sono produttori che stanno immettendo sul mercato moduli sempre più resistenti con tanto di certificazioni che ne attestano la corretta reazione a eventi meteorologici estremi. Aumenta inoltre l'interesse da parte dei player a sottoporre i propri prodotti a test ancora più rigorosi, sia per tutelarsi da eventuali reclami sia per immettere sul mercato moduli che possano creare ancora più appeal. «La normativa attuale prevede che i test della grandine vadano eseguiti con chicchi da 2,5 centimetri di diametro a una velocità di 23 metri al secondo», spiega Luca Votta, global business sector leader Renewable Energy di Kiwa. «Tuttavia ci sono produttori che oggi mostrano interesse a sottoporre i propri moduli anche a chicchi da 4, 4,5 e 5 centimetri e a velocità più alte. In Svizzera, ad esempio, il laboratorio Supsi lavora già con chicchi del diametro fino agli 8 centimetri. Serve uno standard avanzato per il mercato europeo, ma anche una normativa chiara e che segua i cambiamenti climatici, che purtroppo ci sono e sono sempre più impattanti». Insomma, quello delle grandinate e dell'impatto che hanno avuto sui moduli fotovoltaici installati è un problema relativamente nuovo e quindi, in questo momento particolare, tutti i soggetti interessati, dal produttore di moduli alla compagnia assicurativa, dall'ente certificatore fino all'installatore che sale sul tetto, sono alla ricerca della migliore soluzione per tutelare i clienti finali e per non esporsi a rischi eccessivi. Nonostante il caos che si è creato sul fronte assicurativo, da un punto di vista tecnologico sembra che la strada imboccata sia quella giusta. E questo è già un ottimo punto di partenza.



GARANZIA AMPLIATA PER LA TUA MASSIMA SICUREZZA



NEPTUN TOPCON BIFACCIALE E TRASPARENTE
GARANZIA 25 ANNI E 30 ANNI
SUL RENDIMENTO LINEARE

- **NON PROPAGANTE L'INCENDIO**
- **ALTA RESISTENZA ALLA GRANDINE**
- **PESO E DIMENSIONI CONTENUTI**



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

inter solar
connecting solar business | EUROPE
A1.210 FIERA MONACO
19. - 21.06.24



CRESCE L'ATTENZIONE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE PER IL FV

SEMPRE PIÙ GRANDI CENTRI COMMERCIALI, SUPERMERCATI DELLA GDO E ALTRE INSEGNE LEGATE ALLA DISTRIBUZIONE DI BENI DI CONSUMO SI STANNO DOTANDO DI IMPIANTI SOLARI. UNA SCELTA DETTATA DALLA VOLONTÀ DI RIDURRE I COSTI DELLA BOLLETTA ENERGETICA, MA ANCHE DI RISPONDERE ALLA CRESCENTE SENSIBILITÀ DEI CONSUMATORI AI TEMI DELLA SOSTENIBILITÀ. CON L'AGGIUNTA DELLE STAZIONI DI RICARICA, INOLTRE, SI FIDELIZZA LA CLIENTELA E SI AUMENTANO LE VENDITE

DI ALDO CATTANEO

Con la fine del Superbonus il settore del fotovoltaico residenziale ha subito un rallentamento. Di contro, l'aumento del costo dell'energia ha reso sempre più interessante l'installazione di un impianto solare per le utenze del settore industriale e commerciale. A conferma di questo trend, gli ultimi dati di Terna evidenziano come a dicembre 2023 risultava stabile la nuova potenza in ambito residenziale (a novembre si è registrata una flessione del 14%). Allo stesso tempo ha continuato a crescere il nuovo fotovoltaico di taglia

commerciale e industriale: gli impianti con potenza tra i 20 e i 200 kW allacciati a dicembre infatti avevano registrato un incremento del 117%, mentre le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW arrivavano invece a +182%. Bene anche le installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp, che a dicembre hanno registrato una crescita del 262% grazie all'entrata in funzione di 51 impianti, per un totale di 134 MW.

In questo trend si inseriscono certamente le nuove installazioni realizzate sugli stabili o anche nei parcheggi dei grandi centri commerciali, dei supermercati della GDO e di altre realtà legate alla distribuzione di beni di consumo, impianti che inoltre stanno interessando anche i poli logistici.

«La domanda di impianti fotovoltaici da parte della GDO e, più in generale, dei centri commerciali e supermercati» afferma Luca Tosi, head of renewables division di Manni Energy, «sta registrando una crescita significativa sia in termini di volumi, sia di taglia media del singolo impianto».

Per i supermercati, dove nella maggior parte dei casi l'insegna è anche proprietaria dello stabile, l'interesse a installare un impianto a energia rinnovabile è evidente per il risparmio garantito e il più veloce ritorno dell'investimento. Anche per quelle società che come core business affittano i loro immobili per la creazione di centri commerciali, la possibilità di poter proporre un edificio più sostenibile ai potenziali affittuari rappresenta una car-



Cosa spinge la GDO a scegliere il fotovoltaico

- Consumatori più attenti ad attività commerciali sostenibili
- Strutture commerciali che puntano a rendersi resilienti alle variazioni del prezzo dell'energia
- Bisogno di garantirsi energia autoprodotta a basso costo
- Crescente richiesta da parte dei consumatori di sistemi di ricarica per veicoli elettrici
- Volontà/necessità da parte della GDO di fare scelte in un'ottica di Environmental, Social e Governance
- Centri commerciali e supermercati hanno consumi energetici con caratteristiche ideali per l'uso del FV
- Abbinando il FV alle stazioni di ricarica si fidelizza la clientela e si aumentano le vendite



ta vincente. «Sempre più spesso i proprietari delle strutture destinate ai centri commerciali», afferma Alessandro Rocca, cofondatore di Resit, «spingono per avere un impianto fotovoltaico proprio perché rappresenta un valore aggiunto per attirare al loro interno più esercizi commerciali, per ridurre i costi energetici, per coprire i posti auto generando energia pulita e probabilmente, a breve, per dotarli di colonnine di ricarica auto elettriche».

UNA CRESCITA CON MOLTE RAGIONI

Tra le ragioni che stanno spingendo la grande distribuzione verso le rinnovabili c'è certamente la maggiore sensibilità dei consumatori, sempre più attenti alla tipologia di prodotti che acquistano e agli impatti energetici e ambientali che quest'ultimi hanno sul nostro pianeta. Tale situazione ha spinto la GDO a mettere in atto tutta una serie di azioni con l'obiettivo di migliorare il proprio rating in termini di sostenibilità ed efficienza energetica. Tra queste misure troviamo certamente l'installazione di impianti fotovoltaici sui propri punti vendita e centri logistici. Inoltre, gli edifici commerciali che integrano soluzioni sostenibili come l'energia solare spesso godono di una maggiore valorizzazione immobiliare, poiché sono considerati più desiderabili sul mercato.

Un altro aspetto importante è la crescita della rete delle varie insegne che ha portato all'apertura di nuovi punti vendita e centri logistici: per far fronte ad una domanda così significativa, la numerica degli impianti fotovoltaici realizzati per questi stabili ha subito una forte accelerazione nell'ultimo anno. Non va dimenticata, inoltre la volontà da parte delle imprese di rendersi resilienti alle variazioni del prezzo dell'energia, in quanto il ricorso ad impianti fotovoltaici consente di garantirsi energia autoprodotta a basso costo. Anche l'evoluzione tecnologica e la conseguente riduzione dei costi dei pannelli

Building a Fully Connected, Intelligent World

HUAWEI

FusionSolar 8.0

Unleash the Full Potential of Renewables
With Huawei Smart String Energy Storage System (ESS)

- Pack-level Optimization
- Modular Design
- Rack-level Optimization
- Distributed Cooling

ATTKRAFT



HANNO DETTO



“ALLA GDO PIACE LA SOSTENIBILITÀ”

Francesca Manso, managing director di BayWa r.e. Power Solutions

«La crescita di installazioni fotovoltaiche nella grande distribuzione organizzata può essere attribuita a diversi fattori: innanzitutto, l'aumento dell'attenzione verso la sostenibilità ambientale ha spinto molte aziende a cercare modi per ridurre la propria impronta ecologica. In secondo luogo l'evoluzione tecnologica e la conseguente riduzione dei costi dei pannelli solari hanno reso l'energia solare un'opzione sempre più conveniente ed accessibile per le aziende».



“IL COMMITTENTE PREFERISCE UN UNICO INTERLOCUTORE”

Luca Tosi, head of renewables division di Manni Energy

«Quando si realizzano impianti fotovoltaici per la GDO bisogna essere in grado di limitare nel tempo la presenza di un cantiere in un'area comunque utilizzata da parte dei consumatori e degli addetti ai lavori. In ogni caso è indispensabile garantire una manutenzione allineata alle best practices e alle esigenze del cliente. Per queste installazioni il committente in genere chiede di avere un unico interlocutore per la realizzazione e gestione non solo dell'impianto, ma anche delle infrastrutture di ricarica».



“UNA SCELTA LEGATA ANCHE AI CRITERI DI ENVIRONMENTAL, SOCIAL E GOVERNANCE”

Massimo Marengo, titolare e amministratore del Gruppo Marengo

«Molto spesso i centri commerciali e i supermercati sono proprietà di multinazionali che devono fare investimenti sostenibili in un'ottica di Environmental, Social e Governance (ESG): si tratta di quegli indicatori che permettono di valutare se un'azienda nel suo business rispetta, tra gli altri, i criteri di sensibilità ambientale; questo potrebbe anche essere uno dei principali motivi per cui si sceglie di dotarsi di un impianto a energia pulita anche per rientrare in quei parametri che i grandi finanziatori internazionali richiedono».



“FOTOVOLTAICO UN VALORE AGGIUNTO PER I PROPRIETARI DEI CENTRI COMMERCIALI”

Alessandro Rocca, cofondatore di Resit

«Le società proprietarie delle strutture destinate ai centri commerciali sono più propense a installare un impianto fotovoltaico sulle coperture, proprio perché queste installazioni rappresentano un valore aggiunto che aiuta ad attrarre ulteriori esercizi commerciali e ridurre i costi energetici, che sono una voce sempre più importante nei conti economici delle imprese. Inoltre gli ampi parcheggi presenti nei centri commerciali e nei supermercati sono a tutti gli effetti delle superfici già “urbanizzate” che possono essere dotate facilmente di un impianto a energia rinnovabile senza particolari e complicate autorizzazioni, in particolare per la vicinanza alla rete e alle cabine di Enel».

hanno reso l'energia solare un'opzione sempre più conveniente ed accessibile, anche per le aziende della grande distribuzione.

«Inoltre, l'attuale contesto offre incentivi particolari per le imprese» afferma Francesca Manso, managing director di BayWa r.e. Power Solutions, «come i fondi stanziati nel Pnrr, che includono sia incentivi diretti che crediti d'imposta, contribuendo ulteriormente a rendere l'adozione di impianti fotovoltaici un'opzione appetibile anche per le aziende della GDO».

AUTOCONSUMO PIÙ EFFICIENTE

Uno dei grandi vantaggi che si hanno nell'installare un impianto solare su degli edifici ad uso commerciale è quello di ridurre al minimo il problema dell'immissione dell'energia in rete, che potrebbe impattare negativamente sull'equilibrio del sistema: stiamo parlando di realtà aperte sette giorni su sette che hanno un consumo costante di energia durante le ore del giorno, utilizzando tutto quello che producono senza doverlo rimettere in rete ed evitando le criticità che questo implica.

«A differenza dei classici stabilimenti dedicati alla manifattura» afferma Massimo Marengo, titolare e amministratore del Gruppo Marengo, «i centri commerciali e supermercati hanno un range di attività che copre tutta la settimana e tutte le ore di luce del giorno e quindi rappresentano le utenze più adatte per l'autoconsumo dell'energia solare prodotta».

ESIGENZE PARTICOLARI

Rispetto ad altre tipologie di installazioni fotovoltaiche, per questa categoria di clienti è essenziale prestare una particolare attenzione alle fasi di costruzione degli impianti oltre che, naturalmente, alle misure di sicurezza: per la realizzazione i proprietari degli immobili chiedono che non venga compromessa l'attività commerciale, quindi occorre operare con soluzioni e con strategie che impattino nel minor modo possibile sul business e questo costringe ad adottare procedure e accorgimenti particolari che a volte allungano i tempi realizzativi. «Quando il cantiere è situato in un luogo frequentato dal pubblico», spiega Francesca Manso di BayWa r.e. Power Solutions, «è fondamentale gestire con precisione le tempistiche al fine di non interferire con l'attività commerciale. Spesso, per evitare disagi, lavoriamo nei weekend o nelle prime ore del mattino». Luca Tosi di Manni Energy aggiunge: «Uno degli aspetti che vengono principalmente attenzionati da parte delle GDO è la manutenzione degli impianti dopo la loro realizzazione: sono diffusi e capillari sul territorio e richiedono una organizzazione e un modus operandi dedicato che unisca alle esigenze tecniche dell'impianto i desiderata del committente».

Infatti, le installazioni destinate alle realtà commerciali richiedono frequentemente un'attenzione particolare ai requisiti legati alla sicurezza e alla gestione pratica dell'impianto, sia durante la fase di costruzione sia per quanto riguarda la sua manutenzione.

PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI NELLE STRUTTURE DELLA GDO, I PROPRIETARI DEGLI IMMOBILI CHIEDONO CHE NON VENGA COMPROMESSA L'ATTIVITÀ COMMERCIALE. OCCORRE QUINDI OPERARE CON SOLUZIONI E CON STRATEGIE CHE IMPATTINO NEL MINOR MODO POSSIBILE SUL BUSINESS, E QUESTO COSTRINGE AD ADOTTARE PROCEDURE E ACCORGIMENTI PARTICOLARI CHE A VOLTE ALLUNGANO I TEMPI REALIZZATIVI





FOTO: RESIT

LA SCELTA DI UTILIZZARE DELLE PENSILINE FOTOVOLTAICHE PER FORNIRE ENERGIA PULITA AL SUPERMERCATO O AL CENTRO COMMERCIALE, DEVONO SODDISFARE REQUISITI DI DESIGN ED ESTETICA

PARCHEGGI E PENSILINE

In fase di progettazione, le scelte di installatori ed EPC mirano a ottimizzare le superfici disponibili, consentendo l'installazione di impianti fotovoltaici su varie tipologie di strutture: tetti, pensiline fotovoltaiche, parcheggi coperti e aree aperte, sono alcuni esempi. Non è un caso che per alcune installazioni siano stati scelti terreni limitrofi di proprietà dell'insegna committente, come anche le aree dei parcheggi che normalmente servono queste strutture. «Alcune ricerche dicono che i consumatori preferiscono recarsi in punti vendita o comunque in attività commerciali dove esistono dei parcheggi coperti», afferma Alessandro Rocca di Resit. «Questo elemento, abbinato alla maggiore attenzione alle fonti rinnovabili, potrebbe far accelerare ulteriormente l'installazione di pensiline dedicate al fotovoltaico che garantiscono anche una copertura alle automobili e rappresentano un elemento attrattivo per certa clientela». La scelta delle pensiline fotovoltaiche richiede una progettazione più attenta e un utilizzo di strutture che garantiscano sicurezza e protezione a persone e cose, dunque con un costo maggiore rispetto a una installazione standard. «Inoltre» sottolinea Massimo Marengo del Gruppo Marengo, «nella realizzazione delle coperture e delle pensiline fotovoltaiche per i parcheggi di un centro commerciale occorre tener presente che l'impatto estetico di queste strutture deve essere armonico e architettonicamente piacevole».

CENTRO COMMERCIALE E COMUNITÀ ENERGETICA

Supermercati a parte, all'interno dei centri commerciali sono presenti più esercizi commerciali e quindi molteplici utenze. Normalmente il proprietario del centro commerciale fornisce energia elettrica per le aree comuni, poi ogni singolo esercizio commerciale presente stipula un contratto con il gestore di turno per i suoi consumi



Dare energia al domani, in modo sicuro oggi

- ✓ Protezione dalle sovratensioni di tipo II
- ✓ IP65, design C4 per nebbia salina
- ✓ Supporto AFCI e RSD
- ✓ Batterie di grado automobilistico
- ✓ Rilevamento dello smog
- ✓ Valvola di sovrappressione

- ✓ Controllo di generatori e pompe di calore
- ✓ Gestione della piattaforma per dispositivi mobili e PC
- ✓ Monitoraggio da una piattaforma all-in-one

- ✓ Tempo di commutazione ON/OFF-Grid <10ms
- ✓ Plug-and-play
- ✓ Compatibilità 5-20kWh

hyxipower.com

global.sales@hyxipower.com



CASE HISTORY

Due impianti fotovoltaici da 2,4 MWp per Supermercati Tosano



BayWa r.e. Power Solutions e Manni Energy hanno contribuito al processo di efficientamento energetico intrapreso dal gruppo Supermercati Tosano. In particolare BayWa r.e. Power Solutions si è occupata dell'installazione di due impianti fotovoltaici: uno sul tetto di un punto vendita di Montecchio, in provincia di Vicenza, e un secondo sulla copertura di un centro logistico a Cerea, in provincia di Verona. Le due installazioni insieme hanno una potenza di oltre 2,4 MWp e portano la contingenza al servizio del gruppo a oltre 3,6 MWp.

Manni Energy invece gestirà la manutenzione degli impianti. Inoltre fornirà la piattaforma digitale MEvision per monitorare in real-time la performance delle installazioni e individuare eventuali anomalie o fermi. L'installazione di Montecchio conta 1.020 pannelli fotovoltaici mentre per quella di Cerea sono stati utilizzati 3.422 moduli. Nel primo caso sarà consumato il 90% dell'energia autoprodotta e la restante parte sarà immessa in rete. A Cerea la percentuale di autoconsumo salirà al 100% e coprirà il 9% del fabbisogno energetico del centro.

elettrici. Se l'immobile è dotato di impianto fotovoltaico, però, il centro commerciale e i negozi al suo interno potrebbero strutturarsi come una comunità energetica o una configurazione di autoconsumo collettivo e dare vita a un sistema ancora più virtuoso e sostenibile.

In questa direzione, oggi ci sono tutti i requisiti per farlo. Con l'approvazione delle regole operative del GSE si completa il quadro normativo. Sono state infatti definite le modalità per accedere agli incentivi sulle comunità energetiche rinnovabili. Il documento approvato dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica disciplina le modalità e le tempistiche per accedere ai benefici economici previsti dal decreto di incentivazione. Il provvedimento, entrato in vigore lo scorso 24 gennaio, prevede una doppia modalità per promuovere lo sviluppo delle comunità energetiche. Da una parte la tariffa incentivante rivolta a tutto il territorio nazionale; dall'altra, un contributo in conto capitale fino al 40% delle spese sostenute nei comuni sotto i 5mila abitanti. Dall'8 aprile saranno operative le piattaforme del GSE attraverso le quali sarà possibile presentare le domande di ammissione alle tariffe incentivanti. Permetteranno inoltre di verificare in via preliminare l'ammissibilità dei progetti.

L'ABBINAMENTO CON LA RICARICA ELETTRICA

È sempre più diffusa, tra gli interventi legati all'installazione di un impianto fotovoltaico su un centro commerciale o un supermercato, l'integrazione con punti di ricarica per auto elettriche. La presenza di stazioni di ricarica a energia pulita offre diversi vantaggi, sia per i proprietari dei centri sia per i clienti: il polo commerciale diventa più attraente per chi possiede di veicoli di ultima generazione, portando di conseguenza ad un aumento del passaggio di persone e delle vendite, poiché i proprietari di veicoli elettrici potrebbero preferire fare acquisti in location con stazioni di ricarica, addirittura rimanendo più a lungo al loro interno per sfruttarle al massimo il servizio. In un mercato sempre più sensibile all'ambiente, i centri commerciali che dimostrano un impegno per la sostenibilità e offrono servizi per veicoli elettrici possono distinguersi positivamente agli occhi dei consumatori, portando a una maggiore spesa complessiva dei clienti. Le stazioni di ricarica possono essere inoltre una fonte di ricavi aggiuntivi, ad esempio attraverso

CASE HISTORY

Un parco FV da 2,1 MWp per il centro Carosello di Carugate (MI)



Nel dicembre del 2023 è stato inaugurato a Carugate, in provincia di Milano, un nuovo parco fotovoltaico adiacente al centro commerciale Carosello. L'impianto, per una potenza di 2,1 MWp, sorge su un terreno di proprietà del gruppo Eurocommercial.

L'installazione occupa una superficie di circa 23.000 metri quadrati e si trova nei pressi del parcheggio del centro commerciale. Ogni anno produrrà circa 3.050 MWh. «Siamo estremamente orgogliosi di inaugurare il parco fotovoltaico al centro Carosello», spiega Salvatore Occhini, direttore Italia di Eurocommercial. «Tale investimento è in linea con la nostra strategia che prevede, tra gli altri, im-

portanti interventi per la riduzione degli impatti ambientali dell'intero portafoglio dei centri commerciali con l'ambizione di portarlo a zero emissioni entro il 2030. Si tratta del primo impianto di queste dimensioni che realizziamo in Italia, ma non il primo in assoluto. Nel nostro portafoglio, infatti, sono già attivi altri impianti fotovoltaici nei nostri centri commerciali europei. Da qui in avanti, l'obiettivo è realizzare ulteriori impianti simili a quello di Carugate, per continuare a incrementare la quota di energia pulita prodotta in autonomia. Aggiungo inoltre che entro la fine del 2023 anno inaugureremo, presso il centro commerciale I Gigli di Firenze, un ulteriore impianto fotovoltaico».

Intesa Sanpaolo e Cncc insieme per lo sviluppo del fotovoltaico sui centri commerciali

Intesa Sanpaolo ha siglato un accordo con il Consiglio nazionale dei centri commerciali (Cncc). Grazie a questo accordo le imprese aderenti al Cncc saranno supportate da Intesa Sanpaolo e da partner specializzati nei loro progetti di investimento in energie rinnovabili, attraverso soluzioni dedicate come S-Loan CER e S-Loan Progetti Green, che prevedono premialità sulle condizioni di tasso al raggiungimento di obiettivi di sostenibilità condivisi tra banca e azienda. S-Loan CER, in particolare, è dedicata alla

CASE HISTORY

Iberdrola sottoscrive un ppa con Supermercati Tosano per la cessione di 20 GWh annui da FV

Supermercati Tosano ha sottoscritto un PPA off-site decennale con Iberdrola per la fornitura di energia da fonte rinnovabile. Iberdrola fornirà al gruppo una parte della produzione di un proprio impianto fotovoltaico, per un totale di circa 20 GWh all'anno.

Il gruppo Supermercati Tosano è nato nel 1970 e oggi conta oltre 19 ipermercati in tutto il Nord Est. Dà inoltre lavoro a circa 4.000 dipendenti. A se-

guito dell'accordo tutti i supermercati del gruppo da Verona a Vicenza, da Brescia a Venezia, da Udine a Ferrara saranno alimentati da energia green. Lorenzo Costantini, country manager Iberdrola Clienti Italia, ha aggiunto: «Siamo contenti nel vedere che le aziende stanno iniziando a capire l'importanza di essere alimentate da fonti rinnovabili. Una scelta importante non solo per la sostenibilità ambientale ma



per l'azienda stessa. Gli accordi PPA off-site, come quello recentemente firmato con Tosano, permettono la stabilizzazione del prezzo dell'energia sul lungo periodo e proveniente da fonti rinnovabili. Essi eliminano la volatilità insita nell'uso di combustibili fossili legati alla fornitura di energia».

tariffe di utilizzo, nonché accordi di partnership con fornitori di energia o produttori di veicoli elettrici. Inoltre le colonnine possono essere utilizzate come elemento di marketing per promuovere il centro commerciale e i suoi servizi, attraverso dei programmi fedeltà che permettono di fidelizzare la clientela per farla ritornare presso la struttura.

UNA SCELTA PIENA DI VANTAGGI

Sicuramente quello del fotovoltaico sugli esercizi commerciali è un trend in forte crescita che prenderà sempre più piede negli anni a venire. Vi sono oggettivi vantaggi che queste realtà hanno nel dotarsi di un sistema solare per la produzione di energia: se pensiamo che, ad esempio, in Francia è stata emanata una legge che obbliga i centri commerciali sopra una certa dimensione ad aver un impianto solare, si intuisce come anche le amministrazioni o il legislatore potrebbero spingere sempre di più l'installazione di soluzioni fotovoltaiche su strutture della GDO o nei loro parcheggi; si andrebbe a utilizzare uno spazio che già è stato edificato senza l'obiezione di "rubare" il suolo all'agricoltura. Inoltre le aree di sosta per le auto e le coperture possono essere facilmente trasformate in un impianto fotovoltaico con vantaggi oggettivi per il proprietario del centro commerciale o supermercato, nonché per la clientela e per la comunità.



realizzazione di impianti di energia rinnovabile e alla conseguente messa a disposizione dell'energia così autoprodotta a favore delle comunità energetiche; S-Loan Progetti Green sostiene invece tutte le tipologie di investimenti aziendali in grado di generare un impatto ambientale positivo su processi, infrastrutture, tecnologie, servizi e prodotti anche per configurazioni di autoconsumo collettivo. Tra le soluzioni individuate è previsto anche il noleggio operativo dei pannelli fotovoltaici, proposto in collaborazione con la società RentforYou di Intesa Sanpaolo. Il noleggio rappresenta una soluzione in cui viene rafforzata la componente di sostenibilità e di circolarità, come soluzione alternativa o complementare all'investimento diretto nella logica dell'ottimizzazione finanziaria.



19-21
GIU
2024

MESSE MÜNCHEN

La fiera specialistica per batterie e sistemi di accumulo energetico più grande e internazionale d'Europa

- **Innovating Energy Storage:** tutto su accumulatori residenziali, commerciali e di rete
- **Le ultime tendenze:** soluzioni innovative per batterie, idrogeno verde e integrazione di sistemi
- **Gruppo target professionisti:** per fornitori, progettisti, produttori, distributori o installatori
- **Appuntamento del settore:** oltre 115.000 esperti di energia e 2.800 espositori in quattro fiere concomitanti



CER E AUTOCONSUMO DIFFUSO: IL QUADRO NORMATIVO È COMPLETO

LO SCORSO 23 FEBBRAIO IL MASE HA APPROVATO LE REGOLE OPERATIVE DEL GSE, CHE DISCIPLINANO LE MODALITÀ E LE TEMPISTICHE PER ACCEDERE AGLI INCENTIVI. DALL'8 APRILE SARANNO INVECE ATTIVE LE PIATTAFORME ATTRAVERSO LE QUALI SARÀ POSSIBILE PRESENTARE LE DOMANDE DI AMMISSIONE ALLE TARIFFE INCENTIVANTI



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

DI EMILIO SANI E ANNA CASTELLI

Con la pubblicazione delle regole operative del GSE si è completato il quadro normativo relativo ai sistemi di autoconsumo diffuso e quindi anche delle comunità di energia rinnovabile. In particolare, si sono definiti nel dettaglio i requisiti e le modalità di accesso sia per l'incentivazione dell'energia autoconsumata all'interno dei sistemi di autoconsumo diffuso, sia per i contributi Pnrr in conto capitale.

Dall'inizio di gennaio 2025, ai sensi dell'art. 4-ter, comma 4, DL 181/2023 i nuovi impianti non potranno più beneficiare dello scambio sul posto. L'autoconsumo diffuso si prospetta dunque come la modalità chiave per garantire un'adeguata remunerazione per l'energia che risulti eccedentaria rispetto al consumo in sito degli impianti. Pare dunque verosimile che la quasi totalità dei nuovi impianti di piccole dimensioni baserà il proprio ritorno, oltre che sull'energia autoconsumata in sito, sulla possibilità di godere almeno in quota parte degli incentivi per la condivisione.

Gli incentivi potranno essere riconosciuti in caso di realizzazione di una comunità di energia rinnovabile, in caso di condivisione di energia tra soggetti siti nello stesso edificio o condominio e in caso di condivisione di energia da parte di un cliente finale che utilizzi un impianto di produzione proprio o di terzi situato nell'ambito della medesima cabina primaria. Alla comunità di energia rinnovabile non potranno partecipare grandi imprese e soggetti che svolgono in via prevalente attività di produzione e vendita di energia. Questi, dunque, potranno convenzionarsi con le comunità solo quali produttori terzi.

IMPIANTI AMMESSI ALL'INCENTIVO

Per accedere agli incentivi, gli impianti devono essere di nuova costruzione o potenziamenti di impianti esistenti, con potenza inferiore a 1 MW. Occorre poi che, al momento dell'entrata in esercizio dell'impianto, la comunità di energia rinnovabile sia stata già costituita, nel rispetto di tutti i requisiti previsti per lo statuto dalle regole operative. Occorre dunque programmare con attenzione la data di entrata in esercizio per rispettare

tale requisito. Per gli impianti entrati in esercizio dopo il 16 dicembre 2021, qualora la comunità energetica non fosse già stata costituita prima dell'entrata in esercizio, sarà possibile accedere agli incentivi solo qualora si riesca a dimostrare, con documenti firmati precedenti all'entrata in esercizio, che l'impianto è stato realizzato ai fini dell'inserimento nella comunità di energia rinnovabile. Il GSE richiede per tali documenti la tracciabilità certificata della firma: si tratta di un requisito non del tutto chiaro. Perché un impianto possa definirsi di nuova costruzione deve essere realizzato in un sito dove non c'erano precedenti impianti nei cinque anni precedenti e senza l'utilizzo di infrastrutture dei precedenti impianti. Nel caso vi sia un intervento di potenziamento, sarà incentivata solo la nuova parte aggiuntiva dell'impianto, che sarà classificata quale nuova sezione d'impianto o unità di produzione dedicata e dovrà avere idonee apparecchiature di misura. L'impianto può essere suddiviso in diverse sezioni o unità di produzione, ciascuna sezione o unità di produzione dedicata dovrà avere misurazione differenziata dell'energia immessa. L'incentivazione, dunque, non sarà possibile in caso di sostituzione dei moduli e aumento di potenza senza differenziare e separatamente misurare l'energia aggiuntiva prodotta. Se un impianto è composto da diverse unità di produzione, ai fini del rispetto della potenza massima di 1 MW, si sommerà la potenza solo per quelle unità di produzione che intendano essere considerate ai fini dei benefici dell'autoconsumo diffuso. Impianti su particelle contigue che intendano accedere ai benefici dell'autoconsumo diffuso saranno considerati un unico impianto, a meno che non siano su edifici o condomini diversi ovvero siano connessi a distinte utenze in prelievo con una potenza inferiore rispetto alla potenza dell'utenza di consumo.

Gli impianti in scambio sul posto non possono usufruire dell'incentivo per l'autoconsumo diffuso e le utenze di consumo che sono in un sistema di scambio sul posto non potranno aderire ad una comunità energetica rinnovabile. È però possibile aggiungere a un impianto in scambio sul posto esistente un'unità di produzione dedicata nuova, che non sarà computata ai fini dello scambio sul posto e potrà accedere ai benefici dell'autoconsumo diffuso. Allo stesso modo, sarà possibile rinunciare allo scambio sul posto e avvalersi dei benefici dell'auto-

consumo diffuso per impianti entrati in esercizio dopo la costituzione della comunità di energia rinnovabile a cui vogliono aderire.

GLI INCENTIVI

Gli incentivi sono modulati sulla potenza dell'impianto e sul prezzo zonale. Assumendo che il prezzo dell'energia sia inferiore a 140 euro al MWh, l'incentivo ammonta a: 100 € al MWh per impianti fra 600 kW e 999 kW; 110 € al MWh per impianti fra 200 e 600 kW; 120 € al MWh per impianti fino a 200 kW.

L'incentivo è riconosciuto solo sulla quota di energia condivisa. A tali importi dovranno essere sommati 10 euro al MWh per gli impianti al nord Italia e 4 euro al MWh per gli impianti al centro-nord. Gli incentivi possono essere liberamente utilizzati sino a quando si riferiscono al 55% dell'energia prodotta e immessa in rete. Se l'energia oggetto di autoconsumo diffuso supera il 55% di quella prodotta, la parte dell'incentivo che supera tale soglia potrà essere destinata solo a scopi sociali o a distribuzioni ai privati cittadini membri della comunità. L'incentivo sarà pagato in acconto mensile.

IL PRODUTTORE TERZO

Gli impianti di produzione potranno essere anche di un soggetto produttore che non fa parte della configurazione. In tale caso, dovrà essere sottoscritto un accordo fra il produttore terzo e la comunità nel quale si darà atto che l'impianto viene esercito dal produttore nel rispetto degli accordi con la comunità per le finalità di condivisione e autoconsumo della comunità, nel rispetto delle norme applicabili. L'energia prodotta dall'impianto del produttore terzo continuerà comunque a rimanere nella disponibilità del produttore terzo e potrà essere commercializzata a sua discrezione.

LE DETRAZIONI FISCALI E I CONTRIBUTI IN CONTO CAPITALE

La tariffa incentivante sull'energia autoconsumata può essere cumulata senza decurtazioni con le detrazioni fiscali previste per l'installazione degli impianti a fonte rinnovabile. Quindi, ad esempio, la realizzazione di un impianto da 3 kW da parte di un cittadino potrà accedere alle detrazioni fiscali e, una volta messo in esercizio, l'impianto potrà essere inserito in una comunità di energia rinnovabile generando incentivo attraverso la valorizzazione delle eccedenze che sono oggetto di autoconsumo diffuso nella comunità.

Il cittadino, oltre ad usufruire dell'autoconsumo fisico istantaneo, incasserà la valorizzazione derivante dalla vendita dell'energia al GSE in ritiro dedicato e la retrocessione di una parte dell'incentivo dalla comunità.

La tariffa incentivante per i sistemi di autoconsumo diffuso può essere cumulata anche con altri contributi in conto capitale, ma solo se questi non superano il 40% del costo di investimento di riferimento massimo degli impianti. In caso di cumulo, la tariffa incentivante sarà comunque ridotta in modo lineare fino ad un massimo del 50% dell'incentivo in caso di contributi al 40%. I contributi in conto capitale possono essere di diversa natura: regionali quando vi siano specifici bandi o su base nazionale come quelli previsti dal Pnrr. I contributi Pnrr sono previsti per gli impianti installati in Comuni con popolazione inferiore ai 5000 abitanti. Le domande per il contributo Pnrr possono essere fatte a sportello entro il 31 marzo 2025.



TRANSIZIONE 5.0: CREDITO DI IMPOSTA PER IL BIENNIO 2024-2025

IL 26 FEBBRAIO È STATO APPROVATO IL DECRETO LEGGE CHE PREVEDE, PER LE IMPRESE, INVESTIMENTI IN BENI FINALIZZATI ALL'AUTOPRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI DESTINATA ALL'AUTOCONSUMO. FANNO ECCEZIONE LE BIOMASSE, MENTRE SONO COMPRESI I SISTEMI DI STOCCAGGIO

DI EMILIO SANI E DAVIDE ARIOTTO



Nel biennio 2024-2025 le imprese potranno utilizzare gli incentivi del piano Transizione 5.0. Lo scorso 26 febbraio il ministero delle Imprese e del Made in Italy ha approvato il DL Pnrr 19/2024 con una serie di importanti misure per le imprese finalizzate ad incentivare l'efficiamento dei loro processi produttivi, riducendo i consumi energetici e orientando le stesse verso la sostenibilità.

Il decreto prevede che gli investimenti realizzati nel 2024 e nel 2025 in beni materiali e immateriali nuovi, con caratteristiche 4.0, nell'ambito di progetti di innovazione da cui consegua una riduzione dei consumi energetici e che consentano risparmi energetici oltre determinati limiti percentuali, usufruiscano, in alternativa ai bonus vigenti, di crediti di imposta crescenti in funzione del livello di riduzione dei consumi ottenuti. Gli investimenti devono avere le caratteristiche di quelli industria 4.0 (allegati A e B alla legge 232/2016), essere interconnessi e inoltre consentire il contenimento dei consumi energetici almeno in base ai parametri indicati dalla norma: il risultato minimo da conseguire è la riduzione dei consumi energetici della struttura produttiva, localizzata nel territorio nazionale cui si riferisce il progetto di innovazione, non inferiore al 3% o, in alternativa, una riduzione dei consumi energetici dei processi interessati dall'investimento non inferiore al 5%.

L'agevolazione transizione 5.0 prevede percentuali di credito di imposta e limiti di costo agevolabile più vantaggiosi di quelli stabiliti, per il medesimo periodo, per gli investimenti 4.0. Per i tre livelli di riduzione di consumi energetici indicati dalla legge, i crediti sono rispettivamente pari al 35%, al 40% e al 45% fino a 2,5 milioni; al 15%, al 20% e al 25% tra 2,5 e 10 milioni; al 5%, al 10% e al 15% tra 10 e 50 milioni. Il tetto si calcola su base annuale (50 milioni per 2024 e 50 milioni per 2025), e per ciascuna impresa beneficiaria.

Il bonus 5.0 non è cumulabile né con il credito 4.0 (materiali e immateriali), né con quello per investimenti nella "Zes unica". Potrebbe forse risultare compatibile con gli incentivi del futuro FER X, ma bisognerà attendere il testo definitivo.

LA MAGGIORAZIONE DEL CREDITO PER I MODULI FV

Un'importante novità è quella rappresentata dal fatto che nell'ambito di progetti di innovazione che conseguono una riduzione dei consumi energetici nelle misure e alle condizioni poc'anzi illustrate, sono altresì agevolabili in particolare gli investimenti in beni materiali nuovi strumentali all'esercizio di impresa finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo.

Da una prima lettura sembra che non sia sufficiente eseguire la installazione dell'impianto, ma occorrono anche le opere di efficientamento sopra riferite. Con specifico riferimento all'autoproduzione e all'autoconsumo di energia da fonte solare, sono considerati ammissibili esclusivamente gli impianti con moduli fotovoltaici di fabbricazione europea che hanno alcuni requisiti di rendimento stabiliti all'articolo 12, comma 1, lettere a), b) e c) del Dl 9 dicembre 2023 n.181. Gli investimenti in impianti che comprendano i moduli di cui alle lettere b) e c) ci sarà una maggiorazione del costo agevolabile rispettivamente pari al 120% o al 140%. Nella sostanza il beneficio potrà arrivare a coprire quasi la metà del costo d'impianto, ma sarà limitato a moduli europei con specifiche caratteristiche di rendimento e sarà presumibilmente legato all'esecuzione di altre opere, la fruizione dunque non appare così semplice. Trattandosi poi di misure previste in un decreto Legge potranno essere modificate con la legge di conversione.

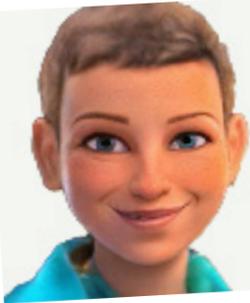
ATTESTAZIONI E COMUNICAZIONI

La spettanza del bonus 5.0 richiede il rispetto di numerose formalità il cui contenuto sarà dettagliato da un decreto delle Imprese e del Made in Italy da emanare entro il 1° aprile. Occorrerà effettuare una comunicazione preliminare al GSE con la descrizione dei cespiti e il costo preventivato a cui dovrà essere allegata una attestazione "ex ante" sulla riduzione programmata dei consumi, rilasciata da un certificatore dotato di requisiti professionali e di indipendenza. Si prosegue con comunicazioni periodiche sull'avanzamento dell'investimento per terminare con la comunicazione di completamento a cui andrà allegata la attestazione "ex post" sul raggiungimento degli obiettivi prefissati. Tra i soggetti abilitati al rilascio delle certificazioni, il Dl 19/2024 prevede che siano compresi gli esperti in gestione dell'energia (Ege) certificati da organismo accreditato secondo la norma Uni Cei 11339 e le energy service company (Esco) certificate da organismo accreditato secondo Uni Cei 11352. Sarà il decreto attuativo a specificare le altre figure ritenute valide. Occorre inoltre una certificazione del revisore legale riguardante l'effettivo sostenimento delle spese agevolate. Le fatture, i Ddt e gli altri documenti dell'acquisto dovranno riportare un richiamo alla norma agevolativa.

Il credito di imposta non concorre alla formazione della base imponibile e si potrà utilizzare in compensazione in F24 dal 5° giorno successivo alla comunicazione con cui il GSE indica l'importo spettante e fino al 31 dicembre 2025. Per cui la misura non sarà più totalmente automatica come avveniva in passato. Leccedenza eventualmente non utilizzata è compensabile nei 5 anni successivi in 5 rate annuali di pari importo. Il credito di imposta non può formare oggetto di cessione o trasferimento neanche all'interno del consolidato fiscale.

PMService 25

a computergross company



CARMEN IAFFALDANO
AREA MANAGER
SUD ITALIA



EMANUEL BESTROVA
INSIDE SALES



NINA MILAZZO
BACK OFFICE



ANTONIO ROSSI
TECHNICAL MANAGER



ELEONORA GUIDI
SALES ADMINISTRATION



ANDREA VIVOLI
INSIDE SALES



VALENTINA BATI
SALES ADMINISTRATION



GIACOMO DONATI
TECHNICAL SALES
SPECIALIST



SARA BARTOLINI
FINANCE & CONTROL



MASSIMO INNOCENTI
CHIEF SALES OFFICER &
FOUNDER



LINDA CORTINI
BACK OFFICE



TEO PARRINI
INSIDE SALES



AMBRA LIBRIZZI
PRODUCT SPECIALIST



ANDREA CASELLI
SALES MANAGER



SANDRA PIATTOLI
CHIEF ADMINISTRATION
OFFICER & FOUNDER



LORENZO FUSI
INSIDE SALES



ELYUSSA GAMBINO
CREDIT CONTROL
FINANCING



MATTEO INNOCENTI
MARKETING MANAGER



CRISTIANA CARABOT
CUSTOMER SERVICE
& LOGISTICS

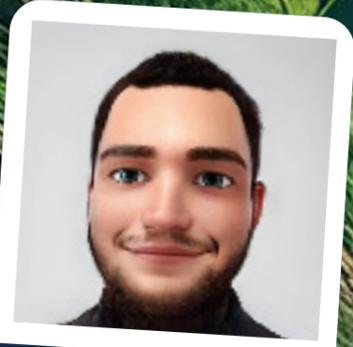


MICHELE VIVIANI
INSIDE SALES

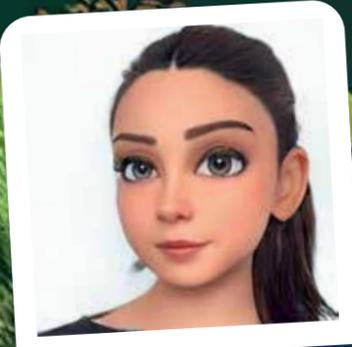
“Dal 1999 il partner affidabile e...”



