

Novità 2025

IL QUADRO CONTATORE

Secsun garantisce misurazioni precise e gestione avanzata, senza compromessi sulla continuità di servizio.

QUADRI ELETTRICI
SU MISURA PER TE.

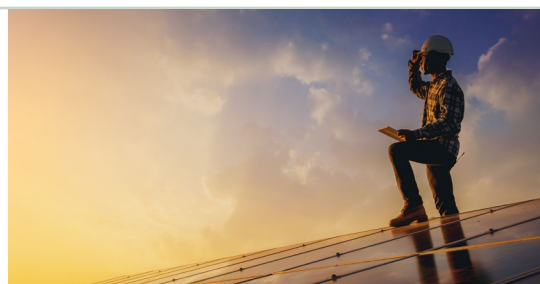


KEY
THE ENERGY TRANSITION EXPO
5-7 MARZO 2025
QUARTIERE FIERISTICO DI
RIMINI
PAD C3 | STAND 211

SOLARE B2B



PRIMO PIANO / PAG. 20



MERCATO ITALIA: COSA ASPETTARSI DAL 2025

Dalle incognite sul residenziale alla conferma della taglia C&I, dal contributo dell'agrivoltaico alle novità tecnologiche sul fronte di moduli, inverter, storage e supporti: ecco cosa potrebbe succedere in Italia nel corso del prossimo anno secondo le stime di otto autorevoli esponenti del settore.



MERCATO / PAG. 30

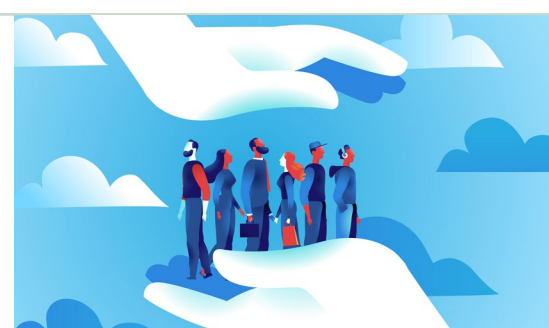


COMUNITÀ ENERGETICHE: STRATEGIE DI CRESCITA

Nonostante tutte le complessità che frenano lo sviluppo delle CER, le società di installazione di impianti solari e le utility stanno definendo modalità per affrontare gli ostacoli e alimentare entusiasmo ed interesse che sono comunque diffusi, anche con comuni e PMI.



MERCATO / PAG. 38



L'AGENDA DELLE ASSOCIAZIONI PER IL PROSSIMO ANNO

Maggiore presenza sul territorio, relazione con le istituzioni, impulso alla realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici e di accumulo per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione: ecco come Italia Solare, Anie Rinnovabili e Ater intendono affrontare i prossimi dodici mesi

MODULI E STORAGE: LE VENDITE DI OTTOBRE IN ITALIA

SECONDO QUANTO EMERGE DALLE RILEVAZIONI DI SOLARE B2B, IL MERCATO HA REGISTRATO UNA BUONA RIPRESA DELLE VENDITE DI PANNELLI (+16%) E DI SISTEMI DI STORAGE (+28%) RISPETTO AL MESE PRECEDENTE

CER E AUTOCONSUMO: IL QUADRO ITALIANO

NEL 2024 LE CONFIGURAZIONI TRA CER E AUTOCONSUMO COLLETTIVO SONO CRESCIUTE. MA IL NUMERO E LA POTENZA DEGLI IMPIANTI SONO ANCORA LIMITATI. LO SPIEGA L'ELECTRICITY MARKET REPORT

ECCO IL TESTO UNICO RINNOVABILI

A DICEMBRE IL GOVERNO HA DATO L'OK AL DOCUMENTO CHE RIORDINA LE PROCEDURE PER LA REALIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI SOLARI E CHE MODIFICA ITER DI AUTORIZZAZIONE, SOGLIE E COMPETENZE PER LE VALUTAZIONI AMBIENTALI



COSÌ APRIAMO LE PORTE AL FOTOVOLTAICO

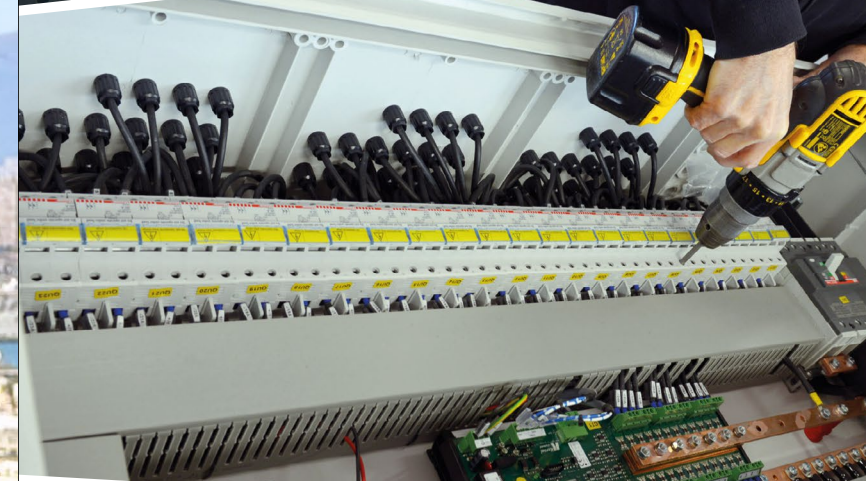
INTERVISTA A TOMMASO LASCARO, HEAD OF SALES POWER AND GAS AND ENERGY EFFICIENCY DI AGN ENERGIA



sonnenPro FlexStack

Il sistema di accumulo intelligente per applicazioni commerciali e industriali.

Vieni a scoprirlo a
KEY-The Energy Transition Expo, dal 5 al 7 marzo.
Ti aspettiamo!
Padiglione D5 | Stand 101



Oltre 100.000
quadri l'anno
realizzati e distribuiti

Divisione Quadri:

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale



Divisione Servizi:

- Adeguamento secondo l'allegato A.70
- Dichiarazione di consumo dell'energia
- Verifica dei contatori a carico reale

secsun®
QUADRI ELETTRICI



Contattaci:
Tel. +39 080 96 75 815
info@secsun.it
www.secsun.it

follow us on:

L'energia di SENECE è un vero prodigio. SENECE

SENEC

L'energia
di SENECE
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

SENECE 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

AGRICONTERRA™

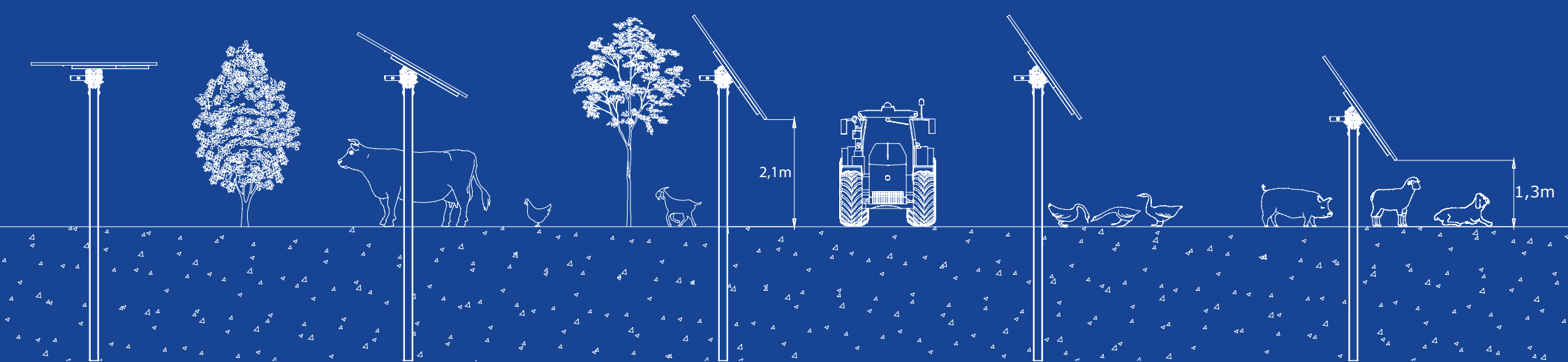
IL TRACKER

FOTOVOLTAICO

PENSATO PER

L'AGRIVOLTAICO

La tecnologia CONTERRA® Tracker al servizio dell'AGRIVOLTAICO



Sfrutta ogni metro del tuo campo:

Monoassiale, altezza flessibile (da **1,3 a 2,1 m**), perfettamente a norma.

Agricoltura, zootecnia e fotovoltaico in un **unico impianto**.



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



ISO 9001
ISO 14001



18° edizione 5-7 Marzo 2025
Quartiere Fieristico di Rimini

Vieni a trovarci in fiera

PAD. C3
STAND 121

Scopri la qualità e l'affidabilità dei prodotti Chint Power e di un service sempre vicino a te



TOP 1 Inverter trifase più venduto negli USA dal 2015

TOP 1 Inverter fotovoltaico più venduto in South Korea dal 2021



TOP 1 Global inverter financing 2023



Scopri la sicurezza di un supporto tecnico made in Italy, affidabile e differente, sempre a tua disposizione.

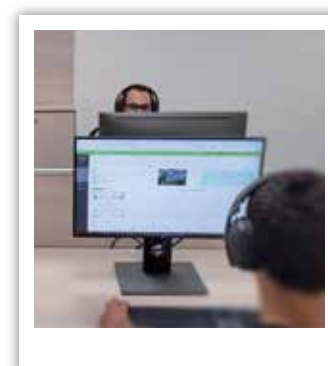


Seguici su LinkedIn

Contatti

✉ chintpower.italy@chint.com

✉ service.italy@chint.com



2025: DOVE VA IL MERCATO ITALIANO DEL FV

La crescita delle taglie C&I e utility scale, l'innovazione tecnologica, l'evoluzione normativa e il consolidamento dei player: ecco alcuni degli aspetti che potrebbero interessare il solare nel corso del nuovo anno secondo le stime di otto autorevoli esponenti della filiera

		PAG. 20	

ATTUALITÀ E MERCATO	PAG. 8	Energia: prezzi alle stelle in tutta Europa	PAG. 44

NEWS	PAG. 12	Agrivoltaico, più rischi o progressi? La risposta è nell'agrivoltore	PAG. 45

COVER STORY			
Così apriamo le porte al fotovoltaico		CONTRIBUTI	
Intervista a Tommaso Lascaro, head of sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia	PAG. 18	Le verifiche del GSE agli impianti da fonte rinnovabile	PAG. 46

ATTUALITÀ		CASE HISTORY	
I dati vendita del FV italiano? Eccoli	PAG. 16	Le installazioni del mese	PAG. 47
Invitalia: 320 milioni per le fer nelle PMI	PAG. 17	-----	
Associazioni: una fitta agenda per il 2025	PAG. 38	COMUNICAZIONE AZIENDALE	
Testo Unico Rinnovabili: le procedure per piccoli e grandi impianti	PAG. 42	Higeco More: nuova crescita e nuove sfide nel futuro del mercato delle rinnovabili	PAG. 48

MERCATO		Heat Pump Technologies, l'evento per la filiera delle pompe di calore	PAG. 49
Comunità energetiche tra entusiasmo e difficoltà	PAG. 30	Rinnovabili: il futuro del settore passa attraverso PowerSolutions	PAG. 50

APPROFONDIMENTI		SunCity: il partner completo per l'energia solare	PAG. 51
Comunità energetiche: il quadro italiano	PAG. 36	LE CHART DEL MESE	PAG. 52

		NUMERI E TREND	PAG. 53
		DATI & PREVISIONI	PAG. 54
		CRONOLOGIA ARTICOLI	PAG. 56

GENNAIO 2025

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 Giuszano (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 Giuszano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XV n.1 - Gennaio 2025
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 16 dicembre 2024



Solar
Jinko

NeoGreen

Il primo modulo N-type
prodotto al 100%
con Energia Rinnovabile

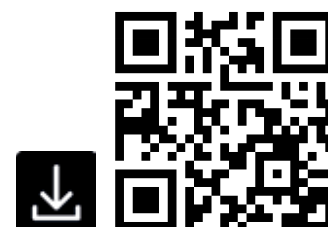
italy@jinkosolar.com

www.jinkosolar.com

NOVITÀ MAPPA STORAGE PER SOLUZIONI C&I INTEGRATE



Scarica la nuova **tabella comparativa**
aggiornata con abbinamenti e dati tecnici
tra inverter e storage



ACQUISIAMO CREDITI FISCALI

SERVIZI FINANZIARI EVOLUTI

Per maggiori informazioni ►►► superbonus@vpsolar.com

 **KEY** THE ENERGY TRANSITION EXPO

5-7 MARCH 2025 RIMINI EXPO CENTRE **25**

VIENI A TROVARCI
PAD. D1 - 200

Tesla Powerwall 3

Disponibile in VP Solar

Prenota ora ► commerciale@vpsolar.com



Powerwall
Authorised Reseller



2015: NELL'ANNO PIU' BUIO DEL FOTOVOLTAICO SI ACCENDE LA SCINTILLA DI ITALIA SOLARE

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

E anche il 2024 ce lo siamo lasciati alle spalle. Si riparte. Cosa aspettarsi dal prossimo anno? All'interno della rivista condividiamo i punti di vista di nove autorevoli esponenti del settore, che sono certamente utili per raccogliere spunti e provocazioni.

Da parte nostra aggiungiamo solo una cosa: dopo la fortissima accelerazione degli anni 2022 e 2023, lo scorso anno il motore del mercato italiano è andato fuori giri, e il veicolo ha cominciato a sbandare pericolosamente. Ora che la velocità è rallentata, ci sono condizioni più favorevoli per riprendere il controllo del mezzo, rimmetterlo nei binari di una crescita sana e matura, e riuscire a gestirlo invece che subirlo. Le prospettive di sviluppo del settore infatti restano ottime. Il fotovoltaico è un mercato lanciato verso il futuro. Non dimentichiamo mai dove stiamo andando. E nemmeno dobbiamo dimenticare da dove veniamo.

Esattamente 10 anni fa il mercato italiano toccava il suo punto più basso dopo l'era dei Conti Energia: nel 2015 la nuova potenza allacciata si era infatti fermata al deprimente valore di 307 MW.

Ma proprio in quell'anno prendeva le mosse una iniziativa che avrebbe assunto un ruolo di primissimo piano nel nostro settore: nell'aprile del 2015 veniva infatti fondata Italia Solare, in un clima - ora possiamo dirlo - di sfiducia e disinteresse diffuso.

A volere fortemente questo gruppo fu Paolo Rocco Visconti, ancora oggi alla presidenza, che coinvolse un primo team di 13 soci fondatori: le aziende Conergy, Energy Bit, Enerpoint,



Energysystems, Geenercom, Ghibli, Luxferov, PM Service, Proxima, Righi Energy, Sistemi Fotovoltaici, Solarelit, e VT Energy. Di molte di queste aziende si sono perse le tracce, e questo basterebbe a dare il senso di quanto il mercato sia cambiato da allora. Erano anni difficili: molti abbandonavano la nave del fotovoltaico per non restare vittime di quel naufragio che si aspettavano dovesse inevitabilmente arrivare. E invece naufragio non fu. Il mercato andò

alla deriva per alcuni anni (ancora nel 2018 si stava sotto la soglia dei 500 MW di nuovo installato annuo) per poi riprendere a crescere, prima lentamente poi impetuosamente.

In tutti questi anni Italia Solare ha avuto un importante ruolo per lo sviluppo del settore. Pensiamo alle battaglie politiche, al confronto con le istituzioni, agli eventi, ai convegni, ai seminari, al networking, ai servizi... Pensiamo anche al successo del Forum dello scorso dicembre, alla nascita del Comitato Tecnico Scientifico a cui è affidato principalmente il compito di fornire un contributo scientifico alle posizioni ufficiali dell'associazione. Paolo Rocco Visconti ha avuto anche il merito di sapersi circondare da persone di valore per formare una squadra capace e appassionata.

Quest'anno ci saranno le celebrazioni ufficiali del decimo anniversario dalla nascita di Italia Solare. Noi ci siamo portati avanti con queste parole che vogliono essere un sincero ringraziamento.

Molto resta da fare, moltissimo. E ora... al lavoro.



PERSONE&PERCORSI

GIANNI VITTORIO ARMANI È IL NUOVO PRESIDENTE DI ELETTRICITÀ FUTURA

Il 12 dicembre l'assemblea di Elettricità Futura, riunita presso la sede della Luiss Business School a Roma, ha eletto Gianni Vittorio Armani nuovo presidente dell'associazione per il periodo dal 2025 al 2029. Laureato in ingegneria elettronica, Armani è attualmente direttore Grids and Innovability di Enel. In precedenza ha ricoperto ruoli apicali nell'industria energetica, come amministratore delegato e direttore generale di Iren, direttore Strategia, Regolatorio e Business Development di A2A e amministratore delegato di Terna Rete Italia. Ha inoltre guidato, da presidente e amministratore delegato, l'ingresso di Anas nel Gruppo Ferrovie dello Stato. «Sono onorato dell'ampia fiducia ricevuta dagli associati in questo periodo così cruciale per tutto il settore» ha dichiarato Gianni Vittorio Armani. «Ricevo un mandato che impegna l'associazione a proseguire sulla strada della decarbonizzazione e della tran-

sizione energetica, per una maggiore competitività e sicurezza di approvvigionamento del nostro Paese. Un nostro obiettivo primario sarà, anche, contribuire allo snellimento dei processi autorizzativi e alla realizzazione di un quadro di regole chiare e prevedibili per incentivare gli investimenti, sempre più necessari, sugli impianti di produzione di energia rinnovabile e sulle reti elettriche. Interventi indispensabili per ridurre il costo dell'energia per aziende e cittadini». L'assemblea di Elettricità Futura ha inoltre approvato la nomina degli otto vicepresidenti: Luca Alippi (EP Produzione), Giuseppe Argirò (Cva), Monica Iacono (Engie), Renato Mazzoncini (A2A), Paolo Luigi Merli (Erg), Pietro Pacchione (Tages Capital), Marco Peruzzi (Edison), Hannelore Rocchio (Eni). Sono stati inoltre nominati tre vicepresidenti aggiunti: Guido Bortoni (Cesi), Luca Dal Fabbro (Iren) e Simone Togni (Ivpc).



SOLAREEDGE: SHUKI NIR SUBENTRA A RONEN FAIER IN QUALITÀ DI CEO



SolarEdge ha affidato il ruolo di CEO a Shuki Nir, in precedenza CMO di SolarEdge. Nir, che sostituirà Zivi Lando come membro del consiglio di amministrazione, subentra a Ronen Faier. Quest'ultimo ha ricoperto il ruolo di CEO ad interim dell'azienda dallo scorso agosto e rimarrà in azienda come consulente durante il periodo di transizione. In passato Shuki Nir è stato direttore generale del settore consumer di SanDisk. Alle spalle ha anche esperienze come consulente strategico per aziende multinazionali e membro di vari consigli di amministrazione. A livello accademico, Nir ha conseguito un MBA, un LLB e una laurea in contabilità presso l'Università di Tel Aviv. «Sono onorato di avere l'opportunità di guidare SolarEdge in un momento così cruciale per l'azienda e per il settore», dichiara Shuki Nir. «La missione di SolarEdge di sviluppare e scalare tecnologie per le energie rinnovabili è davvero stimolante. Con le nostre capacità tecnologiche, la nostra gamma di prodotti e un team talentuoso, abbiamo tutti gli ingredienti chiave per rafforzare la nostra posizione sul mercato».

ESPE RAFFORZA LA SUA PRESENZA IN ITALIA CON LA NOMINA DI BROMBIN A RESPONSABILE FOTOVOLTAICO

Espe s.p.a., azienda con cinquant'anni di storia nel settore degli impianti elettrici e delle energie rinnovabili, ha annunciato la nomina di Simone Brombin come nuovo responsabile Fotovoltaico Italia. La nomina si inserisce nella strategia di potenziamento e sviluppo dell'azienda nel settore delle energie rinnovabili sul territorio nazionale, con particolare focus sugli impianti fotovoltaici di media e grande dimensione. Brombin porta in Espe una solida esperienza maturata nei settori del commercio elettrico e dell'automazione industriale, oltre a una significativa esperienza come key account manager in SMA Italia. Il suo background professionale è ulteriormente arricchito dal conseguimento di un Master in Business Administration alla Bologna Business School nel marzo 2023. Nel suo nuovo incarico, Brombin avrà il compito di guidare lo sviluppo del comparto fotovoltaico di Espe, contribuendo a rafforzare la posizione dell'azienda come punto di riferimento nel panorama delle energie rinnovabili, con un focus particolare sugli impianti fotovoltaici di media e grande taglia.



ASTRONERGY AFFIDA A SUSANNA TRAVAGLIO IL RUOLO DI MARKETING & PROMOTION EXECUTIVE PER IL SUD EUROPA



Astronergy ha affidato a Susanna Travaglio il ruolo di marketing & promotion executive per i mercati del Sud Europa. La nuova risorsa ha alle spalle una formazione linguistica con una laurea specialistica di stampo economico e un master in digital marketing e e-commerce management. Al termine del suo percorso di studi, Travaglio ha lavorato in ambito commerciale e in seguito marketing in aziende di medie-grandi dimensioni, a livello internazionale. «Accetto con entusiasmo nuove sfide ed è per questo che non ho voluto fare esperienza in un unico settore ma, spinta da una forte curiosità, ho lavorato per aziende operanti in settori più disparati, dal turismo all'immobiliare, dalla nautica di lusso alle energie rinnovabili», ha spiegato Susanna Travaglio. Astronergy, società del gruppo Chint che produce celle e moduli fotovoltaici e tra i pionieri dei moduli TOPcon di tipo n, sta investendo molto nel mercato italiano con lo scopo di costruire un team presente sul territorio e aperto a nuove sinergie.

Astronergy ha affidato a Susanna Travaglio il ruolo di marketing & promotion executive per i mercati del Sud Europa. La nuova risorsa ha alle spalle una formazione linguistica con una laurea specialistica di stampo economico e un master in digital marketing e e-commerce management. Al termine del suo percorso di studi, Travaglio ha lavorato in ambito commerciale e in seguito marketing in aziende di medie-grandi dimensioni, a livello internazionale. «Accetto con entusiasmo nuove sfide ed è per questo che non ho voluto fare esperienza in un unico settore ma, spinta da una forte curiosità, ho lavorato per aziende operanti in settori più disparati, dal turismo all'immobiliare, dalla nautica di lusso alle energie rinnovabili», ha spiegato Susanna Travaglio. Astronergy, società del gruppo Chint che produce celle e moduli fotovoltaici e tra i pionieri dei moduli TOPcon di tipo n, sta investendo molto nel mercato italiano con lo scopo di costruire un team presente sul territorio e aperto a nuove sinergie.

VALERIO NATALIZIA È IL NUOVO CEO DI ECO THE PHOTOVOLTAIC GROUP



A partire da gennaio 2025, Valerio Natalizia assumerà l'incarico di CEO di ECO The Photovoltaic Group, azienda di Cremona focalizzata su progettazione, installazione assistenza e soluzioni nel fotovoltaico per aziende e investitori. Prima di questo nuovo incarico, Valerio Natalizia ha ricoperto incarichi manageriali di rilievo, sia a livello nazionale che internazionale fino a raggiungere la posizione di regional manager South

Europe di SMA Solar Technology AG, dove ha lavorato per oltre nove anni. Natalizia ha svolto inoltre ruoli prestigiosi in associazioni di settore come Gifi, Anie Rinnovabili e Anie Energia. Nel 2015 è stato uno dei fondatori di Italia Solare, dove continua a operare come membro del consiglio direttivo. ECO The Photovoltaic Group è una società avviata nel 2022 con l'obiettivo di consolidare ed espandere le attività di ECO Casa, azienda di Cremona attiva nel fotovoltaico dal 2007 e che dal 2020 al 2023 ha registrato un significativo aumento del fatturato, proveniente principalmente dal mercato industriale, da 2,4 a 27 milioni di euro. Dal 2020 al 2024 il gruppo ha assunto cinquanta dipendenti, e opera oggi attraverso cinque società operative: Eco Engineering, Eco Fotovoltaico, Eco Service, Eco R&D e Aurea. Quest'ultima è una start up innovativa che propone il fotovoltaico da remoto, che permette di usufruire dei vantaggi di un impianto fotovoltaico senza averne uno sul proprio tetto. In questo modo l'azienda offre a privati e PMI la possibilità di diventare figure attive nella transizione energetica. Il gruppo è anche molto attivo nelle attività di ricerca e sviluppo. ECO The Photovoltaic Group è stata infatti una delle prime realtà a proporre e ingegnerizzare impianti agrivoltaici e impianti fotovoltaici galleggianti.

LA SOCIETÀ BRASILIANA AUTOMA (MONITORAGGIO FER) SBARCA IN EUROPA: A GIORGIO INFORZATO LA DIREZIONE VENDITE

La società brasiliana Automa, specializzata nella fornitura di software per la gestione e il monitoraggio dell'energia prodotta da impianti da fonti rinnovabili, sbarca in Europa. Nelle scorse settimane il gruppo ha inaugurato un nuovo ufficio a Porto, in Portogallo, che funge da punto di riferimento per tutta Europa. Dal prossimo anno l'ufficio di Porto sarà inoltre affiancato da una struttura commerciale a Madrid, che sarà guidata da Giorgio Inforzato. Inforzato vanta un'esperienza di 15 anni nel mercato delle rinnovabili. Negli ultimi sei anni ha guidato le attività di Meteocontrol nel sud Europa. In precedenza ha lavorato anche per Baywa r.e. Solar Systems Srl e Viesmann. In Automa, Inforzato ricopre l'incarico di direttore vendite per il mercato europeo. «L'espansione nel mercato europeo è il risultato di una crescita significativa in Brasile», si legge in una nota di Automa. In Europa, l'azienda fornirà le proprie soluzioni per la gestione e il monitoraggio di impianti di proprietà di EDP Renewables, inizialmente per cinque centrali, quattro in Francia e una in Polonia.





GBSOLAR®
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

ESTÒ

REGOLABILE, VELOCE E VERSATILE

**SISTEMA DI MONTAGGIO SU TETTI PIANI
PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON ORIENTAMENTO EST-OVEST**

**SISTEMA REGOLABILE,
UTILE PER FISSARE
IL MORSETTO SUL MODULO
NELLA POSIZIONE DESIDERATA,**
secondo le istruzioni del produttore
del modulo per non perdere la garanzia.

**PUNTI DI FORZA
DEL SISTEMA ESTÒ**

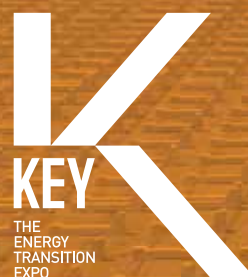
- Complanarità dei piani d'appoggio
- 2 zavorre e 1 morsetto universale
- Bassa incidenza di carico in copertura

- Sistema stabile
- Per strutture industriali e residenziali
- Per tetti piani e impianti a terra
- Moduli orientati in orizzontale



GB SOLAR
info@gbsolar.it - www.gbsolar.it

Seguici sui canali social



5-7 MARZO 2025
QUARTIERE FIERISTICO

RIMINI
PAD C3 | STAND 211

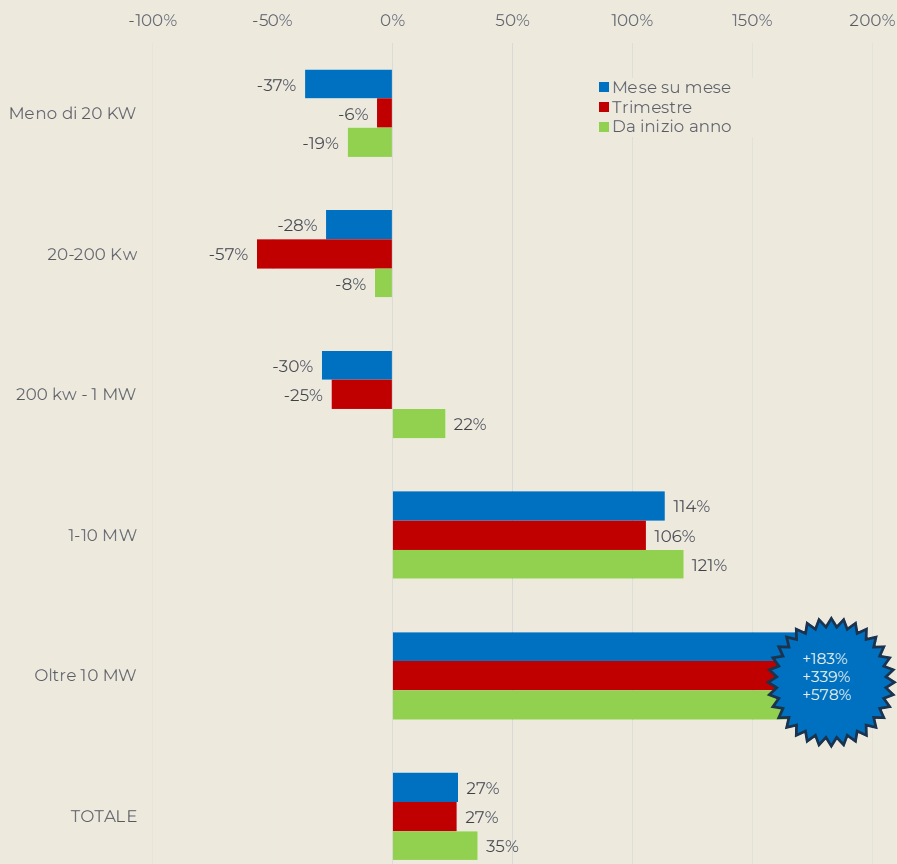


FOTOVOLTAICO ITALIA: A NOVEMBRE CONNESSA NUOVA POTENZA PER 626 MW (+27%)

SALE A 6,10 GW (+35%) LA POTENZA DA GENNAIO A NOVEMBRE. BENE LA TAGLIA UTILITY SCALE. ANCORA IN CALO IL RESIDENZIALE

Nel mese di novembre 2024 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 626,4 MW. Il dato, il più alto insieme a quello di gennaio, segna un incremento del 27% rispetto ai 492 MW dello stesso mese del 2023. Continua tuttavia il calo del numero dei nuovi impianti allacciati, con una flessione del 38% rispetto a novembre 2023. La crescita della potenza è legata ancora una volta al contributo della taglia utility scale: si segnala infatti l'entrata in funzione di tre impianti di potenza superiore a 10 MW, per un totale di 254,3 MW. A questi si aggiungono 48 nuovi impianti di taglia compresa tra 1 e 10 MWp per una potenza totale di 145 MW. La nuova potenza allacciata delle installazioni fino a 20 kWp segna invece una flessione del 37%. Considerando il periodo compreso tra gennaio e novembre, la nuova potenza fotovoltaica allacciata ha raggiunto 6,10 GW. Il dato segna una crescita del 35% rispetto ai 4,5 GW dello stesso periodo del 2023. Anche in questo caso, da gennaio a novembre si registra una flessione del 22% del numero di nuovi impianti fotovoltaici. Considerando, ad esempio, il segmento residenziale, la nuova potenza connessa registra una flessione del 19%. In calo anche la fascia tra 20 e 200 kWp, con una flessione dell'8%. Complessivamente, al 30 novembre 2024 si contavano in Italia 1,86 milioni di impianti fotovoltaici per una potenza totale di circa 36,4 GW.

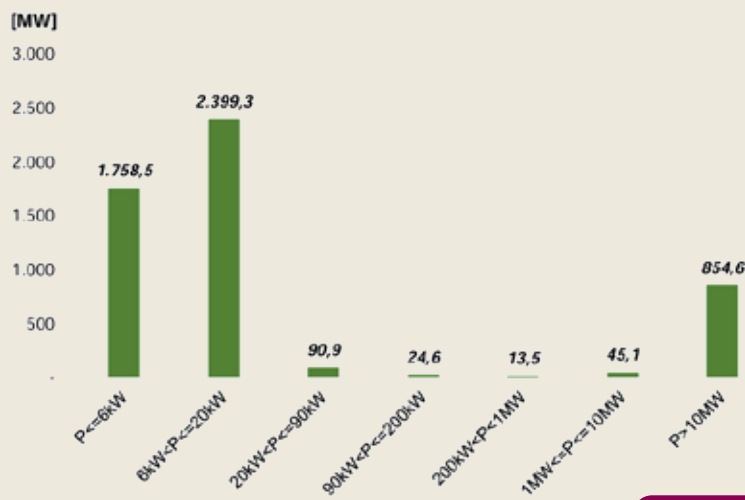
Trend nuova potenza FV allacciata Italia per taglie Confronto mese su mese e anno in corso (nov 24 vs nov 23)



STORAGE: DA GENNAIO A OTTOBRE 2024 IN ITALIA STABILI LE NUOVE CONNESSIONI

NEI PRIMI DIECI MESI DEL 2024 SONO STATI ALLACCIATI 1,74 GW DI SISTEMI DI ACCUMULO (+1%). COMPLESSIVAMENTE, AL 31 OTTOBRE RISULTAVANO IN FUNZIONE 707.000 DISPOSITIVI, CON UNA POTENZA DI 5,18 GW E UNA CAPACITÀ DI 11,7 GWh

Potenza attiva nominale cumulata in esercizio per classe di potenza impianto



Da gennaio a ottobre 2024 in Italia sono stati connessi 1,74 GW di sistemi di storage. Il dato segna un leggero incremento (+1%) rispetto allo stesso periodo del 2023. È quanto riportato da Terna all'interno del rapporto mensile sul sistema elettrico, che per la prima volta analizza anche i dati relativi ai sistemi di accumulo connessi. Complessivamente, al 31 ottobre 2024 in Italia risultano in funzione 707.000 sistemi di accumulo, con una potenza di 5,18 GW e una capacità di 11,7 GWh. Quasi 1 GW di potenza fa riferimento a sistemi di storage di taglia utility scale. Nei primi dieci mesi dell'anno la potenza nominale dei sistemi di accumulo in alta e altissima tensione è aumentata di 616 MW. La classe di potenza più importante in termini di connessioni resta però quella compresa tra 6 e 20 kW, che corrisponde a 2,4 GW (46% del totale). Nei prossimi giorni saranno disponibili ulteriori dati riguardanti la segmentazione e il tipo di configurazione dei nuovi sistemi di storage connessi.

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare il rapporto di Terna



GSE, PRIMO BANDO “SVILUPPO AGRIVOLTAICO”: AMMESSI 540 IMPIANTI PER 1,5 GW

TRA I PROGETTI SPICCANO QUELLO DI EUROPEAN ENERGY DA 215 MW E QUELLO DI REPOWER DI 62 MW IN SICILIA, OLTRE A UN PARCO DI NEXT ENERGY CAPITAL DA 73 MW IN CAMPANIA



Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare le graduatorie degli impianti iscritti al bando



Il GSE ha pubblicato le graduatorie degli impianti iscritti al bando “Sviluppo Agrivoltaico” del Pnrr. Sono stati ammessi in totale 540 progetti, per una potenza totale pari a 1.548 MW. Nella specifica sezione del sito del gestore sono stati pubblicati i progetti ammessi al bando, suddivisi per Registri e Aste. Nella Tabella A sono riportate le graduatorie degli impianti risultati in posizione utile, nella Tabella B ci sono invece gli elenchi degli impianti esclusi. Infine nella Tabella D sono elencati gli impianti oggetto di rinuncia. Tra i progetti ammessi al bando spiccano quello di European Energy da 215 MW e quello di Repower di 62 MW in Sicilia, oltre a quello di Next Energy Capital da 73 MW in Campania. Significativa è anche la presenza di cluster di impianti. Solarig si è distinta con 122 MW ammessi e Photosol con 55 MW, mentre DCH Di Carlo Holding si colloca subito dopo European Energy con oltre 140 MW. Ricordiamo che il decreto relativo al bando “Sviluppo Agrivoltaico” contiene disposizioni per l'incentivazione della realizzazione di sistemi agrivoltaici di natura sperimentale. L'obiettivo del provvedimento è quello di realizzare almeno 1,04 GW di nuovi impianti entro il 30 giugno 2026. In particolare, gli incentivi sono composti da un contributo a fondo perduto pari al 40% dei costi ammissibili e finanziato dal Pnrr. A ciò si abbina una tariffa incentivante applicata alla produzione di energia elettrica netta immessa in rete. Complessivamente, gli incentivi ammontano a 1,7 miliardi di euro e il GSE li erogherà per un periodo di 20 anni.



DA SOLARPOWER EUROPE APPELLO ALL'UE PER TUTELARE LA PRODUZIONE INTERNA DI INVERTER FOTOVOLTAICI

SECONDO QUANTO RIPIORTATO DAI FIRMATARI, L'ELETTRIFICAZIONE E LA DIGITALIZZAZIONE OFFRONO AGLI INVERTER EUROPEI L'OPPORTUNITÀ DI SFRUTTARE LA PROPRIA INNOVAZIONE TECNOLOGICA CREANDO RETI DI NUOVA GENERAZIONE E CONQUISTANDO UNA QUOTA DI MERCATO GLOBALE COMPETITIVA

SolarPower Europe, insieme ai produttori di inverter, ha lanciato un appello per la difesa della produzione europea di convertitori. La dichiarazione congiunta fa seguito alle dichiarazioni dei produttori europei di inverter che si trovano ad affrontare una forte pressione sui prezzi. L'appello è stato rilasciato al termine della riunione trimestrale del consiglio di SolarPower Europe, tenutasi presso la sede centrale di SMA a Kassel, in Germania. "La produzione di inverter è storicamente l'anello più forte della supply chain solare in Europa. Fino al 2023, la produzione interna di convertitori ha superato gli 80 GW, per l'86% rappresentati da inverter di stringa", si legge nell'appello di SolarPower Europe. "Tuttavia, l'industria si trova ora in difficoltà a causa dell'overcapacity globale e del rallentamento della domanda di nuove installazioni solari su tetto.

