

SOLARE B2B

FOTOVOLTAICO, BESS ED EFFICIENZA ENERGETICA

GOODWE | PLUS+

Diventa installatore GoodWe+



PRIMO PIANO / PAG. 26



UE-CINA: RISCHIO SCONTRO SU INVERTER E ACCUMULI

L'ipotesi al vaglio di Bruxelles di nuove restrizioni sulle forniture da Cina, Corea del Nord, Iran e Russia apre un confronto su autonomia energetica e tutela delle infrastrutture critiche. Gli operatori del comparto fotovoltaico concordano sulla necessità di presidiare i rischi di cybersecurity, ma sottolineano l'importanza di puntare sulla cooperazione internazionale piuttosto che su misure che potrebbero rallentare il percorso di decarbonizzazione europeo.

MERCATO / PAG. 48



FOTOVOLTAICO E GDO: MATRIMONIO D'AFFARI

Molte catene della grande distribuzione tra cui Ikea, Leroy Merlin, OBI, Tecnomat e Mediaworld stanno costruendo offerte dedicate al solare: c'è chi punta su consulenza e installazione e chi su kit pronti per l'acquisto. Così il settore sta ampliando i canali di vendita.

IN ALLEGATO



BESS E FV, ASSET STRATEGICO

Lo storage sta diventando parte integrante dei nuovi impianti fotovoltaici e tra i principali driver del revamping. Il segmento residenziale entra

in una fase di assestamento, mentre C&I e utility scale accelerano spinti da modelli di business innovativi e da una domanda crescente. L'allegato a questo numero fa il punto su trend e mercato.

L'AGENDA DEL NUOVO DIRETTIVO DI ANIE

CON LA CONFERMA DI ANDREA CRISTINI ALLA PRESIDENZA PER IL BIENNIO 2026-2028, L'ASSOCIAZIONE DEFINISCE UN PROGRAMMA AMBIZIOSO PER LO SVILUPPO DELLE ENERGIE RINNOVABILI IN ITALIA. AREE IDONEE, AUTOCONSUMO, FLESSIBILITÀ E SERVIZI DI RETE SONO ALCUNE DELLE PRIORITÀ.

CONNESSIONI: I RITARDI BLOCCANO LE FER

IN ITALIA SI STIMANO ALMENO 53 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN ATTESA DI ESSERE ALLACCIATI ALLA RETE E 9 GW PER LO STORAGE. IL VALORE COMPLESSIVO DEI PROGETTI BLOCCATI SUPERA I 12 MILIARDI DI EURO.

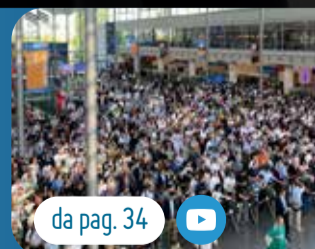
COSÌ COSTRUIAMO VALORE IN ITALIA E IN EUROPA

INTERVISTA A MASSIMO BRACCHI, COUNTRY MANAGER ITALIA DI SUNGROW



SUNGROW

GUARDA TUTTO IL VIDEO REPORTAGE DA INTERSOLAR EUROPE



da pag. 34

SENEC. A prova di serenità.

SENEC

SENEC

SENEC. A prova di serenità.



Il lavoro dell'installatore è sempre più difficile. Un continuo destreggiarsi tra trovare nuovi clienti, battere la concorrenza sempre più agguerrita, installare a regola d'arte, gestire l'assistenza.

Con SENECE tutto questo diventa più semplice. Perché offriamo ai nostri partner validi strumenti per supportarli in ogni fase del lavoro, come la qualifica interna dei contatti interessati ad un preventivo, i configuratori online, la verifica della conformità dell'installazione e molti altri.

Così lavori con più serenità.



Scansiona il QRcode e scopri come lavorare in serenità con SENECE

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

Il valore del tuo tempo.

No, non stiamo promuovendo la meta delle tue prossime vacanze. Stiamo parlando delle strutture TEKNOMEGA per **impianti a terra** con **aggancio rapido**.

**Minor tempo di montaggio.
Più tempo per tutto il resto.**



Scopri di più



LE STRUTTURE TEKNOMEGA CON AGGANCO RAPIDO



Tempi di installazione drasticamente ridotti



Assistenza tecnica step by step



Verificate secondo NTC-2018



Resistenti alla corrosione

WWW.TEKNOMEGA.IT

Via Privata Archimede, 1 - 20094 Corsico (Milano) | info@teknomega.it



**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**



IMPIANTI FISSI



INSEGITORE SOLARE



Durevole **vs** Cedevole

SUNNY TRIPOWER

La qualità non è una
questione di fortuna.

Con SMA scegli un'affidabilità su
cui puoi contare, dall'installazione al
funzionamento quotidiano.



Scopri di più sul
nostro sito web.
SMA-Italia.com

SOMMARIO

LIMITAZIONI UE A INVERTER E BESS CINESI? SCENARI E RISCHI

La possibile stretta dell'Unione Europea sulle importazioni di inverter e sistemi di accumulo da Cina, Corea del Nord, Iran e Russia, apre il dibattito su sicurezza delle reti, dipendenza e filiera industriale europea. C'è un fil rouge rispetto alla posizione dei principali operatori del mercato del solare: più che necessario porre attenzione al tema della cybersecurity; ma serve cooperazione, non blocchi che rischiano di allontanare l'Europa dagli obiettivi di decarbonizzazione.

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 10

NEWS

PAG. 18

COVER STORY

Così costruiamo valore in Italia e in Europa

Intervista a Massimo Bracchi, country manager Italia di Sungrow
PAG. 24

SERVIZI

Regione Piemonte: 78 milioni per l'efficientamento di micro imprese e PMI
PAG. 23

MERCATO

La grande distribuzione strizza l'occhio al fotovoltaico
PAG. 48

ATTUALITÀ

SolareB2B Weekly gratis nella tua mail
PAG. 33

Anie Rinnovabili punta su filiera e stabilità normativa
PAG. 38

Due norme per rafforzare l'elettrificazione di consumi termici
PAG. 52

REPORTAGE

Intersolar 2026: prodotti al centro
PAG. 34

APPROFONDIMENTI

Connessioni: in Italia in stand by progetti FV e Bess per 12 miliardi di euro
PAG. 40

Energia elettrica: i prezzi in Europa salgono ancora
PAG. 54

Rinnovabili e idrogeno: il via libera della UE agli aiuti di Stato
PAG. 56

Il paradosso del solare USA
PAG. 58

Fotovoltaico, le cinque variabili che ridisegnano il rischio assicurativo
PAG. 60

GLOSSARIO

Nomi e sigle del fotovoltaico
PAG. 44

RUBRICA EPC

Offerta personalizzata e multidisciplinare
PAG. 46

RISORSE UMANE

Il capitale umano dietro la crescita del solare
PAG. 62

CONTRIBUTI

Il revamping come alternativa alla dismissione
PAG. 63

CASE HISTORY

Le installazioni del mese
PAG. 64

Un impianto solare da 12 MWp a servizio delle attività produttive e industriali
PAG. 65

COMUNICAZIONE AZIENDALE

GoodWe Serie ESA: l'evoluzione dello storage tra efficienza, promozioni e futuro
PAG. 66

Tecno-Lario spa: grande soddisfazione per l'evento Made in Italy con Fimer e 3SUN
PAG. 67

Tongwei TNC Bifimax: un modulo, doppio guadagno
PAG. 68

Hoymiles: dai microinverter agli ecosistemi energetici intelligenti
PAG. 69

TRANSIZIONE ENERGETICA

Legambiente: 15 proposte al Governo per lo sviluppo delle FER in Italia
PAG. 70

Efficienza energetica, 2025 punto di svolta: investiti in Italia tra 53 e 62 miliardi di euro
PAG. 72

News
PAG. 75

LE CHART DEL MESE

NUMERI E TREND
PAG. 79

DATI & PREVISIONI
PAG. 80

CRONOLOGIA ARTICOLI
PAG. 82

LUGLIO/AGOSTO 2026

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Aldo Cattaneo, Marta Maggioni,
Monica Viganò

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XV
n.7/8 - Luglio/Agosto 2026
Registrazione al Tribunale di Milano n.
195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA
- Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003

(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 30 giugno 2026

All'interno del presente numero sono utilizzate immagini provenienti da banche di immagini stock (Adobe Stock, Freepik, Pixabay). Il numero include inoltre immagini generate tramite intelligenza artificiale, presenti alle pagine 1, 9, 26-27, 30, 32, 48, 52, 60, 63, 70, 72.

EDITORIALE
FARLASTRADA

20th
2006
2026

Jinko
2006 All In Solar 2026 Solar For All

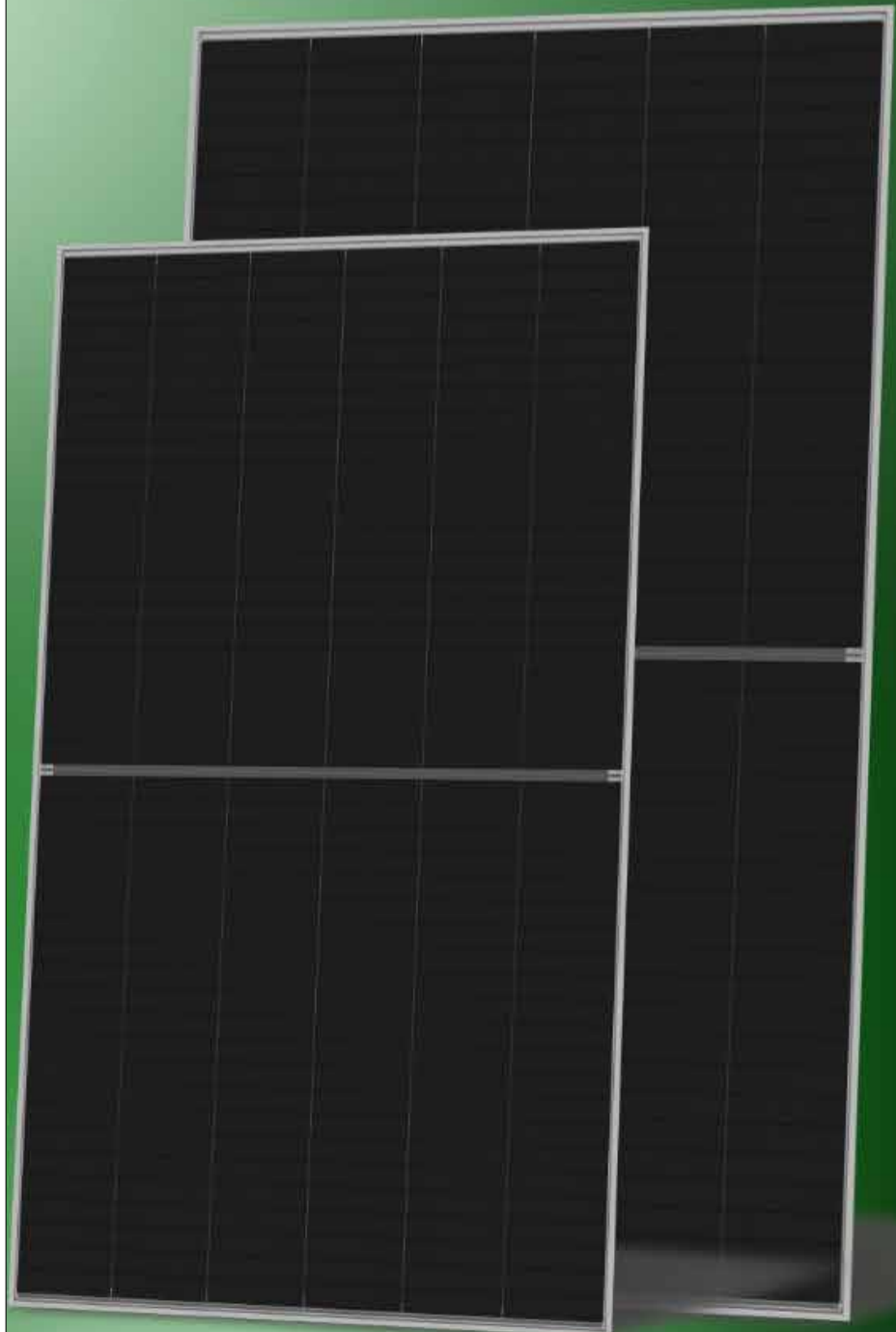
Potenza

670W

Efficienza

24.8%

TIGER Neo 3.0



CARPORT

Il futuro dei parcheggi è fotovoltaico

Pensiline fotovoltaiche progettate per unire protezione, efficienza e produzione di energia.



- ▶ *Una struttura intelligente che protegge i veicoli e valorizza ogni metro quadro, trasformando il parcheggio in un'opportunità energetica concreta.*



Maggiori info

Scansiona il QR Code e mettiti in contatto con noi





EDITORIALE

TRE OSTACOLI SULLA STRADA DEL FOTOVOLTAICO VERSO IL TORNANTE DELLO STORAGE

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

La recente edizione di Intersolar (Monaco di Baviera, 23-25 giugno) ha restituito l'immagine del particolare momento che il mercato sta attraversando: siamo a un tornante dello sviluppo del fotovoltaico, soprattutto di quello italiano. La straordinaria avanzata della produzione da fonte solare impone una svolta radicale se si vuole evitare di trasformarla in una minaccia. Sono cose che il settore ben conosce e che ci diciamo da tempo: non è possibile continuare ad aumentare la produzione di kWh fotovoltaici senza un sistema in grado di assorbirla. Servono accumuli, flessibilità, reti e infrastrutture adeguate.

Di queste tre voci, quella che compete al nostro settore, è principalmente la prima. E proprio in occasione di Intersolar il mercato ha mostrato quanto sia pronto per affrontare il tornante che abbiamo davanti. I sistemi di accumulo e i Bess sono stati infatti gli indiscussi protagonisti di Intersolar sotto tutti i profili: innovazione tecnologica, utilizzo dell'AI, ampliamento dell'offerta, incremento delle performance...



Se i prodotti evolvono, non sempre le vendite seguono lo stesso trend. L'Italia, ad esempio, ha molta strada da percorrere e da recuperare sotto questo punto di vista. Pur essendo al terzo posto in Europa per diffusione di Bess nel 2025, è l'unica tra le prime cinque con un mercato in calo (-18%), mentre le leader, Germania e UK, hanno registrato rispettivamente incrementi pari a +2% e +64%. L'Ucraina, al 4° posto, ha addirittura moltiplicato per cinque volte i GWh di storage installati, mostrando che anche da qui passa la strada per quell'indipendenza energetica preziosa per ogni Paese, ma vitale per una nazione che sta subendo un'aggressione armata.

La strada da recuperare non sarà piana: il Governo italiano ha appena approvato nuovi stanziamenti per il FER X Definitivo che aggiungeranno ulteriori 10 GW di fotovoltaico nei prossimi anni con il rischio che aumenti ancora il gap tra nuova potenza solare e capacità di accumulo installata, nonostante IPP ed EPC sempre più spesso sostengono la diffusione dei Bess negli impianti utility scale. Sarebbe paradossale se proprio il successo del FER X finisse per aggravare il disallineamento tra nuova potenza fotovoltaica e capacità di accumulo.

E poi c'è il tema del know how. I Bess sono i prodotti più complessi del nostro settore, capaci di incidere attivamente sulle prestazioni dell'impianto, il tasso di autoconsumo (laddove è previsto), massimizzare i benefici economici tramite voci come peak shaving, servizi ancillari e tanto altro. E sarà importante che tutta questa innovazione venga trasferita rapidamente al canale con attività di formazione che dovranno essere ancora più intense che in passato.

La complessità del mercato cresce. Ma i tornanti sono fatti così: o si svolta, o si esce fuori strada.



CON MANNI ENERGY PREVIENI IL RISCHIO DI SCARSA QUALITÀ NELLE NUOVE REALIZZAZIONI **UTILITY SCALE**

Sbagliare nella fase di realizzazione è irreversibile: i costi di costruzione sono oltre il 70% dell'LCOE.

CON NOI AVRAI:

- ✓ **PERMITTING SECODARIO**
- ✓ **PROGETTAZIONE ESECUTIVA**
- ✓ **DIREZIONE LAVORI**
- ✓ **COORDINATORE SICUREZZA**
- ✓ **CONSTRUCTION MONITORING**

L'esperienza maturata sul campo, ci permette di fornire continui **feedback operativi** che garantiscono **riduzione dei costi e ottimizzazione dei tempi**.

FISSA UN APPUNTAMENTO CON UN NOSTRO ESPERTO



Scansiona il QR code



MANNI ENERGY
ENERGY SOLUTIONS

sales.mannienergy@mannienergy.it
www.mannienergy.com



PERSONE&PERCORSI

SORGENIA GREEN SOLUTIONS: ANDREA ZARA NOMINATO CEO



Sorgenia Green Solutions, società del Gruppo Sorgenia specializzata nello sviluppo di impianti fotovoltaici e soluzioni di efficienza energetica, ha nominato Andrea Zara nuovo CEO. Questa decisione riflette il percorso di crescita della controllata, destinata ad assumere un ruolo sempre

più rilevante nella strategia green del Gruppo. Andrea Zara, in Sorgenia dal 2022, ha alle spalle un'esperienza trentennale maturata nel settore energetico in ruoli diversificati e di crescente responsabilità, in grandi aziende e società specializzate nell'efficienza energetica. In Sorgenia si occupa della pianificazione e dello sviluppo delle vendite per commodity e green-tech. La sua nomina, che si accompagna a una riorganizzazione del comparto green-tech, non è l'unica variazione nella governance della divisione Green Solutions. Infatti a Mattia Milanese è affidata la responsabilità delle vendite e del coordinamento delle attività commerciali green-tech per i clienti industriali, commerciali e residenziali. Mentre Andrea Gusmeri amplia il proprio ruolo di direttore tecnico di Sorgenia Green Solutions, coordinando i processi di ingegneria, permitting, costruzione e O&M delle soluzioni di efficienza energetica per i clienti di Sorgenia. Infine Fabrizio Prestinoni seguirà lo sviluppo delle comunità energetiche, sia per i clienti sia per i progetti sviluppati direttamente da Sorgenia.

CARRIER (VIESSMANN): THOMAS DONATO È IL NUOVO PRESIDENTE DEL SEGMENTO CLIMATE SOLUTIONS EUROPE

Carrier Global Corporation ha nominato Thomas Donato nuovo presidente del segmento Climate Solutions Europe, succedendo a Thomas Heim che lascia l'incarico. Heim e Donato lavoreranno a stretto contatto per garantire una fluida transizione per i dipendenti, i clienti e i partner dell'azienda. Il cambio al vertice riguarda anche Viessmann Climate Solutions, che è confluita nella divisione Climate Solutions Europe di Carrier. Thomas Donato ha all'attivo una vasta esperienza nella guida di grandi aziende del settore delle tecnologie industriali. È esperto nella gestione complessa di P&L globali, nella promozione di processi di trasformazione, nel conseguimento di risultati di crescita e nella creazione di team altamente performanti. Recentemente ha guidato Bosch Power Tools in qualità di CEO, dopo aver ricoperto posizioni dirigenziali di alto livello presso Bosch Rexroth, Rockwell Automation e ABB.



ARCANGELO LO IACONO È COUNTRY MANAGER DI DUNEXT ITALIA

Dunext, società attiva nella produzione di sistemi di storage, ha affidato ad Arcangelo Lo Iacono il ruolo di country manager per l'Italia. Fondata nel 2023 in Cina, Dunext è specializzata in sistemi di accumulo Bess per il mondo industriale e utility scale. L'azienda vanta linee produttive altamente automatizzate con una capacità annua di 10 GWh e attività di R&S che comprendono un laboratorio di test avanzato di 1.000 metri quadrati e 142 brevetti. Arcangelo Lo Iacono, già country manager per Tbea e in precedenza direttore sviluppo per Growatt, guiderà le attività del gruppo in Italia gestendo i rapporti con i principali player del settore, con l'obiettivo di posizionare Dunext tra i leader del settore.

SAJ: GIOVANNI CANZANO ALLA GUIDA DELLA FILIALE ITALIANA



SAJ ha ufficializzato la nuova nomina di Giovanni Canzano, che guiderà l'azienda nel ruolo di country manager per l'Italia. Canzano, in SAJ da tre anni con l'incarico di sales manager, avrà la responsabilità di guidare lo sviluppo e la crescita di SAJ Digital Energy in Italia, definendo e implementando la strategia commerciale per le soluzioni di inverter fotovoltaici, sistemi di accumulo energetico e piattaforme

di gestione intelligente dell'energia. Coordinerà le attività di business development, vendite e partnership strategiche, gestendo i rapporti con i principali stakeholder del settore energetico e supervisionando le diverse funzioni aziendali coinvolte. Sarà inoltre il punto di riferimento dell'azienda sul mercato italiano, rappresentando SAJ presso clienti, partner, istituzioni ed eventi di settore, con l'obiettivo di consolidarne il posizionamento e accelerarne la crescita nel contesto della transizione energetica.

AD ATTILIO DE SIMONE IL RUOLO DI COUNTRY MANAGER ITALIA DI ALTER ENERSUN



La società energetica spagnola Alter Enersun Group ha affidato ad Attilio De Simone l'incarico di country manager Italia. Il manager avrà sede presso l'ufficio di Roma e sarà responsabile dello sviluppo e del consolidamento delle attività del Gruppo nel mercato italiano. Attilio De Simone porta in Alter Enersun quasi 20 anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, maturata in contesti internazionali tra cui Italia,

Germania, Cina e Spagna. Nel corso della sua carriera ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in diverse aree chiave del business, tra cui direzione generale, sviluppo commerciale, direzione vendite, asset management e project management. Nel suo nuovo ruolo, De Simone guiderà le strategie di sviluppo di Alter Enersun in Italia, un mercato strategico per il Gruppo, contribuendo così all'espansione del portafoglio progetti e al rafforzamento della presenza della società nel Paese.

IBC SOLAR: A FRANCESCA PENNISI L'INCARICO DI SENIOR MARKETING SPECIALIST



IBC Solar affida a Francesca Pennisi il ruolo di senior marketing specialist. Si occuperà di sviluppare attività e progetti di marketing e comunicazione con l'obiettivo di aumentare la visibilità del brand IBC Solar in Italia e accrescere la fidelizzazione dei clienti presenti sul

territorio. Laureata in economia con specializzazione in marketing & innovation, Francesca Pennisi opera dal 2019 nell'ambito del marketing, consolidando nel tempo un percorso professionale in diversi contesti aziendali. Negli ultimi anni ha orientato la propria esperienza verso il settore delle energie rinnovabili, approfondendo le tematiche legate al fotovoltaico.

SIGENERGY: FABIO ALBERTINI È IL NUOVO SALES DIRECTOR ITALY

Fabio Albertini è il nuovo sales director Italy di Sigenergy. Con questo nuovo incarico, Albertini si occuperà di sviluppare il business dell'azienda gestendo principalmente delle attività commerciali sul territorio. Prima di questo nuovo incarico, Albertini ha lavorato per otto anni in SolarEdge e prima ancora in Fronius, dove ha lavorato per quasi dieci anni.



«Sono entusiasta di iniziare questo nuovo capitolo come sales director di Sigenergy Italy», racconta Albertini. «Lavoro nel fotovoltaico dal 2009, e credo che Sigenergy rappresenti il vertice delle tecnologie all'avanguardia e dei prodotti più innovativi che stanno ridefinendo il modo in cui aziende e famiglie producono e gestiscono l'energia. L'obiettivo è chiaro, crescere in Italia offrendo soluzioni ad altissima tecnologia che offrano prestazioni e sicurezza ai massimi livelli».

FEDERICO BRUNELLI LASCIA AIKO ENERGY

Dopo tre anni di collaborazione, a maggio è terminata l'esperienza di Federico Brunelli in Aiko Energy. Brunelli ha rivestito il ruolo di solution Europe director. Nel corso di questa esperienza, Brunelli ha contribuito a far conoscere il marchio Aiko Energy in tutta Europa. In un post pubblicato sul suo profilo LinkedIn, Brunelli ha annunciato il termine della collaborazione, ringraziando colleghi e partners per il lavoro svolto negli ultimi tre anni.





MHELIOS

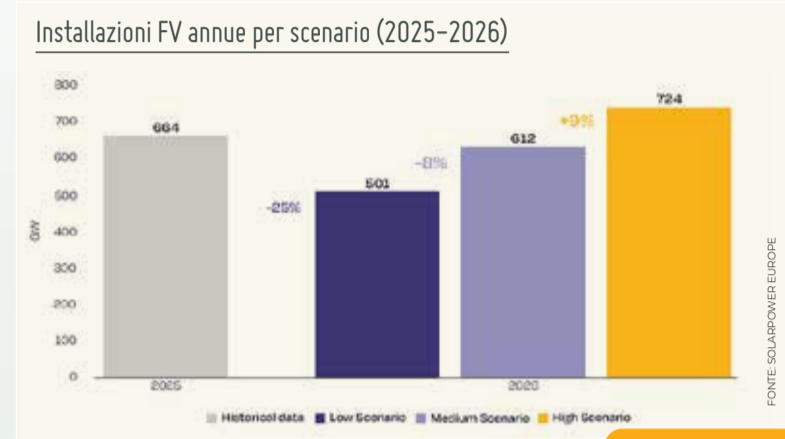
LA GESTIONE DELL'ENERGIA
PER LA SMART HOME





NEL 2026 PREVISTO UN CALO DELLA NUOVA POTENZA FV INSTALLATA GLOBALE (-8%)

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI SOLARPOWER EUROPE, LA FLESSIONE POTREBBE ESSERE LEGATA PRINCIPALMENTE ALLA COSTRIZIONE DELLA NUOVA POTENZA INSTALLATA IN CINA (-24%). BENE EUROPA (+3%) E AMERICHE (+11%)



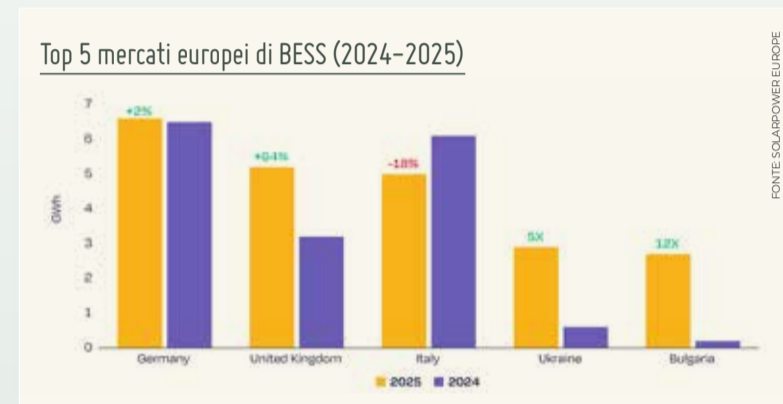
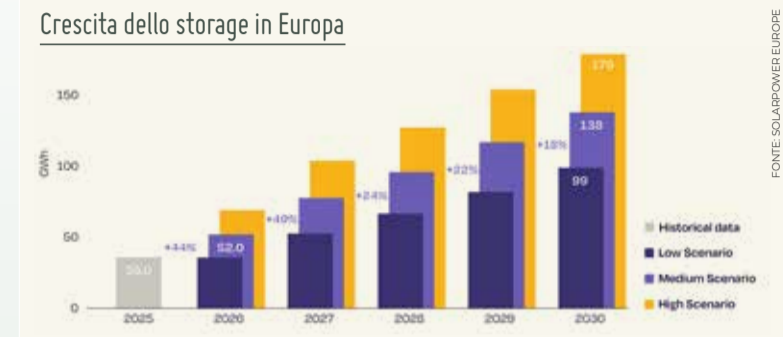
Nel 2026 la nuova potenza fotovoltaica installata nel mondo potrebbe registrare una flessione dell'8% rispetto al 2025. Si tratterebbe del primo calo dopo quasi 20 anni. È quanto emerge dall'ultimo report "Global Solar Market Outlook 2026-2030" di SolarPower Europe. Secondo l'associazione, il calo previsto a livello globale nel 2026 potrebbe essere legato principalmente all'andamento del mercato in Cina, dove è prevista una flessione del 24% della nuova potenza installata rispetto al 2025 a seguito di importanti modifiche alle politiche incentivanti. Per oltre un decennio, la Cina garantirà prezzi fissi per l'energia solare immessa in rete. Dal 1° giugno 2025, questa modalità è stata sostituita con meccanismi d'asta e con vendita dell'energia a prezzi di mercato, attraverso contracts for difference. Nonostante il calo della Cina, gli altri mercati continueranno a crescere: la nuova potenza solare in Europa potrebbe aumentare del 3%, mentre nelle Americhe potrebbe registrare un balzo dell'11%. Il calo previsto in Cina si rifletterebbe anche sulla market share del Paese asiatico sulla potenza installata, dal 57% del 2025 al 47% del 2026, mentre quella di Europea e Americhe potrebbe crescere di due punti percentuali. La Cina resta comunque il primo mercato al mondo per potenza installata, con oltre 1 TW di potenza installata a fine 2025 (il 47% del totale). Nel 2025, è stata proprio la Cina a guidare il mercato con 382 GW di nuove installazioni, il 57% della potenza annua totale. Dopo un balzo dalla quinta alla terza posizione nel 2024, lo scorso anno l'India ha superato gli Stati Uniti, diventando il secondo mercato solare più grande con 45,7 GW installati. Il mercato statunitense è invece passato da 50 GW nel 2024 a 43,2 GW nel 2025, posizionandosi al terzo posto. Sono invece quattro i Paesi europei nella top10: si tratta di Germania (17,4 GW), Spagna (11,3 GW), Francia (6,9 GW) e Italia (6,4 GW). Secondo SolarPower Europe, nonostante il calo previsto nel 2026, la traiettoria di crescita tra il 2027 e il 2030 potrebbe rimanere intatta. Dopo il calo previsto nel 2026, nello scenario medio il mercato globale del fotovoltaico salirà a 689 GW nel 2027 (+13%), per poi raggiungere 742 GW nel 2028, 804 GW nel 2029 e 864 GW nel 2030.



Inquadra il QR Code o clicca sopra per registrarti e scaricare il report completo

STORAGE: NEL 2025 IN EUROPA INSTALLATI 36 GWH (+48%)

OLTRE LA METÀ DELLA CAPACITÀ INSTALLATA LO SCORSO ANNO ARRIVA DA PROGETTI UTILITY. IL VECCHIO CONTINENTE RAGGIUNGE COSÌ IL TRAGUARDO DEI 100 GWH

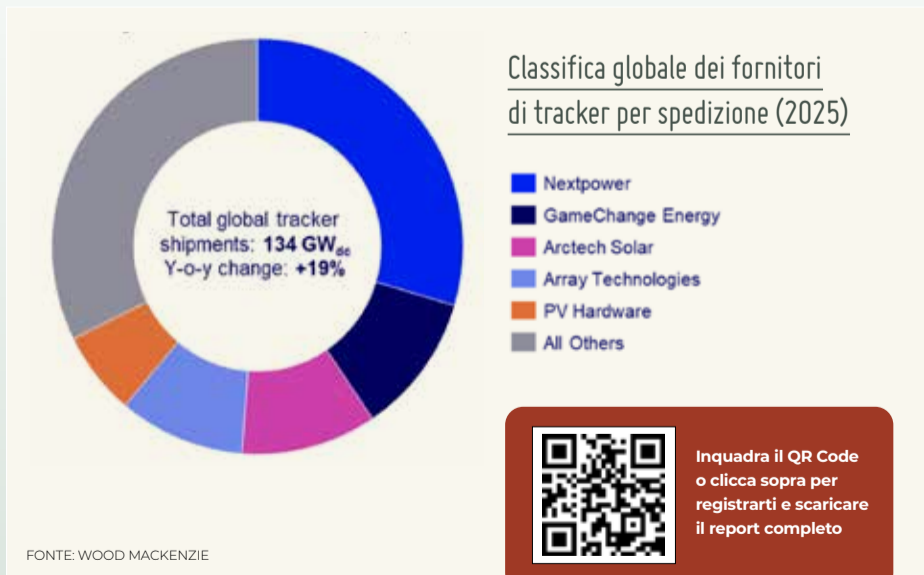


Nel 2025, l'Europa ha installato 36 GWh di capacità di accumulo portando la capacità cumulata europea oltre la soglia dei 100 GWh. Il tasso di crescita è stato pari al 48%, segnando una ripresa rispetto al rallentamento registrato nel 2024. Con riferimento ai soli 27 Stati membri dell'Unione Europea, nel 2025 sono stati installati 27 GWh di accumulo pari al 75% delle aggiunte totali del Continente. Queste evidenze sono pubblicate nell'ultimo report di Solar Power Europe. In particolare nel 2025 le batterie di grandi dimensioni hanno contribuito per oltre la metà dell'installato annuo. La loro espansione riflette un crescente fabbisogno di flessibilità del sistema, ma anche migliori opportunità di ritorno economico nonché il calo dei costi tecnologici e l'espansione dei progetti ibridi FV+BESS. Nel 2025 Germania, Regno Unito e Italia si sono confermati come i tre principali mercati europei dello storage. Ucraina e Bulgaria completano la top 5. In particolare il nostro Paese si è confermato in terza posizione nonostante un calo del 18% nelle installazioni di sistemi storage causato dalla contrazione del mercato domestico e dallo stallo del segmento utility scale, in attesa della prima asta Macse. Nel complesso, i primi cinque mercati hanno rappresentato il 62% di tutte le installazioni europee del 2025, contro quasi l'80% dell'installato annuo registrato nel 2024. Analizzando l'ultimo decennio, la capacità totale di sistemi di accumulo è cresciuta mediamente del 55% ogni anno portando l'Europa da appena 1 GWh nel 2016 a oltre 100 GWh oggi. Guardando al futuro, Solar Power Europe prevede che in uno scenario medio le installazioni di storage nel 2026 dovrebbero superare i 50 GWh per la prima volta, con un aumento del 44% rispetto al 2025. La traiettoria per gli anni a seguire quella di una crescita sostenuta. Le installazioni annue dovrebbero raggiungere 138 GWh nel 2030, con un tasso di crescita annuo del 28% nel periodo 2026-2030.

TRACKER: NEL 2025 VENDUTI OLTRE 134 GW A LIVELLO GLOBALE (+19%)

PER L'UNDICESIMO ANNO CONSECUTIVO IN PRIMA POSIZIONE A LIVELLO MONDIALE SI CONFERMA NEXTPOWER, SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI WOOD MACKENZIE

Nel 2025 il mercato globale dei tracker solari ha registrato una crescita del 19%. I sistemi venduti hanno superato i 134 gigawatt. Lo si legge nel rapporto "Global solar tracker market share 2026" di Wood Mackenzie. Per l'undicesimo anno consecutivo, in prima posizione a livello mondiale si conferma Nextpower nonostante il rebranding e una serie di acquisizioni avvenute nel corso dell'anno. Le spedizioni a livello globale hanno quasi raggiunto i 40 GW, con una market share del 30%. Alle spalle di Nextpower si sono posizionati Gamechange Energy, Arctech Solar, Array Technologies e PV Hardware che confermano le posizioni conquistate negli ultimi due anni. In termini di domanda, la richiesta di inseguitori negli USA è cresciuta di oltre il 25% rispetto al 2024. Per la prima volta le spedizioni hanno superato i 40 GW. In questo mercato, Nextpower ha raggiunto una market share superiore al 50%, ampliando il divario rispetto ad Array Technologies e GameChange. Insieme queste tre aziende hanno rappresentato nel 2025 quasi il 90% dell'intero mercato statunitense. Anche il mercato europeo ha registrato una forte crescita nel 2025, raggiungendo un nuovo record di spedizioni totali pari a 25 GW. In questo mercato, Axial è tra i principali player per merito del successo del suo tracker agrivoltaico in Italia e in altri Paesi UE.



Inquadra il QR Code o clicca sopra per registrarti e scaricare il report completo

8 brevetti



SOLAR SPECIALIST



Quadri di stringa e quadri di interfaccia CEI 0-21

Soluzioni standard e custom per una
protezione totale degli impianti fotovoltaici

MADE IN ITALY



bremas.it



FER X DEFINITIVO, IL MASE FIRMA IL DECRETO

IL FOTOVOLTAICO SI AGGIUDICA 10 GW TRAMITE ASTE COMPETITIVE



GILBERTO PICHETTO FRATIN, MINISTRO DEL MASE

Dopo il via libera della Commissione europea, giovedì 18 giugno il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, Gilberto Pichetto Fratin, ha firmato il decreto FER X definitivo. Il testo sarà trasmesso agli organi di controllo ed entrerà in vigore il giorno successivo a quello della sua pubblicazione sul sito del Mase. Il provvedimento sostiene la produzione di energia elettrica di impianti a fonti rinnovabili con costi di generazione vicini alla competitività di mercato, attraverso la definizione di un meccanismo di supporto. Rientrano nell'iniziativa gli impianti fotovoltaici, eolici, idroelettrici e quelli di trattamento di gas residuati dai processi di depurazione.

Il FER X definitivo fissa un contingente massimo di 37,15 GW di nuova capacità da rinnovabili. Di questi, 10 GW sono riservati agli impianti fino a 1 MW di potenza, che accedono direttamente al meccanismo di supporto. I restanti 27,15 GW sono destinati agli impianti di potenza superiore a 1 MW che dovranno partecipare a procedure pubbliche competitive bandite dal GSE. Il contingente di potenza che sarà complessivamente reso disponibile nelle procedure competitive è di 16,5 GW per l'eolico, 10 GW per il fotovoltaico, 0,63 GW per l'idroelettrico e 0,02 GW per i gas residuati dai processi di depurazione.

JA SOLAR DIVENTA JA

IL REBRANDING EVIDENZIA L'EVOLUZIONE DELL'AZIENDA DA PRODUTTORE DI MODULI SOLARI A PARTNER DI UN ECOSISTEMA ENERGETICO INTEGRATO



LIU SHUO, PRESIDENTE DEL BRAND AND MARKETING CENTER DI JA

A seguito della strategia di rebranding, JA Solar cambia denominazione in JA. Questa strategia evidenzia l'evoluzione dell'azienda da produttore di moduli solari a partner di un ecosistema energetico integrato.

La nuova identità aziendale è stata presentata in occasione della conferenza JAx2026 Brand Renewal Launch & Eco-Partner, che si è tenuta a Shanghai il 2 giugno. Durante l'appuntamento, l'azienda ha illustrato la propria visione a lungo termine volta a sostenere la trasformazione industriale globale e la decarbonizzazione.

Sotto il nuovo marchio, l'azienda sarà strutturata attorno a quattro business unit: Solar (fotovoltaico), ESS (soluzioni di accumulo), Green (energia intelligente) e Capital (finanziamenti). Insieme, questi gruppi creano un ecosistema integrato che fornisce ai clienti soluzioni end-to-end che coprono la generazione di energia, l'accumulo e l'ottimizzazione. Durante la conferenza JAx2026, i rappresentanti di JA hanno anche presentato le ultime novità di prodotto che spaziano dal solare, allo stoccaggio fino all'energia intelligente. Infine hanno ufficializzato la roadmap strategica per il settore dei data center basati sull'intelligenza artificiale.

IPERAMMORTAMENTO: ATTIVA LA PIATTAFORMA GSE PER LE RICHIESTE

LE IMPRESE INTERESSATE ALL'INIZIATIVA POTRANNO PRESENTARE LE COMUNICAZIONI PER ACCEDERE ALLE AGEVOLAZIONI PREVISTE DALLA MISURA

Da venerdì 12 giugno, è online la piattaforma del GSE dedicata al Nuovo Piano Transizione 5.0 (Iperammortamento). Attraverso questo portale, le imprese potranno presentare le comunicazioni per accedere alle agevolazioni previste dalla misura.

Tramite l'Area Clienti del sito GSE, le aziende invieranno le comunicazioni relative alla maggiorazione del costo di acquisizione di beni strumentali. La maggiorazione riguarda esclusivamente il calcolo delle quote di ammortamento e dei canoni di leasing per gli investimenti destinati alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese, oltre che all'autoproduzione e autoconsumo di energia da fonti rinnovabili. Si ricorda infatti che grazie al Nuovo Piano Transizione 5.0 le imprese che investono in beni strumentali nuovi per la trasformazione tecnologica/digitale o per l'autoproduzione e autoconsumo da fonti rinnovabili, tra cui impianti fotovoltaici, possono dedurre dal reddito imponibile (Ires/Irpef) una quota maggiorata rispetto al costo effettivo, distribuita lungo la vita utile del bene.



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere alla piattaforma

CER: 11 ASSOCIAZIONI CHIEDONO AL GOVERNO DI RIPRISTINARE I FONDI PNRR USANDO LA FLESSIBILITÀ FISCALE UE

LO STRUMENTO DI FLESSIBILITÀ PER INVESTIMENTI IN TRANSIZIONE ENERGETICA, PARI A CIRCA 6,77 MILIARDI DI EURO ALL'ANNO, PUÒ RAPPRESENTARE UNA FONTE DA CUI ATTINGERE PER COPRIRE LE RICHIESTE DI NUOVE COMUNITÀ ENERGETICHE



Le associazioni Free, Aiel, AssoEGE, AssoESCo, Ater, Ecofuturo, Federidroelettrica, Fire, Italia Solare, Kyoto Club e Legambiente hanno inviato una lettera al Governo chiedendo il ripristino delle risorse economiche necessarie a finanziare le domande relative alle comunità energetiche e presentate entro i termini del bando Pnrr. Le associazioni fanno riferimento all'ampiamiento degli strumenti di flessibilità fiscale concesso di recente dall'Unione europea per investimenti in transizione energetica. Questa flessibilità, che equivale a circa 6,77 miliardi di euro all'anno, può rappresentare una fonte da cui attingere per garantire piena copertura alle richieste ammissibili.

"Le CER producono benefici ambientali, economici e sociali diffusi e rappresentano uno degli strumenti più efficaci per rendere cittadini e territori protagonisti della transizione energetica", si legge nella nota inviata dalle associazioni al Governo. Si ricorda che mentre il bando era ancora aperto, le risorse destinate alla misura Pnrr dedicata alle CER erano state ridotte. Infatti la misura "Promozione rinnovabili per le comunità energetiche e l'autoconsumo" era stata inizialmente dotata di 2,2 miliardi di euro. Dopo una fase iniziale di lenta partenza, dovuta anche alle complessità burocratiche e alla limitazione ai Comuni sotto i 5.000 abitanti, l'estensione della platea ai Comuni fino a 50.000 abitanti ha consentito una forte crescita delle richieste. Ma il 21 novembre 2025 il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha ridotto le risorse disponibili, portandole a 795,5 milioni di euro. Questa decisione, assunta a pochi giorni dalla chiusura del bando, ha lasciato prive di copertura finanziaria numerose domande presentate entro i termini previsti del 30 novembre 2026.

LONGI: LE VENDITE DI MODULI CON TECNOLOGIA BACK CONTACT SUPERANO I 60 GW

QUESTO TRAGUARDO COMMERCIALE È SOSTENUTO DALL'IMPEGNO DELL'AZIENDA IN RICERCA E SVILUPPO: SOLO NEL 2025 SONO STATI INVESTITI 4,3 MILIARDI DI RMB

Longi ha annunciato che le vendite dei suoi moduli con tecnologia Back Contact (BC) hanno superato i 60 GW a livello globale. "Il risultato conferma il nostro rapido slancio commerciale", si legge in una nota dell'azienda. "Grazie alle solide performance di mercato registrate nel corso del 2025, con 22,87 GW spediti, e a un primo trimestre 2026 particolarmente forte, con 8,34 GW spediti, la tecnologia BC è ufficialmente passata da architettura premium di nicchia a piattaforma globale di riferimento per applicazioni solari ad alta efficienza".

In occasione della fiera SNEC di Shanghai, Longi ha comunicato un importante obiettivo commerciale, prevedendo spedizioni annuali pari a circa 100 GW di wafer e 80 GW di moduli. L'azienda prevede inoltre che le spedizioni cumulative dei suoi moduli solari BC supereranno 100 GW entro la fine del 2026.

Questa traiettoria posiziona la tecnologia BC come destinata a rappresentare oltre il 65% delle spedizioni annuali complessive dell'azienda.

Questo traguardo commerciale è sostenuto dall'impegno costante di Longi in ricerca e sviluppo, inclusi 4,3 miliardi di RMB investiti in R&S solo nel 2025. Anziché trattare i moduli fotovoltaici come prodotti standardizzati, Longi utilizza la sua piattaforma BC per sviluppare un ampio ecosistema di prodotti adattato a specifiche sfide ambientali.



Adatto anche
a moduli
di grandi
dimensioni.

Morsetti semplici che riducono i tempi di installazione.



Supporti robusti e versatili (disponibili in due diverse altezze).



Viti preassemblate autofrenanti e flessibili nell'utilizzo.



IBC AeroFix – Il sistema per tutti i tetti piani.

Progettato in modo intelligente e rapido da installare.

Massima flessibilità anche per moduli di grandi dimensioni: il nuovo AeroFix è la soluzione ideale per moduli fino a 3 m². Grazie al sistema di fissaggio opzionale a un quarto del modulo, può essere utilizzato senza ulteriori verifiche di compatibilità. Il sistema modulare, insieme ai componenti preassemblati, consente un'installazione molto rapida. Ottimizzato dal punto di vista aerodinamico e progettato per garantire sicurezza nel tempo, AeroFix non richiede alcuna perforazione nel tetto.

Il sistema è configurabile tramite PV Manager, il software di progettazione proprietario IBC SOLAR, recentemente rinnovato e utilizzato per progettare digitalmente gli impianti fotovoltaici.



Scopri di più su:
<https://it.abc-solar.com/aerofix>

IBC
SOLAR

Have sun!



ESAPRO ACQUISISCE LA QUOTA DI MAGGIORANZA DELL'EPC REN ELECTRON

CON L'INGRESSO DI REN, IL GRUPPO RAGGIUNGE UN BACKLOG DI 100 MILIONI DI EURO E UN PORTAFOGLIO O&M FOTOVOLTAICO DA 620 MW



GIORGIO MENALDO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI ESAPRO

Esapro S.r.l., società controllata dal fondo di private equity Algebris Green Transition Fund, ha acquisito il 70% di REN Electron S.r.l., azienda EPC fondata da Luca Miotti specializzata nella costruzione e nello sviluppo di impianti a terra e a tetto. L'acquisizione consente a Esapro di ampliare il presidio in aree geografiche strategiche, integrare competenze complementari in attività di sviluppo e aumentare la capacità di esecuzione su grandi commesse. Conferma inoltre il posizionamento della società come partner tecnico affidabile per gli investitori. Con l'ingresso di REN Electron, il Gruppo Esapro supera i 100 milioni di euro di fatturato, con un backlog per il 2026 di 100 milioni di euro e un portafoglio O&M che raggiunge 620 MW di fotovoltaico e 330 MW di sistemi di sicurezza. Il Gruppo può inoltre contare su un team di 210 professionisti attivi su tutto il territorio nazionale. L'acquisizione accelera così il posizionamento di Esapro come partner tecnico di riferimento per i grandi investitori istituzionali nel mercato rinnovabile italiano.

RCM ENERGY: COMPLETATO IL PASSAGGIO A SOCIETÀ PER AZIONI

QUESTA TRASFORMAZIONE APRE UNA NUOVA FASE DI SVILUPPO, CON UN'OFFERTA IN AMPLIAMENTO E L'EVOLUZIONE VERSO UN MODELLO DI FORNITORE INTEGRATO DI SOLUZIONI E SERVIZI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO PER LA TRANSIZIONE ENERGETICA



A seguito dell'ingresso di EOS Investment Management nell'assetto societario, RCM Energy ha completato la propria trasformazione in società per azioni. Questo passaggio formalizza la maturità raggiunta, confermata da una crescita annua media del fatturato superiore al 20% e un margine operativo lordo superiore al 25% nel 2024. Questa trasformazione inoltre apre una nuova fase di sviluppo, con un'offerta in ampliamento e l'evoluzione verso un modello di fornitore integrato di soluzioni e servizi ad alto contenuto tecnologico per la transizione energetica. Lo scorso anno EOS Investment Management Group ha acquisito la quota di maggioranza di RCM Energy tramite EOS Next Transition Fund II. L'operazione ha rappresentato un tassello fondamentale nella strategia di EOS IM, volta a sostenere PMI italiane ad alto potenziale attive nella transizione energetica, nell'economia circolare e nell'agricoltura sostenibile. Grazie al supporto strategico e finanziario di EOS IM, RCM sta accelerando il proprio sviluppo, rafforzando l'organizzazione interna e ampliando la gamma dei servizi. Inoltre sta puntando sulla digitalizzazione dei processi produttivi e gestionali, ma anche attraverso l'integrazione di soluzioni tecnologiche evolute nei prodotti.

ESPE, APPROVATI IL NUOVO CDA E IL BILANCIO: NEL 2025 RICAVI PER OLTRE 85 MILIONI DI EURO (+70%)

ENRICO MENEGHETTI È STATO CONFERMATO ALLA PRESIDENZA FINO AL 31 DICEMBRE 2028

Nel 2025 Espe ha totalizzato ricavi per 85 milioni di euro. Il dato segna un incremento di circa il 70% rispetto al 2024. Nel dettaglio, la divisione Impiantistica ha generato 83 milioni di ricavi, circa il 97,5% del totale, la quale si compone inoltre del nuovo business Energy Security. La divisione Produzione ha generato ricavi per 1,8 milioni di euro, con una parte legata alla gamma di prodotti di sottostazioni elettriche. Espe ha presentato i dati in occasione dell'assemblea degli azionisti dello scorso 15 giugno.

L'assemblea ordinaria ha inoltre deliberato la nomina del nuovo consiglio di amministrazione, fissando a sette il numero dei consiglieri che rimarranno in carica fino al 31 dicembre 2028.

L'assemblea ha confermato Enrico Meneghetti (managing director di Espe) in qualità di presidente del consiglio di amministrazione. I consiglieri, invece, sono Fabio Meneghetti, Simone Mariga, Franco Favero, Luigino Sambugaro, Cristian Bernardi, e Arturo Lorenzoni.



FOX ESS: LA NUOVA FABBRICA DI BATTERIE PORTA LA CAPACITÀ PRODUTTIVA A 50 GW ANNUI

LO STABILIMENTO È PROGETTATO PER SUPPORTARE UNA PRODUZIONE INTELLIGENTE E SU LARGA SCALA DI SISTEMI DI ACCUMULO PER USO COMMERCIALE E INDUSTRIALE



Fox ESS ha inaugurato in Cina, a Wenzhou, un secondo polo produttivo che si estende su circa 46mila metri quadrati. Lo stabilimento è progettato per supportare una produzione intelligente e su larga scala di sistemi di accumulo per uso commerciale e industriale.

Si affianca al primo polo, operativo sempre nel distretto di Wenzhou e con una capacità produttiva di 11 GW annui. Le due fabbriche insieme portano la capacità produttiva di Fox ESS a 50 GW annui. Grazie a un sistema di produzione altamente automatizzato e integrato, il nuovo stabilimento migliora l'efficienza produttiva in ogni fase. Il tempo dal ricevimento delle materie prime alla messa in linea è infatti stato ridotto da 30 minuti a meno di cinque minuti. Questo ha consentito di incrementare in modo significativo la produttività. Con linee di produzione altamente automatizzate, inoltre, lo stabilimento garantisce un output di un pacco batteria ogni sette secondi, con un livello di automazione complessivo superiore al 60%.

L'impianto implementa anche un sistema completo di tracciabilità end-to-end del prodotto, garantendo piena visibilità e controllo lungo tutto il processo produttivo.

MARCHIOL DISTRIBUISCE IN ITALIA I PRODOTTI TCL SUNPOWER

IL DISTRIBUTORE VENETO INTEGRERÀ NELLA PROPRIA OFFERTA L'ECOSISTEMA ENERGETICO TCL SOLAR, INCLUDENDO UN AMPIO PORTAFOGLIO DI MODULI FOTOVOLTAICI CHE SPAZIA DALLE TECNOLOGIE TOPCON HALF CUT ALLE SOLUZIONI SHINGLED PIÙ AVANZATE

Marchiol ha siglato una partnership con TCL SunPower per la distribuzione dei prodotti a marchio TCL Solar. L'accordo rappresenta un passo significativo nella strategia di crescita ed espansione dei prodotti a marchio TCL Solar. Marchiol integrerà infatti nella propria offerta l'ecosistema energetico TCL Solar, includendo un ampio portafoglio di moduli fotovoltaici che spazia dalle tecnologie TOPcon half cut alle soluzioni shingled più avanzate. La partnership supporterà inoltre, in prospettiva, la commercializzazione di moduli back-contact e soluzioni per la gestione intelligente dell'energia.

E per il futuro, TCL SunPower e Marchiol continueranno a investire in iniziative congiunte a supporto degli installatori, tra cui programmi di formazione, attività promozionali e la partecipazione ai principali eventi di settore, come Elettro Expo a Pordenone.

«Il nord Italia rappresenta un mercato strategico per lo sviluppo della nostra presenza nel settore solare» ha dichiarato Fabio Bacchin, sales director Italia di TCL SunPower. «Per supportare il nostro percorso di crescita, abbiamo selezionato con attenzione distributori che rappresentino i più alti standard di servizio».

Emanuele Marcon, responsabile della business unit Green Energy di Marchiol, ha aggiunto: «Siamo lieti di accogliere TCL Solar nel nostro portafoglio fotovoltaico. In un mercato in continua evoluzione, gli installatori cercano sempre più marchi affidabili, solidi e riconoscibili. Grazie alla forza del Gruppo TCL e a un portafoglio tecnologico robusto, la marca TCL Solar è perfettamente posizionata per rispondere a queste esigenze».



DA SINISTRA FABIO BACCHIN, EMANUELE MARCON, IGNAZIO SASANELLI E MARTINA CRUGNOLA

LA SICUREZZA SI DIMOSTRA. NON SI DICHIARA.

SolaX ORI supera con successo
l'Extreme Fire Test **UL 9540A:2026**.

Testato per resistere all'estremo.
Progettato per proteggere ciò che conta.



SCENARIO REALE

1 container AC +
4 container batteria DC



TEST INDIPENDENTE

Verifica della propagazione dell'incendio in
condizioni estreme.



RISULTATO

L'architettura di sicurezza di SolaX ORI ha
limitato la propagazione del rischio.



Container batteria DC in configurazione di test



SolaX ORI — progettato per la sicurezza

LO STANDARD UL 9540A

Il test **UL 9540A** rappresenta uno degli standard più severi per la
valutazione della sicurezza dei sistemi ad accumulo per il segmento
Utility Scale.

La prova ha confermato l'efficacia della **compartimentazione interna**,
dell'isolamento termico e dell'architettura di sicurezza sviluppata da
SolaX Power per la soluzione container Utility Scale ORI.

**Perché la sicurezza non è una promessa.
È un risultato che può essere dimostrato.**

**BEYOND STORAGE.
INTO ENERGY FREEDOM.**



NEWS

GREENERGY APRE UNA NUOVA SEDE A PADOVA



Il 28 maggio Greenergy ha inaugurato la nuova sede di Padova, con l'obiettivo di rafforzare la propria presenza nel nord Italia. L'apertura della nuova sede rappresenta una tappa significativa nel percorso di crescita del Gruppo. Si inserisce inoltre nella strategia di rafforzamento della presenza aziendale in un territorio chiave per lo sviluppo delle energie rinnovabili.

I nuovi uffici, sviluppati su una superficie di 157 metri quadrati, sono stati progettati per favorire collaborazione, interazione tra competenze e qualità dell'ambiente di lavoro.

In linea con il piano di sviluppo previsto per il 2026, Greenergy prevede inoltre l'inserimento di circa 15 nuove risorse, a conferma della volontà di investire nelle competenze e nella costruzione di una presenza sempre più strutturata e radicata sul territorio.

L'apertura della nuova sede segue l'inaugurazione degli uffici di Cagliari dello scorso 13 maggio.

SOLITEK: I MODULI DELLA SERIE FORZA SONO CONFORMI AI REQUISITI FER X NZIA



I moduli fotovoltaici Forza di SoliTek hanno ricevuto le certificazioni necessarie alla partecipazione del programma FER X Nzia.

In particolare i pannelli certificati soddisfano tre dei quattro criteri di territorialità richiesti dal bando, ovvero produzione non cinese del modulo, delle celle e di un altro componente. Questo offre a sviluppatori ed EPC del mercato Italiano un'ulteriore alternativa su cui fare affidamento per partecipare al bando.

La gamma Forza comprende due moduli vetro-vetro ad alta potenza per impianti utility scale, entrambi basati su tecnologia bifacciale N-type TOPcon. Hanno rispettivamente una potenza pari a 650 Wp (efficienza 22,97%) e 730 Wp (efficienza 23,5%).

Entrambi i moduli sono inoltre coperti da una garanzia di prodotto di 25 anni e da una garanzia di prestazione di 30 anni, con l'87,4% della potenza garantita al 30° anno.

GLI INVERTER C&I DI GOODWE COMPATIBILI CON I CCI DI ETM

Si sono conclusi con successo i test sull'interoperabilità tra gli inverter C&I di GoodWe e il controllore centrale di impianto di ETM, società attiva nelle tecnologie avanzate di gestione della rete.

La valutazione tecnica congiunta è stata validata attraverso diversi progetti reali in Italia.

Questa integrazione garantisce la piena conformità alla delibera obbligatoria Arera 385/2025/R/eel,

che disciplina gli impianti di potenza superiore a 100 kW connessi alla rete in media tensione in Italia.

I team tecnici di entrambe le aziende hanno implementato l'integrazione utilizzando il protocollo di comunicazione standard Modbus TCP/IP. I test hanno verificato che il CCI di ETM è in grado di eseguire il monitoraggio in tempo reale leggendo i valori di potenza attiva dal sistema GoodWe.

Inoltre il CCI di ETM può gestire e limitare efficacemente l'immissione di potenza attiva proveniente dai sistemi C&I con precisione e tempi di risposta immediati. Integrando nativamente il protocollo di comunicazione per i sistemi di accumulo di energia GoodWe direttamente nel CCI di ETM, le due aziende hanno inoltre snellito le operazioni in campo. Gli installatori e i tecnici di campo possono quindi mettere in servizio gli inverter fotovoltaici e di accumulo C&I attraverso il datalogger GoodWe SEC3000C/Ezlogger3000C con facilità. Questa compatibilità fluida riduce i tempi di installazione e configurazione in sito.



BISOL PRESENTA IL NUOVO MODULO BIPV SILVER BEAM DA 345 WP



Bisol amplia la gamma Spectrum con il nuovo modulo Silver Beam, sviluppato per chi desidera combinare prestazioni elevate e integrazione estetica.

Grazie alla sua distintiva finitura grigio-argento, Spectrum Silver Beam si integra naturalmente con una vasta gamma di materiali, colori e stili architettonici. Il risultato è un impianto fotovoltaico dall'aspetto elegante e discreto, capace di valorizzare l'edificio senza comprometterne l'identità visiva. Il pannello ha una potenza pari a 345 Wp ed è caratterizzato da 96 celle half cut. Ha misure pari a 1,76x1,13x30 millimetri e un peso di 21 kg.

Come tutti i moduli Bisol, anche Spectrum Silver

Beam è prodotto in Europa con completa tracciabilità produttiva. Questo garantisce ai clienti non solo un design distintivo, ma anche affidabilità e sicurezza. Il modulo proposto da Bisol segue una domanda che non guarda più solo all'efficienza energetica ma anche alla capacità di integrare design e valore architettonico.

SOLAX POWER: IL BESS ORI SUPERA UN TEST ANTINCENDIO SU LARGA SCALA

SolaX Power ha completato un test antincendio su larga scala in condizioni estreme per il sistema di accumulo SolaX ORI. Il test ha validato la sicurezza a livello di sistema dello storage di grande scala.

La verifica è stata eseguita da UL Solutions e supervisionata da Atar Fire. È stata utilizzata una configurazione simile a quella di un impianto reale. In dettaglio sono stati testati quattro compartimenti batteria DC e una stazione PCS/trasformatore.

Il test dimostra come il sistema si comporta in situazioni di crisi e quindi come si verifica il guasto e se lo stesso può degenerare o può essere controllato. Il completamento del test antincendio estremo di SolaX ORI rappresenta un passo importante nella trasformazione di SolaX da fornitore di prodotti a partner affidabile per grandi progetti di accumulo.

In particolare il test di SolaX ORI sottolinea l'importanza del passaggio dalla conformità dei singoli componenti alla credibilità dell'intero sistema. Inoltre risponde alle esigenze di bancabilità, assicurabilità e autorizzabilità dei progetti. Infine costruisce un livello di fiducia adeguato per il mercato europeo e globale dello storage utility scale.



Inverter Ibrido 6 kW



Accumulo da 19,24 kWh



SISTEMA
SINENG

CONTATTACI



800 82 25 13



FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaiico.it



SSEC: ECCO IL PROGRAMMA CONVEGNISTICO



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere al sito e scoprire di più



È disponibile il palinsesto convegnistico della prima edizione di Storage & Solar Expo Conference (Ssec), evento espositivo e convegnistico organizzato da Italian Exhibition Group in collaborazione con Meneghini&Associati e con il supporto di Italia Solare. L'evento, dedicato al solare e ai sistemi di accumulo, andrà in scena a Vicenza il prossimo 22 e 23 settembre. Il programma è costruito attorno a quattro macro aree tematiche: solar building e riqualificazione energetica degli edifici; agrivoltaico e nuovi modelli di integrazione tra energia e agricoltura; energia e competitività industriale; storage, flessibilità e digitalizzazione. Tra gli attori coinvolti ci sono Italia Solare, Anie Rinnovabili, Elemens, Prospecta Formazione e Agici.

DA SINENG ELECTRIC UN NUOVO INVERTER IBRIDO PER APPLICAZIONI C&I



Sineng Electric ha presentato il nuovo inverter ibrido SN75-125HT, progettato per soddisfare le esigenze delle applicazioni C&I. Combinando stabilità, efficienza, sicurezza e funzionamento intelligente, la nuova soluzione consente alle aziende di ottimizzare l'energia prodotta garantendo un'alimentazione ininterrotta. L'inverter SN75-125HT offre prestazioni stabili in ambienti di rete complessi, con una commutazione senza interruzioni di 10 millisecondi tra le modalità collegata alla rete e off-grid. Fornisce una potenza di picco di 200 kW entro 200 millisecondi e un sovraccarico del 150% per un massimo di 10 secondi. Con le modalità di controllo della micro-rete VSG e VF e un'interfaccia per generatore diesel integrata, il sistema si adatta in modo flessibile a scenari ibridi e off-grid. La protezione IP66 e C5-H garantisce la durata in ambienti difficili, mentre il design del ventilatore a rotazione inversa consente la rimozione automatica della polvere per un'affidabilità a lungo termine.

In riferimento alla sicurezza, il sistema integra meccanismi di protezione multistrato che coprono i rischi a livello elettrico, termico e di sistema. Infine il monitoraggio della temperatura in tempo reale fornisce una visibilità termica completa per la massima tranquillità.

IBERDROLA REALIZZA IN SICILIA IL PIÙ GRANDE IMPIANTO FOTOVOLTAICO IN ITALIA (243 MWP)



Iberdrola ha inaugurato in Sicilia l'impianto fotovoltaico Iberdrola Fenix. Con una potenza complessiva pari a 243 MWp, è il più grande impianto realizzato dal Gruppo in Italia e attualmente il più grande in esercizio nel Paese. L'installazione è composta da oltre 413.000 moduli fotovoltaici bifacciali. La rete di connessione, che assicura l'integrazione dell'energia prodotta nella rete elettrica nazionale, è costituita da 26 km di collegamenti

in media tensione e 9 km in alta tensione. La nuova installazione sorge nei comuni di Centuripe, Paternò e Belpasso, tra le province di Enna e Catania. L'impianto ha completato la fase realizzativa ed è già operativo, con una producibilità di circa 400 GWh di energia l'anno. Oltre il 70% dell'energia prodotta è destinata a clienti industriali attraverso contratti PPA di lungo termine. Alla realizzazione dell'impianto hanno contribuito numerose imprese del territorio siciliano sia durante la fase di costruzione sia nelle attività connesse all'esercizio dell'impianto. In particolare durante le fasi di costruzione dell'impianto sono stati impiegati oltre 500 lavoratori, per un totale di circa 600.000 ore di lavoro.

VATICANO: IL PAPA CREA UNA FONDAZIONE PER REALIZZARE UN IMPIANTO AGRIVOLTAICO

Il Vaticano si prepara a realizzare un impianto agrivoltaico, d'intesa con lo Stato italiano, a Santa Maria di Galeria nell'area extraterritoriale che dal 1957 ospita gli impianti di trasmissione della Radio Vaticana. Questo impianto risponde all'esigenza di assicurare in modo ecosostenibile sia l'alimentazione elettrica della stazione radio sia "il completo sostentamento energetico" dello Stato vaticano. A tal fine Leone XIV ha istituito la Fondazione "Fratello Sole", con l'obiettivo dichiarato di "operare una transizione verso un modello di sviluppo sostenibile".

Il progetto era stato auspicato già da Papa Francesco nella Lettera Apostolica in forma di Motu proprio "Fratello sole", del 21 giugno 2024, a cui era seguito un accordo sottoscritto con l'Autorità italiana il 31 luglio 2025 ed entrato in vigore il 27 maggio 2026 per la realizzazione dell'impianto. Leone XIV poco meno di un anno fa, il 19 giugno 2025, durante la visita al Centro di Santa Maria di Galeria, aveva avuto modo di esaminare la zona destinata ad accogliere l'impianto definendolo "una bellissima opportunità" e un "impegno da parte della Chiesa" per offrire "al mondo un esempio che è molto importante".



