

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

Scopri come >



PRIMO PIANO / PAG. 26



FV RESIDENZIALE: È COMINCIATA LA DISCESA DEI PREZZI

Con lo stop alla cessione dei crediti e allo sconto in fattura, che ha generato un rallentamento della domanda di nuovi impianti, da inizio anno si è registrato un calo medio del costo al kWp di circa il 30%. A questo ha contribuito anche la discesa dei prezzi dei moduli. Basterà l'effetto convenienza a rilanciare la richiesta di nuove installazioni?

MERCATO / PAG. 50



STORAGE: ALLARME NEWCOMER

Negli ultimi mesi il mercato italiano ha registrato l'ingresso di tanti nuovi brand provenienti soprattutto dalla Cina. Si tratta di aziende in buona parte poco conosciute, non sempre in grado di garantire affidabilità e qualità, ma capaci di presentarsi con una politica di prezzi estremamente aggressiva. Così produttori e distributori stanno lanciando un allarme rivolto agli installatori.



SPECIALE ALLEGATO

MODULI: L'INNOVAZIONE CONTINUA A CORRERE

Nello speciale allegato a questo numero di Solare B2B, 32 player del settore fanno il punto sul mercato e sulle più recenti novità di prodotto. Continuano a crescere le vendite di pannelli Topcon e HJT ma anche le tecnologie più consolidate difendono le loro quote di mercato.

NUOVE SEDI E UN TEAM IN ESPANSIONE

INTERVISTA A MARIANELA CASIS,
VICE DIRETTRICE DI SUN BALLAST

SOLARLAB 2023: QUALE MARKETING PER IL FV

SOLAREB2B HA ORGANIZZATO UNA TAVOLA ROTONDA RIVOLTA A 36 PROFESSIONISTE DEL SETTORE CHE HANNO PORTATO LA LORO EXPERTISE SUL MARKETING DEL DOMANI. ECCO IL RESOCONTO DEL DIBATTITO.

K.EY TORNA A FEBBRAIO 2024

DOPO IL SUCCESSO DELL'EVENTO DELLO SCORSO MARZO, CHE HA VISTO RADDOPPIARE LE PRESENZE RISPETTO A KEY ENERGY 2022, GLI ORGANIZZATORI SI SONO MESSI AL LAVORO PER LA 2ª EDIZIONE DELLA FIERA, IN SCENA A RIMINI DAL 28 FEBBRAIO AL 1º MARZO DEL PROSSIMO ANNO.

POMPAGGI IDROELETTRICI PER LE RETI DI DOMANI

GLI IMPIANTI SI CANDIDANO A RIVESTIRE UN RUOLO CRUCIALE NEL BILANCIAMENTO DELLE RINNOVABILI NEL MIX ENERGETICO, ANCHE COME VALIDA ALTERNATIVA AI SISTEMI DI ACCUMULO. ECCO UN ESTRATTO DI UNO STUDIO DI EDISON.

L'energia di SENECC è un vero prodigio.

SENECC

SENEC

L'energia
di SENECC
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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



Per saperne di più,
scansiona il QR Code.

SENECC



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

senec.com

Vision, pronti a tutto.

La scelta ideale per ogni ambito di applicazione.

Abbiamo realizzato moduli fotovoltaici con tecnologia bifacciale pronti:

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

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

SOLARWATT Panel
vision black 400 Wp



Trombe d'aria



Ammoniac



Grandine



Salsedine



Sollecitazioni
meccaniche

SOLARWATT Panel
vision pure 405 Wp



Scopri di più
sul nostro sito.

Greenergy azienda 100% italiana

2 **Sviluppa impianti fotovoltaici per aziende, enti e organizzazioni**

Se vuoi scoprire come realizzare un progetto di Efficienza Energetica per la tua Azienda



Inquadra il QRcode e compila il form per ricevere una Consulenza Gratuita dagli esperti Greenergy

Seguiamo tutte le fasi del progetto

4 **Analisi, progettazione, iter autorizzativo, costruzione e manutenzione**

Supportiamo i nostri clienti nel processo di transizione energetica

5

DUE SFIDE DI MATURITÀ PER GLI INSTALLATORI FOTOVOLTAICI

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

In questo numero di SolareB2B abbiamo affrontato due temi di attualità che riguardano da vicino soprattutto il mondo delle installazioni residenziali: l'andamento dei prezzi dopo lo stop a cessione del credito e sconto in fattura, e l'affacciarsi sul mercato italiano di tanti nuovi brand, soprattutto dedicati ai sistemi di accumulo.

Il primo tema, si lega a fattori che stanno generando diverse criticità nel mercato dei piccoli impianti. Per un paio di anni i listini sono stati gonfiati artificialmente proprio dal Superbonus che in un battito di ciglia ha innalzato il prezzo al kWh fino al tetto stabilito di 2.400 euro (contro un prezzo che in precedenza era compreso tra 1.600 e 1.800 euro). Ovvio che lo sgonfiarsi del Superbonus abbia generato un'immediata riduzione anche di quei prezzi che non rispecchiavano più il valore del mercato. A ciò si è aggiunta anche la cancellazione di tanti oneri legati ai costi delle procedure burocratiche e soprattutto della fetta (non piccola) che le banche hanno succhiato da questo enorme giro d'affari.

Così, anche a fronte di una domanda più bassa, è aumentato il fattore convenienza per il cliente finale: un elemento che può rappresentare la più interessante spinta all'acquisto. A questo punto si pone una sfida cruciale: il mercato sarà in grado di scrollarsi di dosso in fretta la dipendenza dal fattore "110%" che ha drogato la domanda dilatandola a dismisura e rendendo quasi superflua qualsiasi attività commerciale da parte degli installatori?

Tanti operatori hanno già dimostrato di saper operare ottimamente anche senza Superbonus, ma è il mercato nel suo complesso che deve rimettersi in una carreggiata dove la proposta commerciale si basa su motivazioni d'acquisto che hanno in sé una forza persuasiva determinante e non legata alle sirene del "tutto gratis".

Misureremo la capacità del mercato di raccogliere questa sfida da come si muoveranno i numeri delle installazioni residenziali nei prossimi mesi. Al momento, lo sappiamo, i piccoli impianti soffrono. E non poco.

A pagare il declino del 110% e la fine dello sconto in fattura sono stati soprattutto i sistemi storage per impianti residenziali. Eppure tantissimi player asiatici specializzati in sistemi di accumulo si stanno presentando al mercato italiano con la loro offerta, non sempre ineccepibile dal punto di vista qualitativo, ma fortemente attrattiva grazie a una politica di prezzo aggressiva.

Premesso che non bisogna generalizzare, e che tra questi operatori ce ne sono certamente di seri e affidabili, il canale degli installatori è chiamato anche in questo scenario a una sfida di maturità: quella di soppesare tutti i fattori in gioco prima di affidarsi a un nuovo fornitore a cui dovrà inevitabilmente legare la propria credibilità nei confronti dei clienti.

Quali sono questi fattori lo sappiamo bene: il prezzo certamente, ma anche la qualità del prodotto, le sue prestazioni, il servizio post vendita, la disponibilità di referenti, una strategia commerciale chiara e impostata sul lungo periodo...

Insomma, le sfide non finiscono mai. Anche in un periodo come questo in cui in Italia il fotovoltaico continua a correre (tanto che nell'anno mobile terminante a marzo 2023 la crescita è stata pari a +181%) salvaguardare il valore del proprio lavoro resta il focus principale su cui impostare ogni strategia di crescita. A beneficio della propria attività... e di tutto il mercato.



Solar
Jinko

TIGER Neo Series

**Next Era,
Next Level**

Efficienza fino al **23.23%**

Potenza fino a **635W**



italy@jinkosolar.com



Steel Design and Construction

PENSILINE FOTOVOLTAICHE MADE IN ITALY





Steel Design and Construction

IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA SU MISURA MADE IN ITALY



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



**IMPIANTI
FISSI**

SAJ



Progetto Globale per Installatore Certificato SAJ Diventa un installatore

Perché unirsi a noi?



18 years+

Produttore di VFD e
inverter da oltre 18 anni



294

diritti di proprietà
intellettuale



6

filiali europee



80+

Oltre 80 sedi in
tutto il mondo

Vantaggi per gli installatori:

- Bonus di segnalazione
- Possibilità di prova gratuita
- Assistenza tecnica 24/7
- Programma di formazione esclusivo
- Pratica sui prodotti di ultima

generazione SAJ



INTEGRATED GREEN ENERGY PLAYER

SOMMARIO

IL FV DI TAGLIA RESIDENZIALE CONVIENE ANCORA (FORSE PIÙ DI PRIMA)

Il blocco della cessione dei crediti e dello sconto in fattura sta causando un rallentamento delle nuove installazioni solari domestiche e dei sistemi di storage ad esse abbinati. I clienti finali sono molto più restii ad investire. Gli installatori dovranno quindi cambiare la proposta commerciale, facendo leva ad esempio sui tempi di rientro, oggi favorevoli grazie al calo dei prezzi chiavi in mano degli impianti. Ma i crediti incagliati non aiutano.

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 12

NEWS

PAG. 21

COVER STORY

Nuove sedi e un team in espansione

Intervista a Marianela Casis,
vice direttrice di Sun Ballast

PAG. 24

PRIMO PIANO

SolarLab 2023: quale marketing
per il fotovoltaico di domani?

PAG. 30

ATTUALITÀ

Solare B2B: sono quasi 14mila
i follower su LinkedIn

PAG. 37

Enel Green Power nella Top 10
dei portafogli FV europei

PAG. 48

Decreto Pnrr: ecco
le principali semplificazioni

PAG. 54

Legambiente: le autorizzazioni
continuano a frenare il fv

PAG. 63

EVENTI

K.EY 2024: la macchina
organizzativa è già in moto

PAG. 46

MERCATO

I pompaggi idroelettrici
aiutano la transizione energetica

PAG. 38

Storage: i newcomers innescano
una guerra di prezzi

PAG. 50

APPROFONDIMENTI

L'industria solare americana
è pronta alla ripartenza

PAG. 56

CASE HISTORY

1 mwh di storage per un'azienda
energivora: bolletta a -70%

PAG. 58

Impianto da 1,2 MWp
a immissione zero

PAG. 60

Le installazioni del mese

PAG. 61

CONTRIBUTI

Italia Solare: "Sbloccare
il decreto sulle aree idonee"

PAG. 62

RISORSE UMANE

Women in energy:
la dicotomia persiste

PAG. 64

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Storicità del made in Italy
nel solare italiano

PAG. 65

Fronius GEN24 Plus: l'inverter
ibrido per la massima efficienza
energetica

PAG. 66

SolarMG amplia l'offerta

PAG. 67

La nuova transizione energetica e culturale:
ecco il sito energiaitalia.info

PAG. 68

Una nuova soluzione residenziale
completa: LG Energy Solution presenta
i suoi primi inverter

PAG. 69

Enerklimate traccia il sentiero
verso la transizione energetica

PAG. 70

Teampower cresce con Cofidis

PAG. 71

FoxESS Italia: nel 2022 risultati in crescita
grazie a una gamma completa

PAG. 72

I moduli Bisol arrivano in Antartide

PAG. 73

Continua l'evoluzione di Teknomega

PAG. 74

Memodo: ecco le tappe
degli Energy Industrial Days

PAG. 75

TRANSIZIONE ENERGETICA

News

PAG. 76

LE CHART DEL MESE

PAG. 82

NUMERI E TREND

PAG. 83

DATI & PREVISIONI

PAG. 84

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 86

MAGGIO 2023

Direttore responsabile

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale

Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione

Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:

Aldo Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, Erica Bianconi, Marta
Maggioli, Sonia Santoro, Monica Viganò

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

Redazione:

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

Impaginazione grafica:

Ivan Iannacci

Responsabile dati:

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XIII
n.5 - Maggio 2023 Registrazione al
Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale
D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004
n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'e-

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

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 26 aprile 2023

R-GRUPPO

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

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

EDITORIALE
FARLASTRADA



Sblocca
l'energia dei
tuoi crediti
fiscali

Scegli sonnen e dai più energia al tuo Business.
Diventa sonnen Business Partner e offri ai tuoi clienti la soluzione
storage più affidabile e innovativa del mercato.



Perché scegliere sonnenBatterie 10?

- **Versatile:** compatibili impianti fotovoltaici, nuovi o esistenti
- **Integrato:** sistema All-In-One compatibile con tutti gli inverter di mercato
- **Affidabile:** vita utile di 10.000 cicli di carica/scarica
- **Flessibile:** capacità disponibili: 5,5 / 11 / 22 kWh
- **Sicuro:** con tecnologia Litio-Ferro-Fosfato (LiFePO4)
- **Smart:** gestibile da remoto tramite App e Portale mysonnen

Non perdere l'opportunità, fai crescere il tuo Business!

Entrando a far parte dell'esclusiva rete di installatori autorizzati **sonnen Business Partner**, avrai la possibilità di scegliere la **cessione del credito** come modalità di pagamento per i sistemi di accumulo intelligente sonnenBatterie. > **Inquadra il QR code per maggiori info.**

Scopri di più





PERSONE&PERCORSI

SONNEN ITALIA: IL CEO VINCENZO FERRERI LASCIA L'AZIENDA; FABIO OTTAVI È IL NUOVO GENERAL MANAGER



Fabio Ottavi è stato nominato general manager di Sonnen Italia e Sonnen eServices Italia. Prenderà il posto del Ceo e fondatore dell'azienda Vincenzo Ferreri. Fabio Ottavi ha un'esperienza di oltre dieci anni nel settore delle rinnovabili, prima in Yingli Solar e poi in Sonnen dal 2016. Dal 2021, in qualità di national sales manager B2B, si è dedicato al rafforzamento del canale B2B. Per quest'ultimo ha sviluppato il progetto dedicato alla rete di installatori SonnenBusiness Partner. La sua nomina conferma l'importanza che riveste il canale B2B per l'azienda. «Sono onorato di assumere la guida di Sonnen Italia. Sono orgoglioso dei risultati che, grazie anche alla coesione e alla determinazione di tutto il team, siamo riusciti a ottenere», conferma

Fabio Ottavi. Vincenzo Ferreri lascia Sonnen al termine di un percorso caratterizzato da una crescita costante. Dopo aver introdotto la start-up tedesca sul mercato italiano nel 2015, Ferreri ha contribuito alla creazione di una rete di partner nel canale B2B. In seguito ha sviluppato il progetto Eins (Energy Independence Network Sonnen) nato nel 2020 e dedicato al canale B2C. Infine nel 2021, ha rifocalizzato l'attenzione dell'azienda sul canale B2B.

GOODWE: THOMAS HAERING NOMINATO PRESIDENTE DELLA REGIONE EMEA

GoodWe ha nominato Thomas Haering nuovo presidente della regione Emea. Con questa nomina, l'azienda consolida la sua posizione e la volontà di crescere nella regione, come dimostra anche la recente inaugurazione dei nuovi uffici di Madrid. Thomas Haering assumerà le responsabilità per la gestione delle vendite e delle operazioni nell'area Emea, riferendosi direttamente a Rong Shen, vice presidente di GoodWe International Business. Quest'ultimo ha così commentato la nuova nomina: «Darò pieno supporto a Thomas nel suo nuovo ruolo.



L'azienda ha sempre attribuito grande importanza al mercato Emea. Sotto la guida di Thomas, il team Emea saprà sicuramente ottenere importanti risultati in questa regione».

GIANCARLO MORSELLO LASCIA L'ORGANIZZAZIONE DI K.EY



La prima edizione di K.EY è stata anche l'ultima con Giancarlo Morsello nel ruolo di sales account e referente per le aree espositive dedicate al fotovoltaico. Morsello continuerà nel suo incarico di sales account sempre in Italian Exhibition Group, all'interno della divisione Green and Technology.

Morsello ha iniziato il suo cammino nel 2017 come parte del team che ha organizzato per anni la fiera Key Energy, e in particolare i saloni Key Solar e Key Storage. Si è occupato anche dell'organizzazione delle prime edizioni di Solar Exhibition and Conference e di K.EY.

«Adesso, con curiosità ed entusiasmo mi dedicherò a Ecomondo e allo sviluppo di altri progetti legati alla transizione ecologica. Ringrazio tutte e tutti i professionisti del settore incontrati lungo il percorso dai quali ho avuto la fortuna di apprendere molto anche umanamente», spiega Morsello.

BISOL GROUP: A STEFANO RUFFO IL RUOLO DI SALES MANAGER PER L'ITALIA

Stefano Ruffo è il nuovo sales manager per l'Italia di Bisol Group. Ruffo prende il posto di Paolo Faraon, sales manager di Bisol da novembre 2021 a gennaio 2023. In questa nuova veste Ruffo si occuperà di gestire le partnership con la rete di distribuzione in Italia e incrementare le vendite. «L'entusiasmo di un settore giovane, dinamico e con un futuro importante mi hanno spinto a tornare nel solare dopo un'esperienza di 10 anni nel settore medicale», spiega Ruffo. «Sono felice di poter dare il mio contributo per un mercato dal forte potenziale come quello del fotovoltaico».



EXPO TORRE

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

La casa e il clima

5.6.7 maggio 2023

11^a EDIZIONE EXPOTORRE

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

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



6 SETTORI MERCEOLOGICI

ORARI

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

INGRESSO GRATUITO
CON REGISTRAZIONE OBBLIGATORIA

Salta la coda
CON LA PRE-REGISTRAZIONE
SUL SITO www.expotorre.it



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



OTTO SEDI LOGISTICHE IN ITALIA A SERVIZIO DELLA DISTRIBUZIONE ELETTRICA



ALL-IN-ONE



SAJ

FOX
ESS



Deye

**INVERTER
SOLARE IBRIDO**

Da 20 a 50 kW

Codice prodotto
- SUN- 20K-SG01
- SUN-30K-SG01
- SUN-50K-SG01



**AGENZIA DAL 1997 AL 2013
DISTRIBUTORE DAL 2013 AL 2023**

Punti di forza

- Possibilità di Affidamento
- Spedizioni Fast
- Supporto tecnico pre e post vendita
- Corsi formativi tecnici
- Incontri Face to Face con i vostri progettisti



+39 0835 383529



forniturefotovoltaiche.it
segreteria@forniturefotovoltaico.it



JA SOLAR



TW SOLAR



HUAWEI



PERSONE&PERCORSI

ENERGIA ITALIA: NUOVI INGRESSI NEL TEAM COMMERCIALE



In occasione della prima edizione della fiera K.EY, Energia Italia ha presentato il nuovo assetto della propria struttura commerciale. Come già annunciato dall'azienda, Roberto Artale assume la carica di direttore vendite

mentre a Daniela Favilla va il ruolo di direttrice acquisti. Tre nuovi area manager affiancano la direzione commerciale nel coordinamento delle macro aree geografiche. Si tratta di Francesco Cannova per il nord Italia, Luciano Agnello per il centro-sud Italia e Sardegna, e Sergio Messina per la Sicilia. La presenza commerciale di Energia Italia sul territorio nazionale si arricchisce con l'entrata del nuovo Regional Energy Specialist Michele Zamaro, agenzia per il Veneto, il Friuli Venezia Giulia e il Trentino Alto Adige.

AEROCOMPACT: MATTEO AMADIO NOMINATO BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



Matteo Amadio è stato nominato business development manager per Aerocompact con focus sul territorio italiano. Matteo lavora in Aerocompact dal 2017, ovvero da quando l'azienda austriaca produttrice di strutture per il fotovoltaico ha deciso di entrare nel nostro mercato.

Prima di assumere il ruolo di business development manager, Matteo ha collaborato per cinque anni con Aerocompact come agente di commercio per la zona Nord-Est dell'Italia.

«Torno a fare quello che facevo prima di diventare agente di commercio», ha spiegato Matteo Amadio. «Dovrò costruire e seguire una rete vendita completa e preparata con uno sguardo attento alla formazione tecnica. Inoltre dovrò confrontarmi con i player fondamentali per Aerocompact e implementare il servizio offerto. Ritengo questa una sfida affascinante e molto stimolante verso un futuro più sostenibile».

SUNGROW: NUOVA SEDE A MILANO E TRE INGRESSI NEL TEAM

Sungrow Italia cambia sede e si trasferisce a Milano in via Copernico, a pochi passi dalla stazione Centrale. L'azienda ha ampliato i propri uffici anche a seguito dell'ingresso di nuovi colleghi nel team.

Le new entry sono Noemi Montalto, Lorenzo Gasparotto e Yu Clara Liu. Nel ruolo di marketing manager, Noemi si



DA SINISTRA NOEMI MONTALTO, LORENZO GASPAROTTO E YU CLARA LIU

occuperà di tutte le attività di marketing e comunicazione per Sungrow Italia e Balcani. Lorenzo è entrato invece nella squadra con il ruolo di product manager per la distribuzione in Italia e nei Balcani. Infine, Clara è la nuova sales operation specialist che fornisce supporto nella gestione del ramo distribuzione e utility. "Il team italiano", si legge in una nota di Sungrow, "è ancora alla ricerca di nuove figure da inserire e continua a costellarsi di nuovi talenti che contribuiscono sempre di più alla crescita dell'azienda".

WALLBOX: ALEX CORAZZARI NOMINATO COUNTRY MANAGER ITALY

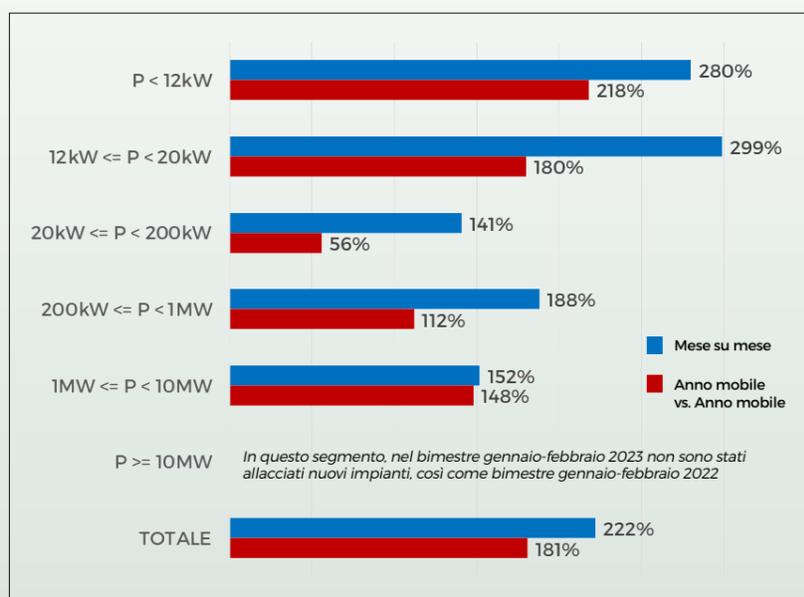


Alex Corazzari è il nuovo Country manager per l'Italia di Wallbox, azienda dove precedentemente ha ricoperto il ruolo di Regional manager Italy. «Sono orgoglioso di assumere questo nuovo incarico, che mi permetterà di aiutare l'Italia a rafforzare e incrementare l'adozione di massa dei veicoli elettrici» ha dichiarato a E-Ricarica in merito alla sua nuova funzione. «Le sfide che mi

attendono sono entusiasmanti e le affronterò con responsabilità e profondo rispetto». Corazzari segue il mercato italiano dal 2019, quando già operava in Wallbox dal quartier generale di Barcellona con la qualifica di Account executive Italy. Prima di approdare in Wallbox per strutturare la filiale italiana della società, Alex Corazzari ha fondato due start-up e ha lavorato in Seat.

FOTOVOLTAICO ITALIA: A FEBBRAIO 2023 NUOVA POTENZA A 375,6 MW (+222%)

L'INCREMENTO DEL MESE DI FEBBRAIO È SUPERIORE RISPETTO ALLA CRESCITA DELL'ANNO MOBILE (MAR22-FEB23 VS MAR21-FEB22) CHE SI ATTESTA A +181%



Nel mese di febbraio 2023 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia è stata di 375,6 MW. Il dato segna una crescita del 222% rispetto allo stesso mese del 2022. È quanto emerge dalle rilevazioni mensili di Terna. Il numero di impianti installati nel mese è pari a 35.807 (+257% rispetto a febbraio 2022). Sempre in termini di potenza, l'incremento del mese di febbraio è superiore rispetto alla crescita dell'anno mobile (Mar22-Feb23 VS Mar21-Feb22) che si attesta a +181%.

Analizzando i singoli segmenti, spicca ancora il primato delle installazioni di taglia residenziale con potenza inferiore a 12 kW (+280% per un totale di 199 MW) e di quelle nella fascia compresa tra i 12 e i 20 kW di potenza (+299% per un totale di 25 MW).

Da segnalare inoltre il forte recupero degli impianti con potenza tra i 20 e i 200 kW, che negli ultimi 12 mesi hanno rappresentato il segmento più debole in termini di crescita mentre nel mese di febbraio hanno registrato una forte accelerazione arrivando a +141%.

Anche il segmento commerciale e industriale torna a crescere in maniera importante: a febbraio le installazioni di potenza compresa tra 200 kW e 1 MW hanno registrato +188%, grazie a 125 nuovi impianti per 60 MW complessivi.

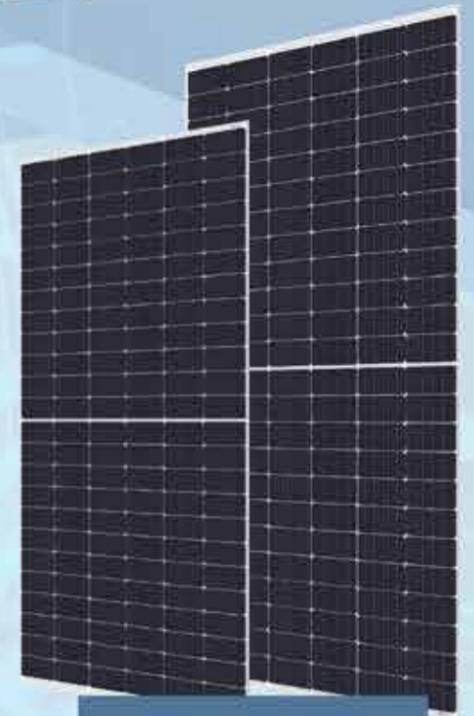
Infine, sono ferme a zero le nuove centrali di potenza superiore ai 10 MWp.



