

SOLARE B2B



I TUOI CLIENTI TI CHIEDONO
UN SISTEMA INTELLIGENTE
PER LA GESTIONE
DELLA CLIMATIZZAZIONE
E DELL'ENERGIA?

INSERISCI ASPECHOME
NEI TUOI PROGETTI
E IMPIANTI



ASPECHOME È UN SISTEMA
INTELLIGENTE PER LA
GESTIONE DELL'ENERGIA
NEGLI AMBIENTI
IL CUI OBIETTIVO
PRINCIPALE È SFRUTTARE
AL MEGLIO
IL FOTOVOLTAICO PER
IL MASSIMO RISPARMIO
E AUTOCONSUMO

REPORTAGE / PAG. 32



INTERSOLAR 2023: UN PIENO DI VISITATORI E NOVITÀ

L'ultima edizione di The Smarter E è stata la più importante della sua storia per numerosi espositori e pubblico (+64%). Ma soprattutto per il valore delle novità che l'industria ha portato in fiera e che raccontano un settore in fase di straordinaria accelerazione.

PRIMO PIANO / PAG. 24



COMUNITÀ ENERGETICHE: SI PARTE DAVVERO?

L'approvazione del decreto da parte dell'Unione Europea potrebbe sbloccare un segmento di mercato dalle enormi potenzialità e i numerosi progetti legati anche al mondo delle imprese. Le prospettive sono ottime. Soprattutto se verrà consentito di connettere più utenze anche alla cabina primaria.

SPECIALE ALLEGATO



STORAGE: L'OFFERTA DI PRODOTTO E I SERVIZI DI ASSISTENZA

Nel settore dei sistemi di accumulo l'innovazione tecnologica sta aumentando il livello e la qualità delle prestazioni. E di pari passo i principali player perfezionano anche i servizi pre e post vendita per gli installatori. Lo speciale allegato a questo numero di SolareB2B fa il punto su entrambi.



GAMMA E DIGITALIZZAZIONE PER VALORIZZARE I SISTEMI DI MONTAGGIO

INTERVISTA A CLAUDIA VANNONI, HEAD OF SALES SOUTH
AND EAST-CENTRAL EUROPE DI K2 SYSTEMS

ANCORA TROPPIA BUROCRAZIA SUL RESIDENZIALE

DA 26 A 50 DOCUMENTI RICHiesti, TEMPISTICHE CHE ARRIVANO FINO A 90 GIORNI DI ATTESA. REALIZZARE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DOMESTICO È ANCORA TROPPO COMPLICATO.

A MAGGIO SCENDE LA DOMANDA DI ENERGIA

IN EUROPA CALANO FABBISOGNO E PREZZI, MENTRE SI RAFFORZA IL RUOLO DELLE FONTI RINNOVABILI, IN PARTICOLARE FOTOVOLTAICO ED EOLICO.

EFFICIENZA ENERGETICA: BOOM DI INVESTIMENTI

IL TRADIZIONALE REPORT DELL'ENERGY & STRATEGY GROUP DEL POLITECNICO DI MILANO CONFERMA L'ATTENZIONE AI PROCESSI DI DECARBONIZZAZIONE. MA L'ACCESSO AL CAPITALE RIMANE UN FRENO.

ASPECHOME
È IL SISTEMA IDEALE
PER LA GESTIONE
DELL'AUTOCONSUMO
PER CHI ADERISCE
AD UNA COMUNITÀ
ENERGETICA
FOTOVOLTAICA

TUTTO IN UN
UNICO PRODOTTO!

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



SCOPRI COME DIVENTARE
INSTALLATORE PARTNER

Per maggiori informazioni
visita il sito www.aspechome.it

L'energia di SENEK è un vero prodigio. **SENEK**

SENEC

L'energia
di SENEK
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

SENEC 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



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

senec.com

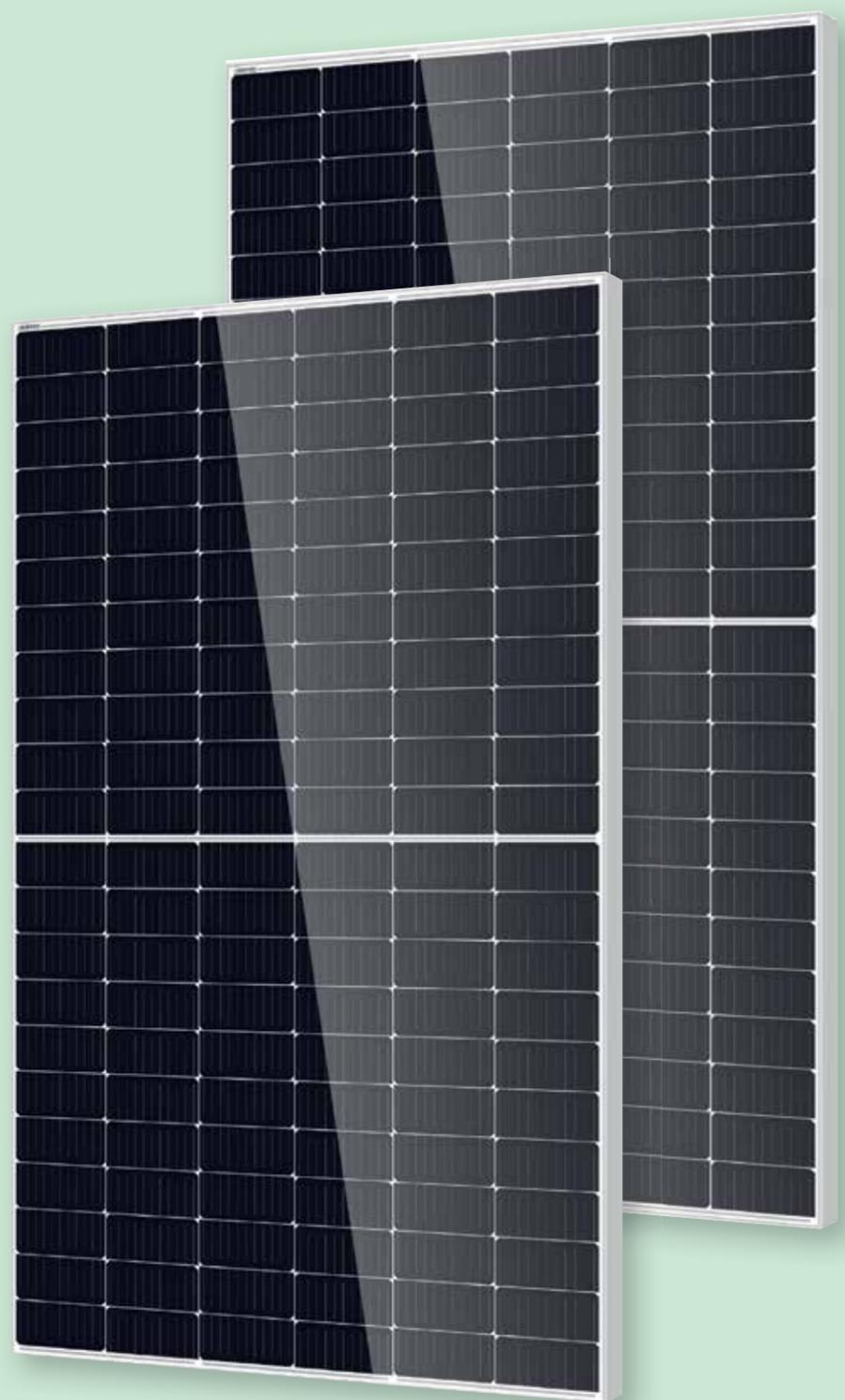
La nuova gamma di pannelli dedicata al mondo industriale e commerciale.

SOLARWATT Panel classic AL pure

I moduli sono coperti da una garanzia pluridecennale sul prodotto, sono durevoli, resistenti agli agenti atmosferici e alle intemperie, soddisfacendo gli elevati standard di qualità Solarwatt.

Protezione completa su richiesta.

Potenza nominale elevata fino a 550W.



Scopri di più
sul nostro sito.

PENSILINE FOTOVOLTAICHE MADE IN ITALY





Steel Design and Construction

IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA SU MISURA MADE IN ITALY



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



**IMPIANTI
FISSI**

SAJ



SAJ SMART ENERGY SOLUZIONE DI STORAGE

Ottimizza la tua energia con una tecnologia smart avanzata

📍 SAJ Italy

🌐 www.saj-electric.com

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 348 6519136



IL MERCATO CORRE. E L'ASTICELLA SI ALZA...

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Intersolar: che successo! La partecipazione di visitatori alla recente edizione di The Smarter E (Monaco, 14-16 giugno) è stata davvero straordinaria e si collega all'identico stupore per quanto avvenuto alcuni mesi fa a K.EY (Rimini, 22-24 marzo 2023). Nel caso della fiera di Monaco non è tanto la crescita rispetto allo scorso anno a stupire (+63%), quanto il raffronto con gli anni precedenti al Covid, anni in cui il fotovoltaico italiano arrancava, ma Germania e altri Paesi europei continuavano a correre (al pari della Cina). Gli attuali 106mila visitatori, contro i 50mila dell'edizione 2019 sono il segno di quanto il mercato dell'energia solare (e in generale della transizione energetica) stiano diventando una delle colonne dell'economia continentale.

Quasi al raddoppio anche il numero degli espositori presenti. Ben 16 padiglioni utilizzati su un totale di 18. Siamo stati vicini al fully booked. Un importante contributo al successo della manifestazione è arrivato anche dall'area Power2Drive dedicata ai sistemi di ricarica per mobilità elettrica. Ma occorre dire che ormai la contaminazione tra i diversi settori della fiera è molto ampia. La suddivisione tra Intersolar, EES Europe (sistemi di accumulo) e appunto Power2Drive, è sempre più labile. Come del resto succede nel mercato. A fronte di un ampio numero di aziende verticali e fortemente specializzate su un solo segmento di prodotto, ce ne sono altre (soprattutto quelle più storiche) che allargano il proprio raggio d'azione andando a coprire un'ampia parte del sistema che parte dai moduli e arriva alle colonnine passando da inverter e storage, oppure risalendo o scendendo alcuni anelli della supply chain. E quest'ultimo fenomeno è particolarmente vero per quanto riguarda il mondo dei moduli. Mentre alcuni produttori di pannelli stanno investendo nella realizzazione di linee per la lavorazione di wafer e celle, si verifica anche il fenomeno opposto: produttori di celle che lanciano il proprio brand sul mercato dei moduli.

I leader si stanno rafforzando e la loro battaglia per incrementare le market share parte proprio dagli investimenti nella produzione integrata. È una scelta strategica: in un momento in cui il mercato dei moduli si trova in una situazione di oversupply, i brand leader accelerano ancora di più per togliere il terreno sotto i piedi della concorrenza, non solo dal punto di vista dell'innovazione di prodotto (e a Intersolar ne abbiamo vista davvero tanta), ma anche e soprattutto per quanto riguarda il feroce presidio delle forniture dei mercati occidentali.

Mercati che continuano a correre e richiedono agli analisti di rivedere al rialzo le previsioni sul nuovo fotovoltaico mondiale e continentale.

In Italia però la situazione è, come sempre, più complicata. Le vicende legate al Superbonus hanno rallentato le nuove installazioni in misura maggiore a quanto ci si aspettava. E gli altri due segmenti (C&I e utility scale) crescono meno di quanto servirebbe. Risultato: magazzini pesanti proprio in un momento in cui il push dell'industria è forte e i prezzi scendono: un mix davvero complicato che richiede nervi saldi.

Ma non bisogna fermarsi: Intersolar ha mostrato che l'innovazione sta aprendo nuovi spazi alle applicazioni in ambito fotovoltaico e risparmio energetico. La tecnologia rafforza anche le proposte per la clientela business, come raccontiamo nel resoconto sulla fiera che trovate nelle pagine seguenti. Insomma, le opportunità non mancano. Svuotiamo in fretta questi magazzini che il futuro preme alle porte.



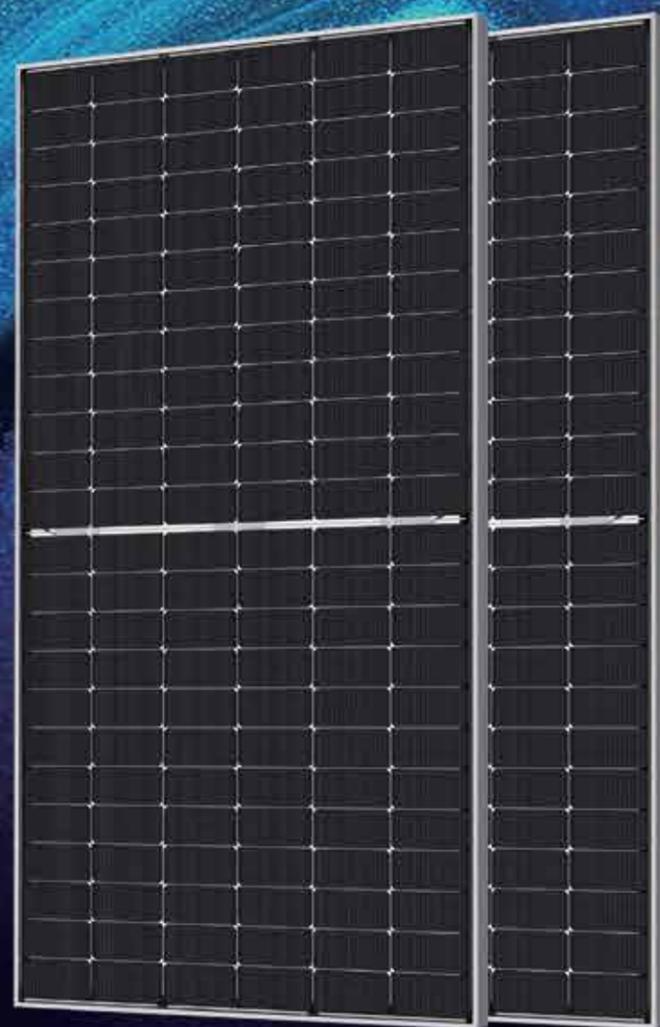
Solar
Jinko

TIGER Neo Series

**Next Era,
Next Level**

Efficienza fino al **23.23%**

Potenza fino a **635W**



INTEGRATED GREEN ENERGY PLAYER

“Che eccezionale fonte di energia è l'energia solare!
Speriamo di non dover aspettare l'esaurimento
di petrolio e carbone per poterla sfruttare”.
Thomas Edison, 1931

R-GRUPPO

ENERBROKER | R-DISTRIBUZIONE | R-EV | R-ESCO

info@r-gruppo.com | www.r-gruppo.com

SOMMARIO

COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO: NUOVE OPPORTUNITÀ ALL'ORIZZONTE

Tra le novità della bozza di decreto che definisce gli incentivi (che dovrebbe essere approvata a luglio), spicca un elemento che potrebbe ampliare il perimetro d'azione per configurazioni di condivisione dell'energia. Si tratta della possibilità di connettere più utenze alla cabina primaria, e non più alla cabina secondaria, aspetto che potrebbe aprire nuove opportunità per imprese e condomini. In Italia c'è fermento: numerosi player hanno piani ambiziosi e iniziano a presentare i primi progetti

PAG. 24

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 10

NEWS

PAG. 18

COVER STORY

Gamma e digitalizzazione per valorizzare i sistemi di montaggio

Intervista a Claudia Vannoni, head of sales South and East-Central Europe di K2 Systems

PAG. 22

ATTUALITÀ

Le tappe normative delle CER

PAG. 30

Fotovoltaico residenziale:

quanto pesa la burocrazia?

PAG. 64

REPORTAGE

Intersolar Europe:
un'edizione di successo

PAG. 32

APPROFONDIMENTI

Europa: a maggio in calo fabbisogno energetico e prezzi dell'elettricità

PAG. 56

Fotovoltaico: l'innovazione corre

PAG. 58

CASE HISTORY

Oltre 200 kW di FV nei parcheggi del Gruppo Sella

PAG. 60

RISORSE UMANE

Settore energetico: la ricerca di personale italiano all'estero

PAG. 62

CONTRIBUTI

Decreto Fer1: aste e registri non ottengono i risultati sperati

PAG. 63

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Un grande passo avanti nel futuro del FV con Tenka Solar

PAG. 65

Sheenplus: lo storage system italiano

PAG. 66

Solarwatt lancia la linea Panel classic AL pure per impianti industriali e commerciali

PAG. 67

Sistemi di protezione di interfaccia ad alta qualità per rispondere agli obblighi di legge

PAG. 68

Tutte le novità di GB

PAG. 69

TRANSIZIONE ENERGETICA

Decarbonizzazione: serve un approccio multi tecnologico

PAG. 70

LE CHART DEL MESE

PAG. 72

NUMERI E TREND

PAG. 73

DATI & PREVISIONI

PAG. 74

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 78

LUGLIO/AGOSTO 2023

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XIII
n.7/8 - Luglio/agosto 2023 Registrazione al
Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale
D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004
n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'e-

ditore 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 22 Giugno 2023

EDITORIALE
FARLASTRADA

Evita qualsiasi rischio sulla garanzia dei moduli! SCEGLI **B-DUE**



PRODOTTI
100%
made in Italy

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



*Orientamento modulo
in verticale
o in orizzontale

25
ANNI di
Garanzia

APPROVED BY
LONGI Solar



5°



10°



15°

- ✓ **Conforme** ai termini di garanzia dei moduli fotovoltaici
- ✓ **Testato** in galleria del vento
- ✓ **Approvato** dai produttori di moduli
- ✓ **Facile** da movimentare
- ✓ **Adattabile** a qualsiasi dimensione di modulo
- ✓ **25 anni** di garanzia sulla struttura

 **CONTACT
ITALIA** 

Contact Italia srl

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



**Approfitta della nostra
consulenza tecnica gratuita!**



Guarda su youtube
il webinar sul
sistema di
montaggio B-DUE

seguici sui canali social





PERSONE&PERCORSI

GRUPPO VSB: FELIX GROLMAN È IL NUOVO CEO



A partire dal 1° luglio 2023 Felix Grolman guiderà il Gruppo VSB in qualità di Ceo.

“Vista la sua costante crescita e internazionalizzazione”, si legge in una nota, “il Gruppo VSB ha deciso di riorganizzare il top management. L’arrivo di Felix Grolman, una personalità riconosciuta come visionaria nel settore, sarà un valore aggiunto per il gruppo. La sua esperienza e sua passione per le energie rinnovabili porteranno avanti la storia di successo dell’azienda che va avanti da ben 25 anni”.

Felix Grolman, 44 anni, ha maturato oltre 15 anni di esperienza in diverse posizioni di Ceo e C-level con focus su energie rinnovabili e digitalizzazione. Recentemente è stato membro del consiglio direttivo di Energie 360° AG a Zurigo. Qui, in qualità di responsabile del Settore Energia e presidente di diverse filiali, ha guidato tutte le attività legate all’energia, soprattutto nel contesto della transizione energetica.

Felix Grolman prende così il posto di Frédéric Lanoë, a capo del Gruppo VSB da giugno 2021.

SVEA SOLAR APRE FILIALE IN ITALIA; ROBERTO COLOMBO È A.D.

Il gruppo svedese Svea Solar Renewables AB sbarca in Italia con la filiale Svea Solar Home Srl. Il modello di business è dedicato alla vendita e installazione di impianti fotovoltaici su tetto, completi di storage e colonnina di ricarica per veicoli elettrici.



La sede operativa è a Cinisello Balsamo (nell’hinterland di Milano) e dovrebbe arrivare a circa trenta persone occupate entro la fine dell’anno.

Il gruppo Svea Solar Renewables AB ha sede a Stoccolma e conta 1.200 dipendenti, con filiali in Germania, Spagna, Belgio, Olanda. Nel gruppo ci sono anche alcune società che si occupano dello sviluppo di grandi parchi fotovoltaici a terra, operative soprattutto in Svezia, Spagna, Cipro e anche Italia. A capo dell’organizzazione italiana c’è Roberto Colombo in qualità di amministratore delegato. Colombo, che aveva già avuto la responsabilità della filiale di Svea in Germania (Svea Solar Deutschland GmbH, con 150 dipendenti e circa 40 milioni di fatturato) è attivo nel fotovoltaico e nel settore dell’efficienza energetica dal 2007 con la startup

italiana di Solarmax prima (nel 2007) e di Enphase Energy poi (2010). Svea Solar Home ha avviato la ricerca di personale per la sede di Cinisello Balsamo e, in generale, per il nord Italia. Ecco le principali figure ricercate: installazione di impianti fotovoltaici (tutte le regioni); amministrazione e finanza; pratiche GSE; progettazione residenziale e C&I; customer service (hybrid); magazzino e logistica (Cinisello Balsamo); vendite (Nord Italia); marketing.

SENEC: A GIANCARLO LOSITO IL RUOLO DI DIRECTOR OF PRODUCT PER L’ITALIA

Senec ha affidato il nuovo incarico di director of product per l’Italia a Giancarlo Losito, manager con pluriennale esperienza in settori ad alta innovazione tecnologica. In questo ruolo, Losito sarà responsabile della definizione dell’offerta e della proposizione di valore di Senec nel mercato italiano.

Più nello specifico, Losito definirà i prodotti e i servizi da proporre e la loro evoluzione nel tempo. Promuoverà inoltre un processo di innovazione continua e la digitalizzazione dei servizi.



Quest’ultima sarà facilitata dall’iniziativa New Senec, che prevede un nuovo sistema per l’integrazione dei prodotti, il monitoraggio dei servizi e la customer experience. Giancarlo Losito ha alle spalle una pluriennale esperienza nella consulenza e nella governance di programmi complessi in contesti ad alta innovazione tecnologica e di processo. In Accenture ha ricoperto diversi ruoli di responsabilità in progetti di trasformazione digitale in ambiti quali Internet of Things e Intelligenza Artificiale. Ha lavorato al servizio di aziende italiane ed estere principalmente nei settori delle telecomunicazioni, assicurazioni ed utility.

HYXIPOWER: A DAVIDE PONZI L’INCARICO DI COUNTRY MANAGER ITALIA



Davide Ponzi è il nuovo country manager Italia di Hyxipower, start up con sede a Hangzhou, in Cina, focalizzata sulla produzione di inverter, microinverter, sistemi di accumulo e stazioni di energia portatili.

In particolare, Ponzi avrà il compito di sviluppare il business aziendale in Italia, creando una struttura commerciale e stringendo nuove partnership con il canale della distribuzione.

Prima di questo incarico, Ponzi ha lavorato in Tale-sun, con il ruolo di channel sales director, in Inoflex, in qualità di managing director, e in LG Solar. Qui, per oltre nove anni, Ponzi ha rivestito il ruolo di business manager.

“L’innovazione unita alla ricerca e sviluppo sono al centro della filosofia aziendale di Hyxipower”, si legge in una nota dell’azienda. “I contributi del team sono stati fondamentali per guidare i numerosi progressi tecnologici. Hyxipower ha istituito laboratori all’avanguardia, tra cui strutture leader del settore per la compatibilità elettromagnetica, la radiofrequenza, l’analisi dei guasti e il test di vita altamente accelerato.

Guardando al futuro, Hyxipower espanderà la propria rete di vendita e assistenza globale per servire meglio i propri clienti in oltre 100 Paesi in tutto il mondo”.

SUNTECH: ALESSANDRO BOBBIO È SALES MANAGER PER L’ITALIA



A seguito dei risultati positivi degli ultimi due anni e nell’ottica di un’espansione della rete vendita, Suntech ha deciso di integrare la sua organizzazione con l’assunzione di

Alessandro Bobbio.

Alessandro ricoprirà l’incarico di sales manager Italia and East Adriatic Coast riportando al general director Italy.

«Dopo aver ricoperto analogo incarico nell’azienda di famiglia, Global for Energy, ho deciso di misurarmi con una realtà internazionale di primo livello» ha dichiarato Alessandro Bobbio che nel nuovo incarico si occuperà in particolare dello sviluppo delle regioni balcaniche e di parte della clientela italiana.

LA TECNOLOGIA DEL FUTURO



Set fotovoltaici con accumulo

Moduli solari 470 Wp

- Per ogni tipologia di applicazione
- Junction box decentrale
- Connettori Originali Stäubli MC4 EV02
- Profili in alluminio anodizzato (40 mm) per la massima durata nel tempo
- Celle monocristalline halfcut

Inverter e batterie di accumulo

- Inverter e monofase e tri-fase da 3 kW-25 kW
- Batterie litio ferro fosfato (LiFePO4)
- Capacità della batteria da 8,28 kWh a 29 kWh
- Collegamento in cascata fino 10 moduli
- Funzionamento a isola
- Smartmeter integrato
- App/Web per controllo da remoto

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

sales.italia@sonnenkraft.com



SONNENKRAFT

SISTEMI SOLARI DI AUSTRIA

OFFERTA
FIRST EDITION
INTERSOLAR 2023



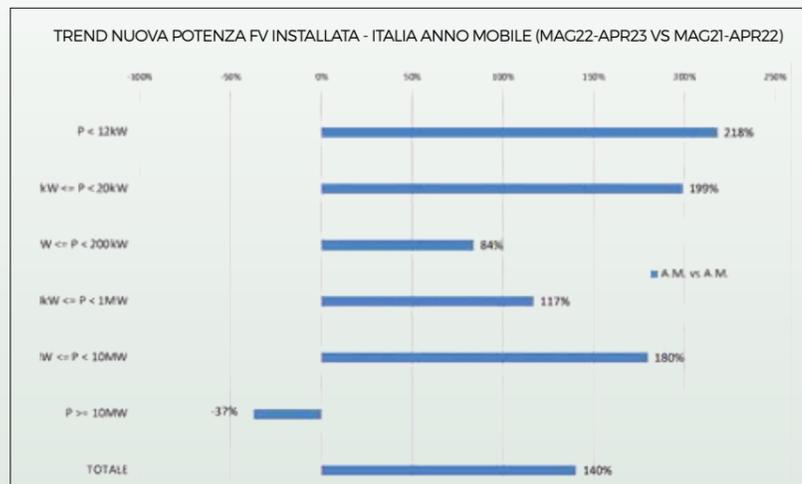
FOTOVOLTAICO ITALIA: DA GENNAIO AD APRILE NUOVA POTENZA A 1,4 GW (+115%)

CONSIDERANDO SOLO IL MESE DI APRILE, LA POTENZA ALLACCIATA È DI 360 MW, CON UNA CRESCITA DEL 28% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2022. NELL'ANNO MOBILE TERMINANTE AD APRILE LA CRESCITA È DEL 140%

Da gennaio ad aprile 2023 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 1,4 GW. Il dato segna una crescita del 115% rispetto allo stesso periodo del 2022 (659 MW). Nell'anno mobile (Mag22-Apr23 VS Mag21-Apr22) sono stati allacciati invece 3,2 GW, con una crescita del 140% rispetto allo stesso periodo precedente (1,3 GW). È quanto emerge dalle rilevazioni mensili di Terna. Considerando solo il mese di aprile, la potenza allacciata è di 360 MW, con una crescita del 28% rispetto ad aprile 2022.

Analizzando i singoli segmenti, ad aprile spicca ancora il primato delle installazioni di taglia residenziale con potenza inferiore a 12 kW (+206% per un totale di 165 MW) e di quelle nella fascia compresa tra i 12 e i 20 kW di potenza (+219% per un totale di 21,7 MW). Si conferma ancora una volta la decisa ripresa degli impianti con potenza tra i 20 e i 200 kW, che nell'anno mobile hanno rappresentato il segmento più debole in termini di crescita (+84%) mentre nel mese di aprile hanno registrato una forte accelerazione arrivando a +206%. Anche sul fronte degli impianti di taglia commerciale e industriale, ad aprile le installazioni di potenza compresa tra 200 kW e 1 MW hanno registrato una crescita del 163%. Il tasso di crescita è superiore se si considera l'incremento registrato nell'anno mobile (+117%).

Tornando al mese di aprile, in Italia si registra inoltre una crescita significativa delle installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MW, con 53,6 MW rispetto agli 0,9 MW di aprile 2022. Infine, restano ancora ferme a zero le nuove centrali di potenza superiore ai 10 MWp.



STORAGE: NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2023 INSTALLATI IN ITALIA 80.199 DISPOSITIVI ABBINATI AL FV (+270%)

COMPLESSIVAMENTE, AL 31 MARZO 2023 RISULTANO ALLACCIATI 311.189 SISTEMI DI ACCUMULO, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 2,3 GW E UNA CAPACITÀ DI 3,9 GWH

Nel primo trimestre del 2023 sono stati installati in Italia 80.199 sistemi di storage per impianti fotovoltaici. Il dato segna un incremento del 270% rispetto ai 21.653 dispositivi installati nello stesso periodo del 2022. I nuovi sistemi hanno una potenza complessiva di circa 741 MW e una capacità massima superiore a 1 GWh. È quanto emerge dall'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" di Anie Rinnovabili.

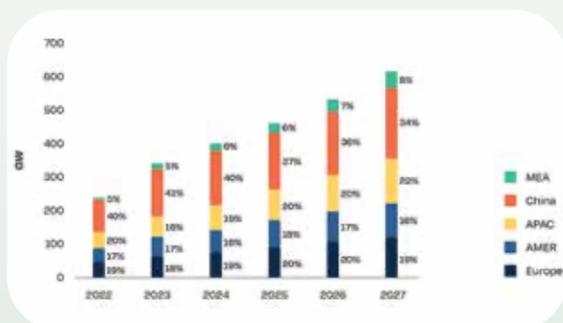
Analizzando la tipologia di configurazione si conferma lo spostamento delle nuove installazioni verso quelle "lato produzione in corrente continua" rispetto ai periodi precedenti. Nel primo trimestre del 2023 questa configurazione ricopre il 95% delle installazioni. Le configurazioni "lato produzione in corrente alternata" e "lato post produzione" ricoprono invece rispettivamente il 2% e il 3%.

Complessivamente, al 31 marzo 2023 risultano installati 311.189 sistemi di accumulo, per una potenza complessiva di 2,3 GW e una capacità massima di 3,9 GWh. A questi si aggiungono gli impianti di Terna per complessivi 60

MW e 250 MWh. Analizzando i dati del 2022 e del 2023 si è passati da una media di 13.000 unità al mese dello scorso anno ad una media di 27.000 unità al mese (+107%) del 2023. La tecnologia più diffusa è quella a base di litio (99% del totale). La quasi totalità dei sistemi di accumulo (92%) è di taglia inferiore ai 20 kWh. Prevalgono i sistemi di capacità compresa tra 5 e 10 kWh (33%) e quelli con capacità compresa tra 10 kWh e 15 kWh (36%). La principale configurazione utilizzata per lo storage è quella "lato produzione in corrente continua", che ricopre l'88% del totale, mentre quella "lato produzione in corrente alternata" e quella "lato post produzione" ricoprono rispettivamente il 5% e l'8%. Il 99,9% dei sistemi risulta abbinato ad un impianto fotovoltaico, di cui il 99,6% di taglia residenziale. La Lombardia è la regione con il maggior numero di sistemi installati (62.222 sistemi per una potenza di 448 MW e una capacità di 753 MWh), seguita dal Veneto e dall'Emilia-Romagna.

NEL 2023 PREVISTI 341 GW DI NUOVI IMPIANTI FV A LIVELLO GLOBALE (+43%)

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI SOLARPOWER EUROPE, ALLA FINE DEL 2022 LA CAPACITÀ INSTALLATA CUMULATA SI È ATTESTATA A 1,2 TW, CON UNA CRESCITA DEL 25% RISPETTO AL 2021



Nel 2023, la nuova potenza fotovoltaica installata potrebbe attestarsi a 341 GW, segnando una crescita del 43% rispetto al nuovo installato del 2022. Tuttavia, qualora migliorassero le condizioni di mercato, solo nel prossimo anno le nuove installazioni a livello globale potrebbero superare i 400 GW. Questi dati sono destinati a crescere costantemente: entro il 2027 si potrebbe arrivare ad installare fino a 800 GW all'anno a livello globale ed entro la fine del decennio sarebbe addirittura possibile raggiungere 1 TW annuo. Sono i dati resi noti da SolarPower Europe nel suo report Global Market Outlook. Guardando al 2022, la nuova potenza fotovoltaica installata lo scorso anno ha raggiunto i 239 GW a livello globale, con una crescita record del 45% rispetto al 2021, la più consistente dal 2016. I principali driver di questo sviluppo sono stati la crescita dei prezzi dell'energia, l'instabilità della supply chain, la guerra tra Russia e Ucraina e i programmi di recupero post pandemia.

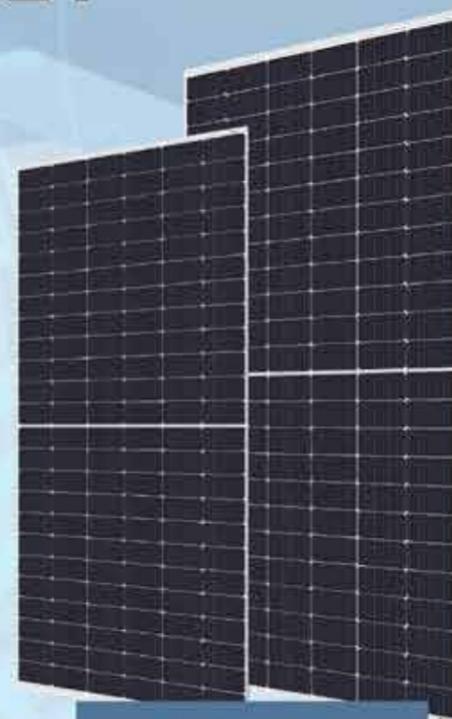
Alla fine dello scorso anno, la potenza fotovoltaica globale installata si è attestata a 1,2 TW, con una crescita del 25% rispetto al 2021. Considerando gli sviluppi futuri previsti, la potenza globale totale potrebbe superare i 2 TW nel 2025 e i 3,5 TW nel 2027. Ma nonostante le prospettive positive, ci sono varie sfide da affrontare. La limitata capacità della rete e l'assenza di flessibilità o di capacità di accumulo dei sistemi nazionali creano dei colli di bottiglia. Analizzando i 26 principali Paesi produttori di energia da fotovoltaico al mondo, 20 di loro riportano ostacoli che limitano lo sviluppo della tecnologia. A proposito di Paesi, degna di nota è la performance dell'area del Sud Est asiatico che nel 2022 ha installato 3,4 GW. Ci si aspetta che il mercato cresca di 3,8 GW quest'anno (+13% sul 2022) e raggiunga i 13,3 GW di potenza installata entro il 2027. Nel report di SolarPower Europe si legge inoltre che il solare rimane l'energia rinnovabile con il più elevato tasso di crescita. Dei 362 GW di capacità da fonti rinnovabili installati a livello globale nel 2022, 239 GW sono da attribuirsi al solare. Questa tecnologia ha quindi rappresentato il 66% del nuovo installato totale da FER (era il 56% nel 2021).



Alimentatore AC portatile
SERIE BALDR



Alimentatore DC portatile
SERIE BALDR



Moduli fotovoltaici
SERIE ZPM



Inverter fotovoltaico
monofase residenziale
SERIE MERCURY



Sistema di accumulo di energia
commerciale da esterno
SERIE SCOPIO



Sistema di accumulo energia
residenziale monofase
SERIE PANDA



Inverter fotovoltaico
trifase residenziale
SERIE APOLLO



Sistema di accumulo
di energiad servizio
SERIE BLUE

SOLUZIONI PER
**SMART
MICROGRID
INTEGRATE**

WIBY ENERGY

ZONERGY

✉ wiby@wibyenergy.com

🐦 [zonergyglobal](https://twitter.com/zonergyglobal)

📘 [wibyenergy](https://www.facebook.com/wibyenergy)

📘 [zonergyglobal](https://www.facebook.com/zonergyglobal)

📷 [wibyenergy](https://www.instagram.com/wibyenergy)

📷 [zonergyglobal](https://www.instagram.com/zonergyglobal)

☎ +39 35 13399999

🌐 www.zonergy.com

☎ +39 0640419655

🌐 <https://wibyenergyitalia.it>



MEMODO DISTRIBUIRÀ IN EUROPA I PANNELLI FV DI AIKO SOLAR

SULLO SHOP ONLINE DEL DISTRIBUTORE SARÀ DISPONIBILE IL PANNELLO BLACK HOLE AIKO-A-MAH54MB DA 450W

Memodo ha firmato un accordo con il produttore di moduli fotovoltaici Aiko Solar, diventando il primo distributore in Europa dell'azienda cinese.

Memodo si occuperà della distribuzione dei moduli premium della tecnologia ABC di Aiko Solar. Sullo shop online del distributore viene presentato il pannello Black Hole Aiko-A-MAH54Mb 450W, disponibile a breve (per maggiori info clicca qui).

«Siamo sempre alla ricerca di nuove opportunità per fornire un valore aggiunto ai nostri clienti e portare le loro attività a un livello superiore», spiega Tobias Wenleder, CEO e fondatore di Memodo. «I moduli Aiko sono un'innovazione in tal senso». Christoph Schön, vice president sales, product & marketing di Memodo, aggiunge: «I prodotti di Aiko non solo offrono una qualità eccezionale e prestazioni elevate, ma si distinguono anche per la loro efficienza. Tuttavia, ciò che ci ha colpito di più è stata la forza innovativa e visionaria che sta alla base di questi prodotti. Siamo entusiasti di intraprendere il viaggio verso il futuro dell'energia insieme a un marchio forte come Aiko».

La collaborazione è stata ufficializzata durante Intersolar Europe. Alla kermesse, Aiko Solar ha anche conquistato l'Intersolar Award proprio con i moduli ABC. Questi ultimi infatti hanno convinto la giuria per potenza fino a 610 W, efficienza al 23,6%, celle di tipo N, contatti passivanti ed estetica full black. Inoltre in un'ottica di sostenibilità ambientale, Aiko Solar sta puntando a una metallizzazione priva di argento al fine di ridurre il consumo di questo materiale.

«È un onore per noi collaborare con un partner affermato come Memodo per portare avanti la nostra missione di un futuro sostenibile», dichiara Chen Gang, presidente di Aiko. «Questa collaborazione ha il potenziale per avere un enorme impatto in termini di sostenibilità. Insieme, porteremo l'energia solare pulita in Europa e creeremo un futuro più verde e sostenibile».

EMILIA-ROMAGNA, NUOVE NORME SULLA LOCALIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI FV

LA REALIZZAZIONE DI NUOVI IMPIANTI SOLARI DOVRÀ COMPORTARE IL MENO POSSIBILE IL CONSUMO DI SUOLO E PER QUESTO L'INDICAZIONE È QUELLA DI SFRUTTARE ZONE PRODUTTIVE DISMESSE AL 100%

La Regione Emilia-Romagna ha approvato le norme sulla localizzazione degli impianti fotovoltaici. La loro realizzazione dovrà comportare il meno possibile il consumo di suolo e per questo l'indicazione è quella di sfruttare zone produttive dismesse al 100%. Gli impianti potranno inoltre sorgere nelle aree di pertinenza delle attività produttive, oltre che in tutti i parcheggi pubblici e privati esistenti. I Comuni potranno inoltre disciplinare la copertura di fabbricati produttivi e commerciali con impianti fotovoltaici. In ambito agricolo, l'atto approvato stabilisce che le aree coltivate possono essere interessate solo da impianti agrivoltaici avanzati o verticali, che quindi consentono l'effettiva prosecuzione della produzione agricola.

Particolare cura, poi, è riservata al monitoraggio della realizzazione degli impianti fotovoltaici. "Questo sia per non superare il limite massimo dell'1% di superficie agricola utilizzata regionale interessata, sia per verificare il raggiungimento degli obiettivi di produzione di energia da fonti rinnovabili stabiliti a livello statale", si legge nel comunicato stampa pubblicato sul sito della Regione Emilia-Romagna.

Infine la Regione ha istituito l'anagrafe degli impianti fotovoltaici, a cui dovranno essere iscritti gli impianti abilitati e quelli che sono entrati in esercizio.

L'atto è stato approvato dall'Assemblea legislativa e intende guidare i soggetti pubblici e privati verso una corretta localizzazione degli impianti. L'intervento regionale si è reso necessario dopo la recente legislazione statale che ha allargato i casi di aree idonee. Tuttavia questo ha creato numerose difficoltà interpretative a causa della numerosa stratificazione normativa introdotta.

FUTURASUN ACQUISISCE SOLERTIX, START UP SPECIALIZZATA NELLA RICERCA SULLA PEROVSKITE

LE SCOPERTE SCIENTIFICHE DI SOLERTIX SARANNO DIRETTAMENTE APPLICATE NEGLI STABILIMENTI DEL GRUPPO FUTURASUN, A PARTIRE DALLA GIGAFACTORY ITALIANA CHE SORGERÀ A CITTADELLA, IN PROVINCIA DI PADOVA



FuturaSun ha acquisito Solertix, start up specializzata nella ricerca sulla tecnologia della perovskite solar cells e nella sua implementazione in applicazioni industriali. Questa acquisizione rappresenta per FuturaSun un importante investimento nello sviluppo di tecnologie innovative. «La perovskite è il futuro del fotovoltaico ad alta efficienza, e su questo specifico segmento di R&D non potevamo non essere presenti da protagonisti, affiancandoci a chi per vocazione segue la ricerca scientifica ed applicata ai massimi livelli accademici», ha commentato Alessandro Barin, Ceo di FuturaSun. Aldo Di Carlo, fondatore del centro di ricerca Polo Solare Organico della Università di Roma Tor Vergata, ha aggiunto: «Dalla sua fondazione nel 2006, il Polo Solare Organico ha sviluppato ed incubato diverse start-up e spin-off

operanti nel settore dell'high-tech attuando l'azione di terza missione dell'Università. Solertix rappresenta la prima start-up del Polo dedicata al settore rivoluzionario delle perovskiti alogene per celle solari ad alta efficienza». In particolare Di Carlo, nella nuova società, assumerà il ruolo di presidente del comitato scientifico. Inoltre alla guida tecnica di Solertix c'è Francesco Di Giacomo, che si è dedicato allo sviluppo del fotovoltaico a perovskite fin dai suoi esordi. Ma farà parte del team anche Erik Eikelboom, fisico con 30 anni di esperienza internazionale nell'ambito della ricerca e dello sviluppo di celle e pannelli solari, che in FuturaSun si occupa del coordinamento di progetti innovativi all'interno del R&D dell'azienda. Nei prossimi mesi, Solertix prevede di raddoppiare il numero di esperti coinvolti nella ricerca. Lo scopo è quello di muoversi verso lo sviluppo di celle aventi sempre maggior efficienza. Nonché verso un prodotto finale stabile, competitivo e dall'ampia applicabilità: dal fotovoltaico su tetto, all'agrivoltaico, al fotovoltaico integrato nelle infrastrutture. Le scoperte scientifiche di Solertix saranno direttamente applicate negli stabilimenti del gruppo FuturaSun. A partire dalla prossima gigafactory italiana che sorgerà a Cittadella, in provincia di Padova.

SONNEN RADDOPPIA LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI BATTERIE NELLA FABBRICA IN GERMANIA

GRAZIE ALL'AMPLIAMENTO, L'AZIENDA RIUSCIRÀ A PRODURRE 120MILA SISTEMI DI STORAGE ALL'ANNO



Sonnen incrementa la capacità produttiva del proprio headquarter di Wildpoldsried, in Germania. Grazie al potenziamento della produzione, Sonnen sarà in grado di raddoppiare l'attuale capacità produttiva. Così facendo raggiungerà prima del previsto il target di 120mila sistemi di accumulo all'anno prodotti nel proprio quartier generale. Dall'inizio del 2022 Sonnen ha incrementato il suo organico da circa 800 a 1.500 dipendenti, dei quali 450 a Wildpoldsried. Oltre ad ampliare la produzione, l'azienda ha inaugurato anche un nuovo centro di formazione e ha potenziato le proprie capacità di sviluppo in loco.

“La possibilità di interconnettere i sistemi di accumulo dei clienti in ambito residenziale all'interno di centrali elettriche virtuali”, si legge in una nota di Sonnen, “consente di fornire servizi di stabilizzazione alla rete elettrica nazionale. Si tratta di una tecnologia chiave per il sistema energetico decentralizzato del futuro. Infatti alle reti elettriche si collegheranno sempre più impianti fotovoltaici, accumuli, auto elettriche e pompe di

calore. In questo senso, in Germania da alcuni mesi Sonnen ha iniziato a integrare anche le auto elettriche nella propria centrale elettrica virtuale. Esse diventano elementi attivi e intelligenti dell'intero sistema energetico. Così facendo si offrono alle famiglie coinvolte nuove opportunità di reddito, che vanno oltre la classica remunerazione e l'autoconsumo”.

CENTRI ASSISTENZA



✓ ASSISTENZA IN TUTTA ITALIA
✓ ASSISTENZA IN CROAZIA, ROMANIA E SVIZZERA



- Batterie incluse 100kWh
- Inverter con bms incluso
- Facile installazione



NEW
CHS2
series



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL

Genertec Italia
A Company of China General Technology Group



NEW
EV
charger



**DISTRIBUZIONE
INTERNAZIONALE**

FOTOVOLTAICO

INVERTER

PANNELLI FOTOVOLTAICI

BATTERIE ACCUMULO

**PENSILINE E STAZIONI
DI RICARICA ELETTRICHE**

Batterie ed Inverter



Pannelli fotovoltaici



Stazioni di ricarica elettriche



**CONTATTACI
PER INFORMAZIONI,
Tel. +39 0172 96074**



IBC SOLAR DISTRIBUIRÀ IN ITALIA GLI INVERTER SOLPLANET

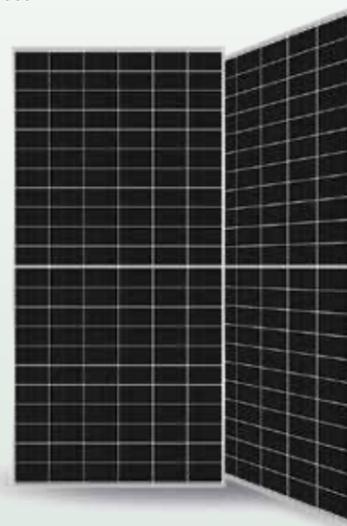
LA COLLABORAZIONE TRA LE DUE AZIENDE RIGUARDA I SEGMENTI RESIDENZIALE E COMMERCIALE

IBC Solar, fornitore di soluzioni fotovoltaiche, ha avviato una collaborazione con Solplanet. Così facendo la società aggiunge al suo portafoglio inverter per i settori commerciale e industriale. La collaborazione tra le due aziende è pensata a lungo termine e in futuro sarà estesa anche al segmento residenziale. Più nello specifico, in un primo momento IBC Solar includerà nella sua offerta la serie Solplanet ASW 80-110K-LT con potenza da 80 a 110 kW. I prodotti possono essere ordinati tramite IBC Solar con consegne a partire da fine luglio 2023. Entro la fine del 2023, la capacità produttiva annuale di Solplanet arriverà a 20 GW. Obiettivo della società è quello di creare prodotti semplici da installare e di facile gestione per gli installatori. Gli inverter Solplanet sono inoltre conformi allo standard internazionale di installazione per l'uso di dispositivi di rilevamento dei guasti d'arco elettrico. «È importante per noi rifornire i nostri Premium Partner in modo rapido e affidabile nell'attuale situazione di mercato», afferma Britta Beier, senior vice president supply chain management di IBC Solar.

OGT SOLAR DISTRIBUISCE I MODULI FV A ETEROGIUNZIONE DI HUASUN

GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE, L'AZIENDA AMPLIA L'OFFERTA DI MODULI CON PANNELLI CON POTENZE SUPERIORI AI 700 WP

OGT Solar ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia dei moduli fotovoltaici Huasun Energy. Grazie alla partnership, l'azienda arricchisce la propria offerta di pannelli distribuiti a livello nazionale con moduli con potenza superiore ai 700 Wp. I prodotti sono disponibili da subito. Huasun Energy produce moduli basati su tecnologia a eterogiunzione (HJT). La potenza dei moduli HJT può migliorare le performance della cella e ridurre il derating dovuto all'aumento di temperatura della stessa. Inoltre, essendo i moduli bifacciali, incrementano ulteriormente la produzione di energia. Inoltre, il design a doppio vetro e l'incapsulante a base di EPE più la sigillatura PIB forniscono al modulo migliori capacità di impermeabilità, resistenza al fuoco e alla corrosione in modo da resistere anche in ambienti difficili. OGT propone i moduli con 30 anni di garanzia sul prodotto e 30 anni di garanzia sulla potenza lineare. La potenza del pannello resta superiore all'88% alla fine del periodo di garanzia.



MANNI ENERGY: NEL 2022 FATTURATO A 49 MILIONI DI EURO, STABILE RISPETTO AL 2021

COMPLESSIVAMENTE, LO SCORSO ANNO IL GRUPPO HA GESTITO 162 MW DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI IN ITALIA

Manni Energy, azienda che progetta, realizza e gestisce impianti di energia rinnovabile, ha chiuso il 2022 con un fatturato pari a 49,46 milioni di euro, in sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente e in crescita del 13,9% rispetto al 2020 quando il dato si è attestato a quota 43,4 milioni. La società ha inoltre destinato 7 milioni di euro agli investimenti, cifra che denota una crescita del 1000% rispetto agli 0,6 milioni di euro investiti nel 2021. In totale nel 2022 Manni Energy ha gestito 162 MW di potenza proveniente da fonti rinnovabili. Altri numeri resi noti dalla capogruppo Manni Group riguardano i 202 clienti e le 145 persone impiegate. Considerando congiuntamente tutte le business unit di Manni Group, composto in tutto da 13 società operative, il fatturato aggregato del gruppo è pari a 962,4 milioni di euro, in crescita del 13,6% rispetto al 2021 quando il dato si è attestato a quota 846,62 milioni. Manni Group ha inoltre pubblicato il Report ESG all'interno del quale si dà evidenza degli impatti etici e sostenibili dell'azienda. «Il nostro ambizioso programma strategico ESG mira ad avere un impatto positivo su importanti sfide, quali il cambiamento climatico, la circolarità dei prodotti offerti coinvolgendo i collaboratori di tutto il Gruppo in attività di formazione», ha dichiarato Helen Scandellari, business sustainability officer. Il Gruppo a partire dal 2021 ha richiesto la valutazione da parte di Cerved Rating Agency di tutte le attività secondo i criteri ESG. Nel 2022 è stato raggiunto uno score pari a 67,5 che è ulteriormente migliorato rispetto al 65,4 registrato nel 2021. Questo risultato conferma confermando la posizione nella categoria "High" con un Rating BBB. Secondo l'ESG Score Breakdown, il Gruppo si posiziona oltre la mediana delle società facenti parte del settore "Equipment & Machinery".

Più sicuro, più smart FV e immagazzinamento più semplici

INVERTER IBRIDO

**Serie HYT
(trifase)**

5 kW - 12 kW

- Max efficienza 97,6%
- Coppia CC/CA supportata
- 4 fonti energetiche

MICROINVERTER

**Serie HMS-W
(con Wi-Fi)**

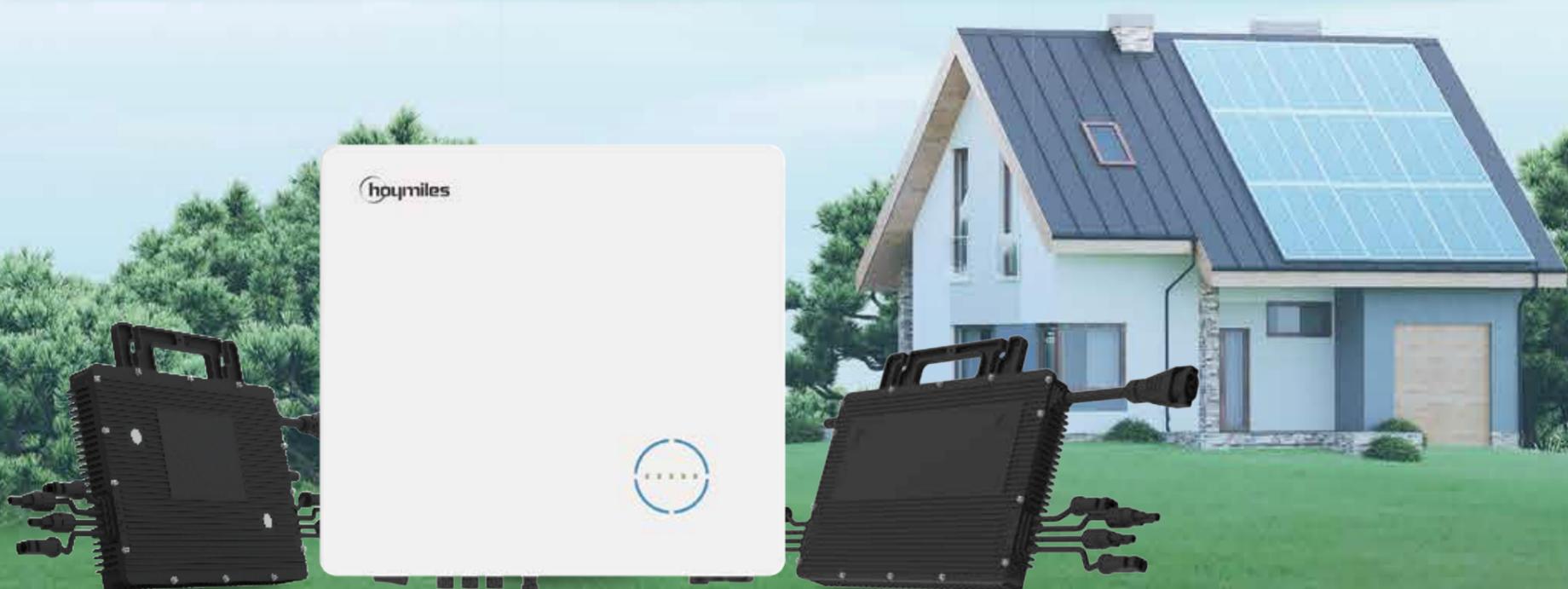
0,6 kW - 1 kW

- Piccolo impianto a energia solare domestico semplificato
- Modulo Wi-Fi che resiste fino a 105°C
- Connessione internet robusta

**Serie HMT
(trifase)**

1,2 kW - 2 kW

- 4 ingressi, compatibilità C&I
- Rendimento energetico più elevato
- Supporta moduli FV 182/210





ZCS LANCIA IL NUOVO INVERTER “STORAGE READY” DA 100 KW PER LA TAGLIA C&I

Zucchetti Centro Sistemi ha presentato al pubblico il nuovo inverter da 100 kW “Storage Ready”. La soluzione di ZCS è composta da un inverter trifase che può gestire un sistema di batterie fino ad una capacità massima di 200 kWh. La proposta è sviluppata per impianti industriali di potenza medio alta, ed è caratterizzata da semplicità di installazione e configurazione, grazie alla sua concezione modulare.

«Il 2023 è un anno ricco di novità, soprattutto sul fronte dei prodotti», spiega Riccardo Filosa, sales director green innovation division di ZCS. «In particolare abbiamo ampliato la nostra proposta per rispondere all'incremento della domanda su nuovi impianti di taglia commerciale e industriale. Tutto questo per offrire al mercato soluzioni sempre più performanti e in grado di garantire capacità di accumulo ancora più elevate».



SUN BALLAST PRESENTA NO-FLEX E SUN KONG, SOLUZIONI PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI E PER TETTI A FALDA



Sun Ballast lancia sul mercato No-Flex, la nuova soluzione sviluppata per i moduli di grandi dimensioni. Aumentando i punti di fissaggio da 4 a 6 e rispettando con precisione tutti i parametri di appoggio indicati dai produttori, No-Flex assicura elevata resistenza e tenuta ai carichi di vento.