PUN ENERGY LANCIA LA PIATTAFORMA IDEA PER AGGREGARE ASSET FV ESISTENTI IN UN UNICO IMPIANTO VIRTUALE

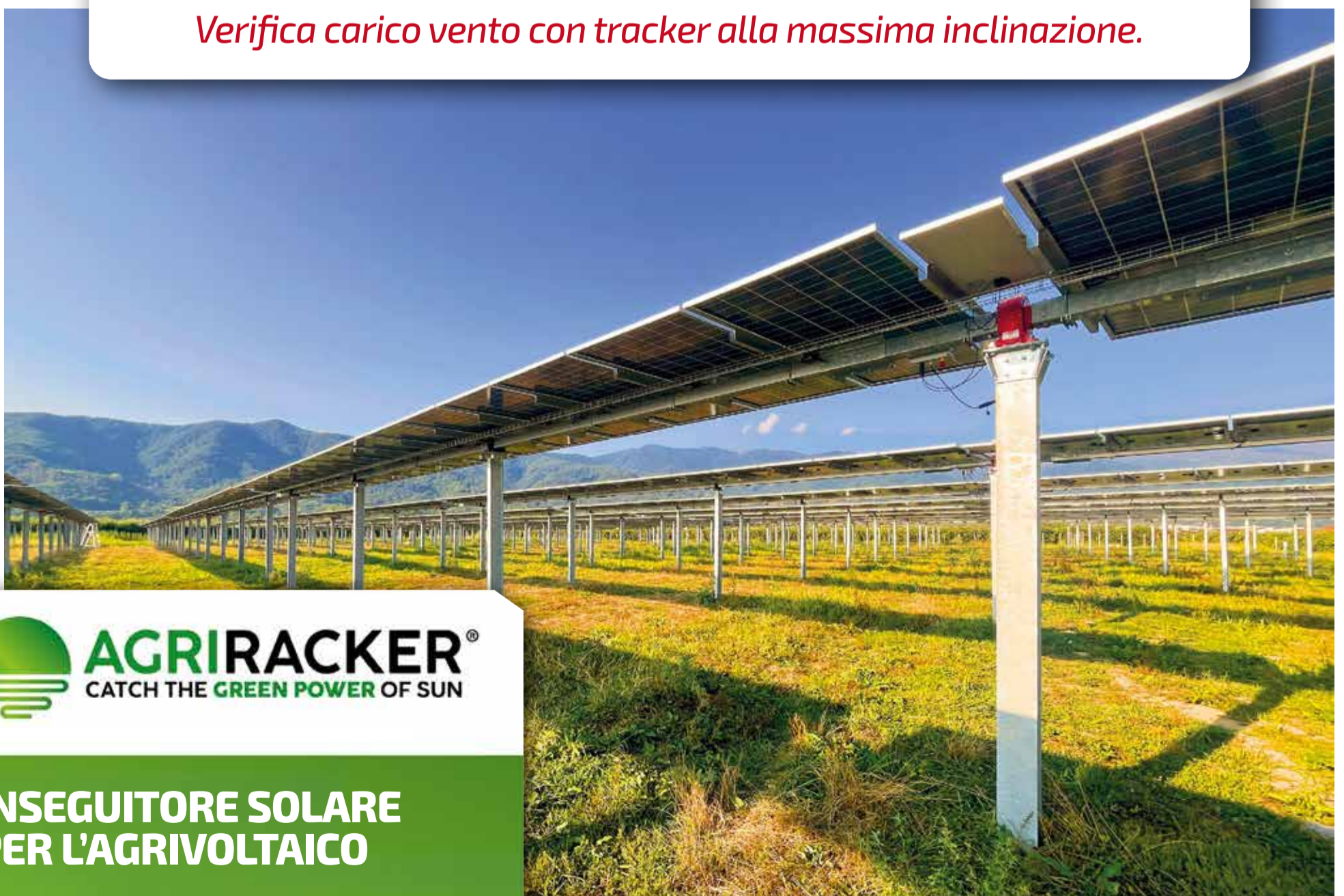


PUN Energy, società con sede a Cittadella, in provincia di Padova, ha sviluppato la piattaforma iDea. L'obiettivo è trasformare impianti fotovoltaici già esistenti, dal residenziale fino a installazioni intorno a 1 MW di potenza, in asset coordinabili, controllabili e aggregabili, così da poterli gestire come un unico impianto virtuale distribuito. Questo permette di aumentare il valore economico dell'energia prodotta, integrare batterie e creare servizi di flessibilità, trading energetico e autoconsumo evoluto, sia locale che aggregato. Con un collegamento rapido all'Energy Cloud iDea, l'energia diventa quindi tracciabile, gestibile e valorizzabile 24 ore su 24. La piattaforma nasce per valorizzare la base installata esistente, riducendo Capex e trasformando impianti già operativi in asset aggregabili e pronti ai mercati della flessibilità.



INSEGUITORE SOLARE

Struttura adeguabile alla circolare Regione Emilia Romagna del 29/10/2025 recepita dal Consiglio Superiore dei lavori pubblici. Verifica carico vento con tracker alla massima inclinazione.



**INSEGUITORE SOLARE
PER L'AGRIVOLTAICO**



SENEC: ONLINE L'E-COMMERCE DEDICATO AL MINI-FOTOVOLTAICO SENECEASY



Senec presenta il nuovo e-commerce dedicato a Senec.Easy, la linea di kit pronti all'uso pensati per realizzare piccoli impianti fotovoltaici, con o senza accumulo. I kit sono pensati per chi ha spazi o budget limitati o non può effettuare interventi strutturali in casa. Lo shop online consente di acquistare i kit completi o i singoli componenti, come il micro-inverter o il mini-sistema di accumulo o i moduli fotovoltaici ultra-light. Dallo shop è possibile anche accedere al configuratore web, che in pochi click identifica la soluzione più adatta alle proprie esigenze e calcola risparmio e tempo di rientro sull'investimento. Sul sito infine è possibile richiedere la lista dei Partner Senec a cui gli utenti finali possono rivolgersi per l'installazione del sistema.

A ECOPROGETTI IL RICONOSCIMENTO PER L'INNOVAZIONE NEL RICICLO DEI MODULI FV AL "PREMIO IMPRESA AMBIENTE 2026"



Ecoprogetti ha ricevuto un riconoscimento per l'innovazione nel riciclo e trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita in occasione della XIII edizione di Premio Impresa Ambiente, dedicato ai progetti europei di sostenibilità. L'evento è stato organizzato dalla Camera di Commercio di Venezia Rovigo e da Unioncamere, con il supporto di Assocamerestero e della Stazione Sperimentale del Vetro. È stato inoltre patrocinato dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica e

selezionato per la Giornata Nazionale del Made in Italy dal ministero delle Imprese e del Made in Italy.

Inoltre, sempre durante l'evento, Laura Sartore, CEO di Ecoprogetti, ha ricevuto la menzione speciale "Giovane Imprenditore", un riconoscimento dedicato agli imprenditori under 40. Da oltre 30 anni, Ecoprogetti progetta e sviluppa macchinari e sistemi di automazione per il settore fotovoltaico e delle energie rinnovabili. Il suo core business è da sempre legato a tecnologie che supportano la produzione di pannelli solari, migliorano l'efficienza produttiva e rafforzano la competitività industriale.

RINNOVABILI E STORAGE: PROGETTI E NUOVI ALLACCI

Tipologia impianto	Stato	Potenza	Luogo	Player	Altre info
Nuova centrale agrivoltaica	In corso	53,8 MWp	Puglia	Espe S.p.A., EPC contractor attivo nello sviluppo e fornitura di impianti fotovoltaici.	Il progetto, per un controvalore complessivo pari a circa 15,2 milioni di euro, rappresenta l'impianto con la maggiore potenza installata dal Gruppo Espe e rientra tra le prime iniziative in Italia avviate nell'ambito del nuovo meccanismo incentivante FER X. L'impianto sarà realizzato con configurazione agrivoltaica avanzata e strutture tracker rialzate, progettate per consentire la coesistenza tra produzione energetica e attività agricole e zootecniche, inclusa l'attività di allevamento ovino. Il completamento dei lavori è previsto entro il 2027.
Progettazione Bess	Finanziamento sottoscritto	211 MW	Lombardia e Puglia	ACL Energy, tra i principali player indipendenti in Italia attivi nello sviluppo di sistemi di accumulo di energia a batteria, e Qualitas Energy, fondo di investimento spagnolo specializzato nelle infrastrutture per le energie rinnovabili.	L'operazione si inserisce in un percorso di sviluppo industriale di lungo termine che posiziona ACL Energy come uno dei protagonisti della transizione energetica in Italia, con una pipeline diversificata e in forte crescita.
Nuovo parco FV	In funzione	8,8 MWp	Trissino (VI)	Gruppo Magis, multiutility che opera nel mercato libero dell'energia e nel settore delle rinnovabili	Il parco, realizzato su un'ex cava, produrrà circa 12 GWh di energia elettrica all'anno. Il nuovo impianto è il più grande parco fotovoltaico del Gruppo Magis in Veneto e il secondo in Italia, e porta la capacità complessiva installata da fonte solare del gruppo a oltre 82 MW.
Acquisizione portafoglio FV	Completata	32 MW	Italia	Langa International, IPP francese, ha acquisito il 100% del portafoglio FV di Calligrammes Energies, specializzata nello sviluppo, finanziamento e gestione di progetti di energia rinnovabile.	Langa è pronta a realizzare i primi impianti fotovoltaici entro la fine del 2026.
Pipeline Bess	In fase di sviluppo	2,9 GW	Sicilia, Friuli-Venezia Giulia, Puglia, Molise, Lombardia, Marche, Toscana, Emilia Romagna, Campania e Sardegna.	Fotowatio Renewable Ventures (FRV), uno dei principali operatori nel settore delle energie rinnovabili e parte di Jameel Energy.	I Bess dovrebbero raggiungere lo stato di "Ready to Build" tra il 2026 e il 2029. Una volta in funzione, questi progetti contribuiranno a supportare la stabilità della rete, ad aumentare la flessibilità operativa e facilitare l'integrazione delle energie rinnovabili nel sistema elettrico nazionale.

REGIONE PIEMONTE: 78 MILIONI PER L'EFFICIENTAMENTO DI MICRO IMPRESE E PMI

A CURA DI **MUFFIN**

La Regione Piemonte ha dato il via libera al nuovo bando "Digitalizzazione e efficientamento produttivo delle imprese 2026". Con un plafond di 78 milioni di euro, l'iniziativa intende elevare gli standard di sostenibilità e competitività del tessuto economico locale. Questa agevolazione punta ad accelerare l'innovazione tecnologica e favorire la transizione ecologica dei processi industriali delle micro, piccole e medie imprese e imprese a media capitalizzazione della regione. Il bando punta con decisione verso l'autonomia energetica e l'evoluzione tecnologica delle sedi produttive. Tra le spese ammissibili, spicca la sub-linea "green" che incentiva l'acquisto e l'installazione di macchinari e impianti ad uso produttivo volti ad aumentare la protezione ambientale e la decarbonizzazione.

INCENTIVI AL FOTOVOLTAICO

In questo contesto, è ammesso l'acquisto di pannelli fotovoltaici come accessorio al progetto di investimento principale, nel limite massimo del 20% delle spese ammissibili. L'installazione dell'impianto fotovoltaico non è vista come un intervento isolato: le linee verdi consentono infatti l'inserimento di componenti funzionali che migliorino il livello ecologico di impianti esistenti, a patto che non ne aumentino la capacità produttiva o il consumo di combustibili fossili (i quali sono tassativamente esclusi dal bando, gas naturale compreso).

BENEFICIARI E REQUISITI DI ACCESSO

Il target di riferimento di questa agevolazione include le imprese attive sul territorio piemontese in possesso di specifici requisiti dimensionali e storici: micro, piccole e medie imprese (PMI) operanti in Piemonte, imprese a media capitalizzazione ammissibili esclusivamente per i progetti legati alle sub-linee green. Per accedere ai fondi, le sedi o le unità locali destinatarie degli interventi devono essere attive e produttive in Piemonte e possedere un codice Ateco primario compatibile con le attività ammesse dalla misura.

LA STRUTTURA DELL'AGEVOLAZIONE

Il bando non si limita a un semplice contributo a fondo perduto, ma offre un mix finanziario per abbattere i tempi di rientro dell'investimento per il cliente finale, arrivando a coprire fino al 100% dei costi ammissibili. Il contributo a fondo perduto è riconosciuto esclusivamente alle PMI, con aliquote base che variano dal 5% al 20% in funzione della dimensione aziendale e della linea scelta (standard o green). Per le PMI l'agevolazione è composta da una quota di finanziamento, per il 70% a tasso zero e per il 30% su fondi bancari, oltre a una quota di contributo a fondo perduto. Per le piccole imprese a media capitalizzazione e per le imprese a media capitalizzazione, invece, l'agevolazione è composta esclusivamente da un finanziamento, composto per il 70% a tasso zero e per il 30% su fondi bancari.

REQUISITI TECNICI E SPESE AMMISSIBILI

L'investimento minimo richiesto varia da 50.000 euro per le micro/piccole imprese, fino a 100.000 euro per le medie e 250.000 euro per le Mid-Cap, con un tetto massimo di 3.000.000 di euro. Le spese ammissibili comprendono macchinari e impianti (rientra in questo contesto il fotovoltaico per un massimo del 20% di spesa), opere murarie e installazione (entro il limite del 20% della spesa dei beni), proprietà intellettuale (entro il limite del 10%), progettazione e certificazioni.

TEMPISTICHE E MODALITÀ DI INVIO

Gli sportelli apriranno in modalità differenziata: per la Linea b (efficientamento) la partenza è fissata alle ore 9.00 del 7 luglio 2026, mentre per la Linea a (digitalizzazione) si partirà alle ore 9.00 del 13 ottobre 2026. Entrambi rimarranno aperti fino al 29 ottobre 2028, salvo esaurimento anticipato delle risorse.

LA REGIONE APPROVA UN BANDO PER INCENTIVARE L'AUTONOMIA ENERGETICA DELL'IMPRENDITORIA LOCALE CON LO SCOPO DI SOSTENERNE LA COMPETITIVITÀ. INCENTIVATO ANCHE L'ACQUISTO DI PANNELLI FOTOVOLTAICI COME ACCESSORI ALL'INVESTIMENTO, NEL LIMITE DEL 20% DELLE SPESE AMMISSIBILI

muffin

La finanza agevolata smart

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



L'Energia del Futuro inizia da qui

Capacità di accumulo superiore a 1 MWh

Inverter ibrido WIT + accumulo AXE

Efficienza senza paragoni per applicazioni C&I



Move forward WIT the future

GROWATT
ITALIA



MASSIMO BRACCHI,
COUNTRY MANAGER ITALIA DI SUNGROW

DAL RAFFORZAMENTO DELLA PRESENZA SUL TERRITORIO CON GLI UFFICI DI MILANO AL NUOVO HUB PRODUTTIVO IN POLONIA, SUNGROW ACCELERA LA PROPRIA STRATEGIA NEL CONTINENTE. AL CENTRO DELLA CRESCITA CI SONO STORAGE, DIGITALIZZAZIONE E INTELLIGENZA ARTIFICIALE, CON UNO SGUARDO ALLE PARTNERSHIP. «OGGI IL VALORE NON RISIEDA SOLO NELLA TECNOLOGIA, MA NELLA CAPACITÀ DI AFFIANCARE I PARTNER LUNGO TUTTA LA CATENA DEL VALORE», SOTTOLINEA MASSIMO BRACCHI, COUNTRY MANAGER ITALIA DEL GRUPPO



COSÌ COSTRUIAMO VALORE IN ITALIA E IN EUROPA

L'Europa rappresenta oggi uno dei principali terreni di sviluppo per il fotovoltaico. La crescita della nuova potenza fotovoltaica installata, l'espansione dei Bess e la crescente necessità di rendere le reti più flessibili e resilienti stanno ridisegnando gli equilibri del mercato energetico continentale. In questo scenario, la capacità di combinare innovazione tecnologica, presenza locale e supporto ai partner diventa un elemento strategico. Sungrow si inserisce in questa evoluzione con una strategia che punta a rafforzare la propria presenza in Europa: prima in Italia, con l'apertura dei nuovi uffici a Milano; e nel 2027 con il nuovo hub produttivo in Polonia, destinato a diventare un tassello fondamentale nella produzione di inverter e sistemi di accumulo. Al centro della vi-

«L'apertura dei nuovi uffici di Milano ha migliorato sensibilmente la nostra capacità di offrire supporto diretto e tempestivo ai partner, garantendo una maggiore vicinanza ai clienti. Questo si è tradotto in tempi di risposta più rapidi e supporto tecnico più efficace»

sione dell'azienda ci sono storage, digitalizzazione e intelligenza artificiale, strumenti sempre più determinanti per accompagnare la transizione energetica e creare nuove opportunità di valore lungo tutta la catena dell'energia. Ne parliamo con Massimo Bracchi, country manager Italia del Gruppo.

Un anno fa Sungrow rafforzava in modo significativo la propria presenza sul mercato italiano con l'inaugurazione dei nuovi uffici di Milano. Che bilancio fate di questi primi dodici mesi?

«Il bilancio è estremamente positivo. L'ufficio di Milano si è rivelato un acceleratore per il nostro sviluppo in Italia. Abbiamo ampliato il team locale, rafforzando le competenze commerciali e tecniche, e questo ci ha permesso di seguire i clienti lungo tutte le fasi del progetto, dalla progettazione al post-vendita. La presenza diretta sul territorio ha migliorato i tempi di risposta, il supporto tecnico e la personalizzazione delle soluzioni»

E dal punto di vista commerciale?

«Abbiamo registrato una forte crescita in tutti i segmenti di mercato, con un incremento delle relative quote di mercato. Il mercato italiano si è dimostrato particolarmente dinamico e la presenza locale ci ha permesso di cogliere rapidamente nuove opportunità, supportando nuove applicazioni e rafforzando le relazioni con investitori, EPC, developer e distributori».

Quanto conta oggi la vicinanza al cliente in un mercato come quello italiano?

«È un fattore determinante. Essere presenti local-

mente significa costruire relazioni di lungo periodo e partecipare attivamente allo sviluppo del settore. In questi mesi abbiamo rafforzato il dialogo con stakeholder e associazioni di categoria, partecipando a eventi e iniziative dedicate alla transizione energetica».

Che ruolo riveste oggi il mercato italiano nella strategia europea del Gruppo?

«L'Italia rappresenta oggi uno dei mercati più strategici per il Gruppo Sungrow in Europa, sia per dimensione sia per prospettive di crescita nel medio-lungo periodo. In questo contesto, Sungrow si posiziona come partner tecnologico di riferimento, forte di un'esperienza globale che supera i 1.000 GW di inverter installati nel mondo. Per noi, il mercato italiano non è solo importante in termini di volumi, ma anche come piattaforma strategica per sviluppare soluzioni avanzate e modelli di collaborazione con investitori, EPC e operatori energetici».

Quali sono oggi le direttrici principali della strategia di crescita dell'azienda in Italia?

«La strategia attuale in Italia si basa su cinque direttrici principali: rafforzare la presenza nel segmento utility scale, Bess, C&I, residenziale e soluzioni legate alla e-mobility. Ma l'azienda sta già guardando avanti e durante la recente edizione Gres 2026 sono state presentate nuove piattaforme strategiche».

Quali?

«Grid forming e servizi avanzati a supporto della rete: attraverso il sistema Matrix che integra fotovoltaico, storage, rete e carichi in una rete energetica unificata a più nodi, l'energia può essere gestita, bilanciata e ottimizzata dinamicamente e in tempo reale. Aidc consiste in soluzioni in ambito data center AI, grid-to-chip basate sull'architettura a tre spazi "Green-Gray-White" e nel lancio di una nuova generazione di trasformatori a stato solido ad alta efficienza. Mining Microgrid è invece una piattaforma che consente il controllo coordinato degli asset PV and Bess e l'ottimizzazione delle prestazioni del sistema in ambienti complessi e remoti».

La scheda

NEL MONDO

Headquarter: Hefei, Cina

Presidente: Cao Renxian

Anno di fondazione: 1997

Sedi nel mondo: più di 20

Numero dipendenti: circa 19.000

Fatturato 2025: 11,4 miliardi di euro

Vendite 2025: 143 GW + 43 GWh

Potenza inverter e sistemi di storage

installati a livello globale: oltre 1000 GW

IN ITALIA

Ragione sociale: Sungrow Italy S.r.l.

Anno di debutto: 2018

Sede: Milano

Country manager Italia: Massimo Bracchi

Numero dipendenti team italiano: 40

Target per il mercato italiano: residenziale,

C&I e utility scale

Fatturato 2025: 89 milioni di euro

Quanto sono cruciali per Sungrow digitalizzazione e intelligenza artificiale?

«L'integrazione tra hardware, software e gestione intelligente dell'energia rappresenta oggi uno dei pilastri fondamentali nell'evoluzione del settore fotovoltaico e dello storage. In questo contesto, digitalizzazione e intelligenza artificiale sono destinate a giocare un ruolo sempre più centrale nello sviluppo delle soluzioni Sungrow, ma è importante fare chiarezza su cosa questo significhi concretamente».

Ci spieghi...

«Sungrow utilizza già strumenti avanzati per ottimizzare le performance degli impianti e massimizzare l'autoconsumo. È però importante distinguere tra vera intelligenza artificiale e algoritmi evoluti: il mercato tende spesso a utilizzare il termine AI in modo generico. Il nostro approccio punta invece a sviluppare hardware predisposto per future applicazioni AI, integrato con piattaforme digitali capaci di elaborare dati in tempo reale e ottimizzare produzione, accumulo e consumo energetico. Questo consentirà agli utenti di monitorare meglio i propri consumi e massimizzare il ritorno dell'investimento».

A proposito di digitalizzazione degli inverter e sicurezza sulle reti, qual è la vostra opinione sulla possibile decisione della Commissione UE di bloccare l'installazione di inverter provenienti dalla Cina?

«La sicurezza delle infrastrutture energetiche è una priorità assoluta e l'attenzione dell'Unione europea è legittima. Allo stesso tempo, la transizione energetica richiede equilibrio: servono regole chiare e misure che rafforzino la resilienza senza compromettere velocità, competitività e accessibilità delle soluzioni tecnologiche. Sungrow è molto attenta e al momento è compliant con le normative europee».

La strategia "Made in Europe" rappresenta uno dei temi centrali della vostra evoluzione europea. Ha a che fare con questa recente novità o guarda oltre?

«Sungrow ha una visione di lungo periodo e la valutazione d'investimento era stata già presa. Lazienda investirà 230 milioni di euro in Polonia per il suo primo stabilimento produttivo europeo a Magnice, in Bassa Slesia, con una superficie di 65.400 metri quadrati. L'impianto entrerà in funzione nel primo semestre 2027 e creerà 400 posti di lavoro. La nuova struttura è un tassello strategico nella presenza industriale di Sungrow in Europa. A regime, lo stabilimento potrà contare su una capacità produttiva annua fino a 20 GW di inverter e 12,5 GWh di sistemi di accumulo, integrando tecnologie avanzate di produzione e controllo qualità per garantire elevati standard di affidabilità e sicurezza».

E in termini logistici?

«L'impianto rafforzerà la stabilità della supply chain europea, consentendo tempi di consegna più rapidi e una distribuzione più efficiente verso i mercati continentali».



SUNGROW INVESTIRÀ 230 MILIONI DI EURO IN POLONIA PER IL SUO PRIMO STABILIMENTO PRODUTTIVO. L'IMPIANTO ENTRERÀ IN FUNZIONE NEL PRIMO SEMESTRE 2027, CREERÀ 400 POSTI DI LAVORO E AVRÀ UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI 20 GW PER GLI INVERTER E 12,5 GWH PER LO STORAGE

Una gamma per tutti i segmenti

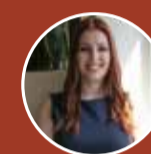
LE ULTIME NOVITÀ DI PRODOTTO DI SUNGROW RACCONTATE DA EMILIO MANZONI, HEAD OF UTILITY PV AND ESS, ALESSANDRO SORAGNA, DISTRIBUTION MANAGER, E NOEMI MONTALTO, MARKETING SPECIALIST



EMILIO MANZONI



ALESSANDRO SORAGNA



NOEMI MONTALTO

Come si struttura la gamma di Sungrow?

Emilio Manzoni: «La gamma Sungrow si basa su inverter fotovoltaici, sistemi di accumulo e soluzioni integrate per la gestione energetica. Nel segmento utility i prodotti di riferimento sono gli inverter centralizzati e di stringa, mentre nello storage la piattaforma PowerTitan rappresenta il fulcro dell'offerta per gli impianti di grande scala».

E per il C&I?

Alessandro Soragna: «Uno dei punti di forza più rilevanti è rappresentato dalla nuova generazione di inverter ibridi. Tra questi spicca il nuovo SH125CX, progettato per rispondere alle esigenze di autoconsumo e gestione avanzata dell'energia nelle applicazioni commerciali. Questo inverter può essere abbinato a un sistema di batterie modulare, composto da unità sovrapponibili da 12,5 kWh, che consentono di raggiungere una capacità totale fino a 255 kWh per singolo inverter. In aggiunta, a partire da settembre sarà disponibile la nuova batteria raffreddata a liquido da 250 kWh, in configurazione cabinet per installazioni outdoor, ideale per applicazioni C&I più strutturate, dove sono richieste elevate prestazioni, maggiore densità energetica e una gestione termica ottimizzata».

Quali sono le novità che avete presentato a Intersolar Europe?

Emilio Manzoni: «A Intersolar 2026 abbiamo presentato un'evoluzione significativa del nostro portafoglio, con particolare attenzione a efficienza, scalabilità e integrazione tra tecnologie. Tra le innovazioni più strategiche per Europa e Italia spicca la nuova generazione di sistemi Bess utility-scale Power Titan 3.0, caratterizzata da architetture sempre più modulari e "plug & play", che riducono tempi di installazione e complessità progettuale. Per il mercato utility, l'evoluzione è guidata da esigenze di grande capacità, affidabilità e partecipazione ai mercati dei servizi. Sistemi come PowerTitan sono progettati proprio per applicazioni su larga scala, dove la standardizzazione e la rapidità di deployment sono decisive».

Alessandro Soragna: «Per il segmento C&I, una delle innovazioni più strategiche è rappresentata dalla nuova generazione di soluzioni integrate inverter + batteria, che consentono una gestione dell'energia più intelligente, flessibile e scalabile. Il vero punto di svolta è rappresentato dalla nuova gamma di inverter ibridi, che segna un cambiamento importante nel mercato: non più sistemi separati, ma piattaforme complete in grado di gestire produzione, accumulo e consumo in modo ottimizzato. Questa evoluzione permette di semplificare la progettazione degli impianti, ridurre i costi di installazione e offrire maggiore valore aggiunto agli utenti finali».

Come valorizzerete tutte queste novità?

Noemi Montalto: «A supporto della strategia commerciale, le attività di marketing e comunicazione Sungrow giocano un ruolo chiave nel rafforzare la presenza sul territorio, generare contatti qualificati e consolidare la relazione con i partner. Gli eventi rappresentano un pilastro fondamentale: il Power Tour, format itinerante sviluppato insieme ai nostri distributori, ci permette di incontrare installatori in tutta Italia, creando momenti di confronto diretto e formazione sui prodotti. A questi si affiancano eventi di lancio dedicati, come quello realizzato a Como nel 2025 e il prossimo Power Connect di settembre, e le attività digitali, che amplificano e supportano le iniziative sul campo».

In che modo?

Noemi Montalto: «Le campagne digitali, sviluppate sia in collaborazione con i distributori sia a livello corporate, consentono di intercettare nuovi prospect e sostenere le attività di vendita lungo tutto il funnel. Le campagne social, diversificate per target e contenuti, contribuiscono ad aumentare la visibilità e l'engagement, mentre i webinar rappresentano uno strumento efficace per approfondire tematiche tecniche e presentare soluzioni in modo diretto e accessibile».

«La nuova fabbrica in Polonia è un tassello strategico nella presenza industriale di Sungrow in Europa. La fabbrica integrerà tecnologie avanzate di produzione e controllo qualità per garantire elevati standard di affidabilità e sicurezza»



LIMITAZIONI UE A INVERTER E BESS CINESI? SCENARI E RISCHI

LA POSSIBILE STRETTA DELL'UNIONE EUROPEA SULLE IMPORTAZIONI DI INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO DA CINA, COREA DEL NORD, IRAN E RUSSIA, APRE IL DIBATTITO SU SICUREZZA DELLE RETI, DIPENDENZA E FILIERA INDUSTRIALE EUROPEA. C'È UN FIL ROUGE RISPETTO ALLA POSIZIONE DEI PRINCIPALI OPERATORI DEL MERCATO DEL SOLARE: PIÙ CHE NECESSARIO PORRE ATTENZIONE AL TEMA DELLA CYBERSECURITY; MA SERVE COOPERAZIONE, NON BLOCCHI CHE RISCHIANO DI ALLONTARE L'EUROPA DAGLI OBIETTIVI DI DECARBONIZZAZIONE

DI MICHELE **LOPRIORE**



Luci e ombre di un possibile stop

😊 Salvaguardare la **Cybersecurity**

😊 **Crescita** della **filiera UE**

😊 **Riduzione** della **dipendenza** di **componentistica** da **pochi Paesi**

😞 **Minore disponibilità** di **prodotti**

😞 **Aumento** dei **costi**

😞 **Ritardi** nei **progetti**

😞 **Rallentamento** degli **obiettivi** di **decarbonizzazione**

File BIM ora disponibili sul Configuratore Contact Italia

I **file BIM** delle strutture di montaggio fotovoltaico sono **ora disponibili direttamente nel configuratore online**



Nelle ultime settimane ha tenuto banco il tema relativo all'intenzione da parte dell'Unione europea di introdurre una stretta all'importazione di inverter e sistemi di accumulo da Paesi considerati a rischio in termini di sicurezza. Tra questi, rientrano i prodotti fabbricati in Cina, Russia, Iran e Corea del Nord.

La decisione da parte dell'Unione europea nasce da motivi di cybersecurity, e quindi dall'obiettivo di proteggere le reti elettriche da possibili attacchi esterni. Ma viene letta anche come una strada necessaria per ridurre la dipendenza di componentistica, fortemente sbilanciata, di inverter e Bess dalla Cina, salvaguardando un comparto che in Europa ha sempre saputo difendere la propria storicità. A differenza di quanto infatti è accaduto sul fronte dei moduli, il mercato degli inverter nel Vecchio Continente ha saputo resistere, e ancora oggi vede una buona presenza di aziende che continuano a

Formato
RFA pronti all'uso

Accesso
Diretto, con il tuo account

Servizio
immediato



Follow us



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





STOP UE A INVERTER CINESI? LE VIDEOINTERVISTE

SolareB2B ha raccolto i commenti di alcuni esponenti del settore sul tema del possibile stop di importazioni di inverter e sistemi di accumulo dalla Cina. Per guardare le interviste inquadra i QR code.



Michele Mencarelli
MC Energy



Averaldo Farri
ZCS



Stefano Domenicali
Ingeteam



Pietro Gintoli
Chint Power Systems



Attilio Bragheri
SMA



Alberto Pinori
Anie Rinnovabili

operare e produrre nei principali Paesi europei. Ma andiamo con ordine. Per la prima volta Bruxelles affronta il tema degli inverter non soltanto come componenti tecnologici del sistema fotovoltaico, ma come elementi strategici per la resilienza delle infrastrutture energetiche europee. In un'era sempre più legata alla digitalizzazione e alla gestione di dati, attraverso attacchi sugli inverter è possibile infatti accedere alle reti, impadronirsi di dati, manipolarli fino a creare veri e propri blackout.

A partire da questi potenziali rischi, l'Europa ha quindi rafforzato le norme sulla sicurezza economica e sulla protezione delle infrastrutture critiche. Tant'è che nel corso del 2025 la Commissione ha inserito la dipendenza dagli inverter prodotti da aziende cinesi tra le cosiddette "high-risk dependencies", evidenziando le criticità derivanti dall'elevata concentrazione del mercato nelle mani di pochi fornitori extraeuropei.

Bisogna specificare come al momento non ci sia ancora nulla di concreto ma come, allo stesso tempo, questa decisione stia creando confusione e abbia diviso il mercato: da una parte, i produttori di inverter europei vedono nell'iniziativa una misura concreta per difendere la filiera e limitare la dipendenza in una fase di profonda espansione del mercato; dall'altro, vi è la preoccupazione che, vietando l'ingresso di prodotti dalla Cina, si rallentino gli obiettivi di decarbonizzazione del Vecchio Continente. Non solo: in Europa ci sono diverse misure a supporto del fotovoltaico, soprattutto di taglia utility scale, con progetti in fase di sviluppo che rischiano di bloccarsi. Basti pensare al mercato italiano, che con le recenti misure legate al FER X e all'asta Macse si prepara a mettere a terra diversi gigawatt.

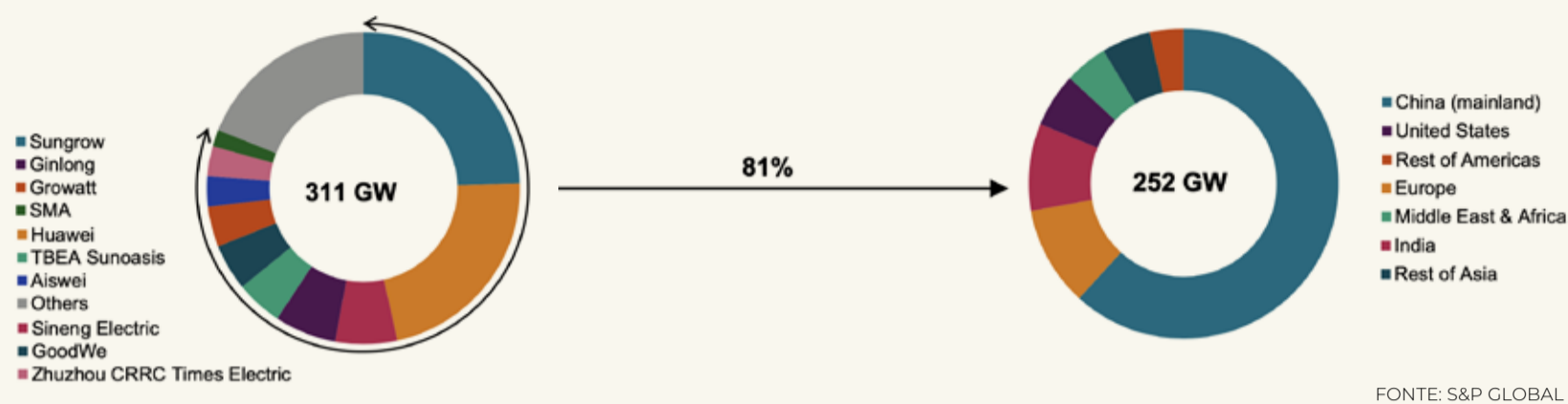
Bisogna anche sottolineare come la misura non configuri oggi un divieto generalizzato all'utilizzo degli inverter cinesi, ma potrebbe introdurre restrizioni all'accesso ai finanziamenti europei per i progetti che impiegano tecnologie provenienti da fornitori classificati come ad alto rischio. Secondo alcune interpretazioni emerse nel dibattito europeo, dal 1° novembre 2026 potrebbero essere introdotti criteri più stringenti nell'accesso ai finanziamenti per i progetti che utilizzano tecnologie provenienti da fornitori classificati come ad alto rischio.

Ovviamente questa possibile decisione ha aperto il dibattito su varie tematiche, dalla sicurezza del sistema elettrico nazionale alla dipendenza di prodotti e componentistica dal gigante asiatico. «La posizione di Anie Rinnovabili è sempre stata proattiva, quindi siamo contrari a forme di discriminazione o di blocco», spiega Alberto Pinori, vice presidente di Anie Rinnovabili con delega al Made in Europe. «Il mercato del fotovoltaico deve rimanere libero, magari con una premialità per il Made in Europe, ma sicuramente non con la discriminazione di altri Paesi. Anzi: serve cooperazione. Ricordiamo anche che questi annunci generano solo confusione: se è solo una questione di sicurezza, siamo favorevoli, dobbiamo tutelarla. E quindi, qualora fosse solo un aspetto tecnologico con delle specifiche legate alla cybersecurity, siamo più che favorevoli. Ma limitare non è la strada. L'Europa oggi è in grado di soddisfare la domanda europea di nuovi impianti fotovoltaici, lato inverter e componentistica, ma ricordiamoci che negli anni il continente ha perso gran parte della sua filiera. Quindi servono azioni che portino a una cooperazione con la Cina, magari con interventi di reshoring nel nostro continente, e non limitazioni».

Anche Michele Mencarelli, amministratore di MC Energy, focalizza l'attenzione sull'importanza della cooperazione: «Tutto nasce dalla normativa europea NIS2 che regola la cybersecurity, con una prima deadline prevista a novembre 2026. L'Europa vuole tutelarsi su un asset strategico come quello energetico. Chiaramente, questa decisione, sarebbe un duro colpo per il mercato. Non siamo pronti da un punto di vista delle capacità produttive, e ci sono tantissimi progetti in corso. Se tutte le banche dovessero allinearsi a

Forniture di inverter a livello globale nei primi sei mesi del 2025

Primi 10 player e distribuzione per area geografica



questa decisione, tanti progetti potrebbero saltare, allontanando l'Europa dagli obiettivi di decarbonizzazione».

LIMITARE LA DIPENDENZA

Una delle domande più ricorrenti dopo il dibattito apertosi a livello europeo sulla possibilità di introdurre restrizioni alle importazioni di inverter e sistemi di storage riguarda la capacità dell'industria europea di compensare un'eventuale riduzione della presenza dei produttori cinesi nel Vecchio Continente. La risposta, almeno nel breve periodo, non è semplice, e trova pareri discordanti. C'è però un fil rouge che accumuna i principali produttori di inverter, sia europei sia cinesi: in questo momento, per gli obiettivi di decarbonizzazione a livello globale, non serve proibizionismo, bensì cooperazione. È sicuramente positivo e necessario affrontare la questione cybersecurity, tema di strettissima attualità, ma favorendo dialogo, collaborazione e accordi strategici.

L'Europa, nonostante abbia una buona base di produttori con una presenza nei principali Paesi e con una storicità, dipende ancora fortemente in termini di inverter e Bess.

Qualche dato: analizzando l'ultimo report di S&P Global sulla classifica dei principali produttori di inverter nei primi sei mesi del 2025, emerge come nove delle prime dieci società a livello globale hanno il proprio headquarter in Cina, coprendo quasi l'80% delle spedizioni a livello globale.

Ci si domanda quindi se la decisione da parte della Commissione europea sia solo legata a un tema di cybersecurity o se sia anche legata a un tema di filiera industriale. Decisione che andrebbe ad unirsi ad altre manovre che la stessa Commissione UE ha messo a punto per ripristinare e accelerare la produzione in Europa.

A inizio anno, ad esempio, l'UE ha redatto l'Industrial Accelerator Act (IAA), una proposta legislativa volta a incrementare la domanda di tecnologie e prodotti a basse emissioni di carbonio realizzati in Europa. Tra le tecnologie, anche fotovoltaico e Bess rientrano nell'iniziativa.

Il piano mira a stimolare la produzione industriale, sostenere la crescita delle imprese e creare nuovi posti di lavoro nei Paesi membri, favorendo al contempo l'adozione di tecnologie pulite. Nello specifico, l'IAA introduce requisiti per il "Made in EU" nei bandi pubblici e nelle aste. La bozza di regolamento prevede che i progetti includano inverter e celle solari prodotti nell'Unione Europea, entro tre anni dall'entrata in vigore della legge. Per quanto riguarda i sistemi di accumulo a batteria, la proposta stabilisce che i Bess debbano avere origine europea e che i sistemi superiori a 1 MWh includano un sistema di gestione della batteria (BMS) prodotto negli Stati membri, già a partire da un anno dall'entrata in vigore.

A maggio, invece, la Commissione europea ha formalmente istituito la misura Battery Booster Facility con lo scopo di accelerare la produzione di batterie in Europa.



LUNA2000-241

La soluzione All-in-One intelligente, efficiente ed affidabile per il C&I



PIÙ ENERGIA

- Ottimizzatore di stringa integrato contro il mismatch.
- 100% profondità di scarica (DoD) con bilanciamento attivo.
- Gestione indipendente dei flussi d'energia.



PIÙ SICUREZZA

- Sicurezza C2C termica ed elettrica.
- Protezione antincendio a 4 livelli con sistema ad aerosol.
- Certificazione globale UL9540A e gestione termica avanzata.



PIÙ SEMPLICITÀ

- Cabinet IP55 All-in-One compatto con PCS da 108 kW integrato.
- Calibrazione automatica del SOC senza interruzioni di servizio.
- Monitoraggio intelligente e O&M semplificato via Modbus TCP.

241 kWh
CAPACITÀ

108 kW
PCS INTEGRATO

LFP
CELLE

91,3%
EFFICIENZA CICLO

IP55
PROTEZIONE

IBRIDO
RAFFREDDAMENTO



SCOPRI TUTTE LE SPECIFICHE TECNICHE

Inquadra il QR code per consultare la scheda tecnica.

ESAVING
ogni watt conta



www.esaving.eu

info@esaving.eu

0461 160 0050

CONTATTACI PER UN PREVENTIVO!



Si tratta di un prestito a tasso zero che mobilerà un massimo di 1,5 miliardi di euro provenienti dal Sistema di scambio di quote di emissione dell'UE (ETS) nell'ambito dell'Innovation Fund.

La Battery Booster Facility mira a finanziare il rafforzamento della competitività industriale e dell'autonomia strategica dell'Europa nelle tecnologie green. Sono ammissibili progetti di costruzione di batterie destinate a veicoli elettrici. Tuttavia gli acquirenti potranno utilizzare i prodotti in altri ambiti come lo storage fotovoltaico. La produzione delle batterie deve essere localizzata all'interno degli Stati membri, con una capacità produttiva minima di 10 GWh.

L'importo massimo del prestito per progetto è di 500 milioni di euro. È la prima volta che la Commissione fornisce un sostegno diretto sotto forma

di prestiti a tasso zero. Questo strumento è stato scelto rispetto ai tradizionali sussidi per incentivare una sana gestione del capitale, spingere le imprese verso la redditività commerciale più rapidamente e integrare gli investimenti del settore privato.

Le domande saranno valutate in base alla maturità tecnica e finanziaria del progetto.

Ci si aspetta che il bando per partecipare all'iniziativa arrivi nel terzo trimestre del 2026. L'intenzione è quella di aggiudicare e sovvenzionare i primi progetti entro la fine dell'anno.

UN ELEMENTO DI DISCONTINUITÀ

La prospettiva di limitare l'accesso ai finanziamenti europei per i progetti che impiegano tecnologie considerate ad alto rischio introdurrebbe un

elemento di discontinuità destinato a influenzare le strategie di approvvigionamento dell'intera filiera. Gli operatori temono soprattutto possibili incrementi dei costi e una riduzione delle alternative disponibili sul mercato nel breve periodo. Se infatti gli sviluppatori dovessero orientarsi verso fornitori europei o verso produttori ritenuti meno esposti ai rischi geopolitici, la domanda potrebbe concentrarsi su un numero più ristretto di aziende, con possibili effetti sui prezzi.

«Gli inverter non sono più semplici componenti hardware, ma dispositivi connessi, monitorabili e aggiornabili da remoto, in grado di influenzare l'equilibrio del sistema elettrico di uno Stato o di tutta l'Europa», spiega Attilio Bragheri, vice president Large Scale di SMA e amministratore delegato di SMA Italia. «La proposta di Bruxelles di limitare l'importazione di inverter da Cina, Russia, Iran e Corea del Nord non deve essere interpretata come una misura protezionistica, ma come una risposta necessaria a un rischio sistemico reale. In questo contesto, un ulteriore aspetto critico non deriva dall'introduzione di standard più rigorosi, bensì dalla dipendenza eccessiva da fornitori concentrati in un unico Paese considerato a rischio dal punto di vista della cybersecurity. Per gli operatori del settore ci sono già oggi tutti gli elementi per trovare un equilibrio tra competitività, continuità delle forniture e tutela delle infrastrutture critiche, pur in un contesto normativo destinato a evolversi nei prossimi mesi. Non stiamo parlando di una misura che mira a limitare la concorrenza, ma a ristabilire condizioni eque e a garantire che le tecnologie critiche siano trattate come tali, per la rete attuale e per il futuro».

QUADRO NORMATIVO INCERTO

Quanto annunciato dalla Commissione europea ha creato un clima di forte incertezza. E sebbene l'Europa possa oggi contare su aziende con competenze tecnologiche consolidate e una lunga esperienza nel settore dell'elettronica di potenza, ci sono diversi operatori che sostengono che la capacità produttiva disponibile non appare ancora sufficiente per sostituire rapidamente i principali player asiatici.

Il tema non riguarda esclusivamente la produzione finale degli inverter. Una parte significativa della catena del valore, dai semiconduttori ai componenti elettronici, continua infatti a dipendere da forniture provenienti dall'Asia. Questo significa che un aumento della produzione europea richiede investimenti non solo negli stabilimenti di assemblaggio, ma anche nelle tecnologie e nelle competenze necessarie per costruire una filiera più autonoma.

«Al momento si tratta di una posizione politica ancora priva di un quadro normativo definito, ma il mio giudizio è sicuramente negativo», spiega Pietro Gintoli, country manager per l'Italia di Chint Power System, che si dice perplesso di fronte all'ipotesi di limitare o vietare l'utilizzo di inverter cinesi nel mercato europeo. «Le preoccupazioni legate alla sicurezza e alla presenza di componenti non dichiarati meritano approfondimenti tecnici accurati. Questo al fine di evitare decisioni affrettate che potrebbero avere ripercussioni significative sull'intera filiera fotovoltaica europea. La posizione dovrà essere specificata per comprendere realmente quali saranno gli impatti sul mercato. Il rischio è che nei prossimi mesi potrebbero esserci rallentamenti. Questa decisione schiera l'Europa contro un Paese di primaria importanza per quanto riguarda supply chain e materie prime. E questo rischia di frenare gli obiettivi di decarbonizzazione della stessa Europa, che dovrà installare tra i 60 e i 70 GW annui da qui ai prossimi anni».

C'è però chi sostiene che questa decisione non dovrebbe comportare rischi, in quanto l'Europa ha capacità produttiva sufficiente a soddisfare la domanda di nuova potenza fotovoltaica.

«Dal mio punto di vista, l'introduzione di limiti alle importazioni di inverter e sistemi di accumulo provenienti dalla Cina è strategica e necessaria», spiega Stefano Domenicali, vicepresidente

Le tappe della gestione della cybersecurity energetica in Europa

2019 - Entra in vigore il Cybersecurity Act, che rafforza l'Agenzia dell'Unione europea per la cibersicurezza (Enisa) e crea il quadro europeo di certificazione della cybersecurity;

2021 - Diventano operative le parti del regolamento relative agli organismi e alla governance del sistema di certificazione. Si sviluppano schemi europei di certificazione, con Enisa al centro del framework;

2022 - Norme europee complementari, tra cui NIS2 e il quadro sulla sicurezza di prodotti con elementi digitali, che ampliano l'attenzione oltre la sola certificazione;

2024 - Entra in vigore in Italia il decreto di recepimento della NIS2 e scade il termine UE per il recepimento nazionale della NIS2;

2025 - Il dibattito UE si sposta su supply chain, fornitori ad alto rischio e requisiti di origine UE e cybersecurity per le tecnologie net-zero;

2026 - Sicurezza della supply chain ICT: viene rafforzato il controllo sui fornitori per ridurre i rischi lungo la supply chain)
Certificazione e compliance cyber: rendere più chiari e proporzionati gli obblighi di sicurezza NIS2.

FONTE: ITALIA SOLARE



I rischi di attacchi cyber

- **Manipolazione dei parametri di produzione elettrica;**
- **Interruzione della produzione di energia;**
- **Accesso non autorizzato ai dati operativi;**
- **Arresto remoto delle reti elettriche;**
- **Potenziati blackout a livello nazionale.**

FONTE: MC ENERGY

Un esempio di sviluppo di una filiera industriale di batterie in Europa

Eni Industrial Evolution ha stretto un accordo con FIB, società controllata da Seri Industrial, per sviluppare una filiera nel settore delle batterie al litio ferro fosfato. Il progetto alla base di questo accordo comprende la produzione di celle e moduli batterie al litio ferro fosfato, oltre all'assemblaggio di sistemi storage e batterie per la mobilità elettrica. In prospettiva, saranno possibili ulteriori attività, come quelle di riciclo e recupero dei materiali e di produzione della materia attiva catodica.

FIB svilupperà le attività industriali presso il polo di Teverola, in provincia di Caserta, dove è già attivo il primo impianto di produzione di celle al litio ferro fosfato. Entro la prima metà del 2027 poi Eni Storage System, controllata da Eni Industrial Evolution e FIB, completerà a Brindisi la linea di assemblaggio di sistemi di accumulo utility scale. Sempre Eni Storage System completerà entro il 2029 la costruzione della seconda gigafactory di produzione di celle e moduli da oltre 8 GWh all'anno.

Nell'ambito di queste operazioni, Eni Industrial Evolution ha acquistato una partecipazione del 30% nel capitale di una società neo-costituita da FIB, dedicata allo sviluppo commerciale del progetto e alle attività di approvvigionamento e ingegneria. Il progetto si inserisce nel percorso di sviluppo di una filiera industriale delle batterie in Europa. L'obiettivo è quello di conquistare oltre il 10% del mercato europeo delle batterie stazionarie.

di Ingeteam Italia. «In Europa esistono aziende produttrici di inverter con solide capacità produttive e tecnologiche. Sono realtà perfettamente in grado di soddisfare la domanda di nuovi impianti fotovoltaici e Bess non solo nel mercato europeo, ma anche a livello globale. C'è poi tutto un tema di cybersecurity che non può più essere ignorato. Gli inverter e i sistemi di storage sono componenti centrali nelle infrastrutture energetiche e devono garantire standard di sicurezza, controllo e trasparenza adeguati».

Dal punto di vista industriale, una maggiore valorizzazione della filiera europea avrebbe anche importanti ricadute sul piano occupazionale e sulla qualità del lavoro. Rafforzare la produzione e lo sviluppo tecnologico in Europa significa infatti sostenere posti di lavoro qualificati. Ma anche favorire investimenti in ricerca e sviluppo e preservare competenze industriali strategiche per il futuro energetico del continente.

«Non vediamo problemi di disponibilità sul fronte degli inverter, così come per quanto riguarda le batterie», aggiunge Domenicali. «Anzi, alcune misure in arrivo, come il Macse e il FER X, potrebbero favorire lo sviluppo di nuovi impianti e mettere a terra diversi megawatt nei prossimi anni».

Lo stesso vale per lo storage. Secondo Domenicali, il percorso normativo europeo è stato concepito in modo graduale proprio per evitare qualsiasi rischio di blocco del mercato. «La normativa prevede una prima fase focalizzata sul Battery Management System, mentre l'eventuale introduzione di requisiti sulle celle avverrà solo tra tre o quattro anni», spiega Domenicali. «Questo significa che non ci sarà alcuna interruzione della disponibilità di sistemi di accumulo. Questa gradualità rappresenta una grande opportunità industriale per l'Europa. In una prima fase si potranno sviluppare e produrre in Europa i sistemi di gestione delle batterie, con investimenti relativamente contenuti e tempi di sviluppo più rapidi. Parallelamente, i gruppi industriali europei avranno l'opportunità di costruire alleanze strategiche con gli attuali costruttori di batterie. Questo approccio consentirebbe di rafforzare progressivamente la filiera industriale europea dello storage. Partire dal BMS significa svilup-



 Siguesol

Strutture e servizi integrati

LABELS & CERTIFICATIONS



- Viti di fondazione
- Blocchi di cemento
- Pali infissi
- Sistema di integrazione per pensiline auto
- Certificato ISO 9001 e ISO 1400k

Strutture e servizi integrati

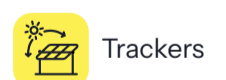
Progettazione, produzione, fornitura e installazione di qualsiasi impianto a terra

Strutture fisse e trackers

 EnergyHub

Pensilina fotovoltaica mono-palo a sbalzo

Disponibile in moduli da 2 o 3 posti auto
Struttura robusta e modulare, realizzata con materiali di prima qualità e dal design pulito e funzionale all-inclusive.



PRODOTTI/SERVIZI

- Strutture a terra, pensiline
- Agrivoltaico e C&I
- Fondazioni con pali avvitati.
- Pali battuti o in calcestruzzo.
- Dimensionamento rigoroso.
- Approccio integrato
- Installazione e manutenzione.

RIFERIMENTI

- > Oltre 900 MWp installati.
- > Progetti da 100 kWe a 60 MWp.
- > Competenza in progetti complessi (pendii, terreni complicati, ex-discariche, etc.)
- > Elevata capacità di adattamento

Siguesol - Soluzioni conformi al NZIA

- Progettazione e ingegneria europee
- Catena di approvvigionamento non cinese
- Soluzioni per impianti utility-scale e Agrivoltaico
- Progettate in conformità agli Eurocodes
- Ottimizzate per elevate prestazioni e lunga durata

 Siguesol

Siguesol SAS
www.siguesol.com

+32 (0) 86 45 66 64
info@siguesol.com





Anche l'India si interroga sulla dipendenza dalla Cina e sui rischi cyber

La crescente attenzione internazionale verso la sicurezza delle infrastrutture energetiche sta alimentando anche in India il dibattito sulla dipendenza dagli inverter fotovoltaici prodotti in Cina. Secondo i dati di JMK Research & Analytics, nel primo trimestre del 2026 i produttori cinesi hanno dominato il mercato indiano, rappresentando oltre l'85% delle spedizioni di inverter centralizzati e quasi il 46% di quelle degli inverter di stringa. Al centro della discussione vi sono i possibili rischi di cybersicurezza. Negli ultimi anni il governo indiano ha introdotto requisiti più stringenti per la certificazione e la conformità degli inverter, imponendo standard tecnici nazionali, programmi di etichettatura energetica e, nel caso degli impianti incentivati, obblighi relativi alla localizzazione dei dati e all'utilizzo di server nazionali. Tuttavia, secondo gli analisti, persistono lacune nei controlli specifici sulla sicurezza informatica, che oggi si basano in larga parte sulle informazioni fornite dagli stessi produttori. Nonostante le crescenti preoccupazioni, gli esperti ritengono che l'India non sia ancora nelle condizioni di adottare misure restrittive analoghe a quelle che l'Unione europea sta valutando. La filiera nazionale degli inverter resta infatti meno sviluppata rispetto alla domanda generata dalla rapida espansione del fotovoltaico. Per questo motivo prevale l'idea di una strategia graduale: rafforzare audit, requisiti di cybersicurezza e criteri di affidabilità dei fornitori, senza ricorrere nell'immediato a divieti generalizzati che potrebbero rallentare la crescita delle energie rinnovabili e aumentare i costi dei progetti.



pare competenze, software, sicurezza e controllo dei sistemi energetici. Successivamente, con una maggiore maturità industriale e con rischi ridotti, si potranno valutare investimenti più rilevanti nella produzione di celle direttamente in Europa».

DECISIONE CONTROVERSA

Uno degli aspetti che ha generato maggiore attenzione tra gli operatori riguarda l'applicazione concreta delle nuove misure europee e il loro impatto sui progetti già in fase di sviluppo. Su questo punto la Commissione ha adottato un approccio graduale, evitando effetti retroattivi che avrebbero potuto creare significative criticità economiche e contrattuali.

Le restrizioni previste non comportano infatti la sostituzione degli inverter già installati né l'interruzione dei progetti esistenti. Gli impianti attualmente in esercizio continueranno a operare normalmente, mentre le iniziative già autorizzate o in fase avanzata di realizzazione potranno beneficiare di specifici periodi transitori. L'obiettivo dichiarato è consentire agli operatori di adeguarsi progressivamente alle nuove regole senza compromettere investimenti già pianificati. Nello specifico, le conseguenze più rilevanti potrebbero riguardare soprattutto i nuovi progetti che richiederanno finanziamenti europei o il sostegno di strumenti finanziari collegati alle politiche comunitarie. In questi casi gli sviluppatori dovranno prestare maggiore attenzione alla scelta delle tecnologie e alla provenienza dei componenti utilizzati, valutando non solo aspetti economici e prestazionali ma anche requisiti legati alla sicurezza della supply chain.

«La legge, nata per tutelare la cybersecurity e riportare la filiera produttiva in Europa, risulta incoerente», dichiara Averaldo Farri, direttore della divisione Green Innovation di ZCS. «Per la cybersecurity mi sembra francamente limitante pensare di non sovvenzionare alcuni pochi nuo-

vi progetti quando abbiamo già almeno 100 gigawatt installati in Europa con inverter e sistemi di storage da costruttori che provengono da Paesi interessati dal blocco alle importazioni. Se la sicurezza è davvero la ragione per questa legge, non capisco perché guardiamo ai prossimi progetti, che sono briciole rispetto ai tanti GW già installati in Europa. In questo momento non mi risulta ci siano effetti negativi sul mercato, ma rischia di portare rallentamenti nei prossimi mesi. Penso che quarant'anni di deindustrializzazione non si correggono con una legge mal scritta ma con pazienza, strategie condivise e cooperazione. L'Europa fa bene a riportare la filiera nel Vecchio Continente. ZCS ripara già da tre anni, in Italia, gli inverter che produciamo in Cina. Ma per come la filiera si è sviluppata negli ultimi 30 anni, non è credibile portare una filiera in Europa facendo guerra alla Cina. Lo si può fare solo cooperando». L'annuncio della Commissione europea ha acceso il dibattito tra operatori del fotovoltaico creando un clima di allerta anche per quanto riguarda i numerosi progetti, soprattutto di taglia utility scale, in previsione in Europa.

Secondo alcuni operatori del mercato, la norma sta già producendo degli effetti sulle pipeline di diversi sviluppatori. In Italia il tema assume una rilevanza particolare. Il mercato fotovoltaico continua infatti a crescere sia nel segmento residenziale sia in quello commerciale e industriale, mentre il settore utility scale è chiamato a sostenere gli obiettivi nazionali di decarbonizzazione. Qualsiasi modifica nelle catene di fornitura rischia quindi di avere ripercussioni sull'intera filiera, dagli EPC agli installatori, fino ai distributori.

«Questa norma sta già producendo degli effetti», continua Mencarelli. «Già qualche progetto è stato fermato, ma la paura è che tanti impianti utility scale con prodotti provenienti dalla Cina potranno subire dei divieti. Ci sono tantissimi progetti in corso tra FER X e Bess, ma non siamo

pronti in termini di capacità produttiva. Bisogna prima creare una filiera. Oggi i fornitori in Europa non sono in grado di rispondere alla domanda di nuovi impianti, da soli. Serve quindi cooperazione con i player asiatici, non divieti».

LA RISPOSTA DEI PRODUTTORI CINESI

Le nuove politiche europee stanno influenzando le strategie industriali dei principali produttori cinesi. Negli ultimi anni numerose aziende del settore fotovoltaico hanno avviato o annunciato investimenti in Europa con l'obiettivo di rafforzare la propria presenza locale e avvicinarsi ai mercati di destinazione. Una tendenza che potrebbe accelerare ulteriormente alla luce delle nuove restrizioni sui fornitori considerati ad alto rischio.

La produzione sul territorio europeo viene infatti considerata da molte aziende come uno strumento per ridurre le tensioni geopolitiche, migliorare il dialogo con le istituzioni e aumentare la fiducia degli operatori locali. E quindi stabilimenti, centri logistici, sedi per attività di ricerca e sviluppo e partnership industriali diventano strategici per crescere in una delle aree geografiche dal più elevato potenziale a livello globale.

Dal punto di vista europeo, l'arrivo di nuovi investimenti industriali potrebbe inoltre generare benefici in termini di occupazione, trasferimento tecnologico e sviluppo della filiera locale. Tuttavia, il dibattito resta aperto. Alcuni osservatori ritengono che la semplice localizzazione produttiva non sia sufficiente a eliminare i rischi individuati dalla Commissione, mentre altri sostengono che una maggiore integrazione industriale possa contribuire a creare un ecosistema più sicuro e resiliente.

Da questo punto di vista, non mancano gli esempi. Lo scorso febbraio Sungrow ha annunciato l'apertura del suo primo stabilimento produttivo a Wałbrzych, in Polonia. Per il sito, che occuperà una superficie di 65.400 metri quadrati, l'azienda prevede un investimento di 230 milioni di euro. Lo stabilimento sarà operativo entro gli inizi del prossimo anno e creerà 400 nuovi posti di lavoro nella regione.

L'apertura è indipendente dalle restrizioni introdotte dall'Unione europea, e nasce con l'obiettivo di essere più vicini ai clienti, rispondere in modo più efficace alle esigenze del mercato e rafforzare la stabilità della supply chain europea, creando al contempo occupazione qualificata. Lo stabilimento avrà una capacità annua fino a 20 GW per gli inverter e 12,5 GWh per i sistemi di accumulo e integrerà tecnologie avanzate di produzione e controllo qualità, garantendo elevati standard di prestazioni, affidabilità e sicurezza. Oltre a rafforzare la produzione locale, il nuovo stabilimento migliorerà le capacità logistiche di Sungrow in Europa, avvicinando le attività produttive ai clienti, riducendo i tempi di consegna e rendendo più efficiente la distribuzione.

Un altro esempio virtuoso è quello di ZCS, che nel 2026 ha deciso di portare una parte della produzione di inverter di grande potenza in Toscana, contribuendo a costruire una filiera controllata, vicina e affidabile.

Insomma, il possibile stop all'importazione di inverter e Bess dalla Cina e da altri Paesi considerati ad alto rischio ha acceso il dibattito su quello che sarà il futuro europeo, soprattutto per quanto riguarda gli obiettivi di decarbonizzazione e la capacità di rispondervi facendo leva esclusivamente con una filiera interna. C'è ancora tanta incertezza, e non si capisce quale scenario potrà delinearsi nel prossimo futuro. Sicuramente la ricerca di maggiore sicurezza e autonomia strategica si intreccia con la necessità di sostenere la competitività industriale del continente e per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione. Dall'altra parte, la cooperazione che tanti operatori del mercato hanno sottolineato dovrebbe essere la chiave per bilanciare sicurezza, autonomia industriale e continuità della transizione energetica.



SOLAREB2B WEEKLY GRATIS NELLA TUA MAIL

LA NEWSLETTER VIENE INVIATA GRATUITAMENTE E CON CADENZA BISETTIMANALE A CIRCA 8.000 OPERATORI DEL SETTORE. OGNI LUNEDÌ È ARRICCHITA DELLA "CHART DELLA SETTIMANA", PER MEGLIO COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. MENTRE OGNI MERCOLEDÌ VIENE PUBBLICATA LA RUBRICA "GREEN ENERGY", DEDICATA A FATTI RELATIVI ALLE ENERGIE RINNOVABILI NEI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA



La newsletter SolareB2B Weekly è una pubblicazione bisettimanale che riassume tutte le notizie pubblicate quotidianamente sul sito internet della rivista e poi condivise sui social. Ma non solo. È anche uno strumento che propone analisi di grafici interessanti per il mercato fotovoltaico e approfondimenti dedicati al tema delle energie rinnovabili provenienti dall'intera Unione Europea. Per tutte queste caratteristiche, la newsletter è considerata una componente fondamentale dell'offerta comunicativa della testata SolareB2B.

DIFFUSIONE

La weekly viene inviata gratuitamente ogni lunedì e ogni mercoledì a circa 8.000 operatori dei settori fotovoltaico ed efficienza energetica che possono così restare aggiornati avendo una visione d'insieme di quanto successo nel mercato i giorni precedenti. Ogni sua uscita viene poi segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. L'impostazione grafica della weekly rende i contenuti fruibili anche da smartphone.




RUBRICHE

Per quanto attiene ai contenuti, tra le ultime novità spicca la pubblicazione ogni lunedì de "La chart della settimana". Il servizio consiste in un grafico particolareggiato per meglio leggere e comprendere il mercato del fotovoltaico. La newsletter del mercoledì è invece arricchita della rubrica "Green

Energy - Linea diretta con l'Unione Europea". Questo spazio è dedicato ai fatti e alle novità in materia di energie rinnovabili e sostenibilità ambientale nei principali Paesi dell'Unione, in particolare a livello normativo, e nelle commissioni che si occupano di energia. A seguire, la newsletter propone in Primo Piano le notizie più rilevanti pubblicate sul sito di SolareB2B nei giorni precedenti. In coda, in ordine di pubblicazione decrescente, le altre news disponibili anche online.

SERVIZI UTILI

In fondo alla weekly si trova una rubrica dedicata al settore del recruitment e realizzata in collaborazione con la società Hunters Group. Nella newsletter viene pubblicato un banner che rimanda alla pagina "Scopri i candidati in ricerca attiva" del sito di Hunters. All'interno di questa pagina, la società di recruitment pubblica i profili interessati a lavorare nell'ambito delle energie rinnovabili. La rubrica affianca la già esistente sezione "Annunci di lavoro", all'interno del quale sono pubblicati i profili ricercati, ma in questo caso dalle aziende del fotovoltaico. 

AGN ENERGIA

Presente ogni giorno

FAI IL PIENO DI ENERGIA!





Non fermarti a metà gara: con AGN ENERGIA hai la **marcia giusta** per arrivare fino al traguardo e aumentare le tue possibilità di **successo**. Come? **Mettendo in pista** per i tuoi clienti un'offerta completa di soluzioni: **Fotovoltaico**, **Accumulo** e **Fornitura Luce & Gas**. Un mix vincente che ti permette di **accelerare e distinguerti** dalla concorrenza.