ANA SELAN
CUSTOMER SERVICE
& LOGISTICS



GABRIELE CARBONI
INSIDE SALES



SARA INNOCENTI
BACK OFFICE



RICCARDO CIANFERONI
SUPPLY CHAIN MANAGER



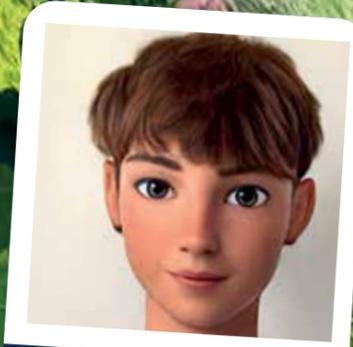
SILVIA FIBBI
CUSTOMER SERVICE
& LOGISTICS



ANDREA PARRINI
CHIEF TECHNICAL OFFICER
& FOUNDER



GIUDITTA PECORI
PROCUREMENT SPECIALIST



KONRAD KNAP
INSIDE SALES



COSTANZA CIAPPI
MARKETING
SPECIALIST



LUCA LEONCINI
CREDIT MANAGER



MARCO SANGIORGI
PRESIDENTE C.D.A.



ALESSIA BENETTINI
BACK OFFICE



CRISTIANO CORDONI
AREA MANAGER
CENTRO ITALIA E ISOLE



ANTONELLA STATTI
CUSTOMER SERVICE
& LOGISTICS



MASSIMO FIASCHI
FRONT OFFICE &
MARKETING ASSISTANT



PIETRO STRATINI
INSIDE SALES



ANDREA DE MEO
CUSTOMER SERVICE
& LOGISTICS



CELESTE POGGIOLINI
INSIDE SALES



GIANNI DI BELLO
AREA MANAGER
CENTRO NORD ITALIA



FABIO BEGGI
AREA MANAGER
EMILIA ROMAGNA, FRIULI E
VENETO

...specializzato con cui costruire il futuro green”



KEY 2024: EDIZIONE RECORD

LA MANIFESTAZIONE, IN SCENA A RIMINI DAL 28 FEBBRAIO AL 1° MARZO 2024, HA REGISTRATO UN FORTE INCREMENTO DI PRESENZE ED ESPOSITORI, CON NUMEROSE NOVITÀ DI PRODOTTO, SERVIZI E INIZIATIVE PER IL MERCATO ITALIANO. PROSSIMA EDIZIONE DAL 5 AL 7 MARZO 2025 (SEMPRE A RIMINI)

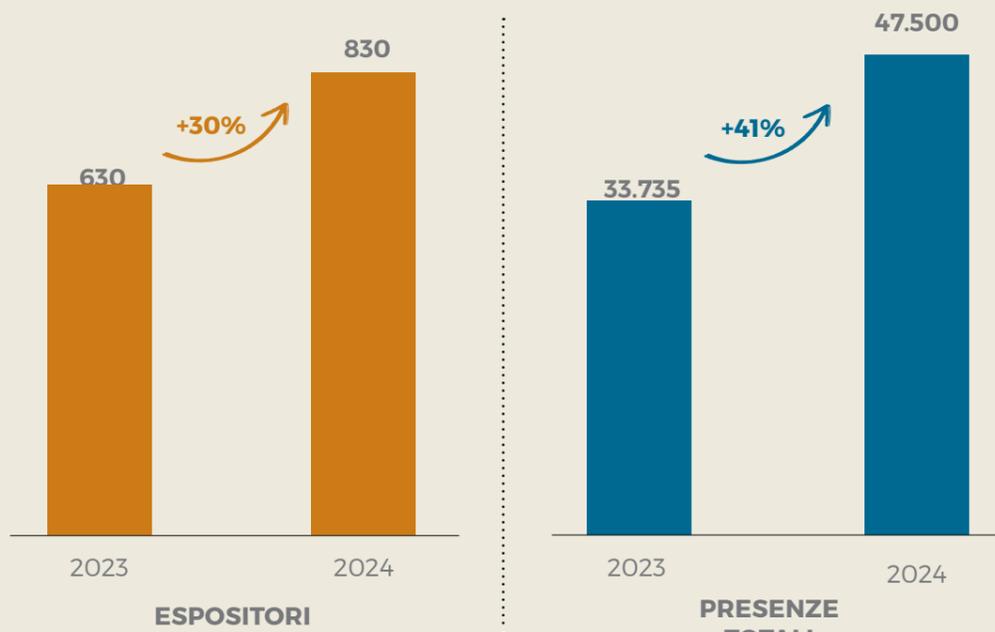


La seconda edizione della fiera KEY - The Energy Transition Expo, che si è tenuta a Rimini dal 28 febbraio al 1° marzo 2024, ha registrato numeri da record. Da anni non si vedeva un evento esclusivamente dedicato al fotovoltaico così vivace come questa edizione della kermesse. L'evento organizzato da Italian Exhibition Group ha registrato una crescita del 41% delle presenze rispetto al 2023. Cresce anche il numero di espositori (+30%), per un totale di 830 aziende, delle quali il 35% proveniente dall'estero. In aumento anche la superficie espositiva. Quest'anno KEY ha occupato infatti sedici padiglioni, quattro in più rispetto alla scorsa edizione. In fiera il mercato del fotovoltaico è stato ben rappresentato dalle numerose aziende presenti con uno stand, dai produttori di moduli, inverter, storage, sistemi di montaggio e monitoraggio fino ai distributori, agli EPC e alle utility. Presenti in fiera anche le principali associazioni di settore. Ben organizzati anche gli spazi espositivi, con stand molto grandi e in grado di mettere in risalto gamme e novità di prodotto, e di creare momenti di confronto, networking e di dare spazio anche a eventi formativi.

CERIMONIA D'APERTURA

Durante il primo giorno di fiera, sotto la Cupola Lorenzo Cagnoni - Innovation Square si è svolta la cerimonia d'apertura che ha visto la presenza del ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin. Vi hanno preso parte, inoltre, Maurizio Renzo Ermeti, presidente di Italian Exhibition Group, Anna Montini, assessora alla Transizione Ecologica del Comune di Rimini, Stefano Locatelli, vicepresidente di Anci, e Paolo Arrigoni, presidente del GSE. Ha moderato l'evento Alessandra Astolfi, global exhibition director della Green&Technology division di IEG. «Il futuro dell'umanità dipenderà da come sapremo gestire l'energia di cui un mondo - sempre più affollato - ha e avrà bisogno», ha dichiarato il ministro Gilberto Pichetto Fratin. «Manifestazioni come KEY sono una occasione importante per conoscere le tecnologie che guidano la transizione energetica. Dobbiamo costruire un nuovo modello che metta al centro la sostenibilità ambientale, economica e sociale dei processi produttivi, degli stili di vita, del modo di muoversi, delle caratteristiche dell'abitare. In questo scenario tutte le strade inedite che l'innovazione ci proporrà per produrre energia pulita dovranno essere esplorate, come dovranno essere percorse, e lo stiamo già

LE PRIME DUE EDIZIONI A CONFRONTO



Il bilancio di SolareB2B dalla fiera



Guarda il video-bilancio di Davide Bartesaghi, direttore responsabile e Michele Lopriore, redattore di SolareB2B registrato durante l'ultimo giorno di fiera

facendo, le nuove metodologie di produzione e distribuzione dell'energia.

Credo che la prossima piccola grande rivoluzione energetica in Italia sarà quella delle comunità energetiche rinnovabili che abbiamo varato. Oggi le comunità energetiche possono dispiegare appieno le potenzialità di una produzione solidale, distribuita sul territorio, aperta anche ai borghi più piccoli, con un netto vantaggio per l'ambiente e un risparmio importante per i cittadini, le imprese, gli enti e tutti i sodalizi che faranno comunità».

CONFERME E NOVITÀ

La fiera KEY 2024 è stata ancora una volta il palcoscenico che ha messo in risalto tantissime novità, soprattutto di prodotto, ma anche un'occasione per le aziende espositrici di puntare i riflettori su gamme, servizi e iniziative per il mercato italiano. La fiera ha saputo mettere in luce tante novità altamente tecnologiche e innovative: dalla sempre maggior penetrazione delle tecnologie N-Type TOPcon e HJT sul fronte dei moduli fotovoltaici alle soluzioni per l'agrivoltaico; dagli inverter e dai sistemi di accumulo per le taglie commerciali e industriali ai



LA PROSSIMA
EDIZIONE SI TERRÀ
A RIMINI DAL 5 AL 7
MARZO 2025



KEY premia l'innovazione

IN OCCASIONE DELLA FIERA SI È TENUTA LA PRIMA EDIZIONE DEGLI AWARD DEDICATI ALLA MEMORIA DI LORENZO CAGNONI, PRESIDENTE DI ITALIAN EXHIBITION GROUP (IEG) SCOMPARSO LO SCORSO SETTEMBRE. ANCHE VALMONT SOLAR TRA I VINCITORI

In occasione della fiera KEY 2024 si è tenuta la prima edizione del Premio Innovazione e del Premio Startup. Gli award sono dedicati alla memoria di Lorenzo Cagnoni, presidente di Italian Exhibition Group (IEG) scomparso lo scorso settembre. I due premi hanno decretato i progetti più innovativi presenti in fiera: dalla transizione energetica all'efficientamento di sistemi IT, dai pannelli fotovoltaici al risparmio energetico, dalle rinnovabili ai sistemi di gestione per le pubbliche amministrazioni fino ad applicativi su economia circolare, energia solare e architettura sostenibile. I vincitori del Premio Innovazione, riservato alle aziende espositrici, sono stati Rossato, Enfinergy, Enerfip, Erredue, Fortech, City Green Light. Per la categoria "Solare" si è aggiudicato l'award Valmont Solar. L'azienda è stata premiata per il suo prodotto di punta Convert Tracker, l'inseguitore solare sviluppato per rispondere alla domanda di impianti agrivoltaici. I vincitori del Premio Startup, dedicato alle imprese innovative presenti presso l'Innovation District e intitolato sempre alla memoria del presidente Cagnoni, sono state invece Nexton srl, Sottile Solar Srl e Macs Srl.



HANNO CONSEGNATO I PREMI IL MINISTRO DELL'AMBIENTE E DELLA SICUREZZA ENERGETICA PICHETTO FRATIN; MAURIZIO RENZO ERMETI, PRESIDENTE DI IEG; CORRADO PERABONI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI IEG; ALESSANDRA ASTOLFI, GLOBAL EXHIBITION DIRECTOR DELLA DIVISIONE GREEN&TECHNOLOGY DI IEG; INFINE CHRISTIAN PREVIATI, EXHIBITION MANAGER DI KEY

sistemi integrati per l'ambito domestico; e ancora, dai sistemi di montaggio sempre più semplici da installare fino ai sistemi di gestione dell'energia e agli assistenti domestici basati sull'intelligenza artificiale. Tantissime anche le novità nell'ambito di comunità energetiche e mobilità elettrica. In fiera la redazione di SolareB2B ha incontrato i principali espositori e realizzato oltre 114 video presso i loro stand con l'obiettivo di raccontare, in tempo reale, le novità di prodotto e le iniziative più importanti presentate in fiera. Nelle prossime pagine sarà possibile trovare i video di ogni singola azienda e accedervi comodamente tramite QR Code. I video sono inoltre archiviati all'interno del canale YouTube di SolareB2B.

delegazioni internazionali, provenienti da 57 Paesi, ospitati in fiera grazie al supporto del ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e di ICE Agenzia, a una rete capillare di agenti internazionali e alla collaborazione con le più importanti associazioni italiane ed estere. Il Nord Africa, l'Africa Subsahariana, l'Est Europa e l'Area Balcanica hanno costituito le aree più rappresentate.

"KEY, inaugurata dal ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin, ha rispecchiato la forte vivacità e il fermento che stanno caratterizzando il mercato a livello internazionale, con la partecipazione di operatori professionali qualificati da tutto il mondo", si legge in una nota degli organizzatori. "La manifestazione ha confermato il proprio ruolo di incubatore per le start-up e per le PMI innovative italiane e internazionali. Sempre nella giornata inaugurale, per la prima volta, è stato consegnato il premio intitolato alla memoria del past president di IEG, Lorenzo Cagnoni". Intanto gli organizzatori hanno già annunciato la nuova data: il prossimo appuntamento di KEY si terrà sempre a Rimini, dal 5 al 7 marzo 2025.

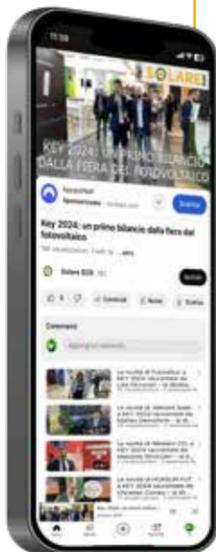
PRONTI PER L'EDIZIONE 2025

Tanti anche i momenti convegnistici in fiera. Oltre 120 eventi hanno animato i padiglioni del quartiere fieristico, mantenendo i riflettori puntati sulle trasformazioni che stanno interessando il mercato dell'energia e del processo di efficientamento energetico di tutte le aree della nostra economia. Più di 500 i top buyer e le

LA FIERA IN 114 VIDEO



Nelle prossime pagine la raccolta di tutte le **brevi interviste** alle aziende che il team di SolareB2B ha incontrato a KEY 2024. Scansiona i **QR code** per guardare i video direttamente su **YouTube** dal tuo **smartphone**



ISTBEAM

Alessandro Gaggio, Ceo



3SUN

Paolo Di Lorenzo, head of product management



AEROCOMPACT

Matteo Amadio, business development manager



AGN ENERGIA

Tommaso Lascaro, head of sales Power & Gas and Energy Efficiency






ASPECHOME
Massimo Marengo,
titolare e Ceo





CHINT ITALIA
James Chiarello,
sales engineer





**CONTACT
ITALIA**
Francesco Maggi,
titolare





AUTEL ENERGY
Mattia Silvestri,
regional sales
director South
Europe





**CHINT POWER
SYSTEMS**
Pietro Cintoli, country
manager Italia





DAS SOLAR
Eve Li, general
manager key
accounts





BISOL GROUP
Marco De Bortoli,
sales engineer





CIRCONTROL
Marco Vitali, country
manager Italia





DMEGC SOLAR
Paolo Bellotti,
sales development Italy





**BU POWER
SYSTEMS**
Paolo Bessone,
sales manager





COENERGIA SRL
Cinzia Bardiani,
marketing manager





**EEL - ITALIAN
POWER
TECHNOLOGY**
Stefano Riondato,
sales manager





CANADIAN SOLAR
Marco Bellandi, senior
sales manager key
accounts





**COGENERA
ITALIA**
Vincenzo Scotti,
Ceo





**EGING PHOTOVOLTAIC
TECHNOLOGY**
Yuki Wen, sales manager






ELFOR
Paolo Panighi, Ceo

ENERKLIMA
Riccardo Priolo, Ceo

ENTRADE
Riccardo Berton, responsabile tecnico

ENERBROKER
Alessandro Calò, fondatore e Ceo

ENERPOINT
Paolo Rocco Viscontini, fondatore e amministratore

ERP ITALIA SERVIZI
Daniela Carriera, sales marketing and business development director

ENERGIA ITALIA
Daniela Favilla, buyer manager

ENERGY S.P.A
Davide Tinazzi, amministratore delegato

ENERGY3000 SRL
Gabriele Rosso, sales director Italy

ees
electrical energy storage
Stand B1.430
Fiera Monaco | 19. - 21.06.24

sheenplus
pure energy

INVERTER IBRIDI E BATTERIA FINO A 20KW



L'innovazione nell'energia con inverter ibridi trifase fino a 20kw con un accurato monitoraggio di ogni singola batteria

SheenPlus, grazie alla sua continua evoluzione nel settore degli inverter e delle batterie, si conferma come un partner imprescindibile grazie ai suoi inverter ibridi. Il nostro inverter trifase, abbinato ad una batteria potente e compatta, garantisce un costante rifornimento di energia anche nei giorni caratterizzati da scarsa illuminazione solare. Il nostro software intelligente, combinato con hardware di alta qualità, assicura una conversione ottimale e massimo

utilizzo dell'energia disponibile. Con il software sviluppato da SheenPlus è possibile monitorare l'energia prodotta e consumata ininterrottamente, 24 ore su 24. Inoltre, le nostre nuove e innovative batterie permettono un monitoraggio avanzato, consentendo di sfruttare appieno il loro potenziale. Collegando ogni singola batteria in rete, garantiamo un miglioramento costante e offriamo supporto remoto tramite i nostri tecnici locali.



ESAVING

Luca Demattè,
titolare



FOXESS

Fabien Occhipinti,
managing director



**GROWATT
ITALIA**

Giovanni Marino,
brand manager



EURENER

Pasquale Zazo,
sales director



FRONIUS ITALIA

Michele Pasqualotto,
assistenza tecnica



GRUPPO IREN

Alice Deambrogio,
responsabile
vendite



FISCHER ITALIA

Paolo Zorzi, product
manager



FUTURASUN

Lisa Hirvonen,
sales director
e product manager



HALF BRIDGE AUTOMATION

Mauro Tafuro,
amministratore delegato



FORME

Giorgia Lermini,
Ceo



GB SOLAR

Claudia Chironna,
commerciale Italia



HIGECO MORE

Andrea Pirri,
sales engineer



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE**

Romano Paolicelli,
amministratore



GOODWE

Valter Pische,
sales manager
Sud Europa



HOYMILES

Savi Lin, senior business
development manager





HUASUN
Christian Comes, director of EU business development





JA SOLAR
Michele Citro, senior manager





K2 SYSTEMS
Davide Paoiro, country manager Italia





HUAWEI
Francesca Puglielli, solution engineer





JINKO SOLAR
Alberto Cuter, vice president Latam e Italy





KEHUA DIGITAL ENERGY
Jacob Shi, business development manager





HYXIPOWER
Davide Ponzi, country manager





IBERDROLA ITALIA
Lorenzo Costantini, country manager





INGETEA
Paolo Cigognetti, direttore commerciale Italia





Inquadriamo l'energia

Quadri elettrici di interfaccia per impianti fotovoltaici da 2kW a 100 MW



Il Quadro di interfaccia è l'ultima parte di ogni impianto fotovoltaico necessario per convogliare l'energia prodotta dagli inverter sulla rete elettrica.

Secsun fornisce una vasta gamma di **quadri AC/DC** certificati.



Contattaci:
Tel. +39 080 9675 815
info@secsun.it
www.secsun.it



I nostri servizi:

- Supporto tecnico in fase di progettazione
- Customizzazione dei quadri secondo le esigenze progettuali
- **Consegna rapida in tutta Europa**
- Adeguamenti secondo delibera 540/21
- Adeguamenti secondo delibera 421/14 A72
- Targhe identificative con matricole e QRCode
- Verifica con cassetta prova relè



SOA 0G1 - 0G9 - 0S19 - 0S30 - 0S28 - 0S3 - 0G11



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




KOSTAL SOLAR ELECTRIC ITALIA
Luca Montanari,
country manager





LIVOLTEK
Idilio Ciuffarella,
country manager
Italy





OGT SOLAR
Fabrizio Bonsignore,
sales and marketing
manager





KRANNICH SOLAR
Vincenza Rotondo,
marketing manager





LONGI SOLAR
Stefano Salica,
sales manager Italia





OMNIA SOLAR
Andrea Agostinelli,
direttore
commerciale





KSTAR SMART ENERGY
Beatrice X,
commercial director





LONGI SOLAR
Gianluigi Riva,
senior sales
manager





ORBIS ITALIA
Stefano Lucini,
responsabile marketing





LG ELECTRONICS
Alessandro Marinosci,
sales engineer





MENNEKES ELECTRIC ITALIA
Virginia Friggeri,
marketing
and communication





P.M. SERVICE
Andrea Parrini,
amministratore





LG ENERGY SOLUTION
Angelantonio Pugliese,
installer account manager





MRP
Mark Rossetto,
CEO





PEIMAR
Maristella Ferraboli,
engineer product manager






PV DATA - SOLAR LOG

Simone Collin, ufficio vendite





SAJ

Daide D'Alterio,
southern Europe director





SCAME

Gerald Avondo,
head of product
and services




RCM

Alessandro Alladio, Ceo





RENAC POWER

Gabriele Battistello,
specialista tecnico





RENANTIS

Alessia Marchetti,
key account
manager






RIELLO SOLARTECH

Marco Galli, area
manager Italy




TILT

SISTEMA CON INCLINAZIONE VARIABILE

per il montaggio di moduli fotovoltaici su lamiere grecate piane e curve

25 ANNI
di garanzia sulla struttura

100%
made in Italy

LEGGERO

SICURO

FACILE DA INSTALLARE

PATENTED

EPDM integrato



profilo base 38cm

profilo basculante 80mm

profilo basculante 80mm h 80mm

profilo basculante 80mm h 160mm

- Idoneità per elevati carichi di neve e vento
- Possibilità di regolare l'angolo di inclinazione dei pannelli
- Ridotta incidenza di carico sulla copertura
- Basso numero di accessori e viteria per il montaggio dei singoli componenti
- Disponibilità in magazzino
- Spedizione in 3 giorni

CONTACT ITALIA

Next Fair >
inter solar
connecting solar business | EUROPE

19-21 Giugno 2024
hall **A5** Stand **209**

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it



SCHLETTER SOLAR
Piero Accoto, sales management Italia





SIEMENS
Marco Pastelli, head of Electrification & Automation





SOLARMG
Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale





SECSUN SRL
Dario Antonio Maggi, Ceo





SIGENERGY
Alfonso D'Alessandro, country manager Italia





SOLAX POWER
Mirko Zino, direttore generale Italia





SECURITY TRUST
Rudy Zucca, Ceo





SLEENERGY
Elena Zhang, sales director Italy





SOLIS
Gianluca Marri, products specialist Italy





SENEC
Vito Zongoli, managing director di Senec Italia





SMA ITALIA
Valerio Natalizia, amministratore delegato





SONNEN ITALIA
Fabio Ottavi, general manager





SERAPHIM SOLAR
Simone Negri, regional manager





SOLAREDGE TECHNOLOGIES
Christian Carraro, general manager Sud Europa





SOPREMA GROUP
Pierantonio Saccardo, technical promoter





SORGENIA
Mattia Milanese, energy efficiency manager




SUNNERG GROUP
Vito Maraula, general manager




SUNTECH
Marco Bobbio




SUNPOWER
Fabio Bacchin, managing director




SWATTEN
Xueying Wu, account manager




STÄUBLI
Andrea Viaro, global head large-scale renewable energy




SUN BALLAST
Maurizio Iannuzzi, titolare




SUNERG SOLAR
Luciano Lauri, Ceo




SUNGROW EUROPE
Alessandro Soragna, distribution manager Italy




Cosa rende tanto speciali i nostri accumulatori commerciali? Tutto.

Il n. 1* in Germania arriva anche in Italia.



Chi desidera realizzare la transizione energetica nel commercio e nell'industria, oltre che diventare indipendente dall'approvvigionamento energetico tradizionale, non può rinunciare ai sistemi di accumulo a batteria di TESVOLT: solo componenti di altissima qualità, tecnologia avanzata, sicurezza certificata e una qualità senza paragoni. E per garantire un funzionamento senza interruzioni, supportiamo inoltre installatori e utilizzatori con un'ampia gamma di servizi e garanzie estese. Investite subito nelle energie rinnovabili insieme a noi. E fate tutto nel modo giusto.

*Calcoli interni basati su "BESS Annual Installation Volume Estimates and Forecasts for 2022" di S&P Global Commodity Insights, precedentemente IHS Markit Grid Connected Battery Storage Tracker, 1° sem. 2023 (agosto 2023).

www.tesvolt.com/prodotti.html

TESVOLT
Free to go green.



TECNO-LARIO SPA

Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale



TRINA SOLAR

Maria Giovanna Gaglione, sales manager



WATTKRAFT ITALIA

Giovanbattista Napolitano, senior solution manager



TECNOSYSTEMI

Carlo Grisot, capo area commerciale Italia Senior



TSUNESS

Andy Liu, Ceo



WECO

Marco Falorni, sales director



TEKNOMEGA

Vincenzo Gallizioli, sales director



VALMONT SOLAR

Matteo Demofonti, vicepresidente Product Strategy & Commercialization



WESTERN CO

Massimo Strozzi, sales director



TESVOLT AC

Andrea Menini, area manager Italy



VISSMANN

Dario Fabris, direttore vendite



ZELIATECH ITALIA

Sergio Grassi, country manager



TONGWEI SOLAR

Aran Huang



WALLBOX CHARGERS

Francisco Abecasis, country director Italy



ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

Riccardo Filosa, sales director



SOLARE B2B CRESCE ANCORA SU LINKEDIN

A fine settembre 2023, SolareB2B festeggiava il traguardo dei 15mila follower su LinkedIn. A inizio marzo, a distanza di pochi mesi, questo numero è cresciuto ancora arrivando a sfiorare quota 18mila. Questo attesta l'importanza della pagina, inaugurata nel gennaio del 2018 e divenuta vero punto di incontro tra professionisti del settore. LinkedIn, come risaputo, ha infatti una forte connotazione business che lo rende un vero e proprio strumento di lavoro. La redazione di SolareB2B, per suo tramite, ha la possibilità di raggiungere virtualmente la platea dei professionisti del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico. Questi ultimi, sulla piattaforma, possono trovare le notizie quotidianamente pubblicate sul sito di SolareB2B e condivise anche su Facebook. Inoltre sulla pagina LinkedIn vengono proposti i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio all'interno della rivista cartacea.

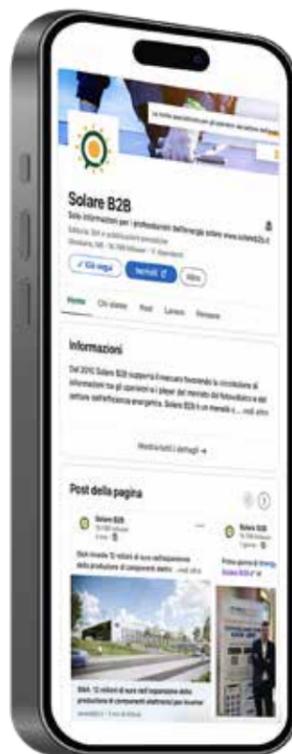
QUALCHE DATO

A fine febbraio 2024 la pagina LinkedIn di SolareB2B contava 17.647 follower, in crescita dell'11,6% rispetto a fine gennaio. Da inizio anno, invece, il numero dei follower è cresciuto di 681 unità mentre rispetto a fine febbraio 2023 di 4.905 unità. Si tratta di una crescita totalmente organica, non essendo legata ad alcuna sponsorizzazione. Le città maggiormente presidiate dai follower della pagina sono Milano (13,5%), Roma (7,6%) e Torino (2,8%). Restano confermati, con lievi variazioni percentuali rispetto alle analisi precedenti, i principali ambiti lavorativi delle persone che seguono la pagina. In particolare le funzioni lavorative più interessate ai contenuti

A INIZIO MARZO IL NUMERO DI UTENTI CHE SEGUONO LA PAGINA SOCIAL HA RAGGIUNTO QUOTA 18.000, IN CRESCITA DELL'11% RISPETTO AL MESE PRECEDENTE. CRESCONO ANCHE LE VISUALIZZAZIONI DA DESKTOP MA SOPRATTUTTO DA MOBILE DEI CONTENUTI ONLINE, CHE RIPRENDONO LE NEWS E I PRINCIPALI ARTICOLI PUBBLICATI SUL SITO E SULLA VERSIONE CARTACEA DELLA TESTATA

pubblicati sono vendite (15,8%), business development (13,1%), ingegneria (10%). In riferimento al settore di appartenenza, il 15,4% dei follower della pagina lavora in ambito produzione attrezzature per energie rinnovabili. Seguono con una percentuale del 7,5% e del 7,3% il settore dei servizi pubblici e quello della produzione di energia elettrica solare. In coda, con percentuali al di sotto del 5%, i settori fabbricazione di apparecchi elettrici, materiali elettrici e componenti elettronici e quello della consulenza e servizi aziendali. Non mancano tuttavia rappresentanze dei settori petrolio e gas (2,3%) ed edilizia (2,5%).

Nel mese di febbraio, inoltre, la pagina di SolareB2B ha contato 1.523 visualizzazioni, di cui 530 da desktop e 993 da dispositivo mobile. Sono stati inoltre contati 592 visitatori unici, in crescita del 4% rispetto al mese precedente. Di questi 212 hanno visualizzato la pagina da desktop e 381 da dispositivo mobile. Da inizio anno le visualizzazioni sono state 2.885 mentre i visitatori unici sono stati 1.141. Anche in questi due casi si registrano maggiori visualizzazioni da dispositivo mobile. 





OGTS SOLAR

PHOTOVOLTAIC SOLUTION

YOUR **TOTAL** SUN PARTNER

TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO

MORE INFO
[OGTSOLAR.COM](https://ogtsolar.com)

SELEZIONIAMO LE MIGLIORI TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA PER MASSIMA POTENZA ED EFFICIENZA. Scopri la nostra gamma completa per ogni tipo di impianto fotovoltaico.



AIKO

TECNOLOGIA ABC



HUASUN

TECNOLOGIA HJT



Austa

TECNOLOGIA TOPCon



JETION
SOLAR

TECNOLOGIA PERC



CHNT POWER

INVERTER E BATTERIE





COMMISSIONE UE: ENTRO IL 2040 EMISSIONI A -90%

A DUE MESI DALLE ELEZIONI EUROPEE LA COMMISSIONE USCENTE HA REDATTO UN NUOVO PIANO CHE PUNTA A RIDURRE DELL'80% L'IMPIEGO DEI COMBUSTIBILI FOSSILI NELL'ENERGIA, GRAZIE SOPRATTUTTO AL CONTRIBUTO DELLE ENERGIE RINNOVABILI. NON CONVINCE, TUTTAVIA, IL COINVOLGIMENTO DI NUCLEARE DI NUOVA GENERAZIONE E DELLE TECNOLOGIE CARBON CAPTURE & STORAGE PER ABBATTERE LE EMISSIONI

DI UBALDO **SEDDA**



Mancano appena due mesi alle elezioni europee del 2024: un appuntamento che, vista anche la situazione internazionale estremamente delicata, si preannuncia quantomai cruciale. Da un certo punto di vista, inoltre, l'appuntamento elettorale rappresenterà una sorta di referendum relativamente all'operato della Commissione europea guidata da Ursula von der Leyen, che negli scorsi cinque anni è stata chiamata a prendere decisioni estremamente importanti anche in ambito energetico. E che, soprattutto, è la candidata in pectore del Partito Popolare europeo alla guida della prossima Commissione, ovvero dello schieramento che al momento ha le maggiori possibilità di acquisire la maggioranza dei seggi nel prossimo Europarlamento. Dunque risulta già oggi estremamente importante comprendere quale potrebbe essere l'atteggiamento del futuro Esecutivo Ue in materia di clima ed energia. Una indicazione in tal senso arriva da una comunicazione lasciata dalla Commissione uscente a febbraio 2024, che può essere vista come un vero e proprio manifesto per il futuro. Dalla lettura del documento, infatti, appare chiaro come se-

condo la leader europea l'Unione europea non debba fare passi indietro verso la neutralità climatica ma, anzi, debba ulteriormente aumentare i propri sforzi. In particolare nella comunicazione si richiede una riduzione delle emissioni nette di gas serra del 90% rispetto ai livelli del 1990 come obiettivo consigliato per il 2040.

TRE OPZIONI

Nel documento, in realtà vengono prospettate tre diverse opzioni, più o meno impegnative:

- Opzione 1, che prevede una riduzione fino all'80% rispetto al 1990, coerente con una traiettoria lineare tra il 2030 e il 2050;
- Opzione 2, con un taglio dell'85-90% delle emissioni climalteranti
- Opzione 3, che prevede una riduzione del 90-95%. Al di là delle differenze di percentuali, la Commissione europea evidenzia come tutte le soluzioni energetiche a zero e basso tenore di carbonio (incluse rinnovabili, nucleare, efficienza energetica, stoccaggio, CCS, CCU, rimozioni di carbonio, geotermia e idroelettrico e tutte le altre tecnologie energetiche

attuali e future) siano necessarie per decarbonizzare il sistema energetico entro il 2040. In questo senso la Commissione perseguirà le sue politiche per garantire una rapida diffusione di tutte le energie rinnovabili, puntando anche sull'efficienza energetica. In ogni caso, la comunicazione evidenzia come solare ed eolico sono destinate a costituire la grande maggioranza delle soluzioni energetiche rinnovabili nei prossimi decenni. Viene poi ribadito il sostegno a una delle linee di azione più importanti degli ultimi anni, quell'elettrificazione, che dovrà essere per forza di cose "ambiziosa". In questo senso la Commissione punta a lavorare con gli Stati membri per sviluppare ulteriormente reti più intelligenti, nonché per lavorare all'integrazione di sistemi, a una maggiore flessibilità della domanda e all'introduzione di soluzioni di stoccaggio.

LUCI E OMBRE

D'altra parte, però, il documento contiene dei riferimenti espliciti a delle tecnologie difficili da digerire per il mondo ambientalista, vale a dire le soluzioni CCS (Carbon Capture & storage) e il nucleare di nuo-

va generazione. L'Esecutivo europeo vede le prime come necessarie per i settori difficili da decarbonizzare, sottolineando la necessità di un quadro normativo chiaro in aree come l'iniezione e il trasporto della CO₂. Sul fronte dell'energia atomica i piani sono chiari: la comunicazione si propone di accelerare la diffusione dei reattori modulari di piccola taglia (SMR), garantendo altresì lo sviluppo di una forte catena di approvvigionamento dell'Unione europea, compreso un adeguato personale qualificato. L'obiettivo è accelerare notevolmente su questa tecnologia, arrivando alla realizzazione dei primi progetti già entro i primi anni del 2030. La combinazione di queste misure dovrebbe consentire di ridurre l'impiego dei combustibili fossili per l'energia di circa l'80% entro il 2040 (rispetto ai livelli del 2021), con la contestuale e graduale eliminazione del carbone.

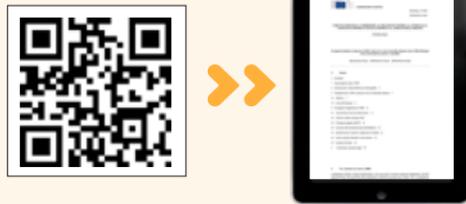
ABBATTERE I PREZZI DELL'ENERGIA

Altro tema caldo è quello della accessibilità dei prezzi dell'energia, ritenuto cruciale per garantire che i benefici della decarbonizzazione siano portati all'intera economia del Vecchio Continente. La tesi della Commissione von der Leyen è che ormai siamo in uno scenario caratterizzato da prezzi dei combustibili fossili estremamente volatili e stabiliti dai mercati globali. Al contempo, invece, i costi di generazione dell'elettricità rinnovabile sono stati costantemente inferiori a quelli generati dai combustibili fossili da oltre un decennio.

In questo contesto, la sostituzione progressiva della generazione di energia da combustibili fossili con le rinnovabili, completata dall'efficiente adozione di fonti di flessibilità pulite come il nucleare e supportata dalla piena attuazione di un design aggiornato del mercato dell'elettricità, dall'integrazione ulteriore dei sistemi di alimentazione transfrontalieri

SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere o scaricare la comunicazione della Commissione Europea



dell'UE (ed extra-UE) e dall'efficiente adozione di fonti di flessibilità pulite potranno contribuire alla riduzione dei prezzi dell'elettricità all'ingrosso.

Anzi, la Commissione si spinge a dire che, una volta che i combustibili fossili saranno permanentemente sostituiti e saranno realizzati gli investimenti necessari nelle reti, nello stoccaggio e nelle batterie, i prezzi dell'energia potrebbero iniziare a diminuire significativamente nell'UE.

PROMUOVERE I PPA

Ciò non toglie che sia necessario - nel medio e nel breve termine - adottare dei correttivi, così da evitare problemi per i consumatori e l'industria. Uno di questi correttivi interessa da vicino il fotovoltaico: promuovere ed espandere l'uso dei contratti Power

Purchase Agreement (PPA) aiuterà a stabilizzare i prezzi e proteggere le aziende da prezzi elevati e volatili causati dai combustibili fossili. Più in generale l'UE e gli Stati membri dovranno proteggere le famiglie a basso e medio reddito da aumenti repentini dei prezzi dell'energia. Inoltre, sarà necessario creare un supporto su misura per le industrie ad alta intensità energetica, intenzionate a investire nei metodi di produzione puliti. Lo stesso discorso vale per le PMI, che avranno bisogno di un supporto dedicato per accedere ai finanziamenti per investimenti sostenibili e adeguarsi alle normative dell'Unione europea. Infine, la comunicazione della Commissione Von der Leyen dedica molto spazio alla necessità di un rafforzamento della industria continentale delle cleantech: l'obiettivo è mantenere l'attuale forza industriale in settori come l'energia eolica, l'energia idroelettrica e gli elettrolizzatori, settori per i quali l'Unione europea può già vantare un surplus commerciale, e continuare ad aumentare la capacità di produzione interna in settori in crescita come batterie, veicoli elettrici, pompe di calore, fotovoltaico, CCU/CCS, tecnologia per il biogas e il biometano sostenibili ed economia circolare.

Alla base c'è l'idea che lo sviluppo delle industrie green rafforzi la competitività dell'Unione nell'ambito della sostenibilità, generando notevoli economie di scala e posti di lavoro altamente qualificati.

I vantaggi di questo piano non sarebbero soltanto ambientali: secondo la Commissione il conseguimento dell'obiettivo raccomandato nel 2040 e della neutralità climatica entro il 2050 consentirebbe all'UE di ridurre il costo delle importazioni di combustibili fossili di circa 2,8 miliardi di euro nel periodo 2031-2050, rispetto a quanto importato in media nel periodo 2011-2020. Un piano, insomma, estremamente ambizioso, il cui destino è in larga parte all'Europarlamento che uscirà fuori dalle elezioni del prossimo giugno.

60+

IMPIANTI
zeroCO₂ XL
INSTALLATI
DAL 2021

zeroCO₂[®]
extra large

Installi impianti di taglia C&I?

Aggiungi un sistema di accumulo

Offriamo sistemi di accumulo Indoor e Outdoor, Plug & Play e con software di monitoraggio incluso

INDOOR & OUTDOOR ZeroCO₂ - XL 100

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

60 kW
potenza
100 kWh
capacità
All-in-One
CEI-021 e CEI-016



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

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

energy[®]

Energy s.p.a.
Tel. +39 049 2701296
info@energysynt.com
energyspa.com



ACQUISTO E NOLEGGIO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI: QUALI DIFFERENZE

LA SCELTA TRA LE DUE MODALITÀ HA UN IMPATTO RILEVANTE SUL BILANCIO DI UN'AZIENDA, SOPRATTUTTO SE DI PICCOLE O MEDIE DIMENSIONI. ENTRAMBE LE OPZIONI PRESENTANO VANTAGGI E SVANTAGGI. PER TROVARE LA SOLUZIONE MIGLIORE, LA DITTA INSTALLATRICE PUÒ SVOLGERE UN'IMPORTANTE RUOLO DI CONSULENZA



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

A CURA DI DIEGO **TEANI**



Nell'ambito dell'approvvigionamento energetico da impianti fotovoltaici esistono due opzioni principali di grande interesse per le aziende: l'acquisto e il noleggio dei pannelli. Una decisione che ha implicazioni significative sia sotto il profilo della pianificazione finanziaria sia per la strategia energetica a lungo termine di un'attività imprenditoriale. È importante comprendere quali siano le differenze principali tra l'acquisto e il noleggio operativo degli impianti, così come conoscere i vantaggi e gli svantaggi che possono guidare la decisione. Sarà così più semplice comprendere perché nella maggior parte dei casi l'affitto dei pannelli è una scelta che porta nel medio e lungo periodo i benefici maggiori. Pertanto le società installatrici possono ampliare le proprie opportunità di business offrendo servizi di locazione.

FATTORI DA CONSIDERARE

Per le aziende, convertirsi a fonti di energia pulita rappresenta una scelta non solo eco-consapevole, ma decisamente vantaggiosa sotto il profilo della spesa energetica. Liberarsi dalle fluttuazioni costanti del mercato dei combustibili fossili, con un'instabilità crescente influenzata dai cambiamenti geopolitici, garantisce una maggiore consapevolezza delle proprie uscite fisse per l'energia per approntare una pianificazione finanziaria stabile e duratura. Con il crescente interesse verso l'energia solare, molte aziende si trovano di fronte alla decisione tra acquistare o noleggiare l'infrastruttura fotovoltaica necessaria per produrre energia pulita. Puntare sull'una o l'altra di queste due alternative dipende da vari fattori, tra cui la liquidità finanziaria, l'organizzazione a lungo ter-

mine degli investimenti e gli obiettivi di sostenibilità, e porta con sé una dote di vantaggi e svantaggi.

L'ACQUISTO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Per le aziende, i principali vantaggi dell'acquisto di pannelli fotovoltaici includono la piena proprietà e la massima libertà nella gestione dell'impianto. Le notevoli occasioni di risparmio garantite dall'energia solare permettono di rientrare dell'investimento iniziale di installazione nel giro di pochi mesi grazie al minor costo dell'energia rispetto alle fonti fossili. Per il passaggio al fotovoltaico sono poi previsti numerosi incentivi statali e comunitari, oltre a una serie di agevolazioni e ammortamenti a livello tributario. C'è anche da considerare l'investimento intangibile sulla propria immagine. Con una sensibilità ambientale che sta crescendo nella società, soprattutto tra le giovani generazioni, la possibilità di presentarsi come un progetto green che ricorre all'energia pulita, garantisce ottima visibilità e un aumento della propria reputazione. Gli installatori traggono il loro principale beneficio dalla vendita nella chiusura immediata di un affare con il conseguente incasso di quanto previsto.

GLI SVANTAGGI DELL'ACQUISTO

Allo stesso tempo, però, la certezza del guadagno immediato rappresenta per le ditte installatrici il principale limite insito nel processo di vendita. Concludere subito il contratto, infatti, non garantisce un rapporto prolungato nel tempo con la possibilità di upselling e ulteriori sviluppi dell'accordo. Per le aziende, invece, lo svantaggio maggiore è senza dubbio l'investimento iniziale per l'installa-

zione. Una spesa non trascurabile per il bilancio di molte piccole e medie imprese, che devono poi farsi carico anche degli interventi di manutenzione, delle sostituzioni e dell'assistenza. C'è inoltre da considerare il rischio di obsolescenza, con il sistema fotovoltaico che nel corso degli anni potrebbe perdere efficienza e garantire performance inferiori rispetto ai primi tempi di operatività. Inoltre l'impianto potrebbe risultare superato dalle novità raggiunte dagli avanzamenti della ricerca tecnologica.