Alimentatore AC portatile
SERIE BALDR



Alimentatore DC portatile
SERIE BALDR



Moduli fotovoltaici
SERIE ZPM



Inverter fotovoltaico
monofase residenziale
SERIE MERCURY



Sistema di accumulo di energia
commerciale da esterno
SERIE SCOPIO



Sistema di accumulo energia
residenziale monofase
SERIE PANDA



Inverter fotovoltaico
trifase residenziale
SERIE APOLLO



Sistema di accumulo
di energia di servizio
SERIE BLUE

SOLUZIONI PER
**SMART
MICROGRID
INTEGRATE**

WIBY ENERGY

ZONERGY

✉ wiby@wibyenergy.com

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

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

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

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

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

☎ +39 35 13399999

🌐 www.zonergy.com

☎ +39 0640419655

🌐 <https://wibyenergyitalia.it>



IEA: NEL 2022 INSTALLATI 240 GW DI NUOVI IMPIANTI FV A LIVELLO GLOBALE (+37%)

LA CINA GUIDA ANCORA UNA VOLTA IL MERCATO, CON 106 GW DI NUOVA POTENZA NEL 2022. SEGUONO EUROPA, CON 38,9 GW, E STATI UNITI, CON 18,6 GW

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il report "Snapshot of Global PV Markets 2023" di IEA-Pvps



Nel 2022 a livello globale la nuova potenza fotovoltaica installata ha raggiunto i 240 GW. Il dato segna una crescita del 37% rispetto al 2021 (175 GW). A riportarlo è il centro di ricerca IEA-Pvps nel report Snapshot of Global PV Markets 2023.

La Cina guida ancora una volta il mercato, con 106 GW di nuovi impianti nel 2022. Seguono Europa, con 38,9 GW, e Stati Uniti, con 18,6 GW. Secondo il report, 23 Paesi a livello globale hanno installato almeno 1 GW di nuovi impianti. 16 Paesi, invece, hanno almeno 10 GW di capacità

cumulata installata. Complessivamente, nel 2022 nel mondo la potenza solare cumulata ha superato 1 TW (1.185 GW). Il report di IEA analizza anche la segmentazione. Il 48% dei nuovi impianti entrati in funzione nel 2022 fa riferimento alle installazioni su tetto. Il 52%, invece, fa riferimento al segmento utility scale.



GSE: SEMPLIFICATE LE PROCEDURE PER INTERVENTI SU IMPIANTI FV IN CONTO ENERGIA

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il documento completo del GSE



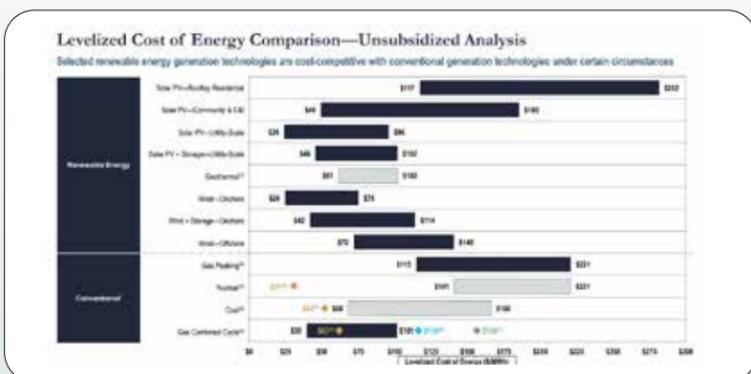
L'AGGIORNAMENTO È GIÀ OPERATIVO E PREVEDE UN PROCESSO DI GESTIONE DELLE COMUNICAZIONI PIÙ FUNZIONALE

Il GSE ha aggiornato e semplificato le "Procedure per la gestione degli interventi di manutenzione e ammodernamento degli impianti" redatte ai sensi del decreto ministeriale 23 giugno 2016. Così facendo il gestore intende fornire ai soggetti responsabili un quadro di regole più chiare per effettuare interventi su impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia. L'aggiornamento è già operativo e prevede un processo di gestione delle comunicazioni più funzionale. In particolare, le nuove procedure intendono snellire gli adempimenti necessari al fine di comunicare al GSE l'avvenuta realizzazione degli

interventi. Ampliano l'insieme degli "interventi non significativi", per i quali i soggetti responsabili non sono più tenuti a inviare comunicazioni e ad attendere istruttoria del GSE. Al contempo prevedono una razionalizzazione delle regole da osservare per gli "interventi significativi". Le nuove procedure si applicano anche alle istruttorie già in corso, per le quali il GSE ha attivato azioni volte a recuperare il ritardo accumulato. Per inviare le comunicazioni e le richieste di valutazione preliminare è possibile accedere all'applicativo Siad, già modificato in coerenza con le Procedure semplificate, attraverso l'Area Clienti.

FOTOVOLTAICO UTILITY SCALE: NEL 2023 TORNA A CRESCERE IL LCOE

IL SOLARE DI GROSSA TAGLIA RESTA LA FONTE PIÙ ECONOMICA CON VALORI COMPRESI TRA 24 E 96 EURO AL MWH



Il fotovoltaico e l'eolico continuano a essere le due fonti energetiche più affidabili ed economiche, nonostante nel 2023 il loro Levelized cost of energy (Lcoe) sia incrementato. È quanto riporta il nuovo report pubblicato dalla società finanziaria americana Lazard. Il report paragona il Lcoe di varie tecnologie di generazione sulla base \$/ MWh. Stando alla ricerca di Lazard, senza considerare incentivi e prezzi del carbonio o del carburante, gli impianti fotovoltaici di taglia utility hanno il Lcoe più basso di tutte le fonti energetiche

con valori compresi tra i 24 e i 96 \$/MWh. L'analisi di questi impianti, a differenza dello scorso anno, non considera la tecnologia a film sottile ma si focalizza sul silicio cristallino. Altra fonte dal ridotto Lcoe è l'eolico onshore (24-75 \$/MWh). Seguono l'eolico offshore (72-140 \$/MWh), il gas (115-221 \$/MWh), il nucleare (141-332 \$/MWh), il carbone (68-166 \$/MWh) e il ciclo combinato a gas (39-101 \$/MWh). Proseguendo nell'analisi, emerge come gli impianti fotovoltaici residenziali su tetto senza incentivi abbiano un Lcoe compreso tra 117 e 282 MWh, mentre quello di impianti commerciali e industriali si attesta tra i 49 e i 185 MWh. Per la prima volta da quando Lazard ha iniziato a redigere questo report, il Lcoe di impianti solari di taglia utility è cresciuto. L'inflazione, i problemi di approvvigionamento e la crisi energetica giocano tutti un ruolo in questo incremento di prezzo.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

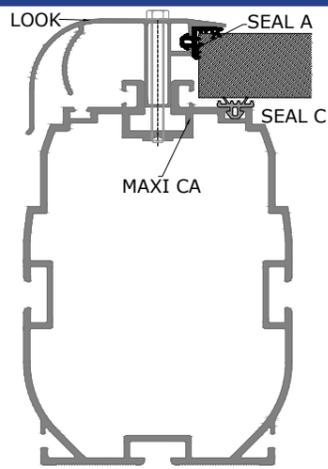
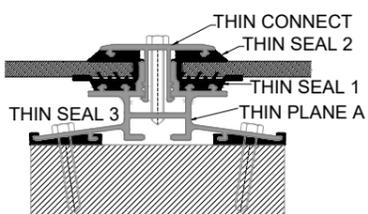
Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il report completo di Lazard



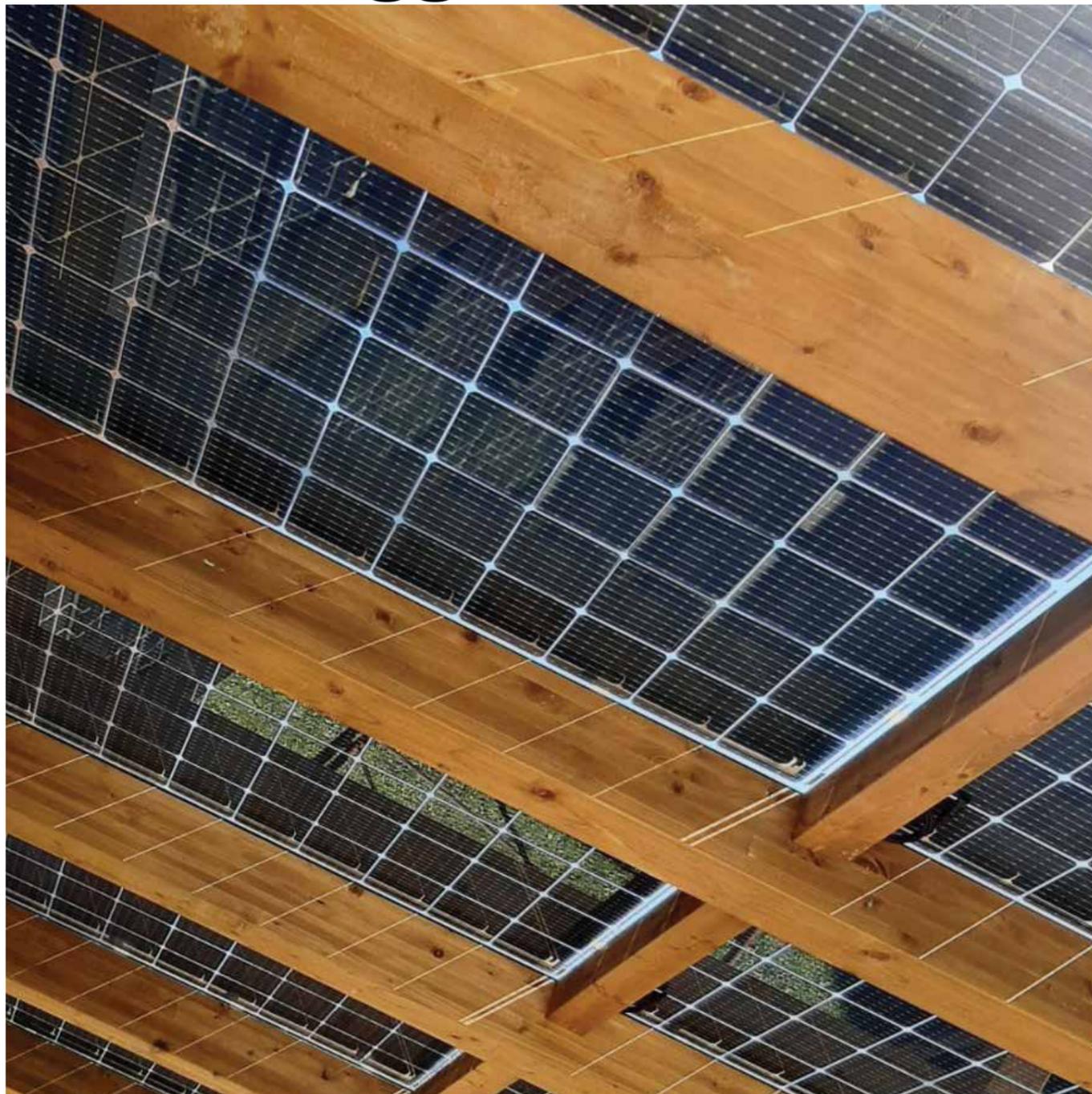
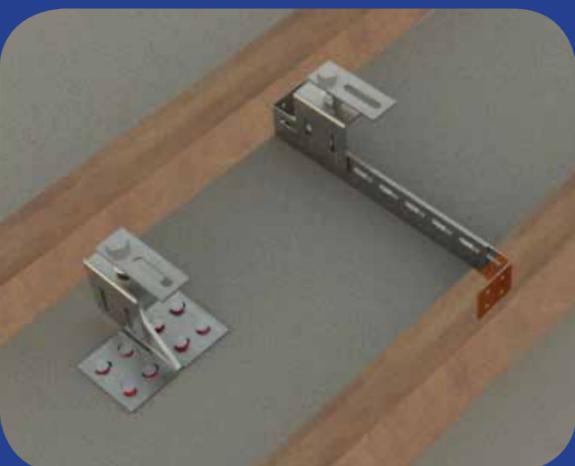
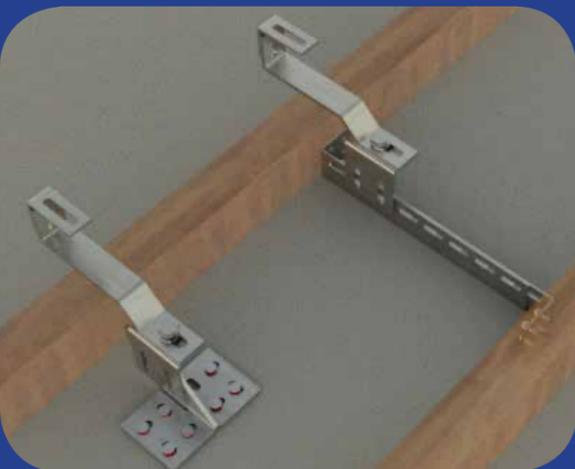


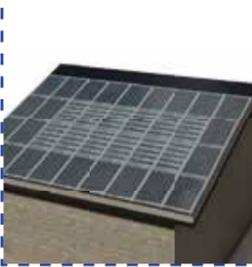
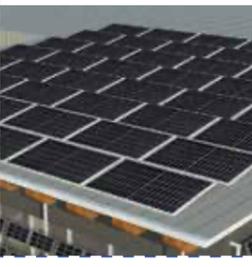
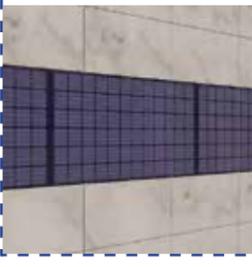
Sistemi di Fissaggio Evoluti

Sistemi A TENUTA



Sistema Innovativo REGOLO



<p><i>Tetto integrato X-plane</i></p> 	<p><i>Tetto tegola raso</i></p> 	<p><i>Tetto tegola w-proof</i></p> 	<p><i>Sistema pensilina</i></p> 	<p><i>Campo aperto</i></p> 
<p><i>Tetto lamiera</i></p> 	<p><i>Tetto piano sud & est-ovest</i></p> 	<p><i>Facciate ventilate</i></p> 	<p><i>Facciate</i></p> 	<p><i>Frangisole</i></p> 



READY AC POWER



Fotovoltaico in corrente alternata ad alte prestazioni, **scalabilità di potenza** da 300Wp a 10,5 kWp.

Funzionamento in parallelo di tutti i singoli componenti, collegamento alla rete elettrica **monofase e trifase**, monitoraggio tramite **App gratuita**, installazione **Plug and Play**.

Compatibile con tutti i sistemi di accumulo in AC.

QUANTUM FLOOR



Sistema di accumulo modulare scalabile da 10,24 a 40,96 kWh, **compatibile con inverter ibridi monofase e trifase** delle maggiori marche, monitorabile da **App gratuita**, funzionamento a bassa tensione e **massima sicurezza**, installazione fast **Plug and Play**.



GEN WALLBOX

Presa di ricarica a parete monofase da 7 kW regolabile e monitorabile tramite **App gratuita**, presa di tipo B, grado di protezione IP54, Wi-Fi integrato.



www.solink.it

APPROVATA LA PROPOSTA DI DECRETO PER INCENTIVARE L'AGRIVOLTAICO INNOVATIVO

OBIETTIVO DELL'INTERVENTO, PREVISTO DAL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA, È INSTALLARE ALMENO 1,04 GW DI IMPIANTI AGRIVOLTAICI ENTRO IL 30 GIUGNO 2026



Il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin ha approvato la proposta di decreto per incentivare l'agrivoltaico innovativo. Obiettivo dell'intervento, previsto dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, è installare almeno 1,04 GW di impianti agrivoltaici entro il 30 giugno 2026. Il testo è ora stato trasmesso alla Commissione europea, dalla quale si dovrà attendere il via libera per l'effettiva entrata in vigore. Il decreto ministeriale prevede in particolare il riconoscimento di un incentivo composto da un

contributo in conto capitale nella misura massima del 40% dei costi ammissibili e una tariffa incentivante a valere sulla quota di energia elettrica prodotta e immessa in rete. Ad essere sostenute saranno in particolare soluzioni costruttive innovative, prevalentemente a struttura verticale e con moduli ad alta efficienza. Per promuovere l'agrivoltaico e per l'accesso alle procedure sono previsti due distinti contingenti di potenza. Un primo contingente di 300 MW destinato al solo comparto agricolo per impianti di potenza fino a 1 MW. Un secondo, invece, è aperto anche alle associazioni temporanee di imprese composte da almeno un soggetto del comparto agricolo per impianti di qualsiasi potenza. Il Pnrr attribuisce a questo investimento risorse finanziarie pari a quasi un miliardo e cento milioni di euro. Gestore dell'intera misura e dell'accesso al meccanismo incentivante è il GSE.

AGRIVOLTAICO: GRUPPO IMPIANTI SOLARI AVVIA I LAVORI PER QUATTRO NUOVI IMPIANTI DA 255 MWp

LE CENTRALI SARANNO REALIZZATE SU TERRENI INCOLTI E ATTUALMENTE POVERI DAL PUNTO DI VISTA AGRONOMICO

Sono iniziati i lavori di costruzione per quattro nuovi impianti agrivoltaici nel Lazio. I progetti non sono coinvolti nella nuova direzione della Regione che nei giorni scorsi si è dichiarata contraria alla realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici sul suo territorio. Le centrali hanno infatti ricevuto approvazione lo scorso anno dopo una serie di ricorsi che, in conclusione, hanno dato ragione alle imprese associate di Gruppo Impianti Solari, premiando la bontà dei progetti. Nello specifico, un impianto agrivoltaico da 150 MWp sorgerà a Tuscania, Viterbo. Sempre ad aprile sono cominciati i lavori all'impianto di Viterbo dalla potenza di 12 MW. A maggio, invece, è previsto l'avvio dei cantieri per un progetto da 85 MWp a Montalto di Castro, Viterbo, e un altro da 8 MWp ad Aprilia, Latina. Tutti i lavori sono affidati a Comal. I quattro progetti complessivamente avranno una potenza di 255 MWp ed entrati a regime produrranno un totale di circa 450 GWh all'anno. Tutti e quattro gli impianti saranno realizzati su terreni incolti e attualmente poveri dal punto di vista agronomico. L'installazione dei pannelli li renderà nuovamente redditizi non solo grazie alla produzione di energia, ma anche perché l'ombreggiatura offerta dai pannelli che aiuterà i terreni a rimanere più umidi e fertili. Da un punto di vista tecnologico, si utilizzeranno tracker a inseguimento e moduli bifacciali con tecnologia back contact da 600 watt a pannello.

CASA GAS FREE RENDE DISPONIBILE A CITTADINI E INSTALLATORI UN REPORT GRATUITO PER VALUTARE GLI INTERVENTI DI DEGASSIFICAZIONE

L'ASSOCIAZIONE HA INOLTRE STRETTO UNA CONVENZIONE CON IL MOVIMENTO CONSUMATORI APS CON L'OBIETTIVO DI CONTRIBUIRE AD ACCELERARE LA CONVERSIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI ITALIANI

Per favorire il processo di degassificazione del parco immobiliare italiano, l'associazione Casa Gas Free ha realizzato un portale dedicato. Nel portale, il cittadino può inserire i dati della propria abitazione per ottenere un report gratuito con le prime valutazioni preliminari per la degassificazione. Questo servizio è anche a disposizione degli installatori fotovoltaici che possono posizionarlo sul proprio sito per la clientela. L'associazione Casa Gas Free ha attivato il servizio per il "Report Base Gratuito" anche sul sito internet del Movimento Consumatori Italiano. Le aziende che ospiteranno sul proprio sito il link al portale <https://casasenzagas.casagafree.it/> saranno coinvolte nel percorso di degassificazione, partecipando a tutti gli step previsti dall'iter Gas Free definito dall'associazione. L'associazione ha inoltre stretto una convenzione con il Movimento Consumatori APS con l'obiettivo di contribuire ad accelerare la conversione energetica degli edifici italiani. In particolare Casa Gas Free ha messo a disposizione degli associati del Movimento Consumatori un canale preferenziale di consulenza tramite un portale web dedicato. Gli associati che compileranno il form e inseriranno il numero della loro tessera associativa, riceveranno il Report base plus. Quest'ultimo funge da prima valutazione gratuita sulla fattibilità di degassificare la propria abitazione.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi a maggiori informazioni

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori informazioni su Casa Gas Free



That's Smart

Smart evolution for a sustainable future

Photovoltaics - Storage - E-mobility - Smart Home & Buildings

mce

BEYOND COMFORT

12-15.03.2024 fieramilano

www.mceexpocomfort.it

43^A MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT



LAZIO E SICILIA: IPOTESI STOP AI NUOVI IMPIANTI FV

VITTORIO SGARBI, SOTTOSEGRETARIO ALLA CULTURA, E IL PRESIDENTE DELLA REGIONE LAZIO, FRANCESCO ROCCA, HANNO ESPRESSO IL PROPRIO DISSENSO ALLA COSTRUZIONE DI NUOVE CENTRALI SOLARI. IN PARTICOLARE NEL VITERBESE. IN SICILIA, INVECE, IL PRESIDENTE SCHIFANI INTENDE SOSPENDERE IL RILASCIO DELLE AUTORIZZAZIONI



Non sarà autorizzata la realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici ed eolici nel territorio viterbese. Sembra questa l'intenzione del sottosegretario alla Cultura, Vittorio Sgarbi, e del presidente della Regione Lazio, Francesco Rocca. Entrambi hanno infatti espresso il proprio dissenso alla costruzione di nuovi impianti nella regione durante una conferenza stampa organizzata presso il ministero della Cultura proprio sul tema delle energie rinnovabili.

«Nella provincia di Viterbo ci sono 69 impianti eolici per 3.252 ettari impegnati», ha dichiarato Francesco Rocca. «C'è un'evidente saturazione del territorio. Ora stiamo aspettando le linee guida. Una volta arrivate bloccheremo i nuovi impianti nella provincia di Viterbo. Questa non è una battaglia che ci vede fuori dal tempo e con gli obiettivi del 2030. La Regione li vuole centrare a partire dalla decarbonizzazione. Non è una lotta contro la scienza ma contro lo scempio della bellezza». Vittorio Sgarbi ha poi aggiunto: «È in corso un'aggressione al paesaggio senza nome e volto, ma criminale. In alcune regioni è più evidente, se si pensa che le pale eoliche sono nove in Piemonte e 1.700 in Puglia. Un numero altissimo è anche quello in Sicilia e Calabria. È una devastazione grave del paesaggio da parte dello Stato. Anche il presidente della Regione siciliana, Renato Schifani, sospenderà il rilascio delle autorizzazioni a progetti fotovoltaici da realizzarsi sul territorio regionale. È quanto riportato dall'Ansa in merito alle dichiarazioni dello stesso presidente durante il convegno "Sviluppo economico e Made in Sicily: quale è la Sicilia del futuro" svoltosi a Palermo. Secondo Schifani, infatti, la realizzazione di progetti fotovoltaici non porta benefici alla Sicilia. Infatti l'energia prodotta non resta nella regione. Inoltre non vengono create nuove opportunità di lavoro perché gli impianti vengono gestiti telematicamente.

«Dobbiamo valutare l'utile d'impresa con l'utile sociale e col danno ambientale», ha spiegato Schifani. «C'è un decreto legislativo che prevede che sul fotovoltaico non possano essere imposte delle royalty però già questi impianti danno il 3% di energia ai comuni come risarcimento del danno ambientale. Mi chiedo perché non debba essere riconosciuta una quota anche alla Regione siciliana».

L'idea del presidente della regione è quella di chiedere, a chi intende installare impianti fotovoltaici, non soldi, ma energia per ridurre le bollette locali.

SENEC PUNTA A RADDOPPIARE IL PERSONALE NEL 2023

PER AGEVOLARE IL PROCESSO, L'AZIENDA HA INDIVIDUATO LE CINQUE FIGURE PIÙ RICERCATE NEL SETTORE DEL SOLARE



Per il 2023 Senec si è posta l'obiettivo di raddoppiare il personale. Alla fine del 2022 i dipendenti in Italia erano circa 70. Per quest'anno l'azienda punta ad arrivare a circa 140 dipendenti. "Si tratta di un numero ambizioso", si legge in una nota dell'azienda, "e che si scontra con alcune difficoltà, come il fatto che alcune figure, come gli installatori, non sono facili da trovare". A partire da una ricerca condotta da Assosomm e Censis sulle prospettive occupazionali nel settore energetico, e che prevede che nei prossimi quattro anni il mercato del fotovoltaico e dell'eolico potrebbe offrire oltre 150.000 nuovi posti di lavoro in Italia, Senec ha

individuato le cinque figure più ricercate nel solare. Tra queste ci sono progettisti, installatori, consulenti vendite, ma anche energy manager e sustainability manager Senec, infine, sottolinea come, per ricoprire questi ruoli serva una formazione specifica. "Le realtà scolastiche e universitarie dovranno adeguare la propria offerta formativa con nuovi corsi professionalizzanti", si legge in una nota di Senec. "Fortunatamente il passaggio verso corsi onnicomprensivi e in grado di fornire una preparazione a 360 gradi sul tema dell'energia green sta già avvenendo. Oggi sono diversi i nuovi corsi di laurea che avranno come tema proprio le varie declinazioni del concetto di sostenibilità. A questi si aggiungono i master post laurea dedicati nello specifico al fotovoltaico. Un esempio è il master sul fotovoltaico della 24 Ore Business School. Ma anche e i corsi professionalizzanti pensati appositamente per diventare installatori".

EDISON ENERGIA: 2.200 COMUNITÀ ENERGETICHE E IMPIANTI FV PER 120 MW ENTRO IL 2030

NEL PIANO DI SVILUPPO STRATEGICO PER L'ITALIA SONO PREVISTE ANCHE OLTRE 100MILA COLONNINE PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

Il piano di sviluppo strategico al 2030 di Edison Energia prevede, tra le altre cose, 2.200 comunità energetiche in ambito condominiale, 120 MW di impianti fotovoltaici e l'installazione di oltre 100.000 punti di ricarica elettrica domestici al 2030.

In particolare, sul fronte comunità energetiche in ambito condominiale, nel 2021 Edison Energia ha avviato in partnership con Gabetti Lab un piano di sviluppo. A oggi sono 36 gli accordi in essere per una potenza di oltre 1,5 MW in Veneto, Emilia-Romagna, Calabria, Piemonte e Lombardia. L'obiettivo è di realizzare circa 2.200 comunità energetiche in ambito condominiale per oltre 120 MW di potenza al 2030. Inoltre il Gruppo stima di raddoppiare i contratti per raggiungere quota 4 milioni tra commodity, servizi e prodotti di efficienza energetica, soluzioni di mobilità elettrica e prodotti assicurativi per la protezione degli impianti domestici. Il raggiungimento del numero di contratti previsto avverrà tramite sviluppo organico e attraverso l'acquisizione di società di grandi e piccole dimensioni.