AGN ENERGIA

Presente ogni giorno

Unisciti alla nostra scuderia e offri ai tuoi clienti i prodotti più performanti sul mercato!

-  Prestazioni energetiche da podio
-  Soluzioni integrate ad alta efficienza
-  Produzione fotovoltaica in pole position
-  Forniture alla velocità della luce
-  Forniture a tutto gas

L'ENERGIA CHE VIVE CON TE

AGN ENERGIA è una compagnia energetica con **servizi integrati**: GPL, Luce, Gas, Efficienza Energetica e Fotovoltaico. Un'offerta dinamica che ci permette di essere **presenti sempre**, dove serve e quando serve.



Sei un professionista?
Inquadra il QR CODE



INTERSOLAR EUROPE
TORNA NEL 2027,
DALL'8 AL 10 GIUGNO



INTERSOLAR 2026: PRODOTTI AL CENTRO

Per il secondo anno consecutivo The Smarter E Europe 2026, che racchiude sotto la sua egida le quattro fiere specialistiche Intersolar Europe, EES Europe, Power2Drive Europe ed EM-Power Europe, ha registrato numeri in leggero calo rispetto all'edizione precedente. Il clima però che si è respirato in fiera è stato decisamente positivo: tanto dinamismo, una buona affluenza e una partecipazione che conferma come Intersolar rappresenti ancora oggi un punto di riferimento fieristico per il solare in l'Europa. Alla kermesse, che si è svolta a Monaco di Baviera dal 23 al 25 giugno 2026, hanno partecipato circa 105mila visitatori provenienti da 163 Paesi, in lieve calo rispetto ai 107mila dell'edizione 2025 (-2%). Sono stati invece 2.650 gli espositori, provenienti da 52 Paesi. Anche in questo caso, il dato è in leggero calo se si considerano i 2.737 espositori dello scorso anno (-3%). Gli organizzatori dell'evento esprimono soddisfazione per i risultati sottolineando come anche quest'anno la fiera tedesca abbia registrato il tutto esaurito. Sebbene il numero degli espositori sia leggermente inferiore rispetto al 2025, la superficie media degli stand è aumentata e sono stati utilizzati tutti i 19 padiglioni del centro fieristico, per una superficie totale di 206mila metri quadrati. «I combustibili fossili appartengono al passato, il futuro è chiaramente

NONOSTANTE UNA LEGGERA FLESSIONE DI VISITATORI ED ESPOSITORI RISPETTO AL 2025, LA KERMESSE DI MONACO DI BAVIERA FOTOGRAFA UN SETTORE DINAMICO E IN CONTINUA EVOLUZIONE. AL CENTRO DELL'ATTENZIONE I SISTEMI DI ACCUMULO, CRUCIALI PER LA GESTIONE DELLE RETI, MA ANCHE L'ASCESA DELLE TECNOLOGIE TOPCON E BACK CONTACT PER MODULI SEMPRE PIÙ POTENTI ED EFFICIENTI. GRANDE AFFLUENZA NEI PADIGLIONI DEDICATI AI PRODUTTORI DI SISTEMI DI MONTAGGIO

te delle energie rinnovabili», ha dichiarato Markus Elsässer, fondatore e amministratore delegato di Solar Promotion GmbH. «Nel corso della manifestazione abbiamo dimostrato, con esempi concreti e dati scientifici, che le rinnovabili garantiscono affidabilità, resilienza ed efficienza, oltre a essere economicamente vantaggiose».

BESS PROTAGONISTA ASSOLUTO

C'è un tema che ha tenuto banco in fiera, una sorta di fil rouge che ha caratterizzato questa edizione. Con l'espansione del solare in Europa crescono in-

fatti anche le sfide affrontate dal sistema energetico. Da tempo il compito decisivo non è più quanta elettricità verde viene prodotta, ma come questa sia disponibile proprio quando il mercato ne ha bisogno. La gestione dell'energia diventa quindi cruciale, e questo aspetto ha fatto sì che in fiera il vero protagonista sia stato proprio lo storage. Intersolar Europe ha portato questo tema al centro dell'attenzione, sia con un'ampia gamma di prodotti, sia con una serie di sessioni e conferenze sul tema. Nel corso della tre giorni della kermesse di Monaco, ampia attenzione è stata data proprio alle tecnologie



Un primo bilancio

Al termine della fiera di Monaco The smarter E, ecco le prime impressioni a caldo di Solare B2B raccontate da Davide Bartesaghi e Michele Lopriore

Inquadra il QR code per guardare il video su LinkedIn



La fiera raccontata in 77 video

Durante Intersolar 2026, la redazione di SolareB2B ha pubblicato 77 filmati realizzati presso gli stand dei principali player del settore. Le riprese sono state condivise sulla pagina LinkedIn della testata e raccolte in una playlist disponibile all'interno del canale YouTube di SolareB2B.

Per accedere alla playlist Inquadra il QR code

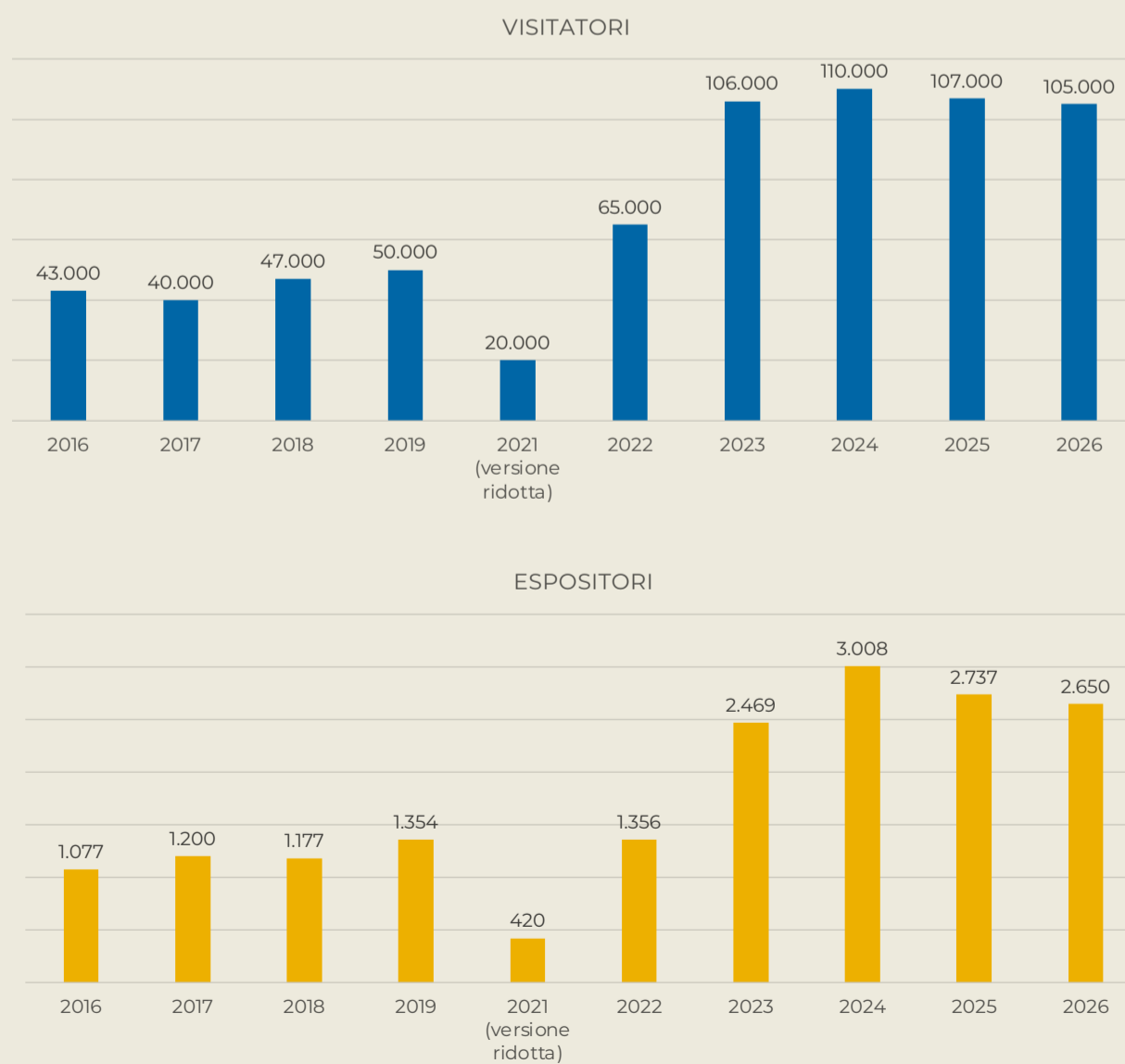
per un sistema energetico sempre più elettrificato, decentralizzato, digitale e flessibile. Ed è per questo che tra i temi protagonisti dell'edizione 2026 figurano soprattutto i sistemi di accumulo, le smart grid, la gestione intelligente dell'energia e l'intelligenza artificiale.

Sul fronte dei prodotti, sono tantissime le novità legate ai Bess, e per tutti segmenti, dal residenziale alla taglia utility scale. Diversi produttori di inverter e sistemi di storage ha ben rappresentato questo segmento con una serie di novità. Anzi: i principali player hanno portato in fiera l'ampia gamma di soluzioni in grado di rispondere ad ogni specifica esigenza.

Analizzando ad esempio il residenziale, i sistemi all-in-one sono stati i protagonisti, per la loro capacità di offrire numerosi vantaggi in termini di gestione e semplicità di installazione.

Sigenergy, ad esempio, ha puntato i riflettori sul nuovo SigenStore Neo, sistema di accumulo residenziale all-in-one di nuova generazione. Insieme alla pompa di calore SigenFlux e al caricabatterie Sigen Evac G2, il dispositivo va a formare un ecosistema energetico domestico altamente efficiente. SolarEdge, che in fiera ha voluto celebrare i 20 anni di attività nel solare, ha lanciato la soluzione Nexis monofase, e quindi fotovoltaico con accumulo, soluzione modulare progettata per semplificare installazione, commissioning e scalabilità del sistema, abilitando al tempo stesso funzionalità avanzate di backup e gestione intelligente dell'energia per i proprietari di casa. La soluzione è stata presentata insieme al sistema Nexis trifase con inverter e batteria che, da marzo ad oggi in Germania, ha registrato ordini record. Con l'evoluzione dei sistemi fotovoltaici residenziali verso veri e propri ecosistemi domestici di gestione intelligente dell'energia, SolarEdge ha lanciato in anteprima anche il nuovo assistente energetico basato su AI per i proprietari di casa, integrato nell'app mySolarEdge. L'assistente è progettato per comprendere le tariffe energetiche, le previsioni di produzione fotovoltaica

10 ANNI DI THE SMARTER E EUROPE





ca, l'utilizzo della batteria e della ricarica EV, oltre alle abitudini di consumo, operando continuamente in background per ottimizzare consumi e cessione dell'energia, aiutando gli utenti a massimizzare i ricavi, ridurre gli sprechi e migliorare il ritorno sull'investimento del sistema (ROI).

Restando sempre in tema di sistemi all-in-one, FoxEss ha lanciato un dispositivo molto semplice da installare (in meno di due ore di tempo) da 6 kW di potenza e 10 kWh di capacità.

I punti di forza dei sistemi all-in-one si stanno rivelando un successo anche nel piccolo C&I. Sun-grow, ad esempio, ha portato in fiera la piattaforma Power Harbor, una soluzione all-in-one per il commerciale e industriale da 10 a 30 kW fino a 6 a 120 kWh di capacità di accumulo.

Non sono mancate le novità in termini di nuovi inverter di stringa monofase e trifase e inverter ibridi, e soprattutto per i prodotti large scale.

Envision, ad esempio, ha portato in fiera un sistema Bess utility scale da otto ore, con capacità di 12 MWh, dotato di inverter di stringa. A questo si aggiunge un nuovo sistema di accumulo sviluppato per supportare la diffusione di data center.

Fimer, invece, tra le tante novità ha puntato i riflettori anche sull'inverter di stringa PVM-415 ad alta potenza da 415 kW, e sull'inverter centralizzato PVS-990-2000 da 2 MW. Presentato anche il sistema di accumulo PowerX Plus ad alta tensione per applicazioni residenziali avanzate, e gli inverter ibridi trifase PowerTrio High Power progettati per applicazioni residenziali ad alta potenza.

TECNOLOGIA PER PERFORMANCE MAGGIORI

I Bess sono stati protagonisti non solo nei padiglioni B, dove ampio spazio è stato dato ai produttori di inverter e batterie, ma anche nei padiglioni A, presso gli stand dei produttori di moduli. Segno di come anche i principali player che fino a pochi anni fa hanno fatto dei pannelli il proprio core business, iniziano ad allargare lo sguardo anche allo storage. Nel panorama dei sistemi di accumulo per applicazioni C&I, il sistema Bess Hi-MO One Pro sviluppato da Longi Green Energy Technology si distingue per un approccio progettuale che integra modularità e ottimizzazione dell'architettura elettrica.

A differenza dei sistemi tradizionali, questa soluzione permette una configurazione granulare di potenza e capacità. Questo le consente di adattarsi alle esigenze reali del cliente senza aumenti di complessità e costi infrastrutturali tipici dell'aggiunta di cabinet standardizzati.

Grazie all'integrazione opzionale di uno Static Transfer Switch (STS), il sistema garantisce inoltre

Diretta video di SolareB2B: le clip più viste su LinkedIn

ECCO UNA CLASSIFICA DEI VIDEO CON IL MAGGIOR NUMERO DI VISUALIZZAZIONI PUBBLICATI SULLA PAGINA LINKEDIN DI SOLARE B2B

1. Fimer
2. Sigenergy
3. PM Green
4. TCL SunPower
5. Huawei



continuità operativa e funzioni di backup rapido. Un elemento tecnico centrale è l'adozione dell'architettura DC-coupled che, riducendo le conversioni energetiche rispetto alle soluzioni AC-coupled, migliora l'efficienza complessiva del sistema, specialmente in presenza di vincoli di rete o limitazioni all'immissione.

Trina Storage, invece, ha portato in fiera le ultime soluzioni DC+AC per la taglia utility scale Elementa 3 e Electra 13.8, progettate per aumentare la flessibilità della rete con architettura integrata, scalabile e sicura. Elementa 3, con celle ad alta densità, aumenta la capacità container a 6,25 MWh, migliorando la densità energetica a livello sito del 24,7% e garantendo stabilità termica e prestazioni a lungo termine. Electra 13.8 fornisce l'integrazione AC, con design battery-to-grid ottimizzato e riduzione dei tempi di commissioning, accelerando i cicli di consegna e il deployment dei progetti.

Anche presso lo stand di JA Solar, fresco di rebranding che segna proprio l'evoluzione dell'azienda da produttore di moduli solari a partner di un ecosistema energetico integrato, uno dei protagonisti è stato proprio un Bess per la taglia utility. JAGalaxy è il nuovo sistema di accumulo utility scale che offre oltre 5 MWh di capacità e un'efficienza roundtrip del 93%, favorendo un'integrazione più stabile delle energie rinnovabili e un miglior bilanciamento della rete su larga scala. Il sistema integra un'architettura di sicurezza completa, che include una protezione multistadio con risposta in millisecondi, monitoraggio in tempo reale e un sistema di rilevamento e soppressione degli incendi a tre livelli. Il suo design modulare migliora l'affidabilità operativa semplificando al contempo la manutenzione, per rispondere ai requisiti chiave dell'implementazione su larga scala.

Allo stand di JA spazio anche a JAPlanet, sistema di accumulo dedicato agli impianti C&I.

TOPCON E BACKCONTACT

Accanto ai sistemi Bess, presso gli stand dei principali produttori di moduli non sono mancate le novità anche per quanto riguarda i pannelli.

Che si tratti di tecnologie TOPcon N-Type o Back Contact, il punto è in comune è sempre la ricerca di elevate potenze ed efficienze per incrementare le performance dei prodotti.

JinkoSolar, ad esempio, ha portato in fiera un modulo da 54 celle con tecnologia Tiger Neo, che sfrutta la tecnologia N-Type TOPcon, con potenze da 550 watt ed efficienza del 24,5%.

Per i grandi tetti industriali e per gli impianti utility, Trina Solar propone invece la piattaforma di terza generazione Vertex N G3, con due moduli ad alta potenza fino a 760 W e tecnologia i-TOPCon Ultra. Questi moduli offrono elevata bifaccialità, bassa degradazione, ottime performance in condizioni di scarsa illuminazione e tolleranza all'ombreggiamento, garantendo una resa energetica superiore in ogni scenario.

Sul fronte della tecnologia Back Contact, Longi Solar ha invece lanciato il nuovo Hi-MO 9 Prime, l'ultima evoluzione della piattaforma di moduli di punta Back Contact progettata specificamente per progetti solari utility scale, dove l'efficienza in termini di utilizzo del terreno, l'affidabilità a lungo termine e il ritorno sull'investimento sono fattori critici. Con una potenza fino a 680 W e un'efficienza fino al 25,2%,

il modulo Hi-MO 9 Prime rappresenta un ulteriore significativo passo avanti tecnologico per la famiglia di punta Hi-MO 9. Dopo il successo del lancio nel 2025 della versione da 670 W, la serie Prime ottimizza la densità di potenza e la configurazione strutturale della piattaforma. Posizionando tutti i contatti elet-

The Smarter E Award: ecco i vincitori delle cinque categorie

Alla vigilia dell'edizione 2026 di Intersolar, una giuria di professionisti ha assegnato i The Smarter E Award. Cinque le categorie premiate: fotovoltaico, accumulo, mobilità elettrica, smart integrated energy e progetti eccellenti.

I visitatori hanno avuto l'opportunità di vedere le soluzioni e incontrare i vincitori durante l'intero svolgimento di The Smarter E Europe presso la fiera di Monaco di Baviera.

LA CATEGORIA FOTOVOLTAICO

In particolare nella categoria dedicata al fotovoltaico sono stati premiati i seguenti progetti:

HeliomatiX (Goldbeck Solar) - HeliomatiX è un sistema di costruzione automatizzato per impianti fotovoltaici large scale. Integra un impianto preassemblato, veicoli di trasporto autonomi e un sistema di montaggio robotizzato, in grado di ridurre il fabbisogno di manodopera in cantiere fino all'85%.

Inverter SUN2000-506KTL (Huawei Technologies) - Questo inverter di stringa raggiunge una densità di potenza di quasi 1,5 MW per metro cubo. Negli



impianti solare utility scale produce 506 kW AC con un'efficienza massima superiore al 99%.

True Wind (IED Electronics Solutions) - True Wind è un sistema intelligente di monitoraggio del vento per sistemi tracker monoassiali orizzontali. Anziché basarsi su dati anemometrici esterni, misura le vibrazioni e le torsioni di ciascun sistema di tracking e ruota l'intero impianto solare in caso di venti forti.

LA CATEGORIA ACCUMULO

Nella categoria dedicata allo storage sono stati invece premiati: Exeron CheckMate (International Power Supply) - Inverter bidirezionale per sistemi di accumulo di taglia utility. Disponibile in due varianti, offre una densità di potenza di 3,3 MW per metro cubo. La giuria ha premiato l'elettronica di potenza, il ridotto impatto ambientale e le capacità di grid-forming. Serie Phenogy 1 (Phenogy) - La serie Phenogy 1 è un sistema

trici sul retro della cella, la superficie frontale rimane completamente libera, massimizzando l'assorbimento della luce e aumentando il valore a lungo termine per le implementazioni globali su larga scala.

Aiko, invece, ha lanciato il modulo di quarta generazione Infinite Ultra, segnando un nuovo traguardo nella roadmap tecnologica All Back Contact dell'azienda. Il nuovo modulo porta le prestazioni della produzione industriale nell'era dei 690 W, raggiungendo un livello di efficienza fino al 25,6% e consolidando ulteriormente l'evoluzione della tecnologia proprietaria Aiko.

Spazio anche a tecnologie meno conosciute, ma dall'elevato impatto sulle performance dei moduli. Un esempio lo si è potuto toccare con mano presso lo stand di FuturaSun, che ha presentato la nuova gamma di moduli fotovoltaici Silk Nova Pure, equipaggiata con la tecnologia True Rays. Questa soluzione riduce l'accumulo di sporco sui moduli e mantiene elevata la produzione energetica durante l'intero ciclo di vita dell'impianto.

A differenza dei tradizionali rivestimenti superficiali, True Rays non è un coating applicato successivamente, ma una tecnologia integrata nel vetro durante il processo produttivo. Il trattamento crea così una superficie con due caratteristiche principali: proprietà idrofiliche e azione fotocatalitica.

La superficie idrofila consente all'acqua piovana di distribuirsi uniformemente sul pannello invece di raccogliersi in gocce. Questo facilita il trascinarsi di polvere e particelle, migliorando l'effetto di pulizia naturale. Parallelamente, la luce solare attiva un processo fotocatalitico che contribuisce alla degradazione di residui organici come escrementi di uccelli, biofilm, muschi e altre sostanze che tendono ad accumularsi sulla superficie del modulo e a prevenirne la cementificazione.

Il risultato è una superficie che rimane pulita più a lungo, garantendo una maggiore trasmissione della luce e una produzione energetica più stabile nel tempo.

MONTAGGIO, SEGMENTO BEN RAPPRESENTATO

Intersolar Europe è una vetrina che ogni anno offre uno spazio di rilievo anche ai produttori di sistemi di montaggio, un segmento conferma un ottimo stato di salute. I padiglioni dedicati a queste tecnologie sono stati presi d'assalto, con i principali produttori che hanno puntato a stand di dimensioni importanti per puntare i riflettori su gamme sempre più ricche e complete.

I temi principali emersi dalla fiera sono soprattutto due: sicurezza dei sistemi e compatibilità con i nuovi moduli immessi sul mercato, anche di grandi dimensioni.

Sun Ballast, ad esempio, ha lanciato il sistema Fortis, la risposta dell'azienda a un mercato che richiede sempre

di più affidabilità strutturale, sicurezza e performance costanti, anche nelle condizioni più critiche.

Tante le novità per ogni tipologia di fissaggio e per ogni tipologia di superficie, dai tetti piani alle facciate, fino ai tracker per impianti a terra. IBC Solar, ad esempio, ha portato in fiera il sistema AeroFix, sviluppato per moduli di grandi dimensioni da agganciare su tetti piani. K2 Systems, invece, ha puntato i riflettori sul sistema Pi-Rack, pensato per rispondere alle esigenze di installatori e progettisti impegnati nella realizzazione di impianti a terra su superfici estese, offrendo una struttura ottimizzata per garantire efficienza operativa in cantiere e affidabilità nel tempo. Contact Italia ha invece lanciato il nuovo inseguitore Roof Tracker. Si tratta di uno dei primi tracker da tetto, in grado di aprire nuove prospettive di rendimento anche negli impianti su copertura. Il sistema permette infatti di aumentare la produzione fino al 30% e offre la possibilità di non gravare sul peso della copertura.

E a proposito di inseguitori, Valmont Solar propone soluzioni di alimentazione modulari e integrate

per i tracker. Le proposte dell'azienda sono progettate per adattarsi a diverse configurazioni e ottimizzare le performance degli impianti nel tempo.

La gamma di Valmont Solar è pensata per soddisfare le esigenze attuali che, soprattutto nel fotovoltaico utility-scale, vedono il valore di un impianto non più solo nella tecnologia del tracker, ma anche nelle modalità con cui viene alimentato.

A lungo considerato un elemento secondario, il sistema di alimentazione assume oggi un ruolo centrale nella progettazione: garantisce il corretto funzionamento e la movimentazione degli inseguitori solari all'interno dell'impianto, incidendo su installazione, affidabilità, manutenzione e performance complessiva.

Come abbiamo visto, i prodotti sono tornati a rivestire un ruolo centrale all'interno della fiera. Segno di come non c'è limite all'evoluzione del mercato del solare e dello storage. E di come questi appuntamenti siano indispensabili a valorizzare questa evoluzione e innovazione.

ELFOR Vertical Profit

La formula che ti guida punta in alto con SentNet

SkyGre

Impianto fotovoltaico verticale e bifacciale

- 🕒 **Fino al 25% in più di ricavi stimati** rispetto a un tracker monoassiale di pari potenza
- 🕒 **2 picchi produttivi giornalieri** quando il Prezzo Unico Nazionale è più redditizio
- 🕒 **-60% di BESS** rispetto a un tracker di pari potenza

Contatta il nostro sales department o scrivici a info@elfor.org per ricevere informazioni dettagliate sul prodotto e offerte dedicate.

Bess a ioni di sodio risultando più eco-compatibile in quanto non contiene litio né grafite. La maggiore stabilità termica e il sistema di raffreddamento garantiscono un funzionamento più sicuro e oltre 10.000 cicli di carica completi.

PowerTitan 3.0 (Sungrow Power Supply) – PowerTitan 3.0 è un sistema storage containerizzato per applicazioni su larga scala. Ogni unità da 20 piedi fornisce oltre 1,87 MW PCS e 7,14 MWh di batterie agli ioni di litio. La giuria ha apprezzato l'efficienza di andata e ritorno del 92%, il rapporto qualità-prezzo e le funzioni di stabilizzazione della rete.

GLI ALTRI VINCITORI

Nella categoria Mobilità Elettrica sono stati premiati la wallbox bidirezionale edsn di HagerEnergy, il convertitore di energia DC Serie Dces di LEM International, il sistema di ricarica rapida modulare con integrazione Bess TRI-Flex di Tritium Power Solutions.

Invece nella categoria Smart Integrated Energy il premio è andato alla cabina di alta tensione ultracompatto Cset di Meins, il sistema di gestione dell'energia edge-to-cloud Stem PowerTrack di Stem e la V2G Flex Platform di The Mobility House Energy.

Infine la categoria Progetti Eccellenti ha visto premiati il portfolio di accumulo energetico Fluence in Ucraina, la comunità energetica Schoonschip nel nord di Amsterdam e il primo impianto solare per la produzione di idrogeno verde del continente africano realizzato da SMA Altense.

7 - 8 ottobre 2026

Ci vediamo al Solar & Storage a Verona


ELFOR
Versatili per natura

Via Lavoratori Autobianchi, 1
Strada 8 Edificio 22/F
20832 Desio MB
Tel. +39 0362 1900443

elfor.org
info@elfor.org
f i in y



ANIE RINNOVABILI PUNTA SU FILIERA E STABILITÀ NORMATIVA

CON LA RICONFERMA DI ANDREA CRISTINI ALLA PRESIDENZA PER IL BIENNIO 2026-2028, L'ASSOCIAZIONE DEFINISCE UN'AGENDA AMBIZIOSA PER LA FILIERA ITALIANA DELLE ENERGIE RINNOVABILI. TRA LE PRIORITÀ: ATTUAZIONE DELLE NORME SULLE AREE IDONEE, SOSTEGNO ALL'AUTOCONSUMO INDIVIDUALE E DIFFUSO, SVILUPPO DELLA FLESSIBILITÀ ELETTRICA E PARTECIPAZIONE DELLE RINNOVABILI AI MERCATI DEI SERVIZI DI RETE. SUL FRONTE EUROPEO, SI PUNTA AL RECEPIMENTO DEL NET ZERO INDUSTRY ACT PER TUTELARE LA COMPETITIVITÀ DEI PRODUTTORI TECNOLOGICI ITALIANI ED EUROPEI

Giovedì 4 giugno l'assemblea di Anie Rinnovabili ha confermato Andrea Cristini alla presidenza dell'associazione per il biennio 2026-2028. Cristini ha alle spalle oltre vent'anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili. Fondatore di Greenergy e CEO di Vexuvo, ha contribuito allo sviluppo, costruzione e messa in esercizio di oltre 10 GW di progetti fotovoltaici, agrivoltaici e sistemi di accumulo Bess. Con questa conferma, Anie Rinnovabili si pone l'obiettivo di rafforzare la competitività della filiera italiana delle energie rinnovabili, sostenere la sicurezza energetica del Paese e promuovere un quadro normativo stabile e favorevole agli investimenti. «Desidero ringraziare l'assemblea per la rinnovata fiducia», spiega Cristini. «La riconferma della presidenza di Anie Rinnovabili rappresenta un importante riconoscimento del lavoro svolto e un impegno a proseguire con determinazione nel percorso avviato».

Proprio con Cristini abbiamo analizzato gli obiettivi che Anie Rinnovabili intende raggiungere durante il suo mandato. Tra le priorità dell'associazione, in particolare, figurano il recepimento del Net Zero Industry Act e dell'Industrial Accelerator Act, al fine di rafforzare la filiera dei produttori tecnologici europei e preservarne la competitività. Anie lavorerà inoltre alla corretta attuazione delle disposizioni in materia di aree idonee, alla diffusione



ANDREA CRISTINI, PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI

del fotovoltaico e dei sistemi di accumulo per l'autoconsumo individuale e diffuso nonché alla promozione dei contratti di lungo termine a supporto della competitività delle imprese energivore. Altri temi nell'agenda dell'associazione sono lo sviluppo della flessibilità del sistema elettrico, la partecipazione delle fonti rinnovabili ai mercati dei servizi di rete, il sostegno alle tecnologie innovative in grado di favorire nuove sinergie tra i diversi segmenti del mercato e il rafforzamento del confronto con istituzioni e stakeholder attraverso tavoli tecnici dedicati.

Qual è, in prima battuta, il tuo commento in merito alla nuova nomina che la vedrà alla presidenza di Anie Rinnovabili per i prossimi due anni?

«Ho accolto il rinnovo della nomina alla presidenza di Anie Rinnovabili con grande senso di responsabilità e profonda gratitudine per la fiducia che mi è stata accordata. Si tratta di un riconoscimento che considero soprattutto come un impegno nei confronti di una filiera strategica per la competitività del Paese e per il raggiungimento degli obiettivi di sicurezza e transizione energetica. Nei prossimi due anni continuerò a lavorare insieme alla Federazione Anie, alle aziende associate, alle istituzioni e a tutti gli stakeholder per favorire lo sviluppo delle energie rinnovabili, promuovere l'innovazione tecnologica e contri-

Il nuovo comitato direttivo

In occasione dell'assemblea del 4 giugno, Anie Rinnovabili ha eletto il nuovo comitato direttivo. Oltre alla conferma di Andrea Cristini nel ruolo di presidente per il biennio 2026-2028, l'associazione ha eletto sei nuovi vicepresidenti: Flavio Andreoli Bonazzi di Hydrowatt (vice presidente con delega Impianti di generazione a turbina); Franco Citron di S.T.I. (vice presidente con delega Accumuli, eolico e fotovoltaico small e medium scale); Ilaria D'Amico di Infralab (vice presidente con delega Permitting); Giovanni Mascari di Lightsource Renewable Energy Italy Development (vice presidente con delega Accumuli, eolico e fotovoltaico utility scale); Alberto Pinori di MA Solar Italy (vice presidente con delega Made in UE); Demis Tamburini di Huawei (vice presidente con delega Apparecchiature di rete ed infrastrutture digitali). Ecco anche la squadra dei consiglieri: Elisa Baccini di Regalgrid Europe; Ivano Benedet di Comet; Fabio Ciccone di Siemens; Valentina De Carlo di Senec Italia; Stefano Domenicali di Ingeteam; Giorgia Epicoco di Zelestra Italia; Marco Garbero di Axpo Energy Solutions Italia; Giuseppe Mazzola di Imequadri Duestelle; Giacomo Pistelli di Shell Energy Italia, divisione Renewable Generation; Matteo Poffe di Fronius Italia; Agnese Rocco di Solarig Italia Operation and Maintenance; Leonardo Santi di E.ON Technical Service; Davide Tinazzi, di Energy.

Infine, Anie ha eletto Alberto Pinori e Andrea Massimo Bartolini (Neoen Renewables Italia) in qualità di rappresentanti nel Consiglio Generale di Federazione Anie.



DA SINISTRA FRANCO CITRON, GIOVANNI MASCARI, MATTEO POFFE, ILARIA D'AMICO, FLAVIO ANDREOLI BONAZZI, ANDREA CRISTINI, ALBERTO PINORI, GIORGIA EPICOCO, AGNESE ROCCO, GIACOMO PISTELLI E MICHELANGELO LAFRONZA

buire alla costruzione di un quadro normativo stabile e favorevole agli investimenti».

Quali sono le sfide principali che affronterà come presidente nei due anni di mandato?

«Gli obiettivi sono chiari: consolidare la consapevolezza del ruolo delle energie rinnovabili come leva strategica per il Paese tra tutti gli stakeholder, sostenere la crescita della filiera industriale nazionale e contribuire alla costruzione di un sistema energetico più sicuro, indipendente e sostenibile. Le rinnovabili sono una componente essenziale della strategia energetica nazionale e un fattore chiave per rafforzare l'autonomia del Paese e la competitività della nostra economia. Come Associazione continueremo a promuovere un quadro normativo stabile e una pianificazione coerente con gli obiettivi di sviluppo del settore, affinché imprese e investitori possano contribuire con fiducia alla trasformazione del sistema energetico italiano».

Questa nomina la conferma in un ruolo che hai rivestito già negli ultimi due anni. Quali sono i risultati più rilevanti e che più volentieri ricordi del suo ultimo mandato di presidenza in Anie Rinnovabili?

«Il settore energetico e, in particolare, quello delle fonti rinnovabili, è caratterizzato da un forte dinamismo. È sottoposto ad una continua pressione per questioni geopolitiche, ad una costante evoluzione normativa ed incontra ancora resistenze nonostante sia l'unica leva di cui dispone il nostro paese per trarre gli obiettivi del trilemma: sicurezza energetica, sostenibilità ambientale e competitività. Negli ultimi due anni il quadro di riferimento è cambiato profondamente. Non tutto, però, si è mosso nella direzione auspicata dalla filiera: se da un lato sono stati compiuti passi significativi, dall'altro non sono mancate battute d'arresto e alcuni passi indietro. Quello che mi porto dietro è il supporto che ricevo dalle aziende della filiera che stanno dimostrando passione, energia e resilienza nell'affrontare un mercato molto competitivo, in profonda trasformazione, difficile da decifrare nelle sue dinamiche; ma anche aziende che credono nel contributo delle fonti rinnovabili alla crescita economica del Paese e che le considerano la via maestra per sollevare il paese dal giogo del caro energia. Il risultato più rilevante è che oggi c'è maggior consapevolezza dell'importanza del settore delle fonti rinnovabili perché risponde al trilemma indicato».

In occasione dell'assemblea del 4 giugno ci sono state altre riconferme e nuove nomine. Qual è il suo commento sulla nuova squadra di Anie Rinnovabili?

«La composizione della nuova squadra riflette la ricchezza e la pluralità che contraddistinguono la nostra associazione, ovvero la rappresentanza di tutte le tecnologie e delle loro filiere. Abbiamo competenze complementari e una forte condivisione degli obiettivi strategici. Sono certo che il contributo di ciascuno sarà fondamentale per affrontare con efficacia le sfide della transizione energetica e cogliere le opportunità di sviluppo che il mercato offrirà nei prossimi anni».

Una delle priorità per l'associazione è il rafforzamento del dialogo con le istituzioni. Qual è la sua valutazione sul rapporto avuto finora con la politica?

«L'Associazione è molto attiva sia sul fronte europeo che su quello nazionale anche attraverso le associazioni europee di riferimento e Confindustria. Con le istituzioni non mancano i momenti

di confronto: negli ultimi 12 mesi possiamo dire che abbiamo avuto una media di 15 incontri al mese. C'è molta disponibilità all'ascolto da parte delle istituzioni, cui però non sempre corrisponde un allineamento di vedute. Si può dire che l'Associazione semina, ma non sempre sa quando potrà raccogliere e che sarebbe auspicabile un coinvolgimento delle associazioni di categoria nella fase di definizione delle strategie governative e di prima stesura dei testi normativi. Anie Rinnovabili continuerà a svolgere il ruolo di interlocutore costante e qualificato nei confronti delle istituzioni e degli stakeholder, valorizzando il contributo industriale e tecnologico della filiera italiana e promuovendo una maggiore consapevolezza del suo impatto economico, occupazionale e sociale. L'Associazione proseguirà il confronto con Governo, Parlamento, Regioni, autorità regolatorie per favorire regole chiare, coerenti e durature, accompagnate da adeguati periodi di transizione che consentano agli operatori di programmare gli investimenti con maggiore certezza».





CONNESSIONI: IN ITALIA IN STAND BY PROGETTI FV E BESS PER 12 MILIARDI DI EURO

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN RAPPORTO REDATTO DALLA SOCIETÀ DI CONSULENZA AFRY SU INCARICO DI BEYOND FOSSIL FUELS E TITOLATO "GRID EXPECTATIONS: THE DISTRIBUTION BACKLOG STALLING EUROPE'S ENERGY TRANSITION", NEGLI ULTIMI ANNI I PROGRAMMI DI INCENTIVAZIONE DISPONIBILI A LIVELLO NAZIONALE HANNO DETERMINATO UN FORTE AUMENTO DELLE RICHIESTE DI ALLACCIO ALLA RETE IN BASSA TENSIONE, CON UNA CODA PARI A 53 GW PER IL SOLARE E 9 GW PER LO STORAGE

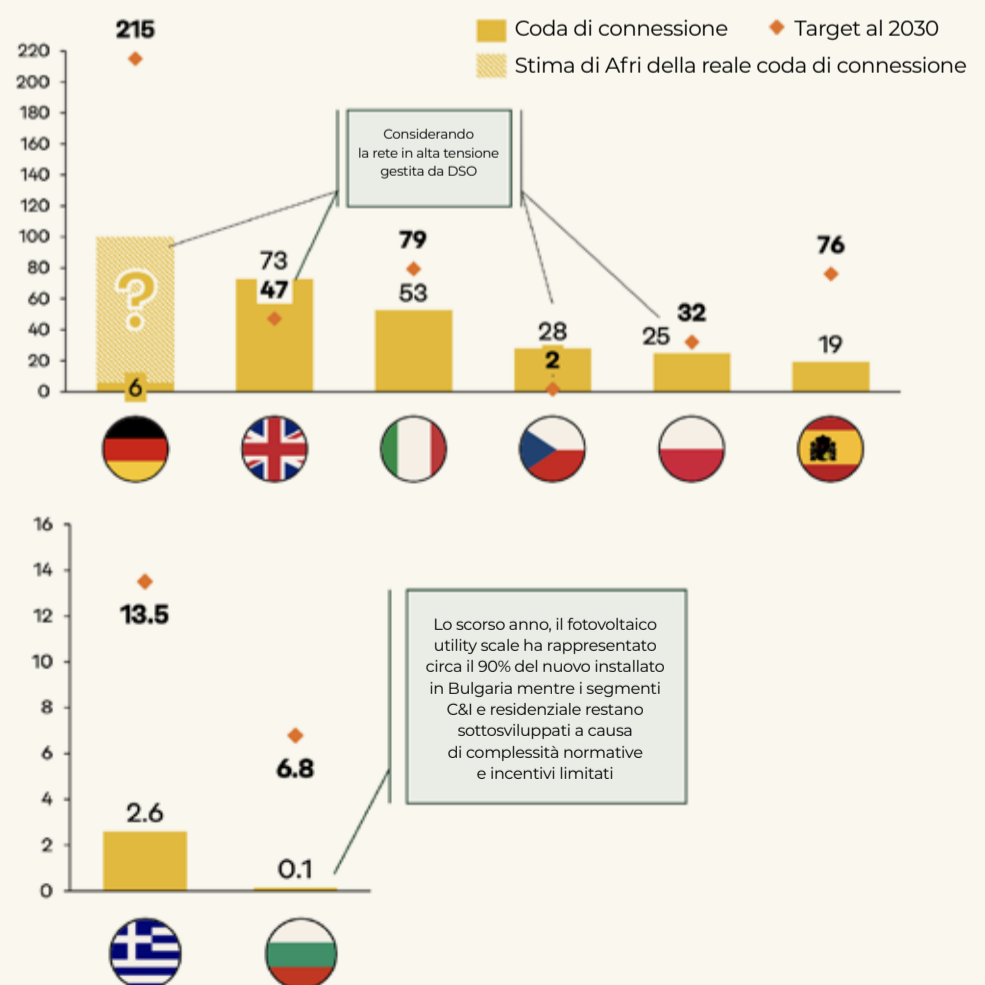


In Italia ci sono progetti nel settore delle energie rinnovabili e dello stoccaggio per un valore di 12 miliardi di euro in attesa di allaccio in bassa tensione. L'80% è rappresentato da impianti fotovoltaici e il 14% da sistemi storage. Senza interventi mirati, questa crescente congestione della rete potrebbe ritardare la transizione energetica del Paese e consolidare la dipendenza dalle importazioni di gas fossile. Si ricorda infatti che l'Italia importa oltre il 90% del proprio gas ed è una delle economie europee più esposte alla volatilità dei mercati energetici globali. È quanto emerge da un rapporto redatto dalla società di consulenza Afry su incarico di Beyond Fossil Fuels e intitolato "Grid expectations: The distribution backlog stalling Europe's energy transition". Nel report si legge che, negli ultimi anni, i programmi di incentivazione disponibili hanno determinato un forte aumento delle richieste di connessione alla rete in bassa tensione da parte di impianti come fotovoltaico, pompe di calore e veicoli elettrici. Questo sta mettendo sotto forte pressione l'infrastruttura elettrica del Paese.

I DATI


In conseguenza la coda di allaccio alla rete a livello di distribuzione per gli impianti fotovoltaici è pari a 53 GW, non molto lontano dai 79 GW previsti al 2030 dal Pniec. In relazione allo storage invece la coda di allaccio è pari a 9 GW, la metà rispetto al target al 2030 del Pniec che prevede l'allaccio di 18 GW di stoccaggio. Le energie rinnovabili, in particolare il solare, rivestono un ruolo centrale nella riduzione di tale dipendenza nell'ambito del Pniec che punta a raggiungere il 65% di energia elettrica da fonti rinnovabili entro il 2030. Tuttavia le in-

FV e storage: richieste di connessione alla rete in bassa tensione in stand by e target nazionali per Paese





Struttura del mercato



Il sistema elettrico italiano è un mercato libero caratterizzato da:

- circa 130 DSO con la sola E-distribuzione che serve circa l'85% dei consumatori finali; altri operatori di rilievo sono A2A (4%), Ireti (3%), Areti (2%)
- un unico TSO nazionale (Terna)
- la presenza di grandi rulli energetici verticalmente integrati (inclusi Enel, A2A, Edison, Iren)

Coda delle connessioni alla rete a livello di distribuzione rispetto ai target (GW)

Categoria	Coda (GW)	Target 2030 (GW)
Coda di connessione (generale)	2	300
Coda di connessione (eolica)	53	79
Coda di connessione (altro)	9	18

-13k

-600

L'energia eolica non rappresenta un fattore determinante di congestione per la rete di distribuzione; lo sviluppo dell'energia eolica è vincolato da limiti geografici; gli impianti sono quindi per lo più collegati alla rete ad alta tensione

Forte pressione da parte del fotovoltaico. Negli ultimi anni, i programmi di incentivazione disponibili hanno determinato un'impennata nella diffusione di impianti su piccola scala

Coda significativa rispetto all'obiettivo, che tiene conto anche dei sistemi di accumulo collegati alla rete ad alta tensione. Attualmente in Italia il 58% della capacità di accumulo installata è attribuibile a impianti con potenza inferiore a 10 kW

Valore della coda

12bn€

14% 6% 80%

Indicatore di severità della coda

High severity Low severity



Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare e scaricare il report

infrastrutture di rete sono state originariamente progettate per carichi di natura diversa e per lo più unidirezionali e oggi faticano a reggere l'evoluzione. A questo si aggiungono procedure autorizzative complesse e ritardi burocratici nell'ammodernamento delle cabine e delle sottostazioni, che limitano la capacità dei gestori delle reti di distribuzione di espandere la rete con la rapidità necessaria.

«L'Italia non solo deve potenziare le proprie reti di distribuzione dell'energia elettrica per gestire meglio le energie rinnovabili e far fronte a una maggiore domanda di energia con l'elettrificazione dei consumi, ma ha anche bisogno di una maggiore affidabilità nella trasmissione dei dati di misurazione e di monitoraggio per potenziare la risposta alla domanda e migliorare il monitoraggio delle interruzioni nella produzione da fonti rinnovabili», ha affermato Michele Governatori, esperto senior di energia presso Ecco, think tank italiano per il clima, partner italiano di Beyond Fossil Fuels che ha commissionato lo studio ad Afry.

IL QUADRO ITALIANO

Il rapporto di Afry traccia anche un profilo della rete di distribuzione italiana dove ci sono circa 130 gestori di distribuzione tra cui e-distribuzione che da sola serve circa l'85% degli utenti finali. Ci sono inoltre un unico gestore nazionale di trasmissione (Terna) e diversi grandi gruppi energetici verticalmente integrati (tra cui Enel, A2A, Edison, Iren).

«Le reti di distribuzione costituiscono oggi un ostacolo che separa famiglie e le imprese da bollette energetiche più convenienti. Le code per l'allacciamento dei progetti relativi alle energie rinnovabili e allo stoccaggio si stanno facendo sempre più lunghe, rallentando la transizione energetica e indebolendo la competitività dell'Europa», ha aggiunto Duygu Kutluay, campaigner di Beyond Fossil Fuels. «Mentre i combustibili fossili continuano a non soddisfare le nostre esigenze, i gestori delle reti di distribuzione devono stare al passo con la transizione verso un'energia più pulita per proteggere la sicurezza energetica dell'Europa e rendere l'energia più accessibile ai consumatori. Senza riforme a livello di governance e di gestione operativa, il potenziale delle energie rinnovabili in Europa sarà soffocato, non per mancanza di ambizione o di investimenti, ma a causa dei limiti delle reti stesse che dovrebbero fornirele».



Grid Forming: il futuro delle reti elettriche è già in prova. Con il nuovo laboratorio Power Electronics MW-TecHub, TÜV Rheinland Italia sviluppa e verifica i più recenti standard Grid Forming, supportando l'innovazione dei sistemi di conversione e accumulo dell'energia.

Nella foto qui sopra è mostrata una fase di test di un inverter in modalità Grid-Forming presso il nostro laboratorio MW-TecHub

We make the world a safety place



Scopri di più

SOLPLANET: DALLA CASA AL COMPLETO PER L'ACCO

Due piattaforme integrate, un unico
massimizzare autoconsumo, indipendente
in ambito residenzi

Un sistema progettato per l'autonomia energetica domestica

L'interesse verso i sistemi di accumulo continua a crescere nel mercato residenziale italiano. L'aumento dei consumi legati a pompe di calore, climatizzazione e mobilità elettrica rende sempre più importante poter utilizzare l'energia fotovoltaica anche nelle ore in cui non viene prodotta.

La combinazione tra l'inverter ibrido monofase ASW 3-6kW SH2 e la batteria a bassa tensione Ai-LB G3 offre una soluzione affidabile, sicura e facilmente scalabile per massimizzare l'autoconsumo e migliorare l'autonomia energetica dell'abitazione.

Grazie all'integrazione nell'ecosistema Solplanet, installatori e utenti finali possono beneficiare di una configurazione semplificata, monitoraggio intelligente e gestione centralizzata dell'intero sistema.



Bari, Puglia, 2026

Vantaggi principali

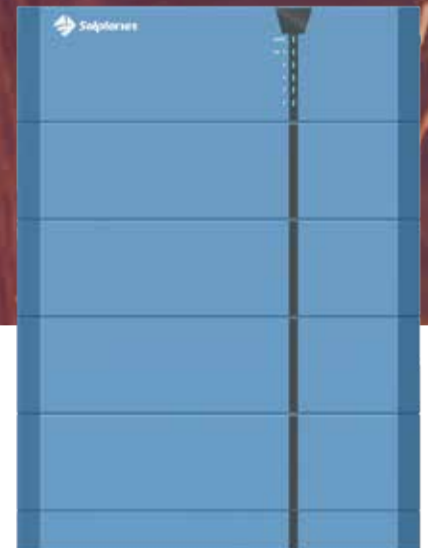
- Maggiore autoconsumo dell'energia fotovoltaica
- Tecnologia a bassa tensione per una maggiore sicurezza
- Sistema modulare e scalabile
- Configurazione e commissioning semplificati
- Monitoraggio remoto intuitivo tramite piattaforma Solplanet
- Ideale per abitazioni unifamiliari e piccoli impianti residenziali



Solar for
everybody

L'IMPRESA, UN ECOSISTEMA CUMULO ENERGETICO

ecosistema: soluzioni progettate per
senza energetica e semplicità di gestione
ale e commerciale.



Prestazioni elevate per l'energia delle imprese

Per aziende, attività commerciali e PMI, l'efficienza energetica rappresenta oggi un fattore sempre più strategico per contenere i costi operativi e migliorare la competitività.

La soluzione composta dall'inverter ibrido trifase ASW 15-30kW HT e dalla batteria ad alta tensione Ai-HB G2 Pro è progettata per applicazioni commerciali e industriali che richiedono elevate prestazioni, affidabilità e flessibilità operativa.

L'architettura ad alta tensione consente di massimizzare l'efficienza energetica, aumentare l'autoconsumo e ottimizzare la gestione dei flussi energetici aziendali. La struttura modulare permette inoltre di adattare il sistema alle esigenze del progetto e di accompagnarne l'evoluzione nel tempo.

Come tutte le soluzioni Solplanet, anche questa piattaforma integra inverter, batterie e monitoraggio intelligente in un unico ecosistema semplice da gestire.

Vantaggi principali

- Ottimizzazione dell'autoconsumo aziendale
- Elevata efficienza grazie alla tecnologia ad alta tensione
- Gestione intelligente dei flussi energetici
- Soluzione modulare e scalabile
- Riduzione dei costi energetici operativi
- Ideale per PMI, settore terziario e applicazioni industriali



Nomi e sigle del fotovoltaico

Tutto cambia: tecnologie, regolamenti, modelli di business, stakeholder, offerte, soggetti istituzionali coinvolti, meccanismi. Per meglio districarsi in questo panorama di concetti e termini spesso tecnici, ecco una piccola guida mensile per sapere sempre di cosa si sta parlando



Capacity Market

Il capacity market o mercato della capacità è un meccanismo istituito in Italia per garantire la sicurezza del sistema elettrico nazionale. Gestito da Terna, prevede che i produttori di energia vengano remunerati non solo per l'elettricità venduta, ma anche per la loro disponibilità a immettere energia in rete in caso di picchi di domanda. Funziona tramite aste organizzate da Terna per individuare gli impianti (termoelettrici, di accumulo o rinnovabili) necessari a coprire il fabbisogno futuro. I gestori degli impianti selezionati ricevono quindi un premio annuale fisso per garantire la propria disponibilità a produrre. L'obiettivo di questo mercato è quello di assicurare che ci sia sempre abbastanza energia disponibile, bilanciando l'intermittenza delle fonti rinnovabili come eolico e fotovoltaico.

Merchant

Si tratta di un modello di business in cui l'impianto fotovoltaico vende energia direttamente sul mercato libero, senza alcun sussidio statale o PPA a prezzo fisso. L'energia viene quindi venduta a un grossista o tramite trader energetici al Prezzo Zonale Orario (PUN). Il vantaggio è beneficiare dei picchi di prezzo dell'energia. Tuttavia il produttore si assume interamente il rischio di oscillazione dei prezzi di mercato. I ricavi dipendono infatti dall'andamento dei prezzi spot e dalla capacità di ottimizzare produzione, forecasting e strategie di hedging. In Italia, i progetti merchant di grandi dimensioni stanno diventando molto rilevanti come nel caso dei grandi portafogli acquisiti da operatori nazionali.



Bidding

La parola deriva dal verbo inglese "to bid", che significa fare un'offerta, presentare una proposta economica o partecipare a un'asta. Nel settore fotovoltaico, il bidding è il processo tramite cui i produttori di energia offrono l'elettricità prodotta dai propri impianti solari sul mercato elettrico o partecipano ad aste pubbliche per l'assegnazione di incentivi e contratti di vendita a lungo termine. Nel Mercato dei Servizi di Dispacciamento gestito da Terna, i produttori fanno le proprie offerte tramite un sistema a pay-as-bid. Quindi il gestore dell'impianto offre a Terna una determinata quantità di energia a un prezzo specifico. Se l'offerta viene accettata, il produttore viene remunerato esattamente al prezzo da lui proposto (a differenza del mercato giornaliero, dove vige un prezzo unico). Questo richiede strategie di bidding molto precise per massimizzare i profitti, soprattutto per gli impianti dotati di sistemi di accumulo. Ma il termine bidding si riferisce anche alle gare indette periodicamente dal GSE per l'assegnazione degli incentivi statali alle fonti rinnovabili. I proprietari degli impianti partecipano alle aste offrendo una percentuale di riduzione sulla tariffa di riferimento. Vince chi propone lo sconto maggiore, assicurandosi così l'accesso agli incentivi e un contratto di acquisto dell'energia a lungo termine.

IN SINTESI

Capacity Market: Meccanismo tramite il quale i produttori di energia vengano remunerati non solo per l'elettricità venduta, ma anche per la loro disponibilità a immettere energia in rete in caso di picchi di domanda.

Merchant: L'energia viene venduta a un grossista o tramite trader energetici al Prezzo Zonale Orario (PUN) senza incentivi o contratti fissi.

Bidding: I produttori di energia offrono l'elettricità prodotta dai propri impianti o partecipano ad aste per l'assegnazione di incentivi e contratti di vendita a lungo termine.

NELLE PUNTATE PRECEDENTI

Arbitraggio
Backlog
Black Start
Commissioning
Curtailment

Flessibilità
FPA
Greenfield/
Brownfield
Grid forming

Grid parity
IPP
PAS
Permitting
Tide
Tolling

IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

DA QUEST'ANNO SOLAREB2B HA DATO IL VIA A UN NUOVO SPAZIO EDITORIALE PENSATO PER PRESENTARE I PROTAGONISTI DEL MERCATO DEI GRANDI IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA. NEGLI ULTIMI DUE ANNI, IL SEGMENTO UTILITY SCALE È STATO LA LOCOMOTIVA CHE HA TRASCINATO TUTTO IL MERCATO E LO FARÀ ANCORA A LUNGO GRAZIE A MISURE COME IL FER X E AI GRANDI INVESTIMENTI CHE SI STANNO RIVERSANDO SU QUESTO MODELLO DI BUSINESS

Con il primo numero del 2026, SolareB2B ha inaugurato una nuova rubrica che punta i riflettori sui protagonisti di progettazione, sviluppo e realizzazione dei grandi impianti utility scale: soprattutto EPC contractor, ma anche IPP e altre figure. Questo nuovo spazio intende dare visibilità ai principali operatori attivi nel mercato italiano dei grandi impianti a terra, raccontandone competenze, progetti, obiettivi e posizionamento strategico. Gli EPC Contractor sono il perno centrale delle attività legate ai grandi parchi fotovoltaici, sono figure fondamentali per lo sviluppo di progetti fotovoltaici di ampia portata e, in generale, da fonti rinnovabili. Conoscere i protagonisti di questo specifico mercato consente di comprenderne dinamiche, strumenti, opportunità e criticità, strategie e soluzioni, elementi che solitamente sono poco noti al grande mercato. La rubrica sarà quindi una rassegna di operatori del settore: da EPC storici e leader di mercato, a realtà di dimensioni medie, fino a player emergenti. In queste pagine verranno raccontati la loro storia e il loro posizionamento attuale. Verranno anche mostrati i volti e i ruoli dei principali responsabili. Il mercato è fatto di tecnologie e investimenti, ma soprattutto di quelle persone che li trasformano in casi di successo.

Puntate precedenti



Gennaio 2026

Aiem
Coesa

Febbraio 2026

Espe
RP Global

Marzo 2026

SKY-NRG
Parapet

Aprile 2026

ECO The Photovoltaic Group
European Energy

Maggio 2026

Manni Energy

Giugno 2026

Greenenergy
Energy Time



Vai all'archivio dei numeri precedenti di SolareB2B dove puoi trovare questi articoli

La vera indipendenza energetica



Storage su misura per la tua casa e la tua attività

CPS ES-125kW/261kWh-EU

- Capacità da 261 kWh
- Preassemblato in fabbrica
- Sistema antincendio integrato
- Certificato CEI 016 e conforme a UL 9540A

ECH8~20K-TH-EU

- Full back up integrato
- Fino a 60 kWh di storage per inverter
- Monitoraggio in un click con l'App CPS

Per ulteriori informazioni:

it.chintpower.com | Chintpower.Italy@chint.com



Seguici su LinkedIn



IMPIANTI UTILITY SCALE: I PROTAGONISTI

OFFERTA PERSONALIZZATA
E MULTIDISCIPLINARE

FONDATA NEL 2021, LA SOCIETÀ VENETA ZGS SOLUTIONS SI POSIZIONA NEL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI FINO A 1 MWP AFFIANCANDO LE IMPRESE CHE INVESTONO NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA. STA SVILUPPANDO CIRCA 30 GRANDI IMPIANTI ALL'ANNO. TRA I PUNTI DI FORZA CI SONO LE NUOVE TECNOLOGIE MA ANCHE LE ATTIVITÀ A LIVELLO AUTORIZZATIVO E UN'OFFERTA SU MISURA IN BASE ALLE ESIGENZE DEL CLIENTE



Nonostante la giovanissima età (la fondazione risale solo al 2021) la società veneta ZGS Solutions ha sviluppato un'offerta e un'identità che le permette di seguire la clientela con un ampio ventaglio di servizi in due principali ambiti di attività. Il primo riguarda impianti fotovoltaici su tetto, con progetti mirati, soprattutto per aziende energivore, compreso lo sviluppo di soluzioni come leasing finanziario, PPA e opportunità previste da bandi regionali. Grazie a un approccio multidisciplinare e alla presenza della sezione Edil che affianca da sempre quella Energy, l'azienda garantisce anche forniture di tipo combinato, tra cui ad esempio il rifacimento della copertura.

Il secondo ambito comprende impianti fotovoltaici a terra fissi o con tracker monoassiali o agrivoltaici fino a 1 MWp, finalizzati all'eventuale inserimento nelle CER, nonché la progettazione e la realizzazione di impianti fotovoltaici tra 2 e 5 MWp nel centro-nord Italia. In entrambi i casi ZGS Solutions si occupa di progettazione e realizzazione, con soluzioni chiavi in mano e completando la propria offerta verso i clienti con attività di manutenzione ordinaria e straordinaria, revamping e repowering. L'offerta dell'azienda in ambito utility scale si rivolge in particolare a investitori privati, aziende agricole o gruppi industriali

interessati agli impianti a terra per l'eventuale autoconsumo a distanza o PPA.

In questo momento la pipeline comprende un volume di lavoro di tutto rispetto con impianti in fase di costruzione per una potenza elettrica totale di 5 MW a cui si aggiungono altri 10 MW in fase di autorizzazione.

Due segmenti particolari, seguiti da ZGS Solutions, sono quelli degli impianti agrivoltaici e delle comunità energetiche. Per l'agrivoltaico, la strategia punta ad una piena integrazione tra agricoltura e fotovoltaico creando una piattaforma in grado di produrre cibo ed energia pulita integrata alla gestione dell'acqua al fine di contribuire a un migliore utilizzo del suolo.

«Il nostro focus è sulla personalizzazione dell'offerta in base alle esigenze di ciascun cliente» spiega Enzo Bolcato, uno degli amministratori della società. «Sviluppiamo le autorizzazioni propedeutiche alla realizzazione di impianti a terra di tipo fisso, con tracker a inseguimento monoassiale, e di tipo agrivoltaico, garantendo la massima integrazione tra impianti fotovoltaici e coltivazioni». E restando in ambito utility scale, sono soprattutto quattro i fattori identificati da ZGS Solutions come la chiave per avere successo nell'attuale mercato fotovoltaico: supporto al cliente a livello autorizzativo, aggiornamento costante su normative tecniche e potenziali agevolazioni, implementazione di nuove

La scheda



Ragione sociale: ZGS SOLUTIONS SRL

Sede: via E. Torricelli 35, 37136 Verona

Anno di nascita: 2021

Attività e Servizi: General Contractor per progettazione e installazione di impianti fotovoltaici e la riqualificazione energetica di edifici (construction, O&M, epc, advisory tecnico)

Obiettivo fatturato 2026: 8 milioni di euro

Portfolio

Numero impianti fotovoltaici realizzati: oltre 30/anno

Potenza elettrica totale impianti realizzati: 7 MWp/anno

Potenza elettrica media: 300 kWp

Impianto più grande: 999,6 kWp

Pipeline

10 MWp in fase di **autorizzazione**

5 MWp in fase di **costruzione** (cantieri aperti)

10 MWp in fase di **negoiazione** con clienti o investitori

Principali fornitori

Moduli: Trina Solar, Ja Solar, Eging PV,

Inverter: Growatt, Siel, Fronius

Storage: Growatt, Huawei, BYD

Strutture di montaggio: Wurth, RCM, Alusistemi

tecnologie compreso lo storage, gestione della complessità burocratica dei vari enti come GSE, Terna, Agenzia delle Dogane, E-distribuzione...

Le innovazioni su cui ZGS Solutions sta concentrando la propria attenzione in ambito fotovoltaico sono in particolare i sistemi di controllo intelligente e ciò che permette una gestione della rete elettrica sempre più smart.

Un focus particolare riguarda i Bess collegati alla rete elettrica per la gestione e il controllo dell'energia elettrica anche con strumenti collegati all'AI.

«ZGS Solutions è nata dalla passione per l'energia pulita e l'innovazione tecnologica» continua Enzo Bolcato. «La nostra esperienza ci consente di supportare le aziende in ogni fase del processo, dall'ideazione alla messa in opera. Alla base di tutto ciò che facciamo ci sono valori fondamentali che guidano il nostro operato. Innanzitutto, la sostenibilità: ci impegniamo a ridurre l'impatto ambientale promuovendo l'uso di energie rinnovabili. Poi l'innovazione: investiamo continuamente nella ricerca e nell'impiego di nuove tecnologie. L'affidabilità: garantiamo risultati eccellenti, grazie alla cura dei singoli progetti e alla nostra esperienza tecnica. Infine, la collaborazione: lavoriamo a stretto contatto con i nostri clienti per comprendere e soddisfare le loro esigenze».

Top Management



ENZO BOLCATO
AMMINISTRATORE



SALVATORE SCOPACASA
AMMINISTRATORE
E DIRETTO TECNICO



FEDERICO SARTORI
DIRETTORE ESECUTIVO



“Il valore dei progetti? Si costruisce insieme a fornitori e partner”

“CON I NOSTRI FORNITORI CERCHIAMO SEMPRE DI STABILIRE COLLABORAZIONI PIÙ AMPIE. AD ESEMPIO, PER APRIRE NUOVI CANALI DI BUSINESS O AFFRONTARE INSIEME COMMESSE IMPEGNATIVE” SPIEGA IL DIRETTORE TECNICO SALVATORE SCOPACASA

In un settore fortemente dinamico e in continua evoluzione come il fotovoltaico, qual è la chiave per essere sempre competitivi nei confronti della concorrenza?

«Sono due in particolare i fattori che il cliente dimostra di apprezzare. Innanzitutto, il fatto di trovare un EPC aggiornato sull'evoluzione normativa e su tutto ciò che riguarda l'impianto non solo in termini di fattibilità tecnica, ma anche in merito alle eventuali criticità come ad esempio la sicurezza, la prevenzione incendi... E poi i clienti cercano qualcuno che sia in grado di gestire l'intera commessa, compreso il tema della finanza agevolata, che si dimostri in grado di costruire un progetto su misura e che offra certezze e rassicurazioni in merito all'esigenza di contenere l'investimento iniziale oppure di velocizzare il rientro dell'investimento».

E invece quali sono i fattori più importanti nel rapporto con i fornitori?

«Velocità, flessibilità, reattività... e serietà nei pagamenti. E poi da entrambe le parti si è attenti a capire quando si possono stabilire collaborazioni più ampie. Ad esempio, con uno dei nostri fornitori di inverter ci scambiamo la segnalazione di opportunità di lavoro per aprire nuovi canali di business o addirittura ci sosteniamo per rafforzare l'aspetto economico-finanziario e per affrontare insieme commesse e clienti di dimensioni maggiori».

Un esempio?

«Un esempio è quello di RCM Italia che per noi non è solo un fornitore di strutture, ma un partner attivo con cui affrontiamo insieme le richieste del



SALVATORE SCOPACASA, DIRETTORE TECNICO DI ZGS SOLUTIONS

cliente sia nella fase di realizzazione dell'impianto, sia nella fase di progettazione. Infatti, un fornitore di strutture dispone di dati preziosi per la progettazione dal punto di vista strutturale. Condividerli porta valore aggiunto rispetto a chi invece fornisce solo il prodotto».

Nel quotidiano, quali sono le sfide operative più impegnative che affrontate?

«Uno degli snodi più delicati per gli impianti utility scale è quello dell'iter autorizzativo: nel dialogo con l'amministrazione dell'Ente con cui ti confronti, devi cercare spesso di rispondere prontamente con integrazioni, variazioni del progetto... Un altro aspetto fondamentale è quello di coordinare gli approvvigionamenti con le tempistiche del cantiere, soprattutto quando capita di costruire un impianto in una zona isolata. In questi casi il funzionamento della logistica è decisivo: bisogna programmare con molto anticipo tutte le forniture, a partire dalle cabine elettriche, e dagli apparati di media tensione. Nulla può essere lasciato al caso».

Come vi ponete di fronte alle sfide delle innovazioni tecnologiche, come ad esempio i Bess??