Altra novità del catalogo Sun Ballast è Sun Kong, soluzione per tetti a falda che garantisce praticità sia in sede di progettazione sia durante le fasi di installazione: i componenti sono semplici e flessibili e sono stati ideati per adattarsi facilmente a tutte le situazioni e alle tante tipologie di copertura.

JINKOSOLAR APRE UN NUOVO UFFICIO A PADOVA

JinkoSolar ha inaugurato un nuovo ufficio a Padova. Grazie a un accordo siglato con EGO Energy, l'edificio sarà alimentato al 100% da energie rinnovabili. L'energia pulita proviene proprio da impianti gestiti da EGO Energy.

“Questa espansione rappresenta una pietra miliare significativa nella strategia di crescita globale di JinkoSolar”, si legge in una nota del gruppo. “Ribadisce inoltre il suo impegno per la sostenibilità con l'obiettivo dell'azienda di essere al 100% da energie rinnovabili entro il 2025”.

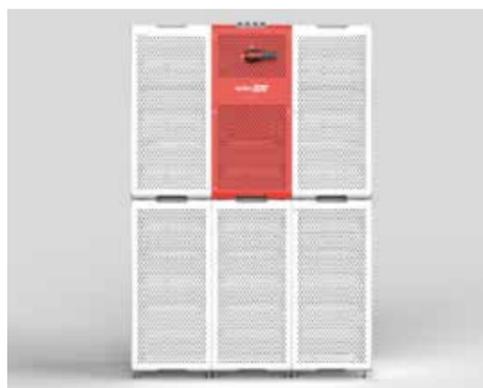
«Siamo entusiasti di inaugurare il nostro nuovo ufficio a Padova», dichiara Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar. «Questa espansione riflette anche la crescita del nostro team italiano che, ad oggi, conta 16 persone. Non solo: riflette anche la tempestività attraverso cui riusciremo a fornire servizi ai nostri clienti». Stefano Cavriani, fondatore e direttore di EGO Energy, ha aggiunto: «Siamo lieti di collaborare con un attore leader a livello mondiale fornendo energia verde certificata. Il nostro obiettivo è sempre quello di abbinare la produzione di energia da rinnovabili con le esigenze dei clienti finali, garantendo ad entrambe le parti le migliori condizioni».

DA TESVOLT LA LINEA DI BATTERIE POWER SAFE CON SISTEMA ANTINCENDIO PER IL MERCATO C&I

Tesvolt ha lanciato una soluzione all-in-one costituita da un sistema di storage e da un sistema antincendio pensata per il segmento commerciale. Si tratta della linea Power Safe, progettata insieme a Denios, specialista nel settore dello stoccaggio di sostanze pericolose. Le soluzioni sono disponibili in varie misure, da quelle più piccole da 80 kWh ai grandi accumulatori di energia da svariati megawattora. I sistemi della linea Power Safe sono caratterizzati da una struttura a doppio telaio con classe di resistenza al fuoco REI 90 o REI 120. Sono così in grado di resistere a un incendio per almeno 90 minuti. Questo consente di installare il sistema senza bisogno di rispettare una distanza minima dagli edifici. Denios offre, inoltre, una soluzione di monitoraggio da remoto attiva 24 ore su 24, che avvisa il gestore in caso di problemi. I sistemi della linea Power Safe hanno ottenuto la Valutazione Tecnica Europea (ETA) e recano la relativa marcatura CE. Questo aumenta la sicurezza giuridica e di pianificazione per le procedure di approvazione nei singoli Paesi. Le batterie della linea Power Safe sono distribuite principalmente da Denios. Tuttavia, su richiesta, anche Tesvolt può occuparsi della vendita. «Da anni lavoriamo con grande impegno allo sviluppo di soluzioni per lo stoccaggio sicuro e la movimentazione di sostanze pericolose», spiega Markus Boberg, business development manager di Denios.



DISPONIBILE DAL 2024 IL PRIMO SISTEMA DI ACCUMULO SOLAREGE PER IMPIANTI DI TAGLIA COMMERCIALE



SolarEdge ha presentato il suo primo sistema di stoccaggio commerciale, che sarà disponibile sul mercato nella seconda metà del 2024. Progettato per impianti fotovoltaici commerciali di piccole e medie dimensioni, questo sistema di accumulo accoppiato in CC fornisce una capacità di 58 kWh ma, potendo collegare fino a otto batterie per inverter, può raggiungere una capacità di 460 kWh. La soluzione è adatta per l'utilizzo interno e offre la possibilità di sincronizzare la batteria a energia solare e la gestione dell'energia a livello locale. L'architettura accoppiata in CC della batteria elimina lo svantaggio della tripla conversione, con due conversioni di potenza CA-CC in meno rispetto alle alternative accoppiate in CA. Questo consente di raggiungere una più elevata efficienza e un maggiore

sovradimensionamento del fotovoltaico. Grazie all'integrazione con l'ecosistema di gestione energetica SolarEdge, i proprietari del sistema saranno in grado di sfruttare al meglio l'autoconsumo. L'architettura leggera, compatta e modulare è progettata per semplificare il trasporto e l'installazione che può essere gestita da due sole persone. Inoltre, offre alle aziende la flessibilità di aumentare la propria capacità di stoccaggio, seguendo l'evoluzione delle proprie esigenze. La batteria sarà dotata del pacchetto di funzionalità di sicurezza integrate a diversi livelli di SolarEdge. Questo pacchetto include il rilevamento dell'arco ed è in attesa della certificazione UL 9540A per utilizzo interno. La soluzione è stata presentata durante la fiera Intersolar Europe al padiglione B4, stand 110.

LE MIGLIORI
ZAVORRE
DAL 2009



PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

La forza della stabilità



Tel: +39 344 04 71 319
info@gbsolar.it

www.gbsolar.it

Seguici sui canali social



FEEO da oltre 22 anni **produce componenti** di altissima qualità per la **protezione** degli **impianti fotovoltaici**. Ricerca e sviluppo costanti, hanno consentito a **FEEO** di posizionarsi come **leader del mercato** asiatico ed ora di quello europeo.

Scopri i vantaggi dei prodotti FEEO.

► EPV-63



Interruttore magnetotermico DC
per stringhe fotovoltaiche.
Potenze disponibili:
10A, 16A, 20A, 40A, 63A

Prezzo listino: **€ 15,28** + IVA

► FSP-40

Scaricatore di sovratensione DC
per stringhe fotovoltaiche.
Potenze disponibili:
600V (2 Poli), 1000V (3 Poli)

Prezzo listino:

600V 2 Poli > **€ 22,37** + IVA

1000V 3 Poli > **€ 31,10** + IVA



► FPV-125



**Interruttore magnetotermico
alta capacità 125A.**
Disponibile in versione 1 polo (250Vdc) e
2 poli (550Vdc)

Prezzo listino:

1 Polo 250Vdc > **€ 11,32** + IVA

2 Poli 550Vdc > **€ 16,23** + IVA

► FE7-63

Interruttore magnetotermico AC
curva C per barra DIN
Potenze disponibili:
10A, 16A, 25A, 32A

Prezzo listino: **€ 9,28** + IVA



► FSP-A



Scaricatore di sovratensione AC.
Disponibile in versione
monofase con installazione
su barra DIN

Prezzo listino: **€ 13,10** + IVA

INQUADRA IL QR-CODE E
SCARICA ORA IL CATALOGO
ED IL LISTINO



IL PANNELLO FV MAXEON 7 RAGGIUNGE L'EFFICIENZA DEL 24,7%

Il pannello fotovoltaico Maxeon 7 realizzato da Maxeon Solar Technologies ha raggiunto un'efficienza pari al 24,7%. Si tratta di un nuovo record mondiale, come confermato dal National Renewable Energy Laboratory.

Inoltre la società ha annunciato miglioramenti nell'efficienza dei suoi prodotti con tecnologia IBC. In particolare, i pannelli Maxeon 6 hanno raggiunto l'efficienza del 23% e sono già disponibili per il mercato italiano; mentre i Maxeon 3, che saranno disponibili in Europa a partire dall'ultimo trimestre del 2023, hanno raggiunto l'efficienza del 24%.

«Accelerare l'innovazione tecnologia è una priorità per il nostro team», ha dichiarato Matt Dawson, chief technology officer dell'azienda. «Siamo orgogliosi di mostrare i miglioramenti dei nostri prodotti con tecnologia IBC, sia nei nuovi moduli Maxeon 7 sia nei prodotti già esistenti nella nostra gamma. Queste scoperte dimostrano la capacità del team di basarsi sull'esperienza decennale con la tecnologia IBC, continuando a ridisegnare gli standard del mercato fotovoltaico».

Bill Mulligan, Ceo di Maxeon, ha aggiunto: «Il nostro team continua ad accrescere le performance della tecnologia IBC a livelli che non sapevamo di poter raggiungere quando abbiamo lanciato il nostro primo prodotto circa 20 anni fa. Inoltre questi traguardi sono riferiti a tecnologie di produzione mainstream che incrementano il valore dei nostri prodotti per i clienti e ci differenziano ulteriormente dai nostri competitor». Tutte le novità relative alla tecnologia IBC saranno esposte dal 14 al 16 giugno a Intersolar Europe presso lo stand 430, padiglione A2.

LG ENERGY SOLUTION PREMIA GLI INSTALLATORI PARTNER PER L'ANNO 2022

LG Energy Solution ha tenuto un evento in Sardegna durante il quale ha premiato i migliori installatori con cui ha collaborato nel 2022. La cerimonia di premiazione si è svolta il 27 e 28 maggio presso l'hotel Baia di Chia Resort Sardinia - Curio Collection By Hilton, in provincia di Cagliari. In particolare sono stati premiati i rappresentanti delle società di installazione Energia Italia, F.A.R. Elettric, Global Solar, Im-El Osasio, Quad Automazioni, Soladria, Solarcenter e T.C.E.

L'azienda, con questo evento, ha voluto offrire ai suoi partner installatori un momento di riconoscimento e celebrazione esprimendo loro gratitudine per il lavoro svolto. Il team della società Soladria durante l'installazione del primo inverter a basso voltaggio a marchio LG ES in Italia.

Tra i partecipanti anche il team della società Soladria, che di recente ha affiancato LG Energy Solution nell'installazione del primo inverter a basso voltaggio a marchio LG ES in Italia. L'inverter installato ad Adria è un modello di ultima generazione con una potenza di 6 kW, abbinato a una batteria a basso voltaggio da 6,5 kWh. Questo sistema offre una soluzione efficiente per l'accumulo di energia. Consente quindi agli utenti di massimizzare l'utilizzo delle fonti rinnovabili e ridurre la dipendenza dalla rete elettrica.



HUAWEI: NUOVO LOGO E STRATEGIA DEL BRAND FUSIONSOLAR PER IL MERCATO FV



Huawei ha svelato il nuovo logo e la strategia del brand FusionSolar, dedicato ai prodotti destinati al mercato fotovoltaico. Il marchio, che risponde al claim #MakingtheMostofEveryRay, combina tecnologia digitale ed elettronica di potenza. FusionSolar mira a lavorare con i partner per costruire un ecosistema aperto e vantaggioso per tutti e promuovere uno sviluppo sano del settore. In occasione di questo evento di lancio, TÜV Rheinland e Huawei hanno rilasciato congiuntamente il "White Paper sulla sicurezza in tutti gli scenari", che certifica che le soluzioni FusionSolar soddisfano gli standard di sicurezza in tutte le dimensioni. Durante il lancio di FusionSolar, inoltre, il team di Huawei ha anche presentato le sue novità di prodotto. In particolare ha introdotto la soluzione Smart PV FusionSolar, che utilizza la nuova generazione di inverter SUN2000-330KTL da 1500 V come core. Caratterizzano il prodotto anche funzionalità di accoppiamento del sistema di accumulo in bassa tensione in AC, controllo smart a livello di stringa e diagnosi intelligente. Altra novità di gamma è la soluzione pensata per i segmenti commerciale e industriale Optimizer+PV+ESS+Charger+Management System.

La soluzione completa include un ottimizzatore da 1300 W compatibile con moduli 18/210, oltre a una serie di inverter che è in grado di soddisfare le necessità energetiche del business. Fanno parte della proposta anche un sistema di accumulo da 200 kWh che utilizza l'architettura di stringa intelligente e infine un sistema modulare di ricarica Supercharge per auto elettriche da 720 kW raffreddato a liquido. Completa la proposta, un sistema di gestione intelligente che si collega end-to-end con l'AI. Ultima novità presentata da Huawei è la Residential Smart PV Solution 4.0. Questa soluzione adotta un framework 1+4+X, dove "1" rappresenta l'inverter. Invece "4" rappresenta l'ottimizzatore, la batteria, il sistema di ricarica per veicoli elettrici e il sistema di monitoraggio. Infine "X" rappresenta l'ecosistema degli elettrodomestici, come l'aria condizionata o la pompa di calore.

Guida alle CER

GUIDA ALLE CER
A CURA DI SENEK

La suddivisione degli incentivi

Qualsiasi sarà l'entità degli incentivi spettanti alle Comunità Energetiche Rinnovabili (CER) che la nuova normativa è in procinto di stabilire, la loro suddivisione tra i membri è una questione che richiede molta attenzione e suscita ancora molte domande.

Tale suddivisione, stabilita dal regolamento della CER, deve tenere in considerazione le diverse tipologie di membri della Comunità (produttore, prosumer o consumatore), il loro profilo di consumo e lo schema di proprietà degli impianti di produzione della CER. Gli impianti possono infatti essere di proprietà della Comunità e finanziati in quote uguali o diverse dai membri, oppure essere in co-proprietà tra i membri, oppure essere di proprietà dei singoli membri, oppure essere messi a disposizione della Comunità da soggetti terzi (p.e. affitto, leasing, PPA).

Un buon meccanismo di ripartizione degli incentivi deve prevedere un'equa distribuzione in base ai servizi che i membri forniscono alla Comunità, che possono essere di due tipi:

1. servizi "finanziari", forniti da quei membri che hanno partecipato alle spese per la realizzazione e/o il finanziamento degli impianti;
2. servizi di autoconsumo, forniti da quei membri che contribuiscono a massimizzare l'energia condivisa e quindi gli incentivi spettanti alla CER.



Gli incentivi possono dunque essere suddivisi tenendo conto solo delle quote di proprietà degli impianti dei membri e non del contributo all'autoconsumo (meccanismo 1) oppure in modo proporzionale alla quota di energia autoconsumata (meccanismo 2) oppure considerando entrambi i servizi, finanziamento e autoconsumo, che un membro fornisce (meccanismo 3).

Quale di questi meccanismi di ripartizione è il migliore? Uno studio del Dipartimento di Energia e dell'Energy Center del Politecnico di Torino, dal titolo "Energy-sharing mechanisms for energy community members under different asset ownership schemes and user demand profiles", ha rivelato che i vantaggi di ciascun meccanismo variano a seconda del profilo del membro della CER (consumi energetici, sincronizzazione tra consumi e produzione e proprietà degli impianti). In particolare, qualora la proprietà degli impianti sia equamente divisa tra i membri, quelli con basso consumo traggono maggiori vantaggi dal meccanismo 1, indipendentemente dalla sincronizzazione tra i loro consumi e la produzione, mentre quelli ad alto consumo sono più avvantaggiati dal meccanismo 2. Il meccanismo 3 apporta maggiori benefici ai gruppi ad alto consumo, in particolare se sono i proprietari degli impianti. Tuttavia, se si rapporta la quota di incentivi assegnati ai proprietari degli impianti al valore dell'investimento fatto, il meccanismo 3 non garantisce loro una compensazione equa e per questo la CER dovrebbe assegnare un peso maggiore ai servizi di finanziamento rispetto a quelli di autoconsumo.

In conclusione, la scelta del giusto meccanismo di distribuzione degli incentivi dipende dalla composizione e dagli obiettivi della CER. Data l'elevata quantità di variabili in gioco, e la loro variazione nel tempo a seconda dell'ingresso e dell'uscita dei membri, nonché le diverse finalità di ogni singola CER, per garantire la più equa ripartizione degli incentivi è importante affidare la gestione della Comunità a società in grado di elaborare algoritmi complessi ed impiegarli in specifici software gestionali che velocizzano i calcoli e la rendicontazione.

L'autore

Avv. Alessandra De Luca

Dopo la laurea in Giurisprudenza e l'abilitazione come avvocato, frequenta il corso "Esperto in trasferimento tecnologico aziendale" e il master "Esperto in Ricerca e Innovazione Aziendale" e si iscrive all'Albo degli Innovation Manager del MISE. Collabora con diversi Istituti di ricerca, Enti locali e Università nella redazione e gestione di progetti di ricerca e di valorizzazione del know-how. In SENEK riveste il ruolo di "Scale-Up Consultant", figura dedicata a fornire ai clienti installatori strumenti e servizi utili a sviluppare il loro business. È responsabile del progetto "Efficienza Facile", nato per offrire a famiglie ed imprese soluzioni personalizzate per ridurre i costi, combattere gli sprechi energetici ed abbattere le emissioni di CO₂. Dalla definizione alla messa in pratica della soluzione ottimale, il team di Efficienza Facile integra tutte le competenze, di natura tecnica, finanziaria e amministrativa, necessarie per coprire ogni fase ed ogni aspetto della realizzazione e della gestione degli impianti e delle CER.





CLAUDIA VANNONI,
HEAD OF SALES SOUTH AND
EAST-CENTRAL EUROPE
DI K2 SYSTEMS

K2 SYSTEMS HA LANCIATO SUL MERCATO DIVERSE NOVITÀ, TRA CUI SOLUZIONI PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI, IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA, A PARETE E PENSILINE SOLARI. «IL TUTTO È ACCOMPAGNATO DAI SERVIZI DIGITALI», SPIEGA CLAUDIA VANNONI, HEAD OF SALES SOUTH AND EAST-CENTRAL EUROPE DELL'AZIENDA, «CHE CI PERMETTONO DI SEMPLIFICARE IL LAVORO DEI NOSTRI INSTALLATORI E DI RIDURRE I TEMPI DI POSA FINO AL 70%»

DI MICHELE LOPRIORE

GAMMA E DIGITALIZZAZIONE PER VALORIZZARE I SISTEMI DI MONTAGGIO



I sistemi di montaggio stanno rivestendo un ruolo cruciale nella durata degli impianti fotovoltaici e nella tutela delle coperture sopra le quali vengono installati. La maggiore diffusione dei moduli di grandi dimensioni, e le differenti tipologie di tetti presenti in Italia, hanno spinto i principali produttori a presentarsi sul mercato con prodotti di qualità e con una serie di servizi per semplificare il lavoro degli installatori sui tetti. Oggi è fondamentale, a fronte della crescita delle nuove installazioni e degli interventi di revamping, proporre sistemi affidabili e che possano garantire tenuta contro gli agenti atmosferici. Non solo: è necessario disporre di gamme complete per rispondere sia alle installazioni solari su tetto, che a tutte le nuove frontiere che stanno pian piano avanzando: strutture per impianti agrivoltaici o per facciate verticali sono solo alcuni esempi. Disporre di una gamma

“Per K2 Systems è fondamentale tutto il supporto digitale alla progettazione e all’installazione, e soprattutto la formazione degli installatori e delle figure che operano nel settore”

completa e affidabile significa anche consolidare quote di mercato in un contesto altamente polverizzato. In questa direzione, il 2023 di K2 Systems si presenta ricco di novità. Alcune di queste sono state lanciate in occasione della fiera Intersolar Europe di Monaco di Baviera, in scena dal 14 al 16 giugno. Ce le spiega Claudia Vannoni, in K2 Systems da 13 anni con diversi ruoli ma con il nuovo incarico di head of sales South and East-Central Europe dell'azienda da marzo 2023.

«Negli ultimi due anni la crescita delle nuove installazioni solari in Italia ha avuto un impatto più che positivo sulla nostra attività, e questo ci ha permesso di investire in nuovi prodotti ancora più performanti. Oggi, ad esempio, per tanti produttori l'esigenza è quella di avere soluzioni che possano essere abbinate ai moduli di grandi dimensioni».

Quale vostro prodotto risponde a questa esigenza?

«Il sistema Dome SL è stato sviluppato per agganciare i moduli di grandi dimensioni sul lato lungo. Questo aspetto si traduce non solo in maggiore stabilità per l'impianto, ma serve a tutelare i moduli ed evitarne il sovraccarico. Abbiamo inoltre lavorato sulle lunghezze dei profili».

Ci spieghi...

«Abbiamo cambiato le lunghezze dei profili per i sistemi di montaggio su tetto, nel senso che avranno nuove lunghezze per far fronte alle dimensioni dei moduli. In questo modo evitiamo sprechi di mate-

riale. Le due famiglie sono il SolidRail e il SingleRail, entrambe ottimizzate con nuove lunghezze. Abbiamo anche alcune novità per impianti a terra e per installazioni particolari».

Quali?

«Stiamo sviluppando un nuovo sistema di montaggio per impianti a terra, sempre in alluminio, ma a costi competitivi rispetto alle soluzioni in acciaio zincato. Abbiamo inoltre sviluppato una pensilina fotovoltaica per i parcheggi, e nuovi sistemi di montaggio per i moduli installati sulle facciate degli edifici».

Quando saranno disponibili queste novità per il mercato italiano?

«Abbiamo presentato queste nuove soluzioni in occasione di Intersolar Europe, a Monaco di Baviera. Stimiamo che saranno disponibili per il mercato italiano a partire dal primo trimestre del 2024».

Oggi qual è il vostro prodotto maggiormente richiesto dal mercato italiano?

«Sicuramente il sistema di montaggio Dome 6 per tetti piani. Il prodotto è particolarmente richiesto in ambito residenziale, commerciale e industriale. Il sistema è studiato per garantire un assemblaggio facile e veloce. Inoltre, grazie anche al materassino Mat S di cui è corredato, è ottimizzato per utilizzare un minor numero di zavorre. Il sistema Dome è disponibile nella versione Classic o Xpress. Questa versione è già pre-assemblata e permette di risparmiare fino al 70% del tempo di montaggio».

“Diversificare i canali di vendita”

TRE DOMANDE A DAVIDE POERIO, CHE A MARZO HA ASSUNTO L'INCARICO DI COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA PRIMA RICOPERTO DA CLAUDIA VANNONI

Come cambia il suo ruolo dopo il nuovo incarico?

«Oggi il mio compito è quello di sviluppare e implementare il piano strategico aziendale in Italia e di coordinare la visione complessiva con le operazioni locali, la gestione delle risorse umane, le finanze, il marketing e l'amministrazione.

L'obiettivo è quello di confermare il posizionamento di K2 e dare ulteriore slancio al mercato italiano». In che modo?

«Soprattutto consolidando la partnership con i distributori e investigando le nuove opportunità che un mercato come quello italiano è in grado di offrire oggi. In questo modo riusciremo a essere ancora più capillari sul territorio».

Ci sono altre attività per consolidare il posizionamento del brand in Italia?

«L'intenzione è quella di valorizzare quanto più possibile gli elementi distintivi di K2. La concorrenza in Italia è molto più sentita rispetto all'estero. Oggi non solo i big player ma anche aziende locali più piccole vogliono attirare a sé gli installatori con la loro proposta. Il mercato è polverizzato. Anche per questo, la stretta sinergia tra sales e marketing, sono convinto, avrà il compito di saper opportunamente valorizzare ogni aspetto della gamma e dei servizi offerti da K2 Systems».



Il punto di forza di K2 Systems sono i servizi digitali...

«Il software K2 Base ha proprio l'obiettivo di ridurre le tempistiche nelle fasi di sopralluogo, configurazione e installazione degli impianti fotovoltaici con strutture di montaggio K2. Negli ultimi mesi abbiamo arricchito il software con nuove funzioni, dotandolo di una nuova interfaccia più efficiente per il dimensionamento dei progetti fotovoltaici e per la gestione in pochi click. Abbiamo anche introdotto l'intelligenza artificiale, che permette di riconoscere automaticamente gli ostacoli presenti sui tetti. Le più recenti novità, come i sistemi Dome SL per moduli di grandi dimensioni, sono già disponibili all'interno del software. E non finisce qui: abbiamo infatti creato sul nostro sito un nuovo Resource Center dove è possibile, con un unico account, accedere a tutti i servizi digitali. Disponiamo anche di app e di una piattaforma di training per gli installatori. Altra novità è il K2 Buddy».

Di cosa si tratta?

«È un sistema addizionale che si applica sotto i moduli installati sui tetti, e permette di rilevare i carichi che agiscono sui moduli. Dall'app si potrà monitorare proprio quello che succede sui moduli in caso di eventi meteorologici rilevanti e capire se l'impianto si trova in uno stato di sovraccarico».

Insomma, finora abbiamo visto come negli anni la gamma di K2 Systems si sia arricchita. In che modo valorizzerete tutte queste new entry e come intendete presentarle a distributori e installatori?

«Per la nostra azienda è fondamentale tutto il supporto digitale alla progettazione e all'installazione, e soprattutto la formazione degli installatori e delle figure che operano nel settore. Molti nuovi operatori si stanno affacciando al mondo delle rinnovabili, spesso provenienti dal mondo delle costruzioni: è quindi importante riuscire a dare una formazione facile e veloce a cui accedere. In particolare, abbiamo creato una piattaforma online di e-learning dedicata solo alle strutture di montaggio. Oltre a queste attività portiamo avanti webinar, training online e in aula, e soprattutto roadshow in collaborazione con i distributori».

Vista la complessità dei tetti in Italia, quanto è importante oggi per un produttore di sistemi di montaggio disporre di una gamma completa?

«Riteniamo sia fondamentale avere soluzioni adatte a ogni tipo di tetto. Soprattutto, è importante disporre di prodotti flessibili che si possano facilmente adattare. Il nostro plus è proprio quello di disporre di molte soluzioni con pochi prodotti. Gli stessi articoli sono infatti intercambiabili».

Quanto incide oggi un sistema di montaggio sulla durata dell'impianto fotovoltaico?

«Ha il compito più importante. Bisogna infatti tener conto delle condizioni climatiche estreme, tra cui forti venti, nevicate abbondanti. L'installatore

“Riteniamo sia fondamentale avere soluzioni adatte a ogni tipo di tetto. Soprattutto, è importante disporre di prodotti flessibili che si possano facilmente adattare. Il nostro plus è proprio quello di disporre di molte soluzioni con pochi prodotti. Gli stessi articoli sono infatti intercambiabili”



UN DETTAGLIO DEI SISTEMI DI MONTAGGIO DOME SL PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI. L'AGGANCIAMENTO AVVIENE SUL LATO LUNGO DEL PANNELLO PER GARANTIRE MAGGIORE STABILITÀ.



IL SOFTWARE K2 BASE HA L'OBIETTIVO DI RIDURRE LE TEMPISTICHE NELLE FASI DI SOPRALLUOGO, CONFIGURAZIONE E INSTALLAZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON STRUTTURE DI MONTAGGIO K2. NEGLI ULTIMI MESI L'AZIENDA HA ARRICCHITO IL SOFTWARE CON NUOVE FUNZIONI, DOTANDOLO DI UNA NUOVA INTERFACCIA PIÙ EFFICIENTE PER IL DIMENSIONAMENTO DEI PROGETTI FOTOVOLTAICI E PER LA GESTIONE IN POCCHI CLICK

deve disporre di sistemi che garantiscano stabilità e garanzie, ma soprattutto devono potersi interfacciare con società che possano intervenire in tempi rapidi in fase post vendita».

Entrando ora nel merito dei risultati, come avete chiuso il 2022 in termini di vendite e fatturato in Italia?

«Nel 2022 abbiamo raddoppiato il fatturato rispetto al 2021».

E per il 2023?

«Da gennaio a giugno abbiamo già fatturato quanto registrato lo scorso anno. Quindi le previsioni per i 12 mesi sono più che positive».

Quanti progetti avete realizzato lo scorso anno?

«Nel 2022 sono stati progettati in K2 Base oltre 600mila impianti a livello globale. E c'è un dato ancora più significativo: oggi oltre 3.500 utenti fanno già parte della nostra community online, lanciata l'anno scorso. In questo modo c'è sempre

un confronto diretto e puntuale tra i nostri tecnici e gli installatori».

Oltre ai prodotti e ai servizi digitali, come vi siete organizzati per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti?

«In Italia abbiamo una nuova figura nel dipartimento marketing che ci sta dando tutto il suo supporto per far conoscere le tante novità. Nel nostro Paese il team è composto ora da quattro persone, ma abbiamo anche ampio supporto dalla Germania in quanto il 50% dei nostri colleghi è bilingue. Nel mondo siamo più di 450 dipendenti, con una crescita del 50% nell'ultimo anno. Oltre al team, abbiamo ampliato anche uffici e magazzini: in totale sono 10 i magazzini in Germania, di cui tre di proprietà e sette presso logistiche, per un totale di circa 50.000 metri quadrati. Questo è un plus fondamentale: ogni settimana spediamo 400 MW di strutture verso più di 120 distributori in tutto il mondo».



COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO: NUOVE OPPORTUNITÀ ALL'ORIZZONTE

TRA LE NOVITÀ DELLA BOZZA DI DECRETO CHE DEFINISCE GLI INCENTIVI (CHE DOVREBBE ESSERE APPROVATA A LUGLIO), SPICCA UN ELEMENTO CHE POTREBBE AMPLIARE IL PERIMETRO D'AZIONE PER CONFIGURAZIONI DI CONDIVISIONE DELL'ENERGIA. SI TRATTA DELLA POSSIBILITÀ DI CONNETTERE PIÙ UTENZE ALLA CABINA PRIMARIA, E NON PIÙ ALLA CABINA SECONDARIA, ASPETTO CHE POTREBBE APRIRE NUOVE OPPORTUNITÀ PER IMPRESE E CONDOMINI. IN ITALIA C'È FERMENTO: NUMEROSI PLAYER HANNO PIANI AMBIZIOSI E INIZIANO A PRESENTARE I PRIMI PROGETTI

DI MICHELE LOPRIORE

Da tempo si sente sempre più parlare di comunità energetiche e autoconsumo collettivo come nuove configurazioni in grado di dare spazio di crescita a fotovoltaico, storage e ad altri interventi per il risparmio energetico. Nonostante l'Italia sia ancora in attesa dei decreti attuativi che stabiliranno l'entità degli incentivi per queste forme di produzione e consumo di energia da fonti rinnovabili attraverso vere e proprie aggregazioni di soggetti, nel nostro Paese iniziano a farsi spazio i primi casi, che non riguardano più solo comuni e pubbliche amministrazioni, ma anche condomini e imprese. La presenza di tariffe incentivanti, in fase di definizione (al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B non erano ancora stati pubblicati i decreti

attuativi), potrebbe aprire a nuove opportunità e rendere più appetibili gli investimenti. E questo è un aspetto fondamentale: se pensiamo ad esempio ai condomini, il calo delle nuove asseverazioni registrato negli ultimi mesi conferma che il Superbonus al 110% è ormai un meccanismo che sta giungendo al termine. Per questo motivo, le comunità energetiche e l'autoconsumo collettivo potrebbero dar seguito alla crescita delle nuove installazioni solari per questo tipo di edifici innescata proprio dalla maxi agevolazione. Non solo: la possibilità di connettere profili differenti alla cabina primaria permetterà anche alle imprese di poter accedere alle comunità energetiche. Si amplia così il perimetro e si potranno realizzare configurazioni con più profili e utenze sotto la stessa cabina. Questa

estensione renderà più appetibili i progetti e darà spazio anche a nuovi modelli di business. Oggi in Italia si contano 86 comunità energetiche censite da Legambiente, di cui solo 30, per una potenza di 20 MW, sono operative. Ma il potenziale in Italia è significativo: si stimano infatti tra le 30mila e le 40mila comunità energetiche nei prossimi anni, che potrebbero dare slancio fino a 5 GW di nuovi impianti fotovoltaici. Vediamo quindi, a partire dalla normativa in vigore, quali sono le nuove opportunità e le criticità legate alle comunità energetiche e all'autoconsumo collettivo.

QUADRO REGOLATORIO

Per comprendere al meglio il quadro regolatorio in Italia bisogna tornare indietro all'8 novembre

HANNO DETTO

“Si amplia il perimetro di applicazione” Matteo Caldera, ricercatore presso Enea



«L'apertura alla cabina primaria permetterà anche alle imprese di poter accedere alle comunità energetiche. Si amplia così il perimetro e si potranno realizzare configu-

razioni di condivisione dell'energia con diverse tipologie di utenti caratterizzate da diversi livelli di tensione di produzione e alimentazione sotto la stessa cabina primaria».

“Dalle CER benefici economici, sociali e culturali” Frank Meyer, Ceo di E.ON Italia



«Le comunità energetiche possono diventare un valido strumento di contrasto alla povertà energetica, consentendo di apportare benefici economici, sociali e culturali.

La promozione di questo modello può produrre vantaggi nel rapporto dei cittadini con le rinnovabili perché credo fermamente che la transizione energetica sia prima di tutto una transizione culturale».

“Cresce l'interesse di PA e soggetti privati” Fabrizio Prestinoni, head of PA Green Tech Sales di Sorgenia



«La pubblica amministrazione avrà un ruolo sempre più rilevante nella promozione e realizzazione delle comunità energetiche. Rileviamo anche un interesse crescente

da parte dei soggetti privati, il cui impegno nella realizzazione di impianti da rinnovabili coniuga la necessità di efficienza e risparmio alla volontà di condividere con il proprio territorio i benefici derivanti dalla condivisione dell'energia».

“Nuovi accordi tra imprese” Christian Bartolomeo, responsabile area CER di E-Nostra



«Da marzo 2020 stiamo portando avanti una quarantina di progetti di nuove comunità energetiche in tutta Italia. Notiamo come stiano nascendo nuovi accordi tra le

imprese. E-Nostra vuole sfruttare il momento favorevole ponendosi alle imprese con analisi dei consumi, studio di fattibilità del progetto e realizzazione dello stesso, lavorando su profili orari, disponibilità di spazio per gli impianti fotovoltaici, e capendo quindi quale soluzione migliore adottare».

2021, quando con il decreto 199 “Attuazione della direttiva (UE) 2018/2001 del Parlamento europeo e del Consiglio dell'11 dicembre 2018 sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili” si è iniziato a parlare di regolamentazione degli incentivi per la condivisione dell'energia. Sono stati quindi stabiliti i meccanismi di incentivazione per gli impianti da fonti rinnovabili inseriti in configurazioni di autoconsumo collettivo o in comunità energetiche di potenza fino a 1 MWp. Rispetto a quanto stabiliva il decreto del ministero dello Sviluppo Economico del 16 settembre 2020, ci sono importanti aggiornamenti. Inizialmente, infatti, il decreto del 16 settembre stabiliva incentivi pari a 100 euro al MWh sull'energia condivisa in schemi di autoconsumo collettivo e di 110 euro al MWh per impianti di generazione da fonti rinnovabili di potenza non superiore a 200 kW che condividono energia con utenze connesse alla medesima cabina secondaria. Il decreto legislativo 199/2021

prevede invece l'erogazione di incentivi a configurazioni caratterizzate da impianti di generazione da fonti rinnovabili di potenza fino a 1 MW in esercizio dal 16 dicembre 2021 e che condividono energia con utenze connesse al di sotto della medesima cabina primaria, ampliando quindi significativamente la dimensione potenziale delle configurazioni. Recentemente è stata resa pubblica una bozza del decreto promosso dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica che stabilisce i nuovi meccanismi di incentivazione, oggi al vaglio della Commissione europea. Il decreto si applica fino al trentesimo giorno successivo al raggiungimento di un contingente massimo di potenza incentivata pari a 5 GW e comunque non oltre il 31 dicembre 2027. L'intera energia prodotta e immessa in rete resta nella disponibilità del produttore, che ha facoltà di cederla al GSE attraverso il ritiro dedicato. Sull'energia condivisa mediante la rete di distribuzione sottesa alla medesima ca-



Possibilità illuminanti

Hi-MO 6 Scientist

Essere migliori è il nostro standard

Spingiamo la trasformazione dell'energia pulita nell'era del Terawatt con prestazioni elevatissime



HPBC PRO



Efficienza primaria



Affidabilità leader nel mercato



Assistenza migliorata



Garanzia estesa

Stile: Nero ossidiana (backsheet nero), Stelle (backsheet bianco) | Modello: 54c, 60c, 66c, 72c



SECONDO QUANTO EMERGE DA UN SONDAGGIO CONDOTTO DA FONDAZIONE SYMBOLA E GRUPPO TEA, IL 75% DEGLI ESPONENTI DEL MONDO PMI INTERVISTATO SU UN CAMPIONE DI 200 IMPRESE HA SENTITO PARLARE DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE. PER IL 70% DI ESSI, LE CER POSSONO COSTITUIRE UN AIUTO CONCRETO PER FAR FRONTE ALLA CRISI ENERGETICA. INOLTRE, IL 48% DELLE PMI È PROPENSO A ENTRARE A FAR PARTE DI UNA COMUNITÀ ENERGETICA IN QUALITÀ DI CONSUMATORE DI ENERGIA. UNA PMI SU TRE SAREBBE INTERESSATA AL RUOLO DI PROSUMER

Comunità energetiche e autoconsumo collettivo.

Opinioni e aspettative delle PMI



bina primaria si applica invece una tariffa premio. Tale incentivo rimane fisso per 20 anni a partire dalla data di entrata in esercizio commerciale dell'impianto o della nuova sezione realizzata nel caso di potenziamento di un impianto esistente. La tariffa, assumendo prezzi dell'energia inferiori a 140 euro al MWh, sarà stabilita a seconda della taglia dell'impianto (da 100 a 120 euro al MWh), con un premio di 10 euro al nord Italia e 4 euro al centro. Nel caso il prezzo sia superiore ai 140 euro al MWh vi saranno dei meccanismi di aggiustamento in riduzione. Secondo la bozza di decreto, gli incentivi non si applicano all'energia condivisa generata dagli impianti fotovoltaici che hanno accesso al Superbonus, mentre essi sono cumulabili con eventuali contributi in conto capitale erogati nella misura massima del 40%.

SI ESTENDE IL PERIMETRO

Tra le novità della nuova bozza spicca un elemento che potrebbe ampliare il perimetro d'azione delle comunità energetiche. Come abbiamo appena visto, il decreto legislativo 199/2021 prevede l'erogazione di incentivi a configurazioni caratterizzate da impianti di generazione da fonti rinnovabili di potenza non superiore a 1 MW che entrino in esercizio in data successiva al 16 dicembre e che condividano energia con utenze connesse al di sotto della medesima cabina primaria. Quest'ultimo aspetto è fondamentale: a differenza del pri-

mo decreto, che stabiliva che le utenze dovessero essere connesse alla cabina secondaria, in questo modo sarà possibile far confluire diversi profili nella stessa cabina. E questo favorirà lo sviluppo delle comunità energetiche anche, ad esempio, nel tessuto industriale.

«In attesa del decreto ministeriale che definirà l'entità degli incentivi, il percorso tracciato dal decreto 199/2021 e dal Tia dell'Arera è promettente per la diffusione delle comunità energetiche», spiega Matteo Caldera, ricercatore presso Enea. «L'apertura alla cabina primaria permetterà infatti anche alle imprese di poter accedere alle comunità energetiche. Si amplia così il perimetro e si potranno realizzare comunità energetiche con diverse tipologie di utenti caratterizzate da diversi livelli di tensione di produzione e alimentazione sotto la stessa cabina primaria. Questa estensione renderà più appetibili i progetti e darà spazio anche a nuovi modelli di business».

Quindi la comunità energetica non è più vista solo come una configurazione supportata dalle pubbliche amministrazioni per sostenere, ad esempio, le fasce più deboli e le famiglie in povertà energetica. Oggi lo strumento si amplia favorendo il dialogo tra più utenti e con profili di consumo totalmente differenti. E in Italia iniziano a nascere i primi casi. Una delle prime comunità energetiche industriali è quella realizzata da Enel X per Ferrari. La nuova comunità sarà alimentata da un impianto

fotovoltaico con una potenza di circa 1 MWp che sarà realizzato e gestito da Enel X su un terreno di circa 10mila metri quadri di proprietà di Ferrari, adiacente all'Autodromo di Fiorano Modenese. Per la realizzazione dell'impianto, che ogni anno sarà in grado di produrre circa 1.500 MWh, Enel X utilizzerà trackers monoassiali e 1.818 pannelli bifacciali da 550 W. I lavori termineranno entro dicembre 2023. Caratteristica fondamentale della nuova comunità è la possibilità di essere "scalata" su ulteriori superfici individuate da Enel X o indicate da Ferrari, che incrementeranno l'energia prodotta a disposizione dei componenti della stessa. Grazie a questo progetto, i soggetti pubblici o privati di Fiorano e Maranello potranno entrare a far parte della comunità energetica utilizzando energia rinnovabile prodotta dal nuovo impianto o diventando a loro volta produttori di energia green installando e collegando alla rete pannelli fotovoltaici, ad esempio, sui tetti delle proprie abitazioni. Qualche settimana dopo l'annuncio di questo progetto, Enel X ha siglato un nuovo accordo con Federazione italiana consorzi enti industrializzazione (Ficei) per realizzare una comunità energetica nell'area di sviluppo industriale di Buccino, in provincia di Salerno. La comunità energetica nasce in seguito all'analisi delle superfici dell'area industriale e del fabbisogno energetico delle aziende che ne fanno parte, in particolare quelle più energivore o che operano in settori hard-to-abate. La comunità sarà realizzata con due impianti fotovoltaici per una potenza totale di 1,6 MWp. Le installazioni produrranno circa 1.250 MWh annui. Tra i membri e soci fondatori della comunità c'è il Gruppo Magaldi, che fornirà le batterie per lo storage.

NUOVO SLANCIO PER I CONDOMINI

Il momento è favorevole per accelerare la proposta di configurazioni quali comunità energetiche e autoconsumo collettivo anche ai condomini. Negli ultimi mesi, infatti, si è registrato un forte calo delle nuove pratiche relative al Superbonus, che fino ad oggi hanno visto nei condomini il miglior ambito di applicazione per la proposta di interventi per il risparmio energetico. In particolare, le nuove asseverazioni ad aprile avrebbero interessato poco più di 2.000 condomini (erano 4.363 nel mese di marzo), 1.000 edifici unifamiliari (10.338 a marzo) e 500 unità immobiliari autonome e con accesso indipendente (4.140 a marzo).

Ciò significa che nel mese di marzo le nuove asseverazioni totali protocollate avevano superato quota 18.000, mentre ad aprile poco più di 3.000. Il calo delle asseverazioni è ancora più evidente se si considerano i primi quattro mesi del 2023 rispetto ai dati totalizzati nella stessa finestra temporale nel 2022. Da gennaio ad aprile 2023, infatti, gli interventi incentivati ammontano a circa 48mila per un totale di 12,2 miliardi di euro, mentre nel 2022 erano 263.722 per 46,4 miliardi.

Stando alla normativa, possono fare parte di un gruppo di autoconsumo collettivo titolari di punti di connessione ubicati nel medesimo edificio. Si tratta quindi di una configurazione ideale per i condomini. Questa configurazione permetterebbe infatti non solo il risparmio dei consumi delle parti comuni, ma anche il risparmio dei consumi di ogni singolo condomino che aderirà alla configurazione. In Italia il potenziale è significativo: sono infatti oltre 1,2 milioni gli edifici condominiali ai quali poter proporre configurazioni come comunità energetiche o autoconsumo collettivo.

«Se il quadro normativo si chiarisce e si va nella direzione della semplificazione burocratica, possiamo arrivare ad avere un centinaio di comunità energetiche da qui a un anno, soprattutto per quanto riguarda l'autoconsumo collettivo condominiale», si legge in una nota di E.ON Italia. «Stando all'attuale quadro normativo, la configu-

Il testo unico integrato di Arera

A inizio anno Arera ha approvato il testo unico integrato che riporta le regole per gli autoconsumatori individuali e collettivi e per le comunità energetiche. Questo testo, approvato in attuazione dei decreti legislativi 199/21 e 210/21, riporta indicazioni e semplificazioni procedurali rispetto alla disciplina transitoria vigente dal 2020.

Il testo unico integrato anticipa il decreto di incentivazione che sarà emanato da parte del ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Insieme, i due provvedimenti forniscono il quadro generale delle regole per la realizzazione di impianti da fonti rinnovabili in regime di autoconsumo.

Nello specifico, nel Testo integrato autoconsumo diffuso (Tiad) rientrano i sistemi per l'autoconsumo diffuso: gruppi di autoconsumatori che agiscono collettivamente in edifici e condomini, comunità energetiche e autoconsumatori individuali su rete pubblica.

Le prime due configurazioni hanno già avuto una prima regolazione transitoria (deliberazione 318/2020/R/eel) basata su un modello virtuale, con riferimento all'autoconsumo derivante da nuovi impianti di potenza fino a 200 kW e ubicati sotto la medesima cabina secondaria a cui sono collegati i clienti finali. Tra le novità rispetto a questa deliberazione ci sono definizioni univoche per le configurazioni di autoconsumo diffuso e la distinzione di due perimetri geografici. In prima battuta, la zona di mercato che rileva per individuare l'energia elettrica condivisa. In secondo luogo, l'area sottesa alla medesima cabina primaria (e non più secondaria) che rileva per individuare la vera e propria energia elettrica autoconsumata.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il documento Tiad di Arera



razione dell'autoconsumo collettivo condominiale è sicuramente quello più completo e interessante in questo momento. Abbiamo già a disposizione capability di delivery per installazioni su taglie da 10, 15 e 20 kW e le stiamo ulteriormente efficientando. Lo strumento principale è avere una proposizione commerciale chiara e comprensibile sia all'amministratore che al condomino in sede assembleare. Fondamentale inoltre è avere a disposizione tutto il set documentale e avere testato tutto il processo di raccolta dati per procedere il più velocemente possibile con le operazioni tecnico amministrative. Occorre chiarezza e velocità nell'approvazione della normativa definitiva. Ad oggi viviamo in un limbo. Raccontiamo ai clienti, soprattutto alle controparti interessate alle comunità energetiche, uno scenario illustrato in un documento di consultazione che non è ancora approvato. Abbiamo assolutamente bisogno il prima possibile di un quadro normativo chiaro definitivo

e stabile. Per i condomini, invece, il perimetro normativo è più completo ed infatti l'attività commerciale è già partita a pieno regime".

NUMEROSE INIZIATIVE

Il fermento attorno alle nuove configurazioni di comunità energetiche e autoconsumo collettivo è confermato anche dagli obiettivi che alcuni player, in particolare le utility, si sono posti per i prossimi anni.

Il piano di sviluppo strategico al 2030 di Edison Energia prevede, ad esempio, 2.200 comunità energetiche in ambito condominiale per oltre 120 MW di potenza. A oggi sono 36 gli accordi in essere per una potenza di oltre 1,5 MW in Veneto, Emilia-Romagna, Calabria, Piemonte e Lombardia. Sorgenia, invece, sta lavorando a stretto contatto con le pubbliche amministrazioni con l'obiettivo di sviluppare nuove comunità energetiche. Fabrizio Prestinoni, head of PA Green Tech



PRODOTTI E SOLUZIONI PER APPLICAZIONI FOTOVOLTAICHE

UN'OFFERTA COMPLETA

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



Portafusibili e fusibili



Scaricatori in AC e DC



Interruttori magnetotermici differenziali



Sezionatori in DC



Contattori



SPI di bassa tensione CEI 0-21



SPI di media tensione CEI 0-16



Alimentatore di backup per SPI



Modem GSM per SPI



Quadri di commutazione rete/isola



Lovato electric

ENERGY AND AUTOMATION

www.LovatoElectric.com





Sales di Sorghena, spiega: «Le comunità energetiche rappresentano uno strumento abilitante per la transizione energetica sostenibile che trova la sua più diretta applicazione in piccoli comuni nei quali l'energia prodotta viene condivisa a km zero con un immediato vantaggio ambientale, un ritorno economico interessante e la possibilità di promuovere interventi sociali sul territorio. La pubblica amministrazione avrà un ruolo sempre più rilevante nella promozione e realizzazione di queste configurazioni. Dal nostro osservatorio privilegiato, l'interesse nei confronti di que-

sto modello sta crescendo: abbiamo una pipeline con circa una ventina di comuni di piccole/medie pronti a partire. Rileviamo anche un interesse crescente da parte dei soggetti privati, il cui impegno nella realizzazione di impianti rinnovabili coniuga la necessità di efficienza- risparmio e la volontà di condividere con il proprio territorio i benefici derivanti dalla condivisione dell'energia».

Le iniziative arrivano anche dal mondo bancario. A maggio Intesa Sanpaolo ha annunciato di voler mettere a disposizione 76 miliardi di euro per in-

centivare le imprese a effettuare investimenti in impianti da fonti rinnovabili e per promuovere lo sviluppo di comunità energetiche.

Più nello specifico il plafond da 76 miliardi si inserisce nell'ambito degli oltre 410 miliardi che Intesa Sanpaolo ha stanziato a supporto degli obiettivi delle missioni del Pnrr (dei quali 120 miliardi per le PMI) da qui al 2026.

A sostegno del piano "Motore Italia Transizione Energetica", l'istituto bancario ha sottoscritto vari accordi. Ad esempio ha stretto un accordo triennale con Confindustria che mette a disposizione delle aziende una liquidità pari a 150 miliardi. Ha inoltre definito un protocollo di collaborazione con Anci per promuovere sui territori la diffusione delle comunità energetiche. Infine ha stretto un accordo di collaborazione con GSE per favorire l'integrazione delle tematiche dello sviluppo sostenibile nel tessuto imprenditoriale nazionale.

Lo sviluppo delle comunità energetiche in Italia avrà un impatto anche sui principali produttori di componenti, in quanto queste configurazioni potrebbero dare slancio a tecnologie innovative soprattutto per quanto riguarda fotovoltaico e storage. Se prendiamo in esame una comunità energetica in ambito industriale, in Italia non tutte le imprese hanno spazio a sufficienza sui tetti per installare impianti ben dimensionati. Quindi la comunità energetica non solo potrebbe superare questa problematica (in quanto sarà possibile sfruttare i tetti con superfici maggiori all'interno della stessa area industriale), ma potrebbe favorire, ad esempio, una maggiore diffusione di moduli ad alta potenza ed efficienza, in grado di offrire più energia pulita a parità di potenza.

Ovviamente, ai player attivi in questi ambiti saranno richiesti degli sforzi maggiori. Sarà infatti necessario studiare al meglio tutte le utenze, i profili di consumo, gli spazi a disposizione, con l'obiettivo di dimensionare al meglio le installazioni fotovoltaiche e ottimizzare i tempi di rientro dell'investimento.

«Da marzo 2020 stiamo portando avanti una quarantina di progetti di nuove comunità energetiche in tutta Italia», spiega Christian Bartolomeo, responsabile area CER di E-Nostra. «Notiamo come stiano nascendo nuovi accordi tra le imprese. E-Nostra vuole sfruttare il momento favorevole ponendosi alle imprese con analisi dei consumi, studio di fattibilità del progetto e realizzazione dello stesso, lavorando su profili orari, disponibilità di spazio per gli impianti fotovoltaici, e capendo quindi quale soluzione migliore adottare. Stiamo anche seguendo una decina di configurazioni di autoconsumo collettivo, soprattutto in ambito condominiale».

Altra tecnologia che potrebbe beneficiare della crescita di comunità energetiche e autoconsumo collettivo è lo storage, il vero cuore di queste configurazioni grazie alla possibilità di stoccare l'energia prodotta in eccesso e gestirla al meglio per rispondere al fabbisogno energetico dei vari membri. In questo momento lo storage di piccola taglia sta soffrendo a causa della brusca frenata avvenuta con il blocco della cessione dei crediti nell'ambito del Superbonus a inizio 2023. Ma nei prossimi mesi potrebbe tornare alla ribalta con una maggiore diffusione dei dispositivi di taglia commerciale e industriale, che potrebbero quindi essere installati presso le comunità energetiche realizzate con impianti fotovoltaici di taglia maggiore.

OSTACOLI ALLO SVILUPPO

Abbiamo visto finora quali sono le opportunità di business legate alle comunità energetiche e all'autoconsumo collettivo, e in che modo l'industria si sta organizzando per rispondere a questa nuova domanda.

Andranno tuttavia superati alcuni scogli che rischiano di limitare il potenziale di queste con-

Comunità energetiche: due casi studio

A MAGGIO RSE HA PUBBLICATO UN DOSSIER CONTENENTE ALCUNE RIFLESSIONI SUI BENEFICI E SULLO SVILUPPO DELL'AUTOCONSUMO DIFFUSO IN ITALIA. DALL'ANALISI CONDOTTA EMERGE COME LA REALIZZAZIONE DI UNO SCHEMA DI AUTOCONSUMO COLLETTIVO O DI UNA COMUNITÀ ENERGETICA, ATTRAVERSO L'INSTALLAZIONE DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, È PIÙ CHE SOSTENIBILE DA UN PUNTO DI VISTA ECONOMICO

Da maggio è disponibile online il nuovo dossier del RSE dedicato alle comunità energetiche contenente alcune riflessioni sui benefici e sullo sviluppo dell'autoconsumo diffuso in Italia e alcuni casi studio.

Il primo riguarda un condominio di medie dimensioni, composto da 18 utenze, in cui i singoli condòmini decidono di investire direttamente nella realizzazione di un impianto fotovoltaico da 20 kWp e di costituire uno schema di autoconsumo collettivo. In questo primo caso gli investitori possono beneficiare delle detrazioni fiscali del 50% e accedere agli incentivi sull'energia condivisa nell'arco orario dai partecipanti allo schema. Nel caso si presenta la profittabilità dell'intervento, il suo ritorno e si evidenziano i vantaggi economici per i singoli condòmini in termini di impatto sulla riduzione media della spesa per l'energia elettrica, nell'arco del periodo di incentivazione dell'impianto.

Il secondo caso riguarda la costituzione di una comunità energetica che decide di realizzare un impianto fotovoltaico da 200 kWp. La comunità è composta da 180 utenze, principalmente domestiche, che si trovano all'interno del perimetro della stessa cabina primaria a cui è connesso l'impianto. Il Dossier RSE presenta e analizza tre possibili modelli per la costituzione e l'esercizio della comunità: il primo, analogamente al caso condominiale, prevede che i membri finanzino direttamente l'impianto; il secondo prevede il coinvolgimento di un soggetto terzo per la realizzazione dell'impianto e per la gestione della comunità energetica (ad esempio una ESCo o un fornitore di energia); il terzo prevede la costituzione di una comunità energetica promossa da un Comune con meno di 5.000 abitanti tramite fondi del Pnrr. L'analisi condotta da RSE mostra che la realizzazione di uno schema di autoconsumo collettivo o di una comunità energetica, attraverso l'installazione di nuovi impianti fotovoltaici, secondo un criterio approssimato di 1,1 kWp per utente residenziale, è economicamente fattibile, applicando il regime di incentivazione previsto dalla bozza di decreto in corso di finalizzazione.

Nei casi in cui sono gli utenti a investire direttamente per realizzare l'impianto, l'investimento presenta un tempo di ritorno compreso fra 6 e 7 anni e il risparmio sulle componenti variabili di acquisto dell'energia elettrica, mediato sulla vita dell'impianto, si colloca fra il 40 e il 50%.