In aggiunta, in occasione del traguardo dei 2 milioni di contratti raggiunti, Edison Energia donerà alla Fondazione Banco dell'energia e alla Fondazione Edison Orizzonte Sociale impianti di produzione da fonti rinnovabili finalizzati alla realizzazione di comunità energetiche solidali per un ammontare complessivo equivalente a 2 milioni di euro.

Edison Energia, infine, supporta le industrie nel processo di elettrificazione dei consumi, anche attraverso contratti Corporate PPA relativi a impianti da fonti rinnovabili.

VP SOLAR DISTRIBUIRÀ IN ITALIA I SISTEMI DI STORAGE TESLA POWERWALL

PER PRESENTARE L'ACCORDO, IL GRUPPO TERRÀ UNA SERIE DI EVENTI DI FORMAZIONE IN PRESENZA IN DIVERSE LOCATION



VP Solar ha siglato un accordo con Tesla per la distribuzione dei sistemi di storage Tesla Powerwall. Si tratta di un sistema di accumulo per il settore residenziale, commerciale e piccolo industriale, installabile in abbinamento a impianti fotovoltaici nuovi o già esistenti. Ogni modulo, di potenza 5 kW e capacità di 13,5 kWh, può essere installato singolarmente o in più unità (fino a 10). Consente di immagazzinare fino a 135 kWh di energia con una potenza massima di 50 kW. Il sistema ha la possibilità opzionale di garantire l'erogazione di potenza anche in assenza di rete nel caso di blackout. Gli installatori già qualificati Tesla Powerwall possono richiedere un'offerta scrivendo all'indirizzo mail commerciale@vpsolar.com. Mentre gli installatori interessati a candidarsi

per la qualificazione possono registrarsi. Inoltre possono partecipare alla formazione in presenza che VP Solar organizza con Tesla in diverse location, compresi alcuni Tesla Store nelle seguenti date: 16 maggio Udine, 17 maggio Padova, 18 maggio Milano, 23 maggio Roma, 24 maggio Firenze e 25 maggio Bologna. In alcune location sarà possibile partecipare a test drive delle auto Tesla. Il numero di partecipanti è limitato.



SORGENIA ENERGY ACADEMY: ECCO I NUOVI INCONTRI SULLE OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI FV

Il calendario dell'Energy Academy Tour

Udine - 25 maggio
Viterbo - 22 giugno
Bologna - 13 luglio
Matera - 21 settembre



SPAZIO INTERATTIVO

Registrati agli incontri



Inquadra il QR Code o clicca sopra per iscriverti agli incontri del Tour

Sorgenia ha organizzato quattro incontri dedicati agli installatori fotovoltaici con l'obiettivo di presentare le migliori opportunità offerte in questo momento dal mercato. L'Energy Academy tour è partito il giorno 27 aprile a Novara, alle ore 18. Seguiranno le tappe di Udine (25 maggio), Viterbo (22 giugno), Bologna (13 luglio) e Matera (21 settembre). Negli incontri del Sorgenia Energy Academy sarà possibile incontrare gli esperti dell'azienda e approfondire le conoscenze sui temi più attuali del settore, sulle prospettive del mercato, sul quadro regolatorio, sull'autoconsumo diffuso e sulle opportunità offerte dalle comunità energetiche con un momento finale dedicato alle domande e alle risposte degli esperti. Verranno inoltre illustrati i vantaggi di far parte della rete di installatori partner di Sorgenia.

Il tour è organizzato in collaborazione con Solare B2B, mentre l'intervento sulle novità riguardanti norme e regolamenti è affidato all'avvocato Emilio Sani (da anni esperto degli aspetti legali del settore fotovoltaico) e ai colleghi dello studio legale Sani Zangrado. Al termine di ogni incontro è previsto un aperitivo offerto da Sorgenia.

DA CONTACT ITALIA I SISTEMI DI MONTAGGIO FEETNET E TILT



Contact Italia lancia sul mercato due nuovi prodotti. Si tratta dei sistemi di montaggio Feetnet e Tilt. Il primo è stato sviluppato per impianti fotovoltaici su tetti piani. Il secondo, invece, è stato ideato per impianti su lamiera grecate piane e curve.

L'azienda ha presentato le due soluzioni in anteprima alla prima edizione di K.EY. «Siamo molto soddisfatti della visibilità offerta ai due nuovi prodotti», spiega Pietro Antonio Maggi, Ceo di Contact Italia. «Al nostro stand hanno fatto visita oltre 700 persone, di cui 413 nuovi contatti».

Contact Italia ha inoltre recentemente aperto un nuovo sito logistico nelle Marche e prevede di aprire un altro in Lombardia entro la fine del 2023.

«Un investimento strategico per rendere l'azienda ancora più efficiente nell'evasione degli ordini», aggiunge Maggi, «portando il tempo di consegna da tre a un giorno lavorativo. Contact Italia è orgogliosa dei risultati ottenuti nel primo trimestre del 2023 e guarda al futuro con grande entusiasmo, pronta a continuare a innovare e a offrire soluzioni sempre più all'avanguardia per il settore fotovoltaico».

LONGI

Possibilità illuminanti

Hi-MO 6 Explorer

Classico, ma con modifiche rivoluzionarie

L'esclusiva struttura delle celle HPBC ad alta efficienza definisce un nuovo standard per la tecnologia FV



Celle ad alta efficienza

Aspetto estetico

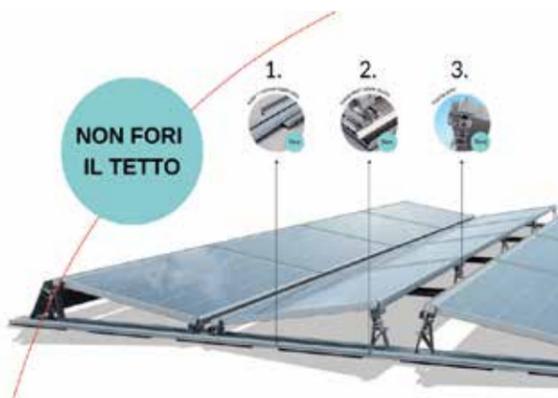
Prestazioni eccezionali

Affidabilità leader nel mercato

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



DA IBC SOLAR IL NUOVO SISTEMA DI MONTAGGIO PER TETTI PIANI AEROFIX G3



IBC Solar presenta l'ultima evoluzione del suo sistema di montaggio per tetti piani senza perforazione della superficie. Si tratta del modello AeroFix G3 con carico di zavorramento richiesto ridotto, grazie alla sua struttura aerodinamica ed autoportante.

Rispetto al sistema precedente il modello AeroFix G3 offre un'ulteriore inclinazione di 8° con orientamento verticale, oltre a 10° e 15° con modulo orizzontale. Il nuovo sistema monta inoltre un innovativo giunto inclinabile che riduce al minimo la tensione meccanica sul modulo; AeroFix G3 offre anche la possibilità di combinare nelle diverse aree del tetto binari larghi e stretti, per risparmiare sui costi di materiale e dispone di una canalina porta cavi pre-installata per facilitare il passaggio dei cablaggi.

SOLAREEDGE: AL VIA IL ROADSHOW 2023; PREVISTE 10 TAPPE IN TUTTA ITALIA

SolarEdge avvia il nuovo Roadshow 2023. La prima tappa si è tenuta a Padova il 12 aprile. Il corso prosegue a Bologna (4 maggio), Firenze (10 maggio), Ancona (17 maggio), Bergamo (19 maggio), Roma (24

maggio), Napoli (31 maggio), Bari (7 giugno), Torino (22 giugno) e Catania (29 giugno).

Dedicati al tema "Energia in divenire. Prendi parte al cambiamento!", gli incontri del roadshow di SolarEdge prevedono sessioni di formazione e analisi di mercato. Ci saranno anche sessioni di approfondimento in merito all'offerta tecnologica dell'azienda e alle più recenti innovazioni. In particolare, SolarEdge si focalizzerà sulle novità

per il mercato residenziale, commerciale e utility scale. Il programma prevede anche sessioni di confronto in cui i partecipanti avranno l'opportunità di dialogare con i principali attori di tutto il settore.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito



Inquadra il QR Code o clicca sopra per iscriverti agli incontri

HOYMILES LANCIA UNA NUOVA LINEA DI MICROINVERTER TRIFASE

Hoymiles ha introdotto sul mercato una nuova linea di microinverter trifase. I dispositivi sono progettati per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale. I nuovi microinverter trifase HMT sono disponibili con tre opzioni di potenza da 1.600 VA, 1.800 VA e 2.000 VA.

La nuova linea è già disponibile per il mercato europeo e per l'area Asia-Pacifico. Nelle prossime settimane farà il suo ingresso anche nel mercato statunitense. «Questi nuovi microinverter sono progettati per lavorare con moduli ad alta potenza, con celle M10 e M12», spiega Steven Zhang, product director di Hoymiles. «I prodotti sono sviluppati per adattarsi a un'ampia varietà di requisiti di rete, rendendoli adatti per l'installazione in vari Paesi a livello globale».



CANADIAN SOLAR: DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO IL SISTEMA DI ACCUMULO RESIDENZIALE EP CUBE



Canadian Solar ha reso disponibile per il mercato italiano EP Cube, un sistema di accumulo di energia a uso residenziale. La soluzione è modulare e ha una capacità che va da 6,6 kWh fino a 19,9 kWh. EP Cube è sviluppato e prodotto da Eternalplanet, che fa capo alla filiale CSI Solar di Canadian Solar. Il sistema integra un inverter ibrido con moduli di accumulo impilabili, con cablaggio e comunicazione

integrati, il tutto all'interno di un design a moduli sovrapposti. È installabile sia in caso di nuovi impianti, sia su impianti già esistenti in accoppiata a corrente continua o corrente alternata. Inoltre è compatibile con la maggior parte degli impianti fotovoltaici, dei microinverter e dei carica batterie per veicoli elettrici. Può infine essere installato sia all'interno sia all'esterno grazie al grado di protezione IP65, che rende il sistema resistente alla polvere e all'umidità. Ha dimensioni pari a 24,3 cm di spessore e un peso di 35 kg per modulo batteria. Per cui risulta facilmente trasportabile e installabile. EP Cube dispone anche di un'applicazione intuitiva che consente agli utenti di gestire in tempo reale il sistema di accumulo e controllare produzione e consumo di energia. Il sistema dispone di tre modalità di funzionamento: autoconsumo, tempo di utilizzo e modalità di backup.

KOSTAL: LA SECONDA GENERAZIONE DELL'INVERTER PLENTICORE PLUS DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

La seconda generazione dell'inverter ibrido Plenticore Plus di Kostal è disponibile per il mercato italiano. Le prime macchine sono già state consegnate e installate.

L'inverter coniuga efficienza e gestione smart grazie alla presenza della WLAN integrata che facilita la prima messa in servizio ed il monitoraggio del sistema. Plenticore Plus ha tre ingressi DC con un ampio intervallo di tensione in ingresso. Il terzo ingresso, se necessario, può essere abilitato per collegare una batteria compatibile. Inoltre, è possibile collegare ulteriori dispositivi in corrente alternata come altri inverter fotovoltaici, una piccola turbina eolica oppure un'unità di cogenerazione. L'energy manager integrato coordina la potenza disponibile da fotovoltaico, batteria, rete del distributore elettrico e dispositivi AC presenti nella rete domestica.

L'inverter ha anche un sistema di autoapprendimento e di gestione delle ombre oltre a un datalogger integrato che gli consente di inviare i dati di rendimento al Kostal Solar Portal. I dati possono essere visualizzati nel Solar Portal o sulla Solar App. Inoltre due interfacce LAN permettono di collegare in rete diversi inverter in daisy chain. Questo consente una facile integrazione degli inverter e dei componenti nella rete del proprietario dell'impianto. In questo modo si possono integrare maggiori capacità di energia solare ed un consumo più elevato.

Infine il nuovo Plenticore Plus ha tre uscite di comando aggiuntive per il controllo del carico. In totale ci sono quindi quattro uscite digitali da 24 volt che permettono più funzioni ed una più ampia gamma di applicazioni, ad esempio per il controllo di dispositivi aggiuntivi.



Guida alle CER

GUIDA ALLE CER
A CURA DI SENEK

Comunità Energetiche Rinnovabili: come concretamente realizzarle

Una delle funzioni affidate alle Comunità Energetiche Rinnovabili (CER), tema di estrema attualità in Italia, è quella di ribaltare il vecchio paradigma energetico che, per anni, ha visto una netta distinzione tra produttori e consumatori di energia ed un ruolo passivo di questi ultimi nell'andamento del mercato energetico (e della relativa fluttuazione dei prezzi). Le CER, infatti, sono nuove forme di produzione energetica decentralizzata che offrono ai cittadini l'opportunità di essere parte attiva del sistema energetico, dal momento che favoriscono l'autoproduzione di energia pulita e la sua condivisione tra i membri della comunità. L'idea di costituire una Comunità Energetica può partire da un gruppo di cittadini, da un'Amministrazione, da una PMI o dal mix di tutti questi soggetti. Cosa bisogna fare concretamente per creare una CER?

Progetto preliminare

Il progetto preliminare definisce i potenziali membri aderenti, le aree di sviluppo e le finalità della Comunità. Per la definizione dei membri è necessario innanzitutto verificarne l'afferenza dei contatori ad una medesima cabina primaria di distribuzione elettrica. Fatto questo, si procede ad identificare le superfici a disposizione degli aderenti per la realizzazione degli impianti fotovoltaici e la potenza installabile, che ovviamente andrà dimensionata sulla base delle esigenze della CER. È bene cercare di mantenere un certo equilibrio tra produttori, prosumer e consumatori, dal momento che una Comunità Energetica è tanto più redditizia quanto maggiore è l'energia che viene condivisa tra i membri. A questo proposito è opportuno tuttavia evidenziare che, qualora gli interessati a costituire una CER siano solo consumatori, esistono nel mercato dei soggetti che possono realizzare a spese proprie l'impianto fotovoltaico e poi affittarlo alla CER stessa. All'interno della CER, infatti, la produzione dell'energia che viene consumata dai membri può avvenire anche tramite un impianto non di proprietà diretta di qualche suo membro. La definizione delle finalità è un altro elemento imprescindibile per costituire una CER, che, per legge, deve fornire benefici di natura ambientale, economica e/o sociale ai membri. Importante, in questo ambito, è anche mappare le esigenze del territorio ed eventuali sinergie e opportunità che possono generare ricadute positive sugli aderenti. Nel progetto preliminare si possono anche delineare gli scenari di espansione futura della CER ed eventuali ulteriori altri obiettivi di utilità sociale e risparmio energetico, cui la stessa potrebbe puntare.

Studio di fattibilità

Al progetto iniziale fa seguito uno studio più approfondito che parte dal fabbisogno energetico dei potenziali membri ed è finalizzato a definire la reale fattibilità e la sostenibilità economica della Comunità Energetica. In base ad un'attenta analisi dei consumi dei potenziali membri nelle diverse fasce orarie (F1, F2, F3) e delle superfici a disposizione, si procede al dimensionamento degli impianti fotovoltaici da realizzare e ad una quantificazione dell'energia che può essere prodotta, condivisa ed immessa in rete e dei rispettivi contributi economici ricavabili (tra ricavi per l'energia venduta in rete e incentivi statali previsti per l'energia condivisa). Confrontando questi ricavi con i costi di realizzazione o di affitto degli impianti e di costituzione e gestione della CER, si arriva ad un calcolo della redditività della CER nel tempo.

Costituzione legale

Una volta definito con esito positivo lo studio di fattibilità, prevedendo la normativa che la Comunità Energetica Rinnovabile assuma la qualifica di soggetto giuridico, sarà necessario procedere alla sua costituzione legale, che potrà assumere diverse forme (p.e. associazione, cooperativa, consorzio, fondazione). L'atto costitutivo e lo statuto dovranno essere poi seguiti dal regolamento interno della CER, che disciplina i requisiti e le modalità di creazione, funzionamento e gestione della stessa, e dal mandato al soggetto referente e gestore della CER, incaricato a detenere i rapporti con il GSE, controllare il rispetto degli obiettivi e dei requisiti per aderire alla CER e provvedere alla redistribuzione degli incentivi ricevuti e quindi alla gestione economica.

Avviamento e gestione

L'ultima fase prevede la realizzazione degli impianti e la richiesta di registrazione della CER al GSE (Gestore dei Servizi Energetici) sull'apposito sito, attività che viene eseguita dal soggetto gestore della CER (referente), cui la stessa ha dato mandato. Per fare questo, dovrà fornire al GSE diversi documenti attinenti la CER tra cui: lo statuto, il mandato, il regolamento, la lista completa di tutti i membri aderenti e il relativo identificativo del punto di connessione (POD), la dichiarazione sulla non esistenza di incentivi incompatibili a quelli previsti per la CER, la dichiarazione che gli impianti rispettano i requisiti richiesti, il mandato alla CER, da parte di tutti i membri, per l'accesso agli incentivi. Una volta ottenuto il nulla osta da parte del GSE, la CER potrà godere delle tariffe di incentivazione previste e provvederà alla loro distribuzione tra i membri come da regolamento.

Come si evince da quanto scritto finora, la creazione e la gestione delle CER presuppongono una serie di competenze tecniche, economiche, amministrative e legali: per questo motivo, per la realizzazione di una Comunità Energetica, si consiglia di affidarsi ad aziende capaci di riunire tutte queste competenze e di seguire la Comunità in tutte le sue fasi, dal progetto preliminare fino alla gestione nel tempo.

L'autore

Avv. Alessandra De Luca

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





SPIEGA MARIANELA CASIS,
VICE DIRETTRICE DI SUN BALLAST

SUN BALLAST HA CHIUSO IL 2022 CON UN INCREMENTO DEL FATTURATO DEL 165% RISPETTO AL 2021, E NEL PRIMO TRIMESTRE DELL'ANNO HA GIÀ REGISTRATO UNA CRESCITA DEL 131% DELLA PRODUZIONE DI ZAVORRE PER IMPIANTI FV. «PER RISPONDERE AGLI STIMOLI DEL MERCATO ABBIAMO AMPLIATO IL TEAM CON L'INGRESSO DI NUOVI DIPENDENTI E INAUGURATO TRE SEDI NELLA PROVINCIA DI REGGIO EMILIA», SPIEGA MARIANELA CASIS, VICE DIRETTRICE DELL'AZIENDA. «BENE ANCHE I RISULTATI FUORI DAI CONFINI NAZIONALI»

DI MICHELE LOPRIORE

NUOVE SEDI E UN TEAM IN ESPANSIONE

Investimenti in team, produzione e nuovi uffici. Così negli ultimi due anni Sun Ballast si è strutturata per rispondere alla crescita del mercato e offrire ai propri clienti una gamma di prodotti e servizi completi.

I risultati in termini di vendite e fatturato sono più che positivi, così come il feedback di installatori e progettisti con i quali l'azienda di Poviglio (Reggio Emilia), si interfaccia quotidianamente. Parallelamente alla crescita in Italia, Sun Ballast sta registrando importanti risultati anche all'estero, dove ha investito in nuove sedi e in partnership con il canale della distribuzione. Ne abbiamo parlato con Marianela Casis, vice direttrice dell'azienda.

«Oggi contiamo tre sedi a Poviglio, in provincia di Reggio Emilia. Nella nostra struttura storica sono rimaste le aree commerciale, direzione, marketing e ufficio tecnico. In un altro stabilimento abbiamo solo le aree dedicate a produzione, magazzino e logistica, mentre in un terzo sito abbiamo gli uffici dedicati a formazione e amministrazione. Quest'an-

« Il numero di zavorre prodotte nel 2022 ha superato il milione di pezzi. Sun Ballast produce 6mila zavorre al giorno. Nel corso degli anni la produzione è aumentata sempre più del doppio»



no inauguriamo una sede centrale a Reggio Emilia, dove confluiranno gran parte di queste attività, e da circa un anno abbiamo anche una filiale a Lagonegro, in Basilicata, per rispondere al meglio alle esigenze del centro e del Sud Italia».

Nell'ultimo anno avete investito molto anche sul personale...

«Certo, abbiamo ampliato il team con nuovi ingressi, segnando un +40% rispetto alle assunzioni del 2021. E le nuove assunzioni riguardano tutte le aree dell'azienda, dal marketing alla produzione, coinvolgendo la divisione commerciale così come l'amministrazione e la logistica».

Come avete chiuso il 2022 in termini di vendite e fatturato?

«Nel 2022 abbiamo totalizzato un fatturato per una crescita del 165% rispetto al 2021. Sono cresciuti molto anche i preventivi: lo scorso anno avevano superato quota 25mila, con un tasso di crescita del nuovo pubblico che ha raggiunto un +87%».

E per quanto riguarda il 2023?

«Quest'anno il fatturato crescerà ulteriormente. Bisogna considerare che solo nei primi tre mesi del 2023 Sun Ballast ha incrementato la produzione di zavorre del 131%. Il numero di zavorre prodotte nel 2022 ha superato il milione di pezzi, e il primo trimestre del 2023 conferma il trend positivo. Quotidianamente produciamo 6mila zavorre al giorno.

Nel corso degli anni la produzione è aumentata sempre più del doppio».

I trend di crescita interessano anche il lavoro dell'ufficio tecnico...

«Sì, nel 2022 le relazioni tecniche elaborate dal servizio di assistenza sono state oltre 23.000, e il dato del primo trimestre 2023 indica un ulteriore aumento del 30% rispetto all'anno precedente».

Il successo di Sun Ballast è fortemente legato anche alle attività al di fuori dei confini nazionali...

«Certo. Oggi il gruppo è attivo in oltre 40 Paesi, tra cui Francia, Spagna e Germania, passando dalla Tunisia all'Europa dell'Est, fino alla Repubblica Dominicana e alla nuova sede di Clearwater, Florida. Si tratta quindi di un'espansione costante costruita su una fitta rete di distributori internazionali che rendono le soluzioni Sun Ballast facilmente e rapidamente accessibili in tutto il mondo. Un successo che deriva dalla qualità delle strutture, dalla loro semplicità e da un servizio di assistenza rapido e professionale a costante disposizione di tutti i progettisti e gli installatori».

Quante persone lavorano in Sun Ballast?

«Oggi Sun Ballast conta 100 dipendenti totali, la metà dei quali lavora con i Paesi appena citati. Queste figure si interfacciano direttamente con il canale della distribuzione. All'estero collaboriamo con una cinquantina di distributori che garantiscono disponibilità di prodotto e consegne in tempi rapidi.

Qualcosa in più su Marianela Casis

Età? «37 anni»

Famiglia? «Sposata, mamma di quattro bambini»

Vive? «A Reggio Emilia»

Tempo dedicato al lavoro? «Tropo»

Per chi tifa? «Argentina»

Piatto preferito? «Asado»

Vacanza da sogno? «Preferisco sperimentarle»

Lecture? «Commedie romantiche»

Il sogno di una vita? «Vedere i miei figli realizzati, aiutandoli così come siamo stati aiutati noi»

Sono elementi fondamentali che ci permettono di assicurare ai nostri clienti internazionali il miglior servizio possibile».

Da quali Paesi arriva il contributo più importante?

«Oltre ovviamente al mercato italiano, i risultati migliori arrivano da Austria, Germania, Svizzera, Francia e Spagna, ma le nostre zavorre stanno avendo un grande successo in molti altri Paesi.»

Tornando invece al mercato italiano, da quali segmenti di mercato arriva la spinta più importante per le vostre strutture di montaggio?

«Data la versatilità del tipo di struttura che produciamo, la crescita arriva da ogni segmento di mercato. Riusciamo a rispondere a ogni specifica esigenza di installazione, dai piccoli impianti di taglia residenziale con i sistemi a vela fino alle installazioni più grandi alle quali rispondiamo con i sistemi di montaggio Connect.»

Quali sono le novità di prodotto?

«Il reparto di Ricerca e Sviluppo di Sun Ballast ha brevettato un nuovo sistema di montaggio per il fissaggio dei moduli di grandi dimensioni. Si tratta del nuovo No-Flex, una piastra in acciaio che viene posizionata e fissata direttamente sulle zavorre, senza la necessità di alcun foro aggiuntivo.»

Quali sono i vantaggi?

«Brevettata come soluzione per i pannelli di grandi dimensioni posati in orizzontale, grazie all'inserimento di un'ulteriore zavorra al centro dei pannelli, No-Flex permette di fissare i moduli in più punti aumentando di gran lunga la stabilità dei pannelli. Questa innovazione offre molteplici vantaggi: aumenta la resistenza al vento dell'intero impianto fotovoltaico grazie all'incremento di carico statico; aumenta la resistenza del carico neve; evita la flessione centrale dei pannelli; rispetta i parametri d'appoggio dei moduli garantiti dalla casa produttrice. L'aumento dei punti di fissaggio, da 4 a 6, migliora inoltre la resistenza strutturale e rende il sistema meccanicamente più robusto. Questo è un plus sia in caso di sollecitazioni estreme sia per quelle lievi ma ripetute nel tempo. L'incremento della resistenza avviene inoltre rispettando con precisione tutti i parametri di appoggio indicati dai produttori, e garantendo quindi la massima durata ed efficienza dei pannelli.»

Le vostre soluzioni sono già tutte certificate e disponibili per il mercato italiano?

Sì. Noi teniamo particolarmente alle certificazioni e ai vari brevetti. Non lo facciamo solo per rispondere alla normativa, ma per offrire prodotti di qualità. In azienda abbiamo due aree dedicate proprio a questo: una di ricerca e sviluppo per il test dei nuovi prodotti, e una seconda che segue sia i processi di certificazione che le procedure di ottenimento dei brevetti riguardanti le nostre tante soluzioni. Se consideriamo l'ultimo prodotto, ad esempio, Sun Ballast ha certificato la validità di No-Flex tramite prove di laboratorio con due differenti tipologie di prove di carico: distribuito e puntuale. Lo scopo di questi test è studiare eventuali rotture, distacchi e malfunzionamenti apprezzabili mediante esami visivi e conseguenti al sovraccarico di pesi applicati».

Quali sono i risultati?