«Sono convinto che anche su questi aspetti sia decisivo lavorare con fornitori che abbiano già un'esperienza sulle tecnologie più innovative o che siano interessati a testarle insieme, ma anche con clienti che siano disposti ad affrontare le nuove frontiere tecnologiche. Se si riesce a farlo in anticipo rispetto alla concorrenza, si ottiene anche un vantaggio competitivo non indifferente».



Dare nuova energia alla tua impresa *it's on us*

Portiamo l'energia del sole a grandi aziende e PMI, offrendo soluzioni su misura per produrre, gestire e valorizzare energia rinnovabile.

Dall'accesso agli incentivi alla realizzazione di impianti fotovoltaici, dalla partecipazione a Comunità Energetiche Rinnovabili ai servizi per l'efficienza, l'ottimizzazione dei consumi e la flessibilità: aiutiamo le imprese a ridurre costi e impatto ambientale, rafforzando la loro competitività.



Inquadra il QR code
e scopri le offerte

e-on



LA GRANDE DISTRIBUZIONE STRIZZA L'OCCHIO AL FOTOVOLTAICO

IKEA, LEROY MERLIN, OBI, TECNOMAT, MEDIAWORLD E ALTRE CATENE O INSEGNE DEL BRICOLAGE, CON STRATEGIE E AMBIZIONI DIVERSE, HANNO ALLESTITO UNA LORO OFFERTA DI PRODOTTI FOTOVOLTAICI. C'È CHI HA COSTRUITO UN MODELLO DI SERVIZIO INTEGRATO CON CONSULENZA E INSTALLAZIONE, CHI PUNTA SU KIT PLUG & PLAY PER ACQUISTI D'IMPULSO, E CHI SI RIVOLGE AI PROFESSIONISTI DEL SETTORE. ECCO COME L'OFFERTA COMMERCIALE LEGATA ALL'ENERGIA SOLARE PUÒ USCIRE DAI CANALI TRADIZIONALI

DI **ALDO CATTANEO**

Fino a pochi anni fa, chi aveva intenzione di installare un impianto fotovoltaico seguiva un percorso abbastanza definito rivolgendosi a un installatore locale o a uno dei portali di comparazione che avevano proliferato sull'onda degli incentivi statali. La grande distribuzione era fuori da questo mondo. Nel tempo però qualcosa è cambiato. L'abbassamento dei costi dei moduli, la diffusione dei kit plug & play da balcone che si collegano alle prese domestiche e la crescente familiarità del consumatore con il tema energetico hanno aperto una breccia. Così le insegne della GDO e del bricolage hanno iniziato a considerare il fotovoltaico come una nuova categoria merceologica potenzialmente da mettere a scaffale, anche per consolidare la propria immagine green.

A spingere questa trasformazione c'è anche un quadro normativo e geopolitico in profonda evoluzione. Il comparto delle energie rinnovabili sta infatti attraversando una fase di forte sviluppo strutturale, sostenuta da politiche e piani energetici europei e nazionali che fissano traguardi sempre più sfidanti in termini di riduzione delle emissioni e incremento della quota di energia pulita.

Anche se i tempi burocratici di attuazione risultano talvolta più lenti rispetto alle ambizioni, e rimangono criticità legate agli iter autorizzativi e all'adeguamento delle infrastrutture di rete, la direzione è ormai tracciata. In particolare, le nuove regolamentazioni dedicate all'autoconsumo e lo sblocco dei modelli legati alle comunità energetiche stanno introducendo schemi inediti di produzione e condivisione dell'energia, stimolando la curiosità dei privati cittadini e delle imprese. Il punto vendita fisico diventa così un luogo accessibile per avvicinarsi a queste opportunità.

Non si tratta, però, di un fenomeno omogeneo. Ogni catena ha reagito in modo diverso, portando nella nuova categoria il proprio DNA commerciale: il modello di servizio di Ikea con il supporto di Svea Solar, la profondità di gamma di Leroy Merlin e la sua partnership con Otovo, la logica del volantino di Lidl, la vocazione professionale di Tecnomat affiancata da Enerpoint. Il risultato è un panorama frammentato, in cui coesistono approcci radicalmente diversi allo stesso prodotto e che vanno a intercettare target differenti, anche con dinamiche varie tra il peso della proposta online e quello in-store.

MODELLI A CONFRONTO

Guardando le insegne attive in Italia, emergono tre macro-approcci che aiutano a leggere il fenomeno nella sua complessità. Quello perseguito da Ikea e, in misura crescente, da Leroy Merlin è il modello del servizio integrato. Qui il fotovoltaico non è un prodotto da scaffale ma il punto di ingresso di un percorso consulenziale: sopralluogo, progettazione, installazione, pratiche burocratiche. Ikea lo fa attraverso la partnership con Svea Solar, che gestisce l'intero processo post-contatto. Invece Leroy Merlin si è affidata



a Otovo per proporre impianti residenziali completi. In entrambi i casi, la catena funge da porta di accesso a un servizio che viene erogato da un terzo specializzato. Il vantaggio è la semplicità percepita dal cliente, che semplicemente entrando in un negozio che conosce può trovare una soluzione chiara, pur con il limite dell'assenza di controllo da parte della catena sulla qualità dell'installazione, che dipende dal partner prescelto. Leroy Merlin inoltre, al suo servizio "chiavi in mano", affianca una ricca offerta di prodotti fotovoltaici (dai moduli ai supporti) venduti direttamente dall'insegna o da aziende partner.

MediaWorld, Eurobrico, Brico Io e, con caratteristiche proprie legate alla super-promozione, Lidl propongono invece il modello della semplice offerta di prodotto. Qui il fotovoltaico entra nella logica retail pura: un kit plug & play da balcone con una scheda prodotto, un prezzo chiaro e una disponibilità limitata. Non sono previste consulenze, installazione o personalizzazione dell'offerta. Questo approccio funziona per il segmento dei micro-impianti che

il cliente installa da solo sul balcone o sul terrazzo. Qualora questo cliente in un secondo tempo volesse indirizzarsi verso impianti più complessi e completi, dovrebbe certamente rivolgersi a un altro interlocutore più specializzato. Il target, in questo caso, è il consumatore curioso, attento ai consumi, disposto a fare da sé e molto legato a brand con una forte riconoscibilità nel consumer electronics.

Proseguendo nell'analisi si trovano Tecnomat e, per certi versi, OBI che hanno scelto il modello professionale e tecnico guardando alla clientela B2B (installatori, impiantisti, imprese edili) o a clienti privati dotati di un forte background tecnico. In questo modello, il fotovoltaico non è un bene di consumo d'impulso, ma una vera e propria categoria che si integra nell'offerta tradizionale di materiale elettrico ed edile. È anche per questo che Tecnomat, per allestire un layout in linea con la domanda del mercato, ha deciso di appoggiarsi a un distributore specializzato come Enerpoint. In questo approccio il distributore diventa fulcro

ASSORTIMENTO IN COLLABORAZIONE CON UN DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO

TECNOMAT | DISTRIBUZIONE
SPECIALIZZATA EDILIZIA E IMPIANTI



Target primario: il professionista, non il consumatore finale. L'offerta è strutturata per installatori, impiantisti e imprese edili, con moduli, inverter, batterie, wallbox e ottimizzatori. Molti prodotti su ordinazione, a conferma di un modello orientato alla filiera. Enerpoint, distributore specializzato nel fotovoltaico, fornisce supporto nella selezione dei materiali e affianca i punti vendita con formazione tecnica agli installatori. Per il comparto solare, Tecnomat rappresenta il canale distributivo con la maggiore profondità tecnica tra quelli analizzati.



“Un canale con specifiche esigenze”

DANIELA BERETTINI, KEY ACCOUNT TECNOMAT IN ENERPOINT



Com'è nata la partnership con Tecnomat? Come si è evoluto il rapporto?

«La partnership tra Enerpoint e Tecnomat nasce nel 2022 grazie a un contatto comune che ha messo in relazione

le due realtà in una fase di forte crescita del settore fotovoltaico, trainato anche dal contesto degli incentivi. Tecnomat stava iniziando ad approcciare il mondo del fotovoltaico e aveva l'esigenza di individuare un partner specializzato che potesse supportare l'ingresso in un mercato piuttosto complesso e in rapida evoluzione. Enerpoint, con una lunga esperienza nella distribuzione e nel settore fotovoltaico, è stata coinvolta proprio perché rispecchiava le caratteristiche necessarie per raggiungere l'obiettivo. Nel corso degli anni la collaborazione si è consolidata e il mercato si è evoluto significativamente. Tecnomat ha progressivamente strutturato la propria offerta fotovoltaica, anche grazie al supporto tecnico e formativo fornito nel tempo da Enerpoint».

Che caratteristiche ha vostro accordo con Tecnomat? Come descrivereste il vostro posizionamento nel canale GDO?

«Enerpoint opera esclusivamente come distributore e fornitore di soluzioni e componenti per il fotovoltaico.

La collaborazione con Tecnomat si configura come un rapporto di fornitura commerciale e non comprende attività di installazione diretta. Enerpoint supporta Tecnomat nella selezione e nella fornitura dei materiali destinati alla clientela professionale, affiancando inoltre i punti vendita con attività di assistenza tecnica e formazione agli installatori. Questo supporto viene erogato attraverso eventi dedicati, corsi di aggiornamento e momenti di confronto organizzati sia a livello centrale sia presso i singoli punti vendita».

Qual è la cosa più importante che vi viene chiesta dalle insegne GDO?

«Nel canale della grande distribuzione, i principali fattori richiesti sono la disponibilità di prodotto, la continuità di approvvigionamento, la competitività dell'offerta e la qualità del supporto tecnico. Nel fotovoltaico il prezzo è certamente un elemento rilevante, ma altrettanto importante è la qualità e l'affidabilità dei prodotti, considerando la natura di lungo periodo degli impianti. Enerpoint si concentra su una selezione di brand e soluzioni che garantiscano un equilibrio tra competitività e affidabilità tecnica, supportando il cliente nella scelta delle soluzioni più adatte. Il servizio di post-vendita e l'assistenza tecnica rappresentano da sempre un elemento distintivo di Enerpoint e una leva centrale che ha contribuito a consolidare nel tempo la collaborazione con Tecnomat, garantendo continuità e affidabilità nel rapporto tra le due realtà».

UN MODELLO “CHIAVI IN MANO”

IKEA | GRANDE DISTRIBUZIONE
ARREDAMENTO



Il modello più evoluto tra le insegne della GDO. In Italia vende soluzioni fotovoltaiche complete in partnership con Svea Solar: impianti domestici con consulenza, installazione, batterie di accumulo e wallbox per veicoli elettrici. Il cliente, dal negozio fisico o dal sito, compila un form di contatto e viene preso in carico da Svea Solar per ogni fase fino all'installazione. Da luglio 2025 l'accordo si è ampliato a pompe di calore e wallbox fino a 22 kW, tutti convergenti su un'unica piattaforma centralizzata. Modello esemplare di "one-stop-shop" dell'energia domestica: la catena porta il traffico e la fiducia del brand, il partner specializzato porta competenza tecnica e capacità operativa.



“Importante punto di contatto con un pubblico sensibile all'ambiente”

ILENIA PINATO, KEY ACCOUNT LEAD DI SVEA SOLAR

Come si è strutturata operativamente la partnership con Ikea in Italia? Chi gestisce il primo contatto con il cliente e come viene garantita la qualità dell'installazione?

«Abbiamo strutturato la nostra proposta attorno a un concetto chiave: la semplicità. Dal momento in cui un potenziale cliente ci invia una richiesta di preventivo (dal negozio oppure attraverso il sito) fino a quello del sopralluogo tecnico, dell'installazione e dell'allaccio, ci occupiamo di tutto noi. Ogni soluzione è studiata su misura, per rispondere davvero al fabbisogno energetico della singola famiglia. Per garantire elevati standard di qualità su tutto il territorio nazionale, ci affidiamo a una rete di installatori qualificati, che operano secondo procedure e criteri condivisi. L'obiettivo è offrire un servizio chiavi in mano che permetta ai clienti di accedere all'energia solare in modo semplice, contando su qualità, assistenza e supporto lungo tutto il percorso».

Con l'espansione dell'accordo a wallbox e pompe di calore, come è cambiato il profilo medio del cliente Ikea?

«Stiamo iniziando a ricevere un numero crescente di richieste da parte di clienti interessati a un pacchetto energetico integrato, che rappresenta la soluzione più efficace per ottimizzare i consumi domestici. L'integrazione tra impianto fotovoltaico, pompa di calore ed EV-charger consente infatti di ridurre in modo significativo i costi legati non solo all'energia elettrica, ma anche al riscaldamento e al carburante auto. Detto questo, la maggior parte delle richieste riguarda ancora il solo impianto fotovoltaico,



che rimane il punto di ingresso principale nel percorso verso l'autonomia energetica».

Quali sono le principali sfide nel gestire la garanzia e il post-vendita per un cliente acquisito attraverso un retailer terzo come Ikea?

«La gestione della garanzia e del post-vendita rappresenta un aspetto fondamentale in un settore come quello degli impianti fotovoltaici, dove il rapporto con il cliente prosegue per molti anni dopo l'installazione. La fase di post-vendita è gestita da Svea Solar, che si occupa direttamente delle richieste di assistenza e del supporto al cliente. La nostra priorità è garantire un servizio rapido ed efficiente, mantenendo standard qualitativi elevati e in linea con le aspettative associate a un brand come Ikea Italia».

Quali sono le specificità di Ikea rispetto ad altre tipologie di partner, magari più focalizzati sul settore fotovoltaico?

«Il valore aggiunto di collaborare con un partner come Ikea Italia risiede nella capacità di entrare in contatto con milioni di persone all'interno di un contesto già orientato al miglioramento della qualità della vita domestica, all'efficienza e alla sostenibilità. La possibilità di comunicare a questo segmento di clienti contribuisce ad ampliare la platea di potenziali utenti e a diffondere una maggiore consapevolezza sui benefici dell'energia solare. La partnership nasce proprio da una visione comune: rendere le soluzioni sostenibili accessibili a un numero sempre maggiore di famiglie, aiutandole a ridurre i costi energetici e a compiere scelte più consapevoli per il futuro».

dell'interconnessione tra i grandi produttori industriali e gli operatori sul campo. Per funzionare, questo modello richiede logistica, capacità di stoccaggio e profondità di gamma.

EFFICIENZA, CERTIFICAZIONI E SOSTENIBILITÀ

L'ingresso del fotovoltaico nei canali di massa ha imposto una revisione dei criteri di selezione dei

prodotti da mettere a scaffale, poiché l'utente (sia esso un privato o un professionista) richiede standard di affidabilità diversi rispetto ai beni di consumo tradizionali. Così un ruolo totalmente escludente è giocato dalle certificazioni di qualità e sicurezza. Anche la distribuzione, come gli altri canali di vendita, richiede conformità dei prodotti agli standard internazionali e alle certificazioni rilasciate da enti accreditati come IMQ, IEC, UL e

TÜV. Accanto agli aspetti tecnici ed economici, la sostenibilità e l'impatto ambientale sono diventati driver decisivi nelle scelte di approvvigionamento della grande distribuzione. Le catene tendono a privilegiare partner industriali che adottano processi produttivi responsabili e a basso impatto. Inoltre, la solidità e la storicità del produttore sono fondamentali: costruire relazioni stabili con fornitori consolidati garantisce continuità nelle forniture e un supporto tecnico certo



lungo tutta la filiera del post-vendita, un elemento cruciale per intercettare la fiducia dei clienti.

UN NUOVO LIVELLO DI POST-VENDITA

Uno degli aspetti più delicati dell'ingresso della GDO nel fotovoltaico riguarda proprio la percezione della qualità e la gestione del post-vendita. A differenza di un elettrodomestico che si può eventualmente portare in riparazione o sostituzione, un impianto fotovoltaico che non performa come promesso o, peggio, crea anomalie all'impianto elettrico domestico richiede un'altra tipologia di intervento.

Le insegne che hanno scelto il modello del servizio integrato hanno almeno in parte risposto a questo problema affidandosi a partner specializzati con reputazione consolidata, come Svea Solar e Otovo. Tuttavia la responsabilità contrattuale e la percezione del cliente in caso di problemi ricade comunque sull'insegna che ha venduto il servizio e il prodotto.

Per le catene che vendono kit plug & play il problema è diverso ma non meno rilevante. Un pannello da balcone installato o ancorato male può causare danni strutturali (anche a terzi) e la gestione del reso o del reclamo su un prodotto di questo tipo è molto più complessa rispetto a un articolo di consumo ordinario. Questo vale anche per grandi catene come MediaWorld che hanno esperienza con resi e post vendita in altri ambiti, ma non nel fotovoltaico che richiede competenze di assistenza dedicate. Il nodo della fiducia è la vera variabile competitiva: chi riuscirà a costruire una reputazione solida su installazione, assistenza e post-vendita nel canale GDO avrà un vantaggio strategico. Attualmente, tuttavia, nessuna insegna italiana sembra aver risolto del tutto questa equazione.

BRAND E ASSORTIMENTO

L'analisi delle referenze presenti negli scaffali, reali e online, delle diverse insegne restituisce un'altra fotografia interessante: quella dei brand che stanno riuscendo a presidiare sia il canale specializzato sia quello della grande distribuzione.

Nel segmento dei kit plug & play, Ecoflow è il nome che ricorre di più, presente ad esempio sia da MediaWorld sia da Eurobrico, a conferma di una strategia commerciale tipica di un'azienda nata nel mondo del consumer electronics (con le prime power station portatili) e poi diversificatasi nell'energia residenziale. Anker Solix segue una logica simile: brand già noto per i caricatori di smartphone e le batterie portatili, ora è presente con soluzioni di accumulo domestico e sistemi da balcone nelle catene di elettronica.

Nel segmento dei moduli e degli impianti completi, i grandi nomi del fotovoltaico compaiono principalmente nei canali che si rivolgono a installatori o a consumatori con background tecnico. Si tratta di brand che hanno costruito la propria reputazione nel mondo professionale e che difficilmente riescono a trasmettere il proprio valore aggiunto in un contesto puramente retail, dove la logica del prezzo d'occasione tende a dominare.

Dall'analisi emerge invece una presenza ancora ridotta dei brand europei di fascia media, che non hanno ancora trovato una formula di volume o di prezzo efficace per la grande distribuzione. La GDO infatti richiede di accettare margini unitari ridotti, gestire resi complessi dal punto di vista logistico e possibilità di competere su un terreno in cui il posizionamento visivo a scaffale conta spesso più della pura competenza tecnica della forza vendita.

IMPARARE A TRATTARE IL FOTOVOLTAICO

Nonostante la crescita evidente, il fotovoltaico nella GDO italiana ha ancora alcune lacune strutturali che ne limitano l'espansione al massimo potenziale. Un aspetto critico è certamente la formazione del personale di vendita. In un brico o in un ipermercato, i commessi faticano a spiegare la differenza tra un inverter di stringa e un microinverter, o ad aiutare un cliente a dimensionare correttamente i moduli in base ai consumi medi o alle caratteristiche del tetto. Le catene che hanno scelto il modello del servizio delegano questa funzione al partner specializzato, ma per quelle che vendono componenti sfusi o kit semi-tecnici, questo gap di competenza è un freno reale alla conversione all'acquisto.

AMPIO CATALOGO E SERVIZIO DEDICATO

LEROY MERLIN | GRANDE DISTRIBUZIONE - BRICOLAGE

Offre un'ampia gamma fotovoltaica, pensata sia per il consumatore finale sia per l'installatore. Il catalogo spazia dai kit plug & play da balcone fino a moduli, inverter e batterie per impianti completi. Nel 2023 ha siglato una partnership con Otovo per impianti chiavi in mano: i clienti accedono a offerte personalizzate che coprono progettazione, posa e pratiche burocratiche. La doppia anima dell'offerta, fai-da-te e servizio "chiavi in mano", rende Leroy Merlin uno dei player più completi nella distribuzione solare italiana.



DIVERSI PRODOTTI, MA APPROCCIO CONSUMER

MEDIAWORLD | GRANDE DISTRIBUZIONE ELETTRONICA DI CONSUMO

Approccio consumer electronics: kit plug & play Ecoflow per il balcone, batterie Anker Solix, accessori e sistemi di montaggio. Tutto disponibile online, con logistica in parte affidata a marketplace di terze parti. Consulenza tecnica limitata e prodotti con forte appeal. Il modello funziona per chi vuole entrare nel fotovoltaico a bassa soglia, ma non intercetta chi cerca un impianto residenziale completo. La presenza di brand premium segnala un posizionamento sulla qualità, anche se l'offerta resta circoscritta al segmento off-grid e plug & play.

Tra le poche catene brico con il fotovoltaico da balcone come categoria stabile e non stagionale. L'offerta comprende kit 350 W e 800 W TS Power, pannelli singoli Austa e batterie Zendure. Disponibili solo in negozio, senza opzione e-commerce. Nessuna informazione online su servizi di installazione né di partnership con operatori energetici: posizionamento puro da rivenditore di componenti, con la semplicità del plug & play come principale leva commerciale. L'assenza del canale online è una limitazione in un mercato dove la ricerca e il confronto avvengono sempre più sul web.

ACQUISTI SOLO NEI PUNTI VENDITA

OBI | GRANDE DISTRIBUZIONE - BRICOLAGE



FOTOVOLTAICO SOLO COME PROMOZIONE

LIDL | GRANDE DISTRIBUZIONE ALIMENTARE

Kit fotovoltaici da balcone proposti come offerte settimanali non-food, spesso con il marchio Parkside o equivalenti. Non rappresentano una categoria stabile, ma sono parte di promozioni temporanee che riappaiono periodicamente. In Germania, dove la domanda di kit da balcone è più matura, Lidl ha una sezione dedicata più strutturata con in offerta anche un sistema d'accumulo. Il modello prezzo accessibile e acquisto d'impulso è il più distante dalla consulenza energetica. Efficace per abbassare la soglia di accesso al fotovoltaico per una fascia di consumatori che non si sarebbe mai rivolta a un installatore, ma strutturalmente inadatto a costruire una relazione continuativa con il cliente.

Anche la gestione della stagionalità della domanda è un aspetto da attenzionare. Il fotovoltaico richiede riflessione, comparazione e spesso accesso al credito. Di conseguenza c'è necessità di disponibilità lungo l'arco dell'anno e non solo in momenti spot. Così le catene che trattano i pannelli come un'offerta stagionale o occasionale (il caso dei volantini Lidl è emblematico) rischiano di perdere opportunità non costurendo una relazione continuativa e fiduciaria con il cliente.

OPPORTUNITÀ E RISCHI PER GLI OPERATORI DEL SOLARE

Per i produttori di moduli, inverter e sistemi di accumulo, l'ingresso della GDO nel fotovoltaico è un'arma a doppio taglio. Da un lato, la distribuzione di massa offre una visibilità al brand difficile da raggiungere con il solo canale specializzato (che comunque continueranno ad avere i migliori numeri del puro sell out) perché essere esposti a scaffale significa intercettare

UN'OFFERTA CIRCOSCRITTA

EUROBRICO | DISTRIBUZIONE - BRICOLAGE

Offerta fotovoltaica ancora circoscritta: a catalogo un kit da balcone Ecoflow senza accumulo. La scelta di un marchio noto come Ecoflow segnala un posizionamento orientato sul richiamo del brand. Non emerge ancora una strategia articolata sul solare, ma la presenza del prodotto nel catalogo conferma come il fotovoltaico plug & play stia diventando un riferimento anche per insegne di medie dimensioni.



UNA SOLUZIONE PARTICOLARE

BRICO IO | DISTRIBUZIONE - BRICOLAGE

Presenza laterale nel fotovoltaico: a catalogo compare una casetta da giardino Lumibois con tetto solare integrato, prodotto di nicchia che unisce arredo outdoor e micro-generazione. Non si tratta di un'offerta fotovoltaica in senso tradizionale, ma è un segnale interessante: la tecnologia solare comincia a comparire come feature accessoria in categorie merceologiche non strettamente energetiche, ampliando ulteriormente il perimetro della categoria.



anche chi non ha ancora pianificato l'investimento. Dall'altro lato, le logiche della grande distribuzione tendono a comprimere i margini industriali, riducendo la complessità dell'offerta ai soli modelli a più alta rotazione (fast-moving) o spingendo per la creazione di private label personalizzate per l'insegna. Per i produttori di medie dimensioni, il rischio è di farsi trascinare in una guerra dei prezzi dove le armi tradizionali - qualità dell'assistenza, dettagli tecnici, estensione delle garanzie - contano meno del posizionamento nei corridoi.

Invece per gli installatori il discorso resta aperto. In prima battuta sono da escludere dal calcolo dei rischi le catene che propongono kit plug & play, che non sono concorrenti diretti: chi compra un pannello da balcone non avrebbe comunque stanziato il budget per fare installare un impianto a un professionista.

Al contrario le macro-partnership strutturate (ad esempio Ikea con Svea Solar o Leroy Merlin con Otovo) creano un canale di acquisizione clienti parallelo che bypassa la rete commerciale tradizionale dei piccoli installatori. Se l'impianto viene venduto dall'insegna, l'installazione viene centralizzata dal grande partner energetico. Sebbene questo non saturi negativamente il mercato odierno, rappresenta un elemento di forte attenzione per il futuro, se il modello consoliderà i propri volumi su scala nazionale.

In questo scenario, la stessa mobilità elettrica sta diventando una feature accessoria integrata: l'offerta retail comincia a proporre stazioni di ricarica per veicoli elettrici e wallbox (anche fino a 22 kW), vendute in combinato con l'impianto per chiudere il cerchio dell'autosufficienza energetica domestica.

IL FOTOVOLTAICO È NEI NEGOZI

La presenza del fotovoltaico nella grande distribuzione italiana è una realtà consolidata anche se con approcci profondamente diversi. Probabilmente ci troviamo di fronte a una tendenza strutturale che riflette la maturazione tecnologica del settore e la normalizzazione dell'energia solare nella mente del consumatore comune.

Quello che ancora manca è la piena capacità di trasformare la semplice curiosità in adozione di massa. Un cliente che osserva un kit fotovoltaico in corsia non è automaticamente un cliente conquistato: ha bisogno di capire se fa al caso suo, come funziona l'immissione in rete e a chi rivolgersi per l'assistenza futura. Le insegne che sapranno rispondere a questi dubbi investendo in personale formato, configuratori digitali intelligenti, stoccaggio efficiente e politiche di reso trasparenti guideranno il mercato del futuro.

Nel breve termine, i kit plug & play continueranno a dominare i volumi di vendita puri, grazie alla semplicità intrinseca del prodotto che supplisce alle carenze di servizio dei negozianti. Nel medio-lungo periodo, però, le insegne che hanno scommesso sul modello del servizio integrato o sulla distribuzione tecnica per i professionisti acquisiranno un vantaggio competitivo enorme, poiché andranno a intercettare il segmento degli impianti residenziali completi e delle soluzioni per l'autoconsumo collettivo. Ovvero l'ambito a maggior valore aggiunto, con il più alto potenziale di fidelizzazione del cliente e il vero motore della transizione energetica nazionale.



www.secsun.it

Inquadriamo il futuro

Secsun cresce.

La nuova sede hi-tech di Modugno 7.000 mq dedicati a progettazione e produzione.

Quadri elettrici su misura, cabine Shelter, un team qualificato e un processo end-to-end che segue ogni progetto dall'analisi fino all'assistenza post-vendita.



Progettazione



Produzione Quadri Elettrici



Produzione Cabine Shelter



ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
ISO 37001:2016
ISO 45001:2018



SA 8000:2014



CONSEGNA IN TUTTA ITALIA



DUE NORME PER RAFFORZARE L'ELETTTRIFICAZIONE DI CONSUMI TERMICI

L'INTRODUZIONE DELL'OBBLIGO DI INCREMENTO DELL'ENERGIA RINNOVABILE TERMICA (OIERT) E LE NUOVE REGOLE ATTUATIVE DEL PIANO TRANSIZIONE 5.0 RAFFORZANO IL SOSTEGNO ALL'ELETTTRIFICAZIONE DEI CONSUMI. LE NUOVE MISURE FAVORISCONO LA DIFFUSIONE DI POMPE DI CALORE, SIA PER LA CLIMATIZZAZIONE DEGLI EDIFICI SIA PER L'INDUSTRIA, APRENDO NUOVE OPPORTUNITÀ DI INTEGRAZIONE CON IL FOTOVOLTAICO



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

A CURA DI EMILIO SANI

Il ministero per l'Ambiente e la Sicurezza Energetica ha predisposto il testo del decreto che regola l'obbligo di quote verdi nel calore da utilizzare per il riscaldamento e il raffrescamento degli edifici. Il ministero delle Imprese e del Made in Italy, con decreto Interministeriale del 7 maggio 2026, ha invece approvato le norme attuative dei benefici del cosiddetto Iperammortamento con riguardo (non soli ai moduli Made in EU), ma anche agli impianti per la produzione di energia termica utilizzata come calore di processo alimentata da fonte rinnovabile autoprodotta e autoconsumata o certificata come rinnovabile con le garanzie di origine.

Con queste due disposizioni si inizia a delineare non solo per i piccoli impianti, incentivati dal Conto Termico, ma anche per gli impianti di maggiore dimensione, un quadro di supporto all'uso di pompe calore alimentate da fonti rinnovabili.

OBBLIGHI PER LA CLIMATIZZAZIONE DEGLI EDIFICI

La normativa "Obbligo di Incremento dell'Energia Rinnovabile Termica" (Oiert) si rivolge ai soggetti che vendono a terzi il calore per riscaldamento e raffrescamento e per la produzione di acqua calda sanitaria, per quantità superiori 500 tep annui. Si applica quindi anche ad impianti di dimensioni medio piccole. Sono assoggettate all'obbligo non solo le società che vendono calore ma anche quelle che garantiscono la disponibilità dell'energia termica attraverso contratti di servizio energetico (servizio energia) o di rendimento energetico. Ai soggetti obbligati viene imposto di aumentare di anno in anno la quota di energia rinnovabile termica fra il 2026 e il 2030. All'energia termica prodotta da fonti rinnovabili saranno assegnate delle garanzie di origine riferite al calore verde. Ogni anno la quantità di energia rinnovabile termica deve essere incrementata dai soggetti obbligati di una percentuale che cresce progressivamente rispetto all'anno precedente (0,5 % nel 2026, 1,3 % nel 2027, 2 % nel 2028, 2 % nel 2029 e 2,5 % nel 2030).

Chi inizia l'attività di vendita di calore deve invece garantire una quota di calore rinnovabile pari alla somma degli incrementi annuali fino alla data di avvio. Se l'attività viene avviata nel 2027 sarà dunque l'1,8 %, se viene avviata nel 2030 l'8,3%.

Per verificare il rispetto dell'obbligo, il decreto prevede che sia calcolato un rapporto fra l'energia termica rinnovabile prodotta e il quantitativo di energia termica venduta. Ai fini del calcolo l'energia termica venduta sarà da calcolarsi al netto dell'energia prodotta da pompe di calore con alimentazione a fonte rinnovabile certificata da garanzie d'origine



FV e PDC: i punti chiave della normativa Oiert e dell'iperammortamento

- L'Oiert introduce l'obbligo di incrementare progressivamente la quota di energia rinnovabile termica nel calore venduto per riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria;
- Il Piano Transizione 5.0 estende i benefici dell'iperammortamento agli impianti per la produzione di calore di processo alimentati da energia elettrica rinnovabile;
- L'obbligo riguarda i soggetti che vendono oltre 500 tep annui di energia termica e anche gli operatori che forniscono il servizio tramite contratti energia o di rendimento energetico;
- Gli investimenti possono beneficiare di maggiorazioni fiscali fino al 180% del costo ammortizzabile;
- Le quote minime di energia rinnovabile aumenteranno gradualmente dal 2026 al 2030, fino a raggiungere un incremento cumulato dell'8,3% per le nuove attività avviate nel 2030;
- Le pompe di calore per il calore di processo possono accedere agli incentivi anche senza l'utilizzo di moduli fotovoltaici europei ad alta efficienza, purché l'energia utilizzata sia certificata come rinnovabile;
- L'energia termica rinnovabile sarà tracciata attraverso specifiche garanzie di origine per il "calore verde";
- Si rafforza il ruolo delle pompe di calore come tecnologia centrale per l'eletttrificazione dei consumi termici civili e industriali;
- È prevista l'istituzione di un fondo dedicato alla promozione delle fonti rinnovabili termiche, con possibili benefici anche per impianti di maggiore dimensione;
- Il fotovoltaico diventa un elemento strategico sia per rispettare gli obblighi Oiert sia per massimizzare i benefici del Piano Transizione 5.0.

A regime, quando saranno approvate le regole applicative, la quantità di energia termica rinnovabile consumata dai clienti sarà calcolata con l'emissione di specifiche garanzie d'origine per l'energia rinnovabile. Prima della approvazione delle regole applicative per il calcolo si fa semplicemente riferimento alla quantità di energia rinnovabile termica prodotta dagli impianti.

Se l'energia termica rinnovabile in un dato anno sarà superiore alla quota d'obbligo, la quota in eccesso potrà essere utilizzata per il periodo d'obbligo successivo.

I soggetti obbligati entro il 30 settembre 2026 devono iscriversi al portale Oiert. I soggetti obbligati dovranno poi garantire la conservazione per cinque anni dei contratti di vendita dell'energia termica, delle fatture di vendita dell'energia termica e delle fatture e contratti di approvvigionamento dell'energia termica venduta ai clienti finali, nonché i dati e i documenti di funzionamento degli impianti.

Qualora l'obbligo di garantire una quota minima di energia termica di origine rinnovabile non sia adempiuto i soggetti obbligati dovranno pagare un contributo compensativo pari ai costi che si sarebbero dovuti sopportare per raggiungere tale quota in termini di costi di investimento attualizzati, costi di esercizio, valore delle garanzie di origine da fonte rinnovabile necessarie.

Sarà poi previsto, presso la cassa per i servizi energetici e ambientali, un fondo per la promozione delle fonti rinnovabili termiche. Con tale fondo si garantirà anche agli impianti termici di maggiori dimensioni forme di supporto come quelle già attuate con il Conto Termico per gli impianti di piccole dimensioni e si apriranno dunque eventuali prospettive preferenziali per la installazione di impianti fotovoltaici in combinazione con pompe di calore.

ENERGIA RINNOVABILE TERMICA DI PROCESSO

Per quanto riguarda invece l'energia termica destinata ai processi produttivi, il ministero delle Imprese e del Made in Italy ha approvato il regolamento per l'Iperammortamento (Transizione 5.0). Il beneficio viene garantito alle strutture produttive che effettuano investimenti in impianti di produzione di energia termica da utilizzare esclusivamente come calore di processo.

Gli impianti devono essere alimentati da energia elettrica rinnovabile autoprodotta o autoconsumata o certificata come rinnovabile dalle garanzie d'origine. L'energia deve essere prodotta dallo stesso soggetto che ha la struttura produttiva.

Non sembra ammesso il contributo nel caso che l'impianto di produzione di energia termica rinnovabile non sia del titolare della struttura produttiva, ma di un terzo che gli cede l'energia.

Gli impianti di produzione di energia termica rinnovabile supportati dal meccanismo dovranno avere un fabbisogno massimo non eccedente il 105% del fabbisogno dell'unità produttiva, tenendo in considerazione, ai fini del calcolo, solo il calore di processo. Tali caratteristiche dovranno essere asseverate dai soggetti incaricati della revisione legale dei conti, con il supporto di tecnici qualificati.

Il beneficio sarà pari a un aumento del 180% del costo di investimento ai fini dell'ammortamento fiscale per gli investimenti fino a 2,5 milioni di euro, al 100% dell'investimento per gli investimenti sino a 10 milioni di euro e al 50% del costo di investimento per gli investimenti superiori ai dieci milioni di euro e fino a 20 milioni di euro.

Gli impianti fotovoltaici possono in modo diretto essere supportati dai benefici dell'Iperammortamento 5.0 solo se si riferiscono a impianti con moduli ad alta efficienza e di produzione europea. Tale requisito non è invece richiesto per avere l'Iperammortamento esclusivamente sulla pompa di calore per la produzione dell'energia termica di processo. Si potranno dunque valutare due ipotesi di investimento.

Una in cui sia l'impianto fotovoltaico che la pom-

pa di calore siano incentivati con l'Iperammortamento. In tale caso tutto il sistema comprensivo dei moduli e inverter dell'impianto fotovoltaico godrà dei benefici, ma i materiali dell'impianto fotovoltaico dovranno essere ad alta efficienza, di manifattura europea e iscritti nel Registro delle tecnologie per il fotovoltaico di cui all'articolo 12, comma 1, lettere b) e c), del decreto-legge 9 dicembre 2023, n. 181, convertito con modificazioni dalla legge 2 febbraio 2024, n. 11.

Una seconda ipotesi è invece che l'Iperammortamento sia goduto solo dalla pompa di calore e in tale caso non è richiesto che la pompa di calore sia alimentata da un impianto fotovoltaico di manifattura europea ad alta efficienza, ma basta che vi siano certificati di origine che garantiscono l'origine rinnovabile dell'energia che alimenta l'impianto, ovvero che vi siano impianti che garantiscono l'alimentazione della pompa di calore con energia elettrica rinnovabile autoprodotta e

autoconsumata. Lo svantaggio della seconda ipotesi è che non si ha un supporto diretto per l'installazione dell'impianto fotovoltaico, ma si ha il vantaggio della più ampia disponibilità di offerta di prodotti e del fatto che l'impianto può essere anche in capo a soggetti terzi e quindi non è necessario per la struttura produttiva investire anche sull'impianto fotovoltaico.

I benefici derivanti dall'Iperammortamento saranno utilizzabili sino al 30 settembre 2028.

CONCLUSIONI

Le due misure delinearono un quadro favorevole all'elettrificazione dei consumi termici e alla diffusione delle pompe di calore alimentate da energia rinnovabile. In tale contesto il fotovoltaico, pur non essendo sempre direttamente incentivato, assume un ruolo centrale sia per il rispetto degli obblighi Oiert sia per l'accesso ai benefici previsti dal Piano Transizione 5.0.

Higec More

ENERGIA, CONTROLLO, EFFICIENZA.

Gestione avanzata
dei flussi energetici con
il nuovo Senergy EMS
Energy Management
System →



Scarica il whitepaper e scopri come **risparmiare** e **massimizzare l'autoconsumo** grazie a Senergy EMS



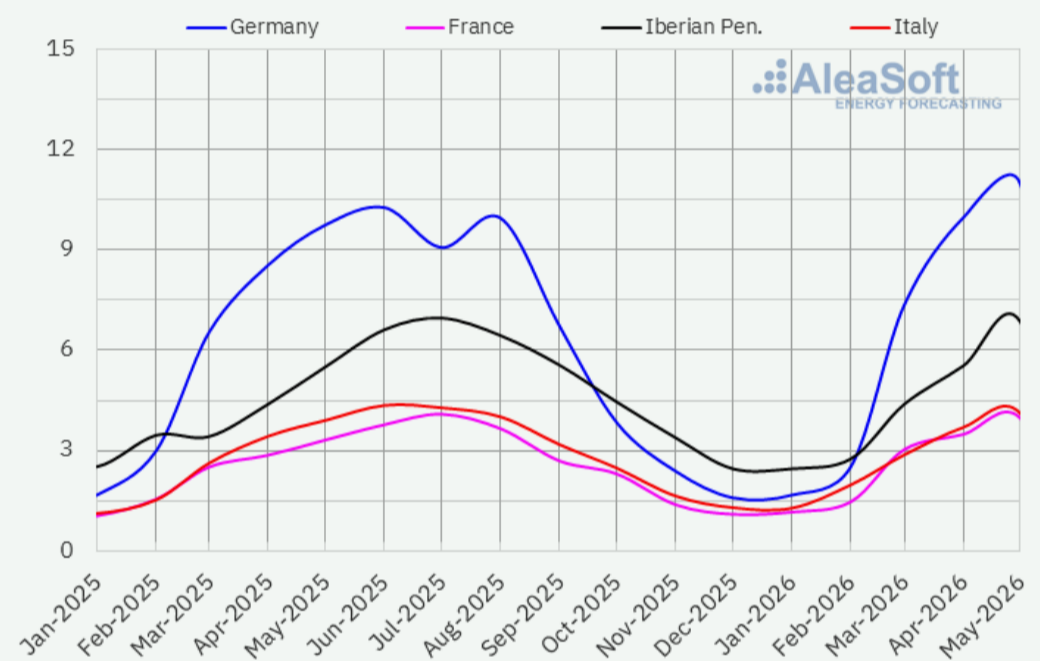
ENERGIA ELETTRICA: I PREZZI IN EUROPA SALGONO ANCORA

A MAGGIO LA DOMANDA DI ELETTRICITÀ È DIMINUITA RISPETTO AD APRILE NELLA MAGGIOR PARTE DEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI. FOTOVOLTAICO ED EOLICO HANNO REGISTRATO RECORD DI PRODUZIONE IN MOLTI DEI PAESI ANALIZZATI. NONOSTANTE QUESTO, I PREZZI DEL MERCATO ELETTRICO SONO CRESCIUTI. IN ITALIA, SECONDO PAESE PIÙ “CARO” D’EUROPA DOPO LA GRAN BRETAGNA, SI SONO ATTESTATI A 119,35 EURO AL MWH

DI **ALEASOFT ENERGY FORECASTING**



Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh) Gen 2025 - Mag 2026



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

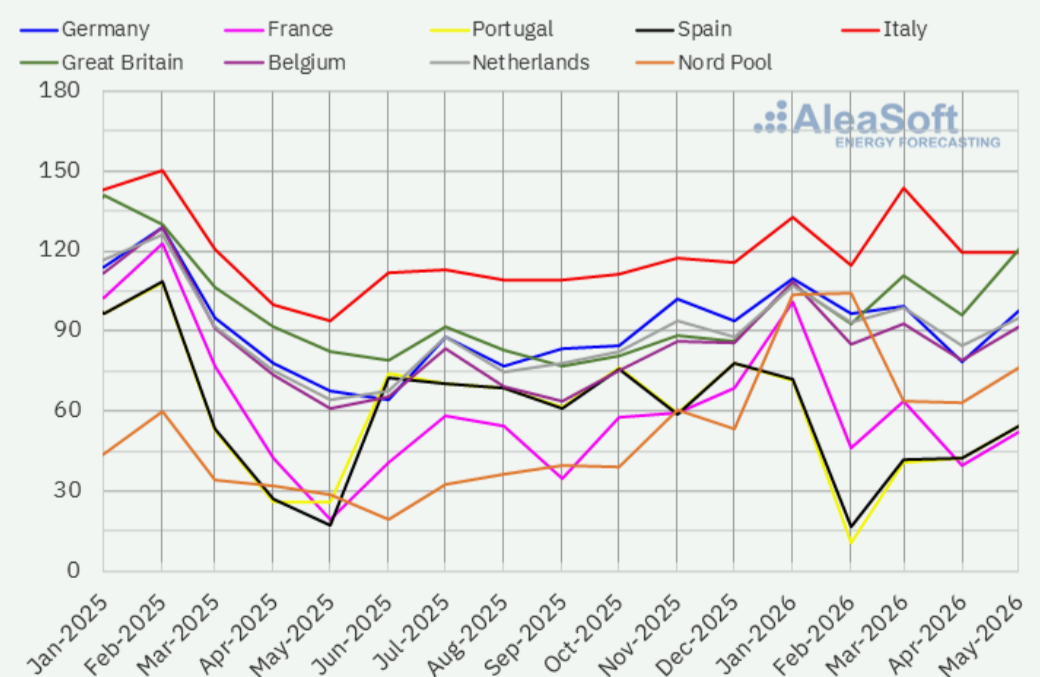
A maggio i prezzi medi dell'energia elettrica sono aumentati nella maggior parte dei principali mercati europei. La causa è da ricercare nell'aumento dei prezzi del gas e delle quote di CO₂ rispetto ad aprile, insieme alla minore produzione di energia eolica in diversi Paesi. La Germania ha raggiunto un record storico in assoluto per la produzione di energia solare. Record anche per Spagna, Francia e Portogallo in relazione a un mese di maggio. L'Italia ha registrato un record di produzione per un mese di maggio sia per fotovoltaico sia per eolico.

FOTOVOLTAICO DA RECORD

A maggio la produzione di energia solare è aumentata nei principali mercati elettrici europei rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La Spagna ha registrato la crescita percentuale più elevata con un aumento del 27%, mentre il Portogallo ha registrato l'incremento minore, pari al 2,9%. La produzione è poi aumentata del 5,2% in Italia, del 7,3% in Germania e del 20% in Francia. La produzione di energia fotovoltaica è cresciuta nei principali mercati elettrici europei anche rispetto ad aprile. In questo caso, i mercati iberici hanno registrato gli aumenti maggiori, con una crescita del 20% sia in Spagna sia in Portogallo. La Germania ha registrato l'incremento minore, pari al 6,4%, mentre la produzione è aumentata dell'8,3% in Italia e del 10% in Francia.

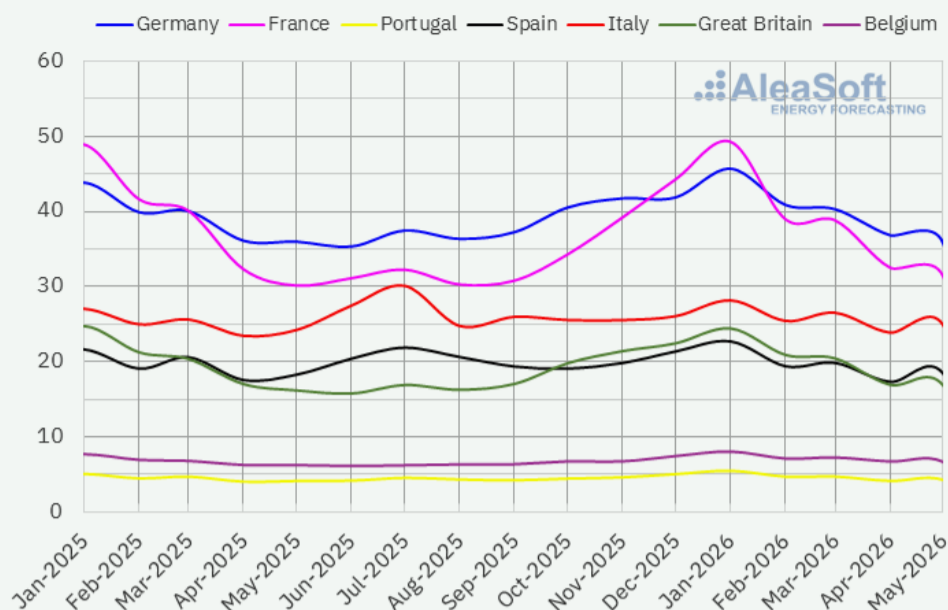
Il mercato tedesco ha raggiunto un record storico, con una produzione di 10.964 GWh. Inoltre Spagna, Italia, Francia e Portogallo hanno registrato la loro produzione di energia solare fotovoltaica più alta mai registrata in un mese di maggio. In Spagna, la produzione ha raggiunto i 6.137 GWh, rappre-

Prezzi dell'elettricità in Europa (€/MWh) Gen 2025 - Mag 2026



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

Domanda energetica dei principali Paesi europei (TWh) / Gen 2025 - Mag 2026



Fonte: Elaborato da AleaSoft Energy Forecasting con dati di ENTSO-E, RTE, REN, REE e TERNA

sentando il secondo livello di produzione mensile più alto mai registrato. L'Italia ha registrato una produzione di 4.114 GWh, mentre la Francia ha registrato una produzione di 3.951 GWh, anch'essa la seconda produzione mensile più alta di sempre. Il Portogallo ha registrato 718 GWh. Questi record di produzione di energia solare fotovoltaica riflettono la crescita anno su anno della capacità installata.

DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA

Nel mese di maggio, la domanda di energia elettrica è aumentata su base annua nella maggior parte dei principali mercati europei. Il Belgio ha registrato l'incremento maggiore, pari al 7,0%, mentre la Spagna ha registrato l'incremento minore, pari allo 0,9%. In Italia, Francia, Portogallo e Gran Bretagna, la domanda è aumentata tra il 2,6% in Italia e il 4,2% in Gran Bretagna. La Germania ha rappresentato l'eccezione, con una domanda in calo dello 0,6% rispetto a maggio 2025.

Rispetto ad aprile 2026, la domanda è diminuita nella maggior parte dei principali mercati europei analizzati. Francia e Germania hanno registrato i cali più consistenti, rispettivamente del 6,8% e del 6,0%. Gran Bretagna e Belgio hanno registrato cali rispettivamente del 3,6% e del 4,1%. Per contro, la domanda è aumentata nei mercati iberici e in Italia. La Spagna ha registrato l'incremento maggiore, pari all'1,0%, mentre il Portogallo e l'Italia hanno registrato aumenti rispettivamente dello 0,3% e dello 0,8%.

MERCATI EUROPEI DELL'ENERGIA ELETTRICA

A maggio il prezzo medio mensile ha superato i 75 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati europei dell'energia elettrica. Fanno eccezione Francia, Portogallo e Spagna, con medie rispettivamente di 52,20 euro al MWh, 54,08 euro al MWh e 54,23 euro al MWh. Al contrario, i mercati italiano e britannico hanno registrato i prezzi mensili più elevati, rispettivamente 119,35 euro al MWh e 120,75 euro al MWh. Negli altri mercati europei dell'energia elettrica analizzati, i prezzi medi variavano da 76,15 euro al MWh nel mercato nordico a 97,54 euro al MWh nel mercato tedesco.

Rispetto ad aprile, i prezzi medi sono aumentati nella maggior parte dei mercati analizzati. L'Italia è stata l'unica eccezione, con un calo marginale dello 0,1%. La Francia ha registrato il maggiore aumento percentuale dei prezzi, pari al 31%. Nei restanti mercati, i prezzi sono aumentati tra il 12% nei Paesi Bassi e il 28% in Spagna.

Anche rispetto a maggio dello scorso anno, infine, i prezzi sono aumentati in tutti i mercati europei. I mercati portoghese, nordico, francese e spagnolo hanno registrato gli aumenti percentuali di prezzo più elevati (rispettivamente del 110%, 169%, 169% e 220%). Nei restanti mercati, gli aumenti di prezzo sono variati dal 28% in Italia al 50% in Belgio. A seguito di questi aumenti, il mercato britannico ha registrato la media mensile più alta dal marzo 2025.



Modem GSM Teledistacco CHINT. La soluzione di telecontrollo digitale per impianti fotovoltaici.

Il **dispositivo di teledistacco CHINT** risponde puntualmente ai nuovi obblighi della Delibera ARERA per gli **impianti fotovoltaici in Media Tensione con potenza superiore a 100 kWp**. In soli 4 moduli DIN, unisce la **piena conformità CEI 0-16** all'affidabilità della comunicazione GSM / LTE. Il risultato è una **soluzione flessibile** che si integra facilmente con i sistemi esistenti, garantendo la **gestione del distacco** e del **ripristino del generatore** per l'esercizio in sicurezza della rete elettrica.

La risposta CHINT all'obbligo di teledistacco.

SCOPRI DI PIÙ
SUL PRODOTTO
SU CHINT.IT





RINNOVABILI E IDROGENO: IL VIA LIBERA DELLA UE AGLI AIUTI DI STATO



**GREEN
SQUARE**
SOCIETÀ TRA AVVOCATI

L'APPROVAZIONE DELLO SCHEMA DI DECRETO FER X A REGIME DA PARTE DELLA COMMISSIONE EUROPEA, SOMMATA A QUELLA DELLO SCORSO MARZO RELATIVA ALL'IDROGENO RINNOVABILE, MOBILITA QUASI 30 MILIARDI A FAVORE DI INVESTIMENTI IN FONTI PULITE

A CURA DI **GREENSQUARE**



L'approvazione dello schema di decreto FER X a regime da parte della Commissione europea è decisione che vale più per ciò che sblocca che per ciò che dispone. Con il via libera agli aiuti di Stato – un regime stimato fino a 23 miliardi di euro a sostegno della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili – il sistema italiano recupera l'orizzonte pluriennale perso con la scadenza, a fine 2025, del FER X transitorio. E non è un episodio isolato: pochi mesi prima, il 30 marzo, Bruxelles aveva autorizzato un secondo regime, da 6 miliardi, dedicato all'idrogeno rinnovabile. Due decisioni che, sommate, mobilitano quasi 30 miliardi e condividono lo stesso strumento di fondo – il contratto per differenza bidirezionale (CfD) – segno di una direzione di politica energetica ormai netta: stabilizzare i ricavi degli investimenti puliti sottraendoli alla volatilità del mercato.

OLTRE 38 GW DI NUOVA POTENZA DA FER

Per le rinnovabili il meccanismo è noto agli operatori. Il sostegno assume la forma di un CfD bidirezionale ventennale costruito attorno a un prezzo di esercizio: se il prezzo di mercato scende sotto lo strike price, lo Stato versa la differenza; se lo supera, è il produttore a restituirla, senza compensazione nelle ore a prezzi negativi. È lo stesso strumento che la riforma del disegno

del mercato elettrico europeo ha eletto a modello di riferimento per il sostegno diretto ai nuovi investimenti. L'architettura è a doppio binario: gli impianti sopra 1 MW accedono tramite procedure competitive al ribasso gestite dal GSE, quelli fino a 1 MW per accesso diretto a prezzo fissato in via amministrativa dall'Arera.

I numeri restituiscono la portata dell'intervento: 37,15 GW di nuova capacità – circa il 48% del parco rinnovabile oggi installato – ripartiti in 10 GW per gli impianti fino a 1 MW e 27,15 GW per quelli maggiori, su tecnologie mature (fotovoltaico, eolico onshore, idroelettrico e impianti a gas residuati dai processi di depurazione). Questo consentirebbe di raggiungere il traguardo del Pniec, che prevede una quota del 39,4% di rinnovabili sui consumi elettrici al 2030.

RISPONDERE AI REQUISITI NZIA PER PARTECIPARE ALLE ASTE

Un profilo merita attenzione perché segna un cambio di paradigma: per le gare di solare ed eolico sopra 1 MW i candidati dovranno superare una prequalifica coerente con il Net-Zero Industry Act (Reg. UE 2024/1735 e Reg. es. UE 2025/1176). Le aste diventano così anche uno strumento di de-risking della filiera europea, con ricadute contrattuali a monte sull'origine e sulle caratteristiche dei componenti.

Sul piano del diritto della concorrenza, il dato più fine riguarda le cornici di legittimazione,

diverse per i due regimi. Il FER X è stato approvato – ai sensi dell'art. 107, par. 3, lett. c), TFUE – nell'ambito del Clean Industrial Deal State Aid Framework (Cisaf), la nuova disciplina adottata dalla Commissione il 25 giugno 2025 (decisione SA.115180). Il regime idrogeno, invece, è passato sotto la più collaudata disciplina Ceeag del 2022 (decisione SA.118992): due basi giuridiche distinte per due interventi paralleli, indizio di una fase in cui convivono il quadro consolidato e quello di nuova generazione.

UN INCENTIVO DIVERSO PER L'IDROGENO

Il regime di aiuti previsti per l'idrogeno, operativo fino al 31 dicembre 2029, presenta una logica strutturalmente diversa. Sostiene la produzione di idrogeno Rfnbo (elettrolisi da rinnovabili, con riduzione delle emissioni di almeno il 70% sul ciclo di vita) e di bio-idrogeno, destinati ai trasporti e all'industria hard-to-abate. Il CfD ha qui durata quindicennale e – punto cruciale – non è ancorato a un prezzo dell'energia elettrica, ma al combustibile fossile sostituito (diesel nei trasporti, gas naturale o idrogeno grigio nell'industria): colma cioè il divario di costo con i fossili, più che neutralizzare la volatilità del power price.

Sono previste almeno un'asta a semestre e tre contingentati con strike massimi differenziati – Rfnbo fino a 10 MW (13 euro al kg), oltre 10 MW

10 punti salienti del regime di aiuti di Stato

• Quasi 30 miliardi mobilitati

L'approvazione combinata dei due regimi di aiuto (23 miliardi per le rinnovabili, 6 per l'idrogeno) porta a quasi 30 miliardi le risorse pubbliche destinate alla transizione energetica italiana, con effetti strutturali sulla programmazione degli investimenti.

• Il CfD come strumento cardine

Entrambi i regimi utilizzano il contratto per differenza bidirezionale (CfD): se il prezzo di mercato scende sotto lo strike price lo Stato versa la differenza, se lo supera è il produttore a restituirla. È lo stesso modello adottato dalla riforma del mercato elettrico europeo.

• 37 GW di nuova capacità rinnovabile

Il FER X a regime punta a installare 37,15 GW di nuova potenza (circa il 48% del parco attuale), suddivisi tra impianti fino a 1 MW (accesso diretto) e impianti maggiori (aste competitive gestite dal GSE), su tecnologie mature come fotovoltaico, eolico onshore e idroelettrico.

• Obiettivo Pniec 2030 nel mirino

I volumi previsti sono calibrati per raggiungere la quota del 39,4% di rinnovabili sui consumi elettrici al 2030, come indicato nel Piano Nazionale Integrato Energia e Clima.

• Prequalifica Nzia per le aste sopra 1 MW

Per le gare di solare ed eolico sopra 1 MW è introdotta una prequalifica coerente con il Net-Zero Industry Act. Le aste diventano così anche uno strumento di de-risking della filiera europea, con implicazioni sull'origine dei componenti.

• Due basi giuridiche distinte

Il FER X è stato approvato nell'ambito del nuovo Clean Industrial Deal State Aid Framework del 2025, mentre il regime idrogeno rientra nella disciplina Ceeag del 2022: due cornici normative che riflettono la coesistenza tra il quadro consolidato e quello di nuova generazione.

• L'idrogeno rinnovabile segue una logica diversa

Il regime per l'idrogeno (operativo fino al 31 dicembre 2029) sostiene la produzione di idrogeno Rfnbo e bio-idrogeno per trasporti e industria hard-to-abate con CfD quindicennale ancorato al costo del combustibile fossile sostituito, non al prezzo dell'energia elettrica.

• Aste semestrali e tre contingenti per l'idrogeno

Sono previste almeno un'asta ogni sei mesi con tre fasce distinte per taglia e tipologia (Rfnbo fino a 10 MW a 13 euro al kg, Rfnbo oltre 10 MW a 11 euro al kg, bio-idrogeno a 10 euro al kg) per un obiettivo di 200.000 tonnellate annue.

• Continuità con il FER X transitorio

Il nuovo regime eredita l'impianto del decreto transitorio del 30 dicembre 2024, ampliandone la portata e ricostituendo quella programmabilità pluriennale indispensabile per la bancabilità dei progetti.

• Nodi attuativi ancora aperti

Restano da pubblicare testi attuativi e bandi (Mase e GSE), da cui dipenderanno contingenti, calendari d'asta, tetti di prezzo e garanzie. Il valore reale dei regimi si misurerà non nell'importo stanziato — destinato a ridursi se i prezzi di mercato resteranno elevati — ma nella qualità dell'attuazione e nella tenuta del calendario.



CARPORTBROOKLYN

Energia e funzionalità in un unico sistema



NEW SYSTEM 2026



(11 euro al kg), bio-idrogeno (10 euro al kg) - per un obiettivo di 200.000 tonnellate l'anno. Per gli off-taker dei settori difficili da decarbonizzare è la leva che rende finalmente strutturabili contratti di fornitura (HPA) oggi non replicabili a condizioni di mercato.

I NODI ANCORA DA SCIogliere

Resta il filo conduttore della continuità: il FER X transitorio (DM 30 dicembre 2024, in vigore dal 28 febbraio 2025 e operativo fino a fine 2025) aveva svolto una funzione di raccordo in attesa del regime definitivo, che ora ne eredita l'impianto ampliandone la portata e ricostituisce quella programmabilità pluriennale che è precondizione della bancabilità. I nodi aperti, però, non mancano.

Per entrambi i regimi si attendono la pubblicazione dei testi attuativi e dei bandi (Mase e GSE), da cui dipenderanno contingenti, calendari d'asta, tetti di prezzo e garanzie. Sul piano sostanziale, l'equilibrio tra criteri di prezzo e criteri di resilienza industriale dirà se l'obiettivo di filiera convivrà con quello di efficienza. Il messaggio di fondo è però chiaro: con i contratti per differenza lo Stato si fa stabilizzatore dei ricavi su più fronti e il valore effettivo non si misura nell'importo stanziato, destinato a ridursi se i prezzi di mercato resteranno elevati, ma nella qualità dell'attuazione e nella tenuta del calendario d'asta.



- **Struttura resistente** dimensionata per carichi vento e neve
- **Design a sbalzo** con montanti arretrati, per massima accessibilità e fruibilità del parcheggio
- **Integrazione fotovoltaica ottimizzata**, con sistemi Contact Italia
- **Massima personalizzazione** grazie al dimensionamento ad hoc dell'ufficio tecnico
- **Compatibilità** con accessori, come colonnine, inverter, quadri elettrici e illuminazione.

CONTACT
ITALIA®

Follow us



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





IL PARADOSSO DEL SOLARE USA

SE DA UNA PARTE LE POLITICHE FEDERALI FAVORISCONO I COMBUSTIBILI FOSSILI, DALL'ALTRA GLI STATI REPUBBLICANI GUIDANO LA CORSA ALLE NUOVE INSTALLAZIONI FV. TRA DOMANDA DI DATA CENTER, SICUREZZA ENERGETICA E BOOM DEGLI ACCUMULI, IL FOTOVOLTAICO A STELLE E STRISCE CONTINUA A ESPANDERSI E PUNTA A OLTRE 750 GW DI CAPACITÀ CUMULATA ENTRO IL 2036

DI GIANLUIGI TORCHIANI

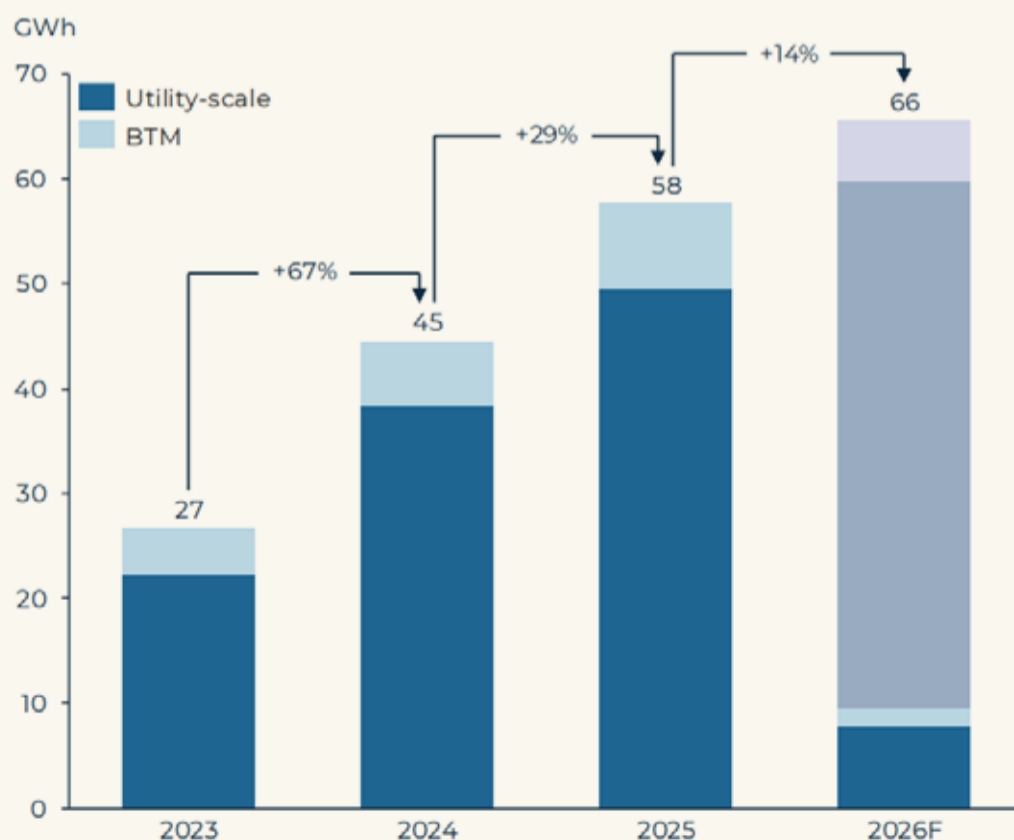


Poco più di un anno fa, al momento dell'insediamento della seconda amministrazione Trump, sul futuro del solare negli USA c'erano di fatto due teorie principali. Secondo la prima, il presidente repubblicano avrebbe portato a una netta marcia indietro del fotovoltaico, favorendo le energie fossili e bloccando qualsiasi iniziativa sul clima. La seconda, invece, era più ottimistica e si fondava sulla speranza che le azioni del nuovo inquilino della Casa Bianca non avrebbero rallentato più di tanto l'avanzata del settore, anche per effetto del sostegno da parte dei singoli stati americani. Nessuno però, si era arrischiato a ipotizzare una stagione positiva per fotovoltaico a stelle e strisce, che ora invece sembra potersi concretizzare, stando a leggere con attenzione i dati relativi al primo trimestre 2026: gli Stati Uniti hanno aggiunto 7,8 GW di nuova capacità solare arrivando così a 288 GW di capacità installata, tanto che l'energia solare si è confermata come principale fonte di nuova energia immessa nella rete.