UNA DELLE PRIME COMUNITÀ ENERGETICHE INDUSTRIALI IN ITALIA È QUELLA REALIZZATA DA ENEL X PER FERRARI. LA NUOVA COMUNITÀ SARÀ ALIMENTATA DA UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO CON UNA POTENZA DI CIRCA 1 MWP CHE SARÀ REALIZZATO E GESTITO DA ENEL X SU UN TERRENO DI CIRCA 10MILA METRI QUADRI DI PROPRIETÀ DI FERRARI, ADIACENTE ALL'AUTODROMO DI FIORANO MODENESE



Enea: nasce l'osservatorio sulle CER

In occasione di K.EY 2023, Enea ha presentato l'Osservatorio sulle CER, sviluppato con la finalità di promuovere lo sviluppo delle comunità energetiche sul territorio nazionale, supportare le pubbliche amministrazioni nella loro realizzazione, contribuire alla definizione di policy, strumenti, standard, normative che le favoriscano, rispondendo alle esigenze e peculiarità del Paese. L'Osservatorio è uno strumento operativo di confronto fra gli stakeholder, ed è aperto a chiunque voglia partecipare.

L'osservatorio è composto da attori pubblici e privati che hanno progettualità ed interessi nella promozione, sviluppo e gestione delle comunità energetiche. La varietà delle tematiche affrontate ha portato alla suddivisione del network in quattro tavoli di lavoro: aspetti regolatori amministrativi e legali, aspetti economici e finanziari, acquisizione e gestione dati, informazione al pubblico.

"L'Osservatorio è stato costituito per essere un punto di confluenza e di incontro dei diversi soggetti coinvolti nei processi di costituzione e gestione di una comunità energetica", si legge in una nota di Enea, "tra cui i cittadini. Si tratta inoltre di uno strumento operativo di confronto fra i soggetti coinvolti ai fini di facilitare e promuovere la diffusione di questa nuova soluzione".

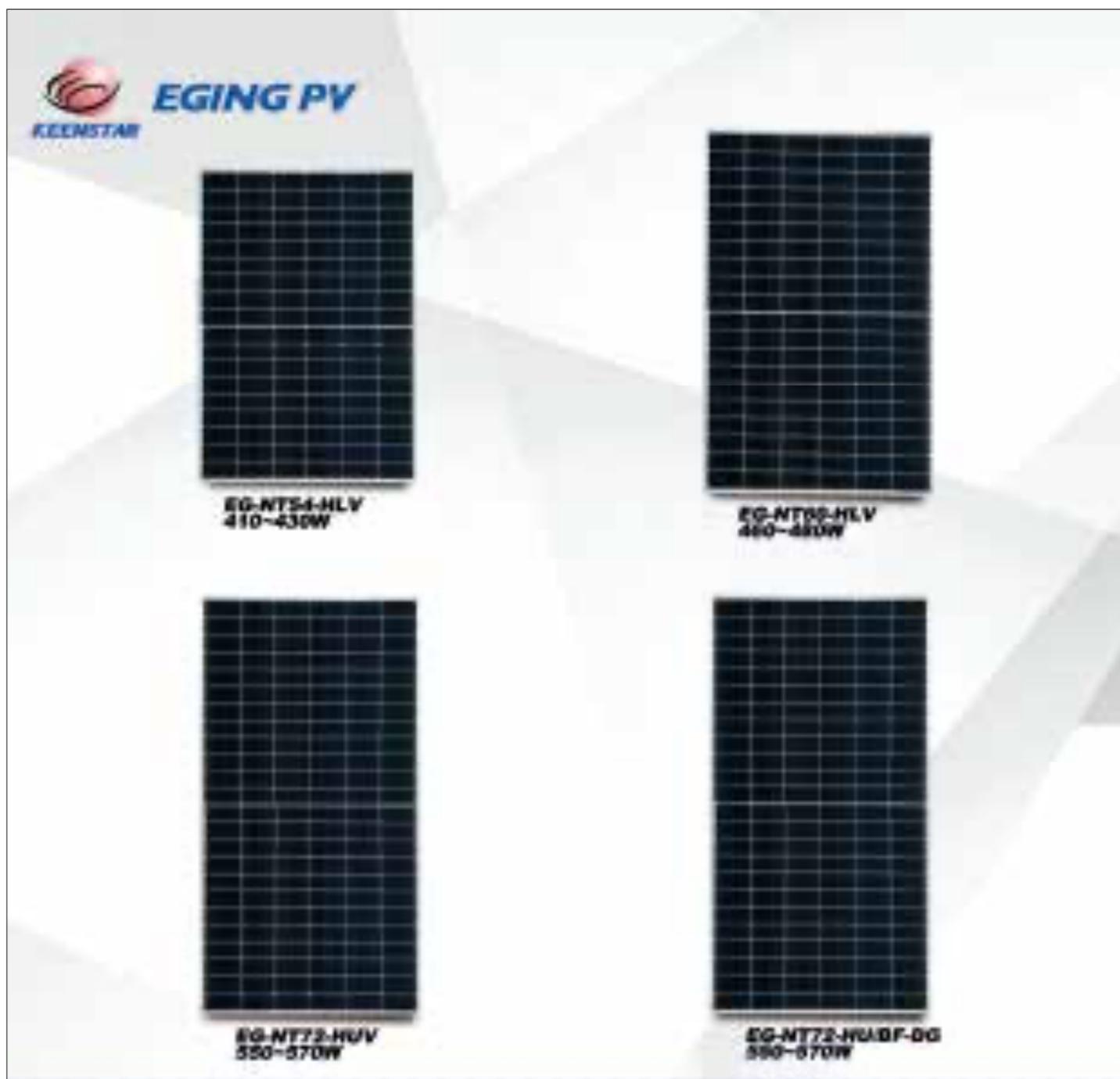
Il network è attualmente composto da circa quaranta soggetti pubblici e privati. Tra gli enti pubblici si segnala la partecipazione di Anci Lombardia ma sono presenti anche singoli comuni, tra cui Bergamo e Ragusa. Un prezioso contributo è portato dalle associazioni, tra cui Italia Solare, Meters and More, Confcooperative e Cluster Smart City Lombardia, e dalle utility, tra cui A2A, SGR, Garda Uno. Le aziende sono attive in vari settori determinanti per lo sviluppo delle CER (Engie, Sorigenia, Ceres), sistemi di acquisizione dati e monitoraggio (TIM, ST Microelectronics, Mac, Atlantica, Regalgrid), progettazione e gestione impianti (Gemmo). Completano l'osservatorio gli istituti di ricerca, tra cui Università Bicocca, Aess, REF Ricerche, e alcuni studi legali, tra cui Greensquare Italia.

figurazioni. Il primo è sicuramente di carattere culturale.

Secondo quanto emerge dal report "Le comunità energetiche contro la crisi" realizzato da Fondazione Symbola, Gruppo Tea e Ipsos per comprendere il livello di conoscenza e diffusione delle comunità energetiche nel Paese, nelle imprese, nel mondo ecclesiale e nella società civile, emerge come dal campione intervistato, solo il 13% dei cittadini conosca bene il concetto di comunità energetica, percentuale che sale al 32% per le imprese e al 47% dei referenti diocesani. Il report rileva tuttavia ancora scarsa informazione su modalità e tempi di realizzazione e sulla entità degli investimenti economici che lo strumento richiede, seguiti dalla difficoltà nel cambio di mentalità, dall'incertezza del quadro di norme e adempimenti burocratici. Aspetto che evidenzia anche la necessità di fare maggiore informazione su questo argomento.

C'è un altro tema: oggi realizzare una configurazione di autoconsumo collettivo risulta più semplice rispetto alla costituzione di una comunità energetica. Nel primo caso, infatti, ci sarebbero subito le condizioni ideali per creare un gruppo di autoconsumatori senza incappare in vincoli burocratici.

È chiaro come serva ancora molta informazione e formazione sul tema, non solo ai clienti finali, ma anche agli installatori, che si troveranno di fronte a un modo totalmente differente di operare. Cambieranno infatti le modalità di vendita, ma anche le scelte progettuali e impiantistiche. Bisognerà capire quando una comunità conviene, quale tipologia di componenti installare, quanta potenza, quanta capacità di accumulo, quale tipologia di utenti coinvolgere e come. Si aprono sfide affascinanti. E il mercato attende solo decreti attuativi e regole chiare per spingere sull'acceleratore. 



STAR PRO 410~570W

high efficiency module

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

Mail: donatella.scavazza@egingpv.com
Phone: +39 345 4728658 - Mobile: +39 388 4482846



LE TAPPE NORMATIVE DELLE CER

IN ATTESA DEL DECRETO AL VAGLIO DELLA COMMISSIONE EUROPEA,, ECCO GLI STEP CHE DAL 2021 AD OGGI STANNO DEFINENDO LE FORME DI CONDIVISIONE DELL'ENERGIA IN ITALIA, CON UNO SGUARDO A CONFIGURAZIONI POSSIBILI, INCENTIVI E NOVITÀ

DI EMILIO SANI E ANNA CASTELLI



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

Le comunità energetiche sono state introdotte a livello europeo dagli articoli 21 e 22 della Direttiva 2018/2001 (c.d. "Red II") e in Italia dapprima in via transitoria con l'art. 42bis, DL 162/2019, poi in via definitiva con gli artt. 31 e 32 del d.lgs. 199/2021. L'art. 42bis del decreto-legge 162/19 ha previsto una disciplina transitoria e sperimentale in attesa del recepimento definitivo della Direttiva Red II. La Delibera 318/2020 di Arera ha introdotto un modello regolatorio di tipo virtuale, che consente di valorizzare la contestualità tra produzione e consumo (l'energia condivisa e autoconsumata) attraverso l'erogazione di incentivi e la restituzione delle tariffe di trasmissione pagate per l'energia condivisa e autoconsumata. Il DM 15 settembre 2020 del ministero della Transizione Ecologica ha disciplinato gli incentivi riconosciuti all'energia condivisa, pari a 100 euro/MWh nel caso di gruppi per l'autoconsumo collettivo e a 110 euro/MWh nel caso delle comunità energetiche, mentre il beneficio per la restituzione della tariffa di trasmissione era circa 8 euro/MWh. In data 22 dicembre 2020 il GSE ha adottato le "Regole tecniche per l'accesso al servizio di valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa" secondo quanto previsto dal DM 15 settembre 2020. Nelle Regole Tecniche è stato inoltre specificato che la disciplina transitoria troverà applicazione sino all'adozione delle misure di attuazione della disciplina a regime da parte sia del Mite che di Arera.

LA DISCIPLINA A REGIME

Con il d.lgs.199/2021 è stata recepita in via definitiva la Direttiva 2018/2001. Con delibera Arera n. 727/22 è stato adottato il "Testo integrato delle disposizioni dell'autorità di regolazione per energia reti e ambiente per la regolazione dell'autoconsumo diffuso (testo integrato autoconsumo diffuso - Tiad)" che attua le disposizioni dei decreti legislativi 199/21 e 210/21 in materia di comunità energetiche rinnovabili. Ai sensi dell'art. 3 del Tiad, il Testo Integrato Autoconsumo Diffuso trova applicazione a decorrere dall'ultima data tra il 1° marzo 2023 e la data di entrata in vigore del decreto del ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica di cui all'articolo 8 del decreto legislativo 199/21. Quest'ultimo non è ancora stato approvato e dunque, ad oggi, trova ancora applicazione la disciplina transitoria di cui all'art.42-bis del DL 162/2019. In data 28 novembre 2022 il Mite ha pubblicato il documento di consultazione pubblica "Attuazione della disciplina per la regolamentazione degli incentivi per la condivisione dell'energia di cui all'articolo 8 del decreto legislativo 8 novembre 2021, n.199 (Comunità energetiche e sistemi di autoconsumo - impianti di potenza fino a 1 MW)".

La bozza di decreto del Mase (pubblicata sui siti di riferimento ma non diffusa ufficialmente dal ministero) non risulta ancora approvata dalla Commissione europea ai sensi della disciplina sugli aiuti di stato. Nella versione circolata, è comunque previsto un periodo transitorio (60 giorni dall'entrata in vigore del decreto) per il passaggio dalla disciplina previgente a quella a regime. In data 5 giugno 2023 il GSE ha pubblicato un documento di consultazione per acquisire elementi utili alla definizione delle regole operative relative all'erogazione del servizio di autoconsumo diffuso. Le osservazioni dovranno essere inviate entro il 19 giugno.



Ai fini della completa attuazione della normativa, quindi, è necessario attendere:

- L'entrata in vigore del Decreto del Mase;
- L'adozione delle Regole Tecniche da parte del GSE.

LE CER SECONDO LA DISCIPLINA A REGIME

La comunità di energia rinnovabile è un soggetto giuridico costituito da un gruppo di clienti finali insediati nella stessa area geografica, che intendono produrre energia in forma collettiva per poi dividerne i benefici.

La comunità può costituirsi con forme scelte liberamente dai soci purché sia aperta alla partecipazione di chiunque abbia i requisiti per farne parte nel territorio di riferimento e non abbia il profitto come fine principale.

Le modalità di riparto dei benefici derivanti dalla condivisione dell'energia saranno stabilite negli accordi associativi, fermo restando che la finalità non potrà mai essere di profitto finanziario.

LE NOVITÀ DELLA DISCIPLINA A REGIME

Il novero dei soggetti che possono fare parte della comunità è stato ampliato: possono partecipare alla comunità energetica anche grandi imprese o soggetti che non hanno la sede in Comuni dove vi sono gli impianti, ma l'esercizio dei poteri di controllo deve fare capo esclusivamente a persone fisiche, PMI, enti territoriali e autorità locali, ivi incluse le amministrazioni comunali, gli enti di ricerca e formazione, gli enti religiosi, quelli del terzo settore e di protezione ambientale nonché le amministrazioni locali contenute nell'elenco delle amministrazioni pubbliche divulgato dall'Istituto Nazionale di Statistica (Istat) secondo quanto previsto all'articolo 1, comma 3, della legge 31 dicembre 2009, n. 196, che sono situate nel territorio degli stessi Comuni in cui sono ubicati gli impianti di produzione per la condivisione dell'energia. Rimane esclusa la possibilità di essere soci della Comunità per i soggetti che hanno

come attività principale la produzione di energia.

L'autoconsumo virtuale di energia può avvenire all'interno dell'area della cabina primaria. Per identificare tale area, le imprese distributrici hanno pubblicato sul proprio sito le aree sottese a ciascuna cabina primaria, ciascuna per l'ambito territoriale di competenza. Tale versione delle aree sottese alle singole cabine primarie è valida fino al 30 settembre 2023.

Per quanto riguarda E-Distribuzione, le cabine primarie sono reperibili all'indirizzo <https://www.e-distribuzione.it/a-chi-ci-rivolgiamo/casa-e-piccole-imprese/comunita-energetiche.html>. La comunità può avere un ambito più ampio della cabina primaria, fino ad estendersi ad una intera zona di mercato: in tal caso si avranno tante configurazioni di autoconsumo con propria convenzione GSE, una per ciascuna cabina primaria.

Possono rilevare ai fini della condivisione dell'energia impianti fino a 1 MW (fermo restando che la comunità potrà detenere anche impianti di potenza maggiore).

L'incentivo trova applicazione solo per impianti entrati in esercizio dopo la data di entrata in vigore del d.lgs. 199/2021 (dal 16 dicembre 2021), fermo restando che possono essere detenuti dalla comunità anche impianti esistenti, per una misura comunque non superiore al 30% della potenza complessiva che fa capo alla comunità. Agli impianti esistenti non saranno però riconosciuti gli incentivi.

Gli impianti la cui energia rileva ai fini della condivisione possono essere, oltre che della comunità, di soci o di soggetti terzi, come le imprese che hanno come scopo principale la produzione di energia.

Il referente per il servizio per l'autoconsumo diffuso è la comunità stessa. Lo stesso articolo specifica che i referenti possono dare mandato senza rappresentanza a un altro soggetto che acquisisce a sua volta il titolo di referente, nel rispetto di quanto previsto dal presente provvedimento e dalle Regole Tecniche del GSE. Il mandato senza rappresentanza ha una durata annuale tacitamente rinnovabile ed è revocabile in qualsiasi momento da parte dei soggetti

precedentemente indicati.

Il servizio per l'autoconsumo diffuso reso dalla comunità è incompatibile con lo scambio sul posto, ma gli impianti della comunità potranno accedere al ritiro dedicato.

I clienti domestici potranno richiedere alle rispettive società di vendita, in via opzionale, lo scorporo in bolletta dell'energia elettrica condivisa. Secondo Arera, lo scorporo non si attuerà nel senso fisico, ma prevedendo che il GSE su indicazione del referente, eroghi la quota spettante a ciascun cliente domestico alla società di vendita al dettaglio di competenza anziché al referente medesimo. Arera ha ritenuto di rimandare a successivi provvedimenti la definizione delle modalità per lo scomputo in bolletta dell'energia elettrica autoconsumata nel caso di clienti finali domestici, che sarà quindi separatamente regolato.

I BENEFICI PREVISTI NELLA BOZZA DI DECRETO DEL MASE

Per quanto riguarda la disciplina a regime, per la regolamentazione definitiva dei benefici occorrerà attendere l'adozione del decreto del Mase che, come anticipato, risulta ancora al vaglio della Commissione europea.

Secondo la bozza circolata, gli incentivi alle CER verranno riconosciuti sull'energia condivisa e autoconsumata, vale a dire il minimo, in ciascun periodo orario, tra l'energia elettrica prodotta e immessa in rete degli impianti alimentati da fonti rinnovabili e l'energia elettrica prelevata dall'insieme dei clienti finali associati. In sostanza c'è l'incentivo per ogni kWh che è consumato dai soci nella stessa cabina primaria ove è situato l'impianto della comunità e nello stesso periodo orario in cui produce l'impianto della comunità.

Nella versione del Decreto diffusa, l'incentivo non è più fisso (com'era nella disciplina a regime), ma variabile e differenziato in base alla potenza dell'impianto. In aggiunta, vi è una correzione relativa alla localizzazione geografica:

Regioni del Centro (Lazio, Marche, Toscana, Umbria, Abruzzo) + 4 euro/MWh;

Regioni del Nord (Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Valle d'Aosta, Veneto) + 10 euro/MWh.

L'incentivo è erogato per un periodo di 20 anni dall'entrata in esercizio.

Secondo la bozza del Mase, possono accedere agli incentivi gli impianti che entrano in esercizio in data successiva a quella di entrata in vigore del d.lgs. 199/2021 (i.e., dopo il 15.12.2021).

IL CONTRIBUTO PNRR

La bozza di Decreto del Mase introduce inoltre il Contributo Pnrr, vale a dire un contributo in conto capitale attribuito alle CER ubicate in Comuni con popolazione inferiore a 5.000 abitanti.

Il contributo è riconosciuto per le spese sostenute per gli impianti a fonti rinnovabili inseriti all'interno delle CER, a condizione, tra l'altro, che l'avvio dei lavori sia successivo alla data di presentazione della domanda di contributo da parte del soggetto beneficiario e che l'impianto entri in esercizio entro diciotto mesi dalla data di presentazione della richiesta e comunque non oltre il 30 giugno 2026.

Le spese devono essere sostenute successivamente all'avvio dei lavori e documentate tramite bonifico bancario.

Secondo la dizione della bozza di decreto del Mase, i beneficiari del contributo sono solo le CER.

I PUNTI DEL DCO DEL GSE

In data 5 giugno il GSE ha pubblicato sul proprio sito istituzionale un documento di consultazione per acquisire elementi utili alla definizione delle Regole Operative relative all'erogazione del servizio di autoconsumo diffuso definito dal TiaD e dal prossimo decreto attuativo di incentivazione definito dal Mase.

I punti aperti alla consultazione pubblica sono i seguenti:

- ammissione al servizio per l'autoconsumo diffuso;

- attivazione del servizio per l'autoconsumo diffuso;
- erogazione dei contributi per il servizio per l'autoconsumo diffuso.

In particolare, il GSE ha richiesto ai soggetti interessati di fornire osservazioni in merito:

- ai soggetti che possono svolgere il ruolo di referente per il servizio per l'autoconsumo diffuso, proponendo che, nel caso in cui questi sia un soggetto terzo, debbano essere soddisfatti alcuni requisiti di carattere soggettivo e oggettivo;
- alla definizione dei poteri di controllo, che ai sensi dell'art. 31, d.lgs. 199/2021 sono riservati ad un novero individuato di soggetti situati nello stesso Comune ove sono realizzati gli impianti che rilevano per l'autoconsumo;
- il rapporto tra CER e produttore terzo, che secondo il GSE può essere disciplinato attraverso un accordo sottoscritto tra le Parti di durata almeno annuale dal quale si possa evincere che l'impianto viene esercitato dal produttore

nel rispetto degli accordi definiti con la comunità per le finalità della comunità energetica rinnovabile;

- la possibilità che il servizio di ritiro dedicato dell'energia prodotta dagli impianti che rilevano per la CER venga chiesto contestualmente al servizio per l'autoconsumo diffuso;
- al meccanismo di acconto e conguaglio su base semestrale proposto dal GSE per il pagamento degli incentivi, ferma restando la messa a disposizione ai referenti su base mensile dei dati di misura ricevuti dai gestori di rete affinché il medesimo abbia tutti gli elementi per verificare il comportamento energetico dei soggetti facenti parte della configurazione.

A seguito dell'emanazione del decreto del MASE e dell'aggiornamento delle Regole operative da parte del GSE, la disciplina a regime sarà completamente definita ed entrerà definitivamente in vigore.



“ Sono così efficienti che li ho scelti anche a casa mia.

Luigi, installatore fotovoltaico.

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

Prodotti affidabili, sicuri ed efficienti per la bassa tensione, le energie rinnovabili, l'automazione industriale e non solo. Un valore aggiunto per chi ogni giorno, cantiere dopo cantiere, sceglie il meglio per il proprio lavoro.



chint.it

CHINT Italia Investment Srl
Via Bruno Maderna 7
30174 Venezia - info@chint.it





**INTERSOLAR
EUROPE TORNA
NEL 2024**



DAL 19 AL 21 GIUGNO

INTERSOLAR EUROPE: UN'EDIZIONE DI SUCCESSO

THE SMARTER E EUROPE (14-16 GIUGNO 2023) HA REGISTRATO UN BOOM DI VISITATORI (106MILA, +63%). LA KERMESSE HA BRILLATO ANCHE PER LA QUALITÀ E LA QUANTITÀ DI INNOVAZIONI PRESENTATE DALL'INDUSTRIA CHE STANNO TRASFORMANDO L'OFFERTA DI PRODOTTO. DALLA CONFERMA DELLA TECNOLOGIA TOPCON AL FUTURO DELLA PEROVSKITE SUL FRONTE DEI MODULI, DAGLI INVERTER DI GROSSA TAGLIA ALLO STORAGE UTILITY SCALE, DAI SERVIZI AGLI INSTALLATORI ALL'ANNUNCIO DI NUOVE LINEE DI PRODUZIONE, FINO A COLONNINE E WALLBOX: ECCO ALCUNE DELLE PRINCIPALI NOVITÀ PRESENTATE IN FIERA

DI MICHELE **LOPRIORE**

The smarter E Europe 2023, la piattaforma che organizza le quattro fiere sull'energia Intersolar, Ees, Power2Drive ed EM-Power, ha registrato numeri mai totalizzati prima. È stata un'edizione di successo e che ha raggiunto record su tutti i fronti: dai visitatori alle aziende espositrici fino alla superficie occupata per ospitare l'evento. In occasione della tre giorni, i padiglioni sono stati letteralmente presi d'assalto. Spostarsi da una hall all'altra non è stata un'impresa semplice, proprio per la grande affluenza riscontrata. Importante anche la partecipazione di visitatori italiani, soprattutto installatori e società di installazione attive nel nostro Paese.

A confermare il successo dell'evento sono i numeri. Alla kermesse, che si è svolta a Monaco di Baviera dal 14 al 16 giugno 2023, hanno infatti partecipato complessivamente oltre 106mila visitatori provenienti da 166 Paesi. Il dato segna un incremento del 63% rispetto all'edizione del 2022. Cresce anche il numero degli espositori, con 2.469 aziende prove-

nienti da 57 Paesi (erano 1.356 lo scorso anno). In questo caso, il dato segna una crescita dell'82%. Globalmente, gli espositori hanno occupato oltre 17 padiglioni, cinque in più rispetto alla scorsa edizione, per un totale di 180.000 metri quadrati.

Intanto gli organizzatori hanno annunciato le nuove date della fiera: la prossima edizione di The smarter E Europe si svolgerà dal 19 al 21 giugno 2024, sempre a Monaco di Baviera.

SPINTA ALL'INNOVAZIONE

Come ogni anno, The Smarter E Europe si conferma un'importante vetrina per dare spazio e visibilità alle più importanti novità di prodotto per quanto riguarda moduli, inverter, storage, sistemi di montaggio, monitoraggio e mobilità elettrica. Tanti dei prodotti presentati sono già disponibili per il mercato italiano, mentre tanti altri approderanno nei prossimi mesi. L'innovazione riguarda tutti i segmenti, e quindi dal residenziale fino alle taglie utility scale. Durante l'evento The Smarter E, SolareB2B

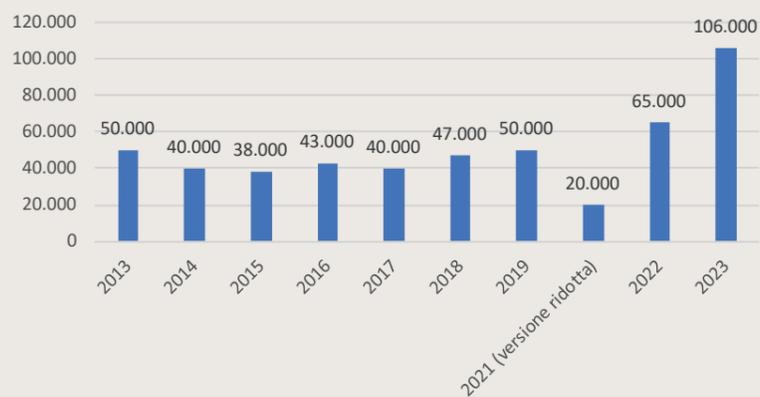
ha realizzato una "diretta video" dalla sezione Intersolar intervistando 72 esponenti di aziende leader del settore sulle novità che hanno portato in fiera. I filmati sono disponibili sulla pagina LinkedIn e sul canale Youtube della rivista. Nelle pagine seguenti sarà possibile trovare alcuni box descrittivi per ogni azienda intervistata, con un QR Code a inizio pagina che rimanda alla playlist con i video realizzati in fiera.

MODULI, TRA CONFERME E NOVITÀ

Per quanto riguarda i moduli fotovoltaici, nei padiglioni A i principali produttori hanno portato in fiera le proprie gamme di prodotti, con elementi di continuità rispetto al passato ma anche con tante novità che in futuro avranno un potenziale promettente. La tecnologia N-Type TOPcon continua a confermare la propria leadership sul mercato, essendo in grado di offrire, a parità di superficie, più potenza ed efficienza, soprattutto nelle versioni bifacciali. FuturaSun ha portato in fiera tutta la gamma di

10 anni di The Smarter E Europe

Visitatori



Espositori



La fiera in sintesi

DURANTE INTERSOLAR, SOLARE B2B HA PUBBLICATO UNA SERIE DI FILMATI, DISPONIBILI SULLA PAGINA LINKEDIN E SUL CANALE YOUTUBE. INOLTRE, A CONCLUSIONE DELL'EVENTO, DAVIDE BARTESAGHI E MICHELE LOPRIORE HANNO REALIZZATO UNA CLIP DI SINTESI PER RACCONTARE LE NOVITÀ, I TRENDS E LE LINEE DI SVILUPPO DEL MERCATO EMERSI DALL'EDIZIONE 2023 DELLA FIERA

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video



moduli N-Type, come ad esempio il modulo Zebra, sviluppato per impianti di taglia residenziale e commerciale. Canadian Solar, invece, ha presentato un nuovo modulo bifacciale da 700 Wp ed efficienza al 22%. JinkoSolar ha lanciato un nuovo prodotto per la categoria utility scale, con un modulo da 72 celle con potenza di oltre 620 Wp ed efficienza del 23%. Seraphim, dal canto suo, ha portato in fiera un modulo N-Type con potenza da 575 Wp. Accanto alla tecnologia N-Type TOPcon si sta facendo sempre più spazio anche la tecnologia a eterogiunzione. Longi Solar, ad esempio, ha presentato un nuovo modulo che grazie a questa tecnologia può raggiungere un'efficienza del 23,5% nella versione da 54 celle e una potenza di 460 Wp. E per il futuro? In fiera si è parlato moltissimo di tecnologia tandem silicio-perovskite. Diversi produttori stanno investendo in ricerca e sviluppo per realizzare prodotti in grado di superare, a livello di

Sei un installatore fotovoltaico o termoidraulico?

Apri uno Store E.ON nella tua città

Scopri i vantaggi di diventare Partner di E.ON:

- **Offerte esclusive per le soluzioni** come il Conto Termico e la soluzione in bolletta
- **Offerte dedicate di luce e gas** per i tuoi clienti: gettone di acquisizione + ricorrente mensile
- **Contributo mensile** a fondo perduto per la gestione dello Store e **contributo una tantum** per le spese iniziali
- Un programma di formazione gratuito su normative, tecnologie e sicurezza grazie alla **E.ON Academy**
- **Area Manager E.ON** dedicata per lo sviluppo del tuo business e dello Store



Inquadra il QR Code e scopri di più

#MakItalyGreen



e.on



GRANDE PROTAGONISTA IN FIERA È STATO LO STORAGE DI GRANDI DIMENSIONI PER IMPIANTI DI TAGLIA UTILITY SCALE. QUESTI DISPOSITIVI AVRANNO UN RUOLO CRUCIALE SOPRATTUTTO IN RELAZIONE AI SERVIZI DI RETE



cella, il 30% di efficienza di conversione. Proprio Longi Solar ha annunciato che il modulo tandem ha già superato il 33,5% di efficienza. Q Cells, invece, ha presentato in anteprima globale il prototipo della cella che sfrutterà la tecnologia silicio-perovskite. L'azienda ha annunciato che la cella, disponibile nei prossimi tre anni, ha un'efficienza del 30%.

SOLUZIONI A 360°

Non c'erano solo moduli nei padiglioni dedicati a questo tipo di prodotto. Diversi produttori di pannelli fotovoltaici, infatti, hanno dedicato alcuni corner dei loro stand per dare visibilità ad altri prodotti in gamma. Negli ultimi mesi alcuni player hanno ampliato la propria offerta affiancando ai moduli, ad esempio, anche sistemi di storage, inverter, sistemi di montaggio e inseguitori. L'obiettivo è quello di porsi sempre di più al mercato come un unico interlocutore con soluzioni a 360°. E così, ad esempio, JinkoSolar ha dedicato tutta un'area del proprio stand alle ultime novità in ambito sistemi di accumulo, in particolar modo per il segmento residenziale. Presso lo stand di Trina Solar erano ben visibili anche inseguitori solari e sistemi di storage, che l'azienda fornisce in particolare per lo sviluppo di grandi impianti fotovoltaici. Presso lo stand di Q Cells sono stati esposti non solo i moduli, ma anche i nuovi inverter per le installazioni di taglia commerciale e industriale. L'azienda ha portato in fiera un nuovo inverter trifase da 110 e 125 kW.

VERSO TAGLIE MAGGIORI

Spostandosi dai padiglioni A ed entrando nelle hall B è stato possibile toccare con mano tutte le principali novità nell'ambito degli inverter e dei sistemi di storage. Anche in questo caso sono tantissime le novità presentate in fiera, con modelli in grado di rispondere a ogni specifica esigenza, e con nuovi prodotti con taglie maggiori sviluppati per rispondere alle esigenze nel campo commerciale, industriale e utility scale. Uno dei temi di maggiore interesse è sicuramente quello legato allo sviluppo di dispositivi ibridi, e quindi degli inverter in grado di dialogare con le batterie, oppure di soluzioni all in one. Ingeteam, ad esempio, ha presentato in anteprima un nuovo sistema tutto in uno per lo storage residenziale sviluppato in co-branding con Bertone Design. Si tratta di un sistema installabile sia indoor sia outdoor, composto dall'inverter ibrido monofase Ingecon Sun Storage 1Play TL M con sistema a doppio Mppt e dalle batterie al litio Ingecon Sun Storage Battery 52HV. Fox Ess, invece, ha lanciato un inverter ibrido H3 Pro, evoluzione della serie H3. I prodotti sono disponibili nelle potenze da 15 a 30 kW, sono dotati di 3 Mppt e di un alimentatore di emergenza integrato. Huawei ha puntato i riflettori su un sistema all in one per massimizzare l'autoconsumo, costituito dalla nuova batteria Luna da 7, 14 e 21 kWh, da un sistema intelligente per controllare i carichi e da un inverter ibrido trifase di taglia fino a 25 kW. Tante le novità anche per le installazioni di taglia commerciale e industriale: Kostal Solar Electric, accanto alla terza generazione degli inverter Plenticore Plus, ha lanciato un inverter da 100 kW, disponibile da ottobre. Zucchetti Centro Sistemi ha presentato al pubblico il nuovo inverter da 100 kW "Storage Rea-



dy". La soluzione di ZCS è composta da un inverter trifase che può gestire un sistema di batterie fino ad una capacità massima di 200 kWh. La proposta è sviluppata per impianti industriali di potenza medio alta, ed è caratterizzata da semplicità di installazione e configurazione, grazie alla sua concezione modulare. E ancora, GoodWe ha portato in fiera una nuova gamma di inverter per impianti utility scale, con prodotti da 320 e 350 kW. Anche sul fronte dello storage, cresce l'interesse verso le grosse taglie. Energy Spa ha portato in fiera la versione shelter dei sistemi di storage ZeroCO2 XL, con capacità di 500 kWh e potenza da 250 kW. Il sistema è trasportabile, modulare, plug and play e viene fornito già con le batterie installate. I sistemi di storage di grossa taglia avranno una funzione fondamentale nei servizi di rete e nello sviluppo delle comunità energetiche, altri temi ampiamente trattati in fiera.

DISTRIBUZIONE, MONTAGGIO E MONITORAGGIO

La fiera di Monaco è stata ben rappresentata anche dai produttori di sistemi di montaggio e di monitoraggio, ma anche da alcuni player della distribuzione. Per la prima volta, VP Solar ha partecipato alla fiera di Monaco in qualità di espositori con tutta l'offerta in gamma e con uno sguardo particolare alle soluzioni e ai servizi per la taglia commerciale e industriale. Anche Krannich, Energy 3000, IBC Solar e Baywa r.e. hanno partecipato focalizzando l'attenzione su prodotti e servizi. Per quanto riguarda i sistemi di montaggio, invece, sono tante novità sul fronte dei tetti piani, tetti inclinati ma soprattutto sull'aggancio dei moduli di grandi dimensioni. Contact, ad esempio, ha portato in fiera la soluzione per tetti piani B2 interamente sviluppata per i moduli big size. Aerocompact ha lanciato una soluzione che permette di integrare la linea vita alle strutture per moduli di grandi dimensioni. K2 Systems ha lanciato il nuovo sistema K2 Buddy, che viene posizionato al di sotto dei moduli fotovoltaici e permette di verificare tramite app il carico di neve sui pannelli. Grazie a questo sistema,

l'azienda ha potuto estendere la garanzia da 12 a 20 anni sulle strutture di montaggio. Infine, tante novità anche sul fronte dei sistemi di monitoraggio. Solar-Log, ad esempio, ha portato in fiera un portale per monitorare in maniera rapida più impianti fotovoltaici. Regalgrid, invece, ha focalizzato l'attenzione sui sistemi di monitoraggio per le smart home e per le comunità energetiche, mentre Higecco More ha portato in fiera il controllore centrale di impianto per installazioni di potenza superiore a 1 MW.

PREMI ALL'INNOVAZIONE

Durante la serata del 13 giugno sono stati premiati i vincitori dell'Intersolar Award, la cerimonia inserita nel contesto della fiera di Monaco The Smarter Europe che premia prodotti e progetti innovativi nell'ambito di solare, storage e mobilità elettrica. Nella stessa occasione sono stati assegnati anche i premi The Smarter E Awards ed Ees Award. Per la prima volta quest'anno, rientrano nelle premiazioni anche Power2Drive Award ed EM-Power Award. In riferimento agli Intersolar Award, hanno ricevuto il riconoscimento Huawei Technologies, Shenzhen Aiko Digital Energy Technology e Wave-labs Solar Metrology Systems. In dettaglio Huawei Technologies ha vinto con l'inverter di stringa SUN2000-330KTL. L'inverter senza trasformatore combina una potenza di 330 kW, dimensioni compatte e un rendimento del 98,8%. Con il grado di protezione IP66, offre inoltre affidabilità a lungo termine. Fanno parte della dotazione tecnica anche nuove soluzioni come la tripla protezione CC e una tecnologia di ventilazione autopulente che riduce gli errori e quindi i costi di manutenzione. Il nuovo sviluppo è compatibile con tutti i pannelli solari comunemente in commercio. Shenzhen Aiko Digital Energy Technology ha invece convinto la giuria con i moduli fotovoltaici ABC che presentano celle solari di tipo N con contatti passivanti e tecnologia All-Back-Contact. Grazie a queste caratteristiche, i pannelli raggiungono una potenza fino a 610 W e un'efficienza del 23,6%. I moduli con retro in vetro dispongono di un elevato

coefficiente di temperatura e di una garanzia sulle prestazioni di 30 anni. Oltre alla maturità tecnica, la nuova linea di Aiko Solar colpisce per l'estetica essenziale e offre varianti in colore nero adatte all'uso in diversi progetti architettonici. La giuria degli Intersolar Award ha inoltre premiato Aiko Solar per la sua strategiche punta su una metallizzazione priva di argento, andando a ridurre il consumo di questo materiale con vantaggi anche per l'ambiente. Infine Wavelabs Solar Metrology Systems, azienda attiva nella produzione di simulatori di luce solare basati su LED per la misurazione delle celle fotovoltaiche, ha vinto con la soluzione Sinus-360 Advanced. Essa consente di effettuare una caratterizzazione precisa e rapida delle celle fotovoltaiche in ambienti di produzione, ricerca e testing. I 27 canali LED con campo luminoso particolarmente omogeneo sono controllabili singolarmente. Possono riprodurre con spettro stabile le condizioni di irradiazione di quasi tutte le aree della Terra. Il sistema di misura può essere utilizzato per analizzare le celle solari ad alta efficienza. Compresa le celle solari HJT, TOPCon e quelle tandem in silicio e perovskite. Gli utilizzatori possono così automatizzare prove, misurazioni e raccolta dei dati. Il design modulare consente di combinare diversi metodi di ispezione come elettroluminescenza o misurazioni a infrarossi.

Durante la serata, la giuria ha assegnato anche gli Ees Award 2023. La società Elestor ha vinto grazie alla sua batteria di flusso al bromo-idrogeno LDES Hydrogen Bromine Flow Battery. Anche l'azienda Fenecon ha ricevuto un riconoscimento grazie alla piattaforma di accumulatori a batteria integrata e scalabile Industrial L. Infine ha ricevuto l'Ees Award 2023 Sungrow Power Supply per il sistema di accumulo energetico PowerStack ST500CP Liquid Cooling. Quest'ultimo è pensato per applicazioni commerciali e industriali. Ha una potenza fino a 250 kW e una capacità di accumulo compresa tra 537 e 1146 kWh.



PRESSO ALCUNI STAND SI POTEVANO NOTARE CARTELLI CON LA SCRITTA "WE'RE HIRING". ANCHE IN GERMANIA C'È UNA FORTE NECESSITÀ DI PERSONALE SPECIALIZZATO PER SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO



DURANTE LA SERATA DEL 13 GIUGNO SONO STATI PREMIATI I VINCITORI DELL'INTERSOLAR AWARD. LA CERIMONIA INSERITA NEL CONTESTO DELLA FIERA DI MONACO THE SMARTER E EUROPE CHE PREMIA PRODOTTI E PROGETTI INNOVATIVI NELL'AMBITO DI SOLARE, STORAGE E MOBILITÀ ELETTRICA. NELLA STESSA OCCASIONE SONO STATI ASSEGNATI ANCHE I PREMI THE SMARTER E AWARDS ED EES AWARD

Energia Italia.info
Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

LA NUOVA TRANSIZIONE ENERGETICA & CULTURALE



energialitalia.info



SIAMO DISTRIBUTORI PER



Richiedi una quotazione su: shop.energialitalia.info

QUESTO MESE Scopri con noi

WINAICO

MODULI VETRO-VETRO BIFACCIALI con tecnologia n-Type TOPCON Serie WST-430 NGX

Potenza 430W e 425W FULLBLACK
Dimensioni compatte 1,722x1,134x35 mm
Efficienza del 22,02%
Doppio vetro temperato 2x2mm
Telaio da 35mm
Capacità di carico 810 kg/m2
30 anni di garanzia sul prodotto e sulla resa

NOVITÀ DISPONIBILE DA LUGLIO

Fronius

GAMMA COMPLETA INVERTER IBRIDI PRIMO GEN 24 & SYMO 5.0 | 6.0



AUTEL

MAXI CHARGER AC WALLBOX 7.0 KW | 22.0 KW

RICARICA AC RAPIDA ALTA AFFIDABILITÀ E DURATA RICARICA BASATA SU CLOUD





VISTI A INTERSOLAR

Moduli

AIKO SOLAR

**Efficienza al 24%
per i moduli Back Contact**



Federico Brunelli,
solutions Europe director di Aiko Solar

La nuova generazione di moduli prodotti con tecnologia Back Contact e senza l'utilizzo di argento nella costruzione delle celle è stata la protagonista dello stand di Aiko Solar. La tecnologia Back Contact garantisce maggiore efficienza e potenza, eliminando la presenza di connettori sul fronte del modulo, permettendo al flusso di energia di avvenire esclusivamente sulla parte posteriore, riducendo così al minimo le perdite di potenza. La serie si chiama ABC, utilizza la tecnologia N-Type e ha potenze che vanno da 445 Wp a 620 Wp. Il modulo di potenza 600-620 W vanta un'efficienza fino al 24%. I pannelli sono disponibili in varie dimensioni ed hanno un design elegante per adattarsi così a installazioni sia residenziali sia commerciali. La serie ha anche vinto il premio Red Dot 2023.

BISOL GROUP

Moduli trasformati in quadri



Stefano Ruffo,
sales manager per l'Italia di Bisol Group

Un suggestivo abbinamento tra fotovoltaico e arte allo stand di Bisol. L'azienda infatti ha incorniciato i suoi pannelli come fossero quadri e ha proposto l'idea di recuperare un modulo policristallino facendolo dipingere da una pittrice un'artista slovena e trasformandolo in un vero quadro. Spazio anche alle innovative soluzioni basate sulla tecnologia M10, tra cui il Bisol Supreme, modulo fotovoltaico con garanzia di 25 anni sul 100% della potenza di uscita. Come sempre l'azienda dedica particolare attenzione ai moduli Bisol Spectrum con vetro colorato, progettati nel rispetto dell'ambiente e del patrimonio architettonico, adatti anche per avere un minore impatto nell'installazione su edifici storici e non solo. Il loro aspetto infatti consente un'integrazione discreta con il paesaggio, preservando così la bellezza dei diversi ambienti naturali.

INQUADRA IL QR CODE

E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE
DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



CANADIAN SOLAR

**Coefficiente di bifaccialità all'85% per
i pannelli N-type TOPcon**



Marco Bellandi, senior sales manager key accounts, MSS, Emea di Canadian

Per l'edizione 2023 di Intersolar Canadian presenta la gamma di moduli mono e bifacciali con tecnologia N-type TOPcon. In particolare il modulo TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG è ottimizzato per ridurre al minimo i costi di installazione. Il modulo ha un'efficienza pari al 22,5%, un coefficiente di bifaccialità dell'85% e viene garantito un coefficiente di degradazione inferiore all'1% nel primo anno e dello 0,4% negli anni successivi. Inoltre, grazie all'uso di celle da 210 millimetri, il modulo incrementa la potenza per ogni stringa così da garantire una riduzione dei costi BOS con una riduzione del numero di inseguitori monoassiali, dei componenti elettrici, come cavi DC e connettori, e della manodopera necessaria per l'installazione.

DAS SOLAR

**Vetro ancora più leggero
per i nuovi bifacciali**



Vincent Cao, senior VP of sales & marketing di DAS Solar

DAS Solar ha presentato la sua gamma di moduli con tecnologia N-Type TOPcon. La tecnologia TOPcon 3.0 Puls è l'ultimo frutto della ricerca e sviluppo di DAS Solar da questa tecnologia è nata la cella N-type TOPcon M10 che offre un'efficienza del 26,24%. Le tre serie di pannelli fotovoltaici presentate a Monaco da DAS Solar sono destinate a installazioni su coperture residenziali e commerciali ma anche a progetti di più larga scala. Per l'Europa, in particolare, il focus è sui pannelli bifacciali Black Series N-Type che utilizzano celle M10, hanno un'efficienza pari al 22,5% e raggiungono una potenza massima di 440 Wp. Grazie a una struttura a doppio vetro leggera i pannelli sono più leggeri di 3 kg rispetto agli equivalenti sul mercato. Questo agevola il trasporto e riduce i costi di lavorazione. I pannelli sono coperti da una garanzia di 15 anni sui materiali e di 30 anni sulla resa energetica.

EGING PV

**Dimensioni ottimizzate
per la serie Star-Pro**



Steve Li, director of president office, e **Donatella Scavazza,** country manager Italia di Eging PV

La tecnologia TOPcon è stata protagonista allo stand di Eging PV. In particolare il focus è stato posto sulla serie Star-Pro che per il segmento residenziale e commerciale è disponibile nelle versioni da 54 e 60 celle. Per progetti di taglia utility Eging PV propone le versioni da 72 celle monofacciali e bifacciali. Tra le caratteristiche principali della serie Star-Pro sono stati indicati il degrado inferiore allo 0,8%, l'elevata efficienza delle celle fino al 28,7% e l'eccellente coefficiente di temperatura pari a -0,30%/°C. Inoltre le dimensioni dei moduli sono studiate per ottimizzare lo stivaggio nei container abbattendo così i costi di trasporto. Infine i prodotti della serie Star-Pro garantiscono un basso Lcoe e sono utilizzabili in diversi scenari, massimizzando l'utilizzo dello spazio su tetto disponibile.

EXE SOLAR**Potenza fino a 700 Wp per la versione Jupiter****Nando Sarlo,**
key account manager di EXE Solar

EXE ha scelto di chiamare i propri moduli con i nomi dei pianeti. Così, nel suo stand a Intersolar ha messo in mostra i modelli con tecnologia N-Type TOPcon che assicura maggiori efficienza e potenza a parità di dimensioni come il modulo Jupiter con potenza da 700 Wp. Tra le novità spicca il modulo fotovoltaico modello Neptune che monta un pannello vetro-vetro bifacciale trasparente. Il modulo Neptune ha una potenza pari a 440 Wp ed è pensato principalmente per applicazioni in ambito residenziale. Il principale vantaggio di questo pannello, oltre alla bifaccialità, è rappresentato dall'utilizzo del vetro trasparente che rispecchia il fondo del tetto su cui viene installato aumentando l'efficienza.

FUTURA SUN**Modulo 100% carbon neutral****Mauro Bon, sales director**
Southern Europe & UK di FuturaSun

Particolare attenzione alla sostenibilità nel nuovo modulo fotovoltaico di FuturaSun, 100% carbon neutral. Il modulo è una variante della serie Silk Plus da 410 Wp, la più venduta di FuturaSun, ma la sua impronta di carbonio è stata completamente azzerata dall'azienda con crediti di carbonio certificati. Novità anche nella gamma di prodotti basata su tecnologia N-Type con il nuovo modulo Silk Nova con celle TOPcon. Il prodotto affianca le serie Velvet ad eterogiunzione e Zebra con celle back contact. Focus anche sui pannelli colorati rinnovati con nuove soluzioni tecnologiche che ne migliorano l'efficienza e l'impatto estetico. I colori proposti saranno red e orange che richiamano la cromia di coppi e tegole per una maggiore compatibilità con questo tipo di coperture e sarà proposta la variante silver per edifici di architettura moderna. Inoltre i colori del vetro e della cornice possono essere personalizzati.

JA SOLAR**Modulo Jam per la taglia utility scale****Edoardo Pulvirenti,**
sales manager Italy di JA Solar

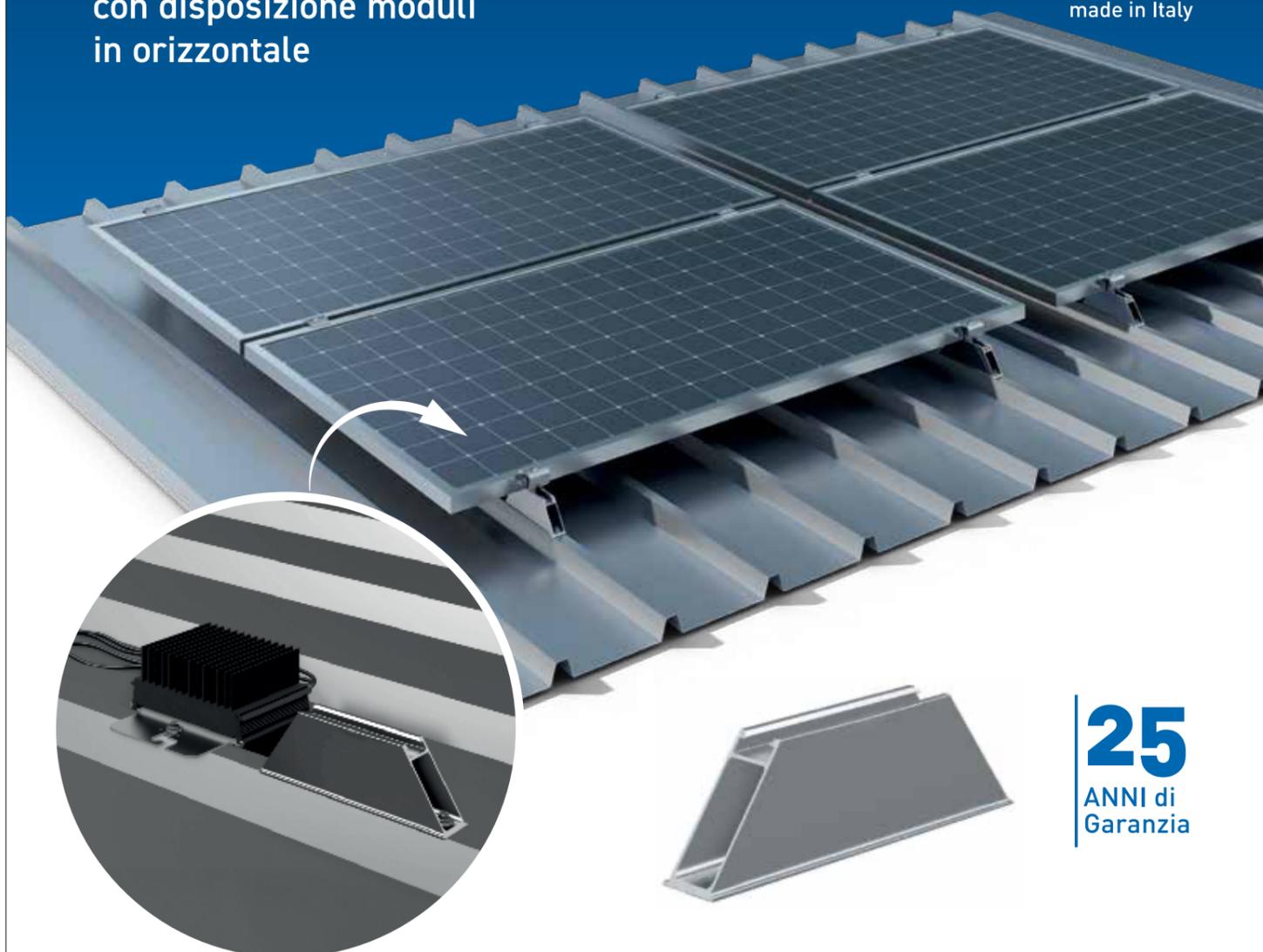
Il prodotto di punta di JA Solar è il nuovo modulo modello Jam 72D42LP progettato per impianti utility scale grazie ai suoi 630 Wp. Il modulo fa parte della serie Deep Blue 4.0-X. Questa serie utilizza la tecnologia all'avanguardia N-Type che migliora l'efficienza e le prestazioni complessive dei moduli fotovoltaici grazie a minore degrado e migliore coefficiente di temperatura. Il nuovo prodotto è stato realizzato con la tecnologia doppio-vetro. La dimensione dei wafer è leggermente diversa rispetto ai prodotti attualmente in gamma, ma la larghezza dei moduli resta invariata rispetto alle serie S30 e D30.

NOVITÀ 2023**FIX ALTO**

Soluzione per tetti industriale con lamiera grecata con disposizione moduli in orizzontale



PRODOTTI
100%
made in Italy



25
ANNI di
Garanzia

CONTACT
ITALIA®

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

seguici sui canali social

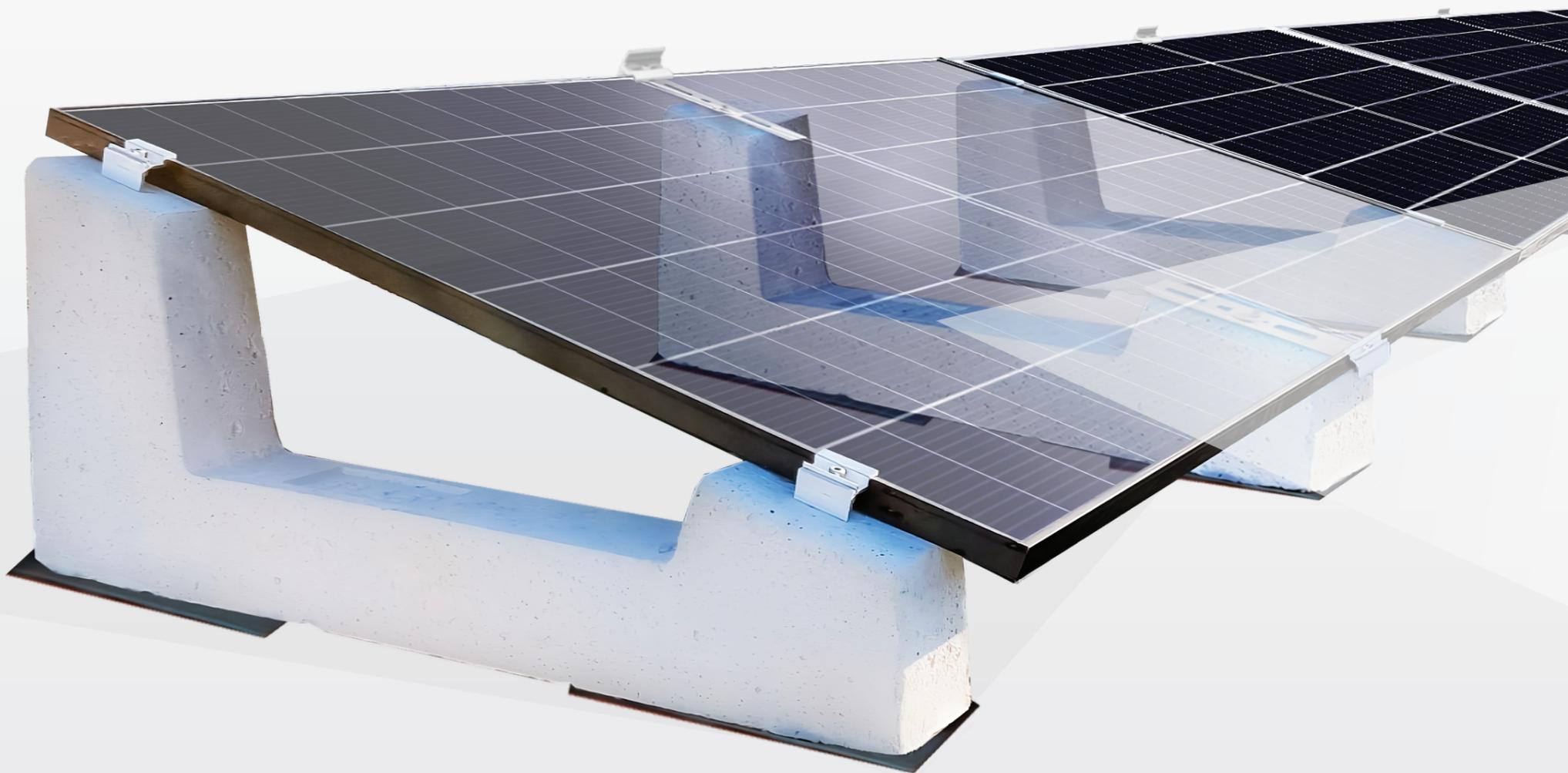


Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!