I PRO DEL NOLEGGIO SOLARE

Le aziende che non hanno particolare interesse nel pieno possesso dei beni strumentali, per mancanza di liquidità iniziale o altri motivi, troveranno molto interessanti le opportunità offerte dalla locazione. Il principale beneficio del noleggio di pannelli è l'abbattimento degli oneri iniziali di acquisto, avviamento e installazione. Nel bilancio dell'impresa finisce solo il canone mensile concordato nel contratto. La rata da corrispondere include inoltre, nella maggior parte dei casi, anche i costi di manutenzione e assistenza, compresi gli interventi di riparazione e sostituzione, annullando il rischio di altre spese impreviste. Tra i vantaggi per le aziende c'è poi da ricordare la possibilità di aggiornare la tecnologia con il passare degli anni. Allo scadere del periodo dell'accordo, infatti, installatore e cliente possono decidere di sostituire l'impianto con uno più moderno, per aumentare l'efficienza energetica e ridurre ulteriormente le uscite. Se le esigenze energetiche del locatario cambiano, inoltre, basterà concordare una variazione nel proprio pacchetto di pannelli per ricevere una quantità di energia in linea con le nuove necessità. Rimane infine da considerare il minor costo dell'elettricità generata dal sole rispetto a quella derivante dai combustibili fossili. Un'ulteriore voce di risparmio da segnare in bilancio, così come la possibilità di detrarre al 100% dalle tasse il canone mensile annoverandolo tra i costi operativi. Quali sono invece gli svantaggi per le imprese? In realtà ce n'è uno solo da segnalare, ossia la mancanza della proprietà dell'impianto. Al termine della durata del contratto il cliente dovrà restituire i pannelli e trovare soluzioni energetiche alternative. Va detto, però, che in molti casi le clausole accessorie permettono di riscattare il sistema al termine del periodo di locazione con una forte riduzione di prezzo rispetto a un vero e proprio acquisto.

I VANTAGGI PER GLI INSTALLATORI

Per le ditte che installano pannelli il noleggio rappresenta soprattutto l'occasione di stabilire un legame stabile e duraturo con i propri clienti. Se la vendita dà accesso a un guadagno immediato, la locazione garantisce un'entrata certa e costante nel tempo. Le diverse opzioni da proporre al termine del contratto, dal rinnovo all'aggiornamento tecnologico fino alla vendita diretta, consentono di prolungare il periodo di attività e generare nuovi guadagni. Le interazioni frequenti per le attività di manutenzione e assistenza permettono di consoli-

dare il rapporto di fiducia e di far partire in molti casi un passaparola virtuoso che porta all'acquisizione di nuovi clienti. L'idea di proporre una soluzione flessibile come il noleggio aiuta ad aprire nuove strade di business e a vincere i dubbi e le resistenze sul fotovoltaico di chi non ha disponibilità per investire nell'acquisto diretto. Venendo ai contro, ce n'è uno solo da tenere in considerazione. Sarà infatti la ditta installatrice a farsi carico degli oneri di installazione e di smantellamento dell'impianto, nonché delle uscite relative a manutenzione e assistenza e di tutti gli imprevisti. Una serie di voci di spesa che però vengono nella maggior parte dei casi ammortizzate dall'incasso del canone mensile.

CONSIDERAZIONI PER LA SCELTA

Quando si consiglia a un'azienda se puntare sull'acquisto o sul noleggio di un impianto fotovoltaico bisogna prendere in considerazione diversi fattori strategici. La decisione dovrebbe essere guidata non solo da una valutazione del flusso di cassa, ma anche dagli obiettivi di sostenibilità, dalla durata dell'impegno e dal valore che l'energia solare può apportare all'immagine del progetto nel suo complesso. La scelta tra acquisto e noleggio va quindi oltre una semplice analisi di costi e benefici. È una presa di posizione che riflette la visione a lungo termine dell'azienda e il suo impegno verso pratiche sostenibili e innovative. Gli installatori, in qualità di consulenti, possono quindi sfruttare diverse leve per guidare i propri potenziali clienti attraverso questa complessa valutazione, garantendo che la risoluzione finale sia in linea con gli obiettivi aziendali globali.

L'INSTALLATORE COME CONSULENTE

Gli installatori di impianti fotovoltaici hanno l'opportunità di andare oltre il semplice ruolo di fornitori di soluzioni tecniche. Diventando consulenti strategici per le imprese, possono offrire un valore aggiunto significativo, aiutando i clienti a naviga-

re nel panorama delle energie rinnovabili e a fare scelte informate che porteranno benefici per la loro attività per gli anni a venire. La ditta appaltatrice ha tutto l'interesse a contribuire all'educazione energetica dell'impresa cliente, con informazioni chiare e accessibili sui vantaggi e sui potenziali svantaggi dell'energia solare, comprese le specificità dell'acquisto rispetto al noleggio. Non sempre, infatti, chi cerca soluzioni energetiche ha una visione completa del quadro di risposte che ha davanti. Puntare sul noleggio non è solo una decisione rilevante sotto il profilo energetico, ma un'importante mossa tattica nella pianificazione finanziaria. Partendo dal presupposto che il capitale è la risorsa più importante di qualsiasi progetto imprenditoriale, evitare l'investimento iniziale per acquisto e installazione consente di mantenere alto il livello di liquidità e destinarlo ad altri obiettivi. Come abbiamo già visto, il canone mensile rientra anche tra le voci detraibili in pieno dal carico tributario tra i costi operativi, ma non solo. La locazione risulta sempre anche più vantaggiosa rispetto ad alternative quali il leasing o il finanziamento bancario, che hanno una deducibilità ridotta ai soli interessi, oltre a costituire un debito che grava sul bilancio per anni.

SOLUZIONI PERSONALIZZATE

Gli installatori possono distinguersi offrendo pacchetti personalizzati che si adattano perfettamente alle esigenze di ciascun cliente. Offrendo inoltre supporto continuo, manutenzione e consulenza per l'intera durata del contratto di noleggio, gli installatori possono rafforzare la propria relazione con i clienti e posizionarsi nel ruolo di partner affidabili per tutti i bisogni energetici futuri. La scelta tra acquisto e noleggio di impianti fotovoltaici può apparire complessa e pesare nel quadro operativo e decisionale più di quanto sia logico aspettarsi. Una buona sintesi del quadro complessivo permette di affermare che il passaggio totale, o anche solo l'in-



tegrazione parziale, dell'energia solare per l'approvvigionamento energetico aziendale permette di notare un taglio delle bollette già nel giro di pochissimi mesi. Il noleggio fotovoltaico rappresenta un'opportunità per tante piccole e medie imprese reticenti a mettere a bilancio un investimento per avviare il passaggio al solare tramite l'acquisto dell'impianto. È qui che entra in gioco la consulenza strategica di chi ha una consolidata esperienza nel settore per proporre un piano in affitto su misura e capace di soddisfare il fabbisogno energetico dell'attività senza il forte esborso economico iniziale.

Nel corso delle prossime uscite entreranno più in profondità nei vantaggi che il noleggio fotovoltaico garantisce e l'impatto che questa opzione può avere sui flussi di cassa di un'azienda.

NEL VALUTARE L'ACQUISTO O IL NOLEGGIO DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO, L'AZIENDA DEVE PRENDERE IN CONSIDERAZIONE DIVERSI FATTORI E NON GUARDARE SOLO AL FLUSSO DI CASSA. IN QUESTO CONTESTO, GLI INSTALLATORI POSSONO FUNGERE DA CONSULENTI E GUIDARE I POTENZIALI CLIENTI NELLA VALUTAZIONE PER GARANTIRE LORO CHE LA SCELTA FINALE SIA IN LINEA CON GLI OBIETTIVI AZIENDALI.

Diventare partner Elfor conviene

ELFOR

FC Rappresentanze è la nostra agenzia di riferimento per la regione Sicilia. Grazie ai nostri partner come FC Rappresentanze possiamo garantire professionalità ed efficienza, offrendo supporto e assistenza continua su tutto il territorio nazionale.



F.C. Rappresentanze Srl Telefono: 095 493305
E-mail: fc.rappresentanze@tiscali.it - commerciale.fc@tiscali.it

I vantaggi per gli installatori?

- **Supporto pre e post vendita**
- **Assistenza di primo e secondo livello senza passaggio dalla casa produttrice**
- **Logistica sul territorio e disponibilità del materiale**
- **Formazione costante per agenti e installatori**
- **Tour con Solax con formazione interattiva**
- **Roadshow dedicato**

"Mettilo in moto il tuo impianto"

Con Elfor puoi anche vincere un weekend a bordo pista al **Moto GP - MotoE Misano World Circuit Marco Simoncelli** e l'accesso al circuito per fare il tifo con noi a **Matteo Ferrari**!

Se sei un installatore idraulico o elettrico puoi partecipare anche tu alla promozione: chiedi tutte le informazioni! E-mail - info@elfor.org





AGRIVOLTAICO: ECCO COME ACCEDERE AGLI INCENTIVI

IL DECRETO DEL MASE ENTRATO IN VIGORE IL 14 FEBBRAIO SCORSO PROMUOVE LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN AMBITO AGRICOLO E PREVEDE L'EROGAZIONE DI UN INCENTIVO. ECCO IL PROFILO DEI BENEFICIARI E I REQUISITI PER ACCEDERVI



A CURA DELLO STUDIO LEGALE **GREENSQUARE ITALIA**



Per agrivoltaico si intende un impianto fotovoltaico realizzato su un suolo agricolo, che consente, però, di preservare la continuità delle attività di coltivazione agricola e pastorale sul sito di installazione, garantendo al contempo una buona produzione energetica da fonti rinnovabili.

In pratica, permette di produrre energia elettrica mantenendo la coltivazione diretta dei terreni e/o l'allevamento di bestiame, tramite l'utilizzo di impianti che, per le loro caratteristiche tecniche e fisiche, rispettano la produzione agricola.

Nel dettaglio, ciò è possibile tramite un sistema ad inseguimento solare, consistente nella realizzazione di pannelli fotovoltaici sopraelevati rispetto al terreno e liberi di ruotare in modo tale che questi siano sempre orientati verso il sole, evitando che si facciano ombra l'uno con l'altro.

Dunque, risulta rilevante, soprattutto per fini autorizzatori e di incentivazione, distinguere un impianto agrivoltaico da un semplice impianto fotovoltaico collocato in area agricola, che è privo della contestuale capacità di produrre energia pulita e, al contempo, consentire la prosecuzione dell'attività agricola. Proprio per questo motivo, il Consiglio di Stato, con la recente sentenza n. 8029 del 2023, ha

precisato che "i criteri di valutazione dei progetti destinati agli impianti fotovoltaici non possano essere utilizzati anche per quelli agrivoltaici".

IL QUADRO NORMATIVO

La normativa in materia è stata recentemente innovata per consentire lo sviluppo di tali sistemi innovativi di produzione di energia.

Difatti, inizialmente, l'art. 65 del D.L. n. 1 del 2012, convertito dalla L. n. 27 del 2012, vietava l'accesso agli incentivi statali individuati dal decreto legislativo del 3 marzo 2011 n. 28 per impianti fotovoltaici su suolo agricolo.

Con i successivi sviluppi tecnologici che hanno favorito l'armonica convivenza sullo stesso suolo della produzione sia agricola che di energia, il legislatore è intervenuto attraverso il D.L. n. 77 del 2021, convertito dalla L. n. 108 del 2021, che ha previsto delle deroghe attraverso l'introduzione dei commi 1-quater e 1-quinques al predetto art. 65 che consentono l'accesso agli incentivi statali per impianti agrivoltaici con moduli elevati da terra. Nel dettaglio, ai sensi dei predetti commi, per "impianto agrivoltaico" a cui è consentito l'accesso all'incentivo si intende un impianto che adotta congiuntamente sistemi di monitoraggio specifici e soluzioni inte-

grate innovative con montaggio dei moduli elevati da terra, anche prevedendo la rotazione dei moduli stessi, comunque in modo da non compromettere la continuità delle attività di coltivazione agricola e pastorale, anche eventualmente consentendo l'applicazione di strumenti di agricoltura digitale e di precisione.

GLI INCENTIVI PREVISTI

Il nuovo decreto del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, entrato in vigore il 14 febbraio 2024 per promuovere la realizzazione di sistemi ibridi agricoltura-energia, ha previsto l'erogazione di un incentivo composto da (art. 1, comma 2 del Decreto Mase): un contributo in conto capitale nella misura massima del 40% dei costi ammissibili; una tariffa incentivante applicata alla produzione di energia elettrica netta immessa in rete.

L'accesso all'incentivo è garantito attraverso l'iscrizione di appositi registri o con la partecipazione a procedure competitive in funzione della titolarità e della taglia dei progetti, che si svolgeranno nel corso del 2024.

Le procedure di registro, per un contingente complessivo di 300 MW, sono riservate ad impianti di potenza fino a 1 MW realizzati da imprenditori

agricoli e loro aggregazioni, mentre le procedure competitive, per un contingente complessivo di 740 MW, sono riservate ad impianti di qualsiasi potenza realizzati da imprenditori agricoli e loro aggregazioni, o associazioni temporanee di impresa che includono almeno un imprenditore agricolo.

Ciascuna procedura prevede un periodo di apertura dei bandi di 60 giorni, nel quale i proponenti possono presentare domanda di accesso agli incentivi. Le graduatorie sono pubblicate entro i 90 giorni successivi alla chiusura di ogni singola procedura (art. 6 comma 5 Decreto Mase). Tutta la procedura è gestita dal GSE tramite il sito www.gse.it.

I SOGGETTI BENEFICIARI

I soggetti beneficiari della misura sono (art. 4, comma 1, Decreto Mase) in prima battuta gli imprenditori agricoli come definiti dall'articolo 2135 del codice civile, in forma individuale o societaria anche cooperativa, società agricole, come definite dal decreto legislativo 29 marzo 2004, n. 99, nonché consorzi costituiti tra due o più imprenditori agricoli e/o società agricole imprenditori agricoli, ivi comprese le cooperative agricole. Sono altresì soggetti beneficiari le associazioni temporanee di imprese, che includono almeno un soggetto tra quelli sopra indicati.

È importante precisare che non è consentito l'accesso agli incentivi agli impianti che hanno iniziato i lavori di realizzazione prima di aver presentato istanza di partecipazione alle procedure bandite ai sensi del presente decreto. Ai fini del presente decreto e conformemente alla comunicazione della Commissione europea 2022/C 80/01, gli interventi si intendono avviati al momento dell'assunzione della prima obbligazione che rende un investimento irreversibile, quale, a titolo esemplificativo, quella relativa all'ordine delle attrezzature ovvero all'avvio dei lavori di costruzione. L'acquisto di ter-

reni e le opere propedeutiche quali l'ottenimento di permessi e lo svolgimento di studi preliminari di fattibilità non sono da considerarsi come avvio dei lavori (art. 4, comma 3, Decreto Mase).

REQUISITI D'IMPIANTO

In aggiunta, per accedere all'incentivo è necessario che gli impianti garantiscono il rispetto dei seguenti requisiti (art. 5, comma 3, Decreto Mase): possesso del titolo abilitativo alla costruzione e all'esercizio dell'impianto; possesso del preventivo di connessione alla rete elettrica accettato in via definitiva; rispetto dei requisiti di cui all'Allegato 2, lettera a) del Decreto Mase. Questi ultimi riguardano in particolare il fatto che la superficie minima destinata all'attività agricola deve essere pari almeno al 70% della superficie totale del sistema agrivoltaico. Inoltre l'altezza minima dei moduli dell'impianto agrivoltaico avanzato rispetto al suolo deve consentire la continuità delle attività agricole (o zootecniche) anche sotto ai moduli fotovoltaici e rispetta, in ogni caso, i valori minimi di seguito riportati: 1,3 metri nel caso di attività zootecnica (altezza minima per consentire il passaggio con continuità dei capi di bestiame) e impianti agrivoltaici che prevedono l'installazione di moduli in posizione verticale fissa; 2,1 metri nel caso di attività colturale (altezza minima per consentire l'utilizzo di macchinari funzionali alla coltivazione). Ultimo requisito richiesto previsto nell'Allegato 2 è riferito alla producibilità elettrica specifica dell'impianto agrivoltaico avanzato (FVagri) che non deve essere inferiore al 60% della producibilità elettrica di un impianto fotovoltaico di riferimento (FVstandard).

Inoltre gli impianti devono garantire la continuità dell'attività di coltivazione agricola e pastorale sottostante l'impianto. Devono essere di nuova costruzione e realizzati con componenti di nuo-



va costruzione. Devono poi essere conformi alle norme nazionali e unionali in materia di tutela ambientale, nonché al principio "non arrecare un danno significativo" di cui all'articolo 17 del regolamento (UE) 2020/852, come illustrato nelle regole operative di cui all'articolo 12. Da ultimo è necessario il possesso di dichiarazione di un istituto bancario che attesti la capacità finanziaria ed economica del soggetto partecipante in relazione all'entità dell'intervento, tenuto conto della redditività attesa dall'intervento stesso e della capacità finanziaria ed economica del gruppo societario di appartenenza, ovvero, in alternativa, l'impegno del medesimo istituto a finanziare l'intervento. In caso di associazioni temporanee di imprese, la dichiarazione dell'istituto bancario può riferirsi anche a uno solo dei soggetti che compongono l'ATI.

IL NUOVO DECRETO DEL MINISTERO DELL'AMBIENTE E DELLA SICUREZZA ENERGETICA, ENTRATO IN VIGORE IL 14 FEBBRAIO 2024, HA PREVISTO L'EROGAZIONE DI UN INCENTIVO COMPOSTO DA UN CONTRIBUTO IN CONTO CAPITALE NELLA MISURA MASSIMA DEL 40% DEI COSTI AMMISSIBILI E DA UNA TARIFFA INCENTIVANTE APPLICATA ALLA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA NETTA IMMESSA IN RETE. LO STESSO DECRETO INDICA LE MODALITÀ DI RICHIESTA DEI BENEFICI ED ELENCA I REQUISITI DEI SOGGETTI E DEGLI IMPIANTI AFFINCHÉ POSSANO ACCEDERVI

DMEGC

S O L A R

DM500M10RT-B60HBT

500W

- **Efficienza massima 22,6%**
- **Certificazione IEC 63209 per stress test estesi**
- **Certificazione RoHS free, PFAS Free e REACH**
- **Adatto per impianti residenziali e C&I**
- **Valutazione ESG e Tracciabilità ai massimi livelli**
- **Tra i primi 10 maggiori fornitori di moduli nel 2023**



www.dmegcsolar.com

Modulo serie Infinity RT da 500Wp con pellicola trasparente per performance incredibili sia di potenza che di estetica.





PREZZI ENERGIA: A FEBBRAIO IN EUROPA NUOVO MINIMO STORICO

A FEBBRAIO, I PREZZI DEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI DELL'ENERGIA ELETTRICA SONO DIMINUITI, ATTESTANDOSI AI LIVELLI PIÙ BASSI DALLA PRIMA METÀ DEL 2021 NELLA MAGGIOR PARTE DI ESSI. IL FOTOVOLTAICO HA RAGGIUNTO IL RECORD DI PRODUZIONE IN SPAGNA E PORTOGALLO, UNA PIETRA MILIARE RAGGIUNTA DAL PAESE SPAGNOLO ANCHE DALLA PRODUZIONE EOLICA

DI **ALEASOFT ENERGY FORECASTING**

A febbraio 2024 le variazioni della produzione da fonte solare sono state eterogenee nei principali mercati europei. La maggior parte dei Paesi ha registrato diminuzioni, oscillando tra il 18% in Francia e il 3,4% in Italia. Al contrario, nei mercati portoghese e spagnolo, la produzione di energia solare è aumentata rispettivamente del 18% e dell'11%. Inoltre, nel secondo mese del 2024, Spagna e Portogallo hanno battuto record storici di produzione da fonte solare rispetto allo stesso mese degli anni precedenti. Il mercato spagnolo ha generato 2.447 GWh e quello portoghese 263 GWh. L'aumento della produzione di energia fotovoltaica su base annua è dovuto all'aumento della potenza installata negli ultimi dodici mesi. Secondo i dati REE, tra febbraio 2023 e febbraio 2024 in Spagna sono stati aggiunti 4.773 MW di nuova potenza fotovoltaica. Nello stesso periodo, il mercato portoghese ha aggiunto 768 MW di questa tecnologia al sistema. L'aumento della produzione rispetto al mese di gennaio è stato rispettivamente del 27% e del 61% sui mercati francese e tedesco.

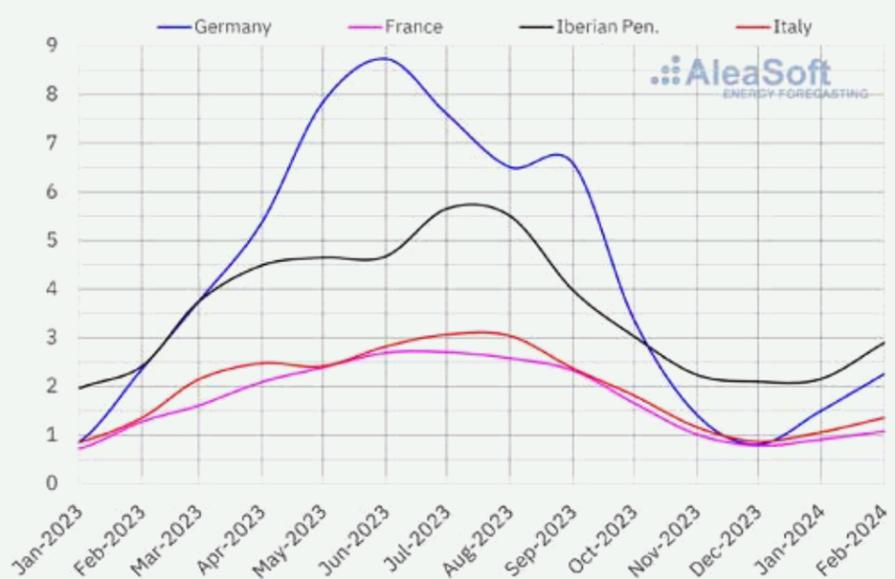
CRESCERE ANCHE L'EOLICO

La produzione eolica è aumentata su base annua in tutti i principali mercati europei dell'elettricità. Gli aumenti hanno oscillato tra il 22% del mercato italiano e il 78% del mercato francese. Inoltre, sul mercato spagnolo la produzione eolica di febbraio 2024 è stata di 6.790 GWh, battendo il record storico rispetto allo stesso mese degli anni precedenti. Tra febbraio 2023 e febbraio 2024 nel continente spagnolo sono stati installati 616 MW di energia eolica. Anche la tendenza all'aumento della produzione eolica è stata osservata nel confronto con il mese precedente. Nella maggior parte dei mercati la produzione è aumentata. Gli aumenti hanno oscillato tra il 13% e il 34% registrati rispettivamente sui mercati francese e portoghese. Fanno eccezione i mercati italiano e tedesco, con diminuzioni del 13% e del 2,6%.

DOMANDA IN CALO

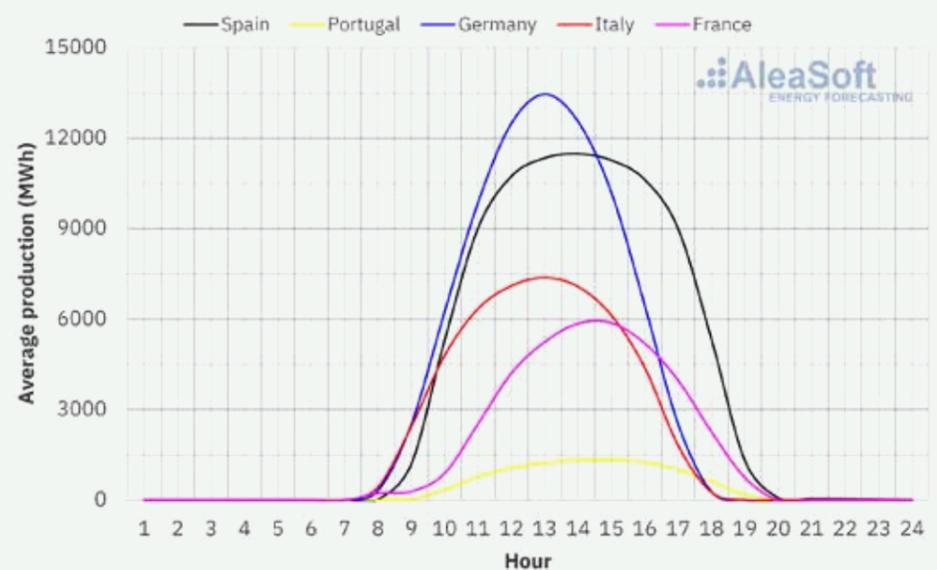
A febbraio 2024, la domanda di energia elettrica è diminuita nella maggior parte dei principali mercati europei rispetto allo stesso periodo del 2023. Il mercato francese ha registrato il calo maggiore, del 7,7%. Mentre la Gran Bretagna ha avuto il calo minore, dello 0,2%. I mercati tedesco, belga e olandese hanno invece registrato aumenti del fabbisogno che oscillano tra lo 0,1 e il 2,1%. La tendenza al ribasso è stata ancora più generalizzata confrontando il fabbisogno di energia elettrica di febbraio 2024 con quello di gennaio dello stesso anno. Anche in questo caso, il mercato francese ha registrato il calo maggiore, del 12%. Le altre diminuzioni hanno oscillato tra il 7,6% in Portogallo e il 2,9% in Germania. Il mercato italiano è stato l'unico in cui il fabbisogno è aumentato, dell'1,4% rispetto al mese precedente. A livello di temperature, esse a febbraio 2024 erano

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



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

Produzione energetica giornaliera da FV - Feb 2024 (MWh)



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

superiori a quelle dello stesso mese del 2023. Gli aumenti variavano da 1,2°C in Gran Bretagna a 3,8°C in Germania. Le temperature a febbraio sono state meno fredde anche di quelle del mese precedente. L'Europa meridionale ha registrato aumenti moderati compresi tra 1,4°C e 2,4°C. Negli altri mercati le variazioni di temperatura sono state più pronuncia-

te, oscillando tra 3,1°C in Gran Bretagna e 5,3°C in Germania.

PREZZI MEDI IN CALO

A febbraio, il prezzo medio mensile è stato inferiore a 65 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. Le eccezioni

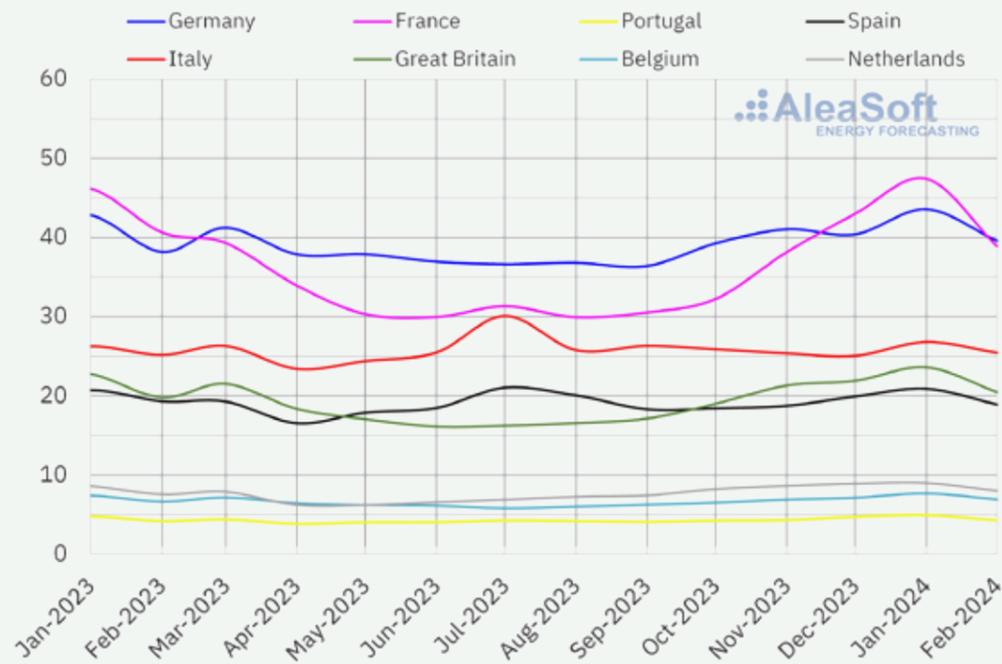
sono state le medie del mercato N2EX nel Regno Unito e del mercato IpeX in Italia, rispettivamente di 69,44 euro al MWh e 87,63 euro al MWh. Il mercato Mibel di Portogallo e Spagna ha registrato i prezzi mensili più bassi, rispettivamente di 39,86 euro al MWh e 40,00 euro al MWh. Nel resto dei mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, la media è stata compresa tra 50,92 euro al MWh del mercato nordico del Nord Pool e 63,89 euro al MWh del mercato olandese Epex Spot.

I prezzi a febbraio hanno continuato con la tendenza al ribasso iniziata nel 2023. Rispetto al mese di gennaio, sono diminuiti in tutti i mercati europei analizzati. I mercati spagnolo e portoghese hanno registrato il calo maggiore, del 46% in entrambi i casi. Il calo minore, del 12%, è stato invece registrato sul mercato italiano. Negli altri mercati, i prezzi sono scesi tra il 17% del mercato britannico e il 25% del mercato nordico.

Confrontando i prezzi medi di febbraio con quelli dello stesso mese del 2023, anche i prezzi sono diminuiti in tutti i mercati analizzati. Anche in questo caso i mercati spagnolo e portoghese hanno registrato il calo maggiore, pari al 70%. D'altra parte, il minor calo dei prezzi, del 38%, è stato quello del mercato nordico. Negli altri mercati, le diminuzioni dei prezzi sono state comprese tra il 46% del mercato italiano e il 61% del mercato francese. A seguito di questi cali, a febbraio i prezzi della maggior parte dei mercati europei dell'elettricità sono stati i più bassi dalla prima metà del 2021. L'eccezione è stata il mercato nordico, che ha avuto i prezzi più bassi degli ultimi quattro mesi. Nel caso del mercato Mibel di Spagna e Portogallo, i prezzi mensili di febbraio 2024 sono stati i più bassi registrati dopo le medie di febbraio 2021. Il mercato britannico e il mercato italiano hanno raggiunto i prezzi più bassi rispettivamente da marzo e giugno 2021. Nel caso dei mercati tedesco, belga, francese e olandese, i prezzi del febbraio 2024 erano i più

Domanda energetica dei principali Paesi europei (TWh)

Gen 2023 - Feb 2024



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

bassi dal maggio 2021. A febbraio inoltre il calo del prezzo medio del gas e delle quote di anidride carbonica, il calo del fabbisogno di energia elettrica nella maggior parte dei mercati e l'aumento gene-

ralizzato della produzione di energia eolica hanno determinato un calo dei prezzi. Inoltre, la produzione solare è aumentata rispetto all'anno precedente nella penisola iberica.

Energia Italia.info 20 years anniversary

Vent'anni di soluzioni green

Siamo distributori per



energiaitalia.info



shop.energiaitalia.info



Tecnologia a portata di click

Energia Italia compie 20 anni e ti regala uno shop all'avanguardia, completo di tutte le migliori soluzioni tecnologiche per il fotovoltaico e l'efficiamento energetico, selezionate dai nostri Energy Specialist.

Scannerizza il QR code e richiedi la tua quotazione

AZZURRO POWER MAGIC
SISTEMA STORAGE RETROFIT OUTDOOR
PER FOTOVOLTAICO C&I

- SOLUZIONE RETROFIT MODULARE
- POTENZA DA 125 A 750 kW



NEW

TRANSIZIONE 5.0



PV MODULE 430W
MONO DUPLEX

- PRODUZIONE EUROPEA
- EFFICIENZA FINO AL 22,3%



RICARICA AC RAPIDA

AUTEL WALLBOX
MONO E TRIFASE

7,0 kW
22,0 kW

- ALTA AFFIDABILITÀ E DURATA
- RICARICA INTELLIGENTE





FOTOVOLTAICO ED E-MOBILITY PER LA NUOVA SEDE DI MARCHIOL

SULL'IMMOBILE SITUATO A RONCADE, IN PROVINCIA DI TREVISO, È STATO INSTALLATO UN IMPIANTO SOLARE DA 2,3 MWP. SONO STATI PREDISPOSTI ANCHE 32 PUNTI DI RICARICA ATTORNO AL PERIMETRO DELLA STRUTTURA, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI QUASI 700 KW



Marchiol Spa, azienda del Triveneto che opera nel settore della distribuzione di materiale elettrico, ha scelto di dotare la nuova struttura, che accoglie sia il polo logistico sia il centro direzionale, di un impianto fotovoltaico sulla copertura degli edifici. La società Hile, ha installato l'impianto. La nuova sede di Marchiol concentra i magazzini, prima disloca-

ti a Mestrino, Portogruaro e Villorba, e racchiude tutti gli uffici direzionali. Il polo è stato sviluppato seguendo tutti i criteri di efficienza sia a livello produttivo e di processo, che a livello di impatto ambientale. Ecco perché l'impianto fotovoltaico doveva rispondere a delle richieste fondamentali: massimizzare la produzione energetica per rispondere agli obiettivi ambientali dell'azienda e

agli elevati standard di sicurezza richiesti anche dalla grande superficie della nuova sede.

L'immobile interessato dall'intervento si estende su una superficie totale di 42.000 metri quadrati lungo la Strada Regionale 89, a Roncade in provincia di Treviso. L'edificio ospita da agosto 2023 l'insieme di tutte le divisioni corporate, con 300 dipendenti circa; alimentato da energie rinnovabili, è stato pensato in particolare con un occhio di riguardo all'ambiente, rispondendo ai massimi criteri di sostenibilità. Sulla copertura è stato installato un impianto fotovoltaico dalla potenza di 2,36 MWp capace di soddisfare gran parte del fabbisogno energetico, stimato in 2.550 MWh/anno.

SONO STATE INSTALLATE 16 COLONNINE CON DUE PRESE DA 22 KW CIASCUNA. LA SCELTA È RICADUTA SUI PRODOTTI DI SCHNEIDER ELECTRIC IN QUANTO L'INTEGRAZIONE CON IL SISTEMA BUILDING MANAGEMENT SYSTEMS CHE CONTROLLA E REGOLA L'INTERO EDIFICIO PERMETTE DI MONITORARE, REGOLARE E CONTROLLARE TUTTI I PUNTI DI RICARICA IN QUALSIASI MOMENTO DELLA GIORNATA



5.760 MODULI DI QUATTRO BRAND DIVERSI

L'impianto fotovoltaico installato per Marchiol Spa è frutto di una progettazione attenta e di precise scelte tecnologiche, come moduli fotovoltaici e inverter di ultima generazione. Inoltre, per il progetto di Roncade è stata fatta una scelta particolare al fine di massimizzare l'efficienza energetica e la flessibilità del sistema. Per questo la copertura fotovoltaica, che occupa circa 30.000 metri quadri, si compone di quattro sezioni di ugual potenza realizzate con altrettante tipologie e brand di moduli fotovoltaici. Nello specifico sono stati coinvolti Rec Solar, Bisol, FuturaSun e Yingli Solar per un totale di 5.760 pannelli. L'idea di utilizzare quattro marchi diversi di moduli fo-

tovoltaici nasce per generare un confronto a parità di condizioni. Questo permetterà nel tempo di fare opportune valutazioni sulla qualità dei prodotti sia in termini di performance produttive sia in termini di resistenza meccanica nel tempo.

Ogni sezione è stata creata con 1.440 moduli da 410 Wp orientati ad est-ovest, ogni isola inverter è stata configurata utilizzando due inverter per il lato est e due inverter per il lato ovest.

Dal momento che i consumi giornalieri del nuovo polo logistico sono costanti, avere l'impianto orientato ad est-ovest permetterà di ottenere una maggiore produttività nell'arco dell'intera giornata, sfruttando da subito le prime ore di luce del mattino e le ultime ore di sole della sera, quindi alzare in modo significativo la percentuale di auto-consumo diretto.

I sistemi di montaggio sono stati forniti da Contact Italia. In particolare, è stato scelto di utilizzare la soluzione denominata Feetnet che, grazie a particolari accorgimenti tecnici, sono in grado di alleggerire la pressione statica sulla copertura mantenendo una performance elevata alle sollecitazioni meccaniche e ambientali. Per quanto riguarda i gruppi di conversione, sono stati utilizzati sedici nuovi inverter Fronius Tauro ECO 99 con i quali sono state create quattro isole disposte linearmente lungo la copertura. La soluzione con gli inverter Tauro implica un elevato rendimento anche ad alte temperature ma, soprattutto, permette l'integrazione e la condivisione dei dati con il sistema di controllo e monitoraggio dell'intero edificio, sfruttando la piattaforma Ecostruxure di Schneider Electric.

MOBILITÀ ELETTRICA E MONITORAGGIO EVOLUTO

In abbinamento all'impianto fotovoltaico, sono stati anche installati ben 32 punti di ricarica a disposizione di dipendenti, ospiti e clienti. Le colon-

Dati Tecnici

Località di installazione: Roncade (TV)

Committente: Marchiol S.p.A.

Società di installazione: Hile

Tipologia impianto: impianto

fotovoltaico su copertura

Potenza totale: 2.36 MWp

Superficie coperta: circa 30.000 metri quadri

Moduli impiegati: 5.760 moduli;

Rec Solar TP5-410 - Futura Sun Silk Plus 410

- Bisol BDO 410 - Yingly Solar YLM3.0 410.

Inverter impiegati:

n. 16 Fronius Tauro Eco 99

Struttura impiegata:

FeetNet di Contact Italia

Colonnine di ricarica: 16 colonnine

Schneider Electric con due prese da 22kW

Tempo di realizzazione: 90 giorni

HANNO PARTECIPATO



LA COPERTURA FOTOVOLTAICA SI COMPONE DI QUATTRO SEZIONI DI UGUAL POTENZA REALIZZATE CON ALTRETTANTE TIPOLOGIE E BRAND DI MODULI FOTOVOLTAICI. L'IDEA DI UTILIZZARE QUATTRO MARCHI DIVERSI DI MODULI FOTOVOLTAICI NASCE PER GENERARE UN CONFRONTO A PARITÀ DI CONDIZIONI. QUESTO PERMETTERÀ NEL TEMPO DI FARE VALUTAZIONI SULLA QUALITÀ DEI PRODOTTI SIA IN TERMINI DI PERFORMANCE PRODUTTIVE SIA IN TERMINI DI RESISTENZA MECCANICA NEL TEMPO

nine sono state disposte attorno al perimetro della struttura e all'interno dei parcheggi, per una potenza complessiva di quasi 700 kW. La società ha deciso di installare 16 colonnine di ricarica aventi ciascuna due prese da 22 kW.

La scelta è ricaduta sui prodotti di Schneider Electric in quanto l'integrazione con il sistema Building Management Systems (BMS) che controlla e regola l'intero edificio permette di monitorare, regolare e controllare tutti i punti di ricarica in qualsiasi momento della giornata creando soprattutto delle logiche di utilizzo dell'energia derivante dall'impianto fotovoltaico posto in copertura.



PRONTI PER TRANSIZIONE 5.0?

Noi lo siamo da 20 anni

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

ORDINA ADESSO



**Powered by sun.
Driven by perfection.**



www.bisol.com

Riduci l'impronta di carbonio. Migliora la resa.



NUOVE FIGURE PROFESSIONALI CON LA DIRETTIVA CASE GREEN

PER RISPONDERE A QUANTO RICHIESTO DALL'UNIONE EUROPEA, SI STANNO FACENDO SPAZIO SOGGETTI TRA CUI GLI AUDITOR ENERGETICI, CHE SI DISTINGUONO PER LA LORO CAPACITÀ DI CONDURRE DIAGNOSI ENERGETICHE APPROFONDITE, DI FORNIRE ANALISI DETTAGLIATE DEI CONSUMI E DI PROPORRE SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA DEGLI EDIFICI, E GLI ENERGY MANAGER, CHE HANNO INVECE IL COMPITO DI SVILUPPARE E ATTUARE STRATEGIE PER MONITORARE E OTTIMIZZARE I CONSUMI ENERGETICI

HUNTERS GROUP

Nel contesto della crescente consapevolezza ambientale e della necessità di ridurre le emissioni di gas serra, la direttiva sull'efficienza energetica degli edifici (Epbid) emerge come un faro guida nel panorama dell'Unione europea. Questa direttiva, mirata alla riduzione progressiva dei consumi del patrimonio edilizio residenziale, si configura come un progetto ambizioso che mira a trasformare il panorama degli edifici verso una visione a zero emissioni entro il 2050.

L'Epbid, che pone l'accento sull'importanza di una strategia di lungo termine, richiede agli Stati membri dell'Unione di garantire un miglioramento progressivo delle prestazioni energetiche degli edifici. Questo si traduce in una transizione che non si focalizza più esclusivamente sulla classe di efficienza dei singoli edifici, bensì sul raggiungimento di obiettivi intermedi di riduzione dei consumi, fissati al 16% entro il 2030 e al 20-22% entro il 2035.

Uno dei punti chiave della direttiva è l'imposizione agli Stati membri di definire piani mirati per raggiungere tali obiettivi, creando così un quadro regolatorio stabile che favorisca investimenti e scelte più consapevoli da parte di consumatori ed imprese per ridurre e ottimizzare il consumo energetico.

I dati riportati dalla direttiva sottolineano l'urgenza di agire: circa il 40% dell'energia consumata nell'UE è attribuibile agli edifici, mentre oltre un terzo delle emissioni di gas serra legate all'energia proviene da questa fonte. È evidente che l'efficienza energetica degli edifici è un pilastro fondamentale nella lotta ai cambiamenti climatici e nella transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio.

Per affrontare questa sfida, emergono figure professionali chiave destinate a giocare un ruolo centrale. Tra queste, gli auditor energetici si distinguono per la loro capacità di condurre diagnosi energetiche approfondite, fornendo analisi dettagliate del consumo energetico e proponendo soluzioni per migliorare l'efficienza degli edifici. Parallelamente, gli energy manager assumono la responsabilità dello sviluppo e dell'attuazione di strategie per monitorare e ottimizzare il consumo energetico, contribuendo così a ridurre i costi legati all'energia.