L'Europa non può permettersi di perdere questo settore cruciale". L'associazione, a nome dei produttori di inverter europei, chiede ai responsabili politici di tutta Europa di prendere in considerazione un progetto di interesse comunitario. Questo per sfruttare meglio i finanziamenti pubblici e garantire la leadership dell'Unione europea nella produzione di componenti critici dei sistemi energetici, come gli inverter. "Sono necessarie anche misure più immediate", si legge sempre nel testo. "Chiediamo ai politici di sviluppare un piano d'azione per l'industria degli inverter dell'Unione europea, esplorando tutte le opzioni sul tavolo, tra cui l'applicazione di standard più elevati in materia di sicurezza informatica ed energetica e la fornitura di meccanismi di sostegno finanziario diretto per migliorare la competitività su scala globale".

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la proposta iniziale di SolarPower Europe



FIMER ACQUISITA DA MCLAREN APPLIED GROUP

L'ACCORDO INTERESSA LO STABILIMENTO PRODUTTIVO DI TERRANUOVA BRACCIOLINI (IN PROVINCIA DI AREZZO) E LE SEI CONSOCIATE ESTERE STRATEGICHE (INDIA, SINGAPORE, TAIWAN, TURCHIA, USA E AUSTRALIA)

Il complesso aziendale di Fimer è stato acquisito da MA Solar Italy Limited, società controllata da McLaren Applied Group. L'acquisizione è stata possibile grazie al supporto di Greybull Capital. Il ministero delle Imprese e del Made in Italy, su indicazione del ministro Adolfo Urso, ha autorizzato la decisione di acquisizione.

McLaren Applied ha offerto 26 milioni di euro per il compendio aziendale, composta dallo stabilimento produttivo di Terranuova Bracciolini (in provincia di Arezzo) e dalle sei consociate estere strategiche (India, Singapore, Taiwan, Turchia, USA e Australia). L'offerta della società è stata selezionata anche per il suo solido piano industriale. Questo, in particolare, prevede una strategia chiara verso lo sviluppo e l'innovazione del core business di Fimer, specializzata nella produzione e commercializzazione di inverter fotovoltaici.

Il piano industriale è caratterizzato da una crescita prospettica con investimenti futuri per 30 milioni. La società ha, inoltre, garantito il mantenimento dei livelli occupazionali per tre anni, prevedendo per i dipendenti un incremento salariale del 2% già a partire dal 2025.

SONEPAR ACQUISISCE GRUPPO MET E MEGA ELECTRIC

GRAZIE A QUESTI ACCORDI, IL GRUPPO CRESCE IN MOLISE, ABRUZZO E SICILIA ARRIVANDO A 170 PUNTI VENDITA COMPLESSIVI

Tra novembre e dicembre Sonepar ha chiuso due importanti accordi. Il più recente è quello relativo all'acquisizione del Gruppo MET, realtà specializzata nella vendita di forniture elettrotecniche, consolidando la propria presenza in Sicilia. Gruppo MET è nato nel 2018 dall'unione di Elettrogroup Sicilia e Noto Elettroforniture. Può contare su un volume di affari pari quasi 15 milioni di euro. Sonepar ha inoltre acquisito Mega Electric Srl, società che opera nella distribuzione in ambito elettrotecnico, illuminazione, climatizzazione ed energie rinnovabili con un giro d'affari di circa 17 milioni di euro.

100%
made in Italy

25
ANNI
di garanzia
sulla struttura

PENSILINA PARCHEGGIO AUTO

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

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 (**SOLARLOCK**) e la seconda da un sistema standard con morsetti di bloccaggio. La configurazione standard prevede una campata per alloggiare due posti auto, dove è possibile realizzare una installazione di cinque file di moduli disposti in orizzontale o in alternativa

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



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

seguici sui canali social



Approfitta della nostra
consulenza tecnica gratuita!
Tel. +39 080 3141265



18° edizione 5-7 Marzo 2025
Quartiere Fieristico di Rimini

Vieni a trovarci in fiera

PAD. C3
STAND 221



SMA SOLAR: L'INVERTER CENTRALIZZATO SUNNY CENTRAL UP OTTIENE CERTIFICAZIONE LCA

L'inverter centralizzato Sunny Central UP, il sistema più potente di SMA Solar progettato per impianti fotovoltaici di grandi dimensioni, ha completato la Life Cycle Assessment (LCA), certificata dall'ente Dekra Assurance Services GmbH. L'analisi valuta la performance di sostenibilità del prodotto lungo l'intero ciclo di vita, dal reperimento delle materie prime fino alla dismissione dello stesso, misurandone l'impatto ambientale. I risultati dimostrano che, in base agli scenari applicativi nei mercati tipici, il Sunny Central UP ha un periodo di recupero della CO2 compreso tra 1,2 e 1,6 anni, contribuendo significativamente alla riduzione delle emissioni per l'intero ciclo di vita. Dopo tale range temporale, il funzionamento dell'inverter, stimato a circa 20 anni, contribuisce a ridurre le emissioni di anidride carbonica rispetto all'utilizzo di energia elettrica prelevata dalla rete. SMA celebra un ulteriore traguardo: l'azienda ha ricevuto infatti il Top Innovation Award 2024 per l'inverter Sunny Central Flex. Si tratta di un inverter modulare ideato per progetti fotovoltaici large scale già premiato con lo Smarter E Award a Intersolar 2024.



TESLA: IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE POWERWALL 3 È DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

Tesla ha lanciato il nuovo sistema di storage Powerwall 3 per impianti fotovoltaici di taglia residenziale. Il dispositivo è disponibile anche per il mercato italiano. Si tratta dell'ultima generazione della linea di batterie Tesla, dopo il Powerwall 1 lanciato nel 2015 e il Powerwall 2 del 2017. Oggi sono 800mila i sistemi di storage Tesla installati in tutto il mondo.

Powerwall 3 è costituito da un inverter con potenza compresa tra 3,68 kW e 11,04 kW. Il dispositivo può immagazzinare fino a 13,5 kWh.

Attivando la modalità autoconsumo, i clienti possono ridurre la loro dipendenza dalla rete elettrica fino al 72%. Ulteriori risparmi possono essere ottenuti grazie alla modalità di controllo per fasce orarie. Questa funzione permette di impostare il Powerwall in modo da massimizzare i risparmi, caricando dalla rete quando i prezzi sono bassi e utilizzando l'energia immagazzinata nel sistema storage quando i prezzi sono alti. In media, il gruppo stima che i proprietari possano risparmiare fino a 1.613 euro all'anno alimentando la propria casa con un impianto fotovoltaico abbinato al sistema Powerwall 3.



Grazie al design robusto, il dispositivo può essere inoltre installato all'interno o all'esterno, mantenendo il normale funzionamento anche in condizioni di elevata umidità. Completamente integrato nell'ecosistema dei prodotti Tesla, Powerwall può essere gestito tramite l'App della casa. Se utilizzato con i veicoli Tesla, il sistema di accumulo Powerwall sblocca ulteriori funzioni di ricarica, come "Carica con Fotovoltaico". Questa funzione aggiuntiva gratuita offre ai proprietari di Tesla dotati di un Powerwall abbinato a un impianto solare la possibilità di ricaricare utilizzando solo l'energia in eccesso prodotta dall'impianto solare Tesla.

VP Solar ha diramato un comunicato attraverso cui annuncia al mercato la disponibilità del nuovo sistema di storage Tesla. "In qualità di distributore ufficiale Tesla per il mercato italiano", si legge in una nota del gruppo, "VP Solar si rende da subito disponibile a offrire supporto tecnico e commerciale per la nuova Tesla Powerwall 3, sistema abbinabile ai migliori moduli fotovoltaici per realizzare impianti sia residenziali che commerciali".

KOSTAL RIDUCE DEL 65% IL PREZZO DELL'ATTIVAZIONE BATTERIA PER GLI INVERTER MONO E TRIFASE



Kostal Solar Electric ha tagliato del 65% il prezzo dell'attivazione della batteria per l'inverter monofase Piko MP Plus e per l'inverter trifase Plenticore Plus G1 e G2.

Per rendere ibridi questi due inverter è infatti ora sufficiente acquistare un solo Plenticoin anziché tre. Il Plenticoin è la moneta adottata da Kostal per consentire a installatori o soggetti B2B di espandere le funzionalità di inverter e wallbox in qualsiasi momento, anche dopo la loro installazione e attivazione. «La possibilità di abbinare una batteria al proprio impianto residenziale o piccolo-commerciale è una scelta vincente che vediamo realizzarsi in sempre più contesti italiani», dichiara Luca Montanari, country manager di Kostal Solar Electric Italia. «Aumentare la percentuale di autoconsumo per famiglie e piccole imprese è una reale necessità. Questo risultato si raggiunge installando una batteria abbinata all'impianto fotovoltaico e ottimizzando la gestione dei flussi di energia con l'inverter ibrido ed il meter. Riducendo per sempre il prezzo dell'ibridizzazione dei nostri inverter Mp Plus e G1/G2, favoriamo questa scelta di risparmio ed ottimizzazione dei consumi».

K2 SYSTEMS: LE PENSILINE FOTOVOLTAICHE CARPORT DISPONIBILI PER L'ITALIA



Dopo il lancio dello scorso aprile dei sistemi di montaggio per facciate fotovoltaiche, K2 Systems completa l'offerta con le nuove pensiline solari K2 Carport.

I sistemi sono già disponibili per il mercato italiano. Il nuovo Carport ha un'altezza che varia dai 2 ai 3,15 metri, consentendo il parcheggio di un'ampia gamma di veicoli. L'azienda garantisce inoltre un'installazione rapida e semplice, anche in infrastrutture esistenti. La pensilina è disponibile in due versioni: la versione con copertura in lamiera grecata, che offre una protezione robusta con un'estetica classica; la versione senza copertura in lamiera grecata ha un aspetto più moderno ed è particolarmente adatta all'utilizzo di moduli bifacciali. Sono inoltre possibili carport singoli e doppi con inclinazione di 10°. Inoltre, è possibile integrare un sistema di drenaggio dell'acqua piovana opzionale per fornire una soluzione efficiente e controllata.

«Le pensiline per auto stanno diventando un elemento sempre più centrale, soprattutto quando si parla di parcheggi sostenibili», si legge in una nota di K2 Systems. «Aziende e organizzazioni pubbliche, infatti, devono fare i conti con la crescente necessità di soddisfare il proprio fabbisogno energetico in modo economico e sostenibile. In questo scenario, le pensiline non sono solo soluzioni pratiche, ma anche un'opportunità per ottimizzare lo spazio, proteggere i veicoli e, soprattutto, contribuire alla sostenibilità. Per noi, il vero obiettivo è stato quello di rendere il montaggio di queste strutture facile e rapido, anche in un'infrastruttura già esistente. Ogni passo che facciamo è pensato per semplificare il lavoro di chi ci sceglie, con soluzioni davvero pratiche e performanti».



FOTOVOLTAICO PER MISSIONI UMANITARIE: FORTE CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI DEI BARILI SOLARI DI BARREL

Negli ultimi 18 mesi la società padovana Barrel ha registrato un forte incremento delle esportazioni di barili fotovoltaici off grid per missioni umanitarie, soprattutto in Africa. Secondo quanto riportato da Matteo Villa, fondatore dell'azienda, nei prossimi mesi è prevista una crescita delle esportazioni anche in nuovi mercati, tra cui quello del Sudamerica, grazie in particolare alla collaborazione con Energy S.p.A.

I barili fotovoltaici, forniti da Energy S.p.A., consentono di generare energia solare e immagazzinarla all'interno delle batterie, garantendo una fonte di elettricità anche nelle situazioni più critiche. Grazie al loro design compatto e alla facilità di installazione, queste soluzioni possono essere rapidamente implementate per rispondere in tempi rapidi alle esigenze di centri sanitari, cliniche e piccoli ospedali in aree remote, grazie anche alla collaborazione con importanti ONG e agenzie mediche.

Da un paio d'anni, Energy S.p.A. provvede alla fornitura del hardware che consiste nelle batterie fino al sistema completo, e inoltre fornisce anche il software tramite la piattaforma cloud che ha la finalità di monitoraggio. Barrel Off-Grid è composto da un inverter da 6 kW zeroCO2 island fff-grid e batterie al litio da 4,8 kWh. Grazie alle soluzioni esterne impilabili Barrel Storage, è possibile portare la capacità fino a 60 kWh.

Barrel ha già fornito le proprie soluzioni in vari Paesi tra cui Cuba, Dubai, Ghana, Mali, Marocco, Nigeria, Oman, Senegal e Ucraina. La società padovana, a fronte di un aumento della domanda di barili, produrrà 10mila unità nei prossimi due anni.



IN ITALIA CONNESSI DUE NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DA OLTRE 100 MWP REALIZZATI DA EDP



EDP, attraverso EDP Renewables, ha completato la realizzazione e messa in servizio di due impianti fotovoltaici di taglia utility scale in Italia. Le centrali, per una potenza complessiva di 103 MWp, sorgono a Montalto di Castro e a Tuscania, in provincia di Viterbo.

Gli impianti produrranno oltre 156 GWh all'anno. L'allaccio di queste due centrali segue quello dell'impianto da 72 MWp di Tuscania, connesso poche settimane fa, e di un altro impianto da 10 MWp realizzato e allacciato in Puglia.

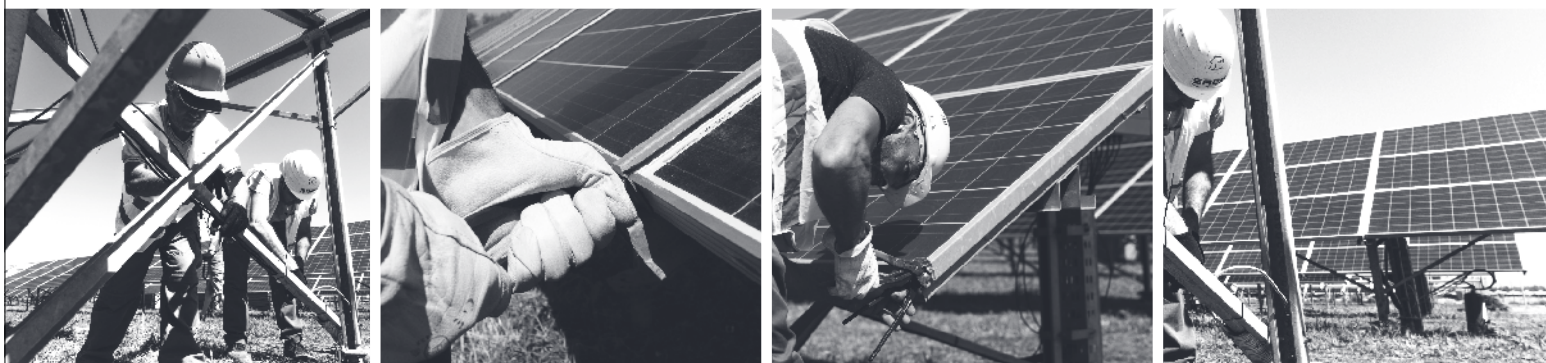
«L'Italia ha obiettivi ambiziosi che per essere raggiunti richiedono una forte partecipazione da parte di tutti gli operatori del settore» dichiara Roberto Pasqua, executive director del Sud ed Est Europa di EDP. «Il terzo e il quarto progetto solare utility scale messi in funzione dimostrano l'impegno di EDP a contribuire alla transizione energetica italiana e a continuare ad investire nel Paese. Nei prossimi mesi, continueremo a dimostrare questo impegno aggiungendo oltre 200 MW di nuova capacità solare ed eolica».

saem[®]
energia rinnovabile
since 2002

Installazione, Manutenzione, Monitoraggio

Dalla progettazione alla realizzazione di impianti FV residenziali, industriali e parchi solari, **SAEM** è al tuo fianco.

**473 Mw installati
410 Mw O&M**



Rinnova, potenzia e mantieni i tuoi impianti fotovoltaici con i nostri servizi di revamping, repowering e O&M

Saem Energie Alternative srl
SP 157 C.S. 1456
c.da Grotta Formica
Altamura (BA)
www.saem.it

KEY THE ENERGY TRANSITION EXPO

18° edizione 5-7 Marzo 2025
Quartiere Fieristico di Rimini

Vieni a trovarci
in fiera

PAD. C5
STAND 111



SUNGROW LANCIA IN ITALIA I SISTEMI DI STORAGE POWERTITAN 2.0 E POWERSTACK 200CS



Sono disponibili sul mercato italiano i nuovi sistemi di accumulo Sungrow PowerTitan 2.0 e PowerStack 200CS che utilizzano la tecnologia di raffreddamento a liquido. PowerTitan 2.0 è pensato per progetti su larga scala e punta a migliorare la stabilità e la resilienza delle reti elettriche. Il dispositivo offre scalabilità, ingombro ridotto ed elevata efficienza. PowerStack 200CS invece è progettato per scenari commerciali e

industriali concentrandosi sulla riduzione dei costi operativi e sull'ottimizzazione del consumo energetico. Entrambe le soluzioni sono progettate per migliorare la stabilità della rete, massimizzare l'utilizzo di energia rinnovabile e ridurre i costi operativi.

I due prodotti sono stati presentati in occasione dell'evento Power Up Your Future ESS Experience Day organizzato da Sungrow a Milano lo scorso 21 novembre. All'appuntamento hanno partecipato oltre 200 persone da tutta Europa. L'ordine del giorno ha previsto diverse discussioni incentrate sulle sfide e sulle soluzioni associate all'implementazione di sistemi di storage in Italia, a sostegno dell'impegno del Paese a raggiungere la carbon neutrality entro il 2050.

SENEC AMPLIA L'OFFERTA E I SERVIZI PER LA RETE DI INSTALLATORI QUALIFICATI INSTALL SQUAD

Senec ha ottimizzato e migliorato l'offerta e i servizi per la squadra di tecnici qualificati Senec.Install Squad, creata per affiancare i partner nell'installazione di impianti fotovoltaici con accumulo. Attraverso un miglioramento dei processi e una maggiore strutturazione dell'offerta, l'azienda ha perfezionato il servizio rendendolo più efficace e completo.

La Senec.Install Squad è composta da installatori specializzati e formati internamente per garantire standard elevati di qualità e sicurezza. Il servizio ora copre l'installazione sia di impianti fotovoltaici con accumulo che del sistema di accumulo in AC o retrofit e tutte le attività necessarie: sopralluogo, fornitura materiali, installazione, collaudo, dichiarazione di conformità e pratiche GSE, monitoraggio e assistenza per due anni. Inoltre, sono state migliorate le procedure interne per rendere l'utilizzo del servizio ancor più semplice ed efficiente. «Con il perfezionamento di Senec.Install Squad vogliamo continuare a garantire ai nostri partner il massimo supporto tecnico e operativo» ha dichiarato Giancarlo Losito, chief of product and operations di Senec Italia. «Questo servizio rappresenta per noi un elemento chiave per consolidare la collaborazione con i nostri clienti e per aiutarli a crescere in un mercato altalenante e sempre più competitivo. Stiamo lavorando senza sosta per ampliare e ottimizzare il nostro portafoglio servizi ed affiancare al meglio i nostri partner in tutte le fasi della loro attività: dalla vendita, grazie al preventivatore Senec.Plan e al team di agenti commerciali Salesforce, all'installazione, fino all'assistenza tecnica, con la revisione di tutto il processo e l'introduzione, a breve, del Senec.Cockpit».



DA KSTAR UNA PROMOZIONE DEDICATA A DISTRIBUTORI E GRANDI INSTALLATORI

KStar presenta una promozione valida fino al 31 dicembre 2024. A fronte di un ordine dal magazzino di Rotterdam di 100 batterie residenziali BluE-Pack-5.1, la società ne spedisce 110, omaggiando il cliente di 10 pezzi. L'iniziativa si rivolge a distributori o grandi installatori. La promozione si applica sul pacco batteria KStar da 5,1 kWh, progettata per soddisfare le esigenze delle abitazioni moderne. Ha una capacità nominale di 5,12 kWh e una capacità utilizzabile di 4,6 kWh. Grazie a una vita utile di oltre 10.000 cicli e una profondità di scarica del 90%, assicura affidabilità a lungo termine. La batteria è inoltre dotata di un sistema avanzato di gestione per il monitoraggio continuo di tensione, temperatura e altri parametri critici. Compatibile con sistemi AC-coupling e DC-coupling, offre la possibilità di funzionare sia on-grid che off-grid, garantendo continuità anche in caso di blackout. Infine è adatta a installazioni sia indoor sia outdoor. Il sistema è compatibile con gli inverter ibridi monofase e trifase BluE-S 3680D/5000D/E10KT. La serie monofase (3,68-6

kW) è pensata per impianti residenziali di piccole e medie dimensioni. Raggiunge un'efficienza massima del 97,6% ed è dotata di due tracker Mppt indipendenti. La gamma trifase (8-12 kW) è invece adatta ad abitazioni di grandi dimensioni o con consumi più importanti. Gli inverter sono disponibili in varianti da 8 a 12 kW, con capacità di gestire fino a 20 kWp di potenza fotovoltaica. Offrono continuità energetica anche durante interruzioni della rete grazie alla funzione di backup.



ZCS AZZURRO: ECCO LE NUOVE INIZIATIVE E I PERCORSI FORMATIVI PER IL 2025



ZCS Azzurro presenta la sua nuova offerta formativa per il 2025 che prevede roadshow, corsi avanzati, tech hub e focus session. Tutte le iniziative sono mirate ad accompagnare i professionisti delle energie rinnovabili verso una preparazione tecnica approfondita, sempre aggiornata e in linea con le esigenze di un settore in continua evoluzione. La formula del roadshow Installatore Certificato Base viene replicata nel 2025 con tre appuntamenti mensili: due itineranti in varie città italiane e uno presso la sede di Zucchetti Centro Sistemi. Con questi incontri è possibile ottenere la certificazione di "Installatore Certificato Base", che ha validità di un anno. La certificazione può essere rinnovata partecipando a un corso in presenza fra quelli organizzati nell'anno di scadenza. I corsi Installatore Certificato Avanzato sono incontri in presenza, presso il nuovo Centro Riparazioni ZCS Azzurro, dedicati agli installatori esperti. Gli appuntamenti offrono approfondimenti tecnici avanzati, concentrando su configurazioni complesse, normative e tecniche di manutenzione. Anche in questo caso, la certificazione ha validità di un anno e potrà essere rinnovata partecipando a un corso in presenza organizzato nell'anno di scadenza.

Ai corsi si aggiunge la piattaforma digitale Tech Hub dove sono pubblicati brevi video tutorial tecnici sempre disponibili. Gli argomenti trattati spaziano dal pre al post-vendita, offrendo un approccio pratico per supportare i professionisti nelle loro attività quotidiane. Le focus session infine sono appuntamenti settimanali per i professionisti che desiderano un aggiornamento continuo. Due lunedì al mese alle ore 16:30 un esperto dello staff ZCS Azzurro approfondirà vari argomenti tecnici e risponderà alle domande dei partecipanti in sessioni interattive della durata di 60 minuti.

AFFIDABILITA' - VELOCITA' - GARANZIA - INNOVAZIONE - QUALITA' - COMPETENZA - EFFICIENZA - PRESENZA



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



inverter, batterie, wallbox, moduli FV, componentistica,
quadri elettrici, termoidraulica, assistenza e servizi

SOLUZIONI PER ...

PICCOLI IMPIANTI



MEDI IMPIANTI



GRANDI IMPIANTI



FLESSIBILITA' - SOSTENIBILITA' - PROFESSIONALITA' - SUPPORTO DEDICATO - PUNTUALITA' - TRASPARENZA

CONTATTACI **SUBITO !**



800 82 25 13



general@forniturefotovoltaico.it



www.forniturefotovoltaiche.it

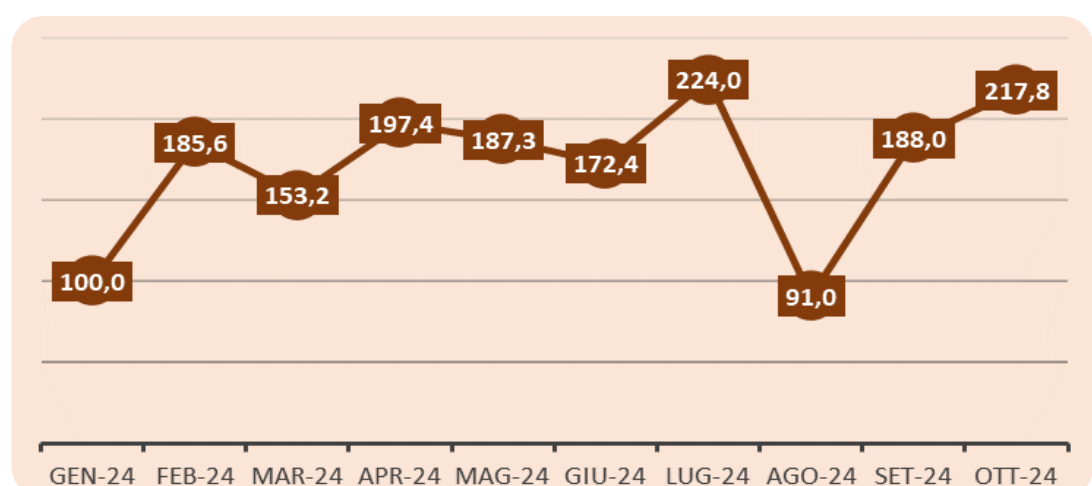
I DATI DI VENDITA DEL FV ITALIANO? ECCOLI

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



Nel mese di ottobre il mercato italiano ha registrato una buona ripresa delle vendite di moduli fotovoltaici e sistemi di accumulo: per quanto riguarda i moduli la crescita è stata del 16% rispetto al mese precedente e del 14% rispetto allo stesso mese dello scorso anno. Ottobre si posiziona così come il secondo migliore mese del 2024, dopo luglio. Questo segnale positivo è confermato anche su un periodo leggermente più ampio: confrontando gli ultimi tre mesi (con l'esclusione di agosto, quindi luglio - settembre - ottobre 2024) con i precedenti tre mesi (aprile - maggio - giugno 2024) la crescita dei volumi di vendita dei moduli è stata pari a +13%. Anche i sistemi di accumulo registrano per il secondo mese consecutivo una forte impennata delle vendite arrivando a +28% rispetto a settembre. Ottobre si colloca al secondo posto tra i migliori mesi dell'anno in termini di volumi di vendita, dopo febbraio. Positivo anche il confronto tra gli ultimi due trimestri (escludendo il mese di agosto): +18%. La situazione appare invece negativa se confrontata con il 2023: paragonando il bimestre set-ott 24 con gli stessi mesi dello scorso anno, la contrazione delle vendite dei sistemi di accumulo è pari a -38%.

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

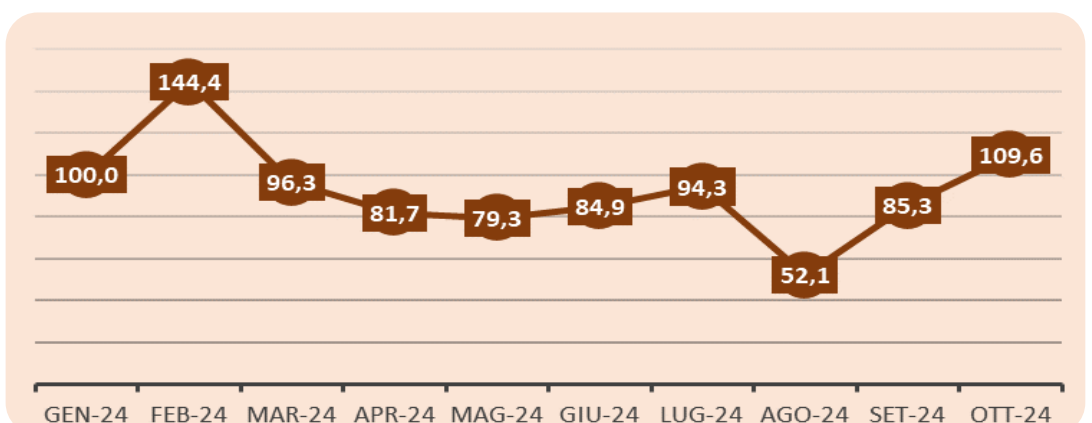


Un panel che rappresenta il mercato

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

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

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



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

INVITALIA: 320 MILIONI PER LE FER NELLE PMI

NEI PRIMI MESI DEL 2025, SARANNO A DISPOSIZIONE DEL TESSUTO IMPRENDITORIALE NAZIONALE 320 MILIONI DI EURO PER INCENTIVARE LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI FAVORENDO L'AUTOSUFFICIENZA ENERGETICA DELLE IMPRESE. IL CONTRIBUTO ARRIVA AL 40% PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI SOLARI E AL 30% PER I SISTEMI DI STORAGE



Il nuovo bando nazionale promosso da Invitalia si rivolge alla PMI. Con una dotazione finanziaria di 320 milioni di euro, la misura mira a incentivare la produzione di energia da fonti rinnovabili, favorendo l'autosufficienza energetica delle imprese e riducendo l'impatto ambientale delle attività produttive.

DESTINATARI E OBIETTIVI

Il bando si rivolge a micro, piccole e medie imprese con sede operativa in Italia, finanziando progetti per l'autoproduzione energetica tramite installazione di impianti fotovoltaici o mini eolici per autoconsumo immediato e integrazione di sistemi di accumulo dell'energia. L'obiettivo principale è promuovere investimenti sostenibili che migliorino la competitività delle imprese, riducendo i costi energetici e supportando la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio.

BENEFICI E INCENTIVI

Le agevolazioni previste dal bando includono contributi a fondo perduto calcolati sui costi ammissibili: 40% per le piccole imprese e 30% per le medie imprese per gli investimenti in impianti fotovoltaici o mini eolici; 30% delle spese per l'eventuale aggiunta di sistemi di accumulo dell'energia; 50% delle spese per la diagnosi energetica (entro il limite del 3% delle spese complessive). I progetti finanziabili devono avere un costo totale compreso tra 30.000 e 1.000.000 di euro, con un termine di realizzazione non superiore a 18 mesi dalla concessione del contributo.

REQUISITI E CRITERI DI SELEZIONE

Per accedere al bando, le imprese devono essere in regola con i requisiti amministrativi e fiscali, presentare una diagnosi energetica conforme alla normativa vigente, dimostrare che i sistemi di accumulo assorbono almeno il 75% dell'energia dall'impianto collegato. Le domande saranno valutate attraverso una procedura a graduatoria, con punteggi attribuiti in base a criteri di sostenibilità, efficienza e innovazione tecnologica.

COME PARTECIPARE

Al momento della chiusura di questo numero di SolareB2B non è stata ancora comunicata la data di apertura del bando. Tuttavia, si prevede che le domande potranno essere presentate nei primi mesi

A CURA DI **MUFFIN**

Il bando in pillole

A chi si rivolge: Micro, piccole e medie imprese con sede operativa in Italia

Dotazione finanziaria: 320 milioni di euro

Requisiti di accesso: Le imprese devono essere in regola con i requisiti amministrativi e fiscali, presentare una diagnosi energetica conforme alla normativa vigente, dimostrare che i sistemi di accumulo assorbono almeno il 75% dell'energia dall'impianto collegato

Presentazione delle domande: Si prevede che le domande potranno essere presentate nei primi mesi del 2025 sul portale dedicato di Invitalia

Forma di agevolazione: Contributo a fondo perduto sui costi ammissibili

Importo massimo: I progetti finanziabili devono avere un costo totale compreso tra 30.000 e 1.000.000 di euro.

Spese ammissibili e percentuale: 40% per le piccole imprese e 30% per le medie imprese per gli investimenti in impianti fotovoltaici o mini eolici; 30% delle spese per l'eventuale aggiunta di sistemi di accumulo dell'energia; 50% delle spese per la diagnosi energetica (entro il limite del 3% delle spese complessive).

muffin

La finanza agevolata smart

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



SolareB2B ha avviato una collaborazione con Muffin, un'azienda specializzata nella gestione del ciclo completo di finanza agevolata. Muffin supporta aziende e consulenti a cercare, ottenere e rendicontare bandi di finanza agevolata attraverso una piattaforma digitale ed una rete di oltre 200 consulenti certificati. (www.getmuffin.io).

del 2025 sul portale dedicato di Invitalia. La procedura di selezione prevede che i fondi vengano assegnati seguendo una graduatoria basata su

criteri specifici di valutazione. È quindi fondamentale preparare una documentazione completa e dettagliata per aumentare le possibilità di successo. 



TOMMASO LASCARO, HEAD OF SALES POWER AND GAS AND ENERGY EFFICIENCY DI AGN ENERGIA

ATTIVA DA OLTRE 65 ANNI NEL MERCATO DEL GPL, AGN ENERGIA OGGI STA REGISTRANDO IMPORTANTI RISULTATI, OLTRE CHE NELLA FORNITURA DI SERVIZI DI LUCE E GAS, ANCHE PER QUANTO RIGUARDA GLI INTERVENTI NEL FOTOVOLTAICO E NELL'EFFICIENZA ENERGETICA. L'UTILITY HA CHIUSO IL 2024 CON OLTRE 1.000 NUOVI IMPIANTI SOLARI INSTALLATI IN ITALIA E SI PONE OBIETTIVI AMBIZIOSI PER IL PROSSIMO TRIENNIO. IN CHE MODO? «ABBIAMO COSTRUITO UN'OFFERTA DI VALORE PER LA NOSTRA RETE DI AGENZIE E INSTALLATORI PRESENTI SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE», SPIEGA TOMMASO LASCARO, HEAD OF SALES POWER AND GAS AND ENERGY EFFICIENCY, «CHE CONTA SU UNA SOLIDA BASE DI MIGLIAIA DI CLIENTI»

DI MICHELE LOPRIORE

COSÌ APRIAMO LE PORTE AL FOTOVOLTAICO



Attiva da oltre 65 anni nei servizi legati al mercato del GPL, con una base di oltre 300mila clienti e con un piano di sviluppo integrato con rinnovabili, efficientamento e servizi energetici, AGN Energia accelera verso un ruolo di primo piano anche nel fotovoltaico. Un cambiamento che coinvolge ogni aspetto dell'organizzazione: team, offerta, servizi, rete vendita e partner.

La crescita è evidente: AGN Energia si appresta a chiudere il 2024 con oltre 1.000 nuovi impianti fotovoltaici installati in Italia, triplicando i risultati del 2023. Questo successo corrisponde al lancio dell'offerta Imagn, che combina prodotti e

servizi dedicati al fotovoltaico, e ai servizi di fornitura di energia e gas naturale. E nei prossimi mesi l'azienda intende incrementare le attività di marketing per far conoscere e valorizzare ancora di più l'offerta, con obiettivi sfidanti. In questo percorso di diversificazione, nel corso del 2022 AGN Energia ha scelto Tommaso Lascaro, head of sales Power & Gas and Energy Efficiency, che vanta una lunga esperienza nel settore del fotovoltaico.

E questa scelta testimonia la determinazione con cui l'azienda vuole rapidamente imporsi in questo settore, su tutti i segmenti: residenziale, industriale, commerciale, condomini e comunità energetiche.

«A partire dal 2025 prevediamo di incrementare ulteriormente il numero di installazioni in Italia», spiega Tommaso Lascaro. «L'obiettivo è infatti quello di arrivare a raddoppiare il numero di impianti all'anno entro i prossimi tre anni. Per farlo, punteremo tutto sulla nuova gamma di soluzioni e servizi per il fotovoltaico, che dal lancio alla fiera KEY 2024 sta riscontrando un notevole successo».

Soddisfatti del risultato raggiunto quest'anno?

«Siamo molto soddisfatti del risultato, sia in termini numerici, sia per quanto riguarda i passi avanti fatti dall'organizzazione in termini commerciali, di delivery, operation e post vendita. Non è un aspetto trascurabile per un'azienda che esiste da decenni e che proviene da un settore totalmente differente, quello del GPL».

Da cosa è dipeso questo boom repentino?

«Intanto dal fatto che AGN Energia ha iniziato ad approcciare il solare nel 2011 e poi, dall'avvio nel 2016 dell'area Efficientamento - Power&Gas, che ha dato una grande spinta al cambio di passo nell'ambito della transizione energetica. Un altro importante fattore è legato al lancio dell'offerta Imagn alla fiera KEY 2024 di Rimini che ha permesso al mercato di conoscere la nostra offerta dedicata la solare».

Oggi, in totale, quanti impianti contate in Italia?

«Oggi contiamo in Italia circa 5mila impianti fotovoltaici installati»

Quali sono gli obiettivi per i prossimi anni?

«Come accennavo, l'obiettivo è quello, nel prossimo triennio, di arrivare a sfiorare i 2mila impianti installati ogni anno, oltre a consolidare il nostro rapporto con il cliente e i nostri partner».

In che modo intendete perseguire questo obiettivo?

«Sappiamo che è una sfida ambiziosa, ma grazie al miglioramento dell'area commerciale, al back office, al post vendita e al delivery, siamo certi che riusciremo nel raggiungere gli obiettivi. AGN Energia e la divisione Imagn non sono ancora molto conosciute al mercato del solare, quindi l'intenzione è crescere anche in termini di notorietà del marchio».