NO-FLEX[®]

Vedi la flessione al centro di questa pagina?
Immagina se succedesse lo stesso ai tuoi pannelli.

**Le flessioni sono un problema.
Risolvilo con No-Flex.**



Aumento
dei punti
di fissaggio



Rispetto
dei parametri
di appoggio



Massima
resistenza
ai carichi



Nessuna
flessione
dei pannelli

SUN BALLAST

Supporting solar innovation

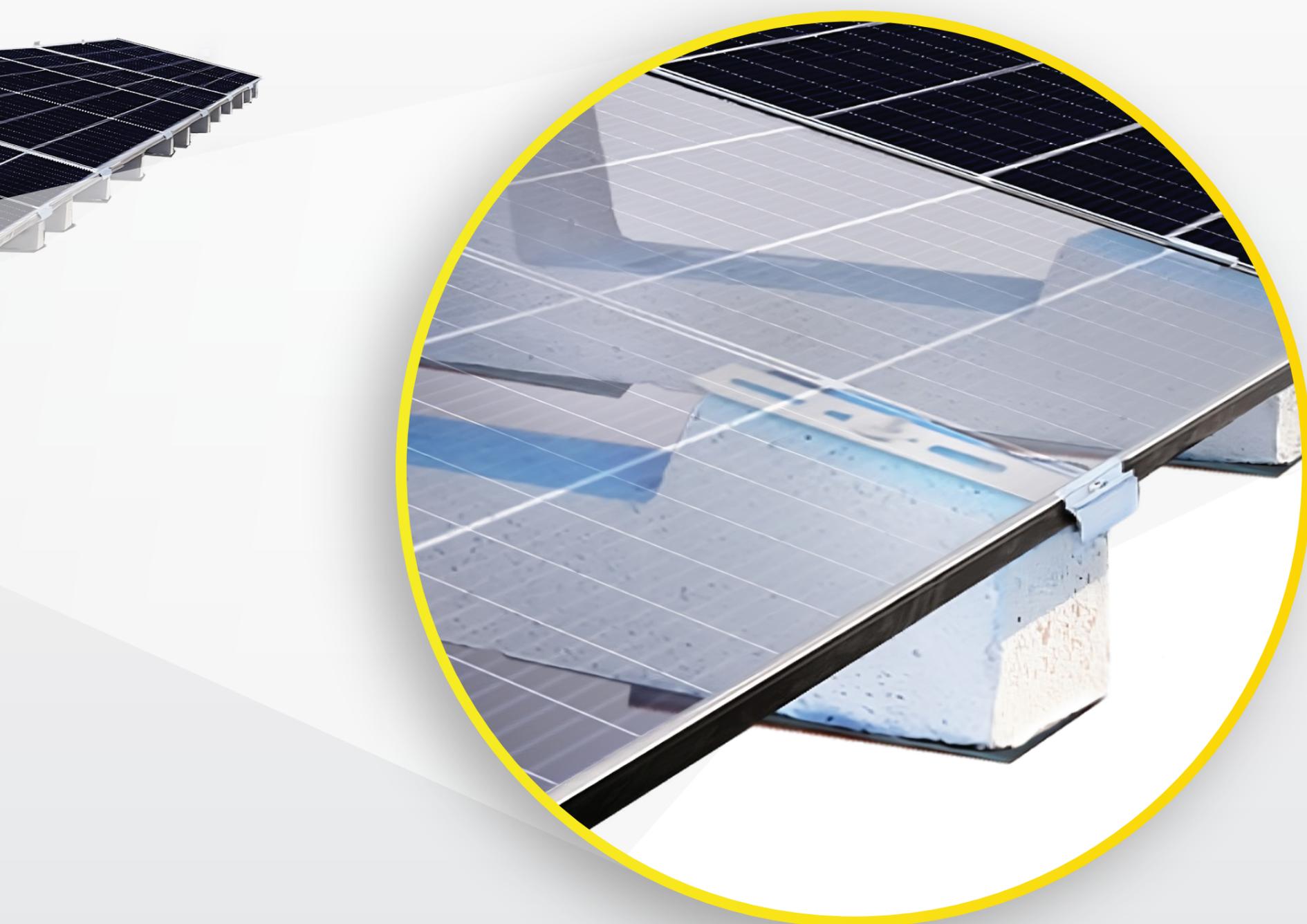
Patented systems - Made in Italy



LA SOLUZIONE IDEALE PER PANNELLI DI GRANDI DIMENSIONI

Un sistema semplice, innovativo ed estremamente efficace: No-Flex è stato sviluppato per garantire ai pannelli di grandi dimensioni il più alto livello di tenuta e resistenza, riducendo a zero il rischio di flessioni.

La nuova staffa in acciaio inserita sulla zavorra centrale consente di aumentare i punti di fissaggio da 4 a 6, rispettando con precisione i parametri di appoggio indicati dai produttori e garantendo il massimo livello di efficienza, stabilità e resistenza ai carichi.



Via della Costituzione,
26 42028 Poviglio (RE), Italia



0522 960926



info@sunballast.com



www.sunballast.it

**SCOPRI
DI PIÙ**





INQUADRA IL QR CODE
E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE
DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



JINKOSOLAR
Dai moduli allo storage
di grandi dimensioni



**Alberto Cuter, general manager Italia
e America Latina di Jinko Solar**

Per gli impianti utility scale JinkoSolar propone il pannello Tiger Neo con tecnologia N-type, modello bifacciale che raggiunge una potenza di oltre 620 Wp e raggiunge il 23% di efficienza del modulo. Presenti nello stand anche prodotti per residenziale, commerciale e industriale. In particolare, per l'utenza residenziale JinkoSolar mette a disposizione un prodotto All Black. Novità anche sul fronte storage. L'offerta tocca tutti i segmenti di mercato, dal residenziale fino alla taglia utility scale. Per il residenziale, l'offerta di del brand include sia prodotti monofase, con inverter da 5 kW e accumulo da 10 kWh, sia modelli trifase con inverter da 10 kW e accumulo da 14 kWh espandibile fino a 23 kWh.

LONGI SOLAR
Record di efficienza grazie
a eterogiunzione e celle tandem



**Francesco Emmolo,
sales director Sud Europa di Longi**

Longi ha presentato il nuovo pannello fotovoltaico Hi-MO 6 basato su tecnologia Heterojunction. Questo modulo si distingue per l'estetica, l'efficienza e l'affidabilità. La serie adotta una tecnologia di saldatura full back per migliorare la resistenza al micro cracking. Tutti i prodotti di questa serie sono caratterizzati da migliori coefficienti di temperatura e assorbimento della luce e durabilità nel tempo. Presente nello stand anche un nuovo modulo con tecnologia a eterogiunzione, lanciato proprio in fiera. La sua efficienza è pari al 23,5% e nella dimensione standard garantisce una potenza di 460 Wp.

MEYER BURGER
Ecco la seconda
generazione di moduli



**Marius Granu, senior sales manager
per l'Italia di Meyer Burger**

Meyer Burger festeggia i suoi 70anni di attività e presenta la seconda generazione di moduli che saranno interamente in vetro-vetro e utilizzeranno la tecnologia eterogiunzione. Per Meyer Burger, il vetro rappresenta il miglior backsheet dal momento che è impermeabile alla polvere e assicura migliori prestazioni in termini di stabilità. I nuovi moduli, sviluppati in Svizzera, saranno realizzati interamente negli stabilimenti tedeschi dell'azienda inizieranno ad essere commercializzati sul mercato europeo a partire dal 2024.

OGT SOLAR
Pannello FV semitrasparente
per l'integrazione architettonica



**Pierluigi Terzuolo,
business unit manager di OGT Solar**

OGT Solar ha esposto le sue due anime: photovoltaic solution e solar engineering. Nel dettaglio, la principale novità dell'area photovoltaic solution è il modulo semitrasparente in versione balcony per parapetti con il 40% di trasmittanza luminosa grazie a una tecnologia CdTe, quindi in film sottile in tellururo di cadmio. Il modulo consente di arrivare a 210 W su 1,92 metri quadri. La soluzione è proposta anche in versione colorata. Il modulo balcony è ancorato a terra attraverso due profili in alluminio e anche le connessioni elettriche sono nascoste nei profili inferiori del pannello.

Q CELLS
In arrivo una cella tandem con
efficienza vicina al 30%



**Alberto Nadai,
senior area sales manager di Q Cells**

Tra le novità riservate al mercato italiano presentate da QCells spicca la serie Q.TRON G2+. Si tratta di una novità, provvista di tecnologia Quantum Neo e che sarà disponibile in Italia dal 2024. La sua potenza raggiunge i 440 W e le dimensioni sono pensate per il mercato residenziale. Il modulo è disponibile sia nella versione white sia in quella black. Per il mercato commerciale, QCells presenta poi l'inverter trifase 110-125 kW, una proposta interessante per un mercato destinato a crescere nei prossimi mesi. QCells ha poi proposto in anteprima mondiale lo sviluppo dell'abbinata silicio-perovskite in celle tandem che rappresentano il futuro della roadmap tecnologica dell'azienda.

REC
Nuovo pannello compatibile con tutti gli inverter sul mercato



Alessandro Cicolin, senior manager Southern Europe Sales di REC

Alpha Pure R è la nuova versione del modulo Alpha Pure, premiato lo scorso anno con l'Intersolar Award. Le principali novità sono la cella G12 di 210 millimetri di lato, le celle gapless che aumentano l'efficienza del prodotto al 22,3% le barre di supporto posteriori. Al modulo sono inoltre applicate quattro scatole di giunzione per mantenere la corrente a 9 ampère e garantire così compatibilità con tutti gli inverter disponibili sul mercato. Infine è stata implementata la tecnologia advance cell connection senza alcuna saldatura con 20 finger sulla cella per garantire massime performance e potenza.

RISEN ENERGY
Modulo half cut di grandi dimensioni



Jerzy Rudnicki, senior product manager di Risen Energy

Risen Energy presenta il modulo Hyper-ion modello RSM132-8-700BHDG, un pannello di grandi dimensioni che è stato realizzato con la tecnologia delle celle half cut 210 per garantire una potenza superiore ai 700 W e un'efficienza fino al 22,5%. Con l'85% di bifaccialità, un basso coefficiente di temperatura e un degrado medio annuo contenuto, viene massimizzata la produzione energetica e al contempo vengono ridotti i costi di sistema.

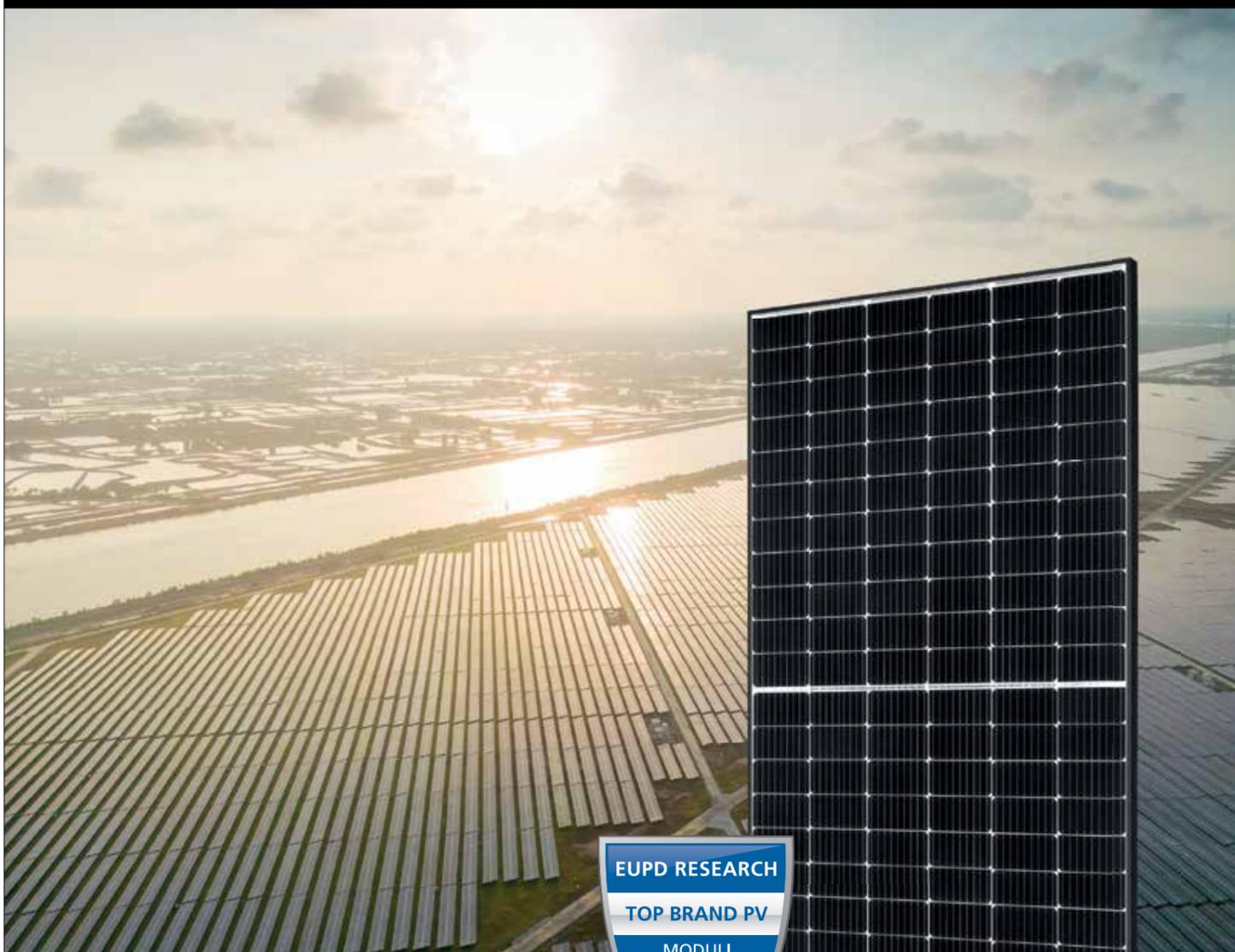
SOLARDAY
Modulo vetro vetro con potenza da 430 Wp



Antonello Mallone, Ceo di Solarday Europe

Il prodotto di punta di Solarday è il modulo vetro vetro con potenza nominale a partire da 430 Wp. Assieme a questo prodotto ci sono altri moduli con cornice tra i quali i modelli full black pensati specificatamente per il mercato europeo.

**START
PLAYING
BIG**



JUPITER
MODULO MONOCRISTALLINO A 132 CELLE, POTI

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



SERAPHIM

Pannelli TopCon Ntype per grandi impianti a terra e su tetto



Guido Traversa, country manager di Seraphim

Seraphim ha presentato in fiera i moduli della serie SIV N-TOPCon caratterizzati dalla tecnologia TopCon NType. Il modulo, bifacciale, ha potenza compresa tra 570 e 585 W ed è pensato sia per installazioni a terra, sia per grandi installazioni su coperture. Le sue dimensioni sono uguali a quelle del modulo PType, ma differenzialmente questo modello garantisce maggiore efficienza, maggiore bifaccialità e una garanzia di durata. In questo caso la garanzia arriva a 30 anni di performance all'87,5%. Seraphim ha poi presentato un altro modulo utilizzato per i grandi impianti a terra e caratterizzato da potenza pari a 680 W e tecnologia PType e half cut con celle da 210 millimetri.

SUN EARTH

Modulo bifacciale vetro vetro con potenza di 580 Wp



Jin Qijun, marketing manager di Sun Earth

Il prodotto di punta di Sun Earth è un modulo bifacciale vetro vetro con tecnologia TopCon e potenza pari a 580 Wp. È caratterizzato da un'efficienza pari al 23%. Altro modulo di punta dell'offerta Sun Earth è il pannello full black da 415 Wp. La potenza, tuttavia, potrebbe nel prossimo futuro raggiungere i 430 Wp.

INQUADRA IL QR CODE

E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE

DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



SUNOVA

Disponibile in versione mono e bifacciale il nuovo pannello FV da 445 Wp



Gioia Xiao, country manager di Sunova per l'Italia

La novità principale di Sunova è il pannello con tecnologia TopCon e con cella 182x186 millimetri. Il modulo ha una potenza massima pari a 445 Wp e un'efficienza del 22,3%. La decadenza è inferiore allo 0,4%. Il pannello è disponibile sia nella versione monofacciale sia in quella bifacciale.

SUNPOWER

In arrivo nel 2024 un modulo FV con efficienza al 24%



Fabio Bacchin, managing director & national sales director di Sunpower

Nella seconda metà del 2024 Sunpower renderà disponibile per il mercato italiano un modulo con il 24,7% di efficienza certificata. Oltre che sull'efficienza, l'azienda si focalizza sull'affidabilità dei suoi prodotti che sono infatti garantiti 40 anni con un decadimento inferiore allo 0,25% all'anno. Per il mercato residenziale l'azienda propone la soluzione Sunpower Reserve, già disponibile in Italia e caratterizzata da batterie con potenza fino a 10 kWh (espandibile fino a 60 kWh) e microinverter da 5 kW garantite 10 anni, con funzione di backup e UPS. Infine Sunpower ha presentato la colonnina di ricarica da 7,4 o 22 kW. L'intero ecosistema Sunpower può essere controllato con un'unica app intuitiva che darà possibilità al cliente di monitorare i singoli flussi energetici della propria abitazione.

TENKA

Pannello FV da 690 W per il mercato utility scale



Christian Carletto, Ceo di Tenka

Il modulo Orion Serie IX è un pannello di fascia alta di grandi dimensioni e con potenza tra 670 e 690 W. Sono stati potenziati anche i busbar che compongono la relativa cella. L'azienda ha già testato il pannello anche in versione dual glass che consentirebbe di avere il 15% in più di potenza e raggiungere quindi gli 830 Wp. Con queste caratteristiche il modulo è pensato per investimenti in grandi progetti. Tra le novità di Tenka c'è anche il modulo Prismax che sarà disponibile dopo la metà del 2024 e che avrà un'efficienza del 29,9%. Sarà caratterizzato da nuove celle e una nuova tecnologia che consentirà l'operatività del pannello anche in caso di scarsa luminosità.



TRINA

Un'offerta completa di moduli, storage e inseguitori



Maria Giovanna Gaglione,
sales manager di Trina

Il prodotto di punta di Trina è il modulo Vertex S+ con tecnologia NType. Tra i vantaggi garantiti spiccano il doppio vetro, il coefficiente di temperatura molto basso, la maggiore stabilità meccanica e la garanzia di 25 anni sulle parti strutturali e di 30 anni sulla potenza in uscita. Trina inoltre si propone al mercato come fornitore di soluzioni tecnologiche presidiando la filiera a 360 gradi e proponendo moduli, storage e inseguitori. L'azienda può inoltre contare su una divisione general contractor.

VISTI A INTERSOLAR

Inverter e Storage

ALPHAESS

Sistemi di accumulo all in-one per il residenziale



Marco Indelicato, business strategy consultant di AlphaESS

AlphaESS ha presentato la nuova gamma Smile G3 di sistemi di accumulo all in-one come ad esempio il modello Smile G3 S3.6. Si tratta di un prodotto per il mercato residenziale che viene fornito con un inverter monofase ibrido da 3,68 kW o 5 kW e moduli batteria fino a 10 kWh specifiche che lo rendono ideale per le nuove installazioni. L'estetica del prodotto e la facilità di installazione lo rendono ideale appunto per gli impianti residenziali. A Monaco di Baviera AlphaESS ha presentato anche una versione di inverter ibrido trifase da 10 kW e anche quella da 30 kW che sarà disponibile in Italia nei primi mesi del 2024.

ALPSOLARR

Sistemi di storage ancora più leggeri



Jackie Zhong,
product manager di Alpsolarr

La serie Sense di Alpsolarr è composta da sistemi di accumulo all-in-one come ad esempio i modelli Sense 01 e Sense 09. Questi due sistemi montano pacchi batteria leggeri e con cinque strati di protezione. Sono semplici da installare e presentano funzioni avanzate di sicurezza e prevenzione degli incendi. Nello stand di Alpsolarr era presente anche il sistema di storage Atlas Series 01, pensato per il segmento commerciale e industriale, piccolo ma robusto. È caratterizzato da balance management, assemblaggio modulare ed espansione flessibile. Per quanto riguarda le batterie, focus sulla serie Como che include i modelli L1 e H2, entrambi con peso inferiore a 20 kg.

TENKA solar

Available in pre-order

PRISM^{MAX}

29%
efficiency

indirect light
absorption

Guaranteeing a **90%** yield for 25 years

30% reduction in plant construction costs



INQUADRA IL QR CODE
E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE
DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



BU ENERGY

Esordio in fiera con una gamma completa



Paolo Bessone, sales manager PV & Energy Storage Systems di BU Power Systems

BU Energy è una filiale di BU Power Systems che ha fatto recentemente il suo ingresso nel mercato europeo con prodotti che vanno dai moduli agli inverter ai sistemi di accumulo. Per quanto riguarda l'accumulo di energia elettrica, le batterie fotovoltaiche Lshe offrono un'ampia gamma di possibilità. I sistemi sono modulari e impilabili, hanno un controllo intelligente tramite app, sono adatti sia all'uso interno sia a quello esterno e possono essere installati sia su impianti residenziali, ma anche su installazioni commerciali e industriali, grazie a diverse capacità di accumulo da 5 kWh a 1 MWh. Le batterie possono essere connesse agli inverter del brand, sia monofase sia trifase con un range di potenza che varia dai 3 ai 12 kW.

EEI

Inverter da 35 a 70 kW

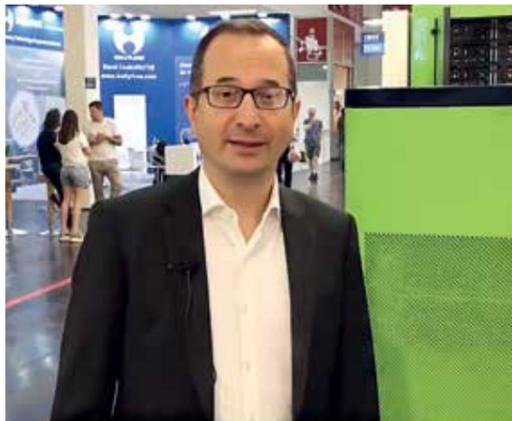


Dario Carta, area sales manager di EEI

EEI, società specializzata nella produzione di inverter, ha presentato una intera gamma di convertitori con soluzioni che vanno da 35 kW e 70 kW. A queste soluzioni EEI integra i quadri abbinandole anche a sistemi di accumulo e batterie. L'azienda è quindi in grado di realizzare soluzioni complete che vengono fornite per essere integrate anche su dei cabinet realizzati da terze parti. Interessanti anche le soluzioni "book style" molto compatte sempre di diverse potenze, che possono andare dalla più piccola da 10 kW alla più grande da 50 kW. Tutti dispositivi facili da integrare in cabinet e soluzioni modulari e parallelabili.

ENERGY SPA

Un nuovo cabinet per lo storage di grossa taglia



Davide Tinazzi, Ceo di Energy Spa

Energy SpA ha presentato l'evoluzione delle sue soluzioni della gamma di sistemi di storage ZeroCO2 XL. Si tratta di una gamma progettata per rispondere alle esigenze del segmento commerciale e di quello industriale per permettere l'utilizzo efficiente dell'energia rinnovabile proveniente da qualunque tipologia di generatore. Il nuovo prodotto ora è disponibile sia nella classica configurazione modulare da indoor che prevede un armadio base da 125 kWh parallelabile per arrivare fino a più MWh, sia nel nuovo cabinet in Shelter metallico certificato IP55, ideale quindi per installazioni esterne, che può contenere 500 kWh di batterie scaricabili fino a 0,7 C.

FOX ESS

Elevata modularità con l'inverter ibrido H3 Pro



Fabien Occhipinti, managing director di Fox ESS

Carrellata di nuovi prodotti per Fox ESS. L'azienda ha focalizzato in particolare l'attenzione sul nuovo inverter H3 Pro in un range di potenza da 15 kWp a 30 kWp. Questi inverter possono essere messi in parallelo fino a 10 sistemi di accumulo. Ciò permette al modello H3 di raggiungere la potenza a 120 Kw, mentre sul nuovo H3 Pro con dieci pacchi batterie da 30 Kw sarà possibile raggiungere una potenza di 600 Kw. Gli inverter sono certificati CEI 016 e CEI 021 per il mercato italiano.

FRONIUS

Integrazione a 360°



Vito Pontrelli, regional sales manager di Fronius

Fronius ha sottolineato la sostenibilità nei processi produttivi nella realizzazione dei suoi inverter pensati in modo da ottimizzare al meglio le emissioni di CO2. Altro tema importante per l'azienda è la "sector integration" che punta ad una perfetta integrazione degli inverter Fronius con gli altri dispositivi dell'azienda, dalle wall box alle pompe di calore fino allo storage. Anche sicurezza e affidabilità sono al centro della strategia del brand. Ne è un esempio il nuovo inverter Fronius Symo Advanced che integra la tecnologia Arc Fault Circuit Interrupter per rendere gli impianti fotovoltaici ancora più sicuri e affidabili.

**GOODWE****Si amplia l'offerta per i progetti utility scale****Valter Pische,**
sales manager Southern Europe di GoodWe

GoodWe è sempre focalizzata sui prodotti nell'ambito storage, ma sta spingendo molto anche la nuova gamma di prodotti pensati per i progetti utility scale. In particolare, oltre all'inverter da 225-250 kW è stata presentata una nuova serie da 320-350 kW e anche la Medium voltage station. Si tratta di soluzioni che permettono di offrire un pacchetto completo in ambito grandi impianti utility scale. Presentato anche l'inverter ibrido da 15-30 kW ET, in grado di soddisfare in modo efficace le esigenze di tetti solari ad alta potenza, facilitano la funzione di backup energetico, il peak shaving e la gestione dei carichi, ottimizzando così l'autonomia dell'impianto e riducendo i costi energetici. La serie ET può essere utilizzata con batterie di varie capacità e marchi, tra cui la batteria Lynx Home F di GoodWe.

HOYMILES**Nuovi microinverter per il residenziale****Seven Zhang, product director di Hoymiles**

Con la serie HMS Hoymiles ha presentato una gamma di microinverter con Wi-Fi integrato, progettati per impianti fotovoltaici di taglia residenziale. La linea prevede cinque varianti, con una potenza che va da 600 a 1.000 W. Questi inverter non hanno bisogno di un gateway di comunicazione e offrono un grado di protezione IP67 contro polvere e acqua. Infine, grazie all'antenna preinstallata, la connessione internet del microinverter più stabile e uno speciale attacco rende il collegamento dell'inverter più semplice e veloce. Hoymiles propone poi i microinverter trifase che massimizzano la resa energetica in caso di installazioni commerciali e industriali. La serie HMT, che è composta da tre varianti con potenze da 1.600 a 2.000 W, supporta moduli fotovoltaici di misura 182/210 millimetri.

GREEN ENERGY**Supercapacitore al grafene certificato****Renato Azzalini, titolare di Green Energy**

Il supercapacitore al grafene Energy Storage Capacitor di Green Energy è stato presentato nella sua nuova veste. Dopo diversi test e prove sul campo il prodotto è stato certificato CEI-021 e l'azienda dichiara che sono circa 200 i sistemi Energy Storage Capacitor installati da Green Energy. In particolare l'Energy Storage Capacitor da 3,17 kWh ha 20.000 cicli di carica/scarica, DoD 100%, corrente di carica 60A e di scarica 100A, durata superiore ai 25 anni e garanzia 10 anni.

OGTS  LAR
PHOTOVOLTAIC SOLUTION

YOUR **TOTAL**
SUN PARTNER

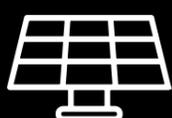
TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO

DA OGGI DISTRIBUTORE UFFICIALE PER L'ITALIA DI

AIKO 
TECNOLOGIA ABC

24% di efficienza sul modulo da **620W**

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



MODULI
A CELLE
(Utility Scale)



MODULI A FILM
SOTTILE
(BIPV)



MODULI
COLORATI
(Rooftop)



MODULI
TRASPARENTI
(Windows)



INVERTER



BATTERIE



HUAWEI

Offerta completa per il residenziale e nuovo brand



Fabio Hu, solution engineer di Huawei

Huawei, che è arrivata a Monaco sotto il suo nuovo brand FusionSolar dedicato al mercato fotovoltaico, ha mostrato una soluzione completa che va dalla nuova batteria Luna con tagli da 7, 14 e 21 kW al back-up box per tutta la casa, che permetterà di utilizzare l'impianto per alimentare gli interi carichi domestici. La soluzione Huawei offre anche un sistema di intelligenza artificiale, Emma, che consentirà di controllare i carichi domestici in modo intelligente così da massimizzare sempre l'autocosumo. Per il mercato italiano l'azienda cinese renderà disponibile anche un inverter trifase ibrido con potenze fino a 25 kW che permetterà di avere una configurabilità massima all'interno dell'impianto fotovoltaico residenziale.

INGETEAM

Soluzione per accumulo in co branding con Bertone Design



Guido Mungai, area manager di Ingeteam

Ingeteam lega i suoi prodotti al nome di un famoso design italiano. I suoi nuovi inverter ibridi per impianti residenziali sono firmati Bertone. Disponibili in tre diverse colorazioni, i nuovi inverter sono in grado di gestire batterie con capacità fino a 30 kW. Inoltre questi nuovi dispositivi offrono la possibilità della funzionalità dei carichi prioritari. Infatti, in caso di mancanza di energia elettrica, l'inverter è in grado di distinguere i carichi prioritari e di mantenerli in funzione il più a lungo possibile per ridurre al minimo eventuali disservizi. Tutti i modelli della gamma Bertone Design possono essere personalizzati dal cliente finale.

INQUADRA IL QR CODE

E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



KEHUA

Premio all'estetica per l'accumulo all in one iStorageE



Jon Zhang, marketing di Kehua

Il sistema di accumulo residenziale all in-one della serie iStorageE di Kehua è stato presentato a Monaco. Oltre alle funzioni avanzate il sistema è stato realizzato con una particolare attenzione all'estetica che gli ha permesso di ottenere il primo premio all'iF Design Award nel 2023. Questo sistema rende disponibile per il settore residenziale la tecnologia UPS, normalmente utilizzata in ambito industriale. In particolare questo prodotto modulare è sicuro, semplice da utilizzare e smart. Altre caratteristiche di spicco sono il doppio isolamento fisico ed elettrico e l'integrazione modulare della protezione antincendio.

KOSTAL SOLAR ELECTRIC

Terza generazione di inverter Plenticore



Luca Montanari, sales manager di Kostal

Kostal è arrivata alla terza generazione degli inverter della gamma Plenticore composta da tre dispositivi fisici. Grazie a degli accorgimenti software, i prodotti potranno gestire potenze diverse e più elevate. Ad esempio il modello Large parte da una potenza di 15 kW ma tramite upgrade la sua potenza potrà essere innalzata fino a 20 kW e addirittura renderlo un inverter ibrido. Il Plenticore di terza generazione inoltre è dotato di una funzione di corrente di riserva che fa sì che, in caso di temporanei problemi di alimentazione dell'energia da parte del fornitore, il fabbisogno energetico venga coperto dall'impianto fotovoltaico e dalle riserve accumulate. Il Plenticore G3 sarà disponibile in tre classi di potenza e sarà commercializzato nel corso del 2024.

LG ENERGY SOLUTION

10 anni di garanzia sul pacchetto "inverter+storage"



Luigi Dell'Orto, country manager Italy & Southern Europe di LG Energy Solution

LG Energy Solution presenta soluzioni per il mercato residenziale, un sistema composto da due dispositivi, un inverter monofase ibrido da 5 e 6 kW per batterie a bassa tensione che al suo interno offre già la parte di backup e che può essere collegato alle batterie LG a bassa tensione da 48 volt. Batterie che per il residenziale appunto sono messe a disposizione con tre diverse capacità, 6,5, 10 e 12 kW. LG Energy Solution offrirà dieci anni di garanzia su tutto il pacchetto oltre all'assistenza tecnica per l'installatore.

**LIVOLTEK****Sistema di monitoraggio gratuito per l'all in one Hyper****Edoardo Broglia,**
technical manager di Livoltek

Il prodotto di punta di Livoltek a Monaco era rappresentato dal sistema di storage all in-one Hyper nelle sue diverse configurazioni. La soluzione combina un inverter ibrido con batterie a basso voltaggio ed è caratterizzata inoltre da design compatto ed elegante. L'all-in-one Hyper si presenta come una soluzione plug&play dotata di un sistema di monitoraggio online gratuito, questo la rende rapidamente installabile e migliora la manutenzione e il monitoraggio. La sua tecnologia costruttiva ne garantisce inoltre silenziosità, flessibilità e modularità.

PEIMAR**Verso una soluzione integrata per proporsi come unico interlocutore****Maristella Ferraboli,**
engineer product manager di Peimar

Quest'anno oltre alla gamma di pannelli fotovoltaici, Peimar ha presentato gli inverter. In particolare, l'azienda ha esposto soluzioni trifase on grid da 125 kW e da 60 kW. L'idea è quella di muoversi sempre di più verso la direzione di un sistema unico, così da fornire ai clienti tutti i prodotti necessari per installare un impianto fotovoltaico.

RENAC POWER**Sistema di storage per il segmento commerciale****Hedy Huang,**
country sales manager di Renac Power

La serie Rena1000 è pensata per installazioni di taglia commerciale e industriale. È caratterizzata da un inverter bidirezionale PCS con potenza pari a 50 kW e una batteria con capacità pari a 110 kWh. Il sistema ha diversi vantaggi, tra cui affidabilità, sicurezza, efficienza, convenienza, intelligenza e flessibilità. I componenti includono pacco batteria, PCS, EMS, box di distribuzione e protezione antincendio.

Sistemi di storage **GOODWE**

scelti da



per il mercato italiano ed europeo

SOLUZIONE RESIDENZIALE**SOLUZIONE COMMERCIALE & INDUSTRIALE**Fino a
30 kWInverter monofase ES G2 Series
Batteria Lynx Home UInverter trifase ET Series 15-30 kW
Batteria Lynx F Series

Esaving è distributore specializzato di componenti e sistemi per le energie rinnovabili e il risparmio energetico

Scegliamo con cura i nostri fornitori per garantire qualità e affidabilità

Contattaci per maggiori info!

/esavingsrl

info@esaving.eu

www.esaving.eu

+39 0461 1600050



INQUADRA IL QR CODE
E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE
DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



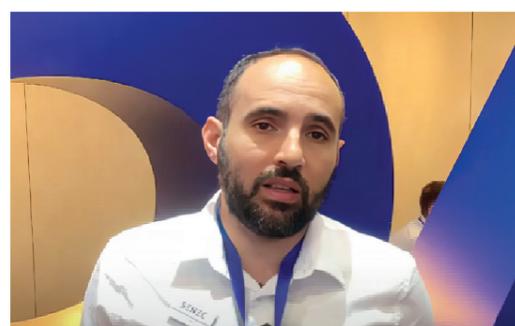
SAJ
Soluzione all in one
dal design raffinato



Davide Dalterio,
southern Europe director di SAJ

Il prodotto SAJ che attualmente rientra tra i best seller sul mercato italiano è la soluzione all in one. Tra le caratteristiche principali il design raffinato, che consente l'installazione in ambiente domestico come se fosse un elettrodomestico. Inoltre l'inverter è stato disegnato per facilitare il processo di montaggio. Il prodotto si rivolge quindi anche agli installatori meno esperti. L'assemblaggio e il processo di configurazione sono semplici e intuitivi. Il prodotto è particolarmente innovativo - perché rappresenta una soluzione ibrida che lavora con batteria a tecnologia ad alta tensione - e al contempo rappresenta una soluzione di retrofit perché può lavorare anche con corrente alternata. Può quindi servire sia per nuovi impianti, sia per l'aggiornamento di quelli meno recenti con tradizionale inverter di stringa.

SENEC
Nuovo servizio per dimensionare le installazioni FV



Vito Zongoli, Ceo di Senec Italia

Senec ha presentato l'intera gamma di prodotti, che va dal sistema di accumulo alla fornitura di moduli fotovoltaici, fino all'integrazione con tecnologie IoT domestiche. L'azienda ha inoltre lanciato diversi servizi, tra cui il nuovo Senec. Plan che consente, attraverso il sito internet, di dimensionare gli impianti fotovoltaici sul proprio tetto. Il servizio è offerto anche a tutti gli installatori partner Senec che possono integrarlo sul proprio sito internet.

SHEEN+
Fino a 10 inverter in parallelo



Stefano Ferrante,
direttore vendite di Sheen+

A Intersolar Europe, Sheen+ ha presentato i nuovi inverter ibridi trifase con un nuovo sistema di controllo e monitoraggio, con capacità che partono da 6 kW e arrivano fino ad un massimo di 20 kW. Gli inverter Sheen+ monofase hanno un'efficienza superiore al 98,2% e garantiscono fino a 10.000 cicli di utilizzo e possono lavorare in parallelo fino a 10 inverter oltre ad essere semplici da trasportare e da installare. I prodotti Sheen+ sono realizzati con una componentistica di alta qualità e l'azienda offre una garanzia di 10 anni sui suoi inverter. I sistemi consentono il monitoraggio in remoto, quindi consentono di intervenire in tempi brevi in caso di malfunzionamento dell'impianto.

SLEENERGY
Sistema tutto in uno modulare
per installazioni residenziali



Jason Gong, product manager di Slenergy

Nel portafoglio prodotti di Slenergy spicca la soluzione iShare-Home. Si tratta di un sistema all in one per installazioni di tipo residenziale caratterizzato da un design modulare che consente di personalizzare in maniera flessibile la batteria. Il sistema di storage ad alto voltaggio SL-BH offre diverse configurazioni e può essere composto da 3 a 8 moduli, con una capacità estendibile da 7,68 a 20,48 kWh.

SMA
Una soluzione integrabile
con varie tecnologie domestiche



Valerio Natalizia, regional manager South Europa di SMA

SMA Home Energy Solution è la nuova piattaforma SMA per il mercato residenziale e vede l'introduzione dell'inverter monofase ibrido con potenza tra 3,6 e 6 kW con possibilità di modulo backup e quindi di funzionare a isola in caso di eventuali blackout. Una delle novità legate a questa soluzione è il primo sistema di accumulo SMA. Si tratta di una batteria agli ioni di litio modulare, che parte da una capacità di 3,2 kWh. SMA Home Energy Solution si può abbinare anche al nuovo iCharger, finalista del Power2Drive Award 2023, che si integra con il Sunny Home Manager 2.0. L'idea è quella di avere una soluzione che poi si possa integrare con altre tecnologie come le pompe di calore.

**SOLAREEDGE****Tracker e inverter per il mercato dell'agrivoltaico****Christian Carraro, general manager South Europe di SolarEdge**

Le novità SolarEdge per il 2023 e quelle programmate per il 2024-2025 abbracciano tutti i settori principali in cui è presente l'azienda. Sono volte a migliorare l'esperienza degli installatori e dei clienti finali, inoltre prevedono sia prodotti hardware sia in nuovi servizi di digitalizzazione. Tra le nuove soluzioni spiccano quelle destinate al mondo dell'agrivoltaico, in particolare il tracker monoassiale e l'inverter da 330 kW. I due prodotti sono stati sviluppati in combinata proprio per soddisfare le richieste del mercato italiano nel rispetto degli incentivi rivolti appunto all'agrivoltaico.

SOLARMG**Inverter ibridi e trifase Made in Italy****Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale di SolarMG**

L'azienda toscana ha presenziato per la prima volta a Intersolar Europe. Tra le novità presentate spiccano l'inverter da 150 kW trifase e l'inverter da 30 kW ibrido abbinabile ai moduli batteria. SolarMG si contraddistingue per soluzioni di alta qualità Made in Italy dalla progettazione alla produzione, oltre che per un servizio di assistenza rivolto al distributore e all'installatore con linea dedicata.

SOLAX**Oltre 1 MW di accumulo grazie a nuovi inverter ibridi e batterie****Mirko Zino, direttore generale di Solax**

Tra le novità presentate spicca il prodotto all in one modulare con caratteristiche che l'azienda svelerà nel corso dell'anno. Solax ha annunciato inoltre l'ampliamento della gamma degli inverter ibridi che si arricchisce delle versioni da 20 e 30 kW. Viene ampliata anche la gamma delle batterie con REC da 2,5 kW e da 3,6 kW impilabili. Abbinando queste batterie agli inverter, che hanno doppia uscita per lo storage, si può avere un impianto da 300 kW con 1 MW circa di accumulo.

PERCHÉ SIAMO LA PRIMA GREEN TECH ENERGY COMPANY ITALIANA?

La risposta è semplice: perché offriamo da sempre ai nostri clienti soluzioni personalizzate, tecnologicamente avanzate e semplici da usare per autoprodurre energia pulita, per costruire insieme un modello di consumo più sostenibile.

SCOPRI TUTTE LE NOSTRE GREEN TECHNOLOGIES PER IL TUO BUSINESS SU WWW.SORGENIA.IT



SOLIS

Nuovi inverter per impianti commerciali e industriali



Gianluca Marri,
product solutions specialist di Solis

Accanto ai nuovi inverter per uso residenziale, Solis presenta l'inverter mini a singolo inseguitore e la nuova gamma di inverter da 2,3-6 kW a doppio inseguitore, entrambe con corrente di ingresso a 16 ampere e pensate per il segmento commerciale. A questi si affianca la gamma da 3 a 30 kW con display e corrente per singolo ingresso 20 ampere. Infine la nuova gamma da 33 a 50 kW sempre con 20 ampere di ingresso. Si tratta di prodotti molto compatti, con display e con commissioning molto semplice. Per gli impianti da 80 fino a 100 kW, Solis presenta il nuovo inverter Pro: la versione da 80 kW ha 6 inseguitori mentre quella da 100-110 a 8 inseguitori.

SONNEN

Storage system da 492 kW per il segmento commerciale



Fabio Ottavi,
general manager di Sonnen Italia

La principale novità di Sonnen è il Sonnen Pro Flex Stack, studiato per il mercato commerciale e industriale. Questo prodotto si può abbinare sia a nuovi impianti sia a installazioni già esistenti. Il corpo principale può dare una capacità di 100 kWh e una potenza di 92 kW. È però possibile abbinare fino a quattro moduli e arrivare a 500 kWh di capacità e 492 kW di potenza. Il prodotto sarà disponibile per il mercato italiano entro fine 2023.

INQUADRA IL QR CODE

E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



SONNENKRAFT

Kit completo e intuitivo anche per gli installatori termoidraulici



Dajana Scherr, head of marketing and management, e Marco Angiolini, sales manager di Sonnenkraft

La soluzione completa Sonnenkraft è composta da inverter con batterie. L'azienda intende così presentarsi sul mercato con un kit completo pronto, anche in termini di logistica, su un unico bancale in modo da andare incontro alle esigenze degli installatori provenienti anche dal mondo della termoidraulica. Con questo prodotto inoltre si soddisfano le necessità del mercato residenziale che, in combinazione con le pompe di calore, diventa sempre più pervasivo di tutti i canali distributivi.

SUNGROW

Storage fino a 19,2 kWh con la soluzione composta da inverter e batteria



Lorenzo Gasparotto,
product manager di Sungrow

Tra le novità di Sungrow spicca la nuova serie di ibridi monofase abbinabili alla batteria con un minimo di 6,4 kWh a un massimo di 19,2 kWh. La batteria è quindi modulare da 2 a 6 moduli. Nella confezione con l'inverter è compreso anche il sistema di comunicazione. L'azienda ha da poco presentato anche gli ottimizzatori abbinabili all'inverter ibrido monofase, mentre a breve lancerà sul mercato un ev-charger da 7 kW. Tutti questi componenti saranno gestibili da un'unica applicazione.

TESVOLT

Fino a 3 MW di capacità per il nuovo sistema di storage



Andrea Menini, sales development renewable energies di Tesvolt

Il nuovo prodotto di punta di Tesvolt è un sistema storage ad alta tensione scalabile con elevata efficienza. Si tratta di un sistema con capacità modulabile da 40 kWh fino a oltre 3 MW, in abbinata con inverter SMA da 30 o da 50 kW.

ZCS**Nuovo inverter da 100 kW storage ready**

Riccardo Filosa, sales director di ZCS

Il nuovo inverter ZCS è un prodotto 100 kW storage ready con possibilità di connessione di un link DC per la gestione della carica e scarica delle batterie. Per poterle gestire, è necessario utilizzare un convertitore DC/DC esterno da 25 kW che si occupa della gestione di un pacco batterie con capacità da 20 a 50 kWh. È possibile modulare fino a quattro torri su ogni inverter per raggiungere una capacità da 20 a 200 kWh.

ZONERGY**Soluzioni di accumulo per ogni segmento di mercato**

Hector A. Rodriguez Garnica, PV & Bess product manager di Zonergy

Tra le novità di Zonergy spicca il sistema di accumulo monofase per il mercato residenziale con potenza da 3 a 6 kW e accumulo fino a 30 kWh. Sempre per il residenziale, l'azienda presenta una soluzione trifase con potenze da 8 a 15 kW e accumulo fino a 40 kWh. Per il segmento industriale, Zonergy propone invece il sistema a scoppio con potenze fino a 150 kW e accumulo fino a 1 MWh. Infine la soluzione grid inverter ha potenze da 3 a 6 kW nella versione monofase e da 8 a 100 kW in quella trifase.

VISTI A INTERSOLAR

Distributori**ENERGY3000****Gamma completa e un nuovo software**

Gabriele Rosso, direzione vendite di Energy3000

A Intersolar Europe, Energy3000 ha presentato diverse novità, come ad esempio nuove strutture di fissaggio versatili, moduli performanti e un'ampia gamma di sistemi di accumulo. Inoltre, l'azienda presenta in fiera SolarJET, un software online studiato per la supervisione dei progetti. SolarJET permette di risparmiare costi e tempo perché consente al cliente e all'appaltatore di comunicare, elaborare e controllare un progetto dalla prima all'ultima fase attraverso una piattaforma comune. Attraverso Energy3000 SolarJET, tutti i partner coinvolti potranno visualizzare in qualsiasi momento lo stato attuale del progetto durante l'intera elaborazione dell'ordine e coordinare in modo ottimale i propri compiti. Il programma sarà ovviamente collegato allo shop online e al software di dimensionamento PV-Creator.

UNISCITI ALLA RIVOLUZIONE ENERGETICA

La produzione e la condivisione di energia pulita non possono più essere compito del singolo: **il futuro è delle Comunità Energetiche!**

Le Comunità Energetiche non sono solo un modo per condividere l'energia, ma sono anche un motore di cambiamento e progresso. **Unendoti a una Comunità Energetica:**

- Benefici di tariffe energetiche competitive
- Risparmi sulla bolletta
- Sostieni la transizione energetica



REGALGRID
sharing your power

SNOCU Regalgrid

Regalgrid ha sviluppato il **sistema innovativo SNOCU** (Smart Node Control Unit), un dispositivo di controllo che permette lo sharing energetico tra i partecipanti e i nodi di una Comunità Energetica. **SNOCU DIN** dialoga con inverter, sistema di accumulo, pompa di calore, colonnina di ricarica elettrica, consente il monitoraggio in tempo reale di tutti gli impianti e ottimizza la condivisione dell'energia all'interno di una Comunità Energetica.

VUOI SAPERE COME FUNZIONA E COME SVILUPPARE UNA COMUNITÀ ENERGETICA? SCOPRI LA POTENZA DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE!

ELFOR • Tel. 02.2139369 • www.elfor.org • info@elfor.org



INQUADRA IL QR CODE
E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE
DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



IBC SOLAR
Moduli testati dal vivo



Marco Passafiume,
country manager Italy di IBC Solar

Lo stand di IBC Solar ha accolto i visitatori con l'allestimento di un'area prova per i test dal vivo ai quali vengono sottoposti i moduli fotovoltaici del brand sulla tavola di carico del laboratorio SunLab. Per quanto riguarda il prodotto, IBC Solar ha presentato il sistema modulare IBC TopFix 200 per l'installazione su tetti inclinati. Con vari morsetti, binari, ganci per tetto e tegole in lamiera grecata, il sistema è adatto per l'uso universale su quasi tutti i tetti inclinati. All'interno dell'area espositiva spazio ad uno "sportello" per la ricerca del lavoro, in un momento in cui il settore è alla ricerca di diverse figure professionali. Per quanto riguarda la sostenibilità, lo stand è stato realizzato con materiali specifici in modo da essere riciclabile fino all'98%.

KRANNICH
Un nuovo slogan per sottolineare l'offerta multi brand



Denis Manganelli, area manager centro-sud Italia di Krannich

Con il motto "Better. Together", Krannich si è presentata in Germania con tutta la sua ampia offerta multi brand fatta di prodotti per tutte le tipologie di impianti ed esigenze di installazione, dal residenziale al commerciale, dai moduli fotovoltaici agli inverter e ai sistemi d'accumulo.

VP SOLAR
Nuovi prodotti e partnership per il segmento C&I



Paolo Zavatta, chief business developer officer di VP Solar

Quest'anno VP Solar ha presenziato come espositore a Intersolar nel rispetto degli obiettivi di sviluppo dell'internazionalizzazione grazie anche al supporto del Gruppo Tadiran. Gli obiettivi sono legati sia ai clienti italiani, con lo sviluppo del servizio di consulenza per installatori Parchi Agricoli, sia ai clienti europei con la chiusura di nuove partnership. I temi cardine dell'azienda riguardano il mercato C&I, segmento in forte crescita nel quale VP Solar presenterà nuove soluzioni storage di media e grossa taglia e anche nuove partnership nella distribuzione di prodotti.

VISTI A INTERSOLAR

Sistemi di Montaggio

AEROCOMPACT
Sicurezza e versatilità con il binario Compact Pitch X60



Matteo Amadio, business development manager di Aerocompact per l'Italia

Aerocompact punta alla sicurezza e alla versatilità dei suoi sistemi di montaggio. Il binario Compact Pitch X60 è stato rinforzato rispetto alle versioni precedenti tanto che è possibile camminarci sopra durante l'installazione. Inoltre Aerocompact ha sviluppato, in collaborazione con Innotech, una protezione anticaduta che si adatta a tutte le varianti del sistema di binari per tetti piani Compactflat SN2. Il sistema Pitch X60 consente di utilizzare meno ganci poiché permette di aumentare la distanza tra gli stessi, e ciò comporta un risparmio di tempo e di costi. Il sistema di montaggio Compactpitch XM-F Rep-Tile, è invece una soluzione universale per tetti inclinati che si può combinare con vari tipi di tegole. Il sistema, con il modulo preassemblato, include anche piastre di copertura colorate per sostituire le tegole.

CONTACT ITALIA
Montaggio per moduli di grandi dimensioni



Pietro Antonio Maggi, Ceo di Contact Italia

Contact Italia era presente a Monaco con la sua intera gamma di sistemi di montaggio con soluzioni ideali sia per impianti domestici sia per edifici industriali con tetti piani o a lamiera grecata. In particolare il sistema di montaggio B-DUE è pensato per impianti fotovoltaici su zavorre con fissaggio su lato lungo (con configurazioni sia in orizzontale che in verticale) per moduli di grandi dimensioni. Questo sistema è conforme ai termini di garanzia dei moduli fotovoltaici ed è testato in galleria del vento. Un'ulteriore garanzia di qualità del sistema B-DUE è l'approvazione da parte dei produttori di moduli. Il suo particolare design inoltre lo rende più facile da movimentare e lo rende facilmente adattabile a moduli anche di grandi dimensioni, sempre più utilizzati nella realizzazione di impianti di taglia industriale, ma non solo.

GB Sicurezza, affidabilità e velocità di installazione per i grandi pannelli



Michele Tricarico, agente di vendita di GB

Il sempre più frequente utilizzo di pannelli di grandi dimensioni per la realizzazione di impianti fotovoltaici ha spinto GB a realizzare oltre alle zavorre per tetti piani anche i sistemi di fissaggio staffa modello kb005 e kb007, progettati per distribuire, uniformemente, il peso del pannello di grandi dimensioni sul tetto, garantendo sicurezza, affidabilità e velocità di installazione. Ma soprattutto questi sistemi puntano a evitare che i pannelli vengano danneggiati da una staffa non correttamente dimensionata per l'ancoraggio dei moduli più pesanti che potrebbero danneggiarsi e perdere la garanzia del produttore.

Il sempre più frequente utilizzo di pannelli di grandi dimensioni per la realizzazione di impianti fotovoltaici ha spinto GB a realizzare oltre alle zavorre per tetti piani anche i sistemi di fissaggio staffa modello kb005 e kb007, progettati per distribuire, uniformemente, il peso del pannello di grandi dimensioni sul tetto, garantendo sicurezza, affidabilità e velocità di

K2 SYSTEMS Un dispositivo per monitorare il carico di neve sui moduli



Claudia Vannoni, head of sales South and East Europe di K2 Systems

Quest'anno a Intersolar K2 Systems presenta il sistema K2 Buddy ideale per tetti inclinati, ma soprattutto per tetti piani. K2 Buddy viene posizionato al di sotto di un modulo di un impianto fotovoltaico e permette di verificare in tempo reale tramite una app quale carico ci sia sopra i moduli. Si tratta di un dispositivo pensato in particolare per controllare carico di neve. Quindi in caso di nevicate importanti K2 Buddy è in grado di segnalare che il modulo è sovraccaricato e questo permette di intervenire ovviamente con la manutenzione e la pulizia del modulo. Tra i servizi offerti K2 Systems mette a disposizione anche un'estensione di garanzia da 12 anni a 20 anni sulle strutture di montaggio.

Quest'anno a Intersolar K2 Systems presenta il sistema K2 Buddy ideale per tetti inclinati, ma soprattutto per tetti piani. K2 Buddy viene posizionato al di sotto di un modulo di un impianto fotovoltaico e permette di verificare in tempo reale tramite una app quale carico ci sia sopra i moduli. Si tratta di un dispositivo pensato in particolare per controllare carico di neve. Quindi in caso di nevicate importanti K2 Buddy è in grado di segnalare che il modulo è sovraccaricato e questo permette di intervenire ovviamente con la manutenzione e la pulizia del modulo. Tra i servizi offerti K2 Systems mette a disposizione anche un'estensione di garanzia da 12 anni a 20 anni sulle strutture di montaggio.

SUNBALLAST Sistema di montaggio per pannelli di grandi dimensioni



Giovanna Salemi, segretario esecutivo commerciale di Sunballast

L'azienda a Monaco ha organizzato un evento esclusivo parallelo alla fiera dedicato a tutti i suoi partner e clienti. Durante la giornata, Sun Ballast ha presentato le sue novità tra cui la soluzione No Flex pensata per pannelli di grandi dimensioni. Il nuovo sistema garantisce vari vantaggi tra cui punti di fissaggio aggiuntivi, maggior resistenza al vento e durabilità.