«Dai test è emersa una resistenza al carico fino a 6000 Pa per il sistema Connect e fino a 2400 Pa per il sistema Standard.»

Gli stessi test di carico sono stati effettuati anche sulla staffa No-Flex che ha dimostrato una resistenza di oltre 100 Kg. Oltre a realizzare soluzioni durature nel tempo, facili e veloci, Sun Ballast offre supporto tecnico e progettuale in modo che durante l'installazione il cliente non riscontri difformità rispetto al progetto. Per quanto riguarda No-Flex, appunto, saranno i tecnici a consigliarne l'utilizzo in base ad attenti calcoli di dimensionamento, scegliendo quindi il modello ideale per il sistema.»

In che modo?

«Abbiamo integrato No-Flex nel software di progettazione gratuito Sun Ballast così da poter calcolare, in automatico e in autonomia, la necessaria resistenza ai carichi del pannello, la corretta posa e quindi il mantenimento della garanzia.»

Sul configuratore è possibile, inoltre, ottenere in tempo reale la compatibilità del sistema utilizzato con il pannello. Progettare un impianto fotovoltaico richiede tempo, precisione e molte competenze. Considerato poi il numero di variabili in gioco, spesso riuscire ad ottenere un progetto chiaro e dettagliato non è affatto facile. L'obiettivo di Sun Ballast è da sempre quello di semplificare il lavoro di tutti gli operatori del settore fotovoltaico, e il nuovo configuratore rappresenta la soluzione perfetta per tutti i progettisti: abbiamo puntato molto sulla semplicità e sulla rapidità, ma senza rinunciare a offrire un software estremamente preciso, moderno e professionale.»

Il risultato?

«Il risultato è uno strumento di progettazione eccezionale, che unisce l'enorme quantità di funzioni e di dati selezionabili con un utilizzo pratico e intuitivo, e che rende i tempi di progettazione decisamente più rapidi. Tra le tante funzioni, è inclusa la possibilità di personalizzare il dimensionamento dei moduli, di selezionare i componenti da un catalogo ampio e aggiornato, e di condividere tutti i documenti e i dati tecnici direttamente dallo smartphone. Il nuovo configuratore Sun Ballast è uno strumento davvero utile, semplice e intuitivo, e siamo sicuri che permetterà a tutti i progettisti di lavorare in modo ancora più rapido e professionale.»

Quali sono gli altri vostri prodotti maggiormente richiesti dal mercato?

«Per l'installazione di impianti fotovoltaici sui tetti delle coperture industriali, Sun Ballast ha registrato importanti risultati di vendita grazie al sistema Connect che garantisce resistenza al vento»

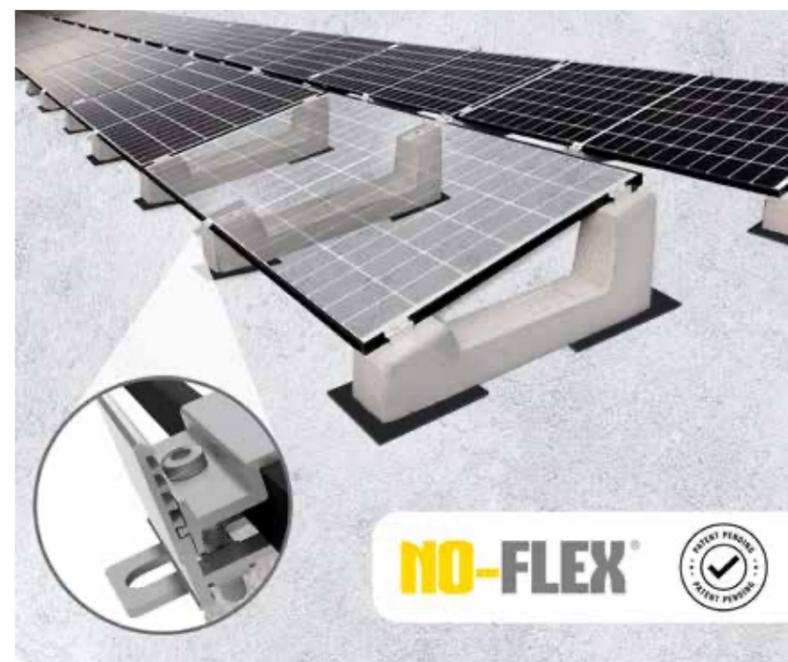
pur mantenendo un basso carico in copertura con una distribuzione omogenea del peso. Queste caratteristiche derivano dalla struttura collaborante, in cui tutte le zavorre sono concatenate tra loro a creare un unico e solido reticolo di pannelli.

Inoltre, il sistema Connect di Sun Ballast non necessita di essere fissato alla copertura. Questo permette di mantenere inalterate le proprietà impermeabilizzanti della guaina di cui le coperture industriali sono generalmente dotate.

Questo sistema tiene conto delle caratteristiche tipiche dei tetti delle coperture industriali. Si tratta generalmente di superfici medio-grandi, con pochi ostacoli localizzati in alcune aree del tetto, il più delle volte ricoperte da una copertura in guaina che garantisce l'isolamento da infiltrazioni d'acqua. Inoltre, gli edifici industriali sono spesso realizzati con strutture prefabbricate, con travi e pilastri in cemento e pannelli laterali. Per cui è indispensabile mantenere un peso minimo sulla copertura.»

Quali sono gli aspetti che i vostri installatori ed EPC partner apprezzano?

«Abbiamo recentemente condotto un sondaggio includendo un centinaio tra progettisti e installatori fotovoltaici attivi in Italia. L'affidabilità dell'azienda e l'assistenza tecnica veloce e competente sono i plus che sono stati riconosciuti a Sun Ballast e che oggi spingono queste figure a proporre le nostre soluzioni, soprattutto in quei periodi caratterizzati da difficoltà nell'approvvigionamento dei materiali e da ritardi nelle consegne.»



I PRODOTTI DI PUNTA DI SUN BALLAST: A SINISTRA I SISTEMI DI MONTAGGIO CONNECT PER IMPIANTI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE; IN ALTO IL NUOVO SISTEMA NO-FLEX PER IL FISSAGGIO DEI MODULI SOLARI DI GRANDI DIMENSIONI

«Sun Ballast ha condotto un sondaggio includendo un centinaio tra progettisti e installatori fotovoltaici attivi in Italia. L'affidabilità dell'azienda e l'assistenza tecnica sono i plus che ci sono stati riconosciuti»



IL FV DI TAGLIA RESIDENZIALE CONVIENE ANCORA (FORSE PIÙ DI PRIMA)

IL BLOCCO DELLA CESSIONE DEI CREDITI E DELLO SCONTO IN FATTURA STA CAUSANDO UN RALLENTAMENTO DELLE NUOVE INSTALLAZIONI SOLARI DOMESTICHE E DEI SISTEMI DI STORAGE AD ESSE ABBINATI. I CLIENTI FINALI SONO MOLTO PIU' RESTII AD INVESTIRE. GLI INSTALLATORI DOVRANNO QUINDI CAMBIARE LA PROPOSTA COMMERCIALE, FACENDO LEVA AD ESEMPIO SUI TEMPI DI RIENTRO, OGGI FAVOREVOLI GRAZIE AL CALO DEL PREZZI CHIAVI IN MANO DEGLI IMPIANTI. MA I CREDITI INCAGLIATI NON AIUTANO

DI MICHELE LOPRIORE

Ad aprile 2023, con 94 voti favorevoli, 72 contrari e 2 astenuti, è stato approvato in Senato il disegno di conversione del decreto n. 11 del 2023 relativo, tra gli altri, allo stop di cessione del credito e sconto in fattura per gli interventi rientranti nel Superbonus. Il provvedimento è quindi diventato legge, dopo mesi in cui trapelavano voci di un eventuale blocco dei meccanismi. Voci che avevano lasciato il mercato in una fase di stallo.

Cosa succede adesso? Si stanno aprendo due scenari: da una parte, si sta già registrando un calo dei prezzi chiavi in mano degli impianti fotovoltaici non essendoci più gli oneri legati alla cessione dei crediti e per il fatto che diversi operatori hanno usato il tetto massimo di 2.400 euro al kWp gonfiando, quindi, i prezzi; dall'altro, è previsto il rallentamento delle nuove installazioni in quanto i clienti finali, in assenza di queste due agevolazioni, iniziano a mostrarsi

più restii all'investimento. Le ricadute sulla filiera del solare iniziano a farsi sentire, in particolare su tutte quelle figure (distributori, produttori e installatori) che in questi anni si sono strutturati per rispondere alla domanda derivante dal Superbonus e che oggi si trovano con crediti incagliati e con risorse che non possono essere utilizzate per poter lavorare e reinvestire. Vediamo, quindi, quali sono le prospettive per il mercato.

CALO DEI PREZZI

Prima nota positiva. Lo stop del governo italiano a cessione del credito e sconto in fattura ha favorito fin da subito una graduale flessione dei prezzi degli impianti fotovoltaici di taglia residenziale. Da novembre 2022 ad oggi, infatti, il costo avrebbe subito una diminuzione del 28%. A rilevare questo dato è il Centro Studi di Otovo che in una nota spiega: "Questo

sgonfiamento è dovuto principalmente a un prezzo in preventivo sgravato dal costo di cessione. Lo stesso importo che, quando era ancora presente la cessione del credito, appesantiva di circa il 20% il prezzo finale per l'acquisto di un impianto fotovoltaico". Anche il calo della richiesta di nuovi impianti, sempre legato all'intervento del governo sul Superbonus, sta ottenendo lo stesso effetto sui prezzi. «Con il repentino calo della domanda generato dal Decreto governativo del 16 febbraio scorso abbiamo registrato un calo dei costi», afferma Fabio Stefanini, managing director Italia di Otovo.

Proprio il Centro Studi Otovo ha calcolato che il prezzo di un impianto da 6 kWp prima dell'abolizione della cessione del credito era di circa 17.400 euro. Scontati del 50%, risultavano poi 8.700 euro. Nel post-decreto, invece, il costo medio di un impianto si aggira attorno ai 12.600 euro. Di questi, 6.300 euro

sono recuperabili nel corso dei successivi 10 anni tramite la detrazione dalle tasse. Andando ad attualizzare queste detrazioni in 10 anni (con tasso di sconto del 5%), si ottiene un beneficio effettivo attuale di 4.900 euro. Questo, sottratto al pagamento iniziale di 12.600 euro, porterebbe la spesa del cliente a 7.700 euro.

Pertanto secondo il Centro Studi OTOVO, sfruttando la detrazione fiscale, il prezzo di installazione di un impianto di taglia media sarà di circa 7.700 euro. Confrontato con il prezzo precedente alla cessione del credito (8.700 euro), corrisponde a un vantaggio dell'11%. «Il Superbonus aveva portato a un aumento dei prezzi per diversi fattori, tra cui i costi aggiuntivi per la gestione delle pratiche burocratiche, la difficoltà a reperire il materiale necessario per le installazioni e, in misura ridotta, per il fatto che alcuni operatori hanno usato il tetto massimo dei 2.400 euro al kWp come pretesto per aumentare le marginalità», spiega Andrea Brumgnach, vicepresidente di Italia Solare. «Lo sconto in fattura è un altro elemento che ha causato un aumento dei costi. Sicuramente i meccanismi del Superbonus e dello sconto in fattura hanno favorito il mercato, accelerando le nuove installazioni fotovoltaiche e i sistemi di accumulo. Penso, tuttavia, che nonostante le recenti decisioni del governo, il mercato residenziale continuerà sulla sua strada, con una lieve flessione sulle villette unifamiliari ma non sui condomini, anche grazie ad autoconsumo collettivo e comunità energetiche».

Valentino Vivo, managing director di Greenerg, ha aggiunto: «La flessione dei prezzi in ambito residenziale deriva principalmente dai costi finanziari che lo sconto in fattura causava e che ora non ci sono più. Inoltre, il calo dei prezzi è legato anche alla flessione della domanda di nuovi impianti dopo lo stop dello sconto in fattura. Prevediamo una fase di assestamento, soprattutto per quanto riguarda lo storage, che proprio il Superbonus ha portato alla ribalta con percentuali di crescita significative. Potremmo assistere anche a un ridimensionamento e selezione dei player in gioco, dato che con il Superbonus tanti installatori si sono affacciati al mercato».

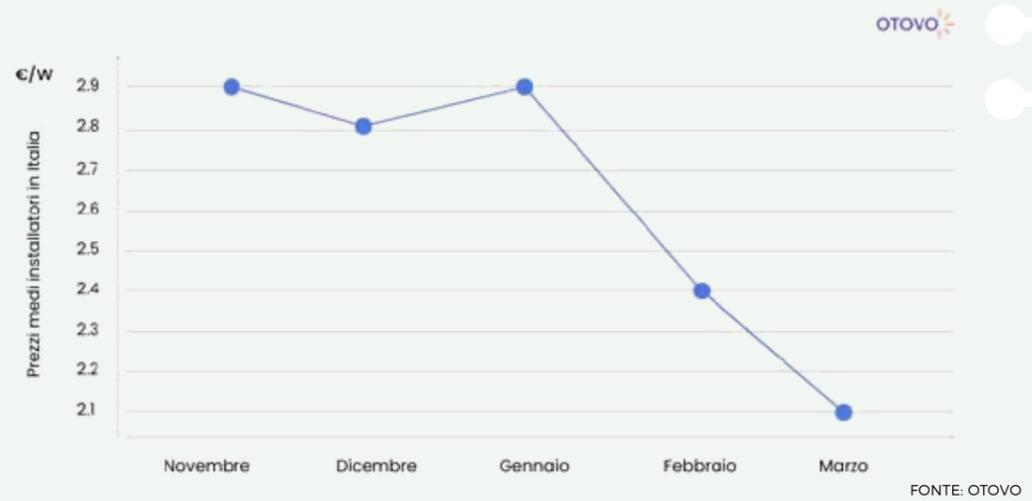
RISCHIO STALLO

Stando ai dati del nuovo installato nei primi due mesi del 2023, emerge come le nuove installazioni di taglia residenziale continuano a godere di buona salute, nonostante gli alert di inizio anno sulla possibilità di bloccare cessione dei crediti e sconto in fattura. Dei 375,6 MW allacciati nei primi due mesi dell'anno, spicca ancora il primato delle installazioni di taglia residenziale con potenza inferiore a 12 kW, che con 199 MW hanno registrato una crescita del 280% rispetto allo stesso periodo del 2022. Bene anche la taglia compresa tra i 12 e i 20 kW di potenza (+299% per un totale di 25 MW).

Attenzione però: molti di questi impianti sono da attribuire alla coda lunga del 2022. Già dal mese di aprile si è assistito a un brusco calo dei nuovi impianti.

«In ambito residenziale abbiamo osservato un rallentamento delle vendite a valle dell'emissione del

Prezzi medi installatori in Italia (Novembre 2022 - Marzo 2023)



**DIVENTA INSTALLATORE
CERTIFICATO
TESLA POWERWALL**

TESLA
POWERWALL
AUTHORISED RESELLER

SCOPRI LE TAPPE DI FORMAZIONE TECNICA

UDINE: 16/05

ROMA: 23/05

PADOVA: 17/05

FIRENZE: 24/05

MILANO: 18/05

BOLOGNA: 25/05



REGISTRATI → WWW.VPSOLAR.COM/TESLA-CERTIFICAZIONI

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al documento](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il documento "Senato: disegno di conversione del decreto n. 11 del 2023"





HANNO DETTO



“Il FV residenziale non si fermerà” **Andrea Brumgnach, vicepresidente di Italia Solare**

«Il Superbonus aveva portato a un aumento dei prezzi per diversi fattori, tra cui i costi aggiuntivi per la gestione delle pratiche burocratiche, la difficoltà a reperire il materiale necessario per le installazioni e, in misura ridotta, per il fatto che alcuni operatori hanno usato il tetto massimo dei 2.400 euro al kWp come pretesto per aumentare le marginalità. Penso, tuttavia, che nonostante le recenti decisioni del governo, il mercato residenziale continuerà sulla sua strada».



“Disincagliare i crediti per permettere agli installatori di continuare a lavorare” **Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia**

«Anche il canale della distribuzione sta facendo fatica. Noi, ad esempio, a novembre avevamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Con il calo del prezzo dei moduli e con questo rallentamento fortissimo della taglia residenziale l'impatto è significativo. Dobbiamo lanciare un messaggio fondamentale: oggi installare un impianto di taglia residenziale conviene. Ma urge sbloccare i crediti incagliati per permettere alle aziende di avere le risorse per continuare a lavorare e investire, ad esempio, in campagne di comunicazione».



“Dopo il blocco della cessione, prezzi al kWp in forte calo” **Fabio Stefanini, managing director Italia di Otovo**

«Monitorando il mercato abbiamo notato che, dopo il blocco di cessione del credito e sconto in fattura, si è registrata una flessione dei prezzi media del 30%: circa il 20% è imputabile alla cessione del credito, il rimanente 10% al calo della domanda alla fine del Superbonus e a un trend di flessione dei prezzi dei componenti principali».



“Verso un ridimensionamento delle società di installazione” **Valentino Vivo, managing director di Greenergy**

«Prevediamo una fase di assestamento, soprattutto per quanto riguarda lo storage, che proprio il Superbonus ha portato alla ribalta. Potremmo assistere anche a un ridimensionamento e selezione dei player in gioco, dato che con il Superbonus tanti operatori si sono affacciati al mercato. Gli installatori elettrici più strutturati continueranno comunque a lavorare sul residenziale, magari sfruttando le detrazioni fiscali tradizionali».

decreto legge del 16 febbraio, chiaramente causata dall'incertezza normativa e dalla percezione dei clienti di aver perso un'opportunità in seguito alla cancellazione repentina dello sconto in fattura», spiega Fabio Stefanini. «La situazione è in realtà più rosea di quanto potrebbe sembrare, perché il livello di traffico sul nostro sito è rimasto forte, dimostrando che l'interesse da parte dei clienti rimane, e nelle ultime settimane abbiamo visto i volumi di vendita tornare gradualmente ai livelli pre decreto».

La realtà è che oggi il fotovoltaico conviene più di prima, a maggior ragione con la fine dello sconto in fattura. La cessione del credito, il rischio d'impresa e la mole burocratica correlata infatti, hanno contribuito significativamente all'aumento dei prezzi al kWp. Monitorando il mercato abbiamo notato invece che, dopo il blocco di cessione del credito e sconto in fattura, si è registrata una flessione dei prezzi media del 30%: circa il 20% è imputabile alla cessione del credito, il rimanente 10% al calo della domanda, alla fine del Superbonus e ad un trend di flessione dei prezzi dei componenti principali.

Considerando i prezzi medi dell'energia al consumatore degli ultimi due anni e i nuovi costi di installazione, il tempo di rientro dell'investimento è oggi nell'ordine dei cinque anni. Traducendo questo numero in rendimento economico: scegliere di installare un impianto fotovoltaico in Italia, porta al cliente un rendimento medio del 20% all'anno su un investimento a zero rischi».

Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia, ha aggiunto: «Da aprile si registra un forte rallentamento dei nuovi impianti di taglia residenziale. Il problema non è solo da attribuire allo stop della cessione del credito, perché i nuovi impianti potrebbero andare avanti con le tradizionali detrazioni fiscali al 50%. Il problema sono i crediti incagliati, che stanno limitando fortemente le aziende. Queste hanno liquidità bloccata nei cassetti fiscali che non può essere reinvestita. Anche il canale della distribuzione sta facendo fatica. Noi, ad esempio, a novembre avevamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Con il calo del prezzo dei moduli e con questo rallentamento fortissimo della taglia residenziale l'impatto è significativo. Ma dobbiamo lanciare un messaggio fondamentale: oggi installare un impianto di taglia residenziale conviene. Però urge sbloccare i crediti incagliati per permettere alle aziende di avere la giusta liquidità per investire, ad esempio, in campagne di comunicazione».

A proposito di crediti incagliati, oggi ci sono tantissimi operatori con i crediti bloccati nei cassetti fiscali. Cosa significa per il mercato? Significa non disporre delle risorse per lavorare, pianificare gli ordini, strutturarsi, investire in personale e in nuove campagne di comunicazione. Sembra tuttavia che la situazione

Unicredit, Intesa San Paolo e Crédit Agricole sbloccano le cessioni

Nel mese di aprile, Ieri, Unicredit ha annunciato di aver riattivato l'acquisto dei crediti fiscali legati al Superbonus e ad altri bonus edilizi. La banca ha infatti messo a punto una soluzione che consente ad imprese, artigiani e professionisti che abbiano maturato crediti fiscali a fronte di sconto in fattura per spese sostenute nel 2022 di smobilizzare tali crediti, ottenendo la liquidità necessaria a proseguire la loro attività.

L'ammontare complessivo del credito per singola pratica deve essere superiore a 10 mila e inferiore ai 600 mila euro. Inoltre, la pratica deve essere in possesso di tutta la documentazione richiesta nel corso dell'istruttoria, con asseverazioni, attestazioni e visto di conformità per tutte le tipologie di intervento, oltre che il codice univoco. La banca prevede nuovi prezzi di acquisto in linea con il mercato.

L'acquisto è effettuato dalla società di cartolarizzazione del Gruppo EBS Finance, che li cederà successivamente a clienti terzi.

Dopo l'annuncio di Unicredit, seguono le sue orme anche Intesa Sanpaolo e Crédit Agricole.

In particolare Intesa Sanpaolo detiene crediti per un valore di 16 miliardi di euro. Prima di procedere a nuovi acquisti dai clienti, intende vendere questi crediti a imprese al di fuori del perimetro bancario per aumentare la propria capacità fiscale. Le imprese acquirenti potranno poi utilizzarli per le compensazioni in F24. Solo dopo aver smaltito questi 16 miliardi, Intesa Sanpaolo procederà a nuove operazioni di acquisto dai contribuenti e dalle imprese. Le richieste che Intesa Sanpaolo accoglierà saranno soddisfatte interamente perché coperte dal plafond fiscale al momento in cui sottoscrive il contratto con il cliente.

Per quanto riguarda invece Crédit Agricole, il gruppo bancario attendeva chiarimenti normativi che sono arrivati con la conversione in legge del decreto 11 del 2023. Pertanto il gruppo bancario riaprirà progressivamente gli acquisti di questi crediti da imprese e famiglie. Il gruppo bancario, analogamente a Intesa Sanpaolo, sta lavorando alla cessione dei crediti che detiene per ampliare la capienza fiscale.

da questo punto di vista potrebbe migliorare. Alcuni istituti bancari stanno infatti riaprendo alle cessioni dei crediti.

Lunedì 3 aprile, Unicredit ha annunciato di aver riattivato l'acquisto dei crediti fiscali legati al Superbonus e ad altri bonus edilizi. La banca ha infatti messo a punto una soluzione che consente ad imprese, artigiani e professionisti che abbiano maturato crediti fiscali a fronte di sconto in fattura per spese sostenute nel 2022 di smobilizzare tali crediti, ottenendo la liquidità necessaria a proseguire la loro attività.

Dopo l'annuncio di Unicredit, sono arrivati quelli di Intesa Sanpaolo e Crédit Agricole.

CAMBIA LA PROPOSTA

Come abbiamo già spiegato, il mercato sta vivendo una fase di stallo.

Nel frattempo, diversi installatori stanno completamente modificando la proposta in ambito commerciale.

Molti clienti finali sono oggi restii nell'investire perché è venuto meno un meccanismo che fino ad oggi li ha convinti pienamente. Ma le strade da intraprendere per tenere viva l'attenzione del segmento residenziale ci sono. Difficili, ma ci sono. Una di queste è la valorizzazione di strumenti ormai conosciuti e consolidati come le storiche detrazioni fiscali al 50%. Non solo: con l'attuale calo dei prezzi dei moduli e del costo chiavi in mano dell'impianto, sarà necessario stressare il concetto di convenienza economica. «L'informazione poco corretta nei mesi del Superbonus, e il messaggio errato dell'impianto a costo zero, hanno sicuramente avuto un impatto sulla percezione dei clienti finali», spiega Marco Gentile, installatore Otovo. «Anche da un punto di vista delle soluzioni offerte, abbiamo assistito a progettazioni poco corrette che oggi, chiaramente, senza lo sconto in fattura, sbilanciano i business plan. La corretta installazione è fondamentale. Bisogna quindi proporre ai clienti finali l'impianto fotovoltaico abbinato alla batteria, ma ben dimensionata. Non possiamo più pensare di proporre al cliente un impianto da 6 kW con batterie che superano capacità di accumulo di 20 kWh. E questo potranno garantirlo solo operatori strutturati e professionali».

LO STORAGE SOFFRE

Lo storage potrebbe essere la tecnologia a soffrire maggiormente della decisione di bloccare cessione del credito e sconto in fattura. Basti pensare che anche grazie a questi due meccanismi solo nel 2022 in Italia sono stati installati oltre 152mila sistemi di storage per impianti fotovoltaici. Il dato segna un incremento del 330% rispetto ai 35.311 dispositivi installati nel 2021. I nuovi sistemi hanno una potenza complessiva di

circa 1,1 GW e una capacità massima superiore ai 2 GWh.

«Il boom del 2022 è ascrivibile al meccanismo della detrazione fiscale abbinato alla cessione del credito», si legge in una nota di Anie Rinnovabili in occasione della presentazione dell'ultimo rapporto sullo storage. «Sicuramente il Superbonus con la sua aliquota del 110% ha trainato gli investimenti, ma anche la detrazione al 50% ha contribuito al raggiungimento di questo risultato, in virtù dello strumento efficace della cessione del credito. In crescita il tasso di installazione di impianti fotovoltaici residenziali equipaggiati con un sistema di accumulo, che passa dal 47% del 2021 al 67% del 2022. Se originariamente le previsioni 2023 per questo segmento di mercato erano positive, con il blocco della cessione del credito esse sono da rivedersi in forte ribasso. La prospettiva è un 2023 in cui si raccoglieranno i frutti degli investimenti già in corso prima dell'entrata in vigore del decreto, qualora si sbloccherà per esse la possibilità di cedere il credito agli istituti finanziari, mentre vi sarà

un blocco dei nuovi investimenti, perché il cittadino e le imprese dovranno adattarsi al nuovo scenario normativo. Sicuramente si prevede un forte rallentamento di questo segmento di mercato».