In che modo?

«Attraverso la partecipazione a fiere di settore e

«Con la sua divisione Imagn, AGN Energia intende consolidare la presenza nel mercato del solare, puntando a rafforzare la notorietà del marchio. L'azienda investe in lead generation attraverso digital marketing, fiere e iniziative di loyalty, mentre lavora al continuo miglioramento dei servizi per costruire una reputazione solida e diventare un punto di riferimento nel settore»

L'azienda

Indirizzo sede: Via Gabriele D'Annunzio
2/75 – 16121 Genova

Anno di fondazione: 1958

Sito Web: www.agneenergia.com

Numero di telefono: 010/90411

Numero dipendenti: 600

Aree di attività: Energia

Fatturato 2024: 650 milioni di euro

**Impianti FV installati in Italia
nel 2024:** 1.000

Impianti FV complessivi in Italia:
oltre 5mila

Rete installatori partner: 50

Rete agenzie vendita: 80

agli investimenti in comunicazione, con l'obiettivo di rafforzare il nostro progetto e presentarlo al meglio al mercato. Partiamo da una forte conoscenza dei territori italiani e attenzione per le differenti esigenze, punto di forza e di posizionamento della nostra azienda».

Su quali segmenti di mercato vi concentrerete di più?

«Sicuramente sul residenziale, ma anche su tutto ciò che riguarda la generazione distribuita, e quindi anche commerciale, industriale e condomini. Al momento il domestico è l'ambito più importante per noi, perché qui abbiamo una base di centinaia di migliaia di clienti che beneficiano già di altri nostri servizi, tra cui GPL, luce e gas».

In che modo intendete intercettare la domanda di nuovi impianti in un momento altamente delicato per il mercato fotovoltaico in Italia?

«Il mercato del solare è in una fase delicata ma per chi come noi lavora da tanti anni sa bene che il non ci sono mai state fasi stabili. In questo momento il mercato offre delle prospettive interessanti al di là del quadro regolatorio. Noi guardiamo con fiducia a queste opportunità, con uno sguardo sempre molto obiettivo e critico».

Cosa serve per crescere?

«Serve lavorare tanto sulla lead generation, attraverso campagne di digital marketing, fiere, iniziative di loyalty legate al passaparola, migliorando i servizi e quindi la reputazione. Bisogna poi consolidare la fiducia dei clienti e conquistare la fiducia dei nuovi. Per farlo puntiamo tutto sulla storicità e sulla reputazione del gruppo».

In Italia ci sono margini per poter crescere con un'offerta di valore?

«Assolutamente sì. L'offerta di valore risiede nella proposta di prodotti di qualità e con un servizio di assistenza capillare. Il vero valore che vogliamo trasferire al nostro cliente è la serenità, fargli capire che non resterà mai senza il nostro supporto. Abbiamo la credibilità, la storia e la reputazione per poter mantenere questa promessa. Lo dicono i numeri: oltre 600 milioni di fatturato, più di 700 dipendenti e collaboratori e sei decenni di attività ed esperienza nel settore».

Come siete strutturati in termini di offerta?

«L'offerta di prodotti per il fotovoltaico è completa, copre varie fasce di prezzo e risponde alle esigenze di molteplici clienti. Molte delle nostre offerte propongono importanti vantaggi e sconti anche nel caso di fotovoltaico abbinato a un contratto luce e gas. Nei prossimi anni vorremmo ampliare l'offerta entrando nel mondo del termico. Sempre lato offerta, un altro nostro punto di forza è la collaborazione con il canale della distribuzione specializzata».



NELLA PRIMA SETTIMANA DI NOVEMBRE A GENOVA AGN ENERGIA HA TENUTO UN EVENTO RIVOLTO ALLA RETE DI INSTALLATORI PARTNER PER ILLUSTRARE L'OFFERTA IMAGN. DURANTE LA GIORNATA IL GRUPPO HA FOCALIZZATO L'ATTENZIONE ANCHE SU STRATEGIE, OBIETTIVI, ATTIVITÀ MARKETING, SERVIZI E OFFERTA PER CRESCERE NEL MERCATO DEL SOLARE E DELLO STORAGE IN ITALIA

“L'importanza della diversificazione dei servizi”

Alessandro Sugo, director of power & gas department and energy & efficiency di AGN Energia, illustra le strategie della società con focus in particolare sul business fotovoltaico

Oggi quali sono le aree sulle quali si concentra il gruppo AGN e da quali arrivano i risultati più importanti?

«La nostra azienda è una realtà storica che ha attraversato molte fasi energetiche di questi ultimi decenni in Italia, grazie ad una governance aperta al cambiamento e attenta al valore dei propri collaboratori, attraverso una rete commerciale, tecnica e distributiva capillare e solida. Abbiamo portato l'energia del GPL anche in quei territori non serviti da altre fonti e siamo stati tra i primi nel settore a comprendere l'importanza di una diversificazione dei servizi energetici, sviluppando competenze forti nel fornire energia elettrica, gas naturale e servizi di efficientamento, con una forte spinta sul fotovoltaico»

Quanto il fotovoltaico potrà contribuire alla crescita del fatturato del gruppo?

«Già oggi il contributo delle varie linee di business nel fatturato complessivo è rilevante e in crescita: abbiamo acquisito decine di migliaia di nuovi clienti a dimostrazione della bontà delle scelte strategiche fatte dall'azienda. Crediamo fortemente nelle possibilità di sviluppo del fotovoltaico nel nostro Paese, driver della transizione energetica sostenibile e condivisa con cittadini e imprese, che affianchiamo in questo percorso. Oggi restano ancora alcune criticità da

superare per accelerare il cambiamento: un quadro normativo stabile e di supporto al consumatore, oltre ad una semplificazione delle regole e la rimozione dei troppi vincoli che ancora in alcune zone rallentano lo sviluppo del mercato. Per questo abbiamo sviluppato soluzioni per agevolare le scelte dei nostri clienti, attraverso un servizio completo, affidabile e soprattutto “senza pensieri”».



«Già oggi il contributo di efficienza, elettricità e gas, nel fatturato complessivo è rilevante e in crescita: abbiamo acquisito decine di migliaia di nuovi clienti a dimostrazione del piano strategico stabilito dall'azienda»

Oltre all'offerta di prodotti, quali servizi offrite ai vostri installatori partner?

«Offriamo tutto il supporto pre e post vendita, ma anche formazione su prodotti, servizi, sicurezza, adempimenti di legge e per alcuni, anche corsi focalizzati sulle tecniche di vendita, attraverso il nostro programma di Academy a loro dedicato».

E in termini di rete vendita e installatori?

«Lato installatori, lavoriamo con 50 aziende di

installazione qualificate che coprono tutto il territorio nazionale. Per quanto riguarda la rete vendita, abbiamo una copertura capillare nazionale con due anime: una che proviene dal settore originario dell'azienda, che negli ultimi anni ha portato tanti venditori a proporre anche luce e gas e fotovoltaico e l'altra più focalizzata sul perimetro della nostra area che è in continua costruzione».





2025: DOVE VA IL MERCATO ITALIANO DEL FV

LA CRESCITA DELLE TAGLIE C&I E UTILITY SCALE, L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA, L'EVOLUZIONE NORMATIVA E IL CONSOLIDAMENTO DEI PLAYER: ECCO ALCUNI DEGLI ASPETTI CHE POTREBBERO INTERESSARE IL SOLARE NEL CORSO DEL NUOVO ANNO SECONDO LE STIME DI OTTO AUTOREVOLI ESPONENTI DELLA FILIERA

A CURA DELLA **REDAZIONE**



Cosa dobbiamo aspettarci dal 2025 e quali saranno i macro trend per quanto riguarda il mercato italiano del fotovoltaico? Quali saranno i fattori chiave che determineranno la crescita del settore e quali invece gli ostacoli e le criticità che potrebbero rallentarne lo sviluppo? Cosa cambierà da un punto di vista tecnologico? Lo abbiamo chiesto a otto autorevoli esponenti della filiera del solare, che hanno fornito alcune previsioni sulle più importanti tendenze per l'Italia per il 2025: Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar; Francesco Emmolo, general manager Italia e Grecia di Longi Solar; Pietro Gintoli, country manager di Chint Power System; Giuliano Orzan, country manager Italia di SolarEdge; Davide Tinazzi, Ceo di Energy SPA; Vito Zongoli, Ceo di Senec Italia; Alessandro Alladio, titolare di RCM; Claudia Vannoni, head of sales Southern Europe di K2 Systems.

Dalle risposte emergono luci e ombre per il nuovo anno. Partendo ad esempio dalla stima della nuova potenza allacciata, in Italia potremmo registrare una leggera crescita rispetto a quanto installato nel 2023, e quindi una potenza poco superiore ai 6 GW. Il contributo più importante potrebbe arrivare dalla taglia commerciale e in-

dustriale, mentre il residenziale dovrebbe stabilizzarsi dopo la forte contrazione registrata negli anni post Superbonus. Spazio anche all'agrivoltaico, sia base sia avanzato, e alla taglia utility scale, che potrebbe essere favorita dal nuovo Decreto FERX. L'innovazione tecnologica di moduli, inverter, storage e sistemi di montaggio è un altro degli aspetti che potrebbe favorire la crescita dei relativi segmenti di mercato. Per quanto invece riguarda i player attivi nel solare, già negli ultimi mesi del 2024 il mercato ha registrato fenomeni di acquisizioni e fusioni, che si potrebbero verificare anche nel corso del nuovo anno portando a un consolidamento dei player in gioco. Tra le ombre, destano preoccupazione la complessità degli iter burocratici e le limitazioni allo sviluppo di grandi impianti a causa delle autorizzazioni necessarie alla realizzazione e connessione, elementi che potrebbero impedire il raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione fissati. Inoltre, l'instabilità normativa è un altro scoglio che rischia di rallentare il comparto. Di seguito il punto di vista di otto esperti rispetto ai macro trend del fotovoltaico in Italia in riferimento ai relativi settori di appartenenza: moduli, inverter, storage e sistemi di montaggio.



ALBERTO CUTER, GENERAL MANAGER ITALIA E AMERICA LATINA DI JINKOSOLAR

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Facile dire che dopo l'effetto Superbonus ci si debba attendere un importante rallentamento. Positiva la conferma delle detrazioni fiscali al 50%. Tuttavia, non mi aspetto che questo settore possa rappresentare più del 10% dei volumi totali».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Purtroppo, questo settore merceologico è sempre in attesa di un qualche ulteriore incentivo, che è quello che ha aumentato la domanda, ma che l'ha anche rallentata. Avere una domanda costante negli anni aiuta a programmare meglio. Dobbiamo aspettarci un assestamento a circa 400-500 MW all'anno anno sul settore residenziale».



FRANCESCO EMMOLO, GENERAL MANAGER ITALIA E GRECIA DI LONGI SOLAR

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il residenziale purtroppo non è cresciuto in maniera organica; a mio avviso per avere una visione più oggettiva dovremmo considerare i numeri al netto del Superbonus. In questa maniera si avrebbe una curva più realistica che lo vede come un mercato sempre in crescita, lenta e costante».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«A mio avviso vanno evitati inutili incentivi e anche nel residenziale il fotovoltaico va promosso per quello che è: il modo più semplice ed economico per produrre energia».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«L'Italia ha una rete di distributori di altissimo livello, così come gli installatori che hanno strutture e professionisti molto preparati. Alcuni di loro possono sfruttare il problema della riduzione degli impianti residenziali per fare un salto di qualità e passare al settore commerciale e industriale. Per le strutture più organizzate, questo salto potrebbe riguardare anche il settore utility, che vedrà una forte crescita nei prossimi anni».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Anche in questo caso siamo in presenza di un intervento del governo che ha bloccato il settore invece di svilupparlo. Sto parlando del Piano Industria 5.0. Appena finirà, il settore tornerà ad essere sviluppato con logiche di mercato e le installazioni ripartiranno».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli “incentivi” o le esigenze della clientela?

«Gli incentivi servono a poco o per poco. Tuttavia, io vorrei riproporre un piano che avevo già presentato quattro anni fa che coniugava incentivi a esigenze della clientela. L'Italia ha un obiettivo al 2030. Diamo un obiettivo di utilizzo di energia rinnovabile a ciascuna azienda. Diciamo il 60% dell'energia consumata deve essere con fonti rinnovabili. Questo potrebbe essere fatto acquistando energia con PPA, sviluppando così il mercato utility, o in autoconsumo. Per incentivare l'autoconsumo si potrebbe dare crediti di imposta sul valore dell'impianto, a scalare».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«Decisamente agrivoltaico base. Il fotovoltaico avanzato ha veramente poco senso se non per gli interessanti incentivi. Ha maggiori costi di capex, di opex, non risponde a nessuna regola industriale se non a quella di ottenere incentivi».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Finiti gli incentivi finirà l'agrivoltaico, sicuramente quello avanzato. Per il base, ci dobbiamo ricordare che già nel 2010 si facevano impianti agrivoltaici di questo tipo».

Quali normative potranno avere il maggiore effetto su questa area, sia in termini positivi che negativi?

«Su terreni agricoli sarebbe opportuno richiedere agrivoltaico base come requisito per l'ottenimento delle autorizzazioni. Si eviterebbe la tanta temuta speculazione dei terreni».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«L'asta FERX, che in questo momento sta bloccando la realizzazione degli impianti, avrà un impatto positivo non appena verranno annunciati i risultati delle aste (data ancora ignota). Ritengo tuttavia che una fase più industriale con vendita di energia attraverso PPA privati, sia la strada più virtuosa per un processo di lungo periodo, senza dover ricevere assistenza con incentivi, che ritengo più dannosi che utili. Altro driver molto importante è la definizione delle aree idonee e lo sviluppo delle reti. Per ultimo lo sviluppo dello storage abbinato al solare. Si potrebbe pensare ad accoppiare impianti sopra i 20 MW con un impianto di storage da 5 MWh per il rilascio di nuove autorizzazioni».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Ritengo che nei prossimi anni il settore utility varrà per oltre il 50% del totale installato. Quindi tra i 3 e 4 GW/anno».

TECNOLOGIE

Quali sono per le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i moduli che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Per i prossimi tre anni, il settore avrà ancora il TOPcon N-type come prodotto mainstream, dove già ora vale oltre il 70%. Si affacceranno ovviamente altre tecnologie: perovskite abbinata a N-type/HJT/BC permetteranno di raggiungere e superare l'efficienza dei moduli a oltre il 26%. Ricordiamoci che negli ultimi 15 anni il prezzo del prodotto è diminuito del 95% e aumentando l'efficienza del modulo dal 11% al 24%. Se da un lato questo ha avuto un effetto positivo sulla realizzazione degli impianti fotovoltaici nel mondo, da un'altra parte ha portato uno stress molto forte su tutta la supply chain ed anche sulla parte di distribuzione. Quindi ci dobbiamo attendere un ulteriore sviluppo qualitativo dei prodotti, ma anche un riposizionamento dei prezzi».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Nel 2025 si installeranno tra i 5 e 6 GW. Tra i 7 e 8 GW negli anni successivi».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«Vedremo acquisizioni nel settore degli EPC e fusioni tra i distributori. Molto più difficili le fusioni tra i produttori di componenti, soprattutto nel settore dei moduli fotovoltaici».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno (solidità, professionalità, capacità di intercettare la domanda...)?

«Sono poche le aziende che si sono effettivamente ben strutturare e queste giustamente raccolgono i frutti di ciò che hanno seminato. Mi aspetto che altri player, soprattutto lato utility, accrescano le loro reti di installatori e aumentino la capacità di intercettare domanda. Del resto, abbiamo visto recentemente diverse aziende di installazione essere acquisite da utility proprio per raggiungere questo scopo».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Sempre meglio. Gli imprenditori hanno già capito che la bolletta elettrica scende grazie al fotovoltaico e questo verrà adottato sempre di più nelle aziende».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli “incentivi” o le esigenze della clientela?

«Esigenze della clientela spero, ma peseranno anche gli incentivi. Abbiamo creato questa logica e pare che i vari governi siano intenzionati a perpetrarla. Andrebbe anche bene se puntualmente non si sprecassero risorse, e non aggiungo altro».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«Base, perché molto spesso non è possibile installare secondo i criteri richiesti per l'agrivoltaico avanzato».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«In questo caso specifico, gli incentivi».

Quali normative potranno avere il maggiore effetto su questa area, sia in termini positivi che negativi?

«Per quanto riguarda gli aspetti positivi non mi viene in mente nulla; per quanto riguarda quelli negativi, fin troppi aspetti potrebbero ulteriormente rallentare, in primis come sempre burocrazia e limitazioni varie dettati da enti, regioni ecc».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Ci sono tutte le condizioni: necessità di energia a basso costo e rinnovabile, e prezzi della componentistica per realizzare gli impianti mai così competitivi».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Sarà importante e crescente; forse già nel 2025 avremo parità di potenza installata tra utility scale e le altre installazioni».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno sul fronte dei moduli che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Noi siamo già alla seconda generazione di back contact che prenderà ulteriore spazio nel mercato nel 2025 ed è la tecnologia su cui puntiamo maggiormente. Sono evidenti le migliorie tecniche

che questa tecnologia porta con sé in termini di efficienza e degradamento. Ad oggi abbiamo prodotti back contact che nella stessa superficie permettono di installare il 10% di potenza in più rispetto alla tecnologia TopCon, con evidente Lcoe più basso. Inoltre, il degradamento minore rappresenta l'altro grande vantaggio. Siamo convinti di avere un importante vantaggio su questa tecnologia, ma altri ci seguiranno, come già avvenuto in passato».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«È stato recentemente incentivato 1,5 GW di agrivoltaico che ha una finestra installativa di 18 mesi; non credo le aziende attenderanno molto per iniziare i lavori. In più vedo diversi impianti utility scale pronti, così come un residenziale e commerciale solido. Non mi voglio sbilanciare ma mi piacerebbe vedere 2,5/3 GW in più di quest'anno».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«È importante comprendere che ci si trova in una fase di forte consolidamento del mercato e il 2025 sarà un anno decisivo in questo senso. I grandi player economicamente solidi vedranno consolidata la loro posizione, mentre altri minori o meno stabili spariranno o verranno acquisiti. Questo lato produttori. Lato IPP ed EPC, molte aziende sono cresciute e hanno destato e destano l'interesse di grandi gruppi che vogliono consolidare la loro posizione nelle rinnovabili».

**PIETRO GINTOLI, COUNTRY
MANAGER DI CHINT
POWER SYSTEM****RESIDENZIALE****Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Il residenziale ha subito il previsto rallentamento post Superbonus ridimensionandosi sia in termini di potenza installata effettiva sia come peso percentuale di nuova potenza connessa, passando da oltre il 50% nel 2022 al di sotto del 30% odierno. Guardando la situazione in prospettiva, non nutro particolare ottimismo su una ripresa di questo segmento nel breve termine».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Indubbiamente il quadro normativo attuale, con la limitazione della detrazione del 50% e la

paventata cancellazione dello scambio sul posto, penalizza il rientro economico dell'investimento che risulta ulteriormente sfavorito da un trend di prezzi previsto al rialzo soprattutto per quanto riguarda i pannelli. D'altro canto il fotovoltaico ha un valore unico e distintivo nell'autoconsumo. Tale valore si basa sul concetto di generazione distribuita, quindi possibilità di produrre energia localmente in prossimità delle utenze che da tale produzione traggono beneficio, generando un nuovo paradigma evidentemente non ancora compreso dall'utente finale. Lo sforzo dell'intera filiale e della politica deve andare nella direzione di far comprendere questo valore».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Ritengo sia essenziale recuperare la perdita di valore generata dalla guerra dei prezzi conseguente l'ingresso nel mercato di molti newcomer, in particolare per inverter e storage. L'impegno in questo senso dovrà coinvolgere tutto il canale distributivo, dai produttori all'utente finale».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Credo che questo sia il segmento con le maggiori potenzialità di crescita, in quanto consente all'imprenditore di ridurre significativamente la propria dipendenza da prezzi e disponibilità dell'energia elettrica».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Il mercato offre oggi molteplici soluzioni di sistemi con accumulo che possono adattarsi al meglio alle specifiche curve di carico, per cui anche in questo caso la comunicazione dei vantaggi è essenziale per spiegare il valore dell'investimento. Sicuramente poi gli incentivi rappresentano un importante driver, se chiaro, affidabile e duraturo. Ma è il valore dell'autoproduzione e dell'autoconsumo che deve soprattutto essere compreso».

UTILITY SCALE**Quali saranno i principali driver di crescita?**

«Il numero di nuovi impianti connessi a rete di potenza superiore al MW sta vedendo un incremento molto importante rispetto agli anni passati, grazie un abbassamento del Lcoe dovuto in gran parte alla riduzione del prezzo dei moduli. I fattori di influenza in questo caso sono molti e molto critici. Non soltanto la tendenza dei prezzi nel medio termine che potrebbe cambiare la valutazione dei business plan dei progetti in essere, ma anche le complessità dei processi di approvazione e i criteri di individuazione delle aree idonee influenzeranno ciò che effettivamente sarà portato a termine».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«A meno di eventi dirompenti, credo che il peso del segmento sarà molto importante, probabilmente oltre il 50% della nuova potenza allacciata».

**GIULIANO ORZAN, COUNTRY
MANAGER DI SOLAREDGE****RESIDENZIALE****Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Dopo il comprensibile rallentamento del segmento residenziale post Superbonus, il mercato si sta avviando ad una fase di relativa stabilità nel numero di nuovi impianti fotovoltaici connessi alla rete, dunque non ci aspettiamo un 2025 troppo distante dall'installato di quest'anno».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Per i nuovi impianti è chiaro come la proroga dell'Ecobonus con detrazione al 50%, il possibile avvio del Conto Termico 3.0 e la lenta ma progressiva diffusione delle comunità energetiche possano influenzare al rialzo l'attuale trend. Al tempo stesso, anche la base installata rappresenta un'opportunità. Gli interventi di ammodernamento impianto con inverter di nuova generazione e sistemi di accumulo rappresentano infatti una quota sempre maggiore degli interventi di efficientamento energetico».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Ci aspettiamo che il segmento commerciale e industriale continui a crescere e a rappresentare la vera spinta per il mercato nel suo complesso».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Gli attuali incentivi, tra cui le misure per il settore agricolo, i fondi stanziati a livello regionale e lo schema Transizione 5.0, continueranno sicuramente a dare un contributo sostanziale allo sviluppo del segmento, ma a prevalere saranno probabilmente fattori ancora più importanti. Innanzitutto la necessità e volontà da parte dei

clienti di ridurre i costi di approvvigionamento energetico della loro attività per reinvestire nella stessa i risparmi realizzati. In questa logica, la tendenza sarà sempre di più quella di dotarsi di un impianto fotovoltaico evoluto, che oltre a gestire la produzione ottimizzi anche l'utilizzo dell'energia con sistemi di accumulo, controllo dei carichi e ricarica della flotta di veicoli elettrici aziendali. In secondo luogo, non dobbiamo trascurare la scelta guidata dalla sostenibilità sociale e ambientale delle aziende e dunque legata alle politiche di ESG, che avranno un impatto sempre più determinante».

AGRIVOLTAICO**Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?**

«L'agrivoltaico avrà un ruolo cruciale nel raggiungimento degli obiettivi climatici definiti dall'Unione europea e ritengo che in tal senso entrambe le tipologie – agrivoltaico base e agrivoltaico avanzato – siano necessarie per contribuire ad accelerare il ritmo di installazione in questo segmento. Chiaramente l'agrivoltaico avanzato è quello che presenta le maggiori complessità, ma al tempo stesso le maggiori opportunità, soprattutto in ottica di reale beneficio per l'azienda agricola che realizza l'investimento. E le tecnologie necessarie per questa applicazione sono già disponibili, dalle strutture di inseguimento agli avanzati software che aggregano ed elaborano molti dati e forniscono un monitoraggio delle prestazioni energetiche ed agricole».



TECNOLOGIE

Quali sono in riferimento agli inverter le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«I sistemi che combinano inverter e batterie hanno raggiunto valori di efficienza molto elevati. L'affidabilità di questi sistemi contribuirà all'ottimizzazione delle performance degli impianti fotovoltaici. Un contributo a questa ottimizzazione arriverà anche dalla flessibilità di comunicazione e gestione dei carichi così da consentire un adattamento immediato alle richieste degli utenti. L'integrazione con il digitale da questo punto di vista sarà essenziale».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Stante l'attuale quadro normativo e in assenza di sconvolgimenti nei prezzi dell'energia elettrica, mi aspetto un'ulteriore contrazione del residenziale. C&I e utility scale possono senz'altro compensare e consentire un volume di nuove connessioni importante».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«La necessità di incremento della competitività sta portando molti mutamenti nel settore. Stiamo vedendo molte azioni che sembrano andare nella direzione della concentrazione, con l'obiettivo di creare sinergie, aumentare la forza economico-finanziaria, supportare in maniera puntuale i clienti. È un po' il macro-trend anche di altri settori, per cui nel lungo termine potrebbe essere una tendenza che ulteriormente si rafforzerà soprattutto in caso di contrazioni di mercato che potrebbero portare molti player a rivedere la loro posizione strategica».

TECNOLOGIE

Quali sono in riferimento agli inverter le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Lo sviluppo della tecnologia degli inverter, che negli ultimi anni ha visto grandi progressi dal punto di vista dell'efficienza, sarà sempre più legato a due fattori chiave. Il primo è l'aumento delle prestazioni all'interno di un ecosistema interconnesso. L'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale nei sistemi software di gestione dell'impianto consente infatti di sincronizzare e ottimizzare automaticamente produzione e consumi sulla base di fattori interni ed esterni, dalle semplici abitudini di consumo del proprietario dell'impianto all'andamento dinamico delle tariffe energetiche per l'immissione o il prelievo di energia dalla rete. Il secondo fattore, sempre più centrale, è la sicurezza informatica ed energetica. Gli inverter dovranno essere conformi ai sempre più stringenti requisiti di cybersecurity. In qualità di asset connesso ad internet e alla rete elettrica, un impianto fotovoltaico non protetto può rappresentare infatti una minaccia per privati ed aziende, in quanto possibile porta di accesso per hacker, che possono agire sia sui carichi energetici, con rischi per il proprietario di impianto e per la rete elettrica, che su dati sensibili o le piattaforme digitali di un'azienda, minacciando la continuità delle sue operazioni».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Escludendo il volume di installazione di impianti utility-scale, che è difficilmente prevedibile dati i lunghi tempi autorizzativi e di connessione alla rete, ritengo che il mercato degli impianti a tetto possa crescere rispetto a quest'anno con un segmento residenziale sostanzialmente stabile e un aumento di quello industriale. Ulteriore spinta proverrà come detto dall'agrivoltaico».



DAVIDE TINAZZI,
CEO DI ENERGY SPA

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Rispetto al 2024 non mi aspetto grandi aumenti di volumi. Probabilmente i numeri cresceranno nel secondo semestre dell'anno quindi in totale penso che la crescita a fine 2025 sarà non superiore al 10% rispetto a quanto fatto nel 2024».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Sicuramente è necessaria una riduzione dei tassi di interesse. Speriamo poi che il 50% di detrazione sia confermato e rimanga strutturale negli anni così da consentire una pianificazione a lungo termine».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori in questo momento stanno sopravvalutando la qualità di molti prodotti. Si stanno affidando a soluzioni qualitativamente non all'altezza del mercato e soprattutto proposte da società che non hanno un servizio post vendita adeguato. La causa è da ricercarsi nella grande offerta di marchi sul mercato. Questo potrebbe rivelarsi un grosso problema nel lungo termine perché potrebbe portare al fermo di numerosi impianti».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Se si sbloccassero una serie di situazioni, il comparto potrebbe crescere in maniera importante, anche se non andrebbe a riequilibrare del tutto il calo del residenziale».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Questo comparto è molto influenzato da una serie di misure che nel 2024 lo hanno di fatto rallentato. Mi riferisco ad esempio al Piano Transizione 5.0 e alle misure relative ad Agrivoltaico e Agrisolare. Se sbloccate, potrebbero contribuire alla ripartenza di questo segmento di mercato per il quale dunque peseranno maggiormente gli incentivi, dal momento che l'effetto atteso c'è già».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Considerando anche le installazioni grid scale, credo che il comparto partirà in maniera importante una volta delineato l'assetto regolatorio e avviate le prime aste tra FerX e Macse».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Mi aspetto un contributo di qualche centinaio di MW».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Vedremo la diffusione di batterie raffreddate a liquido nel comparto C&I. Ma, per quanto possano essere delle novità attraenti, esse nascondono un problema di costi di manutenzione eccessivi nel tempo. Per cui si riveleranno poco rilevanti e utili per il mercato commerciale e industriale».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Non saprei sbilanciarmi sui volumi del nuovo installato perché i dati di vendita del 2024 sono troppo scarsi e riferiti ai dati di allaccio, riportando una fotografia vecchia. Per cui fatico a fare previsioni in merito».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«Ci saranno sicuramente meno player a seguito delle fusioni ma anche a seguito di una selezione naturale. Ci si aspetta quindi un mercato più selezionato e concentrato».



SENEC

VITO ZONGOLI, CEO
DI SENEK ITALIA

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«L'andamento di questo segmento è legato a normative e agevolazioni che in questo momento non stanno aiutando. Permane il problema dei crediti incagliati che il governo deve provvedere a smobilizzare e che continuano a causare la crisi di tante aziende. Se la situazione dovesse restare tale, prevedo un crollo di installazioni di fotovoltaico e di storage nel residenziale, con una ripartenza tra il 2026 e il 2028 grazie alla creazione di nuove società di installazione».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Nell'immediato serve trovare una soluzione per i crediti incagliati. Dopodiché occorre spingere la domanda con strumenti incentivanti come le detrazioni purché abbiano un orizzonte temporale medio-lungo».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori in questo momento sono in sofferenza. Ci sono pochi fondi e quindi si riducono gli investimenti. Questo causa un abbassamento della professionalità e della capacità di trovare clienti».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Ci saranno numeri positivi in relazione a questo segmento perché ci sono misure atte a incentivare le nuove installazioni come il Piano Transizione 5.0».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Il driver principale è il prezzo dell'energia elettrica che è rimasto alto, le aziende stanno cercando soluzioni per stabilizzare i propri costi. Gli incentivi a disposizione delle aziende possono contribuire a contenere molto la spesa relativa all'installazione di impianti fotovoltaici. Nel complesso quindi il mondo C&I crescerà in maniera importante».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«Credo che, allo stato attuale, il fotovoltaico nel settore agricolo non abbia molta spinta né per gli impianti agrivoltaici né per quelli tradizionali. Da un lato, a mio parere, i costi delle strutture e delle apparecchiature necessarie per l'agrivoltaico non giustificano l'investimento. Dall'altro, sono state inasprite le misure normative a discapito degli impianti su terreni agricoli, ad esempio con il decreto Agricoltura, e questo ha steso un velo scuro, anche in termini di opinione pubblica, sul solare in ambito agricolo».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Dovrebbe esserci un abbattimento importante dei costi delle strutture di installazione, ma sarebbe un taglio non naturale e quindi è poco probabile. Servirebbero anche degli incentivi ma, anche sotto questo aspetto, non ci sono molte aspettative».

Quali normative potranno avere il maggiore effetto su questa area, sia in termini positivi che negativi?

«Sicuramente il decreto Agricoltura ha influito negativamente. Anche il decreto Aree Idonee ha un forte impatto sul tema. Lasciare alle regioni la facoltà di normare la volontà o meno di installare impianti solari rappresenta un ostacolo allo sviluppo della tecnologia».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Per agevolare lo sviluppo di questo comparto serve che l'energia mantenga il prezzo attuale o, addirittura, che lo stesso cresca. Serve poi che si semplifichino le autorizzazioni e si snellisca la normativa, due fattori che negli ultimi cinque anni hanno limitato l'entrata in funzione di impianti di grande taglia».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Senza interventi a livello di normativa, il contributo resterà ridotto com'è ora. Scommettiamo maggiormente sul comparto C&I che avrà un ruolo davvero da protagonista nei prossimi due anni».

TECNOLOGIE

Quali sono per le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per lo storage che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Sul fronte storage sono allo studio alternative al litio ma attualmente è questa la tecnologia più consolidata ed efficiente per cui non ci sarà un elemento game changer. Piuttosto il crollo dei prezzi del litio porterà a un aumento dei volumi di vendita di batterie. Sempre in riferimento allo storage, le rinnovabili continuano a crescere e per una questione tecnica di stabilità di rete questo sviluppo dovrà essere supportato dalle batterie per cui ci saranno delle misure incentivanti che ne promuoveranno l'uso».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Entro il 2030 l'Italia dovrebbe installare 72 GW che equivalgono a 10 GW all'anno. Ma sicuramente è un dato inarrivabile. Persino il desiderata di 7 GW è irraggiungibile. In maniera ottimistica, auspico si arrivi a 5 GW».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«A oggi la certezza è che il residenziale è sotto attacco, l'utility scale è in fase di stallo e solo il C&I è in forte fermento. Con queste premesse, è ancora più difficile rispetto al passato arrivare a 5-7 GW di nuova potenza installata nel 2025. A livello internazionale, non siamo un Paese competitivo. Il governo adotta misure di troppo corto respiro che non mettono noi operatori nelle condizioni di fare i volumi richiesti dall'Unione europea. Quello che serve è una maggior stabilità politico-amministrativa che intervenga con idee di lungo periodo».



RCM energy

ALESSANDRO ALLADIO,
TITOLARE DI RCM

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Dopo agosto 2024 abbiamo registrato una flessione della taglia commerciale e industriale a causa dell'incertezza normativa che, di fatto, ha rallentato numerosi progetti. Dopo qualche mese il segmento è ripartito, quindi prevediamo, per il 2025, una crescita del nuovo installato per questa tipologia di impianti».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Pensiamo che il driver più importante saranno le comunità energetiche, che daranno una spinta significativa alla vendita e installazione di impianti fotovoltaici fino a 1 MWp su tetto».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«Sicuramente l'agrivoltaico avanzato grazie al bando Pnrr e ai progetti ammessi a registri e aste, per una potenza di 1,5 GW».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«In entrambi i casi, il volano più importante è il finanziamento dei progetti. Il costo di questi progetti è ancora molto alto».

UTILITY SCALE

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«La taglia utility scale darà il giusto contributo qualora non entrino in vigore normative volte a ostacolare il comparto. Ci sono numerosi progetti in attesa di autorizzazione che potrebbero giocare un ruolo fondamentale in termini di nuova potenza allacciata in Italia».



CLAUDIA VANNONI, HEAD OF SALES SOUTHERN EUROPE DI K2 SYSTEMS

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Per il 2025 non ci aspettiamo una crescita significativa in termini di installazioni nel segmento residenziale. La potenza installata negli ultimi tre anni è rimasta costante, ma ovviamente la percentuale sul totale si è ridotta, portando questo segmento a circa il 22% sul totale della potenza installata in Italia nel 2024. Questo non significa però che i risultati non siano incoraggianti. Per il 2024 ci attendiamo oltre 1,3 GW di nuova potenza installata con impianti al di sotto dei 12 kW, un numero senz'altro positivo».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Pensiamo sia importante creare delle sinergie tra tutti gli attori del mercato per fortificare e supportare gli installatori del residenziale. La formazione è senz'altro uno strumento molto importante che permette ai professionisti di offrire soluzioni sempre ottimali e all'avanguardia».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il C&I è il segmento che ha visto la crescita

maggiore negli ultimi tre anni. Rappresenta un investimento ed un'opportunità economica per la piccola e media impresa di grande interesse e per il prossimo anno ci attendiamo una conferma della potenza installata nel 2024».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i sistemi di montaggio che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Le strutture di montaggio si evolvono costantemente, proponendo soluzioni sempre più vantaggiose, facili e veloci da installare. Uno sviluppo interessante è il supporto dell'intelligenza artificiale nella progettazione e nell'installazione delle strutture che ci permette di velocizzare i processi e ottimizzare al massimo l'impianto. Rispetto al passato, ora la struttura di montaggio gioca un ruolo più importante nella progettazione dell'impianto e nella definizione del budget; per questo siamo sempre più convinti dell'importanza dei servizi digitali offerti da K2 Systems, progettati per supportare le aziende del settore fotovoltaico in tutte le fasi del progetto: dalla pianificazione alla realizzazione, fino alla manutenzione e alla gestione a lungo termine degli impianti. Senza dubbio, una piattaforma digitale come MyK2 offre un ottimo supporto a progettisti ed installatori: innovativa, versatile e user-friendly, è senz'altro uno strumento che facilita l'accesso a risorse e servizi, con l'obiettivo di semplificare e rendere efficiente il processo di progettazione, consentendone la gestione centralizzata».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Per il prossimo anno ci aspettiamo e speriamo in una riconferma della potenza installata nel 2024. Il mercato del fotovoltaico a livello mondiale vive un periodo di incertezza, è difficile fare delle previsioni, sappiamo che il potenziale dell'Italia è ben più grande, ma al momento è difficile fare pronostici per una crescita significativa nel 2025 rispetto a quest'anno».

TECNOLOGIE

Quali sono per i sistemi di montaggio le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Non ci sono grosse novità da un punto di vista tecnologico, ma ci sarà maggiore attenzione verso alcuni sistemi. È il caso, ad esempio, dell'appeal che i tracker stanno creando per la possibilità di fornire più energia rispetto a un impianto installato con sistemi standard. C'è poi ampio margine di crescita per le pensiline fotovoltaiche. Oggi c'è ampia sensibilità attorno al tema dello sfruttamento del suolo. Bisogna quindi puntare a valorizzare aree destinate, ad esempio, ai parcheggi sia di attività commerciali legate alla distribuzione sia parcheggi per industrie o per luoghi pubblici con elevata affluenza di pubblico.