VISTI A INTERSOLAR

Sistemi di Monitoraggio

ETURNITY Progettazione più veloce e precisa



Daniele Saracista, business development manager di Eternity

Eternity ha siglato una partnership con K2 Systems creando un software che si integra con lo strumento di progettazione K2 base. Grazie alla condivisione dei dati tra il programma di Eternity e quelli ricavati da K2 Base la progettazione degli impianti fotovoltaici risulta più veloce e precisa, ma non solo. Il tool permette di elaborare numerosi parametri così da poter progettare in modo preciso ed efficace anche la sottostruttura di montaggio K2 e di trasferire tutta la distinta di K2 nel tool di Eternity.

HIGECO MORE Controllore centrale di impianto certificato



Giacomo Luchetta, sales manager di Higecco More

Lo stand di Higecco More aveva come protagonista il controllore centrale di impianto che ha ottenuto la certificazione CEI 0-16 2022-03. Il CCI di Higecco è la soluzione più semplice per garantire un rapido e sicuro adeguamento degli impianti come è stato stabilito nella delibera Arera 540/2021/R/ EEL. Il controllore centrale va installato sugli impianti commerciali in media tensione di potenza sopra il megawatt ed è in grado di svolgere la funzione di osservabilità ma anche quella di controllo. Utilizzando lo stesso hardware e ma con un software differente invece il dispositivo riesce anche a rispondere alle esigenze del mercato per quanto riguarda i power plan controller, quindi il sistema può essere installato sugli impianti allacciati in alta tensione e che in Italia seguono l'allegato A68 di Terna. Il prodotto però ha caratteristiche che consentono di utilizzarlo anche all'estero.



REGALGRID

Sistemi di monitoraggio per smart home e comunità energetiche



Matteo Roscio,
global product manager di Regalgrid

I dispositivi di monitoraggio per smart home e comunità energetiche Snocu funzionano sia per il monitoraggio dei consumi sia per il monitoraggio della generazione energetica e di tutti i dispositivi collegati: storage, batterie, colonnine di ricarica. Danno valore aggiunto alle comunità energetiche perché dalla piattaforma digitale, oltre a visualizzare in tempo reale i consumi, i carichi e la generazione fotovoltaica, è possibile controllare se la comunità è bilanciata. Inoltre, è possibile capire quali sono i profili di consumo o di generazione che possono essere introdotti affinché la comunità energetica performi meglio.

SOLARLOG

Controllo simultaneo del bilancio energetico di più impianti



Simone Gollin dell'ufficio vendite di PV Data,
importatore in Italia dei prodotti SolarLog

Tra le novità di SolarLog spicca la funzione virtual plan del portale di monitoraggio impianti. Questa funzione consente di unire due o più hardware in locale e mostrare il bilancio energetico come se fosse un unico impianto. È una funzione pensata per i pod di grandi impianti e mostra in maniera chiara consumo, autoconsumo e produzione energetica.

INQUADRA IL QR CODE

E GUARDA IL VIDEO REPORTAGE
DI SOLARE B2B DA INTERSOLAR



VISTI A INTERSOLAR

Mobilità Elettrica

AUTEL

Maxicharger in arrivo



Mattia Silvestri, regional sales director South Europe di Autel

Autel presenta il nuovo HTC un maxicharger DC con una potenza che va da 360 a 640 kW, pensato per operatori di punti di ricarica e aziende che hanno esigenze di carica ad alto volume. Si tratta di un charger non all in one che si allaccia a una cabina esterna che accoglie i moduli e che rende il sistema modulare e configurabile con la potenza desiderata e anche aumentarla poi in un secondo momento. Tutte le funzioni sono controllabili attraverso uno schermo LCD e i cavi interni sono raffreddati per evitare problemi di surriscaldamento durante la ricarica.

GROWATT

Si amplia la gamma di wallbox Thor



Giovanni Marino,
brand manager di Growatt Italia

Si arricchisce la linea di prodotti Thor Wallbox in DC di Growatt. Dopo la prima release in versione 40 kW, è in arrivo un modello da 20 kW sempre in DC a singolo connettore che può essere installato sia a muro sia a palo e che va a completare l'offerta per tutte le tipologie di utente. La sua commercializzazione è prevista da settembre 2023. Il range dei prodotti per la ricarica auto della parte DC si amplierà il prossimo 2024 con l'introduzione delle colonnine da 160 kW in su.

MENNEKES

Punti di ricarica sotto controllo con il Charge Point Manager



Marco Di Carlo,
managing director di Menneke

Per quanto riguarda le soluzioni per la ricarica delle auto elettriche, Mennekes ha posto l'accento sul suo Charge Point Manager che completa la gamma servizi dell'azienda per la gestione della del network di ricarica. Il software consente il controllo dei punti di ricarica oltre che la possibilità di interrogare la diagnosi per verificare eventuali problemi di funzionamento e può essere gestito in remoto senza particolari complessità. Il Charge Point Manager è scaricabile sul sito dell'azienda. Mennekes ha messo a disposizione lo staff per provare il Charge Point Manager sulle infrastrutture già installate.

ORBIS

Versione rinnovata per il sistema di ricarica Viaris Uni



Stefano Lucini,
responsabile marketing di Orbis Italia

Orbis ha presentato l'ultima release del suo sistema di ricarica Viaris Uni. In questa versione ad esempio il lettore Rfid è completamente integrato nel frontale del prodotto. Modificata anche la barra di stato per rendere maggiormente visibile lo stato di ricarica. La novità più importante è uno sportellino posto nella parte superiore del dispositivo che permette di integrare facilmente apparecchiature di protezione o di controllo. Migliorato anche il grado di protezione della stazione per poter essere utilizzata anche in condizioni atmosferiche particolarmente avverse.

SCAME

Nuova wallbox per la ricarica in AC



Gerald Avondo, international marketing manager - E-mobility di Scame

BE-W[2.0] di Scame è la nuova wallbox dell'azienda per la ricarica in corrente alternata AC fino a 22 kW, ideale per ricaricare i tuoi veicoli elettrici in casa o in qualsiasi altro luogo. Con interfaccia utente garantita da APP o da display LCD, tramite il Dynamic Power Management offre tre modalità di funzionamento in grado di ottimizzare i consumi di energia e garantire la ricarica. Ma la grande novità introdotta in questo prodotto è la comunicazione col protocollo C2 che permette di evitare l'installazione di contatori esterni e collegare la stazione direttamente al contatore di casa.

Visti a Intersolar

CHINT

Cabina elettrica per parchi fotovoltaici



James Chiarello, sales engineer di Chint

Chint Global ha mostrato all'interno del suo stand la Chint Power Station, una cabina elettrica di trasformazione da esterno, prefabbricata in metallo, tipo Shelter di facile installa-

zione. La cabina Chint Power Station è modulare e rappresenta una soluzione all-in one per l'applicazione in impianti e campi fotovoltaici. Internamente è suddivisa in tre vani: uno che contiene il quadro a media tensione con una cella di media tensione; nel secondo è presente un quadro di bassa tensione con un sistema di protezione in parallelo; e infine il terzo scomparto con il trasformatore/elevatore BT/MT da 1.000 kVA. Per essere installata in ambienti anche con condizioni climatiche diverse, il sottotetto della cabina è coibentato con pannelli a sandwich. Inoltre il pavimento è flottante ispezionabile e le porte sono realizzate con pannelli in lamiera zincata, oltre a disporre di impianto di aspirazione su vano trasformatore.

K.EY

Pronti per l'edizione 2024



Christian Previati, exhibition manager di Italian Exhibition Group

Il team di Italian Exhibition Group che organizza K.EY era presente a Monaco di Baviera

per incontrare gli espositori che hanno partecipato all'ultimo appuntamento di Rimini, ma anche per intercettare gli altri potenziali espositori che durante Intersolar stavano raccogliendo informazioni per un'eventuale partecipazione a K.EY 2024. La prossima edizione continuerà parlare di prodotti e servizi legati alla transizione energetica, ma sono in programma anche moltissimi interventi scientifici organizzati dal comitato tecnico scientifico di K.EY, oltre agli interventi che sono stati organizzati dai partner e che rappresentano una grande occasione per approfondire tematiche di attualità. Ha parlato delle novità Christian Previati, exhibition manager di Italian Exhibition Group.

STÄUBLI

Cablaggi e componenti modulari a garanzia di qualità e performance



Andrea Viaro, head of sales Emea di Stäubli

L'azienda si concentra sulla qualità dei componenti usati nelle connessioni degli impianti fotovoltaici ma anche sulla sicurezza degli impianti per installatori e operatori. Inoltre la sicurezza dell'investimento viene garantita dalle soluzioni complete che permettono di creare cablaggi con componenti plug and play dal pannello all'inverter al fine di creare varie configurazioni e collegare impianti in sicurezza e garantire performance elevate.

VISSMANN

Un unico sistema per il controllo di tutti i carichi domestici



Dario Fabris, responsabile vendite di Viessman

Tra le novità del gruppo Viessmann spicca il sistema One Base, un software che mette a fattor comune tutti i prodotti che fanno parte della piattaforma Viessmann, in particolare i moduli VitoVolt, le pompe di calore VitoCal e il sistema di inverter e batterie VitoCharge. Il software consente quindi di gestire tutti i prodotti Viessmann che spaziano dal termico al fotovoltaico, agli inverter fino ad arrivare al mondo della ricarica elettrica.



EUROPA: A MAGGIO IN CALO FABBISOGNO ENERGETICO E PREZZI DELL'ELETTRICITÀ

SECONDO QUANTO RIPORTATO DAL CENTRO ALEASOFT ENERGY FORECASTING, NEL MESE DI MAGGIO 2023 È CALATA LA DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA NEI PRINCIPALI PAESI DEL VECCHIO CONTINENTE, MENTRE CONTINUA IL TREND POSITIVO DI SOLARE ED EOLICO. IN CALO ANCHE IL PREZZO MEDIO MENSILE DELL'ENERGIA ELETTRICA, CHE HA RAGGIUNTO VALORI INFERIORI AI 100 EURO/MWH IN QUASI TUTTI I MERCATI EUROPEI, TRANNE IN ITALIA (105,73 EURO/MWH)

Maggio 2023 è stato caratterizzato, nei mercati europei, dal proseguimento del trend discendente della domanda di energia elettrica e dalla crescita continua di eolico e fotovoltaico. Questa situazione, unita alla tendenza al ribasso dei prezzi del gas e dei diritti di emissione di CO2, ha portato a un calo dei prezzi in quasi tutti i mercati dell'energia elettrica. È quanto riportato dal centro di ricerca AleaSoft Energy Forecasting, secondo cui la produzione solare è aumentata nella maggior parte dei mercati analizzati rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Il maggior aumento, equivalente ad un 32%, si registra in Portogallo, seguito da Spagna (+9,6%) e Germania (+6,5%). La Francia ha registrato la crescita più bassa (+4,1%) mentre in Italia si registra una flessione del 5,9%. Rispetto invece al mese di aprile, la produzione solare a maggio è aumentata solo in Germania e Francia, rispettivamente del 41% e dell'11%. Per il resto dei mercati analizzati, la tendenza è stata opposta, registrando diminuzioni nella Penisola Iberica e in Italia, con il calo più alto, del 5,8%, proprio nel nostro Paese. In Spagna, la produzione da solare, che comprende fotovoltaico e termosolare, è diminuita del 3,1%, mentre in Portogallo si registra una flessione del 2,8%. Analizzando i dati, a maggio nel mercato iberico la produzione da solare ha raggiunto il valore mensi-

le più elevato, 3.822 GWh in Spagna e 365 GWh in Portogallo. Inoltre, in Germania e Francia, la produzione mensile di energia solare è stata la più alta registrata per il mese di maggio, con valori rispettivamente di 7.837 GWh e 2.385 GWh. Nel mese di maggio 2023 nei mercati analizzati si registrarono record quotidiani di produzione da solare. Il 5 maggio, ad esempio, si è registrato un nuovo record in Spagna, con 147 GWh. Il 6 maggio, in Italia, sono stati prodotti 115 GWh, mentre una settimana dopo, in Portogallo, 15 GWh. Nelle ultime due settimane del mese, invece, in Francia è stato battuto il record con 110 GWh generati (il 26 maggio), mentre il 27 maggio in Germania sono stati prodotti 353 GWh. Inoltre, secondo i dati REE, a maggio 2023 la nuova potenza solare installata in Francia è di 545 MW, mentre in Portogallo è stata di 11 MW.

FABBISOGNO ELETTRICO

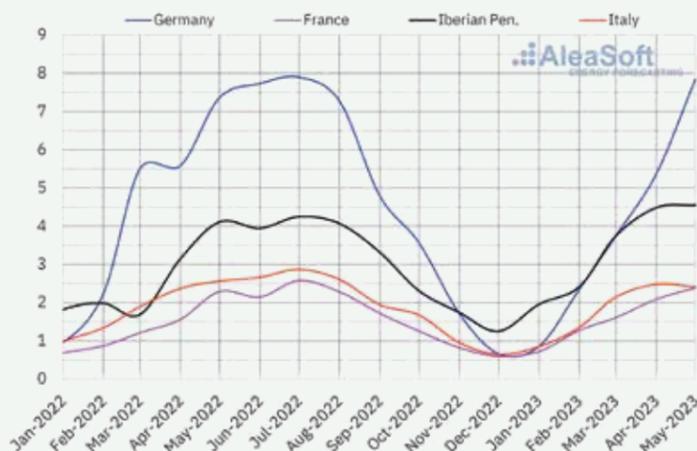
A maggio 2023 il fabbisogno di energia elettrica è diminuito su base annua in tutti i mercati europei analizzati. Il calo maggiore, del 15%, è stato quello del mercato olandese, seguito da quello belga, del 7,5%. Negli altri mercati analizzati, il calo del fabbisogno di energia elettrica sui dodici mesi è stato compreso tra l'1% del mercato portoghese e il 6,7% del mercato spagnolo. Rispetto al mese precedente, il fabbisogno

di energia elettrica è diminuito anche nella maggior parte dei mercati analizzati. Il calo maggiore, pari al 14%, è stato registrato in Francia. Il resto del fabbisogno di energia elettrica è sceso tra il 3,2% del mercato tedesco e il 10% del mercato britannico. Solo nei mercati di Italia, Spagna e Portogallo si sono registrati lievi aumenti del fabbisogno con una crescita rispettivamente dello 0,8%, 1,5% e 1,6%. Le diminuzioni del fabbisogno di energia elettrica nel mese di maggio rispetto al mese precedente sono state favorite principalmente dall'aumento generalizzato delle temperature medie. Ad eccezione della Penisola Iberica e del Regno Unito, le temperature medie sono aumentate di oltre 4°C, provocando i cali più sostanziali del fabbisogno. Inoltre, per il mese di maggio, il fabbisogno di energia elettrica in Francia è stato il più basso degli ultimi tre decenni, con 30.337 GWh, e nei Paesi Bassi da almeno il 2015, con un valore di 6.240 GWh.

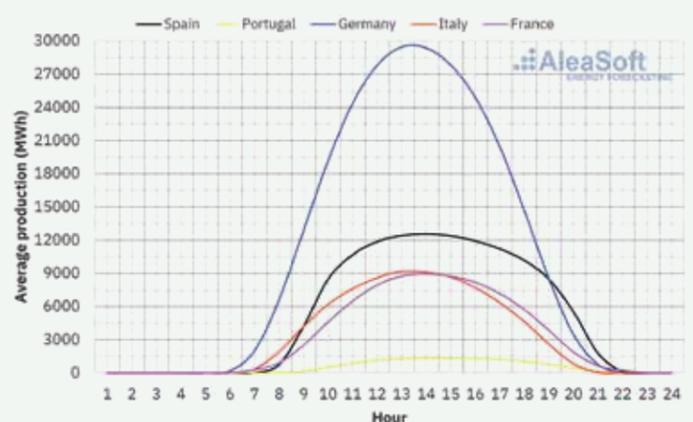
MERCATI ELETTRICI EUROPEI

Il prezzo medio mensile dell'energia elettrica era inferiore a 100 euro/MWh in quasi tutti i mercati analizzati. L'eccezione è stata la media del mercato IpeX in Italia, per 105,73 euro/MWh. Inoltre, il prezzo mensile più basso, di 37,59 euro/MWh, è stato registrato nei Paesi nordici. Negli altri mercati, la media è stata compresa tra 74,21 euro/MWh del

Produzione da energia solare in Europa da gennaio 2022 a maggio 2023 (in TWh)



Produzione da FV in Europa nel mese di maggio (in MWh)



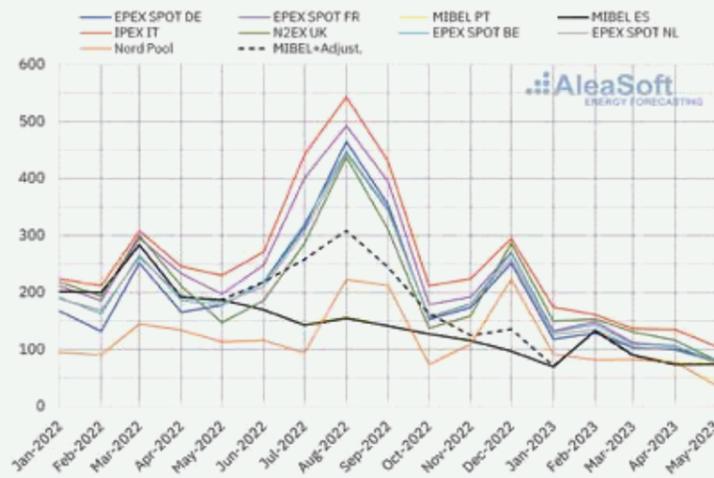
FONTE: ELABORAZIONE DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING SUI DATI ENTSO-E, RTE, REN, REE E TERNA

AleaSoft
ENERGY FORECASTING

Un webinar al mese sui mercati energetici

AleaSoft Energy Forecasting, in collaborazione con AleaGreen, organizzano un webinar al mese che analizza l'evoluzione dei mercati energetici europei e le prospettive a medio e lungo termine. Vengono inoltre discussi temi di attualità per il settore energetico in Europa. Alcuni dei temi comuni sono il finanziamento di progetti rinnovabili e PPA, le questioni normative attuali e la visione del futuro sullo stoccaggio e l'idrogeno verde. A questi webinar partecipano relatori di importanti aziende del settore energetico, del settore finanziario e di società di consulenza di grande prestigio a livello mondiale.

Mercati elettrici nei paesi europei da gennaio 2022 a maggio 2023 (in euro/MWh)



mercato Mibel in Spagna e 81,72 euro/MWh del mercato Epex Spot in Germania. Rispetto al mese di aprile, a maggio i prezzi medi sono scesi in quasi tutti i mercati elettrici europei analizzati. L'eccezione è stata il mercato spagnolo, che è rimasto stabile, con un modesto aumento dello 0,6%. Anche sul mercato portoghese non si sono registrate grandi variazioni, dove il prezzo è diminuito dell'1,1%. Inoltre, il calo maggiore, del 52%, è stato registrato sul mercato nordico. Il resto dei mercati ha registrato diminuzioni di prezzo tra il 19% del mercato tedesco e il 27% del mercato francese. Se si confrontano i prezzi medi del mese di maggio con quelli registrati nello stesso mese del 2022, i prezzi sono diminuiti in tutti i mercati analizzati. Il calo maggiore è stato ancora una volta quello del mercato nordico, del

67%. Negli altri mercati, le diminuzioni di prezzo sono comprese tra il 35% del mercato N2EX del Regno Unito e il 61% del mercato francese. A causa dei cali dei prezzi registrati, la media di maggio è stata la più bassa dal 2021 in tutti i mercati analizzati, ad eccezione della Penisola Iberica. Nel caso del mercato nordico, si tratta del prezzo mensile più basso da marzo 2021. Nel mercato britannico, il prezzo di maggio è il più basso da aprile 2021, mentre nei Paesi Bassi è stato il più basso da giugno 2022. In Germania, Italia, Francia e Belgio era da luglio/agosto 2021 che non si registravano prezzi così bassi. A maggio 2023, il calo dei prezzi sui mercati europei dell'energia elettrica è stato determinato dal calo del prezzo medio del gas e dal calo generalizzato del fabbisogno energetico.

Porta il tuo business
a un livello più alto.

Stiamo cercando partner per l'installazione di impianti fotovoltaici. Collabora con noi, incrementa i tuoi guadagni e scopri la sicurezza di lavorare con una delle multiutility più grandi d'Italia.

Scrivici alla mail ufficiotecnico@irenmercato.it per candidarti.

iren
luce gas e servizi



FOTOVOLTAICO: L'INNOVAZIONE CORRE

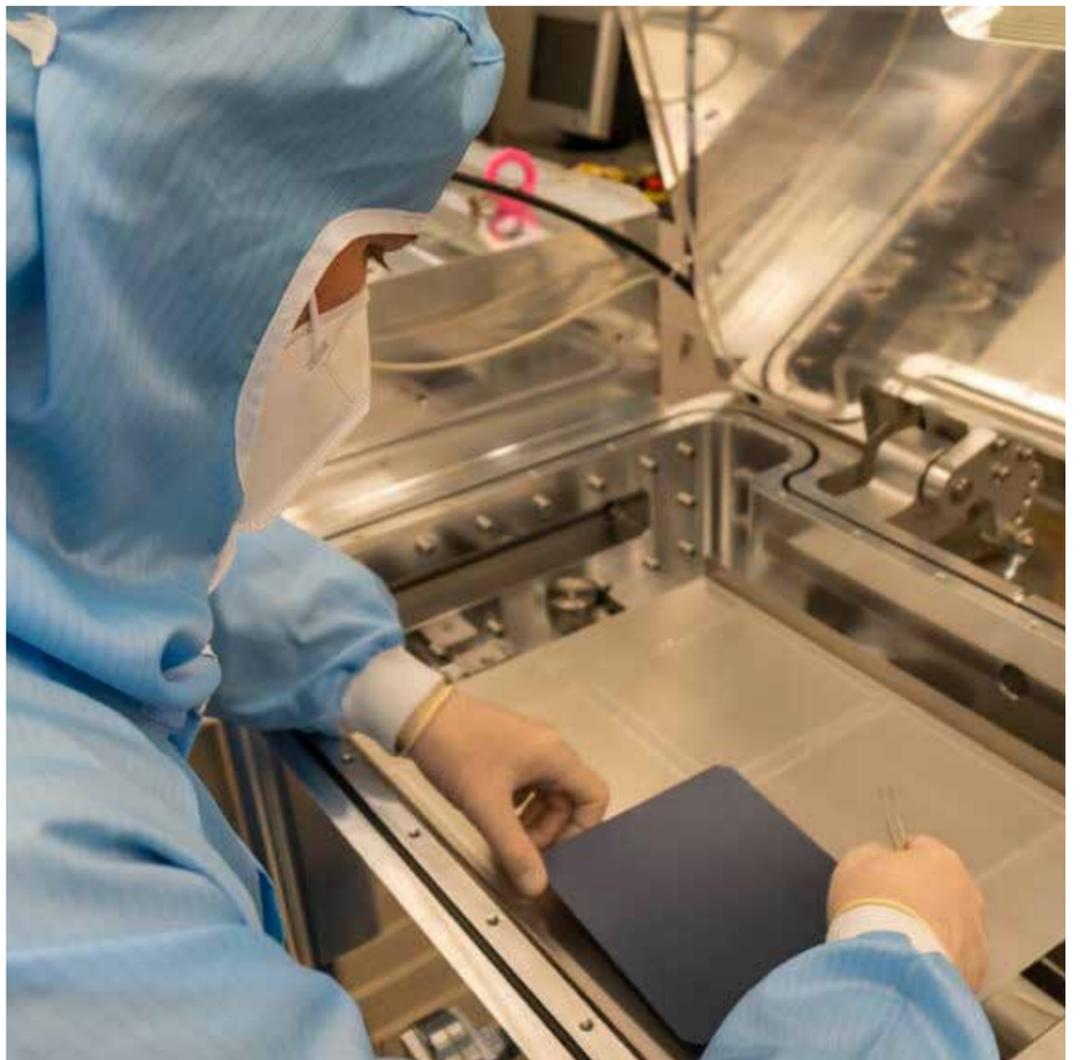
OLTRE ALLE TECNOLOGIE APPLICATE AI MODULI E AI MATERIALI IN GRADO DI MIGLIORARE EFFICIENZA E PRODUZIONE DEGLI IMPIANTI, NUOVI AMBITI DI APPLICAZIONE E NUOVE TECNICHE LEGATE ALL'O&M POTREBBERO GARANTIRE AL SOLARE UN CICLO DI VITA ANCORA PIÙ LUNGO

DI GIANLUIGI **TORCHIANI**

Quali sono le innovazioni che potranno fornire al fotovoltaico la spinta necessaria per il raggiungimento degli obiettivi al 2030 e al 2050? Se n'è parlato diffusamente in un recente webinar organizzato da Elettricità Futura e dal Cesi, che ha innanzitutto messo in evidenza come il settore abbia conosciuto molte innovazioni tecnologiche negli ultimi anni, molte delle quali sono già riuscite a migliorare l'efficienza, la durata e la produzione dei pannelli solari, rendendoli competitivi con le fonti di generazione fossile. Non è casuale che nel 2022 eolico e solare abbiano rappresentato ben il 12% del mix elettrico globale, con una crescita sostanziale rispetto all'anno precedente. L'innovazione tecnologica a cui accennavamo in precedenza ha contribuito all'abbattimento dei costi delle fonti rinnovabili, seppure con delle forti eterogeneità a livello geografico. In particolare, i Paesi a forte irraggiamento solare ormai possono contare su prezzi relativamente bassi del fotovoltaico, il cui costo di generazione in Europa si aggira intorno ai 60 dollari al MWh, nonostante un leggero incremento negli ultimi tempi.

CELLE DI SECONDA GENERAZIONE

L'innovazione tecnologica ha permesso a queste tecnologie di migliorare su svariati fronti: ad esempio il segmento ha visto - oltre alla prima generazione wafer based che oggi rappresenta ancora la maggioranza dell'installato - la diffusione crescente delle celle di seconda generazione basate sul film sottile, che è anche la tecnologia cardine della ter-



Da Enea celle tandem ad alta efficienza (>28%)

I MODULI POTRANNO ESSERE INTEGRATI IN AMBITO URBANO, PAESAGGISTICO E NEI SITI DI INTERESSE STORICO E ARCHITETTONICO. IL TEAM DI RICERCA STA INOLTRE LAVORANDO ALLO SVILUPPO DI SOLUZIONI CHE INTEGRINO L'UTILIZZO DELLA LUCE SOLARE PER FOTOVOLTAICO E FOTOSINTESI. QUESTE SOLUZIONI CONSENTIREBBERO DI UTILIZZARE LA RADIAZIONE SOLARE PER LA CRESCITA DELLE PIANTE E CONTEMPORANEAMENTE PER LA GENERAZIONE DI ENERGIA ELETTRICA

Enea, in collaborazione con Cnr, RSE e varie università, ha realizzato celle solari ad alta resa per moduli fotovoltaici da integrare in ambito urbano, nel paesaggio e nei siti di interesse storico-architettonico. Si tratta di celle tandem in perovskite e silicio, in grado di raggiungere efficienze maggiori del 28% nella conversione dell'irraggiamento solare in energia elettrica. Il team di ricerca sta inoltre lavorando allo sviluppo di soluzioni innovative che integrano l'utilizzo della luce solare per fotovoltaico e fotosintesi. Queste soluzioni consentirebbero di utilizzare la radiazione solare per la crescita delle piante e contemporaneamente per la generazione di energia elettrica. In questo contesto si stanno sperimentando coperture fotovoltaiche da applicare in serre agricole con approcci su scala di laboratorio e su larga area. Si tratta di strutture semitrasparenti a film sottile spettralmente selettive e moduli fotovoltaici semitrasparenti progettati da Enea per essere inseriti in contesti di pregio. Gli studi hanno quindi posto attenzione sul miglioramento delle

prestazioni dei moduli fotovoltaici attuali e sull'integrazione del fotovoltaico nel contesto urbano e rurale. Inoltre si sono focalizzati sull'utilizzo di materiali e architetture con prestazioni stabili nel tempo e con processi innovativi. «Il nostro obiettivo è migliorare le prestazioni delle celle solari e studiare soluzioni applicative che promuovano la penetrazione della tecnologia fotovoltaica nel sistema elettrico», ha dichiarato Paola Delli Veneri, responsabile Enea del Laboratorio Dispositivi innovativi. «Siamo fiduciosi sulla possibilità di riuscire a superare la barriera psicologica del 30% di efficienza per le celle tandem, avvicinandoci allo stato dell'arte mondiale della tecnologia. Trasformare l'energia del sole in energia elettrica mediante la tecnologia fotovoltaica è una tra le opzioni più concrete per la decarbonizzazione del sistema energetico. Ma è altrettanto cruciale supportare l'industria italiana del settore. E per farlo è importante sostenere la creazione di nuove filiere produttive e facilitare il percorso indicato nel piano energetico nazionale».



za generazione. Qui si stanno concentrando i principali sforzi dei laboratori di ricerca e sviluppo di tutto il mondo, che da un lato puntano a incrementare ulteriormente le efficienze, dall'altro mirano a diminuire l'impatto ambientale e aumentare la sostenibilità del prodotto e abbattere i costi di manufacturing. Ovviamente molto si sta investendo per mettere a punto pannelli solari ad alta efficienza, che possano catturare una quantità maggiore di luce solare e convertirla in energia elettrica. Le soluzioni su cui si sta puntando sono composte da materiali come perovskite o il silicio a triplo giunzione, su cui ad esempio sta investendo Enel nella sua fabbrica di Catania.

I ricercatori del laboratorio fotovoltaico della King Abdullah University of Science and Technology, in Arabia Saudita, invece, hanno prodotto celle solari tandem in silicio e perovskite con un'efficienza di conversione pari al 33,2%. Si tratta dell'efficienza più elevata per una cella tandem. Essa supera il record precedente del 32,5%, raggiunto dal centro di ricerca Helmholtz Zentrum Berlin.

La cella tandem realizzata dall'università dell'Arabia Saudita è stata certificata dall'European Solar Test Installation. Inoltre è nominata nell'elenco Best Research-cell Efficiency Chart redatto dal National Renewable Energy Laboratory.

Il team, diretto dal professore Stefaan De Wolf, sta lavorando al perfezionamento della cella tandem già dal 2016, sviluppando nuovi materiali, metodi e strutture. Il team ha inoltre affrontato varie sfide quali la copertura uniforme della superficie piramidale della cella in silicio con la perovskite.

Il risultato è una cella che combina uno strato superiore in perovskite con una base in silicio. La parte in perovskite assorbe meglio la luce blu mentre la base in silicio assorbe meglio la luce rossa. La combinazione di questi due materiali massimizza e rende più efficiente la conversione della luce solare in elettricità.

Questa innovazione rappresenta una svolta significativa nel campo dell'energia solare. Soprattutto dal momento che si stima che entro il 2032 le tecnologie tandem perovskite/silicio rappresenteranno un giro di affari a livello globale superiore ai 10 miliardi di dollari.

L'innovazione in questi anni ha portato alla creazione delle celle bifacciali e multi bus bar, che cercano di offrire un potenziale maggiore degli impianti, sebbene a fronte di costi superiori. Si assiste sempre più spesso alla presenza nei progetti di tecnologie a inseguimento, a single axis o a double axis, che consentono di aumentare la producibilità, diminuire il fenomeno dell'ombreggiamento e aumentare in definitiva la producibilità di un impianto fotovoltaico. Tutte queste innovazioni portano inevitabilmente a costi di Capex superiori, ma soprattutto per applicazioni grid-scale i trade off finali possono essere interessanti.

DAL FLOATING ALL'AGRIVOLTAICO

Dal punto di vista delle applicazioni innovative, in generale si va verso un'integrazione del fotovoltaico all'interno degli elementi in cui è inserito. Quelle che sono più rilevanti per l'Italia sono il floating (fotovoltaico galleggiante) e l'agrivoltaico. Il floating è un'applicazione che trova spazio in tutti in quei contesti in cui c'è una penuria di terreno utile per installare gli impianti ma allo stesso tempo c'è la disponibilità di una risorsa idrica. Nel webinar si è sottolineato come ci siano anche diversi benefici di tipo tecnico nel solare galleggiante, in particolare dal punto di vista del contributo offerto da questa tecnologia nel contenimento dell'evaporazione dei bacini idrici, nonché in un rendimento produttivo che può incrementato (tra il +5 e il 10%) grazie al raffreddamento dei pannelli. Ci sono nel nostro Paese diverse iniziative a livello regionale che cercano di spingere alla realizzazione concreta di progetti di floating, cercando di agevolare quegli operatori che vogliono installare queste soluzioni.

Più noto e in fase più matura è sicuramente l'agrivoltaico, una tecnologia che si sposa molto bene con le caratteristiche italiane, contribuendo ad evitare la possibile competizione tra uso agricolo del suolo e utilizzo per la produzione energetica. Secondo gli esperti del Cesi si tratta di un connubio che, se ben progettato, può portare a dei benefici anche per la produzione agricola. Recentemente in Italia ci sono stati degli interventi importanti di spinta da parte del Mase, che ha approvato un decreto che incentiva questo tipo di applicazioni, che possono godere anche dei cospicui finanziamenti del Pnrr.

LE NUOVE TECNICHE DI MANUTENZIONE

Ma l'innovazione nel solare non riguarda soltanto l'aspetto della generazione: si vanno infatti sempre più diffondendo pratiche di manutenzione e di gestione evoluta di questi impianti, che possono consentire di aumentare notevolmente l'efficienza degli impianti in esercizio. Ad esempio le ispezioni manuali agli impianti solari sono sempre più spesso sostituite dalla sorveglianza con i droni, che consentono un'efficienza e una maggiore accuratezza dei rapporti per le ispezioni a lungo raggio.

Sul mercato si stanno affacciando soluzioni avanzate per la pulizia dei pannelli per prevenire la perdita di efficienza dovuta alla sporcizia accumulata, come la pulizia robotizzata dei pannelli e sistemi di robotica per la pulizia dei pannelli. Non mancano soluzioni volte a mantenere freschi i moduli fotovoltaici e quindi prolungarne le prestazioni. Il più importante è il Sistema Coolsheet, scambiatore di calore di calore che può essere applicato nella parte posteriore di qualsiasi marca di pannello solare. Infine, ormai sempre più produttori da fonte solare fanno affidamento a software dotati di algoritmi di apprendimento automatico che, grazie al supporto delle informazioni meteorologiche, sono in grado di massimizzare la produzione.



Il fotovoltaico dal 1978

Serie **TITAN**

DXM8-72H-BF 565-585W

DXM8-72H-BG 570-585W Vetro-Vetro

Serie **STEEL**

DXM8-54H-BF 400-415W

DXM8-60H-BF 445-455W

DXM8-66H-BF 490-505W

DXM8-72H-BF 535-550W

DXM8-72H-BF 545-565W

DXM8-72H-BG 535-550W Vetro-Vetro

Tecnologia **Half-Cut PERC e TOPCon**
Tensione di sistema **1500 Vdc**

www.sun-earth.it



OLTRE 200 KW DI FV NEI PARCHEGGI DEL GRUPPO SELLA

IL GRUPPO BANCARIO HA AFFRONTATO UN IMPORTANTE PROGETTO DI RIQUALIFICAZIONE DELLA NUOVA SEDE DI BIELLA. TRA GLI INTERVENTI, ANCHE L'INSTALLAZIONE DI PENSILINE FOTOVOLTAICHE CHE DANNO COPERTURA A 112 POSTI AUTO. LE STRUTTURE SONO STATE FORNITE DA RCM. L'INSTALLAZIONE COPRE 1.400 METRI QUADRATI E HA UNA POTENZA COMPLESSIVA PARI A 250 KWP.

IL GRUPPO SELLA HA REALIZZATO LAVORI DI RIQUALIFICAZIONE DELL'AREA URBANA DI BIELLA DOVE SORGE LA SUA SEDE. NEI LAVORI È RIENTRATA ANCHE L'INSTALLAZIONE DI PENSILINE FOTOVOLTAICHE NEI PARCHEGGI DEL GRUPPO.



Presso il parcheggio della nuova sede del gruppo bancario Sella a Biella sono state installate pensiline fotovoltaiche a copertura di 112 posti auto. La struttura delle pensiline è stata fornita da RCM mentre la progettazione è stata sviluppata dal cliente su disegno dell'architetto Francesco Bermond Des Ambrois dello Studio FBdA Fabbrica di Architettura. In totale l'installazione occupa una superficie di 1.400 metri quadrati per una potenza complessiva pari a 250 kWp.

LE FINALITÀ

Il Gruppo Sella ha voluto realizzare un progetto improntato alla sostenibilità ambientale. Sono così rientrati nei lavori la riqualificazione dell'area urbana e la piantumazione di verde in grado di ridurre e assorbire l'anidride carbonica e, in generale, di migliorare l'area. Il progetto ha previsto anche la riqualificazione dell'area parcheggio con tracciamento degli stalli e dei percorsi.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Biella
Investitore: Gruppo Sella
Tipologia di impianto: Pensiline fotovoltaiche
Potenza totale: 250 kWp
Superficie: 1400 mq
Posti auto: 112
Moduli impiegati: 632 pannelli JA Solar di

dimensione 1.769x1.052 millimetri e potenza nominale 385 Wp ciascuno

Inverter impiegati: 5 inverter JA Solar

HANNO PARTECIPATO





PENSILINE FOTOVOLTAICHE

Nell'area parcheggio inoltre è stato realizzato un impianto fotovoltaico montato su pensiline per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Scopo dell'impianto fotovoltaico è quello di ridurre i consumi della sede del Gruppo Sella, cercando di massimizzare la potenza, visto i carichi e i consumi significativi dell'edificio. Tutta l'energia prodotta dall'impianto viene autoconsumata. Nello specifico sono stati installati 632 pannelli fotovoltaici JA Solar di dimensione standard e con potenza nominale pari a 385 Wp ciascuno. Sono inoltre stati installati 5 inverter, sempre prodotti da JA Solar. Con l'occasione è stato anche rivisto il collegamento remoto con solar log e quello del pan-

nello indicante la produzione e il risparmio di anidride carbonica.

STRUTTURA E INTEGRAZIONE

La struttura delle pensiline fotovoltaiche fornita da RCM è in acciaio da costruzione. È stata inoltre sottoposta a trattamenti protettivi e in particolare a zincatura a caldo e verniciatura a polvere. Al fine di ridurre l'impatto estetico delle pensiline fotovoltaiche, i pannelli sono stati installati con leggera inclinazione e distanziati tra loro. Così facendo inoltre l'installazione risulta coerente con la struttura del terrazzo fotovoltaico della sede. La disposizione dei moduli fotovoltaici assicura un effetto luce-ombra meno invasivo e impattante. In futuro si prevede l'integrazione di questa installazione con altre pensiline perimetrali.



L'INSTALLAZIONE OCCUPA UNA SUPERFICIE DI 1.400 METRI QUADRATI PER UNA POTENZA COMPLESSIVA PARI A 250 KWP. IN FUTURO SI PREVEDE LA REALIZZAZIONE DI PENSILINE FOTOVOLTAICHE PERIMETRALI



Solar company!



Arte
nell'energia
solare.



Guarda il video
Power & Elegance!

www.bisol.com



SETTORE ENERGETICO: LA RICERCA DI PERSONALE ITALIANO ALL'ESTERO

MOLTE AZIENDE IN EUROPA E IN NORD AMERICA SONO ALLA RICERCA DI ESPERTI IN ENERGIA SOLARE, EOLICA, IDROELETTRICA E GEOTERMICA. GLI ITALIANI HANNO MATURATO COMPETENZE MOLTO AMPIE IN QUESTI SETTORI. QUESTO RENDE I PROFILI TECNICI E MANAGERIALI DEL NOSTRO PAESE PARTICOLARMENTE INTERESSANTI PER SOCIETÀ CHE OPERANO ALL'ESTERO SU PROGETTI UTILITY SCALE

HUNTERS GROUP

Uno dei settori che maggiormente cerca profili professionali provenienti da esperienze italiane è quello energetico, dove i manager vantano competenze molto importanti e sviluppate su un periodo più ampio rispetto a molti altri Paesi. Le maggiori ricerche di personale italiano per lavorare all'estero nel settore energetico dipendono ovviamente dalle specifiche esigenze delle aziende e dai Paesi in cui operano. Tuttavia, ci sono alcuni settori e territori che oggi registrano maggiori richieste.

PETROLIO E GAS

Esistono moltissime opportunità di lavoro per gli ingegneri del petrolio e del gas all'estero. Le posizioni disponibili includono ingegneri di produzione, ingegneri di perforazione, Ingegneri di completamento, ingegneri di processo e tecnici di laboratorio. I Paesi che cercano di attrarre figure professionali in questo ambito sono quelli del Golfo Persico, quindi Iran, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti (Eau), Oman, Qatar, Iraq e India.

INGEGNERIA ELETTRICA

Le società di energia elettrica in Europa, Asia e Nord America, invece, sono costantemente alla ricerca di ingegneri elettrici esperti. In particolare le aziende che forniscono servizi di trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica offrono opportunità di lavoro

per ingegneri e tecnici specializzati in questo campo. Le figure professionali più ricercate vantano almeno dai cinque agli otto anni di esperienza, che possono mettere a frutto in ruoli da expatriate o trasferisti.

ENERGIE RINNOVABILI

Molte aziende in Europa e in Nord America sono alla ricerca di esperti in energia solare, eolica, idroelettrica e geotermica. Gli italiani hanno maturato competenze molto ampie in tal senso, avendo avuto modo di lavorare in un settore con grande sviluppo e applicazione di tecnologie emergenti. Questo rende i profili tecnici e manageriali italiani particolarmente interessanti per società che operano all'estero su progetti utility scale.

ENERGIA INDUSTRIALE

Le aziende estere, in particolare sul territorio europeo, possono sia ricercare tecnici italiani specializzati in settori specifici, ma ricercano anche in ambiti industriali. L'obiettivo di questi profili è quello di monitorare e controllare i consumi energetici, sviluppare piani di gestione energetica e implementare misure per ridurre gli sprechi e i costi. Questi professionisti svolgono un ruolo chiave nell'implementazione e nell'operatività degli impianti energetici.

EFFICIENZA ENERGETICA

Le aziende estere del Centro-Nord Europa e America sono sempre più interessate a migliorare l'efficienza energetica dei loro processi e impianti. Gli esperti italiani in efficienza energetica sono richiesti per condurre audit energetici, identificare opportunità di risparmio energetico e sviluppare strategie per ottimizzare l'uso dell'energia non solo nelle aziende, ma in tutti i contesti, anche pubblici ad alto consumo energetico.

UFFICI REGOLATORI AZIENDALI E ASSOCIATIVI

Data la complessità del mercato italiano, le nostre competenze sono diventate preziose per i Paesi europei in termini regolatori. Le conoscenze sulle politiche energetiche e la regolamentazione del settore sono importanti per le aziende che operano in contesti nazionali e internazionali. Gli esperti italiani in questo campo possono fornire consulenza sulle normative, sulle politiche energetiche e sulle strategie di adattamento ai cambiamenti normativi.

Per quanto concerne le RAL di riferimento, non è semplice indirizzare il dato in modo preciso, in quanto queste spesso sono considerate per expatriate, pertanto calcolabili sul netto in 12 mensilità, a partire da 4.500 euro netti al mese per figure più junior.

Le competenze richieste possono variare a seconda dell'area di specializzazione. Tuttavia, la maggior parte delle posizioni richiederanno un'ampia conoscenza del settore energetico, competenze tecniche specifiche, esperienza di lavoro nel campo e una buona conoscenza della lingua inglese.



Opportunità aperte

PER UNA PRESTIGIOSA CHE FORNISCE SOLUZIONI INTEGRATE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA E LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI, CERCHIAMO UN/UNA:

Proposal Engineer

Principali responsabilità:

- Individuare ed interpretare le esigenze, le richieste di informazioni e di offerte da parte di clienti - esistenti e potenziali - al fine di sviluppare soluzioni e proposte tecnico-commerciali nel campo dell'efficienza energetica e delle fonti energetiche rinnovabili.
- Effettuare sopralluoghi e incontri con clienti, fornitori, subappaltatori o consulenti, se necessario.
- Determinare le possibili aree di intervento, coordinando la fornitura delle informazioni necessarie, organizzando i vari preventivi e definendo lo "scope of work" oggetto di offerta.
- Elaborare analisi di fattibilità tecnico-economica di progetti di efficienza energetica e sistemi di autoproduzione dell'energia. Elaborare diagnosi energetiche;
- Lavorare in collaborazione con le altre funzioni aziendali, con particolare riferimento alla direzione commerciale, all'ufficio tecnico, all'ufficio legale e all'ufficio acquisti, a seconda delle esigenze, nella strutturazione e presentazione della proposta commerciale.
- Preparare le RFQ per i fornitori/subappaltatori in base alle specifiche eventualmente individuate/elaborate.
- Elaborare proposte da presentare al cliente che includano prezzi, condizioni commerciali, analisi di sensitività, specifiche di performance.

- Fungere da punto di riferimento per le domande dei clienti relative alla presentazione delle proposte, al fine di raggiungere un accordo e costruire un rapporto positivo e continuativo.
- Monitorare l'avanzamento e lo stato delle proposte, mantenendo registrazioni accurate e informando costantemente il Line Manager.
- Supportare il Team Operation nel passaggio di consegne, quando le proposte hanno dato luogo a ordini/contratti.
- Mantenere i sistemi interni di qualità per l'elaborazione delle richieste e delle proposte.
- Garantire il rispetto delle politiche e delle procedure di gestione della salute, della sicurezza, dell'ambiente e della qualità in tutte le attività svolte.

Caratteristiche richieste:

- Laurea magistrale in Ingegneria Meccanica, Energetica, Chimica o equipollenti; da valutare altra formazione tecnica.
- Almeno 3 anni di esperienza di lavoro in Energy Service Company o altra azienda nel settore energetico e/o impiantistico.
- Buona conoscenza della Lingua Inglese scritta e parlata.
- Competenze informatiche - Microsoft Office con particolare riguardo all'utilizzo di Excel.
- Esperienza, conoscenza e comprensione delle analisi di fattibilità tecnico-economica.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2023/06/01/proposal-engineer-2/>

DECRETO FER1: ASTE E REGISTRI NON OTTENGONO I RISULTATI SPERATI

COMPLESSIVAMENTE, NELL'UNDICESIMO BANDO SONO PERVENUTE AL GESTORE 120 RICHIESTE PER UN TOTALE DI 1.700 MW, DI CUI 422 MW AMMESSI AD ASTE E REGISTRI. MA I NUMERI SONO ANCORA TROPPO DEBOLI. ITALIA SOLARE CHIEDE QUINDI AL MASE DI INTERVENIRE, INNALZANDO AD ESEMPIO LE TARIFFE

Mentre è stata appena aperta la dodicesima procedura per l'assegnazione degli incentivi alle rinnovabili, il GSE pubblica i risultati dell'ultimo bando dichiarando di aver ricevuto 120 domande per un totale di 450 MW circa di potenza richiesta.

Grazie all'undicesimo bando è stato possibile impegnare oltre l'80% della potenza disponibile per i registri, mentre per le aste la soglia si ferma al 70%.

Il totale della potenza ammessa grazie agli 11 bandi del GSE sale così complessivamente a 6.127 MW contro una potenza disponibile prevista di 8.000 MW.

Come è noto gli impianti che possono accedere agli incentivi si dividono in quattro gruppi: fanno parte del gruppo A gli impianti eolici on shore e le aste hanno assegnato a questo gruppo 368,2 MW a fronte di una potenza messa a disposizione di 1.254,4 MW. Per questo gruppo il Gestore dei Servizi Elettrici ha ricevuto 24 domande per un totale di potenza richiesta da parte degli operatori di 381,6 MW. Hanno potuto fare richiesta di incentivi gli impianti eolici on shore di nuova costruzione o di integrale ricostruzione,

quelli interessati da una riattivazione e da un potenziamento, mentre per gli impianti fotovoltaici il requisito principale è che siano di nuova costruzione o che i pannelli siano stati installati in sostituzione di coperture di edifici precedentemente realizzate in amianto o in eternit.

Per l'accesso ai registri dello stesso gruppo invece sono state ricevute 95 domande per un totale di 64,9 MW richiesti a fronte di una disponibilità di 435,5 MW.

Il dodicesimo bando si apre quindi con la speranza che le domande arrivino in numero nettamente superiore e che gli incentivi riescano a supportare lo sviluppo di un comparto energetico fondamentale per guidare l'Italia verso la transizione energetica green.

Per maggiore chiarezza bisogna ricordare che per procedere con l'iscrizione ai registri gli impianti devono raggiungere una potenza massima di 1 kW, che diventano 20 kW se l'impianto è fotovoltaico. Per partecipare alle procedure d'asta gli impianti invece devono avere una potenza superiore o uguale a 1 MW, ed è necessario che tutte le domande vengano presentate on-line collegandosi al portale FER-E inol-

trando i documenti richiesti. Possono usufruire degli incentivi anche gli aggregati di impianti, ovvero un insieme di due o più impianti di nuova costruzione localizzati sul territorio nazionale. Per poter accedere gli impianti devono necessariamente risultare iscritti al registro o alle aste come impianto unico con potenza unitaria superiore a 20 kW, a patto che la potenza cumulativa non superi il MW. Nel caso degli aggregati di impianti sarà necessario individuare un soggetto aggregatore che avrà il compito di definire le caratteristiche degli impianti, scegliere quali richieste accettare e quali escludere, inviare un'offerta completa della documentazione richiesta e procedere con la richiesta di iscrizione.

"Il bando in atto si è concluso il 30 giugno", si legge in una nota di Italia Solare, "e nonostante le aste e i registri non stiano ottenendo il successo sperato non si capisce perché il Mase non intervenga con gli aggiustamenti necessari, in particolare innalzando le tariffe in modo da favorire la crescita del numero e della potenza degli impianti alimentati da fonti energetiche rinnovabili".



MARCHIOL
 Persone Competenze Soluzioni

 f in 

È online il nuovo catalogo Energie Rinnovabili

Scopri il nostro catalogo!
Lasciati sorprendere dalle più recenti tecnologie sul settore delle energie rinnovabili e mobilità elettrica.



Solar company!

Powering Business Worldwide

www.energysynt.com

innovative solutions

anticipate tomorrow

Solar Mounting Systems

Scarica il catalogo su marchiol.com



FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE: QUANTO PESA LA BUROCRAZIA?

A SECONDA DELLE LORO CARATTERISTICHE, GLI IMPIANTI DOMESTICI POSSONO SEGUIRE UN ITER ORDINARIO OPPURE UNO SEMPLIFICATO. IN ENTRAMBI I CASI PERÒ È NECESSARIO PRODURRE E CARICARE SULLE VARIE PIATTAFORME DAI 26 AI 50 DOCUMENTI, CON TEMPI DI ATTESA FINO AD ARRIVARE ALL'ALLACCIO DI UN IMPIANTO CHE OSCILLANO DAI 50 AI 90 GIORNI. SI RENDE NECESSARIO UNO SNELLIMENTO BUROCRATICO PER VELOCIZZARE INSTALLAZIONI E ALLACCI ANCHE CON PROGETTI DI PICCOLA TAGLIA

DI **ING. RICCARDO MOSCHETTA**



RICCARDO MOSCHETTA, FONDATORE DELLO STUDIO SEISISTEMI ENERGETICI DI ANDRIA, IN PROVINCIA DI BARLETTA-ANDRIA-TRANI. LO STUDIO È SPECIALIZZATO NELLA PROGETTAZIONE E INSTALLAZIONE DI SISTEMI DI MONITORAGGIO E IMPIANTI FOTOVOLTAICI OLTRE CHE NELL'O&M E NELLA MANUTENZIONE DI IMPIANTI IN MEDIA TENSIONE.



Il fotovoltaico gioca una partita molto importante nel processo di accelerazione della transizione energetica italiana. Tra le varie tipologie di impianti solari che possono affrontare la sfida vi sono quelli residenziali. Ma quanto pesa la burocrazia per queste installazioni? Ecco di seguito un'analisi della mole di documenti che occorre presentare ai vari enti per installare e allacciare un impianto fotovoltaico residenziale alla rete di distribuzione nazionale.

PRATICA AL DISTRIBUTORE

La domanda di connessione al distributore si suddivide in due tipologie: iter semplificato e iter ordinario. È possibile percorrere la strada dell'iter semplificato se l'impianto ha le seguenti caratteristiche (previste dalla Del. 674/2022/R/EFR): realizzato presso clienti finali già dotati di punti di prelievo attivi in bassa o media tensione; avente potenza nominale minore o uguale a 200 kW; impianto per il quale sia richiesto l'accesso al regime commerciale di scambio sul posto, cessione parziale, cessione totale; realizzato sul tetto dell'edificio con le modalità di cui all'articolo 7 -bis, comma 5, del decreto legislativo n. 28 del 2011, su manufatti fuori terra e su pertinenze dell'abitazione; assenza di ulteriori impianti di produzione sullo stesso punto di prelievo. In aggiunta se l'impianto è con-



nesso in media tensione sarà possibile richiedere o meno il servizio di misura dell'energia prodotta in ossequio al Time. Non è infine più presente il vincolo di potenza non superiore a quella già disponibile in prelievo. L'iter semplificato dura in media dai 50 ai 60 giorni dal momento in cui si invia la domanda di connessione al distributore. L'iter semplificato richiede il caricamento a portale in tempi diversi di 20 documenti. Se però sussiste un Mandato di rappresentanza, i documenti diventano 23. L'iter ordinario viene invece utiliz-

zato in tutte le situazioni diverse da quelle citate sopra. Questo dura in media 90 giorni ma ci sono state pratiche che si sono concluse anche dopo 180 giorni a causa di una serie di integrazioni documentali richieste dal distributore o blocchi del portale informatico. Il numero dei documenti da caricare a portale è pari a 39 (diventano 42 se c'è un Mandato di rappresentanza).

PRATICA A TERNA

Questa pratica è obbligatoria e costituisce la registrazione dell'impianto fotovoltaico sul portale Gaudi di Terna. Nel caso di iter semplificato, la registrazione viene effettuata direttamente dal Distributore e pertanto non vi è alcun documento da caricare. Invece nel caso di iter ordinario viene effettuata dopo l'invio dell'accettazione del preventivo di connessione. In questa casistica occorre registrare prima l'impianto su Gaudi e poi effettuare la registrazione dell'Unità di Produzione Non Rilevante dopo la validazione dell'impianto da parte di Terna.

PRATICA GSE

Nel caso di iter semplificato, è il Distributore che si occupa della creazione dell'istanza e successiva convenzione di Scambio Sul Posto o Ritiro Dedicato. Per cui in tal caso non si carica alcun documento sul portale GSE. Nel caso di iter ordinario invece la pratica per il portale GSE è a carico del cliente finale (o suo tecnico) che deve appunto occuparsi dapprima dell'invio della istanza SSP o RID e poi dell'invio dell'accettazione della convenzione, sino ad arrivare all'attivazione della stessa da parte del GSE. In totale occorre caricare 5 documenti.

PRATICA AL COMUNE

A seconda della tipologia di impianto fotovoltaico, si invia una Comunicazione di Edilizia Libera oppure una Comunicazione Inizio Lavori Asseverata al Comune di competenza.