Tuttavia, anche in questo caso sarà la proposta commerciale a fare la differenza. Ad esempio, alcuni installatori stanno proponendo solo l'impianto fotovoltaico anticipando però la possibilità di installare un sistema di storage in un secondo momento. Altri stanno facendo leva sul business plan specificando che un sistema di accumulo ben dimensionato (e non con capacità sproporzionate come abbiamo visto in tanti casi legati al Superbonus) può essere ripagato in pochi anni.

Insomma, c'è tanto lavoro da fare soprattutto lato clienti finali. Per consolidare l'importanza del fotovoltaico di taglia residenziale in Italia serviranno nuove energie, nuove proposte di vendita e uno slogan che dovrà accompagnare ogni installatore in fase di vendita: oggi il fotovoltaico conviene ancora, forse più di prima. 



TRASFORMATORI AMPEROMETRICI

APRIBILI

CON SECONDARIO 1/5 A 333MV

SONDE DI ROGOWSKI

INTEGRATORI ROGOWSKI

TA CUSTOMIZZATI



PECTECH

www.trasformatoriamperometrici-pectech.com

 info@pectech.it

 049 490 64 94

SCOPRI
di più sulle
PROTEZIONI
D'INTERFACCIA
CEI-021





SOLARLAB 2023: QUALE MARKETING PER IL FOTOVOLTAICO DI DOMANI?

NEL CORSO DELL'EVENTO ORGANIZZATO DA SOLAREB2B, 36 PROFESSIONISTE DEL SETTORE SI SONO CONFRONTATE SUI TEMI RELATIVI AL MARKETING OPERATIVO E STRATEGICO, OLTRE CHE SULL'IMPORTANZA DI PUNTARE SULLA TRASMISSIONE DI VALORI PIÙ CHE SU CAMPAGNE AUTOREFERENZIALI E DI PRODOTTO. UNA COMUNICAZIONE CAPACE DI SPIEGARE IL MERCATO AL CLIENTE FINALE CON L'OBIETTIVO DI AVVICINARLO AL FOTOVOLTAICO E INCENTIVARE LA TRANSIZIONE ENERGETICA



Dopo alcuni anni di attesa (causa pandemia) è tornato finalmente SolarLab, l'evento di networking che SolareB2B organizza periodicamente per favorire il confronto e il dibattito tra operatori del settore. Quest'anno SolarLab si è svolto il 22 marzo a Rimini, durante la fiera K.EY, e ha messo a tema un aspetto cruciale del mercato, ben sintetizzato dal titolo: "Quale marketing per il fotovoltaico di domani?".

Come da tradizione, l'evento si è svolto a porte chiuse con accesso solo su invito da parte di SolareB2B, e in questo caso la partecipazione è stata circoscritta solo a un pubblico femminile composto prevalentemente da responsabili marketing del mercato dell'energia solare.

«In un mercato come quello del fotovoltaico, fortemente caratterizzato da una presenza maschile, abbiamo fatto questa scelta perché la riteniamo doverosa, per riconoscere il prezioso contributo che ciascuna di voi ha dato e continua a dare alla crescita di questo settore» ha spiegato Marco Arosio, direttore commerciale di SolareB2B introducendo l'evento.

Perché proprio il marketing? «La scelta del tema è legata al ruolo chiave del marketing in questo momento del mercato che ha visto finalmente l'Italia tornare nell'élite del fotovoltaico mondiale, con la possibilità, anzi la necessità, di consolidare questo risultato per poter continuare la crescita» ha aggiunto il direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi. «Il 2022 è stato un anno di vacche grasse, ora però il mercato deve consolidare questa crescita, deve irrobustirsi per dare basi più solide alla crescita di domani e trovare nuove spinte propulsive. Quale contributo può dare il marketing in questa fase di passaggio? Nelle prossime due ore cercheremo di rispondere a queste domande».

GLI INTERVENTI

Joelle Gallesi, managing director Hunters Group: «In questo momento il marketing sta passando da un ruolo operativo a un ruolo strategico. Insieme alla direzione generale, il marketing può fare la differenza in termini di comunicazione del progetto aziendale. Tuttavia siamo in una fase di transizione digitale e questo richiede un cambiamento nelle figure professionali. Il suggerimento è quello di lavo-

Le partecipanti

Irene Andreone (Ecobel)
 Francesca Barbieri (SunCity)
 Cinzia Bardiani (Coenergia)
 Silvia Battistoni (Baywa r.e.)
 Cecilia Bergamasco (Italia Solare)
 Eleonora Bet (Kostal)
 Paola Bolognini (Ibc Solar)
 Lorena Cappella (Elfor)
 Valentina De Carlo (Senec)
 Giorgia Dolzani (Longi Solar)
 Francesca Falcitelli (Greenergy)
 Ylenia Farneti (Zcs)
 Flavia Favaretto (Solaredge)
 Angelica Fogu (Sorgenia)
 Giorgia Fugolo (Energy)
 Maria Giovanna Gaglione (Trina Solar)
 Beatrice Galeotti (Jinko Solar)
 Joelle Gallesi (Hunters Group)
 Cristina Gentile (Enerbroker)
 Desirée Giambelluca (Energia Italia)
 Ricarda Gutsch (Futura Sun)
 Jenny Lamberts (Exe Solar)
 Margaux MacNeil (Alectris)
 Alice Magi (Sunerg)
 Chiara Marchese (SMA)
 Carolina Mariani (Iren)
 Noemi Montalto (Sungrow)
 Ilaria Nesti (ZCS)
 Karin Nicoli (Sonnen)
 Maribel Otaño (Solis)
 Angela Perissinotto (Regalgrid)
 Barbara Pirinoli (Centrotherm)
 Asya Polidori (LG Energy Solution)
 Paola Roberto (Ingeteam)
 Elena Tessari (Manni Energy)
 Silvia Tricarico (Staubli)
 Claudia Vannoni (K2 Systems)
 Ilaria Zanetti (Chint)



FOTO RICORDO CON I PARTECIPANTI AL SOLARLAB 2023



Hey! Io sono il tuo modulo.

Più garanzia

25 anni di garanzia sul prodotto e sulla resa.

Più potenza

Elevato grado di efficienza per un modulo dalle misure contenute.

Maggiore stabilità

Speciali rinforzi angolari del telaio per una stabilità superiore.

Migliore estetica

Realizzato con attenzione ai dettagli per un design elegante.

Più sicurezza

Copertura assicurativa completa a tutela dell'impianto.



rare sulla redemption delle figure interne riducendo al massimo il turnover e utilizzando così le competenze già presenti in azienda. È possibile lavorare infatti su figure operative in ambito business per avvicinarle all'area marketing. Così peraltro si aggira il problema di ricerca di figure professionali in ambito marketing, dal momento che oggi è possibile coprire solo il 40-43% delle posizioni aperte. Parlando di figure professionali femminili, nello specifico, nel settore energy il marketing è gestito da donne solo nel 35% dei casi mentre in tutti gli altri settori, le percentuali tra donne e uomini sono ribaltate. Altro dato importante è che in Italia solo il 22% delle figure professionali che operano nel settore energy è rappresentato da donne. All'estero, in termini globali, la percentuale sale al 40%. Abbiamo un gap del 18% che possiamo colmare tramite diverse soluzioni. Ad esempio è possibile lavorare su processi di assunzione inclusivi che tolgano limiti di genere e barriere di ogni tipo. In secon-

Contatto WINAICO Italia:

Marco Ippoliti
 Mob. +39 348 5209923
 E-Mail. m.ippoliti@winaico.com
 www.winaico.com
 www.iosonoiltuomodulo.com





MARCO AROSIO, SOLARE B2B



GIORGIA DOLZANI, LONGI SOLAR E DAVIDE BARTESAGHI, SOLARE B2B



DESIRÉE GIAMBELLUCA, ENERGIA ITALIA



FRANCESCA FALCITELLI, GREENERGY



BARBARA PIRINOLI, CENTROTERM



CECILIA BERGAMASCO, ITALIA SOLARE



KARIN NICOLI, SONNEN



ILARIA NESTI, ZCS



BEATRICE GALEOTTI, JINKO SOLAR



DA SINISTRA: MARIBEL OTAÑO, SOLIS E CINZIA BARDIANI, COENERGIA

da battuta è possibile lavorare sul livellamento degli stipendi, riconoscendo il valore delle donne interne all'azienda. Portare queste figure alla crescita personale si traduce anche in un incentivo alla crescita aziendale».

POSIZIONAMENTO E ATTRATTIVITÀ IN UN MERCATO CHE CONTINUA A CRESCERE

Giorgia Dolzani, team manager channel marketing di Longi Solar: «Durante il primo Conto Energia, ci trovavamo in un mercato dopato dagli incentivi. Nel settore erano entrate aziende che non avevano realmente l'expertise dal punto di vista di installazione e di formazione tecnica. I produttori avevano maggiori competenze e quindi cercavano di istruire gli installatori. Dal punto di vista di marketing si parlava dei benefici delle rinnovabili, si faceva branding sull'azienda e sul prodotto, si partecipava a fiere e si preparava documentazione commerciale e tecnica. Al termine del quinto Conto Energia il mercato è cambiato drasticamente. Distributori, installatori, Ipp ed Epc hanno iniziato a formarsi. I produttori che sono rimasti sul mercato hanno quindi iniziato a vedere sempre più competenza lungo la filiera. Dal punto di vista del marketing noi in Longi cerchiamo di differenziare approccio e strategie in base al target. Abbiamo due segmenti principali ovvero il residenziale e il commerciale e industriale. Parlando del segmento residenziale, noi produttori forniamo ai distributori tutti gli strumenti e anche il supporto economico affinché possano promuovere il nostro brand e i nostri prodotti ai loro clienti installatori. Cerchiamo quindi di dare loro informazioni tecniche ma anche relative all'affidabilità del brand partendo dal consolidamento finanziario, perché gli installatori hanno bisogno di avere la certezza di poter contare su un produttore che continuerà a esistere nel tempo. Facciamo anche una comunicazione all'installatore tramite attività di incentivazione e fidelizzazione senza però bypassare il nostro cliente, ovvero il distributore, coinvolgendolo direttamente. Il segmento commerciale e industriale è più ibrido. Ci sono clienti che fanno impianti medio-piccoli che vengono serviti dal distributore. Quelli che fanno impianti medio-grandi fino a 1 MW vengono serviti come fossero Epc quindi le strategie di marketing sono simili a quelle che adottiamo per il segmento utility scale. Sicuramente, in linea di massima, fare branding oggi è fondamentale soprattutto in un mercato dove ci sono nuovi player».

Angelica Fogu, sales innovation e greentech di Sorigenia: «Il mio è un punto di vista diverso. Stiamo assistendo a un importante cambiamento del mercato energetico pilotato da due temi. Da un lato gli obiettivi 2030 che siamo chiamati a realizzare. Dall'altro lato il caro bollette dell'ultimo anno. Questo scenario ha reso consapevoli cit-



ANGELICA FOGU, SORGENIA



tadini e imprese che ciascuno deve fare la sua parte, partecipando alla transizione energetica e anche andando verso l'autonomia energetica. Noi come azienda dobbiamo pertanto aiutare il cliente a districarsi tra le opportunità che vede davanti a sé e lo stiamo facendo con nuovi modelli di vendita, contratti che non si limitano al piccolo impianto fotovoltaico sulla propria abitazione. Parliamo inoltre di modelli come i PPA o come le comunità energetiche. Il PPA in particolare permette all'azienda di non avere un costo iniziale, perché siamo noi a finanziare l'impianto. Per quanto riguarda le comunità energetiche, esse hanno la funzione sociale di combattere la povertà energetica. Pertanto quel che serve oggi è un marketing non più relativo solo al prodotto. Quello che va comunicato è il brand e il suo valore intrinseco. Il marketing, attraverso il team aziendale, deve comunicare quali sono le priorità dell'azienda. E l'azienda viene quindi scelta per aspetti che non riguardano più soltanto quello che produce e vende.

Beatrice Galeotti, responsabile marketing di Jinko Solar per Italia e America Latina: «Mi allaccio a quel che diceva Giorgia Dolzani ovvero che il messaggio che noi produttori dobbiamo dare al cliente finale passa dal distributore. È importante dare ai distributori i giusti strumenti per arrivare al cliente finale nel migliore dei modi. Ad esempio, in Jinko siamo riusciti a testare e sviluppare programmi tecnologici. Quello che ci richiedono i distributori oggi sono video o materiale digitale che possa chiarire al cliente finale perché un pannello fotovoltaico sia migliore di un altro. Questi strumenti sono fondamentali per arrivare al cliente».

Desiree Giambelluca, responsabile marketing di Energia Italia: «Noi siamo distributori e ci stiamo focalizzando su campagne diverse rispetto al passato. Se infatti fino allo scorso anno si puntava molto sulla vendita di prodotto, oggi cerchiamo di fidelizzare maggiormente il cliente sulla base di servizi, eventi e formazione. Sotto quest'ultimo punto di vista, ad esempio, sulla nostra piattaforma i partner possono in maniera autonoma caricare i contributi e gli installatori possono liberamente accedere ai contenuti di loro interesse. A livello di marketing, inoltre, cerchiamo di sensibilizzare ogni nostro interlocutore verso una cultura green con campagne e video e di fare da tramite tra installatore e produttore».

Francesca Falcitelli, marketing manager di Greenergy: «La prima cosa che ho notato di questo mercato è che il marketing è prevalentemente di prodotto. Se si deve passare da un marketing operativo a uno strategico, bisogna cambiare approccio. C'è un elemento valoriale in questo mercato che è rappresentato dagli obiettivi dell'Agenda 2030 che posizionano il fotovoltaico in uno sviluppo enorme in termini prospettici

NON PERDERE LA GARANZIA SUI MODULI FOTOVOLTAICI

Con le strutture Contact Italia ti assicuriamo la corretta installazione



25 ANNI di Garanzia

SISTEMA UNINET di facile e rapida installazione principalmente indicato per moduli di grandi dimensioni



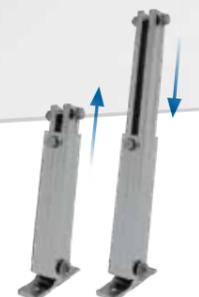
SUPPORTI FISSI

gamma con inclinazioni fisse da 5° - 10° - 15°



SUPPORTI REGOLABILI

adatto al montaggio di moduli di grandi dimensioni



SUPPORTI TELESCOPICI

gamma con inclinazioni regolabili da 7° a 30°

Contact Italia ha introdotto le nuove soluzioni di montaggio per moduli fotovoltaici di grandi dimensioni che consentono l'aggancio sia sul lato corto che sul lato lungo in totale sicurezza.

Soluzioni studiate in base ai calcoli dimensionali dell'impianto (in riferimento ai carichi vento e neve) evitando che la cornice in alluminio del modulo subisca forti stress e venga meno la garanzia del modulo.

Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!



contactitalia.it

seguici sui canali social



Scansiona il QR CODE



Guarda il TUTORIAL sul tuo cellulare



per l'economia italiana. Ma anche in termini di possibilità di attrarre clienti diversi che non sono soltanto i consumatori e le piccole entità ma le grandi realtà produttive. Infatti per far crescere l'economia italiana dobbiamo investire in produzione e la produzione è energivora. La grande sfida è quindi passare a un'economia produttiva che si approvvigioni da fonti rinnovabili. È questo quel che va comunicato alle grandi aziende. Inoltre tutto ciò si aggancia alla transizione digitale. Bisogna quindi comunicare in modo diverso, incentivando le attività di lobbying e le public re-

lation, che sono fondamentali perché la capacità di attirare investitori passa attraverso la comunicazione di brand value. E in un mercato prevalentemente maschile dove si è fatto soprattutto marketing di prodotto, le professionalità femminili che hanno approcci diversi possono cambiare la proiezione prospettica».

Barbara Pirinoli, responsabile commerciale di Centrotherm: «La nostra azienda propone moduli fotovoltaici Made in Germany. Siamo usciti dal mercato qualche anno fa e siamo ora rientrati facendo operazioni di revamping sugli impianti

integrati che avevamo installato con il quarto Conto Energia. Quel che ho notato, dopo anni di assenza, è che gli installatori spesso non passano attraverso il canale distributivo ma arrivano direttamente a fare richiesta alla fonte».

Cinzia Bardiani, responsabile marketing di Coenergia: «Coenergia è un distributore e anche noi abbiamo notato la tendenza a cui ha fatto riferimento Barbara Pirinoli, per questo è importante collaborare anche con i nostri fornitori. Da un lato quindi lavoriamo con i produttori. Dall'altro essendo distributori abbiamo diversi target, per cui operiamo con diverse strategie. In sostanza è importante diversificare il metodo di approccio comunicativo a seconda che ci si rivolga a installatore, grossista o utility. Sul fronte social invece ho notato negli anni un cambiamento perché il Covid ha dato una spinta notevole alla digitalizzazione. Pensiamo ad esempio al successo dei webinar e alla valenza diversa che hanno assunto gli appuntamenti fisici».

Cecilia Bergamasco, responsabile comunicazione di Italia Solare: «Quello che notiamo ora è una richiesta importante di networking. Per cui anche se ora tutti gli eventi che organizziamo sono ibridi, cioè in presenza ma con possibilità di collegarsi online, ci viene richiesto di organizzare in ogni tappa del tour un momento di networking per consolidare rapporti. In un settore che sta crescendo esponenzialmente, la necessità di vedersi di persona e rinsaldare rapporti è molto sentita».

Karin Nicoli, responsabile marketing di Sonnen: «Sonnen si rivolge direttamente all'installatore e al cliente finale. In un mercato come il nostro un elemento fondamentale è il supporto al partner. Più che la singola attività di marketing o comunicazione, ha per noi importanza la possibilità di offrire ai nostri partner un supporto in ogni sua attività. Questo lo fa sentire al sicuro. Oggi comunicare il valore è fondamentale, grazie anche al fine vita del Superbonus che al contrario aveva reso difficile far emergere i valori del brand. In un mercato che diventa più difficile, torniamo a dover raccontare chi siamo».

Ilaria Nesti, marketing manager di Zucchetti Centro Sistemi: «La nostra azienda è entrata nel mercato delle energie rinnovabili nel 2012-2013 perché i vertici credevano che potesse essere interessante coniugare il discorso digitalizzazione



DA SINISTRA ELEONORA BET, KOSTAL E ASYA POLIDORI, LG ENERGY SOLUTIONS



JOELLE GALLESII, HUNTERS GROUP



VALENTINA DE CARLO, SENEC



CLAUDIA VANNONI, K2 SYSTEMS



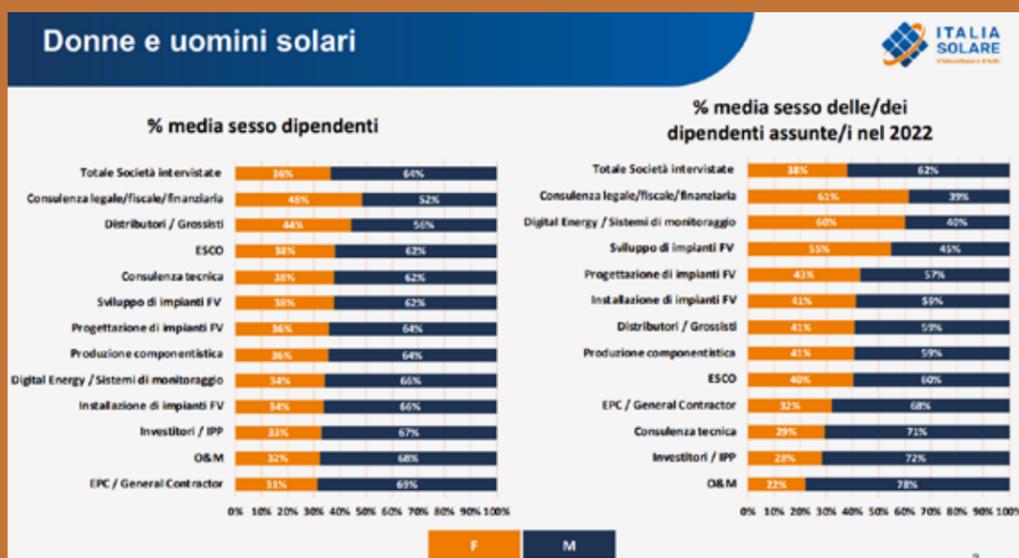
ANGELA PERISSINOTTO, REGALGRID



MARIA GIOVANNA GAGLIONE, TRINA SOLAR

La ricerca di Italia Solare

ITALIA SOLARE HA REALIZZATO UN SONDAGGIO PER CONOSCERE IL LIVELLO DI OCCUPAZIONE FEMMINILE NEL FOTOVOLTAICO. HANNO PARTECIPATO ALL'INDAGINE 213 AZIENDE. ECCO CIÒ CHE È EMERSO, SPIEGATO DALLA RESPONSABILE COMUNICAZIONE DELL'ASSOCIAZIONE, CECILIA BERGAMASCO



«Una persona su tre in azienda è donna, attiva in ambito amministrativo, finanziario ma anche tecnico. Ci sono più donne in ruoli tecnici quindi rispetto al marketing, le percentuali sono del 24% e del 10%. Nel settore progettazione e installazione, il segmento femminile rappresenta il 36%, percentuale che sale al 44% nel settore distribuzione e grossisti. Nel settore legale e finanziario la percentuale sfiora il 50%. Inoltre il 50% delle aziende non ha donne ai vertici. Laddove ci sono donne ai vertici, 8 sono presidenti, 17 sono amministratrici delegati e 22 amministratrici uniche. Delle 213

Solar Lab: un laboratorio di idee per il fotovoltaico

Cos'è SolarLab? È un laboratorio della riflessione, dell'analisi sul mercato del fotovoltaico e sul lavoro dei professionisti che vi operano: un laboratorio della conoscenza. SolarLab infatti nasce semplicemente per favorire lo scambio di idee, la condivisione di punti di osservazione, il confronto, il dibattito, perché ciascuno possa arricchire il proprio bagaglio di strumenti con cui affronta le sfide del mercato.

Il funzionamento è molto semplice: sono previste due sessioni di lavoro di circa tre quarti d'ora ciascuna, introdotte da due brevi interventi iniziali. Poi, chiunque può intervenire, raccontare la propria esperienza, esporre osservazioni, fare domande, avanzare dubbi, segnalare criticità, suggerire ipotesi, condividere esperienze e case history.



con la sostenibilità. La nostra comunicazione non si basa sul prodotto in sé ma su un sistema integrato. Quindi non promuoviamo un prodotto ma la sua integrazione con una tecnologia che sviluppiamo internamente. Il valore aggiunto che cerchiamo di trasmettere è proprio l'universo che gira intorno al prodotto, compresa l'intelligenza artificiale e le piattaforme come il Cloud. Aggiungo che siamo partiti direttamente da un marketing strategico, studiando in prima battuta il mercato. E infine chiudo dicendo che abbiamo una percentuale elevata di presenze femminili nel nostro staff. Tra l'altro abbiamo una percentuale più alta della media italiana di donne laureate in materie tecnologiche».

Alice Magi, marketing department di Sunerg: «La nostra è un'azienda storica e italiana che è nata nel 1978 e cresciuta con le rinnovabili. Oltre a promuovere il prodotto puntiamo molto sul nostro brand e sulla nostra storicità. Quello che differenzia i nostri prodotti, che tecnicamente possono essere simili agli altri sul mercato, è l'italianità e la provenienza da un'azienda familiare. Inoltre è un'azienda quasi totalmente femminile, soprattutto in ambito commerciale e penso sia un valore aggiunto».

Claudia Vannoni, head of sales South and East Europe di K2 Systems: «Secondo me è importante anche la comunicazione al cittadino. Chi non



PRODOTTI E SOLUZIONI PER APPLICAZIONI FOTOVOLTAICHE

UN'OFFERTA COMPLETA

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

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



ENERGY AND AUTOMATION

www.LovatoElectric.com



aziende partecipanti solo 90 hanno un consiglio di amministrazione e di questi 40 hanno almeno una donna all'interno di questo consiglio. La maggioranza delle donne rispondenti lavora full time. Proseguendo, tolti i vertici e i consigli di amministrazione, il 56% delle aziende hanno donne top manager. I segmenti digital energy e sistemi di monitoraggio hanno solo il 20% di donne top manager. Infine nel 25% delle aziende rispondenti ci sono programmi di parità di genere. Ci sono poi programmi a supporto delle donne solo nel 15% dei casi. L'unico strumento che le aziende offrono è l'elasticità di orario. Questo è il quadro che emerge. Non ci ha particolarmente sorpreso ed è abbastanza deprimente. Ma rispetto al settore fossile i risultati sono sicuramente migliori».



è in questo ambiente ha una percezione distorta del fotovoltaico e delle rinnovabili. Il Covid e la guerra hanno spinto verso le fonti rinnovabili ma dovremmo cercare di promuovere una comunicazione più limpida e sincera di quello che è il fotovoltaico».

DAL MARKETING OPERATIVO AL MARKETING STRATEGICO

Valentina de Carlo, marketing director di Senec Italia: «Senec in Italia è stata una vera e propria start up: nel 2016 eravamo solo in due. Ed è significativo che oltre all'amministratore delegato ci fossi io, totalmente dedicata al marketing. La svolta per noi è avvenuta in tempo di Covid quando abbiamo deciso di fissarci un obiettivo al 2024. Nel mentre, monitoriamo i nostri progressi tracciando la nostra brand awareness. Oltre ad avere per la prima volta un obiettivo a medio termine, abbiamo anche incentrato la comunicazione non sulla nostra azienda ma sul settore. Siamo così riusciti a intercettare la stampa generalista, interessata a un'azienda che diventa divulgatrice di un settore e non solo della sua realtà. Il consiglio è quindi quello di diventare portavoce dei benefici di un settore e di non concentrare più la comunicazione su prodotti o aziende. È una strada impegnativa ma di successo e lo dimostra il fatto che la casa madre in Germania ci abbia chiesto dettagli sulla strategia di marketing adottata in Italia. Infine in Senec stiamo sperimentando l'inserimento di figure di marketing in ogni gruppo interfunzionale perché il marketing permea tutta l'azienda».

Angela Perissinotto, brand manager di Regalgrid Europe: «La nostra realtà tratta il fotovoltaico dal punto di vista del monitoraggio e della gestione e del controllo attivo. Regalgrid Europe è una software house con una tecnologia brevettata per la gestione delle comunità energetiche. Ho raccolto molti spunti di come la nostra tecnologia si possa testare in un ambito che ha una modalità d'approccio sui generis. Sono stati toccati tanti temi. Trattiamo la digitalizzazione da diversi anni e il Covid ci ha aiutato in questo senso, ci ha permesso di raccontarci e di fare storytelling non solo di prodotto ma anche di comunità energetiche facendo formazione. La digitalizzazione con il Covid è stato un vantaggio importante, abbiamo avuto una grande crescita anche in termini di personale. Questo storytelling ci ha consentito di far conoscere la tecnologia ma anche le comunità che abbracciano utenti finali, installatori e anche distributori».