Potrebbero crescere ancora di più qualora il governo incentivasse questo comparto. Il costo di realizzazione è ancora alto».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Pensiamo che nel 2025 il nuovo installato registrerà un'ulteriore crescita rispetto al 2024. Noi come RCM abbiamo registrato un incremento degli ordini del 15% e prevediamo un incremento dei volumi anche per il prossimo anno».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player. In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«Prevediamo fusioni e acquisizioni. Il mercato del solare in Italia si sta consolidando e potenziando».

Solarelit

powered by greenvolt

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

Scopri di più



“Nel 2025 meno allacciato, ma 10 GW pronti per l’avvio dei cantieri”

“Nel prossimo anno partiranno i lavori per tanto utility scale rimasto fermo in attesa del FER X” spiega Tommaso Barbetti di Elemens, “ma gli EPC saranno in grado di realizzarli tutti?”. L’economista si aspetta che entrerà in esercizio un minor volume di GW, proprio per l’attesa della nuova misura. “Il permitting? Non è un problema drammatico. La saturazione virtuale invece sì. E in futuro i progetti punteranno soprattutto al nord”

«Il 2025? Il mercato si svilupperà in continuità con lo scorso anno, ma con due elementi nuovi. Entreranno in esercizio pochi impianti utility scale di grandi dimensioni, perché i progetti sono rimasti fermi in attesa del FER X, e vedo un’incognita sulla capacità degli EPC italiani di prendere in carico tutti i nuovi progetti nel momento in cui verranno avviati». Tommaso Barbetti, economista, founder partner di Elemens, ha idee molto chiare su quali siano i principali fattori in grado di decidere dinamiche ed equilibri nello sviluppo della nuova potenza solare installata in Italia, dinamiche che vedono gli impianti utility scale avere un ruolo primario, anche se con tante zone di ombra. Iniziamo con la prima area critica: il rallentamento della nuova potenza fotovoltaica installata nel 2025. «La causa è il FER X e la norma che impedisce ai progetti già iniziati di partecipare a questa misura. Così, in attesa del provvedimento che tutti aspettano, i cantieri sono rimasti fermi. E sarà molto difficile che i grandi impianti finanziati dal FER X possano entrare in esercizio nel prossimo anno. Poi c’è il resto del mercato: ma non mi aspetto grandi volumi. Nel prossimo anno verranno allacciati solo i grandi parchi fotovoltaici di chi non era interessato al FER X, si tratta soprattutto di impianti avviati nel 2023. Insomma sul fronte utility scale sarà un anno fiacco per quanto riguarda la nuova potenza allacciata... Prepariamoci perché qualcuno potrebbe leggere questo dato come un elemento di debolezza e di rallentamento, ma non è così».

E allora proviamo a quantificare gli impianti per i quali verranno avviati i cantieri...

«Qui me ne aspetto davvero tanti. Le aste del FER X per l’anno prossimo renderanno disponibili incentivi per 10 GW di nuovi fotovoltaici. E siccome i progetti che potranno partecipare saranno molti di più, credo che questa disponibilità verrà interamente saturata. Non dimentichiamo infatti che si tratterà di progetti che hanno già completato l’iter autorizzativo e che avranno delle tariffe, cioè delle prospettive di ricavi stabili con cui ottenere più facilmente i finanziamenti dalle banche».

E poi bisognerà realizzare quei 10 GW. Lei ha espresso qualche perplessità sulle capacità del mercato italiano di realizzare tutti questi nuovi impianti...

«È proprio così. Questi volumi sono di gran lunga superiori a quelli a cui siamo stati abituati negli ultimi anni. E quindi temo che il numero di EPC non sarà in grado di rispondere completamente alla domanda; credo che ci sarà un collo di bottiglia a questo livello e che sarà uno dei temi critici per il 2025».

Una situazione del genere l’avevamo vissuta più di dieci anni fa, ai tempi del Salva Alcoa. Allora per rispondere all’enorme richiesta di nuove installazioni erano arrivate maestranze da società estere, e anche da operatori improvvisati che poi hanno fatto danni...

«Sì. Allora c’era stato un “mordi e fuggi” legato anche al fatto che il mercato si stava fermando. Ora la situazione è diversa. Ci sono anche adesso operatori che stanno arrivando dall’estero, ma immagino per restare, dato che nei prossimi anni ci sarà una base di installato utility scale abbastanza stabile. E ritengo che arriveranno anche nuovi operatori, provenienti soprattutto dal mondo delle costruzioni. Qualche improvvisato ci scapperà dentro anche questa volta. Speriamo non siano troppi».

E poi ci sono i nostri EPC, che in tutti questi anni sono cresciuti...

«Sì, anche se mediamente rimangono con una struttura di impresa di taglia abbastanza limitata. Magari questa potrebbe essere l’occasione per uno scale-up



Tommaso Barbetti, founder partner di di Elemens

importante».

Lasciamo un attimo da parte il FER X e le sue conseguenze. Parliamo di business as usual e delle criticità che continuano a caratterizzare il settore dei grandi impianti, ad esempio il permitting...

«Fuori dal perimetro del FER X, penso che ci sarà continuità con il recente passato... anche sul permitting, che comunque io non considero un problema drammatico; certo, ci sono dei problemi che emergono ad esempio sul tema delle aree idonee, del caso Sardegna, di una schizofrenia normativa che complica il lavoro con regolamenti complicati e disomogenei... Ma se guardiamo i numeri totali non possiamo certo lamentarci. Nel 2024 probabilmente saranno stati autorizzati 8-9 GW di progetti. Non sono pochi, magari distribuiti male a livello di regione, ma il numero assoluto è significativo. E mi aspetto che il 2025 prosegua sugli stessi numeri. Non è male: vi ricordate cosa succedeva cinque o sei anni fa quando le autorizzazioni si misuravano in MW?».

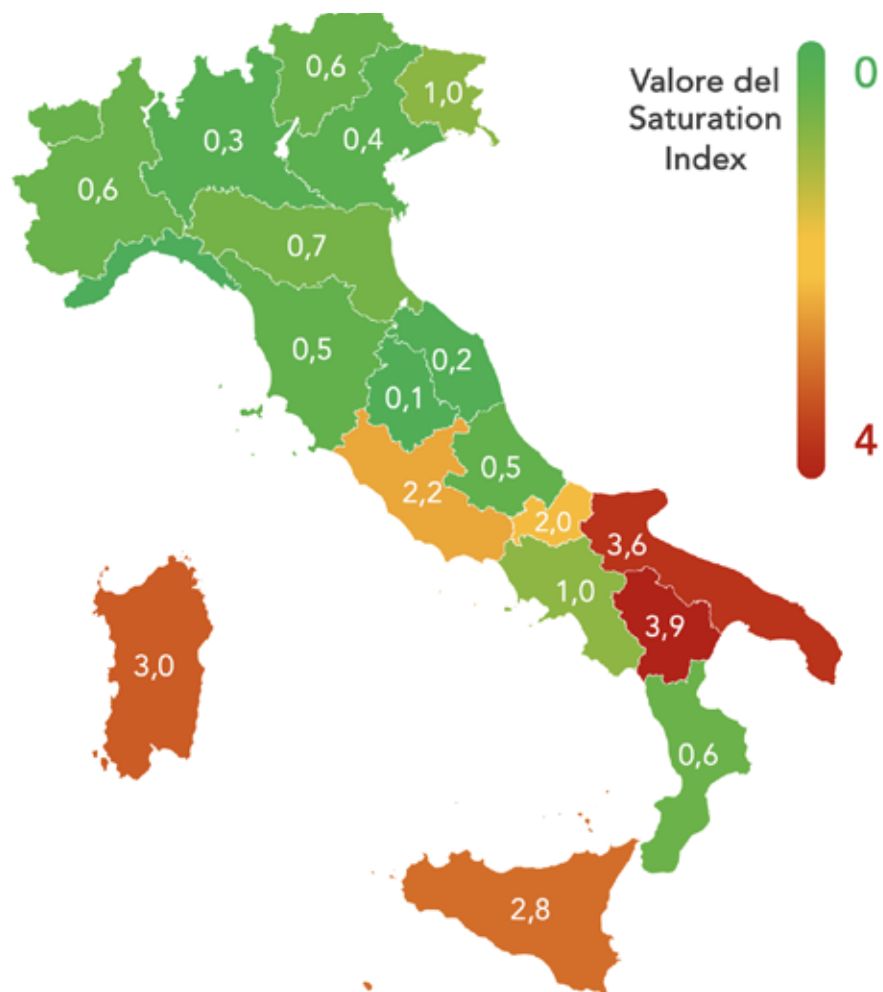
Quindi si aspetta un’altra decina di GW autorizzati?

«Sì, credo proprio che andrà così: tra 8 e 10 GW. Queste autorizzazioni probabilmente passeranno alle procedure delle aste del FER X dell’anno successivo. Oggi in Italia già ci sono 17 GW già autorizzati in attesa di essere costruiti. Mi aspetto che tra un anno ce ne saranno di più».

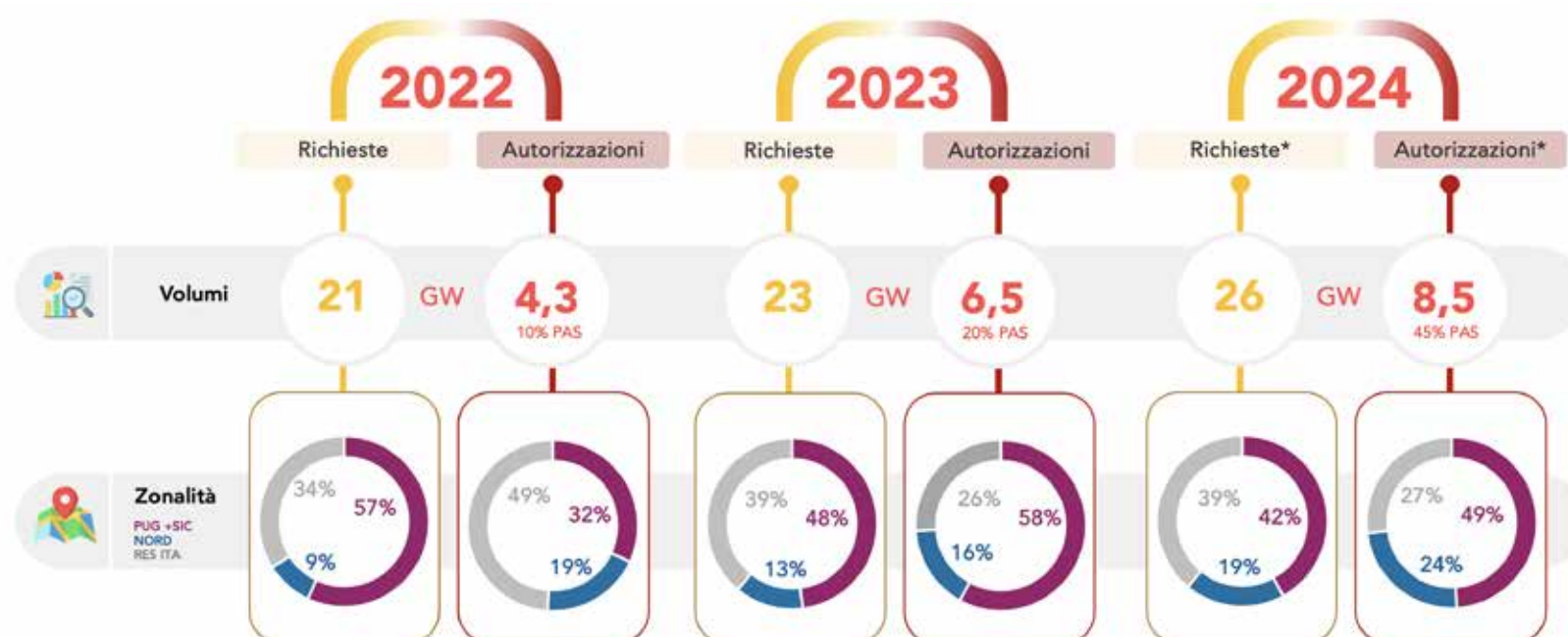
Altro tema spinoso: la saturazione virtuale della rete...

«Ecco, questo argomento mi preoccupa molto di più. Il numero di connessioni alla rete è enorme, e comprende

Mapa della saturazione virtuale della rete



Volumi e provenienza geografica dei progetti richiesti e autorizzati (2022-2024)



anche progetti che non verranno mai realizzati. Le attuali regole non sono più adatte a questo contesto di mercato e favoriscono il riempimento di tutto lo spazio disponibile. Così ci sono operatori che ricevono soluzioni di connessione molto complicate e costose che li scoraggiano. Questo rischia di bloccare progetti e investimenti seri e rappresenta un problema reale per il nuovo sviluppo. Il Mase ha dichiarato che intende metter mano a questa disciplina. Lo speriamo davvero perché questa è una urgenza».

La nuova capacità in sviluppo, considerando tutte le taglie, sarà posizionata più nelle regioni del nord o del sud?

«Certamente al nord: è il sistema che le vuole al nord dove c'è più domanda, c'è meno saturazione di rete, e ci sono meno richieste di progetti rispetto ad esempio alla Sicilia e alla Puglia dove in questo momento le richieste di connessione arrivano a circa 30 GW ciascuna. Le domande per la Sicilia sono pari a 10 volte la domanda elettrica che c'è nella Regione. Oggi il 60% dei progetti riguarda due regioni del sud, il 40% le altre 18... Insomma,

i segnali di saturazione del meridione sono da tempo molto evidenti. In questa situazione in Sicilia e Puglia non si possono fare strategie di lungo termine. Bisogna guardare altrove. Del resto anche Terna nel suo più recente rapporto prevede uno sviluppo maggiore al nord rispetto allo scenario di due anni».

La stessa Terna ha riequilibrato anche le aspettative sulla taglia degli impianti, aumentano le previsioni sulla crescita del distribuito e riducendo quelle sull'utility scale. Come mai?

«Questo è legato anche alla questione nord-sud. Se lo sviluppo si sposta dal sud al nord, si riduce di conseguenza l'utility scale e aumenta il distribuito».



Batterie sempre cariche: arriva il servizio ElfoReCharge+

HAI BISOGNO DI RICARICARE LE BATTERIE? DA OGGI CI PENSIAMO NOI!

Ti presentiamo ElfoReCharge+, un nuovo servizio che rivoluziona il modo di gestire le tue batterie. Da oggi puoi inviare le batterie di qualsiasi brand direttamente ai nostri magazzini e lasciare a noi la gestione della ricarica, servizio professionale, efficiente e rapido.

COME FUNZIONA?

- ➕ Invia la tua richiesta alla seguente e-mail: recharge@elfor.org
- ➕ Riceverai riscontro entro le 48h
- ➕ Avviato l'iter dopo la ricezione delle batterie in magazzino, le stesse verranno ricaricate e restituite entro 10 giorni lavorativi*

*Fatto salvo imprevisti di qualsivoglia natura e genere

**RISOLVI IL TUO PROBLEMA DI RICARICA DELLE BATTERIE:
CONTATTACI SUBITO PER ULTERIORI INFORMAZIONI.**



www.elfor.org • info@elfor.org • Tel. 0362 1900443



Vieni a scoprirle a

Key 2025, Rimini

Stand 007 | **Hall D4**

Fai entrare adesso
i tuoi impianti
fotovoltaici
nelle Comunità
Energetiche gestite
da B-CER





COMUNITÀ ENERGETICHE TRA ENTUSIASMO E DIFFICOLTÀ

LA COMPLESSITÀ DELLO STRUMENTO, LA BUROCRAZIA E LE INCOGNITE SUL RITORNO ECONOMICO LIMITANO L'APPEAL DELLE CER FRENANDONE LO SVILUPPO SOPRATTUTTO TRA LE MAGLIE DELLA PMI, CHE STENTA AD ASSUMERE QUEL RUOLO DA PROTAGONISTA PREVISTO DAL LEGISLATORE. NONOSTANTE CIÒ, C'È MOLTO FERMENTO INTORNO AL TEMA GRAZIE ALL'OTTIMISMO E ALLA PROATTIVITÀ DELLE SOCIETÀ DI INSTALLAZIONE E DELLE UTILITY, CHE VEDONO IN QUESTA FORMULA UN'OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO MA ANCHE DI SENSIBILIZZAZIONE ALLA CONDIVISIONE. SENZA DIMENTICARE I VANTAGGI DEL CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO PER I COMUNI FINO A 5.000 ABITANTI

DI MONICA VIGANÒ

Si è messo in moto il motore delle comunità energetiche, di cui finalmente si sta sentendo parlare sempre di più. I player del mercato ma anche gli esponenti politici mostrano ottimismo nei confronti dello strumento, che sta iniziando a registrare i numeri sperati pur con tutti i distinguo del caso. Infatti, sebbene in origine si pensasse che tra i protagonisti della misura ci sarebbe stata la PMI, questa attualmente fatica ad accettarla e ad adottarla. Al contrario, la pubblica amministrazione si dimostra spesso bendisposta a valutare progetti di comunità energetica. Il vantaggio sociale quindi sembra avere più appeal rispetto a quello economico, frenando gli investimenti privati. In questo scenario eterogeneo assume rilevanza anche l'atteggiamento del GSE che si dimostra positivo. «Premettendo che non esistono dati statistici pubblici, se per avvalimento si intende il processo di verifica del GSE, ritengo che il numero di bocciature dei progetti sia veramente basso», sostiene Andrea Brumgnach, CEO di Ceres Srl, società specializzata nella creazione di comunità energetiche. «Dai primi mesi di attivazione del sistema, si vede un approccio teso ad aiutare gli operatori a correggere eventuali errori, dimenticanze o imprecisioni. La nostra esperienza diretta ci porta a dire che sono numerosi gli interlocutori aperti al fine di sanare eventuali imprecisioni e che, a seguito delle richieste pervenute, i progetti vengono accettati».

Insomma, c'è fermento. E lo sottolinea anche il presidente del GSE Paolo Arrigoni che, durante la Quarta Conferenza Nazionale delle Comunità Energetiche organizzata dall'Italian Forum of Energy Communi-

ties, ha dichiarato: «In poco più di sette mesi sono state oltre 450, per una potenza complessiva di 65 MW, le nuove richieste di accesso al servizio per l'autoconsumo diffuso inoltrate al GSE e oltre 750 quelle di accesso al contributo Pnrr dedicate alla realizzazione di nuovi impianti in Comuni con meno di 5.000 abitanti, per circa 65 MW». A proposito di numeri, secondo quanto emerge dall'Electricity Market Report 2024 dell'Energy&Strategy, a fine novembre si contavano 168 configurazioni attive tra comunità energetiche e autoconsumo collettivo, con un incremento dell'89% rispetto al 2023. Le regioni più attive sono Piemonte, Lazio, Sicilia e Lombardia che, insieme, contano 80 iniziative (il 48% del totale). Tuttavia, secondo quanto emerge dal report, l'impatto di queste configurazioni risulta al momento ancora limitato, perché si tratta in larga parte di realtà che hanno una forma societaria piuttosto semplice (associazioni nel 50% dei casi) e che funziona con impianti di piccola taglia. La potenza media degli impianti fotovoltaici è in leggera crescita (da 55 kW nel 2023 a 60 kW nel 2024), ma gli impianti oltre i 200 kW coprono solo il 34% del totale, con una presenza rilevante (23,5%) di piccoli impianti con potenza inferiore a 30 kW.

NORMATIVA COMPLETA

Per contribuire alla diffusione delle comunità energetiche, nel tempo ci sono stati numerosi interventi del legislatore che hanno avuto l'obiettivo principale di semplificare e agevolare lo strumento. Dopo la pubblicazione del decreto sulle comunità energetiche lo scorso gennaio e l'approvazione delle regole operative del GSE per accedere agli incentivi a febbraio, ad aprile sono stati attivati i portali per la richiesta di questi incentivi e in seguito aggiornate le regole operative e pubblicato il decreto corrispettivi. Dopodiché, a luglio, l'Agenzia delle Entrate ha risposto a un'istanza di Italia Solare relativa al trattamento fiscale dei contributi GSE in comunità energetiche costituite in forma di enti non commerciali. Secondo l'Agenzia, la ripartizione di questi contributi ai membri delle comunità energetiche non costituisce una distribuzione di utili. Pertanto è possibile realizzare una comunità energetica anche con strutture semplici di carattere associativo. Questo parere ha confermato un percorso più semplice per la costituzione delle CER. In seguito, a ottobre, il GSE ha aggiornato con nuove funzionalità la mappa interattiva delle cabine primarie presenti sul territorio italiano. L'aggiornamento è rilevante in ambito comunità energetiche proprio perché devono far capo a impianti di produzione connessi sotto la stessa cabina primaria. Infine a novembre il gestore ha arricchito la mappa indicando le configurazioni di autoconsumo già qualificate. L'aggiornamento permette di avere varie informazioni sulle configurazioni e in particolare il Comune, la Provincia e la Regione di riferimento, la tipologia di configurazione e la potenza totale della stessa, il numero di impianti e il numero di utenze. «Ritengo che si possano definire due differenti fasi nel processo di apprendimento del meccanismo e della costituzione delle comunità energetiche», riassume Andrea Brumgnach di Ceress Srl. «In una prima fase ci si è concentrati sul tipo di soggetto giuridico più idoneo per quel tipo di comunità, andando a studiare pro e contro delle diverse possibilità per poi entrare nel merito di atti costitutivi e statuti. In questo frangente si ipotizzava la creazione di oltre 12.000 comunità sull'intero territorio nazionale». Ma da quando il GSE ha aperto i portali e si è iniziato a caricare le configurazioni, si è fatta strada la percezione che gestire un soggetto giuridico sia più complicato che costituirlo. «Gli adempimenti burocratici e amministrativi sono numerosi e molto complessi, soprattutto per i non addetti ai lavori», spiega Brumgnach. «Molti soggetti hanno iniziato a realizzare comunità di zona di mercato in grado di avere numerose configurazioni sotto lo stesso soggetto giuridico con evidente ottimizzazione di tempi e di procedure. Da quando il GSE ha pubblicamente confermato che una comunità energetica può operare a livello nazionale si sta riscontrando lo sviluppo di questa tipologia di soggetti costituiti ex novo o ampliando il territorio di pertinenza delle comunità di zona di mercato. Questo sviluppo mi porta a pensare che ci saranno molti meno soggetti giuridici rispetto a quelli ipotizzati nella prima fase e che ad essere nume-

HANNO DETTO



“RICHIESTE DI CORRETTIVI AL MASE PER FACILITARE LO SVILUPPO DELLO STRUMENTO”

Sara Capuzzo, co-coordinatrice gruppo di lavoro CER e autoconsumo diffuso di Italia Solare

«Abbiamo inviato al Mase alcune proposte di correttivi, anche allo scopo di facilitare l'impiego dei 2,2 miliardi di euro del Pnrr. Abbiamo richiesto anche di non applicare le riduzioni della tariffa incentivante nel caso in cui gli impianti abbiano accordi di compravendita a prezzo fisso, rimuovendo una regola che attualmente limita l'utilizzo di PPA frenando lo sviluppo di comunità energetiche».



“GSE BENDISPOSTO ALL'APPROVAZIONE DEI PROGETTI”

Andrea Brumgnach, CEO di Ceress Srl

«Dai primi mesi di attivazione del sistema, si vede da parte del gestore un approccio teso ad aiutare gli operatori a correggere eventuali errori, dimenticanze o imprecisioni. Sono numerosi gli interlocutori aperti al fine di sanare eventuali imprecisioni e, a seguito delle richieste pervenute, i progetti vengono accettati».



“UN CONTRIBUTO CONCRETO ALLA FLESSIBILITÀ DELLA RETE”

Franco Citron, business developer di Manni Energy

«Se la comunità energetica potesse dotarsi di sistemi di accumulo, sfruttandoli anche in forma aggregata, potrebbe dare servizi alla rete in termini di flessibilità, cedendo o assorbendo energia quando richiesto. E, questo a fronte di una remunerazione, renderebbe le comunità energetiche più interessanti per una PMI».



“PARTECIPAZIONE DA PARTE DI IMPRESE VOCATE ALLA SOSTENIBILITÀ SOCIALE”

Manuel Marangon, sales manager di B-CER Srl Società Benefit (Gruppo Regalgrid)

«Spesso le imprese sono parte attiva delle configurazioni e sono le prime a realizzare gli impianti il cui eccesso viene poi messo a disposizione di una comunità energetica. Parliamo di aziende molto attente alla sostenibilità sociale delle proprie iniziative e vocate a costruire dei benefici per la collettività in divenire».



“PRIVATI E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE PRINCIPALI DESTINATARI”

Gianluca Miccoli, CEO di Aiem

«Privati cittadini e pubblica amministrazione sono i principali destinatari della misura. Culturalmente, il piccolo imprenditore fatica a voler condividere un bene personale. Mentre le imprese più grandi e strutturate preferiscono scegliere altri investimenti piuttosto che le comunità energetiche».



“I PRODUTTORI TERZI COME PARTNER PER LE CER E I TERRITORI”

Andrea Guzzetti, responsabile CER di Edison Next

«L'apertura del meccanismo ai produttori terzi e a soggetti specializzati può agevolare l'avvio delle iniziative e il raggiungimento di dimensioni progettuali da subito più grandi e più sostenibili nel tempo, mettendo a disposizione capitali di investimento e competenze specialistiche».



“LE CER AUMENTANO LA BRAND REPUTATION DELLE IMPRESE”

Betania Masella, responsabile ufficio stampa di Valore Solare

«L'azienda, quale figura di riferimento nel territorio, diventa un modello a cui ispirarsi. L'obiettivo delle comunità energetiche è contagiare e coinvolgere, promuovendo uno spirito solidale. Da questo punto di vista, la convenienza a livello di brand reputation che la partecipazione ad una comunità offre, non ha paragoni».



CER: CRONISTORIA DELLA NORMATIVA

25 gennaio 2024: Con la pubblicazione sul sito del Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica, è ufficialmente in vigore il decreto sulle comunità energetiche

23 febbraio 2024: Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica approva le regole operative del GSE per accedere agli incentivi sulle comunità energetiche rinnovabili

8 aprile 2024: Operativi i portali del GSE per richiedere gli incentivi nell'ambito di comunità energetiche e autoconsumo

23 aprile 2024: Aggiornate le regole operative e pubblicato il decreto Corrispettivi in materia comunità energetiche

24 luglio 2024: L'Agenzia delle Entrate conferma che è possibile realizzare una comunità energetica anche con strutture semplici di carattere associativo

28 ottobre: Dal GSE nuove funzionalità per la mappa interattiva delle cabine primarie

22 novembre: Il GSE aggiorna la mappa interattiva delle cabine primarie con le configurazioni qualificate

Da Ceres una grande comunità energetica su tutto il territorio nazionale

A inizio giugno 2024 è stata istituita Fondazione di Partecipazioni Flander Italia ETS (FNI), una grande comunità energetica che si pone l'obiettivo di realizzare configurazioni su tutto il territorio nazionale, con una attenzione particolare agli aspetti sociali. Al momento FNI ha caricato sul portale GSE poco più di 30 configurazioni per un totale di 300 membri rappresentanti per la quasi totalità privati cittadini. Seguono poi rappresentanze di commerciali, artigiani, industrie ed enti pubblici. Attualmente gli impianti fotovoltaici al servizio delle configurazioni hanno una potenza totale pari a 650 kWp. La nascita di questa fondazione segue le numerose richieste di pubbliche amministrazioni che chiedevano a Ceres Srl, al posto della creazione di una propria comunità energetica individuale, la possibilità di aderire ad un soggetto giuridico di più ampio respiro. Alla scelta della fondazione si è arrivati dopo un'attenta analisi dei vari soggetti giuridici rite-

nendo che le peculiarità della fondazione ente del terzo settore fossero quelle che meglio rispecchiavano gli obiettivi di inclusione, socialità e rispetto dell'ambiente. Ogni configurazione prevede un proprio comitato con il quale viene definito il regolamento di configurazione partendo dallo standard messo a punto da FNI, che prevede di destinare una percentuale degli incentivi destinata ai meno fortunati.

Grazie all'accordo sottoscritto con Ceres, FNI non ha costi fissi ma solo costi variabili calcolati in percentuale all'incentivo generato dalle singole configurazioni. Inoltre può fare affidamento sulla competenza del team di Ceres che opera unicamente nel campo delle comunità energetiche e al quale sono demandati tutti gli adempimenti di natura tecnica, burocratica ed amministrativa. Ceres ha messo a disposizione di FNI il suo Sportello Virtuale, ovvero un proprio portale digitale che consente di semplificare la procedura di ingresso nella comunità energetica da parte dei vari membri.

BEST PRACTICE

rose saranno invece le configurazioni sottese a questi soggetti giuridici».

CONFIGURAZIONI TIPO

A proposito di configurazioni, è evidente la varietà di soggetti che possono essere resi partecipi di una comunità energetica. Questo perché, secondo le intenzioni del legislatore, una CER deve puntare a mettere insieme cittadini, attività commerciali, pubbliche amministrazioni locali e piccole-medie imprese con l'obiettivo di produrre, scambiare e consumare energia da fonti rinnovabili su scala locale. Attualmente, stando ai dati del GSE, in media partecipano alle comunità energetiche otto membri di cui oltre l'85% è rappresentato da privati cittadini. In una fase iniziale, i progetti partono con un numero minimo di membri con l'intento poi di inserirne di nuovi una volta ottenuta l'approvazione da parte del GSE.

Entrando nello specifico delle comunità analizzate dall'Electricity Market Report 2024, nel 38% dei casi il promotore è un ente pubblico che fornisce spazi per l'installazione degli impianti e supporta l'aggregazione dei membri, allo scopo di ridurre le spese, aiutare le famiglie in situazioni di disagio economico e finanziare progetti sul territorio. In questo stesso tipo di modello ricadono anche iniziative promosse da altri soggetti, come enti del terzo settore e cooperative sociali. L'altra parte rilevante (21%) è costituita dalle iniziative promosse da soggetti specializzati, mentre solo una parte minoritaria (9%) è costituita da iniziative promosse inizialmente da privati cittadini.

«La vera sfida per la diffusione su larga scala delle comunità energetiche è legata alla loro sostenibilità economica», dichiara Vittorio Chiesa, direttore dell'Energy&Strategy. «Le analisi condotte all'interno del

rapporto, e basate sulla valutazione delle diverse possibili configurazioni, mostrano come essa sia fortemente connessa alla capacità di condividere energia, con valori che cambiano radicalmente quando si supera il 70% di energia condivisa. È questo quindi un fattore chiave nella fase di progettazione e disegno della CER, che tuttavia richiede anche la capacità di ingaggiare non soltanto il numero, ma anche la tipologia di partecipanti corretta».

Queste considerazioni trovano conferma in alcuni operatori del settore, che focalizzano la propria attività su privati cittadini e pubblica amministrazione, più che sulla PMI. «Riteniamo che siano questi i principali destinatari della misura», spiega Gianluca Miccoli, CEO di Aiem, EPC Contractor. «Culturalmente, il piccolo imprenditore fatica a voler condividere un bene che è il risultato di un suo personale investimento. Mentre le imprese più grandi e strutturate preferiscono scegliere altri investimenti piuttosto che le comunità energetiche. Tra l'altro c'è da considerare che il patrimonio industriale è spesso da bonificare e questo è un elemento ostativo per le installazioni su tetto. Per questo noi portiamo avanti comunità energetiche con impianti a terra su terreni industriali o agricoli e con tracker a inseguimento. Abbiamo all'attivo contratti con installazioni di questo tipo per cinque impianti in Veneto da 1 MW ciascuno al servizio di comunità energetiche. In questi contesti il nostro ruolo è solo quello di EPC contractor, perché costruiamo gli impianti per clienti che hanno come core business proprio la gestione delle comunità energetiche».

IL RUOLO DELLA PMI

Il fatto che le comunità energetiche fatichino a trovare terreno fertile nel tessuto imprenditoriale italiano

è confermato da diversi operatori del settore. Uno dei motivi è la complessità dello strumento, molto più evidente della sua convenienza. Inoltre, nonostante lo sforzo di istituzioni e operatori, la grande maggioranza delle PMI non è a conoscenza dello strumento e delle sue potenzialità. Per questo è necessario un costante sforzo di informazione per arrivare a tutti gli imprenditori e, nel fare questo, il ruolo dell'installatore diventa fondamentale. Infatti, nel momento in cui si propone a un imprenditore la realizzazione di un impianto solare, è importante esporre anche la possibilità di entrare in una comunità energetica. L'impegno all'informazione risale dunque a monte, fino ad arrivare alle società di installazione, che dovrebbero prevedere sessioni per formare al meglio i propri installatori partner, spesso ancora confusi riguardo l'argomento. «C'è sicuramente bisogno di maggior informazione al tessuto imprenditoriale che non ha compreso questo strumento», sostiene Gianluca Miccoli di Aiem. «Ma attualmente c'è un ventaglio di opportunità più allettanti di una comunità energetica per la PMI. Abbiamo constatato che, laddove c'è un'impresa con disponibilità finanziaria da investire nella transizione energetica, si predilige altro alle comunità energetiche. Sia per la scarsa conoscenza della misura, sia per un fattore culturale che non accetta di buon grado la condivisione di un bene proprio, sia perché il rientro dell'investimento è troppo complesso. Senza considerare che le comunità sono modelli pionieristici e l'imprenditore tende a prediligere soluzioni già consolidate che abbiano una casistica vasta da cui attingere. Per questo noi di Aiem ci stiamo rivolgendo agli imprenditori proponendo altri argomenti più comprensibili e semplici. La scelta ricade maggiormente su strumenti come il decreto FER X o il bando Sviluppo Agrivoltaico».

A proposito di rientro dell'investimento, c'è da tenere in considerazione il fatto che i ritorni sono comunque piuttosto limitati, nell'ordine delle migliaia di euro lungo la vita dell'iniziativa. «Per questo è difficile immaginare realizzazioni che nascano solo ed esclusivamente al servizio della comunità, a meno che non prevalgano finalità sociali o di contrasto alla povertà energetica che pongono in secondo piano gli aspetti commerciali», ha aggiunto Davide Chiaroni, vicedirettore di Energy&Strategy.

Tra gli elementi che ad oggi maggiormente rallentano il consolidamento del modello CER e PMI c'è anche l'incertezza normativa. «Alcune regole sono state cambiate in corso d'opera, con conseguenze retroattive sulle progettualità che erano già state avviate dai soggetti pionieri», spiega Sara Capuzzo, co-coordinatrice gruppo di lavoro CER e autoconsumo diffuso di Italia Solare. «In alcuni casi queste novità hanno avuto l'effetto di precludere definitivamente la possibilità di mettere gli impianti realizzati al servizio di una comunità energetica, perché con la nuova regola l'unica sequenza temporale ammessa stabiliva che prima dovesse essere costituito il soggetto e poi potevano essere allacciati gli impianti. Questa novità inattesa ha danneggiato, sia economicamente sia in termini reputazionali, i diversi soggetti che si erano audacemente già mossi, tra cui Comuni, professionisti e consulenti attivatisi per affiancare i promotori nel percorso di costituzione



di una comunità locale, imprese che hanno investito, magari sovradimensionando l'impianto rispetto al proprio fabbisogno, con la prospettiva della condivisione a livello territoriale dell'energia non autoconsumata fisicamente».

LA TARIFFA PREMIO ECCEDENTARIO

Uno degli altri motivi che stanno frenando lo sviluppo delle comunità energetiche tra la PMI è rappresentato dal limite della "tariffa premio eccedentario". Per legge, i proventi dell'energia eccedente il valore soglia del 55% devono obbligatoriamente essere destinati ai soli consumatori diversi dalle imprese o utilizzato per finalità sociali con ricadute sui territori in cui sono localizzati gli impianti per la condivisione. Questo limite porta sicuramente a rendere più interessanti le CER miste come ad esempio quelle tra imprese e privati cittadini oppure tra imprese e propri dipendenti. Peraltro queste ultime consentono non solo di ottimizzare l'incentivo ma anche di raggiungere alcuni dei target ESG.

«Inizialmente i modelli di comunità energetiche composte da imprese e consorzi industriali erano tra quelli più interessanti per noi perché le superfici a disposizione per la produzione e il consumo energetico sottostavano sotto la stessa cabina primaria e perché si poteva prevedere un unico soggetto a gestione del consorzio», ha spiegato Andrea Guzzetti, responsabile CER di Edison Next, società del gruppo Edison che si pone come obiettivo quello di accompagnare aziende e pubblica amministrazione nel percorso di decarbonizzazione e transizione ecologica. «A valle della definizione dei decreti però, questo modello è risultato difficilmente sostenibile dal punto di vista economico proprio a causa del limite della tariffa premio eccedentario. Per questo ci stiamo rivolgendo molto alla pubblica amministrazione, a modelli che per tramite di imprese coinvolgono dipendenti o privati locali, o a configurazioni che adottano principi di ripartizione differenti e solidali». Anche per Manni Energy, società attiva da 15 anni nel settore delle rinnovabili, la tariffa premio eccedentario è una complicazione che frena lo sviluppo dello strumento. «Una PMI che installa un impianto fotovoltaico ben dimensionato può arrivare a un autoconsumo ben oltre il 70% immettendo in rete meno del 30% con remunerazione da parte del gestore e questo sarebbe sufficiente a giustificare l'investimento», spiega Franco Citron, business developer della società. «In una comunità energetica, questo 30% è condivisibile con altri membri, con il limite però alla condivisione dell'incentivo percepito fino al 55% dell'energia condivisa, oltre il quale potrà essere ripartito solo con diversi da una PMI. Quindi l'imprenditore già in partenza sa che dovrà coinvolgere nella comunità energetica la pubblica amministrazione, privati cittadini o enti del terzo settore e questo è sicuramente una complicazione per l'imprenditore stesso». Alla luce di queste considerazioni, difficilmente nasceranno comunità energetiche su spinta diretta della PMI. Piuttosto, il tessuto imprenditoriale sarà coinvolto come membro aggregato in configurazioni realizzate da altri soggetti specializzati come le Esco.