OTTIMISMO PER IL FUTURO

I dati relativi alle nuove installazioni, di per sé, non sono entusiasmanti, dal momento che i quasi 8 GW installati segnano un calo del 27% rispetto al primo trimestre del 2025. Eppure il tono complessivo del report US Solar Market Insight 2026 Q2, pubblicato dalla Solar Energy Industries Association (Seia) e da Wood Mackenzie, è in fin dei conti parecchio ottimista per il futuro. Tornando al primo trimestre del 2026, nonostante i cambiamenti nelle politiche fiscali e le azioni normative che hanno sostanzialmente penalizzato le fonti pulite a tutto vantaggio delle risorse fossili, l'energia

Capacità installata di Bess behind the meter e utility scale negli Stati Uniti (2023-2026)



© Benchmark Mineral Intelligence 2026 |

solare e i sistemi di accumulo energetico hanno rappresentato il 91% della nuova capacità installata. Scendendo più nel dettaglio dei numeri del trimestre, il report evidenzia come gli stati vinti dal presidente Trump abbiano rappresentato il 74% di tutta la capacità solare installata nel primo trimestre, con Texas, Florida, Ohio, Indiana, Michigan, Arizona e Mississippi tra i primi 10 stati per nuove installazioni solari. In particolare, il Texas ha continuato a dominare come mercato solare in più rapida crescita, con l'Ohio che si è posizionato tra i primi tre stati per numero di installazioni nel primo trimestre. Anche Michigan, Oregon e Mississippi hanno registrato risultati notevoli. A conferma, insomma, di come a livello locale i governatori repubblicani non abbiano posto troppo i bastoni tra le ruote all'industria locale del fotovoltaico, dal momento che la costruzione e il mantenimento degli impianti assicura numerosi posti di lavoro ai territori.

Numeri ancora più positivi arrivano dai sistemi di accumulo: nel primo trimestre 2026 negli Stati Uniti sono stati installati 9,7 GWh di capacità di accumulo su larga scala. Questi dati corrispondono a un incremento del +32% su base annua, nonostante anche in questo caso dalle parti di Washington siano state prese delle iniziative che non hanno certo favorito il settore.

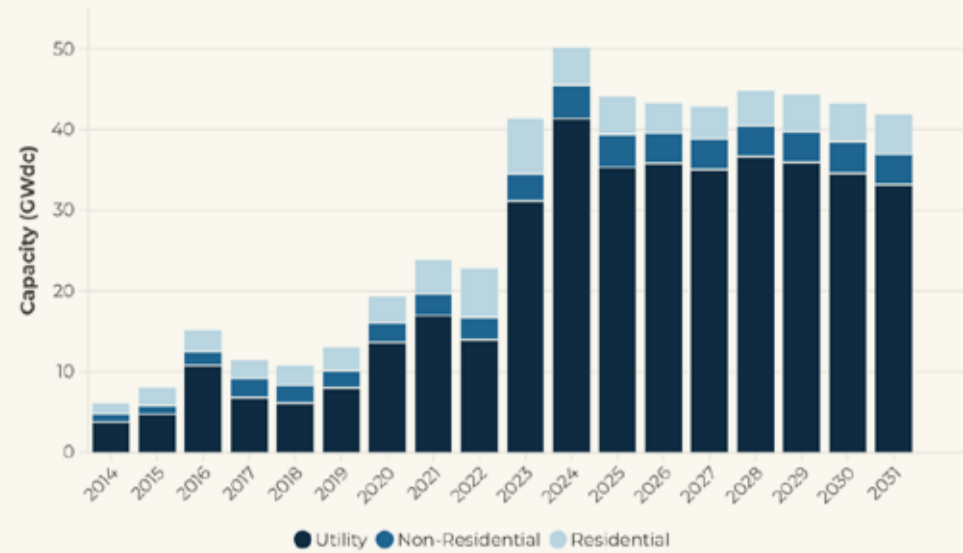
DUE FATTORI DI SLANCIO

Ma, al di là dei numeri relativi al primo trimestre, il report è importante perché ha rivisto al rialzo le prospettive per il fotovoltaico americano, per una serie di ragioni molto chiare. Innanzitutto, c'è il fattore guerra all'Iran, che probabilmente è destinato a ingrandirsi nei prossimi trimestri: aziende di servizi pubblici, proprietari di case e imprese cercano una maggiore sicurezza energetica a fronte delle interruzioni globali nell'approvvigionamento di gas, provocate dalla chiusura dello stretto di Hormuz. In un contesto di crescente instabilità geopolitica, l'energia solare e i sistemi di accumulo rafforzano la sicurezza energetica, in quanto possono essere implementati rapidamente e operare senza essere esposti alla volatilità dei prezzi dei combustibili.

Il secondo fattore decisivo è la crescente fame di elettricità del settore tecnologico americano, in buona misura per alimentare i mega data center utilizzati per l'intelligenza artificiale. Non a caso, Seia segnala come i contratti per impianti solari su larga scala (PPA) sono aumentati del 15% su base annua, trainati proprio dalle aziende tecnologiche.

Tutto questo mette il solare americano in una posizione di forza: il report mette in evidenza come la capacità cumulata potrebbe raggiungere addirittura i 769 GW nel 2036, ovvero oltre il doppio rispetto a oggi. E non sarà soltanto il fotovoltaico su larga scala a beneficiarne: il solare residenziale conoscerà un calo nel 2026, ma dovrebbe osservare invece una crescita costante tra il 2027 e il 2031. Tuttavia, a causa delle problematiche normative e burocratiche, qualche difficoltà permane: un'analisi della Seia mostra come ben 467 progetti solari e di accumulo energetico abbiano permessi in sospeso e siano vulnerabili a ritardi o cancellazioni per motivi politici. Restano poi alcune criticità da un punto di vista industriale: la produzione autoctona di moduli solari è aumentata considerevolmente negli ultimi anni, raggiungendo circa il 70% delle installazioni previste per il 2025. Tuttavia, i produttori nazionali di moduli dipendono attualmente in larga misura dalle celle importate. Al momento, gli Stati Uniti dispongono di una capacità produttiva di celle di appena 3 GW. Sebbene siano in fase di sviluppo diverse nuove fabbriche di celle, gli esperti dubitano che saranno sufficienti a rifornire tutte le fabbriche di moduli nazionali. Sullo sfondo c'è poi il timore di nuove guerre commerciali promosse dall'amministrazione Trump, che potrebbe riflettersi anche sul prezzo finale degli impianti fotovoltaici.

Previsioni nuova potenza FV installata negli USA per segmento (2014-2031)



Source: SEIA/Wood Mackenzie Power & Renewables U.S. Solar Market Insight Q2 2025

Wood Mackenzie SEIA

ATMOCE

La prima batteria AC modulare e impilabile al mondo a bassissima tensione per il settore C&I

Affidabilità | Efficienza | Sicurezza | Scalabilità | Intelligenza | Basata su scenari



MS-SCU-CNI

Modulo di gestione energetica con EMS integrato

Metodo di comunicazione: FE, RS485, WLAN, Bluetooth, DI/DO, AI

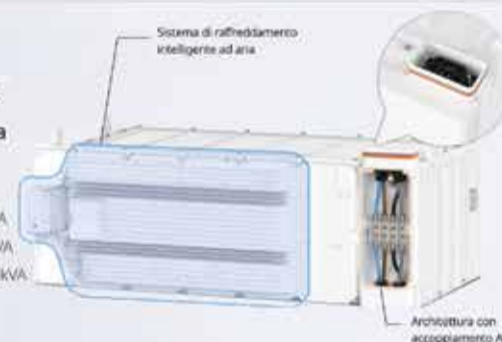
Servizi cloud: ATMOCE Cloud e App ATMOZEN



MS-16K-U | MS-16K-Delta

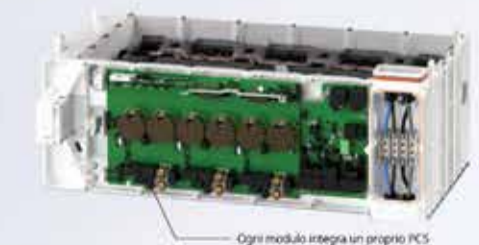
Modulo di conversione della potenza con BMS e PCS integrati

Potenza apparente nominale in uscita: 8 kVA
Potenza apparente massima in uscita: 10 kVA
Potenza apparente nominale in ingresso: 8 kVA
Numero massimo di moduli impilabili: 7
Capacità energetica totale: 112,56 kWh



Cella batteria LFP da 314 Ah

Capacità totale della batteria: 16,08 kWh
Tensione DC massima: 57,6 V
Numero di cicli: 10 000 cyclù



MS-ACCB-CNI

Modulo di collegamento dei cavi di potenza

Grado di protezione: IP66
Sezione cavi supportata: da 35 a 50 mm²
Sensore di immersione: SI
Compatibile con configurazioni di rete Delta e Stella





FOTOVOLTAICO, LE CINQUE VARIABILI CHE RIDISEGNANO IL RISCHIO ASSICURATIVO

NEL 2026 IL SOLARE ITALIANO ENTRA IN UNA FASE DI MATURITÀ CHE RIDEFINISCE IL RISCHIO DELLA COPERTURA LUNGO CINQUE DIRETTRICI: IL RECEPIMENTO DELLA DIRETTIVA RED III, L'INSTABILITÀ DEL QUADRO AUTORIZZATIVO, LE NUOVE LINEE GUIDA ANTINCENDIO DEI VIGILI DEL FUOCO, LA CRESCITA DEI BESS E LA QUALITÀ DEI COMPONENTI. LA GOVERNANCE DEL RISCHIO DIVENTA UNA PRASSI INDISPENSABILE PER TUTTA LA FILIERA

DI SAURO MOSTARDA, CEO DI LOKKY

Il 2026 non è l'anno di nuove grandi direttive sul fotovoltaico, ma quello in cui entrano a regime molte delle regole approvate tra il 2023 e il 2025. Un passaggio che sposta l'attenzione dal sostegno alla crescita alla governance del mercato, con impatti rilevanti su progettazione degli impianti, allocazione del rischio e sostenibilità economica degli investimenti. Per il settore assicurativo, questo cambio di fase non è marginale: la conformità normativa diventa un elemento strutturale del profilo di rischio, condizionando underwriting, pricing e accesso stesso alla copertura. Per gli operatori del settore assicurativo non si tratta di un dettaglio tecnico. Difatti, il perimetro delle esposizioni viene ridefinito sulla base del mutato contesto legislativo.

L'IMPATTO DELLA NORMATIVA UE

Il punto di partenza normativo rimanda alla legislazione europea. La direttiva RED III - direttiva (UE) 2023/2413 - entrata in vigore il 20 novembre 2023 come componente centrale del pacchetto Fit for 55, vincola l'Unione Europea a ridurre le emissioni nette di gas serra del 55% entro il 2030. Grazie a questa direttiva l'obiettivo di quota rinnovabile nel mix energetico europeo sale dal 32% al 42,5%, con la possibilità di spingersi fino al 45%. Nel contesto italiano, la direttiva ha trovato una sua pubblicazione formale con il D.Lgs. 9 gennaio 2026, n. 5, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 20 gennaio 2026. Il decreto legislativo ha permesso all'Italia di recepire internamente la normativa, da un lato fissando un obiettivo nazionale di rinnovabili nel consumo finale lordo pari al 39,4% entro il 2030; dall'altro, introducendo target settoriali stringenti. Difatti, si è stabilito per l'industria un incremento medio annuo dell'uso di FER di 1,6 punti percentuali tra il 2026 e il 2030, mentre per gli edifici una copertura minima del 40,1% dei consumi da fonti rinnovabili entro la stessa data. Inoltre, la normativa stabilisce che, a partire dal 1° febbraio 2026, i nuovi edifici dovranno coprire almeno il 60% del fabbisogno energetico con rinnovabili; quota che scende al 40% per le ristrutturazioni importanti di primo livello e al 15% per gli interventi minori.

LA RESPONSABILITÀ PROFESSIONALE

Nel complesso, questo sistema di obblighi a cascata ha una conseguenza diretta sulla filiera. L'inadempienza non è più una mera questione di mancato accesso agli incentivi, ma di violazione di un obbligo di legge. Di conseguenza, per i progettisti e gli installatori si presenta il tema della responsabilità professionale, mentre per i soggetti che finanziano o assicurano gli impianti,



quello della verifica preventiva della conformità normativa come condizione per la copertura. Il risultato aggregato non è solo una spinta all'installato, trattandosi di un allargamento del perimetro stesso degli operatori soggetti ad obblighi normativi. In sintesi, chi progetta, gestisce o finanzia un impianto fotovoltaico nel 2026 non risponde più ad un generico sistema di incentivi facoltativi, ma ad una serie di vincoli strutturali. E i nuovi vincoli richiamano, inevitabilmente, nuove responsabilità.

Sul versante autorizzativo, la situazione italiana presenta elementi peculiari. Il D.M. 21 giugno 2024, il cosiddetto decreto aree idonee, aveva avviato la mappatura delle superfici a iter accelerato per gli impianti FER. Questa semplificazione ha abbassato le barriere all'investimento, aprendo la strada a un'accelerazione delle installazioni nell'intero territorio nazionale. Tuttavia, con la sentenza n. 9155 del 13 maggio 2025, il TAR della Regione Lazio ne ha predisposto l'annullamento parziale, censurando l'assenza di un quadro

unitario nazionale e, soprattutto, la mancanza di una disciplina transitoria per i procedimenti già avviati. Il vuoto normativo ha quindi sensibilmente aggravato questa situazione, paralizzando nel breve periodo l'operatività dei progettisti e degli sviluppatori locali. È a questo proposito che il Governo è corso ai ripari promulgando il D.L. 175/2025. L'effetto netto di questa accelerazione è duplice. Da un lato, abbassa le barriere all'investimento. Dall'altro, comprime i tempi della due diligence tecnica, aumentando l'esposizione a rischi di progettazione non adeguatamente valutati. Si segnalano in particolare quelli di natura tecnica e territoriale come, ad esempio, vincoli residui non ancora risolti, contenziosi amministrativi legati all'attuazione ancora incompleta a livello regionale e, infine, interferenze con aree di tutela non mappate. Per gli assicuratori, questa instabilità autorizzativa si traduce in un aumento dei rischi di contenzioso, ritardi e non conformità che possono incidere sulla validità delle coperture e sulla valutazione dei progetti in fase di underwriting.

LE LINEE GUIDA ANTINCENDIO

A questa pressione si aggiunge un cambio normativo di rilievo anche sul fronte della sicurezza. Il 1° settembre 2025 è entrata in vigore la nuova linea guida di prevenzione incendi per la progettazione, installazione, esercizio e manutenzione di impianti fotovoltaici, pubblicata dal dipartimento dei vigili del fuoco con nota Dcprev n. 14030. La direttiva rappresenta un aggiornamento sostanziale rispetto a indicazioni risalenti al lontano 2012. Il documento, che si applica a tutti gli impianti fino a 1.500 V in corrente continua installati su edifici civili, industriali, commerciali e rurali soggetti al D.P.R. 151/2011, introduce una discontinuità tecnica profonda. Nello specifico, particolare attenzione è richiesta per gli impianti in ambito produttivo e industriale, contesti nei quali la compresenza di carichi di incendio elevati e la continuità operativa rendono la valutazione del rischio particolarmente critica. Oltre alla necessità di controlli costanti con verifiche antincendio documentate almeno ogni due anni, ogni installazione su attività soggetta è considerata una modifica rilevante ai fini antincendio, richiedendo una nuova valutazione del rischio e, nei casi di aggravio documentato, la verifica del progetto da parte degli stessi Vigili del Fuoco. Una specificità ulteriore riguarda gli impianti integrati architettonicamente (Bipv), nei quali i moduli sostituiscono elementi costruttivi come coperture, facciate, lucernari. In questi casi, la linea guida richiede una valutazione del rischio ancora più articolata, in quanto la rimozione d'emergenza è spesso impraticabile e il coinvolgimento del progettista architettonico diventa necessario. Si tratta di una casistica in crescita, soprattutto nel terziario e nel residenziale di nuova costruzione, che porta con sé profili assicurativi non ancora del tutto standardizzati. In questo senso, per chi sottoscrive polizze su impianti industriali, la non conformità agli standard del 2025 può configurare un aggravio del rischio contrattualmente rilevante. Ad esempio, un impianto progettato prima di settembre 2025 e non adeguato potrebbe trovarsi in una zona grigia assicurativa che nessuna delle parti ha ancora interamente mappato.

LA VARIABILE DEI BESS

A questa complessità sul fronte degli impianti fotovoltaici tradizionali si aggiunge una variabile ulteriore: la rapida crescita dei sistemi di accumulo elettrochimico (Bess), forse il fronte più delicato per la gestione del rischio. A fine 2025, secondo le elaborazioni di Italia Solare sui dati gestione delle anagrafiche uniche degli impianti (Gaudi) di Terna, la capacità installata in Italia ha sfiorato i 17,8 GWh per circa 7,3 GW di potenza complessiva, su 884.387 installazioni - di cui 10.956 MWh associati a impianti fotovoltaici e 6.901 MWh da 49 grandi impianti stand-alone. Il Pniec aggiornato fissa un obiettivo di 50 GWh al 2030, mentre Aurora Energy Research attesta oltre 10 GW di nuovi Bess nel prossimo decennio. Nel settembre 2025 la prima asta Macse di Terna ha assegnato il 100% della capacità messa in gara, a conferma di come lo storage sia ormai una componente strutturale del sistema elettrico. Sul fronte normativo, la circolare Dcprev 21021 del 23 dicembre 2024 ha introdotto le prime linee guida antincendio dedicate ai Bess. Il rischio centrale resta la cosiddetta deriva termica: una reazione esotermica incontrollata nelle celle agli ioni di litio che può generare incendi difficili da estinguere.

Dal punto di vista assicurativo, una gestione inadeguata di questi rischi può incidere sulla valutazione tecnica dell'impianto e sulla due diligence preventiva. Il nodo principale è la difficoltà di standardizzare il profilo di rischio, in particolare per gli impianti già in esercizio: i sistemi installati prima delle linee guida del dicembre 2024 presentano layout, distanze di sicurezza e soluzioni antincendio non uniformi, rendendo necessarie valutazioni caso per caso. A ciò si aggiunge una carenza strutturale di competenze ibride che il

mercato del lavoro non riesce ancora a fornire in misura adeguata rispetto alla velocità di crescita del settore.

LA QUALITÀ DEI COMPONENTI

C'è infine una quinta variabile, destinata ad incidere sempre più su bancabilità e assicurabilità dei progetti, ovvero la qualità e la tracciabilità dei componenti. Il Net-Zero Industry Act (Nzia), in vigore dal 29 giugno 2024 e il cui atto attuativo è in vigore dal 18 giugno 2025, impone che i criteri di sostenibilità, resilienza e diversificazione della supply chain si applichino ad almeno il 30% della capacità messa a gara in ogni asta per rinnovabili. Un progetto che dipende interamente da componenti provenienti da un singolo Paese terzo con quota superiore al 50% del mercato europeo e quindi esposto a un rischio crescente di penalizzazione nell'ambito delle gare pubbliche. Per il mercato assicurativo, la qualità e la provenienza dei componenti diventano un driver di-

retto di rischio: supply chain non diversificate o non tracciabili aumentano l'esposizione a difetti, interruzioni e difficoltà di indennizzo.

In conclusione, il 2026 non chiede al mercato fotovoltaico italiano di rallentare. Chiede, diversamente, di fare meglio e in modo più standardizzato. In questo senso, la governance del rischio, intesa come capacità di valutare precocemente la conformità di un impianto agli standard normativi già nella fase di progettazione e due diligence, non è più un servizio aggiuntivo né un presidio riservato ai grandi impianti. Deve diventare una prassi consolidata anche per gli impianti residenziali e commerciali su tetto, soprattutto in presenza di sistemi di accumulo. Sono gli stessi dati ad attestare che oltre il 98% dei sistemi di accumulo associati a impianti fotovoltaici riguarda impianti installati fino a 20 kW. È questa la condizione perché l'investimento regga nel tempo, con effetti positivi su sicurezza, assicurabilità e competitività.



**PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.**




RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE
» VELOCE
» GARANTITA










RIPARAZIONE
12MESI
GARANTITA

RIGENERAZIONE
24MESI
GARANTITA

AREA TEST MULTIBRAND
(ABB, Power-One, Fimer, SIEL, Santerno, etc.)

QUALITÀ CERTIFICATA
(collaudo funzionale preciso e completo)











www.stirepair.com
commerciale@stirepair.com
Tel +39.0735.701148



IL CAPITALE UMANO DIETRO LA CRESCITA DEL SOLARE



CON OLTRE 45 GW INSTALLATI E UNA DOMANDA SEMPRE PIÙ ORIENTATA A IMPIANTI INDUSTRIALI, UTILITY SCALE E AGRIVOLTAICO, LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE PASSA DALLA CAPACITÀ DI ATTRARRE PROJECT MANAGER, TECNICI COMMERCIALI E PV SYSTEM ENGINEER

HUNTERS GROUP

Per anni l'Italia è stata considerata uno dei Paesi europei con il più elevato potenziale di produzione da fonte solare. Nonostante condizioni particolarmente favorevoli, lo sviluppo del fotovoltaico ha proceduto a lungo a ritmi inferiori rispetto alle sue possibilità, frenato da un quadro normativo discontinuo, da iter autorizzativi complessi e da una dipendenza energetica che ha continuato a esporre il sistema economico nazionale alle oscillazioni dei mercati internazionali.

Oggi lo scenario appare profondamente diverso. Con 45 GW di potenza installata e oltre 2 milioni di impianti connessi alla rete, il fotovoltaico rappresenta una componente strutturale del sistema energetico italiano. La crescita degli ultimi anni è stata sostenuta dall'esigenza di contenere i costi energetici, rafforzare la sicurezza degli approvvigionamenti e aumentare la competitività delle imprese. Dopo una lunga stagione caratterizzata dal ruolo determinante degli incentivi, il settore sta dimostrando una crescente solidità industriale, sostenuta da fondamentali economici sempre più robusti.

L'evoluzione del mercato è evidente soprattutto nella composizione delle nuove installazioni. Se in passato il principale motore di sviluppo era rappresentato dal segmento residenziale, oggi la domanda si concentra sempre più sugli impianti commerciali e industriali, sui progetti utility scale, sull'agrivoltaico e sulle soluzioni integrate con sistemi di accumulo. Parallelamente, la significativa riduzione dei costi tecnologici ha trasformato il fotovoltaico in un investimento economicamente sostenibile anche in assenza di meccanismi incentivanti particolarmente generosi. Questo cambiamento ha modificato profondamente anche le esigenze delle aziende. In un mercato domi-

Opportunità aperte

PER UN'AZIENDA ITALIANA IN FORTE CRESCITA SPECIALIZZATA IN EFFICIENZA ENERGETICA, ENERGIE RINNOVABILI E SOLUZIONI SU MISURA PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI, RICERCHIAMO PER LA SEDE DI TORINO UN/UNA:

TECNICO/A COMMERCIALE FOTOVOLTAICO

Principali responsabilità

- Gestione, sviluppo e fidelizzazione del portafoglio clienti B2B nell'area geografica piemontese;
- Analisi delle esigenze del cliente e proporre soluzioni tecniche e commerciali personalizzate;
- Sviluppo di offerte, preventivi e presentazioni tecnico-commerciali;
- Accompagnamento del cliente durante tutte le fasi di vendita, dal primo contatto alla chiusura del contratto;

- Gestione delle relazioni commerciali con PMI, professionisti e aziende locali;
- Collaborazione con l'ufficio tecnico per definire soluzioni ottimali e competitive;
- Monitoraggio del mercato locale, identificando nuove opportunità e contribuendo allo sviluppo commerciale.

Principali caratteristiche richieste

- Precedente esperienza in ruolo simile nel settore impiantistico fotovoltaico/energie rinnovabili;
 - Attitudine alla vendita e orientamento al risultato e ottime capacità relazionali e doti comunicative;
 - Capacità di comprendere le esigenze tecniche dei clienti e proporre soluzioni su misura;
 - Patente di guida B e disponibilità a spostamenti.
- Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91, e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.

Per candidarsi: <https://huntersgroup.com/it/new-job-offer/responsabile-commerciale-settore-energetico-037570/>

nato dal residenziale erano particolarmente richieste figure operative, installatori specializzati e professionisti focalizzati sulla vendita di singoli impianti. La crescente diffusione di progetti complessi richiede invece competenze in grado di integrare aspetti tecnici, economici, autorizzativi e gestionali. Il valore competitivo si è progressivamente spostato dalla semplice disponibilità della tecnologia alla capacità di progettare, implementarla e valorizzarla all'interno di modelli energetici sempre più articolati.

In questo contesto emerge con particolare evidenza la difficoltà delle aziende nel reperire alcune professionalità chiave.

Tra queste, il project manager rappresenta una delle figure più richieste. L'espansione di impianti industriali, agrivoltaici e utility scale ha aumentato il numero di interlocutori coinvolti e il livello di complessità dei progetti. La sua capacità di governare attività multidisciplinari è oggi un elemento essenziale per trasformare pipeline autorizzative e opportunità di investimento in impianti effettivamente operativi.

Accanto a lui si afferma il ruolo del tecnico commerciale fotovoltaico, una figura che si colloca sempre più lontano dal concetto tradizionale di venditore. Le aziende clienti non acquistano semplicemente moduli o inverter, ma valutano investimenti destinati a incidere sulla propria struttura dei costi energetici per molti anni. Per questo motivo il tecnico commerciale deve possedere competenze tecniche, economiche e consulenziali che gli consentano di tradurre le caratteristiche dell'impianto in

ritorni finanziari concreti. Temi come autoconsumo, accumulo, sostenibilità economica, tempi di rientro dell'investimento e modelli di finanziamento fanno ormai parte integrante della sua attività quotidiana. Sempre più strategico è anche il contributo del progettista fotovoltaico o PV System Engineer. La progettazione non rappresenta più una fase esclusivamente tecnica, ma una leva capace di influenzare direttamente la redditività dell'investimento. Dalle simulazioni energetiche alle analisi delle ombreggiature, dalla scelta dei componenti all'ottimizzazione delle prestazioni dell'impianto, il progettista contribuisce a massimizzare la produzione attesa e a ridurre i costi lungo l'intero ciclo di vita dell'asset. In un contesto caratterizzato da impianti sempre più performanti, integrati con sistemi di accumulo e soggetti a rigorose valutazioni economiche, questa figura assume un ruolo centrale nelle strategie di sviluppo delle aziende.

Le tre professionalità descritte rappresentano soltanto una parte delle competenze oggi richieste dal mercato, ma costituiscono un indicatore particolarmente significativo della sua evoluzione. Il fotovoltaico italiano dispone di tecnologia, capitali e prospettive di crescita.

La vera sfida dei prossimi anni sarà garantire la disponibilità delle competenze necessarie per sostenere questa espansione. In un settore che continua a crescere in dimensioni e complessità, il vantaggio competitivo delle imprese dipenderà sempre più dalla capacità di attrarre, sviluppare e trattenere talenti specializzati.



IL REVAMPING COME ALTERNATIVA ALLA DISMISSIONE

PIUTTOSTO CHE SMANTELLARE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO, IN DETERMINATI CASI È PIÙ CONVENIENTE VALUTARE IL REVAMPING. IN QUESTO ARTICOLO LA SOCIETÀ EXTERNA, SOCIO DI ACEPER, SPIEGA IN COSA CONSISTE LA PERIZIA DI STIMA DEI COSTI DI SMANTELLAMENTO DI UN'INSTALLAZIONE SOLARE

A CURA DI ACEPER

La perizia di stima dei costi di smantellamento di un impianto fotovoltaico è un documento tecnico volto a pianificare e a stimare gli oneri e le attività necessarie per la rimozione completa dell'impianto al termine della sua vita utile e per il ripristino del sito allo stato originale o a una diversa destinazione d'uso.

Questo tipo di analisi si concentra solitamente sullo scenario peggiore, il più oneroso, quello cioè in cui tutti i componenti dell'impianto diventino rifiuto da smaltire, senza che nulla possa essere recuperato, riutilizzato o rivenduto.

UTILITÀ DELLA PERIZIA

Questo documento viene spesso richiesto in ambito autorizzativo, nel caso di nuovi impianti per lo più di grandi dimensioni, per garantire il ripristino dello stato originario dei luoghi al termine del ciclo di funzionamento dell'impianto e per assicurarsi che tali costi non pesino sulla collettività o sugli enti pubblici. Nel contesto autorizzativo (PAS/AU), infatti, questo tipo di perizia è utile e necessaria per definire e giustificare l'ammontare della garanzia bancaria o assicurativa obbligatoria da fornire all'ente a tutela del ripristino dei luoghi, anche in caso di fallimento del titolare.

La stima puntuale dei costi di smantellamento è preziosa anche in altre circostanze, che richiedono un business plan dettagliato e affidabile. La dismissione infatti è un costo certo, ancorché stimato, che dovrà essere sostenuto in futuro. Per questo motivo la sua stima accurata assume un valore strategico in numerosi contesti.

Per di più, nel 2024 i principi contabili nazionali (OIC) hanno introdotto l'obbligo di indicare, nello stato patrimoniale delle società proprietarie, i costi di dismissione degli impianti e di ripristino dei luoghi, potendo quindi beneficiare annualmente della detraibilità fiscale delle relative quote di ammortamento.

L'ANALISI IN DETTAGLIO

L'analisi solitamente si compone di più sezioni. Innanzitutto, viene definito l'elenco dei componenti dell'impianto, con le relative caratteristiche tecniche. Successivamente si dettagliano tutte le fasi delle operazioni di dismissione necessarie: la messa fuori servizio, la messa in sicurezza elettrica, lo smontaggio dell'impianto, le operazioni di gestione dei rifiuti e le operazioni di sistemazione del terreno per la necessaria riqualifica dell'area. Si passa poi alla classificazione dei materiali di risulta e, per ciascun tipo, alle modalità di raccolta, stoccaggio temporaneo e trasporto verso impianti di trattamento autorizzati ai sensi della normativa ambientale vigente. Segue lo studio delle attività necessarie per ripristinare il terreno allo stato originario. Per quanto riguarda il terreno vengono inoltre previste operazioni di concimazione e rivegetazione. Una volta definite tutte le attività necessarie, si procede alla relativa valutazione economica.

La stima dei costi può variare sensibilmente in funzione dalle caratteristiche costruttive dell'impianto, nonché della sua localizzazione e delle condizioni di accessibilità.



Calcolo del ROI e della resa annua: revamping e repowering a confronto

PARAMETRO	REVAMPING (1 MW)	REPOWERING (2 MW)
Capitale investito	€ 600.000	€ 1.200.000
Ricavo totale (20 anni)	€ 2.000.000	€ 4.000.000
Profitto Netto	€ 1.400.000	€ 2.800.000
ROI totale (%)	233%	233%
Resa annua (ROI/20)	11,6%	11,6%

In termini puramente indicativi, il costo di dismissione di un impianto fotovoltaico da 1 MW di potenza, installato a terra su strutture fisse e in assenza di particolari criticità, si colloca generalmente in un intervallo compreso tra 60.000 e 90.000 euro.

TRA REVAMPING E REPOWERING

Se smantellare un impianto rappresenta un costo puro, il revamping si configura come uno degli investimenti energetici più proficui del momento. Utilizzando una stima prudenziale dei costi di mercato di un impianto di 1 MW e un valore medio di vendita dell'energia immessa in rete pari a 0,10 euro al kWh, è possibile fare i seguenti pronostici.

Mantenendo la stessa potenza nominale ma sostituendo componenti obsoleti con tecnologie di ultima generazione, capaci di massimizzare la resa in kW per metro quadrato, sfruttando la superficie disponibile, è possibile stimare l'investimento in un impianto da 1 MW in circa 600.000 euro (a fronte di una stima di 75.000 euro per la sua dismissione). Con questo intervento, l'impianto

torna a livelli di efficienza ottimali, generando ricavi stimati pari a 100.000 euro l'anno. In un orizzonte temporale di 20 anni si parla di circa 2 milioni di euro di ricavi per un guadagno al netto dell'investimento di 1,4 milioni euro.

Associato al revamping, è possibile valutare un intervento di repowering. Questo intervento consente di incrementare la potenza installata dell'impianto sfruttando la superficie divenuta disponibile a seguito del revamping. In termini economici, facendo lo stesso ragionamento di cui sopra, un impianto può essere portato da 1 MW a 2 MW con un investimento di ulteriori 600.000 euro. L'aumento di potenza consente di generare ricavi annui aggiuntivi nell'ordine di 100.000 euro.

Valutando sia l'intervento di revamping e repowering, a fronte di un investimento complessivo di circa 1,2 mln di euro, su un orizzonte di 20 anni, ciò si traduce in circa 4 milioni di euro di ricavi complessivi e in un margine netto stimato di 2,8 milioni di euro.

Questa soluzione permette quindi di valorizzare al massimo gli asset esistenti, incrementandone significativamente la redditività.



LE INSTALLAZIONI DEL MESE

ECCO UNA SELEZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SEGNALATI DAI LETTORI DI SOLARE B2B NELLE ULTIME SETTIMANE

NELLA VALLE DEL LENO UNA DELLE CER PIÙ PARTECIPATE D'ITALIA

Luogo di installazione: Vallarsa (TN)
Installatore/utility: Sorgenia
Committente: Vallarsa Energia Srl Benefit
Tipologia intervento: nuovo impianto FV su tetto a servizio di una CER
Abilitazione: ottenuta
Membri: 84 nuclei familiari e 16 soggetti tra imprese manifatturiere, piccole e medie imprese, consorzi, attività commerciali, enti religiosi ed enti del terzo settore.
Potenza impianto FV: 403 kWp
Numero moduli: 858 moduli installati sulla copertura della Conceria della Vallarsa, storico insediamento manifatturiero della valle.
Produzione stimata annua: 370 MWh
Altre informazioni: la partecipazione coinvolge anche i comuni limitrofi di Trambileno, Terragnolo e Rovereto. L'iniziativa ha preso forma dall'intesa tra la Fondazione Vallarsa, attiva dal 2022 nel sostegno allo sviluppo locale, e Sorgenia, a cui è stato affidato lo sviluppo tecnico e regolatorio dell'intero progetto: dalla progettazione dell'impianto alla procedura di abilitazione presso il GSE. Vallarsa Energia Srl Benefit è la società costituita per dare continuità istituzionale all'iniziativa e per gestire i flussi energetici ed economici della comunità.
 Il modello economico della CER si regge su una struttura di flussi distinti e complementari. La Conceria della Vallarsa acquista l'energia prodotta dall'impianto attraverso un contratto di somministrazione on site (PPA) con Vallarsa Energia, per consumi che si attestano intorno a 220 MWh annui. L'energia prodotta in eccesso rispetto ai consumi della conceria viene in parte immessa in rete e in parte condivisa tra i membri della comunità attraverso il mec-

canismo dell'autoconsumo diffuso previsto dalla normativa vigente. Questo garantisce un risparmio in bolletta per i cittadini che hanno aderito al progetto di circa 50-70 euro l'anno. Tra gli obiettivi strategici della CER vi è anche il contrasto alla povertà energetica: una quota degli incentivi percepiti sarà destinata a iniziative sociali a favore delle fasce più vulnerabili della comunità.



HA PARTECIPATO



COESA FIRMA IMPIANTO FV A MARSICO NUOVO (PZ)

Luogo di installazione: Marsico Nuovo (PZ)
EPC/Esco: Coesa
Tipologia intervento: nuovo impianto FV a terra
Potenza impianto FV: 160 kWp
Numero moduli: 1.600
Produzione stimata annua: 1,37 GWh
Altre informazioni: il progetto di Marsico Nuovo evidenzia la capacità di Coesa di operare come EPC Contractor per investitori istituzionali e imprese interessate allo sviluppo di impianti utility scale. La società, certificata ESCo secondo la norma UNI 11352 e qualificata con certificazione SOA, struttura anche contratti PPA pluriennali con trader energetici.



HA PARTECIPATO



GREENYELLOW REALIZZA PER DUPOL NEXT (GRUPPO SACCHITAL) UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 700 KWP



Luogo di installazione: Zanica (BG)
EPC: GreenYellow
Committente: Dupol Next, società del Gruppo Sacchital attivo nel settore del packaging flessibile
Tipologia intervento: nuovo impianto FV su tetto
Potenza impianto FV: 700 kWp
Numero moduli: 1.300
Produzione stimata annua: 800 MWh
Altre informazioni: Il progetto è stato completato in meno di 5 mesi dall'avvio dei lavori e a soli 9 mesi dalla firma del contratto, in anticipo rispetto alle tem-

pistiche previste. L'impianto consentirà all'azienda di coprire circa il 18% del fabbisogno energetico del sito produttivo. GreenYellow ha gestito tutte le fasi di sviluppo del progetto, dalla progettazione alla costruzione dell'impianto, e continuerà a garantirne la gestione operativa e la manutenzione.

HA PARTECIPATO



UN IMPIANTO SOLARE DA 12 MWP A SERVIZIO DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE E INDUSTRIALI

LA CENTRALE SOLARE REALIZZATA DA VIRIDIS ENERGIA, IN LOCALITÀ VAL D'ESTE NEL COMUNE DI POVIGLIO (RE), NASCE CON L'OBIETTIVO DI CONIUGARE SVILUPPO INDUSTRIALE, SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E VALORIZZAZIONE TERRITORIALE. IL PROGETTO È STATO SVILUPPATO GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE DI PARTNER INDUSTRIALI SPECIALIZZATI COME TRINA SOLAR, HUAWEI DIGITAL POWER, ESAPRO E WEPLAN

Viridis Energia, società del Gruppo FNM e produttore indipendente di energia da fonti rinnovabili, ha inaugurato lo scorso 17 maggio un nuovo impianto fotovoltaico a Poviglio, da 12 MWp, che rappresenta un importante traguardo nel percorso di crescita dell'azienda. L'area interessata dall'intervento, situata in località Val d'Este nel Comune di Poviglio (RE), ricadeva in un Ambito Produttivo Specializzato per attività produttive e industriali. L'impianto fotovoltaico di Poviglio rappresenta uno dei progetti strategici più rilevanti sviluppati da Viridis Energia nell'ambito del proprio percorso di crescita nel settore delle energie rinnovabili. L'iniziativa nasce con l'obiettivo di coniugare sviluppo industriale, sostenibilità ambientale e valorizzazione territoriale, contribuendo concretamente alla transizione energetica e alla riduzione delle emissioni climalteranti. Il progetto si inserisce in un contesto territoriale oggetto di riqualificazione e riconversione funzionale, valorizzando un'area già destinata a finalità produttive e industriali. L'intervento è stato autorizzato da Arpa Emilia-Romagna con il coinvolgimento del Comune di Poviglio e del Comune di Boretto, nel rispetto delle normative urbanistiche e ambientali vigenti.

GARANTIRE LA MASSIMA EFFICIENZA

L'impianto è realizzato su terreni di proprietà di Viridis Energia. Dal punto di vista tecnologico, il progetto ha previsto l'utilizzo di sistemi fotovoltaici ad alta efficienza integrati con strutture a inseguimento solare mono-assiale (tracker). Questa tecnologia consente di incrementare la producibilità energetica rispetto agli impianti tradizionali a struttura fissa, ottimizzando la resa dell'impianto e migliorando il rapporto tra energia prodotta e superficie occupata. L'infrastruttura comprende inoltre cabine elettriche di trasformazione e sistemi avanzati di connessione alla rete, progettati secondo le prescrizioni tecniche di e-distribuzione e le normative CEI applicabili ai cavidotti e alle reti di media tensione. Il progetto è stato sviluppato grazie alla collaborazione di partner industriali specializzati: Trina Solar per la fornitura dei moduli fotovoltaici, Huawei Digital Power per la fornitura della tecnologia inverter, Esapro per la progettazione esecutiva e la realizzazione dell'impianto; la direzione lavori e il coordinamento tecnico sono stati gestiti da WePlan.

UN PROGRAMMA DI MISURE COMPENSATIVE

Il progetto ha previsto inoltre un articolato programma di misure compensative, sviluppato in collaborazione con le amministrazioni comunali coinvolte e finalizzato a generare valore condiviso per cittadini, enti pubblici e comunità locali. Nel Comune di Poviglio, Viridis Energia ha previsto la realizzazione di quattro impianti fotovoltaici destinati ad alimentare edifici e infrastrutture pubbliche. In particolare, sulla copertura della Biblioteca Comunale sarà installato un impianto da 17,5 kW, ab-



IL PROGETTO HA PREVISTO L'UTILIZZO DI SISTEMI FOTOVOLTAICI AD ALTA EFFICIENZA INTEGRATI CON STRUTTURE A INSEGUIMENTO SOLARE MONO-ASSIALE (TRACKER)

Dati Tecnici

Località di installazione: Località Val d'Este nel Comune di Poviglio (RE)
Committente: Viridis Energia S.p.A.
Società di progettazione e installazione: Esapro
Direzione lavori e coordinamento tecnico: WePlan
Tipologia impianto: Fotovoltaico a terra
Potenza totale: circa 12 MWp
Superficie coperta: 16 ettari
Struttura impiegata: Strutture con tracker monoassiali
Moduli impiegati: Circa 15.000 moduli Trina Solar
Inverter impiegati: Huawei Digital Power
Tempo di realizzazione: circa 1 anno

HANNO PARTECIPATO



binato a una colonnina di ricarica per veicoli elettrici con doppia presa da 22 kW. Un secondo impianto, da 19,8 kW, sarà realizzato sull'edificio comunale che ospita l'Ufficio Tecnico e sarà anch'esso corredato da una stazione di ricarica elettrica da 22 kW.

Il progetto prevede inoltre un impianto fotovoltaico da 18 kW presso il nuovo campo sportivo comunale, integrato con un sistema di accumulo da 10 kWh, e un ulteriore impianto da 12 kW presso gli spogliatoi del campo da baseball, anch'esso dotato di un sistema di accumulo da 10 kWh. Nel Comune di Boretto, Viridis Energia ha previsto la realizzazione di un impianto fotovoltaico da circa 19 kWp sulla copertura del nuovo Asilo Nido comunale in fase di costruzione. Contestualmente è stato riconosciuto un contributo economico pari a 51.000 euro, destinato al completamento degli interventi dell'Asilo Nido Zenit con finalità di efficientamento energetico, miglioramento della qualità ambientale e riduzione degli impatti delle attività antropiche. A tale intervento si aggiunge un ulteriore contributo di 10.000 euro destinato alla realizzazione delle linee vita sul tetto della Biblioteca Comunale e dell'edificio comunale che ospita l'Ufficio Tecnico, a miglioramento delle condizioni di sicurezza per le future attività di manutenzione.

«L'impianto di Poviglio rappresenta un esempio concreto di come innovazione, sostenibilità e riqualificazione territoriale possano convivere», ha dichiarato Claudio D'Amico, Presidente di Viridis Energia S.p.A. «La transizione energetica deve generare valore per i territori, non solo attraverso la produzione di energia pulita e la riduzione delle emissioni, ma anche con interventi capaci sia di creare benefici tangibili per la comunità locale, sia di promuovere consapevolezza ambientale e sviluppo sostenibile nel lungo periodo». Matteo Riccieri, CEO di Viridis Energia, ha affermato: «Quello di Poviglio è un impianto fotovoltaico da 12 MW che produce circa 19 GWh all'anno di energia elettrica rinnovabile. È dotato di pannelli fotovoltaici monocristallini Trina Solar e inverter Huawei ed è equipaggiato con un sistema di inseguimento solare mono assiale che consente di massimizzare la produzione di energia. Rispetto a un sistema fisso, garantisce una produzione annua di circa il 20% superiore».



GOODWE SERIE ESA: L'EVOLUZIONE DELLO STORAGE TRA EFFICIENZA, PROMOZIONI E FUTURO

Nel panorama della transizione energetica, l'ottimizzazione dell'autoconsumo rappresenta una sfida cruciale sia per l'utente domestico sia per il comparto aziendale. Rispondendo a un mercato orientato verso soluzioni compatte, affidabili e ad alto contenuto tecnologico, GoodWe ha sviluppato la serie ESA. Questo sistema di storage all-in-one ridefinisce gli standard di integrazione, sicurezza e flessibilità. Concepita per coprire l'intero spettro delle necessità energetiche, dalle piccole abitazioni fino alle grandi installazioni industriali, la serie ESA si distingue per un approccio modulare in grado di azzerare le complessità di montaggio e massimizzare il ritorno economico dell'investimento fotovoltaico.

LA SOLUZIONE MONOFASE E TRIFASE PER IL RESIDENZIALE

Il segmento residenziale richiede soluzioni capaci di coniugare prestazioni elevate e design compatibili con gli spazi domestici. La risposta di GoodWe si articola in due configurazioni principali, progettate per adattarsi a ogni tipo di allacciamento. Per i contesti che operano su reti tradizionali, la serie ESA monofase con potenze comprese tra 3 e 10 kW rappresenta il perfetto connubio tra compattezza e versatilità. Questo sistema integra in un unico cabinet l'inverter e i moduli batteria, riducendo drasticamente i cablaggi esterni e i tempi di posa in opera. Per le abitazioni di ampie dimensioni o i contesti con carichi termici importanti (come pompe di calore e sistemi di ricarica per veicoli elettrici), GoodWe propone la variante ESA trifase, con un range di potenza esteso da 5 a 30 kW. Questa architettura avanzata permette di gestire flussi energetici elevati con bilanciamenti ottimali tra le fasi, garantendo continuità di esercizio grazie a tempi di commutazione in modalità UPS pressoché istantanei. L'espandibilità modulare dell'accumulo consente all'utente di dimensionare la capacità della batteria in base alle reali abitudini di consumo. Entrambe le declinazioni residenziali si fondano su celle al litio-ferro-fosfato, standard di mercato per sicurezza e longevità. La gestione termica intelligente e l'integrazione nativa con la piattaforma GoodWe Sems consentono un controllo granulare dei flussi, ottimizzando i cicli di carica in base alle tariffe orarie e incrementando l'indipendenza dalla rete elettrica.

LA SCALABILITÀ INDUSTRIALE

Spostando il focus sulle aziende, la riduzione dei picchi di domanda (peak shaving) e l'ottimizzazione dei costi dell'energia diventano asset strategici essenziali. Per rispondere a queste necessità energetiche complesse, GoodWe ha introdotto il sistema ESA 125, una centrale modulare con potenza nominale di 125 kW e una capacità di accumulo standard di 261 kWh. Questo apparato all-in-one è specificamente ingegnerizzato per le piccole e medie imprese, i siti produttivi e le strutture commerciali che mirano all'autoconsumo totale della propria produzione fotovoltaica. L'ESA 125 si distingue per l'elevata densità energetica e per una struttura cabinata pronta all'uso (plug-and-play) progettata per resistere a condizioni ambientali severe in installazioni esterne. L'integrazione di sistemi avanzati di protezione antincendio e un software di gestione dell'energia (EMS) proprietario permettono di monitorare lo stato di ogni singola cella, prevenendo anomalie e garantendo un funzionamento continuo anche in caso di blackout. La flessibilità del sistema permette inoltre la messa in parallelo di più unità, consentendo alle aziende di scalare la capacità di accumulo di pari passo con la crescita del proprio business.

CAMPAGNE E INCENTIVI: LE PROMOZIONI ESA CASHBACK E SERVICE BOOST

Per accelerare la diffusione di queste tecnologie, GoodWe ha strutturato un piano di incentivi economici volto a supportare installatori e clienti finali. Per il comparto residenziale, la fidata iniziativa promozionale "ESA Cashback" è stata ufficialmente estesa fino al 30 settembre. Questa campagna permette di ottenere rimborsi diretti sull'acquisto dei sistemi ESA monofase e trifase, trasformandosi in una leva commerciale formidabile per i professionisti del settore e riducendo nettamente i tempi di ammortamento per le famiglie. Consapevole che nel settore

QUESTO SISTEMA DI STORAGE ALL-IN-ONE, SVILUPPATO PER COPRIRE TUTTE LE TAGLIE, RIDEFINISCE GLI STANDARD DI INTEGRAZIONE, SICUREZZA E FLESSIBILITÀ. DEBUTTO UFFICIALE IL PROSSIMO 7 OTTOBRE A VERONA



I SISTEMI ESA PER RESIDENZIALE E C&I

GOODWE | PLUS+

Diventa installatore GoodWe+

Per maggiori info

- Sistema ESA monofase per il residenziale
- Sistema ESA trifase per il residenziale
- Sistema ESA per il C&I
- Campagna ESA Cashback
- Campagna "Commercial and Industrial Service Boost"

commerciale e industriale la continuità del servizio e l'assistenza post-vendita sono prioritari, GoodWe ha lanciato la campagna "Commercial and Industrial Service Boost". Questa promozione, rivolta alle installazioni di taglia superiore come l'ESA 125, è stata estesa fino al 31 dicembre, garantendo alle aziende coperture supplementari e un supporto tecnico prioritario sul campo per massimizzare l'uptime.

IL FUTURO DEL SETTORE: APPUNTAMENTO A VERONA IL 7 OTTOBRE

Il debutto su larga scala della serie ESA sul mercato nazionale troverà la sua massima espressione in un evento esclusivo di presentazione. Il lancio ufficiale della serie ESA si terrà infatti a Verona il prossimo 7 ottobre, in concomitanza con la prestigiosa fiera Solar&Storage, uno dei palcoscenici più rilevanti per l'energia solare in Italia. L'evento, la cui location esatta è attualmente in via di definizione, offrirà a progettisti e installatori l'opportunità di interagire con il team ingegneristico di GoodWe e approfondire le strategie di sviluppo del brand, sancendo il ruolo centrale dell'azienda nella ridefinizione dello storage energetico.



TECNO-LARIO SPA: GRANDE SODDISFAZIONE PER L'EVENTO MADE IN ITALY CON FIMER E 3SUN

L'INIZIATIVA HA REGISTRATO UNA NUTRITA PRESENZA DI INSTALLATORI E PROGETTISTI, CHE HANNO PARTECIPATO CON INTERESSE

Si è tenuto lo scorso 27 maggio nella sede di Tecno-Lario, a Lecco, l'evento "Made in Italy" in cui il distributore specialista ha affrontato lo stato di fatto della misura incentivante dell'iperammortamento e il ruolo del Made in Italy nel mercato italiano del fotovoltaico. Partner di rilievo dell'evento sono Fimer con la gamma completa di prodotti per la conversione e l'accumulo, e 3SUN con i moduli di produzione italiana iscritti alla lettera C del Registro Enea. L'iniziativa ha registrato una nutrita presenza di installatori e progettisti, che hanno partecipato con interesse e si sono trattenuti fino all'aperitivo conviviale.

Alberto Pinori, direttore vendite e marketing e Marco Malatesta, tecnico commerciale di Fimer, hanno illustrato gli ambiziosi obiettivi di rilancio dell'azienda aretina, la solida posizione economico-finanziaria e l'innovativa gamma prodotti per la conversione e l'accumulo.

Cristina Montecchi, key account manager di 3SUN ha affrontato il tema dell'iperammortamento con l'apporto di alcuni esempi numerici e i plus tecnologici della gamma di moduli del brand catanese, confermando la convenienza della misura incentivante.

Tecno-Lario ha moderato l'evento, confermando il



proprio convinto investimento sul Made in Italy e sulla qualità, spiegando come dal mercato stia riemergendo il desiderio diffuso di un ritorno a prodotti italiani di maggior qualità, sicurezza e indipendenza.

I tre partner hanno condiviso la grande soddisfazione per la piena riuscita dell'evento e per il ritorno del Made in Italy al centro del mercato del fotovoltaico.

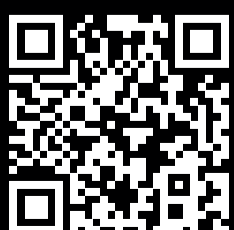
ELETTRO EXPO ^{22^a Edizione} 2026

Mostra-Mercato del materiale elettrico

Scopri tutte le novità sulle energie rinnovabili.
Un padiglione dedicato, talk e approfondimenti
con i miglior brand del settore

10 - 11 - 12 settembre
Pordenone Fiere

Ingresso e parcheggio gratuiti
H 9:00 - 18:00



Scansiona e Registrati
oppure visita marchiol.com

Evento riservato agli specialisti di settore

Evento organizzato da

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni



TONGWEI TNC BIFIMAX: UN MODULO, DOPPIO GUADAGNO

Dal 23 al 25 giugno, Tongwei Solar ha partecipato a Inter-solar Europe 2026 di Monaco di Baviera, presentando le sue più recenti innovazioni fotovoltaiche e mettendo in evidenza TNC Bifimax, la nuova generazione di moduli bifacciali ad alte prestazioni progettata per massimizzare la produzione energetica e la redditività degli impianti.

Basato sull'avanzata piattaforma tecnologica N-Type di Tongwei Solar, TNC Bifimax raggiunge una bifaccialità fino al 90% ±5%, consentendo di sfruttare al meglio la generazione sul lato posteriore del modulo. Rispetto ai moduli bifacciali convenzionali, che generalmente raggiungono una bifaccialità intorno all'80%, BIFIMAX incrementa la capacità di produzione energetica grazie all'innovativa tecnologia Poly-Tech e a una struttura ottimizzata per la gestione della luce sul lato posteriore della cella, migliorando l'utilizzo dei fotoni e la resa complessiva.

INCREMENTO DI RESA

Con una potenza massima fino a 770W e un'efficienza del modulo fino al 24,8%, TNC Bifimax è progettato per aumentare la densità energetica degli impianti e contribuire alla riduzione del Levelized Cost of Electricity. Rispetto ai moduli bifacciali tradizionali, offre un incremento della resa energetica specifica dello 0,6%-0,8% e un miglioramento delle prestazioni in condizioni di basso irraggiamento fino all'1,6%, risultando particolarmente adatto ai mercati europei ad alta latitudine e ai progetti installati in aree ad elevata riflettanza.

Oltre alle prestazioni tecniche, il modulo è stato sviluppato per generare un valore economico concreto. Una maggiore bifaccialità, una produzione energetica superiore e una migliore efficienza complessiva del sistema contribuiscono a incrementare la redditività dell'investimento lungo l'intero ciclo di vita dell'impianto. Il concetto "One Module, Double Revenue" riflette l'impegno di Tongwei Solar nel supportare i propri clienti nell'ottenere sia una maggiore produzione energetica sia migliori risultati economici.

ELEVATE PRESTAZIONI

Le elevate prestazioni di TNC Bifimax sono supportate dall'integrazione verticale di Tongwei Solar lungo tutta la filiera produttiva, dal polisilicio ad alta purezza alle celle e ai moduli fotovoltaici. Questo modello garantisce elevati standard qualitativi, stabilità della supply chain e un costante sviluppo tecnologico.

Tra i principali protagonisti dell'industria fotovoltaica mondiale, Tongwei Solar continua a rafforzare la propria presenza in Europa attraverso collaborazioni strategiche con distributori, EPC e sviluppatori di progetto, contribuendo alla transizione energetica del continente con soluzioni innovative e ad alta efficienza.

BASATO SULLA PIATTAFORMA TECNOLOGICA N-TYPE, IL NUOVO MODULO RAGGIUNGE UNA BIFACCIALITÀ FINO AL 90%, CONSENTENDO DI SFRUTTARE AL MEGLIO LA GENERAZIONE SUL LATO POSTERIORE. RISPETTO AI MODULI BIFACCIALI CONVENZIONALI, CHE GENERALMENTE RAGGIUNGONO UNA BIFACCIALITÀ INTORNO ALL'80%, BIFIMAX INCREMENTA LA CAPACITÀ DI PRODUZIONE ENERGETICA GRAZIE ALL'INNOVATIVA TECNOLOGIA POLY-TECH E A UNA STRUTTURA OTTIMIZZATA PER LA GESTIONE DELLA LUCE SUL LATO POSTERIORE DELLA CELLA, MIGLIORANDO L'UTILIZZO DEI FOTONI E LA RESA COMPLESSIVA



La scheda

Sigla: TNC Bifimax

Tecnologia: modulo bifacciale con tecnologia N-Type

Fattore di bifaccialità: 90% ±5%

Potenza massima: 770W

Efficienza del modulo: 24,8%

Incremento resa rispetto ai moduli bifacciali tradizionali: +0,6%-0,8%



HOYMILES: DAI MICROINVERTER AGLI ECOSISTEMI ENERGETICI INTELLIGENTI

LA PROPOSTA DELL'AZIENDA COPRE L'INTERO PANORAMA DELL'ENERGIA DISTRIBUITA, SPAZIANDO DAGLI IMPIANTI FAI DA TE DA BALCONE E DAI SISTEMI DI ACCUMULO RESIDENZIALI ALLE APPLICAZIONI COMMERCIALI, INDUSTRIALI E SU LARGA SCALA

Hoymiles, focalizzata nella costruzione di microinverter, si sta trasformando in un fornitore globale di soluzioni solari e per l'accumulo. La proposta dell'azienda copre l'intero panorama dell'energia distribuita, spaziando dagli impianti fai da te da balcone e dai sistemi di accumulo residenziali alle applicazioni commerciali, industriali e su larga scala. Inizialmente apprezzata per la sua competenza nel settore dell'elettronica di potenza a livello di modulo, Hoymiles si è poi specializzata nella tecnologia microinverter. Poiché consentono a ogni modulo di funzionare in modo indipendente, i microinverter migliorano le prestazioni degli impianti nelle installazioni caratterizzate da luoghi in ombra, tetti difficili o pannelli con orientamenti diversi. Tuttavia, con il maturare del mercato dell'energia distribuita, l'accumulo sta diventando sempre più importante. Hoymiles si è espansa di conseguenza, proponendo un portfolio che include impianti fotovoltaici plug-and-play da balcone con accumulo di energia, inverter ibridi, batterie a bassa tensione, piattaforme residenziali all-in-one e soluzioni per l'accumulo commerciali, industriali e su larga scala. Questo risponde all'esigenza di clienti e installatori di avere sistemi efficienti, ma anche sem-



plici da implementare e gestire. Il valore degli impianti moderni non è più infatti definito solamente dalle prestazioni dell'hardware, ma anche dalla compatibilità, dalle capacità di controllo, dalla scalabilità e dall'affidabilità a lungo termine. L'evoluzione di Hoymiles dai microinverter

agli ecosistemi energetici intelligenti e integrati riflette l'espandersi dell'azienda. Ma anche la direzione più ampia intrapresa dal mercato energetico globale verso un modello maggiormente distribuito, più intelligente e incentrato su soluzioni capaci di unire fotovoltaico e accumulo.



ENERGIA PER L'AGRISOLARE

Tecnologia europea per impianti agricoli efficienti e conformi.



Conformi a
FER-X NZIA



Iscritti a
Registro ENEA



La migliore soluzione per revamping
di moduli UE in **Conto Energia**



Affidabilità. Efficienza. **Valore nel tempo.**

www.bisol.com

LEGAMBIENTE: 15 PROPOSTE AL GOVERNO PER LO SVILUPPO DELLE FER IN ITALIA

ALL'INTERNO DELLA PRIMA EDIZIONE DEL REPORT "ITALIA RINNOVABILE. STORIE E LUOGHI DI PARTECIPAZIONE", L'ASSOCIAZIONE PUNTA I RIFLETTORI SULLE AZIONI PRIORITARIE PER LO SVILUPPO DELLE FONTI PULITE SUL TERRITORIO. E RIPORTA I CASI DI SUCESSO CHE STANNO ANIMANDO IL PAESE



SCARICA IL REPORT

Inquadra il Qr Code o clicca qui per consultare e scaricare il report

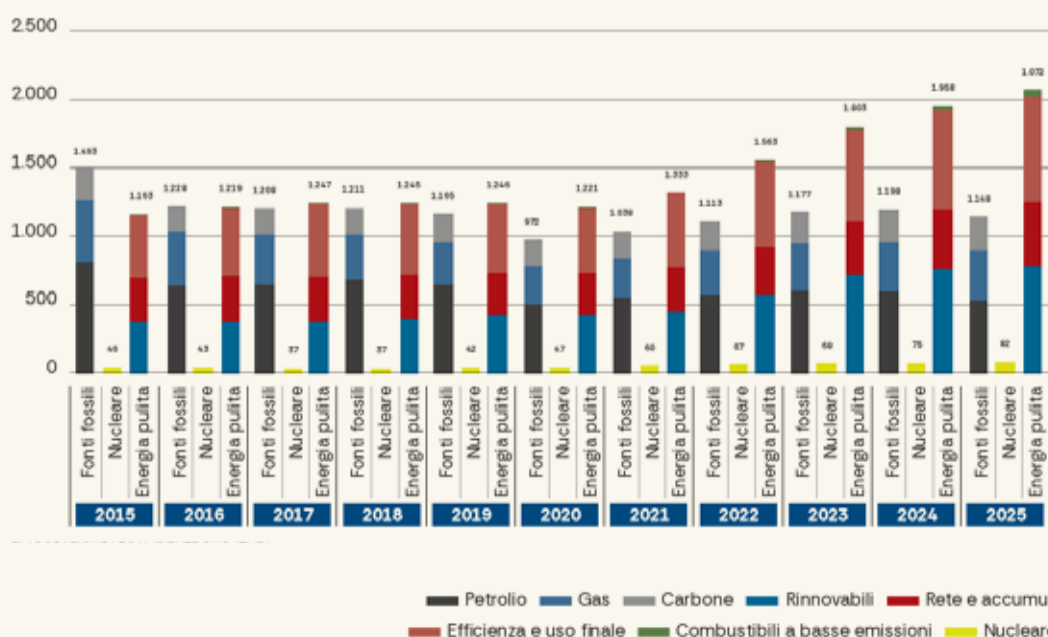


Martedì 26 maggio a Roma, Legambiente ha presentato la prima edizione del report "Italia Rinnovabile. Storie di luoghi e partecipazione". All'interno del rapporto, l'associazione racconta la crescita delle fonti pulite sul territorio, con un'analisi dei dati relativi a capacità allacciata, produzione da rinnovabili e occupazione. Illustra inoltre i cambiamenti del sistema energetico italiano e riporta undici casi di successo relativi a progetti, nuovi impianti e iniziative che coinvolgono eolico e fotovoltaico.

Nella Penisola in dieci anni la capacità di copertura dei consumi elettrici da fonti rinnovabili è cresciuta del 7% passando dal 33,9% al 41,1%, arrivando a pochi punti di percentuale dalle fossili (43,8%). In particolare, nel 2025 il contributo maggiore è arrivato dal fotovoltaico 44.294 GWh/a, seguito da idroelettrico 41.625 GWh/a, eolico 21.360 GWh/a, e geotermia 5.260 GWh/a. Una crescita nel complesso lenta ma importante.

"Eppure", si legge in una nota dell'associazione, "il Governo Meloni continua a foraggiare le fonti fossili dimenticando i 2,4 milioni di famiglie che vivono in povertà energetica. A marzo 2026 l'Italia ha raggiunto appena il 33,2% dell'obiettivo rinnovabile 2030, e attuato solo in parte il prezzo zonale che aiuterebbe cittadini e imprese a pagare bollette meno salate. Le rinnovabili possono dare un con-

Gli investimenti energetici a livello globale (2015-2025)



tributo sostanziale al sistema energetico ma per far ciò è fondamentale snellire gli iter burocratici, investire su reti e accumuli, sviluppare i grandi impianti, troppo spesso oggetto di paure, mistificazioni e fakenews, e che in realtà portano benefici diretti e indiretti a livello nazionale e locale. È importante che l'Italia investa sempre più sulle fonti pulite prendendo come modello la Spagna dove nel 2026 la bolletta elettrica registra il valore più basso, pari a 42,5 euro/MWh contro i 130,5 euro/MWh di quella italiana. Inoltre, il fatto che gli investimenti globali nella transizione energetica abbiano quasi raddoppiato quelli delle fossili sono numeri importanti che smentiscono anche chi vuole tornare al nucleare, Italia compresa.

LE 15 PROPOSTE

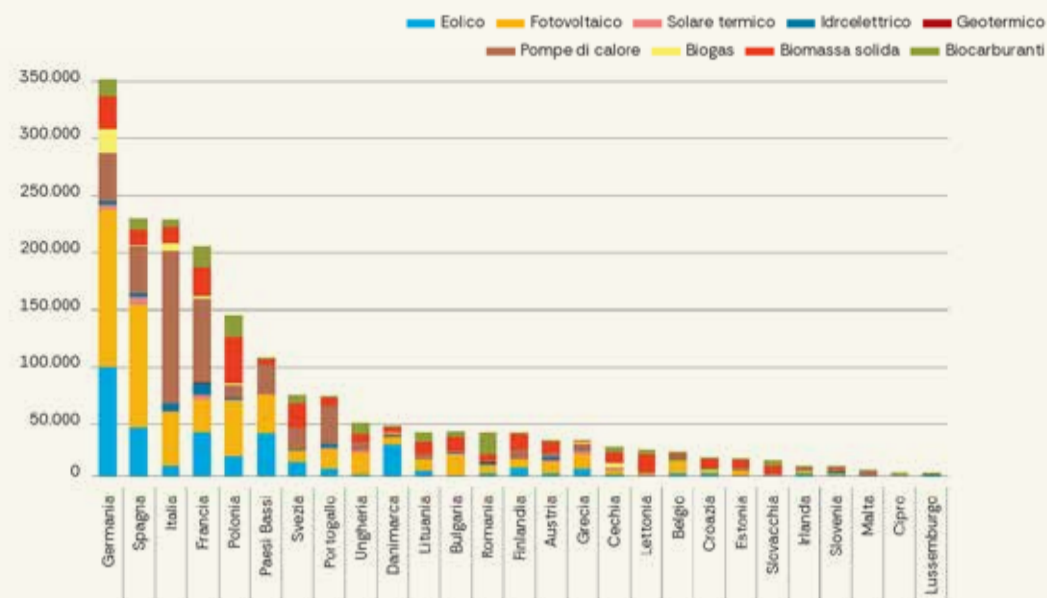
All'interno del report, quindi, Legambiente punta i riflettori su 15 proposte indirizzate al Governo per favorire la crescita delle fonti rinnovabili sul territorio.