Alla luce di quanto sopra, per installare ed allacciare alla rete di distribuzione nazionale un impianto

fotovoltaico residenziale si devono produrre e caricare da un minimo di 26 documenti ad un massimo di circa 50 documenti, con tempi che oscillano dai 50 giorni ai 90 giorni a seconda dell'iter. Ma nel caso di richieste di integrazione da parte del Distributore è possibile raggiungere i 180 giorni. Se realmente si vuole accelerare la transizione energetica in Italia, anche per gli impianti residenziali e in generale per i piccoli impianti si rende indispensabile uno snellimento della burocrazia richiesta.

UN GRANDE PASSO AVANTI NEL FUTURO DEL FV CON TENKA SOLAR

L'AZIENDA, CON IL MODULO PRISMAX, RISCRIVE IL FUTURO DELL'ENERGIA RINNOVABILE. IL PANNELLO È STATO PRESENTATO IN ANTEPRIMA A INTERSOLAR 2023 E RAGGIUNGE UN'EFFICIENZA RECORD DEL 29%

In un universo di possibilità apparentemente illimitate, Tenka Solar sta portando avanti un'audace missione guidata dalla volontà di raggiungere l'impossibile. Durante l'ultimo Intersolar, la fiera internazionale leader nel settore delle energie rinnovabili, l'azienda tedesca ha lasciato un'impronta indelebile con l'anteprima mondiale di PrismaX. La tecnologia offre una sorprendente efficienza del 29%, superando ogni standard di mercato e raggiungendo nuovi picchi di performance. Questo evento rappresenta un salto evolutivo nel settore dell'energia solare.

LE RADICI DELL'INNOVAZIONE

Le radici dell'innovazione di PrismaX risiedono nell'impegno storico di Tenka Solar per l'eccellenza nella ricerca e nello sviluppo. Ricorderete sicuramente il successo ottenuto con il lancio di Orion; ebbene, PrismaX rappresenta il suo degno erede. È il culmine di 15 anni di incessante ricerca e sviluppo, un viaggio guidato dall'innovazione e volto all'eccellenza, che incarna la missione dell'azienda: "offrire più energia, vita e futuro".

UN MIX TECNOLOGICO

PrismaX sfrutta una miscela innovativa di tecnologie all'avanguardia per portare i pannelli solari a un nuovo livello. PrismaX

è stato progettato per massimizzare la raccolta di energia da un più ampio spettro solare, aumentando le ore di produzione di energia grazie all'assorbimento della luce indiretta anche nelle condizioni di illuminazione più sfavorevoli. PrismaX è stato progettato per massimizzare la raccolta di energia da un più ampio spettro solare, aumentando le ore di produzione di energia grazie all'assorbimento della luce indiretta anche nelle condizioni di illuminazione più sfavorevoli. Ma non si tratta solo di prestazioni straordinarie: PrismaX è sinonimo di affidabilità e resistenza, garantisce un rendimento del 90% per 25 anni e una riduzione della perdita alla temperatura di solo $-0,22\%W/C^{\circ}$

COSTI DI PRODUZIONE RIDOTTI

L'ottimizzazione dei processi produttivi, dei materiali e delle risorse rende questo gioiello tecnologico non solo accessibile ma anche economicamente vantaggioso. Con una riduzione stimata del 30% dei costi di costruzione degli impianti, PrismaX promette di illuminare le comunità di tutto il mondo con un'energia più pulita, più economica e più efficiente. Ad oggi è già disponibile per il preordine. Tenka Solar ne sta preparando il lancio, pronta a iniziare la produzione dei primi pannelli nell'ultimo quadrimestre dell'anno.



ORBIS
energy



UN UNIVERSO DI SOLUZIONI PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO



SHEENPLUS: LO STORAGE SYSTEM ITALIANO

IL BRAND ITALIANO PRESENTA UN NUOVO SISTEMA DI STORAGE CON CAPACITÀ TOTALE DI 20 KW E CARATTERIZZATO DA DIMENSIONI COMPATTE E DESIGN UNICO, IDEALE SIA PER INSTALLAZIONI RESIDENZIALI SIA PER QUELLE COMMERCIALI



Il marchio italiano Sheenplus ha presentato la sua ultima innovazione all'evento "The smarter E Europe 2023" a Monaco: lo storage system, che rappresenta l'eccellenza dell'ingegneria italiana, in grado di offrire prestazioni superiori e un design moderno, combinato con la massima efficienza energetica.

Lo storage system con l'inverter trifase ibrido di Sheenplus è dotato di quattro batterie incorporate di alta qualità, che offrono una potenza affidabile e una capacità totale di 20 kW. Queste batterie sono state progettate per essere robuste e durature, garantendo un funzionamento ottimale nel corso del tempo. Non solo offrono una potenza significativa, ma occupano anche uno spazio ridotto.

Il box che contiene le quattro batterie è stato realizzato con materiali di alta qualità e rifiniture impeccabili, che conferiscono un aspetto moderno e professionale. Il design compatto e funzionale, permette di ottimizzare lo spazio disponibile e

l'ingombro dello storage system, rendendolo adatto per diverse applicazioni, sia per installazioni residenziali sia per quelle commerciali.

Lo storage system è stato sviluppato con un focus particolare sull'efficienza energetica. Grazie al sistema di controllo intelligente integrato (BMS), l'energia viene gestita in modo ottimale, garantendo una distribuzione equilibrata e una riduzione degli sprechi. Ciò si traduce in un notevole risparmio energetico e un impatto ambientale ridotto.

La presenza di quattro batterie all'interno del sistema consente di immagazzinare energia in eccesso per l'utilizzo in momenti di picco o quando la fonte di alimentazione esterna è interrotta come ad esempio nelle ore notturne. Questo assicura una continuità operativa senza interruzioni, garantendo una fornitura di energia affidabile e ininterrotta per le esigenze dell'utente.

Inoltre, lo storage di Sheenplus è dotato di avanzate funzionalità di monitoraggio e controllo remoto. Attraverso un'applicazione dedicata, gli utenti possono monitorare le prestazioni dell'inverter, il livello di carica delle batterie e regolare i parametri di funzionamento in modo rapido e semplice. Questo livello di controllo offre un'esperienza intuitiva e personalizzata.

Sheenplus è sinonimo di qualità ed affidabilità. Ogni componente è stato attentamente selezionato e testato per garantire una lunga durata e prestazioni costanti nel tempo. Inoltre, il marchio offre un supporto tecnico veloce ed affidabile per assicurare una soddisfazione totale ai clienti. Grazie al suo design moderno, alla capacità di 20 kW, alle funzionalità intelligenti e alla compattezza, lo storage system di Sheenplus rappresenta una soluzione all'avanguardia per le esigenze energetiche moderne.

SOLARWATT LANCIA LA LINEA PANEL CLASSIC AL PURE PER IMPIANTI INDUSTRIALI E COMMERCIALI

SI TRATTA DI UNA NUOVA GAMMA IN GRADO DI OFFRIRE POTENZE NOMINALI ELEVATE FINO A 550 W PER PANNELLI SEMPRE PIÙ EFFICIENTI CON RENDIMENTI ENERGETICI E PRESTAZIONI ELEVATE

Solarwatt presenta Panel classic AL pure, una nuova gamma di pannelli dedicata sia a installazioni commerciali e sia industriali. Questa nuova gamma è caratterizzata da potenze nominali elevate fino a 550 W per pannelli sempre più efficienti con rendimenti energetici e prestazioni di alto livello.

«Abbiamo voluto proporre una soluzione che rispondesse alle esigenze di potenza del settore commerciale e industriale» dichiara Paolo Lusiani, managing director di Solarwatt Italia. «Abbiamo studiato un progetto competitivo dal punto di vista tecnologico ma non solo: stiamo investendo sui servizi per i nostri Partner, di formazione, supporto e assistenza che ci permettono di essere sempre innovativi e all'avanguardia con l'obiettivo di trasferire nuovi contenuti al mercato».

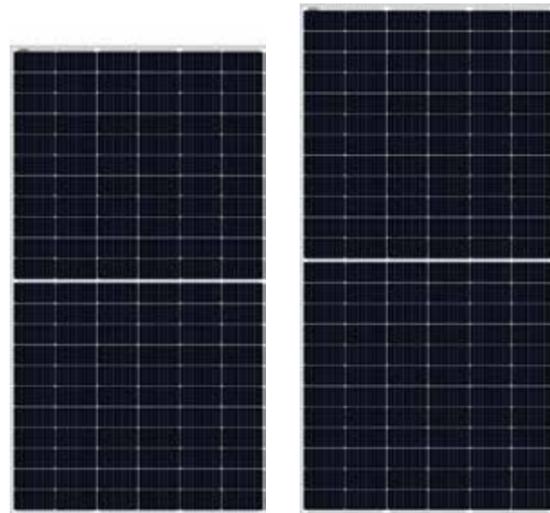
I moduli sono coperti da una garanzia pluridecennale (12 anni sul prodotto, 25 sulle prestazioni), sono durevoli, resistenti agli

agenti atmosferici e alle intemperie, e soddisfano gli elevati standard di qualità Solarwatt.

Le celle che compongono il modulo sono mezze celle in silicio monocristallino di grandi dimensioni: 182x91 millimetri a cella. Il wafer M10 permette di aumentare la potenza in uscita con prestazioni più elevate sia in temperatura che in efficienza.

I moduli abbinano la tecnologia affidabile e consolidata in silicio monocristallino ad alta efficienza all'aumento delle dimensioni delle singole celle per offrire un prodotto competitivo.

I moduli hanno come valore di tensione massima di sistema 1.500 V: si adattano quindi anche a configurazioni con stringhe più lunghe in modo da ottimizzare il dimensionamento in applicazioni di impianti di taglia medio-grande. I pannelli hanno superato il test italiano di reazione al fuoco, ottenendo la Classe 1. Su richiesta è disponibile la protezione completa.



WALL BOX BE-W[2.0]

Un nuovo concetto di ricarica

Scopri il nuovo wall box Scame con protocollo Chain 2, Dynamic Power Management e controllo tramite app.

Si interfaccia direttamente con il contatore, senza bisogno di energy meter aggiuntivo.

Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

Gestisce in modo intelligente l'energia proveniente da un impianto fotovoltaico.

Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su emobility-scame.com





SISTEMI DI PROTEZIONE DI INTERFACCIA AD ALTA QUALITÀ PER RISPONDERE AGLI OBBLIGHI DI LEGGE

LOVATO ELECTRIC RISPONDE OGGI IN MODO OTTIMALE ALLE ESIGENZE NORMATIVE DEL MERCATO, FORNENDO DISPOSITIVI ADATTI A TUTTI I TIPI DI IMPIANTI DI GENERAZIONE ELETTRICA. UN ESEMPIO SONO I SISTEMI PMVF30 E PMVF52



I PMVF30 e PMVF52 sono il risultato di anni di esperienza nella progettazione e produzione di sistemi di protezione di interfaccia. Grazie alle ultime tecnologie, Lovato Electric risponde oggi in modo ottimale alle esigenze normative del mercato, fornendo dispositivi adatti a tutti i tipi di impianti di generazione elettrica. Essi possono essere applicati a tutti i sistemi di cogenerazione in bassa e media tensione (fotovoltaico, eolico, ecc.) per controllare la connessione in parallelo tra il sistema di generazione e la rete pubblica. Il controllo si riferisce al monitoraggio dei limiti di tensione e frequenza.

STABILITÀ E SICUREZZA DELLA RETE

I PMVF30/52 di Lovato Electric sono affidabili in quanto garantiscono stabilità e sicurezza della rete provvedendo al distacco della generazione in caso i parametri siano fuori dalle soglie previste dalla norma.

Sono inoltre funzionali poiché equipaggiati con diversi ingressi digitali pre-programmati, tra cui:

- feedback sullo stato del dispositivo di interfaccia;
- comando di disattivazione;
- intervento remoto (apertura forzata del dispositivo di interfaccia, indipendente dai valori di tensione e frequenza).

Con le protezioni di interfaccia PMVF30/52 è inoltre facile eseguire e superare le prove in cassetta a relè richieste durante la prima messa in funzione.

TEMPI DI INSTALLAZIONE RIDOTTI

I tempi di installazione e configurazione si sono fortemente ridotti poiché i PMVF sono già preconfigurati in base ai requisiti locali, ciò garantisce facilità e praticità di montaggio. Il display grafico è intuitivo e i parametri di funzionamento possono anche essere facilmente regolati manualmente per soddisfare le esigenze della rete.

Nel dettaglio, la protezione di interfaccia PMVF30 è stata progettata secondo la norma CEI 0-16 ed è impiegata nel caso di connessione di un sistema di generazione locale in parallelo alla rete di media tensione del distributore. È equipaggiata con 4 ingressi e 2 uscite a relè.

Il sistema di protezione di interfaccia PMVF52 è stato progettato secondo la norma CEI 0-21 ed è impiegato nel caso di connessione di un sistema di generazione locale in parallelo alla rete di bassa tensione del distributore.

È certificato per l'utilizzo sia in reti trifase che in reti monofase, dove è espressamente richiesto, ad esempio, in presenza

di sistemi di accumulo collegati in parallelo alla rete del distributore e all'inverter fotovoltaico sul lato AC.

Il nuovo sistema PMVF52 è equipaggiato con 5 ingressi e 3 uscite a relè.

Si caratterizza per un ampio range della tensione ausiliaria (24...240VAC/24...240VDC), e per la sua compattezza (solo 4 moduli).

I PMVF30/52 dispongono di accessori che li rendono "connessi". Grazie ai moduli di espansione EXP (per il PMVF30) ed EXM (per il PMVF52) è facile ricevere da remoto in tempo reale le informazioni sullo stato dell'interfaccia e analizzare i dati utilizzando il software di supervisione e controllo Synergy di Lovato Electric. In caso di intervento l'informazione viene tempestivamente inviata per email, consentendo di ridurre al minimo i tempi di fermo impianto.

Infine, dal momento che le norme CEI 0-16 e CEI 0-21 richiedono un'alimentazione ausiliaria che sostenga per almeno 5 secondi la protezione di interfaccia, Lovato Electric propone PMVFUPS, l'alimentatore di backup che garantisce l'energia necessaria accumulandola in condensatori, evitando quindi l'utilizzo di batterie che richiedono manutenzione.

TUTTE LE NOVITÀ DI GB

LA SOCIETÀ SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI ZAVORRE PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI PRESENTA IL SISTEMA NEX CHE HA NELLA SEMPLICITÀ, VERSATILITÀ E FACILITÀ DI INSTALLAZIONE I SUOI PUNTI DI FORZA, MENTRE GREENUM È PENSATO PER TETTI A FALDA. LANCIATO ANCHE UN'INIZIATIVA PER GLI INSTALLATORI



GB, società specializzata nella produzione di zavorre per impianti fotovoltaici, presenta diverse novità sia in termini di prodotto sia di servizi rivolti agli installatori.

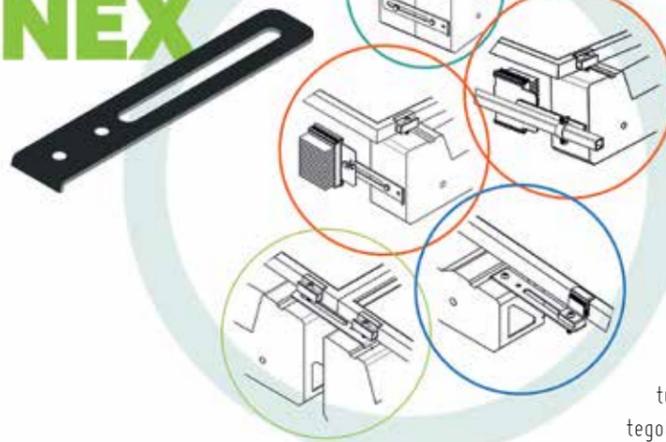
Il sistema Nex è un'innovativa soluzione progettata per soddisfare diverse tipologie di installazione su ciascun modello di zavorra. Il sistema di aggancio Nex è caratterizzato da un design semplice, versatile, solido in grado di garantire velocità e facilità di installazione.

Una delle funzionalità di Nex è l'accoppiamento di due zavorre laterali, che consente di incrementare la stabilità in zone ad elevato carico vento.

Nex offre anche la possibilità di creare una vela posizionandosi su diversi punti delle zavorre. L'estremità sporgente della staffa si adatta perfettamente alla scanalatura della zavorra anteriore.

Inoltre, le cornici dei pannelli adiacenti poggiano diretta-

**SISTEMA
NEX**



mente sul sistema, garantendo un'installazione stabile e sicura. Questo sistema, inoltre, offre anche la possibilità di montare pannelli con orientamento verticale e di bloccarli con morsetti sulla cornice del lato lungo del pannello. L'accoppiamento tra Nex e la zavorra avviene seguendo il medesimo metodo descritto per l'accoppiamento delle zavorre laterali.

Altra novità è rappresentata dai sistemi Greenum che sono stati progettati per tetti a falda, ed è composto da staffe universali fisse o regolabili, per tutti i tipi di tetti sia con tegole a coppo, sia tegole a doppio coppo, sia tegole marsigliese, sia staffe per lamiera aggraffata. GB ha lanciato anche sistemi con profilo in alluminio con tasche laterali per qualsiasi tipo di installazione possibile.

Per garantire il massimo supporto tecnico durante l'installazione degli impianti fotovoltaici, GB ha ampliato il proprio staff con altri ingegneri e tecnici specializzati. Un team esperto in grado di offrire un'assistenza completa, assicurando il rispetto dei tempi e dei costi previsti, nonché la massima efficienza e potenza dell'impianto.

Infine GB, a conferma del suo impegno per la soddisfazione dei clienti, ha ottimizzato i tempi e costi di spedizione in modo da garantire la consegna in tutta Italia in soli 5 giorni lavorativi.

Iniziativa "Scatta il tuo impianto"

GB presenta l'iniziativa di marketing "Scatta il tuo impianto!" con cui l'azienda punta a coinvolgere attivamente i propri clienti e rendere la loro esperienza con i prodotti GB ancora più gratificante.

Per partecipare all'iniziativa gli installatori dovranno inviare alcuni scatti fotografici dell'impianto realizzato utilizzando le zavorre GB. Oltre a dare visibilità alle loro realizzazioni gli installatori, otterranno dall'azienda uno sconto extra del 3% che potranno applicare al loro prossimo ordine di zavorre o sistemi di montaggio.

Le fotografie vanno inviate a info@gbsolar.it entro il 31 Agosto 2023.

TRANSIZIONE ENERGETICA

DECARBONIZZAZIONE: SERVE UN APPROCCIO MULTI TECNOLOGICO

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ENERGY EFFICIENCY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, NEL 2022 SI CONFERMA IL TREND DI CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI IN INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO. MA BISOGNA SUPERARE ALCUNE BARRIERE, TRA CUI LE DIFFICOLTÀ DI ACCESSO AL CAPITALE PER POTER INVESTIRE, CON L'OBIETTIVO DI ACCELERARE E PERSEGUIRE GLI OBIETTIVI DI RIDUZIONE DEI CONSUMI DEFINITI DAL PNIEC

A giugno è stata presentata la nuova edizione dell'Energy Efficiency Report, che si pone l'obiettivo di indagare le tendenze normative, tecnologiche e di mercato che hanno caratterizzato il settore dell'efficienza energetica nell'ultimo anno in Italia, e come tali trend influenzeranno i comportamenti di imprese, famiglie e player dell'efficienza energetica. A partire dall'analisi di alcuni indicatori che permettono di valutare il posizionamento raggiunto dall'Italia rispetto ai principali Paesi europei dal punto di vista dell'efficientamento dei consumi, viene fornito un quadro delle principali linee guida europee e normative nazionali a supporto dell'efficienza energetica. Il rapporto fornisce inoltre un approfondimento tecnologico riguardante alcune delle soluzioni di efficienza energetica che destano maggior interesse in ambito civile e industriale, così come una descrizione dei principali player e modelli di business che caratterizzano tale settore, con un particolare focus sul ruolo ricoperto dalle energy service companies. Viene inoltre indagata la propensione di imprese e famiglie ad adottare soluzioni che aiutino a ridurre i consumi energetici, fornendo infine un quadro circa il trend storico dei volumi di mercato di efficienza energetica e di come essi dovranno evolvere per raggiungere obiettivi sempre più sfidanti di riduzione dei consumi.

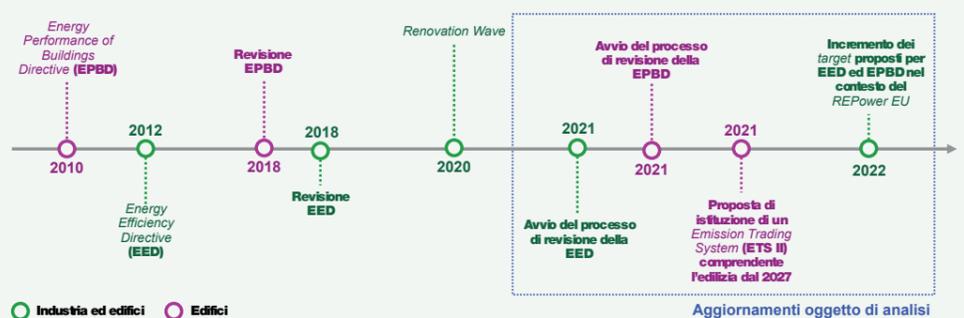
Di seguito, il Key Insight dell'edizione 2023 del report.

KEY INSIGHT

L'Unione Europea sta rivedendo al rialzo i propri target al fine di assicurarsi il miglioramento delle performance energetiche degli edifici e delle attività produttive e la riduzione delle emissioni di GHG del 55% entro il 2030. In tale contesto, l'Italia si contraddistingue per un buon livello globale di efficientamento energetico, nonostante esso appaia migliorare più lentamente rispetto ad altri Stati Europei.

Nel corso degli anni, i diversi governi succedutisi hanno introdotto e rinnovato una serie di incentivi fiscali e finanziari di diversa natura a supporto

La timeline normativa europea per l'efficienza energetica



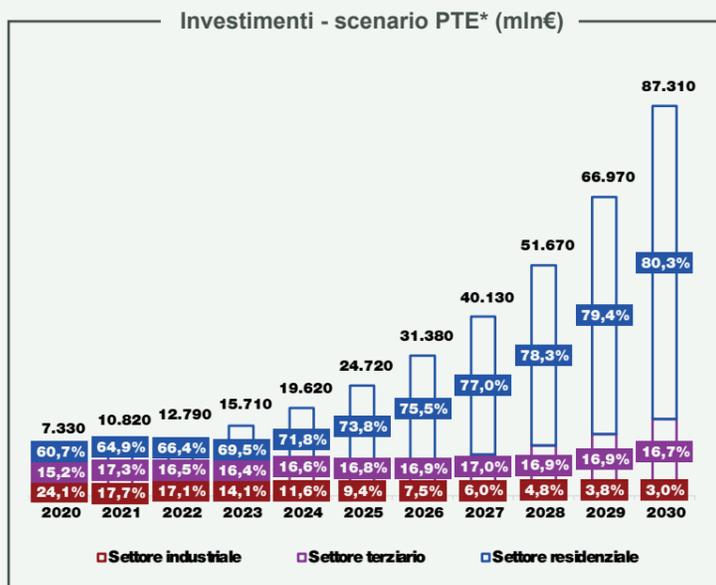
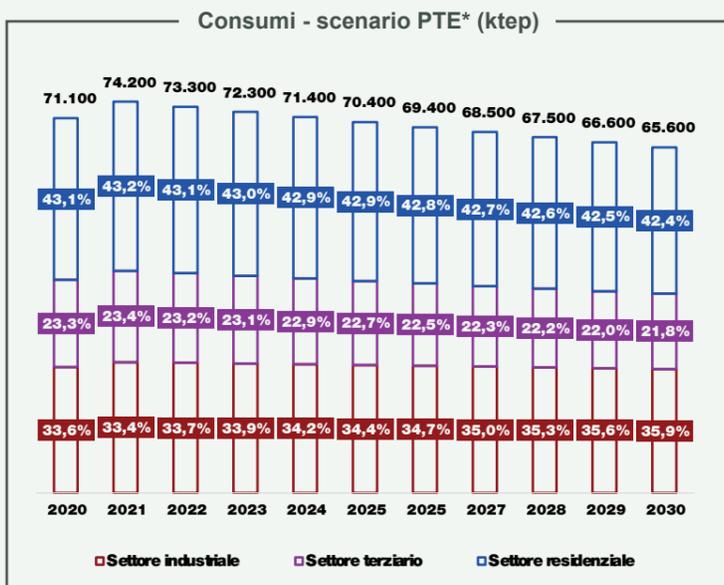
dell'efficienza energetica (Misura "Beni strumentali", Conto Termico 2.0, Certificati Bianchi, Superbonus, Ecobonus). In tale contesto, la razionalizzazione del quadro incentivante tramite il consolidamento e il rafforzamento dei meccanismi più virtuosi, la stabilità nel lungo periodo degli schemi incentivanti, la rimozione delle agevolazioni tra loro in conflitto, e una maggiore varietà di soluzioni incentivate che combinino efficienza, automazione, neutralità tecnologica, e produzione da rinnovabili rappresentano gli sviluppi del quadro normativo-regolatorio italiano più auspicati dagli operatori del settore.

Nonostante il settore industriale abbia già fatto importanti passi avanti verso l'efficientamento dei consumi attraverso l'utilizzo di tecnologie mature e modifiche impiantistiche sul processo (e.g., cogenerazione, recupero cascami termici), permangono ampi margini di miglioramento determinati dalla mancanza di consapevolezza, soprattutto da parte delle PMI, circa i benefici conseguibili mediante l'adozione di soluzioni hardware di efficientamento energetico e di soluzioni digitali per la gestione

e monitoraggio dei consumi. La decarbonizzazione del settore edilizio passerà invece attraverso un approccio multi-tecnologico fatto di elettrificazione, efficienza, fonti energetiche green, e gestione intelligente dell'energia. Pompe di calore e sistemi di Building Energy Management rappresentano soluzioni tecnologiche di primaria importanza in questa transizione.

I player della filiera dell'efficienza energetica maggiormente strutturati quali utility ed ESCo stanno indirizzando la propria offerta commerciale verso soluzioni che integrino tecnologie rinnovabili e di efficienza in un'ottica di sostenibilità a 360°. Parallelamente, si assiste ad una crescente penetrazione di soluzioni digitali per la gestione e il monitoraggio dei consumi, per cui tuttavia persiste una carenza di know-how necessario ad una loro rapida diffusione. Inoltre, ridurre al minimo i rischi operativi e finanziari sarà sempre più necessario per i clienti industriali e civili, in coerenza con il crescente interesse verso una pluralità di approcci e tipologie contrattuali "as a service", differenti dal tradizionale "chiavi in mano".

Andamento di consumi energetici e investimenti scenario PTE (Piano Transizione Ecologica)



Nota: gli scenari sono basati sulle soluzioni hardware e digitali incluse nel calcolo degli investimenti.

*Nota: i target PTE di riduzione dei consumi sono stimati applicando le stesse quote di riduzione dei consumi settoriali indicate nel PNIEC.

Sebbene la maggior parte delle famiglie risulti sensibile al tema della riduzione dei consumi, le difficoltà di accesso al capitale e la complessità burocratica risultano ad oggi le principali barriere all'adozione di misure di efficienza energetica, come emerso da una survey estensiva condotta nell'ambito della ricerca. Nonostante ciò, si riscontra una crescente propensione ad investire nel prossimo futuro in soluzioni

di efficienza energetica e di produzione da fonti rinnovabili. Lo stesso trend si riscontra nel settore industriale dove, secondo gli energy manager delle imprese manifatturiere intervistate, il 2023 si prospetta come un anno di crescita degli investimenti in efficienza energetica.

Nel 2022, anno segnato dalla ripresa del mercato a valle della contrazione registrata nel 2020 a causa

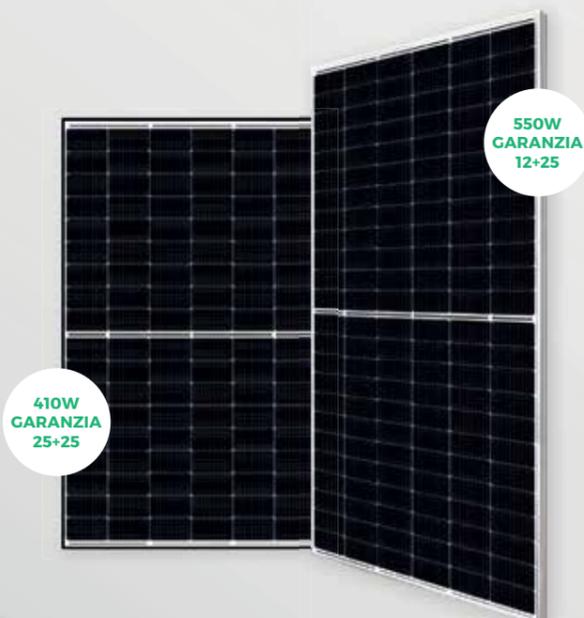
della pandemia da Covid-19, si conferma il trend di crescita degli investimenti in efficienza energetica in Italia. Tuttavia, sarà necessaria un'ulteriore accelerazione sia per perseguire gli attuali obiettivi di riduzione dei consumi al 2030 definiti all'interno del PNIEC emanato nel 2019, ma soprattutto considerando il processo di revisione al rialzo di tali target che l'Unione Europea sta intraprendendo.



DISTRIBUTORE DI MATERIALE FOTOVOLTAICO,
DUOWATT È SEMPRE AL TUO FIANCO
PER AIUTARTI A SCEGLIERE
I PRODOTTI GIUSTI E DI QUALITÀ



PANNELLI ROSSI 360W TOPCON
GARANZIA 25 + 25



410W
GARANZIA
25+25

PANNELLI FOTOVOLTAICI
TIER 1 E CLASSE AL FUOCO 1



INVERTER SUN2000, SISTEMI
DI ACCUMULO LUNA2000



COLONNINA DI RICARICA
WALLBOX PLUS

MATERIALE
DISPONIBILE
IN PRONTA
CONSEGNA



CONTATTACI SUBITO SU WHATSAPP AL 327-7175735
SIAMO A DISPOSIZIONE PER AIUTARTI 24/7

DUOWATT SRL

VIA SAN MARTINO 3/A CESANO MADERNO 20811 MB

P.IVA 12674150961

TEL. 327 7175735

EMAIL: INFO@DUOWATT.IT

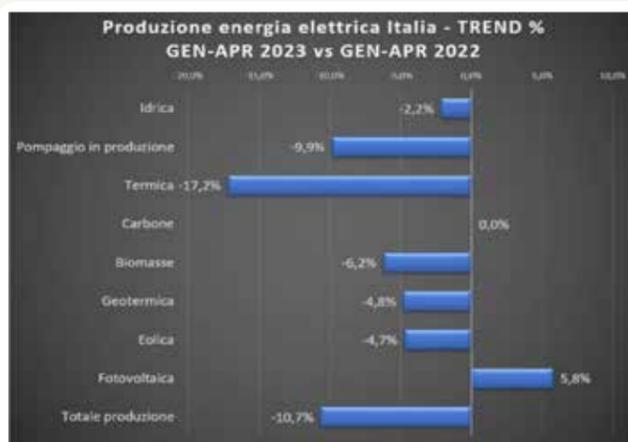
SITO: WWW.DUOWATT.IT



LE CHART DEL MESE

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

Il mix energetico italiano nel Q1 23: cresce solo il fotovoltaico



Fonte: elaborazione SolareB2B su dati Terna

Come sta cambiando il mix energetico in Italia? La produzione ha avuto un calo del 10% mentre la domanda è calata del 4%. La tabella, realizzata da Solare B2B su dati Terna, mostra come l'unica fonte energetica con una produzione in aumento rispetto allo scorso anno è il fotovoltaico. Nel primo quadrimestre dell'anno il solare ha avuto una crescita del 5,8%.

Un unico sistema per ogni cosa!



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

Cerchi la massima compatibilità con i componenti presenti negli impianti?

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

Allora siamo sicuramente il partner giusto per te!

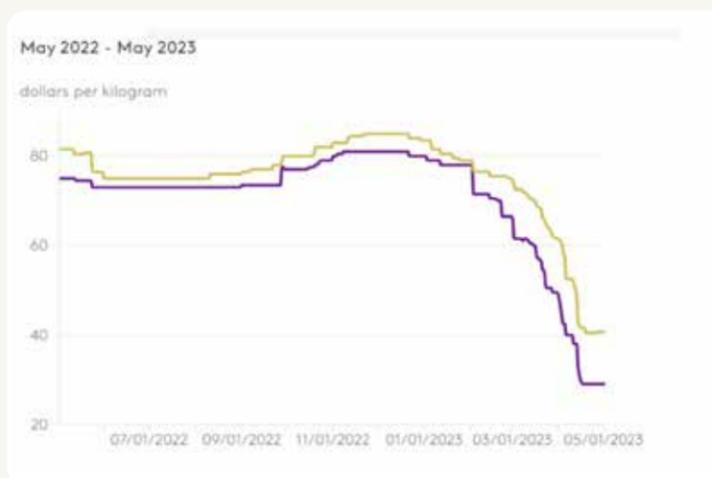
www.solar-log.com

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

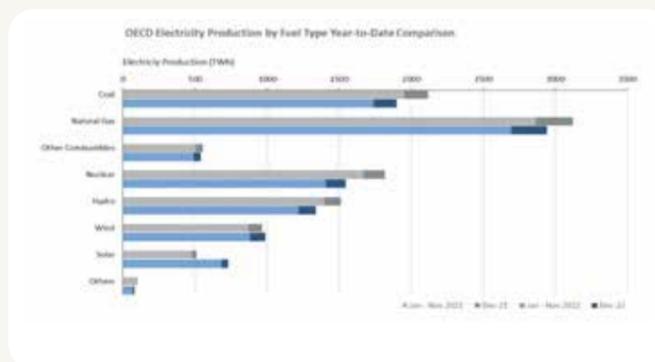


Prezzi spot litio

Il grafico pubblicato in una ricerca di Fastmarkets viene analizzato il prezzo spot del litio, uno dei componenti principali per la realizzazione delle batterie. Dopo cinque mesi con un prezzo in calo significativo (da 80 dollari al kg di gennaio 2023 a 20 dollari al kg di maggio 2023), nel mese di giugno si potrebbe avere un'inversione del trend con una crescita dei prezzi spot di questo componente.



Produzione energia elettrica per fonte nei Paesi Ocse (2022 VS 2021)



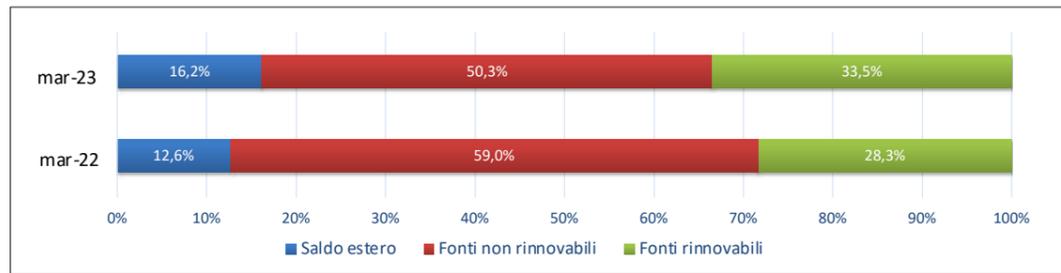
Il grafico è preso dai rapporti mensili dell'IEA. Evidenzia la produzione di energia elettrica per fonte nei Paesi per l'Ocse, che comprende circa 40 Stati a livello globale. A fronte di una produzione di energia elettrica più o meno stabile nel 2022 rispetto al 2021, le uniche fonti a crescere sono solare (+12,9%) e eolico (20%).



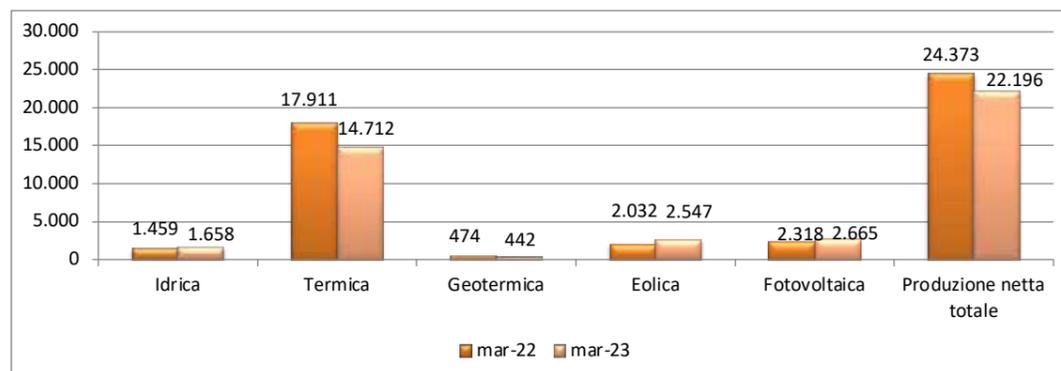
INQUADRA IL QR CODE PER RICEVERE LA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY E CONSULTARE, OGNI LUNEDÌ, LE CHART DELLA SETTIMANA.

Numeri e trend

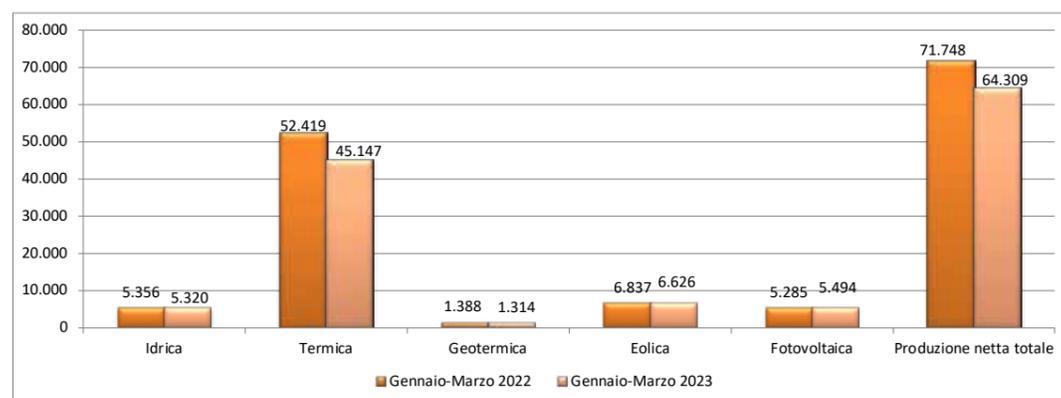
Composizione fabbisogno energetico in Italia



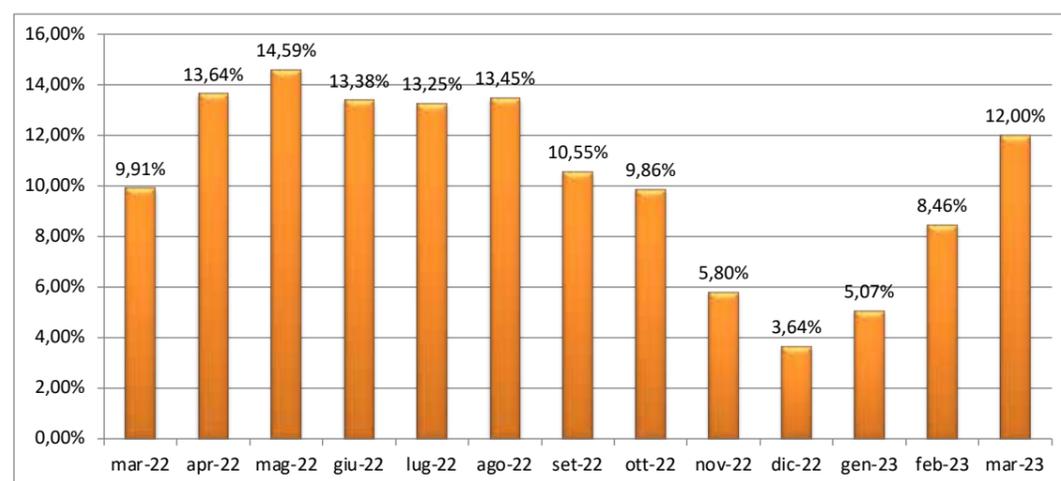
Marzo 2022 e Marzo 2023: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



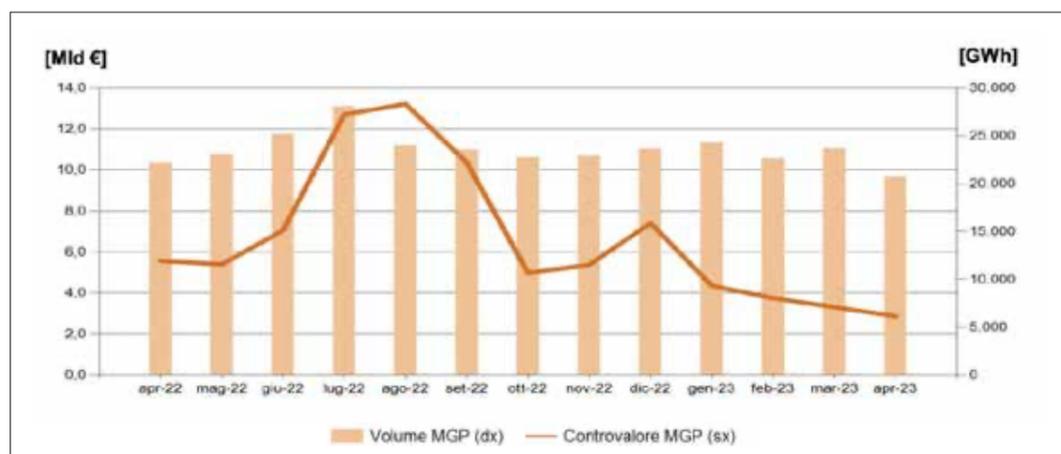
Gennaio-Marzo 2022 e Gennaio-Marzo 2023: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

Canadian Solar presenta EP CUBE

un sistema di accumulo di energia per uso residenziale.



Flessibile e conveniente

Con una capacità flessibile da 6,6 kWh a 19,9 kWh.

Risparmio sui costi

L'autogenerazione per autoconsumo fa risparmiare sui costi.

Garanzia di approvvigionamento di energia elettrica

Alimentazione di emergenza automatica in caso di guasto alla rete elettrica.

Sicura e affidabile

Batteria al litio-ferro-fosfato. Con protezione IP 65.

Perfetta compatibilità

Adatto a sistemi fotovoltaici, esistenti (AC-Retrofit) o di nuova installazione.

Gestione intelligente

La generazione, l'accumulo e l'utilizzo dell'energia possono essere controllati a distanza.

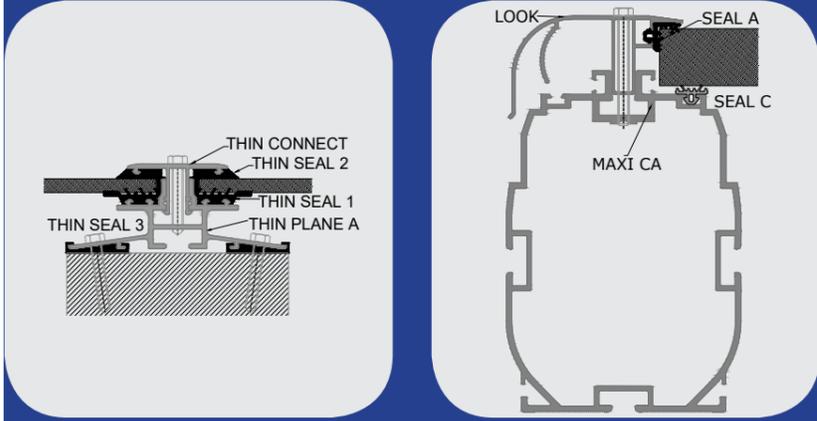




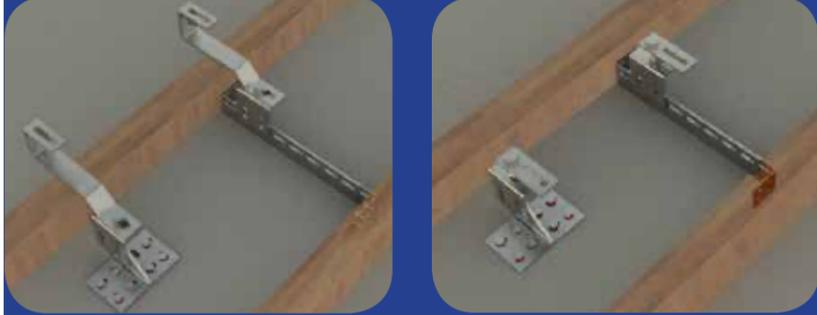
Sistemi di Fissaggio EVOIUTI



Sistemi A tenuta



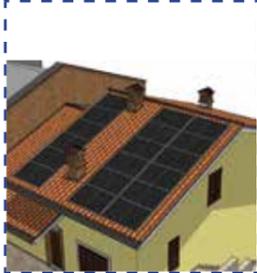
Sistema Innovativo REGOLO



Tetto integrato X-plane



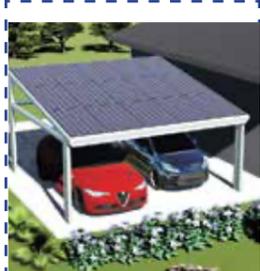
Tetto tegola raso



Tetto tegola w-proof



Sistema pensilina



Campo aperto



Tetto lamiera



Tetto piano sud & est-ovest



Facciate & Facciate ventilate



Frangisole

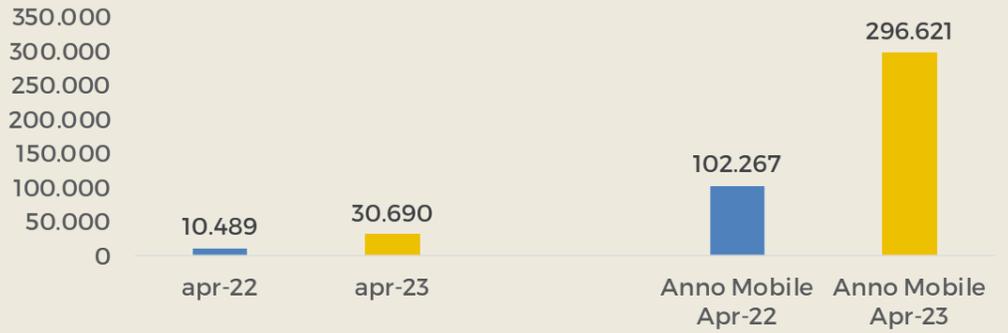


#DATI & PREVISIONI

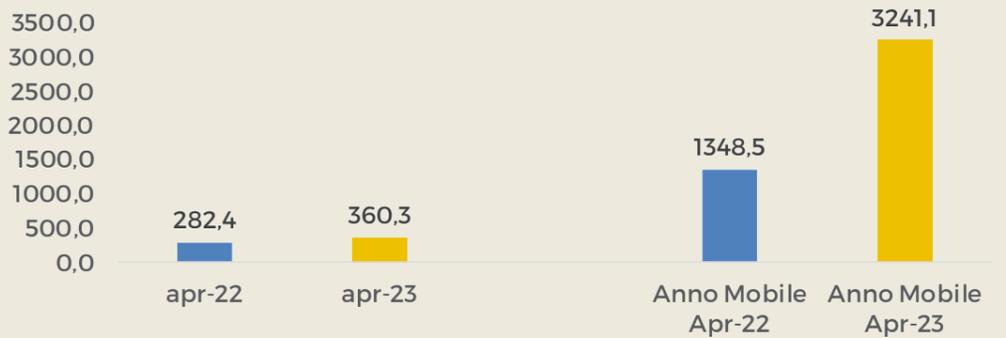
SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2023

Fotovoltaico in Italia Nuova potenza allacciata

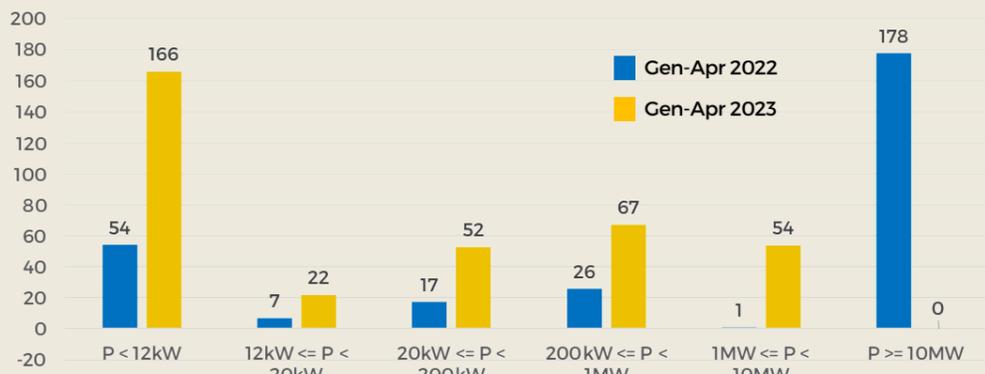
Numero impianti FV allacciati in Italia



Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia



Nuova potenza (MW) impianti allacciati in Italia per taglia



Trend nuova potenza FV installata in Italia ad Aprile 2023



Seguici su



Via La Pira, 2-10028
Trofarello (TO)
Tel. 011.9591650

ECOBEL srl
info@ecobel.it
www.easypicco.it

Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	228,5 GW (+36%) Maggio 2022	255,8 GW (+12%) Maggio 2022
Trendforce	228,5 GW (+38,7%) Febbraio 2023	350,6 GW (+53,4%) Febbraio 2023
Bloomberg	228 GW (+25%) Febbraio 2022	315 GW (+38%) Novembre 2022
IHS Markit	Oltre 200 GW (+20%) Novembre 2021	
IEA	240 GW (+37%) Aprile 2023	286 GW (+20%) Giugno 2023

Nuova potenza installata in Europa

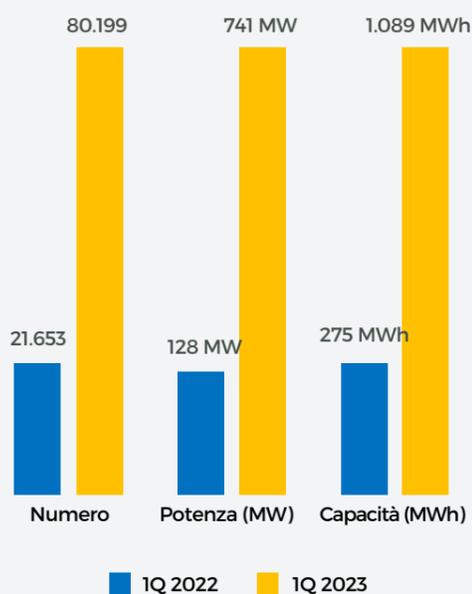
FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	39,1 GW (+22%) Maggio 2022	Tra 53 E 68 GW Maggio 2022

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	65 GW (+18%) Maggio 2022	94,3 GW (+45%) Maggio 2022
China's National Energy Administration	87,4 GW (+60%) Gennaio 2023	

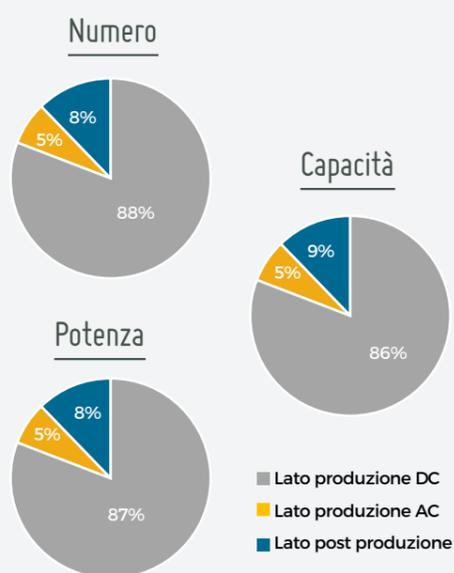
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



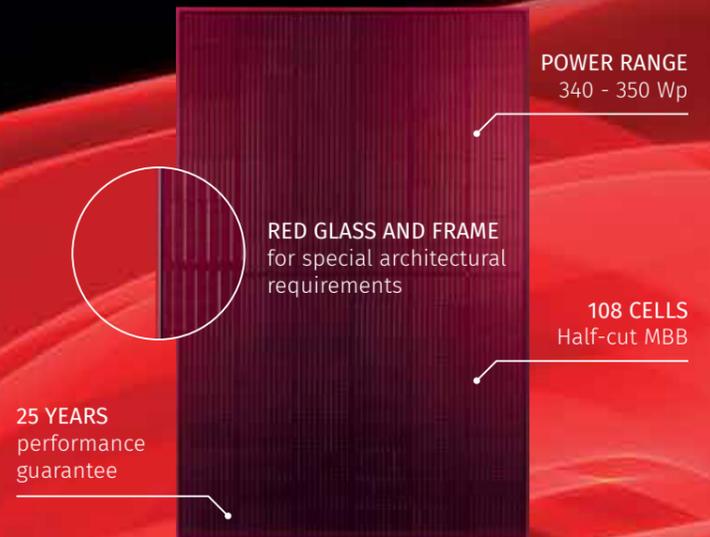
Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 30 settembre 2022



New Silk® Plus Colour

MAXIMUM CHROMATIC INTEGRATION



ALSO AVAILABLE
IN SILVER AND ORANGE

Silk® Plus Module

TECHNOLOGY, PERFORMANCE AND EFFICIENCY

108 PERC MBB
half-cut cells

POWER RANGE
400 - 415 Wp

25 YEARS
performance guarantee

CARBON NEUTRAL version
is also available



SCOPRI IL CONTROLLORE CENTRALE D'IMPIANTO DI ENERGY TEAM



Adegua il tuo impianto alla normativa **CEI 0-16** con il **CCI** e **RICEVI IL CONTRIBUTO**

Grazie al Controllore Centrale di Impianto sarai in grado di adempiere all'obbligo di osservabilità per impianti di potenza superiore o uguale a 1 MW, trasmettendo in tempo reale i dati sull'andamento del tuo impianto di produzione al Distributore (DSO), che a sua volta li invierà a Terna. Energy Team si occupa della fornitura di questo dispositivo e ti supporta nell'installazione, fornendoti assistenza per tutta la durata del contratto.