L'IMPRESA NEI PICCOLI COMUNI

Un discorso a parte meritano le tante PMI italiane situate in comuni sotto i 5.000 abitanti, per i quali è a disposizione l'incentivo Pnrr in conto capitale del 40%. «In questi contesti, la soglia del 55% scende al 45% e non è un elemento ostativo perché per un'impresa già ricevere il 40% a fondo perduto per la realizzazione del proprio impianto giustifica l'investimento», evidenzia Andrea Guzzetti di Edison Next. «A questo punto, destinare la tariffa premio eccedentario alla collettività per scopi sociali oppure distribuirla ai propri dipendenti come welfare risulta accettabile. Nei comuni con meno di 5.000 abitanti, si può dire che per un'impresa di piccole o medie dimensioni sia più semplice installare un impianto costituendo una comunità energetica piuttosto che aderire ad esempio al Piano Transizione 5.0. Le PMI sono state raramente oggetto di forme di contributo così interessanti, per cui il fondo perduto del 40% rappresenta un'occasione unica per le imprese dei piccoli Comuni e consente di abilitare ricadute positive sul territorio tramite il meccanismo di condivisione». In realtà il contributo a fondo perduto per i soggetti che risiedono in comuni sotto i 5.000 abitanti è un'occasione allettante non solo per la PMI ma per tutti i soggetti titolari alla creazione di comunità energetiche. Purtroppo però si tratta di un'opportunità, tanto per gli imprenditori quanto per la pubblica amministrazione, poco sfruttata e che rischia di andare persa: i soggetti devono fare richiesta entro il 31 marzo 2025 e c'è la concreta possibilità che non si riescano ad attribuire tutti i 2,2 miliardi di euro messi a disposizione dal Pnrr per questa misura. «Il fatto di aver impiegato 25 mesi prima di completare l'iter di implementazione, inclusivo di regole e piattaforma GSE, che mettesse in condizione i soggetti ammissibili ad accedere alla misura del Pnrr dedicata non ha certo aiutato l'adozione di questo strumento», aggiunge Sara Capuzzo di Italia Solare. Il ritardo dell'apertura della procedura si combina con i tempi stretti per la richiesta di accesso e con la necessità di allacciare l'impianto entro il 30 giugno 2026 per ottenere le risorse a fondo perduto. «La mancanza di piena consapevolezza di questa opportunità non ha permesso a tante PMI, ad oggi ignare, di procedere con la richiesta», sostiene Andrea Brumgnach di Ceres Srl. «Le motivazioni sono da ricondurre principalmente alla non conoscenza del meccanismo da parte di tanti installatori oltre alla mancanza di soggetti in grado di garantire l'utilizzo del portale dedicato dal GSE. L'installatore deve conoscere lo strumento per essere in grado di riportarlo correttamente all'imprenditore e deve poter contare sul supporto di specialisti in grado di poterlo coadiuvare sia nell'obbligo di inserire l'impianto in una CER sia nello svolgimento delle attività di caricamento a portale».

LA PROROGA NON BASTA

Come anticipato, le domande devono essere presentate entro il 31 marzo 2025. Tenendo conto che si può procedere al caricamento delle domande solo dopo aver ottenuto e accettato il preventivo di connessione e aver portato a buon fine l'iter autorizzativo, è verosimile pensare che solo chi ha già maturato l'intenzio-

BEST PRACTICE

Rientro dell'investimento in meno di sei mesi per la CER costituita da Valore Solare

La società di installazione di impianti fotovoltaici Valore Solare ha partecipato alla costituzione della comunità energetica di Vizzola Ticino, nei pressi di Malpensa. Al servizio della comunità, la società realizzerà sette impianti fotovoltaici con potenze variabili dai 5 ai 32 kWp, per un totale di circa 92 kWp. Di questi sette impianti, cinque saranno destinati a uso civile e due a uso commerciale. A seguito della manifestazione di interesse di un gruppo di persone, tutte con utenze sottostanti un'unica cabina primaria, Valore Solare ha effettuato un primo sopralluogo per individuare le coperture e lo spazio a disposizione per l'installazione dell'impianto. È stato poi quantificato il fabbisogno energetico delle utenze interessate, al fine di formulare ipotesi di configurazione, business plan e offerte economiche. Una volta stabilito l'accordo economico e sottoscritti i relativi contratti di fornitura, sono state avviate le attività di raccolta documentale, redazione atto costitutivo e regolamento, formalizzazione atto costitutivo della comunità energetica. Dopo la costituzione della CER, i progettisti hanno sviluppato la parte progettuale. A seguire, sono state effettuate le verifiche autorizzative e presentate le richieste di connessione degli impianti fotovoltaici. I richiedenti sono stati registrati all'Area Clienti GSE. Questo passaggio è stato fondamentale per poter procedere alla presentazione della domanda per l'ottenimento degli incentivi previsti, che in questo caso hanno riguardato sia la tariffa incentivante, sia il contributo Pnrr del 40% trattandosi di un comune con meno di 5.000 abitanti. Questo secondo incentivo accorcerà i tempi di rientro dell'investimento che è previsto a meno di 6 mesi dall'allaccio degli impianti.

ne di procedere abbia la concreta possibilità, a oggi, di centrare le tempistiche imposte dalla normativa. Insomma, stiamo rischiando di perdere un'opportunità. C'è poco tempo per spiegare la normativa alle imprese ma anche alle amministrazioni comunali che sono al di fuori delle grandi metropoli e che spesso hanno poca disponibilità finanziaria o poco personale per valutare rapidamente queste iniziative. Considerando la finestra temporale di accesso al contributo stringente, una soluzione potrebbe essere quella di «avere comunità già costituite e pronte ad accogliere all'interno delle proprie configurazioni i futuri impianti realizzati con il contributo del Pnrr», spiega Manuel Marangon, sales manager di B-CER Srl, società benefit del Gruppo Regalgrid. «Per ottimizzare quindi tempo e risorse con-

Longi e Bryo Spa insieme per il revamping di un impianto fotovoltaico galleggiante al servizio di una comunità energetica

Longi Solar ha stretto un accordo di collaborazione con la Esco Bryo Spa per il revamping e repowering di un impianto fotovoltaico galleggiante al servizio della comunità energetica del Circondario Imolese. I lavori saranno svolti da Bryo Spa che utilizzerà 1.620 moduli Longi Hi-MO X6 back contact LR5-72HTH da 585 Wp. Il progetto permetterà di aumentare la potenza dell'impianto da 496,8 kWp a 947,7 kWp. L'intervento di revamping consentirà di passare dalla potenza originaria di 496,8 kWp a una potenza di 500,76 kWp grazie all'utilizzo di moduli con tecnologia avanzata. A questo si aggiunge una nuova porzione di impianto fotovoltaico da 446,94 kWp attraverso l'intervento di repowering. Le due sezioni, per una potenza complessiva di 947,7 kWp, permetteranno una



produzione annua di circa 1,1 GWh. A fine gennaio verrà diffuso un aggiornamento sullo status del progetto al Circondario Imolese, per definire le regole interne e coinvolgere privati e aziende. L'obiettivo sarà quello di inserire in comunità energetica un numero di persone e aziende che vada a sopperire la producibilità degli impianti.

BEST PRACTICE



sigliamo agli installatori di appoggiarsi a partner come B-CER che hanno comunità già costituite, attive, registrate, magari con qualche cabina primaria già attiva o che hanno aperto l'istanza, proprio per agevolare il loro lavoro di richiesta del contributo».

Tuttavia, stando ad alcune voci di corridoio, è probabile che la scadenza di presentazione delle domande venga posticipata di qualche mese. Le indiscrezioni sostengono che questa sia l'intenzione del GSE ma anche del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. E un'apertura da parte di questi due enti lascia pensare che qualcosa possa realmente cambiare. Risulta però importante lavorare sia sulla scadenza di presentazione delle domande sia sul vincolo per l'entrata in esercizio degli impianti. Questo perché, se cambiasse la data di presentazione delle domande ma non la scadenza finale per la connessione degli impianti fissata a giugno 2026, le difficoltà permarrebbero. «La complessità dello strumento è sicuramente un elemento di freno, ma anche i tempi di connessione sono un tema da attenzionare, perché oggi è la data di allaccio degli impianti alla rete che fa fede per la rendicontazione», spiega Andrea Guzzetti di Edison Next. «Abbiamo ad esempio seguito un'impresa intenzionata a installare 30 kWp ma sono stati preventivati 840 giorni lavorativi per la connessione a causa della necessità di opere di potenziamento sulla rete, tempo che supera di gran lunga le scadenze previste dalla normativa. Questa situazione purtroppo non è un caso isolato. Per ovviare a questo problema, si potrebbe modificare la scadenza passando dalla data di connessione alla data di certificazione di fine lavori, che non dipende dalla rete di distribuzione». Anche Italia Solare si è mossa nei riguardi del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica per proporre una revisione dei tempi. «Abbiamo inviato al

Mase alcune proposte di correttivi, anche allo scopo di facilitare l'impiego dei 2,2 miliardi di euro del Pnrr», spiega Sara Capuzzo. «Un primo intervento riguarda l'accesso al contributo a fondo perduto anche ai Comuni oltre la soglia dei 5.000 abitanti in modo da allargare la platea dei beneficiari. Un ulteriore intervento riguarda la proroga verso la fine del 2025 del termine entro cui presentare la domanda di contributo, in abbinamento però alla modifica del requisito da rispettare entro la scadenza del 30 giugno 2026. Anziché considerare l'allaccio dell'impianto si è proposto di considerare valida la dichiarazione di fine lavori, modifica che consentirebbe di guadagnare qualche mese ulteriore».

ESEMPI IN CONTROTENDENZA

Sebbene la gran parte degli operatori attivi nel mercato delle comunità energetiche sia concorde nel ritenere l'incentivo Pnrr per comuni al di sotto dei 5.000 abitanti poco conosciuto e difficile da sfruttare, non mancano esempi di chi invece ha costruito il proprio modello di business proprio su questa misura. Ad esempio tutte le comunità energetiche realizzate dall'EPC contractor Aiem sorgono all'interno di comuni con meno di 5.000 abitanti. «La nostra strategia è proprio quella di intercettare la piccola pubblica amministrazione e proporre direttamente la creazione di una comunità», spiega Gianluca Miccoli di Aiem. «È vero che si tratta di municipalità difficili e con tecnici poco sensibili. Quindi, per ovviare al problema, sfruttiamo le relazioni già esistenti in comuni dove abbiamo in autorizzazione o in costruzione grandi impianti oltre i 5 MWp per i quali abbiamo già pattuito misure compensative. La proposta di creare una comunità energetica è un di più. Chiediamo alla municipalità di estendere il cantiere per un paio di mesi e spieghiamo come potremmo sfruttare le super-

fici a disposizione per lasciare qualcosa di positivo al territorio. Spesso presentarci come investitori che non vogliono sfruttare un luogo ma restituirgli qualcosa ha effetti positivi e apre dialogo e ascolto con la municipalità. È un'attività aggiuntiva agli oneri compensativi, a meno che non ci venga richiesta come tale dalla stessa amministrazione. Ad esempio a Rovigo andremo a realizzare un impianto da 50 MWp e il comune ci ha richiesto come onere compensativo la costruzione di un impianto da circa 1 MWp da destinare a una comunità energetica». Esistono esempi in controtendenza non solo in relazione allo sfruttamento dell'incentivo Pnrr in Comuni con meno di 5.000 abitanti, ma anche in relazione al coinvolgimento della PMI nella creazione di CER. Se è vero infatti, come affermato poco fa, che risulta difficile coinvolgere l'imprenditore come parte attiva di una comunità energetica, è altrettanto vero che non mancano casistiche virtuose nelle quali la PMI è vera protagonista. Ad esempio, per B-CER Srl, le imprese sono parte attiva delle configurazioni proposte. «Spesso sono le prime a realizzare gli impianti il cui eccesso viene poi messo a disposizione della comunità», spiega Manuel Marangon. «Parliamo di aziende molto attente alla sostenibilità sociale delle proprie iniziative e vocate a costruire dei benefici per la collettività in divenire». Accade lo stesso per la società di consulenza e installazione Valore Solare che agli imprenditori suoi interlocutori mette in evidenza anche il beneficio etico della creazione di una comunità energetica locale. «La convenienza generata dalla partecipazione alla comunità energetica è da intendersi in un contesto più ampio rispetto al solo tornaconto economico, ma anche e soprattutto nel contesto sociale attuale», spiega Betania Masella, responsabile ufficio stampa della società. «L'azienda è una figura di riferimento nel territorio perché i dipendenti sono spesso anche residenti nel Comune e perché è conosciuta localmente. Per cui diventa un modello a cui ispirarsi. L'obiettivo delle comunità energetiche è contagiare e coinvolgere, promuovendo uno spirito solidale. Da questo punto di vista, la convenienza che la partecipazione ad una CER offre, a livello di brand reputation, non ha paragoni».

SI PUÒ FARE DI PIÙ

Sono quindi tanti gli elementi di complessità che frenano la diffusione delle comunità energetiche. A quelli elencati finora si aggiunge il limitato novero di soggetti che possono essere qualificati come referenti e la difficoltà degli adempimenti burocratici ai quali sono soggetti gli impianti residenziali. «Serve anche una ridefinizione del perimetro delle configurazioni nei piccoli comuni che insistono su più cabine primarie per evitare una dannosa parcellizzazione e un chiarimento definitivo da parte dell'Agenzia delle Entrate per il regime fiscale nel quale ricadono gli impianti superiori a 200 kWp», sostiene Andrea Brumgnach di Ceres Srl. Un'altra richiesta rivolta al Mase da Italia Solare riguarda le tariffe incentivanti. «L'associazione ha proposto di non applicare le riduzioni della tariffa incentivante nel caso in cui gli impianti abbiano accordi di compravendita a prezzo fisso. In caso di stipula di PPA a prezzo fisso infatti, qualora il valore dell'energia salga sopra i 140 euro al MWh, il valore dell'incentivo diminuirà, senza che vi sia alcun vantaggio per l'au-

Edison Next costituisce una comunità energetica nel torinese con impianto FV da 103 kWp

Edison Next ha creato una comunità energetica nel torinese composta da 14 soci fondatori. Di questi, uno è rappresentato da un'impresa mentre 13 sono privati cittadini. Al servizio della comunità ci sono 10 cabine primarie della zona di Torino. Questa comunità energetica, può contare sull'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico di potenza pari a 103 kWp installato presso la centrale del teleriscaldamento di Alpi-gnano. Il 30% dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico sarà utilizzato per soddisfare parte dei consumi di questa centrale del teleriscaldamento. Il resto, pari a circa 85 MWh, verrà messo a disposizione dei membri della comunità energetica.

“In questo modo Edison Next contribuisce alla comunità energetica in qualità di produttore terzo”, si legge in una nota dell'azienda. “Questo ruolo spetta a chi, pur non essendo membro, mette a disposizione della comunità l'energia green prodotta da un impianto rinnovabile di sua proprietà. Inoltre, Edison Next ha accompagnato i membri nella costituzione del soggetto giuridico

e si sta occupando della gestione della comunità stessa, svolgendo anche il ruolo di referente. Infine, supporta nuovi soggetti sia per l'ingresso nella comunità, sia per accedere al contributo a fondo perduto del 40%, finanziato con fondi Pnrr, per la realizzazione di impianti fotovoltaici in Comuni al di sotto dei 5.000 abitanti, facendo leva sulla propria piattaforma integrata di servizi, tecnologie e competenze a supporto della decarbonizzazione”.



BEST
PRACTICE

Manni Energy realizzerà sei impianti FV per 400 kWp totali al servizio di una CER nel veronese

Manni Energy realizzerà per un Comune in provincia di Verona sei impianti fotovoltaici in autoconsumo per un totale di 400 kWp. Si tratta di una municipalità con numero di abitanti superiore a 5.000 unità e quindi non sono applicabili le misure previste dal Pnrr. Il soggetto promotore è l'Amministrazione Comunale. Gli impianti saranno realizzati verso la metà del 2025 e potrebbero andare in esercizio verso settembre dello stesso anno. Saranno installati sulle coperture della sede municipale, dell'asilo, di due scuole, del centro ricreativo e degli uffici comunali. Si tratta di consumi non costanti e alcuni chiusi in alcuni periodi dell'anno. Pertanto, dalle analisi delle curve di carico, Manni Energy ha stimato un autoconsumo del 13% dell'energia prodotta da ciascuno dei sei edifici tramite il proprio impianto installato in copertura, con una immisione in rete dell'87%. Questa percentuale sarà messa a disposizione della

comunità energetica. Quest'ultima avrà inizialmente come membri i sei edifici comunali, in qualità di prosumer. La RSA del territorio e i cittadini potranno manifestare il loro interesse a entrare a far parte della comunità attraverso una piattaforma online appositamente personalizzata per il Comune. Grazie all'inserimento nella configurazione di altri soggetti sarà possibile raggiungere l'obiettivo di arrivare entro il 2025 al 75% di energia condivisa, ovvero energia immessa e contemporaneamente prelevata da uno o più membri della comunità energetica. In questo contesto, Manni Energy sta supportando l'amministrazione comunale in tutte le fasi di creazione della comunità energetica e quindi: analisi di fattibilità, individuazione dei membri, definizione del soggetto giuridico, costituzione della CER con inserimento nel portale GSE, inserimento dei membri in una piattaforma di monitoraggio, avvio della CER. Seguiranno le fasi di gestione e rendicontazione periodica dei flussi energetici, che saranno però oggetto di altro incarico.

BEST
PRACTICE



mentato costo dell'energia. Questo limite ai PPA per le comunità energetiche contribuisce a frenarne lo sviluppo e la finanziabilità. La proposta, inoltre, è in linea con l'articolo 9 comma 8 lettera c della Legge di Bilancio che attuava il Regolamento UE 1854/2022 con cui era stata introdotta l'eccezione al price cap pari a 180 euro al MWh per i PPA. Per garantire un controllo su tale esonero dalla variabilità della TIP, si propone di caricare nel portale del GSE i contratti pluriennali di compravendita dell'energia a prezzo fisso con decadenza dell'incentivo nel caso di rilevato mancato rispetto del contratto». Accanto agli auspicabili interventi regolatori e normativi, ci sono elementi che sono influenzabili dall'attività dei singoli operatori del mercato. E su questi occorre focalizzare la propria attenzione. A partire, come già accennato, dall'informazione: le potenzialità delle comunità energetiche come consapevole approccio dal basso al mondo dell'energia sono evidenti ma la diffusione della loro conoscenza tra i cittadini richiede uno sforzo collettivo. Secondo l'aggiornamento di un'indagine condotta da Ipsos Italia infatti «alla crescente attenzione che il tema della sostenibilità ambientale riveste agli occhi dei cittadini fa da contraltare il limitato livello di conoscenza delle comunità energetiche rinnovabili che, tuttavia, suscitano un interesse elevato dopo che viene descritto alle persone intervistate di cosa si tratta. Le preoccupazioni sono focalizzate sulla percezione degli investimenti economici elevati e sulla burocrazia e la complessità normativa. Appare pertanto necessario investire significativamente in comunicazione per rendere familiare il concetto di CER, fornendo nel contempo informazioni adeguate a poter attenuare le resistenze dei cittadini». Lo scetticismo verso lo strumento è sicuramente alimentato dagli incentivi post emergenza Covid. «Ci sono preconcetti sul tema comunità energetiche e incentivi perché fondamentalmente si conosce ancora poco e ci si basa su esperienze precedenti maturate approcciando incentivi più complessi, che hanno rivelato percorsi tortuosi e non sempre attuabili», sostiene Betania Masella, di Valore Solare, «ma nel caso delle comunità energetiche non ci sono né requisiti stringenti né ostacoli insormontabili. Ecco perché è importante investire molte energie nell'informare correttamente la platea di potenziali investitori relativamente alle opportunità». Accanto allo sforzo informativo richiesto ai player del mercato, sarebbe auspicabile anche una maggior apertura da parte di banche e istituti finanziari. Il Pnrr, i contributi e il premio incentivante sono infatti un grandissimo supporto, ma funzionano come cashback, pertanto non risolvono la necessità di capitali iniziali. C'è bisogno di banche e istituzioni di credito che possano supportare la partenza delle CER. Un esempio è l'iniziativa lanciata dalla BCC di Busto Garolfo e Buguggiate che intende sostenere i cittadini della comunità energetica Cinque Vette attraverso un finanziamento chirografario, senza garanzie reali, dedicato. Questo strumento finanziario è stato appositamente pensato per i privati e copre fino al 100% delle spese necessarie per l'installazione di impianti fotovoltaici. Attualmente la comunità, che ha passato le prime due fasi ed è arrivata all'inizio della preparazione del progetto esecutivo, è composta da un centinaio di soci. Per il 50% si tratta di produttori e per il 50% di prosumer. L'idea alla base del finanziamento è che le rate siano comparabili alla spesa media mensile per la bolletta elettrica di una famiglia, evitando così di creare ulteriori costi, come ha chiesto il sindaco di Cuasso al Monte, capofila e vera anima del progetto, Loredana Bonora. «Vogliamo che l'investimento per un impianto fotovoltaico sia accessibile a tutti, senza gravare sul bilancio familiare», ha spiegato il primo cittadino, «senza dover affrontare spese iniziali insostenibili».

I PRODUTTORI TERZI

Sicuramente un altro elemento ostativo è la novità della misura. Il fatto che non esistano esempi concreti che abbiano tracciato già la strada causa situazioni di stallo da parte soprattutto di amministrazioni e imprenditori che cautamente vorrebbero evitare di essere pionieri in questo contesto. Avere esperienze positive all'attivo da poter replicare funzionerebbe come catalizzatore. Questa considerazione vale non solo per il modello di comunità energetica ma anche per la tipologia del soggetto giuridico. «C'è molta confusione nei confronti del

Aiem realizzerà un impianto agrivoltaico per una CER in un comune veneto

Aiem, Epc contractor attivo nel settore delle energie rinnovabili, parteciperà alla costruzione di una comunità energetica a Noventa Vicentina, nei pressi di Vicenza. In particolare la società realizzerà un impianto agrivoltaico avanzato di potenza pari a circa 1 MWp utilizzando moduli fotovoltaici Tier 1 TOPcon da 615 kWp oltre a inverter distribuiti e strutture ad inseguimento monoassiale 1P per massimizzare la produzione dell'impianto. L'impianto permetterà una produzione energetica annua di circa 1,5 GWh. La particolarità di questa comunità energetica risiede proprio nell'impianto al suo servizio, realizzato con moderne tecnologie e tecniche relative a installazioni agrivoltaiche avanzate. Aiem realizzerà anche le opere

di connessione alla rete elettrica nazionale in media tensione. L'energia prodotta sarà destinata ai 12 membri della comunità energetica. Di essi, 10 sono soggetti privati, a cui si aggiunge una PMI locale e un ente pubblico. L'entrata in esercizio dell'impianto è ipotizzata a circa due mesi dalla chiusura del cantiere e delle attività di commissioning.

La comunità energetica sorgerà in un comune con più di 5.000 abitanti e dunque non è previsto l'accesso ai fondi del Pnrr. «Siamo entusiasti e orgogliosi di contribuire concretamente come parte attiva al percorso di transizione energetica di un'amministrazione comunale in un territorio limitrofo al nostro headquarter», afferma Gianluca Miccoli, amministratore delegato di Aiem.



soggetto giuridico da adottare», spiega Andrea Guzzetti di Edison Next. «La scelta del soggetto è fondamentale perché da essa dipendono varie conseguenze, ma è anche un elemento di novità e incertezza che spaventa molti, in particolare le amministrazioni pubbliche. Le municipalità sono in attesa di vedere i primi esempi avallati da poter seguire. C'è bisogno quindi di tempo per consolidare le prime esperienze positive e di successo».

A questo si aggiunge il tema della difficoltà di finanziamento degli impianti e della sostenibilità economica degli investimenti in una comunità energetica. Spesso chi intende creare una comunità non ha a disposizione risorse economiche sufficienti o viene frenato dall'incertezza sull'incentivo, il cui meccanismo di erogazione dipende dal comportamento nel tempo di tanti soggetti diversi. A questo si aggiunge l'incertezza sulla complessità e sui reali costi di gestione della CER. «L'apertura del meccanismo ai produttori terzi ed a soggetti specializzati può agevolare l'avvio delle iniziative ed il raggiungimento di dimensioni progettuali da subito più grandi e più sostenibili nel tempo», sostiene Andrea Guzzetti di Edison Next. In questi modelli il produttore mette a disposizione investimenti e competenze specialistiche di progettazione e gestione delle comunità, detenendo una percentuale degli incentivi come forma di remunerazione. I produttori terzi, pertanto, sono abilitatori e partner delle comunità energetiche. Proprio come Edison Next che, essendo grande impresa, non può per il legislatore essere membro di una CER. Approccia quindi l'argomento come partner del territorio, ricoprendo i ruoli di produttore terzo e referente e proponendosi come punto di appoggio per la progettazione, la realizzazione e la gestione delle comunità. Questo consente di ovviare alla scarsa propensione di alcuni soggetti territoriali ad effettuare investimenti e ad assumersi l'onere e la responsabilità di gestire comunità energetiche per 20 anni. La richiesta di supporto proviene non solo dalla pubblica amministrazione ma anche dalla PMI. In sostanza, proviene da soggetti che spesso non hanno competenza per gestire tutti gli obblighi e i doveri riguardanti una comunità energetica. Per il produttore terzo la costituzione della CER diventa un investimento, un servizio offerto ai membri della stessa, e una relazione con il territorio, che abilita anche interventi complementari come ope-

re di efficientamento di edifici pubblici o d'impresa, o servizi alla cittadinanza.

UN AIUTO ALLA RETE

Agevolare la diffusione delle comunità energetiche non solo può contribuire a soddisfare obiettivi ambientali, economici e sociali. La condivisione dell'energia a valle della cabina primaria, infatti, porta di conseguenza a una gestione intelligente dell'energia prodotta evitando che vada nella rete di trasmissione. Questo, tradotto, significa gestire localmente la rete elettrica e contribuire alla sua stabilizzazione. «Si tratta di un beneficio concreto alla rete al di là degli obiettivi ambientali, economici e sociali del legislatore», commenta Franco Citron di Manni Energy. «Se poi la comunità energetica potesse dotarsi di sistemi di accumulo, sfruttandoli anche in forma aggregata, potrebbe dare servizi alla rete in termini di flessibilità e il mercato andrà in questa direzione spinto anche dal nuovo Tide, che entrerà in vigore nel 2025, e dalle ultime direttive europee. Peraltro se si consente di dare servizio di flessibilità alla rete, cedendo o assorbendo energia quando richiesto, e questo a fronte di una remunerazione, le comunità energetiche avrebbero ancora più appeal soprattutto per una PMI. Per quanto ci riguarda, dal momento che non possiamo cambiare la norma relativa al limite del 55%, credo che la soluzione sia lavorare dall'alto e quindi proporre alle PMI che vogliono realizzare un proprio impianto fotovoltaico di entrare in una comunità energetica già esistente togliendo l'onere di cercare e aggregare i diversi membri».

Insomma le comunità energetiche hanno molti aspetti positivi ma al momento sono forse più evidenti quelli negativi che ne frenano lo sviluppo. Come tutti i meccanismi incentivanti, quando si passa dalla teoria alla pratica, si mettono in evidenza una serie di colli di bottiglia. Ma molti di questi possono essere superati mediante modifiche delle Regole Operative del GSE o attraverso interventi del ministero. E c'è da dire che il mondo politico sembra si stia spendendo molto affinché il meccanismo possa decollare. Questo si traduce in una grande disponibilità all'ascolto delle istanze degli stakeholders. L'auspicio è che, a fronte di questa grande disponibilità, la politica dia seguito a interventi concreti semplificando lo strumento e agevolando davvero il suo sviluppo.





COMUNITÀ ENERGETICHE: IL QUADRO ITALIANO

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ELECTRICITY MARKET REPORT DELL'ENERGY&STRATEGY DEL POLITECNICO DI MILANO, NEL 2024 LE CONFIGURAZIONI TRA CER E AUTOCONSUMO COLLETTIVO HANNO REGISTRATO UN INCREMENTO DELL'89% RISPETTO AL 2023. TUTTAVIA, L'IMPATTO È ANCORA LIMITATO, LE FORME SOCIETARIE SONO SEMPLICI E LA POTENZA DEGLI IMPIANTI ANCORA TROPPO PICCOLA. IL SUCCESSO DIPENDERÀ DALLA SOSTENIBILITÀ ECONOMICA DEI PROGETTI E DALLA CAPACITÀ DI CONDIVIDERE PIÙ ENERGIA POSSIBILE

Oggi sono 168 le configurazioni attive in Italia tra comunità energetiche e autoconsumo collettivo, con un incremento dell'89% rispetto al 2023. È uno dei dati emersi dall'Electricity Market Report 2024 dell'Energy&Strategy presentato questa mattina al Politecnico di Milano. Le regioni che risultano più attive sono Piemonte, Lazio, Sicilia e Lombardia che, insieme, contano 80 iniziative (il 48% del totale). Tuttavia, secondo quanto emerge dal report, l'impatto di queste configurazioni risulta al momento ancora limitato, perché si tratta in larga parte di realtà che hanno una forma societaria piuttosto semplice (associazioni nel 50% dei casi) e che funziona con impianti di piccola taglia. La potenza media degli impianti fotovoltaici è in leggera crescita (da 55 kW nel 2023 a 60 kW nel 2024), ma gli impianti oltre i 200 kW coprono solo il 34% del totale, con una presenza rilevante (23,5%) di piccoli impianti con potenza inferiore a 30 kW. Nella maggior parte delle configurazioni analizzate dal report (38%), il promotore è un ente pubblico che fornisce spazi per l'installazione degli impianti e supporta l'aggregazione dei membri, allo scopo di ridurre le spese, aiutare le famiglie in situazioni di disagio economico e finanziare progetti sul territorio. In questo stesso tipo di modello ricadono anche iniziative promosse da altri soggetti, come enti del terzo settore e cooperative sociali. L'altra parte rilevante (21%) è costituita dalle iniziative promosse da soggetti specializzati, mentre solo

una parte minoritaria (9%) è costituita da iniziative promosse inizialmente da privati cittadini. «La vera sfida per la diffusione su larga scala delle comunità energetiche è legata alla loro sostenibilità economica», dichiara Vittorio Chiesa, direttore dell'Energy&Strategy. «Le analisi condotte all'interno del rapporto, e basate sulla valutazione delle diverse possibili configurazioni, mostrano come essa sia fortemente connessa alla capacità di condividere energia, con valori che cambiano radicalmente quando si supera il 70% di energia condivisa. È questo quindi un fattore chiave nella fase di progettazione e disegno della CER, che tuttavia richiede anche la capacità di ingaggiare non soltanto il numero, ma anche la tipologia di partecipanti corretta». Davide Chiaroni, vicedirettore di Energy&Strategy, ha aggiunto: «C'è poi da tenere in considerazione il fatto che i ritorni sono comunque piuttosto limitati, nell'ordine delle migliaia di euro lungo la vita dell'iniziativa. Sono numeri che quindi vanno letti come aggiuntivi rispetto alla realizzazione di un impianto che avrebbe comunque la possibilità di esistere in modalità stand alone, mentre è più difficile immaginare realizzazioni che nascano solo ed esclusivamente al servizio della comunità, a meno che non prevalgano finalità sociali o di contrasto alla povertà energetica che pongono in secondo piano gli aspetti commerciali». Ecco un estratto dell'Electricity Market Report dedicato alle comunità energetiche.

LO STATO DELLE INIZIATIVE

A maggio 2024 è stata svolta una ricerca delle iniziative per la costituzione di configurazioni per l'autoconsumo, tra comunità energetiche e autoconsumo collettivo, consultando i report pubblicati da Legambiente, Enea, dalla fondazione Utilitatis, e le notizie pubblicate dalla stampa settoriale e locale per raccogliere dati sullo stato delle iniziative, l'ubicazione, le forme giuridiche adottate, gli impianti installati e i soggetti coinvolti. Sono state individuate 168 iniziative per la costituzione di configurazioni per l'autoconsumo tra comunità energetiche e autoconsumo collettivo, circa il doppio (+89%) rispetto al 2023: di queste 46 sono state realizzate e 121 sono ancora in progettazione. Nella mappa non sono stati trovati dati per casi di autoconsumatori individuali a distanza.

LA DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA E LE FORME GIURIDICHE

Le regioni che risultano più attive sono Piemonte, Lazio, Sicilia e Lombardia nelle quali sono state rilevate 80 iniziative (il 48% del totale). Rispetto al 2023 sono state individuate iniziative in tutte le regioni italiane, il che mostra un interessamento per il tema diffuso su tutto il territorio italiano. Su un campione di 60 iniziative di cui era nota la forma giuridica, nel 50% dei casi è stata costituita un'associazione e nel 30% una cooperativa. La scelta dell'associazione, in particolare l'associazione non riconosciuta, è dovuta ai minori costi richiesti e alla maggior semplicità in fase di costituzione e di gestione, poiché le iniziative individuate sono prevalentemente di piccole dimensioni.

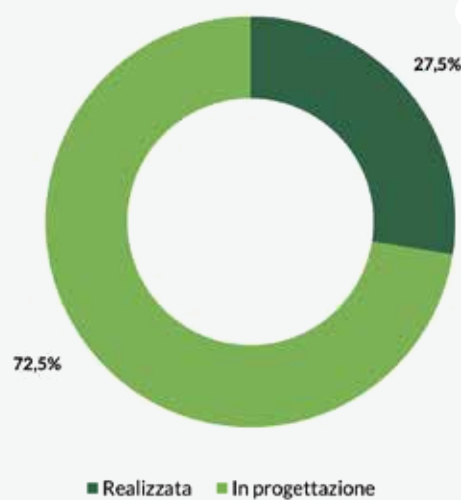
GLI IMPIANTI E I DISPOSITIVI INSTALLATI

Su un campione di 123 iniziative sono stati studiati gli impianti installati:

- 87.4% degli impianti alimentati da fonte solare fotovoltaica, seguono quindi idroelettrico (6.0%),

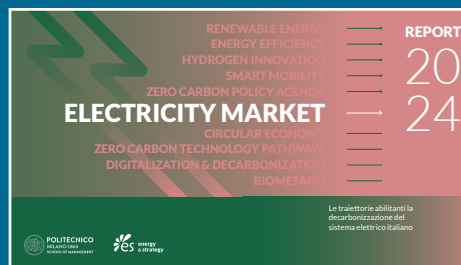


Iniziative realizzate e in progettazione



SCARICA IL REPORT

Inquadra il Qr Code o clicca qui per accedere al sito, scaricare e consultare il nuovo Electricity Market Report 2024





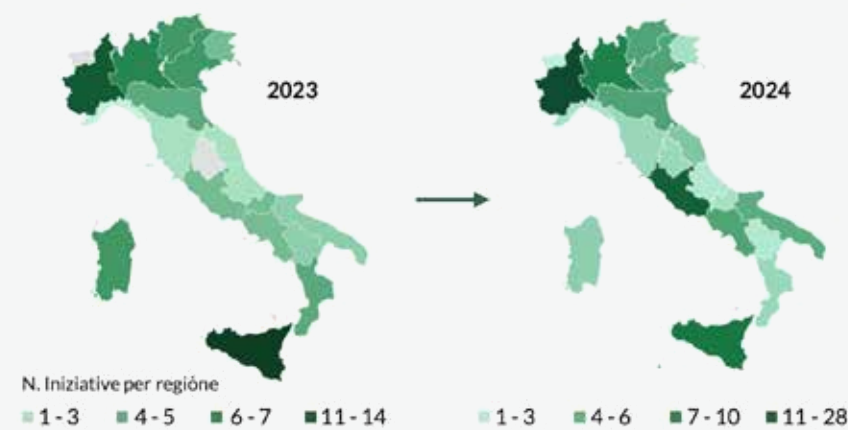
eolico (3.0%) e biomassa (2.2%). Nelle nuove iniziative di CER vengono installati nella quasi totalità dei casi impianti fotovoltaici, meno onerosi in termini di costi iniziali e costi di gestione.

- La potenza mediana è in leggera crescita da 55 kW nel 2023 a 60 kW nel 2024. Gli impianti oltre i 200 kW sono circa il 34% del totale, ma mantengono una presenza rilevante (23.5%) i piccoli impianti con potenza inferiore a 30 kW, a conferma della dimensione limitata delle iniziative attuali.