Ma l'Epbid non si limita a promuovere l'efficienza energetica degli edifici esistenti; essa stabilisce anche nuovi standard per la costruzione di nuovi immobili. Secondo la direttiva, gli edifici a zero emissioni diventeranno la norma, con l'obiettivo che tutti i nuovi edifici residenziali e non residenziali siano a emissioni zero "in loco" entro il 2030. Questo implica una transizione verso tecnologie



Opportunità aperte

**PER AZIENDA SETTORE ENERGY
SI RICERCA UNA FIGURA DI PROJECT
MANAGER PER LA GESTIONE DI COMMESSE
IN AMBITO FOTOVOLTAICO B2B E B2C.**

PROJECT MANAGER

Principali responsabilità

La persona, una volta definito ed approvato il progetto di commessa, si occuperà di:

- Creare piani di progetto rispettando risorse, budget, tempi e scadenze.
- Definire cronoprogramma in collaborazione con le parti interessate.
- Coordinare le parti coinvolte (progettisti, acquisti, sub appalti, sicurezza, cantiere), definendo azioni e tempistiche.
- Monitorare costantemente lo stato di avanzamento del progetto fino alla consegna per il collaudo.

Principali caratteristiche richieste

- Competenze di gestione del progetto.
- Competenze di leadership.
- Abilità comunicative.
- Capacità di problem solving.
- Capacità di gestire il budget.
- Orientamento ai risultati.

Le caratteristiche preferenziali, ma non di esclusione:

- Laurea in Ingegneria Energetica / Ingegneria Elettrica.
- Esperienza pregressa di 1-2 anni in ruoli analoghi.
- Conoscenza del settore.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2024/03/21/project-manager-2/>

sostenibili e l'adozione di soluzioni passive e attive per ridurre l'impatto ambientale. In parallelo, la direttiva affronta anche il tema dell'abbandono dei combustibili fossili, anticipando il divieto delle caldaie a gas metano entro il 2040. Questa mossa rappresenta un passo significativo verso una mag-

giore adozione di fonti di energia rinnovabile e sostenibile. Infine, l'Epbid promuove l'integrazione di tecnologie solari negli edifici, stabilendo che i nuovi edifici debbano essere "solar-ready" e incentivando l'installazione di pannelli solari sugli edifici esistenti.



FER X, ITALIA SOLARE: "BENE LA BOZZA; MA ORA SERVE L'APPROVAZIONE"

IN UNA LETTERA INDIRIZZATA AL MASE, L'ASSOCIAZIONE HA ESPRESSO SODDISFAZIONE PER IL TESTO PRELIMINARE, IN PARTICOLARE PER IL PREZZO DI RIFERIMENTO A BASE D'ASTA DI 85 EURO AL MWH. MA CHIEDE ALLO STESSO TEMPO DI ACCELERARE CON LA PUBBLICAZIONE DEL DECRETO, AFFINCHÉ SI EVITINO FASI DI STALLO

A CURA DI **ITALIA SOLARE**

Italia Solare ha scritto al ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin per chiedere una rapida approvazione del decreto Fer X. Il ministero ha così organizzato un incontro tra i vertici dell'associazione e il capo dipartimento del Mase, Federico Boschi. «Ringraziamo il ministero che ha fornito importanti chiarimenti in merito a diversi punti della bozza di decreto», commenta Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «Il capo dipartimento ha inoltre manifestato grande attenzione alle nostre segnalazioni affinché lo stesso Fer X possa esprimere il suo enorme potenziale. Obiettivo primario rimane infatti che si faccia chiarezza sulle aree da solarizzare. In particolare, è necessaria chiarezza sulle cosiddette aree di accelerazione previste dall'ultima direttiva sulle rinnovabili e oggetto di una delle riforme del Pnrr». In generale l'associazione esprime soddisfazione per la bozza di decreto e per il prezzo di riferimento

a base d'asta di 85 euro al MWh. Italia Solare accoglie inoltre positivamente le previsioni che garantiscono il pagamento dell'incentivo anche in caso di prezzi negativi e tagli all'immissione di energia, così come la previsione dell'indicizzazione delle tariffe. Secondo l'associazione il pieno successo del Fer X dipende dalla capacità del sistema di garantire un numero di autorizzazioni annue adeguate ai contingenti previsti. Nella lettera Italia Solare chiede che il decreto diventi operativo al più presto. Fatta eccezione per gli incentivi alle comunità energetiche, al momento non è attivo alcun meccanismo di sostegno alla produzione da rinnovabili. «È evidente che l'attesa del DM Fer X limita anche l'interesse per i PPA», si legge nella lettera. «Ciò, unitamente alle incertezze connesse al credito di imposta del DL Transizione 5.0, può causare un severo blocco del settore». Nel testo di bozza vi sono alcuni punti cruciali, in particolare quelli con i quali si dà mandato a Terna e GSE di predisporre, entro 60 giorni dall'entrata in vigore del decreto, la proposta di progressione temporale dei contingenti messi a disposizione nelle

aste per i successivi cinque anni e la proposta dei coefficienti da applicare alle offerte di riduzione del prezzo di riferimento per ciascuna zona di mercato. «È del tutto evidente che questi passaggi sono fondamentali per le decisioni di investimento», continua la lettera. «Riteniamo indispensabile che siano svolti ascoltando le associazioni di categoria in modo da semplificare gli adempimenti successivi all'emanazione del decreto e da indirizzare gli incentivi verso impianti che, considerati anche i vincoli di rete, possano da subito dare un contributo agli obiettivi 2030. Allo stesso modo il tema della determinazione dei costi di esercizio soggetti a indicizzazione deve essere concertato con le associazioni. In particolare, il testo deve essere integrato per tenere conto anche delle autorizzazioni già rilasciate, della tipologia di impianti e della loro localizzazione geografica. Poiché i consumi sono concentrati nelle regioni settentrionali, mentre gli impianti di grandi dimensioni sono prevalentemente al sud, Italia Solare chiede di considerare l'opportunità di coefficienti che stimolino l'insediamento di impianti anche nel nord».

Inquadra il QR Code per scaricare la lettera di Italia Solare



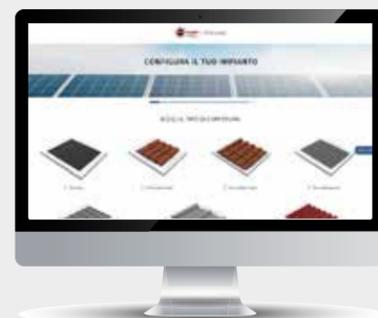
FOR GREEN ENERGY

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

Tecnosystemi 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.

CONFIGURA IL TUO IMPIANTO

SUL SITO WWW.TECNOSYSTEMI.COM



PROVALO



✓ **ZAVORRE IN CEMENTO**
 INCLINATE PER TETTI PIANI 0° - 5° - 10° - 15°

DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

Tecnosystemi 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

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO ISTITUZIONALE



TRANSIZIONE ENERGETICA: LE RISORSE DEL PNRR PER LE PMI

IL 68% DEI DIRIGENTI D'AZIENDA IN ITALIA ESPRIME UN PARERE FAVOREVOLE NEI CONFRONTI DEL PROGRAMMA NEXT GENERATION EUROPE E DEL SUO IMPATTO SULLE PERFORMANCE A LUNGO TERMINE DELLA PROPRIA AZIENDA. TUTTAVIA SONO MOLTE LE DIFFICOLTÀ NELL'ACCESSO AI BANDI. ECCO QUALI SONO I SERVIZI MESSI A DISPOSIZIONE DA ACEPER PER CONSENTIRE AL TESSUTO IMPRENDITORIALE NAZIONALE DI SFRUTTARE LE OCCASIONI OFFERTE DAL PIANO

A CURA DI ACEPER

A due anni di distanza dal lancio del Next Generation Europe, la società di servizi alle imprese Deloitte ha approfondito come le società private e le istituzioni valutano l'opportunità di trasformazione senza precedenti offerta dal programma europeo. La ricerca evidenzia che il 68% dei dirigenti aziendali italiani esprime un parere favorevole nei confronti del Pnrr e del suo impatto in termini di competitività, produttività e attrattività. Oltre il 50% degli intervistati ritiene che le riforme e le progettualità del Pnrr influenzeranno positivamente le performance a lungo termine della loro azienda. Il sistema imprenditoriale italiano percepisce, quindi, i vantaggi e le opportunità derivanti dalle trasformazioni abilitate dal piano "Italia Domani". «Proattività e flessibilità sono le parole che meglio descrivono il sistema imprenditoriale italiano in questo momento», ha commentato Stefano Alfonso, nuovo growth leader di Deloitte Central Mediterranean, in occasione della pubblicazione della ricerca. «Secondo il 90% dei dirigenti intervistati, infatti, le prospettive di crescita della propria azienda sono rosee anche nel breve termine e per oltre il 50% delle società queste sono riconducibili al potenziale del Pnrr. Ad oggi già un terzo delle imprese intervistate ha rivisto la propria pianificazione strategica e i relativi piani d'investimento alla luce delle opportunità del Piano Italia Domani nell'ottica di rivitalizzare le proprie attività e sviluppare approcci al mercato innovativi, digitali e sostenibili in linea con i cambiamenti, sempre più repentini e di difficile previsione, del contesto esterno».

ATTENZIONE ALLA DIGITALIZZAZIONE

La ricerca rileva anche che il 67% dei dirigenti italiani concorda con gli obiettivi di digitalizzazione dell'Unione europea, citando l'innovazione e la trasformazione digitale quali priorità aziendali. Più di un terzo delle organizzazioni italiane, infatti, sta aggiornando la propria strategia in questo senso: il 35% per innovazione e il 37% per digitalizzazione. Per gli intervistati, complessità e difficoltà inducono le aziende a sfruttare maggiormente il potenziale dell'innovazione (il 55%), in particolare quella digitale, per sviluppare nuovi modelli di business e approcci al mercato, e stimolare la generazione di nuove idee e il loro scale-up attraverso programmi di innovazione sempre più pervasivi (il 41%). Le aziende italiane auspicano, tuttavia, un maggiore sostegno da parte delle istituzioni alle attività private di R&S e innovazione. Questo dovrebbe essere opportunamente declinato in ambito finanziario (72%), normativo (50%) e formativo (45%). «In un contesto dove le disruption sono sempre più frequenti, l'innovazione in particolare quella digitale deve essere perseguita dalle aziende a supporto della generazione di nuo-



vo valore e di un miglior posizionamento competitivo, con benefici per tutti i cittadini italiani», ha precisato Alfonso. Sebbene vi siano degli ostacoli comuni nello svolgimento dei programmi d'innovazione, il Pnrr e alcune delle misure in esso contenute sono considerati dei reali catalizzatori degli investimenti privati: rispettivamente il 59% e il 62% delle imprese dichiara che aumenterà i budget dedicati all'innovazione e alla digitalizzazione nel medio termine grazie al Pnrr.

VERSO UN MODELLO DI BUSINESS SOSTENIBILE

Sempre secondo Deloitte oltre quattro aziende italiane su 10 percepiscono la sostenibilità come la chiave per l'ampliamento delle opportunità di business e, secondo il 55% degli intervistati, entro il 2030 i benefici di un modello di business sostenibile avranno già superato i relativi costi. In questo contesto, per due manager su tre le riforme e gli investimenti previsti dal Pnrr svolgeranno un ruolo chiave nel migliorare gli sforzi di sostenibilità delle proprie organizzazioni e per circa un dirigente italiano su due la sostenibilità e la transizione verde sono aree prioritarie da finanziare, in caso di disponibilità di ulteriori fondi. Alla luce delle misure previste dal Piano "Italia Domani" e dei cambiamenti attesi, il 27% delle aziende dichiara di aver già avviato un processo di ripensamento del proprio approccio alla sostenibilità, talvolta radicale, mentre il 59% delle aziende ne aumenterà i budget. Il supporto delle istituzioni è però particolarmente auspicato in ambito economico-finanziario attraverso ulteriori forme di incentivazione fiscale (65%) e in ambito legislativo attraverso la semplificazione del quadro normativo (36%).

LE DIFFICOLTÀ DI ACCESSO AI BANDI

Sebbene i risultati indichino un sentiment positivo delle aziende italiane verso il Pnrr, le sfide da affrontare quando si apprestano a partecipare ai

bandi di gara del Piano sono molte. Due aziende su tre si dicono interessate. Ma solo il 2% di quelle che operano sul territorio nazionale ha già presentato domanda per partecipare a uno o più bandi di gara. Per Deloitte tra le sfide maggiori ci sono quelle legate ai criteri di ammissibilità che spesso sono troppo specifici o poco chiari (57%) e la difficoltà di reperire adeguate informazioni (44%). Infine, le aziende ritengono che il periodo di ammissibilità della spesa risulti troppo breve (43%) e le scadenze amministrative, connesse al bando e alla sua realizzazione, troppo compresse (32%). Una quota non trascurabile del campione intervistato (il 38%) richiede poi un maggiore supporto da parte delle istituzioni lungo tutto il processo di partecipazione ai bandi del Pnrr. Una situazione simile si riscontra anche con riferimento alle misure fiscali, finanziate attraverso i fondi Ngeu. Per gli intervistati da Deloitte cogliere le opportunità del piano "Italia Domani" richiede uno sforzo non indifferente e, alla luce di questa necessità, quattro organizzazioni su 10 hanno già allestito una task-force interna, che spesso collabora con terze parti specializzate.

UNA MANO DA ACEPER

In questo contesto, gli esperti dell'associazione Aceper si propongono come consulenti per consentire alle imprese italiane di partecipare ai bandi. «C'è molta aspettativa da parte delle aziende in merito al Pnrr ed emerge una decisa volontà di utilizzare tutte le risorse messe a disposizione», ha dichiarato il vicepresidente di Aceper, Simone Ruffinatto, nel commentare i risultati della ricerca di Deloitte. «Allo stesso tempo è fonte di preoccupazione la complessità dei bandi, con conseguente difficoltà a comprenderli e, soprattutto, a partecipare. A dimostrarlo è, purtroppo, un dato lampante: al momento della pubblicazione del Rapporto Deloitte, solo il 2% delle aziende italiane lo aveva fatto». Una lentezza a cui porre rimedio, con gli strumenti adeguati. «Appare chiaro che occorre rivolgersi a professionisti e società specializzate», conclude Ruffinatto. In questo si inseriscono i partner Aceper che possono contribuire in modo positivo alla predisposizione dei progetti e delle domande. Infatti l'associazione dispone di una rete di soci specialistici che lavorano nel mondo della finanza agevolata. In collaborazione con questi soci, Aceper organizza incontri individuali, webinar e assemblee, durante i quali ogni azienda in base al settore di attività viene a conoscenza dei bandi oppure delle manovre finanziarie che in questo momento sono previste per il proprio settore. Una volta identificata la necessità dell'azienda, si procede con un'analisi approfondita per capire e sviluppare insieme un progetto e preparare la documentazione necessaria per la presentazione della pratica. Aceper si assicura che i professionisti che affiancano i propri associati siano altamente qualificati e che forniscano supporto non solo durante la fase preparatoria e di presentazione, ma anche negli anni successivi in caso di controlli da parte dello Stato.

LA TECNOLOGIA TOPCON DI BISOL GROUP GUIDA LA TRANSIZIONE 5.0

ADERENDO A RIGIDI STANDARD AMBIENTALI E PRODUCENDO MODULI ALL'INTERNO DELL'UNIONE EUROPEA, L'AZIENDA MIRA A RIDURRE AL MINIMO LA PROPRIA IMPRONTA DI CARBONIO E A CONTRIBUIRE A UN FUTURO PIÙ PULITO E VERDE. CON DEDIZIONE ALL'ECCELLENZA, I MODULI SONO METICOLOSAMENTE PROGETTATI, REALIZZATI E CERTIFICATI NEL VECCHIO CONTINENTE, GARANTENDO IL RISPETTO DI RIGOROSI STANDARD DI QUALITÀ E SOSTENENDO L'ECONOMIA LOCALE

Nel rapido evolversi del settore dell'energia solare, c'è una crescente enfasi sull'importanza della qualità e dell'affidabilità. Bisol Group, con oltre due decenni di esperienza, ha ormai consolidato la propria reputazione nel dare sempre la priorità a questi due aspetti in tutti i suoi prodotti. Tra le varie innovazioni, la tecnologia TOPcon, che sta spingendo l'industria verso una maggiore efficienza e sostenibilità, si trova in prima linea. Un aspetto rilevante dei moduli solari TOPcon di Bisol è la loro eccezionale efficienza. Con un'efficienza del modulo che parte dal 21,8% e un'efficienza a livello di cella mai inferiore al 23,8%, Bisol sta definendo un nuovo livello di riferimento per la trasformazione del mercato solare italiano, anche all'interno del recente contesto normativo legato alla cosiddetta "Transizione 5.0". L'alta efficienza non solo massimizza la generazione di energia, ma ottimizza anche l'utilizzo dello spazio, rendendo i moduli Bisol adatti a varie applicazioni, dai tetti residenziali ai progetti su larga scala. Oltre ai progressi tecnologici, continua l'impegno di Bisol verso la sostenibilità e la responsabilità ambientale. Aderendo a rigidi standard ambientali e producendo moduli all'interno dell'Unione europea, l'azienda mira a ridurre al minimo la propria impronta di carbonio e a contribuire a un futuro più pulito e verde. Con dedizione all'eccellenza, i moduli Bisol sono meticolosamente progettati, realizzati e certificati all'interno dell'Unione Europea, garantendo il rispetto di rigorosi standard di qualità e sostenendo l'economia dell'UE.

BISOL Powered by sun. Driven by perfection.

MADE IN EUROPE

Efficienza del modulo
A PARTIRE DAL 21,8%

La nuova generazione di moduli BISOL Premium con tecnologia TOPCon

Da 20 anni la scelta definitiva per qualità e prestazioni.

ORDINA ADESSO

www.bisol.com

ORBIS
energy



**UN UNIVERSO DI SOLUZIONI
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO**





I PIANI DI IBERDROLA PER LA DECARBONIZZAZIONE DEI GRANDI GRUPPI INDUSTRIALI

IL GRUPPO SI PROPONE PER SVOLGERE UN RUOLO DA PROTAGONISTA NEL LUNGO PERIODO AL SERVIZIO DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA E DELLA SICUREZZA ENERGETICA ANCHE IN ITALIA, ATTRAVERSO UN'AMPIA OFFERTA DI SOLUZIONI A BENEFICIO DELLE AZIENDE

Iberdrola vanta oltre 180 anni di storia. Un percorso che ha visto un'accelerazione a inizio millennio grazie alla visione di Ignacio Galan, tuttora presidente del Gruppo, che ha intuito come l'incremento della domanda energetica e la crescente importanza dell'energia green richiedessero un nuovo paradigma, basato sulla piena decarbonizzazione e sulla digitalizzazione. Per il triennio 2023-2025, Iberdrola ha stanziato 17 miliardi di euro per sostenere lo sviluppo delle energie rinnovabili, un investimento che porterà il Gruppo ad aumentare di 12 GW la potenza installata. Nell'ultimo anno, Iberdrola ha investito 11,38 miliardi di euro aumentando l'utile netto del 10,7%, ovvero 4,8 miliardi di euro. Questo impegno è stato messo in campo per raggiungere un asset base di reti di 42,21 miliardi di euro e 42,2 GW di capacità rinnovabile.

I NUMERI IN EUROPA E ITALIA

Oggi Iberdrola è la più grande utility elettrica d'Europa, superando su questo fronte i 70 miliardi di euro, fornisce energia a circa 100 milioni di persone, opera in 40 Paesi e prosegue la propria espansione anche in Italia, dove l'azienda ha un portafoglio di 115 progetti per un totale di 5 GW di capacità installata rinnovabile. Tra questi, l'impianto fotovoltaico di Montalto di Castro (23 MW) in esercizio dal 2022, un secondo impianto in fase di completamento e un terzo in fase di costruzione. A questi si aggiungeranno altri sei parchi fotovoltaici che hanno ottenuto l'autorizzazione e sono prossimi alla costruzione, consentendo al Gruppo di sommare più di 400 MW di capacità operativa in Italia entro il 2025. Il Gruppo è stato quindi pioniere nell'immaginare e lavorare al sistema energetico del futuro, nella lotta al cambiamento climatico. Le grandi emergenze degli ultimi anni, infatti, hanno portato a una crisi energetica inaspettata, che si è posta al centro del dibattito internazionale. Allo stesso tempo, questo ha permesso di focalizzarsi sull'esigenza di diversificare le fonti di approvvigionamento, ponendo maggiore attenzione verso politiche di sostenibilità energetica nell'Unione europea. Una necessità determinata anche dal bisogno di contrastare il cambiamento climatico in corso, valutando nuove opportunità in termini di approvvigionamento dell'energia green.

UN MODELLO ENERGETICO SOSTENIBILE

Proprio durante la COP28, la 28ª conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici si è svolta a Dubai alla fine del 2023, Iberdrola ancora una volta ha dimostrato il proprio impegno per un modello energetico sostenibile e presentato i propri obiettivi per triplicare la capacità rinnovabile entro il 2030 attraverso campagne strategiche, partecipando a forum e incontri e creare solide partnership. Il processo di decarbonizzazione, in effetti, passa soprattutto dalle aziende, che hanno la responsabilità di accelerare



la transizione verso un mondo sempre più sostenibile. Un dovere che le imprese hanno il compito di assolvere facendo squadra e costruendo virtuose collaborazioni. Iberdrola si propone per svolgere un ruolo da protagonista nel lungo periodo al servizio della transizione ecologica e della sicurezza energetica anche in Italia. E lo fa attraverso la produzione di energia rinnovabile utility scale e un'ampia offerta di soluzioni di decarbonizzazione per le aziende, che includono modelli integrati di autoconsumo industriale, accordi PPA, idrogeno verde e mobilità sostenibile.

I PPA

Tra le soluzioni di autoconsumo proposte per le aziende troviamo i PPA, Power Purchase Agreement, ovvero contratti di fornitura di energia rinnovabile a lungo termine, attraverso i quali i clienti possono beneficiare di una stabilità dei prezzi dell'energia e ridurre la propria dipendenza dai combustibili fossili. In caso di PPA "on-site", Iberdrola sostiene interamente il costo dell'investimento e della manutenzione dell'impianto, che verrà costruito presso i siti di produzione dei clienti. Una modalità che ha molti vantaggi per le aziende, in primis quella di non richiedere alcun investimento, in quanto sarà Iberdrola a realizzare l'impianto e a concordare un prezzo fisso pluriennale di fornitura, permettendo così alle aziende di continuare a investire le risorse nel core business della propria attività. Il PPA Off-site, invece, prevede la fornitura di energia rinnovabile prodotta da impianti Iberdrola situati al di fuori del sito di produzione aziendale. Questa soluzione è ideale per le aziende che non dispongono di spazio sufficiente o delle condizioni adatte per l'installazione di un impianto di produzione rinnovabile sul proprio sito. Quello dei PPA è un mercato in

forte sviluppo in cui Iberdrola è stata recentemente riconosciuta tra le principali utility sia per numero di accordi, che per volume di energia venduta tramite contratti a lungo termine (PPAs) con clienti industriali in Europa: quasi 1.000 MW firmati nel 2023 (European PPA Market Outlook 2024, a cura di Pexapark).

Un'altra opzione di autoconsumo è rappresentata dagli impianti EPC, progetti chiavi in mano che richiedono investimenti diretti del cliente e che rappresentano la soluzione ideale per chi vuole risparmiare producendo la propria energia da fonti rinnovabili, massimizzando l'autoconsumo. In Italia, è stato recentemente siglato un PPA Off-site con il gruppo Supermercati Tosano, che conta oltre 19 ipermercati in tutto il Nord Est, a cui Iberdrola fornirà per 10 anni una parte della produzione di un proprio impianto fotovoltaico, per un totale di circa 20 GWh all'anno. Un lungo percorso di crescita quello intrapreso dall'azienda, che ha visto la costruzione di solide basi per il raggiungimento degli obiettivi 2030. Le soluzioni proposte, garantite dall'expertise maturata in decenni di lavoro sul campo, pongono Iberdrola alla guida della transizione energetica. In particolare, per quanto riguarda il nostro Paese, la produzione di energia utility-scale e il supporto alle aziende per la decarbonizzazione promuovono l'accelerazione verso un mondo sempre più verde, con l'obiettivo di facilitare partnership virtuose che possano spingere verso una transizione energetica, attraverso un approccio che implichi una forte collaborazione tra pubblico e privato, per costruire in maniera sinergica un futuro sostenibile.

OGGI IBERDROLA È LA PIÙ GRANDE UTILITY ELETTRICA D'EUROPA, SUPERANDO SU QUESTO FRONTE I 70 MILIARDI DI EURO. IL GRUPPO FORNISCE ENERGIA A CIRCA 100 MILIONI DI PERSONE, OPERA IN 40 PAESI E PROSEGUE LA PROPRIA ESPANSIONE ANCHE IN ITALIA, DOVE L'AZIENDA HA UN PORTAFOGLIO DI 115 PROGETTI PER UN TOTALE DI 5 GW DI CAPACITÀ INSTALLATA



L'IMPIANTO DI MONTALTO DI CASTRO (VT) DI IBERDROLA, AVVIATO NEL 2022 CON UNA POTENZA 23MW

HALF BRIDGE AUTOMATION: LUNGA VITA ALL'INVERTER

LA SOCIETÀ HBA PUNTA SULLA RIGENERAZIONE DEI CONVERTITORI. IL PROCESSO È EFFICACE, SOSTENIBILE E CONVENIENTE. RIGENERARE SIGNIFICA INFATTI RIPORTARE A ORE ZERO LA VITA DEI DISPOSITIVI, EVITARE I GUASTI E GARANTIRE LA CONTINUITÀ ENERGETICA DEGLI IMPIANTI

Nel generale contesto della riparazione dei dispositivi deputati alla conversione DC-AC dell'energia, la rigenerazione si pone oggi come la pratica più efficace e conveniente, nel medio-lungo periodo. Essa infatti consente di garantire la continuità energetica degli impianti di produzione e tutelare la sostenibilità ambientale.

PERCHÉ IL RIPRISTINO

Rigenerare vuol dire riportare a ore zero la vita di un dispositivo elettronico pensato per lavorare in modalità always on, come appunto gli inverter. Consiste in un insieme di interventi di manutenzione preventiva dei componenti elettronici finalizzata a evitarne il guasto. Questo è il punto: scongiurare il guasto, scongiurare, cioè, la riparazione.

In coerenza con questa finalità e grazie a un approccio circolare alla produzione, Half Bridge Automation, azienda attiva nella riparazione dell'elettronica di potenza, si pone come partner ideale per la rigenerazione di qualsiasi tipologia di inverter dei marchi più diffusi sul mercato.

COME FUNZIONA

Operando attraverso processi di reverse engineering, gli ingegneri e i tecnici specializzati HBA sono in grado di restituire nuova vita agli inverter prima che un malfunzionamento ne



comprometta le prestazioni. Considerato che il ciclo vitale di un inverter fotovoltaico è di circa venti anni, rigenerare intorno al decimo anno significa mettere il dispositivo nelle condizioni di lavorare, come fosse nuovo, per i successivi dieci.

A differenza degli interventi di riparazione, la rigenerazione comprende l'esame tecnico e ricerca guasti, la sostituzione del

componente guasto, la sostituzione dei condensatori DC e la sostituzione dei moduli di potenza. Inoltre comprende la sostituzione delle ventole, dei connettori e dei cavi di connessione, ma anche la pulizia generale, il lavaggio tecnologico, la rigenerazione schede elettroniche, test e collaudo. A conti fatti, è meglio un inverter rigenerato oggi, piuttosto che un inverter guasto domani.

Contatti

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

Moduli fotovoltaici ad elevata resistenza alla grandine

Il problema

I cambiamenti climatici, purtroppo, hanno reso i fenomeni di **grandine estrema** sempre più **frequenti** e nell'ultimo anno hanno colpito pesantemente anche l'Italia.



La soluzione

FuturaSun ha intrapreso un percorso per offrire ai propri clienti dei **moduli fotovoltaici specifici** con una **elevata resistenza alla grandine**. Il primo passo è stato l'ottenimento secondo le norme tecniche svizzere VKF della classe di resistenza alla grandine HW4 per il modulo **Silk® Nova**.

Oltre a questo risultato FuturaSun ha lavorato a un nuovo prodotto, il **Silk® Rhino, ancora più resistente**: test condotti presso i laboratori del TÜV Nord hanno dimostrato la resistenza di questo modulo a chicchi di 45 mm di diametro lanciati a 110 km/h.

Silk® Rhino è dotato, inoltre, di due ulteriori profili sul retro per aumentarne la **stabilità meccanica**, in particolare in contesti con **elevato carico neve**.

Silk® Nova 430W

- ✓ resistenza a sfere **ghiaccio** di 40 mm
- ✓ Eccellente coefficiente termico **-0,29%/°C**
- ✓ 108 celle, 20,8 kg
- ✓ Alta efficienza del modulo, fino a 22%

Silk® Rhino 440W

- ✓ resistenza a sfere di **ghiaccio** di 45 mm
- ✓ Spessore del **vetro maggiorato**
- ✓ 108 celle, 26 kg
- ✓ Resistente fino a **7000 Pa** ai carichi di neve grazie alle **2 barre aggiuntive** in alluminio





WASHPANEL: ROBOT PER IL LAVAGGIO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

CON OLTRE 250 ROBOT AUTOMATICI INSTALLATI IN ITALIA E GERMANIA, IL GRUPPO PROPONE SEMPRE DI PIÙ L'UTILIZZO DI SOLUZIONI SMART PER RENDERE AUTONOMA LA MANUTENZIONE ORDINARIA. SEMPRE DI PIÙ WASHPANEL COLLABORA CON AZIENDE INSTALLATRICI PER L'INTEGRAZIONE DI QUESTI ROBOT PER IL LAVAGGIO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



14 anni fa, nel periodo di massimo sviluppo del settore fotovoltaico in Italia, Washpanel si è posta un obiettivo ambizioso, ossia mantenere in perfetta efficienza un impianto fotovoltaico.

Inizialmente, la mancata conoscenza ed esperienza sull'importanza di mantenere sempre pulita la superficie del vetro dei pannelli fotovoltaici ha trascurato questo aspetto che a oggi viene preso sempre più in considerazione sia dal punto di vista di mantenimento e recupero dell'efficienza dell'impianto sia dal punto di vista della buona manutenzione.

Il progetto di Washpanel nasce quindi nel 2010 e sussiste di una automazione in grado di rendere completamente autonomo, dal punto di vista manutentivo, un impianto fotovoltaico di media potenza posto sopra un tetto con gravi problematiche di scarsa pulizia che si possono verificare soprattutto in acciaierie, fonderie, mangimifici, allevamenti, raffinerie, zone di escavazione etc.

OLTRE 12 MODELLI

Dal 2012 Washpanel S.r.l. è una delle principali aziende nella produzione e vendita di robot e sistemi semi-automatici o manuali per il lavaggio degli impianti fotovoltaici, sia a tetto che a terra, esportando i suoi prodotti in tutto il mondo. Il continuo investimento in ricerca e sviluppo ha portato alla realizzazione di oltre 12 modelli, dai robot fissi su falda completamente automatici, ai sistemi portatili per campi fotovoltaici, ai sistemi semplici manuali che facilitano e velocizzano il processo di lavaggio dell'impianto. Inoltre le certificazioni rilasciate da uno dei principali enti certificatore, TUV, attesta l'incolumità dell'utilizzo dei robot sul pannello, contemporaneamente alla certificazione dei più importanti produttori di pannelli come Jinko, Longi, Q Cells, First Solar e con i principali produttori di tracker come Nextracker, Array, First Solar e Sunpower.

La presenza nelle principali fiere del settore, nazionali ed internazionali (Solarexpo - KEY Energy - Intersolar DE e USA, Solarpowerint USA) ha reso i nostri prodotti punto di riferimento del settore per il lavaggio degli impianti fotovoltaici.

Lo sviluppo da parte dei più grossi EPC, di impianti fotovoltaici verso

altri paesi su zone desertiche e relative problematiche, hanno portato allo sviluppo di soluzioni certificate anche in Dry Mode collaborando i più grossi player del settore come Enel Green Power.

Inoltre, l'azione diretta come servizio di lavaggio tramite Washpanelservice.com con circa 375 MW in gestione nel nord est e come partner di supporto a grossi O&M, ci permette di dare una maggiore garanzia sulla validità dei nostri prodotti essendone i primi utilizzatori.

Il lavaggio, a differenza dello sfalcio, richiede delle macchine specifiche in funzione della tipologia dell'impianto. Avere macchine appropriate per affrontare questo tipo di manutenzione nel più breve tempo possibile e agevolmente è diventato strategico.

EFFICIENZA NEL TEMPO

In base alla nostra consolidata esperienza pratica di lavaggio con misurazioni nel tempo, possiamo dare delle indicazioni di massima sulle perdite di efficienza che vanno dal 3% al 14% - 18% in funzione della tipologia di settore. Nei campi fotovoltaici standard in condizioni ottimali in mezzo a campi agricoli, una perdita del 3% se lavati annualmente, altrimenti

I MODELLI DI PUNTA

I modelli sviluppati da Washpanel coprono totalmente le svariate esigenze del settore:

- **Serie Auto**, soluzione fissa completamente automatica a tetto con eventuale software di supervisione (Washvisor) per il monitoraggio su installazioni con numerosi robot. Il robot è un "vestito su misura" in funzione della configurazione dell'impianto con larghezze fino a 14 metri. Risiede in un parcheggio di stazionamento dove si ricarica in attesa di eseguire il ciclo di lavaggio quando piove o gestendo un impianto di pioggia artificiale.



questo valore sale a un 5% il 2° anno fino ad arrivare a un 7% per poi stabilizzarsi dal terzo anno in poi. Nel settore agricolo (allevamenti) misuriamo valori che vanno da un 7% nell'avicolo, 8-10% settore bovino, 10-14% settore suino.

Nel settore industriale dipende dalla produzione dell'azienda stessa, chiaramente fonderie ed acciaierie hanno un impatto importantissimo sullo sporco dell'impianto e di conseguenza sulla perdita di resa nonostante siano aziende energivore con a oggi una forte propensione sempre più al green.

In questi ultimi casi però la frequenza del lavaggio fa la differenza in quanto dopo il lavaggio si ritorna ad ottenere il 100% dell'efficienza nominale dell'impianto recuperandone anche il 7-8% in funzione dei casi, ma se dopo un mese ritorna tutto grigio come prima del lavaggio significa che per mantenere quel 7% si dovrebbe fare 12 lavaggi o più in funzione della gravità dello sporco. Ne consegue che se il costo del servizio di lavaggio annulla il vantaggio economico. In questa direzione, la soluzione robotizzata automatica diventa strategica come soluzione di manutenzione. Con oltre 250 robot automatici installati in Italia e Germania, questi numeri dimostrano la tendenza di andare sempre più verso l'impianto autonomo della manutenzione ordinaria.

Sempre di più Washpanel collabora con aziende installatrici per l'installazione o la predisposizione dei robot di lavaggio su nuovi impianti.



• **Serie EVO**, robot semiautomatici per campi fotovoltaici di potenze importanti, posti sulla falda da due operatori e spostati da fila a fila. Avanzamento autonomo con sensori di arresto per fine fila. Funzionamento con batteria al Litio in assoluto silenzio con regolazione della velocità di avanzamento in funzione di quanto sporco è l'impianto.



• **Serie Free**, soluzioni semiautomatiche per impianti piani con max 10° di inclinazione radiocomandati dall'operatore;



• **Serie MM o MMV**, soluzioni manuali per impianti shed a tetto o campi fotovoltaici di potenza modeste ~1 MW. Le macchine sono poste dall'operatore sulle file o tetto da lavare e vengono gestite manualmente con una autonomia delle batterie di 8h. L'operatore rimane sempre sul colmo in sicurezza presso la linea vita. Pressione dell'acquedotto senza idropulitrici e in assoluto silenzio senza motori a scoppio.



• **Serie EVO Custom**, progettate in collaborazione con i principali produttori di tracker o pannelli (serie 2-3-4- e nuova serie 6) anche in Dry Mode.



Entra nel nostro network di installatori ed *EPC contractor*

Siamo alla ricerca di aziende che operino a **livello industriale** con impianti fotovoltaici da **almeno 300kW**. Garantiamo solidità finanziaria, flessibilità e certezza nei pagamenti e operiamo per garantire ai nostri interlocutori l'ottimizzazione dei guadagni.



**CANDIDATI
SUL SITO**

renantis.com/it/campagne/installatori/

 **Renantis**



GENERTEC ITALIA E CMC EUROPE ITALY: UN PONTE INNOVATIVO NEL FOTOVOLTAICO TRA ITALIA E CINA

IL GRUPPO CELEBRA QUEST'ANNO 30 ANNI DI PRESENZA IN ITALIA E, PER FESTEGGIARE IL TRAGUARDO, IL 4 MARZO HA TENUTO UN EVENTO CON I MAGGIORI STAKEHOLDER DEL SOLARE ITALIANO E CINESE. GRAZIE ALL'APPROCCIO DI GENERTEC, CHE SI BASA SU PARTNERHIP DI LUNGO TERMINE, MOLTI FORNITORI ASIATICI DI TECNOLOGIE PER IL SOLARE STANNO TROVANDO SBOCCO IN EUROPA E A LIVELLO NAZIONALE



Nel cuore dell'industria fotovoltaica, l'Italia ha recentemente ospitato un evento che segna una tappa significativa nella cooperazione internazionale nel settore delle energie rinnovabili. Il 4 marzo 2024, Genertec ha catalizzato l'attenzione del settore, orchestrando il suo primo evento di alto livello con una partecipazione straordinaria che ha unito i maggiori stakeholder del fotovoltaico italiano e cinese. L'iniziativa ha rappresentato un momento di incontro senza precedenti tra culture, saperi, e istituzioni, delineando una strada comune verso l'accelerazione di una trasformazione energetica sostenibile, nell'interesse supremo del nostro pianeta.

Genertec, un colosso industriale partecipato dal governo cinese con una storia di successi globali, celebra quest'anno tre decenni di presenza in Italia. La società ha funto da vero e proprio ponte tra l'Italia e la Cina, consolidando relazioni commerciali e culturali tra i due Paesi e posizionandosi come pioniere nel settore delle energie rinnovabili. La piattaforma di Genertec in Italia rappresenta un unicum nel panorama fotovoltaico nazionale. La capacità di offrire agli operatori del mercato un accesso senza precedenti al mercato cinese - dalla componentistica alle attività di costruzione - è resa possibile grazie all'elevato livello istituzionale. Questo posizionamento unico permette di garantire la qualità e l'affidabilità dei servizi offerti, facendo di Genertec il partner ideale per chiunque operi nel settore fotovoltaico italiano.

In un mercato globale sempre più competitivo e complesso, i rapporti strategici tra Genertec e i fornitori cinesi stanno dimostrando di essere un elemento cruciale per lo sviluppo dell'industria fotovoltaica, soprattutto nel contesto italiano. L'approccio di Genertec, che va oltre il semplice scambio commerciale, si basa sulla fiducia e sulla costruzione di partnership solide nel lungo termine. I fornitori cinesi, consapevoli delle difficoltà del mercato italiano, hanno trovato in Genertec un partner affidabile che non solo li accompagna nel processo di ingresso nel mercato italiano, ma li introduce in un contesto complesso e sfaccettato, fornendo conoscenze approfondite del settore e delle dinamiche locali. Questo approccio ha permesso a Genertec di

emergere come un ponte vitale tra due mondi, facilitando la penetrazione dei fornitori cinesi in un mercato italiano ricco di opportunità ma anche di sfide uniche.

L'OFFERTA

L'offerta di Genertec si distingue per la sua efficacia in tutti gli ambiti delle energie rinnovabili. Con una solida struttura operativa radicata in Italia, la società vanta competenze che spaziano dal procurement alla progettazione, passando per la gestione dei magazzini e il supporto ai distributori. La capacità di operare come EPC tramite la società del gruppo CMC Europe Italy su progetti di utility scale consente di gestire in modo ottimale i rapporti con i fornitori cinesi e di relazionarci efficacemente con player internazionali di pari standing. Con una presenza sempre più dominante nel settore delle energie rinnovabili, CMC Europe Italy sostiene progetti rilevanti in Europa occidentale e meridionale. La società agisce sia come co-sviluppatore che come appaltatore EPC, dimostrando un'eccellente capacità di gestione che si estende dalla progettazione alla messa in opera sul campo.

Genertec segue l'intera filiera del fotovoltaico fino alla messa in servizio, sviluppando iniziative, anche greenfield, con i nostri partner locali, acquisendo progetti a vari stadi di sviluppo e sostenendoli tecnicamente e finanziariamente fino all'ottenimento delle autorizzazioni necessarie, promuovendo lo sviluppo dei territori che ci ospitano.

SINERGIE VINCENTI

La sinergia tra le varie sedi e i partner locali è un elemento fondamentale del successo di CMC Europe Italy. Questa collaborazione prende forma grazie alla sinergia con Genertec Italia e CMC Europe KFT, la capofila ungherese per i progetti di investimento e EPC in Europa, e consente una gestione ottimizzata dei progetti, garantendo standard qualitativi elevati in ogni fase del processo. Inoltre, il Gruppo si distingue per la sua solidità finanziaria e la capacità di garantire attrezzature di prima qualità, preferendo fornitori bancabili di rico-

nosciuta affidabilità. L'impegno verso la qualità è testimoniato dalle certificazioni ISO, che confermano l'aderenza ai più elevati standard di gestione aziendale e ambientale. Questo impegno si traduce in un'operatività sicura e efficiente, fondamentale per la realizzazione di progetti complessi nel settore delle energie rinnovabili.

La conoscenza dettagliata del settore, consente a CMC Europe Italy di comprendere appieno gli obiettivi a lungo termine dei proprietari di impianti. Questa prospettiva unica si rivela preziosa nella definizione di strategie efficaci per la gestione e l'ottimizzazione degli impianti nel tempo.

Ma CMC Europe Italy non si limita alla gestione di progetti. La società si impegna anche attivamente nel promuovere l'innovazione e la collaborazione nel settore delle energie rinnovabili. Tra i temi affrontati durante l'evento del 4 marzo, vi è stato un focus particolare sulla partnership italo-cinese nel commercio di tecnologie e materiali fotovoltaici. Inoltre, sono stati esplorati i modelli di business emergenti. Gli esperti del settore hanno esplorato le prospettive di crescita del mercato EPC utility scale e analizzato le sfide legate alla riduzione dei costi, all'evoluzione tecnologica e alla crescente concorrenza.

INVESTIMENTI IN CRESCITA

Inoltre, l'agrivoltaico si sta affermando sempre più come una soluzione sostenibile. Durante l'evento, sono state esplorate le pratiche migliori e le opportunità nel settore dell'agrivoltaico, analizzando i vantaggi ambientali, economici e sociali di questa sinergia innovativa.

Gli investimenti nel settore fotovoltaico continuano a crescere, sostenuti da incentivi governativi e miglioramenti tecnologici. Gli esperti hanno esplorato le prospettive di investimento nel settore degli impianti fotovoltaici, analizzando le tendenze di mercato, come i sistemi di accumulo dell'energia, i modelli di finanziamento e le opportunità di crescita.