Il tema ricorrente è quello autorizzativo. Legambiente chiede infatti il rispetto delle tempistiche autorizzative, completando l'organico della Commissione Pnrr-Pniec del Mase, e chiede di sbloccare i progetti ancora fermi in attesa del parere del ministero della Cultura e della Presidenza del consiglio. L'associazione propone di intervenire velocemente sul tema delle aree idonee rendendo aree di accelerazione quelle già compromesse (come le ex cave o i siti di bonifica), e le aree a forte pressione ambientale (come quelle adiacenti a strade, autostrade, ferrovie).

DAL DL AGRICOLTURA AL NUCLEARE

Si chiede inoltre di intervenire sul Decreto Agricoltura differenziando i terreni produttivi da quelli non produttivi e facilitando in questi ultimi la realizzazione degli impianti a fonti rinnovabili. Altra

Posti di lavoro e fonti rinnovabili in Unione Europea (migliaia)



richiesta è la possibilità di rendere obbligatoria l'installazione di impianti fotovoltaici nei parcheggi di superficie superiore a 1.500 metri quadrati, come previsto in Francia, e accelerare le politiche di sviluppo della rete, anche al fine di accorciare i tempi di connessione degli impianti. Secondo l'associazione, sarà inoltre necessario abbandonare ogni politica di spinta verso il nucleare. A titolo di esempio, l'associazione propone di ridirezionare i 7,5 milioni di euro previsti per il biennio 2025-2026 per la realizzazione di campagne informative riguardanti il nucleare verso una campagna informativa e di sensibilizzazione rivolta a popolazione e ammini-

strazioni locali sui benefici degli impianti da rinnovabili.

RIQUALIFICARE IL PARCO EDIFICI

Infine, Legambiente chiede di avviare una seria e concreta politica di riqualificazione degli edifici residenziali, per consentire alle famiglie di ridurre i costi energetici e la dipendenza dal gas fossile. A tal proposito, per l'associazione è fondamentale favorire l'elettrificazione dei consumi finali, riformando il sistema degli incentivi, garantendo accessibilità agli investimenti anche alle famiglie con maggiori difficoltà economiche.



SECURITY TRUST
SYSTEM INTEGRATOR

SOLUZIONI NIS2 PER IL FOTOVOLTAICO

Protezione di impianti, reti OT/IT e continuità operativa

- ✓ Security assessment impianti
- ✓ ISA-99/IEC 62443 compliance
- ✓ Deployment con Professional Services
- ✓ MSSP & SOC 24/7

EFFICIENZA ENERGETICA, 2025 PUNTO DI SVOLTA: INVESTITI IN ITALIA TRA 53 E 62 MILIARDI DI EURO

L'ULTIMA EDIZIONE DELL'ENERGY EFFICIENCY & GREEN BUILDINGS REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, SPIEGA COME IL DATO SUGLI INVESTIMENTI SIA STABILITE RISPETTO AL 2024, MA ALLO STESSO TEMPO CONFERMA COME STIANO CAMBIANDO GLI ATTORI: NON È PIÙ IL SEGMENTO DOMESTICO TRAINATO DAL SUPERBONUS A RIVESTIRE IL RUOLO PIÙ IMPORTANTE, MA IL TERZIARIO

Il 2025 ha rappresentato un punto di svolta per l'efficienza energetica in Italia: con il progressivo esaurirsi dell'effetto Superbonus, si è chiusa la stagione in cui il mercato residenziale dettava il passo degli investimenti. Oggi è il terziario ad assumere il peso maggiore, dimostrando di credere nella riqualificazione energetica come leva economica, oltre che ambientale. Sono alcuni dei dati che emergono dall'Energy Efficiency & Green Building Report 2026 redatto dall'Energy&Strategy della Polimi School of Management, presentato oggi in collaborazione con le tante aziende partner. Quanto alle previsioni di investimento, nell'ipotesi più ottimistica - e allineata agli obiettivi europei - nel 2030 il mercato potrebbe raggiungere un valore compreso tra i 90 e i 105 miliardi di euro, con una crescita media annua dell'11%, in particolare se si arrivasse finalmente a dare stabilità al quadro normativo-regolatorio e si semplificassero gli strumenti applicativi. In uno scenario meno favorevole, sostanzialmente procedendo al ritmo attuale, potrebbe invece fermarsi tra i

64 e i 75 miliardi, con un ritmo medio inferiore al 4%, decisamente insufficiente a colmare il divario con i target UE.

«Le crisi energetiche degli ultimi anni hanno reso più evidente ciò che era già noto: l'efficienza energetica non è una misura emergenziale, ma una politica industriale, immobiliare e ambientale di lungo periodo che va affrontata con chiarezza e rapidità, dando coerenza, semplicità e continuità agli interventi», commenta Federico Frattini, vicedirettore di E&S e responsabile del Rapporto. «In Italia non sono certo la domanda, le competenze e le tecnologie a mancare, ma la prevedibilità e la costanza del quadro entro cui le risorse, a partire dagli incentivi, vengono attivate. Conto Termico 3.0, Transizione 5.0 e Iperammortamento 2026, ad esempio, rappresentano tre misure potenzialmente decisive, ma a fronte di obiettivi ambiziosi non riescono a tradursi in meccanismi semplici, tempestivi o pienamente operativi».

Riportiamo di seguito un estratto dell'Executive Summary del report.



UN MERCATO CHE CAMBIA PELLE

Gli investimenti in efficienza energetica si attestano tra 53 e 62 miliardi di euro. La cifra complessiva tiene, ma la composizione del mercato è cambiata in modo profondo. Il terziario raccoglie il testimone del residenziale e mostra una capacità di investimento meno dipendente dagli incentivi. Non attende soltanto il bonus più favorevole: investe perché l'efficienza energetica inizia a essere percepita come una leva economica, oltre che ambientale. È un segnale di maturità che merita attenzione.

Anche l'industria cresce, sostenuta dal Piano Transizione 5.0, pur in un quadro regolatorio che gli operatori giudicano ancora complesso. La Pubblica Amministrazione, invece, mostra una dinamica più debole, anche per l'attesa di strumenti e regole applicative più definite. Nel

Investimenti in efficienza energetica in Italia nel 2025

	Industria	Residenziale	Pubblica Amministrazione	Terziario
Investimenti 2025 (previsti)	2.5 - 3.2 Mid € ↑	24 - 27 Mid € ↓	2.0 - 2.8 Mid € ↓	25 - 29 Mid € ↑
Investimenti 2024	2.3 - 2.7 Mid €	33 - 36 Mid €	2.3 - 3.3 Mid €	24 - 28 Mid €

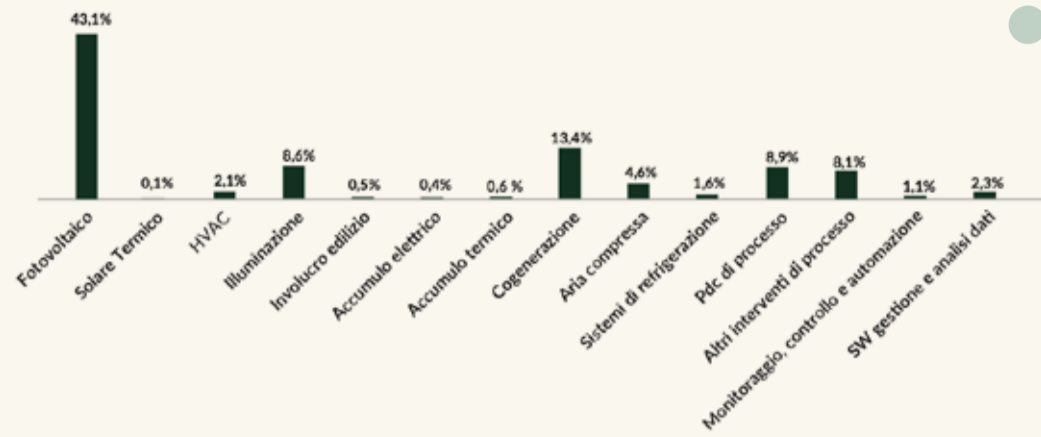
Fonte: elaborazione E&S su dati Enea, Assotermica, Assoclima, GSE, CRESME, ANCI, e database proprietari.

complesso, emerge un mercato che dispone di domanda, competenze e tecnologie, ma che ha ancora bisogno di condizioni più stabili per esprimere pienamente il proprio potenziale.

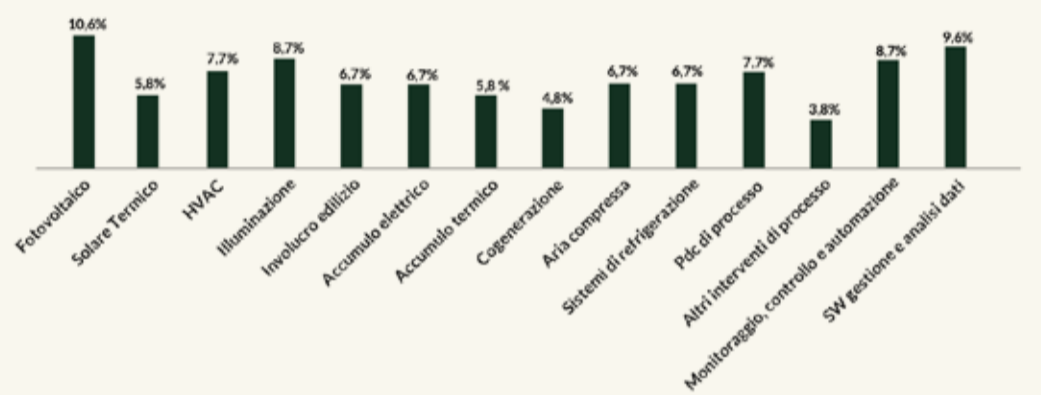
IL NODO NON È SOLO LA DISPONIBILITÀ DI RISORSE

Il sistema italiano degli incentivi continua a confrontarsi con una questione centrale: non tanto la quantità delle risorse disponibili, quanto la prevedibilità del quadro entro cui quelle risorse vengono attivate. Gli strumenti vengono spesso annunciati con obiettivi ambiziosi, ma l'attuazione procede talvolta con passaggi complessi, correzioni in corsa e tempi non sempre compatibili con le decisioni di investimento. Conto Termico 3.0, Transizione 5.0 e Iperammortamento 2026 rappresentano tre misure potenzialmente decisive, ma anche tre esempi della difficoltà di tradurre l'ambizione delle politiche pubbliche in meccanismi semplici, tempestivi e pienamente operativi. Portali sotto pressione al lancio, fondi rimodulati, decreti attuativi ancora attesi: sono elementi che incidono sulla fiducia degli operatori e sulla loro capacità di pianificare. Il punto non è mettere in discussione la rilevanza degli incentivi. Al contrario: la loro efficacia dipende sempre più dalla possibilità di inserirli in strategie industriali e immobiliari di medio periodo. Anche l'esperienza dei Certificati Bianchi, pur oggi meno centrale rispetto al passato e non priva di limiti, ricorda quanto la stabilità di uno strumento e la familiarità degli operatori con le sue regole possano incidere sulla sua utilizzabilità. Non è necessariamente un modello da replicare, ma una lezione da non perdere: senza continuità, anche le misure più generose rischiano di produrre impatti più contenuti del previsto.

Ripartizione per tecnologia del numero di interventi di efficienza energetica effettuati dalle Esco in ambito industriale



Ripartizione per tecnologia del numero di interventi di efficienza energetica che le Esco effettueranno nei prossimi 5 anni in ambito industriale



FORNITURE FOTVOLTAICHE

FOX ESS

AVOCADO

**Inverter 6kW
Batteria 10.24 kWh**

Wallbox

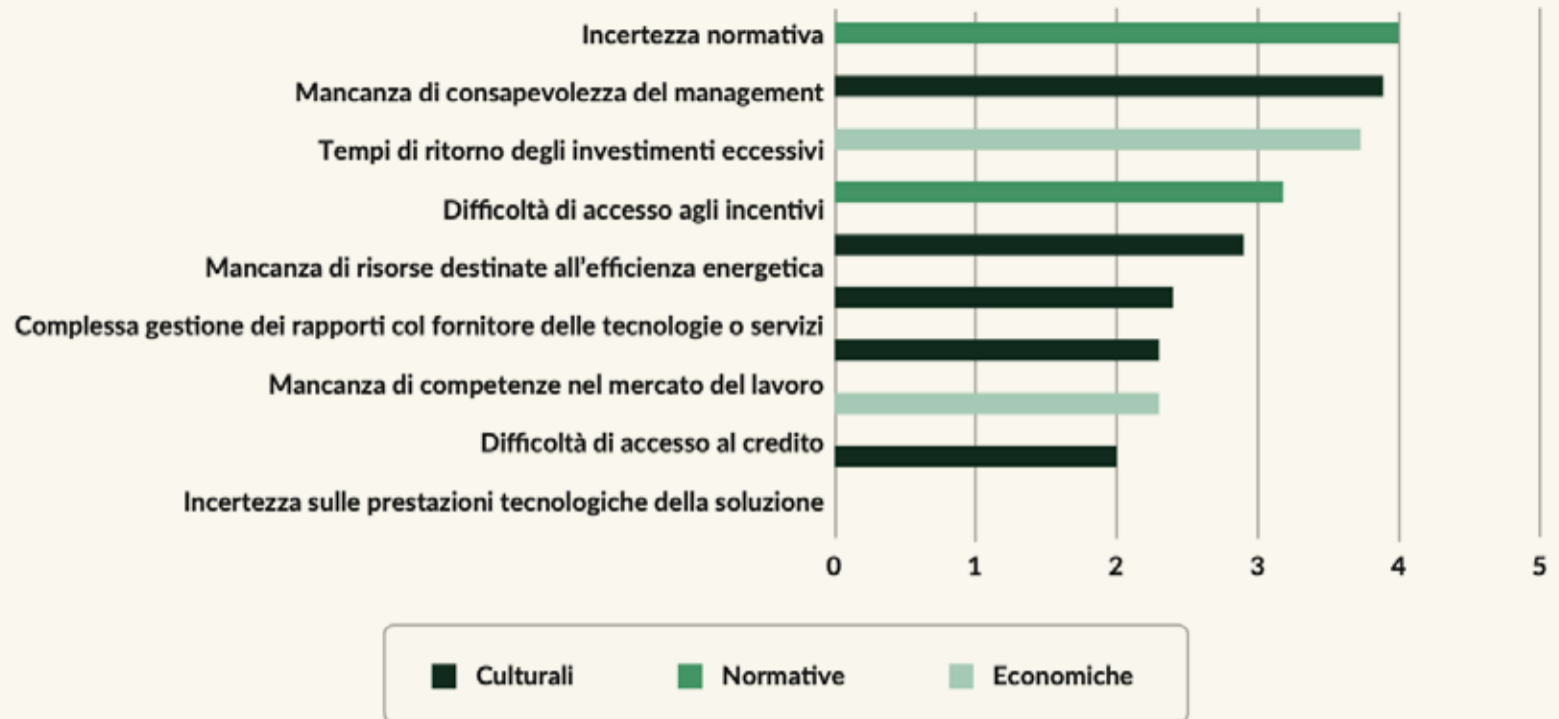
**P100 AVOCADO
FOX ESS**

800 82 25 13

FORNITUREFOTVOLTAICHE.IT

general@forniturefotovoltaiico.it

Barriere agli investimenti in tecnologie hardware in ambito industriale



DUE SCENARI, UNA VARIABILE DECISIVA

Al 2030 il mercato potrebbe raggiungere un valore compreso tra 90 e 105 miliardi di euro, con una crescita media annua dell'11%. In uno scenario meno favorevole, potrebbe invece fermarsi tra i 64 e i 75 miliardi, con un ritmo insufficiente a colmare il divario rispetto agli obiettivi europei. Nelle scelte quotidiane degli investitori: un'impresa, un proprietario immobiliare o una pubblica amministrazione investono più facilmente quando sanno che le regole resteranno sufficientemente stabili da accompagnare l'intero ciclo del progetto. La differenza tra i due scenari non dipende né dalla tecnologia né dalla disponibilità degli operatori. Dipende soprattutto dalla stabilità del quadro normativo, dalla semplicità degli strumenti e dalla capacità del sistema pubblico di mantenere una direzione riconoscibile nel tempo. È una variabile difficile da rappresentare nei modelli economici, ma molto concreta.

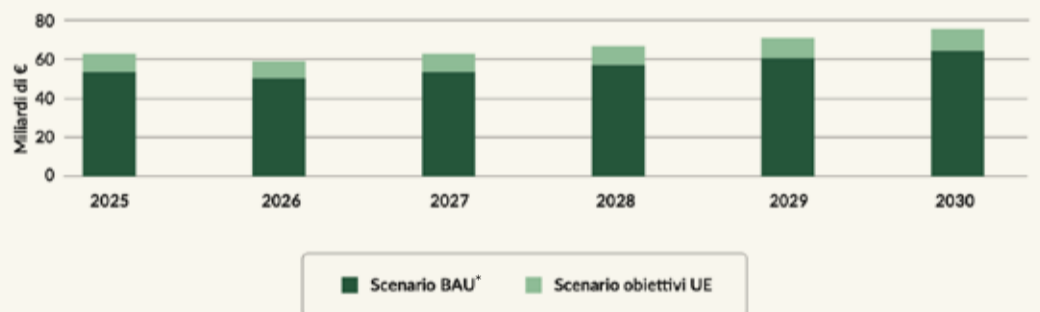
LA SFIDA PIÙ PROFONDA

La transizione dell'edilizia non riguarda più soltanto la riduzione dei consumi energetici. Il tema del green building sta diventando sempre più centrale perché ridefinisce il concetto stesso di valore immobiliare: non solo efficienza in fase d'uso, ma qualità dei materiali, emissioni incorporate, comfort, resilienza, circolarità e costi lungo l'intero ciclo di vita. In questo quadro, la Direttiva Epc IV rappresenta oggi il riferimento regolatorio più influente, perché porta anche sul piano normativo una trasformazione già in corso nel mercato. L'introduzione della misurazione del potenziale di riscaldamento globale lungo il ciclo di vita dei nuovi edifici segnala un passaggio chiave: la prestazione di un edificio non sarà valutata solo in base a quanto consuma, ma anche in base all'impatto generato per essere costruito, gestito e dismesso. È un cambio di paradigma che coinvolge tutta la filiera delle costruzioni – progettisti, produttori, imprese, gestori, investitori – e che richiede competenze ancora da consolidare su scala industriale. L'efficienza energetica resta il punto di partenza, ma non esaurisce più il perimetro della trasformazione.

CONCLUSIONI

L'Italia dispone di competenze, operatori qualificati e un patrimonio edilizio che rappresenta al tempo stesso la sfida più rilevante e l'opportuni-

Evoluzione degli investimenti in efficienza energetica - scenario tendenziale (2025-2050)



*Business As Usual

Evoluzione degli investimenti in efficienza energetica - scenario obiettivi UE (2025-2030)



*Business As Usual

SCARICA IL REPORT

Inquadra il Qr Code o clicca qui per scaricare gli atti del convegno



tà più concreta. Ciò che serve ora è rafforzare la continuità di indirizzo, ridurre l'incertezza regolatoria e rendere più semplice il passaggio dagli obiettivi agli investimenti.

Le crisi energetiche degli ultimi anni hanno reso più evidente ciò che era già noto: l'efficienza energetica non è una misura emergenziale, ma una politica industriale, immobiliare e ambientale di lungo periodo. La domanda, quindi, non è se il Paese sappia cosa fare. È se riuscirà a farlo con la costanza, la chiarezza e la velocità che questa transizione richiede.



NEWS

UE: ALL'ITALIA 14 MILIARDI DA INVESTIRE NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA



Nella riunione del 3 giugno, la Commissione europea ha approvato il cosiddetto "European Semester: Spring package" ampliando gli strumenti di flessibilità fiscale disponibili per gli Stati membri. Grazie a questa manovra, l'Italia avrà a disposizione 14 miliardi di euro nei prossimi tre anni per incentivare la transizione energetica.

Lo scopo è quello di contribuire alla gestione della crisi energetica provocata dall'instabilità in Medio Oriente e dalla chiusura dello stretto di Hormuz.

Nel comunicato stampa rilasciato dalla Commissione europea si legge che "gli Stati membri che adotteranno misure volte a rafforzare la sicurezza energetica dell'Europa e ad accelerare la transizione verso l'abbandono dei combustibili fossili potranno richiedere una limitata flessibilità fiscale nell'ambito della National Escape Clause".

Per cui potranno estendere i fondi destinati alla clausola di salvaguardia nazionale introdotta per consentire maggiori spese militari verso investimenti finalizzati a rafforzare la resilienza energetica.

In particolare si potrà utilizzare fino allo 0,3% del PIL all'anno nel 2026, 2027 e 2028 per misure di resilienza energetica, con un tetto cumulativo dello 0,6% del PIL nell'arco dei tre anni. In riferimento all'Italia, queste percentuali portano a un totale di circa 14 miliardi di euro che nei prossimi tre anni potranno essere investiti per mitigare l'impatto dell'aumento dei prezzi dell'energia.

Il commissario europeo all'economia Valdis Dombrovskis ha precisato che questi fondi non sono destinabili a misure che sovvenzionano l'uso di carburanti fossili e le riduzioni non mirate della tassazione come il taglio delle accise. Le risorse dovranno infatti finanziare ad esempio acquisto di veicoli elettrici, sostituzione delle caldaie a gas e gasolio con pompe di calore, installazione di pannelli fotovoltaici e sistemi di accumulo domestico, oltre a investimenti nelle reti energetiche e nell'elettrificazione dei consumi.

La misura di flessibilità fiscale è accompagna-

ta da un pacchetto di raccomandazioni sulle politiche economiche, sociali, occupazionali, strutturali e di bilancio.

In particolare, il Consiglio europeo invita l'Italia ad "accelerare l'elettrificazione e intensificare gli sforzi per la diffusione delle energie rinnovabili e lo stoccaggio, per esempio attuando pienamente le riforme in materia di autorizzazioni, in particolare a livello subnazionale, e investendo nella rete elettrica. Affrontare il problema dei rischi legati al clima e attutirne l'impatto economico grazie, tra le altre cose, a un maggiore coordinamento istituzionale e alla copertura assicurativa contro i rischi climatici. L'Italia dovrà inoltre porre rimedio alle restanti inefficienze nella gestione delle risorse idriche e dei rifiuti colmando le lacune infrastrutturali, in particolare nel Mezzogiorno".

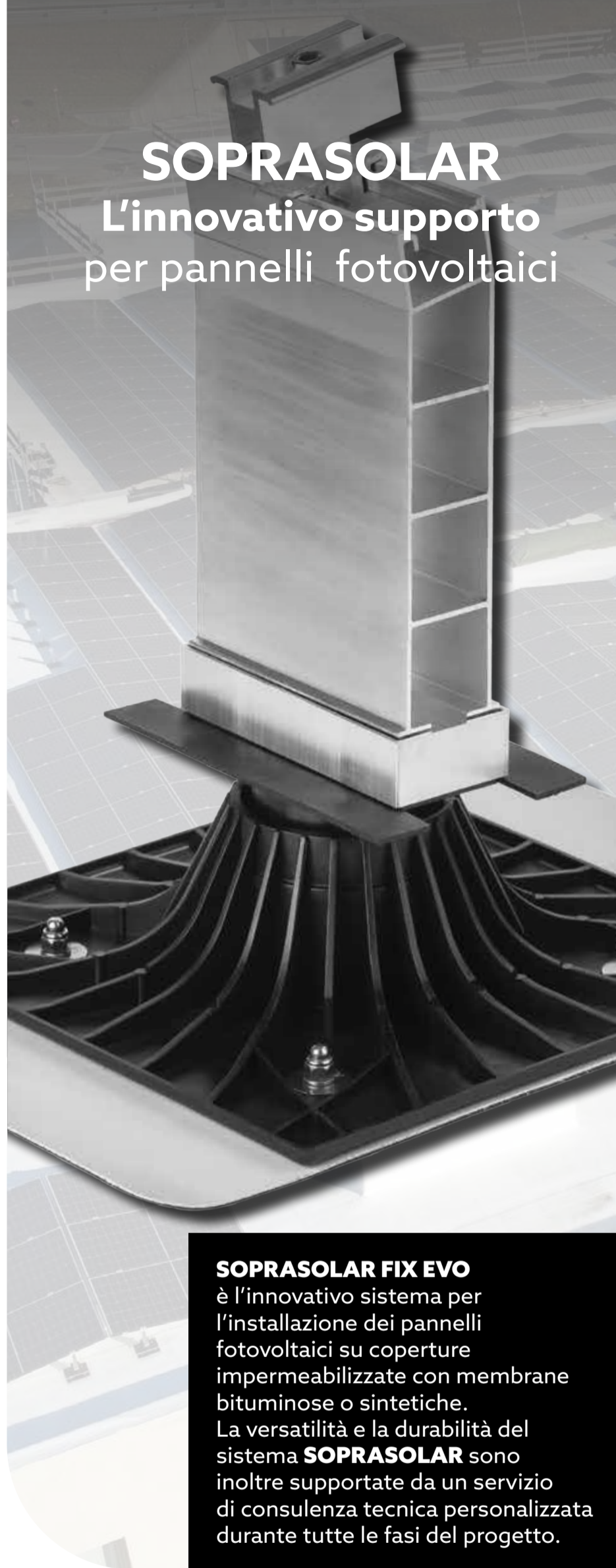
In linea con la decisione della Commissione europea di estendere gli strumenti di flessibilità fiscale, il governo italiano ha varato una rimodulazione del Pnrr per circa 2 miliardi di euro che saranno destinati soprattutto a efficientamento energetico, Industria 5.0, housing e Pmi.

Nel dettaglio il ministro per gli Affari Europei Tommaso Foti ha specificato che «200 milioni sono stati destinati all'efficientamento energetico Erp dove mancano risorse rispetto alle domande presentate, 700 milioni sono stati trasferiti sulla misura Industria 5.0, 1 miliardo riservato all'housing con uno strumento finanziario con l'obiettivo dell'efficientamento energetico, 173 milioni sono stati trasferiti sullo strumento finanziario relativo alle comunità energetiche, 32 milioni per le PMI per la produzione di energia, 94 milioni per l'acquisto di treni elettrici».



Inquadra il QR Code o clicca sopra per visionare la panoramica del Pacchetto di Primavera dedicata all'Italia

SOPRASOLAR L'innovativo supporto per pannelli fotovoltaici



SOPRASOLAR FIX EVO

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

Scopri di più inquadrando il QR-CODE



SOPREMA.IT



SOPREMA

Building for Life

NUCLEARE SOSTENIBILE: DALLA CAMERA VIA LIBERA AL DISEGNO DI LEGGE; APPROVAZIONE ENTRO L'ESTATE

Con 155 favorevoli, 8 astenuti e 86 contrari, la Camera dei Deputati ha approvato il disegno di legge delega sul nucleare sostenibile. Il provvedimento è volto a definire il quadro normativo necessario a valutare e disciplinare l'impiego delle tecnologie nucleari di nuova generazione e dell'energia da fusione.

Il testo ora passa al Senato per l'approvazione definitiva che dovrebbe arrivare prima dell'estate, così che i decreti attuativi potranno essere emanati entro la fine dell'anno.

A seguito dell'approvazione definitiva, il Governo avrà un anno di tempo per disciplinare la produzione di energia da fonte nucleare sostenibile. Dovrà anche disciplinare la ricerca sulla fusione e la gestione dei rifiuti radioattivi.

Il testo approvato dalla Camera dei Deputati definisce i campi d'intervento dei futuri decreti attuativi. Tra le tematiche contemplate ci sono la disciplina per la costruzione e l'esercizio di impianti nucleari; la produzione di idrogeno tramite energia nucleare; la gestione del combustibile esaurito e la sicurezza nucleare; la riorganizzazione della governance.

Inoltre, vengono stabiliti i criteri che l'esecutivo deve seguire nel redigere i decreti. In particolare il governo dovrà garantire i massimi standard di sicurezza e protezione della salute. Dovrà anche semplificare i procedimenti autorizzativi, prevedere misure di compensazione e beneficio per i territori ospitanti gli impianti. Infine dovrà assicurare la partecipazione dell'industria italiana alla filiera tecnologica.

Nella seduta odierna, all'approvazione del disegno di legge delega sul nucleare sostenibile è seguita quella dell'abbinata proposta di legge "Disposizioni per l'adozione di una strategia nazionale di sviluppo delle tecnologie nucleari di nuova generazione".



PNRR: PUBBLICATE LE LINEE GUIDA PER RENDICONTAZIONE E RICHIESTE DI CONTRIBUTO DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA



Arriva un nuovo tassello operativo per l'attuazione della misura del Pnrr dedicata allo sviluppo delle infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. Il GSE ha infatti pubblicato le Linee Guida per il monitoraggio dell'avanzamento dei progetti, la rendicontazione delle spese sostenute e la richiesta di erogazione dei contributi in conto capitale previsti nell'ambito dell'investimento M2C2 - 4.3 "Sviluppo di infrastrutture di ricarica elettrica".

Il documento è rivolto ai soggetti ammessi agli incentivi destinati alla realizzazione delle infrastrutture di ricarica nei centri urbani e lungo le strade extraurbane e integra le indicazioni già contenute nelle precedenti Linee Guida per i soggetti attuatori pubblicate dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica.

Le nuove disposizioni definiscono nel dettaglio le procedure che i beneficiari dovranno seguire durante tutte le fasi di attuazione degli interventi finanziati. In particolare, vengono chiarite le modalità per il monitoraggio dell'avanzamento procedurale, fisico e finanziario dei progetti, oltre agli adempimenti necessari per attestare il raggiungimento dei target associati agli investimenti sostenuti dal Pnrr.

Un capitolo rilevante riguarda la rendicontazione delle spese, passaggio essenziale per consentire la verifica della corretta utilizzazione delle risorse pubbliche e l'accesso ai contributi previsti. Le Linee Guida disciplinano inoltre le procedure per la presentazione delle richieste di erogazione dei fondi, sia per quanto riguarda le anticipazioni sia per il saldo finale, e definiscono le modalità con cui i beneficiari potranno trasmettere eventuali richieste di modifica dei progetti già ammessi a finanziamento.

ENEL INTRODUCE IL PLUG&CHARGE: RICARICA AUTOMATICA SENZA APP NÉ TESSERE



La ricarica pubblica dei veicoli elettrici punta sempre più sulla semplicità d'utilizzo. In questa direzione si inserisce il servizio Plug&Charge introdotto da Enel, che consente agli utenti di avviare una sessione di ricarica senza utilizzare app, QR code o tessere RFID al momento del collegamento del veicolo.

La soluzione, integrata nell'ecosistema di servizi di ricarica gestiti tramite l'applicazione Enel On Your Way, sfrutta il protocollo Plug&Charge per automatizzare il processo di autenticazione tra veicolo e infrastruttura. Una volta completata la configurazione iniziale, è sufficiente collegare il cavo alla colonnina abilitata affinché il sistema riconosca automaticamente il veicolo e avvii la ricarica.

Per utilizzare il servizio è necessario che il veicolo sia compatibile con la tecnologia Plug&Charge e disponga del relativo certificato digitale. L'attivazione avviene attraverso l'app Enel On Your Way, dove l'utente deve registrare il proprio veicolo e inserire il PCID (Provisioning Certificate ID), il codice identificativo associato al certificato Plug&Charge del mezzo. Dopo la verifica di compatibilità, il servizio può essere abilitato anche attraverso il sistema di bordo o l'app del costruttore del veicolo.

Dal punto di vista tecnologico, il riconoscimento tra automobile e stazione di ricarica avviene tramite una connessione crittografata basata sullo standard Plug&Charge, che permette di identificare in modo sicuro l'utente e associare automaticamente la sessione di ricarica al contratto registrato nell'applicazione. I costi vengono quindi addebitati secondo il piano tariffario e il metodo di pagamento già configurati dall'utente, eliminando qualsiasi operazione aggiuntiva sul punto di ricarica.

La disponibilità del servizio è legata alla presenza di infrastrutture abilitate. Gli utenti possono individuare le colonnine compatibili direttamente dalla mappa dell'app Enel On Your Way, utilizzando l'apposito filtro dedicato al Plug&Charge. In questo modo è possibile visualizzare rapidamente le stazioni disponibili e pianificare le soste di ricarica lungo il percorso.

L'introduzione del Plug&Charge rappresenta un ulteriore passo verso la semplificazione dell'esperienza di ricarica pubblica, tema sempre più centrale nello sviluppo della mobilità elettrica. La tecnologia, già supportata da numerosi costruttori automobilistici, punta infatti a ridurre le frizioni operative per l'utente finale, rendendo il processo di rifornimento energetico sempre più simile, per immediatezza, all'esperienza di utilizzo quotidiana del veicolo.

SONDAGGIO CONFAPI: "LA BUROCRAZIA FRENA GLI INVESTIMENTI GREEN DELLE PMI"

Il costo dell'energia continua a comprimere margini, frenare investimenti e indebolire la competitività delle piccole e medie imprese industriali italiane. È quanto emerge dall'indagine Confapi sui consumi energetici delle PMI. Il campione analizzato è composto per oltre l'84% da imprese con sede in Italia con meno di 50 dipendenti e per più dell'80% da realtà con fatturato inferiore ai 10 milioni di euro. Si tratta di aziende non energivore ma fortemente esposte alla volatilità dei prezzi energetici, oggi amplificata dalle dinamiche globali legate alle crisi internazionali, alle tensioni sulle forniture e alla ridefinizione degli equilibri energetici.

Sul fronte degli investimenti, emerge un impegno significativo del campione intervistato ma, secondo Confapi, ancora insufficiente. Il 38,6% delle imprese ha investito in illuminazione efficiente, il 33,8% in fotovoltaico e il 21,5% in pompe di calore. Tuttavia, quasi una PMI su quattro non ha effettuato alcun intervento negli ultimi tre anni. Ancora più critico il ritardo sugli strumenti più evoluti. Solo l'11% partecipa a comunità energetiche rinnovabili, mentre circa il 70% non conosce



o non utilizza i Power Purchase Agreement (PPA). Le principali criticità segnalate dalle imprese sono chiare e ricorrenti: **eccessiva complessità burocratica e autorizzativa; difficoltà di accesso agli incentivi; carenza di informazione e accompagnamento tecnico; assenza di strumenti finanziari adeguati alle PMI.**

Il dato più allarmante riguarda proprio l'utilizzo delle misure pubbliche. Quasi il 40% delle imprese che ha investito non ha beneficiato di alcun incentivo. Per le imprese intervistate che hanno utilizzato incentivi, emerge come tra gli strumenti più utilizzati figurino il Piano Industria 4.0 (16,9%), Transizione 5.0 (12,3%) e il Conto Energia per il fotovoltaico (10,9%).

Alla luce di questi risultati, Confapi chiede un cambio di passo netto: l'energia deve diventare una priorità strutturale dell'agenda industriale nazionale, anche alla luce della crescente competizione internazionale per l'accesso alle risorse energetiche e della necessità di rafforzare la sicurezza e la sovranità energetica del Paese. Le priorità dovranno essere, nel breve periodo, il contenimento dei costi energetici anche per le PMI non energivore e la semplificazione delle procedure autorizzative. Nel medio periodo, Confapi chiede incentivi realmente accessibili, rafforzamento dell'assistenza tecnica e strumenti finanziari mirati. Infine, nel lungo periodo chiede una reale integrazione tra politica energetica e industriale, lo sviluppo di modelli territoriali e il rafforzamento dell'autonomia energetica nazionale.

A VERONA NASCE CER.S.I.EI: COMUNITÀ ENERGETICA FRUTTO DI UN PATTO TRA CHIESA, OPERE SOCIALI, FAMIGLIE E IMPRESE

Costituita a Verona la Fondazione CER.S.I.EI.: si tratta di una comunità energetica rinnovabile frutto di un nuovo patto territoriale tra Chiesa, opere sociali, famiglie, imprese e comunità locali.

I Fondatori promotori sono: Diocesi di Verona, Istituto per il Sostentamento del Clero di Verona, Caritas Veronese, Fondazione Gobetti ETS, Fondazione Casa San Giuseppe ETS, Fondazione Poverette Casa di Nazareth, Fondazione Pia Opera Ciccarelli ETS, Fondazione Piccola Fraternità Lessinia ETS, Fondazione Opera Famiglia Canossiana Nuova Primavera ETS, Fondazione Edulife ETS. La Fondazione rimane aperta a nuovi ingressi, anche come partecipanti produttori o consumatori.

La Fondazione è il frutto di oltre due anni di studio e analisi sviluppate all'interno del network etico di ADOA (Associazione Diocesana Opere Assistenziali della Diocesi di Verona) con la collaborazione tecnica di Magis Energia, in stretta sinergia con la Chiesa di Verona e con Caritas diocesana veronese. Presidente di CER.S.I.EI. è mons. Osvaldo Checchini.



AUTO AZIENDALI ELETTRICHE: GLI INCENTIVI FISCALI ITALIANI RESTANO INSUFFICIENTI

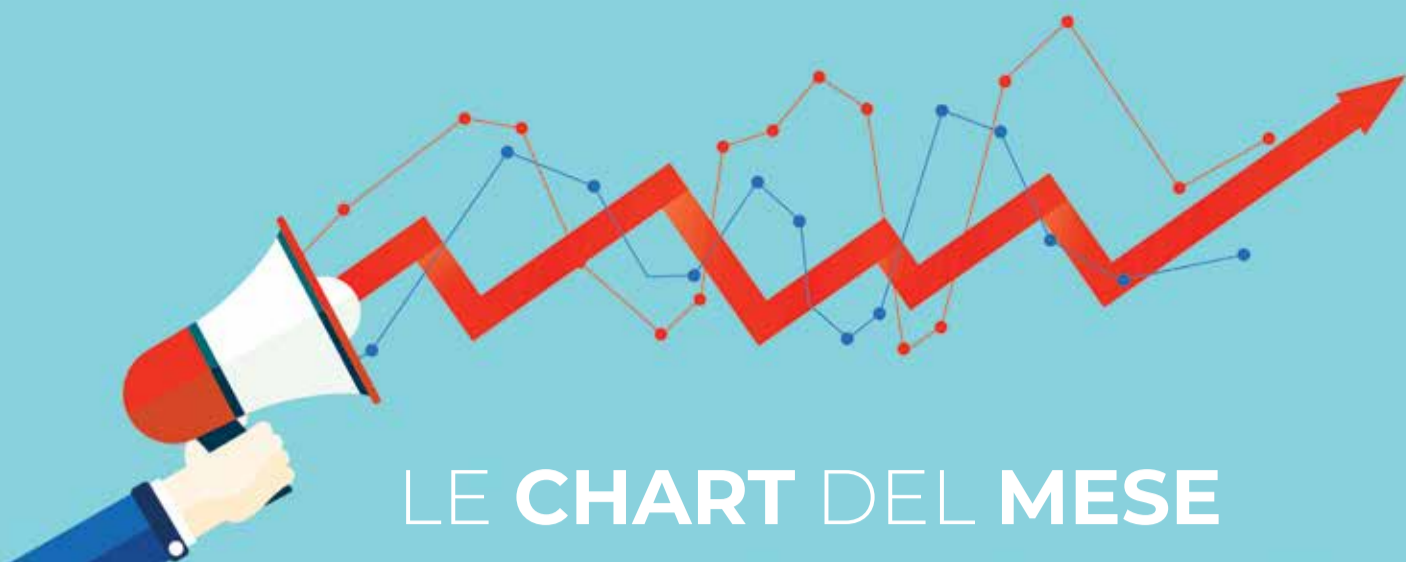


L'Italia continua a non offrire incentivi fiscali sufficientemente efficaci per accelerare l'elettrificazione delle flotte aziendali. È quanto emerge dalla nuova edizione della Good Tax Guide di Transport & Environment (T&E), lo studio che analizza e confronta i sistemi di tassazione dell'automobile in 31 Paesi europei valutando la loro capacità di favorire la diffusione dei veicoli a zero emissioni. Secondo l'analisi, in 18 Paesi dell'Unione Europea su 27 il vantaggio fiscale garantito alle aziende che scelgono un'auto elettrica non è sufficiente a compensare il maggiore costo iniziale rispetto a un modello equivalente con motore termico. T&E ha preso come riferimento una vettura di segmento C e ha calcolato il beneficio fiscale complessivo ottenibile durante i quattro anni medi di permanenza in flotta. Nel 2025 il differenziale di prezzo tra una versione elettrica e una a benzina è stato stimato in 10.650 euro, mentre in Italia il vantaggio fiscale si ferma a 6.753 euro, lasciando quindi scoperta una parte significativa del maggior investimento iniziale.

Lo studio evidenzia inoltre come le flotte aziendali rappresentino uno snodo cruciale per la transizione energetica del trasporto stradale. Pur rappresentando il 59% delle nuove immatricolazioni europee, le auto aziendali sono responsabili del 78% delle importazioni di petrolio associate alle nuove vetture, a causa delle percorrenze mediamente più elevate rispetto ai veicoli privati. Per questo motivo la Commissione europea ha avviato un percorso normativo dedicato alla decarbonizzazione delle flotte aziendali, proponendo un obiettivo medio del 45% di nuove immatricolazioni elettriche nelle grandi aziende entro il 2030.

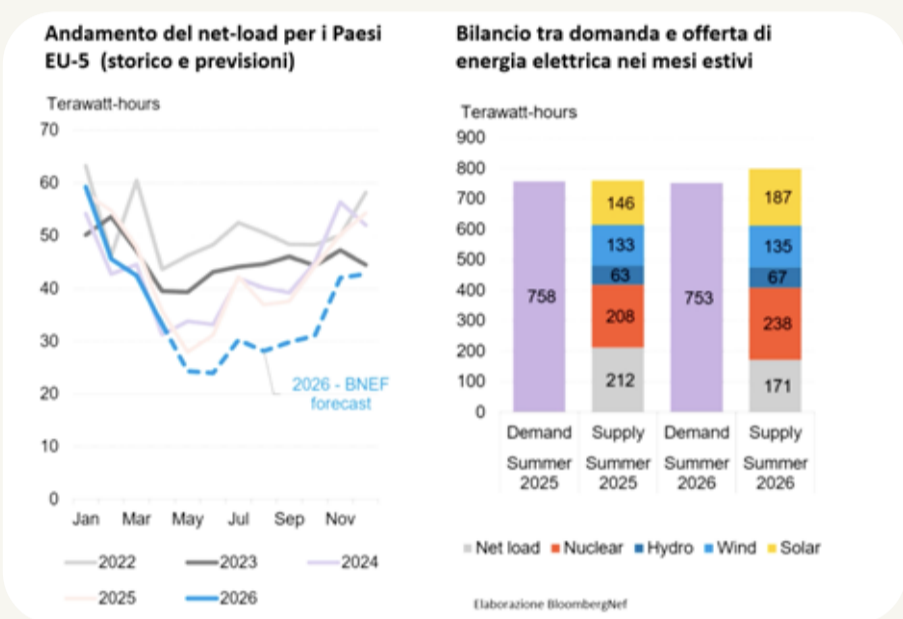
La Good Tax Guide sottolinea che i sistemi fiscali più efficaci in Europa sono quelli che collegano direttamente la tassazione a parametri ambientali come le emissioni di CO₂ e, in alcuni casi, il peso del veicolo. L'Italia resta invece tra i pochi grandi mercati europei a non applicare un'imposizione fortemente correlata alle emissioni climalteranti, limitando così la capacità del fisco di orientare le scelte di acquisto verso tecnologie più efficienti.

Per questo T&E chiede una riforma organica della fiscalità delle auto aziendali basata sul principio "chi inquina paga", con un progressivo aumento della tassazione al crescere delle emissioni di CO₂.

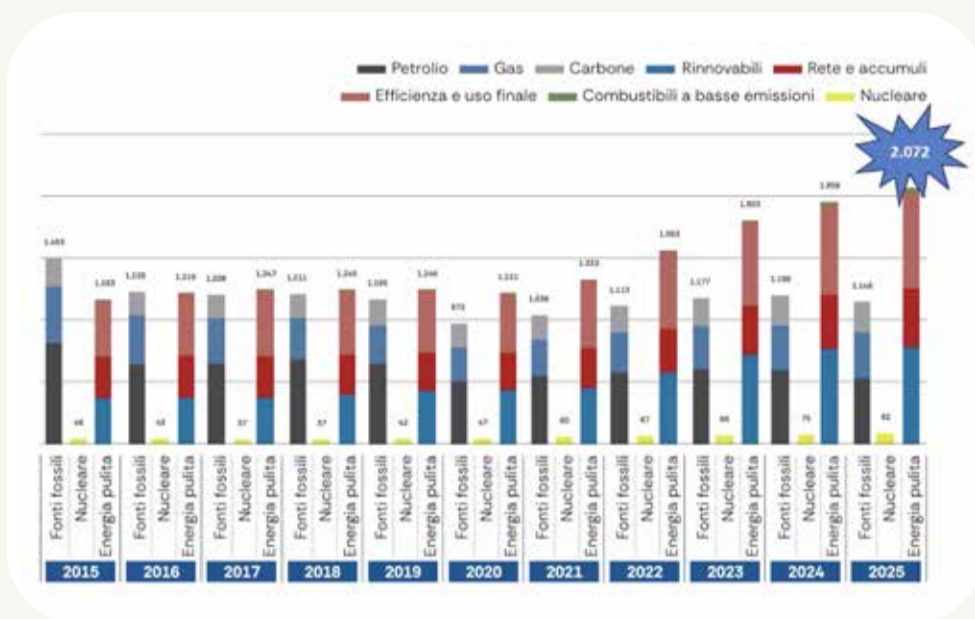


LE CHART DEL MESE

Incidenza della produzione da FER sul net-load in Europa



Investimenti energetici a livello globale (2015-2025)

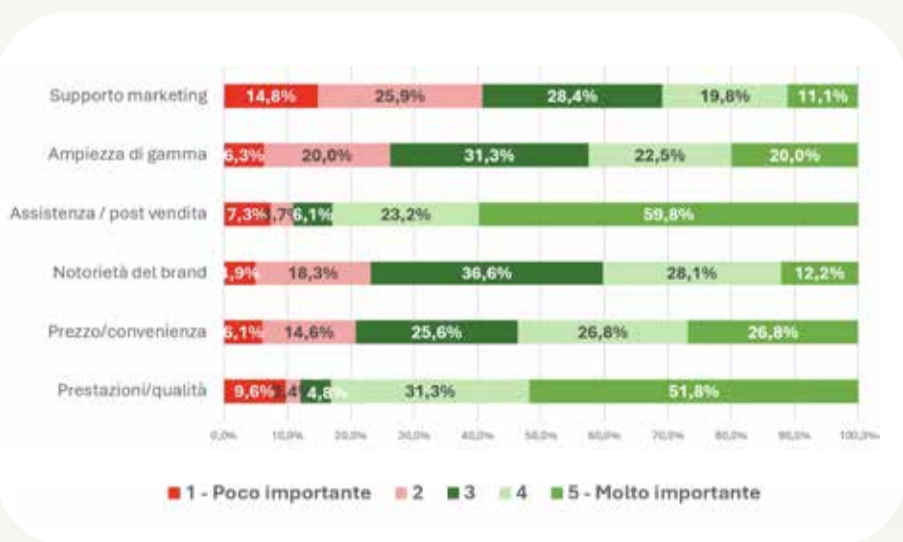


Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico



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

Sondaggio installatori SolareB2B: i criteri di scelta di moduli, inverter e storage



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

Stop UE a inverter cinesi? Scenari e rischi

STOP UE A INVERTER CINESI? LE VIDEOINTERVISTE

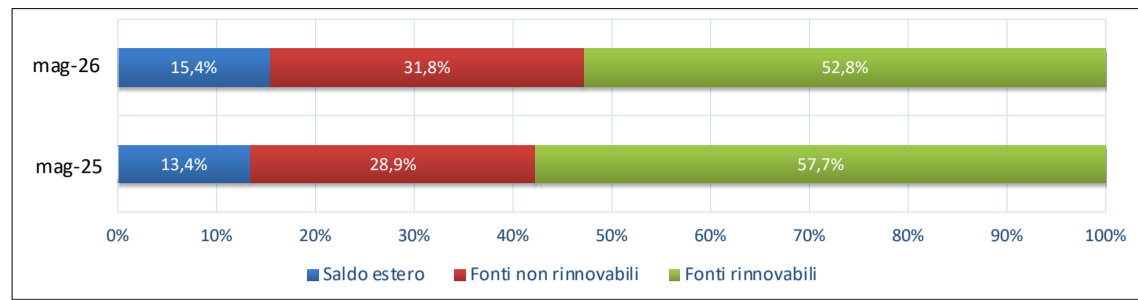
SolareB2B ha raccolto i commenti di alcuni esponenti del settore sul tema del possibile stop di importazioni di inverter e sistemi di accumulo dalla Cina. Per guardare le interviste inquadra i QR code.



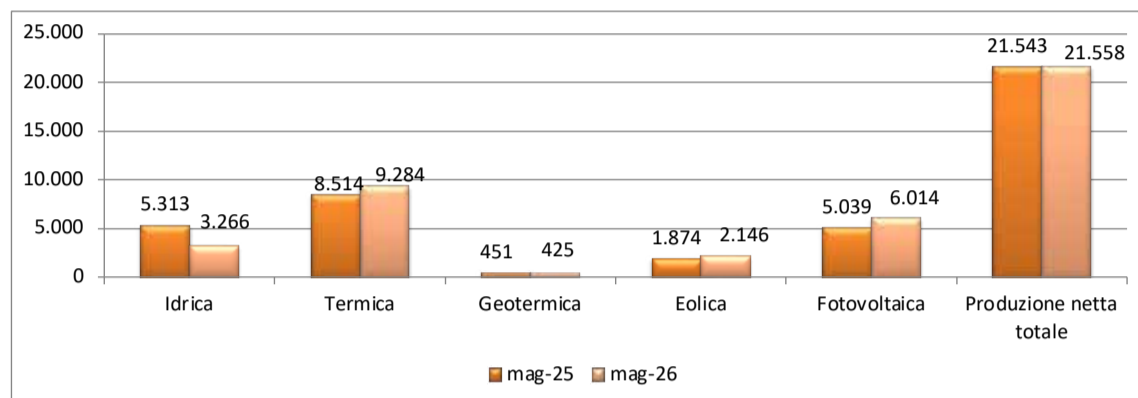
Inquadra il QR code per guardare tutti i video commenti

Numeri e trend

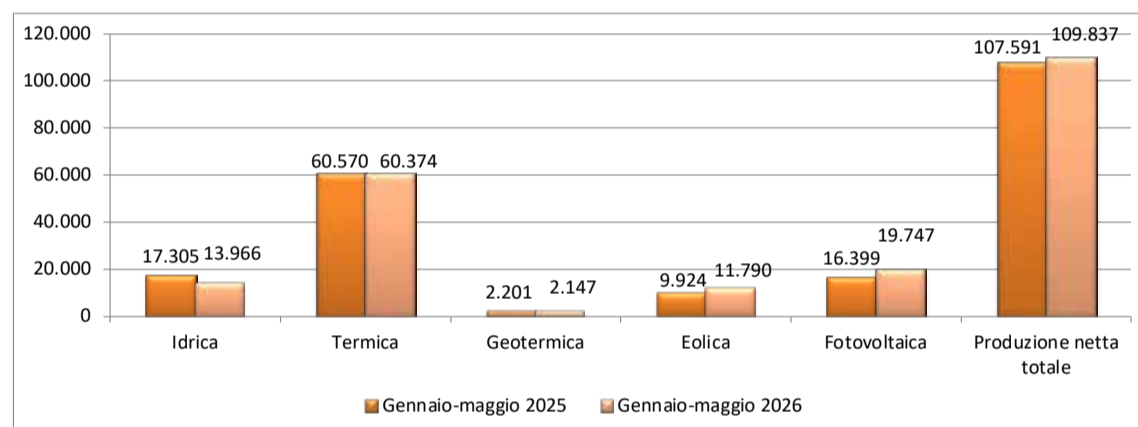
Composizione fabbisogno energetico in Italia



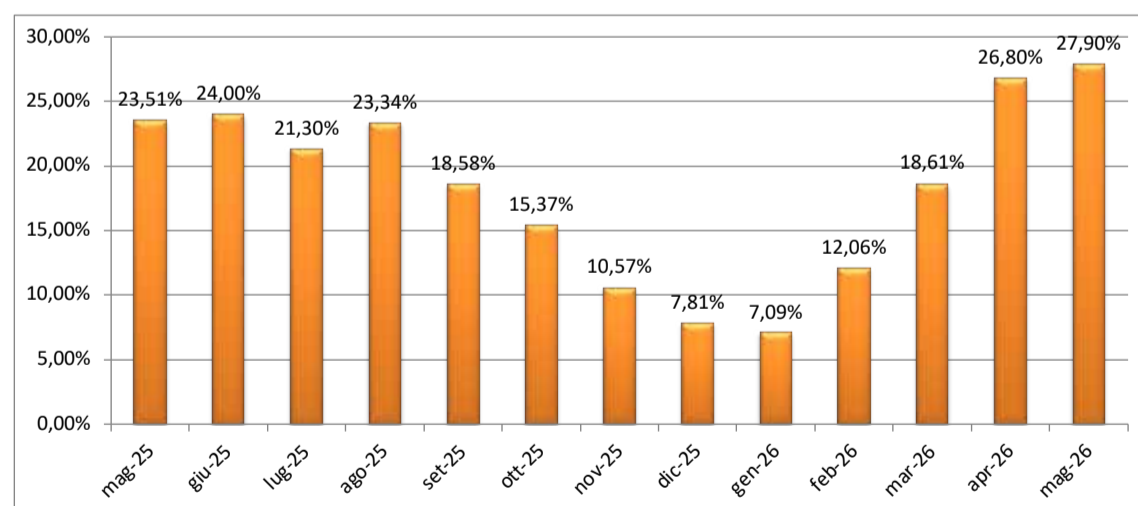
Maggio 2025 e Maggio 2026: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



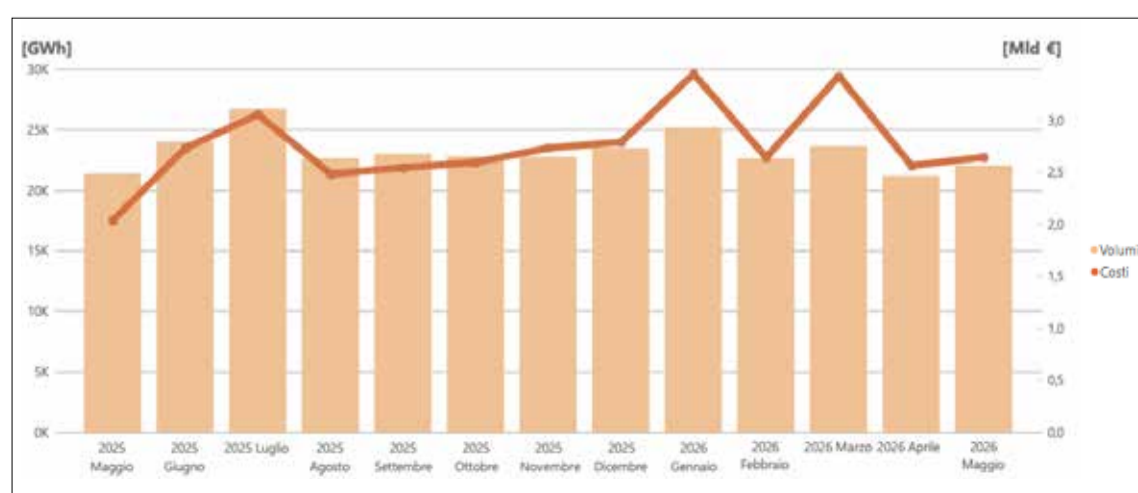
Gennaio-Maggio 2025 e Gennaio-Maggio 2026: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



Fonte: TERNA

DAL

PRODUTTORE

AL TUO

CANTIERE

- SUPERVISIONE
- LOGISTICA
- QUALITÀ
- CONSEGNE

SUPERVISIONE QUALITÀ
Controllo e verifica in ogni fase.

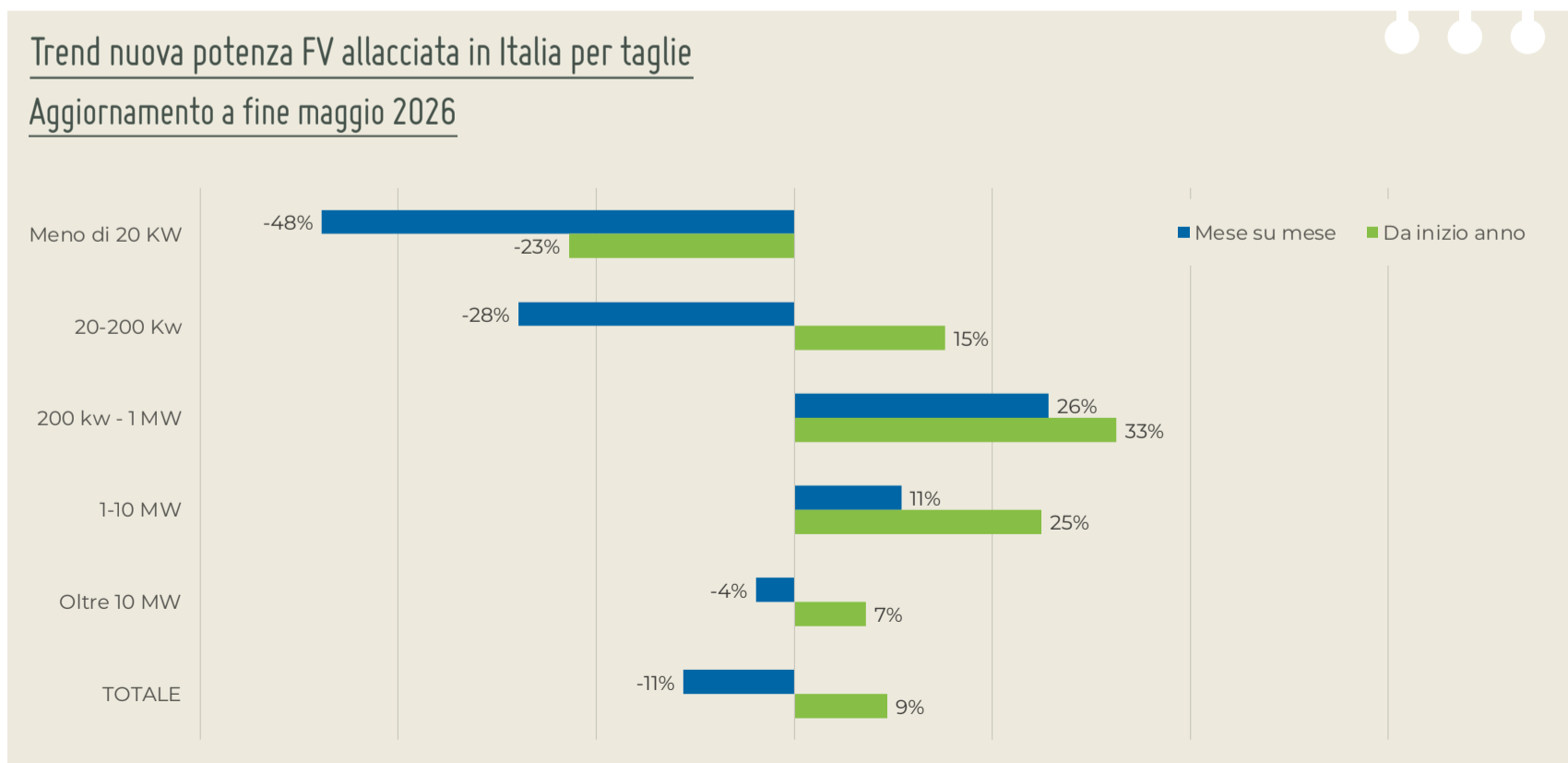
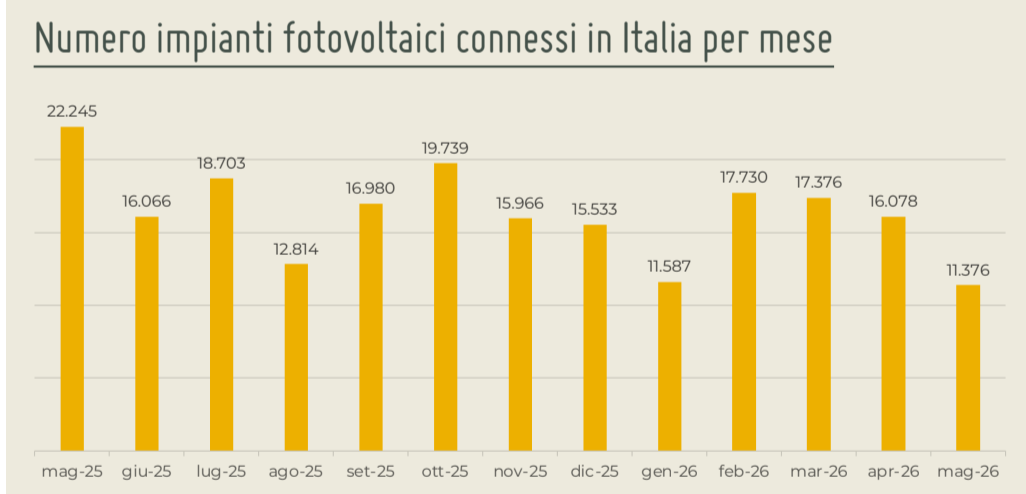
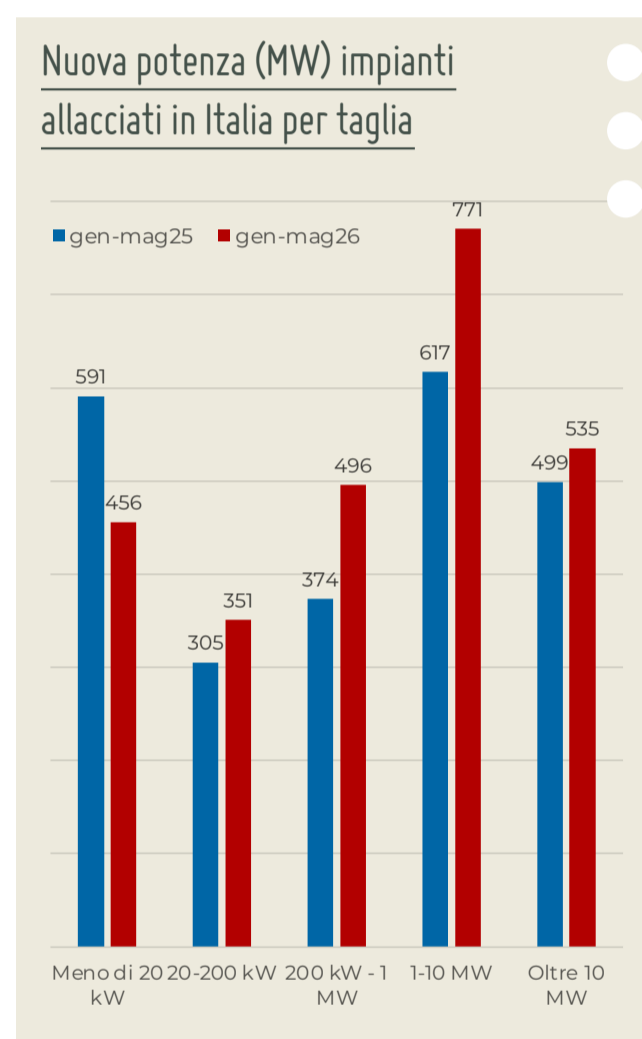
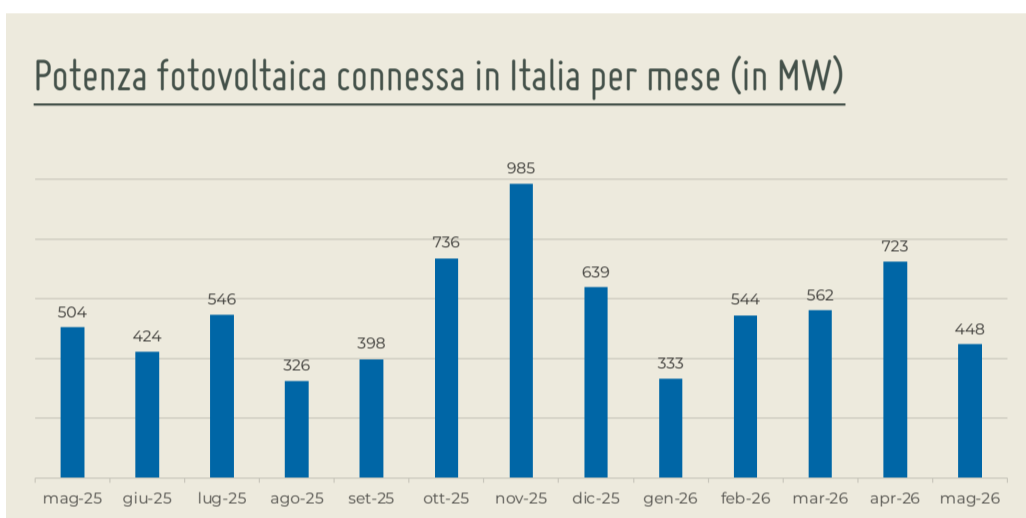
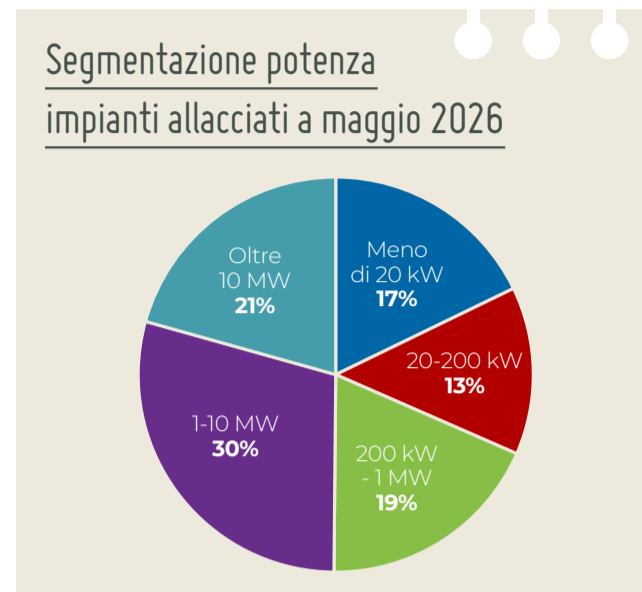
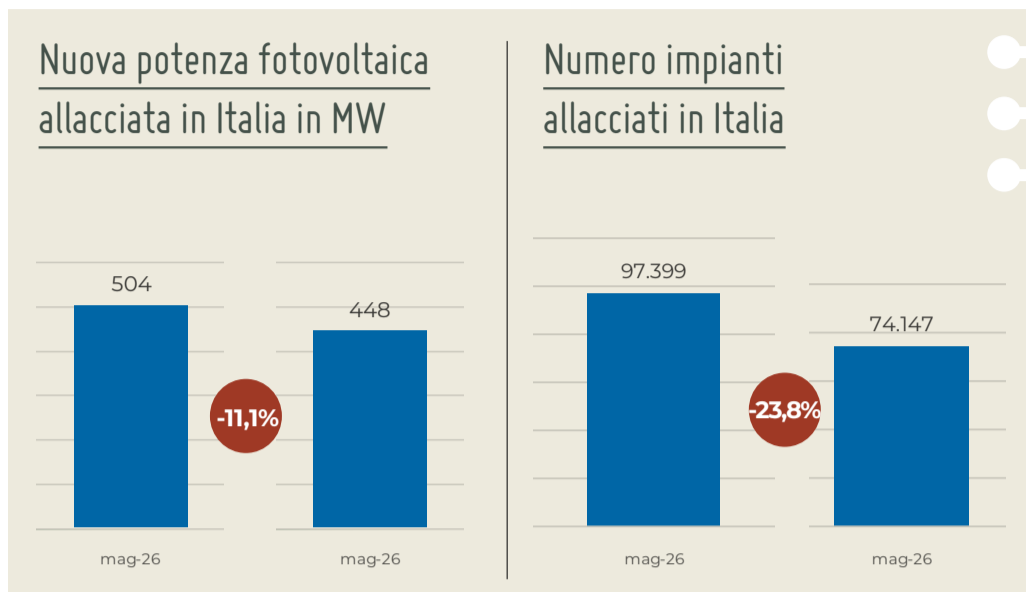
LOGISTICA INTERNAZIONALE
Consegne rapide e sicure dalla Cina all'Italia.