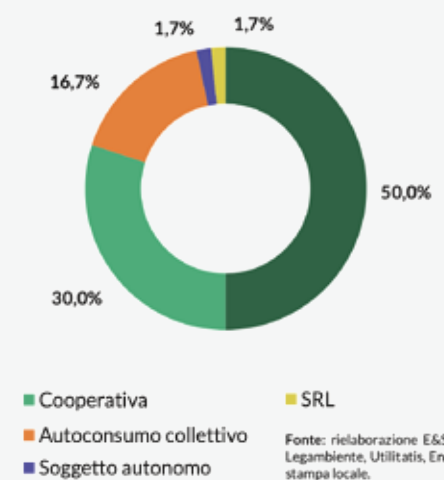
MODELLI ORGANIZZATIVI DELLE INIZIATIVE

Ad oggi nella maggior parte dei casi, il 58% del totale, il promotore è un ente pubblico che fornisce spazi per l'installazione degli impianti e supporta l'aggregazione dei membri, allo scopo di ridurre le spese, aiutare le famiglie in situazioni di disagio economico e finanziare progetti sul territorio. In questo tipo di modello ricadono anche iniziative promosse da altri soggetti, come enti del terzo settore e cooperative sociali. L'altra parte rilevante (21%) è costituita dalle iniziative promosse da soggetti specializzati, a supporto di soggetti privati interessati. Una parte minoritaria (9%) è costituita da iniziative promosse esclusivamente da privati. Nel 79% dei casi l'iniziativa prevede comunque la presenza di un soggetto esterno specializzato (ESCO, utility o imprese del settore energetico) che supporti il promotore investendo negli impianti e/o supportando le attività di aggregazione dei membri e di gestione della CER. Nel restante 21% dei casi non è nota la presenza di un soggetto specializzato, ma è probabile che sia comunque presente; infatti, i soggetti promotori non sono sempre preparati a gestire le complessità tecniche e burocratiche che caratterizzano le iniziative per le CER.

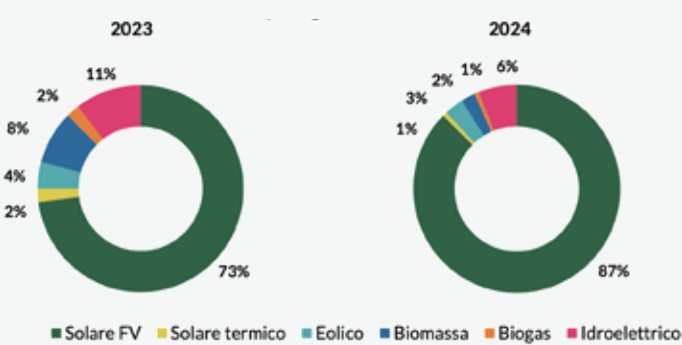
Distribuzione geografica delle iniziative mappate



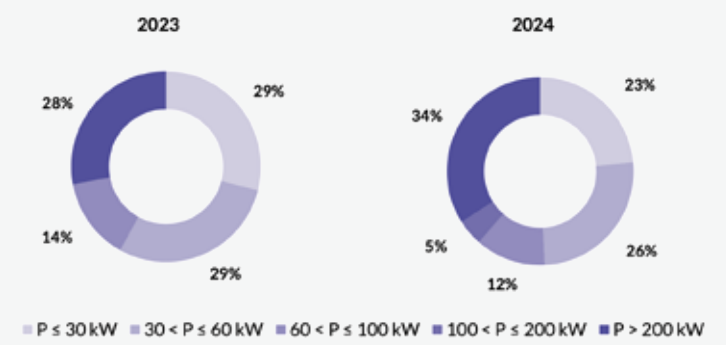
Forma giuridica



Tipologia di fonti



Potenza degli impianti



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE

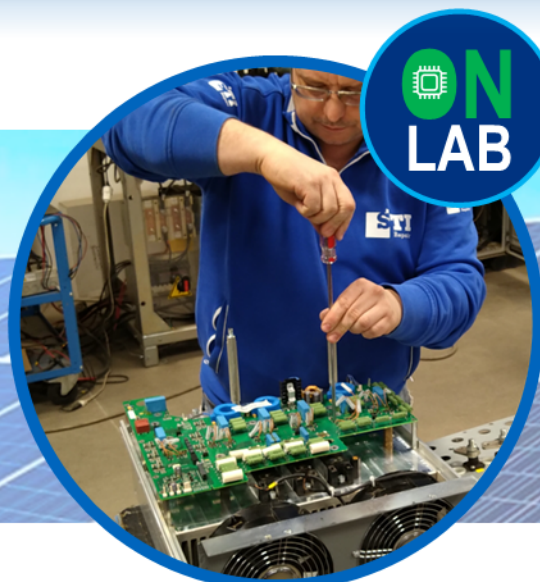
» VELOCE

» 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





ASSOCIAZIONI: UNA FITTA AGENDA PER IL 2025

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

DI **ALDO CATTANEO**



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

TANTE SFIDE ALL'ORIZZONTE

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

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

PROTEGGERE LA FILIERA

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

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

L'IMPORTANZA DEI NUMERI

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

CONTATTO COSTANTE CON I SOCI

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

CREARE CULTURA SUL FOTOVOLTAICO

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

"PRESENZA SUL TERRITORIO E RELAZIONE CON LE ISTITUZIONI"

Federico Brucciani, segretario di Italia Solare

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

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

Quale ruolo intende svolgere la vostra associazione in questo scenario?

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

Quali sono le vostre priorità e iniziative in cantiere?

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

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

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

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

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

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

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

LE PRIORITÀ PER IL 2025

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



FEDERICO BRUCCIANI

L'ASSOCIAZIONE IN PILLOLE



Sede: via Passerini 2, 20900 Monza

Presidente:
Paolo Maria Rocco Viscontini

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



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

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



Associati a fine 2024: 1.344

Nuovi associati 2024: 452

Obiettivo associati 2025: 1.500

Per contatti: info@italiasolare.eu

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

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

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

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

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

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

“SFRUTTARE LE OPPORTUNITÀ DEL NET ZERO INDUSTRY ACT”

Andrea Cristini, presidente di Anie Rinnovabili

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

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

E la seconda sfida?

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

Quale ruolo intende svolgere la vostra associazione in questo scenario?

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

LE PRIORITÀ PER IL 2025

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



ANDREA CRISTINI

L'ASSOCIAZIONE IN PILLOLE



Sede: viale Lancetti 43, 20158 Milano

Presidente: Andrea Cristini

Gruppi di lavoro sul FV:
<https://anierinnovabili.anie.it/gruppi/fotovoltaico/>



Tipologia associati: Imprese costruttrici di componenti, imprese fornitrici di servizi di gestione e manutenzione impianti, produttori di energia da fonti rinnovabili, imprese costruttrici di impianti chiavi in mano

Principali servizi offerti agli associati: Consulenza su tematiche normative, legislative e tecniche legate al settore energetico

Associati a fine 2024: 125

Per contatti: rinnovabili@anie.it

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

Quali sono le vostre priorità e iniziative in cantiere?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

“DARE VOCE AGLI INSTALLATORI”

Simone Bonacini, presidente di Ater

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

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

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

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

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

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

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

LE PRIORITÀ PER IL 2025

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

regionali determinate dal noto decreto “aree idonee”.
Quale ruolo intende svolgere la vostra associazione in questo scenario?

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



SIMONE BONACINI

L'ASSOCIAZIONE IN PILLOLE



Sede: Via Marianini
13 - 41123 Modena

Presidente Simone Bonacini

Principali servizi offerti agli associati:
assistenza presso

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

Associati a fine 2024: circa 1.000

Obiettivo associati 2025: invariati

Per contatti: info@tecnicirinnovabili.it

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

Quali sono le vostre priorità e iniziative in cantiere?

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

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

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

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI



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

DISTRIBUZIONE
SPECIALIZZATA

B2B

ENERBROKER
forniture per l'energia

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



TESTO UNICO RINNOVABILI: LE PROCEDURE PER PICCOLI E GRANDI IMPIANTI

DOPO DUE ANNI DALLA DELEGA, IL GOVERNO HA ATTUATO IL RIORDINO DELLE PROCEDURE PER LA COSTRUZIONE E L'ESERCIZIO DEGLI IMPIANTI DA RINNOVABILI. LA NUOVA DISCIPLINA HA IL VANTAGGIO DI RICOMPREDERE IN UN UNICO TESTO DISPOSIZIONI CHE ERANO SPARSE IN FONTI NORMATIVE DIVERSE

A CURA DI **EMILIO SANI**



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



A dicembre il Governo ha dato il via libera al Testo Unico Rinnovabili, con le procedure per la costruzione di piccoli e grandi impianti. Il documento però non ha solo riordinato e aggregato la disciplina vigente, ma ha anche modificato significativamente le procedure di autorizzazione nonché le soglie e le competenze per le valutazioni ambientali.

Di seguito una analisi delle nuove procedure focalizzata sulle diverse tipologie di installazione.

IMPIANTI A TETTO

Il ricorso alle procedure di edilizia libera viene significativamente ridotto. Gli impianti fotovoltaici su tetto possono essere autorizzati in edilizia libera se sono di potenza inferiore a 12 MW e sono integrati alla copertura con la stessa inclinazione e orientamento della falda, ovvero se sono di potenza inferiore a 12 MW e sono fuori dai centri storici e a servizio dell'edificio, cioè in autoconsumo. Ogni qualvolta vi siano cavidotti o cabine da collocare su sede stradale o nella fascia di rispetto stradale non si potrà in ogni caso procedere in edilizia libera, ma si dovrà ricorrere alla procedura abilitativa semplificata. Nel caso vi siano da acquisire consensi di carattere ambientale o idrogeologico o di pubblica sicurezza (come potrebbero essere quelli aeroportuali), ovvero quando il tetto si trovi in aree naturali protette o su beni culturali o all'interno di siti della rete Natura 2000, dovrà applicarsi la procedura abilitativa semplificata. La procedura abilitativa semplificata dovrà poi sempre applicarsi quando, con l'installazione dell'impianto fotovoltaico, è operata anche la completa rimozione

dell'eternit e dell'amianto. La procedura di edilizia libera è sottoposta ad alcune formalità. Viene infatti richiesto di inviare prima dell'inizio dei lavori una comunicazione attraverso un modello unico semplificato nonché la documentazione eventualmente richiesta da norme di settore, ove applicabili. Per le cabine è poi sempre richiesta la ulteriore acquisizione del permesso di costruire comunale. Per quanto riguarda la autorizzazione paesaggistica degli impianti su tetto non viene abrogata la disposizione dell'Allegato A.6 del DPR 31/2017. Continuano dunque a non essere soggetti a autorizzazione paesaggistica gli impianti fotovoltaici integrati alle coperture e quelli in autoconsumo su tetto piano, non visibili. Resta però la necessità di autorizzazione paesaggistica quando vi sia, ai sensi dell'Articolo 136 lettera b) e c) del D. Lgs 42/2004, un vincolo di speciale interesse pubblico paesaggistico per ville, parchi o giardini o centri storici, fatte salve le eccezioni per gli impianti non visibili o su tetti fatti di materiali non conformi alla tradizione locale. Nel caso in cui è richiesta la autorizzazione paesaggistica ai sensi dell'Articolo 136 lettere b) e c) del D. Lgs 42/2004 la procedura di autorizzazione paesaggistica è comunque semplificata e matura il silenzio assenso in caso di mancata risposta entro 30 giorni. A causa del fatto che viene richiesta la separata acquisizione del titolo edilizio per la cabina, vi è il rischio che anche nei casi in cui la autorizzazione paesaggistica non viene richiesta per l'impianto venga poi richiesta per la cabina. I grandi impianti a tetto sopra i 12 MW sono soggetti ad Autorizzazione unica e se superano i 15 MW anche a screening regionale. Ne deriva una disciplina

piuttosto complessa e articolata. Cercando di contestualizzare le diverse fattispecie, per gli impianti in autoconsumo dove la connessione è già presente e non sono richieste nuove opere di rete nella maggior parte dei casi si procede ancora con l'edilizia libera che però è gravata da oneri prima non previsti, come il modello unico e le formalità richieste dalle norme di settore. Per gli impianti su tetto che non sono al servizio dell'edificio, ovvero per quelli con rimozione dell'amianto, si deve invece ricorrere quasi sempre alla procedura abilitativa semplificata, con la acquisizione di tutti i consensi richiesti e con un aggravio non solo in termini di tempistiche, ma anche di costi per le asseverazioni da prodursi, gli impegni fideiusori e le compensazioni ambientali al Comune.

IMPIANTI DI MEDIA TAGLIA

L'edilizia libera è prevista anche per alcune tipologie di impianti a terra, come gli impianti su cava discarica, area industriale, o gli impianti agrivoltaici sino a 5 MW. È però di difficile utilizzo a causa del fatto che, ogni qualvolta vi sia una interferenza dell'impianto con strade, ovvero siano richiesti consensi paesaggistici, idrogeologici o di sicurezza, si deve procedere con procedura abilitativa semplificata.

La procedura abilitativa semplificata è la procedura standard per gli impianti fino a 10 MW in aree idonee, fino a 15 MW in aree industriali, di cava e di discarica, nonché (per quanto detto sopra circa l'edilizia libera) per gli impianti agrivoltaici fino a 5 MW e in generale per tutti gli impianti fotovoltaici fino a 1 MW.

Viene prevista espressamente la possibilità di attiva-

re procedure di esproprio con la procedura abilitativa semplificata per le opere connesse. La documentazione necessaria per presentare la procedura abilitativa semplificata prevede, oltre alle asseverazioni e dichiarazioni circa la coerenza con lo strumento urbanistico e la disponibilità dei suoli e agli elaborati tecnici per la connessione, anche: un cronoprogramma per la realizzazione degli interventi, una relazione sulle misure di mitigazione, una dichiarazione sulla proporzione fra l'area occupata e il suolo disponibile e un impegno a rilasciare polizza fideiussoria per il ripristino nonché, per gli impianti di potenza superiore a 1 MW, un programma per compensazioni territoriali a favore del Comune per somme fra il 2 e il 3 per cento dei proventi. Gli interventi tramite procedura abilitativa semplificata devono quindi, alla pari di quelli tramite autorizzazione unica, garantire il ripristino a fine vita dell'impianto e adeguati ristori per gli enti locali interessati.

Se non sono richiesti consensi di carattere paesaggistico, ambientale, idrogeologico o di sicurezza, la procedura abilitativa semplificata si intende perfezionata senza prescrizioni decorsi trenta giorni dalla presentazione. Qualora siano invece richiesti altri consensi dovrà essere convocata una conferenza di servizi dal Comune. Decorsi sessanta giorni dalla data di presentazione del progetto senza che vi sia comunicazione di conclusione negativa della conferenza di servizi, e senza che vi sia stato un dissenso adeguatamente motivato da parte di una amministrazione preposta alla tutela ambientale- paesaggistica- territoriale culturale o di salute e sicurezza, la procedura abilitativa semplificata con conferenza di servizi si intende perfezionata. I lavori però possono iniziare soltanto dopo la pubblicazione sul Bollettino Ufficiale della Regione interessata, quando il titolo diventa efficace.

IMPIANTI DI GROSSA TAGLIA

Per gli impianti di maggiore taglia sono state rimosse le competenze ambientali. La commissione

VIA statale vede ridotte drasticamente le sue competenze. Gli impianti in area idonea sopra i 25 MW vanno a verifica ambientale statale, così come quelli in area industriale, di cava e discarica sopra i 30 MW. Gli impianti agrivoltaici sopra i 12 MW sono invece sottoposti a verifica ambientale regionale, così come gli impianti in area idonea fra i 12 e i 25 MW e quelli in area industriale, di cava e discarica fra i 15 e i 30 MW. Nella pratica vengono riportate alle Regioni la gran parte delle valutazioni ambientali visto il trasferimento delle competenze in materia di agrivoltaico e il fatto che nelle aree non agricole difficilmente gli impianti sono di dimensioni molto grandi.

Non sono previste procedure ambientali per gli impianti in area industriale di cava e discarica fino a 15 MW e per gli impianti in area idonea o agrivoltaici fino a 12 MW. Rimangono efficaci le norme che prevedono il dimezzamento delle soglie di verifica ambientale in caso di impianti vicini.

Si prevedono almeno tre diverse procedure autorizzative per gli impianti di maggiori dimensioni: (i) la procedura di autorizzazione unica integrata con la valutazione ambientale statale o con verifica ambientale regionale o (ii) a opzione del proponente la valutazione ambientale o verifica ambientale preventiva e poi a seguire la Autorizzazione unica o (iii), se viene richiesta la valutazione di impatto ambientale regionale, la procedura di Paur, dove l'ufficio ambiente regionale coordina le procedure di valutazione di impatto ambientale regionale e di autorizzazione unica.

Alla domanda di autorizzazione unica deve essere allegata una certificazione attestante se l'area sia o meno idonea e la documentazione circa la disponibilità dell'area riferita anche alle aree demaniali come le strade. Il procedimento di autorizzazione unica deve concludersi entro 120 giorni dalla prima riunione della conferenza di servizi, se non sono richiesti né valutazione di impatto ambientale né

verifica ambientale, 180 giorni qualora sia richiesto la verifica ambientale e 210 giorni nel caso sia richiesta la valutazione di impatto ambientale. La determina di conclusione della conferenza di servizi costituisce la autorizzazione unica e comprende la valutazione di impatto ambientale o la verifica ambientale e costituisce ove occorra variante urbanistica. Se il Comune non è d'accordo sulla variante urbanistica, entro 10 giorni dalla chiusura della conferenza di servizi il Comune può proporre opposizione alla Presidenza del Consiglio dei Ministri e l'efficacia della autorizzazione unica rimane sospesa nelle more della determinazione della Presidenza del Consiglio dei Ministri.

LE MODIFICHE AGLI IMPIANTI AUTORIZZATI

Si può procedere con edilizia libera, senza necessità di consensi anche di natura paesaggistica o ambientale, quando vi siano varianti che non aumentano l'area occupata dagli impianti e comportano una variazione dell'altezza massima dal suolo non superiore al 50% degli impianti fotovoltaici, a prescindere da quale sia la potenza che ne risulti.

La competenza per gli impianti di accumulo sino a 200 MW viene trasferita alle Regioni.

ENTRATA IN VIGORE

Le vecchie procedure si continuano ad applicare, ove da parte dell'amministrazione procedente, vi sia stata positiva verifica della completezza della documentazione al 30 dicembre 2024. Per i successivi sei mesi, sino a che le Regioni e gli enti locali non si adegueranno alla nuova disciplina, continueranno comunque ad applicarsi le vecchie regole. Decorsi sei mesi, si applicheranno le nuove disposizioni, tranne che agli impianti salvaguardati perché hanno ricevuto positiva verifica della completezza della documentazione entro il 30 dicembre 2024.



www.forniturefotovoltache.it

10 ANNI GARANZIA

BMS INTEGRATO



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL

CT
INTEGRATO

FOX
ESS

BATTERIE AD ALTA
TENSIONE

QUALITA' UNICA

AMORE A
PRIMA VISTA!

FACILE
INSTALLAZIONE

IP65

ASSISTENZA ITALIA

RETROFIT

UPS INTEGRATO



800 82 25 13



ENERGIA: PREZZI ALLE STELLE IN TUTTA EUROPA

A NOVEMBRE, I PREZZI MENSILI DELLA MAGGIOR PARTE DEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI DELL'ELETTRICITÀ HANNO SUPERATO I 100 EURO AL MWh. SI TRATTA DEL DATO PIÙ ALTO DA ALMENO MAGGIO 2023, CAUSATO SOPRATTUTTO DELL'AUMENTO DEI COSTI DEL GAS. INOLTRE LA CRESCITA DELLA DOMANDA DI ELETTRICITÀ CONGIUNTAMENTE AL CALO DELLA PRODUZIONE FOTOVOLTAICA HANNO ANCHE PORTATO A UN INCREMENTO DEI PREZZI RISPETTO A OTTOBRE

DI **ALEASOFT ENERGY FORECASTING**

A novembre 2024, tutti i principali mercati elettrici europei hanno registrato una crescita di oltre il 10% nella produzione fotovoltaica rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Il mercato portoghese ha guidato gli incrementi percentuali, con +35%. Negli altri mercati, la produzione con energia solare fotovoltaica è aumentata tra il 13% in Germania e il 23% in Italia. La tendenza opposta è stata osservata confrontando la produzione solare tra ottobre e novembre 2024. In seguito alla riduzione delle ore di luce, la produzione fotovoltaica è diminuita in tutti i mercati analizzati. Il mercato tedesco ha registrato la più forte flessione, con un calo del 54%. Negli altri mercati, i cali sono stati compresi tra il 12% in Spagna e il 25% in Francia. Quattro mercati hanno battuto il record storico di produzione fotovoltaica in un mese di novembre. Il mercato spagnolo è stato leader con una produzione di 2.311 GWh. Sono seguiti i mercati italiano e francese, che hanno prodotto rispettivamente 1.430 GWh e 1.188 GWh. Il mercato portoghese ha chiuso la lista con una produzione di 267 GWh.

CALA L'EOLICO

A novembre 2024, la produzione di energia eolica è diminuita nella maggior parte dei principali mercati europei rispetto al novembre 2023. Le diminuzioni sono state comprese tra il 25% sul mercato tedesco e il 41% su quello italiano. L'eccezione è stata il mercato portoghese, dove la produzione è aumentata del 5,8% su base annua. Rispetto all'ottobre 2024, la produzione di energia eolica è aumentata a novembre nella maggior parte dei mercati analizzati. Gli aumenti sono stati compresi tra il 7,0% nel mercato portoghese e il 33% in quello italiano. Il mercato spagnolo è stato l'eccezione, con una riduzione del 12% della produzione di energia eolica rispetto a ottobre.

DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA

La domanda di elettricità, nel mese di novembre, è aumentata nei Paesi Bassi, in Gran Bretagna, in Belgio e in Francia rispetto allo stesso periodo del 2023. Il mercato olandese ha registrato l'aumento più elevato, pari al 4,5%, mentre quello francese ha registrato il più basso incremento, pari all'1,1%. La tendenza opposta è stata osservata in Germania e nei mercati dell'Europa meridionale. Nei mercati spagnolo e tedesco la domanda è diminuita rispettivamente dell'1,6% e dell'1,2%, mentre in quello italiano dello 0,7%. Il mercato portoghese ha registrato la minore flessione della domanda, con un calo dello 0,4% rispetto al novembre 2023. Rispetto al mese precedente, con il cambiamento stagionale e le temperature più fredde, la domanda è aumentata in tutti i mercati analizzati. I mercati francese, britannico e olandese hanno registrato una crescita a due cifre, rispettivamente del 18%, 14% e 12%. I mercati dell'Europa meridionale hanno mostrato



un aumento della domanda inferiore rispetto a ottobre, con una crescita del 2,8%, del 2,5% e dell'1,6% in Italia, Portogallo e Spagna rispettivamente.

MERCATI EUROPEI DELL'ELETTRICITÀ

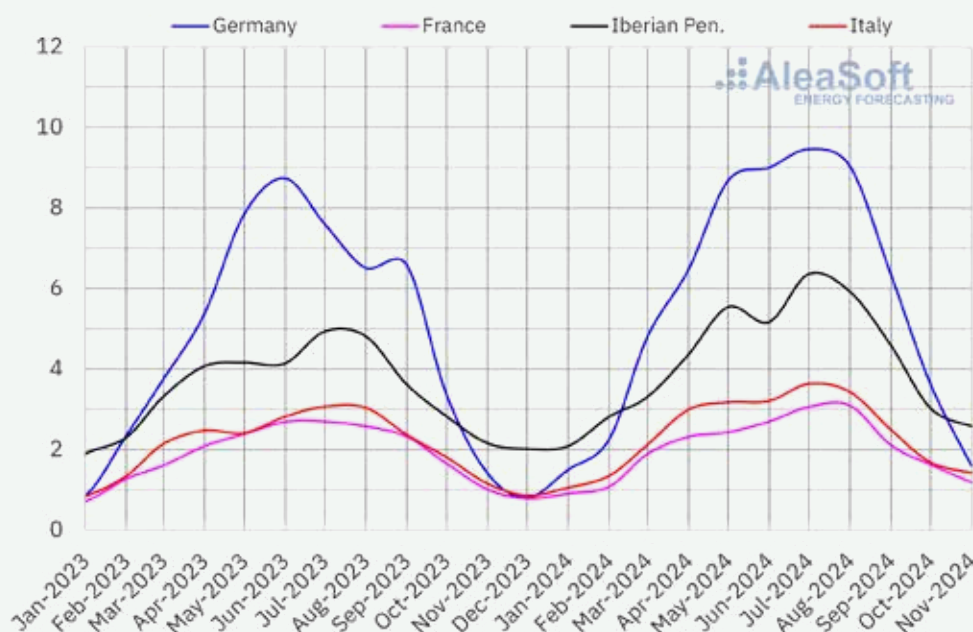
Nel mese di novembre 2024, il prezzo medio mensile nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei era superiore a 100 euro al MWh. L'eccezione è stata il mercato Nord Pool dei paesi nordici, che ha avuto una media di 37,28 euro

al MWh. Il mercato IpeX in Italia ha registrato il prezzo mensile più alto, 130,89 euro al MWh. Per gli altri mercati europei dell'energia elettrica analizzati, le medie sono state comprese tra 100,53 €/MWh nel mercato Epex Spot in Francia e 117,30 euro al MWh nel mercato N2EX nel Regno Unito. Rispetto a ottobre, i prezzi medi sono aumentati in tutti i mercati europei dell'energia elettrica analizzati. I mercati nordici e francese hanno registrato il più alto aumento dei prezzi, rispettivamente del 56% e del 62%. Negli altri mercati, i prezzi sono aumentati tra il 12% del mercato italiano e il 52% del mercato Mibex in Spagna. Confrontando i prezzi medi di novembre con quelli dello stesso mese del 2023, anche nella maggior parte dei mercati analizzati i prezzi sono aumentati. L'eccezione è stata il mercato nordico, con un calo dei prezzi del 50%. D'altra parte, i mercati spagnolo e portoghese hanno registrato gli aumenti più consistenti, pari al 65% in entrambi i casi. Negli altri mercati, gli aumenti dei prezzi sono stati compresi tra il 7,5% del mercato italiano e il 25% del mercato tedesco. A seguito degli aumenti dei prezzi, nel novembre 2024 i mercati tedesco, spagnolo, olandese e portoghese hanno registrato le loro medie più alte dal mese di marzo 2023. I mercati belga e britannico hanno raggiunto le medie più alte da aprile 2023. Il mercato francese ha raggiunto la media più alta dal maggio 2023, mentre il mercato italiano ha registrato la media più alta dal novembre 2023. Per quanto riguarda la media del mercato nordico, è stata la più alta dal maggio 2024.



Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh)

Gen 2023 - Nov 2024



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



AGRIVOLTAICO, PIÙ RISCHI O PROGRESSI? LA RISPOSTA È NELL'AGRIVOLTORE

LA CORSA ALL'AGRIVOLTAICO HA PORTATO ALLA PROLIFERAZIONE DI PROGETTI E CANTIERI CHE RICHIEDONO UNA GESTIONE COMPLESSA E DELLE SKILLS MOLTO SPECIALIZZATE. È NECESSARIO APRIRE GLI SCENARI A UNA NUOVA FIGURA PROFESSIONALE, CHE SAPPIA COORDINARE LA PRODUZIONE AGRICOLA E ZOOTECNICA CON GLI IMPIANTI PER LA GENERAZIONE DI ENERGIA DA RINNOVABILI

DI ALESSIO **PINZONE**, SENIOR DIRECTOR ENERGY DI **RINA PRIME**

La spinta all'agrivoltaico sta portando alla progettazione dei nuovi impianti scaling solar, con potenze anche di 300 MWp. In questo scenario i nuovi installatori agricoli giocano un ruolo fondamentale nel promuovere un approccio sostenibile che integri produzione agricola e generazione di energia rinnovabile. Gli installatori agricoli nel settore agrivoltaico, rispetto agli installatori del fotovoltaico classico, sono chiamati a raccogliere diverse sfide, prima tra tutte la comprensione e il rispetto delle necessità delle colture, attività che rende essenziale la collaborazione con agronomi e figure altamente specializzate, che abbiano maturato una formazione e una consapevolezza per progettare il sistema a beneficio delle piante e dell'impianto. Devono anche rispettare le normative ambientali e lavorare in modo che gli interventi non abbiano impatti negativi sull'ecosistema, e devono lavorare su strutture modulari o in grado di adattarsi a realtà del mondo agricolo come la rotazione delle colture. Gli incentivi statali hanno generato un gran numero di progetti e di cantieri, che possono raggiungere una quantità molto elevata, con una complessità di aspetti da gestire, considerando che al momento ci sono 13 GW di impianti fotovoltaici autorizzati ma non ancora operativi, oltre a 8 GW di impianti in fase avanzata di autorizzazione.

IL RUOLO DEGLI EPC CONTRACTOR

In questo contesto, gli operatori (IPP, fondi, ecc.) appaiono concentrati sulla mancanza di EPC contractor, ovvero aziende ed enti che si occupano di Engineering, Procurement e Construction di impianti big-size, senza però preoccuparsi, almeno per ora, di chi si occuperà di implementare e predisporre le infrastrutture necessarie per le attività agricole e zootecniche nei nuovi contesti. Ma quindi cosa succederà ai processi agricoli e zootecnici? Per il momento la loro gestione sembrerebbe essere demandata proprio all'EPC contractor, che dovrebbe essere pronto ad assumersi un rischio significativo considerando la scarsa esperienza generale in un settore molto specializzato, dove è facile commettere degli errori con potenziali conseguenze anche gravi sul ritardo dei lavori, su Capex e Opex. Gli EPC contractor si rivelano basilari per i progetti agrivoltaici, dove devono mettere in campo tutte le proprie abilità per integrare le strutture per la generazione di energia solare con le necessità del terreno, coordinando i diversi aspetti di un impianto multifunzionale. È anche vero che l'installazione di impianti su larga scala porta molti vantaggi, sia agli operatori energetici sia all'agricoltura: un'attività agricola più sostenibile, con l'ottimizzazione delle risorse, una miglior gestione dell'approvvigionamento idrico, un doppio reddito per gli agricoltori che, oltre



GLI INSTALLATORI AGRICOLI NEL SETTORE AGRIVOLTAICO, RISPETTO A QUELLI DEL FOTOVOLTAICO TRADIZIONALE, DEVONO AFFRONTARE SFIDE SPECIFICHE, CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALLA COMPrensIONE E AL RISPETTO DELLE ESIGENZE DELLE COLTURE

che dalle colture, possono trarre un profitto anche dalla vendita di energia, e una maggior protezione per le coltivazioni garantita dall'ombreggiatura dei pannelli e dal riparo contro le grandinate e le piogge intense, riducendo i danni sul raccolto.

L'IMPORTANZA DELL'AGRIVOLTORE

Per massimizzare queste opportunità e minimizzare i rischi connessi, sarà necessario ricalibrare i modelli di pensiero o, per meglio dire, ridisegnare l'attività agricola. Questo sarà possibile grazie a nuove figure professionali, come quella dell'agrivoltore, in grado di occuparsi di costruzione dell'impianto ma anche di controllo agronomico. Qualche esempio delle sue attività: autorizzare e costruire pozzi, stalle, mungitrici, acquistare le piante ed essenze e disporle correttamente a dimora, e preparare il terreno affinché sia idoneo alla coltivazione. L'agrivoltore è un professionista che coordina i lavori e tiene sotto controllo tutte le attività, dalla supervisione

dei pannelli e il monitoraggio della produzione di energia, adattata alle caratteristiche del terreno e alle condizioni meteorologiche, alla manutenzione ordinaria e straordinaria delle strutture.

Il primo passo consiste nella realizzazione di un progetto esecutivo di dettaglio, che dovrà integrarsi con quello ingegneristico. Un'attività complessa, con tanti fattori e tante variabili da considerare, che deve essere affidata a un esperto nel settore. Un professionista in grado di portare il mondo agricolo e zootecnico verso una nuova era, con tecnologie come i nuovi sistemi di misurazione, l'intelligenza artificiale, software all'avanguardia per la progettazione, la gestione e l'archiviazione delle informazioni.

Una sfida nuova e stimolante per il mondo agronomico, in grado di riposizionare gli operatori sulla scacchiera e di ripensare a tutti i contratti EPC, che subiranno un'evoluzione funzionale con l'inserimento di un nuovo professionista nel quadro generale.



LE VERIFICHE DEL GSE AGLI IMPIANTI DA FONTE RINNOVABILE

PER TUTTA LA DURATA DEGLI INCENTIVI, IL GESTORE È TITOLATO A EFFETTUARE ANALISI DI ACCERTAMENTO SULLE INSTALLAZIONI SOLARI RIGUARDANTI LA LICEITÀ DEI REQUISITI E LE CARATTERISTICHE TECNICHE. LE DIFFORMITÀ SONO SPESSO PRESENTI E DIFFERISCONO DAL CONTO ENERGIA DI RIFERIMENTO. SU QUESTO TEMA, L'INGEGNERE CARMINE BATTIPAGLIA, SOCIO SPECIALISTICO DI ACEPER, APPROFONDISCE LE DINAMICHE DELLE VERIFICHE CONDOTTE DAL GSE SUGLI IMPIANTI DA FONTE RINNOVABILE

A CURA DI **ACEPER**

Info e contatti

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

Il GSE effettua controlli ai sensi del Decreto legislativo 28/2011 e del Decreto ministeriale 31 gennaio 2014. Le attività di accertamento degli impianti riguardano la liceità dei requisiti e le caratteristiche tecniche degli impianti, che possono definirsi procedimenti di controllo solo in senso atecnico. Si rappresenta che ai fini temporali delle attività di verifica il GSE, secondo quanto stabilito dai decreti, può effettuare le verifiche sopra definite nell'intero arco temporale della permanenza delle tariffe incentivanti previste dalla lettera di avvio incentivo e può, per questo motivo, effettuare anche più verifiche nel corso dell'intero periodo di incentivazione. Solo nel corso dell'anno 2021 il GSE ha avviato 4.701 procedimenti di verifica di cui 1.126 con sopralluogo e 3.575 mediante verifiche strumentali, per una potenza complessiva di verifica pari a 961 MW circa. Si pone in evidenza al lettore dei principali aspetti oggetto di contestazione da parte dei verbalizzanti in un processo di verifica, essi infatti possono essere di diversa natura proprio per la diversità di ogni Conto Energia.

II CONTO ENERGIA

Il Secondo Conto Energia è stato il primo ad avere particolari aspetti tecnici rispetto al I Conto Energia. Il fattore più importante di questo conto è la classificazione degli impianti posti su edificio: i termini che identificano gli impianti in integrato architettonicamente, parzialmente integrato e non integrato sono gli aspetti principali di contestazione in un procedimento di verifica. Ulteriore elemento di rilevanza sono gli impianti classificati come pergole, pensiline e serre. Il decreto, difatti, prevede per queste costruzioni che i moduli debbano essere elementi costruttivi del sistema architettonico, ragione per cui la maggior parte delle violazioni sono riferite alla particolarità costruttiva. Il Secondo Conto energia inoltre definisce anche il concetto di balaustra per gli impianti posizionati su tetti piani su edificio: la caratteristica della balaustra perimetrale posta a contorno dell'area dove si sviluppa l'impianto pone delle particolarità tecniche da osservare e che rappresentano nella maggior parte dei procedimenti di verifica la principale causa di declasso dell'impianto fotovoltaico.

II CONTO ENERGIA - SALVA ALCOA

Il Secondo Conto energia "Salva Alcoa", definito così per essere stato inserito nella Legge 129 dell'anno 2010 avente per titolo Legge Salva Alcoa, risulta essere quello con le maggiori violazioni durante un processo di verifica, tanto che il GSE lo definisce come uno dei prioritari da osservare. Vediamo perché: il Conto nasce a valle dell'incremento esponenziale degli impianti fotovoltaici da collegare con la rete elettrica nazionale entro il 31 dicembre del 2010, nella previsione di rientrare nel II Conto Energia. Il



legislatore per attenuare i ritardi di Enel Spa, impossibilitato alla connessione degli impianti per l'elevata richiesta, dispose che tutti gli impianti fotovoltaici terminati alla data del 31 dicembre 2010, mantenessero il godimento della tariffa del II Conto Energia anche se collegati entro il 30 giugno 2011 (già III Conto Energia). Spetta al Soggetto Responsabile l'onere della prova di aver terminato gli impianti entro e non oltre la data del 31 dicembre 2010. Proprio per questa particolarità nei processi di verifica si raccolgono diverse tipologie di documentazioni e rilievi fotografici atte a dimostrare la ottemperanza al Decreto.

III CONTO ENERGIA

Pubblicato il 6 agosto 2010, è stato il Conto di riferimento della numerosità di impianti non collegati dal precedente Conto Energia. La particolarità di questo Conto Energia è che l'impianto entra in esercizio in coincidenza alla data della denuncia di officina elettrica. La maggior parte delle violazioni nel processo di verifica sono oggetto di questa particolarità. Il terzo Conto Energia differisce dal precedente anche per la eliminazione della definizione di impianto integrato, ponendo come tipologia installativa la denominazione di impianto su edificio in funzione della particolarità costruttiva della copertura.