EnergyTeam

www.energyteam.it



Cronologia articoli

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

PRIMO PIANO

Moduli: continua il calo dei prezzi (giugno 2023)

Il FV di taglia residenziale conviene ancora (maggio 2023)

Cessione crediti e sconto in fattura: gli effetti dello stop (aprile 2023)

Cessione dei crediti: arriva lo stop definitivo; (marzo 2023)

FV galleggiante, una valida alternativa (marzo 2023)

Fotovoltaico: i 10 punti chiave per il 2023 (gennaio/febbraio 2023)

I PPA chiamano le aziende (gennaio/febbraio 2023)

Fotovoltaico su balcone: moda o trend? (dicembre 2022)

Condomini e fotovoltaico: una scommessa vincente (novembre 2022)

Grandi impianti: le richieste di connessione aumentano, le autorizzazioni frenano (novembre 2022)

Sondaggio installatori con ClientiPerTe (ottobre 2022)

Così le utility crescono nel FV (ottobre 2022)

FV: shortage e prezzi alti fino a fine anno (settembre 2022)

La cessione del credito si inceppa (luglio/agosto 2022)

Reportage Intersolar (giugno 2022)

Sondaggio installatori (maggio 2022)

Agrivoltaico: è il momento di partire (aprile 2022)

Prezzi, offerta e redditività: dibattito su presente e futuro del mercato dei moduli (aprile 2022)

Distributori: come valorizzare le partnership (marzo 2022)

Impianti FV di taglia commerciale e industriale (marzo 2022)

Fotovoltaico, i trend del 2022 (gennaio/febbraio 2022)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)

Il monitoraggio conquista il segmento residenziale (giugno 2023)

I pompaggi idroelettrici aiutano la transizione energetica (maggio 2023)

Storage: i newcomers innescano una guerra di prezzi (maggio 2023)

Tutti i plus dell'agrivoltaico (aprile 2023)

FV commerciale e industriale: cresce l'attenzione verso i servizi O&M (marzo 2023)

La tecnologia TOPcon rilancia i moduli bifacciali (gennaio/febbraio 2023)

Sistemi di montaggio sempre più performanti (gennaio/febbraio 2023)

Impianti più performanti con i tracker (dicembre 2022)
Lo storage si fa grande (dicembre 2022)

Il 2023 sarà l'anno dei moduli N-Type (novembre 2022)

L'innovazione spiana la strada a Moduli colorati e Bipv (ottobre 2022)

E-Mobility: punti di ricarica sempre più smart (ottobre 2022)

Formazione: finalmente in presenza (settembre 2022)

Revamping e repowering su tetto (luglio/agosto 2022)

Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2022)

Sistemi di montaggio: parola d'ordine "flessibilità" (giugno 2022)

Inverter ibridi (maggio 2022)

Moduli: tanta innovazione da portare sui tetti (aprile 2022)

Inverter (marzo 2022)

O&M (gennaio/febbraio 2022)

Corsi di formazione (gennaio/febbraio 2022)

SPECIALI

Intersolar Europe: verso un nuovo record di presenze (giugno 2023)

Moduli: l'innovazione continua a correre (maggio 2023)

Inverter trifase: più innovazione contro lo shortage (aprile 2023)

Prima edizione di K.EY (marzo 2023)

Tutto pronto per Key Energy (novembre 2022)

La risposta dei distributori alla crescita del mercato (settembre 2022)

Sale la febbre dei bifacciali (giugno 2022)

Anteprima Intersolar Europe (maggio 2022)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Agrivoltaico: nuovi incentivi in arrivo (giugno 2023)

Decreto Pnrr: ecco le principali semplificazioni (maggio 2023)

UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV (aprile 2023)

FV: Le nuove semplificazioni nel DL Pnrr

Ecco le semplificazioni di Arera per le Connessioni (gennaio/febbraio 2023)

Storage: il nuovo sistema di pianificazione e remunerazione (dicembre 2022)

Arera apre sempre più ad autoconsumo e comunità energetiche (ottobre 2022)

In vigore il modello unico semplificato per gli impianti fino a 200 kWp (ottobre 2022)

Smaltimento moduli FV: le ultime novità dal GSE (ottobre 2022)

I nuovi scenari con la fine dello scambio sul posto (settembre 2022)

Normativa storage (luglio/agosto 2022)

Solar belt: FV più facile per le aree industriali (giugno 2022)

Comunità energetiche: le nuove regole (giugno 2022)

DL Energia: ecco le novità (maggio 2022)

Normative: le ultime novità su incentivi, bollette e autorizzazioni (aprile 2022)

Cessione del credito e sconto in fattura: nuove istruzioni, nuove scadenze (aprile 2022)

Settimo bando Decreto FER (marzo 2022)

Direttiva rinnovabili: il punto (gennaio/febbraio 2022)

Capacity market (gennaio/febbraio 2022)

Proroga Superbonus 110% e detrazioni fiscali (gennaio/febbraio 2022)

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





iGreen System

Evoluzione tecnologica per l'ambiente

RCM
Steel Design and Construction

Sistemi Agrivoltaici Avanzati

**Costruiamo insieme
un futuro migliore**

**Per l'agricoltura
per l'ambiente
per tutti**

Sistema Agrivoltaico Avanzato per Frutteti

Strutture idonee ed adattabili a tutte le principali forme di allevamento utilizzate in frutticoltura: una sinergia perfetta in grado di ottimizzare e migliorare la produzione. Particolarmente indicato per actinidia, agrumi, pomacee, drupacee e piccoli frutti.



Sistema Agrivoltaico Avanzato per Impianti a Spalliera

Strutture progettate per tutte le forme di allevamento a spalliera: grazie alla loro conformazione, tali Sistemi non precludono la meccanizzazione delle principali operazioni, sia di gestione che di raccolta. Particolarmente indicato per vigneti e mandorleti.



Sistema Agrivoltaico Avanzato per Colture Estensive

Strutture essenziali ma funzionali progettate "ad hoc" per colture estensive e per Sistemi che si sviluppano su grandi estensioni. Il miglior compromesso tra produttività e ottimizzazione delle operazioni di gestione e mietitura.



iGreen System Srl

Sede Legale

Viale Domenico Rivalta, 49
40026 IMOLA (BO)
+39 0542 067390
info@igreensystem.com
www.igreensystem.com

Sede Operativa

Divisione Fotovoltaica
Via San Carlo, 10/1
40023 CASTEL GUELFO (BO)

Sede Operativa

Divisione Agronomica
Via Selice Provinciale, 55/A
40026 IMOLA (BO)

RCM Srl

ITALIA
Via Monsola, 8 Bis
12020 VILLAFALLETTO (CN)
+39 0171 938278
info@rcm-italia.com
www.rcm-italia.com



Easy Energy Easy Life



 **Share-Home**

All-in-One Residential Energy Solution

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Storage

- MERCATO, TECNOLOGIE E STRATEGIE. FOCUS SUI SERVIZI
- VETRINA: COME CAMBIANO OFFERTA DI PRODOTTO E ASSISTENZA AGLI INSTALLATORI



100%

SENEC



Fai prodigi senza essere il Dio Apollo.

Con l'accumulo SENEK, gli installatori possono offrire vantaggi portentosi ai loro clienti:

- Sistema "tutto-in-uno" con inverter fotovoltaico
- Affidabilità tedesca
- Garanzia fino a 20 anni
- Monitoraggio integrato
- Indipendenza al 100% con SENEK.Cloud

Scegli l'energia prodigiosa di SENEK. Diventa nostro Partner.



Per saperne di più,
scansiona il QR Code.

SENEK



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

senec.com

Sommario

Pag.4

Il futuro dello storage tra sistemi integrati e service evoluti

Pag.12

Vetrina prodotti

pag.19	ALPSOLARR	pag.20	Q CELLS
pag.24	BLUETTI	pag.20	RENAC
pag.22	BU POWER SYSTEM	pag.29	RIELLO
pag.25	CANADIAN	pag.26	SAJ
pag.21	ECOBEL	pag.12	SENEC
pag.22	EEI	pag.18	SHEEN+
pag.12	ENERGY	pag.19	SLENERGY
pag.23	ENERPOWER	pag.14	SMA
pag.20	FOXESS	pag.27	SOLAREEDGE
pag.28	FRONIUS	pag.22	SOLARMG
pag.28	GOODWE	pag.13	SOLARWATT
pag.14	GROWATT	pag.24	SOLAX POWER
pag.27	HOYMILIES	pag.26	SOLIS
pag.13	HUAWEI	pag.12	SONNEN
pag.14	INGETEM	pag.30	SUNGROW
pag.15	JINKO	pag.18	SUNPOWER
pag.18	KEHUA	pag.24	TESVOLT
pag.29	KOSTAL	pag.23	VISSMANN
pag.21	LG	pag.30	WESTERN
pag.25	LIVOLTEK	pag.15	ZCS



IL FUTURO DELLO STORAGE TRA SISTEMI INTEGRATI E SERVICE EVOLUTI

LE SOLUZIONI DI ACCUMULO SONO SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E SPESSO PROPOSTE IN COMBINAZIONE CON INVERTER E SISTEMI DI MONITORING. ALL'INSTALLATORE È RICHiesto UN COSTANTE AGGIORNAMENTO PER CONOSCERNE COMPONENTI FISICI E DIGITALI, COME APP E FIRMWARE. SOLO COSÌ PUÒ ESSERE AUTONOMO NELL'INSTALLAZIONE E NELLA MESSA IN FUNZIONE. IN SUO AIUTO, TUTTAVIA, NON MANCANO CUSTOMER SERVICE LOCALI GESTITI DA TECNICI IN GRADO DI INTERVENIRE TEMPESTIVAMENTE DA REMOTO E, ALL'OCCORRENZA, DIRETTAMENTE SUL CAMPO

DI MONICA VIGANÒ

I sistemi di storage sono ormai una componente sempre più indispensabile dell'ecosistema energetico che ruota intorno a un'installazione fotovoltaica, quantomeno in ambito residenziale. In questi contesti, se il Superbonus ha accelerato lo sdoganamento dell'utilizzo di questi strumenti, l'innalzamento

del prezzo dell'energia e la sua instabilità hanno contribuito all'affermazione dell'autoconsumo come via principale per ridurre i costi in bolletta. Tuttavia, cresce anche il numero di richieste provenienti dal segmento industriale, che nel prossimo futuro si stima possa vivere un vero e proprio boom.

Ma dotare il proprio impianto fotovoltaico di un sistema di accumulo non solo consente di ottimizzare l'autoconsumo. Le batterie di oggi, infatti, sono sempre più arricchite di servizi e funzioni smart che ne agevolano da un lato la messa in funzione da parte dell'installatore e dall'altro l'utilizzo e la comprensione, da parte del cliente

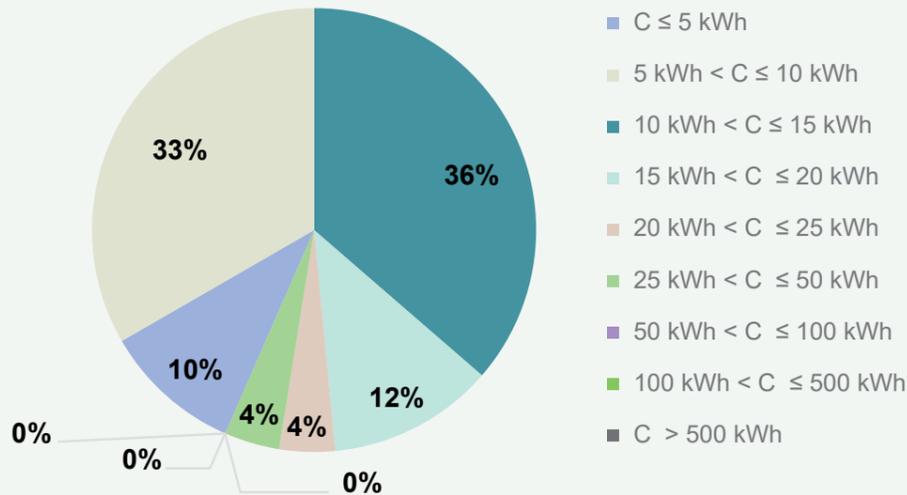
BETTER ENERGY FOR A BETTER WORLD

AlpSolarr is committed to providing the world with cleaner and smarter energy, thanks to its decades of accumulation in renewable energy solutions and energy management systems. Our product portfolio consists of residential, commercial, and industrial battery energy storage systems (BESS), inverters, EV chargers, energy management systems (EMS), etc. With more than 50 patents obtained, AlpSolarr is an active participant in drafting multiple industry standards and has been certified by IATF16949, ISO 26262, CCS, CE, SGS VDA6.3, etc.

Ambitious while still humble, AlpSolarr will remain a leading provider of products and services in electrical drive systems and energy storage systems. We envision a world where millions of families and global society can enjoy safe and stable energy while the environment and resources on our planet stay sustainable.

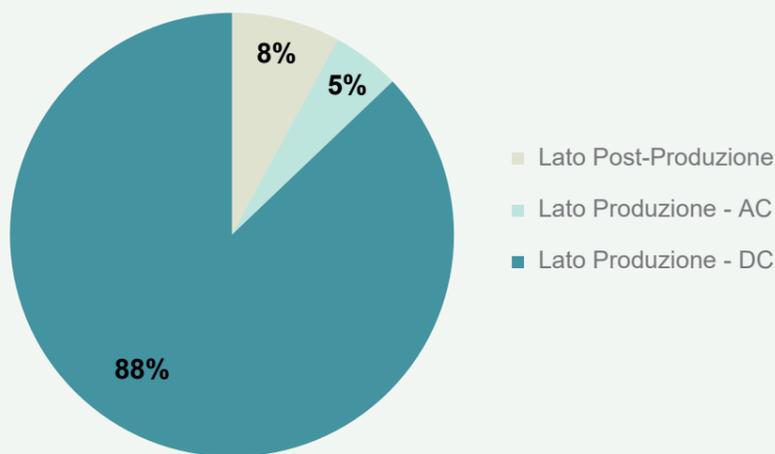


Range di capacità dei sistemi di accumulo installati in Italia a marzo 2023



FONTE: OSSERVATORIO SISTEMI DI ACCUMULO - ANIE

Distribuzione percentuale del numero dei sistemi di accumulo per configurazione in Italia a marzo 2023



FONTE: OSSERVATORIO SISTEMI DI ACCUMULO - ANIE

L'88% DEI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI A MARZO 2023 SONO LATO PRODUZIONE DC. QUESTO SIGNIFICA CHE SONO ABBINATI A NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI TRAMITE L'UTILIZZO DI INVERTER IBRIDI. SOLO IL 5% DEI SISTEMI DI ACCUMULO VIENE INSTALLATO LATO PRODUZIONE AC E QUINDI COME INTERVENTO DI REVAMPING DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI GIÀ IN FUNZIONE

finale, di tutto l'ecosistema di cui un impianto fotovoltaico è fulcro.

E in futuro? I principali produttori di sistemi di storage e inverter ibridi, che sono predisposti per l'allaccio diretto di un impianto fotovoltaico a una batteria, sono al lavoro per incrementare le funzionalità di queste soluzioni guardando soprattutto alla digitalizzazione e all'Internet of Things. Ampliando di conseguenza anche i servizi correlati che non riguardano più solo il post vendita ma anche il commissioning, ovvero la messa in funzione, e il monitoring da remoto. Certamente da non sottovalutare sarà poi l'attesa diffusione delle comunità energetiche che probabilmente porterà a una modifica del paradigma di funzionamento dei sistemi di storage e, più in generale, degli ecosistemi fotovoltaici.

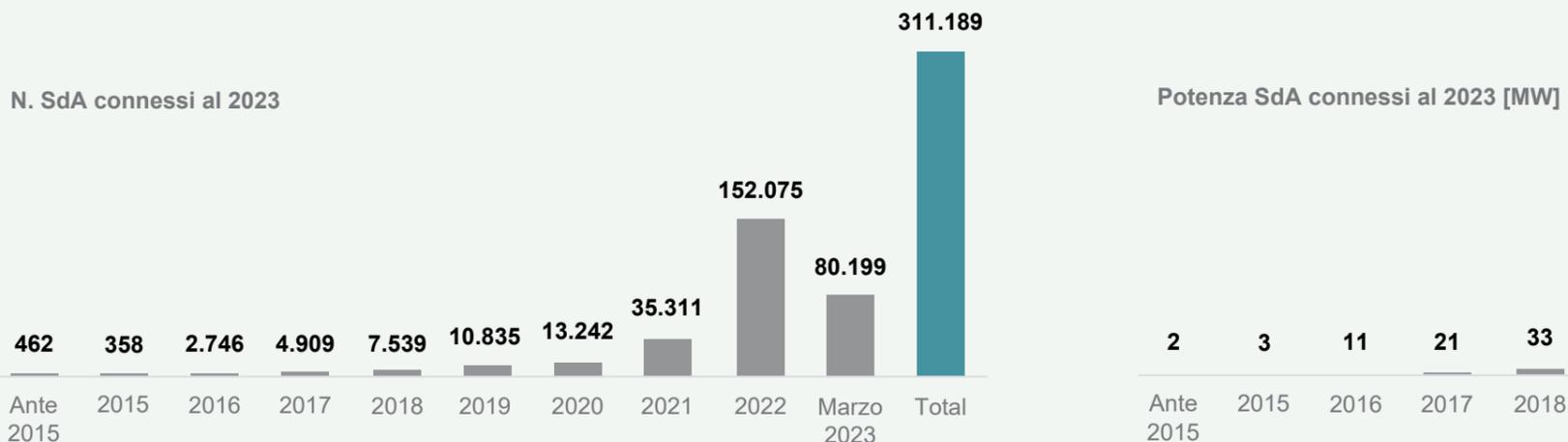
UN MERCATO IN CRESCITA

Per meglio comprendere il mercato dei sistemi di accumulo, partiamo da qualche dato. Al 31 marzo 2023 risultano installati 311.189 sistemi di storage, per una potenza complessiva di 2,3 GW e una capacità massima di 3,9 GWh. A questi si aggiungono gli impianti di Terna per complessivi 60 MW e 250 MWh. È quanto emerge dall'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" pubblicato da Anie Rinnovabili. Analizzando i dati del 2022 e del 2023 si è passati da una media di 13.000 unità al mese dello scorso anno ad una media di 27.000 unità al mese (+107%) del 2023. Prevalgono i sistemi di capacità compresa tra 5 e 10 kWh (33%) e quelli con capacità compresa tra 10 kWh e 15 kWh (36%). La quasi totalità dei sistemi di accumulo (92%) è di taglia inferiore a 20 kWh, a dimostrazione di quanto sia importante il comparto residenziale. E ad avvalorare questa tesi, c'è un altro dato: il 99,9% dei sistemi risulta abbinato ad un impianto fotovoltaico, di cui il 99,6% di taglia residenziale.

FOCUS SUL PRIMO TRIMESTRE 2023

Sempre secondo Anie, se originariamente le previsioni del 2023 per questo segmento di mercato erano positive, con il blocco della cessione del credito esse sono da rivedersi in forte ribasso. "La prospettiva è un 2023 in cui si raccoglieranno i frutti degli investimenti già in corso prima dell'entrata in vigore del decreto, qualora si sbloccherà per esse la possibilità di cedere il credito agli istituti finanziari, mentre vi sarà un blocco dei nuovi investimenti, perché il cittadino e le imprese dovranno adattarsi al nuovo scenario normativo", si legge infatti nella nota pubblicata dall'associazione. E in effetti nel primo trimestre del 2023 è proseguito il trend di crescita sostenuta del comparto fotovoltaico osservato nel corso

Numero e potenza dei sistemi di accumulo installati in Italia a marzo 2023



FONTE: OSSERVATORIO SISTEMI DI ACCUMULO - ANIE

del 2022 proprio perché si sono concluse installazioni per le quali era stata fatta domanda nei mesi precedenti. Nell'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" pubblicato da Anie Rinnovabili, si legge come nei primi tre mesi dell'anno siano stati installati in Italia 80.199 sistemi di storage per impianti fotovoltaici. Il dato segna un incremento del 270% rispetto ai 21.653 dispositivi installati nello stesso periodo del 2022.

Analizzando la tipologia di configurazione si conferma lo spostamento delle nuove installazioni verso quelle "lato produzione in corrente continua" rispetto ai periodi precedenti. Nel primo trimestre del 2023 questa configurazione ricopre il 95% delle installazioni. Questo significa che nel 95% dei casi si tratta di interventi su nuovi impianti fotovoltaici che quindi vengono installati già con batteria integrata utilizzando un inverter ibrido. La configurazione "lato produzione in corrente alternata", che riguarda l'installazione di un sistema di storage su un impianto fotovoltaico già in funzione, ricopre il 2%. Il restante 3% è rappresentato dalla configurazione "lato post produzione". In questo caso l'inverter si posiziona sul lato in corrente alternata, quindi dopo la trasformazione dell'inverter fotovoltaico. È quindi necessario un secondo inverter che renda possibile la gestione della carica e della scarica delle batterie. Questi sistemi presentano perdite lievemente superiori per via della doppia trasformazione, ma sono maggiormente adattabili ad impianti preesistenti in quanto non vanno a modificare l'impianto stesso.

RESIDENZIALE A SINGHIOZZO

Ora che però si è esaurita la spinta proveniente dagli interventi preventivati a fine 2022, a causa non solo del fine vita del Superbonus ma soprattutto del blocco di cessione del credito e sconto in fattura, ci si trova in un momento di rallentamento, avvertito in maniera pesante soprattutto in ambito residenziale.

«Stiamo affrontando un momento storico molto particolare, nel quale il mercato viaggia a due diverse velocità», spiega Fabio Ottavi, general manager di Sonnen. «Da un lato i condomini stanno continuando a beneficiare degli effetti del Superbonus, valido fino a fine anno per questo target. Parallelamente, però, esiste anche a un mercato più stagnante, penalizzato dall'improvviso annullamento degli incentivi fiscali, che ha creato disorientamento sia nel nuovo cliente, che inconsciamente spera di poter tornare a beneficiare di bonus analoghi e quindi rimane in una posizione di vigile attesa, sia da parte della rete vendita».

Tuttavia alcuni operatori del settore notano già

incoraggianti segnali di ripresa. Giancarlo Losito, chief product officer di Senec, ha dichiarato: «Sicuramente abbiamo iniziato a superare lo stato sospensivo che c'era fino a poco tempo fa. Non c'è ancora vivacità ma le banche stanno riaprendo alla cessione del credito per le vecchie pratiche in sospeso. Inoltre siamo convinti che gli incentivi non spariranno del tutto ma saranno garantiti sotto altre forme. Noi in Senec ci stiamo attrezzando quindi per affrontare un mercato che non avrà la spinta proveniente da sconto in fattura e cessione del credito, ma che comunque tornerà ad essere dinamico». Altri produttori invece si sono attrezzati per aiutare i partner installatori a smaltire i cosiddetti crediti incagliati così da consentire loro di gestire nuove commesse. Ad esempio Sonnen offre ai suoi Business Partner la

possibilità di sbloccare i crediti fiscali accumulati con il Superbonus e di utilizzarli come modalità di pagamento per l'acquisto di sistemi di accumulo SonnenBatterie. Sicuramente una soluzione che può contribuire al rilancio del mercato residenziale che, stando ai principali operatori del settore, comunque è destinato a crescere. Risulterà infatti chiaro che il Superbonus ha rappresentato un'opportunità unica, ma irripetibile con quella specifica formula, e che, per trovare un'alternativa al caro bollette e liberarsi dai costi altalenanti dell'energia, conviene comunque installare un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo. In questo contesto ci si aspetta un lieve calo di prezzi dello storage dovuto anche a un incremento di concorrenza legato ai cosiddetti newcomers. Tuttavia, facendo un passo indietro,

MIN TL-XH

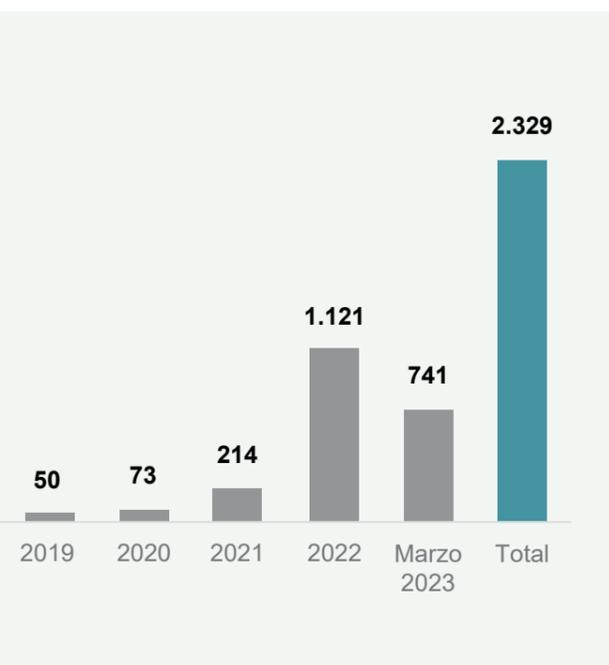


BATTERY READY



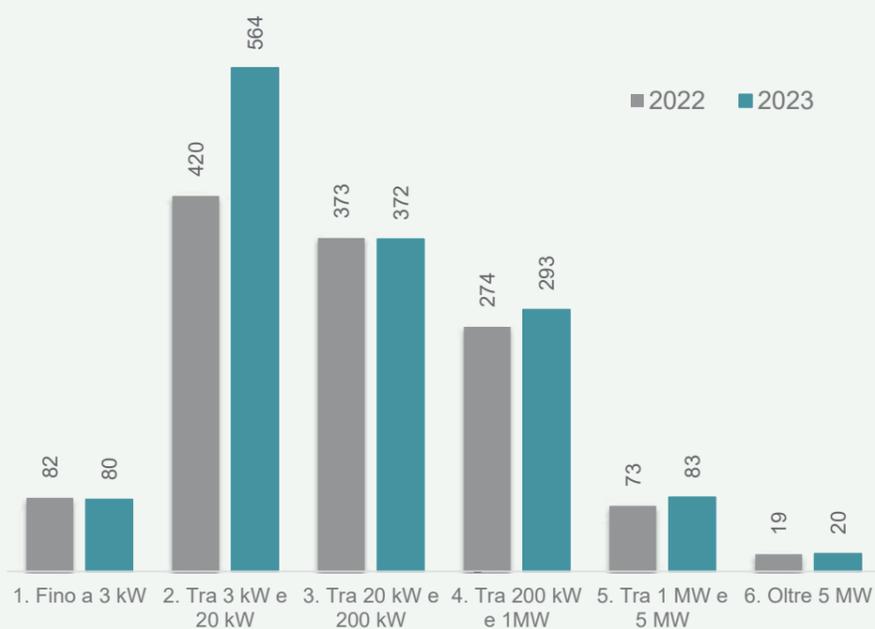
L'inverter già pronto per l'accumulo

MIN TL-XH, la soluzione smart, innovativa e altamente efficiente della Serie XH di Growatt. Allo stesso costo di un inverter tradizionale, il MIN TL-XH, grazie alla tecnologia Battery Ready, consente di installare un impianto FV già pronto per essere connesso alle batterie compatibili come le ARK XH, che possono essere integrate in un secondo momento, senza apportare modifiche all'impianto, garantendo quindi un notevole risparmio.



NEL PERIODO GENNAIO-MARZO 2023 L'AUTOCONSUMO, PRINCIPALE TERRENO DI GIOCO DEI SISTEMI DI STORAGE, È STATO PARI A 1.411 GWh. IL DATO SEGNA UNA CRESCITA DEL 14% RISPETTO AL PERIODO GENNAIO-MARZO 2022, QUANDO L'AUTOCONSUMO SI È ATTESTATO A QUOTA 1.242 GWh

Autoconsumo degli impianti FV per classe di potenza – confronto tra il 2022 e il 2023



1.242 GWh
gennaio marzo 2022

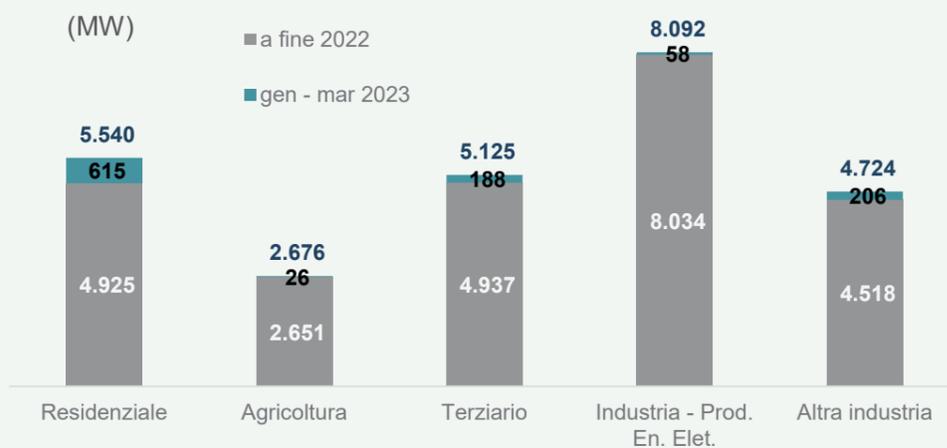
(+ 169 GWh)
(+14%)

1.411 GWh
gennaio marzo 2023

FONTE: INFOTOVOLTAICO - GSE

SE IL MERCATO RESIDENZIALE HA RALLENTATO, STA CRESCENDO LA DOMANDA NEL SEGMENTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE. LO STORAGE IN QUESTO AMBITO STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ UNA REALTÀ. LO DIMOSTRANO ANCHE I NUMERI DELLE NUOVE INSTALLAZIONI REGISTRATE AL 31 MARZO 2023. INFATTI IL 49% DELLA POTENZA INSTALLATA AL 31 MARZO 2023 SI CONCENTRA NEL SETTORE INDUSTRIALE (COMPRENDE LE IMPRESE DI PRODUZIONE DI ENERGIA, CHE RAPPRESENTANO IL 63% DELLA POTENZA DELLA CATEGORIA); SEGUONO I SETTORI RESIDENZIALE (21%), TERZIARIO (20%) E AGRICOLO (10%).

Numero degli impianti FV per settore di attività al 31 marzo 2023



FONTE: INFOTOVOLTAICO - GSE

l'aumento dei prezzi è stato correlato a suo tempo a carenze di materie prime e incremento dei costi di trasporto. Pertanto si è trattato per lo più di un adeguamento dei prezzi. Oggi, rientrate le emergenze di approvvigionamento e trasporto, il prezzo dovrebbe subire una revisione al ribasso. Permane però la necessità di bilanciarlo con qualità prodotto e soprattutto servizio offerto. E per questo non si preventivano cali notevoli.

VIVACITÀ DAL SEGMENTO COMMERCIALE

Se il mercato residenziale ha rallentato, sta invece crescendo la domanda nel segmento commerciale e industriale. Lo storage in questo ambito sta diventando sempre più una realtà, nonostante non sia sempre utilizzato anche per un equilibrio costi/benefici ancora difficile da trovare. Tuttavia quasi tutti i produttori di sistemi di storage e inverter ibridi confermano che stanno

lavorando molto con questo segmento di mercato caratterizzato da una domanda in crescita. E che, una volta che la normativa sulle comunità energetiche sarà completata, potrà ulteriormente crescere. «Ci aspettiamo un utilizzo maggiore dello storage industriale con la diffusione delle comunità energetiche e quindi dei concetti di autoconsumo collettivo e condivisione dell'energia», sostiene Giancarlo Losito di Senec. Dello stesso avviso anche Fabio Ottavi, general manager di Sonnen: «Il segmento commercial & industrial vive un momento favorevole e presenta prospettive sicuramente promettenti, anche se, soprattutto in questo settore, la propensione a investire o meno in un impianto fotovoltaico dipende molto dall'andamento dei costi dell'energia. Se la bolletta cresce vertiginosamente la soluzione appare molto appetibile, ma nel momento in cui i prezzi tornano a stabilizzarsi su livelli normali, l'entusiasmo tende a spegnersi». Affinchè dun-



que venga continuamente alimentata la vivacità di questo segmento, è fondamentale riuscire a dare una prospettiva di lungo termine, offrendo in modo chiaro al cliente la possibilità di contrastare la volatilità del mercato dell'energia. E in questo contesto entra in gioco anche l'evoluzione tecnologica, capace di cogliere le esigenze di un settore in trasformazione, rispondendo con prodotti adatti alle nuove necessità.

A CHE PUNTO È LA TECNOLOGIA

Quando si parla di innovazione tecnologica in ambito storage, è possibile ragionare su due fronti: quello della tecnologia di cella e quello della tecnologia di sistema. Sul fronte tecnologia di cella, secondo i dati di Anie Rinnovabili, su un totale di 311.189 sistemi di accumulo installati a marzo 2023, ben 308.965 sono al litio mentre 1.473 sono al piombo. Solo 751 rientrano nella categoria "altro" che include ad esempio l'aria compressa, la batteria a volano, l'idrogeno e i supercondensatori. In termini di potenza, su 2.329 MW ben 2.316 MW sono al litio e 5 MW al piombo, solo 7 MW corrispondono ad altre tecnologie di cella. Le motivazioni che stanno alla base di questi numeri sono diverse. Le batterie al piombo sono molto diffuse nel segmento dei trasporti. Inoltre sono economiche e robuste. Per questo sono ancora scelte da alcuni operatori del mercato fotovoltaico nonostante siano pesanti e ingombranti. Invece le batterie al litio sono più compatte e sicure, hanno una durata maggiore e negli ultimi anni hanno avuto uno sviluppo tecnologico notevole nonostante il loro costo superiore. «La tecnologia al litio non ha paragoni, c'è una differenza abissale rispetto al piombo», spiega Riccardo Filosa, direttore commerciale di ZCS. «I sistemi di storage sono profondamente evoluti negli ultimi cinque o sei anni e se prima il piombo poteva rispondere alle necessità di semplici regolatori di carica, oggi è il litio a consentire una comunicazione spinta tra batteria e inverter. Quest'ultimo legge in tempo reale l'attività della batteria tenendo conto di una serie di parametri e di algoritmi di bilanciamento in tempo reale tra le celle, consentendo così l'ottimizzazione della batteria e il



AFFINCHÉ GLI INSTALLATORI POSSANO CONTARE SU UN SERVICE DI QUALITÀ, È FONDAMENTALE PER I PRODUTTORI DI INVERTER E SISTEMI DI STORAGE FORMARE IL PERSONALE TECNICO DEDICATO ALL'ASSISTENZA CLIENTI. MA ALLO STESSO MODO, È FONDAMENTALE FORMARE GLI INSTALLATORI STESSI E FAR LORO CONOSCERE NEL DETTAGLIO I PRODOTTI A CATALOGO. IL PRIMO PASSO È INFATTI LA CORRETTA INSTALLAZIONE DEL PRODOTTO PER EVITARE CHE SI GENERINO PROBLEMI DI MALFUNZIONAMENTO.

di capacità ma entro il prossimo anno presenterà soluzioni containerizzate per impianti di taglia utility che supereranno i 5 MWh. Altro tema da non sottovalutare è quello delle comunità energetiche. Per Sonnen ad esempio l'innovazione riguarda le Virtual Power Plant e le comunità energetiche. «Qui risiede, secondo me, il vero potenziale innovativo, che coinvolgerà non tanto la parte di hardware, ma piuttosto il software.

Quanto più sarà evoluto il sistema di accumulo, tanto più questo sarà in grado di fornire servizi alla comunità energetica», spiega Fabio Ottavi di Sonnen. Lo sviluppo delle comunità energetiche porterà a un diverso paradigma, a una diversa logica di controllo del sistema. «Non si tratterà più di ottimizzare l'autoconsumo nella propria casa ma dentro la comunità», spiega Riccardo Filosa di ZCS. «Servirà quindi un'intelligenza esterna



SVR **krannich**
Servizio Vendita Rinnovabili global solar distribution

BETTER. TOGETHER.

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

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

www.svr-italy.com

suo bilanciamento durante il ciclo di vita». C'è poi da aggiungere che la batteria è in continua evoluzione anche sul fronte drogaggi a livello di celle, proprio come avviene con i pannelli fotovoltaici. Obiettivo di questa evoluzione è l'ottimizzazione delle prestazioni per consentire ingombri minori e ciclicità maggiori. Tre infatti sono i principali parametri da tenere in considerazione quando si parla di batterie: quanta energia riescono a immagazzinare per unità di volume, quanta corrente eroga una singola cella e quanto vive la batteria.

INNOVAZIONE DI SISTEMA

Accanto all'innovazione di cella, c'è quella legata all'evoluzione dei sistemi. Attualmente la tematica più rilevante sotto questo punto di vista riguarda il monitoraggio e il controllo da remoto. Sempre più richiesta è poi la facilità di messa in opera che agevola il lavoro degli installatori e, di conseguenza, riduce le richieste di intervento al customer service dei produttori di batterie. Una risposta alla domanda di semplicità di installazione viene dai sistemi all in one. Negli ultimi anni, infatti, sempre più aziende produttrici di pannelli fotovoltaici o inverter hanno iniziato a proporre sistemi completi anche di accumulo. Questo consente loro da una parte di offrire al cliente finale un pacchetto integrato, dall'altra di proporsi come unico interlocutore verso gli installatori. In tema di tecnologia di sistema, sul fronte inverter ci sono innovazioni negli algoritmi di interfacciamento che permettono di migliorare la comunicazione e l'interazione tra inverter e batteria così da ottimizzare le prestazioni del sistema e renderlo più affidabile.

VERSO LE COMUNITÀ ENERGETICHE

Accanto alle nuove tecnologie, si inizia a parlare anche di nuove dimensioni per rispondere a esigenze diverse come quelle dei grandi impianti. E accanto a soluzioni di grandi dimensioni, ci sono i sistemi modulari che consentono di abbinare più moduli batteria fino a raggiungere le potenze desiderate. Ad esempio ZCS propone sistemi di storage modulari che raggiungono 1 MWh

Krannich Solar Europa
tramite SVR Italy

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



© SOLAR PROMOTION



© SOLAR PROMOTION

MOLTI DEI PRODOTTI PRESENTATI NELLE PAGINE SEGUENTI SONO STATI ESPOSTI IN OCCASIONE DELL'ULTIMA EDIZIONE DI INTERSOLAR EUROPE, ANDATO IN SCENA A MONACO DI BAVIERA DAL 13 AL 16 GIUGNO



© SOLAR PROMOTION

che possa guidare tutto questo. I nostri sistemi sono già pronti. La nostra strategia prevede che il sistema composto da batteria, inverter e monitoraggio sia autonomo ma al contempo in grado di accogliere eventuali comandi provenienti da un'intelligenza esterna». E con lo sviluppo di comunità energetiche si svilupperanno anche una serie di servizi connessi alla misurazione e alla successiva remunerazione dei flussi di energia. È una nuova funzione che potrà essere assolta dal sistema di accumulo nelle comunità energetiche del futuro. Lo storage non sarà più il cuore ma un elemento dell'ecosistema energetico. «Si tenderà a decentralizzare l'intelligenza, che ad oggi è dentro il sistema di accumulo, così da poterla collegare a tutti gli elementi del sistema come colonnine, moduli, storage, pompa di calore, domotica», spiega Giancarlo Losito di Senec. «Arriveranno nuove opportunità da questa decentralizzazione dell'intelligenza e, in questo contesto, potranno nascere nuove collaborazioni trasversali».

FORMAZIONE ALL'INSTALLATORE

In questo contesto dinamico caratterizzato da evoluzioni sotto diversi punti di vista, assume

sempre più rilievo l'assistenza al cliente finale ma soprattutto all'installatore, che si trova a dover gestire prodotti sempre più complessi e in continuo aggiornamento. Nell'ambito dei servizi, è sempre più fondamentale avere un supporto locale qualificato, una rete di partner competenti e dislocati in maniera capillare sul territorio nazionale, capaci di supportare l'installatore non solo nel post vendita ma anche durante il commissioning, ovvero la prima messa in funzione del sistema, e nelle fasi pre vendita. Questo supporto avviene sempre più da remoto, tramite internet o servizi telefonici. Ma la presenza di tecnici qualificati sul territorio nazionale consente ai produttori di intervenire sul campo qualora il cliente installatore ne abbia reale necessità. E di farlo in maniera tempestiva, che è una delle caratteristiche sempre più richieste ai customer service. Affinchè gli installatori possano contare su un service di qualità, è fondamentale per i produttori di inverter e sistemi di storage formare il personale tecnico dedicato all'assistenza clienti. Ma allo stesso modo, è fondamentale formare gli installatori stessi e far loro conoscere nel dettaglio i prodotti a catalogo. Il primo passo, impre-

scindibile, è infatti la corretta installazione del prodotto per evitare che si generino problemi di malfunzionamento e questo può essere garantito solo attraverso la formazione degli installatori, in modo che venga rispettato un determinato livello di competenze necessarie. Così facendo, è possibile rendere sempre più indipendenti gli installatori e ridurre di conseguenza le richieste di supporto. Ad esempio, alcuni produttori sono passati dall'offrire assistenza per un solo componente del sistema di storage a sistemi all in one. In questo contesto, è richiesto che l'installatore acquisisca nuove competenze. Le soluzioni da lui installate non sono più plug&play e gli è pertanto richiesto di conoscere in maniera approfondita il sistema nella sua interezza. «Abbiamo visto cambiare in maniera notevole la richiesta di assistenza», spiega Riccardo Filosa di ZCS. «Oggi la maggior parte delle richieste non è nel post installazione ma in fase di messa in funzione. Nel 95% dei casi forniamo all'installatore assistenza perché il sistema è ritenuto complicato. Per questo investiamo molto nella sua formazione, con lo scopo di diminuire le richieste di intervento da parte del nostro service».

ASSISTENZA ANCHE AL CLIENTE FINALE

C'è poi una dinamica sorta negli ultimi anni e conseguente al boom di installazioni generato dal Superbonus. Infatti la grande domanda di nuove installazioni ha fatto sì che molti installatori non riuscissero a tornare tempestivamente dal cliente finale bisognoso di assistenza. Per cui quest'ultimo si è a volte trovato nella necessità di contattare direttamente l'azienda produttrice del sistema di storage che aveva acquistato. Alcuni produttori hanno visto così crescere in maniera importante la richiesta di assistenza anche da parte dei clienti finali e si sono attrezzati aumentando il personale così da poter rispondere a ogni esigenza. Anche se lentamente gli installatori si stanno riappropriando del ruolo di referenti del proprio cliente in fase di post vendita, sono ancora numerose le richieste registrate dai produttori e provenienti direttamente dagli utenti finali. «In Senec ci siamo strutturati per rispondere a questo tipo di domanda e penso che chi si è attrezzato continuerà a offrire questo servizio al cliente finale», sostiene Giancarlo Losito. «Ritengo che sia importante far capire che l'azienda è presente e attenta alle necessità dei propri clienti, siano essi installatori o utenti finali. La nostra rete Install Squad è proprio pensata per poter intervenire in maniera flessibile laddove serve, come supporto all'installazione, di assistenza tecnica, di gestione di grandi impianti o di aiuto diretto al cliente finale».

DIGITALIZZAZIONE DEL SERVICE

La chiave di volta per rendere più agevole l'assistenza al cliente in fase pre o post vendita è senza dubbio la digitalizzazione dei processi e l'utilizzo di applicazioni che facilitano e rendono più veloci le attività sul campo degli installatori. Anche in presenza di sistemi integrati e molto complessi. Accanto a corsi o webinar di formazione, sono utili allo scopo guide di installazione interattiva o video tutorial che i produttori di inverter o sistemi di storage pubblicato sui propri siti web. Questa digitalizzazione lavora in sinergia con l'assistenza telefonica, che deve essere gestita da tecnici esperti e che sempre più viene riservata solo ai casi più complessi.

Come anticipato poi, i sistemi di storage sono oggi arricchiti di soluzioni di monitoraggio che risultano essenziali per prevedere eventuali malfunzionamenti e per intervenire in maniera proattiva. In questo senso è fondamentale l'applicazione di tecnologie digitali avanzate per passare da un monitoraggio reattivo a uno predittivo sulla base di dati storici. Inoltre l'uso di sistemi di monitoraggio evoluti potrebbe nel prossimo futuro servire per ottimizzare lo stato della batterie consentendo di mantenere bilanciare lo stato di carica sulla base dei consumi effettivi per preservare la vita utile del sistema e monitorare la temperatura di funzionamento. Si inseriscono in questo discorso anche le app a disposizione del cliente finale che gli consentono di comprendere e utilizzare in modo semplice un sistema evoluto oltre che di monitorarne lo stato ed eventualmente aprire direttamente dal proprio smartphone ticket di richiesta assistenza. Per concludere, il mercato dei sistemi di storage è quanto mai vivace e dinamico. Anche se la domanda in ambito residenziale è attualmente frenata dalla cancellazione di sconto in fattura e cessione del credito. E anche se la proposta in ambito commerciale e industriale è ancora economicamente spesso fuori portata. Nonostante tutto questo, nel prossimo futuro l'autosufficienza energetica sarà sempre più un must e in questo contesto lo storage non può che crescere. Di pari passo, lo farà e lo sta già facendo la sua evoluzione tecnologica. Come dimostrano le soluzioni sempre più smart, integrate e digitalizzate proposte dai principali produttori.



LO SVILUPPO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE PORTERÀ A UN DIVERSO PARADIGMA. NON SI TRATTERÀ PIÙ DI OTTIMIZZARE L'AUTOCONSUMO NELLA PROPRIA CASA MA DENTRO LA COMUNITÀ. LO STORAGE NON SARÀ PIÙ IL CUORE MA UN ELEMENTO DELL'ECOSISTEMA ENERGETICO.



Centrotherm



Nuova partnership con



Gamma prodotti disponibili:

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

Per info: info@centrotherm.it
www.centrotherm.com

SISTEMI STORAGE

OFFERTE E STRATEGIE DEI PRINCIPALI PLAYER DEL MERCATO

SENEC

IL PRODOTTO: Senec.Home V3 hybrid

Senec.Home V3 hybrid è un sistema di accumulo ibrido tutto in uno con capacità di accumulo modulare fino a 9 kWh (18 kWh se collegato in cascata) ed inverter fotovoltaico con 2 Mppt ed efficienza 97,4%. Si abbina a qualsiasi impianto esistente o nuovo. Il monitoraggio integrato permette di controllare funzionamento e prestazioni e di eseguire aggiornamenti software.



“SFRUTTARE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER OTTIMIZZARE L'ESPERIENZA D'USO E VITA UTILE DELLE BATTERIE” Giancarlo Losito, director of product

«I sistemi di accumulo Senec sono connessi con un sistema di monitoraggio centralizzato che ne immagazzina tutte le informazioni di funzionamento. Ciò consente di verificarne proattivamente il comportamento e le prestazioni, di analizzare le eventuali problematiche e di effettuare alcuni interventi da remoto, inclusi gli aggiornamenti software, con l'obiettivo di ridurre il più possibile le attività in loco. L'innovazione tecnologica nei processi di post-vendita ha tre obiettivi: ottimizzare l'utilizzo del sistema di accumulo, ridurre al minimo i malfunzionamenti e fornire nuovi servizi al cliente. Come Senec siamo già al lavoro per potenziare il nostro sistema di monitoraggio grazie alle tecnologie avanzate basate sull'intelligenza artificiale generativa con l'obiettivo di semplificare l'accesso alle informazioni da parte del cliente, adottare un approccio di manutenzione predittiva e suggerire al cliente un migliore uso del sistema sfruttando i dati comportamentali di utilizzo dell'impianto».



IL PRODOTTO: ZeroCO2 extra large

ZeroCO2 extra large è la soluzione proposta da Energy Spa per applicazioni indoor e outdoor in ambito commerciale e industriale. Il sistema è composto da una parte di controllo ZeroCO2 XL System e dall'accumulo ZeroCO2 XL Bess. È così possibile creare impianti di potenze e capacità di stoccaggio certificati CEI-016, CEI-021 e per l'Europa con la possibilità di essere integrati in comunità energetiche.



“FONDAMENTALE LA FORMAZIONE DI STAFF INTERNO E INSTALLATORI PARTNER” Ignazio Borelli, responsabile commerciale Italia



«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle nostre attività di post vendita, consentendo di migliorare la customer experience complessiva fornendo un servizio più rapido ed efficiente. Inoltre, stiamo investendo nell'implementazione di sistemi di monitoraggio avanzato basati sull'IoT per rilevare tempestivamente eventuali problemi o malfunzionamenti dei prodotti venduti e fornire assistenza immediata. Ad oggi tutta la nostra gamma di prodotti è del tutto diagnosticabile da remoto riducendo così la necessità di recarsi sul posto. La formazione del personale è un aspetto fondamentale. Stiamo investendo nella preparazione del nostro team per utilizzare al meglio queste tecnologie e per fornire un'assistenza di alta qualità ai clienti. Oltre alla formazione interna offriamo anche la possibilità ad installatori e progettisti di tenersi sempre aggiornati sulle ultime novità riuscendo così a creare un vero e proprio network di partner qualificati».



IL PRODOTTO: SonnenBatterie

SonnenBatterie è un sistema di accumulo intelligente e versatile. È infatti disponibile nelle capacità 5,5, 11 e 22 kWh ed è possibile abbinare più sistemi in cascata. Per questo è in grado di rispondere al meglio alle esigenze di consumo per diversi ambiti di utilizzo: dal residenziale allo small business. Inoltre, come un Energy Manager intelligente, regola e ottimizza in autonomia i consumi.



“NEL SETTORE C&I NECESSARIA PERSONALIZZAZIONE DEL SERVIZIO” Fabio Ottavi, general manager



«Sicuramente il nostro nuovo sistema di accumulo dedicato al settore commercial & industrial richiederà una trasformazione nelle modalità di assistenza pre e post-vendita. Il segmento C&I, dove ogni cliente ha esigenze specifiche dovute a realtà produttive diverse, richiederà un approccio tailor-made e la necessità di programmare l'impianto in modo totalmente differente rispetto al settore residenziale».



IL PRODOTTO: Battery Flex

Battery Flex è un sistema di accumulo monofase lato corrente alternata. Ha una capacità variabile da 4,8 a 14,4 kWh (da 2 a 6 pacchi batteria) mentre la potenza massima di un sistema Battery flex varia da 1,4 kW a 3,9 kW.



"A FIANCO DEI PARTNER DAL PRE AL POST VENDITA" Andrea Aduso, technical assistance manager

«L'attività di post vendita per noi è una priorità: se da una parte siamo forti nel mercato perché produciamo prodotti di alta qualità come il sistema di accumulo Battery flex, dall'altra investiamo molto nei servizi a supporto dei nostri Premium Partner. Per noi innovazione vuol dire anche questo: studiare un progetto di partnership in cui il cliente sia fidelizzato grazie a strumenti che lo supportino in tutto il processo. Il servizio tecnico e l'assistenza hanno sede in Italia: ciò significa avere al proprio fianco un team efficiente e pronto a rispondere a tutte le esigenze dei clienti. Abbiamo attivato inoltre il servizio di Commissioning per guidare gli installatori nella prima messa in servizio del sistema. Ma non solo: ogni venerdì, i nostri professionisti sono a disposizione per tenere corsi di approfondimento ai partner su richiesta. Ultima novità, proprio in tema tecnologia, abbiamo lanciato il Digital Ecosystem, il mondo virtuale immersivo di Solarwatt dedicato alla formazione e certificazione dei Partner».



IL PRODOTTO: Luna2000-200kwh-2h1

Luna2000-200KWH-2H1 è pensato per permettere di realizzare l'accumulo su impianti commerciali, industriali e comunità energetiche. L'accumulo, configurabile fino a 1 MWh, è volto a valorizzare maggiormente l'energia prodotta tramite l'autoconsumo.



"INTERVENTI DA REMOTO CON RIDUZIONE DI COSTI E TEMPI" Fabio Hu, product and solution manager



«L'innovazione tecnologica ci permette di ridurre il peso delle attività post vendita a carico nostro e dei nostri clienti. Infatti, grazie a sistemi avanzati di sensoristica e allarmistica preventiva, l'ordinaria manutenzione è più snella. L'intervento e i guasti vengono spesso prevenuti anche grazie alla sempre migliore affidabilità dei nostri dispositivi, soggetti ai più rigidi test. Nei rari casi in cui sia necessario un intervento, anche questo viene reso più smart. Individuando un guasto anche a livello di singolo componente, spesso non è più necessario l'intervento in loco ma è possibile operare direttamente da remoto, alleggerendo costi e tempi di ripristino. Infine, lo sviluppo di tecnologie come l'intelligenza artificiale ci permetterà a brevissimo di raggiungere più persone contemporaneamente, rispondendo quindi a un maggior numero di richieste nel minor tempo possibile».

Sistemi per la gestione professionale dell'energia



SheenPlus: L'innovazione nell'energia con la batteria ideale per inverter single e threephase

SheenPlus, un'azienda italiana all'avanguardia nel settore energetico, è entusiasta di presentare la sua ultima innovazione: la batteria ideale per gli inverter single e threephase. Grazie al nostro impegno costante nella ricerca e nello sviluppo, abbiamo creato una soluzione di stoccaggio energetico affidabile e versatile che soddisferà le tue esigenze.

La caratteristica distintiva della batteria SheenPlus è il suo design compatto. Questo non solo rende l'installazione facile, ma la rende anche adatta per spazi ristretti. Ora puoi godere dei vantaggi di una batteria potente anche quando lo spazio è limitato. Non compromettere le esigenze energetiche a causa di restrizioni di spazio.

Ingeteam

IL PRODOTTO: Storage system per applicazioni C&I

Il sistema di storage dedicato al mercato C&I sviluppato da Ingeteam è composto dall'inverter Ingecon Sun Storage 3 Play 100 TL e dalle batterie al litio Ingecon Sun Storage Battery 110 HV. Si tratta di un sistema modulare composto da un inverter di stringa da 100 kW, con la possibilità di gestire un accumulo fino a 438,8 kWh per inverter. Il sistema può essere replicato mettendo in parallelo più inverter.

"FORMAZIONE, INTERVENTI DA REMOTO E REALTÀ AUMENTATA" Guido Mungai, sales area manager Italia



«Nonostante una configurazione del prodotto molto semplice ed intuitiva, Ingeteam organizza una campagna di corsi dedicata agli installatori partner per formarli e far sì che possano risolvere in autonomia eventuali complicazioni in fase di installazione e manutenzione. Eventuali richieste più complesse da parte dell'installatore partner possono essere gestite da remoto collegandosi all'inverter fino alla possibilità di utilizzare lo strumento della realtà aumentata, strumento che facilita molto il compito dell'installatore.

Utilizzando l'app Ingecon Sun Monitor, disponibile su App Store e Google Play, si possono visualizzare tutte le maggiori informazioni permettendo di identificare rapidamente eventuali errori e consentendo inoltre un notevole risparmio nelle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria».



GROWATT

IL PRODOTTO: APX HV

APX HV è la nuova batteria in alta tensione compatibile con la serie battery ready di Growatt. Configurabile da 5 kWh a 30 kWh, è pensata sia per il piccolo impianto residenziale sia per il grande impianto industriale. APX HV è realizzata con una tecnologia che consente di mantenere l'efficienza di accumulo anche in presenza di sistemi formati da moduli con anzianità e stato di carica differenti.



"FORMARE INSTALLATORI CHE SAPPIANO INTERVENIRE RAPIDAMENTE" Bruno Terzetti, team manager e responsabile post vendita

«Per quanto riguarda le attività post vendita, Growatt Italia si sta muovendo su tre fronti diversi. In primis sulla formazione gratuita e continua dei Growatt Service Partners in presenza con l'obiettivo di fornire strumenti e competenze a installatori esperti per creare una rete capillare di assistenza per le prime installazioni. A questi corsi si affiancano i webinar online destinati a installatori

che si avvicinano a Growatt anche per la prima volta. Lo scopo è quello di far conoscere gamma prodotti e modalità installative a un pubblico sempre di settore, ma più ampio e variegato. Offriamo poi supporto da remoto grazie a strumenti di monitoraggio sempre più avanzati. Infine grazie all'AI nel medio termine saremo in grado di rispondere in maniera efficace, immediata e automatica alle tematiche e problematiche più comuni».



IL PRODOTTO: SMA Commercial Storage Solution

SMA Commercial Storage Solution è una soluzione modulare e scalabile pensata per il segmento commerciale. Assicura da 30 kW a 2,5 MW di potenza in carica e scarica e da 32 kWh a 16 MWh di accumulo potendo abbinare in parallelo fino a 50 moduli. Due le taglie disponibili: STPS 30-20 con batterie da 32 kWh e STPS 50-20 con batterie da 56 kWh.



"LA TECNOLOGIA FACILITA LA GESTIONE DI IMPIANTO E COMPONENTI" Valerio Natalizia, amministratore delegato



«Per noi l'innovazione tecnologica rappresenta un punto centrale: siamo sul mercato italiano dal 2005 e abbiamo sempre cercato di introdurre nuove soluzioni per contribuire allo sviluppo del settore.