PRODOTTI AFFIDABILI
Brand leader e soluzioni certificate.

CONSEGNE VELOCI
Stock disponibili e magazzini in Italia.



Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza allacciata



Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

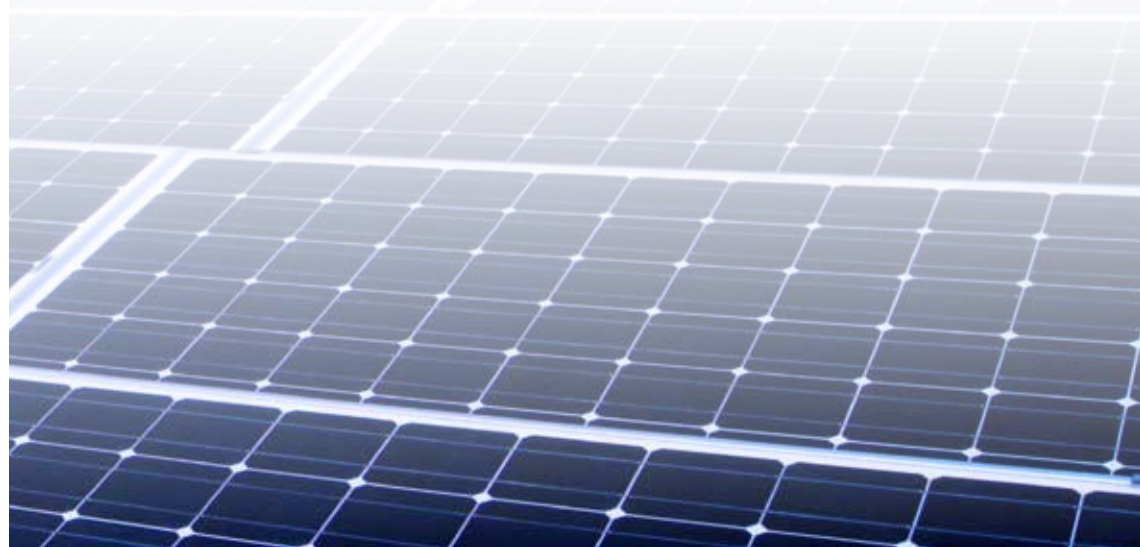
FONTE	2025	PREVISIONI 2026
Solar Power Europe	664 GW (+12%) Giugno 2026	612 GW (-8%) Giugno 2026
Bloomberg NEF	655 GW Dicembre 2025	649 GW Dicembre 2025
Wood Mackenzie	493 GW (-0,3%) Gennaio 2025	
IEA	600 GW (+8,5%) Novembre 2025	Circa 605 GW (+1%) Aprile 2026
Irena	511 GW (+13%) Aprile 2026	
Globaldata	700 GW (+16%) Marzo 2026	
Ember	582 GW Aprile 2026	647 GW (+11%) Aprile 2026

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2025	PREVISIONI 2026
Solar Power Europe	67,2 GW (+2,4%) Giugno 2026	Oltre 69 GW (+3%) Giugno 2026
Eupd	69 GW (-1,4%) Gennaio 2026	

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2025	PREVISIONI 2026
China's National Energy Administration	315 GW (+35%) Dicembre 2025	
The China Photovoltaic Industry Association (CPIA)	215-255 GW Gennaio 2026	215-220 GW Gennaio 2026
Irena	Circa 280 GW Aprile 2026	
Solar Power Europe	382 GW (+57%) Giugno 2026	289 GW (-24%) Giugno 2026



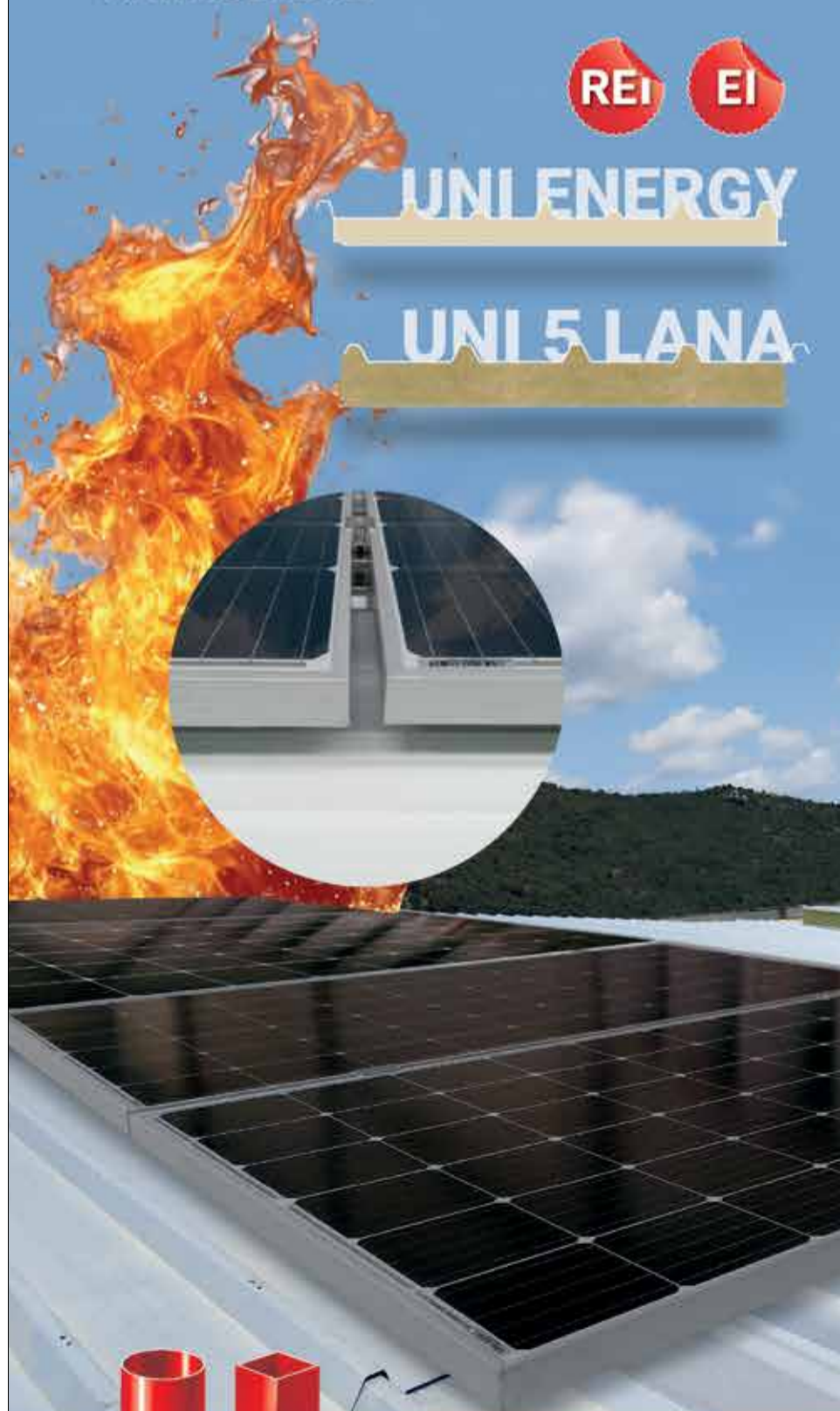
PANNELLI IN LANA MINERALE E SCHIUMA POLIURETANICA

CON CERTIFICAZIONE REI
E CERTIFICAZIONE EI
IDONEI ALL'INSTALLAZIONE
DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI
CON **NUOVA NORMATIVA**
PER UNA **TOTALE SICUREZZA**
ANTINCENDIO



UNI ENERGY

UNI 5 LANA



unimetal.net

info@unimetal.net - www.unimetal.net
12030 Torre San Giorgio (CN)
Via Circonvallazione Giolitti 92

Numero Verde 800 577385

Non un'altra newsletter.

Quella che serve.



Ogni lunedì e mercoledì



Inquadra questo QR Code per riceverla gratuitamente



Cronologia articoli

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

INCHIESTE MERCATO

- L'agrivoltaico entra nel vivo (giugno 2026)
- FV: tra continuità e sviluppo. La parola a installatori, progettisti ed EPC (giugno 2026)
- Tavola rotonda: C&I, svegliamo il gigante (maggio 2026)
- Evoluzione dei PPA in un mercato che cambia (maggio 2026)
- Comunità energetiche: prova di maturità (maggio 2026)
- Assistenza e servizi: così il valore torna centrale per gli installatori (aprile 2026)
- FER X: momento d'oro per gli EPC ma partenza a rilento (marzo 2026)
- Moduli: i prezzi tornano a crescere (marzo 2026)
- Il fotovoltaico all'esame di Cybersecurity (marzo 2026)
- FV residenziale: è finita la convalescenza (febbraio 2026)
- Inverter grid forming: alleati per la rete e il mercato (gennaio 2026)
- CER: modelli virtuosi dal potenziale inespresso (gennaio 2026)
- 2026: dieci previsioni per il fotovoltaico in Italia (gennaio 2026)
- FER X Transitorio tra potenziale e rischi (novembre 2025)
- Fotovoltaico residenziale, una ripartenza è possibile (novembre 2025)
- Le CER industriali provano a farsi spazio (ottobre 2025)
- I Bess scendono in campo (settembre 2025)
- Cybersecurity un aspetto prioritario per il fotovoltaico (settembre 2025)
- FER X Transitorio: tra potenziale e dubbi (luglio/agosto 2025)
- Moduli a fine vita: verso una filiera più trasparente ed efficiente (luglio/agosto 2025)
- Blackout Spagna: la svolta parte da reti e Bess (giugno 2025)
- Transizione 5.0: una misura che procede a rilento (giugno 2025)

INCHIESTE PRODOTTI

- Obbligo CCI: a che punto siamo? (giugno 2026)
- Carport FV: da parcheggi ad asset energetici per le imprese (maggio 2026)
- Fotovoltaico e grandine: la sicurezza parte dai moduli (aprile 2026)
- Perovskite, il futuro prende forma (marzo 2026)
- Moduli bifacciali: una realtà consolidata (febbraio 2026)
- La Smart Home come driver strategico (gennaio 2026)
- Dal revamping nuove opportunità per gli EPC (dicembre 2025)
- Utility e fotovoltaico: sempre più vicini a installatori e clienti finali (novembre 2025)
- Sistemi di montaggio: a prova di futuro (ottobre 2025)
- Moduli Bipv una nicchia in cerca di spazio (settembre 2025)
- L'importanza strategica della formazione (luglio/agosto 2025)
- Wall-box e FV: la nuova alleanza per l'autoconsumo intelligente (giugno 2025)
- Agrivoltaico: il solare incontra l'agricoltura (maggio 2025)
- FV da balcone: un'opportunità per gli installatori (aprile 2025)
- Monitoraggio: sistemi evoluti per impianti solari più performanti (marzo 2025)
- L'impatto dell'intelligenza artificiale sul FV (febbraio 2025)

SPECIALI

- Anteprima Intersolar Europe (giugno 2026)
- Inverter C&I: cuore dell'impianto (aprile 2026)
- Tracker e supporti: la struttura fa la differenza (marzo 2026)
- Anteprima KEY 2026 (febbraio 2026)
- Inverter ibridi e All-in-One protagonisti della gestione energetica (dicembre 2025)
- Moduli: più innovazione per recuperare marginalità (novembre 2025)
- EV Charger e FV: largo ai sistemi integrati (ottobre 2025)
- Così cambia la distribuzione (settembre 2025)
- Storage: soluzioni per ogni esigenza (luglio/agosto 2025)
- Moduli: innovazione per restare competitivi (giugno 2025)
- Così evolvono gli inverter (maggio 2025)
- Anteprima Intersolar 2025 (aprile 2025)
- Tracker e sistemi di montaggio: così si difende il valore (marzo 2025)
- Anteprima KEY 2025 (febbraio 2025)
- Inverter ibridi e All-in-One: due strumenti a supporto dell'autoconsumo (dicembre 2024)
- Moduli: innovare per crescere (novembre 2024)
- EV-Charger: accelerano le PMI (ottobre 2024)
- Così i distributori difendono i margini (settembre 2024)
- Le azioni per rilanciare lo storage in Italia (luglio/agosto 2024)
- Anteprima Intersolar Europe (giugno 2024)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- Così cambia la gestione dei moduli a fine vita (giugno 2026)
- Le opportunità dell'Energy Release (giugno 2026)
- FER Z: opportunità e rischi (maggio 2026)
- Tutti i plus della riforma del Testo Unico Rinnovabili (aprile 2026)
- DL Bollette: misure e incentivi per ridurre i costi dell'elettricità (marzo 2026)
- Reti, i nuovi orientamenti dell'Unione Europea (febbraio 2026)
- Data Center: in arrivo il nuovo quadro normativo in Italia (febbraio 2026)
- La riforma delle aree idonee e dell'infrastruttura di rete (dicembre 2025)
- Linee guida Vigili del Fuoco: un aggiornamento atteso e inevitabile (novembre 2025)
- Conto termico 3.0: una bella opportunità, ma serve chiarezza (ottobre 2025)
- Delibera Arera 385/2025: obblighi, criticità e opportunità (ottobre 2025)
- FER X e nuovi sistemi incentivanti (ottobre 2025)
- Fotovoltaico al centro della Direttiva Casa Green (settembre 2025)
- Tra zone di accelerazione e disciplina dell'Energy Release (luglio/agosto 2025)
- Ecco come funziona il meccanismo del Macse (luglio/agosto 2025)
- Le novità del decreto bollette (giugno 2025)

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



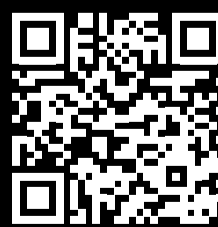


Bando Parco Agrisolare:
scegli tra 10 modelli Made in EU
già presenti nel Registro **ENEA**

Contattaci per soluzioni personalizzate



OMNIA[®]
S O L A R
high performance panels



omniasolar.it



+39 0172 476 939

info@omniasolar.it

SSEC / STORAGE & SOLAR EXPO CONFERENCE

Connections that energize your business

22-23 September 2026

VICENZA EXPO CENTRE, ITALY



Where energy becomes **business**

La filiera dell'energia solare e dello storage si incontra dove l'innovazione prende forma.

Partecipa per posizionarti in un contesto qualificato, orientato allo sviluppo di progetti, all'attivazione di partnership strategiche e alla generazione di nuove opportunità di crescita. Visibilità e relazioni si traducono in risultati concreti e misurabili.



Inquadra il QR Code ed **Esponi!**

Follow us  

@SSEC - Storage & Solar Expo Conference

Powered by



Organized by



In collaboration with

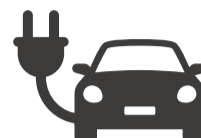


Partner



GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Insero allegato al numero di luglio/agosto 2026 di SolareB2B

Speciale storage

*MERCATO: BESS: ASSET STRATEGICO A SUPPORTO DEL FOTOVOLTAICO
VETRINA: L'OFFERTA DEI PRINCIPALI PLAYER*



SENEC

SENEC. A prova di serenità.



Il lavoro dell'installatore è sempre più difficile. Un continuo destreggiarsi tra trovare nuovi clienti, battere la concorrenza sempre più agguerrita, installare a regola d'arte, gestire l'assistenza.

Con SENECH tutto questo diventa più semplice. Perché offriamo ai nostri partner validi strumenti per supportarli in ogni fase del lavoro, come la qualifica interna dei contatti interessati ad un preventivo, i configuratori online, la verifica della conformità dell'installazione e molti altri.

Così lavori con più serenità.



Scansiona il QRcode e scopri come lavorare in serenità con SENECH

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



P100 E G-MAX: L'ENERGIA DIVENTA SEMPLICE

SOLUZIONI ALL-IN-ONE CON INVERTER INTEGRATO PROGETTATE PER
RENDERE L'ACCUMULO PIÙ EFFICIENTE, COMPATTO E FACILE DA INSTALLARE



Accumulo commerciale & industriale

sonnenPro Compact 261

Con sonnenPro EMS incluso



L'energia al **suo meglio.**

Con sonnenPro Compact 261 e sonnenPro EMS, accumulo e gestione energetica lavorano come un unico sistema intelligente per ridurre i costi energetici, controllare i picchi di potenza, ottimizzare i profili di carico e massimizzare l'autoconsumo. Il tutto con sistemi di gestione dei dati ospitati su server sicuri in Europa.

sonnenPro Compact 261

Capacità 261 kWh, fino a 10 unità in cascata

Sistema all-in-one

Backup ≤ 20 ms

Raffreddamento a liquido

Tecnologia LFP,
fino a 8.000 cicli

Outdoor-ready,
ingombro $< 1,5$ m³

sonnenPro EMS

Controllo energetico in tempo reale

Gestione dei picchi di potenza

Ottimizzazione dell'autoconsumo

Ottimizzazione dei flussi energetici

Ottimizzazione per gli attuali e futuri scambi di energia nella rete

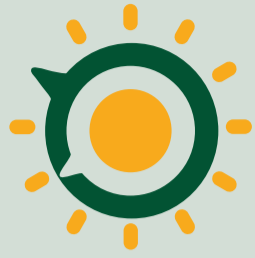
Integrazione di contatori, caricatori EV, inverter FV e pompe di calore



Per ulteriori informazioni, consultare:
sonnen.pro/compact261-ems



Sommario



Pag.6

Bess: asset strategico a supporto del fotovoltaico

Pag.10

L'offerta dei principali player

pag. 19	ATMOCE
pag. 23	ATON
pag. 13	CHINT POWER
pag. 21	ECOFLOW
pag. 17	ENERGY
pag. 12	FIMER
pag. 16	FOXESS
pag. 14	HAIER
pag. 22	HISENSE
pag. 23	HYXI
pag. 15	INGETEAM
pag. 22	JA SOLAR
pag. 16	JINKO SOLAR
pag. 23	KSTAR
pag. 22	LIVOLTEK
pag. 20	LONGI
pag. 14	NIDEC
pag. 14	OMNISUN
pag. 20	RPS
pag. 13	SAJ
pag. 24	SCHNEIDER
pag. 12	SENEC
pag. 18	SIEL
pag. 12	SIGENERGY
pag. 20	SKYWORTH
pag. 18	SMA
pag. 24	SOLAR MG
pag. 21	SOLAREEDGE
pag. 18	SOLAX POWER
pag. 19	SOLIS
pag. 16	SOLPLANET
pag. 24	SONNEN
pag. 21	SUNERG
pag. 19	SUNGROW
pag. 15	VIESSMANN
pag. 25	WECO
pag. 17	ZCS

Hisense

Sistema di accumulo dell'energia domestica

Il futuro dell'energia green



Serie Hi-Aura Monofase



Sistema di accumulo All-in-One composto da inverter monofase e batterie ad alta tensione con BMS integrato per l'accumulo di energia domestica.



Elevate performance



BMS Integrato



ConnectLife



Installazione Facile



10 anni di garanzia



Protezione IP66



Design minimalista



Design a bassa rumorosità (<35dB)



BESS ASSET STRATEGICO A SUPPORTO DEL FOTOVOLTAICO

L'ACCUMULO È DIVENTATO ELEMENTO STRATEGICO DELLE NUOVE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE E UNO DEI BOOST PRINCIPALI AGLI INTERVENTI DI REVAMPING. IN RIFERIMENTO ALLE TAGLIE, IL RESIDENZIALE ENTRA IN UNA FASE DI NORMALIZZAZIONE, MENTRE C&I E UTILITY SCALE ACCELERANO, TRAINATI DA NUOVI MODELLI DI BUSINESS E DA UNA DOMANDA SEMPRE PIÙ FORTE. TRA BUROCRAZIA DA SEMPLIFICARE E MECCANISMI DI REMUNERAZIONE DA CONSOLIDARE, ECCO UNA MAPPA DELLE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA PER OPERATORI, INVESTITORI E PRODUTTORI DEL SETTORE

DI MONICA **VIGANÒ**

Lo storage non è più un complemento del fotovoltaico. È diventato un'infrastruttura a sé stante, con una propria logica di mercato, una propria filiera di investimenti e un ruolo sempre più centrale nella transizione energetica. È questo il cambio di paradigma che si sta verificando nel settore dell'accumulo energetico in Italia, dove le dinamiche degli ultimi dodici mesi raccontano una storia di trasformazione profonda: il residenziale rallenta dopo gli anni trainati dagli incentivi, mentre crescono le installazioni nel segmento C&I e, soprattutto, esplose l'interesse per i grandi impianti utility scale. I numeri elaborati da Italia Solare sui dati Gaudi di

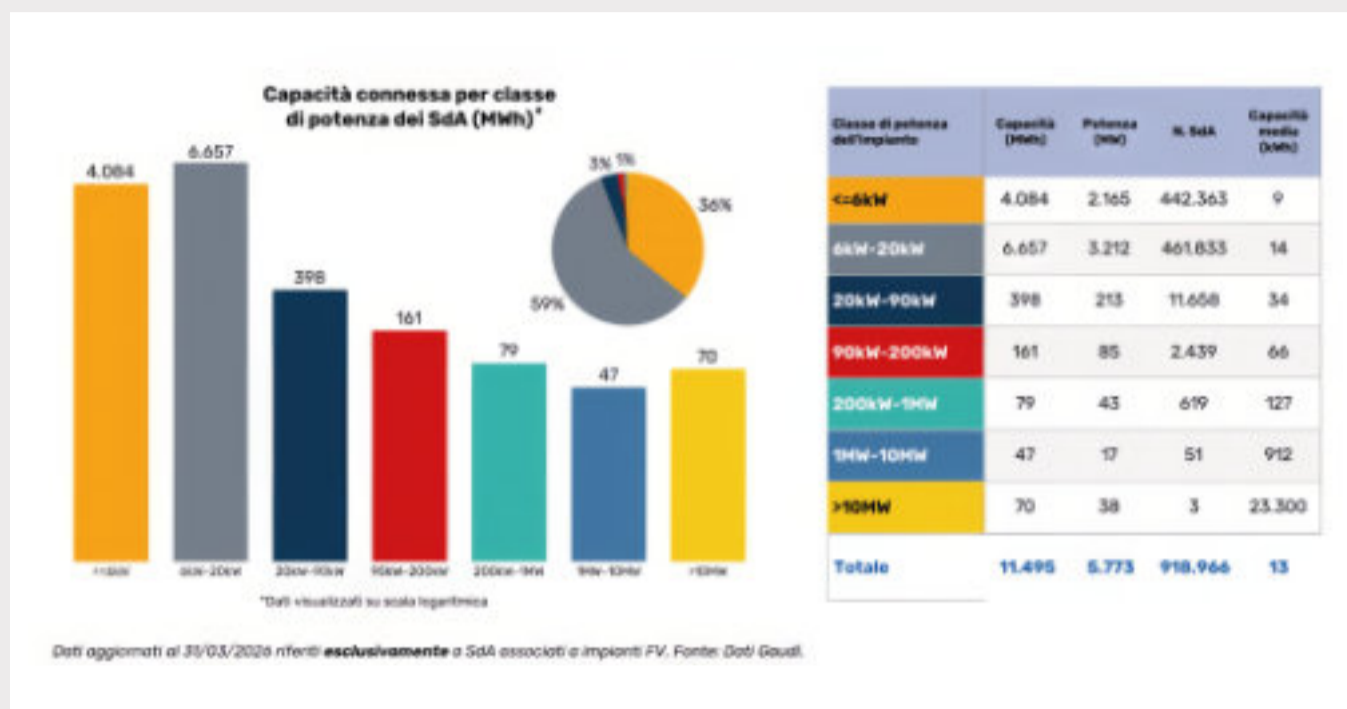
Terna relativi al primo trimestre del 2026 offrono una fotografia precisa dello stato dell'arte. Al 31 marzo risultavano connessi in Italia circa 919.000 sistemi di storage, per una capacità complessiva di 18,8 GWh e una potenza di 7,73 GW. Nei soli primi tre mesi dell'anno sono stati connessi 802 MWh di nuova capacità, di cui 454 MWh associati a impianti fotovoltaici e 349 MWh in configurazione stand alone. Guardando al cumulato, oltre 11,4 GWh risultano connessi in abbinamento al fotovoltaico. Questa cifra è dominata da sistemi di piccola taglia: il 59% è infatti rappresentato da accumuli tra 6 e 20 kW, mentre il 36% da dispositivi sotto i 6 kW.

ELEMENTI DA ATTENZIONARE

Eppure, proprio sul fronte delle nuove connessioni, il primo trimestre 2026 segnala qualche tensione. Rispetto al trimestre precedente si registra un calo del 9% della capacità e del 22% della potenza. Il residenziale tiene, con 350-400 MWh di nuove connessioni, in linea con i 363 MWh del primo trimestre 2025. Il C&I segna invece una crescita su base annua – da 54 a 91 MWh – pur arretrando rispetto ai 130 MWh del trimestre precedente. La vera accelerazione, però, arriva dal parco stand alone: nei primi tre mesi dell'anno cinque nuovi grandi sistemi di accumulo sono stati allacciati alla rete, per un totale di 349 MWh e 93 MW, confer-



Cumulato: connessioni storage per classe di potenza in Italia



CASE HISTORY



Un Bess da oltre 200 MW collegato alla rete elettrica Terna

Ingeteam ha collaborato alla costruzione di un impianto di accumulo utility scale nel nord Italia. L'impianto, entrato in funzione senza alcuna criticità nella fase di allaccio, è già operativo. Si tratta di un sistema di accumulo con inverter Ingecon Sun Storage C HV collegato alla rete Terna. Ha una potenza di 204 MW e una capacità di 816 MWh ed è conforme agli standard tecnici stabiliti nell'allegato A.79 del Codice di Rete Terna.



mando che l'utility scale è concretamente un motore di crescita del settore.

Leggere questi dati richiede però una chiave interpretativa più ampia. «Il mercato residenziale attraversa un lento declino, con una moltitudine di concorrenti più o meno stabilmente presenti in Italia e un prezzo di mercato ancora con tensioni al ribasso, anche se inferiore all'anno scorso», spiega Giovanni Marino, product & brand manager di Growatt, secondo cui, nonostante questo, quello domestico resta un mercato molto importante anche se è il commerciale – soprattutto fino a 20 kW – a registrare una reale aumentata domanda. La lettura di Davide Tinazzi, CEO di Energy SpA, è ancora più netta nel descrivere la direzione di marcia: «Il mercato residenziale ha continuato a rallentare dopo la fine della stagione degli incentivi, mentre il segmento C&I e soprattutto quello utility scale hanno registrato una forte crescita di interesse e investimenti. Lo storage sta progressivamente assumendo un ruolo autonomo: non è più soltanto un complemento del fotovoltaico, ma un'infrastruttura essenziale per la stabilità e la flessibilità del sistema elettrico». Una trasformazione che, secondo Tinazzi, si lega a temi più strutturali: l'evoluzione dei meccanismi di remunerazione della flessibilità, la crescente attenzione alla sicurezza energetica europea, la necessità di garantire la cybersecurity e la resilienza industriale, fino alle politiche europee a

favore di una filiera locale delle tecnologie strategiche. Considerando la correlazione tra tutti questi temi, si può ipotizzare l'avvicinarsi di una fase di importanti cambiamenti.

FATTORI TRAINANTI E OPPORTUNITÀ

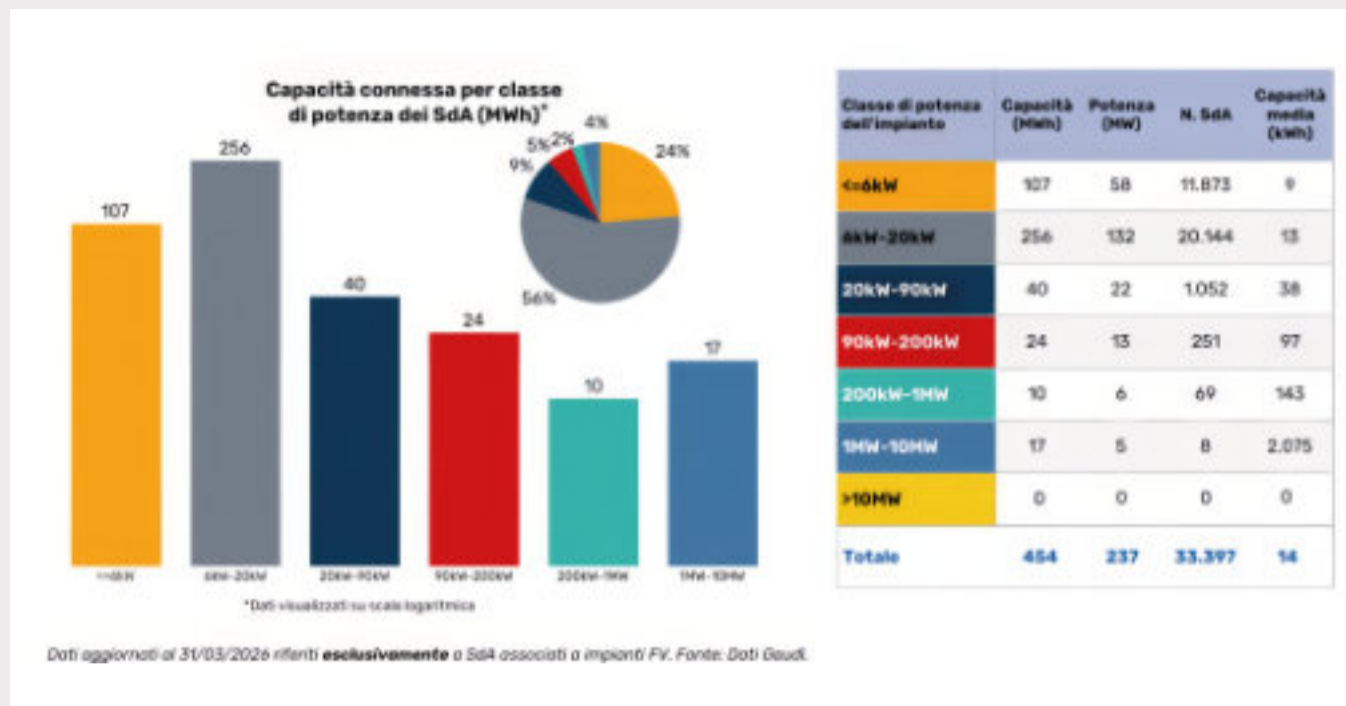
In questo scenario in rapida evoluzione, ciò che veramente sta alla base dello sviluppo del mercato degli impianti di taglia medio-grande è la combinazione unica e mai vista prima di basso costo della tecnologia, aumento del costo dell'energia e aumento delle remunerazioni dei sistemi di accumulo stand alone o abbinati al fotovoltaico.

Questo equilibrio si è fatto possibile grazie alla forte pressione competitiva internazionale, che ha portato il prezzo di alcune tecnologie a livelli estremamente bassi pur senza che questo si traduca in una corsa al ribasso: nella valutazione di un sistema di accumulo, occorre infatti considerare anche affidabilità, durata, sicurezza informatica, disponibilità dei ricambi e qualità dei servizi nel lungo periodo.

Questi ragionamenti sono maggiormente legati al mercato C&I che, stando alla gran parte dei produttori di sistemi storage, rappresenta il segmento più importante e promettente per il futuro. Anche se con alcuni distinguo: solo per chi

sarà in grado di offrire un supporto tecnico adeguato nella fase pre e post vendita saprà infatti cogliere le opportunità di crescita di un mercato che cresce indipendentemente dalle agevolazioni. Che comunque svolgono un ruolo di accelerazione, insieme ad altri fattori di rischio percepito, come il pericolo di instabilità di fornitura e le normative nazionali e locali che si succedono nel tempo. Mirko Zino, country manager Italia di Solax Power, sposta il focus su un'applicazione ancora poco discussa nel dibattito italiano ma destinata a crescere rapidamente: i data center. SolaX ha sviluppato una soluzione specifica per questo segmento, capace di azzerare il tempo di commutazione tra rete e batterie. «La nostra soluzione previene il cosiddetto tempo di switch», spiega Zino. «Quando ci sono sbalzi di tensione, le macchine tradizionali impiegano circa 10 millisecondi per passare sulle batterie, un lasso di tempo sufficiente a provocare il riavvio dei sistemi informatici, con costi operativi significativi per i gestori dei data center. La soluzione di SolaX legge in anticipo i segnali di instabilità della rete e anticipa la commutazione, eliminando il problema alla radice». Questo principio è in realtà interessante non solo per i data center ma anche per le aziende italiane, soprattutto quelle che lavorano su più turni. Azzerare il tempo di switch tra rete e batterie consente infatti alla PMI di restare

2026: connessioni storage per classe di potenza in Italia



più preoccupante se si considera che almeno il 50% degli impianti oggi fermi negli iter autorizzativi potrebbe essere realizzato semplicemente allentando i vincoli burocratici e ambientali, senza necessità di nuovi incentivi».

Nonostante tutte queste difficoltà, però, il mercato residenziale continua a essere rilevante e ad avere grandi opportunità di crescita. «Le installazioni di batterie nel segmento domestico non hanno ancora coperto nemmeno un sesto di quanto sarebbe tecnicamente e logisticamente possibile fare», conclude Mirko Zino di Solax Power.

Il punto è capire attraverso quali leve si potrà innescare la prossima fase di sviluppo. E Davide Tinazzi di Energy SpA individua la risposta in un cambio di approccio commerciale e finanziario: «Il rilancio passa attraverso strumenti finanziari innovativi, formule di noleggio o servizio, comunità energetiche e una maggiore integrazione tra fotovoltaico, accumulo, mobilità elettrica e gestione intelligente dei consumi». Questa visione guarda al cliente residenziale non come a un acquirente di un impianto, ma come a un utente di un ecosistema energetico integrato. Ma incentivare lo storage residenziale non è solo una questione di mercato, è anche una scelta infrastrutturale per evitare il sovraccarico delle reti elettriche.

CASE HISTORY



Configurazione ibrida con accoppiamento in AC per un impianto nel viterbese

Longi ha concluso le opere di collegamento del suo primo sistema di accumulo in Italia. Il Bess, ora operativo, è situato a Montalto di Castro, in provincia di Viterbo, e ha una potenza pari a 13,75 MW/50,16 MWh. Il sistema è situato in prossimità di un impianto fotovoltaico già esistente da 35 MWp. La soluzione proposta da Longi adotta una configurazione ibrida Bess con accoppiamento in corrente alternata, che consente di operare in parallelo all'impianto solare esistente senza modifiche strutturali sostanziali. Questo approccio integrato supporta la stabilità della rete, contribuisce a ridurre le interruzioni di produzione e permette una partecipazione più flessibile al mercato energetico italiano. Il progetto combina inoltre meccanismi di ricavo, garantendo una maggiore sicurezza della rete grazie al contratto sul mercato della capacità. Per garantire l'affidabilità a lungo termine, il progetto è supportato da un accordo di servizio a lungo termine (Ltsa) completo, unitamente a servizi dedicati di gestione e manutenzione.



competitiva in un mercato globale, aumentare i propri margini e i tempi di lavoro.

IL MERCATO RESIDENZIALE

Addentrando in un'analisi più puntuale di ogni segmento del mercato, il residenziale è stato per anni il motore dello storage italiano. Oggi quel motore ha cambiato regime. Dopo la stagione del Superbonus, il mercato domestico sta attraversando una fase di assestamento fisiologica, che però si intreccia con freni strutturali difficili da ignorare. La contrazione delle nuove connessioni non sorprende gli operatori del settore ma la velocità con cui si sta ridimensionando il segmento spinge gli operatori a interrogarsi sulle cause reali di questa dinamica.

«Il mercato residenziale è stato fortemente sostenuto dagli incentivi e oggi sta attraversando una fase di normalizzazione», osserva Davide Tinazzi di Energy SpA. «Molte famiglie rimandano l'investimento pur riconoscendone il valore. Il percepito è assolutamente errato, ma noi cittadini siamo più influenzati dal contesto economico che dai reali tempi di ritorno dell'investimento». Una dinamica psicologica prima ancora che finanziaria, che rischia di aggravarsi ulteriormente se i tassi di interesse dovessero risalire, rendendo più oneroso il ricorso al credito per finanziare l'investimento domestico.

Per Giovanni Marino di Growatt la contrazione era comunque attesa e prevedibile: «La principale criticità è l'enorme competizione in un mercato che attrae operatori opportunistici nei momenti di picco e che ne sconta le conseguenze quando il ciclo si inverte in termini di pressione sui prezzi, di affidabilità percepita e di qualità complessiva dell'offerta».

I FRENI STRUTTURALI

Al di là del ciclo degli incentivi, sul residenziale pesano anche altri ostacoli come i vincoli idrogeologici e paesaggistici, la burocrazia e un quadro normativo non sempre allineato alle esigenze del settore. «Dal 2023 abbiamo una recessione persistente in questo settore», afferma Mirko Zino di Solax Power. «E questo è ancor

IL SEGMENTO C&I

Proseguendo nell'analisi, certamente il segmento C&I è oggi quello più dinamico del comparto storage. Le imprese italiane stanno scoprendo – spesso per necessità – che gestire attivamente la propria energia non è più un'opzione accessoria ma una leva competitiva reale. La combinazione di costi energetici in aumento, incentivi agli investimenti industriali e tecnologie di accumulo sempre più accessibili sta creando le condizioni per una crescita strutturale del segmento, che non dipende dagli umori della politica incentivante come accadeva nel residenziale.

«Le imprese stanno cercando strumenti per ridurre il costo dell'energia e aumentare la propria competitività», sintetizza Davide Tinazzi di Energy SpA. «Per questo motivo il segmento C&I sta vivendo una fase di forte fermento, alimentata anche dalle nuove misure di supporto agli investimenti industriali». Una domanda genuina, quindi, che nasce dal basso e non da una spinta normativa calata dall'alto.

A confermarlo è anche la fotografia che emerge dal territorio. Mirko Zino di Solax Power descrive un'ondata di interesse trasversale: «Qualsiasi azienda energivora si sta attivamente informando per capire se è eleggibile per installare uno storage per risparmiare». Le variabili che spingono in questa direzione sono molteplici e si sommano: la transizione verso riscaldamento elettrico, l'elettrificazione delle flotte aziendali, l'allungamento degli orari di produzione, la necessità di abbattere i costi energetici per restare competitivi sul mercato globale. «Nel 90% abbondante dei casi», afferma Zino, «è un ottimo investimento».

OSTACOLI TECNICI E CULTURALI

Nonostante la domanda sia presente e vivace, resta qualche nodo da sciogliere per accompagnare questa domanda a maturazione. Sicuramente tra i principali ostacoli ci sono la complessità autorizzativa, l'incertezza normativa e la difficoltà di valutare correttamente tutti i flussi di ricavo generabili da un sistema di accumulo. E quest'ultimo è un aspetto non banale, considerando che il valore di uno storage industriale non si esaurisce nell'autoconsumo ma si estende alla partecipazione ai mercati della flessibilità, all'arbitraggio energetico e ad altri servizi di rete. «Sono intralci che un



L'accumulo energetico reso semplice

Gestione energetica
intelligente basata
sull'IA

5 - 40kWh



Scopri la gamma.



dieci richieste di valutazione tecnico-economica, otto rientrano nei canoni di un investimento con un ritorno economico soddisfacente.

Prelievo dalla rete azzerato in estate per un'azienda vicentina grazie a un Bess da 200 kWh

SolaX Power ha fornito un impianto di accumulo all'azienda vicentina Novalogic, attiva nell'assemblaggio di schede elettroniche. L'azienda aveva necessità non solo di abbattere i costi in bolletta ma anche di garantire continuità di fornitura energetica in caso di blackout o sbalzi alla rete. Questo per evitare blocchi alle linee di lavorazione e potenzialmente danni alle schede elettriche ma anche ai macchinari. L'impianto fotovoltaico da 170 kWp è stato realizzato sfruttando il 40% dei contributi del bando Invitalia ed è associato a due cabinet Aelio Solax Power da 100 kWh abbinati a due inverter ibridi X3 da 50 kW. Questo sistema è in grado di gestire il 200% della potenza e quindi può contestualmente caricare bat-

terie e alimentare carichi. L'azienda, grazie a questo Bess adeguatamente dimensionato, ha azzerato i prelievi dalla rete nei mesi estivi con addirittura vendita dell'energia prodotta e non autoconsumata in agosto e nei fine settimana.



operatore esperto può risolvere», precisa Davide Tinazzi di Energy SpA. «Il vero ostacolo secondo me è rappresentato dalla scarsa comprensione da parte dell'acquirente dell'investimento che sta valutando. Un chiaro segnale di questa situazione è quando si guarda solo il prezzo».

Un problema culturale prima ancora che tecnico, quindi, al quale Giovanni Marino di Growatt aggiunge una prospettiva di mercato. «Il C&I è in una fase in cui si sta studiando l'impatto dello storage sulla redditività degli impianti, mentre parallelamente l'offerta di prodotto si sta affinando in risposta alle richieste. Le funzionalità a bordo macchina, oppure offerte da EMS esterni, sono già in grado di soddisfare gran parte delle richieste». Il limite allo sviluppo quindi non è tecnologico ma è piuttosto nella natura stessa del mercato: i tempi dilatati di sviluppo di questi progetti e la numerica totale inferiore rispetto al residenziale richiedono un approccio commerciale e tecnico più strutturato, con competenze specifiche che non tutti gli operatori hanno ancora sviluppato.

TECNOLOGIE ABILITANTI

Guardando al futuro, le opportunità nel C&I si allargano ben oltre il semplice risparmio in bolletta. Oltre all'autoconsumo, le aziende potranno partecipare a servizi di flessibilità e valorizzare l'energia in modo sempre più dinamico. Chi dispone di software avanzati di gestione dell'energia potrà fornire un servizio importante. Questa prospettiva trasforma lo storage industriale da strumento di risparmio a risorsa attiva, capace di generare ricavi partecipando ai mercati energetici. Sul fronte della competizione internazionale, si segnala anche un'evoluzione normativa europea destinata a ridisegnare gli equilibri commerciali: le nuove politiche in materia di resilienza industriale, cybersicurezza e autonomia strategica porteranno, già dalla fine di quest'anno, misure di riequilibrio nei confronti dei prodotti asiatici, spesso sostenuti da politiche di dumping. Un'apertura di spazio potenzialmente significativa per i costruttori europei di sistemi di accumulo.

Sul piano tecnologico, Mirko Zino di SolaX Power propone un approccio modulare abbassando la soglia di accesso per quelle aziende che non possono affrontare un investimento iniziale di

grande entità. «Invece di installare un grosso sistema di accumulo, è possibile optare per soluzioni minori ma modulari che possono essere dunque ampliate nel tempo fino a creare un unico impianto che la rete riconosce appunto come un'unica entità», spiega Zino. La chiave è nella capacità di far comunicare tra loro i singoli moduli, ottimizzando la produzione e massimizzando risparmio ed energia disponibile. Questa soluzione permette di crescere per step, reinvestendo i risparmi generati in un ampliamento successivo e così via. I numeri, del resto, parlano chiaro: secondo Zino, su

LO STORAGE UTILITY SCALE

Completa il quadro del mercato storage il segmento utility scale, quello che negli ultimi mesi ha attirato la maggiore attenzione da parte di investitori, sviluppatori e operatori di sistema. I dati del primo trimestre 2026 lo confermano: cinque nuovi grandi impianti allacciati per 349 MWh e 93 MW rappresentano un segnale inequivocabile di una domanda che si sta materializzando. Ma quanto è maturo questo mercato? E soprattutto, su quali basi si regge? Il quadro che emerge dalle voci degli operatori è quello di un settore ancora in una fase di strutturazione, in cui le opportunità sono reali ma i meccanismi di remunerazione non sono ancora del tutto consolidati. «In Italia, si annoverano strumenti regolati come Capacity Market e Macse», spiega Davide Tinazzi di Energy SpA. «Sono poche le iniziative rivolte al mercato. Tuttavia non siamo più nella fase delle sperimentazioni e inizia a prendere forma una domanda concreta da parte di investitori, utility, sviluppatori e fondi». Un passaggio importante, che segna il confine tra la stagione dei progetti pilota e quella dei grandi investimenti strutturati.

A queste considerazioni si aggiungono quelle di Mirko Zino di SolaX Power che evidenzia come non si ricevano più richieste preliminari, ma domande concrete di preventivo da parte di grandi Esco, progettisti e aziende di installazione che hanno già esperienza nel settore. Un ecosistema di relazioni che si sta consolidando, dove il passaparola tra clienti soddisfatti e progettisti di fiducia diventa il principale canale commerciale.

Non mancano però voci in lieve disaccordo e maggiormente caute. Secondo Giovanni Marino di Growatt, infatti, è prematuro parlare di un mercato già partito. «Il mercato sta per partire con la gara Macse, ma si modificherà ulteriormente nei



Oltre 700 kW di storage per una cooperativa agricola sarda

La Cooperativa Produttori Arborea, una delle realtà agroalimentari più importanti della Sardegna, ha installato tre sistemi di accumulo di Energy SpA. Si tratta di due zeroCO2 Shell 500K e uno zeroCO2 Shell 120/220. I sistemi di accumulo sono stati installati in tre siti strategici della filiera: un centro ingrasso vitelli, una struttura dedicata all'ortofrutta e un impianto situato nell'area portuale di Oristano, dove insiste il mangimificio della Cooperativa. L'energia accumulata viene utilizzata anche per alimentare i veicoli elettrici con cui la Cooperativa movimentava merci e materiali tra i diversi siti produttivi. Il progetto si è inserito

in un piano di sviluppo logistico sostenuto dal programma Next-GenerationEU, con cui la Cooperativa sta potenziando magazzini, infrastrutture di movimentazione, digitalizzazione e mobilità elettrica.





Una fornitura da 1,32 GWh di accumulo per progetti in tutta Europa

Sungrow fornirà sistemi di accumulo per un totale di 1,32 GWh a Nuveen Infrastructure. In particolare l'accordo sottoscritto prevede la fornitura di 302 unità del sistema PowerTitan 2.0 e 77 celle di media tensione (MVS) per tutti i progetti che le società del portafoglio di Nuveen Infrastructure, tra cui Verdian, realizzeranno in Europa. Il PowerTitan 2.0 è una tecnologia di accumulo di energia su scala industriale progettata per immagazzinare e distribuire energia su richiesta, massimizzando la flessibilità operativa di ogni impianto. Oltre alla fornitura di hardware, l'accordo prevede un contratto di assistenza a lungo termine (Ltsa) completo che offre una garanzia di disponibilità del sistema del 98%, garanzie estese sui componenti, manutenzione preventiva annuale e assistenza operativa 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Questo accordo si affianca a quello recentemente sottoscritto da Sungrow con Engie Italia che riguarda prettamente il mercato italiano. In questo caso, Sungrow fornirà a Engie Italia un sistema di ac-

cumulo di energia da 65 MV / 260 MWh che contribuirà a fornire servizi di flessibilità, bilanciamento e regolazione della rete nazionale, rafforzando la resilienza del sistema elettrico italiano.



DA SINISTRA JORDI FRANCESCH, GLOBAL HEAD OF ASSET MANAGEMENT NUVEEN, E JAMES LI, VICE PRESIDENT SUNGROW EUROPE ESS

prossimi mesi anche a causa delle nuove direttive europee volte a una maggiore protezione strategica». La domanda attualmente è dunque ancora largamente condizionata dai meccanismi regolatori e i progetti che intercetta raramente prevedono Bess come componente autonomo.

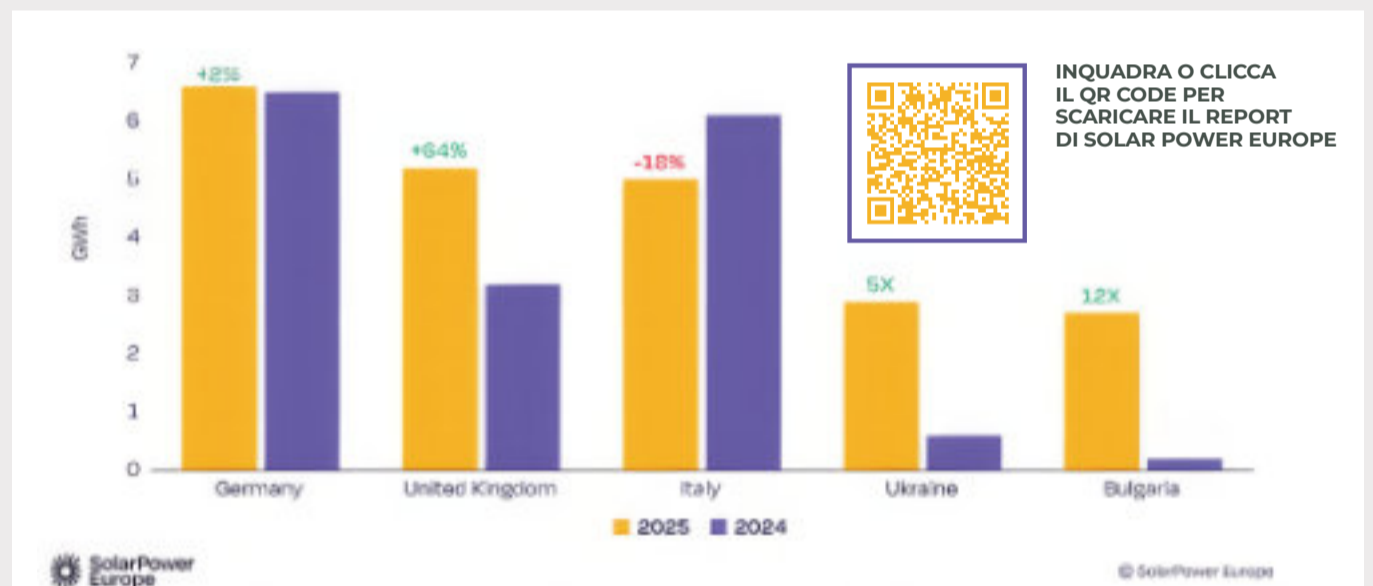
LA SFIDA DELLA BANCABILITÀ E DEI RICAVI

Se la domanda esiste, il vero nodo da sciogliere nell'utility scale non è tecnologico ma finanziario. La tecnologia è infatti sufficientemente matura. La vera sfida è costruire modelli di business bancabili e prevedibili. Banche e fondi cercano visibilità sui ricavi futuri, contratti di lungo termine e operatori solidi alle spalle: caratteristiche che un asset come il Bess utility scale fatica ancora a garantire con la stessa solidità di un impianto fotovoltaico con contratto di incentivazione pluriennale.

L'attenzione ai ricavi è al centro anche della riflessione di Giovanni Marino di Growatt: «Il problema del Bess nel 2026 non è la tecnologia ma la prevedibilità dei ritorni economici. Un impianto di accumulo che si carica e scarica sulla rete è soggetto a una molteplicità di variabili tra cui il costo dell'energia, la volatilità dei mercati, le politiche di dispacciamento. Queste rendono difficile costruire un piano economico-finanziario solido su orizzonti lunghi». La componente variabile nell'equazione non è necessariamente un rischio, ma richiede modelli di gestione sofisticati per essere trasformata in opportunità.

La risposta, secondo Davide Tinazzi di Energy SpA, sta nella sovrapposizione di più modelli remunerativi sullo stesso asset: «L'esperienza europea ci dimostra che i mercati sono in continua evoluzione e poco prevedibili oltre il breve termine. Pertanto, per mantenere alti i ricavi, si rende necessario sovrapporre più modelli remunerativi sullo stesso asset». Questo implica che il fornitore non si limiti a vendere batterie, ma garantisca flessibilità tecnologica, software di ottimizzazione, cybersicurezza e servizi di lungo periodo. «I clienti non cercano soltanto batterie», sintetizza Tinazzi. «Cercano una soluzione configurata ad hoc e completa: tecnologia affidabile, software di controllo, cybersecurity, assistenza, manutenzione e capacità di massimizzare i ricavi dell'asset durante tutto il suo ciclo di vita».

Storage: i primi 5 mercati europei (2024 vs 2025)



NEL 2025 L'ITALIA SI È CONFERMATA IN TERZA POSIZIONE NONOSTANTE SIA STATA L'UNICO PAESE NELLA TOP 5 A SEGNARE UN CALO NELLE INSTALLAZIONI DI SISTEMI STORAGE. LA CONTRAZIONE DEL 18% È LEGATA SOPRATTUTTO AL RALLENTAMENTO DEL MERCATO DOMESTICO E ALLO STALLO DEL SEGMENTO UTILITY SCALE, IN ATTESA DELLA PRIMA ASTA MACSE.

IL SEGMENTO DI CONFINE: IL GRANDE C&I INDUSTRIALE

Accanto al vero e proprio utility scale, sta però emergendo un segmento intermedio che gli operatori faticano ancora a classificare con precisione, ma che rappresenta forse l'opportunità più interessante nel breve periodo. Si tratta di impianti nell'ordine del megawatt – indicativamente 1 MW di accumulo con 500 kW di potenza di carica e scarica – che sono troppo grandi per rientrare nel C&I tradizionale ma troppo piccoli per essere considerati utility scale a tutti gli effetti.

È un territorio che Mirko Zino di Solax Power descrive con chiarezza: «C'è un mercato che non viene colto molto, che è al limite del C&I e all'inizio dell'utility. Le grandi industrie energivore che hanno bisogno di gestire attivamente consumi nell'ordine del megawatt si trovano in un segmento ancora poco presidiato sia dai prodotti pensati per il C&I classico sia

da quelli progettati per i grandi parchi di accumulo. Un segmento che rappresenta un'opportunità concreta per chi saprà occuparlo per primo. Solax ha sviluppato una macchina da 1 MW proprio per rispondere a questa domanda latente e l'interesse che stiamo raccogliendo conferma l'intuizione».

Dal punto di vista finanziario, la scommessa più razionale per chi vuole investire nello storage oggi potrebbe nascondersi proprio in questo segmento. Il Bess utility scale è una tecnologia ancora giovane, che richiede asset di dimensioni significative. Il grande C&I industriale offre invece un profilo di rischio più gestibile, ritorni sull'investimento più rapidi e verificabili, e una domanda reale che non dipende da meccanismi regolatori ancora in evoluzione. Un segmento, insomma, che potrebbe rivelarsi il vero motore di crescita del mercato storage italiano nei prossimi due o tre anni, più silenzioso dell'utility scale ma forse più solido nelle sue fondamenta. ☀️

SENEC



VENDITE PER CATEGORIA

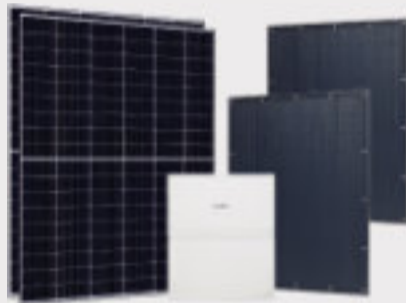
- Storage residenziale: 100%



PRODOTTO DI PUNTA

SENEC.EASY STORE

Senec presenta un kit mini-fotovoltaico con accumulo pronto all'uso, completo di tutto il necessario per l'installazione. Include i moduli fotovoltaici, anche in versione ultra-leggera, un mini sistema di accumulo ibrido fino a 4,4 kWh e 800 W, IP65 e 4 Mppt, staffe e cavi. Ideale per balconi, terrazzi, pensiline e piccole superfici.



"EMERGONO NUOVE TENDENZE NEL MERCATO RESIDENZIALE"

Giancarlo Losito, product & operations director

«Negli ultimi tempi, l'effetto post-Superbonus e la mancanza di un piano di incentivi strutturato e di lungo respiro hanno frenato decisamente il fotovoltaico residenziale. In questo ambito emergono però nuove tendenze, come l'interesse verso soluzioni di mini-fotovoltaico, accessibili anche a chi ha budget contenuti, non dispone di spazio su tetto o vive in condominio. In Germania, tradizionalmente apripista per il fotovoltaico europeo, le vendite di questi impianti hanno raggiunto numeri importanti e in costante crescita e ci si aspetta lo stesso anche per l'Italia, vista pure la risoluzione europea 2026/1007 che invita gli stati membri a permettere l'installazione di questi sistemi senza autorizzazioni. Si tratta di soluzioni con un ottimo ritorno sull'investimento con payback in 3/4 anni e fino a 500 euro di risparmio all'anno in bolletta. Per questo abbiamo lanciato la nostra linea Senec Easy, kit completi e pronti all'uso per il mini-fotovoltaico, anche con pannelli ultra-leggeri, che facilitano ancor di più l'installazione in ambito condominiale. Per rendere sempre più accessibili questi sistemi, inoltre, abbiamo da poco aperto l'e-commerce dove è possibile acquistarli direttamente».



FIMER



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 33%
- Storage C&I: 33%
- Storage utility scale: 34%

La suddivisione attuale risulta sostanzialmente equilibrata tra i principali segmenti. Negli ultimi due anni la composizione si è progressivamente riequilibrata, con una minore incidenza del residenziale e una crescita delle applicazioni C&I e Bess, in linea con l'evoluzione del mercato.



PRODOTTO DI PUNTA

FIMER PVX

PVX è il sistema di accumulo modulare Fimer per applicazioni C&I, disponibile fino a 241 kWh. Grazie alle funzionalità Time-of-Use (ToU), ottimizza i costi energetici e supporta strategie di energy trading. La tecnologia Hybrid Cooling garantisce efficienza e affidabilità operativa.



"DINAMICHE DELLA DOMANDA FORTEMENTE DIVERSIFICATE PER SEGMENTO"

Alberto Pinori, sales & marketing director Italia

«Nel 2026 il mercato storage presenta dinamiche differenti a seconda dei segmenti. Il residenziale sta attraversando una fase di rallentamento dopo gli anni caratterizzati dalla forte spinta degli incentivi, mentre il comparto C&I continua a risentire dell'incertezza legata agli strumenti di sostegno agli investimenti e del blocco dell'iperammortamento. Parallelamente, registriamo una crescita dell'interesse verso sistemi di accumulo di maggiore capacità e soluzioni Bess, sempre più richieste per ottimizzare la gestione dell'energia. Guardando al futuro, riteniamo che lo storage sarà uno degli elementi centrali della transizione energetica. La necessità dei Paesi europei di rafforzare la propria indipendenza energetica, insieme alla crescita delle fonti rinnovabili e delle comunità energetiche, renderà l'accumulo una componente strategica per garantire sicurezza, efficienza e stabilità del sistema energetico».



PRODOTTO DI PUNTA

SIGENSTACK

SigenStack è il sistema di accumulo modulare per applicazioni commerciali e industriali progettato per garantire massima flessibilità, sicurezza e scalabilità. Grazie all'architettura a moduli indipendenti, consente di realizzare impianti su misura, ottimizzando autoconsumo, peak shaving, backup e gestione avanzata dell'energia.



SIGENERGY



"STRATEGICO PUNTARE SULL'INTEGRAZIONE TRA FV, STORAGE ED E-MOBILITY"

Giovanni Colombera, service&solution manager Italy

«Negli ultimi anni abbiamo assistito a una crescita costante del mercato dello storage in Italia, trainata principalmente dalla ricerca di una maggiore indipendenza energetica e dalla volontà di ridurre l'esposizione alle fluttuazioni del mercato dell'energia. Oggi il segmento residenziale continua a rappresentare una quota importante del mercato, ma osserviamo una crescita significativa nelle applicazioni C&I, dove le aziende cercano soluzioni per aumentare l'autoconsumo, contenere i costi energetici e garantire la continuità operativa attraverso sistemi di alimentazione di emergenza.

Anche il mercato dei sistemi Bess di maggiore taglia mostra prospettive molto interessanti grazie allo sviluppo dei servizi di rete, delle comunità energetiche e dei nuovi modelli di gestione dell'energia. Guardando al futuro, la crescita sarà sempre più legata all'integrazione tra fotovoltaico, accumulo, mobilità elettrica e gestione intelligente dei carichi. Un ruolo fondamentale sarà svolto dall'intelligenza artificiale: strumenti come Sigen AI consentono già oggi di ottimizzare automaticamente carica e scarica delle batterie sulla base dei consumi storici, delle previsioni meteo e delle tariffe dinamiche dell'energia, massimizzando il risparmio economico e il valore dell'energia prodotta localmente».





VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 30% (50% nel 2025)
- Storage C&I: 70% (50% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

NUOVA SOLUZIONE IBRIDA C&I 125K SAJ CHS3

La nuova soluzione di SAJ integra l'inverter ibrido CH3 125K e il sistema di batterie CB3 da 261 kWh in un'unica piattaforma energetica integrata. Dotata di progettazione Mppt ad alta tensione 1250 V e avanzata architettura di accoppiamento diretto del bus CC, semplifica il cablaggio, riduce i costi BOS del 20% ed elimina le perdite di conversione di potenza CC/CC.



"FERMENTO PER STORAGE FINO A 2-3 MWH E IMPIANTI FV CON BESS TRA 100 E 500 MWH"

Giovanni Canzano, country manager SAJ Italia - senior business development sales

«I segmenti di mercato in grande crescita sono certamente gli accumuli C&I e piccolo utility fino ai 2-3 MWh. Anche i progetti che vedono la combinazione di nuovi impianti solari con Bess di taglie tra i 100 e 500 kWh rappresentano un segmento in continua crescita. Mentre il trend degli impianti semi-industriali (20-90 kW) dove il Bess viene abbinato alla generazione fotovoltaica vedono un trend sostanzialmente stabile, si nota una leggera diminuzione, nell'ordine di 20% in meno rispetto al 2025, degli impianti residenziali. Stiamo notando un grande aumento di richieste per prodotti C&I in accoppiamento DC, anche per impianti Multi MWh. Questo riflette il trend della valorizzazione del prezzo dell'energia prodotta che sempre più spesso presenta prezzi scambiati al GME prossimi allo zero. Questa tecnologia permette di ottenere migliori ritorni, immagazzinando l'energia proprio nei momenti di miglior produzione, per poi immetterla quando l'energia è valorizzata di più».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 25% (55% nel 2025)
- Storage C&I: 25% (35% nel 2025)
- Storage utility scale: 50% (10% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

BATTERIA RESIDENZIALE ALTA/ BASSA TENSIONE (5-60KWH)

Lo storage residenziale Chint Power Systems offre massima flessibilità e sicurezza, grazie al backup integrato fino a 12 kW (monofase) e 40 kW (trifase). La funzione Smart Time-Of-Use permette invece l'impostazione di 5 modalità operative differenti in diversi range di orario per ottimizzare consumi e ricavi, garantendo massimo rendimento e indipendenza energetica completa.