IV CONTO ENERGIA

Il quarto Conto Energia entrato in vigore a valle del Decreto del 5 maggio 2011 è definito al pari del secondo conto per numerosità di impianti fotovoltaici. Il Decreto tende a definire al meglio il concetto degli impianti a terra, delle aree agricole, della contiguità degli impianti ponendo il vincolo di area contigua nel raggio di 2 km

dall'impianto oggetto di verifica e nella titolarità del medesimo soggetto responsabile, dell'implementazione della tariffa con il premio europeo per l'utilizzo dei componenti primari (moduli ed inverter) costruiti in un paese all'interno della Comunità Europea. Il testo del decreto prevede inoltre che per gli impianti entrati in esercizio alla data del 29 marzo 2012 i componenti primari (moduli e convertitori) siano dotati di garanzia da parte del produttore. Inoltre a decorrere dalla data del 1° dicembre 2012 i moduli fotovoltaici devono essere stati iscritti da parte del Produttore all'interno di un consorzio per la raccolta e la gestione del fine vita degli stessi. Il testo del decreto, avendo previsto una estensione maggiore delle varie tipologie costruttive degli impianti, soprattutto per gli impianti in aree agricole o costruiti su ex cave dismesse, ha prodotto nel tempo una quantità notevole di impianti ai quali durante i procedimenti di verifica sono state rappresentate violazioni che rappresentavano proprio la mancata liceità per anti frazionamento del terreno agricolo. Altre violazioni riguardano l'uso massivo dell'area definita agricola, violazioni per contiguità di uno o più impianti posti su terreno oppure su edificio avente la medesima superficie e nella titolarità del medesimo Soggetto Responsabile. Gli impianti che costituiscono serre agricole hanno riscontrato nel tempo la maggior parte delle violazioni relative alla mancata liceità del concetto di serra, ponendo come unico elemento di reddito i proventi della generazione di energia da fonte solare.

V CONTO ENERGIA

L'ultimo Conto Energia ha ricalcato nella stragrande maggioranza le varie tipologie costruttive dei precedenti con una contribuzione dell'incentivo molto più moderata, sicuramente è stato il conto energia meno conveniente per via dei costi delle materie prime sul mercato ancora troppo elevati. La particolarità del conto energia sono le classificazioni delle certificazioni a cui i produttori di moduli fotovoltaici dovevano ottemperare, oltre alle certificazioni previste negli altri decreti quali CEI EN 61215 per moduli in policristallino, vanno aggiunte le ISO9001, OHSAS 18001, Certificazione di Factory Inspection per la identificazione del prodotto all'interno della comunità europea. L'aspetto di verifica degli impianti che ricadono nel quinto conto energia pone il GSE alla decisione di decadenza dell'impianto qualora sussistano i requisiti per la mancata liceità al testo del Decreto, di fatto gli altri conti potevano in un certo qual modo mettere in condizioni al decisore di slittare la tariffa da un conto più remunerativo all'altro, cosa non più possibile nel V conto energia. Pertanto la maggior parte degli impianti con violazioni rilevanti, vengono diniegate e adottata la decurtazione che la Legge prevede in questi casi.

LE INSTALLAZIONI DEL MESE

ECCO UNA SELEZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SEGNALATI DAI LETTORI DI SOLAREB2B NELLE ULTIME SETTIMANE

IMPIANTO A TERRA PER CENTRO CHIRURGICO

Luogo di installazione: Arezzo
Committente: Centro Chirurgico Toscano S.R.L.
EPC: Iris S.R.L.
Tipologia di impianto: Impianto fotovoltaico a terra
Potenza complessiva: 807,12 kWp
Produzione annua: 1.050 MWh
Numero e tipologia di moduli:
1.390 moduli Jinko Solar 72HL4-BDV
Numero e tipologia di inverter:
8 inverter ZCS - ZZ3-100KTL-V4



LA SEDE PIEMONTESE DI VINAVIL AVRÀ UN IMPIANTO DA 800 KWP

Luogo di installazione: Villadossola (Verbano-Cusio-Ossola)
Committente: Vinavil
EPC: EDP Energia Italia
Tipologia di impianto: impianto FV su copertura in fase di realizzazione
Potenza complessiva: 800 kWp
Produzione annua: oltre 1.000 MWh
Altre informazioni: Vinavil ha intrapreso un percorso di sostenibilità che si riflette in azioni concrete volte a ridurre l'impatto ambientale e a promuovere la responsabilità aziendale. La strategia di sostenibilità di Vinavil include l'adozione di processi produttivi

avanzati per l'ottimizzazione delle risorse, come la riduzione dei consumi energetici e idrici, il riciclo delle acque di lavaggio, e l'installazione di un impianto di cogenerazione in grado di generare energia elettrica, vapore e acqua calda coprendo il 70% del fabbisogno dello stabilimento di Villadossola, con un risparmio di oltre 2.700 tonnellate di CO2 ogni anno.



FOTOVOLTAICO E STORAGE PER LO STADIO COMUNALE DI GRASSOBBIO (BG)



Luogo di installazione: Grassobbio (BG)
Committente: Comune di Grassobbio
Installazione impianto: Sorgenia
Tipologia di impianto: impianto FV su copertura
Potenza complessiva: 42 kWp
Produzione annua: oltre 45 MWh
Capacità sistema di storage: 29 kWh
Numero e tipologia di moduli: 88 moduli JinkoSolar da 17 kW
Numero e tipologia di inverter: inverter ibrido trifase ZCS da 20 kW e inverter trifase ZCS da 17 kW
Altre informazioni: Metà dell'energia prodotta sarà destinata ad autoconsumo, e in particolare per alimentare l'illuminazione dei campi sportivi.





HIGECO MORE: NUOVA CRESCITA E NUOVE SFIDE NEL FUTURO DEL MERCATO DELLE RINNOVABILI

L'AZIENDA PREVEDE, PER IL 2025, UNA FORTE CRESCITA DEGLI IMPIANTI IBRIDI PRODUZIONE/ACCUMULO IN EUROPA E SI PREPARA PER NUOVI SCENARI DI MERCATO. «NELL'ANNO APPENA TRASCORSO, IN HIGECO MORE ABBIAMO POTUTO TOCCARE CON MANO UN CAMBIO DI PASSO NEL NOSTRO SETTORE », SPIEGA MARCO POLONIATO, SALES MANAGER ITALIA DELL'AZIENDA. «NEL 2024 I PROGETTI LEGATI AD IMPIANTI IBRIDI DI PRODUZIONE E ACCUMULO SONO VIA VIA AUMENTATI DI NUMERO, ASSUMENDO UN RUOLO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE PER DIMENSIONI E COMPLESSITÀ. GRAZIE ALLA VERSATILITÀ DI SENERGY, IL NOSTRO EMS, E DEI NOSTRI HARDWARE, SIAMO RIUSCITI A RISPONDERE PRONTAMENTE ALLE NUOVE NECESSITÀ DEL SEGMENTO UTILITY, CHE È IL NOSTRO SETTORE DI RIFERIMENTO»



Quello appena trascorso è stato un anno molto intenso, un anno di grande espansione per l'azienda e per il settore delle rinnovabili che in tutta Europa si trova in una fase di forte crescita. La necessità di decarbonizzazione e la crescente competitività economica delle tecnologie pulite hanno fornito nuove frecce all'arco della transizione energetica in particolare nei settori del fotovoltaico e dei sistemi di accumulo energetico a batterie (BESS), che stanno ridefinendo il panorama energetico europeo. Il fotovoltaico è il segmento più dinamico del settore rinnovabile europeo, sostenuto da politiche attive e dall'abbassamento dei costi. Secondo l'International Energy Agency (IEA), l'Europa mira a 600 GW di capacità solare installata entro il 2030, un obiettivo che appare raggiungibile grazie all'espansione di progetti utility scale supportati da aste competitive e Power Purchase Agreements (PPA). La competitività del fotovoltaico è ulteriormente rafforzata dalla riduzione dei costi di produzione. Recenti analisi dell'IEA evidenziano come il calo dei prezzi dei pannelli solari e l'aumento dell'efficienza tecnologica stiano rendendo il fotovoltaico una delle opzioni più economiche per la generazione di energia su larga scala. Anche i sistemi BESS stanno emergendo come tecnologia complementare chiave per la gestione dell'intermittenza delle fonti rinnovabili. Il mercato italiano del fotovoltaico si trova oggi in una fase di straordinaria espansione, caratterizzata dall'urgenza di accelerare la transizione energetica e co-

gliere il potenziale economico che questa trasformazione offre. Nel 2023, la potenza fotovoltaica globale installata ha raggiunto 1,6 TW, con ulteriori 600 GW previsti entro il 2024. Questi numeri testimoniano come il fotovoltaico sia destinato a diventare, entro il 2035, la principale fonte di energia elettrica a livello globale. In Italia, nonostante un ruolo storico nello sviluppo delle rinnovabili, permangono criticità e ritardi infrastrutturali. Tra il 2022 e il 2023 sono stati spesi quasi 100 miliardi di euro per contrastare il caro energia, risorse che avrebbero potuto essere investite per infrastrutture a lungo termine. Tuttavia, il fotovoltaico è già qui, con tecnologie mature e costi accessibili, pronto a soddisfare la domanda di energia pulita. In questo scenario, aziende come Higeco More svolgono un ruolo cruciale nell'ottimizzazione delle performance degli impianti rinnovabili. Con oltre 15 anni di esperienza, Higeco More si distingue come realtà all'avanguardia nella progettazione e realizzazione di soluzioni chiavi in mano per il monitoraggio e il controllo degli impianti da fonti rinnovabili. Con più di 4.000 sistemi di monitoraggio installati e una presenza consolidata in oltre 25 Paesi, l'azienda rappresenta un modello di professionalità, innovazione e flessibilità. Le soluzioni di Higeco More abbracciano l'intera filiera tecnologica: dai datalogger per il monitoraggio in tempo reale ai sistemi SCADA per la gestione centralizzata, fino ai Power Plant Controller (PPC) per garantire la conformità ai codici di rete internazionali. Un'attenzione particolare è dedicata alla digitalizzazione grazie alla piattaforma Vision, che consente una gestione avanzata e personalizzata degli asset rinnovabili. Il tutto con un approccio 100% Made in Italy, sinonimo di qualità e soluzioni su misura per ogni cliente. Higeco More offre un servizio completo, dalla progettazione alla messa in servizio, confermandosi un partner affidabile e strategico nel panorama globale delle energie rinnovabili. Guardando al futuro, Higeco More punta al consolidamento della propria leadership nel mercato dei sistemi di controllo per le fonti rinnovabili. L'azienda continuerà a rafforzare il proprio ruolo di riferimento nella fornitura di soluzioni avanzate come i Power Plant Controller e i Controllori Centrali di Impianto, in grado di assicurare elevate prestazioni e piena conformità ai requisiti energetici internazionali. Un altro obiettivo chiave sarà l'espansione dei sistemi SCADA per il mercato Commercial & Industrial e per i grandi impianti utility grade. Questi sistemi, flessibili e compatibili con dispositivi di terze parti, renderanno più semplice ed efficiente la gestione centralizzata degli impianti, ottimizzandone sia l'efficienza operativa che il ritorno economico. Infine, il 2025 rappresenterà un anno strategico per cogliere le opportunità legate al bando sull'agrivoltaico, un settore in forte crescita che unisce la produzione di energia pulita con l'utilizzo sostenibile delle superfici agricole. Higeco More è pronta ad affronta-

re questa sfida offrendo soluzioni tecnologiche innovative per rendere l'agrivoltaico una realtà concreta e performante. Nel corso del 2024 i progetti legati ad impianti ibridi di produzione e accumulo sono via via aumentati di numero, assumendo un ruolo sempre più importante per dimensioni e complessità. Grazie alla versatilità dell'EMS Senergy e dei suoi hardware siamo riusciti a rispondere prontamente alle nuove necessità del segmento utility scale, che è il nostro settore di riferimento. Come azienda, siamo particolarmente contenti perché grazie alle nostre capacità tecniche abbiamo avuto modo di lavorare con grandi player internazionali, grandi aziende che sono leader di mercato grazie alla loro capacità di innovare, integrare soluzioni di rete e fornire sistemi scalabili per diverse applicazioni. Siamo molto orgogliosi di questi risultati ma anche consapevoli che questo è solo un punto di partenza, le prossime sfide saranno di tutt'altro calibro. Il 2025 si preannuncia come un anno di grandi opportunità e progetti ambiziosi per Higeco More, che continuerà a investire in innovazione, qualità e soluzioni personalizzate. La transizione energetica è una realtà in divenire, e Higeco More è pronta a guidare questo cambiamento con competenza e visione. Tutto questo, con l'obiettivo di diventare ancora di più, anno dopo anno, il punto di riferimento per il mercato delle rinnovabili.



MARCO POLONIATO, SALES MANAGER ITALIA DI HIGECO MORE



HEAT PUMP TECHNOLOGIES, L'EVENTO PER LA FILIERA DELLE POMPE DI CALORE

IL 2 E 3 APRILE 2025 SI TERRÀ A MILANO UN NUOVO APPUNTAMENTO PER DISCUTERE DI TENDENZE, NORMATIVE E PROSPETTIVE FUTURE E DOVE IL THINK TANK ENERGY & STRATEGY GROUP PRESENTERÀ I RISULTATI DI UNA RICERCA SULLO STATO DELL'ARTE E GLI SCENARI FUTURI DEL SETTORE IN ITALIA



L'Europa ha fissato l'obiettivo della neutralità climatica entro il 2050. Per raggiungere questo traguardo, l'Unione Europea intende ridurre progressivamente l'uso delle caldaie a gas, promuovendo al contempo l'elettrificazione dei consumi energetici.

La diminuzione, se non l'eliminazione, della dipendenza dalle fonti fossili rappresenta una priorità per affrontare le sfide del cambiamento climatico e garantire la sicurezza energetica. Questo obiettivo costituisce il fulcro del Green Deal europeo, un piano ambizioso che mira a rendere l'Europa il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050. Per concretizzare questa visione, sarà necessario investire significativamente nelle energie rinnovabili, trasformare il mix energetico, adottare politiche di efficienza energetica in tutti i settori - dall'industria ai trasporti, fino agli edifici residenziali e commerciali - e accelerare la diffusione dei veicoli elettrici.

Un ruolo strategico in questo processo è attribuito alle pompe di calore, insieme a tecnologie complementari come il fotovoltaico, i sistemi di accumulo e gli inverter. Attualmente, circa il 50% dell'energia consumata nell'UE è destinato al riscaldamento e al raffrescamento, e oltre il 70% di queste esigenze è ancora soddisfatto con combustibili fossili.

L'Europa ha quindi delineato un percorso chiaro, identificando le azioni necessarie per sfruttare appieno il potenziale delle pompe di calore. Ma qual è la situazione in Italia?

Per approfondire questi temi, il 2-3 aprile 2025 si svolgerà presso Allianz MiCo Milano la nuova Exhibition & Conference internazionale, Heat Pump Technologies. Il nuovo evento organizzato da RX Italy, dedicato alle pompe di calore e alle tecnologie connesse, nasce dall'expertise e dalla conoscenza del mercato di MCE - Mostra Convegno Expocomfort, l'evento leader nell'impiantistica civile e industriale, delle energie rinnovabili e del mondo acqua.

«L'evento si rivolge a tutti gli operatori direttamente coinvolti nella transizione energetica: studi di progettazione, facility ed energy manager, system integrator, consulenti energetici, general contractor, stakeholder del mondo reale, imprese di installazione e distribuzione, istituzioni e tecnici della PA», ha precisato Massimiliano Pierini, managing director di RX Italy. «Per soddisfare la sete di informazioni e prospettive stiamo costruendo un evento che avrà una doppia connotazione: convegnistica ed espositiva. L'agenda vedrà due Main Conference nelle due mattinate, con esperti e rappresentanti del mondo istituzionale, nazionali e internazionali. Nelle sessioni pomeridiane si alterneranno interventi delle aziende protagoniste di questo mercato e delle associazioni di categoria. L'evento sarà anche una vetrina delle ultime soluzioni riguardanti non solo le pompe di calore ma anche le tecnologie collegate».

Le pompe di calore si integrano infatti perfettamente con



MASSIMILIANO PIERINI, MANAGING DIRECTOR DI RX ITALY

altre tecnologie, come i pannelli fotovoltaici. L'energia elettrica generata dai pannelli solari può essere utilizzata per alimentare le pompe di calore, creando un sistema di riscaldamento e raffrescamento ancora più sostenibile.

Sono già molti i key player, di cui più del 20% provenienti dall'estero, che ad oggi hanno formalizzato la loro partecipazione in qualità di espositori a Heat Pump Technologies. Si tratta dei principali produttori di pompe di calore, fornitori di componentistica, valvole, gas refrigeranti, sistemi di contabilizzazione, scambiatori di calore, accessori e altro ancora.

EHPA E IL MONDO ASSOCIATIVO PRESENTI IN PRIMA LINEA

Anche le associazioni di categoria hanno dato fin da subito il loro supporto all'evento. Sono 15 le realtà Key Partner di Heat Pump Technologies che apporteranno un valore aggiunto significativo: Aicarr, Angaisa, Assistal, Assoclima, Assogriforisti, Assotermica, Associazione Tecnici del Freddo, AVR, Anima, CNA, Cncc, Eurovent, Fire, Green Building Council Italia e KNX National Italia.

A questa cornice di rilievo, si aggiunge la presenza di EHPA (European Heat Pump Association) in qualità di conference co-organiser, che presenzierà con il suo nuovo Direttore Generale, Paul Kenny, offrendo una overview delle azioni che la Commissione Europea sta mettendo in campo per accelerare

il mercato e la diffusione delle pompe di calore, con casi studio in ambito industriale.

LO STATO DELL'ARTE E LE PROSPETTIVE DELLE POMPE DI CALORE IN ITALIA

A Heat Pump Technologies verranno anche presentati i risultati della nuova ricerca promossa dal think tank Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano sulle pompe di calore, che si prefigge l'obiettivo di indagare le dinamiche del mercato italiano e le prospettive attese delle pompe di calore in Italia, con un focus sulle normative vigenti e sugli strumenti di incentivazione in essere.

Uno studio, realizzato con il contributo di 15 aziende leader di mercato che esporranno a Heat Pump Technologies, che rappresenta un'importante occasione per fare il punto sullo stato dell'arte delle tecnologie, del quadro normativo e delle politiche di incentivazione nel settore.

La ricerca vedrà cinque ambiti di analisi: identificazione delle alternative tecnologiche disponibili, analisi del quadro normativo a livello nazionale, approfondimento del mercato attuale delle pompe di calore nel nostro Paese (con mappatura degli investimenti recenti nel settore, suddivisi per ambiti applicativi), analisi della sostenibilità economica delle pompe di calore ed elaborazione di scenari futuri di diffusione attesa delle pompe di calore in Italia.

UNA SFIDA DA VINCERE INSIEME

L'Italia rappresenta uno dei mercati più importanti in Europa, con circa 22 milioni di pompe di calore elettriche già installate, di cui 3,8 milioni rappresentano l'unico dispositivo di riscaldamento presente in abitazioni, uffici e attività commerciali. L'Italia è anche la seconda industria europea delle pompe di calore, con 110mila posti di lavoro. Conta anche su comparti di indiscutibile valore, quale la componentistica: il 65% viene prodotto nel nostro Paese. Tuttavia, permangono alcune problematiche: tra questi, i costi di impianto ancora elevati rispetto alle soluzioni tradizionali e la scarsa conoscenza della tecnologia da parte dell'opinione pubblica.

Per aumentare la loro diffusione, già a buon punto nel mondo industriale e commerciale ma ancora da stimolare in quello residenziale, occorre fare divulgazione e formazione e guardare in prospettiva all'evoluzione di questo mercato. Le pompe di calore giocheranno un ruolo decisivo per la decarbonizzazione. Nonostante al momento il mercato stia attraversando una fase di rallentamento occorre muoversi su più fronti per sbloccare il potenziale di penetrazione. Heat Pump Technologies nasce proprio dalla volontà di dedicare uno spazio in cui tutta la filiera possa incontrarsi e confrontarsi su come vincere questa sfida insieme.

Per informazioni www.heatpumptechnologies.it



RINNOVABILI: IL FUTURO DEL SETTORE PASSA ATTRAVERSO POWERSOLUTIONS

POWERSOLUTIONS È UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI, UN'AZIENDA CHE HA COSTRUITO IL SUO SUCCESSO SU TRE PRINCIPI FONDAMENTALI: INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ E SUPPORTO CONCRETO AI PARTNER INDUSTRIALI. CON RADICI CHE AFFONDANO IN AFRICA CENTRALE, UNA PRESENZA CONSOLIDATA IN AMERICA LATINA E UNA STRATEGIA FUTURA ORIENTATA A TECNOLOGIE D'AVANGUARDIA, POWERSOLUTIONS SI DISTINGUE COME PROTAGONISTA AFFIDABILE PER LA TRANSIZIONE ENERGETICA GLOBALE



La storia di PowerSolutions ha inizio in Africa Centrale, un'area in cui l'azienda ha mosso i primi passi portando energia sostenibile in comunità rurali prive di infrastrutture. Questo percorso iniziale ha rappresentato una sfida complessa, che ha permesso di sviluppare competenze tecniche e operative essenziali per affrontare i mercati più maturi. Grazie a progetti mirati e a soluzioni adattate alle necessità locali, l'azienda ha accumulato un'esperienza unica che oggi rappresenta la base del suo approccio globale.

Nel corso degli anni, PowerSolutions ha ampliato il suo portfolio, includendo tecnologie come inverter, moduli fotovoltaici e sistemi di accumulo energetico. Queste soluzioni hanno reso l'azienda un partner strategico per installatori, rivenditori e grossisti, contribuendo a creare una rete commerciale radicata sia in Italia che in numerosi mercati internazionali.

INNOVAZIONE E COLLABORAZIONI PER UN PRESENTE DINAMICO

Oggi, PowerSolutions è sinonimo di innovazione e di soluzioni integrate. Tra le collaborazioni più significative spicca quella con Weco, leader nei sistemi di accumulo energetico, che ha consentito di arricchire ulteriormente l'offerta tec-

nologica dell'azienda. Questa partnership rafforza l'impegno di PowerSolutions nel fornire soluzioni personalizzate, in grado di rispondere alle esigenze di un mercato in costante evoluzione. A completare questa strategia, il programma PowerSolutions Hub rappresenta una risorsa chiave per il settore. Attraverso corsi di formazione tecnica e aggiornamenti costanti, l'azienda supporta i professionisti, creando una sinergia efficace tra innovazione tecnologica e competenze pratiche.

ESPANSIONE E TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA SOSTENIBILITÀ

Guardando al futuro, PowerSolutions si prepara a una fase di ulteriore espansione internazionale. In America Latina, e in particolare in Cile, l'azienda sta sviluppando progetti innovativi che mirano a diffondere soluzioni fotovoltaiche di ultima generazione. Parallelamente, l'apertura della nuova fabbrica a Bagheria rappresenta un passo strategico per potenziare la produzione e ottimizzare la logistica, garantendo una maggiore efficienza operativa.

L'innovazione tecnologica è al centro della visione di PowerSolutions. Tra le novità più promettenti spiccano le batterie

al sale, un'opzione ecologica per lo stoccaggio energetico, e le batterie al litio solid state, che offrono vantaggi in termini di sicurezza e capacità di immagazzinamento. Queste tecnologie rispondono alla crescente domanda di soluzioni sostenibili e scalabili, aprendo nuove possibilità per il futuro delle energie rinnovabili.

UN PARTNER STRATEGICO PER LA TRANSIZIONE ENERGETICA

Il successo di PowerSolutions risiede nella capacità di trasformare ogni sfida in un'opportunità. Attraverso una collaborazione stretta con i partner industriali, l'azienda garantisce supporto tecnico, formazione e prodotti di altissima qualità, accompagnandoli in ogni fase della transizione energetica. Dal 5 al 7 marzo, al Key di Rimini, potrai incontrare il nostro team e scoprire le soluzioni più innovative per il fotovoltaico, gli inverter e i sistemi di accumulo. Non perdere l'opportunità di visitare il nostro stand 127, situato nel Padiglione B5, dove avrai la possibilità di confrontarti con esperti del settore e scoprire come PowerSolutions sta contribuendo a rendere l'energia più sostenibile ed efficiente.

SUNCITY: IL PARTNER COMPLETO PER L'ENERGIA SOLARE

GRAZIE ALLA SUA ESPERIENZA DECENNALE L'AZIENDA È IN GRADO DI OFFRIRE SUPPORTO IN TUTTE LE FASI DEL PROCESSO RELATIVE SIA ALLA PROGETTAZIONE E COSTRUZIONE, SIA ALLA SUCCESSIVA GESTIONE E MANUTENZIONE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO. IL TUTTO ARRICCHITO CON DIVERSE PROPOSTE COMMERCIALI SU MISURA

Nel complesso e frammentato settore fotovoltaico, trovare il partner giusto che adotti alti standard qualitativi e rispetto dei tempi in tutte le fasi del processo relative sia alla progettazione, costruzione, sia alla sua successiva gestione e manutenzione dell'impianto, diventa una vera e propria sfida. SunCity trasforma questa sfida in quotidianità da oltre 10 anni, realizzando impianti in Media Tensione fino a 10 MW per il comparto B2B: Commercio & Industria, Agricoltura e Utility Scale. Specializzati nell'EPC (Engineering, Procurement, Construction) e nell'Asset Management proprio e di terzi, portiamo avanti iniziative finalizzate sia all'autoconsumo, proprio e collettivo (CER), che all'immissione in rete. L'EPC Contracting con SunCity vuol dire per il committente affidarsi ad un soggetto qualificato, delegando tutte le attività relative alla progettazione, al reperimento dei materiali e dei componenti e alla realizzazione del progetto, interfacciandosi con un unico soggetto responsabile.

ESPERIENZA CONSOLIDATA E RISULTATI TANGIBILI

Con oltre 35 MW di impianti su copertura nella fascia >500 kW, realizzati negli ultimi 3 anni, e un complessivo di oltre 50 MW, SunCity si distingue come specialista in sistemi fotovoltaici industriali di alta potenza, forti anche dell'esperienza accumulata nella rimozione dell'amianto e nel rifacimento delle coperture. Più di recente, grazie alla ripresa del mercato Utility Scale, SunCity ha consolidato la propria presenza sugli impianti a terra, contando oggi oltre 20 MW tra realizzato e aggiudicato, numero destinato a crescere grazie ai recenti accordi quadro con operatori nazionali e internazionali che permetteranno, a SunCity di fornire soluzioni personalizzate e competitive per la realizzazione di oltre 100 MW. «La transizione energetica è al centro della nostra strategia e del nostro impegno in Italia», afferma Augusto Patacchiola, amministratore unico di SunCity, «dove operiamo focalizzandoci sui progetti in Media Tensione in entrambi i comparti del settore solare: copertura e a terra». Il Gruppo si posiziona come unico interlocutore per Energy Partner e Fondi di Investimento, gestendo e sviluppando impianti per conto dei proprietari e coprendo tutte le fasi della catena del valore.

UN IMPEGNO VERSO IL FUTURO SOSTENIBILE

«Progettiamo e realizziamo impianti complessi, sicuri e sostenibili in qualità di EPC Contractor nei comparti produttivi strategici del Paese. Vogliamo essere il partner di riferimento per aziende e fondi di investimento, nel Paese, continuando a investire in soluzioni energetiche sostenibili e proseguendo nel nostro percorso nel creare valore alle comunità locali. Operiamo secondo principi di integrità etico-pro-



Servizi principali di SunCity

- 1. Consulenza, Due Diligence Tecnica, Studi di Fattibilità:** SunCity offre consulenze tecniche e amministrative, conducendo analisi preliminari o di fattibilità per valutare gli investimenti e identificare opportunità di miglioramento delle prestazioni. Fornisce servizi di due diligence tecnico-legale-amministrativa.
- 2. Origination e Sviluppo:** SunCity si occupa dell'identificazione e dello sviluppo di progetti fotovoltaici, dalla selezione dei siti alla gestione dell'intero iter autorizzativo, accompagnando i clienti attraverso tutte le procedure fino alla costruzione e gestione dell'asset.
- 3. Progettazione Esecutiva:** Un impianto fotovoltaico efficiente si basa su una progettazione dettagliata, considerando vincoli normativi, terreni e sicurezza. SunCity si occupa di tutti gli aspetti, inclusi titoli autorizzativi e coordinamento degli stakeholder.
- 4. Procurement:** Grazie a relazioni consolidate con fornitori di tecnologie avanzate, SunCity garantisce approvvigionamenti di alta qualità a prezzi competitivi, ottimizzando i costi globali per i clienti.
- 5. Costruzione e Commissioning:** SunCity dispone di team qualificati che assicurano la realizzazione di impianti secondo standard elevati di qualità e sicurezza, seguendo ogni dettaglio della fase di costruzione.
- 6. Gestione e Manutenzione ordinaria e straordinaria:** La gestione di un impianto comprende monitoraggio continuo, manutenzione preventiva e correttiva per preservare l'efficienza e la longevità. SunCity garantisce performance ottimali e conformità alle normative.
- 7. Revamping e Repowering:** SunCity offre strategie per ottimizzare la performance degli impianti esistenti, attraverso interventi di modernizzazione (revamping) o potenziamento (repowering) per aumentarne la potenza nominale e la produzione energetica.

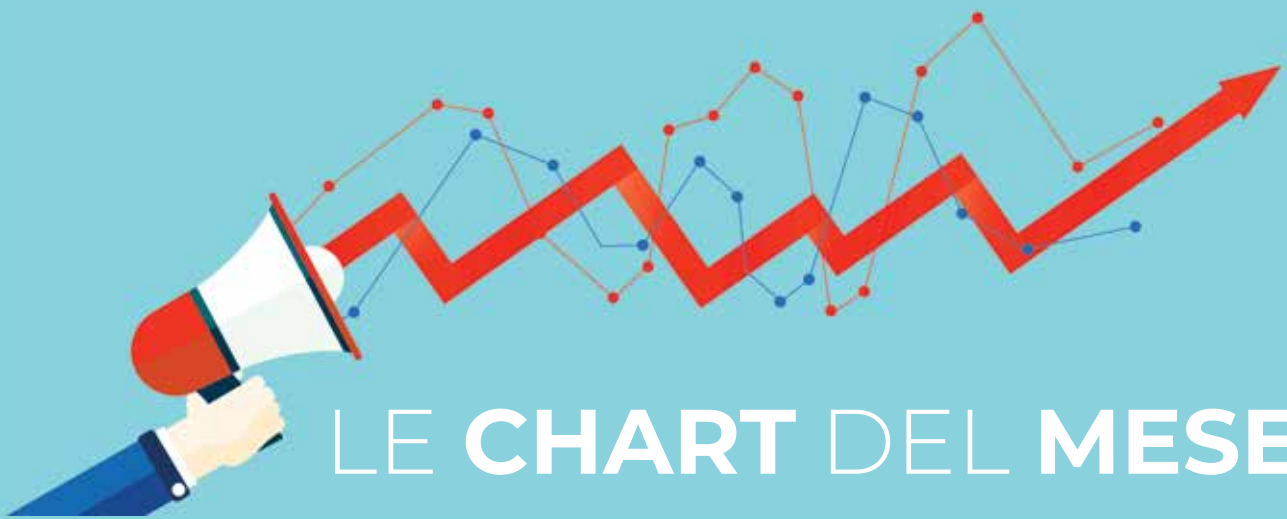
fessionale che guidano la scelta di fornitori, partner, collaboratori e competenze, che ci accompagnano in questo percorso, e sulla base di alti standard in termini di qualità, sicurezza e ambiente. Questo riteniamo che sia un approccio vincente per garantire la sostenibilità dei progetti a 360°» conclude Patacchiola. SunCity, con i 50 MW di impianti realizzati, più di 17 MW gestiti in O&M, 100 MW in sviluppo per il biennio 2025-2026 e una

rete di professionisti in grado di soddisfare una vasta gamma di esigenze, si distingue come EPC Contractor di riferimento nel settore delle rinnovabili, garantendo benefici tangibili per le imprese, migliorando efficienza e riducendo i costi energetici. SunCity continua a investire nella crescita delle energie sostenibili, per promuovere l'efficienza energetica, ridurre l'impatto ambientale e sostenere la transizione energetica in Italia e oltre.

Proposte commerciali su misura

- **Vendita Chiavi in Mano:** SunCity offre una soluzione completa che segue tutte le fasi del progetto, dall'analisi dei consumi alla progettazione, installazione e manutenzione, garantendo ai clienti efficienza e competitività.
- **Noleggio Operativo:** Una formula alternativa all'acquisto, che consente alle aziende di usufruire di un impianto fotovoltaico attraverso un canone periodico, sfruttando i vantaggi dell'autoconsumo senza costi di capitale.
- **PPA On Site/Servizio Energia:** Un ulteriore vantaggio del contratto EPC è l'opportunità di instaurare una partnership per la vendita dell'energia prodotta on-site, tramite un contratto PPA (Power Purchase Agreement On Site) tramite il quale il Committente potrà stipulare un contratto a lungo termine che gli garantirà un prezzo stabile e competitivo, rispetto alle tariffe tradizionali, per l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.