Ne è prova il fatto che siamo stati tra i primi a produrre inverter fotovoltaici, ma ci siamo spinti oltre, estendendo il nostro mercato nell'ambito di sistemi evoluti per la gestione intelligente della tecnologia. Infatti, se si parla di innovazione non si pensa solo al prodotto ma anche a come facilitare la gestione dell'impianto e delle tecnologie ad esso connesse. A tal proposito le nostre app, Energy e 360, rispondono efficacemente a questo scopo e non solo. Infatti, grazie a queste app si possono anche soddisfare le richieste dei clienti prima dell'acquisto».



IL PRODOTTO: Easy Power

Il sistema di accumulo integrato Easy Power one and all ha un'installazione modulare e flessibile per una maggior facilità di montaggio. Il sistema presenta un design compatto ed ingombri ridotti, con batterie a gestione indipendente attraverso PCU integrata. Ha una capacità di accumulo espandibile da 5,1 a 25,5 kWh.



“ACCOMPAGNARE GLI INSTALLATORI CON FORMAZIONE ONLINE E IN PRESENZA”
Riccardo Filosa, direttore commerciale

«Il settore dello storage è in costante maturazione e questo porta le aziende a rinnovare i prodotti e a prevedere una formazione appropriata verso la rete di installatori. La nostra attività è rivolta alla semplificazione installativa e di manutenzione delle soluzioni ZCS Azzurro, in questa direzione va il nuovo sistema ibrido monofase Easy Power one and all. Grande attenzione anche al tema della formazione che nel 2023 è in duplice modalità: in presenza con il roadshow installatore certificato e l'iniziativa installatore avanzato e online con il percorso pillole di formazione. Il roadshow conta in tutto 24 appuntamenti in 21 città. Gli appuntamenti installatore avanzato ZCS Azzurro sono invece corsi avanzati, formativi e selettivi che vanno a toccare temi specifici come ad esempio normative, configurazioni particolari e procedure tecniche applicabili in fase di manutenzione o risoluzione dei problemi. I corsi si svolgono mensilmente nella sede di Zucchetti Centro Sistemi durante tutto il 2023. Infine le pillole di formazione sono due appuntamenti settimanali online a partecipazione gratuita».

Jinko Solar
Building Your Trust in Solar

Building Your Trust in Solar

IL PRODOTTO: Suntera

Tra le soluzioni ESS proposte da Jinko spicca, per la divisione utility, la nuova soluzione Suntera. Tra le sue caratteristiche spiccano una densità di energia maggiore del 15% rispetto a prodotti omologhi con una capacità di 3,44 MWh racchiusi in un container da 20 piedi, un sistema di raffreddamento liquido e una garanzia estendibile fino a 15 anni.



“GRAZIE AL MONITORING, RIDUZIONE DEL 30% DELLE ISPEZIONI IN LOCO”
Pietro Peterlana, sales manager ESS



«A differenza dei moduli fotovoltaici, le soluzioni ESS JinkoSolar hanno richiesto un approccio diverso per la gestione del post-vendita. A questo proposito l'azienda ha deciso di fornire soluzioni di monitoraggio incluse nei

prodotti proposti. Soprattutto per le soluzioni utility, la gestione intelligente del sistema tramite Energy Management Software, il monitoraggio dei dati tramite BMS e la formazione online per il cliente, sono forniti con lo scopo di ottimizzare le prestazioni del prodotto. Inoltre, il monitoraggio online si traduce in una significativa riduzione dei costi di manutenzione e funzionamento, con diminuzione superiore al 30% delle ispezioni in loco. Grazie ai nuovi software sviluppati da Jinko, viene effettuato non solo il monitoraggio delle batterie, ma anche del fluido refrigerante e dei dispositivi ausiliari indispensabili per il corretto funzionamento del sistema. Per quanto concerne i prodotti residenziali, Jinko ha implementato un sistema di assistenza post-vendita articolato su tre livelli. Tale servizio comprende il controllo remoto con analisi dei problemi e la supervisione della qualità dei servizi forniti. Per questo dal punto di vista tecnico Jinko si è strutturata con persone dedicate».

SISTEMA CON INCLINAZIONE REGOLABILE

PER IL MONTAGGIO DI MODULI FOTOVOLTAICI SU LAMIERE GRECATE PIANE E CURVE

TILT



BREVETTATO
BREVETTATO
BREVETTATO

25
ANNI di
Garanzia

LEGGERO

SICURO

FACILE DA
INSTALLARE



profilo base
38cm



profilo basculante
80mm



profilo basculante 80mm
h 80mm



profilo basculante 80mm
h 160mm

CONTACT
ITALIA®

Approfitta
della nostra
**Consulenza
tecnica gratuita!**

Contact Italia srl

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

seguici sui canali social



Scansiona il QR CODE



Guarda il TUTORIAL
sul tuo cellulare

Scegli sonnen
e sblocca l'energia
dei tuoi crediti!

Vuoi dare più energia al tuo Business? Con sonnen, puoi.



Focus di mercato

L'indagine GSE sul settore fotovoltaico in Italia evidenzia come, al 31 dicembre 2022, su oltre 1 milione di impianti fotovoltaici residenziali installati, solo 230mila risultano integrati con un sistema di accumulo. Un rapporto che fotografa il potenziale di sviluppo del mercato retrofit e del segmento storage nazionale.

(GSE, Rapporto solare fotovoltaico 2022, Aprile 2023)

1. Scegli il sistema di accumulo più innovativo del mercato.

sonnenBatterie 10 è la soluzione storage All-In-One, smart, innovativa, compatibile con tutti gli impianti e inverter fotovoltaici, sia nuovi che esistenti, e ideale per tutti gli ambiti di utilizzo, dal residenziale al mercato dello small-business.

Con sonnenBatterie 10 sei sempre un passo avanti!

- Elevata potenza (fino a 4,6 kW)
- Capacità espandibile da 5,5 a 22 kWh
- Sistema funzionante lato AC
- Inverter monofase, installabile anche in trifase
- Smart Home Ready con protocollo KNX

2. Diventa sonnen Business Partner e sblocca l'energia dei tuoi crediti fiscali.

Entra nella rete di installatori sonnen Business Partner e utilizza i tuoi crediti fiscali come modalità di pagamento per l'acquisto dei sistemi di accumulo sonnenBatterie da inserire nei progetti dei tuoi clienti. Avrai così l'opportunità di sbloccare i crediti fiscali accumulati negli anni precedenti.



Una rete, tanti vantaggi!

Vuoi saperne di più?

Inquadra il QR-Code, per maggiori info.

SUNPOWER

IL PRODOTTO: SunPower Reserve

SunPower Reserve è un sistema di accumulo per installazioni residenziali tutto in uno con inverter ibrido monofase da 5 kW e batteria da 10 kWh, espandibile a fino 60 kWh. È abbinato alla app per piattaforma SunPower One per installatori e utenti finali che agevola l'analisi sulle abitazioni.



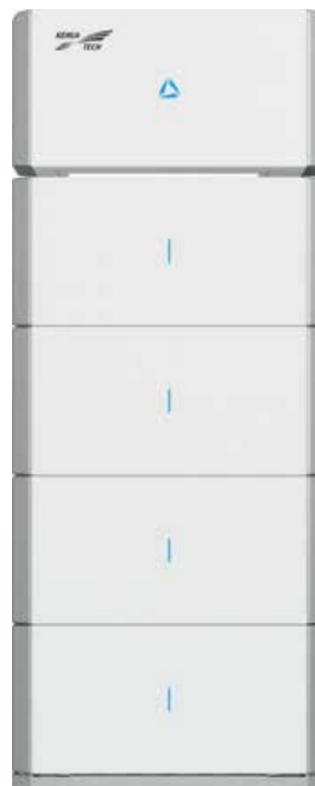
“ADEGUARE LO STAFF DEL CUSTOMER SERVICE AL PORTAFOGLIO PRODOTTI”

Andrea Pitonzo, head of global training



«Data l'estrema affidabilità dei nostri prodotti fotovoltaici, non abbiamo mai avuto bisogno di un supporto partner particolarmente numeroso. I casi da gestire sono sempre stati limitati a livello globale. Con l'aggiunta di nuovi prodotti, come le soluzioni in AC, abbiamo cominciato ad aggiungere field application engineers e technical support engineers al nostro team di supporto. Ora con soluzioni complete che includono sistemi di accumulo, sistemi di

ricarica per veicoli elettrici e numerosi touchpoint digitali abbiamo ulteriormente accelerato l'espansione del team di supporto e abbiamo ancora posizioni aperte per servire gli altri mercati che man mano saranno presidiati».



IL PRODOTTO: S3-EStore all in one C&I ESS

Kehua presenta il sistema all in one S3-EStore pensato per il segmento commerciale e caratterizzato da semplicità di installazione. Il sistema presenta un battery pack da 43 kWh che può raggiungere una capacità massima pari a 215 kWh. Il sistema è inoltre sicuro e intelligente grazie a un monitoraggio da remoto.

“SEMPLIFICARE L'INSTALLAZIONE MIGLIORA GLI INTERVENTI POST VENDITA”

Lane Peng, technical director



«Il sistema S3-EStore sfrutta la piattaforma cloud di Kehua, che non solo effettua il monitoraggio online e l'aggiornamento da remoto, ma consente anche di visualizzare numerose informazioni. Inoltre assicura una diagnostica più rapida. Il sistema adotta anche un design modulare e l'installazione integrata è molto comoda, riducendo i tempi di installazione e migliorando notevolmente l'efficienza del servizio post-vendita».



IL PRODOTTO: Storage System

La soluzione storage proposta da Sheen+ è composta da un inverter ibrido trifase da 10 kW e da una batteria da 10 kW. I due prodotti occupano poco spazio e il loro montaggio è rapido. La capacità della batteria può essere comunque adeguata in base alle esigenze



“OFFRIRE SOLUZIONI PREVENTIVE AGLI INSTALLATORI PARTNER”

Christian Klammer, product manager

«Con l'aumento dell'uso di batterie, la necessità di un monitoraggio e una gestione efficace delle stesse è diventata fondamentale. Il Battery Management System è una delle innovazioni tecnologiche chiave che ha rivoluzionato le attività post-vendita legate allo storage. Si tratta di un sistema integrato che controlla e monitora lo stato di ogni sezione delle batterie. Questo permette di garantire un funzionamento ottimale, prolungando la durata del sistema storage e prevenendo guasti o malfunzionamenti. Oltre al BMS, anche il sistema di monitoraggio ha un ruolo fondamentale e consente di monitorare le attività delle batterie in tempo reale, raccogliendo dati come la temperatura, la tensione e la capacità. Grazie a tali informazioni, possiamo fornire un supporto personalizzato ai nostri clienti, identificando eventuali problemi e offrendo soluzioni preventive. Inoltre, i sistemi di monitoraggio ci consentono di raccogliere dati a lungo termine per l'analisi delle prestazioni delle batterie e l'ottimizzazione dei futuri prodotti».





IL PRODOTTO: iShare-Home system

La soluzione proposta da SLEnergy è un sistema all in one pensato per applicazioni residenziali. Il sistema adotta un design modulare e standardizzato che consente di personalizzare in maniera flessibile la batteria. In particolare, il sistema di storage ad alto voltaggio SL-BH offre diverse configurazioni e può essere composto da 3 a 8 moduli con una capacità estendibile da 7,68 a 20,48 kWh semplificando le operazioni di installazione e O&M.



"CENTRI DI ASSISTENZA LOCALI PER RISPOSTE PIÙ RAPIDE" Jason Gong, product manager

«Ci sono tre aspetti che assicurano la piena soddisfazione del cliente. In prima battuta la tecnologia LFP che rende la batteria più sicura e affidabile. La tecnologia di bilanciamento attivo della batteria aumenta il tempo di funzionamento del sistema e l'efficienza di carica, riducendo il tasso di guasti. In seconda battuta, SLEnergy segue il concetto di servizio "cliente-centrico" con l'obiettivo di rispondere in maniera rapida alle varie esigenze. Il servizio, infatti, crea valore. Per questo abbiamo creato centri di ricambi e reti logistiche nei vari mercati mondiali in cui siamo presenti, al fine di rispondere rapidamente alle richieste di riparazione o sostituzione. Ai partner dell'assistenza forniamo formazione tecnica, incentivi per la capacità di servizio offerto, promozione dei prodotti e altri tipi di supporto. L'ultimo aspetto che assicura soddisfazione del cliente è una precisa strategia di controllo del rischio per garantire qualità del prodotto e tracciabilità del processo produttivo».



IL PRODOTTO: COMO H2

La batteria Como H2 è una delle più leggere nella sua categoria, con una densità energetica inferiore ai 10 kg/Wh. È dotata di sistema di gestione X-Watt che ottimizza i processi di carica/scarica. Inoltre è compatta e resistente.



"FOCUS SU SERVIZI PERSONALIZZATI E SUPPORTO PROFESSIONALE" Shen Liu, product director



«L'innovazione tecnologica assicura diversi vantaggi a partire dalla piattaforma di design che ci consente di ottenere prodotti flessibili e scalabili in grado di rispondere alle varie esigenze dei nostri clienti. Questo ci consente di migliorare la nostra efficienza e anche l'esperienza dei clienti che raggiungiamo. Inoltre i continui aggiornamenti dei nostri software indicano che AlpSolarr può rispondere prontamente alle sfide del mercato. Il software, in più, raccoglie dati in tempo reale consentendo al nostro team di allinearsi alle aspettative del cliente e di rispondere in maniera puntuale alle varie esigenze. Un altro vantaggio assicurato dall'innovazione tecnologica è la robusta iterazione hardware che garantisce stabilità e durabilità ai nostri prodotti. Infine degna di nota è la nostra filosofia customer-oriented che viene abbracciata dal team di design così come dal personale dedicato all'assistenza. Lo scopo è quello di fornire supporto tecnico professionale, servizi personalizzati e soprattutto la miglior esperienza possibile».

Quadri elettrici di interfaccia su misura per te!



Oltre 250.000
quadri l'anno
realizzati e distribuiti

In foto:
Quadro elettrico di interfaccia
realizzato per impianto fotovoltaico
da **350 kWp**



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

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
- O&M



**IL PRODOTTO:
Inverter H3 e H3 Pro,
potenza 15-30 kW/660
kWh, CEI 016**

FoxEss propone un sistema composto dagli inverter ibridi H3 o H3 Pro e dalle batterie Energy Cube o HV. È possibile installare fino a 10 inverter in parallelo per avere sul fronte batterie fino a 300 kW di potenza e 600 kWh di capacità. La flessibilità rende la soluzione adatta ad applicazioni residenziali, commerciali, agrivoltaiche e utility-scale.

**“ASSISTENZA PERSONALIZZATA ED EFFICIENTE
GRAZIE ALLA TECNOLOGIA”**

Fabien Occhipinti, managing director & head of sales



«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle attività post vendita, consentendoci di offrire servizi più efficienti, personalizzati e orientati al cliente. Consentono inoltre di migliorare l'esperienza complessiva del cliente e costruire relazioni di fiducia a lungo termine. Ad esempio viene migliorata l'assistenza clienti. I tecnici ricevono una formazione specifica sui nuovi prodotti e possono fornire supporto immediato

ai clienti. Inoltre, i sistemi di gestione delle relazioni consentono di tracciare le interazioni fornendo un servizio personalizzato. Grazie all'IoT, poi, i prodotti sono dotati di sensori per monitorare il loro stato. Ciò ci consente di effettuare manutenzione preventiva. Inoltre, i sensori possono inviare dati in tempo reale ai team di assistenza post vendita, consentendo di fornire supporto remoto e diagnosticare i problemi più rapidamente. Infine le innovazioni tecnologiche come le piattaforme online simili a Whatsapp, le applicazioni mobili e le video call, ci consentono di offrire servizi post vendita in modo digitale ed accelerato. Per maggiori informazioni scrivere a fabien.occhipinti@fox-ess.com».



**IL PRODOTTO:
Q.Home+ ESS HYB-G3**

L'offerta residenziale di Qcells offre una combinazione tra il sistema di accumulo dell'impianto Q.Home ESS HYB-G3 all-in one modulare con inverter ibrido e la wallbox Q.Home E.Drive A+. Per il sistema di accumulo, sono stati semplificati i lavori di cablaggio e ridotti fino al 50% i tempi di installazione. Tutto il necessario è infatti inserito nel Q.Save Mate-box-G3-3P.



**“FUNZIONI DI SUPPORTO A DISPOSIZIONE
DELL'INSTALLATORE TRAMITE QR CODE”**

Alberto Nadai, sales manager



«Il service di Qcells in Italia è a disposizione dell'installatore per qualsiasi evenienza in fase sia pre sia post vendita. Inoltre l'installatore può rivolgersi al nostro staff di assistenza per un supporto dedicato al commissioning e alla messa in servizio da remoto oppure on-site. Grande attenzione è stata data al supporto digitale. Infatti tramite codice QR è possibile accedere all'area download, alla documentazione aggiornata, ai video guida monofase e trifase, alla guida rapida e al simulatore e configuratore elettrico. Quest'ultimo permette all'installatore di dimensionare autonomamente e velocemente l'impianto fotovoltaico con le diverse configurazioni del sistema di accumulo. Infine il cliente ha la possibilità di verificare comodamente la potenza e monitorare l'accumulo delle batterie e la ricarica della wallbox con un'unica app tramite smartphone oppure tramite l'applicazione web».



IL PRODOTTO: Rena 1000

Rena1000 è un sistema di storage pensato per il segmento commerciale. Ha potenza pari a 50 kW e una capacità di 110 kWh. Ha un design integrato e curato e adotta una struttura standardizzata. Può essere equipaggiato con trasformatori e STS per un uso in uno scenario di micro-grid.



**“CUSTOMER SERVICE LOCALE PER
INTERVENTI PIÙ TEMPESTIVI”**

Fisher Xu, product manager

«L'accumulo di energia sta assumendo sempre più rilevanza nell'ambito della transizione energetica globale. Renac Power, in tal senso, presenta al mercato un sistema altamente efficiente dedicato ad applicazioni commerciali. Si tratta della serie Outdoor C&I ESS Rena1000 con potenza pari a 50 kW e capacità pari a 110 kWh. In questa soluzione la produzione da fotovoltaico e l'accumulo sono altamente integrati. Dal punto di vista assistenziale, i clienti hanno la garanzia di un servizio efficiente e di alta qualità su Rena1000-HB. Innanzitutto, il design integrato e il BMS/EMS personalizzato facilitano l'installazione e la configurazione del sistema. Inoltre, i costi di O&M sono notevolmente ridotti grazie al controllo remoto e agli aggiornamenti del firmware. Infine, il nostro team di assistenza locale in Italia è sempre pronto a offrire un servizio tempestivo».

ecobel



IL PRODOTTO: Genius

Le batterie della serie GeNIUS, firmata Ecobel, sono disponibili a partire da 5 kWh per gli impianti monofase e fino a 20 kWh per quelli trifase. Permettono dunque di realizzare sistemi di accumulo di differente capacità a seconda dell'esigenza energetica.



"FOCUS SU FORMAZIONE DEGLI OPERATORI E ASSISTENZA CAPILLARE"

Armando Sardo, Ceo

«Le innovazioni tecnologiche, soprattutto nel comparto energetico, innescano sempre un nuovo ciclo di informazioni che dai reparti di R&D e progettazione si diramano verso i canali di comunicazione interni ed esterni alle aziende. Dapprima per produrre la comunicazione commerciale più giusta ed efficace, ma subito dopo per organizzare e rendere facilmente fruibili tutti i dati tecnici e funzionali utili al post-vendita. Se i plus di prodotto e gli argomenti di vendita ben enfatizzati possono determinare la domanda, l'informazione tecnica pre-vendita e progettuale e la buona gestione del post-vendita possono essere l'elemento vincente per trasmettere al mercato l'idea di efficienza ed affidabilità anche sulle nuove tecnologie. L'informazione e la formazione continua degli operatori tecnici interni ed esterni, questi ultimi costituiti in centri assistenza tecnica più capillari possibili sul territorio, sarà uno dei lavori più impegnativi, ma assolutamente irrinunciabili dei prossimi tempi».

LG Energy Solution

ESS Battery Division

IL PRODOTTO: Prime 10H e 16H

A partire da settembre, le batterie Prime 10H e 16H saranno disponibili per una vasta gamma di inverter, consentendo agli installatori di scegliere tra soluzioni trifase e monofase. Questa novità offrirà loro una maggiore flessibilità e possibilità di personalizzazione. A tutto ciò, si aggiunge il nuovo inverter ibrido monofase ad alta tensione da 6 kW.



"APPLICAZIONI IT PER GESTIRE RICHIESTE DI ASSISTENZA"

Luigi Dell'Orto, country sales manager

«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle attività post vendita e siamo costantemente impegnati a rispondere alle esigenze dei nostri clienti. Per far fronte a ciò, abbiamo implementato diverse strategie e soluzioni. Ad esempio stiamo lavorando per fornire ai nostri premium installer la formazione e le risorse necessarie per diventare service partner autorizzati. Questo ci consente di intervenire tempestivamente sui nostri sistemi d'accumulo, garantendo un supporto rapido ed efficiente ai nostri clienti. Inoltre stiamo lanciando un'applicazione IT che semplificherà il processo di apertura dei ticket per noi e i nostri clienti. Questa app consentirà una gestione avanzata dei ticket, permettendo sia a noi sia agli installatori di monitorare in tempo reale lo storico e lo stato. In questo modo, potremo tenere traccia delle richieste dei clienti e fornire loro un supporto personalizzato e tempestivo. Queste soluzioni ci permettono di ottimizzare le nostre attività post vendita e migliorare l'esperienza complessiva dei nostri clienti».

LG Energy Solution

La nuova soluzione Residenziale Completa



[HV Storage System]

[LV Storage System]



IL PRODOTTO: Sistema di accumulo Maxbess

MaxBess è il sistema di accumulo industriale all in one composto da inverter, batterie, BMS e sistema EMS, interamente progettato e realizzato da EEI in Italia. Trova utilizzo sia su nuovi impianti, sia su impianti già esistenti dove è richiesto inserire un sistema di accumulo. La batteria ha capacità pari a 70 kWh e la modularità consente di abbinare fino a 8 unità in parallelo.



"IMPORTANTI I TEMPI E LE MODALITÀ DI INTERVENTO" Jari Gianesini, C&I ESS business development



«Ci troviamo in una realtà in cui i clienti sono sempre più competenti ed esigenti. I tempi di risposta ed i modi con i quali il servizio post-vendita opera sono sempre più un punto fondamentale nel rapporto cliente-fornitore. Proprio per questo, EEI si è da tempo strutturata per restare sempre al passo con i tempi e continuare ad innovarsi tecnologicamente. Questo, grazie alla presenza di un grande ed altamente qualificato reparto di Ricerca e Sviluppo, dove convivono figure con diverse seniority, sfruttando quindi al meglio il giusto mix di esperienza e freschezza di idee. Le continue innovazioni tecnologiche permettono quindi al service EEI di supportare in primis da remoto il cliente, sia per quanto concerne l'assistenza allo start-up dei sistemi, sia per eventuali messe a punto o interventi in caso di guasti o anomalie».



IL PRODOTTO: SG-B5KWT

SolarMG presenta il sistema ad alta tensione SG-B5KWT. Questa soluzione è pensata appositamente per inverter ibridi trifase sia per l'uso domestico sia per quello industriale. Ogni modulo batteria ha una capacità di 5,1 kWh, una tensione nominale di 102,4 V con in aggiunta la possibilità di collegare in serie fino a 6 moduli e fino a 10 torri in parallelo raggiungendo così i 300 kWh di accumulo.



"FONDAMENTALE OFFRIRE LA MIGLIOR CUSTOMER EXPERIENCE POSSIBILE AI PARTNER" Elia Vignogna, responsabile supporto tecnico/assistenza



«Lavoriamo quotidianamente per dotare l'azienda di impianti di customer care di primo livello tramite attività che fungono da tutela non solo ai clienti finali ma anche agli installatori, che sono dei partner di riferimento sul territorio. Il criterio alla base della struttura di assistenza si traduce nel connubio tra la disponibilità di referenti operativi direttamente dall'Italia e un sistema smart di monitoraggio e service in grado di poter fornire il reale stato degli impianti installati. Le innovazioni tecnologiche hanno lo scopo di fornire strumenti di analisi rapidi e reattivi agli installatori e ai nostri clienti. Si crea così una collaborazione costante e sempre più fidelizzata con gli operatori del reparto tecnico che forniscono assistenza. Le innovazioni tecnologiche introdotte dal reparto tecnico SolarMG puntano pertanto a fornire un'esperienza migliore e sempre più snella ai nostri partner».



IL PRODOTTO: RPI-LVA510S

Il nuovo RPI-LVA510S distribuito da BU Energy è un sistema di accumulo all in one con inverter ibrido monofase da 5 kW. L'inverter ha un'efficienza del 97,4% ed è dotato di due Mppt tracker, la batteria ha una capacità di 10,24 kWh. Il sistema può essere monitorato e aggiornato da remoto tramite app.



"UN'ECCELLENTI ASSISTENZA ALIMENTA LA BRAND REPUTATION" Paolo Bessone, sales manager

Le persone sono sempre più esigenti e le aspettative riguardanti gli aspetti tecnologici che caratterizzano un prodotto o servizio stanno diventando sempre più centrali ed in grado di influenzare prepotentemente le scelte d'acquisto. In BU Energy il supporto al cliente è l'elemento fondamentale. Ci siamo strutturati per garantire ai nostri canali commerciali un adeguato supporto sia nella fase pre-vendita, a partire dalla fase di training ai partner installatori, sia nella fase post-vendita, con una gestione chiara e semplice dei potenziali trouble shooting ed abbinando un'adeguata velocità di risposta al fine di eliminare potenziali problematiche che potrebbero danneggiare la reputazione del brand. Garantiamo una continua condivisione e sensibilizzazione tra fornitore e cliente, attraverso un'analisi costi-benefici che possa incrementare la consapevolezza nella scelta d'acquisto dei componenti di impianti, consapevoli che il miglior marketing per un'azienda è la soddisfazione di ogni cliente ed avere un'eccellente servizio post vendita è senza dubbio un mezzo importante per ottenerla».



VIESSMANN



IL PRODOTTO: Hybrid Inverter B-1 / A-3 e Battery HV1-HV2

Viessmann Hybrid Inverter B-1 / A-3, affiancato a Viessmann Battery HV1-HV2, è il sistema di accumulo fotovoltaico che Viessmann propone per il mercato residenziale e le applicazioni in piccole attività commerciali. È composto da inverter ibrido monofase e trifase in abbinamento a batterie al litio (LFP) modulari ad alta tensione. Battery flex varia da 1,4 kW a 3,9 kW.



"SUPPORTO AI PARTNER SEMPRE PIÙ DIGITALIZZATO"

Giacomo Givotti, product sales manager



«L'innovazione tecnologica nel settore fotovoltaico sta coinvolgendo, in particolar modo, l'evoluzione di inverter e sistemi di accumulo verso una sempre maggiore digitalizzazione ed interconnessione degli impianti. La possibilità di collegare gli apparati alla rete internet, anche attraverso datalogger, permette di agevolare notevolmente le attività di assistenza. Grazie ai sistemi di monitoraggio e gestione, oramai predisposti di serie su tutti gli inverter e i sistemi di accumulo moderni, risulta possibile eseguire delle rapide verifiche sullo stato di funzionamento dell'impianto, visionando a distanza lo storico registrato. Il supporto tecnico post-vendita può quindi essere eseguito direttamente da remoto, quantomeno in una prima istanza, da parte di operatori tecnici opportunamente qualificati con l'obiettivo di risolvere un problema oppure individuare una potenziale soluzione che può essere eseguita successivamente on-site dall'installatore o tecnico incaricato».



IL PRODOTTO: Batterie al piombo AGM e gel

Le batterie AGM (Absorbent Glass Mat) e le batterie al gel sono ampiamente utilizzate per lo storage. Le prime utilizzano una struttura a matrice di vetro assorbente che rende le batterie sigillate e prive di manutenzione. Le batterie al gel, invece, utilizzano un elettrolita gelificato che immobilizza l'elettrolita, rendendo la batteria più sicura e resistente alle vibrazioni.

"BATTERIE USURATE? L'EFFICIENZA SI PUÒ RECUPERARE"

Luigi Vallin, titolare e rappresentante legale

«L'organizzazione aziendale di Enerpower è in grado di formulare offerte e preventivi per vari tipi di applicazione come gruppi di continuità UPS, impianti d'emergenza, energie rinnovabili, veicoli elettrici, macchine lavapavimenti e carrelli elevatori. Grande importanza riveste il servizio di assistenza tecnica con personale specializzato ed apparecchiature in grado di verificare con certificazioni computerizzate lo stato delle batterie controllate sia presso il nostro laboratorio, sia presso gli impianti del cliente. Trattamenti con cicli di carica e scarica, effettuati con idonee apparecchiature, riportano a volte batterie con capacità ridotta a condizioni di efficienza accettabile, di cui rilasciamo certificati con diagrammi e parametri principali computerizzati. Una buona logistica e un magazzino con prodotti a stock elevato, sempre in pronta consegna, consente l'evasione degli ordini in tempi molto brevi».

KEHUA TECH

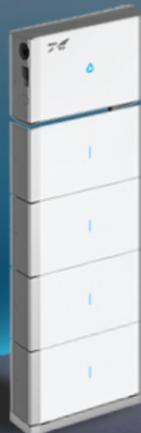
iStoragE Series

Sistema di accumulo di energia residenziale all-in-one

Proteggere energia di casa

Kehua

NO.5 principali fornitori di inverter per l'accumulo di energia a livello globale in termini di spedizioni (S&P Global, ex IHS Markit)



www.kehua.com

@Kehua Tech Italia

+39 3668394183

ryon.huang@kehua.com

Tempo di commutazione < 10 ms | Aspetto elegante | Gestione intelligente dell'energia



IL PRODOTTO: EP760 Residential Energy Storage System

La soluzione proposta da Bluetti per installazioni di taglia residenziale è caratterizzata da potenza in uscita fino a 7,6 kW. Il sistema è completo e modulare, espandibile fino a 19,84 kWh. Può essere installato con impianti già esistenti e può funzionare in modalità on-grid o off-grid. Infine è adatto per interni o esterni (con un armadio).



“STRATEGIE DI FIDELIZZAZIONE VERSO L’INSTALLATORE” Yang Shuang, responsabile prodotti e servizi



«Attraverso il potenziamento dei sistemi informatici, con l’aiuto di Internet, è possibile migliorare la gestione del servizio post-vendita. L’informatizzazione consente di interagire agevolmente con i clienti anche a distanza. Questo comporta un miglioramento dell’efficienza gestionale, soprattutto nella gestione degli ordini di spedizione. Inoltre si riducono i costi di gestione e in particolare i costi del personale e quelli dei materiali. Ogni intervento realizzato

viene registrato, così che la trasmissione di informazioni possa essere più accurata. Un altro servizio che crea valore aggiunto è ad esempio la creazione di tessere club e punti fedeltà da offrire ai nostri installatori. Importante è anche tracciare il servizio post vendita e consentire agli installatori di effettuare recensioni e ricevere risposte automatiche ai loro quesiti. L’obiettivo è quello di creare un canale di comunicazione efficiente e di fidelizzare i clienti. Infine è importante anche l’analisi dei dati che può aiutare l’azienda a prevedere la quantità di lavoro e adottare misure preventive».



IL PRODOTTO: SolaX X-ESS G4

SolaX X-ESS G4 è un sistema di storage all in one premiato con il TÜV Rheinland “All Quality Matters” e con il Red Dot Design Award 2021. È caratterizzato da un inverter ibrido monofase 3-7,5 kW oppure trifase 5-15 kW (parallelabile fino a 10 inverter per una potenza massima di 150 kW) e da una batteria scalabile da 3 a 12 kWh.



“CHATBOT E AUTOMAZIONE PER RISPONDERE ALLE RICHIESTE DI ASSISTENZA” Leo Li, deputy director



«I progressi tecnologici svolgono un ruolo cruciale nel migliorare le nostre capacità di assistenza e nel soddisfare le richieste in continua evoluzione dei clienti. Ad esempio abbiamo implementato un sistema di customer relationship management che ci consente di gestire in modo efficiente le interazioni con i clienti. Con l’aiuto del CRM, possiamo personalizzare il nostro approccio e fornire soluzioni su misura.

Inoltre, abbiamo creato un call center globale che opera 24 ore su 24 e che è dotato di attrezzature all’avanguardia, tra cui chatbot e sistemi di routing avanzati. Sfruttando l’automazione e i sistemi intelligenti, possiamo fornire un’assistenza efficiente ed efficace. Inoltre, abbiamo implementato strumenti di gestione dei cosiddetti service level agreement per garantire un elevato standard di erogazione del servizio. Questi strumenti ci consentono di definire obiettivi chiari e di monitorare le nostre prestazioni per fornire ai nostri clienti un’esperienza post-vendita coerente e affidabile».

TESVOLT Free to go green.

IL PRODOTTO: Power Safe

La nuova linea di prodotti Tesvolt Power Safe è una soluzione completa costituita da un accumulatore a batteria e da un sistema antincendio. È in grado di soddisfare anche i requisiti più rigorosi in materia di sicurezza nel commercio e nell’industria, che trovano applicazione ad esempio nelle zone di tutela delle acque, nonché quelli richiesti da alcune compagnie assicurative.



“UNA APP PER LA MESSA IN FUNZIONE DEI SISTEMI E PER ORDINARE COMPONENTI DA SOSTITUIRE” Christian Löffler, expert product manager ESS

«Forniamo agli installatori tutti i servizi in forma digitale, dalla configurazione del sistema di accumulo di energia alla messa in funzione fino all’assistenza after-sales. Con il nostro pianificatore di progetto Tesvolt, i partner possono facilmente progettare, configurare e ordinare nuovi sistemi di accumulo per i propri clienti senza bisogno di chiamare o scrivere un’e-mail. Grazie alla nostra Service App è, quindi, possibile procedere alla messa in funzione tramite smartphone

di tutti i sistemi di accumulo di energia Tesvolt. In caso sia necessario sostituire un singolo componente di un sistema di accumulo, l’installatore può ordinarlo direttamente tramite la Service App, nella quale sono registrate già tutte le informazioni rilevanti. Il nostro sistema di gestione dell’energia e il portale myTesvoltWorld consentono, inoltre, ai nostri clienti di monitorare e controllare tutti i flussi di energia. Riceviamo molti feedback positivi dai nostri partner di installazione che, grazie a questa soluzione, risparmiano tempo ed energia»


CanadianSolar

"AGEVOLARE ASSISTENZA E POST VENDITA TRAMITE APPLICAZIONI DIGITALI"
 Andrea Praticò, sales manager storage MSS Emea

«Riteniamo che l'attività post vendita e il servizio ai clienti in generale sia il punto di forza su cui concentrarsi per il futuro. Con EP Cube abbiamo creato una App mobile semplice e intuitiva che permette di agevolare e semplificare tutte le fasi del processo assistenza e post vendita. Mentre i nostri partner potranno supportare i loro clienti da un

portale web molto strutturato con analisi dettagliata del funzionamento in campo tramite il quale anche il nostro service può supportarli da remoto per una risoluzione proattiva di eventuali anomalie e riducendo drasticamente gli sprechi di tempo e i costi per viaggi e interventi in campo. Tutto il service viene gestito da personale Canadian Solar presente localmente in ogni Paese e con disponibilità di intervento in sito per le situazioni più critiche da risolvere».

IL PRODOTTO: EP Cube

EP Cube è una soluzione residenziale all in one proposta dal marchio indipendente Eternalplanet che fa parte della famiglia Canadian Solar. Si tratta di un sistema scalabile e personalizzabile con capacità da 6,6 a 19,9 kWh compatibile con la maggior parte dei sistemi fotovoltaici.


LIVOLTEK
IL PRODOTTO: All in one Energy Storage System

Il sistema all in one di Livoltek presenta un inverter ibrido bidirezionale resistente e caratterizzato da design compatto, pensato per installazioni residenziali e piccolo commerciali. La batteria del sistema è modulare e può essere ampliata fino a 25 kWh. La funzione di backup integrata e l'attivazione automatica in caso di interruzione dell'alimentazione consentono di massimizzare l'investimento.


"SOLIDA RETE DI ASSISTENZA CON CENTRI LOCALI E LINEE DIRETTE"
 Kathy Wang, product manager

«Livoltek, in quanto membro del Gruppo Hexing, gode di tecnologie all'avanguardia, catena di fornitura globale e rete di assistenza mondiale. L'azienda ha dedicato notevoli sforzi al miglioramento del servizio post-vendita per soddisfare la crescente domanda dei clienti. Abbiamo creato una solida rete di assistenza, che comprende centri regionali e una linea diretta dedicata. Inoltre forniamo una serie di componenti per il monitoraggio wireless e online. L'adozione della digitalizzazione nei processi produttivi, l'ottimizzazione della progettazione dei prodotti, l'assistenza tecnica e la formazione hanno contribuito a costruire una solida azienda. Questi sforzi hanno fatto sì che Livoltek creasse un forte rapporto con i suoi clienti oltre a una loro maggior soddisfazione».


BATTERIE
 PER TUTTE LE APPLICAZIONI

BATTERIE ERMETICHE AL PIOMBO
 AGM E GEL

BATTERIE ERMETICHE AL PIOMBO
 FRONT TERMINAL

REGOLATORI
 DI CARICA

 BATTERIE OMOLOGATE PER
 TUTTI I TIPI DI INVERTER

BATTERIE LITIO FOSFATO
 LiFePO4


INVERTER



CARICABATTERIE


WWW.ENERPOWERSRL.COM

SISTEMA MONOFASE ALL-IN-ONE CON BATTERIE INTEGRATE

ENTRA NELLA FAMIGLIA LIVOLTEK E DIVENTA
NOSTRO DISTRIBUTORE STRATEGICO IN ITALIA

CARATTERISTICHE

-  FUNZIONAMENTO SEMPLICE ED INTELLIGENTE
-  ESPANSIONE PACCO BATTERIE SEMPLICE E FLESSIBILE
-  MOLTO SILENZIOSO GRAZIE AL RAFFREDDAMENTO A CIRCOLAZIONE NATURALE
-  CARICA INTELLIGENTE CON BILANCIAMENTO ATTIVO

LIVOLTEK LANCIA
IL SUO SISTEMA
IBRIDO TRIFASE



+393 336 452 853
sales.eu@livoltek.com

www.livoltek.com



Livoltek Power Europe BV

Storage: vetrina prodotti

SAJ

IL PRODOTTO: Serie SAJ HS2

La soluzione SAJ HS2 è un prodotto all in one pensato per installazioni residenziali. È caratterizzato da capacità fino a 25 kWh. Inoltre l'UPS offre un tempo di commutazione di 10 millisecondi per evitare interruzioni di corrente. Il sistema precablato rende l'installazione facile e veloce.



"GARANTIRE DISPONIBILITÀ DI PARTI DI RICAMBIO ORIGINALI"
Raffaele Coci, technical services manager

«I progressi nella tecnologia di accumulo SAJ non solo hanno reso i dispositivi più intelligenti ed efficienti, ma li hanno anche resi più convenienti. Di conseguenza, l'azienda sta registrando un aumento della domanda di dispositivi. Tuttavia, ai progressi della tecnologia è collegato un aumento delle complessità nell'installazione e nella manutenzione dei dispositivi. I clienti richiedono servizi post-vendita personalizzati oltre a prodotti con interfacce user-friendly che offrano funzionalità di facile personalizzazione. Oltre alla garanzia standard e al supporto per le riparazioni, poi, i responsabili dei prodotti garantiscono servizi post-vendita tempestivi, affidabili e personalizzati. Allo stesso tempo forniscono servizi di supporto dedicati che vanno dai servizi di manutenzione e riparazione all'ottimizzazione del sistema e al monitoraggio da remoto. Un altro aspetto critico per garantire la soddisfazione del cliente è la disponibilità di parti di ricambio originali».

INVERTER IBRIDI

NEL MERCATO DEI SISTEMI DI ACCUMULO TROVANO SPAZIO ANCHE GLI INVERTER IBRIDI,
PREDISPOSTI PER L'ALLACCIO DIRETTO DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO A UNA BATTERIA

IL PRODOTTO: S6-EH3P(5-10)K

Solis presenta l'inverter ibrido S6-EH3P(5-10)K con da 3 a 4 Mppt integrati. È pensato per installazioni commerciali e residenziali a tetto con sezioni ad orientamento multiplo. Sul fronte storage, l'inverter può gestire fino a 10 kW di carica/scarica e 10 kW sulla porta di backup. Per quanto riguarda la sezione di ingresso, l'inverter è in grado di supportare fino a 1.6 di rapporto DC/AC per connettere più potenza al sistema di accumulo.



"INCREMENTO DI PERSONALE PER ASSISTENZA PUNTUALE"
Gianluca Marri, product solution specialist Italia ed Europa

«La trasformazione porta con sé diverse sfide. In Solis diamo valore alla qualità del servizio che forniamo ai nostri distributori, installatori e clienti finali. Questo aumenta la pressione per tenere il passo con la domanda e per continuare a fornire livelli di servizio elevati. Per cui, per mantenere gli standard prefissati e la disponibilità dei prodotti, abbiamo dovuto quadruplicare il nostro personale nel giro di sei mesi. In questo senso una delle sfide principali, in Italia, è trovare candidati con competenze adeguate. La nostra linea di assistenza diretta è gestita da tecnici italiani, in grado di supportare costantemente gli installatori sul campo. Abbiamo inoltre un servizio email che consente di aprire direttamente ticket con il nostro service.

In aggiunta, tutti i prodotti connessi al nostro portale SolisCloud possono essere gestiti, verificati e aggiornati da remoto. Tutto questo con l'unico scopo di tenere il passo con la domanda e continuare a fornire livelli di servizio elevati».

solaredge

IL PRODOTTO: Inverter Hub SolarEdge Home - monofase

Il nuovo inverter Hub, ora disponibile anche in versione monofase con potenze da 3 a 6 kW, gestisce in maniera integrata la produzione fotovoltaica, l'accumulo in batteria e i dispositivi smart energy. L'inverter è inoltre predisposto per gestire l'alimentazione di backup, mediante apposita interfaccia, in caso di mancanza di rete.



"ESSENZIALE L'AGGIORNAMENTO COSTANTE DEGLI INSTALLATORI"

Alessandro Canova, technical marketing manager

«Il continuo focus sull'innovazione tecnologica sicuramente rappresenta il cardine del successo e della costante crescita di SolarEdge nel panorama dei produttori mondiali di tecnologie per l'efficienza energetica. L'evoluzione tecnologica dei nostri prodotti da un lato offre ai nostri installatori la possibilità di proporre ai loro clienti soluzioni innovative e ad alto valore aggiunto e, dall'altro, richiede un costante aggiornamento sulla formazione tecnica di prodotto. È chiaro quanto un'adeguata e costante formazione sugli ultimi sviluppi hardware e software dei nostri prodotti sia cruciale per gestire al meglio il post-vendita, dall'installazione e messa in esercizio del sistema, alla sua gestione con la nostra piattaforma di monitoraggio. Per questo motivo SolarEdge mette a disposizione dei suoi clienti strumenti ed eventi di formazione tecnica di vario tipo, dal portale online e gratuito Edge Academy a corsi in presenza con sessioni tecniche hands-on».

hoymiles

IL PRODOTTO: Inverter ibridi

L'ultima generazione degli inverter ibridi Hoymiles si traduce in soluzioni monofase e trifase, con una potenza che può variare tra i 3 e i 12 kW. La funzione intelligente EMS supporta la modalità di autoconsumo, la modalità economia e la modalità di backup.



"IL MONITORAGGIO CONSENTE DI AGIRE IN MANIERA PROATTIVA"

Rock Yin, product manager

«La nostra piattaforma di monitoraggio S-Miles Cloud è in grado di registrare e analizzare i dati operativi degli inverter, consentendo anche di predire futuri malfunzionamenti così da consentire di agire in maniera proattiva. I nostri inverter sono inoltre integrati con funzioni EMS che possono soddisfare le diverse necessità energetiche dei clienti. Infine i nostri prodotti possono anche lavorare con Impianti virtuali e sistemi domestici smart per una ancor maggiore personalizzazione».

No. 3

Produttore globale di inverter fotovoltaici

La vostra soluzione per inverter residenziali, commerciali e industriali.

Fonte: IHS Markit appartenente a S&P Global



W: solisinverters.com

Cerca 'Solis' [f](#) [t](#) [in](#) [@](#) [v](#)

Bancabile. Affidabile. Locale.

W-HMS | 600-800

Microinverter di stringa con 2 canali MPPT



W-HHT | 5-10K

Inverter ibrido trifase ad alta tensione



 PYLONTECH



FORCE H1

CEI
0-21

Certificati CEI 0-21



www.western.it

 **WESTERN CO.**[®]
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

Storage: vetrina prodotti

GOODWE

IL PRODOTTO: Serie ET

Gli inverter ibridi ET di GoodWe facilitano la funzione di backup, il peak shaving e la gestione dei carichi, ottimizzando così l'autonomia dell'impianto e riducendo i costi energetici. La serie ET può essere utilizzata con batterie di varie capacità e marchi, tra cui la batteria Lynx Home F di GoodWe.



"ESSENZIALE MANUTENZIONE PREVENTIVA E MONITORAGGIO DA REMOTO" Valter Pische, sales manager Southern Europe

«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle attività post vendita degli inverter. In particolare, lo sviluppo di strumenti digitali adeguati è ormai standard nell'era post-Covid. Per rispondere alle richieste dei clienti, abbiamo messo a disposizione maggiori risorse per la formazione del personale, sviluppo di strumenti digitali e ampliamento dei canali di comunicazione. Offriamo supporto specializzato tramite telefono, email e chat online. Inoltre, abbiamo sviluppato la piattaforma Sems e l'applicazione SolarGo per il monitoraggio in tempo reale degli impianti fotovoltaici. Implementiamo anche programmi di manutenzione preventiva e monitoraggio remoto per identificare e risolvere tempestivamente eventuali anomalie e ridurre al minimo le necessità di interventi in loco per l'installatore. La nostra priorità è offrire un'assistenza completa e di qualità per garantire la soddisfazione del cliente».

Fronius



IL PRODOTTO: GEN24 Plus

GEN24 Plus è un inverter ibrido caratterizzato da versatilità nella configurazione, controllo dinamico di tecnologie complementari e diversi flussi di energia e opzioni di backup personalizzabili. L'inverter è inoltre compatibile con i sistemi di accumulo BYD Battery-Box Premium HVS/HVM e LG Resu Flex.



"REPERIBILITÀ ESTESA E ASSISTENZA TRAMITE STRUMENTI DIGITALI" Roberto Longo, project manager

«Fin dall'avvio della business unit Solar Energy, Fronius ha investito molto nel servizio di assistenza tecnica post-vendita. Infatti, il design degli inverter ruota attorno al concept di sostituzione on-site dei componenti. Parallelamente, l'ufficio dedicato al supporto tecnico e il repair center sono stati potenziati con l'assunzione di nuovi tecnici e l'aggiunta di nuove postazioni di riparazione. Inoltre la reperibilità del supporto tecnico è stata estesa alla pausa pranzo, così da fornire assistenza dalle 8.30 alle 17.30. L'offerta di assistenza si è evoluta, introducendo nuovi strumenti digitali come il portale online Fronius Solar.SOS per la gestione dei malfunzionamenti e la richiesta di componenti sostitutivi, in affiancamento alla linea telefonica che fornisce assistenza da remoto tramite l'utilizzo di Team Viewer e la funzione di Remote access di cui dispongono i nuovi inverter Fronius GEN24 Plus. Anche Fronius Solar.web, il nostro sistema evoluto per il monitoraggio e la gestione degli impianti, è stato migliorato e ora presenta grafiche più intuitive».

KOSTAL

IL PRODOTTO: Plenticore Plus G2

La gamma Plenticore Plus G2 è composta da inverter che possono essere abbinati a batterie. In particolare sono compatibili con BYD e LG. Plenticore Plus G2 è un inverter full optional e può essere impiegato come solare oppure ibrido. Consente l'attivazione di 4 carichi pilotati per aumentare ulteriormente l'autoconsumo ed è coperto da 10 anni di garanzia.



"CONDIVIDERE CASE HISTORY PER AFFINARE CAPACITÀ DI DIAGNOSI"

Luca Montanari, sales manager

«La continua richiesta di nuove funzionalità e maggiore interconnettività tra più dispositivi come inverter, batterie e wallbox pretende un servizio post vendita rapido, efficace e puntuale. Kostal ha da sempre ritenuto che dare supporto ai clienti sia una parte fondamentale della propria offerta che, di rimando, non si limita a dispositivi robusti ed affidabili ma anche ad un servizio di alta qualità. Oltre a regolari meeting di formazione, controllo e analisi statistiche, i tecnici Kostal hanno la possibilità di condividere tra loro case history a livello internazionale per affinare sempre più la capacità di diagnosi e rendere più rapido il trouble shooting. Un sistema di appuntamenti telefonici per l'assistenza in cantiere consente di evitare che chi ha necessità di supporto resti in attesa o addirittura non riesca a mettersi in contatto con l'after sales. Anche questa strategia rende possibile un servizio di alto livello che Kostal s'impone di offrire agli operatori del settore».



IL PRODOTTO: RS Hybrid Monofase e Trifase

Gli inverter fotovoltaici della gamma RS Hybrid Monofase e Trifase Riello Solar-tech consentono di sfruttare i vantaggi dell'autoconsumo grazie ai loro sistemi di storage integrati. Sono pensati per applicazioni residenziali e commerciali e sono caratterizzati da grande efficienza energetica e ridotto impatto ambientale.



"ANALISI PREVENTIVA PER AGEVOLARE ATTIVITÀ POST VENDITA"

Maurizio Tortone, product manager

«L'innovazione tecnologica coinvolge tutti i settori, non di meno quello dei sistemi inverter ed energy storage. Questi sistemi in ogni momento possono interagire con le reti di scambio di informazioni, gestire e analizzare flussi energetici, ricevere o inviare comandi e ovviamente essere telecontrollati 24 ore su 24. Grazie alle App e ai portali di supervisione che lavorano in Cloud è possibile verificare in tempo reale lo stato di funzionamento del sistema, avvisare tempestivamente in caso di anomalie, con possibilità di intervenire direttamente da remoto con una modifica di impostazioni, tarature, soglie di intervento o ancora con aggiornamenti firmware immediati. Con un'analisi preventiva dei dati, per esempio, si possono prevedere il deterioramento precoce delle batterie e dei condensatori elettrolitici causati da elevate temperature di esercizio. Il risultato che si ottiene è una riduzione notevole degli interventi in campo e quindi un'agevolazione delle attività di post-vendita».



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

Interventi in Sito Diagnostica

Parti di Ricambio Manutenzione

Officina Mobile Servizi Specialistici



- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -

www.stirepair.com

SOLAX X3-HYBRID G4 + BATTERIE 5.8kWh

La soluzione perfetta per l'accumulo di energia!



- Corrente in ingresso 16A DC (singola stringa): supporta pannelli ad elevata efficienza
- Tensione di avvio 220V, arco temporale di lavoro esteso
- Tempo di switchover <10ms: in caso di blackout
- On & off grid paralleli fino a 10 inverter (150kW)
- Accumulo espandibile fino a 46.4kWh per 1 inverter
- Gestione intelligente dei carichi (EVC, pompa di calore, ecc.)



Storage: vetrina prodotti

SUNGROW

Clean power for all



IL PRODOTTO: Inverter ibridi mono e trifase

Gli inverter ibridi Sungrow sono disponibili sia nella versione monofase (da 3 a 6 kW) sia in quella trifase (da 5 a 10 kW). Essi garantiscono vari vantaggi tra cui un'applicazione flessibile, una gestione smart con un monitoraggio online gratuito e una facile installazione.



"SOLUZIONI SMART PER INTERVENIRE RAPIDAMENTE" Lorenzo Gasparotto, product manager distribution Italy and Balkans

«Sungrow da sempre punta sul rinnovarsi, proponendo prodotti versatili, in grado di adattarsi alle esigenze del cliente, associando facilità di installazione ad ottime prestazioni e flessibilità di dimensionamento. A questo si aggiunge iSolarCloud, il nostro sistema di monitoraggio, a disposizione del cliente per il normale utilizzo del prodotto, come anche dell'installatore e dell'assistenza Sungrow. Si possono ottenere report giornalieri, settimanali e mensili, condividere impianti, visualizzare dati live, come anche ricevere feedback in caso di allarmi, fare aggiornamenti da remoto e modificare parametri operativi. Questa applicazione è in continuo aggiornamento, sia dal punto di vista grafico sia di impostazioni. Si va quindi verso lo sviluppo di un sistema sempre più intelligente, per disegnare su misura l'impianto in base alle esigenze del cliente e al tempo stesso con la possibilità di intervenire in maniera mirata in caso di anomalie.»

WESTERN CO. ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

IL PRODOTTO: Inverter ibridi W-Hi serie HHS (1PH) HHT (3PH)

Gli inverter ibridi in alta tensione W-Hi mantengono lo stesso standard costruttivo della serie di stringa ovvero scocca uni-body in alluminio, Pcb di ultima generazione, ingressi Mppt fino a 1000 V, sovraccarico DC al 60%, gestione batteria in alta tensione e dispositivi anti blackout sempre integrati a piena potenza rispetto al taglio dell'inverter selezionato.



"INTERVENTI DI ASSISTENZA ESCLUSIVAMENTE DA REMOTO" Massimo Strozzi, direttore commerciale

«Abbiamo ridotto a zero gli interventi on site grazie alla Western Engineering, società R&D di Western CO, allo sviluppo decennale di Energy Management System per inverter solari e alle nuove tecnologie IoT. Queste ultime sono implementate su tutti i nostri prodotti, specialmente sui sistemi storage. Così, con l'ausilio di una connessione internet, siamo in grado di gestire ogni tipologia di configurazione o di aggiornamento firmware direttamente da remoto. Tutti i nostri partner e soprattutto il nostro servizio post-vendita possono comodamente gestire gli inverter direttamente da pc, tablet o smartphone. I clienti scelgono Western CO e la linea di prodotti W-Hi proprio perché riescono ad eliminare del tutto gli spostamenti del personale sugli impianti se non per la sostituzione fisica del prodotto in caso di rottura causata da fenomeni esterni.»

Sistemi TUTTO-IN-UNO

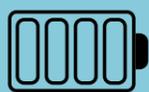
Sistema di Accumulo Modulare per la Casa



Tipo di batteria
LiFePO₄



Quantità di batteria
2-4



Capacità di batteria
9,9kWh-19,8kWh



Uscita
7600W



Ingresso FV
9000W

INVERTER

BATTERIA

BATTERIA



Entra attraverso questo codice QR per ottenere uno sconto del **10%**.

Data valida:
30 giugno - 06 luglio



Diventa nostro installatore

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

Sito Web

<https://it.bluettipower.eu/pages/the-smarter>

Diventa nostro installatore

<https://it.bluettipower.eu/pages/diventa-un-partner-di-installazione>

SCEGLI DI ESSERE **GREEN**

PER IL FUTURO DELLA TUA IMPRESA



SCOPRI TUTTE LE
SOLUZIONI
PER APPLICAZIONI C&I



SCOPRI I NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE

MADE IN ITALY

Energy S.p.A. (Società quotata in Borsa Italiana)
Sede legale: Piazza Manifattura, 1 - 38068 Rovereto TN - Italy
Sede operativa: Via zona Industriale, 10
35020 - Sant'Angelo di Piove di Sacco PD - Italy
Tel. +39 049 2701296 - info@energysynt.com

www.energyspa.com



SAVE YOUR PLANET
www.energyspa.com