Genertec invita tutti gli operatori del settore fotovoltaico italiano a esplorare le opportunità che Genertec Italia e CMC Europe Italy possono offrire. La presenza in Italia del gruppo non è solo un ponte commerciale con la Cina, ma un canale privilegiato verso un futuro energetico sostenibile, in cui l'innovazione e la collaborazione internazionale giocano un ruolo chiave. Con Genertec, l'Italia non è semplicemente destinata a essere un partecipante nel mercato globale delle energie rinnovabili, ma un protagonista attivo e influente.

In un mondo che guarda con sempre maggiore urgenza alla sostenibilità ambientale, Genertec Italia si pone all'avanguardia dell'innovazione nel fotovoltaico, promuovendo un modello di business che coniuga performance industriale e responsabilità ecologica. L'evento del 4 marzo ha rappresentato solo l'inizio di questo entusiasmante percorso. Il gruppo è pronto a costruire, insieme agli operatori del settore fotovoltaico italiano, un futuro energetico più pulito, efficiente e sostenibile.



A INTERSOLAR EUROPE RIFLETTORI SULL'AGRIVOLTAICO

IN OCCASIONE DELLA FIERA, IN SCENA A MONACO DI BAVIERA DAL 19 AL 21 GIUGNO 2024, OLTRE 50 AZIENDE PRESENTERRANNO PROGETTI AGRIVOLTAICI E LE PIÙ RECENTI TECNOLOGIE PER SISTEMI DI MONTAGGIO, TRACKER E SOLUZIONI SPECIALI PER QUESTO SETTORE

Il settore agrivoltaico sta assistendo a un'ampia crescita, spinta dagli ambiziosi obiettivi dell'UE di installare circa 750 GW di energia solare entro il 2030. I tradizionali impianti fotovoltaici su tetto e a terra si stanno sviluppando troppo lentamente, in parte a causa di conflitti di utilizzo delle superfici. L'agrivoltaico, quindi, acquisisce enorme rilevanza con il suo concetto di utilizzo del suolo duale. Soprattutto in Italia, la sua applicazione sta diventando sempre più popolare. Attualmente sono installati 14 GW di agrivoltaico in tutto il mondo, con paesi al di fuori dell'Europa, tra cui Giappone, Cina e alcuni stati degli Stati Uniti, che dominano gran parte del mercato. In Germania, secondo uno studio dell'Istituto Fraunhofer per i sistemi energetici solari (ISE), se si installasse agrivoltaico anche solo sul 4 per cento della superficie agricola utilizzata, si potrebbe approvvigionare l'intero Paese di

elettricità. I chiari vantaggi dell'agrivoltaico risiedono nel doppio rendimento. L'azienda Schletter Solar GmbH, produttore di sistemi di montaggio ed espositore a Intersolar Europe 2024, indica come valore 80% più 80%: in un impianto agrivoltaico, la componente fotovoltaica fornisce l'80% di rendimento solare rispetto a un tradizionale impianto fotovoltaico a terra, mentre allo stesso tempo l'80% della superficie agricola rimane utilizzabile. I doppi rendimenti consentono agli agricoltori di diversificare le fonti di reddito e quindi di gestire la propria attività in modo redditizio. Sempre più importanti sono anche gli effetti positivi sulla resa agricola in un'epoca di crisi climatica, in quanto l'ombreggiamento e la protezione da eventi meteorologici estremi possono favorire i raccolti. Tre affermati modelli di agrivoltaico — impianti sollevati da terra, impianti a inseguimento e impianti verticali — offrono opzioni flessibili per diverse applicazioni agricole, tra cui orticoltura e viticoltura, terreni seminativi e pascoli.

Tra le sfide dell'agrivoltaico vi è la collaborazione tra le parti coinvolte nei progetti. Affinché i modelli di business funzionino, occorre concordare la partecipazione e la distribuzione dei ruoli nel progetto degli investitori solari, degli sviluppatori dei progetti, degli agricoltori e, nel caso di terreni affittati, dei proprietari dei fondi. Soprattutto l'agricoltore deve essere coinvolto attivamente per continuare a garantire la produzione agricola.

Sono molti i Paesi dell'UE che ora promuovono l'agrivoltaico: nell'aprile 2023 il governo italiano ha avviato un programma di incentivi da 1,7 miliardi di euro per installare 1,04 GW di agrivoltaico entro giugno 2026. Anche la Germania sta pianificando vaste sovvenzio-



ni con il "pacchetto solare I", in base al quale gli impianti sollevati da terra riceveranno un proprio segmento nelle gare d'appalto. La Francia ha fatto da apripista con gli appalti per l'agrivoltaico lanciati già nel 2017. L'Europa ospita impressionanti progetti agrivoltaici, tra cui un impianto da 8,7 MWp in una coltivazione di lamponi nei Paesi Bassi e un gigantesco impianto da 135 MW in Sicilia tra fichi e olive. La Germania contribuisce con un parco solare verticale da 20 MW e un progetto agrivoltaico da 79 MW per uova biologiche da galline allevate all'aperto. Intersolar Europe 2024 ha sposato la tendenza "impianti agrivoltaici" e mira a promuovere questa applicazione decisiva per il futuro. La fiera specialistica si tiene dal 19 al 21 giugno 2024 presso Messe München, nell'ambito di The smarter E Europe. Oltre 50 aziende, tra cui SunFarming GmbH, REM TEC S.R.L., BayWa r.e. AG e Zimmermann PV-Stahlbau GmbH & Co. KG, presenteranno progetti agrivoltaici e le più recenti tecnologie per sistemi di montaggio, tracker e soluzioni speciali per l'agrivoltaico. Tra gli espositori, anche alcuni istituti di ricerca, come l'AIT Austrian Institute of Technology GmbH e l'Istituto Fraunhofer per i sistemi energetici solari (ISE).



**X HALF CUT N-TYPE
TOPCON CELLS
430 - 580 Wp
fino al 22.45% di efficienza**

**15 YEARS
PRODUCT
WARRANTY** **25 YEARS
LINEAR
WARRANTY** **MADE IN
EUROPE**

www.sunergsolar.com



TRANSIZIONE ENERGETICA

ENERGIA IN CITTÀ: DISPONIBILE IL NUMERO DI MARZO/APRILE 2024

È disponibile il nuovo numero di marzo/aprile 2024 di *Energia in Città*. L'intervista principale del nuovo numero vede come protagonista Stefano Nassuato, Chief Sales Officer di Regalgrid Europe, che illustra le strategie del gruppo veneto – che recentemente ha anche lanciato una nuova configurazione aziendale, con la nascita di tre nuove società – soprattutto in relazione allo sviluppo delle comunità energetiche rinnovabili. Spazio poi a un approfondimento sul tema dell'illuminazione pubblica, che mette in primo piano una selezione di aziende che presentano alcune interessanti case history; così come diversi Comuni impegnati con nuovi piani per riprogettare le proprie infrastrutture dedicate alla pubblica illuminazione. Non mancano ampi spazi dedicati alle diverse best practice, ai bandi regionali e nazionali e ai finanziamenti in tema di efficientamento energetico, ai dati (con un focus sulla mobilità elettrica e sulle installazioni pubbliche grazie a i dati Motus-E e agli aggiornamenti delle attività degli enti locali e delle aziende con le pagine delle news).



INQUADRA IL
QR CODE O
CLICCA SOPRA
PER SCARICARE
L'ULTIMO
NUMERO IN PDF



NEWS

FOXESS LANCIA LA NUOVA WALL BOX LITE SERIES CON MODALITÀ ENERGY SAVING

FoxEss ha introdotto nel proprio catalogo di prodotti dedicati all'e-mobility la nuova wall box Lite Series Ev Charger, caratterizzata da un design compatto e progettata per garantire massima efficienza e affidabilità. Il dispositivo supporta la connettività via Bluetooth o via Wi-Fi grazie a cui è possibile gestire tutte le operazioni di ricarica tramite app dedicata. La Lite Series prevede la modalità Energy Saving per ridurre i consumi e consente la gestione sia tramite ricarica autenticata sia Plug n' Play, oltre che prevedere il montaggio a muro oppure su pillar. La wall box Lite Series non è l'unica novità di FoxEss, che inserisce a catalogo anche la versione socket della A Series: dispositivo ideale per la ricarica in AC ad accesso pubblico grazie alle protezioni IP55 e IK08 che lo rendono idoneo anche per installazioni outdoor, oltre alla possibilità di ottimizzare la ricarica utilizzando l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico. Lev-charger consente anche di programmare la ricarica in base agli orari in base alle tariffe più convenienti.



CITY GREEN LIGHT ACQUISISCE TERMOTECNICA SEBINA

City Green Light ha perfezionato l'accordo per l'acquisto di Termotecnica Sebina, azienda specializzata nella progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti tecnologici, meccanici, elettrici, opere speciali e infrastrutture, che nell'ultimo bilancio disponibile ha generato un giro d'affari di quasi 20 milioni di euro. L'operazione consente a City Green Light di ampliare la propria offerta nel settore degli impianti tecnologici per soluzioni energetiche integrate per edifici pubblici e privati. Termotecnica Sebina è attiva dal 1976 nel campo della progettazione, realizzazione, manutenzione e costruzione di impianti tecnologici, meccanici, elettrici, speciali ed opere edili, spaziando dalla costruzione di nuovi edifici alla riqualificazione di strutture esistenti, dalla conversione di spazi funzionali alla manutenzione di complessi costruttivi, fino ad arrivare ad assumere il ruolo di general contractor. Con sede a Costa Volpino (provincia di Bergamo), ha un organico di 81 dipendenti. Al 31 dicembre 2022 ha generato ricavi per 19,9 milioni di euro, in crescita del 8,2% rispetto ai 18,4 milioni di euro al 31 dicembre 2021.



ALESSANDRO VISENTIN,
CEO DI CITY GREEN LIGHT

E.ON PROPONE IL PIANO "LUCE NOTTI CARICHE" CON TARIFFA IN F3 A 0,09 EURO AL KWH

E.ON ha pensato ad un nuovo piano tariffario per rendere ancora più conveniente l'utilizzo di un veicolo elettrico. Si chiama "Luce notti cariche" che prevede un costo dell'energia nella Fascia F3 (ovvero dalle 23 alle 7 del mattino dal lunedì al sabato) pari a 0,0996 euro al kWh. Nella fascia oraria F1, dalle 8 alle 19, il costo sale a 0,1320 euro, mentre nella fascia F2 (dal lunedì al venerdì dalle 7 alle 8 e dalle 19 alle 23) il costo è di 0,1284 euro al kWh. Ai costi della componente "Energia" vanno aggiunti gli oneri di regolazione, i costi di trasporto e gestione del contatore, gli oneri di sistema e le imposte. E.ON prevede inoltre il pagamento di un corrispettivo di 108 euro all'anno per punto di prelievo, a cui si aggiunge la voce "mercato capacità" dell'importo di 24 euro all'anno per punto di prelievo.





IREN: 10 MILIONI DALL'EUROPA PER LO SVILUPPO DI PROGETTI SU SOSTENIBILITÀ ENERGETICA ED ECONOMIA CIRCOLARE



La Commissione Europea, tramite il programma Horizon Europe, finanzia i progetti EU-Dream e ReBioCycle di cui Iren è partner. Il finanziamento complessivo ammonta ad oltre 10 milioni di euro. In particolare il progetto EU-Dream si focalizzerà sull'integrazione dell'intelligenza

artificiale nella domotica. L'obiettivo è quello di sperimentare dispositivi regolabili da remoto con algoritmi di intelligenza artificiale, al fine di massimizzare l'autoconsumo di energia prodotta da fonti rinnovabili. Il fine sarà anche quello di facilitare l'immissione in rete delle stesse attraverso logiche di demand-response. Durerà 42 mesi e vedrà l'allestimento di sei Living Lab in altrettanti Paesi europei. Il Gruppo Iren lavorerà principalmente sul Living Lab italiano insieme a organismi di ricerca e università del territorio. Realizzerà in pratica un'area in cui testare elettrodomestici, colonnine di ricarica delle auto elettriche e impianti fotovoltaici. Lo scopo è quello di analizzare flessibilità, interoperabilità, governabilità da remoto e usability per il consumatore. Il secondo progetto si occuperà invece di sviluppare modelli innovativi di recupero delle bioplastiche dai rifiuti e il loro riutilizzo. Durerà 48 mesi e si avvarrà della cooperazione di 20 partner da sette nazioni. Il Gruppo Iren partecipa al progetto occupandosi dello sviluppo e test di un impianto di separazione delle bioplastiche dal flusso di rifiuti plastici provenienti dalla raccolta differenziata. L'attività sarà svolta nell'impianto di riciclo plastiche di Borgaro Torinese. Qui dei selettori ottici, governati da algoritmi di intelligenza artificiale per il riconoscimento di immagini, controllano un braccio robotico per separare le bio-plastiche dagli altri rifiuti plastici e avviarle poi al riciclo.

NEXT MOBILITY EXHIBITION: APPUNTAMENTO DALL'8 AL 10 MAGGIO IN FIERA MILANO



La seconda edizione di NME – Next Mobility Exhibition – manifestazione dedicata a mezzi, soluzioni, politiche e tecnologie per un sistema di mobilità sostenibile (Fiera Milano 8/10 maggio 2024 in contemporanea con l'altra manifestazione, Transpotec Logitec, dedicata ad autotrasporto e logistica) è stata presentata ieri, 5 marzo, in occasione di un incontro stampa.

Organizzata da Fiera Milano, NME – di cui la rivista Energia in Città di Editoriale Farlastrada e media partner – ha il supporto di Agens (Agenzia confederale dei trasporti e servizi), Anav (Associazione nazionale autotrasporto viaggiatori) e Asstra (Associazione Trasporti), le tre associazioni che insieme rappresentano il 95% del mercato italiano del trasporto pubblico. Si tratterà di una tre giorni che metterà al centro dell'attenzione l'innovazione tecnologica di mezzi e sistemi di trasporto chiamati a rispondere alle sfide poste dalla Comunità Europea: transizione energetica, transizione digitale e riorganizzazione della struttura organizzativa, con il fine ultimo di spostare una quota modale della mobilità privata al trasporto pubblico locale.

serie
X.Store

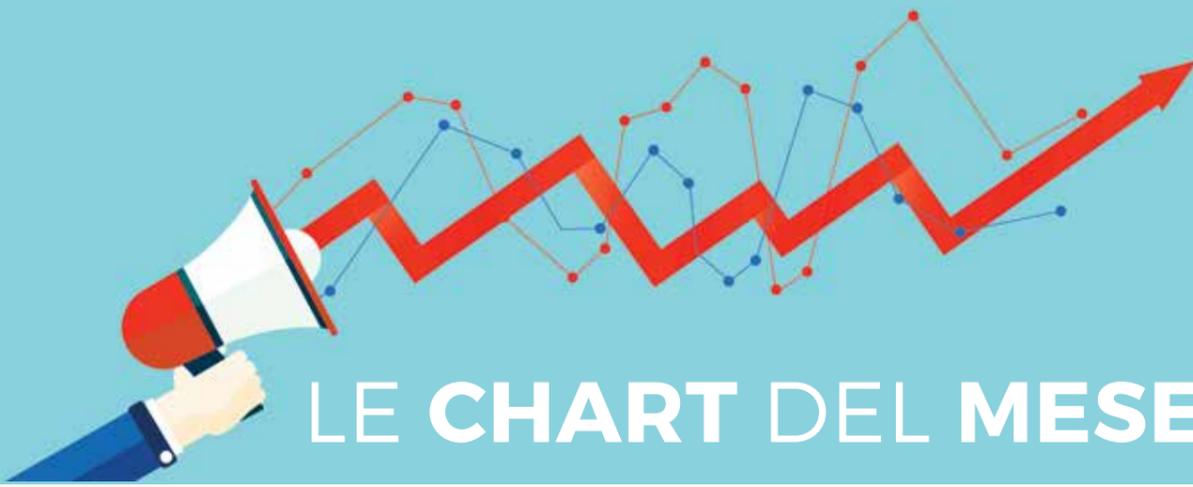
La nuova forma
dell'energia
Ideale
per la casa

Sistema di accumulo
con struttura modulare
progettato
per uso residenziale.

atonstorage.com

ATON
GREEN STORAGE

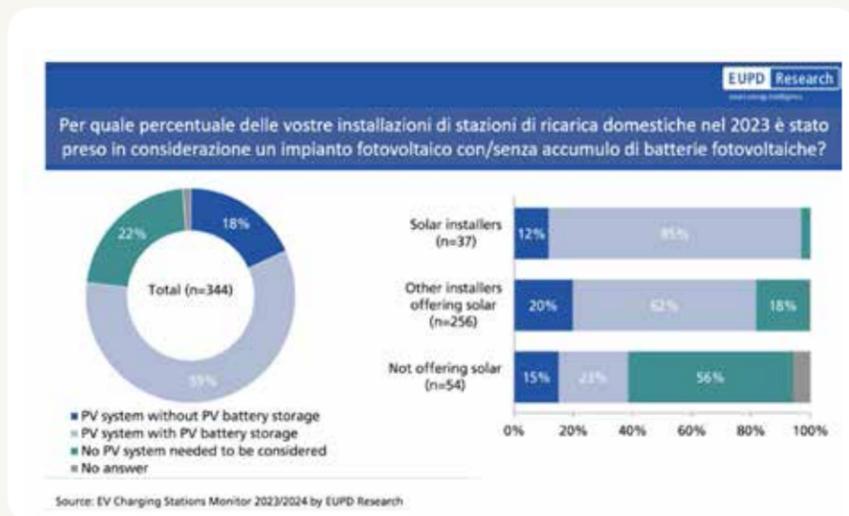




LE CHART DEL MESE

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

Installazioni wall box per auto elettriche e impianti FV: una grande sinergia



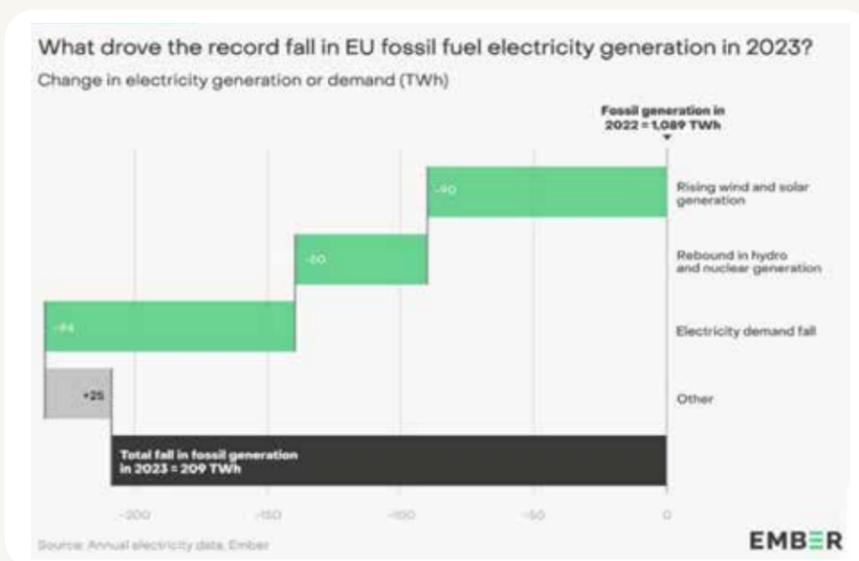
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

KEY 2024: espositori e presenze totali alla fiera di Rimini



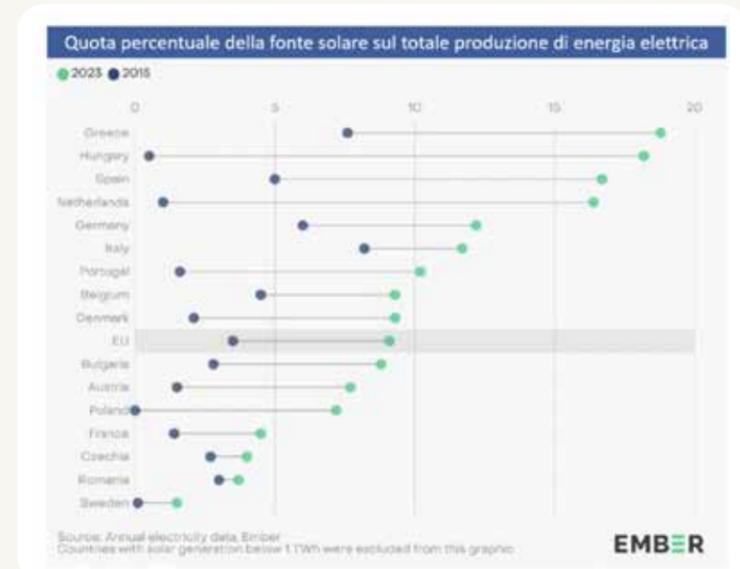
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Analisi delle cause di riduzione della produzione di energia elettrica da fonti fossili nel 2023



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

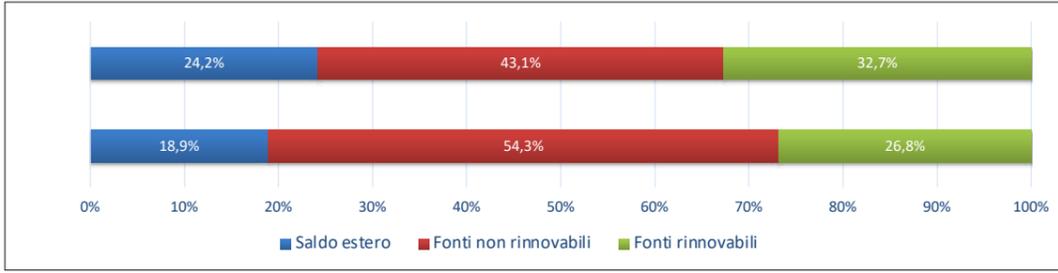
Quota della fonte solare sul totale produzione di energia elettrica nei Paesi europei dal 2015



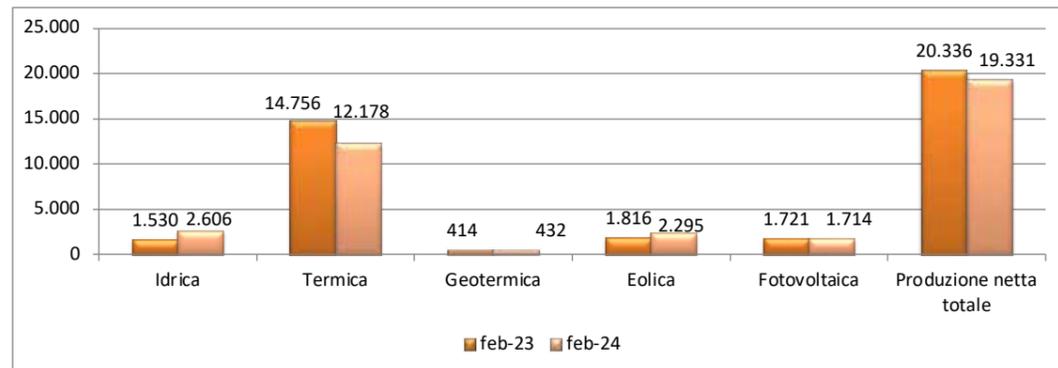
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Numeri e trend

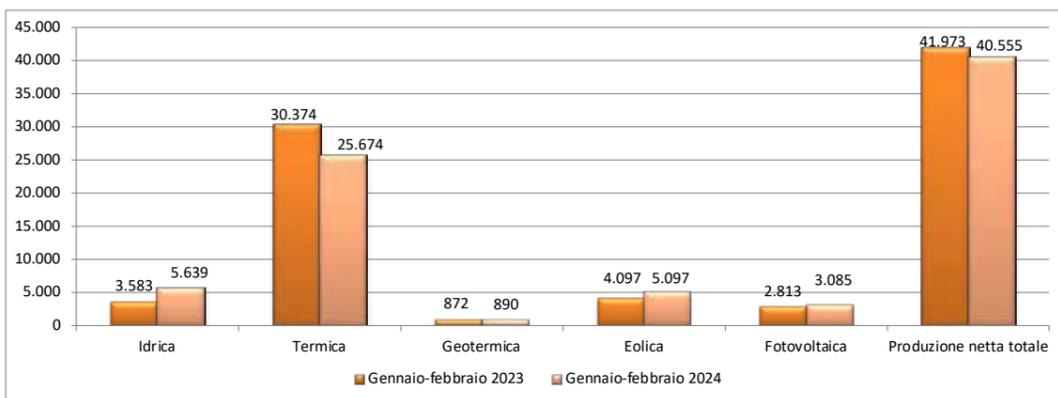
Composizione fabbisogno energetico in Italia



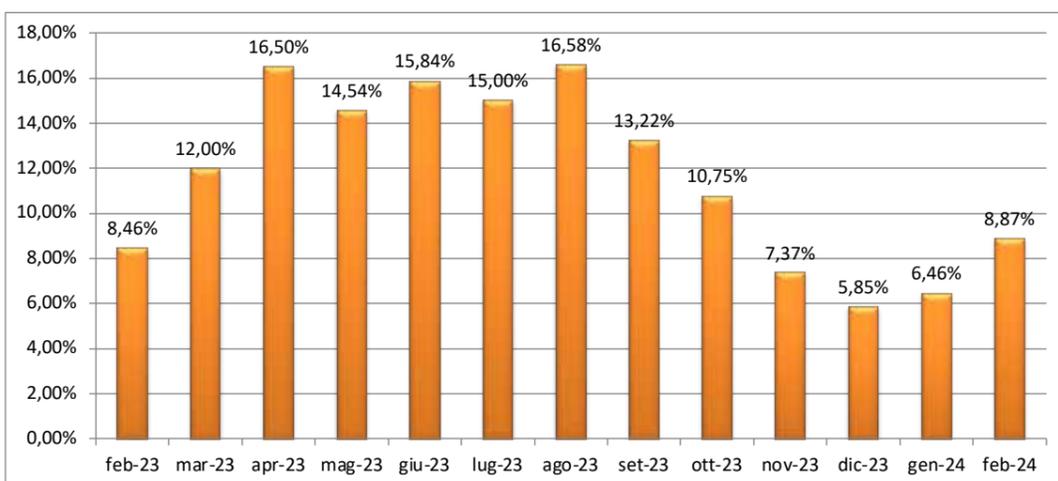
Febbraio 2023 e Febbraio 2024: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Gennaio-febbraio 2023 e Gennaio-febbraio 2024: 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

Sonepar Italia, azienda leader nel mercato della distribuzione di materiale elettrico, parte del Gruppo internazionale Sonepar, è presente sul territorio nazionale con una rete capillare di 161 punti vendita in 17 regioni, 5 centri distributivi e oltre 2300 dipendenti, con un fatturato 2023 di oltre 1,5 miliardi di euro. Sonepar Italia vende prodotti e soluzioni nei settori: Energie Rinnovabili, Automazione industriale, Power Distribution, Soluzioni Connesse, Illuminazione, Installazione Civile, Climatizzazione e Termoidraulica, Cavi, Attrezzature e Materiale di consumo.

Il nostro modello organizzativo è pensato per garantire massima efficienza: oltre alle due Business Area, ci avvaliamo di tre Business Unit, le unità operative che riuniscono le diverse specializzazioni del mercato elettrico. Ogni Business Unit ha un team dedicato e focalizzato sullo sviluppo delle proprie linee di prodotto, offrendo competenze, consulenze e servizi su misura per la clientela. Le nostre Business Unit sono tre: INDUSTRY, BUILDING e SUSTAINABILITY. Questa organizzazione ci consente di essere flessibili e competitivi sul mercato, garantendo il massimo della qualità e della completezza nel servizio e nell'offerta.

BUSINESS UNIT SUSTAINABILITY

La **Business Unit Sustainability** propone soluzioni integrate per il comfort e il risparmio energetico. Servizi come consulenza tecnica e progettazione degli impianti che producono energia pulita, aiutando i clienti a essere sempre più green. L'area della climatizzazione e termoidraulica si occupa dei sistemi per ambienti residenziali, commerciali e industriali, con focus sul benessere termico e la qualità dell'aria, tramite l'utilizzo di tecnologie avanzate.



ENERGIE RINNOVABILI
Energia secondo natura



Piano Transizione 5.0: chiedi supporto a Sonepar

Ci impegniamo a supportare le imprese nei loro progetti di innovazione, in linea con il piano **Transizione 5.0**, offrendo una vasta gamma di prodotti e servizi che mirano alla riduzione dei consumi energetici.

Vieni a trovarci nei nostri punti vendita oppure scrivici a sustainability@sonepar.it

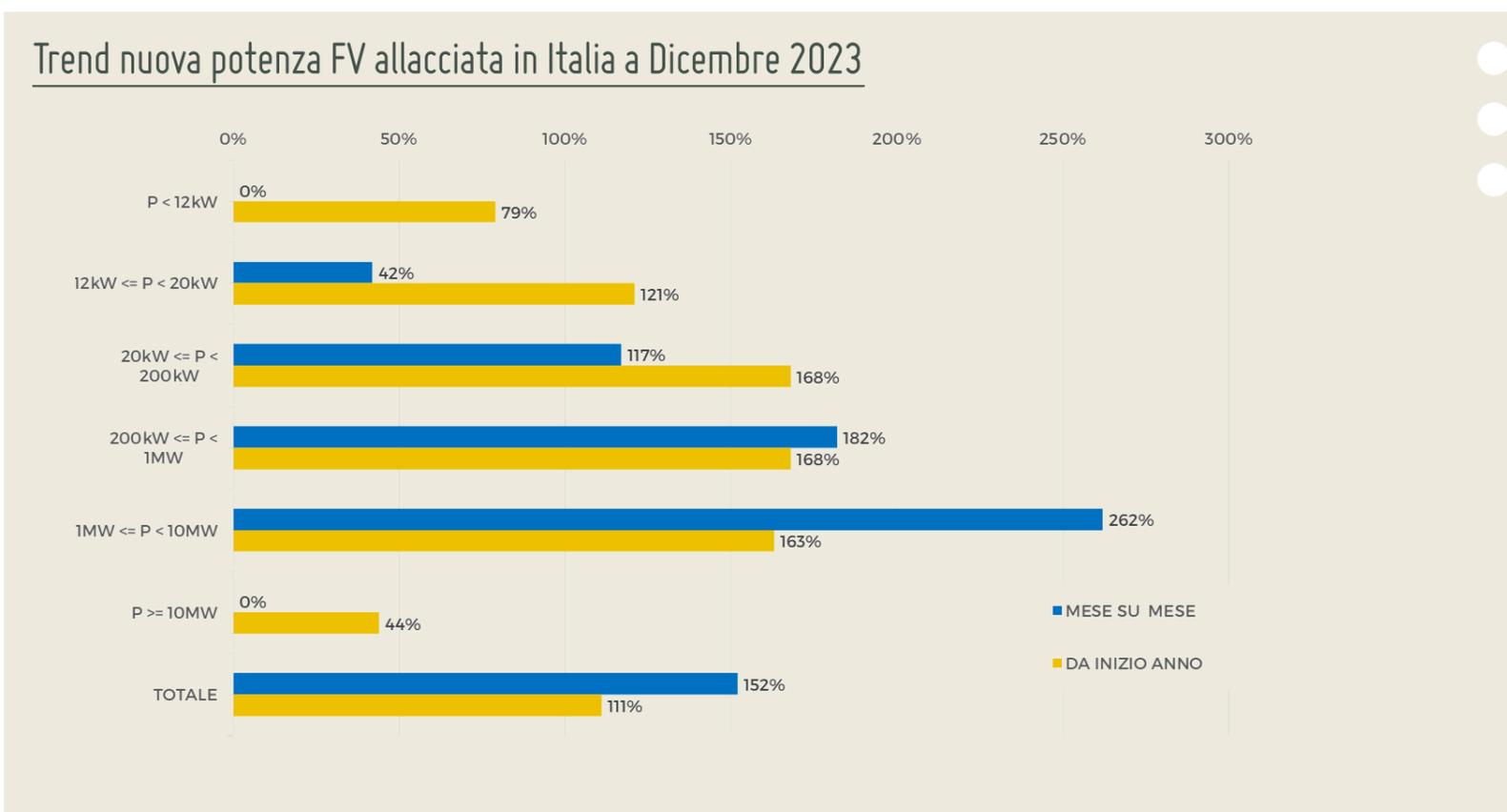
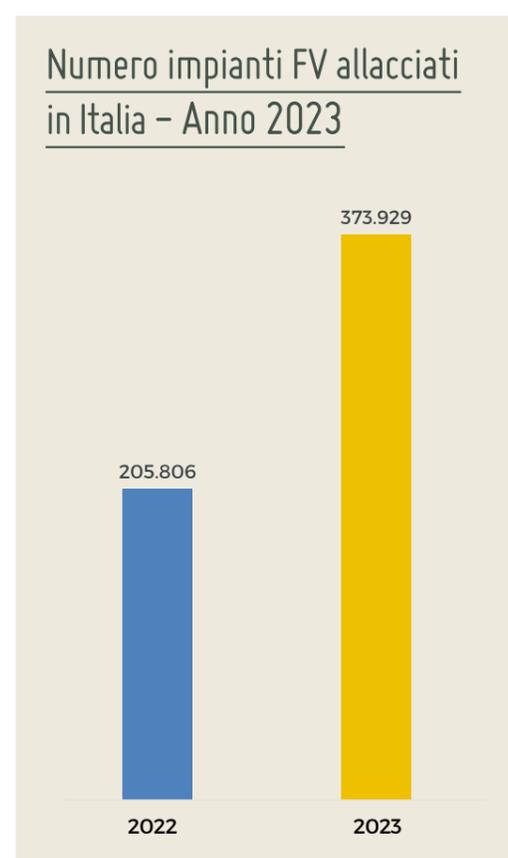
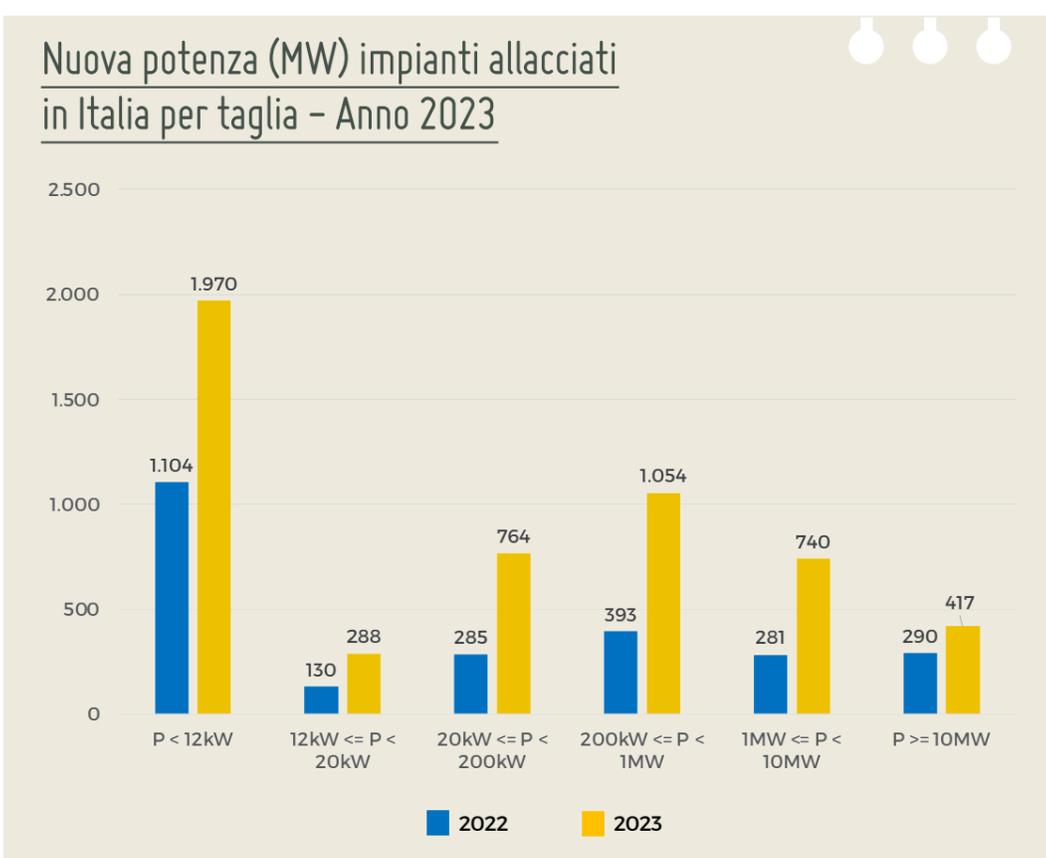
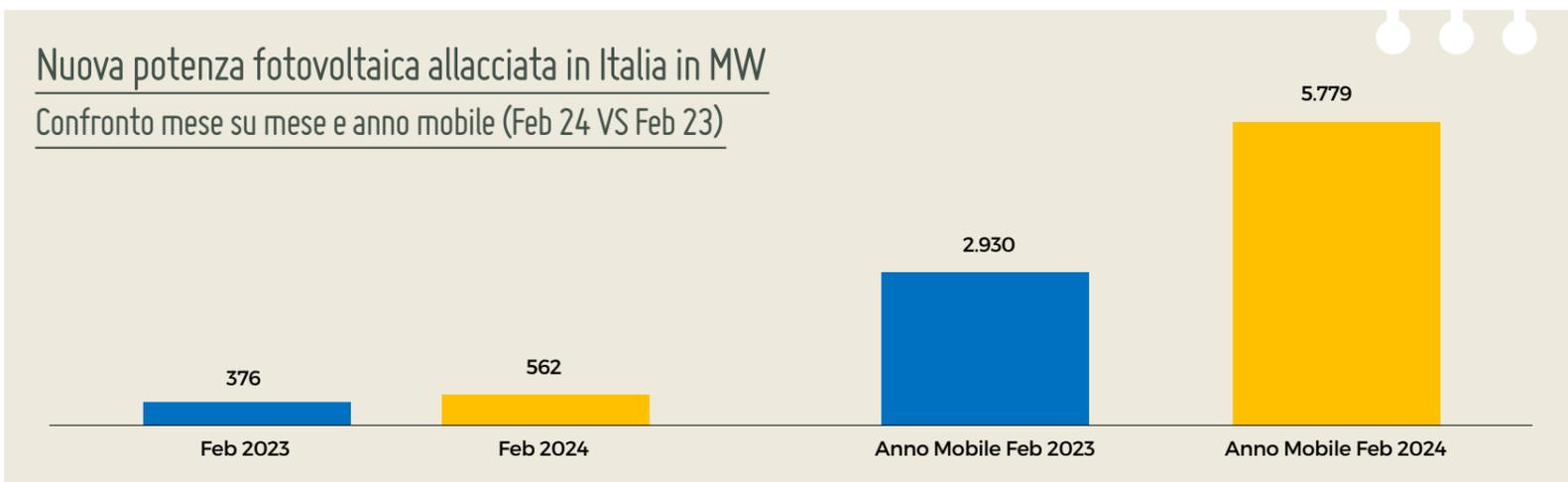


Sede legale ed amministrativa:
Riviera Maestri del Lavoro 24, 35127 Padova
sonepar.it

Seguici su



Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata





FOTOVOLTAICO

Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	341 GW (+43%) Settembre 2023	
Trendforce	351 GW (+31%) Settembre 2023	
Bloomberg	444 GW (+76%) Marzo 2024	574 GW (+29%) Febbraio 2024
Wood Mackenzie	358 GW (+55%) Gennaio 2024	353 GW (-1,4%) Gennaio 2024
IEA	390 GW (+20%) Gennaio 2024	400 GW (+2,5%) Gennaio 2024

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	55,9 (+42,9%) Dicembre 2023	62 GW (+11%) Dicembre 2023
Wood Mackenzie	45 GW Luglio 2023	
PV Info Link	64 GW Luglio 2023	

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2023	2024
SolarPower Europe	95-120 GW (+45%) Giugno 2023	
Bloomberg	217 GW Marzo 2024	268 GW (+23,5%) Marzo 2024
China's National Energy Administration	87,4 GW (+60%) Gennaio 2023	220 GW Marzo 2024

FOTOVOLTAICO

INVERTER
PANNELLI FOTOVOLTAICI
BATTERIE ACCUMULO
PENSILINE E STAZIONI
DI RICARICA ELETTRICHE

Batterie ed Inverter



Pannelli fotovoltaici

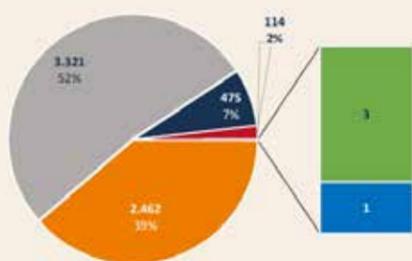


Stazioni di ricarica elettriche



Storage in Italia

Capacità connessa per classe di impianto FV associato (MWh)

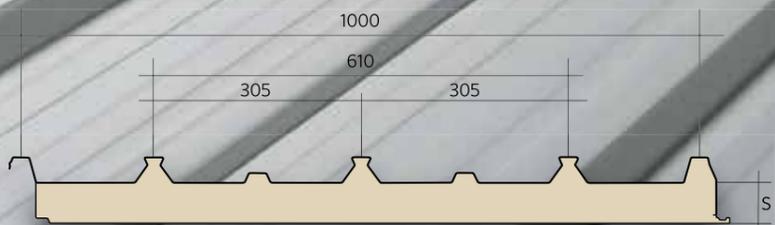


Classi di impianto FV	C (MWh)	N. SdA	P del SdA (MW)	C media (kWh)
P ≤ 6 kW	2.462	264.600	1.295	9,30
6 < P ≤ 13 kW	3.321	233.679	1.582	14,21
13 < P ≤ 20 kW	475	17.288	224	27,45
20 < P ≤ 500 kW	114	3.336	64	34,28
P > 500 kW	3	20	2	161,37
P > 1.000 kW	1,2	3	0,7	405,33
TOT	6.376	518.926	3.168	12,29

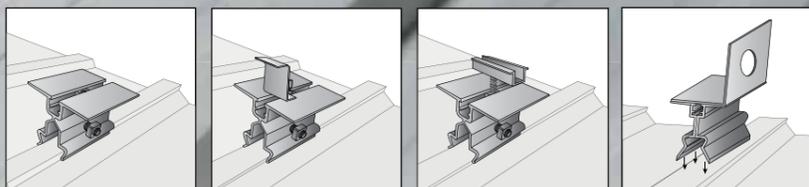
Dati aggiornati al 31/12/2023 riferiti esclusivamente a SdA associati ad impianti FV. Fonte: Dati Gaudi.