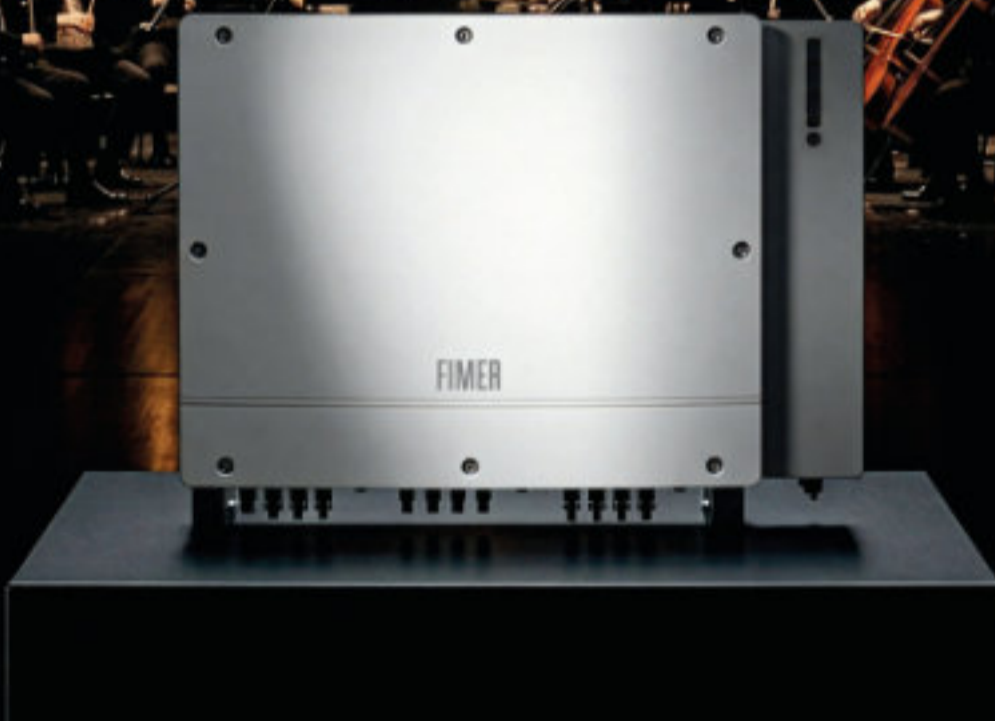
"LE VENDITE SI SPOSTANO VERSO L'UTILITY SCALE"

Pietro Gintoli, Italy country manager

«Le nostre vendite di sistemi storage nei primi cinque mesi del 2026 mostrano un evidente spostamento a favore del segmento utility scale. Se lo scorso anno il residenziale ha rappresentato la metà del totale, con C&I e utility che si sono suddivisi l'altra metà, nella prima parte di quest'anno i progetti utility scale hanno accelerato guadagnando la maggioranza del fatturato. Questo è dovuto alla maggior incidenza sul totale del venduto del singolo progetto, ma rappresenta anche l'attuale mercato caratterizzato da rallentamento del residenziale con frammentazione su un numero maggiore di produttori. A questo si aggiunge stabilità del segmento C&I e, appunto, partenza del segmento dei grandi Bess. In prospettiva, se gli obiettivi dichiarati vorranno essere perseguiti, l'utility è destinata a farla da padrone come confermato dal Macse. Invece il C&I concretizzerà le proprie potenzialità inespresse, mentre il residenziale avrà bisogno ancora di un po' di tempo».



La perfetta armonia tra esperienza, innovazione e prestazioni.



Il nuovo PVM-75/125-TL è l'inverter europeo di ultima generazione.

Tecnologia avanzata, prestazioni eccellenti, affidabilità comprovata e totale flessibilità, tutto in perfetta sinergia, rappresentano il meglio del know-how FIMER, per applicazioni commerciali e industriali.



PRODOTTO DI PUNTA

ACBOX V4

Acbox V4 è un sistema di accumulo pensato per impianti su scala industriale. Garantisce conversione distribuita dell'energia, funzionalità di grid-forming e un'architettura compatta e scalabile. È la soluzione di punta del portafoglio energy systems di Nidec Conversion, ed è l'ultima evoluzione dell'architettura integrata Bess AC Block. Acbox V4 combina tecnologia avanzata di conversione di potenza, sicurezza informatica integrata nella progettazione e una catena di fornitura trasparente. La piattaforma è progettata per fornire ai clienti una soluzione affidabile e finanziabile, supportando al contempo requisiti di rete complessi.



"INTERESSANTI PROSPETTIVE NEL SETTORE DEI DATA CENTER"

Stefano Peron, sales leader Bess Italy

«Al momento non stiamo registrando rallentamenti nei segmenti di mercato in cui siamo presenti e anzi le richieste per soluzioni utility scale rimangono elevate da parte di investitori e operatori italiani e internazionali. È in crescita la richiesta di soluzioni Bess sul fronte dell'energy shifting, sia per impianti solari esistenti sia per quelli di futura costruzione. Inoltre, Nidec sta ricevendo diverse richieste anche dal settore dei Data Center e per i progetti finanziati dall'UE, laddove le direttive europee premono sempre di più per il Made in Europe, e per cui noi rientriamo nei criteri come fornitori ideali, progettando e costruendo nei nostri stabilimenti europei in Italia e Francia».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 90%
- Storage C&I: 10%

L'offerta di Haier Energy è prevalentemente concentrata nel settore residenziale, con la fornitura di inverter ibridi e sistemi di accumulo. In minima parte le vendite sono realizzate nel segmento del piccolo C&I.



PRODOTTO DI PUNTA

HAIER E-TOWER HV

Haier E-Tower HV è un sistema ibrido trifase ad alta tensione con inverter da 4 a 15 kW e batterie modulari da 4,8 a 28,8 kWh. Grazie agli algoritmi intelligenti integrati nell'app Haier Energy, ottimizza energia, previsioni meteo e consumi, massimizzando efficienza e autoconsumo.



"DA UNA LOGICA DI VENDITA A UNA CONSULENZA ENERGETICA COMPLETA"

Marco Vergani, responsabile commerciale divisione fotovoltaico Italia

«La divisione Haier Energy, che gestisce i prodotti del segmento fotovoltaico, è nata nel 2023 ed è quindi ancora molto recente. La strategia iniziale è stata quella di concentrarsi sul segmento residenziale, nell'ottica dello sviluppo di un ecosistema integrato e della gestione intelligente dell'energia, per poi salire di gamma e approcciare il C&I. Il segmento residenziale è in calo e sta soffrendo sia per l'effetto post-incentivi sia per la minore disponibilità economica delle famiglie. Si tratta di un mercato in contrazione, ma probabilmente più sano e sostenibile rispetto alla fase precedente. È inoltre aumentata l'attenzione dei clienti all'analisi del ritorno economico dell'investimento. Il mercato si sta progressivamente spostando da una logica di vendita del singolo impianto fotovoltaico a quella di una consulenza energetica completa, che include anche pompa di calore, scaldacqua e la gestione degli elettrodomestici e, in generale, dei carichi elettrici. Grazie alle nuove linee di prodotto in fase di lancio, ci stiamo avvicinando al segmento C&I e Bess, dove stiamo riscontrando un forte fermento e una crescita strutturale del mercato».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 60%
- Storage C&I: 40%

Negli anni precedenti il residenziale aveva quote molto più importanti. In ambito utility Growatt non dispone di storage ma solo inverter



PRODOTTO DI PUNTA

WIT 50 + AXE

Il nuovo Bess Growatt per applicazioni C&I garantisce efficienza, scalabilità e prestazioni di alta precisione. È caratterizzato da retrofit semplice e immediato, 100% compatibile con ogni impianto. Ha una capacità fino a 1 MWh ed è parallelabile fino a 6 unità e fino a 3 cabinet batteria collegabili a unità. Ha carica/scarica istantanea fino a 50 kW.



"LE NUOVE DIRETTIVE EUROPEE MODIFICHERANNO IL MERCATO DEI BESS, CHE ANCORA NON È PARTITO"

Giovanni Marino, product & brand manager

«Il mercato residenziale è in lento declino con una moltitudine di concorrenti più o meno stabilmente presenti in Italia e un prezzo di mercato ancora con tensioni al ribasso, anche se inferiore all'anno scorso. In ogni caso è ancora un mercato molto importante. Il mercato commerciale fino a 20 kW resta rilevante, con una aumentata richiesta di storage che a tutti gli effetti è diventato parte integrante dell'impianto tipo realizzato in Italia. Il piccolo commerciale è il settore a mio avviso più in crescita attualmente. Il C&I è sicuramente promettente per il futuro ma non per tutti, solo per coloro che sapranno offrire un supporto tecnico pre e post vendita adeguato. In riferimento al segmento utility scale, il mercato sta per partire con la gara Macse, ma si modificherà ulteriormente nei prossimi mesi anche a causa delle nuove direttive europee volte a una maggiore protezione strategica del mercato. Le richieste utility possono essere ben seguite solo da aziende ben presenti tecnicamente sul territorio italiano».

VIESSMANN



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 70%
- Storage C&I: 30%

Negli ultimi due anni il residenziale è rimasto prevalente, mentre la quota dei grandi impianti C&I è in crescita.



PRODOTTO DI PUNTA

ALL-IN-ONE BATTERY

All-in-One Battery 5-10 / 6-10 è il sistema integrato Viessmann che unisce inverter ibrido e batteria da 10,24 kWh in un'unica soluzione, per gestire in modo intelligente produzione, accumulo e utilizzo dell'energia fotovoltaica. Riduce cablaggi e tempi di installazione, offre backup, monitoraggio da display/app e gestione energetica semplice e sicura: una vera evoluzione nel mercato delle soluzioni di accumulo residenziale



"IL RESIDENZIALE, RESTA UN SEGMENTO STRATEGICO"
Dario Fabris, sales director Nuove Energie Viessmann

«Il residenziale resta oggi il segmento principale per le nostre soluzioni di accumulo, grazie alla domanda di sistemi integrati, compatti e semplici da installare. In parallelo osserviamo però una crescita significativa del commerciale e industriale, spinta dall'esigenza delle aziende di aumentare l'autoconsumo, ridurre la dipendenza dalla rete e gestire in modo più efficiente l'energia prodotta da fotovoltaico. Il mercato residenziale sta attraversando una fase più selettiva rispetto al periodo dei maggiori incentivi, ma rimane strategico. Le prospettive future indicano un progressivo rafforzamento dei grandi impianti, dei sistemi lato AC e delle soluzioni scalabili, sempre più richieste per applicazioni terziarie e industriali. Il nostro punto di forza è proporre una piattaforma integrata con un unico marchio Viessmann, sinonimo di qualità e affidabilità da oltre 100 anni, distribuita attraverso installatori qualificati e supportata da prodotti ad alta efficienza e facilità installativa: una realtà assolutamente unica sul mercato italiano».

Ingeteam



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 50% (30% nel 2025)
- Storage C&I: 20% (10% nel 2025)
- Storage utility scale: 30% (60% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

STORAGE ALL-IN-ONE

Il sistema di accumulo residenziale All-in-One di Ingeteam integra inverter ibrido e batterie in un'unica soluzione compatta e modulare. Offre potenze fino a 6 kW e capacità di accumulo fino a 25 kWh. È installabile indoor e outdoor senza cavi a vista grazie a uno spazio interno per l'elettromeccanica di connessione e protezione.



"SOSTENERE LE VENDITE NEL SEGMENTO DOMESTICO IN QUESTA FASE DI NORMALIZZAZIONE DEL MERCATO"
Paolo Cigognetti, sales Italian director solar PV, Bess & H2

«Nel complesso, il mercato fotovoltaico sta attraversando una fase di normalizzazione rispetto alla forte crescita registrata negli ultimi anni, in particolare nel segmento residenziale abbinato allo storage, che sta mostrando un ritmo di sviluppo più moderato. Parallelamente, stiamo osservando una crescita significativa nel segmento dello storage C&I, sempre più strategico per supportare l'ottimizzazione dei consumi energetici delle imprese. In questo contesto, per Ingeteam il segmento residenziale continua comunque a rappresentare un'area di interesse strategico. Il recente lancio sul mercato del nostro sistema di accumulo All-in-One ci consente infatti di rafforzare la nostra presenza in questo ambito e di sostenere le vendite anche in una fase di mercato più stabile. Guardando al futuro, riteniamo che lo sviluppo dello storage continuerà a crescere, sia nel residenziale sia nel C&I, trainato dalla crescente attenzione verso autoconsumo, indipendenza energetica e gestione efficiente dell'energia».

LIVOLTEK

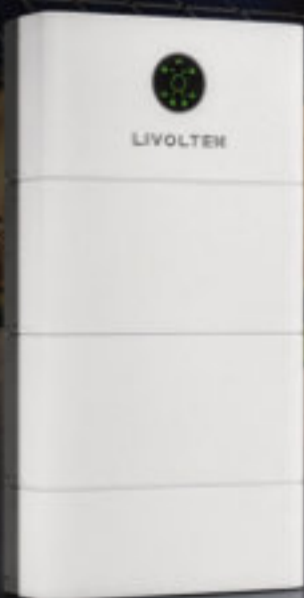
Nuovi prodotti

Livoltek disponibili in Italia

Soluzioni di accumulo avanzate per ogni esigenza energetica, dal residenziale al commerciale e industriale.

ALL-IN-ONE RESIDENZIALE

6kW e fino a 35kWh



BESS 125 kW / 261 kWh



BESS 60 kW / 120 kWh



LIVOLTEK
Contattaci e scopri di più sulla nuova gamma prodotti

Per assistenza commerciale
sales.it@livoltek.com
o contatta il tuo distributore di fiducia

Per assistenza tecnica
service.it@livoltek.com
WhatsApp: +39 342 149 2275



VENDITE PER CATEGORIA

Jinko ESS, divisione strategica dedicata allo stoccaggio di energia di JinkoSolar, si focalizza su applicazioni C&I e Bess su scala industriale in tutta Europa, che insieme rappresentano la maggioranza dell'attività. Il residenziale riveste un ruolo minore.



PRODOTTO DI PUNTA

SUNGIGA G2+

SunGiga G2+ è la piattaforma di accumulo energetico di nuova generazione di Jinko ESS per il settore C&I, in grado di fornire fino a 522 kWh per armadio grazie a un design compatto "tutto in uno". La sua architettura modulare consente un'implementazione scalabile per applicazioni di autoconsumo, livellamento dei picchi di carico, alimentazione di riserva e gestione energetica in siti commerciali e industriali.



"SEMPRE PIÙ PREMIANTI REATTIVITÀ E AFFIDABILITÀ A LUNGO TERMINE"

Lorenzo Paumgardhen, C&I Sales Manager

«In prospettiva, il successo nel settore europeo dell'accumulo dipenderà non solo dalle prestazioni tecnologiche, ma anche dalla disponibilità di supporto locale in termini di ingegneria, assistenza e gestione operativa. Man mano che i progetti maturano e la capacità installata cresce, la gestione del ciclo di vita, la reattività e l'affidabilità a lungo termine stanno diventando fattori sempre più importanti nel processo decisionale dei clienti. Tra i principali fattori di differenziazione, la produzione integrata verticalmente, compresa quella interna di celle LFP, offre un maggiore controllo sulla qualità, sulla resilienza della catena di approvvigionamento e sull'affidabilità a lungo termine dei progetti. In combinazione con le capacità di esecuzione locali e con team dedicati con sede in Europa, questo approccio contribuisce a ridurre i rischi durante l'intero ciclo di vita degli impianti e supporta i clienti a lungo termine».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 70% (90% nel 2025)
- Storage C&I: 30% (10% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

P100 AVOCADO

Sistema di accumulo All-in-One con inverter e batteria integrati e dotato di numerose funzionalità avanzate. Senza cablaggi esterni e con tutte le componenti integrate in un unico involucro resistente agli agenti atmosferici, P100 offre un'installazione pulita e un setup più rapido.



"CAMBIA IL PARADIGMA: LO STORAGE È UN ASSET AUTONOMO"

Sergio Graziosi, senior sales director Italy

«Il segmento C&I è senza dubbio quello in maggiore espansione, mentre il residenziale continua a mostrare segnali di debolezza. Per sostenere quest'ultimo, abbiamo lanciato una nuova soluzione All-in-One, ma la traiettoria di crescita del C&I soprattutto sul fronte dello storage è destinata a consolidarsi ulteriormente. In Italia, il rallentamento del residenziale si inserisce in un contesto post-incentivi, mentre le installazioni C&I e in particolare lo storage utility scale registrano un'accelerazione significativa. Siamo di fronte a un vero cambio di paradigma: lo storage non è più un accessorio del fotovoltaico, ma sta acquisendo il ruolo di asset infrastrutturale autonomo».



VENDITE PER CATEGORIA

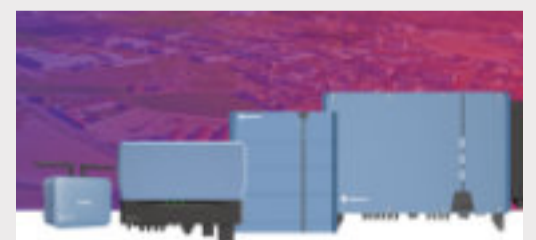
In Italia, il segmento residenziale continua a rappresentare la quota prevalente delle vendite storage di Solplanet, mentre negli ultimi anni è stata registrata una crescita costante delle applicazioni di accumulo nel segmento C&I, che stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante all'interno del business dell'azienda.



PRODOTTO DI PUNTA

AI-HUB E BATTERIA AI-HB G2 PRO

L'Ai-Hub Solplanet consente di realizzare sistemi di accumulo flessibili e scalabili per applicazioni residenziali, commerciali e industriali. In combinazione con la nuova batteria ad alta tensione Ai-HB G2 Pro, permette di sviluppare configurazioni modulari fino a 800 kWh, offrendo elevate prestazioni, massima affidabilità e una gestione efficiente dell'energia.



"NEL DOMESTICO, RARAMENTE SI INSTALLANO IMPIANTI FV SENZA ACCUMULO"

Vito Pontrelli, country manager Italia

«Negli ultimi mesi stiamo osservando una crescente attenzione verso le soluzioni di accumulo residenziale, trainata dall'interesse per l'autoconsumo e dalla volontà delle famiglie di aumentare la propria indipendenza energetica. Parallelamente, registriamo un interesse sempre maggiore per le applicazioni di storage nel segmento C&I, sostenuto dalla necessità delle imprese di ottimizzare i consumi energetici, incrementare l'autoconsumo e migliorare la prevedibilità dei costi dell'energia. Al contrario, il segmento fotovoltaico residenziale privo di accumulo mostra segnali di rallentamento rispetto agli anni precedenti. Oggi molti clienti finali tendono infatti a considerare impianto fotovoltaico e batteria come un'unica soluzione energetica integrata. Guardando al futuro, riteniamo che lo storage continuerà a rappresentare uno dei principali motori di crescita del settore energetico. L'evoluzione delle reti elettriche, l'elettrificazione dei consumi e la crescente diffusione della mobilità elettrica renderanno l'accumulo un elemento sempre più strategico sia nelle applicazioni residenziali sia in quelle commerciali e industriali».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 50% (55% nel 2025)
- Storage C&I: 15% (20% nel 2025)
- Storage utility scale: 6% (3% nel 2025)
- Altro: 29% (22% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

POWER MINI

ZCS Azzurro Power Mini è il nuovo sistema storage C&I composto da inverter ibrido fino a 60 kW di potenza e capacità modulabile da 64 a 384 kWh. Garantisce indipendenza energetica, continuità di alimentazione e massimo autoconsumo grazie alla connessione con generatore Diesel o gestione intelligente dei carichi.



“L'ACCUMULO SU LARGA SCALA HA IL MAGGIOR POTENZIALE”

Marta Parmini, area sales manager & analyst

«Il mercato fotovoltaico in Italia è reduce dalla fase del Superbonus, che ha generato una forte espansione nei segmenti residenziale e commerciale di piccole dimensioni influenzando in modo significativo il mix di vendita fino al 2024. In questo contesto, delineare una tendenza macroeconomica o basare le strategie aziendali esclusivamente sui dati attuali comporta un margine di rischio elevato. Per tali ragioni, ZCS Azzurro ha deciso di mantenere un forte posizionamento nei settori residenziale e C&I, pilastri storici della nostra crescita. Al tempo stesso, si rafforza la propensione agli investimenti in impianti di grande taglia e sistemi di accumulo energetico su larga scala. Riteniamo che la tendenza che questo settore sta dimostrando negli ultimi due anni sia solida e destinata a mantenersi stabile per il prossimo biennio o triennio. Per queste ragioni abbiamo sviluppato una gamma completa di soluzioni dedicate per presidiare con successo anche questi segmenti ad alto potenziale».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 30%
- Storage C&I e utility scale: 60%

Sono incluse in queste percentuali i servizi di pre e post vendita, l'ingegneria, i servizi cloud e software



PRODOTTO DI PUNTA

BESS ENERGY ZEROCO2 XL SHELL 500K

Questo sistema di accumulo monoblocco è pensato per il segmento C&I. Fino a 500 kW di potenza e 1.000 kWh di capacità, plug&play, consente alle aziende di ridurre i costi energetici e fornire servizi di rete. Anche l'iGCU, ossia il dispositivo che trasforma il Bess in UPS, è una novità in grado di ridurre i danni causati alle linee produttive dall'instabilità della rete, specie quella in media tensione.

“IL FUTURO È NEI SERVIZI DI RETE E NEI PPA”

Davide Tinazzi, CEO

«Il segmento residenziale non offre più le soddisfazioni del passato; nondimeno abbiamo lanciato una nuova gamma per il residenziale che incorpora una serie di novità introvabili sul mercato e adatte alle comunità energetiche, all'aggregazione di impianti sul territorio e al supporto alla rete domestica in caso di blackout. Ciò offre una proposta differenziante ai nostri clienti, spesso alle prese con opzioni troppo simili. Stanno crescendo bene i segmenti C&I e utility scale, ed è proprio dove il gruppo Energy SpA ha investito maggiormente negli ultimi tre anni: siamo in grado di produrre nel nuovo stabilimento a Padova sistemi di tutte le taglie, su base containerizzata oppure shelter, più leggera. Gli incentivi per le aziende stanno alzando l'interesse per il C&I ed Energy è pronta a supportare la filiera con consulenze e servizi che permettono di trarre subito il massimo dall'investimento e nel contempo tenere le porte aperte agli interessanti modelli di remunerazione che saranno possibili nei prossimi anni: il futuro è nei servizi di rete e nei contratti di lungo termine».



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE

FOX
ESS



Batteria
12kWh

Batteria
6kWh

SERIE EP
FOXESS



800 82 25 13



FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaico.it



PRODOTTO DI PUNTA

SMA STORAGE XL PACKAGE

SMA Storage XL Package offre elevata flessibilità per installazioni indoor e outdoor, adattandosi a progetti di diversa scala. Il design modulare consente una capacità di accumulo da 89 a 197 kWh, espandibile con più unità. Integra sistemi antincendio, rilevamento fumi/gas e gestione termica per garantire sicurezza e affidabilità operativa.



“MASSIMIZZARE DISPONIBILITÀ DELL’IMPIANTO E RITORNO DEGLI INVESTIMENTI”

Federico Baiamonte, global strategic account manager

«Le rinnovabili vivono una fase di rapida trasformazione, con dinamiche che emergono chiaramente nei vari segmenti. Nel large scale vediamo una forte spinta verso i sistemi di accumulo: oggi la maggior parte delle richieste riguarda tecnologie per progetti Bess, ormai centrali nelle scelte strategiche degli operatori del settore. In parallelo, gli impianti unicamente fotovoltaici stanno evolvendo verso configurazioni ibride utility scale che integrano PV e storage. In questo contesto, SMA propone la nuova SMA DC-Coupled Hybrid Solution che, abbinata al Sunny Central Storage, permette di integrare PV e Bess garantendo l'erogazione di servizi di rete come grid forming, virtual inertia e boost capability. Un ruolo chiave è svolto dall'innovazione tecnologica e dagli sviluppi in R&D, che hanno il duplice obiettivo di massimizzare l'availability d'impianto e l'efficienza di roundtrip. La tecnologia al Carburo di Silicio (SiC), implementata nei Sunny Central Storage e nel nuovo Flex DC-DC Hybrid, consente di raggiungere un'efficienza del 99,4% nelle applicazioni Bess, traducendosi in soluzioni capaci di massimizzare il ritorno degli investimenti».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 35%
- Storage C&I: 55%
- Storage utility scale: 10%

La suddivisione delle vendite per categoria merceologica è rimasta invariata negli ultimi due anni.



PRODOTTO DI PUNTA

ORI

SolaX Power amplia la propria offerta per il segmento utility-scale con ORI, la soluzione Bess da 2,5 MW e 5 MWh con raffreddamento a liquido. Progettata per massimizzare efficienza, sicurezza e continuità operativa, ORI combina architettura modulare, gestione intelligente dell'energia e sistemi avanzati di protezione per accelerare la transizione verso una rete più flessibile e sostenibile.



“OCCHI PUNTATI SUL GRANDE C&I: POCO PRESIDATO MA MOLTO PROMETTENTE”

Mirko Zino, country manager Italia

«Il mercato residenziale sta rallentando in modo evidente: dopo gli anni trainati dal Superbonus, la mancanza di incentivi, i vincoli burocratici, paesaggistici e idrogeologici stanno bloccando le installazioni. Le persone aspettano qualcosa di simile al Superbonus e nel frattempo rimandano gli investimenti. Sul fronte opposto, il C&I sta crescendo in modo significativo. Qualsiasi azienda energivora si sta informando attivamente per capire se può installare un sistema storage e ridurre i costi energetici. Nell'80% dei casi è un ottimo investimento, con rientri rapidi. A spingere la domanda sono l'elettrificazione dei processi, le flotte sempre più elettriche e la necessità di tutelare la propria competitività. Anche il segmento utility scale è partito davvero: riceviamo richieste anche superiori agli 800 MW di accumulo. Per il futuro, il residenziale ha un potenziale enorme se consideriamo che non è stato coperto neanche un sesto di quello che si potrebbe fare. Tuttavia la ripresa dipende dalla volontà politica di ridurre i vincoli e stimolare la domanda. Il segmento più interessante nel breve periodo, per noi, resta il grande C&I industriale: un mercato ancora poco presidiato, con grandi margini di crescita».



LUMINA, PCS INTEGRABILE IN SISTEMI BESS ADOTTATI IN IMPIANTI DI TAGLIA UTILITY

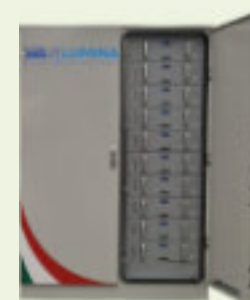
Siel Lumina non è un sistema di accumulo ma un sistema di conversione di potenza bidirezionale AC-DC PCS ad alte prestazioni. È progettato per integrarsi in sistemi avanzati di accumulo Bess e per soddisfare i requisiti delle moderne reti elettriche. Assicura massima efficienza, una risposta dinamica rapida e un'elevata affidabilità sia in modalità connessa alla rete sia in funzionamento in isola. Lumina utilizza semiconduttori al Carburo di Silicio, raggiungendo rendimenti di conversione superiori al 99%, riducendo al minimo le perdite e ottimizzando la vita utile dell'intero sistema.

Il convertitore si integra negli impianti rinnovabili utility scale, inclusi gli impianti fotovoltaici ed eolici, nonché nelle infrastrutture industriali con connessione in media e alta tensione. È indicato per interventi di revamping e repowering, contribuendo a migliorare la stabilità della rete, l'autoconsumo energetico e la resilienza degli impianti. La sua architettura modulare consente una scalabilità flessibile della potenza installata, adattandosi sia ad applicazioni utility-scale sia a contesti industriali.

In modalità grid-following, Lumina opera come sorgente di corrente controllata, fornendo servizi ancillari quali regolazione primaria della frequenza, supporto della tensione e inerzia sintetica. In modalità grid-forming, agisce invece come sorgente di tensione controllata, garantendo il mantenimento della tensione e della frequenza in applicazioni off-grid, microgrid o in funzionamento in isola.

In presenza di reti deboli, Lumina combina funzionalità grid-forming e grid-support grazie ad algoritmi di controllo con caratteristiche di droop per tensione e frequenza, consentendo il funzionamento in parallelo con altri generatori, inclusi gruppi elettrogeni diesel e fonti rinnovabili.

Lumina dispone inoltre della funzionalità di black start, che permette l'energizzazione controllata di una rete disalimentata senza necessità di una sorgente esterna di alimentazione. Il sistema supporta diverse tecnologie di accumulo, consentendo servizi quali peak shaving, load shifting, risposta rapida alla frequenza (Fast Frequency Response) e accumulo energetico di lunga durata.





VENDITE PER CATEGORIA

La suddivisione delle vendite per categoria merceologica vede una prevalenza del segmento residenziale e soprattutto di sistemi ibridi, che già nel 2025 rappresentavano circa il 75% delle vendite di Solis in volumi e in valore. Sono inoltre in corso le prime consegne della nuova gamma di batterie residenziali, con i primi container in arrivo ai distributori. Segue il C&I, dove gli inverter di stringa cedono il passo a soluzioni ibride. Infine, in crescita, il segmento utility. Quest'anno Solis ha lanciato anche la soluzione Bess, che è la componente in più rapida crescita del mix di vendite.



PRODOTTO DI PUNTA

EVERCORE

Il 2026 segna l'ingresso di Solis nel mercato storage. Il focus è sull'ottimizzazione del rapporto qualità-prezzo. Nello specifico, l'azienda punta molto sul Bess EverCore con potenze fino a 125 kW e 15 livelli di sicurezza antincendio. Si affianca alle batterie residenziali IntelliHome e FlexHome, da 5 a 40 kWh, IP66 e oltre 6.000 cicli.



"POTENZIALE MAGGIORE IN PROGETTI TRA 1 E 10 MW E NEL REVAMPING"

Maribel Otaño, country manager Italia

«Il residenziale resta il nostro segmento principale in termini di volumi, ma a livello di mercato è stabile, se non in lieve contrazione dopo la fine del Superbonus. La novità per noi è l'accumulo: sono in corso le prime consegne della nuova gamma di batterie residenziali, con i primi container in arrivo ai distributori il prossimo mese. Tuttavia i segmenti con maggiore prospettiva sono altri. Il C&I, dopo un primo semestre rallentato dal ritardo delle regole applicative dell'Iperammortamento, riprenderà slancio da settembre. I Bess, lanciati quest'anno, registrano un interesse crescente da EPC e installatori, con installazioni in costante aumento. Ma il potenziale più grande è nella utility: stimiamo un mercato di circa 2GW, trainato soprattutto da progetti tra 1 e 10 MW e i nostri primi progetti small utility sono già in consegna nelle prossime settimane. A completare il quadro, il revamping: quest'anno abbiamo introdotto una gamma dedicata, un'opportunità concreta su un parco installato sempre più maturo».



VENDITE PER CATEGORIA

- **Storage residenziale: 30%**
- **Storage C&I: 50%**
- **Altro: 20%**

Negli ultimi due anni, il trend si è evoluto da una predominanza del 50% di batterie residenziali a un 50% focalizzato su batterie C&I.



PRODOTTO DI PUNTA

SH125CX

Sungrow offre una gamma completa di inverter per il mercato C&I ESS, tra cui il modello SH125CX abbinato a batterie stackable e le soluzioni PowerStack da 255 e 510 kWh con batterie raffreddate a liquido. Tecnologie avanzate e backup integrato assicurano efficienza e continuità operativa.



"IN FUTURO SARANNO DI DEFAULT SISTEMI PV+STORAGE NEL C&I"

Alessandro Soragna, senior distribution manager Italy and Balkans

«Il mercato sta attraversando una fase di trasformazione significativa. Il segmento residenziale continua a mostrare una contrazione, con prospettive di progressiva stabilizzazione nel medio termine. Al contrario, i settori in maggiore espansione risultano essere il C&I ESS e lo small utility, trainati dalla crescente esigenza di efficienza energetica e indipendenza dalla rete. Guardando al futuro, i sistemi C&I che abbinano solare e storage rappresentano una soluzione chiave: più efficienti e user-friendly, contribuiranno ad aumentare la competitività delle aziende italiane e a garantire maggiore stabilità alla rete elettrica nazionale.»



VENDITE PER CATEGORIA

La strategia dell'azienda, che è entrata nel mercato dello storage di recente, è focalizzata sullo sviluppo di soluzioni innovative per l'accumulo con particolare attenzione ai segmenti residenziali e C&I, attraverso tecnologie che combinano sicurezza, modularità, scalabilità e ottimizzazione del costo totale dell'energia.



PRODOTTO DI PUNTA

BATTERIA AC C&I

La nuova batteria AC C&I di Atmoce introduce un'architettura a bassa tensione che combina elevati standard di sicurezza, modularità e scalabilità. Con capacità fino a 112 kWh per cluster e installazione semplificata, rappresenta una nuova soluzione per il mercato commerciale e industriale.



"SICUREZZA, MODULARITÀ E GESTIONE INTELLIGENTE SONO DRIVER DELLA DOMANDA"

«Il mercato dello storage sta attraversando una fase di profonda evoluzione, caratterizzata da una crescente attenzione verso sicurezza, affidabilità e gestione intelligente dell'energia. Oggi, sia nel segmento residenziale sia in quello commerciale e industriale, la domanda non si concentra più esclusivamente sulla capacità di accumulo, ma sulla possibilità di integrare sistemi flessibili, scalabili e semplici da installare all'interno di un ecosistema energetico sempre più connesso. In questo scenario, Atmoce continua a investire nello sviluppo di tecnologie innovative. Tra le principali novità figurano il lancio della nostra batteria AC per applicazioni C&I con architettura a bassissima tensione (ELV), l'incremento della capacità della batteria residenziale da 7 a 8 kWh e l'introduzione di una nuova soluzione residenziale con garanzia fino a 25 anni. Guardando al futuro, riteniamo che i driver di crescita saranno la sicurezza dei sistemi, la modularità delle soluzioni e la capacità di massimizzare il valore dell'energia attraverso una gestione sempre più intelligente ed efficiente».



LONGI



PRODOTTO DI PUNTA

HI-MO ONE PRO

Il sistema Bess Hi-MO One Pro di Longi ha un approccio progettuale che integra modularità e ottimizzazione dell'architettura elettrica. A differenza dei sistemi tradizionali, questa soluzione permette una configurazione granulare di potenza e capacità, adattandosi alle reali esigenze del cliente senza gli aumenti di complessità e costi infrastrutturali tipici dell'aggiunta di cabinet standardizzati. Grazie all'integrazione opzionale di uno Static Transfer Switch (STS), il sistema garantisce inoltre continuità operativa e funzioni di backup rapido, risultando ideale per contesti in cui la resilienza dell'infrastruttura è critica. Un elemento tecnico centrale è l'adozione dell'architettura DC-coupled che, riducendo le conversioni energetiche rispetto alle soluzioni AC-coupled, migliora l'efficienza complessiva del sistema, specialmente in presenza di vincoli di rete o limitazioni all'immissione. La gestione è affidata a un Energy Management System (EMS) proprietario con diagnostica avanzata, progettato per essere interoperabile con piattaforme di terze parti e per supportare strategie di Long Term Energy Storage.



riello solar tech



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 50% (70% nel 2025)
- Storage C&I: 30% (10% nel 2025)
- Altro: 20% (10% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

RS BATLIO 5500 LFP

La batteria RS Batlio 5500 LFP fa parte del portafoglio Riello Solartech e offre, come le altre soluzioni storage, accumulo fotovoltaico flessibile e scalabile, compatibile con diversi inverter. Sicure e compatte, con tecnologia LFP, lunga durata, alta densità energetica, IP65 e sistema antincendio integrato, le batterie Riello Solartech sono pensate per applicazioni residenziali, commerciali e industriali.



“ACCANTO AL C&I CRESCE ANCHE LA DOMANDA IN CONTESTI AGRIVOLTAICI”

Maurizio Tortone, product manager

«Nell'anno in corso segnaliamo un leggero calo nel settore residenziale che si è stabilizzato dopo il boom del 110%, mentre cresce il mercato C&I e la domanda per soluzioni agrivoltaiche, soprattutto nelle configurazioni miste con inverter di stringa tradizionali e ibridi (AC coupling). Per il futuro, a causa soprattutto dell'aumento dei costi dell'energia, prospettiamo una diffusione capillare degli impianti su tetti industriali: sempre più imprese scelgono di utilizzare le proprie coperture per produrre energia in loco, trasformando spazi sottoutilizzati in veri e propri asset energetici».



PRODOTTO DI PUNTA

SWR 5.12-H1-GS

La SWR 5.12-H1-GS è una batteria ad alta tensione da 5 kWh con 3 kW nominali e 5 kW di picco, funziona in modo affidabile da -20°C a +53°C. Offre diagnosi remota, riavvio automatico e installazione plug-and-play per un utilizzo semplice. La chimica LFP, il grado IP66 e le certificazioni garantiscono sicurezza e lunga durata. Il design modulare consente connessioni in parallelo e la miscelazione di pacchi nuovi e usati, per un'espansione flessibile e conveniente.



“CRESCONO SEGMENTI EMERGENTI COME IL SOLARE DA BALCONE”

Wanfei Qu, presidente e direttore della divisione business estero

«Dal nostro punto di vista, il mercato non sta rallentando ma evolvendo. Tra i segmenti a più rapida crescita ci sono applicazioni emergenti come il fotovoltaico da balcone. Con la volatilità dei prezzi dell'elettricità e la crescente priorità della sicurezza energetica, i clienti cercano sempre più soluzioni che massimizzino l'autoconsumo e riducano i costi energetici a lungo termine. Ciò che sta rallentando è il modello tradizionale di vendita di singoli prodotti. I clienti cercano soluzioni integrate, servizi professionali e valore a lungo termine. Per questo Skyworth Solar sta evolvendo da fornitore di prodotti a provider completo di soluzioni energetiche, offrendo prodotti, servizi EPC, gestione intelligente dell'energia e supporto localizzato. Guardando al futuro, rimaniamo molto ottimisti. Lo storage sta diventando un fattore chiave. Crediamo che il futuro appartenga a società in grado di offrire ecosistemi energetici completi, localizzati e intelligenti. Il nostro obiettivo è dunque quello di aiutare famiglie e aziende a raggiungere una maggiore indipendenza energetica».

SKYWORTH



**VENDITE PER CATEGORIA**

Il settore C&I rappresenta un'area di grande interesse per SolarEdge, che prosegue nell'ampliamento della linea di soluzioni di accumulo CSS-OD dedicate al segmento.

**PRODOTTO DI PUNTA****CSS-OD DA 197 KWH**

Progettata per impianti commerciali e industriali (C&I) sia interni che esterni, la soluzione CSS-OD è costituita da un armadio batterie con capacità nominale di 197 kWh abbinata a uno o due inverter da 50 kW ed è scalabile fino a 1 MW e 4 MWh per impianto. Supporta molteplici applicazioni e modalità di ottimizzazione dello stoccaggio, tra cui la massimizzazione dell'autoconsumo, peak shaving, l'ottimizzazione tariffaria e la gestione dei limiti di esportazione e importazione. Tra gli altri vantaggi figurano solide misure di sicurezza fisica e informatica, un'installazione semplificata e una messa in servizio accelerata.

solaredge**"VERSO UN APPROCCIO COORDINATO DELLA GESTIONE ENERGETICA"**

Giuliano Orzan, country manager Italia

«Parallelemente allo sviluppo dei prodotti, stiamo assistendo a un numero crescente di progetti in cui l'accumulo in batteria viene integrato all'interno della piattaforma intelligente di ottimizzazione energetica: SolarEdge ONE per il C&I. Ciò indica una chiara transizione verso un approccio coordinato alla gestione dell'energia. Anziché limitarsi a immagazzinare ed erogare energia, l'accumulo viene sempre più gestito come parte di un sistema più ampio che ne coordina in modo più strutturato ed efficiente la produzione, il consumo e la flessibilità».

**VENDITE PER CATEGORIA**

Principalmente le vendite di Sunerg si concentrano nel segmento residenziale.

**PRODOTTO DI PUNTA****STORAGE ALL-IN-ONE IBRIDO**

Il nuovo Storage All-in-One ibrido Sunerg è un'unica soluzione modulare e flessibile, che sfrutta lo stesso pacco batteria sia per inverter monofase (da 3 a 6 kW) sia trifase (da 5 a 15kW). Supporta fino a otto pacchi batteria (da 5 a 40 kWh) e sei sistemi in parallelo. Vanta una commutazione di soli 10 ms, con picchi di potenza del 200% e funzionamento da -20°C a +55°C.

**"IMPORTANTE IL RESIDENZIALE PER LA POTENZIALE INTEGRAZIONE CON POMPE DI CALORE"**

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia

«Sebbene il catalogo Sunerg includa soluzioni Bess e storage C&I, le nostre vendite si concentrano con successo sulle batterie domestiche, nella composizione 6 kW + 10 kWh. Dal mercato emerge che il segmento residenziale ha mantenuto volumi stabili nell'ultimo semestre. In un contesto di rallentamento industriale, questa stabilità si traduce in una crescita relativa del peso del residenziale sul nostro mix. Per i Bess servono consulenze tecniche specifiche e training che Sunerg si è posta come obiettivo da raggiungere. Guardando alle prospettive future, il residenziale poggia su basi più solide, trainato dall'interesse delle famiglie per l'autoconsumo e l'autosufficienza. Puntiamo sempre più sul kit residenziale, che rappresenta una certezza per la crescita futura con sistemi integrati con pompe di calore, fotovoltaico e CER, sfruttando una domanda domestica meno soggetta a variazioni e orientata all'elettrificazione totale dell'abitazione».

ECOFLOW**VENDITE PER CATEGORIA**

La quota principale è generata dallo storage residenziale e dal Light C&I. Guardando al futuro, si prevede una crescita esponenziale nel segmento C&I, in particolare nel Bess, trainata dai nuovi prodotti che EcoFlow ha presentato a Intersolar.

**PRODOTTO DI PUNTA****OCEAN 2 PLUS**

Ocean 2 Plus è un sistema monofase All-in-One per lo storage domestico, espandibile fino a sei batterie in colonna. La nuova batteria, più compatta e leggera rispetto alla generazione precedente, rende l'installazione più semplice e flessibile, adattandosi con facilità anche agli spazi più ridotti. Progettato per il mercato italiano, integra generazione solare, accumulo e gestione intelligente dell'energia in un unico sistema.

**"LA CRESCITA DELLA DOMANDA NEL C&I NON È UN TREND MA UN CAMBIAMENTO STRUTTURALE"**

Idilio Ciuffarella, Italy country manager

«Il mercato energetico italiano sta attraversando una trasformazione significativa, e le nostre vendite lo rispecchiano chiaramente. Il segmento residenziale rimane solido e stabile: i consumatori italiani sono sempre più consapevoli del valore dell'autoconsumo e la domanda di sistemi di accumulo domestico continua a crescere in modo costante. La vera accelerazione, però, è nel C&I. Il 2026 l'ingresso concreto nel segmento Bess su scala commerciale e industriale. Si tratta di un cambiamento strutturale, non di una tendenza momentanea. Sul fronte residenziale, il prodotto che ci rende più ottimisti è Ocean 2 Plus nella sua configurazione monofase. I sistemi monofase in Italia sono soggetti al limite di 6 kW di immissione in rete ma Ocean 2 Plus è dotato della certificazione Sistema di Limitazione dell'Immissione, che consente di rispettare questo limite normativo sbloccando al tempo stesso una capacità di autoconsumo nettamente superiore. Le prospettive per i prossimi 12-18 mesi sono molto positive: crescita costante del residenziale per EcoFlow e l'avvio di un percorso di forte espansione nel C&I, sia con sia senza storage».

Hisense



PRODOTTO DI PUNTA

SISTEMA MONOFASE ALL-IN-ONE

Il sistema monofase All-in-One Hisense combina inverter da 3 a 6 kW e batterie da 5 a 30 kWh in una soluzione compatta per l'accumulo residenziale. Con WiFi, backup integrato e app ConnectLife, consente monitoraggio da remoto e gestione intelligente dell'energia. Inoltre, l'intera piattaforma ha la possibilità di essere gestita attraverso AI, permettendo di ottimizzare l'autoconsumo, massimizzare il risparmio economico e rendere più efficiente il proprio ecosistema.



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 90%
- Storage C&I: 10%



“DETERMINANTE IL SERVIZIO PRE E POST VENDITA”

Marco Bandera, Hvac sales director

«Considerando l'andamento delle vendite, il segmento residenziale si conferma oggi il principale mercato per Hisense Italia nell'ambito storage, sostenuto dalla crescente attenzione verso autoconsumo, efficienza energetica e gestione intelligente dell'energia. Allo stesso tempo, il mercato italiano mostra segnali interessanti anche nelle applicazioni Small C&I, dove cresce la richiesta di soluzioni più scalabili, con potenze e capacità di accumulo maggiori. In prospettiva, lo sviluppo del settore sarà guidato da sistemi sempre più integrati e intelligenti, capaci di ottimizzare autoconsumo, ricarica delle batterie e risparmio energetico. In questo scenario, anche il servizio pre e post vendita sarà determinante nelle scelte dei partner e dei principali operatori del mercato.»

LIVOLTEK



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 60% (70% nel 2025)
- Storage C&I e utility scale: 40% (30% nel 2025)

La categoria Bess non era presente nel portafoglio dell'azienda prima del 2026



PRODOTTO DI PUNTA

LUMIN BLOCK

Lumin Block, ultima novità di Livoltek, è un sistema di accumulo ibrido All-in-One da 60 kW/120 kWh per il C&I. Plug & play, gestisce autoconsumo, ottimizzazione tariffaria ToU e backup, ed è espandibile fino a 10 unità in parallelo (0,6 MW/4,8 MWh). Presenta infine Afci di serie e monitoraggio cloud 24/7.



“L'ESIGENZA DELLE IMPRESE DI STABILIZZARE LE BOLLETTE SPINGE LA DOMANDA C&I”

Luca Roffi, sales manager Italia

«Il residenziale, che fino al 2025 rappresentava la quota più ampia delle nostre vendite, sta mostrando un rallentamento, complice un mercato ormai più maturo e la revisione degli incentivi. La spinta più decisa arriva oggi dal comparto C&I e, soprattutto, dai progetti utility scale: è qui che registriamo la crescita maggiore, trainata dalla domanda di sistemi Bess di grande taglia e dall'esigenza delle imprese di stabilizzare i costi energetici e massimizzare l'autoconsumo. Non a caso, nel 2026 storage C&I e Bess valgono già il 40% del nostro fatturato, una categoria che fino a un anno fa per noi non esisteva. Guardando avanti, ci aspettiamo un consolidamento di questa tendenza: il residenziale resterà un segmento importante, ma con ritmi più contenuti, mentre C&I e utility scale guideranno la crescita del mercato dell'accumulo nei prossimi anni. Nella nostra analisi accorpamo C&I e Bess in un'unica voce perché, dal nostro punto di vista, raccontano la stessa dinamica: la crescita della domanda nel segmento non residenziale, dai sistemi commerciali e industriali fino ai progetti di grande taglia.»

JA SOLAR



VENDITE PER CATEGORIA

Il segmento C&I rappresenta il principale motore di crescita per l'attività Bess dell'azienda. Tuttavia il settore utility scale su larga scala sta guadagnando slancio. In prospettiva il segmento C&I continuerà ad espandersi grazie alla diffusa adozione commerciale, mentre il settore utility è destinato a una crescita considerevole.



PRODOTTO DI PUNTA

JAPLANET

Progettato per impianti commerciali e industriali di medie e grandi dimensioni, JAPlanet è un sistema di batterie al litio ferro fosfato (LFP) da 261 kWh dal design compatto e modulare, scalabile fino a 5,2 MWh per sito. Fa parte di un'offerta completamente integrata che combina energia solare e accumulo, sviluppata per soddisfare la crescente domanda dei clienti che desiderano aumentare l'autoconsumo di energia solare e valorizzare gli impianti fotovoltaici installati.



“LE FER COME SPINA DORSALE DEL SISTEMA ENERGETICO EUROPEO”

Fabio Ottavi, sales manager ESS Italy

«Dal punto di vista di JA, la domanda più forte di sistemi di accumulo proviene dal segmento C&I. Le recenti installazioni di batterie JAPlanet riflettono chiaramente questa tendenza, coprendo un'ampia gamma di clienti finali, tra cui acquacoltura, settore alberghiero, agricoltura e infrastrutture comunali. Un altro settore destinato a una crescita considerevole è quello dei progetti utility scale su larga scala. Stiamo entrando in una fase in cui l'Europa non si limita più ad aggiungere energie rinnovabili, ma fa attivamente affidamento su di esse come spina dorsale del sistema energetico. Questo cambiamento è guidato da tre fattori: la necessità di sicurezza energetica, l'accelerazione dell'elettrificazione nell'industria e nei trasporti e l'aumento della domanda di elettricità da parte dei data center e delle infrastrutture di IA. Per soddisfare questa domanda, abbiamo lanciato JAGalaxy, il nostro primo sistema di accumulo Bess su scala industriale con una capacità di oltre 5 MWh e un'efficienza di andata e ritorno del 93%.»



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 70%
- Storage C&I: 20%
- Altro: 10%



PRODOTTO DI PUNTA

SISTEMA ALL-IN-ONE

Sistema di accumulo C&I All-in-One da 125 kW e 261 kWh, progettato per garantire sicurezza, affidabilità e scalabilità. Integrato con l'Energy Management System proprietario Aton, offre funzioni avanzate di monitoraggio, peak shaving, time shifting e gestione multisistema, con particolare attenzione alla cybersecurity e alla gestione dei dati su infrastrutture cloud europee.



"AUMENTA LA RICHIESTA DI EMS SVILUPPATI IN EUROPA"

Emma Balugani, marketing & communication officer

«Nell'ultimo periodo abbiamo registrato un forte sviluppo della domanda nel segmento C&I, che oggi rappresenta quello con le maggiori prospettive di crescita grazie all'attenzione sempre più diffusa delle imprese verso autoconsumo, riduzione dei costi energetici e resilienza delle infrastrutture. Il mercato residenziale rimane il nostro principale ambito di attività, ma sta attraversando una fisiologica fase di maturazione rispetto agli anni di maggiore espansione. Tra i trend più significativi osserviamo una crescente attenzione verso sistemi di energy management evoluti, in grado di integrare funzionalità avanzate di monitoraggio, controllo e ottimizzazione dei flussi energetici. In particolare, aumenta la richiesta di EMS sviluppati in Europa per rispondere alle esigenze di cybersecurity, governance del dato e conformità normativa. Riteniamo che questi aspetti diventeranno sempre più determinanti nelle scelte di mercato, affiancando le tradizionali valutazioni economiche e prestazionali».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 83% (70% nel 2025)
- Storage C&I e Bess: 17% (30% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

HYXI ATLAS

Il sistema di stoccaggio di energia All-in-One raffreddato a liquido Hyxi Atlas stabilisce un nuovo punto di riferimento. Progettato come soluzione di nuova generazione da 125 kW / 261 kWh, il sistema combina in una piattaforma compatta un'architettura di batterie di tipo automobilistico, conversione di potenza di standard industriale, protezione di sicurezza a sei livelli, gestione dell'energia basata sull'intelligenza artificiale e resilienza in tutte le condizioni atmosferiche.



"CRESCERE LA DOMANDA DI SOLUZIONI INTELLIGENTI, INTEGRATE ED EFFICIENTI"

Davide Ponzi, country manager Italia

«Con l'accelerarsi della transizione energetica, la domanda di soluzioni energetiche intelligenti, efficienti, integrate e sostenibili continua a crescere. Hyxi si impegna a guidare questa trasformazione attraverso l'innovazione continua nei settori dell'energia solare, dell'accumulo di energia, della ricarica dei veicoli elettrici e delle tecnologie di gestione intelligente dell'energia. Basandosi su solide fondamenta di eccellenza tecnologica e valori incentrati sul cliente, la nostra società espanderà ulteriormente la propria presenza globale, rafforzerà le partnership locali e fornirà soluzioni energetiche integrate su misura per le diverse esigenze del mercato. Combinando hardware avanzato, software intelligente e ottimizzazione energetica basata sull'intelligenza artificiale, Hyxi mira a creare un futuro energetico più intelligente, più verde e più resiliente. Guardando al futuro, continueremo a investire in ricerca e sviluppo, a migliorare l'affidabilità e la sicurezza dei prodotti».



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 90%
- Storage C&I e utility scale: 10%



PRODOTTO DI PUNTA

SERIE BLUEPULSE

La serie BluePulse (25-50 kW) + (80-240 kWh) comprende sistemi di accumulo C&I di seconda generazione. Si tratta di un sistema compatto ad alte prestazioni per fabbriche, hotel ed aziende agricole. Offre commutazione fluida in 10ms, controllo BMS/EMS avanzato, sicurezza con rilevamento CO e monitoraggio cloud 24/7 per una gestione ottimale.



"IL C&I HA UNA CRESCITA PIÙ LENTA DEL PREVISTO, SERVE ACCELERARE"

Beatrice Xiao, country manager Italia

«In base alle nostre osservazioni sul mercato, il segmento dello storage residenziale rimane il più stabile e maturo, sostenuto dalla diffusione dell'autoconsumo e dall'aumento dei costi energetici. Il segmento C&I ESS è in crescita, ma a un ritmo più lento del previsto. La domanda è sostenuta dall'esigenza di ridurre i costi energetici e ottimizzare la gestione dei consumi, mentre i progetti richiedono spesso valutazioni più strutturate e tempi di adozione più lunghi rispetto al residenziale. Nel complesso, il mercato dello storage continua a evolversi verso una integrazione con il fotovoltaico e una gestione più intelligente dell'energia. In prospettiva, ci aspettiamo una crescita graduale e continua del C&I, man mano che il mercato diventa più maturo e strutturato».

Non un'altra newsletter.

Quella che serve.



Ogni **lunedì** e **mercoledì**



Inquadra questo QR Code per riceverla gratuitamente



Vetrina prodotti



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 70% (78% nel 2025)
- Storage C&I: 30% (22% nel 2025)



PRODOTTO DI PUNTA

SG-B5KW/CL

La batteria SolarMG al litio ferro fosfato in LV Classic line assicura ottime prestazioni di sicurezza e una lunga durata. È caratterizzata da funzione di protezione e funzione di bilanciamento passivo. La configurazione è flessibile, con la possibilità di collegare in parallelo più moduli batteria. Da ultimo il modello assicura facilità di installazione.



“SENZA NUOVI INCENTIVI PER IL RESIDENZIALE, IL FUTURO È APPANNAGGIO DEL C&I”

Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale

«Il comparto residenziale mostra una flessione a causa soprattutto della cancellazione definitiva del Superbonus. Grazie alle detrazioni del Bonus Ristrutturazioni 50%, gli investimenti domestici proseguono ma a ritmi più contenuti. L'accumulo resta decisivo per mitigare l'impatto dei prezzi zionali azzerati o negativi nelle ore centrali del giorno, ottimizzando l'autoconsumo serale. Il comparto industriale registra invece una forte ripresa. Le aziende puntano sulle batterie per tagliare i costi fissi e contrastare la volatilità del PUN. Questa crescita è sostenuta dai fondi del Piano Transizione 5.0 e dal bando Parco Agrisolare. Lo storage industriale evolve così verso logiche di flessibilità di rete. SolarMG ha ampliato la gamma di prodotti introducendo una linea dedicata di Bess per soddisfare le esigenze dei committenti. Riteniamo che nel medio periodo, qualora il mercato residenziale non disponga di nuovi e corposi incentivi, lo sviluppo del mercato sarà ad appannaggio dello storage C&I».



VENDITE PER CATEGORIA

Lo storage residenziale rappresenta la maggioranza delle vendite di sonnen e resta il cuore del business dell'azienda. Negli ultimi due anni, tuttavia, il segmento C&I ha acquisito un peso sempre maggiore nel mix delle vendite dell'azienda.



PRODOTTO DI PUNTA

SONNENPRO COMPACT 261

Il nuovo accumulo standardizzato per le imprese, 261 kWh e 125 kW, è pronto all'installazione, scalabile, con backup opzionale. Abbinato al sonnenPro EMS aperto, ottimizza con intelligenza picchi e costi energetici e integra ricarica EV e la gestione dei carichi tipici delle aziende.



“LA FLESSIBILITÀ DIVENTA L'ELEMENTO PIÙ STRATEGICO”

Andrea Antolini, general manager sonnen Italia

«Il mercato italiano dello storage sta entrando in una nuova fase. I sistemi residenziali, che rappresentano la netta maggioranza delle nostre vendite, ne hanno costruito le fondamenta: in Italia centinaia di migliaia di famiglie producono, accumulano e consumano la propria energia, e la domanda resta solida anche dopo la normalizzazione del boom trainato dagli incentivi, sostenuta dall'autoconsumo e dal desiderio di indipendenza energetica. Il prossimo capitolo lo stanno scrivendo le imprese. L'interesse per lo storage Commercial & Industrial cresce costantemente da due anni, spinto dai prezzi elevati dell'elettricità, dall'esigenza di costi energetici pianificabili e da misure di sostegno nazionali, regionali ed europee. Con una rete che integra sempre più rinnovabili, la flessibilità diventa la valuta più preziosa, e lo storage la offre a ogni livello. Ci aspettiamo quindi un graduale riequilibrio: il residenziale resterà un pilastro del mercato, mentre il C&I ne guiderà la crescita».

Schneider
Electric



PRODOTTO DI PUNTA

SCHNEIDER BOOST PRO

Schneider Boost Pro è la soluzione Schneider Electric per l'accumulo di energia pensata per siti commerciali e industriali. Il sistema è adatto anche per l'installazione in depositi per supportare la ricarica di veicoli pesanti, come autobus e camion. Può inoltre essere integrato nelle infrastrutture di trasporto pubblico, per esempio lungo le autostrade, dove sono essenziali soluzioni di ricarica affidabili e ad alta capacità. Scalabile da 200 kWh a 2 MWh, Schneider Boost Pro permette di combinare fino a 10 unità per una capacità totale fino a 2 MWh. Offre una gamma di vantaggi tra cui ottimizzazione dell'autoconsumo, allocazione di energia extra per bilanciare il consumo energetico tra diversi siti, gestione delle tariffe per consentire ai clienti di gestire l'autoconsumo e lo spostamento dei carichi, generazione di ricavi. Assicura inoltre cybersecurity by design certificata. Il sistema di accumulo si integra con EcoStruxure Microgrid Advisor, una soluzione basata sul cloud e sull'intelligenza artificiale. Infine Schneider Electric offre ai clienti servizi di installazione con i suoi esperti. Sono inclusi piani di assistenza e manutenzione personalizzati con tempi di risposta rapidi e opzioni per attivare la manutenzione da remoto, così da garantire la massima operatività del sistema.



Il tuo partner per il monitoraggio e la gestione intelligente dell'energia.

Ottimizza il tuo impianto con oltre 3800 componenti compatibili. Scopri gli inverter pilotabili in potenza attiva, reattiva e cos phi: inquadra il QR Code!



Database dei componenti



Solar-Log™ Manual PM control

Solar-Log™ Base:

- Monitoraggio
- Bilancio energetico
- Limitazione della Potenza Attiva, Reattiva e cos phi al Pdc
- Gestione energia in base all' autoconsumo
- Compatibile con delibera ARERA 385/2025 (PF1, PF2, PF3)
- Certificazione ISO/IEC 27001

Con Solar-Log WEB Enerest™:

- Controllo intelligente dell'inverter
- Monitoraggio completo
- Ottimizzazione dell'autoconsumo

Contattaci per scoprire le nostre soluzioni avanzate!

WECO



VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 70% (85%)
- Storage C&I: 20% (10%)
- Utility scale: 10% (5%)



PRODOTTO DI PUNTA

SK3 EVO

La batteria WeCo SK3 EVO, evoluzione della SK3 XP, funziona in alto e basso voltaggio, indoor e outdoor. Con protezione IP66, sistema antincendio e riscaldamento integrati, si installa a parete o impilata. Ideale dal residenziale al C&I, garantisce massima flessibilità e affidabilità.



“LA NECESSITÀ DI STABILITÀ DI RETE ALIMENTERÀ LA DOMANDA DI STORAGE DI GROSSA TAGLIA”

Marco Falorni, sales director

«Analizzando le nostre vendite, rileviamo una crescita significativa nei segmenti C&I e utility scale. Sempre più aziende investono in sistemi di accumulo per aumentare l'autoconsumo, ridurre i costi energetici e migliorare la continuità operativa, mentre i progetti di grande taglia sono sostenuti dalla crescente integrazione delle fonti rinnovabili. Il segmento residenziale resta centrale per il nostro business, ma mostra una crescita più contenuta rispetto agli anni passati. Questo andamento è confermato dai dati di fatturato: il residenziale è passato dall'85% nel 2025 al 70% nel 2026, mentre il C&I è cresciuto dal 10% al 20% e l'utility scale dal 5% al 10%. Per il futuro prevediamo un'ulteriore espansione dei mercati C&I e utility scale, trainata dalla domanda di indipendenza energetica, efficienza e stabilità della rete elettrica».



ecoem
GESTIONE RAEE BATTERIE



**IL TUO PARTNER
PER IL RICICLO
DEI PANNELLI
A FINE VITA**

La Soluzione

Che tu sia un produttore, un importatore o un distributore del settore, associati al **Consorzio ECOEM**. Avrai un **Partner qualificato** e **servizi personalizzati** per la gestione, il ritiro, la **raccolta** ed il **trattamento** dei moduli fotovoltaici a fine vita.

Il nostro impegno

ECOEM è leader nella gestione dei rifiuti collegati ai prodotti da **energie rinnovabili**, vantando una consolidata esperienza nel settore.

Attraverso una **filiera certificata**, il Consorzio garantisce la **conformità normativa** ed un sistema di tracciabilità volte ad attività di riciclo efficienti e sostenibili.

Consorzio ECOEM

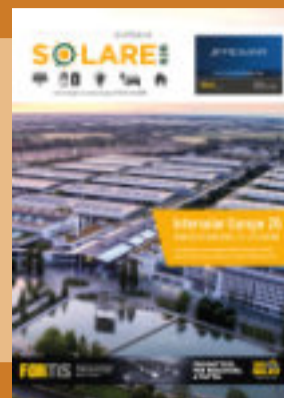
Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 54276135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Carlo Mattiello, 33
Loc. Sardone - 84098
info@ecoem.it
www.ecoem.it



Gli allegati di SolareB2B

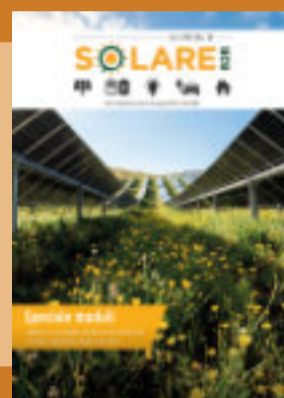
GIUGNO 2026

INTERSOLAR 2026: FOCUS SULL'INTEGRAZIONE TRA FONTI ENERGETICHE



MAGGIO 2026

MODULI FV: LA SOSTENIBILITÀ COME DRIVER COMPETITIVO



APRILE 2026

INVERTER C&I: MOLTO PIÙ DI UNA COMMODITY



MARZO 2026

TRACKER E SISTEMI DI MONTAGGIO: DA SUPPORTI A COMPONENTI STRATEGICI



FEBBRAIO 2026

ANTEPRIMA KEY



DICEMBRE 2025

INVERTER IBRIDI E ALL-IN-ONE VERSO UN FUTURO SMART E INTEGRATO



Inverter Ibrido 6 kW

Illuminato

Batteria da 10,24 kWh

Vetro

Backup automatico

IP66

P100 AVOCADO
FOX ESS



CONTATTACI



800 82 25 13



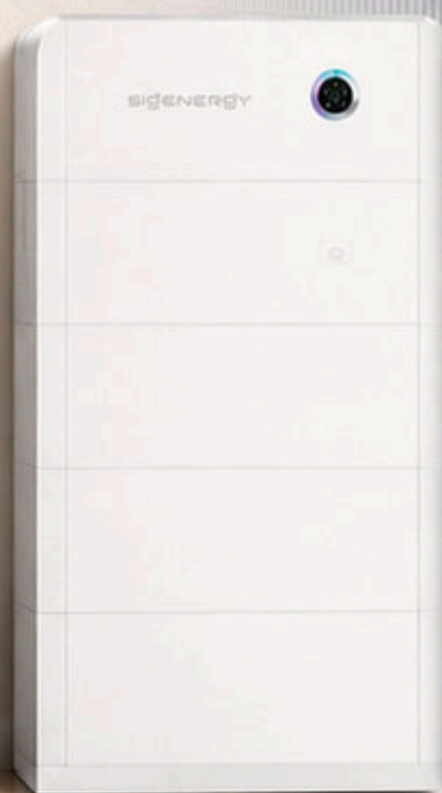
FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaiico.it

Energia intelligente Soluzioni complete

Soluzioni energetiche all'avanguardia per un futuro sostenibile, efficiente e senza limiti.



SigenStor

Sistema di accumulo 5-in-1 intelligente e all-in-one



Soluzione FV Utility

Massima efficienza per impianti fotovoltaici di grandi dimensioni



Soluzione C&I

Sistemi scalabili e affidabili per applicazioni commerciali e industriali



Intelligenza Artificiale Integrata

Ottimizza consumi, produzione e accumulo in tempo reale.



Sicurezza e Affidabilità

Tecnologie avanzate e materiali di alta qualità per la massima protezione.



Efficienza Superiore

Massimizza il rendimento energetico e riduce le perdite.



Installazione Semplice

Design modulare e installazione rapida per ogni esigenza.



Sostenibilità Reale

Soluzioni che riducono l'impatto ambientale e costruiscono il futuro.

Un unico partner.
Infinite possibilità.

Sigenenergy unisce innovazione, sicurezza e prestazioni per liberare tutto il potenziale dei sistemi energetici residenziali, commerciali e su larga scala.



Scopri di più su
sigenenergy.com