Maria Giovanna Gaglione, sales manager di Trina Solar: «Trina nelle proprie campagne punta sulle sue caratteristiche distintive. Oggi tutti i principali produttori del mercato propongono soluzioni valide e per differenziarci e far sì che la scelta ricada sulla nostra proposta, evidenziamo le peculiarità del nostro brand più che del nostro prodotto. Ad esempio sottolineando la nostra storicità e quei concetti che mostrano al cliente il nostro percorso aziendale».

Eleonora Bet, technical support and marketing manager di Kostal: «Sono d'accordo sul fatto che si parli sempre troppo del prodotto. Serve parlare del contesto che può essere diverso da Paese a Paese. E questo aiuta anche a vendere il prodotto. Noi in Kostal stiamo vivendo un periodo di transizione, passando a campagne focalizzate più su case history che aiutano maggiormente la comprensione della proposta tecnica. Ma anche sull'evidenziazione della presenza di un team italiano, che capisce e parla la stessa lingua dell'installatore. Questo peraltro significa che l'azienda ha investito nelle persone. Infine sulle partnership ci stiamo focalizzando su un passaggio a strumenti digitali».



SOLARE B2B: SONO QUASI 14MILA I FOLLOWER SU LINKEDIN

LA PAGINA SOCIAL REGISTRA UNA COSTANTE E FORTE CRESCITA: +21% SOLO NEGLI ULTIMI 5 MESI. SU DI ESSA LA REDAZIONE PROPONE LE NOTIZIE DEL SETTORE PUBBLICATE SUL SITO DELLA RIVISTA E CONDIVIDE I PRINCIPALI ARTICOLI CONTENUTI NELLA VERSIONE CARTACEA

INQUADRA
IL QR CODE
E SEGUICI
SUL SOCIAL



Inaugurata nel gennaio del 2018, la pagina LinkedIn di SolareB2B è un importante punto di incontro tra professionisti del settore. La forte connotazione business di LinkedIn lo rende un vero e proprio strumento di lavoro, consentendo alla redazione di SolareB2B di raggiungere virtualmente la platea dei professionisti del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico. Gli esponenti della filiera del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico qui possono trovare le notizie quotidianamente pubblicate sul sito di SolareB2B e condivise anche su Facebook. Inoltre sulla pagina LinkedIn vengono proposti i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio all'interno della rivista cartacea.

QUALCHE DATO

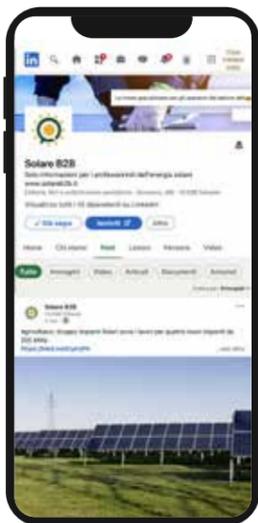
A fine marzo 2023 la pagina LinkedIn di SolareB2B contava oltre 13.700 follower, in crescita del 22,8% rispetto al mese precedente. Nell'ultimo anno, il numero di follower è cresciuto di quasi 5mila unità. Si tratta di una crescita totalmente organica, non essendo legata ad alcuna sponsorizzazione. La maggior parte delle persone che seguono la pagina è operativa in ambito vendite (15,2%), business development (13,1%), ingegneria e operations (10,8%). In riferimento al settore di appartenenza, il 25% dei follower della pagina lavora in ambito fabbricazione di semiconduttori per il settore dell'energia rinnovabile. Segue con una percentuale del 6,6% il settore della produzione di energia elettrica solare. Nel mese di marzo, inoltre, la pagina di SolareB2B ha contato 3.441 visualizzazioni, in crescita quasi del 300% rispetto al mese precedente. Da inizio anno le visualizzazioni sono state 5.209, in crescita del 25,3%. I visitatori unici nel mese di marzo sono stati 985, in crescita del 157,9% rispetto al mese precedente. Da inizio anno invece il dato ha raggiunto quota 1.725, per una crescita del 10,8%.

SOLAREB2B FORUM

A gennaio 2018 insieme alla pagina è stato inaugurato il gruppo SolareB2B Forum con l'intento di creare una community tra operatori di settore. Grazie a questo strumento i professionisti attivi a ogni livello della filiera del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico hanno la possibilità di scambiarsi idee, opinioni e informazioni oltre che di partecipare a discussioni avviate dalla redazione di SolareB2B condividendo le proprie posizioni. Una parte di queste discussioni viene generalmente riportata all'interno di articoli dedicati agli argomenti in questione e pubblicati nella rivista cartacea. Attualmente il gruppo conta oltre 750 membri.

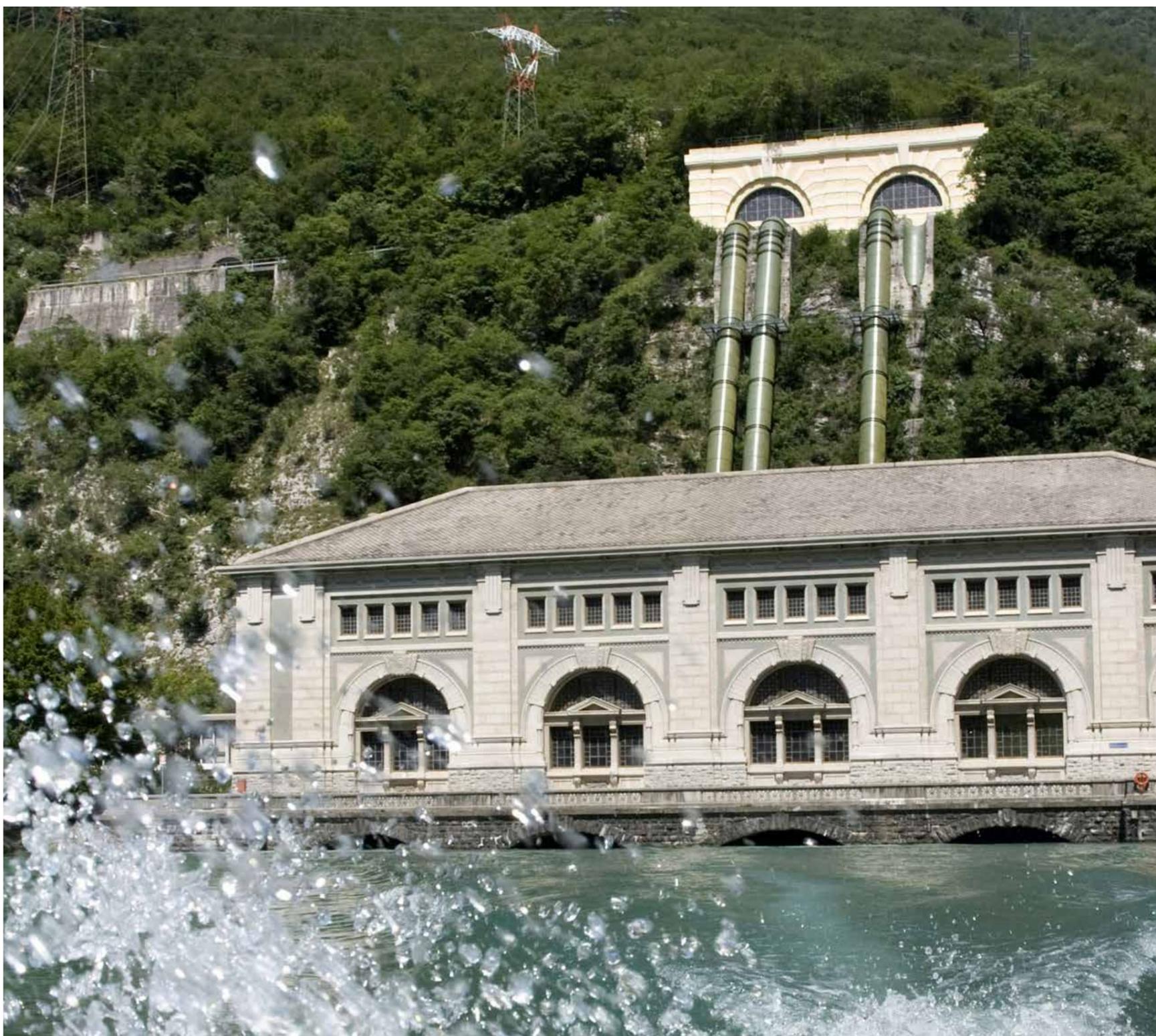
PERCHÉ L'ENERGIA SOLARE
SIA UNA FONTE DI ENERGIA
PULITA ED EFFICACE, CAPACE
DI MIGLIORARE LA VITA!

EXE
power for a better world



JUPITER TOPCON
MODULO MONOCRISTALLINO A 132 CELLE, POTENZA: (

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



I POMPAGGI IDROELETTRICI AIUTANO LA TRANSIZIONE ENERGETICA

LE CENTRALI IDROELETTRICHE A POMPAGGIO HANNO TUTTE LE CARATTERISTICHE PER ESSERE UNA DELLE CHIAVI DEL BILANCIAMENTO DELLE RINNOVABILI NEL MIX ENERGETICO E UNA VALIDA ALTERNATIVA AI SISTEMI DI STORAGE. QUESTI IMPIANTI GARANTISCONO CONTROLLO, FLESSIBILITÀ E CAPACITÀ DI ACCUMULO

DI ALDO **CATTANEO**



I vantaggi dei pompaggi idroelettrici

- Valorizzano il contributo delle fonti di energia rinnovabili nella generazione elettrica
- Aiutano la gestione dei periodi di overgeneration
- Riducono la possibile dipendenza da materie prime critiche
- Sfruttano la leadership italiana nel settore idroelettrico
- Offrono servizi di tipo Energy Intensive
- Offrono servizi di tipo Power Intensive
- Rappresentano risorse ad elevata flessibilità e velocità di risposta
- Sono adatti a fornire servizi di regolazione di frequenza

Il sistema energetico italiano sta cambiando: la rete elettrica sta passando da una struttura rigidamente centralizzata a un sistema integrato, grazie alla diffusione della produzione da fonti rinnovabili. Questa trasformazione passa, inevitabilmente, attraverso a una forte crescita delle fonti non programmabili. In Italia, infatti, dal 2019 al 2030 è previsto un aumento significativo delle rinnovabili (+85 GW). In altre parole dunque, la potenza addizionale da fonti di energia rinnovabili al 2030 in Italia è rappresentata per il 99% da fonti rinnovabili non programmabili.

Di pari passo con lo sviluppo delle fonti di energia rinnovabili è inoltre prevista la progressiva dismissione di capacità di generazione termoelettrica, che causa un'ulteriore riduzione nell'apporto di risorse programmabili. In particolare, nel nostro Paese è stato previsto un completo "spegnimento" della produzione di energia elettrica da carbone entro il 2025 (sono circa 6 GW al 2023).

Con la crescita da un lato delle fonti rinnovabili e la dismissione della produzione da combustibili dall'altro, aumenta l'importanza dei sistemi di accumulo, che dovranno essere in grado di garantire adeguatezza e sicurezza al sistema elettrico del Paese.

È in questo contesto che si colloca il Rapporto realizzato da The European House - Ambrosetti in collaborazione con Edison dal titolo "Il ruolo strategico dei pompaggi idroelettrici nella transizione energetica", presentato a fine marzo a Roma.

STAR PRO 410~570W

high efficiency module

⊗ Lower degradation during life cycle

⊗ Mature system matching

⊕ Excellent temperature coefficient

💡 Higher efficiency



L'IMPORTANZA DELLO STORAGE

Il rapporto ha certamente il suo focus sui sistemi di pompaggi idroelettrici, collocati all'interno di un nuovo contesto di produzione energetica che vedrà i sistemi di accumulo sempre più protagonisti nella rete di distribuzione elettrica nel nostro Paese, oltre che come fattore di crescita e accelerazione nella transizione energetica verso le fonti rinnovabili. Il report, infatti, sottolinea che per favorire la pene-

trazione delle fonti di energia rinnovabili "il Pniec prevede l'installazione di nuovi sistemi di accumulo per oltre 10 GW entro il 2030, di cui 6 GW utility scale (batterie e pompaggi idroelettrici, localizzati principalmente al Sud e Isole) e i rimanenti in batterie distribuite. Guardando ai più recenti scenari, è stato preso in considerazione il documento redatto da Terna e Snam, in modo da avere un'indicazione aggiornata sulle prospettive di sviluppo per i

sistemi di accumulo. In particolare, il documento prevede l'installazione di nuovi sistemi per 15 GW entro il 2030 (+4,5 GW rispetto a quanto contenuto nel Pniec), di cui 2,1 GW da accumuli da aste Capacity Market, 4 GW da sistemi di accumulo distribuito (batterie elettrochimiche) e 8,9 GW da impianti utility scale (al 2030, secondo lo scenario elaborato da Terna e Snam, le tecnologie mature disponibili sono rappresentate da pompaggi idroelettrici e accumuli elettrochimici). Considerando che le implicazioni derivanti dal pacchetto Fit for 55 e dal piano REPowerEU porteranno la produzione di energia da fonti rinnovabili non programmabili (eolico e fotovoltaico) a quasi 164 TWh, è chiaro come la capacità di stoccaggio sia destinata a crescere ulteriormente".

I sistemi di stoccaggio sono quindi fondamentali per il futuro dell'energia rinnovabile e del sistema elettrico nazionale. La realizzazione di nuovi impianti rappresenta una leva fondamentale per facilitare la penetrazione delle fonti di energia rinnovabile nei prossimi anni. Servirà, pertanto, una visione strategica, oltre alla volontà comune di investire nelle tecnologie preposte allo stoccaggio: è una sfida che, per poter essere affrontata, richiede un quadro regolatorio certo, che sia di stimolo per investimenti in nuove capacità di accumulo, siano esse derivanti da pompaggi idroelettrici o da batterie.

IL RUOLO CRUCIALE DEI SISTEMI DI POMPAGGIO

Il report sottolinea come gli impianti di pompaggio, e l'idroelettrico in generale, stiano assumendo un ruolo strategico di estrema rilevanza, anche e soprattutto alla luce dell'attuale scenario energetico. L'impennata improvvisa dei prezzi dell'energia elettrica e del gas naturale, infatti, si ripercuote inevitabilmente sulla sicurezza energetica, ed espone i Paesi europei - Italia compresa - al rischio di blackout energetici.

In questo scenario i pompaggi idroelettrici sono particolarmente indicati per rendere il sistema energetico più sicuro, resiliente e sostenibile. Questi tipi di impianti possono infatti offrire servizi di tipo Energy Intensive (avendo elevate capacità di accumulo rispetto alla taglia in potenza degli impianti). Così facendo assistono il gestore del sistema di trasmissione nell'amministrazione dei periodi in cui la produzione energetica è superiore ai consumi, e consentono una traslazione temporale tra produzione e consumo (load shifting). Nel dettaglio, gli impianti di pompaggio idroelettrico permettono di assorbire l'energia elettrica in eccesso rispetto alla domanda nelle ore a maggiore generazione da rinnovabili (le ore centrali della giornata) e rilasciarla nei momenti caratterizzati da un carico residuo particolarmente elevato, cioè quando le rinnovabili non programmabili non sono in grado di rispondere alla domanda delle utenze.

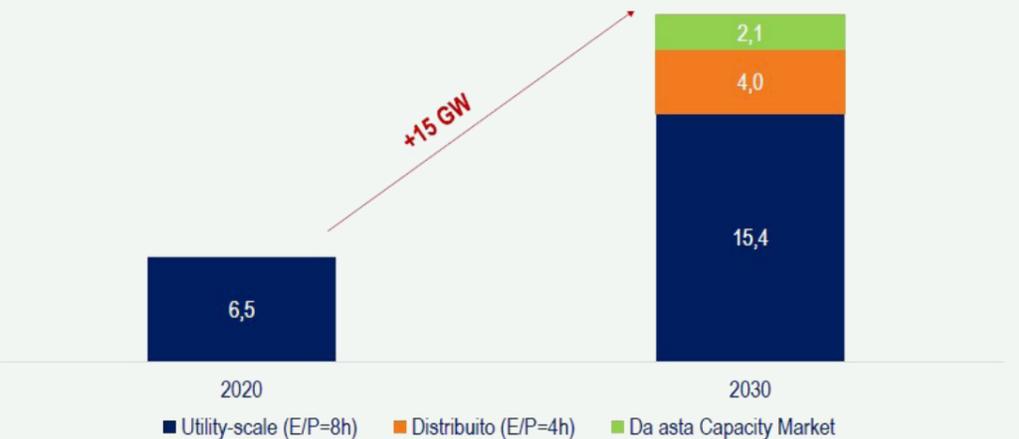
Inoltre i pompaggi idroelettrici possono offrire servizi di tipo Power Intensive, ovvero sono in grado di mitigare i picchi di potenza immessa dalle rinnovabili o fornire un contributo a fronte di minore produzione per bilanciare il sistema elettrico. I pompaggi idroelettrici rappresentano risorse ad elevata flessibilità e velocità di risposta, infatti consentono sia di offrire potenza regolante alla rete, in termini di regolazione di frequenza e tensione, incrementando l'inerzia del sistema, sia di fornire un contributo essenziale per l'adeguatezza del sistema.

Gli impianti di pompaggio (insieme al termoelettrico) risultano essere la migliore risorsa di rete in grado di garantire i servizi di regolazione di frequenza (riserva primaria, secondaria e terziaria) oltre ad essere in grado di risolvere le congestioni. Secondo i dati dell'International Energy Agency (IEA), a livello globale, gli impianti idroelettrici assicurano il 29% della flessibilità oraria di energia, seguiti dalle centrali a carbone (28%) e dalle centrali a gas (27%).

In tutto ciò, lo studio tiene anche conto del fatto che l'accelerazione del processo di transizione energetica ha comportato - tra le altre cose - un aumento significativo della domanda di alcune

N.B. ATTUALMENTE LA POTENZA IN GENERAZIONE INSTALLATA IN ITALIA NEI POMPAGGI IDROELETTRICI È PARI A 7,6 GW. TUTTAVIA, PER MOTIVI DI COERENZA CON LE SUCCESSIVE VALUTAZIONI DEL PAPER, È STATA RIPORTATA L'ATTUALE POTENZA INSTALLATA IN ASSORBIMENTO, PARI A 6,5 GW. PER IL 2030 È STATO CONSIDERATO LO SCENARIO DI POLICY "FIT FOR 55", CHE TRAGUARDA GLI OBIETTIVI EUROPEI DI RIDUZIONE DELLE EMISSIONI COMUNITARIE DEL 55%

Evoluzione della capacità di accumulo in Italia (GW)



FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Materie prime critiche e minerali necessari alle principali tecnologie per la transizione energetica

Materia prima/ Tecnologia	Rame	Cobalto	Nickel	Litio	Terre rare	Platino	Cromo	Zinco	Alluminio
Solare (fotovoltaico)	Alta	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Alta
Eolico	Alta	Bassa	Media	Bassa	Alta	Bassa	Media	Alta	Media
Idroelettrico	Media	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa
Bioenergie	Alta	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Media	Media
Geotermoelettrico	Bassa	Bassa	Alta	Bassa	Bassa	Bassa	Alta	Bassa	Bassa
Idrogeno	Bassa	Bassa	Alta	Bassa	Media	Alta	Bassa	Bassa	Media
Batterie e veicoli elettrici	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta	Bassa	Bassa	Bassa	Alta
Reti elettriche	Alta	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Bassa	Alta
Nucleare	Media	Bassa	Media	Bassa	Bassa	Bassa	Media	Bassa	Bassa

FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Bilancio dell'energia elettrica (produzione lorda, milioni di kWh e valori %), 2002-2021



FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA



IN ITALIA AD OGGI RISULTANO PRESENTI 22 IMPIANTI DI POMPAGGIO, CON UNA POTENZA MASSIMA DI ASSORBIMENTO PARI A CIRCA 6,5 GW E UNA POTENZA MASSIMA DI PRODUZIONE PARI A CIRCA 7,6 GW. COMPLESSIVAMENTE, LA CAPACITÀ DI STOCCAGGIO RISULTA PARI A 53 GWH. A LIVELLO GEOGRAFICO, 14 SU 22 IMPIANTI DI POMPAGGIO SONO LOCALIZZATI AL NORD (66,7% DEL TOTALE).

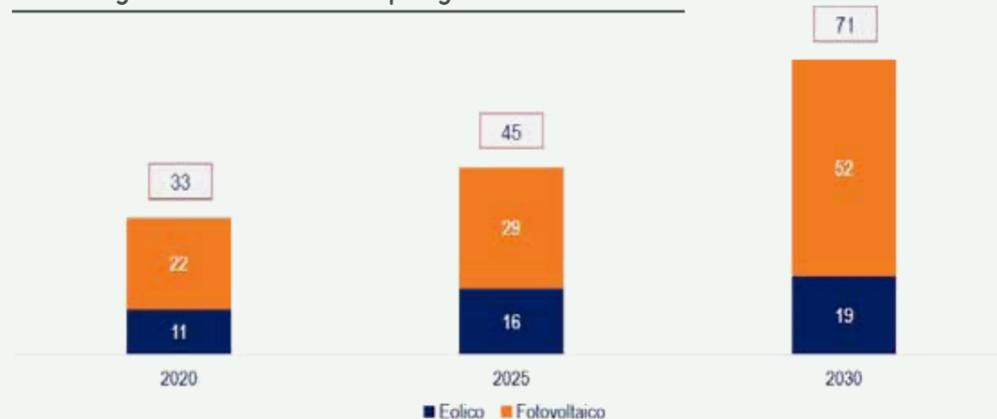
materie prime critiche (tra cui anche le terre rare). A questo proposito, un ulteriore elemento di forza della tecnologia idroelettrica proviene esattamente dalla sicurezza che dà in questo ambito: la tecnologia idroelettrica trae le sue fonti a livello locale e territoriale, ed è dunque in grado di garantire la sicurezza di approvvigionamento energetico, riducendo la dipendenza dai fornitori esteri e rafforzando la competitività del settore energetico comunitario e nazionale.

Infine, è importante sottolineare come l'Italia sia il primo Paese in UE per saldo commerciale (differenza tra export e import) della filiera dell'idroelettrico, pari a 8 miliardi di euro (superiore ai 7,3 miliardi di euro della Germania), evidenziando il fatto che la filiera di approvvigionamento delle tecnologie per l'idroelettrico è prevalentemente italiana e poco dipendente dall'estero.

LA SITUAZIONE ITALIANA

Lo studio ha quindi delineato lo stato dell'arte dei pompaggi idroelettrici nel nostro Paese. In Italia ad oggi risultano presenti 22 impianti di pompaggio, con una potenza massima di assorbimento pari a circa 6,5 GW e una potenza massima di produzione pari a circa 7,6 GW. Complessivamente, la capacità di stoccaggio risulta pari a 53 GWh. A

Evoluzione della capacità installata delle fonti di energia rinnovabili non programmabili (GW)



FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

SISTEMA CON INCLINAZIONE REGOLABILE

PER IL MONTAGGIO DI MODULI FOTOVOLTAICI SU LAMIERE GRECATE PIANE E CURVE

TILT

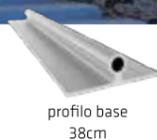
BREVETTATO
BREVETTATO

25
ANNI di
Garanzia

LEGGERO

SICURO

FACILE DA
INSTALLARE



profilo base
38cm



profilo basculante
80mm



profilo basculante 80mm
h 80mm



profilo basculante 80mm
h 160mm

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION

Contact Italia srl

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

Approfitta
della nostra
**Consulenza
tecnica gratuita!**

seguici sui canali social



Scansiona il QR CODE

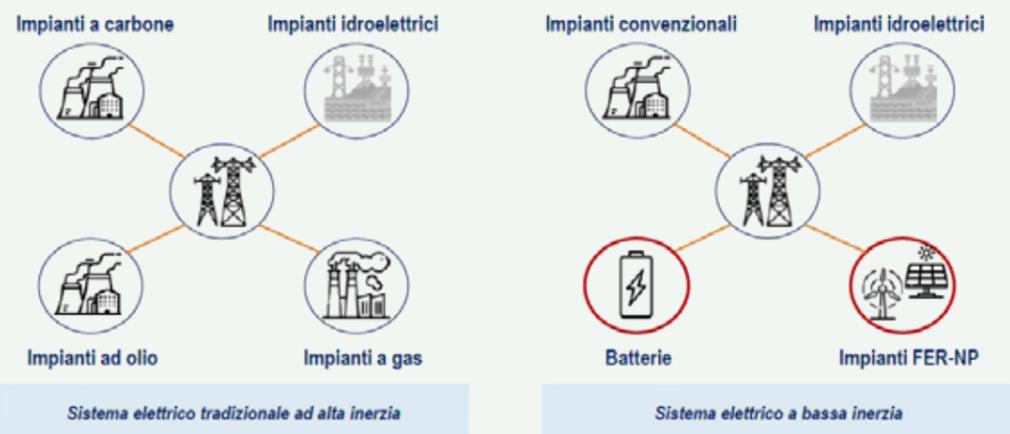


Guarda il TUTORIAL
sul tuo cellulare



N.B.: FER-NP SONO LE FONTI DI ENERGIA RINNOVABILI NON PROGRAMMABILI. I CERCHI IN ROSSO EVIDENZIANO LE DIFFERENZE TRA SISTEMA ELETTRICO TRADIZIONALE E SISTEMA ELETTRICO A BASSA INERZIA.