CONTATTACI
PER INFORMAZIONI,
Tel. +39 0172 96074

PANNELLO COIBENTATO



KIT STAFFAGGIO AL PANNELLO



- 1 Staffa in alluminio di aggancio al pannello
- 2 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio per moduli
- 3 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio Omega per moduli
- 4 Morsetto ferma-neve

PANNELLI COIBENTATI PREDISPOSTI PER LA POSA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

- ✓ ACCOPPIATA CON IDONEO KIT DI MONTAGGIO
- ✓ SI EVITANO I PROFILI CORRENTI IN ALLUMINIO
- ✓ NON È PIÙ NECESSARIO FORARE LA COPERTURA



unimetal.net

Torre San Giorgio CN - Via Circonvallazione Giolitti, 92
unimetal@unimetal.net - Numero Verde 800 577385

Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B, DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

PRIMO PIANO

- Comunità energetiche ai blocchi di partenza (gennaio/febbraio 2024)
- Fotovoltaico italiano: il ruolo della distribuzione specializzata per la ripartenza del mercato (gennaio/febbraio 2024)
- Loversupply di moduli spinge i listini al ribasso (dicembre 2023)
- Così le utility ripartono dopo il Superbonus (novembre 2023)
- Grandine: aumentano i rischi per i moduli FV (ottobre 2023)
- Produzione moduli FV: è scontro Europa-Cina (ottobre 2023)
- Fotovoltaico C&I: la crescita non si ferma (settembre 2023)
- Intersolar Europe: un'edizione di successo (luglio/agosto 2023)
- Comunità energetiche e autoconsumo collettivo (luglio/agosto 2023)
- Moduli: continua il calo dei prezzi (giugno 2023)
- Il FV di taglia residenziale conviene ancora (maggio 2023)
- Cessione crediti e sconto in fattura: gli effetti dello stop (aprile 2023)
- Cessione dei crediti: arriva lo stop definitivo; (marzo 2023)
- FV galleggiante, una valida alternativa (marzo 2023)
- 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)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

- Formazione: un valore aggiunto per aziende e clienti (gennaio/febbraio 2024)
- Tracker: soluzioni per ogni segmento (dicembre 2023)
- Revamping: quante opportunità per gli EPC (novembre 2023)
- La transizione energetica chiede sistemi di storage evoluti (ottobre 2023)
- Tutti i vantaggi della perovskite alogenata (ottobre 2023)
- Moduli Bipv, quando il fotovoltaico incontra l'architettura (settembre 2023)
- Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)
- Il monitoraggio conquista il segmento residenziale (giugno 2023)
- I pompaggi idroelettrici aiutano la transizione energetica (maggio 2023)
- Storage: i newcomers innescano una guerra di prezzi (maggio 2023)
- Tutti i plus dell'agrivoltaico (aprile 2023)
- FV commerciale e industriale: cresce l'attenzione verso i servizi O&M (marzo 2023)
- La tecnologia TOPcon rilancia i moduli bifacciali (gennaio/febbraio 2023)
- 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

- Anteprima KEY 2024 (gennaio/febbraio 2024)
- La lenta ma costante avanzata degli inverter ibridi (dicembre 2023)
- Moduli: marketing mirato per valorizzare l'offerta (novembre 2023)
- E-mobility: le prospettive del mercato (ottobre 2023)
- Distributori: così si affronta l'overstock (settembre 2023)
- Storage: l'offerta di prodotto e i servizi di assistenza (luglio/agosto 2023)
- Intersolar Europe: verso un nuovo record di presenze (giugno 2023)
- Moduli: l'innovazione continua a correre (maggio 2023)
- Inverter trifase: più innovazione contro lo shortage (aprile 2023)
- Prima edizione di 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

- Come strutturare una comunità energetica (gennaio/febbraio 2024)
- Smaltimento: regole più chiare e qualche nodo da sciogliere (dicembre 2023)
- Finisce l'era dello scambio sul posto (dicembre 2023)
- Tutte le novità della direttiva Red 3 (novembre 2023)
- Aree idonee e incentivi per rilanciare i grandi impianti (ottobre 2023)
- Il decreto Parco Agrisolare è legge (settembre 2023)
- Nuove regole per le connessioni: Arera avvia la consultazione (settembre 2023)
- Le tappe normative delle CER (luglio/agosto 2023)
- Agrivoltaico: nuovi incentivi in arrivo (giugno 2023)
- Decreto Pnrr: ecco le principali semplificazioni (maggio 2023)
- UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV (aprile 2023)
- FV: Le nuove semplificazioni nel DL Pnrr
- 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)

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



SALONE DELL'AGRIVOLTAICO

SEE YOU
IN RIMINI 8-10
MAY 2024

MACFRUT
2024



Powered by

KEY THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Providing the future

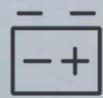
RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

SCOPRI DI PIÙ





SOLUZIONI PER LO STOCCAGGIO DI ENERGIA ALL-IN-ONE PER APPLICAZIONI C & I



Rendi l'approvvigionamento energetico più flessibile e affidabile



Sistema integrato di energia solare e batteria, facile da installare e trasportare



Riduci i costi energetici della tua azienda



+39 324 286 4300



italy@saj-electric.com



GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



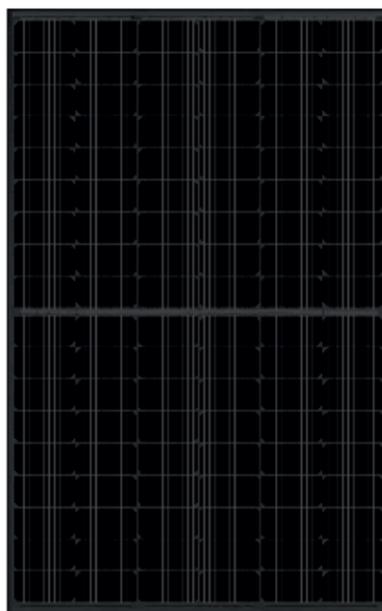
Speciale Inverter

- MERCATO: L'IMPORTANZA DEL SERVICE
- VETRINA: SERVIZI E PRODOTTI DI PUNTA



Generate, utilizzate e immagazzinate facilmente l'energia solare

BU ENERGY offre tutto ciò che serve per fornire ai vostri clienti un sistema fotovoltaico completo e per utilizzare l'energia solare in modo efficiente e intelligente.



Scoprite il mondo dell'energia solare con il sistema di accumulo all-in-one RPI-LVA610S

Caratterizzato da un design compatto, il nuovo sistema di accumulo all-in-one RPI-LVA610S distribuito da BU Energy consente di risparmiare tempo e costi di installazione. Sicuro ed affidabile, è stato progettato per una gestione ottimale sia della produzione di energia fotovoltaica sia del consumo di energia elettrica di casa tua.

BU ENERGY offre un portafoglio prodotti completo e integrato, sia per uso domestico sia per piccole e medie imprese. In qualità di partner del settore, formiamo gli installatori sulla corretta gestione dei nostri prodotti. Un'installazione semplice e sicura è infatti il prerequisito per un utilizzo ottimale delle nostre soluzioni.



L'inverter **333/350K** di CPS ha ottenuto la **CERTIFICAZIONE CEI 0-16**



Efficiente

- **12/15 MPPTs** con efficienza massima del 99%
- Eccellenti prestazioni anche a temperature elevate, piena potenza fino a **45°C**



Smart

- Funzione Q@night per la compensazione notturna della Potenza reattiva
- Monitoraggio intelligente delle stringhe basato sulla scansione e diagnosi della curva I-V



Sicuro

- Grado di Protezione IP66 & C5
- Sistema completo di monitoraggio della rete e di protezione
- PID (Potential Induced degradation)
- Interruttore CC motorizzato e intelligente interruzione sganciamento rapido e automatico in caso di guasto



FIND US ON LINKEDIN



+39.350.1299539
service.italy@chint.com
Chintpower.Italy@chint.com

FIMER



The new FIMER is back!

Un portafoglio di soluzioni innovative e sostenibili, tutte 100% Made in Italy.

UNO-DM



REACT 2



PVS-10/33



PVS-50/60



PVS-100/120



PVS-175



PVS980



Residenziale

Con una vasta gamma di soluzioni innovative e sostenibili per il settore fotovoltaico, tutte rigorosamente "Made in Italy", FIMER ha recentemente presentato due importanti novità: **PowerUNO** e **PowerTRIO**, inverter ibridi mono e trifase con sistema di accumulo, e l'innovativo inverter ibrido trifase ad alta potenza **PVS-75/125**.

L'annuncio dei nuovi inverter, sviluppati appositamente per i segmenti Residenziale e C&I (Commercial & Industrial), arriva in concomitanza con la piena ripresa della produzione di inverter ed il rilascio di ulteriori investimenti nella capacità produttiva, che garantiranno la disponibilità delle nuove soluzioni già nei prossimi mesi.

Commerciale

Contestualmente al lancio delle novità è stato notevolmente potenziato anche il servizio di assistenza post-vendita.

Ad assicurare infatti la soddisfazione dei clienti saranno il call center dedicato, i ridotti tempi di intervento, e la disponibilità di ricambi.

Utility





NEW

RESIDENZIALE

PowerUNO, PowerTRIO e PowerX, la nuova soluzione fotovoltaica con accumulo.

Inverter ibridi di nuova generazione, **PowerUNO** (monofase) e **PowerTRIO** (trifase) saranno disponibili in varie potenze, da **2.0 a 6.0 kW** per il monofase e da **4.0 a 10.0 kW** per il trifase. **PowerX** è la risposta di FIMER alle crescenti richieste di sistemi di storage. Questo sistema di batterie modulare offre la possibilità di espandere la capacità di accumulo in qualsiasi momento.



NEW

C&I

PVS-75/125, il nuovo inverter ibrido trifase ad alta potenza.

Con tre taglie di potenza - **75 kW, 100 kW e 125 kW** - e fino a 12 MPPT, il nuovo inverter ibrido trifase PVS-75/125 offre una serie di funzioni innovative come la curva IV in tempo reale ed il rilevamento Arc Fault. Pensato per soddisfare i requisiti di qualsiasi progetto fotovoltaico, garantisce rapida installazione e facile manutenzione.

Un servizio di assistenza post-vendita organizzato per garantire la massima soddisfazione dei nostri clienti.



- Il numero verde **800.990.444** è attivo e operativo dal lunedì al venerdì, dalle 08:30 alle 17:00, per l'apertura di segnalazioni o per richiedere supporto.
- Attraverso il portale FIMER Community - disponibile all'indirizzo <https://fimercommunity.force.com> - puoi gestire autonomamente le tue segnalazioni e rimanere costantemente aggiornato sull'avanzamento della pratica, sulla data prevista di intervento e sullo stato della spedizione dell'ordine.
- Il nostro servizio di assistenza e riparazione garantisce un supporto rapido, anche sui modelli PVI 10.0/12.5-TL-OUTD o TRIO-20/27.6-TL-OUTD.
- Abbiamo disponibilità di moduli di potenza da 55 kW e 67 kW destinati ai consolidati inverter centralizzati modulari Central Plus PVI-55/330, Plus PVI-134/400 e moduli da 350 kW e 390 kW destinati agli inverter centralizzati della serie ULTRA, con tempi di consegna ridotti.



Seguici sui nostri canali social



fimer.com

Individua rapidamente
gli errori e le
sottoperformance



Vantaggi

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

www.solar-log.com

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



Sommario



Pag.8

Inverter: quando i servizi fanno la differenza

Pag.12

L'offerta dei principali player

pag.32 ALPHAESS

pag.29 ATON GREEN STORAGE

pag.20 BU ENERGY

pag.16 CHINT POWER SYSTEM

pag.16 ENERGY SPA

pag.28 ENTRADE

pag.31 FIMER

pag.26 FOXESS

pag.26 FRONIUS

pag.14 GOODWE

pag.22 GROWATT

pag.26 HBA

pag.31 HYXIPOWER

pag.20 INGETEAM

pag.34 ISC

pag.24 KEHUA

pag.28 KOSTAL

pag.28 KSTAR

pag.30 LG

pag.24 LG ELECTRONICS

pag.27 LIVOLTEK

pag.29 PEIMAR

pag.32 QCELLS

pag.30 RIELLO SOLARTECH

pag.23 SAJ

pag.14 SENEK

pag.25 SIGENERGY

pag.16 SLENERGY

pag.20 SMA

pag.22 SOLAREEDGE

pag.32 SOLARMG

pag.27 SOLAX

pag.23 SOLIS

pag.25 STI REPAIR

pag.33 SUNGROW

pag.34 SWATTEN

pag.24 VIESSMANN

pag.30 WECO

pag.33 WESTERN CO

pag.22 ZCS



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



ANTAI
Tracker



Grandi Storage



Inverter, Batterie, Moduli Fotovoltaici, Grandi storage, Tracker, Strutture, Pompe di calore, Componentistica



800 82 25 13



www.forniturefotovoltaiche.it
segreteria@forniturefotovoltaico.it



Forniture Fotovoltaiche
Via Taranto, 10 Matera



INVERTER: QUANDO I SERVIZI FANNO LA DIFFERENZA

EFFICIENZE ELEVATE, PERFORMANCE OTTIMIZZATE, DESIGN COMPATTO, PESO RIDOTTO E FACILITÀ DI INSTALLAZIONE DIMOSTRANO LA MATURITÀ TECNOLOGICA DEI CONVERTITORI. SEBBENE CI SIA ANCORA MARGINE DI SVILUPPO IN TAL SENSO, QUELLO CHE IDENTIFICA I PRODUTTORI OGGI E CONTRIBUISCE ALLA LORO COMPETITIVITÀ SUL MERCATO È IL VALORE DEL SERVICE. NE SONO UN ESEMPIO APP, AGGIORNAMENTI SOFTWARE, TEAM DI SUPPORTO A DISPOSIZIONE DI INSTALLATORI ED END USER E CORSI DI FORMAZIONE. E IN FUTURO SI VA VERSO L'INTEGRAZIONE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE, CON ALGORITMI IN GRADO DI APPRENDERE LE ABITUDINI DI CONSUMO E SUGGERIRE COMPORTAMENTI PIÙ VIRTUOSI

DI MONICA VIGANÒ

Negli ultimi dieci anni si è assistito a notevoli progressi tecnologici per quanto riguarda gli inverter grazie alla maggior compattezza, alla notevole riduzione di peso, ma soprattutto alla facilità di installazione e di configurazione, così come al miglioramento dei sistemi di comunicazione e di monitoraggio. Attualmente dunque, da un punto di vista tecnologico, l'inverter è considerato uno strumento maturo. Ciononostante non mancano innovazioni periodica-

mente proposte dai principali produttori mondiali. Così come è corretto dire che tanti sono i margini di sviluppo ulteriore. Tuttavia quello che oggi fa la differenza per un produttore di inverter è rappresentato dai servizi che può offrire agli installatori ma anche ai clienti finali. In riferimento agli installatori, a farla da padrone sono i team di supporto che devono garantire al tecnico disponibilità e possibilità di consulto da remoto in qualsiasi momento nel caso di guasti o anomalie ma

anche per fugare dubbi relativi alla prima installazione. Lato cliente finale, invece, sempre più importanti sono app e customer service che possono contribuire al miglioramento della user experience semplificando, ad esempio, l'interpretazione dei dati di produzione del sistema fotovoltaico. E nel futuro, ci si aspetta un affondo rilevante dell'intelligenza artificiale, che potrebbe contribuire all'ottimizzazione dei consumi del cliente finale, automatizzando il funzionamento dell'impianto



Ogni scelta possibile

Scopri il pacchetto
residenziale completo di
LG Energy Solution



Prime



LG enblock C



SLH Inverter

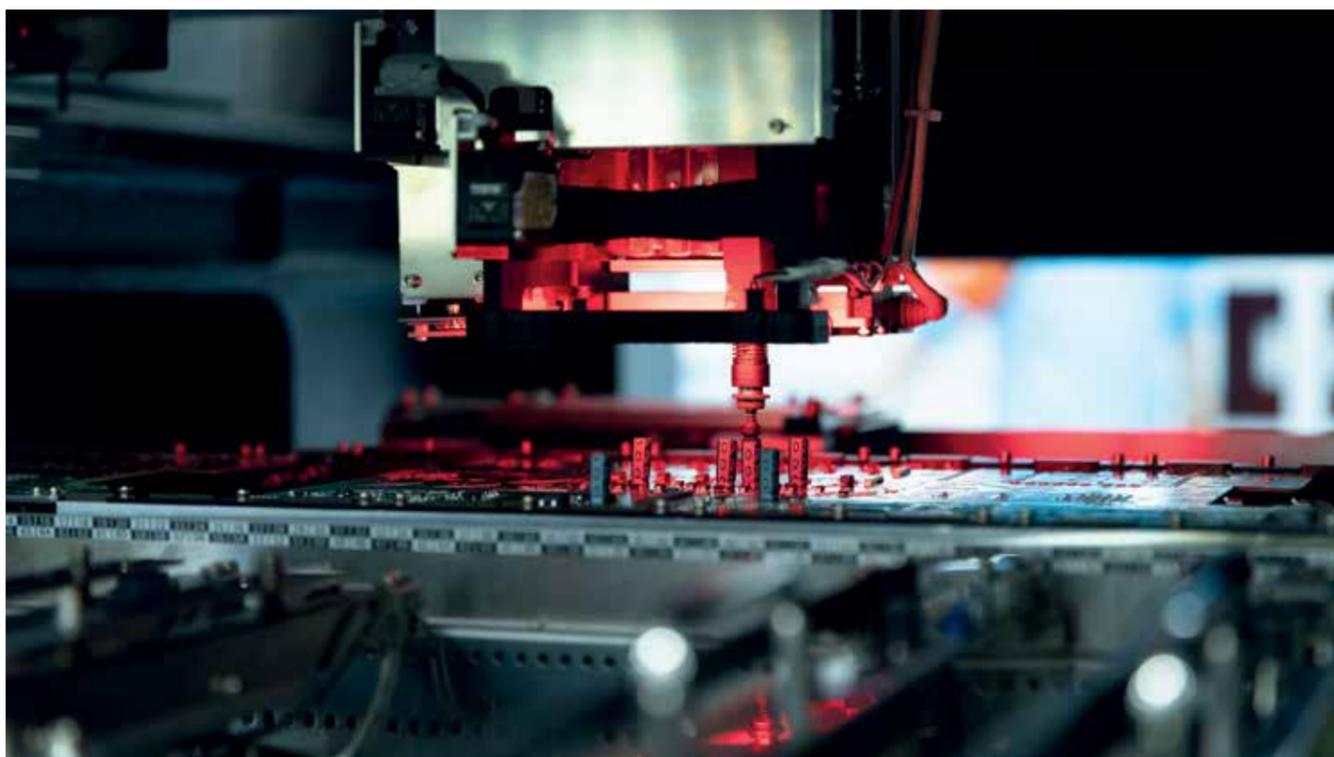


SHH Inverter

**Sistemi
Residenziali**



Scannerizza per
saperne di più



SEBBENE GLI INVERTER ABBIANO RAGGIUNTO UNA CERTA MATURITÀ TECNOLOGICA, CI SONO ANCORA MARGINI DI SVILUPPO SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA L'UTILIZZO DI COMPONENTI ELETTRONICHE PIÙ PERFORMANTI NELLE FUNZIONI MAGGIORMENTE CRITICHE COME LE CONNESSIONI

fotovoltaico e dei sistemi a esso connessi tramite l'apprendimento di abitudini comportamentali. Semplificando e ottimizzando, di conseguenza, anche il ruolo di consulente dell'installatore.

ECONOMIA CIRCOLARE E COMPONENTISTICA

Come già accennato, gli inverter hanno raggiunto una certa maturità. Anche perché componenti e software sono in grado di dialogare tra loro in modo veloce e fluido riducendo la percentuale di errori e malfunzionamenti. «Gli inverter oggi raggiungono già efficienze al 99%, quindi da un punto di vista tecnologico il mercato offre prodotti ad altissimi livelli», dichiara Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation division di ZCS. «Anche la densità di potenza ha raggiunto dei valori impensabili fino a qualche anno fa. Oggi vantiamo inverter piccoli in termini di dimensioni ma con potenze decisamente elevate». In questo panorama, però, c'è ancora margine di sviluppo. Infatti il mercato è in continua evoluzione e, sebbene sia innegabile la maturità raggiunta dall'offerta dei brand più affidabili e storici, è altrettanto vero che le possibilità di innovazione tecnologica non sono certo esaurite. I principali produttori di inverter sono sempre in cerca di soluzioni che possano garantire efficienze migliori, riduzione di pesi e ingombri e una maggiore affidabilità. «Si può ancora lavorare sul miglioramento del rendimento e quindi utilizzare componenti elettroniche ancora più performanti che diano la possibilità di raggiungere standard qualitativi in termini di prodotto e materiale ancora più elevati», commenta Maurizio Tortone, product manager di Riello Solartech. C'è spazio di innovazione anche in termini di economia circolare e quindi in riferimento ai processi produttivi degli inverter e alla loro durata. «SMA in questo senso ha ricevuto riconoscimenti nel 2022 e nel 2023 in quanto azienda tra le più sostenibili in Europa e anche come una delle più attente al controllo delle emissioni di anidride carbonica durante i processi di lavoro», ha spiegato Massimo Bracchi, regional sales director home solution South Europe per SMA Solar Technology. Secondo Enrica Francesca Creti, service leader di Solis Italia, «attualmente ciò che identifica i produttori di inverter più proattivi è innanzitutto l'utilizzo di componenti di qualità elevata, soprattutto quelli critici come connessioni o IGBT. In secondo luogo fa la differenza la gestione innovativa del processo produttivo, con tutta la fase di controllo e test finale del prodotto».

SEMPRE PIÙ INTEGRATI E PERFORMANTI

A livello di prodotto, tra le più recenti innovazioni spicca l'apertura degli inverter a nuove potenze e il crescente successo che sta riscuotendo lo storage in ambito commerciale e industriale. La diffusione di inverter ibridi, siano essi abbinati a soluzioni residenziali o commerciali, richiede ai produttori di trovare un buon compromesso tra la gestione della tensione di produzione e la gestione della carica/scarica della batteria di accumulo. In termini di performance, gli inverter hanno margine di sviluppo anche in funzione della loro integrazione in sistemi complessi come le comunità energetiche e i sistemi di domotica. «L'utilizzo sempre più diffuso di inverter ibridi intelligenti integrati a sistemi di accumulo ha permesso il passaggio dall'integrazione del semplice impianto fotovoltaico domestico, all'abbinamento anche con pompe di calore ibride o elettriche per il riscaldamento della casa e persino con sistemi di ricarica per veicoli elettrici sfruttando al massimo l'autoconsumo dell'energia elettrica domestica», spiega ad esempio Paolo Cigognetti, direttore commerciale Italia di Ingeteam. Infine altre innovazioni riguardano la garanzia sulle prestazioni nel lungo periodo, una migliore tolleranza sulle variazioni esterne e il future proofing. «Per esempio, gli inverter GoodWe mantengono produzione ed efficienze sotto le condizioni climatiche più difficili, offrono più flessibilità di funzionamento con tensioni di start-up più bassi e sono già tutti compatibili con moduli bifacciali», sostiene Valter Pische, country and sales manager Italy di GoodWe. Un miglioramento delle performance degli inverter deriva anche dalla standardizzazione di funzioni AfcI per detezione e spegnimento intelligente di archi di corrente e di funzioni di recupero PID e anti PID.

I SERVIZI ALL'INSTALLATORE

Accanto a queste innovazioni tecnologiche, degni di nota sono i servizi che i produttori di inverter offrono a installatori e clienti finali. Si può dire che oggi ciò che fa la differenza per i produttori di inverter è proprio il servizio offerto ai suoi vari interlocutori. In primo luogo è da citare il servizio pre vendita che risulta fondamentale per fornire all'installatore partner tutte le informazioni necessarie per dimensionare correttamente il progetto, in funzione del profilo di consumo energetico dell'utente finale e delle normative vigenti. Quasi tutti i produttori poi mettono a disposizione degli installatori un software di progettazione gratuito oppure la possibilità di contattare un team dedicato

per una consulenza in fase di studio dell'impianto. A seguire rilevante è il servizio post vendita, fondamentale per la fase di commissioning e per gestire eventuali malfunzionamenti. In questo contesto, pressoché tutti i produttori di inverter mettono a disposizione dell'installatore un supporto nella fase di messa in servizio. «Tra le difficoltà che riscontrano maggiormente i nostri clienti installatori spiccano le configurazioni della prima messa in servizio», dichiara Maurizio Tortone di Riello Solartech. «Poterli supportare assicura loro che tutti i componenti siano collegati e configurati correttamente. Aiutarli poi ad accedere al portale di supervisione li aiuta a identificare gli allarmi segnalati e a capire se è possibile intervenire da remoto».

In questo contesto, per le aziende di provenienza estera, si sta dimostrando sempre più importante la creazione di team locali che possano supportare gli installatori partner nella propria lingua madre. «Kstar sta crescendo sempre più nel mercato europeo e abbiamo deciso di investire in Italia con un nostro ufficio vendite e post vendite», spiega Beatrice Xiao, direttore commerciale di Kstar. «Essere vicini ai nostri clienti-partner utilizzando la stessa lingua e lo stesso fuso orario può permetterci di dare risposte più veloci e puntuali».

L'IMPORTANZA DEL MONITORAGGIO

Sempre nel post vendita, le aziende mettono a disposizione dell'installatore un accesso da remoto agli impianti su cui ha lavorato con la possibilità di modificare i parametri senza doversi recare dal cliente. In alcuni casi, questi software gestionali inviano all'installatore degli allarmi in caso di malfunzionamenti degli impianti da lui operati con l'invito a entrare in contatto con il cliente finale al fine di programmare un intervento manutentivo o di controllo.

La possibilità di controllare in tempo reale l'impianto fotovoltaico dei clienti attraverso dei sistemi di monitoraggio degli inverter è fondamentale tanto quanto il potersi interfacciare con un sistema rapido e di facile utilizzo. «I processi di monitoraggio, controllo e gestione da remoto degli inverter rappresentano un importante valore aggiunto per gli installatori e gli operatori del settore», commenta Paolo Cigognetti di Ingeteam. «Per gli installatori è fondamentale gestire le principali funzioni in modo semplice e rapido, dalla configurazione alla messa in servizio fino all'espletamento da remoto di tutti i servizi post-installazione come pratiche di connessione, aggiornamento firmware, ripristino blocchi, segnalazione e gestione dei guasti».

PAROLA D'ORDINE: FORMAZIONE

Tutti questi servizi sono un supporto all'installatore. Ma affinché egli sia adeguatamente qualificato e in grado di agire in autonomia, anche in risposta a richieste del cliente finale, riveste un'importanza indiscutibile la sua formazione tecnica. «L'installatore è una figura chiave perché è colui che sceglie il prodotto da proporre ai clienti», sostiene Maurizio Tortone di Riello Solartech. «Fornirgli gli strumenti per presentare il prodotto correttamente formandolo con corsi ad hoc aiuta notevolmente il business aziendale. D'altro canto risultare per l'installatore un'azienda presente e attenta rappresenta per lui la possibilità di efficientare il suo lavoro ed evitare perdite di tempo».

Per questo i produttori di inverter investono sempre più risorse nella creazione di percorsi di qualificazione professionale che sappiano formare tecnici in grado di trasferire al cliente finale la qualità dei prodotti, operare indipendentemente e soprattutto risolvere problematiche. «Presso gli uffici di Milano abbiamo installato device realmente funzionanti su cui i partner possono esercitarsi concretamente in attività di controllo, installazione, uso software e trouble shooting», spiega Massimo Bracchi di SMA Solar Technology.



il tuo partner per il
fotovoltaico

Consorzio per la gestione
fine vita di Apparecchiature
Elettriche Elettroniche,
Pile e Accumulatori

Registrando in E-cycle pagherai
in comode rate il 50% della trattenuta GSE
mantenendo inalterata la tua tariffa



Scopri come aderire al Sistema
Collettivo, diventa membro
del **Consorzio** e segui le nostre
comunicazioni



SCAN ME

Un Trust di garanzia
ed un Garante per il controllo,
un modo sicuro per tutelare
il tuo capitale



UNO SGUARDO AL SETTORE GRANDI IMPIANTI

Per il settore commerciale e le grandi installazioni, i produttori di inverter offrono una diversa gamma di servizi per rispondere a esigenze specifiche.

In generale, in questi ambiti viene spesso richiesto il supporto diretto del fornitore d'inverter in fase di commissioning, con un aiuto nella configurazione dell'impianto e nel dimensionamento di sistemi di energy storage che possono essere abbinati. Vengono richieste poi la gestione immediata dei malfunzionamenti con sostituzione celere dei componenti e l'analisi delle prestazioni offline, il tutto per garantire la continuità e diminuire le perdite di produzione. Vengono infine richiesti servizi di monitoraggio e gestione dell'impianto con possibilità di interfacciarsi con un service locale preparato. «La nostra azienda propone a installatori che operano nel segmento commerciale e industriale servizi di consulenza e progettazione, servizi di definizione di soluzioni personalizzate e infine supporto alle gestione del progetto durante l'intero processo di installazione, compreso il coordinamento con gli appaltatori, la programmazione e la logistica», spiega ad esempio Davide D'Alterio, Southern Europe director di SAJ. «Questo assicura un'esecuzione senza intoppi e un completamento tempestivo dei progetti commerciali e su scala industriale. Infine forniamo loro assistenza tecnica e manutenzione continua». A livello contrattualistico, invece, vengono di norma richiesti servizi aggiuntivi relativi alle garanzie ed alle performance. Le esigenze a cui questi servizi rispondono infatti sono legate alla produttività degli impianti. Infine, per quanto concerne le installazioni del segmento commerciale e utility scale, ci sono da considerare le tematiche inerenti alle diverse normative soprattutto per gli impianti in media e alta tensione.

LE ESIGENZE DELL'END USER

In ambito residenziale, il cliente finale è spesso attore protagonista degli interventi di installazione presso la sua abitazione. Per questo si rende necessario delineare alcuni servizi cui possa accedere per avere consulenza e supporto. Questa gamma servizi può contribuire in maniera importante alla competitività delle aziende che, così facendo, risultano direttamente contattabili dall'end user. E certamente questo agevola il rafforzamento della brand image e della brand awareness. Il cliente finale è supportato in prima battuta in fase di prevendita con il fine di aiutarlo nella scelta della configurazione di sistema migliore per massimizzare l'autoconsumo dell'energia autoprodotta. Nel post vendita invece si rende sempre più indispensabile la possibilità di contattare un centro servizi che possa fornire documentazioni o certificazioni, supporto nella gestione della strumentazione e assistenza in caso di malfunzionamenti. «Un cliente finale che sa dell'esistenza di un numero verde con operatori che rispondono a tutte le sue richieste si sente seguito ed assistito dal produttore e questo contribuisce ad aumentare la sua confidenza nel prodotto e a migliorare la sua esperienza», spiega Valter Pische di GoodWe. «Questo si traduce in una maggiore fidelizzazione ed estensione della fiducia nel prodotto ad altri utenti».

Sempre nel post vendita assumono importanza i servizi di monitoraggio di ultima generazione per controllare il funzionamento del proprio impianto in tempo reale. «Grazie a un sistema di monitoraggio di facile utilizzo si sente finalmente un protagonista della transizione energetica e può contribuire a migliorare il proprio auto-consumo direttamente con le proprie azioni», dichiara Paolo Cigognetti di Ingeteam. «Sicuramente la parte digitale è sempre più protagonista e permette di rendere la customer experience interattiva in un'ottica win-win». In linea con questo pensiero è quello di Beatrice Xiao di Kstar secondo cui «l'approccio del consumatore finale è molto più attivo rispetto a molti anni fa.



NEL POST VENDITA ASSUMONO IMPORTANZA I SERVIZI DI MONITORAGGIO DI ULTIMA GENERAZIONE CHE CONSENTONO AGLI INSTALLATORI DI ACCEDERE DA REMOTO AGLI IMPIANTI SU CUI HA LAVORATO, CON LA POSSIBILITÀ DI MODIFICARE I PARAMETRI SENZA DOVERSI RECARA DAL CLIENTE

I clienti sono interessati a conoscere e comprendere produzione e consumo. La tecnologia attuale permette tutto questo grazie alle app. Abbiamo notato, grazie a esse, un consumo energetico più consapevole da parte degli utenti finali e questo porta beneficio a tutti».

SOFTWARE E APP

Monitoraggio puntuale, software e assistenza sono tutti tasselli che migliorano l'esperienza di installatori e clienti finali e che permettono all'azienda di essere competitiva. Tutti gli aspetti qui sopra elencati confluiscono spesso in applicazioni accessibili da computer o smartphone. Spesso i produttori delineano app diverse a seconda dell'utenza o a seconda della funzionalità. Ad esempio GoodWe propone la App SolarGo per la messa in servizio dei sistemi, rivolta sia a installatori sia a utenti finali. La App Smart Energy Management System invece, sempre per installatori e utenti finali ma con accessi a livelli differenziati, è pensata per il monitoraggio remoto. Anche Ingeteam propone la app Ingecon Sun Monitor con diversi profili di accesso dedicati a service partner, installatori e clienti finali. Allo stesso modo SMA propone SMA 360 e SMA Energy rispettivamente a installatori e clienti privati. «Lo scopo ultimo per la nostra azienda è quello di aumentare la produzione energetica al fine di aiutare la famiglia media a incrementare il suo risparmio in bolletta», spiega Massimo Bracchi di SMA Solar Technology. «Grazie alle nostre ultime innovazioni tecnologiche, possiamo controllare tramite app in maniera puntuale e dettagliata aspetti come produzione e ombreggiamento su ogni singolo proprio l'utilizzo dell'intelligenza artificiale sarà in futuro sempre più massiccio. Gli algoritmi di AI consentiranno ai sistemi di offrire agli utenti la migliore strategia per ottenere una gestione efficiente dei consumi e una riduzione dei costi. Incorporando algoritmi avanzati e capacità di apprendimento automatico, i sistemi di gestione intelligente dell'energia saranno migliorati e forniranno al cliente finale strategie di gestione ancora più precise ed efficienti, ottimizzando la generazione, il consumo e lo stoccaggio dell'energia per ottenere la massima efficienza. «L'intelligenza artificiale sarà integrata anche in virtù del concetto di comunità energetiche», aggiunge Maurizio Tortone di Riello Solartech. «Questo consentirà di avere un'integrazione più ampia di inverter con i sistemi che lo circondano in modo tale che gli inverter siano non solo in grado di mandare ma anche di ricevere dati e di convertirli al fine di eseguire delle procedure basandosi sulle informazioni trasmesse». I prodotti si integreranno sempre più quindi con le tecnologie delle smart grid, consentendo la comunicazione e l'interazione bidirezionale con la rete. Questa integrazione faciliterà la stabilità della rete, i programmi di risposta alla domanda e lo

scambio efficiente di energia, a vantaggio sia degli operatori di rete che dei consumatori finali.

Per questi ultimi, in ottica di risparmio in bolletta, c'è da aspettarsi la possibilità per questi sistemi evoluti di suggerire loro l'acquisto di energia in base ai suoi costi per fascia oraria o in base alla rete. Energia che poi l'utente può stoccare in un sistema di storage e di cui può disporre nel momento in cui la produzione del suo impianto sia inferiore ai suoi consumi, senza quindi dover prelevare dalla rete. Questi trend sono riferiti a sistemi evoluti e automatizzati che quindi non richiederanno particolari competenze tecniche all'utente finale. Tutto quindi strizza l'occhio alla necessità di migliorare la user experience del cliente finale offrendogli sistemi integrati e complessi senza però che lui stesso sia in grado di gestire a livello tecnico perché per lo più automatizzati. Questo di conseguenza porterà a una semplificazione anche del lavoro dell'installatore. «Il futuro deve passare per forza dal mettere a disposizione prodotti semplici da installare e configurare, compresa tutta la parte di documentazione a supporto dei clienti», sostiene Enrica Francesca Creti, service leader di Solis Italia. «Allo stesso tempo, è necessario continuare a fornire un servizio di supporto composto da personale tecnico competente». È d'accordo anche Valter Pische di GoodWe secondo il quale il futuro dei produttori di inverter dipende sia dalla qualità del servizio ai clienti sia dalla capacità degli inverter di essere integrati in sistemi complessi e multifunzione: «la combinazione ottimale di questi due fattori fa sì che l'utente finale fruisca al meglio del prodotto e dei servizi correlati garantendo al produttore l'apprezzamento dei suoi prodotti e la fidelizzazione dell'utente finale».

Non meno importanti saranno le evoluzioni in termini tecnologici e riferite ad esempio a monitoraggio avanzato e manutenzione predittiva. Queste tecnologie consentiranno di individuare precocemente i potenziali problemi, di effettuare una manutenzione proattiva e di migliorare l'affidabilità del sistema, riducendo al minimo i tempi di inattività e massimizzando la produzione di energia.

Insomma, nel futuro ci aspettano sistemi fotovoltaici integrati complessi e sempre più connessi con vari strumenti elettronici, dalle batterie di accumulo agli elettrodomestici. In questo contesto, il ruolo degli inverter sarà fondamentale per evitare perdite energetiche e per consentire una corretta comunicazione tra i vari componenti del sistema. Accanto alla costante ottimizzazione delle loro performance, i produttori dovranno focalizzare l'attenzione su una gamma servizi che possa agevolare il lavoro dell'installatore. Ma al contempo, migliorare la user experience del cliente finale assicurandogli una gestione automatizzata dei carichi a sforzo zero. I principali player, a quanto pare, ne sono ben consapevoli e già all'opera.

L'ENERGY MANAGEMENT SYSTEM PERFETTO PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI CON IL FOTOVOLTAICO E PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE.

OBIETTIVO: 100% DI AUTOCONSUMO
MASSIMO RISPARMIO,
MONITORAGGIO DI SINGOLI CARICHI
PER FAMIGLIE ED AZIENDE.

**TUTTO IN UN UNICO PRODOTTO
SEMPLICE E GIÀ PROGAMMATO.**

Doppio
brevetto
UE/USA



-  **Gestione climatizzazione**
-  **Comando intelligente dei carichi**
-  **Building automation**
-  **Allarmi e assistenza remota installatore**
-  **Monitoraggio dei costi**
-  **Gestione domotica Wi-Fi**
-  **Monitoraggio economico fotovoltaico e telettura contatori**
-  **Gestione autoconsumo edifici per comunità energetiche**



AZIENDE



RESIDENZIALE



PUBBLICA AMM.



UFFICI - RETAIL



MULTI-SEDI



COMUNITÀ
ENERGETICHE



Per maggiori informazioni
visita il sito www.aspechome.it

 **ASPECHome**TM
photovoltaic intelligent energy system

SERVIZI E PRODOTTI DI PUNTA

L'OFFERTA DI INVERTER CONTINUA AD ARRICCHIRSI DI NUOVE FUNZIONALITÀ CHE NE MIGLIORANO LE PRESTAZIONI. I PLAYER DEL MERCATO RAFFORZANO E AMPIANO ANCHE LA SUITE DI SERVIZI A DISPOSIZIONE DI INSTALLATORI E CLIENTI FINALI. ECCO UNA RASSEGNA DELLE NOVITÀ E DELLE STRATEGIE DI 40 AZIENDE.

GOODWE

Inverter:

Lynx C 60 kWh

Caratteristiche:

- Inverter ibrido trifase
- Pensato per applicazioni commerciali ed industriali
- Estendibile sia come potenza fotovoltaica gestibile sia come capacità di accumulo

Servizio di punta: Supporto in ambito C&I e utility scale

In ambito commerciale e utility scale, GoodWe supporta i partner in fase di commissioning e gestisce i malfunzionamenti con sostituzione dei componenti e analisi delle prestazioni off line. A livello contrattualistico vengono offerti servizi aggiuntivi relativi alle garanzie e alle performance.



“SUPPORTARE IL CLIENTE FINALE FIDELIZZA E MIGLIORA LA NOSTRA BRAND AWARENESS” Valter Pische, country and sales manager Italy



«In ambito residenziale, il servizio di prevendita ha lo scopo di aiutare il cliente finale a scegliere la configurazione migliore per massimizzare l'autoconsumo dell'energia autoprodotta. Il servizio post-vendita svolge invece diverse altre attività: fornitura di documentazione e certificazioni; supporto all'installazione e all'allaccio alla rete; assistenza in caso di malfunzionamenti. Per un cliente finale, avere a disposizione un numero verde con operatori che rispondono a tutte le sue richieste, è sinonimo di tranquillità. Si sente seguito e assistito dal produttore. Questo contribuisce ad aumentare la sua confidenza nel prodotto e a migliorare la sua esperienza. Il tutto si traduce in una maggiore fidelizzazione ed estensione della fiducia nel prodotto ad altri utenti».

SENEC

Inverter:

Senec.Home V3 hybrid

Caratteristiche:

- Sistema di accumulo all-in-one con inverter fotovoltaico integrato
- Garanzia fino a 20 anni
- Capacità modulare 4,5-9 kWh e collegabile in cascata fino a 18 kWh

Servizio di punta: Monitoraggio integrato

Il sistema Senec.Home V3 hybrid, garantito fino a 20 anni, integra le batterie di accumulo con un inverter fotovoltaico ad alta efficienza e 2 Mappt. Il monitoraggio da remoto è incluso, così come le protezioni da sovratensioni e correnti di guasto. Il backup opzionale assicura alimentazione fino a 3 kW in caso di black-out.



“D'ORA IN POI L'AI SARÀ UN ALLEATO PER OTTIMIZZARE PROCESSI E SERVIZI” Giancarlo Losito, director of product



«Il nostro intento è quello di rappresentare per gli installatori non solo un fornitore di prodotti, ma un partner che li supporta a 360° nella crescita del proprio business. Oltre alla cessione del credito, che continua ad essere un servizio vitale per i nostri clienti, mettiamo loro a disposizione vari strumenti, tra cui la Senec Install Squad, una squadra di installatori di cui possono servirsi in caso di carenza di manodopera; il Senec.Plan, un configuratore che genera preventivi completi con il calcolo del risparmio; le convenzioni speciali con istituti di credito al consumo o enti di formazione. Presto saranno disponibili anche uno shop online, un'area documentale ed un portale per gestire le richieste di assistenza tecnica. Per sfruttare al meglio tutti questi servizi, stiamo completando la piattaforma digitale Senec.Cockpit. L'uso della piattaforma sarà potenziato grazie alla presenza di un assistente virtuale basato su intelligenza artificiale, che d'ora in poi sarà un nostro valido alleato per ottimizzare tutti i nostri processi».