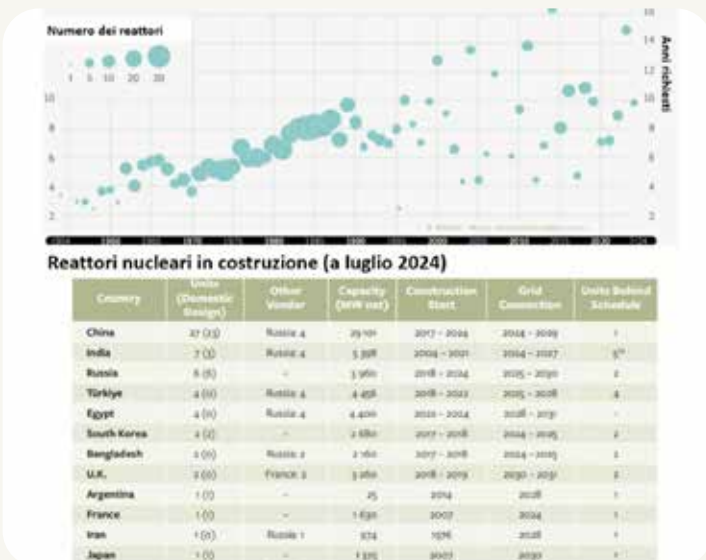




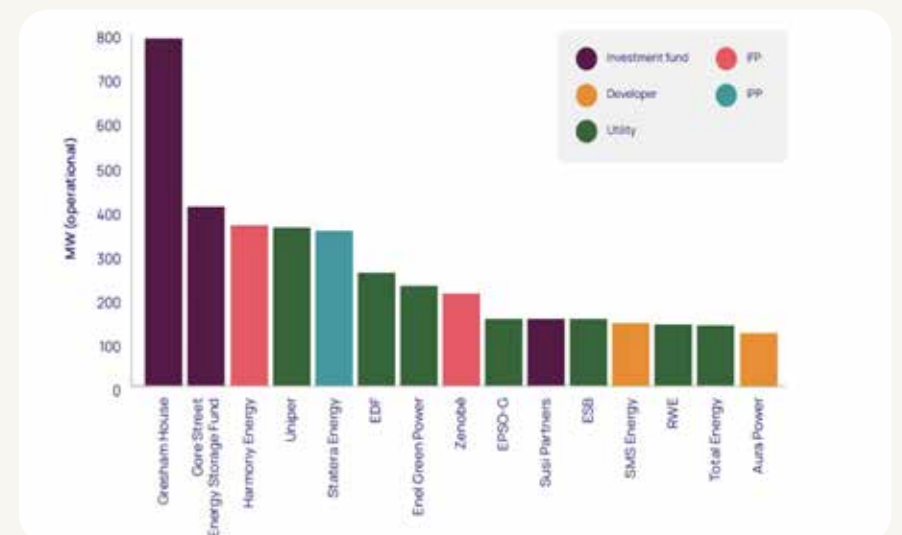
OGNI LUNEDÌ ALL'INTERNO
DELLA NEWSLETTER
SOLARE B2B WEEKLY VENGONO
PUBBLICATI E COMMENTATI GRAFI-
CI E TABELLE
PER LEGGERE E COMPRENDERE IL
MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. ECCO
LE ULTIME PUBBLICAZIONI

LE CHART DEL MESE

Tempo richiesto per l'entrata in funzione
di reattori nucleari dall'inizio della loro costruzione



Storage utility scale in Europa:
top 15 proprietari di asset

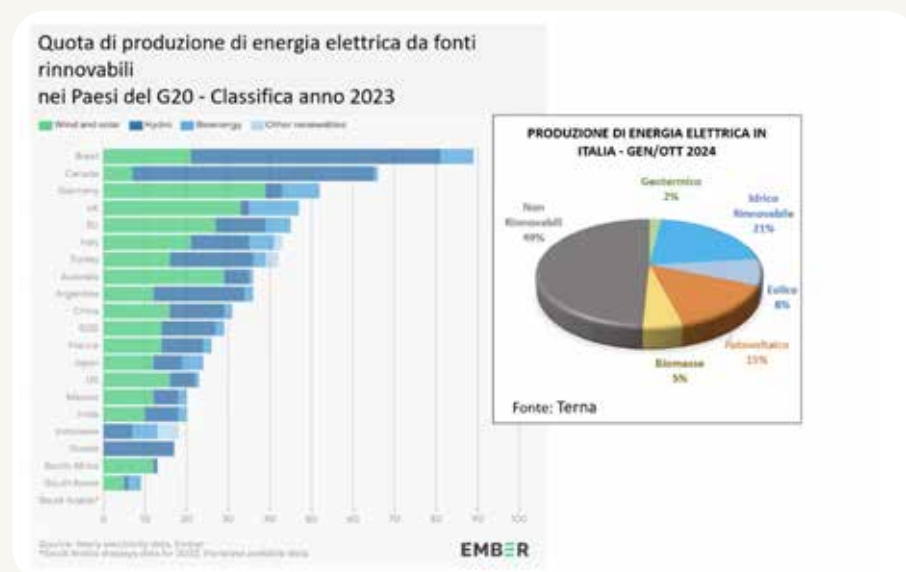


Inquadra il QR code
per guardare il "video
commento" al grafico



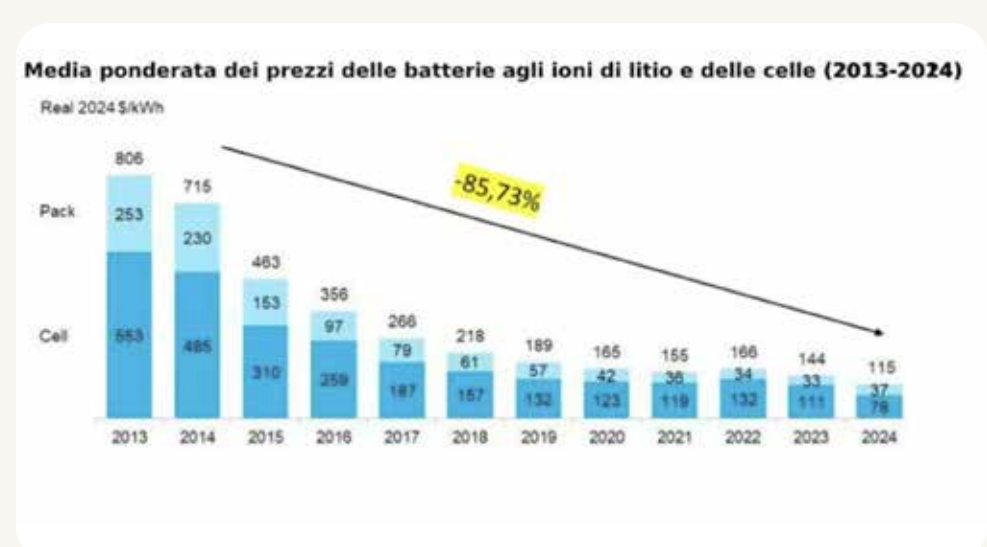
Inquadra il QR code
per guardare il "video
commento" al grafico

In Italia le rinnovabili coprono più della metà
della produzione di energia elettrica



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

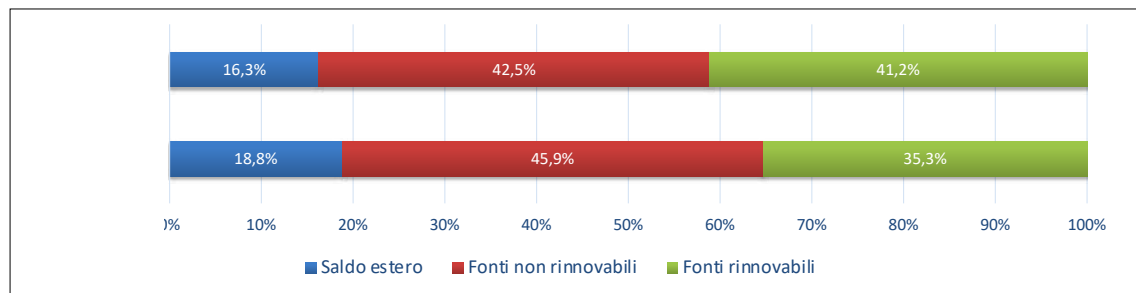
Media ponderata dei prezzi di batterie
e celle (2013-2024)



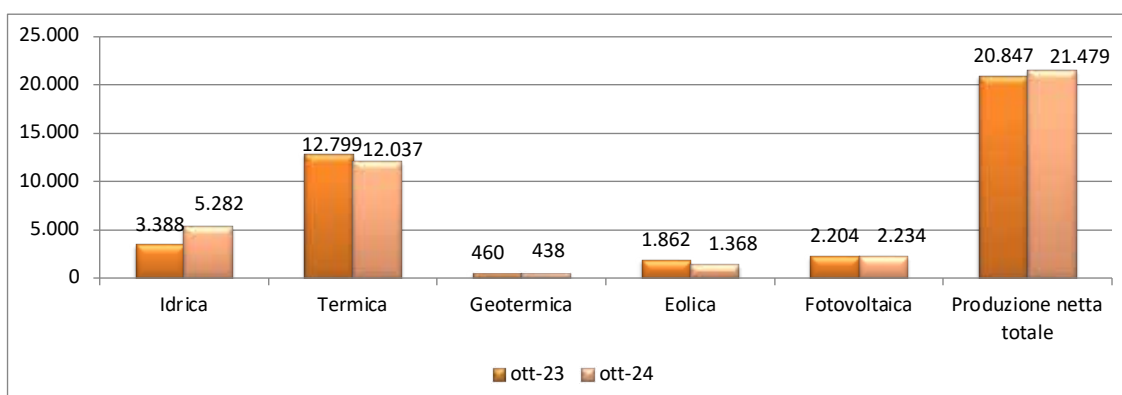
Inquadra il QR code
per guardare il "video
commento" al grafico

Numeri e trend

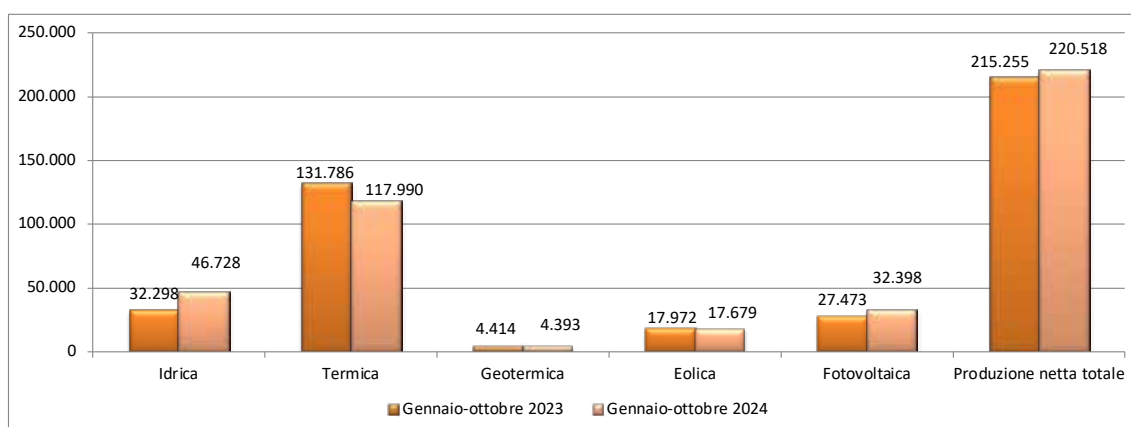
Composizione fabbisogno energetico in Italia



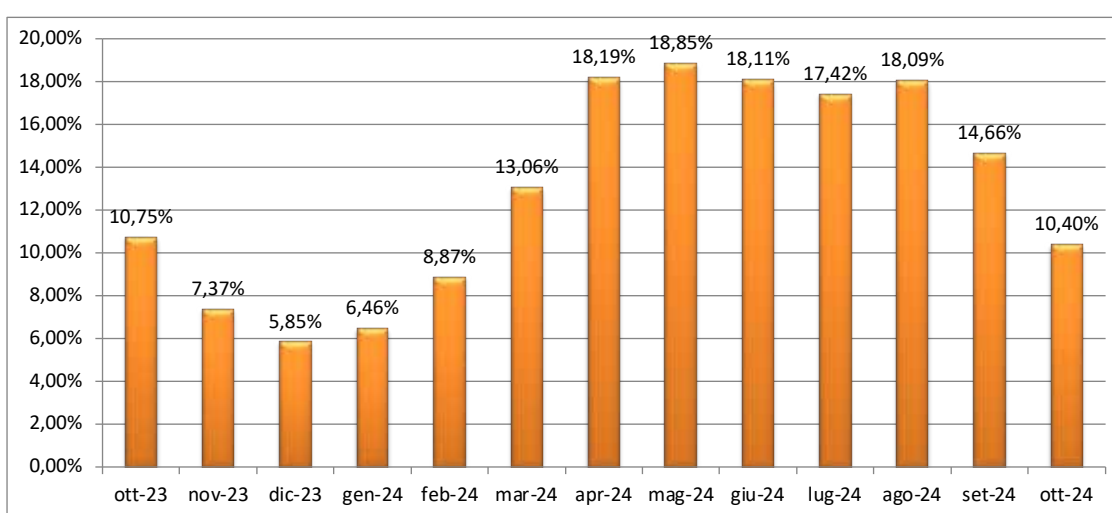
Ottobre 2023 e Ottobre 2024: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



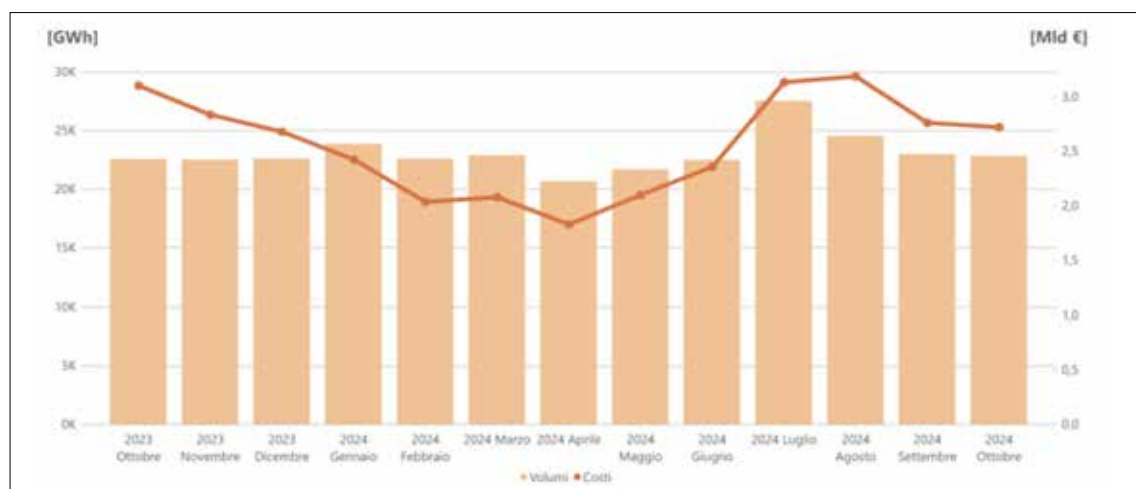
Gennaio-Ottobre 2024 e Gennaio-Ottobre 2024: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

PANNELLO COIBENTATO

KIT STAFFAGGIO AL PANNELLO

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

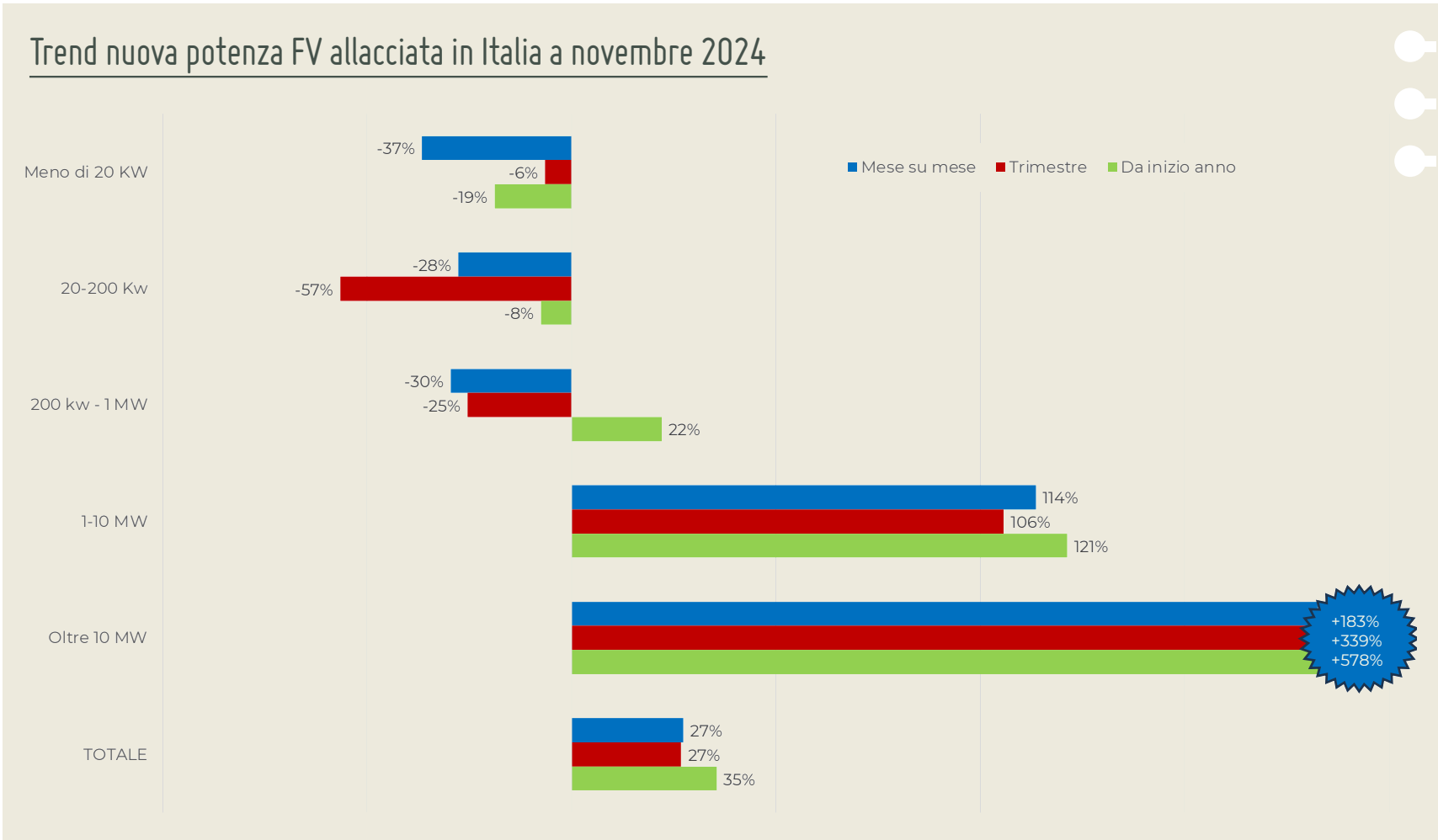
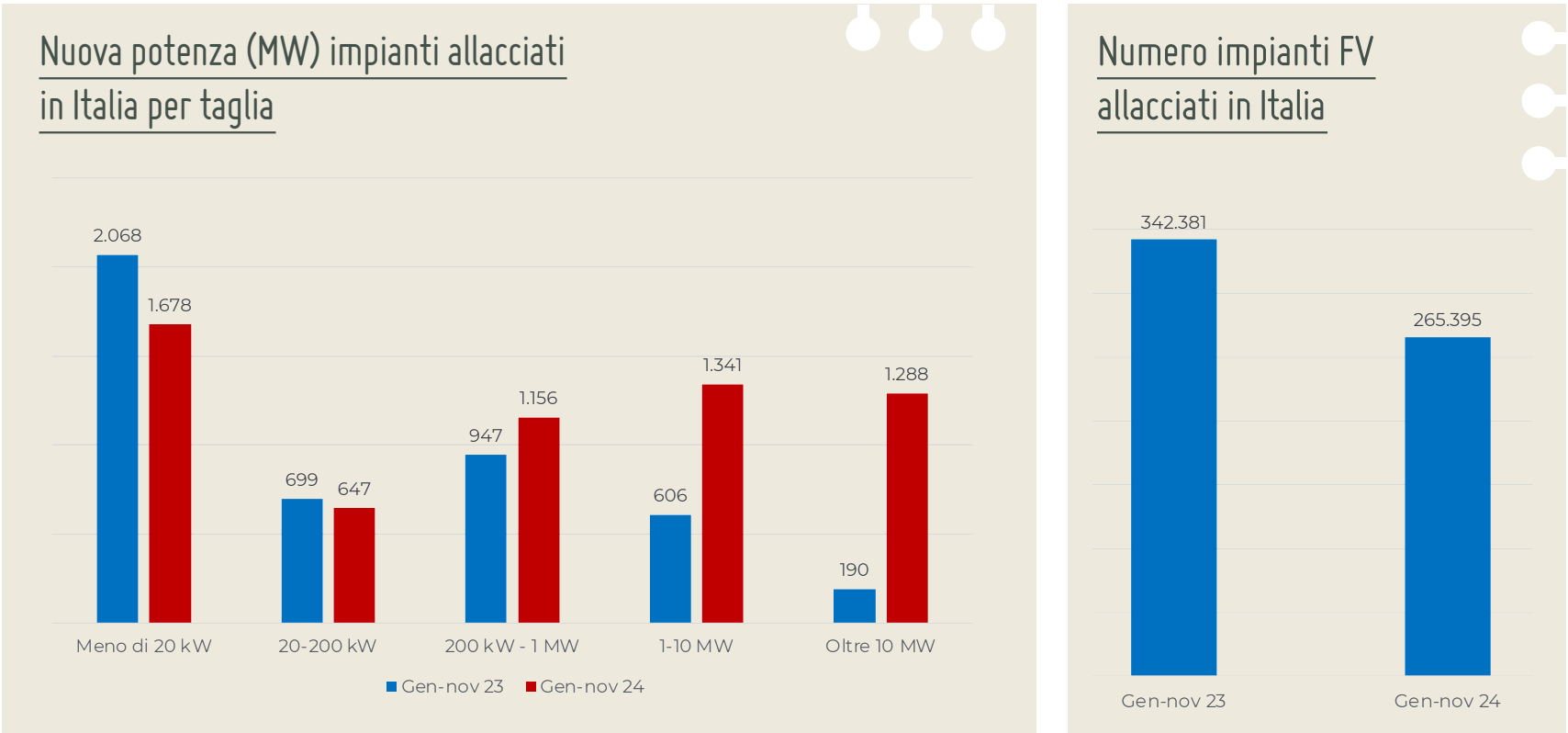
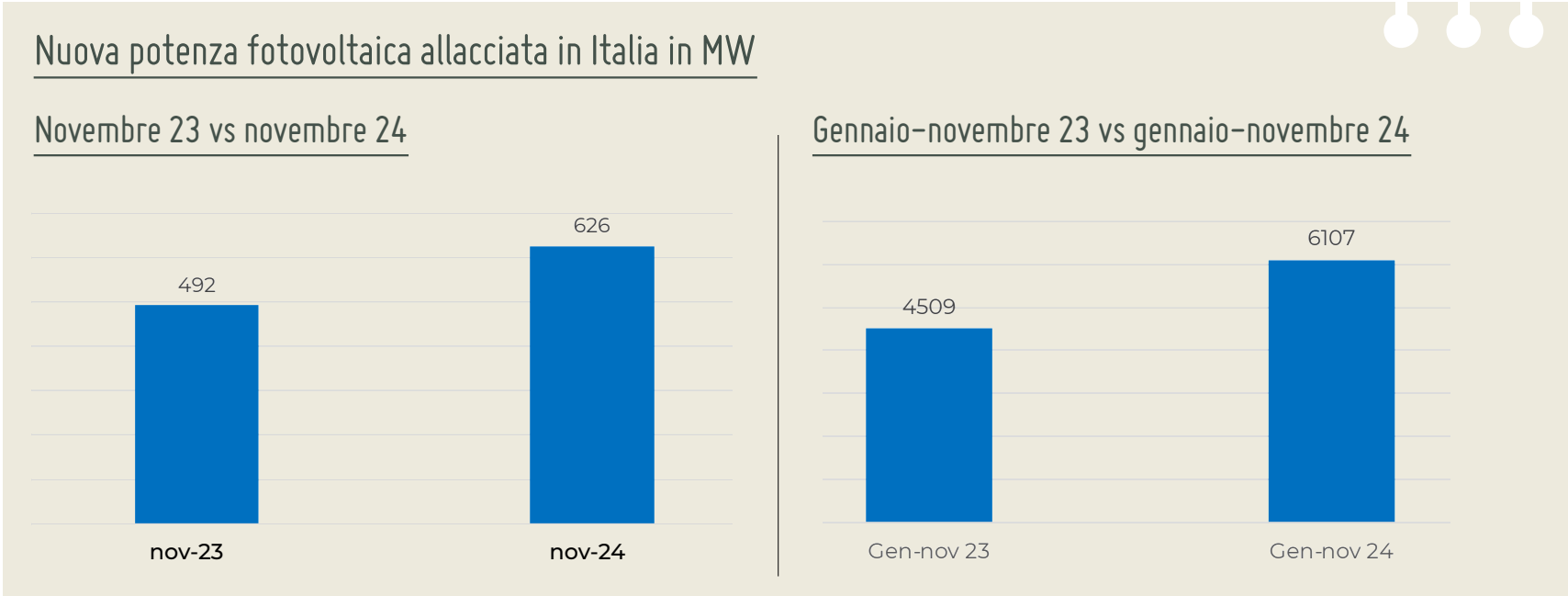
PANNELLI COIBENTATI PREDISPOSTI PER LA POSA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

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

unimetal.net

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

Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata



Fotovoltaico nel mondo – Previsioni



Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2023	2024
SolarPower Europe	447 GW (+78%) Giugno 2024	544 GW (+22%) Giugno 2024
Trendforce	351 GW (+31%) Settembre 2023	
Bloomberg	444 GW (+76%) Marzo 2024	592 GW (+33%) Agosto 2024
Wood Mackenzie	358 GW (+55%) Gennaio 2024	353 GW (-1,4%) Gennaio 2024
IEA	390 GW (+20%) Gennaio 2024	400 GW (+2,5%) Gennaio 2024
Irena	346 GW (+32%) Aprile 2024	
Berneuter Research		600-660 GW Giugno 2024
Ember	450 GW Settembre 2024	593 GW (+29%) Settembre 2024
PV Info Link		469-533 GW Novembre 2024

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2023	2024	PREVISIONI 2025
SolarPower Europe	70,1 GW Giugno 2024	77 GW (+10%) Giugno 2024	
Wood Mackenzie	45 GW Luglio 2023		
PV Info Link	64 GW Luglio 2023	80 GW Novembre 2024	89 GW (incremento medio del +11%) Novembre 2024

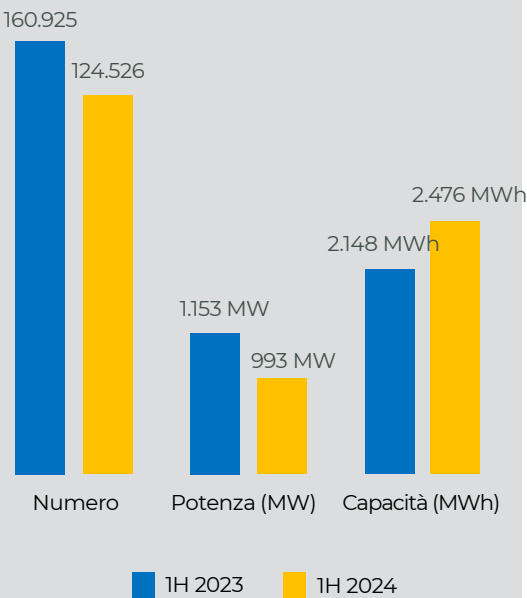
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2023	2024	PREVISIONI 2025
SolarPower Europe	253 GW (+167%) Giugno 2024	299 GW (+18%) Giugno 2024	
Bloomberg	217 GW Marzo 2024	268 GW (+23,5%) Marzo 2024	
China's National Energy Administration	87,4 GW (+60%) Gennaio 2023	220 GW Marzo 2024	
PV Info Link		250 GW Novembre 2024	255 GW (incremento medio del +2%) Novembre 2024



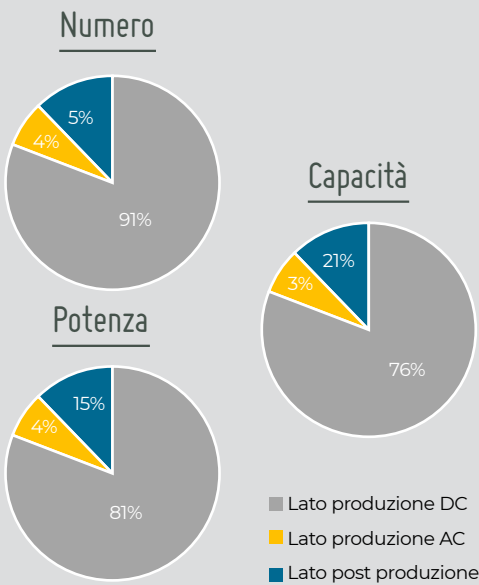
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 30 giugno



Rivista, newsletter, website e social media. Al servizio dei professionisti del fotovoltaico e dell'efficienza energetica

www.solareb2b.it



EDITORIALE FARLASTRADA

Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLARE B2B, DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

INCHIESTE MERCATO

Prezzi dei moduli: primi segnali di ripresa (dicembre 2024)	Luci e ombre del Piano Transizione 5.0 (maggio 2024)	Loversupply di moduli spinge i listini al ribasso (dicembre 2023)
Fotovoltaico: i fatti salienti del 2024 (dicembre 2024)	Come cambia il mercato post Superbonus? La parola agli installatori (maggio 2024)	Così le utility ripartono dopo il Superbonus (novembre 2023)
Revamping e repowering: è questo il momento (dicembre 2024)	Cresce l'interesse per il fotovoltaico galleggiante (maggio 2024)	Grandine: aumentano i rischi per i moduli FV (ottobre 2023)
La sfida della flessibilità della rete (novembre 2024)	Grandine: bene i moduli, male le assicurazioni (aprile 2024) Cresce l'attenzione della grande distribuzione per il fotovoltaico (aprile 2024)	Produzione moduli FV: è scontro Europa-Cina (ottobre 2023)
Con Transizione 5.0 è il momento dei moduli made in UE (ottobre 2024)	L'intelligenza artificiale a servizio del fotovoltaico (aprile 2024)	Fotovoltaico C&I: la crescita non si ferma (settembre 2023)
Detrazione dal 50% al 36%: una mossa scellerata (ottobre 2024)	Così le FER trasformano la rete elettrica nazionale (marzo 2024)	Intersolar Europe: un'edizione di successo (luglio/agosto 2023)
Regione Sardegna frena le FER (ottobre 2024)	Comunità energetiche ai blocchi di partenza (gennaio/febbraio 2024)	Comunità energetiche e autoconsumo collettivo (luglio/agosto 2023)
Grandi impianti: e adesso che succede? (settembre 2024)	Fotovoltaico italiano: il ruolo della distribuzione specializzata per la ripartenza del mercato (gennaio/febbraio 2024)	Moduli: continua il calo dei prezzi (giugno 2023)
Comunità energetiche: vietato improvvisare (luglio/agosto 2024)		
Agrivoltaico: tanto interesse, e tanto caos (giugno 2024)		

INCHIESTE PRODOTTI

Tutto il potenziale della perovskite (dicembre 2024)	Monitoraggio nell'O&M: ruolo e opportunità (marzo 2024)	Moduli Bipv, quando il fotovoltaico incontra l'architettura (settembre 2023)
Utility e fotovoltaico: cambiano le strategie (novembre 2024)	Formazione: un valore aggiunto per aziende e clienti (gennaio/febbraio 2024)	Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)
Lo storage C&I prova a prendersi il mercato (ottobre 2024)	Tracker: soluzioni per ogni segmento (dicembre 2023)	Il monitoraggio conquista il segmento residenziale (giugno 2023)
Tracker: una soluzione sempre più diffusa (ottobre 2024)	Revamping: quante opportunità per gli EPC (novembre 2023)	I pompaggi idroelettrici aiutano la transizione energetica (maggio 2023)
Moduli Bipv, il FV che piace all'architettura (settembre 2024)	La transizione energetica chiede sistemi di storage evoluti (ottobre 2023)	Storage: i newcomers innescano una guerra di prezzi (maggio 2023)
Formazione: uno strumento importante per le aziende (luglio/agosto 2024)	Tutti i vantaggi della perovskite alogenata (ottobre 2023)	
Hardware e software ancora più intelligenti per il fotovoltaico domestico (giugno 2024)		

SPECIALI

Inverter ibridi e All-In-One: due strumenti a supporto dell'autoconsumo (dicembre 2024)	Anteprima Intersolar Europe (giugno 2024) Moduli: strategia a tutela del business (maggio 2024)	Moduli: marketing mirato per valorizzare l'offerta (novembre 2023) E-mobility: le prospettive del mercato (ottobre 2023)
Moduli: innovare per crescere (novembre 2024)	Inverter: quando i servizi fanno la differenza (aprile 2024)	Distributori: così si affronta l'overstock (settembre 2023)
EV-Charger: accelerano le PMI (ottobre 2024)	Montaggio e tracker: qualità per durare (marzo 2024)	Storage: l'offerta di prodotto e i servizi di assistenza (luglio/agosto 2023)
Così i distributori difendono i margini (settembre 2024)	Anteprima KEY 2024 (gennaio/febbraio 2024)	
Le azioni per rilanciare lo storage in Italia (luglio/agosto 2024)	La lenta ma costante avanzata degli inverter ibridi (dicembre 2023)	

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Tide: ecco il nuovo testo e le sfide per il mercato (dicembre 2024)	CER e autoconsumo diffuso: il quadro normativo è completo (aprile 2024)	Finisce l'era dello scambio sul posto (dicembre 2023)
Un Testo Unico per semplificare lo sviluppo degli impianti da FER (ottobre 2024)	Transizione 5.0: credito di imposta per il biennio 2024-2025 (aprile 2024)	Tutte le novità della direttiva Red 3 (novembre 2023)
I nuovi incentivi del FER X (settembre 2024)	Moduli a fine vita: il legislatore premia i consorzi (marzo 2024)	Aree idonee e incentivi per rilanciare i grandi impianti (ottobre 2023)
Luci e ombre del nuovo Decreto Aree idonee (luglio/agosto 2024)	Agrivoltaico innovativo: ecco il decreto con gli incentivi (marzo 2024)	Il decreto Parco Agrisolare è legge (settembre 2023)
I nuovi incentivi per lo storage di grandi dimensioni (giugno 2024)	L'adozione del Net-Zero Industry Act è sempre più vicina (marzo 2024)	Nuove regole per le connessioni: Arera avvia la consultazione (settembre 2023)
Bandi e finanza agevolata: in Friuli Venezia Giulia contributi a fondo perduto per il FV (giugno 2024)	Come strutturare una comunità energetica (gennaio/febbraio 2024)	
Il nuovo Conto Termico: opportunità anche per il FV (maggio 2024)	Smaltimento: regole più chiare e qualche nodo da sciogliere (dicembre 2023)	
Direttiva Case green, via libero definitivo dal Consiglio UE (maggio 2024)		

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



DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

25

KEY

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

5 → 7
MARCH
2025

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

Join Us



key-expo.com
#climatefriends

Organized by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with



ITA®

madeinitaly.gov.it

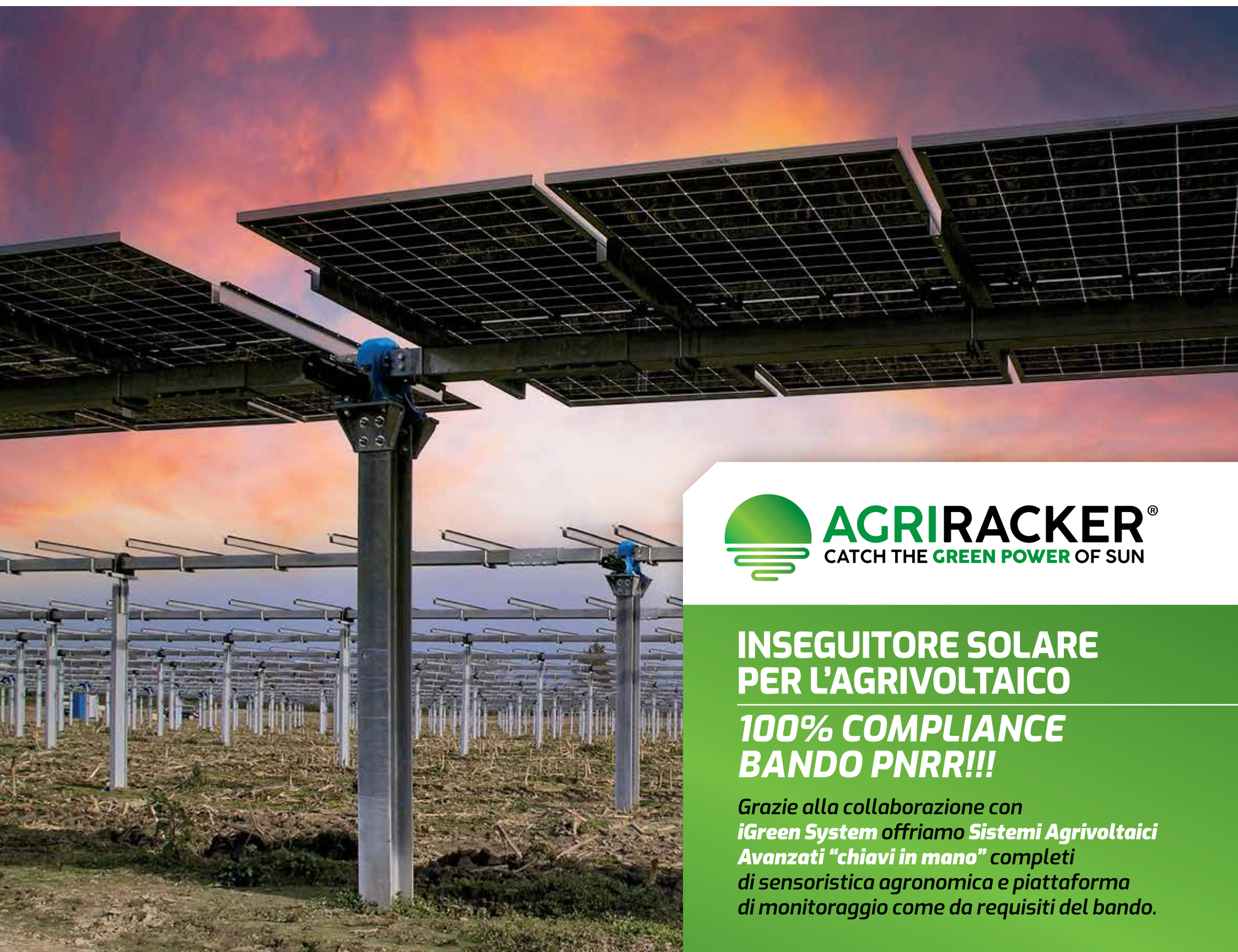
Simultaneously with



ITALIA
SOLARE
Il futuro è di tutti



Forum
Tech

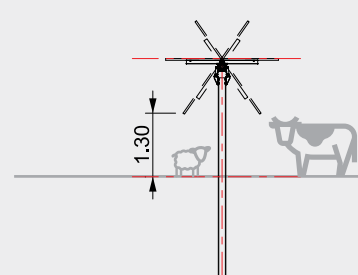


INSEGUITORE SOLARE PER L'AGRIVOLTAICO

**100% COMPLIANCE
BANDO PNRR!!!**

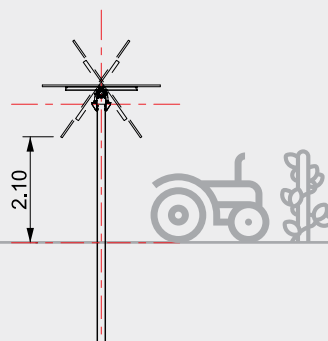
Grazie alla collaborazione con **iGreen System** offriamo **Sistemi Agrivoltaici Avanzati "chiavi in mano"** completi di sensoristica agronomica e piattaforma di monitoraggio come da requisiti del bando.

L'altezza minima dei moduli fotovoltaici deve **garantire la continuità delle attività agricole o zootecniche sottostanti**, rispettando i valori minimi stabiliti.



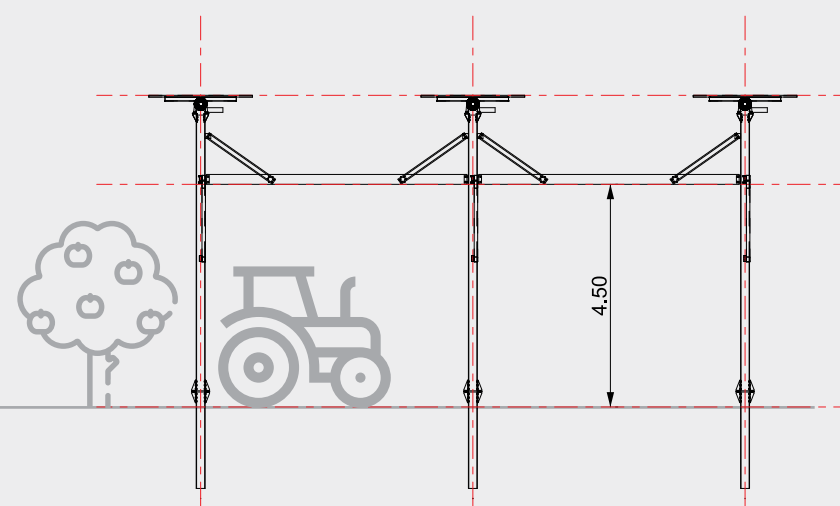
1,30 m

Adatto al **pascolo di bestiame**



2,10 m

Adatto a culture estensive e frutteti meccanizzati



Agrivoltaico elevato
per frutticoltura e viticoltura