Evoluzione del sistema elettrico in Italia



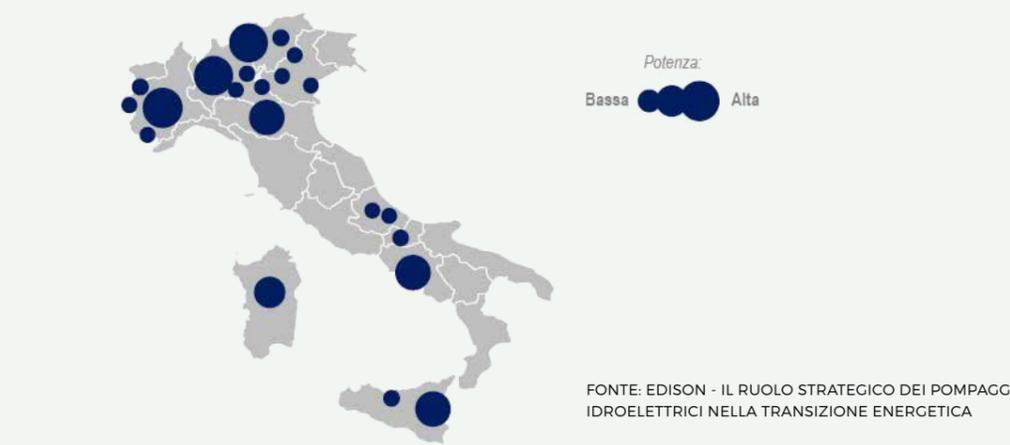
FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Evoluzione della curva di carico residuo in Italia



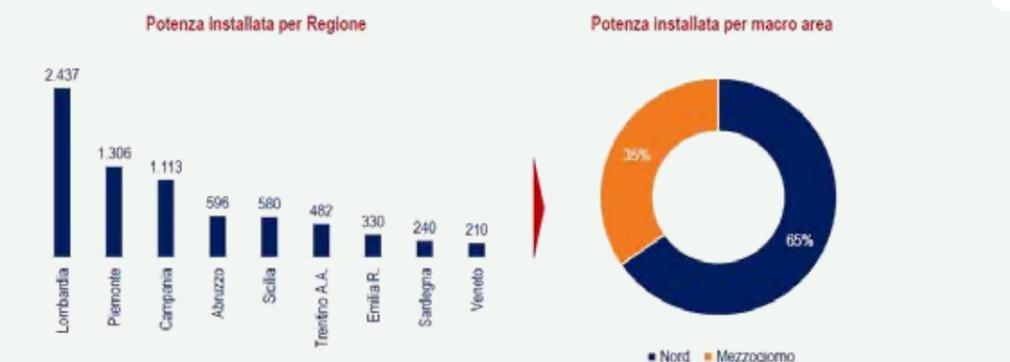
FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Distribuzione territoriale degli impianti di pompaggio idroelettrico



FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Potenza installata da impianti di pompaggio idroelettrico per Regione (MW) e per macro-area (valori %), 2021

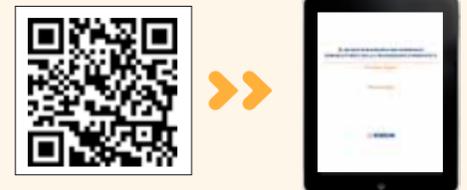


FONTE: EDISON - IL RUOLO STRATEGICO DEI POMPAGGI IDROELETTRICI NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il report di Edison: "Il ruolo strategico dei pompaggi idroelettrici nella transizione energetica"



livello geografico, 14 su 22 impianti di pompaggio sono localizzati al Nord (66,7% del totale). Inoltre, l'84% della capacità di stoccaggio è concentrata nei sei maggiori pompaggi idroelettrici, di cui quattro al Nord e 2 al Sud.

I pompaggi idroelettrici, tuttavia, ad oggi risultano ancora poco sfruttati. Nonostante l'Italia sia il Paese europeo che mostra la maggiore potenza e la maggiore capacità in termini di pompaggi idroelettrici, con una potenza di quasi 8 GW e circa 8 TWh annui accumulabili, negli ultimi anni la rilevanza dei pompaggi idroelettrici si è progressivamente ridotta. Dopo il picco del 2002 - quando la capacità di pompaggio venne utilizzata per 1.000 ore l'anno, traducendosi in 8 TWh - ad oggi vi sono solo 1-2 TWh annui. In particolare dal 2000, nonostante un leggero aumento della potenza installata per quanto riguarda gli impianti di pompaggio (+5%), si è registrata una riduzione di oltre 4 volte la loro produzione.

Il basso sfruttamento dei pompaggi è da imputare principalmente a due fattori: in primis la loro collocazione prevalentemente nel Nord Italia, e nel contempo alla presenza degli impianti da fonti rinnovabili (fotovoltaici ed eolici) principalmente al Sud, fattore che comporta che l'utilizzo dei pompaggi per la risoluzione delle criticità della rete scaturite dalle fonti rinnovabili non programmabili non sia fattibile.

Il secondo aspetto è economico, poiché l'utilizzo limitato dei pompaggi può essere ricondotto anche al minore spread peak/off-peak che non consente il rientro degli investimenti realizzati. Più in dettaglio, affinché il differenziale di prezzo consenta almeno di compensare le perdite connesse ai rendimenti di impianto, il prezzo di vendita deve essere superiore almeno del 40% rispetto al prezzo di acquisto dell'energia.

Negli ultimi anni, però, la sempre maggiore penetrazione delle fonti di energia rinnovabile nel sistema elettrico ha portato ad una riduzione del differenziale medio di prezzo nel Mercato del Giorno Prima (MGP) tra ore di picco e fuori picco, portando di fatto ad una diminuzione dell'utilizzo dei pompaggi e al tempo stesso disincentivando la realizzazione di nuovi: se nel 2010 il differenziale era pari a 42 euro/MWh, nel 2020 è risultato uguale a 23 euro/MWh.

UN SETTORE SU CUI INVESTIRE

La strategicità dei pompaggi idroelettrici è riconosciuta anche a livello italiano, per questo motivo la loro capacità installata è prevista in crescita di 3 GW da qui al 2030 (tutti nel Centro-Sud e nelle Isole), passando dagli attuali 7,6 GW a 10,6 GW.

Un ulteriore potenziamento della capacità installata viene dalla strategia italiana di lungo periodo, che prevede nuovi impianti di pompaggio aggiuntivi rispetto agli attuali 7 GW, con ulteriori 10 GW (comprensivi degli sviluppi già previsti nel Pniec al 2030). Questi impianti aggiuntivi di accumulo consentiranno, tra l'altro, di assorbire l'eccesso di generazione solare nelle ore centrali

“Storage idroelettrico” un esempio dalla Svizzera

Dal 1° luglio 2022 è in funzione il più grande impianto di storage idroelettrico d'Europa, con una potenza di 0,9 GW e una capacità di stoccaggio di 20 GWh. La costruzione della stazione di pompaggio (situata a Nant de Drance, quasi al confine con la Francia) ha avuto inizio nel 2008 ed è stata completata quest'anno, con una spesa di circa 2 miliardi di euro.

Il progetto è consistito prima di tutto nell'innalzamento di 20 metri della diga, costruita nel 1955, che forma il bacino idroelettrico del Vieux Emosson, a 2.225 metri di altitudine, così che raddoppiasse la sua capacità a 25 milioni di metri cubi di acqua. Secondariamente è stata realizzata una caverna artificiale nella montagna fra il bacino superiore e quello inferiore, costituito dal lago artificiale da 227 milioni di metri cubi di acqua di Emosson, a 1.900 metri di quota, per ospitare 6 pompe-turbine da 150 MW l'una, che possono movimentare 360 metri cubi d'acqua al secondo, circa tre volte la portata media del Po a Torino.

La centrale è stata realizzata per far fronte alla discontinuità di produzione derivante da fonti di energia rinnovabili intermittenti (eolico e fotovoltaico), permettendo alla Svizzera di immagazzinare grandi scorte di energia e di mantenere la rete elettrica stabile sia per i cittadini che per le imprese.



della giornata, coprire il fabbisogno nelle ore di picco serali, ridurre la congestione della rete e aiutare la regolazione della frequenza e tensione. La realizzazione di nuovi impianti di pompaggio è, pertanto, una leva fondamentale per facilitare la penetrazione delle fonti di energia rinnovabile, soprattutto perché genera ricadute economiche significative: nell'ipotesi di sviluppare metà della nuova capacità utility-scale con pompaggi idroelettrici (pari a +4,5 GW di potenza installata), l'investimento iniziale necessario per la realizzazione di nuovi impianti risulta pari a 10,5 miliardi di euro e sarà in grado di attivare circa 31 miliardi di euro nella filiera economica dell'impiantistica e dei cantieri per questo tipo di infrastrutture, con un effetto moltiplicatore pari a 2,96.

«I pompaggi idroelettrici sono una risorsa strategica per il Paese al fine di rendere il sistema elettrico nazionale più sicuro, resiliente e sostenibile, facilitando la penetrazione delle energie rinnovabili ed il raggiungimento degli obiettivi nazionali di decarbonizzazione» ha dichiarato Marco Stangalino, executive vice-president di Edison e direttore Power Asset. «Per questo motivo abbiamo ritenuto indispensabile inserire nel nostro piano di sviluppo delle fonti green, che prevede di portare la capacità rinnovabile del Gruppo da 2 GW a 6 GW al 2030, una quota di nuova capacità di pompaggio idroelettrico, pari ad almeno 600 MW nell'arco di piano, dislocata nel Sud Italia. La definizione di un nuovo quadro regolatorio avrebbe l'effetto di sbloccare investimenti, in particolare nel Mezzogiorno vicino ai centri di produzione rinnovabile».

DUE POSSIBILI SCENARI

Dopo aver evidenziato il ruolo che i pompaggi possono avere nell'attuale contesto italiano, lo studio di The European House - Ambrosetti ha cercato di fornire una valutazione d'impatto di due possibili alternative regolatorie per la gestione dei sistemi di pompaggio: il modello “in parte a mercato” e il modello “Declinazione DCO 393 Arera”.

Di ciascun modello sono stati approfonditi punti di forza e limiti, per identificare l'opzione migliore per la regolazione dei pompaggi idroelettrici in Italia. In particolare, il comune denominatore dei due diversi modelli riguarda la regolamentazione per quanto concerne la realizzazione dell'impianto, mentre si differenzieranno in merito alla gestione dello stesso. Vi sono infatti due caratteristiche che accomunano i modelli presi in considerazione: in primo luogo, per entrambi Terna indicherà nel dettaglio i fabbisogni per zona, mentre l'operatore sarà chiamato a definire la localizzazione degli impianti. In secondo luogo, è presente un premio fisso garantito su un orizzonte temporale non inferiore a 30 anni.

In sostanza, dallo studio emerge come il modello “in parte a mercato” garantisca una gestione più efficiente dell'impianto e allo stesso tempo impatti in misura minore sul consumatore finale. 

Sistemi per la gestione professionale dell'energia



sheen+
pure energy

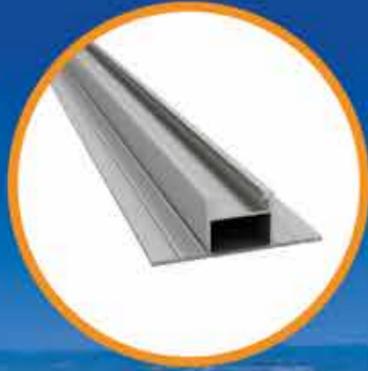
Facile da installare – estremamente semplice nell'utilizzo – pure Energy!

SheenPlus – la tua soluzione per la ricarica dei veicoli elettrici. Grazie al display utente multilingue e al software M12, il wallbox garantisce sicurezza e controllo nella ricarica dell'auto elettrica. Può essere installato all'interno e all'esterno con un grado di protezione IP55.





TILT LT
H. 80 mm



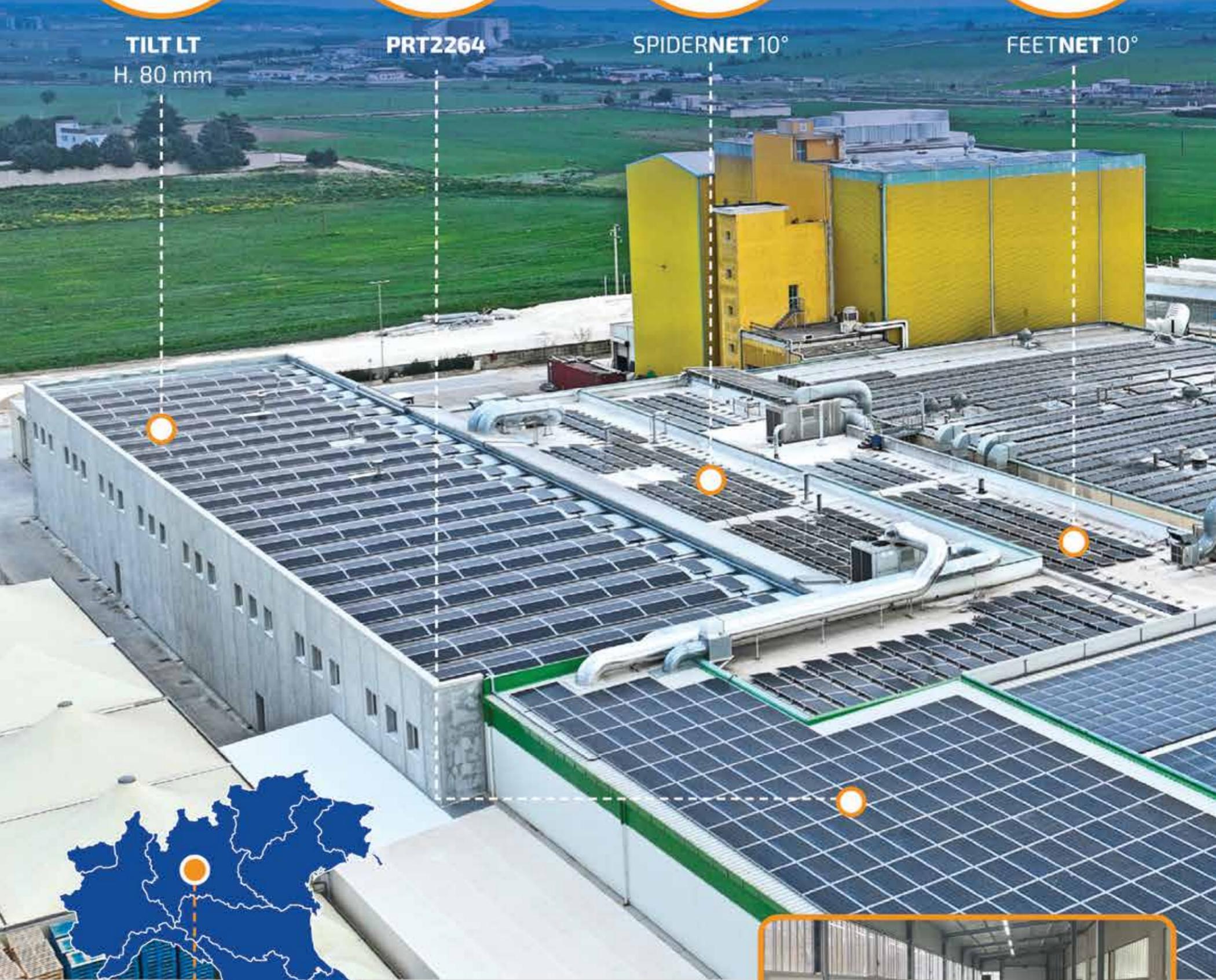
PRT2264



SPIDERNET 10°



FEETNET 10°

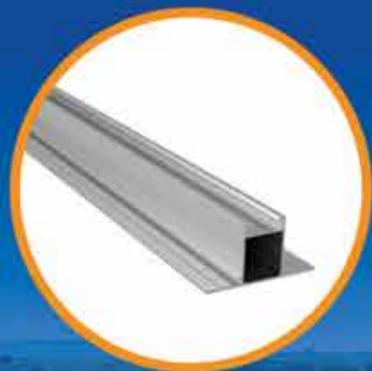


2 nuovi poli logistici in Italia



Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!

PRODOTTI
100%
made in Italy



PRT2785



STF0003 + PRT2640



B-DUE 10°



TILT LT
Complanare alla lamiera



PER OGNI COPERTURA LA GIUSTA STRUTTURA



Per maggiori informazioni sui nostri sistemi rivolgiti al nostro ufficio tecnico chiamando il numero +39 080 314 12 65 o invia la tua richiesta a info@contactitalia.it

www.contactitalia.it



L'azienda Andriani SpA, con sede in Puglia e attiva nel settore dell'innovazione alimentare, ha installato sui propri stabilimenti di produzione un impianto fotovoltaico da **1,150 MW di potenza**.

L'impianto è stato progettato dall'ufficio tecnico **Contact Italia** che ha utilizzato diversi sistemi di montaggio per adattarsi alle diverse coperture e ai diversi punti di fissaggio necessari per ospitare i moduli scelti.

Grazie alla vasta gamma di soluzioni, è stato possibile utilizzare moduli di

diverse dimensioni per massimizzare la produzione di energia. In particolare sono stati utilizzati ben **8 sistemi di montaggio**, dal profilo standard in alluminio PRT2785 alla **novità 2023 B-DUE**, sistema con zavorre.

Scansiona il QR CODE



Guarda i TUTORIAL sul tuo cellulare



K.EY 2024: LA MACCHINA ORGANIZZATIVA È GIÀ IN MOTO

DOPO IL SUCCESSO DELL'EDIZIONE 2023, CHE HA VISTO UNA CRESCITA DELLE PRESENZE NELL'ORDINE DEL 100% RISPETTO A KEY ENERGY 2022, ITALIAN EXHIBITION GROUP STA GIÀ LAVORANDO ALLA PROSSIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE RIMINESE CHE SI TERRÀ DAL 28 FEBBRAIO AL 1° MARZO 2024

LA PROSSIMA EDIZIONE DI K.EY

28 FEBBRAIO - 1° MARZO

RIMINI EXPO CENTRE



CON NUMEROSI EVENTI E CONFERENZE DEDICATI ALLA TRANSIZIONE ENERGETICA E LA MERCATO DELLE RINNOVABILI, K.EY RAPPRESENTA UN IMPORTANTE APPUNTAMENTO DI FORMAZIONE E CONFRONTO PER AZIENDE ED ADDETTI AI LAVORI



Sono passati solo pochi mesi dalla chiusura della prima edizione di K.EY, il nuovo format nato dopo la separazione tra Key Energy ed Eco-mondo, ma Italian Exhibition Group sta già lavorando sulla prossima edizione della manifestazione dedicata alla transizione energetica, con il nuovo appuntamento per aziende ed addetti ai lavori a Rimini dal 28 febbraio al 1° marzo 2024.

CONFERMATE LE SEI AREE TEMATICHE

Anche per l'edizione 2024 è stata confermata la suddivisione degli spazi fieristici in sei aree tematiche, dedicate a ciascuno dei settori merceologici, che insieme costituiscono il focus della manifestazione, per aiutare i visitatori ad individuare le proprie aree di interesse. K.EY infatti darà di nuovo spazio a prodotti e tecnologie dei diversi comparti: solare, wind, hydrogen, energy efficiency, e-mobility e sustainable city. Gli organizzatori hanno previsto che per l'edizione 2024 K.EY occuperà sicuramente lo stesso numero di padiglioni dell'appuntamento 2023, ma visto l'interesse Italian Exhibition Group potrebbe anche ampliare lo spazio espositivo ad altri padiglioni.

SPAZIO INTERATTIVO
Accedi ai contenuti digitali

Per accedere al Digital Hub e rivivere i contenuti di K.EY 2023



Per accedere alla playlist dei video realizzati da SolareB2B negli stand degli espositori durante K.EY 2023



Per vedere le tariffe early booking



I numeri dell'edizione 2023

Si è chiusa con risultati molto positivi la prima edizione di K.EY - The Energy Transition Expo che si è svolta a Rimini dal 22 al 24 marzo. L'evento ha raccolto numerose adesioni a livello nazionale, europeo ed extraeuropeo. In particolare, il numero delle **presenze totali è raddoppiato rispetto all'ultima edizione** di Key Energy, svoltasi sempre a Rimini dall'8 all'11 novembre, in concomitanza con Ecomondo. Hanno inoltre presenziato alla kermesse oltre **600 brand**, di cui circa il **28% proveniente dall'estero**. Altro dato rilevante è quello dei **buyer: più di 300** i presenti in fiera provenienti da Nord Africa, Africa subsahariana, Europa, Est Europa, Balcani, Asia, Medio Oriente e America Latina, che hanno potuto partecipare grazie al supporto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e di ICE Trade Agency. Infine, erano oltre **23 le associazioni internazionali** sul posto. Bene anche la parte **digitale: le visualizzazioni** dei profili degli espositori sulla piattaforma B2B GreenTechInsights, che unisce le community delle fiere del distretto Green&Technology, hanno infatti superato quota **131mila**.

In totale K.EY ha occupato 12 padiglioni in un layout interamente ridisegnato. Sei le aree tematiche dedicate a prodotti e tecnologie dei settori: solare, wind, hydrogen, energy efficiency, e-mobility e sustainable city.

I VANTAGGI DEL REBOOKING

Italian Exhibition Group ha già attivato le iniziative di rebooking, che offrono la possibilità alle aziende di usufruire di speciali tariffe promozionali richiedibili fino al 31 maggio 2023 per gli espositori italiani e fino al 30 giugno 2023 per i provenienti da paesi stranieri. Infatti iscrivendosi e versando un anticipo entro la data prevista dagli organizzatori si possono ottenere sconti fino al 12,5% ad esempio sulle tariffe espositive al metro quadro per "area nuda", ma accedere anche dei prezzi promozionali per i "pacchetti espositivi" nell'area preallestita. Gli organizzatori fanno sapere che le prenotazioni degli spazi stanno già registrando un grande apprezzamento del mercato, con numerosi brand che stanno cogliendo l'opportunità offerta dai vantaggi del rebooking.

APPUNTAMENTO ALLA DIGITAL GREEN WEEK

In attesa del prossimo K.EY 2024, è da segnalare l'appuntamento del 30 e 31 maggio 2023 con la Digital Green Week, organizzata da GreenTech Insights (GTI). Questo Digital Hub, infatti, riunisce tutte le manifestazioni della filiera Green&Technology organizzate da Italian Exhibition Group, con lo scopo di fornire un luogo e uno spazio di confronto, networking e visibilità a tutte le aziende, gli stakeholder e le start-up protagonisti della green community. Questa è a tutti gli effetti un'opportunità attiva durante l'intero arco dell'anno, volta a supportare e favorire approcci e visioni più etiche e responsabili, utilizzando le nuove tecnologie digitali per il raggiungimento dei target europei di neutralità climatica al 2050. GreenTech Insights (GTI) infatti offre contenuti virtuali durante tutto l'arco dell'anno, organizzati durante le Digital Green Week, come quella in programma il 30 e 31 maggio 2023. La "due giorni digital" fa parte di una road map che punta a mantenere connesse fra loro le community delle fiere del distretto, per agevolare e potenziare le occasioni di dialogo e di interscambio, con l'obiettivo comune di rinnovare il proprio impegno come leader nell'industria di riferimento, oltre che di massimizzare le occasioni di visibilità e di business attraverso il digitale. GTI offre contenuti virtuali durante l'anno e l'estensione digitale per i seguenti eventi in presenza: Ecomondo, K.EY, Tecna e IBE, Intermobility & Bus Expo.

Quadri elettrici di interfaccia su misura per te!