100%
made in Italy

SOLARLOCK

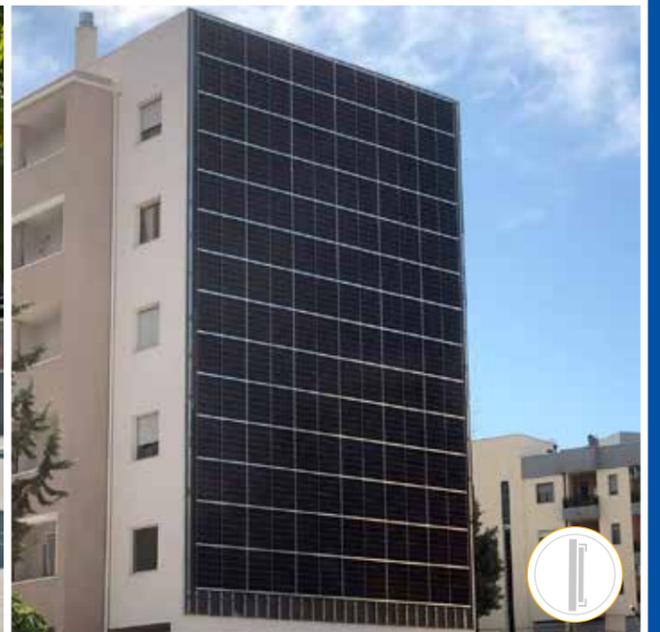
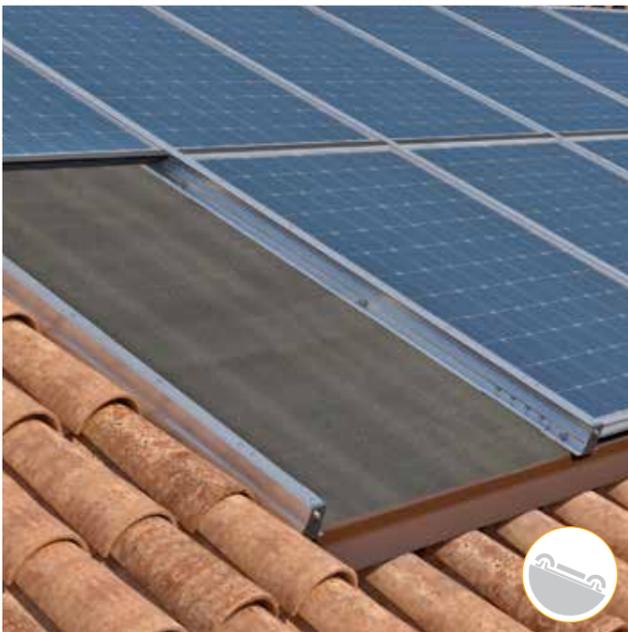
Sistemi di montaggio
ad integrazione totale



INTEGRAZIONE SU FALDA

INTEGRAZIONE SU PENSILINA

INTEGRAZIONE SU FACCIATA



Il sistema **SOLARLOCK** consente di effettuare un'integrazione dei pannelli su qualsiasi tipologia di copertura a falda, pensiline da parcheggio auto e facciate verticali.

Nel sistema **SOLARLOCK** i singoli moduli vengono collegati tramite una speciale cornice in alluminio che garantisce il deflusso dell'acqua. Inoltre, una guarnizioni in EPDM tra un modulo e l'altro, garantisce la tenuta all'acqua e neve.

Next Fair >

inter solar
connecting solar business | EUROPE

19-21 Giugno 2024

hall
A5 Stand
209

 **CONTACT
ITALIA®**
since 1996

Contact Italia srl

SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it



Iscriviti al
nostro canale
Youtube!

seguici sui canali social





Inverter

Power Leaf



Caratteristiche

- La nuova serie di inverter ibridi assicura massima sicurezza grazie al grado di protezione IP66 e alla protezione Afci di serie
- Garantisce inoltre estesa flessibilità arrivando fino a 60 kWh di accumulo per singolo inverter e 16A corrente massima per stringa
- Infine la serie assicura full backup 12 kW (monofase) e 40 kW (trifase) quando connesso alla rete

Servizio di punta: Assistenza tecnica italiana

L'assistenza tecnica italiana è in grado di fornire supporto pre e post vendita. Inoltre la sede dell'azienda, con laboratori e un'area training a disposizione degli installatori, permette di visionare e testare tutta la gamma. Il team italiano organizza anche training tecnici presso le sedi dei rivenditori.

"TANTO TRAINING, SIA NELLA NOSTRA AULA, SIA PRESSO I RIVENDITORI"

Francesco Rossi, tech&service manager



«I servizi giocano un ruolo cruciale nel miglioramento dell'experience di installatori e clienti finali e sono il valore aggiunto dei prodotti Chint Power. Con la formazione e il supporto tecnico possiamo

migliorare la qualità dell'installazione e ridurre il rischio di problemi post vendita. Chint Power è dotata di una sede in cui si possono visionare e testare tutti i prodotti. Ma è anche in grado di organizzare presso le sedi dei fornitori apposite sessioni di training tecnico, dove è possibile replicare l'installazione, la configurazione iniziale e le varie metodologie di troubleshooting. Fornire informazioni e risposte da un lato ci permette di assicurare il corretto funzionamento dei nostri sistemi e la fidelizzazione di installatori e clienti. Dall'altro ci consente di ottenere importanti feedback necessari per lo sviluppo di nuovi prodotti o implementare nuove funzionalità. Anche tenendo presente questi feedback abbiamo creato la nuova App di monitoraggio Matricloud che sarà resa disponibile a partire da luglio».



Inverter

zeroCO2 small 3-6 kW Monofase



Caratteristiche

- Installazione guidata e schermo a colori
- Possibilità di installazione in retrofit, adatto alle comunità energetiche
- Gestione intelligente dei flussi di energia da fotovoltaico, batterie e rete

Servizio di punta: Formazione continua

Energy propone incontri di formazione continua tramite webinar specializzati per ottimizzare l'utilizzo e la manutenzione dei dispositivi. Accanto alla formazione, tra i servizi dell'azienda si trova anche il team interno post vendita in Italia e il laboratorio R&D per test continui, per garantire un'esperienza utente superiore e un prodotto all'avanguardia.

"PUNTIAMO SU ASSISTENZA, MANUTENZIONE PREVENTIVA E AGGIORNAMENTI SOFTWARE"

Alberto Vedovato, after sales manager



«In Energy SpA, riconosciamo che i servizi giocano un ruolo cruciale nel migliorare l'esperienza con i nostri prodotti zeroCO2. Per gli installatori, forniamo da sempre formazione dettagliata e supporto tecnico continuo, garantendo che siano sempre aggiornati sulle ultime innovazioni e in grado di eseguire al meglio installazioni e manutenzioni. Il nostro impegno nei servizi si traduce poi in un'assistenza clienti reattiva e personalizzata, manutenzione preventiva e aggiornamenti software che assicurano il funzionamento ottimale dei nostri inverter nel tempo. Un'assistenza eccellente e servizi post-vendita affidabili sono fattori decisivi per molti clienti nella scelta di un fornitore di soluzioni energetiche. Poter fornire

soluzioni sempre aggiornate, testate nel nostro laboratorio R&D in Italia, è ormai un valore chiave per Energy che si estende a tutta la gamma small, large e XL».



Inverter

Serie SL5-12KRH



Caratteristiche

- Inverter intelligente
- È caratterizzato da semplicità d'uso
- Assicura sicurezza in ogni condizione di utilizzo

Servizio di punta: A maggio un customer service italiano

Slenergy ha investito in un supporto locale per il pre e il post vendita. Il team di assistenza italiano sarà operativo a maggio, attualmente l'assistenza in Italia è fornita dalla filiale tedesca. L'azienda aderisce alla regola 1+2+3: risposte via e-mail entro 1 giorno lavorativo; soluzioni consegnate entro 2 giorni lavorativi; riparazione o sostituzione di parti di ricambio entro 3 giorni lavorativi dal ricevimento della richiesta.

"LA FORZA DI UNA RETE DI SERVIZI LOCALI INTEGRATI DEDICATI AGLI INSTALLATORI"

Luis Liu, senior product engineer



«I servizi svolgono un ruolo cruciale nel migliorare l'esperienza sia degli installatori sia dei clienti finali in diversi modi. Un buon servizio contribuisce in modo significativo alla competitività dell'azienda, aumentando la soddisfazione del cliente, promuovendo la fiducia e garantendo un processo semplificato. Il nostro solido sistema di assistenza copre principalmente i seguenti aspetti: programma di formazione e supporto agli installatori partner, consegne tempestive dai nostri magazzini in Spagna e Germania, raccolta di feedback dagli installatori partner per migliorare la nostra offerta e servizio di assistenza monomarca a garanzia di una rapida risoluzione dei problemi e della creazione di fiducia nei prodotti della nostra azienda.

In sintesi, con la nostra rete di servizi locali integrati, abbiamo la capacità di aumentare la soddisfazione dei clienti con il nostro sistema di energia intelligente residenziale One-Stop, iShare-Home».

***What you see is
What you get!***

STAR PRO⁺ 620W

high efficiency module

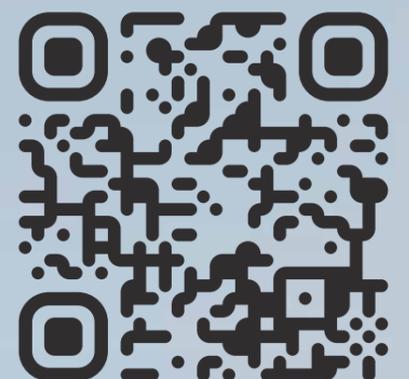
-  Excellent temperature coefficient
-  Rectangular wafer technology
-  Lower power degradation
-  Limit area plus limit power
-  Excellent mechanical properties
-  Excellent weather resistance

GOODWE

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



Sistema di batterie C&I
Serie Lynx C 60 kWh



it.goodwe.com

Top 3 in Europe

PV Inverter Supplier by  Wood Mackenzie

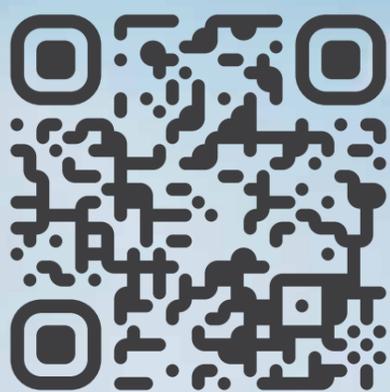
Aderisci a **GOODWE**

PLUS+

Il nostro vantaggioso programma fedeltà per aziende installatrici dell'area EMEA

NUOVO!

Estensione gratuita della garanzia di 10 anni per gli inverter ibridi e le batterie



it.goodwe.com

BU ENERGY

Inverter

LSHE-6K-SH-B
(Serie RPI-B)

Caratteristiche

- Sistema di accumulo all-in-one compatto che include inverter ibrido monofase da 6 kW, batterie modulari e sistema di controllo tutto integrato
- Permette un sovradimensionamento del 200% di fotovoltaico, con identificazione dei carichi a partire da 10 W
- Batterie in alta tensione (HV) impilabili da 4,8 kWh a 19,2 kWh (fino a 4 moduli)

Servizio di punta: Calibrazione dello stato di carica

La calibrazione dello stato di carica, in caso di modulo batteria difettoso, è automatica ed i restanti moduli continuano a lavorare normalmente. Una volta sostituito non è necessaria nessuna ricalibrazione del pacco batteria. Inoltre tutti gli aggiornamenti relativi a inverter, BMS, EMS e firmware sono gestiti da remoto.



“FORMARE L'INSTALLATORE E AFFIANCARLO IN OGNI NECESSITÀ”

Paolo Bessone, sales manager PV & Bess



«Il ruolo legato ai servizi pre e post vendita è importante tanto quanto un prezzo competitivo dei prodotti offerti. L'installatore vuole sentirsi rassicurato dal suo fornitore sull'investimento effettuato, sapere che nel momento del bisogno potrà contare su di un'assistenza veloce, professionale e che garantisca una soluzione efficace ad eventuali problematiche che si potrebbero incontrare durante e dopo l'installazione dei prodotti. Attraverso servizi quali corsi di formazione in presenza e webinar si traccia il percorso per consentire all'installatore-partner di acquisire competenze sempre più approfondite e specifiche. Sarà così in grado di illustrare in modo semplice ed esaustivo al cliente finale le potenzialità derivanti dal fotovoltaico e da una gestione efficiente dell'energia tramite sistemi di accumulo. Questa leva commerciale, in una fase come quella odierna di contrazione del mercato, può contribuire in modo importante ad una maggiore competitività della nostra azienda e del nostro marchio sul mercato italiano ed europeo.»

Ingeteam

Inverter

Ingecon SUN 110
TL M-9

Caratteristiche

- Inverter di stringa da 110 kW con design robusto, tecnologia Plug&Play ed EMS integrato, top product della gamma Ingeteam di inverter dedicati al segmento commerciale e industriale
- È compatibile con i moduli ad alta potenza (+600 W) ed è flessibile grazie a 9 Mppt e 18 ingressi che consentono di configurare impianti di elevate potenze su capannoni
- Grazie alla classe di protezione IP66 e al grado di anticorrosione C5, è adatto anche a installazioni outdoor

Servizio di punta: Programma Premium & Service Installer

Il programma Premium & Service Installer garantisce una serie di servizi e vantaggi dedicati agli installatori che vi aderiscono. Inoltre prevede corsi di aggiornamento sui prodotti, sia per guidare all'installazione facile e corretta sia per garantire il raggiungimento delle performance ottimali.

“GARANTIRE RAPIDA INSTALLAZIONE E FACILE MANUTENZIONE”

Paolo Cigognetti, direttore commerciale Italia



«I servizi possono garantire agli installatori e ai clienti finali una rapida installazione ed una facile manutenzione del prodotto, grazie all'utilizzo della tecnologia Plug&Play e alla dotazione di un datalogger interno per la memorizzazione dei dati. Tramite il controllo effettuabile in loco e da remoto è possibile semplificare operazioni come l'aggiornamento firmware, la gestione dei codici errore e tutti gli interventi di manutenzione in modo semplice ed efficace. La competitività di Ingeteam deriva dalla qualità dei prodotti, dall'innovazione tecnologica e dall'ampio supporto in loco garantito agli installatori sia in ambito formativo sia nell'erogazione dei servizi. Questa garanzia è un elemento distintivo, espressione della solidità della presenza di Ingeteam sul mercato da oltre cinquant'anni, di una realtà in grado di fornire un supporto tecnico e commerciale nel medio-lungo termine.»



Caratteristiche

- Sistema storage ibrido caratterizzato da una potenza di carica fino al 200% superiore alla media di mercato e da 3 Mppt e SMA Shadefix per la gestione degli ombreggiamenti che permettono di sfruttare tutte le falde dei tetti con diversi orientamenti ed inclinazioni
- Grazie al software Sunny Design è possibile dimensionare professionalmente l'impianto, dotato di geolocalizzazione e della possibilità anche di inserire la valutazione dello storage
- Il sistema, installabile all'esterno grazie al grado di protezione IP65, è in grado di aumentare la potenza di accumulo senza il problema dell'effetto pila, mentre la funzione ArcFix garantisce protezione dagli archi elettrici durante i collegamenti delle stringhe all'inverter

Inverter

Sunny Boy Smart Energy

Servizio di punta: Solar Academy

Grazie alla Solar Academy, SMA intende formare tecnici dalle professionalità trasversali, nonché pronti sul fronte normativo. La Academy comprende sia webinar sia corsi in presenza. In aula, l'installazione di device funzionanti consente una formazione con esercitazioni pratiche.



“ASSISTENZA A DUE LIVELLI PER CLIENTI FINALI E INSTALLATORI”

Massimo Bracchi, regional sales director home solution South Europe



«Per SMA il servizio al cliente è un elemento fondamentale della sua strategia. Offre assistenza professionale tempestiva e capillare a due livelli, sia per gli utenti finali sia per gli installatori. L'assistenza copre dall'installazione alla messa in servizio fino alla manutenzione. Essa inoltre include, oltre al supporto tecnico telefonico, anche l'affiancamento dei tecnici sul campo, migliorandone l'esperienza e l'efficienza. Questo servizio, insieme a una serie di partner certificati sul territorio, contribuisce alla competitività di SMA perché fondamentale per garantire durata ed elevate performance degli impianti. L'azienda inoltre investe molto nella formazione dei suoi partner in particolare con la Solar Academy. Nel 2023 sono stati erogati 50 corsi per 1.500 installatori in totale. Tra le tematiche dei corsi 2024 spiccano progettazione impianti e agrisolare, soluzioni storage per il residenziale e il commerciale, applicazioni nel segmento large scale, tecnologia SMA nell'ambito comunità energetiche, corsi formativi pratici come le operazioni di commissioning, dimensionamento di un impianto fotovoltaico, cambio schede dell'inverter.»

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA



E RICARICA weekly



OGNI GIOVEDÌ
DIRETTAMENTE
NELLA TUA MAIL

  Segui E-ricarica sui social

Per maggiori informazioni
redazione@e-ricarica.it - www.e-ricarica.it



Inverter

Power Magic



Caratteristiche

- Sistema retrofit outdoor per grandi potenze
- È dotato di un sistema antincendio con sensoristica e monitoraggio integrati oltre che raffreddato a liquido
- L'installazione è semplice, grazie alla modalità Plug & Play.

Servizio di punta: App & software

L'intera gamma di inverter ZCS Azzurro può essere monitorata tramite App e portale ZCS. Entrambi i sistemi consentono la realizzazione di grafici indicativi di produzioni, consumi e altre grandezze fondamentali. I dati si aggiornano automaticamente ogni 5 minuti.

“PROGRAMMARE L'UTILIZZO DELL'ENERGIA AUTOPRODOTTA”
Averaldo Farri, division director green innovation



«L'elettificazione dell'abitazione richiede un controllo preciso dei flussi e della destinazione dell'energia. Attraverso il nostro sistema ZCS Connex è possibile utilizzare l'energia prodotta in modo predittivo, per garantire una programmazione puntuale e permettere agli utenti un utilizzo su misura in base alle reali esigenze del cliente privato. Questo presuppone che ogni installazione sia diversa dalle altre. Per garantire un servizio puntuale ed efficiente è quindi necessario avere soluzioni avanzate uniche, che rappresentano la vera chiave di volta per offrire valore al mercato. Attraverso i nostri sistemi l'installatore è in grado di tenere sotto controllo gli impianti installati, monitorando in modo costante i parametri necessari per ottenere indicazioni necessarie per la manutenzione preventiva o individuare guasti, allarmi e malfunzionamenti permanenti e transitori. La competitività aziendale non si traduce in un valore economico, ma con la capacità di rispondere al mercato in modo completo e puntuale».



Inverter

MID 12000 - 30000TL3-XH

Caratteristiche

- Inverter ibrido trifase con capacità di accumulo collegabile massima di 60 kWh grazie a un doppio ingresso in batteria che accetta 30 kWh ognuno ed è parallelabile per impianti fotovoltaici connessi alla rete elettrica in bassa e in media tensione
- È caratterizzato da un massimo di tre inseguitori MPP, scaricatori di Tipo II lato AC e DC, protezione da archi elettrici di serie ed efficienza fino al 98,8%
- Infine presenta display touch Oled+LED e supporta l'Export Control, è compatibile con la batteria APX HV e assicura monitoraggio h24 dell'autoconsumo

Servizio di punta: Monitoraggio Growatt

Growatt mette a disposizione un tool professionale per la gestione completa ed in tempo reale dell'operatività dei suoi prodotti, usufruibile da consumatori e installatori. Lo strumento consente analisi dati, attività O&M da remoto, rilevazione guasti ed aggiornamento firmware.



“ACCANTO AGLI INSTALLTORI CON CONFIGURATORI ONLINE, CORSI DI FORMAZIONE E ASSISTENZA ANCHE SUL CAMPO”
Giovanni Marino, brand manager



«I servizi pre e post vendita sono le attività più importanti per migliorare l'esperienza di installatori e clienti finali. In particolare nel pre vendita mettiamo a disposizione un configuratore fotovoltaico freeware, un applicativo web ShineDesign in grado di verificare il corretto dimensionamento e le prestazioni degli inverter Growatt in abbinamento a stringhe composte da qualsiasi modulo fotovoltaico. Questo configuratore è oggetto di un webinar divulgativo semestrale. A proposito di webinar, puntiamo molto sulla formazione avanzata in presenza con seminari tecnici volti ad approfondire dinamiche di prodotto e di impianto. Nel post vendita, oltre al monitoraggio, proponiamo un servizio di assistenza installatori, un numero unico WhatsApp per supporto da remoto da parte dello staff tecnico in grado di fornire feedback entro un'ora dalla richiesta. È possibile anche richiedere un appuntamento in campo per risolvere criticità in fase di installazione».



Inverter

Inverter Hub monofase SolarEdge Home, fino a 6 kW



Caratteristiche

- Inverter Hub ottimizzato in corrente continua per la massima produzione energetica
- È predisposto per la gestione del backup mediante apposita interfaccia
- Fa parte di una soluzione completa da un unico fornitore

Servizio di punta: Software SolarEdge ONE per impianti residenziali

SolarEdge ONE è un sistema software di ottimizzazione energetica che gestisce automaticamente l'energia domestica in tempo reale per massimizzare i risparmi e l'indipendenza energetica del proprietario di casa. È disponibile per inverter SolarEdge residenziali e consente il controllo da parte del proprietario dell'impianto mediante App mySolarEdge.

“UN SOFTWARE PER LA DEFINIZIONE DI UN PIANO ENERGETICO PERSONALIZZATO”
Alessandro Canova, technical marketing manager



«SolarEdge pone da sempre molta attenzione al miglioramento dell'esperienza dei propri installatori e clienti finali. La gestione e il monitoraggio avanzato degli impianti fotovoltaici, in particolare, sono da sempre elementi chiave e differenzianti nell'offerta SolarEdge, sia per l'installatore sia per il proprietario di impianto. In riferimento a quest'ultimo, le funzionalità dell'app mySolarEdge saranno ulteriormente potenziate grazie al nuovo software di ottimizzazione energetica SolarEdge ONE, e in gran parte controllabili dal cliente stesso. SolarEdge ONE è il nuovo sistema software di ottimizzazione energetica in grado di raccogliere dati quali le preferenze del proprietario e le sue abitudini di consumo, elaborarle per definire un piano energetico automatizzato per le successive 24 ore ed eseguire decisioni istantanee per ottimizzare la carica e scarica della batteria, l'attivazione di carichi quali pompe di calore o ricarica del veicolo elettrico, per massimizzare in ogni momento il risparmio economico e l'indipendenza energetica».



Inverter

CH2



Caratteristiche

- Inverter solare ibrido per i comparti commerciale e industriale. Progettato con precisione e supportato da un'ampia attività di ricerca e sviluppo, offre elevate prestazioni, affidabilità e versatilità
- Offre una corrente di stringa di 22,5 A, compatibile con i moduli solari ad alta potenza disponibili sul mercato. È dotato di Mppt multipli che supportano un sovradimensionamento della corrente continua fino al 200%
- Sul lato batteria, supporta una tensione di 150 A, soddisfacendo le esigenze delle celle da 280 Ah per una carica e una scarica di 0,5 C. Ha infine una capacità di parallelo nel lato CA fino a 10 unità

Servizio di punta: Monitoraggio integrato

SAJ ha dato priorità all'esperienza dell'utente, incorporando nel CH2 funzionalità avanzate di monitoraggio, controllo e analisi. Grazie a un'interfaccia intuitiva e a cruscotti personalizzabili, gli installatori e i clienti finali ottengono informazioni in tempo reale sui loro modelli di consumo energetico. Questo consente loro di prendere decisioni informate e di ottimizzare l'uso dell'energia.



"ASSISTENZA AL CLIENTE DALLA PROGETTAZIONE DEL SISTEMA ALLA MESSA IN FUNZIONE"
Davide D'Alterio, Southern Europe director

«Il livello di controllo e precisione del sistema di monitoraggio integrato nei nostri inverter CH2 consente alle aziende di implementare strategie efficaci in risposta alla domanda energetica, con conseguenti risparmi e una maggiore efficienza operativa. Noi di SAJ siamo consapevoli che prodotti eccezionali sono completati da un'assistenza eccezionale. Ecco perché il nostro team di esperti locali in Italia si impegna a fornire un'assistenza senza pari durante l'intero percorso di gestione dell'energia. Dalla progettazione e installazione iniziale del sistema all'assistenza tecnica continua e alla risoluzione dei problemi, il nostro team è pronto a fornire una guida personalizzata e a garantire un'esperienza senza soluzione di continuità ai nostri clienti.»



Inverter

Solis-(80-110)K-5G-PRO

Caratteristiche

- Flessibilità e potenza, grazie a Mppt da 36 e 32A è possibile gestire qualsiasi tipo di pannello fotovoltaico
- Affidabile, grazie ad un design che sfrutta l'esperienza di Solis con il precedente modello da 100-110 kW
- Semplice e veloce da installare, grazie alla presenza del display in pochi secondi è possibile configurare l'inverter

Servizio di punta: Supporto multilevel

Solis offre un servizio di supporto basato su più livelli, dalla formazione propedeutica fino alla gestione del prodotto in campo tramite il servizio di service.



"UN SERVICE A PIÙ LIVELLI PER SUPPORTARE GLI INSTALLATORI"
Gianluca Marri, product solutions specialist Italy - Europe

«Offrire un servizio a livelli diversi permette di garantire una soluzione più vicina ai nostri clienti. Prima di tutto ci permette di capire dove sono i punti critici e ci aiuta a cercare di mantenere i processi semplici. Installare o gestire un inverter Solis da 100 kW è semplice come concetto base e diventa ancora più banale se c'è consapevolezza della presenza di un supporto. Lo stesso deve rimanere per i prodotti ibridi dove è necessario configurare più variabili come batterie, meters, gestione dello storage. E infine la formazione propedeutica. Non solo per i nostri clienti che la richiedono, ma anche insieme ai nostri partner che ci affiancano giornalmente.»



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



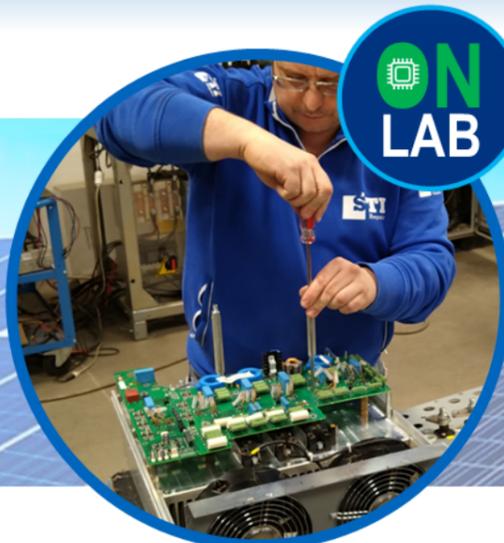
RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE » VELOCE » GARANTITA

ON SITE



ON LAB



ON SWAP



- ✓ Service On Site 24/7
- ✓ Ricambi & Spare Parts
- ✓ Servizi Specialistici

- ✓ Riparazione
- ✓ Rigenerazione
- ✓ Manutenzione

- ✓ Fast Recovery
- ✓ Moduli Rigenerati
- ✓ Affidabili & Garantiti





Inverter

LG ESS HOME 6



Caratteristiche

- Design modulare e compatto
- Comunicazione diretta con pompe di calore ed EV Charger
- App unica ThinQ

Servizio di punta: App LG ThinQ

La app LG ThinQ permette di monitorare l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico e l'energia accumulata in batteria. Consente inoltre di gestire il dialogo tra l'inverter, le pompe di calore LG e l'EV Charger.

"DUE APP PER INSTALLATORE E CLIENTE FINALE IN LINEA CON LA FILOSOFIA NET ZERO HOUSE"
Alessandro Marinosci, sales engineer



«Lato installatore, il prodotto risulta estremamente semplice da installare e programmare, grazie al design modulare, alle dimensioni compatte e all'app per il commissioning LG EnerVu. Questa app permette a chi effettua l'installazione di inserire i parametri seguendo una semplice procedura guidata. Inoltre il portale online EnerVu consente all'installatore il monitoraggio dettagliato di tutti i suoi interventi. Anche la app ThinQ permette il monitoraggio delle installazioni. Qui tanto l'installatore quanto il cliente finale avranno la possibilità di massimizzare l'autoconsumo dell'impianto fotovoltaico, ottimizzando l'interazione tra inverter e pompe di calore, così da poter sfruttare di fatto non solo l'accumulo elettrochimico della batteria, ma anche l'accumulo termico. Con la stessa app si ha la possibilità di gestire la ricarica dei veicoli elettrici, ricaricando quando si ha energia in eccesso dal fotovoltaico piuttosto che schedulando le fasi di carica in orari prestabiliti. Tutto questo per permettere ai clienti di abbracciare la filosofia della Net Zero House, trend strategico su cui LG Electronics ha puntato per lo sviluppo dei suoi prodotti e soluzioni».



Inverter

SPI350K-B-H 1500Vdc



Caratteristiche

- Inverter dotato di 15 Mppt e in grado di supportare fino a 20 A di corrente per stringa, compatibile con moduli fotovoltaici bifacciali o ad alta potenza
- È caratterizzato da protezione IP66 con resistenza di grado C5 alla corrosione
- Grazie all'ottimizzazione dei componenti chiave, il rischio di guasti viene ridotto

Servizio di punta: Assistenza a 360 gradi

Kehua accompagna i suoi partner con una serie di servizi lungo tutto il ciclo di vita dei suoi prodotti. In particolare l'azienda affida la sua riconoscibilità sul mercato a fattori quali investimenti in ricerca e sviluppo, supporto pre vendita e assistenza post vendita.

"FOCUS SULL'AFFIDABILITÀ DEI PRODOTTI E SULL'EXPERTISE DELL'AZIENDA"
Homway He, product manager



«Con 35 anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili, Kehua è all'avanguardia nella tecnologia ed è stato uno dei primi marchi a lanciare l'inverter da 350 kW. Si tratta di un prodotto sicuro e affidabile che riduce il Lcoe e migliora l'efficienza operativa ed è già stato utilizzato in due progetti di taglia utility sul mercato italiano all'inizio del 2024. L'equilibrio tra economia e affidabilità è difficile da ottenere, ma Kehua è in grado di affrontare questa sfida. In qualità di fornitore Tier 1 riconosciuto da Bnef, l'azienda vanta una profonda esperienza nelle installazioni di impianti e sistemi di storage in tutto il mondo. Inoltre forte anche di una grande esperienza in progetti utility scale, Kehua si impegna a portare le migliori soluzioni energetiche sul mercato italiano, per adempiere al suo impegno di promuovere lo sviluppo sostenibile locale».



Inverter:

Viessmann Hybrid Inverter F-3



Caratteristiche:

- Design migliorato
- Nuova modalità di installazione fino a sei macchine in parallelo
- Possibilità di monitoraggio avanzato da remoto

Servizio di punta: Autodiagnosi

L'inverter è in grado di fare autodiagnosi dando come output le possibili criticità. Operativamente è studiato per lavorare in abbinata con le batterie Viessmann a cui va collegato nelle configurazioni più utili al mercato di riferimento, ovvero il comparto commerciale.

"SUPPORTO COMMERCIALE ACCANTO A SERVICE ONLINE E SUL TERRITORIO"
Francesco Zaramella, responsabile tecnico Nuove Energie



«Per la nostra azienda il supporto ai clienti è un aspetto fondamentale e lo decliniamo sotto varie forme. Poniamo infatti una particolare attenzione ai servizi di formazione, attraverso regolari e continui corsi in presenza: sia per i nostri dipendenti, che propongono il prodotto sul mercato, sia per i clienti stessi. Per questi ultimi dedichiamo, in aggiunta, una serie di corsi on line con la presenza costante di tecnici del nostro reparto service. In alcuni casi, siamo in grado di fornire corsi dedicati al singolo cliente, così da entrare sempre di più nel dettaglio e nelle caratteristiche specifiche di ciascun prodotto. Questa fase formativa è accompagnata da un costante e continuo supporto ai clienti da parte dei nostri tecnici interni, sia prima che dopo l'acquisto dei prodotti».



Servizio di punta: App MySigen

Inverter

SigenStor EC 5-25 kW

Caratteristiche

- Sistema di accumulo di energia 5 in 1 che assicura facile installazione in un massimo di 15 minuti per singolo dispositivo e rapida messa in funzione di 5 minuti utilizzando l'App mySigen
- Offre opzioni di configurazione versatili, che si adattano a scenari sia residenziali sia commerciali e industriali
- L'assistenza è potenziata dall'intelligenza artificiale. Grazie alle capacità di GPT-4, l'app mySigen offre servizi vocali personalizzati, consigli energetici e soluzioni di ottimizzazione su misura

Per gli installatori, l'app consente la gestione del sistema, il monitoraggio dello stato e la modifica delle impostazioni da remoto, semplificando il processo di installazione e manutenzione. Per i clienti finali, essa consente di accedere in tempo reale a dati completi, tra cui lo stato del sistema e le informazioni sul risparmio energetico.



"INTELLIGENZA ARTIFICIALE A SUPPORTO DELLA USER EXPERIENCE" Alfonso D'Alessandro, Italy country manager

«In primo luogo, la facilità di installazione del nostro sistema 5 in 1 rivoluziona le tradizionali installazioni di prodotti per l'accumulo di energia. Integrando vari moduli all'interno della struttura modulare e introducendo connettori rapidi, Sigenergy ha semplificato il processo di installazione, riducendo i tempi di assemblaggio ed eliminando la necessità di cablaggi esterni. I tecnici specializzati possono ora installare le configurazioni in soli 15 minuti, con un aumento del 70% dell'efficienza e un sostanziale risparmio sui costi. Inoltre la app MySigen migliora l'esperienza complessiva. Essa è dotata di intelligenza artificiale integrata che consente una gestione intelligente dell'energia, allineandosi alle tariffe dei fornitori di servizi e ottimizzando l'uso dell'energia per massimizzare i risparmi. Funge anche da tecnico dell'assistenza, facilitando le richieste di informazioni e la risoluzione dei problemi.»



Inverter

Sti Repair si occupa di rigenerare inverter fotovoltaici obsoleti o discontinuati dei marchi più diffusi tra cui ABB, Fimer, Power One e Santerno



Servizio di punta: Inverter Advanced Swap

Sti Repair propone un servizio di fast recovery di inverter obsoleti. L'ampliamento dell'AD/DC Test Ring e l'introduzione di nuovi brand e modelli di inverter consentono di estendere la gamma di soluzioni Swap disponibili, garantendo un servizio di continuità a vantaggio dei clienti, sia in Italia sia all'estero.



"GARANTIAMO CONTINUITÀ DI ESERCIZIO INTERVENENDO SU INVERTER OBSOLETI" Alessandro Pelusi, COO

«Per i nostri clienti, siano essi manutentori o diretti proprietari, la continuità di servizio è fondamentale. In caso di guasto inatteso, hanno bisogno di ripristinare le normali condizioni di operatività in modo veloce, economico e affidabile. Per questo motivo, abbiamo deciso di investire importati risorse nell'allestimento di quello che amiamo definire AC/DC Test Ring, ovvero un anello di collaudo in cui abbiamo concentrato i marchi e i modelli di inverter più diffusi, ormai obsoleti o discontinuati. In questo modo, possiamo garantire ampia disponibilità di parti di ricambio preventivamente riparate o rigenerate, da sostituire con i componenti guasti, secondo una logica circolare che amiamo definire Circular Inverter Strategy. Questo approccio rende un impianto fotovoltaico, di fatto, double green, ovvero non solo in grado di produrre energia da fonte rinnovabile, ma anche di farlo riducendo la sua impronta carbonica.»



POWERING A SUSTAINABLE WORLD
DIAMO ENERGIA A UN MONDO SOSTENIBILE



SUPPORTO TECNICO PROFESSIONALE ITALIANO

PRIMA ATTIVAZIONE
TELEFONICA IMPIANTO
CON TECNICO ENTRADE
INCLUSA
PER LA VERIFICA DEI
COLLEGAMENTI,
IMPOSTAZIONI INVERTER,
BATTERIE E CONFIGURAZIONE
MONITORAGGIO REMOTO.

NO WHATSAPP!
NO CALL CENTER!

CHIAMACI SUBITO
E METTICI ALLA PROVA:
049-8704288



Inverter Ibrido **Monofase** IP65
Potenze da **3 a 6kW**.

Principali Caratteristiche Distintive:

- **Kit Accumulo** con Batterie al Litio Esclusive IP65 con montaggio **a parete** in **verticale od orizzontale** da 5.12kWh a 30.72kWh.
- **Display LCD a colori da 7"** Long Life.
- **Dual Energy Meter** per funzione carica batterie in **Retrofit AC**.
- **Uscita EPS potenziata di 1.0kW** oltre la potenza nominale dell'inverter.
- **Parallelabile fino a 3 unità** con un semplice cavo LAN.
- **Wi-Fi e App** per Installatore ed Utente finale.
- **10 Anni di Garanzia** con collegamento al Cloud h24.



Inverter Ibrido **Trifase** IP65
Potenze da **3 a 30kW**.

Principali Caratteristiche Distintive:

- **Doppio Ingresso Batterie**.
- **Kit Accumulo** con Moduli Impilabili HV Esclusivi IP65 da 7.5kWh a 100kWh.
- **Display LCD a colori da 7"** Long Life.
- **Dual Energy Meter** per funzione carica batterie in **Retrofit AC**.
- **Uscita EPS potenziata di 1.0kW** oltre la potenza nominale dell'inverter.
- **Parallelabile fino a 10 unità** con un semplice cavo LAN.
- **Wi-Fi e App** per Installatore ed Utente finale.
- **10 Anni di Garanzia** con collegamento al Cloud h24.



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

Powered by
HOSSONI ENERGY
www.hossoni-energy.com



Inverter

Fronius GEN24



Caratteristiche

- Inverter tradizionale predisposto per upgrade alla versione ibrida
- È caratterizzato da funzioni di backup base (PV Point e PV Point Comfort)
- Infine presenta Dynamic Peak Manager per ottimizzazione della produzione fotovoltaica

Servizio di punta: Supporto pre e post-vendita per partner e installatori

Il supporto tecnico di Fronius punta su affidabilità e competenza. L'azienda inoltre propone l'app Solar.SOS e il portale MyFronius per chi desidera più flessibilità e indipendenza nella gestione degli interventi di assistenza. Fronius offre supporto nella fase di pre-vendita mettendo a disposizione 4 project manager qualificati

“SUPPORTO DIGITALE PER PROFESSIONISTI E CLIENTI FINALI ACCANTO ALL'ASSISTENZA TRADIZIONALE”

Roberto Longo, project manager per il Nord-Est



«Fronius ha sempre investito molto nei servizi pre e post vendita dedicati agli installatori, in particolare ai partner qualificati FSP. Grazie a questa scelta ci siamo sempre contraddistinti per la nostra affidabilità nel tempo, instaurando rapporti di fiducia con gli operatori del settore che ci scelgono per avere la certezza di offrire un'assistenza di qualità ai loro clienti. Con l'evoluzione del mercato, abbiamo affiancato ai servizi tradizionali degli strumenti digitali che facilitano il lavoro degli installatori dalle prime fasi di progettazione, con Solar.creator, fino alla gestione degli interventi di assistenza e riparazione, con Solar.SOS. L'app Fronius Solar.web ha avvicinato gli utenti finali al tema dell'autoconsumo e, grazie alla grafica intuitiva dei report, li accompagna alla scoperta dei benefici del loro impianto fotovoltaico in particolare dal punto di vista economico. Inoltre, è diventata un importante strumento di upselling per gli installatori perché evidenzia se ci sono possibilità di ulteriori efficientamenti tramite l'integrazione di tecnologie come batterie di accumulo, pompe di calore, Fronius Watterpilot o Ohmpilot».



HALF BRIDGE AUTOMATION

Inverter

Attraverso processi di reverse engineering, Half Bridge Automation (HBA) rigenera e ripara tutte le tipologie di inverter fotovoltaici dei marchi più diffusi tra cui ABB, Aurora, Power One, Ingeteam, Santerno, Schneider, Sma, Siemens, Solar Max TL M-9

Servizio di punta: Rigenerazione inverter

La rigenerazione è una pratica di manutenzione preventiva con cui si riporta a ore zero la vita dei dispositivi elettronici, prima che si guastino. Considerato che un inverter ha una vita media di 20 anni, rigenerarlo intorno al decimo significa restituirgli nuova vita per i successivi 10.

“PROPONIAMO RIGENERAZIONE IN LABORATORIO OPPURE ON SITE IN TUTTA ITALIA”

Mauro Tafuro, CEO e business development manager



«In HBA abbiamo a cuore la continuità produttiva degli impianti fotovoltaici dei nostri clienti. Il servizio HBA di rigenerazione e riparazione degli inverter e dell'elettronica di potenza è calibrato soprattutto in funzione di questo specifico obiettivo. Il nostro team, composto da ingegneri e tecnici specializzati, lavora nell'ambito di un approccio circolare all'economia e alla produzione. Il che, da un punto di vista tecnico, si traduce in processi di reverse engineering. Questo ci permette di intervenire sulla quasi totalità degli inverter presenti sul mercato. Effettuiamo i nostri interventi in un laboratorio attrezzato con le più aggiornate tecnologie hardware e software, oppure, qualora le esigenze del caso lo richiedano, direttamente on site, in tutta Italia, indipendentemente dalla localizzazione dell'impianto. Nell'ultimo anno abbiamo effettuato 2.000 rigenerazioni, oltre 1.000 riparazioni e lavorato più di 600 ore on site, con il 95% di successo al primo intervento».



Inverter

H3 PRO



Caratteristiche

- Nuovo inverter ibrido con potenza da 15 a 30 kW e taglie intermedie di 20, 22, 25 e 30 kW
- Insieme alle batterie ECS, offre un sistema completo e compatto con la possibilità di aggiungere fino a 19 batterie impilabili ad ogni inverter
- È possibile collegare fino a 10 inverter in parallelo, per ottenere una potenza da 150 kW a 300 kW, con capacità di accumulo che va da 8,7 kWh a 860 kWh (sistema con 18 moduli di batterie, 2 per 9 batterie da 4,8 kWh)

Servizio di punta: Assistenza tecnica

FoxESS offre un servizio di assistenza composto da sei ingegneri con sede in Italia. L'azienda produce in proprio batterie e inverter. Possedendo l'intera catena di produzione, FoxESS offre uno sportello unico. Clienti, installatori e utenti finali possono contattare il customer service tramite telefono o email.

“SERVIZI DI PRONTA CONSEGNA, FORMAZIONE E SUPPORTO ALL'INSTALLATORE”

Fabien Occhipinti, country manager per l'Italia



«La nostra azienda fornisce un supporto completo all'installatore, dall'installazione alla gestione dei sistemi questo perché siamo in grado di gestire ogni tipo di problema relativo all'hardware, al software, all'installazione e al funzionamento di inverter e batterie. Altri servizi di punta per FoxESS sono i corsi di formazione e l'assistenza pre vendita e post vendita. Inoltre forniamo materiali e strumenti necessari per completare l'installazione e proponiamo aggiornamenti tecnologici per informare gli installatori su nuove tecnologie e prodotti che potrebbero migliorare le loro capacità e rendere il loro lavoro più efficiente. Infine forniamo servizi di manutenzione preventiva e riparazioni e assistenza nella configurazione dei sistemi complessi, ad esempio sistemi di automazione domestica o di controllo dell'illuminazione, per garantire che siano installati e integrati correttamente. Proporre un servizio completo e di alta qualità può fare la differenza nella soddisfazione degli installatori e nella riuscita dei progetti».



Inverter

Inverter boutique serie X-IES



Caratteristiche

- Questa famiglia di inverter comprende soluzioni monofase 3-8 KW / 5-20 KWh e trifase 5-15 kW / 10-30 kWh
- Sono caratterizzate da un design plug&play senza connessioni cablate installabile da una sola persona, sono espandibili con uno stoccaggio fino a 30 kWh (moduli da 5kWh) e parallelabili fino a 10 unità (X3)
- Infine presentano 3 Mppt indipendenti (da X1-IES-4.6K), oversize fino al 200%, UPS integrato, gestione carichi induttivi (X3), AI Ready e VPP Ready

Servizio di punta: Solax Community

SolaX presenta una community al servizio di distributori e installatori. Si tratta di un canale WhatsApp che dà loro accesso a una serie di servizi innovativi. È finalizzato all'assistenza costante di entrambe queste figure.

“AGGIORNAMENTI, DOCUMENTI E TECNICI A DISPOSIZIONE TRAMITE UN CANALE WHATSAPP DEDICATO”

Mirko Zino, direttore generale



«Tra i servizi che SolaX mette a disposizione di distributori, installatori e progettisti spiccano gli oltre 100 roadshow formativi organizzati in giro per l'Italia, in partnership con la rete importatori, e i webinar di aggiornamento. Inoltre l'azienda organizza macro eventi di formazione SolaX Academy e mette a disposizione dei partner due indirizzi email e una linea telefonica appositamente pensati per il pre e il post vendita.

Un'altra novità interessante è il canale WhatsApp SolaX Community attraverso il quale è possibile avere accesso a manuali, schede tecniche, certificazioni, nonché rimanere aggiornati in tempo reale sulle novità. I servizi si affiancano ai prodotti. Su questo fronte, in ambito residenziale, alla serie G4, che ha reso famosa SolaX in Italia, si affiancano una serie entry level LV ed una serie boutique X-IES. Per il mercato commerciale invece ci sono la serie ibrida Ultra fino a 30 kW, progettata per espandersi assieme alle esigenze del cliente, la serie Aelio, un cabinato ibrido fino a 65 kW con 200 kWh di accumulo, e la serie Trene con un accumulo retrofit da 100 kWh che raggiunge i 230 kWh di accumulo».

LIVOLTEK

Inverter

Livoltek All-in-one



Caratteristiche

- Il sistema all-in-one di Livoltek presenta storage flessibile fino a 25 kWh di capacità
- È caratterizzato da alta integrazione e dispositivo di monitoraggio tramite My Livoltek
- Il design tutto in uno e l'aspetto compatto rendono l'estetica curata

Servizio di punta: Piattaforma di monitoraggio integrata

Livoltek propone un'integrazione della piattaforma di monitoraggio che migliora ulteriormente la combinazione all-in-one e caricabatterie per veicoli elettrici. Il design integrato consente un facile monitoraggio dei dispositivi attraverso My Livoltek

“PERCORSI DI FORMAZIONE ONLINE, ON DEMAND E IN PRESENZA PER INSTALLATORI”

Idilio Ciuffarella, direttore generale



«La perfetta integrazione dell'all-in-one e della piattaforma di monitoraggio non solo migliora l'esperienza del cliente, ma contribuisce anche in modo significativo alla competitività dell'azienda. La facilità di installazione, il funzionamento efficiente e le capacità di monitoraggio intelligente lo rendono

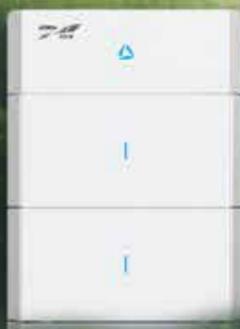
la scelta preferita sia da installatori sia da clienti. Tra gli altri servizi offerti dall'azienda spicca un percorso di formazione pre e post vendita dedicato agli installatori partner. Rientrano in questo percorso corsi in presenza presso sale conferenze o scuole, corsi online in diretta in cui i partecipanti da tutto il mondo possono connettersi e scambiare conoscenze e, infine, corsi on demand registrati. Questi corsi registrati sono accessibili in qualsiasi momento. Livoltek propone anche un sistema misto con un approccio di apprendimento che combina risorse e materiali online con attività pratiche e interattive periodiche in presenza».



- 🏆 Tier 1 fornitore di accumulo di energia – Fonte: BNEF 2024
- 🏆 No.1 fornitore di PCS in Cina – Fonte: CNESA 2024
- 🏆 No.4 fornitore globale di accumulo di energia – Fonte: S&P 2023

iStoragE

Inverter ibrido residenziale tutto in uno



S³-EStore

Sistema di batterie intelligenti per C&I



SPI125K-B X2

Soluzione fotovoltaica per C&I



SPI350K-B-H

Soluzione fotovoltaica per le utility



Kehua, Your Reliable PV and ESS Solution Expert

KOSTAL

Inverter

Plenticore G3



Caratteristiche

- Consente l'upgrade di potenza (con tre modelli di inverter è possibile soddisfare 27 esigenze essendoci a catalogo 9 classi di potenza, 9 soluzioni ibride e 9 inverter per batteria retrofit);
- Presenta 3 Mppt sempre utilizzabili di cui uno destinabile alla gestione della batteria tramite attivazione software;
- Garantisce funzione full back-up in caso di black-out ed è dotato di 4 contatti puliti per pilotaggio carichi in base alle immissioni, protocollo SG Ready e Modbus/TCP per sinergia con pompe di calore

Servizio di punta: Pre e post vendita

Kostal pone attenzione al servizio pre e post vendita con focus in particolare nella cura dei propri clienti installatori. L'azienda risponde alle richieste dall'Italia e fissa con i clienti appuntamenti telefonici in base alle loro esigenze e disponibilità in cantiere.

“POSSIBILITÀ DI POTENZIARE L'INVERTER SENZA MODIFICHE HARDWARE”

Luca Montanari, country manager



«Avere un service preparato, competente e disponibile è un plus. Per Kostal invece è un must dal momento che la vendita per noi non si ferma alla consegna del prodotto, ma arriva fino alla messa in servizio e continua con suggerimenti o troubleshooting per tutta la vita utile del prodotto. In qualità di azienda leader nell'innovazione, Kostal ha lanciato sul mercato un nuovo concetto di inverter che consentirà di trasferire in primis ai distributori, ma anche ad installatori e clienti finali il vantaggio di avere sempre a disposizione il prodotto giusto. La serie Plenticore G3, infatti, ha la possibilità tramite l'utilizzo dei Plenticoin, il nostro nuovo coupon universale, di abilitare la gestione di una batteria e di aumentare la propria potenza nominale senza alcuna modifica hardware. In questo modo i distributori avranno magazzini molto più snelli potendo avere tre inverter per 27 soluzioni. Gli installatori avranno invece sempre a portata di mano l'inverter giusto e i clienti finali potranno implementare il proprio impianto anche in un secondo momento e senza cambiare inverter».

enSolar J1

HYBRID INVERTER

Inverter

EnSolar Green H1 e H3 Hybrid Inverter



Caratteristiche

- Gamma potenze 3-6 kW monofase e 6-30 kW trifase
- Inverter parallelabili master/slave con modelli hybrid ed ongrid
- Potenza uscita EPS/Backup maggiorata di 1 kW rispetto alla potenza nominale

Servizio di punta: Team di supporto telefonico

Entrade investe su un team di supporto tecnico professionale che offre consulenza telefonica per l'installatore durante il collegamento elettrico di inverter e batterie. Durante la prima attivazione dell'inverter è possibile anche attivare telefonicamente la garanzia e registrare il prodotto

“AL FIANCO DEGLI INSTALLATORI, DAL DIMENSIONAMENTO DELL'IMPIANTO ALLA MESSA IN SERVIZIO”

Enrico Berton, direttore commerciale



«Nei 21 anni di esperienza di Entrade di cui 12 nel settore degli inverter con accumulo, abbiamo sempre garantito un supporto tecnico e commerciale professionale distintivo, caratterizzato da un contatto umano, per sostenere una consulenza verso l'installatore e l'utente finale durante le fasi d'installazione ed utilizzo dei nostri sistemi. Questo approccio ci permette il consolidamento del rapporto con le aziende attive nel mercato delle energie da fonti rinnovabili, mettendo a loro disposizione i nostri servizi. Tra essi spiccano consulenza tecnica per il dimensionamento dell'impianto, commissioning dei nuovi impianti tramite prenotazione gratuita con il nostro supporto tecnico telefonico, servizio clienti per la gestione dei prodotti pre e post garanzia».

KSTAR

Inverter

KAC50DP-BC100DE



Caratteristiche

- Cabinet ESS per installazioni commerciali e industriali
- Presenta un inverter da 50 kW abbinato a una capacità di immagazzinamento di 100 kWh, che può essere espansa fino a 1 MWh o 2 MWh di immagazzinamento
- Progettato per un'installazione rapida e senza sforzo

Servizio di punta: Rapido post vendita

Kstar focalizza il suo impegno sul fronte servizi in un rapido supporto post-vendita completo e dedicato a ridurre al minimo i tempi di inattività, aumentando così la soddisfazione sia degli installatori sia dei clienti finali

“FOCUS SU SEMPLICITÀ D'INSTALLAZIONE E INTUITIVITÀ D'USO”

Beatrice Xiao, direttore commerciale



«Progettati per un'installazione rapida e senza sforzo, i nostri inverter privilegiano la semplicità con manuali chiari, software intuitivo e configurazioni semplici, riducendo gli errori e

risparmiando prezioso tempo di installazione. Manteniamo rigorosi controlli di qualità e un rapido supporto post-vendita. Il nostro impegno è quello di realizzare prodotti affidabili e senza interruzioni dal punto di vista delle prestazioni. Offriamo soluzioni di storage personalizzate per rispondere alle diverse esigenze commerciali e industriali».

PEIMAR

Inverter

Serie PSI-X3S HYM



Caratteristiche

- Inverter dotato di display per una messa in funzione veloce e un controllo diretto
- È caratterizzato da 2 Mppt
- Presenta collegamento a Peimar X Portal per il monitoraggio attraverso il quale è possibile controllare da remoto l'impianto

Servizio di punta: Messa in funzione

Con il servizio di messa in funzione, Peimar assicura che ogni impianto sia avviato e configurato in maniera corretta per garantire prestazioni ottimali sin dall'inizio. A questo si affianca una App per il controllo dell'impianto.



"AFFIDABILITÀ E BRAND IDENTITY IMPLEMENTATI GRAZIE AI SERVIZI" Maristella Ferraboli, engineering department

«I servizi svolgono un ruolo cruciale nell'esperienza degli installatori e dei clienti finali nel settore fotovoltaico. Ad esempio il servizio di messa in funzione non solo aumenta la soddisfazione dei clienti, ma differenzia anche Peimar dalla concorrenza, migliorando la sua competitività sul mercato e costruendo un'identità associata al concetto di affidabilità. Inoltre offriamo una App che consente un controllo totale di tutte le funzioni dell'impianto e dei flussi energetici, contribuendo in questo modo ad un sistema unico che permette di monitorare e pianificare al meglio il rendimento di un'installazione. In conclusione, l'implementazione di servizi avanzati non solo eleva l'esperienza complessiva degli utenti finali e degli installatori, ma crea anche molteplici opportunità per un futuro energetico più sostenibile ed efficiente».

ATON GREEN STORAGE

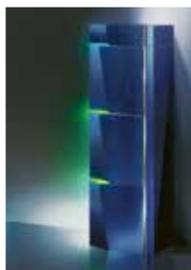


Caratteristiche

- Capacità di accettare pannelli con potenze elevate, con corrente massima e di corto circuito per ciascun ingresso DC 16 A / 23 A e massima potenza in uscita 6000 W
- Capacità di carica/scarica delle batterie a piena potenza
- Scheda ATN90X con capacità di calcolo e stoccaggio dati comunità energetiche on-site integrata che permette risparmio di costi di gestione

Inverter

Serie X.Store, modello GG.Store 6K con inverter ibrido Atgg



Servizio di punta: AtonCER

Il servizio dà alle ditte installatrici l'opportunità di far partecipare i propri clienti finali ad una comunità energetica locale con impianti di media o piccola taglia. AtonCER provvede direttamente al censimento dei partecipanti, alla valutazione economica e a tutti gli aspetti giuridici e fiscali oltre che ai rapporti con gli enti.



"AFFIANCIAMO GLI INSTALLATORI NEL PROPORRE AI CLIENTI LA FORMULA DELLA COMUNITÀ ENERGETICA" Ettore Uguzzoni, presidente e CEO

«Per Aton Green Storage l'ottimizzazione di pre e post vendita e la gestione smart dei propri sistemi tramite l'app Aton Care, il nostro sistema di monitoraggio dei dati degli impianti in tempo reale, sono fondamentali per distinguersi e garantire un servizio completo. A questi si aggiungono versatilità e garanzia di efficienza dei nostri prodotti. Ultima novità è il progetto AtonCER. Si tratta di una realtà attiva sul territorio nazionale con cui diamo alle ditte installatrici l'opportunità di far partecipare i propri clienti ad una comunità energetica con impianti di media o piccola taglia. AtonCER provvede alla gestione della burocrazia necessaria per istituirla e mantenerla, componendo su misura ogni comunità per garantire l'equilibrio dell'energia condivisa tra produttori e consumatori. Un sincronismo possibile grazie ai sistemi di accumulo Aton, in grado di leggere i dati fiscali e adeguarsi alle esigenze della comunità. Il nostro obiettivo è quello di ridurre al minimo l'impatto sulle ditte installatrici, che potranno così utilizzare il vettore delle comunità energetiche senza doversi strutturare per attività fuori dal proprio core-business».



w: solisinverters.com



Solis 3° produttore di inverter FV al mondo

Inverter fotovoltaico commerciale e industriale Solis

Solis-(80-110)K-5G-PRO

- > 150% rapporto CC/CA, Funzione SVG notturna
- 6/8 MPPT, efficienza massima 98,5%
- Comunicazione su linea elettrica (PLC) (opzionale)
- Supporta la connessione di tipo "Y" nel lato CC
- La protezione AFCI riduce in modo proattivo il rischio di incendio



WECO

Inverter

HYBOTL PCS



Caratteristiche

- Inverter bidirezionale, caratterizzato da un design modulare e dalla possibilità di personalizzazione
- Può essere configurato con un minimo di due moduli PCS e può estendersi fino a 5 moduli, raggiungendo una potenza totale di 300 kW
- Sono disponibili un modulo STS per trasferimento rapido da rete a Off-Grid in meno di 10 ms e un interruttore ATS per la gestione del generatore o cogeneratore come opzionali.

Servizio di punta: App Noor

La app Noor è pensata per il cliente finale e permette attività di monitoraggio e reportistica su base giornaliera, settimanale, mensile o annuale. I parametri impostati possono essere personalizzati in base alle specifiche esigenze dell'utente. La app consente di ricevere report di comparazione, tendenza e andamento.

“LA CUSTOMER LOYALTY PASSA DAL SERVIZIO CHE OFFRIAMO A CLIENTI E INSTALLATORI” Marco Falorni, direttore commerciale



«I nostri partner, utenti finali ed installatori, sanno di poter trovare in WeCo un alto livello di attenzione al cliente e il massimo supporto in tutte le attività di pre e post vendita. Abbiamo un servizio assistenza multilingue che

risponde dalla nostra sede di Firenze. Il nostro team fornisce supporto in italiano, inglese, spagnolo e arabo, 6 giorni su 7, tramite whatsapp, telegram, email e telefonicamente. Lato supporto post vendita, siamo in fase di testing per il lancio di una nuova piattaforma di monitoraggio che permetterà a partner ed installatori di accedere alla propria area riservata, visualizzare i prodotti acquistati e ricevere assistenza immediata con un semplice click sul prodotto specifico. Abbiamo sviluppato inoltre due App, Noor e Noor BT, che si rivolgono rispettivamente a utenti finali ed installatori per il monitoraggio in tempo reale. Noor BT in particolare è un'app di settaggio utile soprattutto agli installatori che possono così operare anche in mancanza di connessione di rete con dati dall'inverter aggiornati istantaneamente. Infine, laddove il supporto in remoto non fosse possibile, WeCo si impegna a fornire il servizio tecnico di supervisione on-site. La customer loyalty passa anche, e soprattutto, dall'ottimo servizio che l'azienda riesce ad offrire al consumatore».

LG Energy Solution

Inverter

SHH



Caratteristiche

- Inverter ad alto voltaggio con 4 Mppt indipendenti
- Backup integrato
- Tre modalità di funzionamento: generale (produzione fotovoltaico, a seconda dei consumi della casa l'inverter dà preferenza ai carichi), economica (carica e scarica a seconda del prezzo dell'energia, anche senza PV, orario impostabile), backup (off-grid / a isola)

Servizio di punta: Post vendita unico per inverter e batterie

LG propone un punto di contatto post-vendita unico per inverter e batterie. Inoltre la messa in esercizio semplice e il monitoraggio in tempo reale consentono agli installatori di configurare e gestire i sistemi in modo rapido ed efficace. Infine per applicazioni con due batterie l'azienda offre il monitoraggio separato dei due sistemi e la possibilità di gestire carica e scarica in parallelo

“ACCANTO AGLI INSTALLATORI NELLA GESTIONE DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE FINALE”

Angelantonio Pugliese, installer account manager



«I nostri servizi hanno un'importanza cruciale nell'esperienza degli installatori e dei clienti finali. Giocano inoltre un ruolo fondamentale nel migliorare l'esperienza dei nostri partner fornendo loro un punto di contatto unico post-vendita per inverter e batterie. Questo riduce notevolmente il tempo di risposta e semplifica la gestione post-installazione. Inoltre, la semplicità di messa in esercizio e il monitoraggio avanzato consentono agli installatori di configurare e gestire i sistemi in modo rapido ed efficace. Questo si traduce in clienti finali soddisfatti che beneficiano di un sistema affidabile e di facile gestione. La possibilità di regolare direttamente i parametri chiave come il Depth of Discharge (DoD) e il livello di esportazione in rete consente agli installatori di personalizzare le soluzioni in base alle esigenze specifiche dei clienti finali. In sintesi, i nostri servizi migliorano l'esperienza degli installatori e contribuiscono direttamente alla competitività dell'azienda offrendo soluzioni personalizzate, affidabili e all'avanguardia».

riello solar tech

Inverter

RS Hybrid Trifase



Caratteristiche

- Sistema ibrido di accumulo con installazione plug & play
- È dotato di 2 Mppt e fino a 3 stringhe
- Consente l'installazione da minimo 4 a massimo 10 moduli per ogni inverter per una capacità complessiva di 53 kWh

Servizio di punta: Assistenza h24

Riello Solartech propone agli installatori i suoi partner di ottimizzare il proprio lavoro grazie a un servizio di assistenza H24 gestito da personale tecnico qualificato in grado di garantire risposte immediate e competenti.

“FORMIAMO TECNICI CHE SAPPIANO RISPONDERE TEMPESTIVAMENTE A ESIGENZE DI INSTALLATORI E CLIENTI FINALI”

Marco Galli, product manager



«Garantire un servizio di supporto tecnico pre e post vendita è fondamentale nei confronti degli installatori o dei clienti finali perché significa dare tranquillità e sicurezza ed evitare perdite di tempo. Aiutare i partner a scegliere il prodotto più idoneo sulla base della configurazione del campo fotovoltaico, individuare un corretto business plan ponderato sull'autoconsumo e sull'effettiva produzione o supportarli nella fase di messa in servizio o configurazione del sistema. Tutti questi sono servizi assolutamente indispensabili che possono contribuire ad una crescita di competitività dei nostri prodotti. Mettere a disposizione di installatori e clienti finali personale tecnico che risponde in italiano alle loro esigenze e che li supporta telefonicamente per le prime attivazioni è fondamentale. Inoltre i nostri tecnici sono a disposizione per un aiuto nelle configurazioni dell'App e del portale di supervisione. Sono infine disponibili a uscire sul campo per verifiche o interventi su tutto il territorio nazionale».

FIMER**Inverter**

PowerUno e PowerTrio

**Caratteristiche**

- Nuovi inverter ibridi Made in Italy della Piattaforma Power, rispettivamente monofase e trifase, performanti e dotati di avanzati dispositivi di sicurezza e di comunicazione
- Disponibili in un'ampia gamma di taglie di potenza per soddisfare le esigenze di qualsiasi progetto fotovoltaico residenziale, sia nuovo che esistente, anche grazie al sistema di storage modulare PowerX
- L'installazione e la configurazione sono facili e veloci grazie alle connessioni Plug & Play

Servizio di punta: Aurora Vision

Fimer offre la possibilità di monitorare in tempo reale sia l'energia prodotta dal sistema fotovoltaico sia il consumo domestico tramite Aurora Vision, la piattaforma basata sul Cloud che permette di gestire e analizzare da remoto le principali metriche di performance d'impianto.


"IN FUTURO SERVIZI IN GRADO DI SUPPORTARE SISTEMI INTEGRATI E COMPLESSI"
 Giovanni Manchia, chief technology officer

«Il portale Aurora Vision, rinnovato dal punto di vista grafico e funzionale e nativamente compatibile con la nuova piattaforma Power, è pensato per supportare clienti e installatori tramite la visualizzazione in locale e da remoto di tutti i soggetti che costituiscono il sistema. L'utente ha così l'opportunità di tenere sempre sotto controllo, da desktop o App, la produzione di energia, i consumi e il risparmio energetico grazie ai KPI dedicati alle self-performance, il tutto in completa autonomia ed in maniera semplice e dinamica. È inoltre possibile eseguire in qualsiasi momento e da remoto l'aggiornamento del firmware e, tramite una serie di Application Program Interface, i clienti più esigenti possono utilizzare tutte le informazioni dei propri sistemi per realizzare servizi personalizzati in aggiunta a quelli standard. In generale i servizi saranno essenziali poiché, per venire incontro alla crescente tendenza di storage distribuito in ambito domestico, i sistemi diventeranno sempre più complessi e intelligenti, in grado di cooperare tra loro. La nuova piattaforma ed i servizi annessi rispondono a queste esigenze con sistemi integrati e facilmente fruibili».

HYXIPOWER**Inverter**

Inverter ibrido abbinato a soluzione storage

**Caratteristiche**

- Sistema affidabile
- Soluzione semplice da installare e utilizzare
- Prodotto smart e intuitivo

Servizio di punta: Centro Assistenza Tecnica

Hyxipower offre una suite di servizi su misura per soddisfare diverse esigenze dei clienti. Dal supporto tecnico all'assistenza all'installazione, dalla manutenzione al monitoraggio remoto, i servizi dell'azienda garantiscono prestazioni e affidabilità dei prodotti offerti.


"I SERVIZI CONTRIBUISCONO ALLA FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI"
 Davide Ponzi, country manager per l'Italia

«I servizi svolgono un ruolo fondamentale nel migliorare l'esperienza degli installatori e dei clienti finali. Per gli installatori, servizi come la formazione tecnica, l'assistenza all'installazione e un supporto clienti reattivo semplificano il processo di installazione, garantendo efficienza e precisione. Questo aumenta la fiducia e la soddisfazione dell'installatore. Per i clienti finali, servizi come l'ottimizzazione del sistema, il monitoraggio remoto e la manutenzione tempestiva massimizzano le prestazioni e la durata del sistema, offrendo convenienza e tranquillità. Questi servizi contribuiscono anche alla competitività dell'azienda, favorendo la fidelizzazione dei clienti, stimolando un passaparola positivo e differenziando il marchio sul mercato. Inoltre, una forte offerta di servizi crea opportunità di upselling e flussi di ricavi ricorrenti, rafforzando ulteriormente il vantaggio competitivo dell'azienda nel settore».

HBA
 HALF BRIDGE AUTOMATION

TERNAGROUP

 Smart solutions for
renewable energies.

Rigenerazione

Pratica di manutenzione preventiva finalizzata a riportare a ore zero la vita dell'inverter fotovoltaico.

- Rigenera intorno al 10° anno di funzionamento per ottimizzare la produzione dell'impianto.

In **HBA** interveniamo su tutte le tipologie di inverter dei marchi più diffusi sul mercato.



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



Inverter

Smile-G3-S5



Caratteristiche

- 200% di sovradimensionamento fotovoltaico
- Modalità AC, DC e ibrida
- Gestione fino a 60A sia in fase di carica che di scarica

Servizio di punta: Centro Assistenza Tecnica

Il Centro Assistenza Tecnica è formato da tecnici specializzati che garantiscono assistenza diretta a cliente finale o installatore. I tecnici operano di persona o da remoto attraverso la piattaforma di monitoraggio Alpha-Cloud, che consente di intervenire puntualmente, riducendo i tempi di inattività e massimizzando l'efficienza del prodotto.

“SERVIZI DI PRONTA CONSEGNA, FORMAZIONE E SUPPORTO ALL'INSTALLATORE”
Alex Sottile, technical manager



«I servizi offerti da AlphaESS svolgono un ruolo fondamentale nel miglioramento dell'esperienza di installatori e clienti finali e nel consolidamento della nostra competitività sul mercato. Oltre all'assistenza tecnica diretta tutta italiana, ci concentriamo anche sulla fornitura di servizi post-vendita di alta qualità, tra cui pronta consegna da Milano per componenti e sostituzioni in garanzia, formazione e supporto diretto all'installazione da parte dei nostri tecnici, portale dedicato agli installatori. Offrendo un supporto tecnico rapido, efficace e personalizzato, ci posizioniamo come partner affidabile e di fiducia per installatori e clienti finali. Questo non solo migliora l'esperienza complessiva del cliente, e aumenta soddisfazione e fiducia nel nostro marchio, ma contribuisce anche a differenziarci dalla concorrenza e consolidare la

nostra posizione competitiva nel settore dell'accumulo intelligente di energia».



qcells

Inverter

Q.VOLT-P30T-X



Caratteristiche

- 98,5% massimo efficienza e compatibilità con EMS intelligente
- Può raggiungere il 150% di conversione di potenza da CC a CA, con correnti di carica/scarica elevate
- Offre tranquillità grazie alla protezione anti-isola e alle funzionalità di monitoraggio della rete, garantendo un'alimentazione elettrica affidabile in tempi di blackout o interruzione della rete

Servizio di punta: Service Qcells

Il Service Qcells permette di avere accesso ad un'ampia rete di servizi tra cui documentazioni e certificati per progettisti. Offre inoltre supporto pre-sales alle configurazioni e supporto e aggiornamento da remoto. Infine propone collaborazione per verifica e collaudo e commissioning on site.

“PERSONALE QUALIFICATO PER AFFIANCARE ADEGUATAMENTE GLI INSTALLATORI”

Ian Clover, manager corporate communications



«I servizi svolgono un ruolo fondamentale nell'esperienza degli installatori Qcells e dei clienti finali. L'aspetto più importante è la qualità sia nel prodotto che forniamo, sia nella formazione dei nostri partner installatori. Inoltre forniamo il nostro personale così che i nostri partner possano ricevere un supporto adeguato e professionale. In generale il service di Qcells può fornire supporto sul corretto funzionamento dei sistemi e in fase di avvio. Oltre alla documentazione consultabile facilmente online si può contare sul supporto da remoto degli operatori. È anche possibile schedare un appuntamento telefonico per avere la certezza di programmare per tempo sessioni dedicate e riservate per gli interventi. Il service poi è raggiungibile mediante messaggistica WhatsApp. I clienti finali, nel frattempo, possono usufruire del supporto clienti 24 ore su 24, di interfacce intelligenti e di 25 anni di esperienza di qualità da parte di Qcells».



Inverter

Famiglia inverter ibridi SolarMG



Caratteristiche

- La famiglia di inverter ibridi di SolarMG è caratterizzata da modelli a partire da 3 kW fino a 50 kW con connessione WiFi/LAN
- Sono inseriti in sistemi all-in-one mono-fase e trifase che includono produzione, accumulo e gestione dell'energia efficiente in un unico prodotto
- Questi inverter possono contare su piattaforma Cloud e App e offrono monitoraggio dei consumi e assistenza da remoto

Servizio di punta: Connessione a sistema Cloud e App

Gli inverter SolarMG, tramite dongle adatti a qualsiasi tipo di configurazione di impianto, sono inseriti nella propria piattaforma di monitoraggio su Cloud e App. Questo permette ai proprietari di analizzare e gestire le performance del proprio impianto e, ai singoli installatori o ai team di assistenza, di poter effettuare azioni di manutenzione e di controllo da remoto.

“VERSO L'INTEGRAZIONE DELL'INTERNET OF THINGS”
Elia Vignogna, product manager



«In una società sempre più connessa con la tendenza ad abbracciare il concetto di Internet Of Things, anche gli inverter non possono che sposare questa filosofia di connessione ad un sistema Cloud e App utile sia all'u-

tente finale sia all'installatore. Gli aspetti, tra l'altro, che migliorano l'intera experience sono relativi a una visione dello stato dell'impianto a 360° che, tramite alarms e comunicazioni precise, eseguono aggiornamenti da remoto in funzione di risparmio di tempo e celerità di intervento. Oltre a questo l'inverter SolarMG, adottando un sistema aperto e di condivisione, è incluso in librerie di vari sistemi di monitoraggio per venire incontro alle esigenze dell'installatore che ha la necessità di avere una visione completa di diverse tipologie di impianto».

SUNGROW

Clean power for all

Inverter

Sungrow SHT



Caratteristiche

- Nuovo inverter ibrido trifase compatibile con le nuove batterie SBH con capacità di storage fino a 40kWh
- Con 15 kW, 20 kW e 25 kW sono disponibili classi di potenza superiori
- Il carico dell'intera abitazione può essere collegato alla funzione backup fino a 43 kVA

Servizio di punta: Service and Educational gateway

Sungrow ha rilasciato il nuovo portale di assistenza e formazione per gli installatori, una pagina web all-in-one dove gli installatori possono raccogliere informazioni utili, documentazione, notizie e avere accesso diretto alle piattaforme di supporto tecnico.



"FORTE ATTEZIONE VERSO IL CUSTOMER CARE" Moritz Rolf, vice president

«L'assistenza e il supporto ai clienti sono sempre stati al centro della nostra strategia e saranno ulteriormente migliorati entro il 2024. Il lancio della nuova pagina web di assistenza e formazione è un'ulteriore testimonianza di questo impegno nei confronti dei nostri installatori e della nostra visione comune di "clean power for all"».

WESTERN CO.[®]

ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

Inverter

Serie Leonardo PRO X



Caratteristiche

- Gli inverter di questa serie sono dotati di funzionalità avanzate per la gestione dell'alimentazione e la protezione dai blackout
- Sono inoltre caratterizzati da modularità, che si riferisce alla capacità di espandere o ridurre il sistema in base alle esigenze specifiche dell'utente
- Infine assicurano monitoraggio tramite App e portale Web myLeonardo

Servizio di punta: App myLeonardo

L'applicazione myLeonardo offre un servizio di monitoraggio per impianti fotovoltaici. Si sta arricchendo di funzionalità per rispondere da un lato alle esigenze del cliente finale, in cerca di semplicità e immediatezza, dall'altro a quelle dell'installatore, che utilizza lo strumento per attività di manutenzione.



"I SERVIZI FIDELIZZANO LA CLIENTELA E RIDUCONO I COSTI OPERATIVI" Stefano Amatucci, responsabile post vendita

«I servizi giocano un ruolo cruciale nel miglioramento dell'esperienza degli installatori e dei clienti finali in diversi modi. Ad esempio offrire programmi di formazione approfonditi per gli installatori può garantire che siano adeguatamente preparati per installare e utilizzare correttamente i prodotti dell'azienda. Questo può ridurre gli errori di installazione e migliorare la soddisfazione del cliente finale. Un'assistenza post vendita efficiente invece può contribuire a fidelizzare i clienti e a generare referenze positive per l'azienda. Ancora, fornire servizi di consulenza personalizzati agli installatori e ai clienti finali può aiutare a individuare le soluzioni più adatte alle loro esigenze specifiche. In termini di contributo alla competitività dell'azienda, i servizi possono giocare un ruolo significativo sul fronte differenziazione, fidelizzazione della clientela e riduzione dei costi operativi».



SigenStors

Ideal for C&I BESS Solution

Flexible. Stackable. Reliable



Up to **48 kWh**
per **stack** of SigenStor

Both **DC & AC**
coupling supported

On-grid up to
1.4 MWh per matrix

Off-grid up to
480 kWh per matrix

IL VOSTRO PARTNER NELLE RIPARAZIONI DI INVERTER FOTOVOLTAICI

SPECIALISTI NELLE RIPARAZIONI DEGLI INVERTER
Power One - ABB
PVI-MODULE-50/55-67 kW
(3I19-3M04-3L07-3M05-3M62-3M67)



TEMPI RAPIDI
COSTI CERTI
E TRASPARENTI

QUALITA' E
AFFIDABILITA'
DELLE
RIPARAZIONI

GARANZIA
DELL'INTERA
UNITA'
RIPARATA

ASSISTENZA
DA REMOTO
SERVIZI DI
MANUTENZIONE
PREVENTIVA



Inverter

Inverter ibrido monofase



Caratteristiche

- Questo inverter ha una capacità di sovradimensionamento di input DC dal 210% al 330%
- I clienti possono collegare più pannelli fotovoltaici massimizzando l'uso di energia solare. Infatti la corrente di ingresso arriva a 16 A consentendo compatibilità con un'ampia gamma di moduli solari tra cui anche pannelli ad alta corrente
- L'inverter ha una tensione di avvio di soli 50 V, che gli consente di operare in condizioni di scarsa illuminazione, prolungando così il tempo di produzione energetica quotidiana

Servizio di punta: Supporto post vendita

Swatten conta su oltre 16 uffici e 19 centri di assistenza in tutto il mondo. L'azienda può così rispondere prontamente alle esigenze dei clienti, fornire assistenza tecnica e garantire supporto costante.

"SERVIZI POST VENDITA A CLIENTI E INSTALLATORI CON TEAM LOCALI NEI PAESI CHIAVE"

Fan Yang, vice presidente



«I servizi post-vendita svolgono un ruolo fondamentale nel migliorare l'esperienza degli installatori e dei clienti finali. In Europa, Swatten ha filiali in Paesi chiave come Spagna, Svizzera, Grecia e Regno Unito che svolgono un ruolo fondamentale nel fornire un supporto localizzato ai clienti. Inoltre il nostro magazzino in Spagna assicura una logistica efficiente e una consegna puntuale dei prodotti. Per quanto riguarda la soluzione di monitoring, la piattaforma Solarman offre agli utenti una soluzione potente fornendo un monitoraggio completo dei dati dell'impianto fotovoltaico 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. Grazie alla nostra interfaccia intuitiva e al design semplificato, gli utenti possono accedere facilmente ai dati e analizzarli per ottimizzare le loro strategie di gestione dell'energia, portando in definitiva a uno stile di vita più efficiente e sostenibile.»



Inverter:

ISC si occupa di riparare inverter usati fuori garanzia di produttori terzi tra cui quelli a marchio Power One, Abb, Fimer, Sma, Sungrow e Fronius

Servizio di punta: Riparazione inverter fuori garanzia

ISC si occupa della riparazione della maggior parte degli inverter fotovoltaici fuori garanzia sul mercato. L'azienda è inoltre specializzata nella riparazione degli inverter Power One - ABB, in particolare dei cassette PVI-Module-50/55-67 kW. I tecnici riparano le unità guaste e intervengono in modo da rendere la vita dell'inverter più lunga possibile.

"I SERVIZI STRUTTURATI MIGLIORANO LA REPUTAZIONE DELL'AZIENDA"

Maurizio Nocchi, technical sales manager



«I servizi hanno un ruolo fondamentale nel miglioramento dell'esperienza sia per gli installatori sia per i clienti finali. Nel panorama competitivo odierno, la comprensione e la misurazione della soddisfazione del cliente servono come indicatore dell'efficacia delle strategie aziendali e della qualità delle interazioni generate con i clienti. Il nostro servizio di assistenza tecnica, rapido ed efficace, aiuta gli installatori a risolvere i problemi generati dai guasti degli inverter in modo tempestivo, riducendo i ritardi e la perdita di produzione dell'impianto. Le riparazioni assicurano che i prodotti funzionino correttamente nel tempo, mentre le hotline telefoniche consentono agli installatori di ottenere risposte rapide e risolvere eventuali problemi direttamente in campo.

Allo stesso tempo, l'intervento professionale e la soluzione del problema, migliorano la soddisfazione del cliente finale e fidelizzano il rapporto con l'installatore. Servizi ben strutturati e protocolli di qualità attenti riducono gli sprechi e migliorano complessivamente il livello di efficienza dell'azienda, aumentandone la reputazione e influenzando la scelta dei clienti.»



RIELLO SOLARTECH AL TUO FIANCO H24

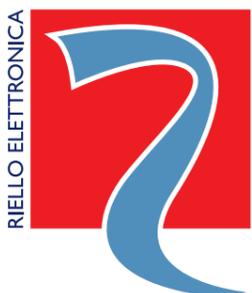
A differenza di molti venditori e produttori di inverter fotovoltaici, noi crediamo che tu meriti una risposta immediata e competente ogni volta che incontri un problema. Ecco perché **offriamo un servizio di assistenza H24, 365 giorni all'anno, esclusivamente per tecnici installatori come te.**

COSA RENDE IL NOSTRO SERVIZIO UNICO?

- **Assistenza H24 365 giorni all'anno;**
- **Zero risponditori automatici:** parlerai direttamente con i nostri esperti, pronti a offrirti supporto immediato.
- **Specializzazione nel solare;**
- **Risposte competenti:** non solo risolviamo i problemi, ma offriamo anche consigli e soluzioni preventive.

Scegliere il nostro servizio di assistenza H24 significa **scegliere la tranquillità e la sicurezza** per il tuo lavoro. Non perdere tempo prezioso con chi non comprende veramente le tue necessità.

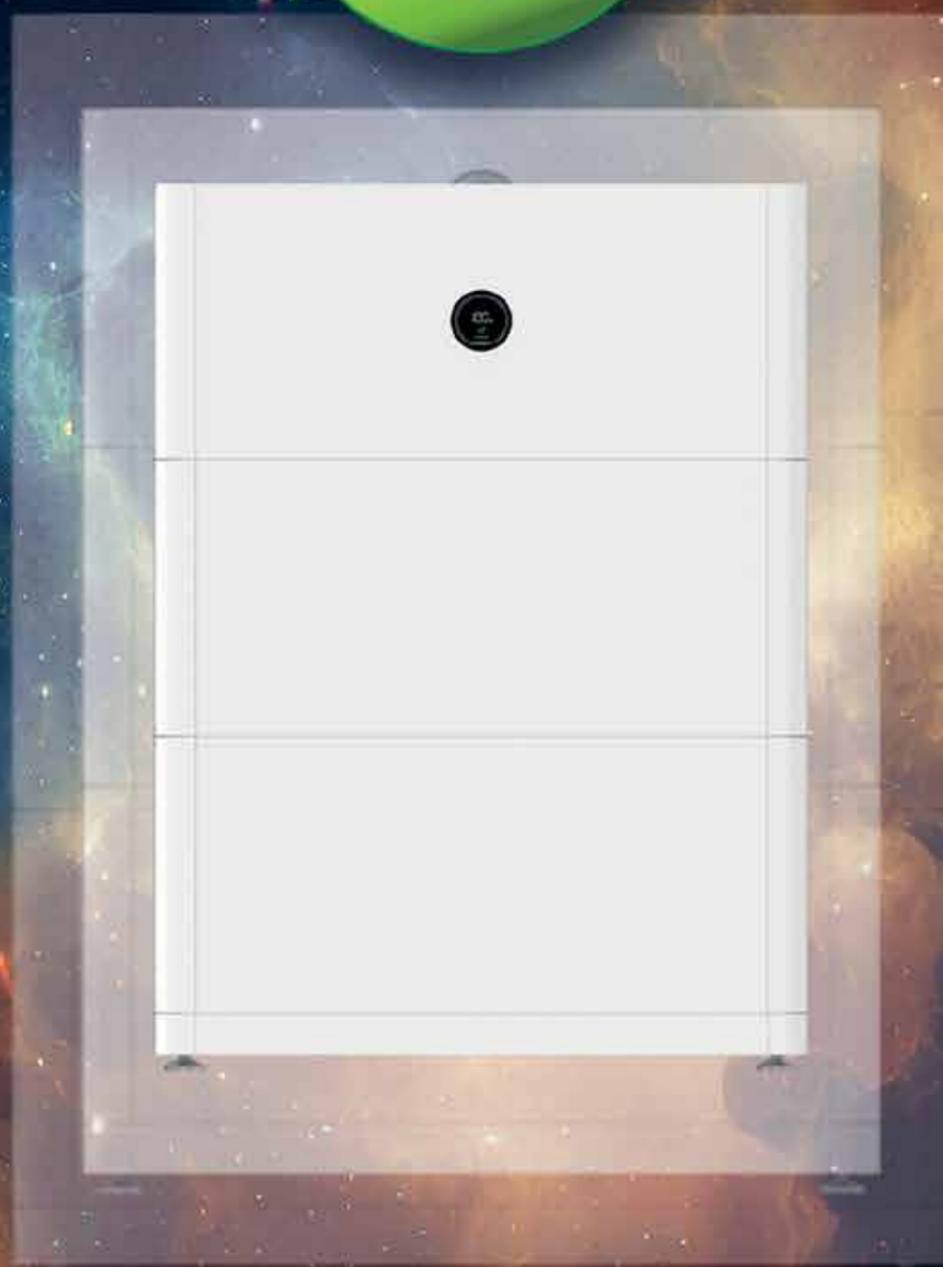
OTTIMIZZA IL TUO
LAVORO CON
**L'ASSISTENZA SOLARE
H24 ESCLUSIVA PER
TECNICI INSTALLATORI!**

RIELLO ELETTRONICA  **riello** solar
tech

www.riello-solartech.it



APX



la batteria **Universale**

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

GROWATT
f in v i www.growatt.it **ITALIA**