Oltre 250.000
quadri l'anno
realizzati e distribuiti

In foto:
Quadro elettrico di interfaccia
realizzato per impianto fotovoltaico
da **350 kWp**

Per accedere ai contenuti GreenTech Insights



secsun[®]



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

Divisione Quadri:

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale

Divisione Servizi:

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

follow us on:



ARGENTA S.O.A.
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE
SOA 0G1 - 0G9 - 0S19 - 0S30 - 0S28 - 0S3 - 0G11



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

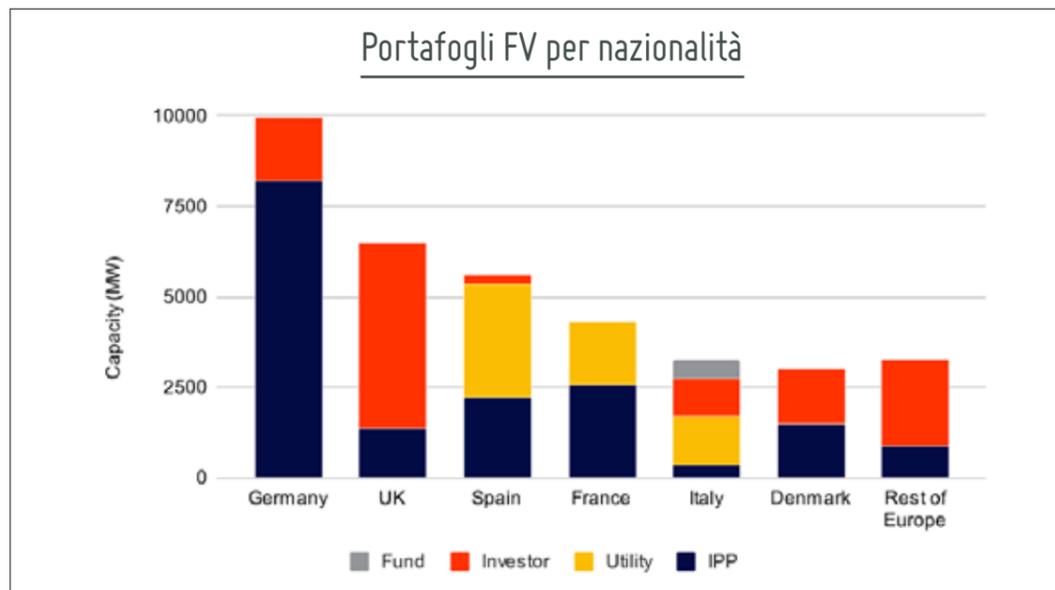


Le italiane nella Top 50 portafogli FV europei

POSIZIONE	GRUPPO	PORTAFOGLIO FV EUROPA (MW)	NAZIONE
1	ENERPARC	3.050	GERMANIA
2	IBERDROLA	2.970	SPAGNA
3	ENCAVIS	1.584	GERMANIA
4	IB VOGT	1.396	GERMANIA
5	SONNEDIX	1.352	UK
6	ENEL GREEN POWER	1.350	ITALIA
7	ENGIE	1.300	FRANCIA
8	FORESIGHT GROUP	1.254	UK
9	OBTON A/S	1.153	DANIMARCA
10	URBASOLAR	1.150	FRANCIA
...
13	EF SOLAR ITALIA	1.046	ITALIA
23	TAGES CAPITAL	536	ITALIA
35	ERG POWER GENERATION	346	ITALIA

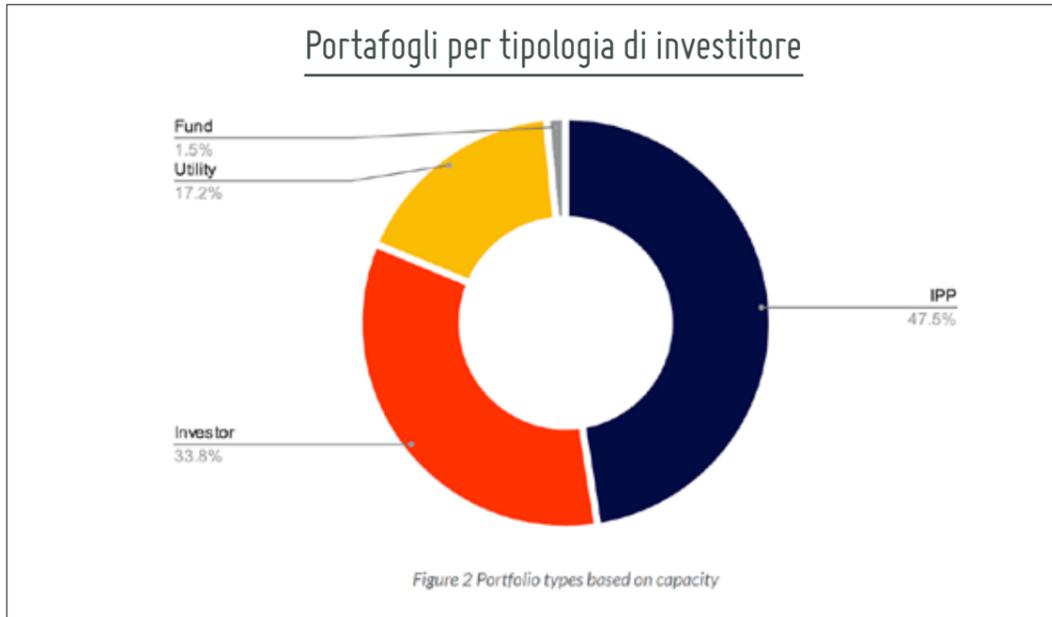
IL GRUPPO SI POSIZIONA AL SESTO POSTO DELLA CLASSIFICA STILATA DA SOLARPLAZA CON 1,3 GW DI IMPIANTI SOLARI REALIZZATI NEL VECCHIO CONTINENTE. CONSIDERANDO IL RANKING COMPLETO, CHE PRENDE IN CONSIDERAZIONE 50 GRUPPI, CI SONO ALTRE TRE ITALIANE: EF SOLARE (1,04 GW), TAGES CAPITAL (536 MW) ED ERG POWER GENERATION (345,5 MW)

ANCORA UNA VOLTA SONO LE AZIENDE TEDESCHE E INGLESI A COPRIRE LA FETTA PIÙ IMPORTANTE IN TERMINI DI PORTAFOGLI SOLARI IN EUROPA, RISPETTIVAMENTE IL 27,8% E IL 19% DEL TOTALE. UNDICI AZIENDE DEL RANKING SONO TEDESCHE, MENTRE OTTO SONO INGLESI



E nel Green Power è l'unica italiana nella Top 10 dei portafogli fotovoltaici europei con 1,3 GW. È quanto emerge dal tradizionale rapporto di Solarplaza sui top 50 portfolio solari del Vecchio Continente. Solo due anni fa, il gruppo si trovava al 18esimo posto del ranking con 498 MW. Oltre a Enel, nella classifica ci sono altre tre italiane: EF Solare (13esima posizione con 1,04 GW), Tages Capital (23esima posizione con 536 MW) ed ERG Power Generation (35esima posizione con 345,5 MW).

Ancora una volta sono le aziende tedesche e inglesi a coprire la fetta più importante, rispettivamente il 27,8% e il 19% del totale dei portfolio considerati. Undici aziende del ranking sono te-



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il report completo di Solarplaza



desche, mentre otto sono inglesi. Entrando nel dettaglio, è la società tedesca Enerparc AG a detenere il più ampio portfolio di impianti fotovoltaici in Europa, con 3,05 GW, seguita da Iberdrola (2,9 GW) ed Encavis (1,6 GW).

Analizzando il profilo dei proprietari di impianti, il 47,5% sono Independent power producer, seguiti da investitori (33,8%), utility (17,2%) e fondi (1,5%). "Complessivamente", si legge in una nota di Solarplaza, "i 50 portafogli elencati in questa panoramica insieme rappresentano 35,9 GW di capacità solare, che può essere considerata una buona parte di quel totale complessivo di 208,9 GW per l'Europa. Si tratta di un aumento del 9% rispetto al numero combinato dello scorso anno, che era di 33 GW. È un po' meno della crescita del 25% su base annua registrata dall'intero settore, ma con questi portafogli, ovviamente, stiamo parlando esclusivamente di energia solare su larga scala."



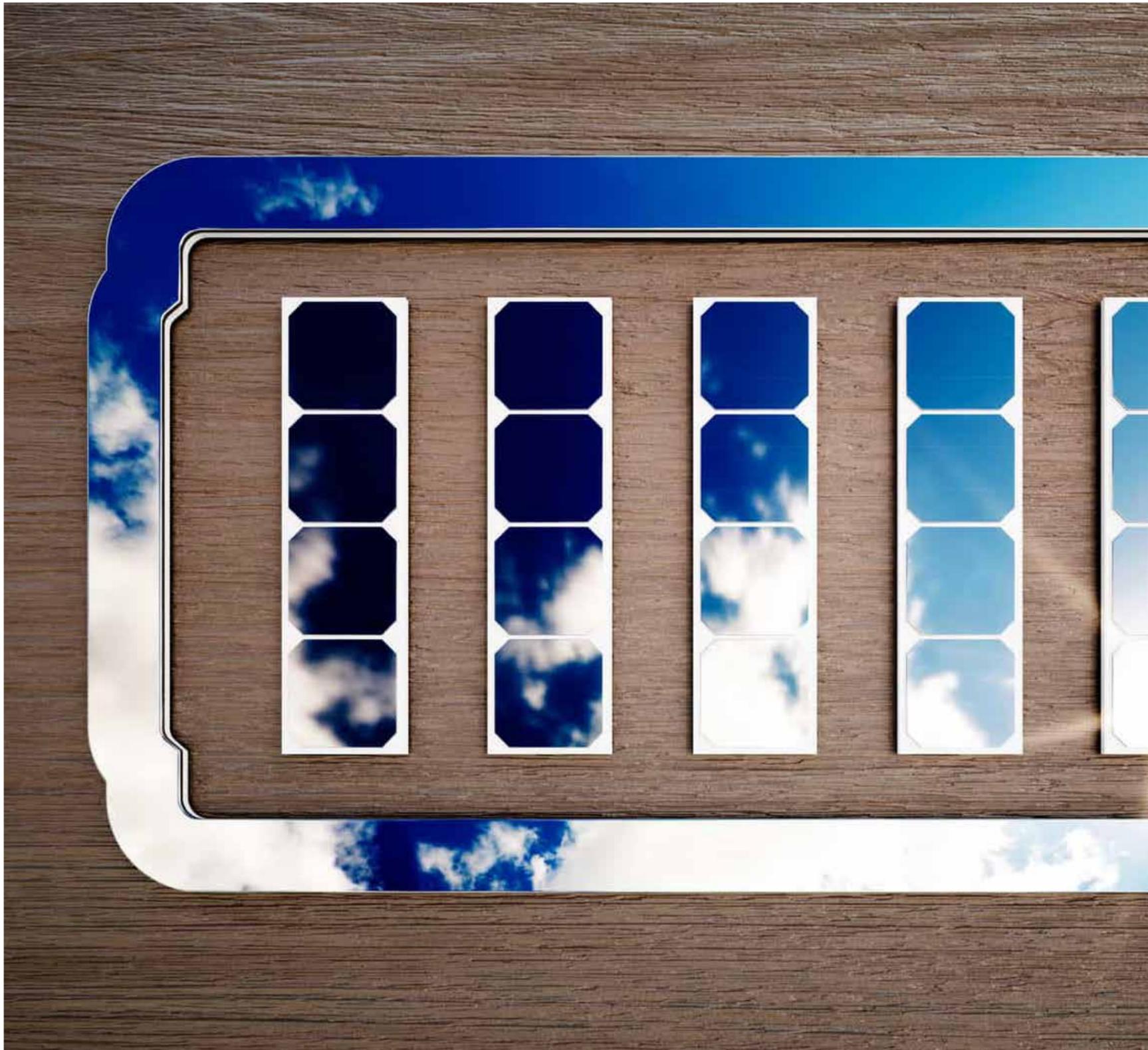
Nuova partnership con



Gamma prodotti disponibili:

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

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



STORAGE: I NEWCOMER INNESCANO UNA GUERRA DI PREZZI

ANCHE SUL NOSTRO MERCATO SONO SBARCATI NUMEROSI SISTEMI DI ACCUMULO PROPOSTI DA NUOVI BRAND. I PREZZI AGGRESSIVI RAPPRESENTANO OCCASIONI ALLETTANTI PER GLI INSTALLATORI, MA NON TUTTI SONO IN GRADO DI OFFRIRE GARANZIE PER QUANTO RIGUARDA I SERVIZI POST VENDITA, LA SOLIDITÀ FINANZIARIA E ALTRE CARATTERISTICHE DI SERIETÀ E AFFIDABILITÀ

DI MONICA **VIGANÒ**



HANNO DETTO



“Nessun referente a cui affidarsi in caso di guasti”

Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa

«A fronte di un maggior margine nell'immediato, gli installatori potrebbero trovarsi a dover affrontare grattacapi per malfunzionamenti, senza avere un referente a cui appoggiarsi».



“Non ci sono politiche di smaltimento”

Fabien Occhipinti managing director & head of sales di FoxEss

«L'installatore deve considerare il fatto che sta entrando in affari con aziende che non hanno previsto nulla sul fronte riciclo e smaltimento e questo avrà importanti incidenze per lui».



“Opportuno promuovere prove comparative”

Paolo Zavatta, chief business development officer di VP Solar

«Sarebbe opportuno promuovere rigorose prove comparative tra i sistemi di storage disponibili sul mercato, rendendo pubblici i risultati».



“Mancanza di storicità e assenza di identità”

Ivano Benedet, responsabile mercato renewable energy di Sonepar

«La mancanza di storicità indica un'assenza di identità e questo deve rappresentare un campanello d'allarme per gli installatori attratti dai bassi prezzi praticati dai newcomers».



“È importante supportare l'installatore anche nel pre vendita”

Fabio Ottavi, general manager di Sonnen

«Le aziende più strutturate supportano l'installatore in ogni fase, ad esempio anche in caso di dubbi durante l'installazione di un nuovo prodotto oppure con attività di formazione».

Come ormai noto, uno dei meriti del Superbonus è stato quello di sdoganare l'abbinata fotovoltaico e storage. La crisi energetica degli ultimi tempi e la fine dello scambio sul posto hanno senz'altro contribuito a consolidare questa richiesta combinata, in un'ottica sempre più protesa verso l'autoconsumo e l'indipendenza dalla rete. Tuttavia la fine del Superbonus prima e il blocco delle opzioni di cessione dei crediti e sconto in fattura poi hanno causato una brusca frenata nella domanda di installazioni soprattutto di taglia residenziale. Questa frenata interessa maggiormente le richieste di sistemi di accumulo piuttosto che di impianti fotovoltaici. E questo sta causando un esubero di prodotto sul mercato italiano. Ma non solo.

Spostandoci oltre oceano, il taglio degli incentivi per le auto elettriche in Cina ha creato un surplus di celle. Al fine di mantenere le linee produttive a regime, molti costruttori di celle per automotive hanno cercato nuovi sbocchi di mercato tra i costruttori di inverter. Questi ultimi, in diversi casi, hanno deciso di immettere sul mercato del fotovoltaico sia inverter ibridi sia batterie a proprio brand. Un fenomeno che sta interessando anche il mercato italiano, come ha confermato ad esempio la massiccia presenza di produttori asiatici di sistemi di accumulo per residenziale che hanno esposto all'edizione 2023 di K.EY di Rimini.

Insomma dopo gli shortage di sistemi di accumulo degli ultimi due anni, nel 2023 si sta assistendo a

una più ampia disponibilità per svariati motivi. E ora? Si innescherà una rincorsa alle quote di mercato con una probabile guerra dei prezzi? Inoltre, se le batterie nascono in seno all'industria automotive, sono da considerarsi valide alternative ai marchi storici che presidiano il mercato del fotovoltaico? In questo contesto, quali sono i rischi per gli installatori?

EFFETTO CAOS

In prima battuta, come sempre l'ingresso massiccio di nuove aziende in un mercato rischia di generare confusione e disorientamento negli installatori. Queste figure saranno bombardate da offerte provenienti da decine di nuovi operatori, che probabilmente chiederanno pagamenti anticipati. I nuovi player poi probabilmente non saranno in grado di supportare gli installatori né in loco, non avendo referenti in Italia, né a distanza, non prevedendo spesso nemmeno un servizio post vendita. Per conquistare quote di mercato, quello che faranno questi nuovi player sarà probabilmente innescare una guerra dei prezzi. «Questo perché, spinti da celle svendute che rappresentano il 40% del costo delle batterie, i nuovi operatori cercheranno di entrare nel mercato nel modo più diretto possibile, ovvero applicando prezzi aggressivi e vendendo a chiunque a caso, ignari di come funzioni il canale di vendita», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa. Gli operatori già presenti sul mercato invece

avranno prezzi più elevati perché offrono servizi e prodotti di qualità, ma anche perché alla fonte hanno prezzi "normali" di acquisto delle celle. C'è tuttavia da aggiungere che comunque si sta presentando una fase calante del costo delle batterie per motivazioni logiche e fisiologiche. «L'aumento dei volumi globali di produzione delle batterie al litio sta consentendo un continuo miglioramento di prestazioni e affidabilità dei sistemi di accumulo e nel contempo un graduale calo dei prezzi», spiega a tal proposito Paolo Zavatta, chief business development officer di VP Solar.

Lo scenario che si prospetta all'orizzonte è quello, come sostengono alcuni player del mercato, di una babele dei prezzi con prodotti dal costo sensibilmente diverso a seconda del brand di appartenenza.

POCHI TEST MIRATI

Supponendo che un installatore si affidi a questi newcomers, quali sono i rischi in cui incorre? Sicuramente in prima battuta il rischio principale è quello di proporre al cliente finale un prodotto che può anche essere di ottima qualità per il segmento automotive ma non per quello fotovoltaico. «Il modo in cui queste celle vengono sfruttate in una batteria per uso fotovoltaico genera stress più prolungati rispetto a quello dell'utilizzo automobilistico», spiega Davide Tinazzi di Energy Spa. «Occorre perciò affinare la regolazione della carica/scarica delle batterie sul tempo di vita della



LE AZIENDE PIÙ STRUTTURATE SUPPORTANO INSTALLATORI E DISTRIBUTORI ANCHE TRAMITE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE. COSÌ FACENDO GLI OPERATORI PROFESSIONALI HANNO A DISPOSIZIONE STRUMENTI PER COMPARARE LE SPECIFICHE TECNICHE DEI SISTEMI DI ACCUMULO E PER POTER OPERARE SCELTE GIUDIZIOSE.



cella sotto stress da fotovoltaico. Quindi, il vero problema è nel fatto che inverter e batterie sono state testate pochissimo. Infatti questi costruttori tipicamente fanno solo quello che serve per passare il test CEI 021 per essere immesse nel mercato italiano». Tuttavia tale test rappresenta solo l'interazione del sistema di accumulo con la rete elettrica e non ha nulla a che vedere con la gestione delle celle dentro la batteria. Gli operatori più noti sul mercato italiano sanno per esperienza che in realtà sono necessari test combinati tra inverter ibrido e batteria che durano dei mesi e vengono fatti su più siti pilota in contemporanea.

Un altro rischio in cui incorre l'installatore è quello di non avere a disposizione un supporto in caso di guasti o necessità. Spesso queste nuove aziende non offrono un servizio post vendita, del quale si sente esigenza dopo qualche tempo, quando i numeri delle vendite salgono. Soprattutto, questi player non hanno il più delle volte nemmeno referenti operativi direttamente in Italia. In realtà questi due aspetti sono molto importanti e fungono da tutela proprio per l'installatore. «Non conta solo il servizio post ma anche pre vendita», spiega Fabio Ottavi, general manager di Sonnen. «Fondamentale è infatti supportare gli installatori, ad esempio, attraverso attività di training sul campo. Inoltre è importante poter contare su una rete di assistenza tecnica che può intervenire non solo in caso di guasto ma anche come supporto in caso di problematiche durante le installazioni». Grazie a questi servizi complementari, gli installatori che aderiscono a offerte come quella di Sonnen scelgono di lavorare con sistemi tutelanti anche se più costosi.

CERTIFICAZIONI E PERMESSI

Uno degli aspetti da considerare per valutare qualità e affidabilità dei prodotti che vengono proposti è la presenza di certificazioni e permessi. «Il set di certificazioni è fondamentale per superare le dogane italiane che sono sempre più informate e attente nell'effettuare controlli mirati», spiega Fabien Occhipinti, managing director & head of sales di FoxEss. Tuttavia questi prodotti provenienti dalla Cina non sono sprovvisti di certificazioni per cui, dal punto di vista normativo, sono idonei alla circolazione sul mercato. «Al di là delle certificazioni di qualità però sarebbe opportuno promuovere rigorose prove comparative, rendendo pubblici i risultati», sostiene Paolo Zavatta di VP Solar. Le batterie infatti devono garantire performance e vita utile adeguata, in funzione delle condizioni di esercizio. Per questo è essenziale che gli importatori siano attenti alla selezione dei prodotti da immettere nel mercato, valutando l'affidabilità non solo delle soluzioni tecniche ma anche dell'azienda produttrice. Un altro punto di vista interessante sotto il profilo delle certificazioni è quello di Davide Tinazzi di Energy Spa, secondo il quale per tutelare la qualità di prodotti delicati e potenti servirebbero certificazioni di categoria. «Qualco-

sa di simile al DOC o Docg, una sorta di bollino di qualità per sistemi di accumulo», spiega Tinazzi. «Sono stato contattato telefonicamente da un bot che traduceva in simultanea in italiano la voce del commerciale di una ditta cinese che produce celle. Possiamo anche sfruttare l'intelligenza artificiale per apparire più vicini e credibili, ma non possiamo sostituire l'esperienza reale di chi opera sul territorio da anni. Questo è il messaggio che insieme dobbiamo veicolare».

LA QUESTIONE SMALTIMENTO

Oltre alle certificazioni e ai permessi, un altro aspetto che l'installatore deve tenere in considerazione quando si appresta a valutare un'offerta commerciale relativa a sistemi di accumulo riguarda lo smaltimento delle batterie. In particolare, è importante assicurarsi che il contributo Raee su quelle specifiche batterie sia stato versato. Questo contributo viene pagato a un consorzio nazionale che si occupa di smaltimento da chi importa un prodotto in Italia. Ma se il produttore non se n'è occupato, la spesa ricade sul distributore o, a valle, sull'installatore. «Un domani l'installatore che si è affidato a queste aziende rischia, in caso di problematica, di non trovare più il referente perché stiamo parlando di aziende senza storicità che potrebbero sparire dal mercato» sostiene Fabien Occhipinti di FoxEss. «In questi casi l'installatore cosa può fare? Non può semplicemente dismettere la batteria e buttarla. Dovrà occuparsi del suo smaltimento e sostenerne i costi, che probabilmente non sono versati dal produttore. Insomma, l'installatore deve considerare il fatto che sta entrando in affari con aziende che non hanno previsto nulla sul fronte riciclo e smalti-

mento e questo avrà importanti incidenze per lui, che sta sostenendo la spesa di acquisto e che ne diviene responsabile». Spesso l'aspetto relativo alla gestione dello smaltimento delle batterie, sia dal punto di vista contributivo sia dal punto di vista procedurale, non è noto nemmeno all'installatore. Situazione che invece raramente si riscontra nelle agenzie di distribuzione che sono solitamente più informate in merito e anzi attente per lo più a scegliere di lavorare con aziende capaci di gestire permessi e certificazioni di vario genere.

L'IMPORTANZA DELLA FILIERA

Tutti questi aspetti evidenziano l'importanza della storicità di un brand e della conoscenza della filiera produttiva di un prodotto come sinonimi di affidabilità. «La mancanza di storicità indica un'assenza di identità e questo deve rappresentare un campanello d'allarme per gli installatori attratti dai bassi prezzi praticati da questi player», spiega Ivano Benedet, responsabile di mercato per renewables energy e Hvac divisione Nord di Sonepar. «Gli installatori di lungo corso ricorderanno bene il 2010, quando il mercato era popolato da numerosi nuovi marchi, che poi sono scomparsi abbandonandoli completamente». Per questo probabilmente cadrà nella rete di questi newcomers solo chi praticherà politiche distributive poco serie e basate soltanto sul prezzo basso. Chi invece persegue la qualità e ricerca sicurezza anche per assistenza futura continuerà a fare riferimento a marchi affidabili. «Per questo personalmente non credo che ci sarà un'invasione di prodotti low cost. Piuttosto l'ingresso sul mercato di questi newcomers potrà servire per calmierare i prezzi esistenti», aggiunge Ivano Benedet. È dello stesso parere Paolo Zavatta di VP Solar che, in qualità di distributore, sostiene quanto sia fondamentale proporre al mercato sistemi di qualità. Spiega infatti che «per tale motivo siamo sempre molto attenti nella selezione dei prodotti da proporre, per poter garantire al mercato oltre che competitività, affidabilità e lunga durata. Inoltre i prodotti devono avere adeguate certificazioni e corrispondere ai più elevati standard di sicurezza ed affidabilità». L'importanza della storicità di un brand è confermata anche da Fabio Ottavi di Sonnen, che punta i riflettori sui claim di garanzie pluriennali: «Offrire una garanzia decennale su prodotti che non sono operativi da almeno 10 anni non dà alcuna sicurezza. L'installatore dovrebbe tenere conto anche di questo aspetto nel valutare l'acquisto e l'installazione di nuovi sistemi».

Spesso, poi, le batterie low cost provenienti dal Far East sono prodotte da personale non qualificato né preparato. Questo, al di là dell'etica professionale, può essere pericoloso perché se la batteria è fabbricata male, il rischio di surriscaldamento o esplosione diventa un tema da tenere in considerazione. Così come da considerare, in questo caso,



UN ASPETTO CHE L'INSTALLATORE DEVE TENERE IN CONSIDERAZIONE QUANDO SI APPRESTA A VALUTARE UN'OFFERTA COMMERCIALE RELATIVA A SISTEMI DI ACCUMULO RIGUARDA LO SMALTIMENTO DELLE BATTERIE. IN PARTICOLARE, È IMPORTANTE ASSICURARSI CHE IL CONTRIBUTO RAAE SU QUELLE SPECIFICHE BATTERIE SIA STATO VERSATO



è l'esistenza o meno di una garanzia sottoscritta dal produttore per tutelarsi nell'evenienza di simili incidenti. Questo è un altro elemento rappresentativo della serietà del produttore stesso. Esperienza e competenza sono elementi essenziali per garantire un'adeguata valutazione dell'affidabilità delle soluzioni proposte. Ed è per questo che i distributori devono dotarsi di team tecnici attenti alla selezione dei prodotti e capaci di trasferire know-how ad installatori e progettisti. Al fine di evitare di incappare in prodotti di scarsa qualità, quindi, un consiglio per gli installatori potrebbe essere quello di affidarsi ai distributori. «Ovvero quei canali di vendita che per primi hanno investito tempo, soldi e reputazione su un brand. E che si impegnano personalmente per risolvere eventuali problemi, anche quando non sono stati causati del prodotto in sé ma dagli errori umani che possono insorgere in sede di installazione», aggiunge Davide Tinazzi di Energy Spa. In alternativa, gli installatori dovrebbero dedicare tempo alla formazione personale, come evidenzia Fabio Ottavi di Sonnen: «Noi lavoriamo direttamente con gli installatori. Questo presuppone già una prima scrematura dei nostri partner. Chi ci sceglie infatti decide di investire il proprio tempo nella comprensione del nostro prodotto che non ha come leva di vendita il prezzo ma una serie di altri aspetti rientranti in una strategia commerciale ben studiata».

CONSAPEVOLEZZA E PROFESSIONALITÀ

Tirando quindi le somme, l'arrivo sul mercato di marchi sconosciuti dovrebbe essere analizzato con occhio critico dagli installatori, sebbene possa rappresentare un'occasione allettante. Inoltre in un momento come quello attuale, caratterizzato da un calo della domanda di sistemi di accumulo, i prezzi di questi prodotti tenderanno fisiologicamente a scendere e quindi la rincorsa all'occasione

economica da parte degli installatori a scapito della qualità ha meno senso di esistere. «Lo scorso anno, con la domanda alle stelle, questi marchi avrebbero venduto senza problemi», sostiene ad esempio Ivano Benedet di Sonepar. «Quest'anno invece è possibile trovare sistemi di storage proposti da brand conosciuti e consolidati, a prezzi competitivi, per cui non c'è necessità di cercarlo presso aziende sconosciute. Personalmente credo che queste soluzioni siano dei fuochi di paglia proposti da produttori non strutturati, privi di assistenze e competenze». Ed è dello stesso avviso anche Fabien Occhipinti di FoxEss: «Noi produttori non abbiamo interesse ad abbassare il prezzo al fine di cacciare dal mercato questi newcomers perché la richiesta del nostro prodotto continua a esistere e anzi a crescere. Personalmente sto lavorando con distributori seri che ci chiedono di essere proattivi sulle certificazioni a venire perché vogliono lavorare in serenità ed essere tutelati. Per questo penso che il mercato si pulirà da sé da questi newcomers. E chi avrà solo guardato il prezzo ne pagherà le conseguenze».

L'INFORMAZIONE PASSA DAI DISTRIBUTORI

Per evitare di incappare in spiacevoli situazioni, il consiglio ultimo per un installatore è quello di rivolgersi ad aziende storiche che possano garantire prodotti di qualità. Occorre che gli installatori siano consapevoli che, a fronte di un maggior margine nell'immediato, potrebbero trovarsi a dover affrontare dei possibili costi per malfunzionamenti, senza avere un referente affidabile e di lungo termine a cui appoggiarsi. Lo sostiene anche Paolo Zavatta di VP Solar: «Gli installatori professionali sono consapevoli di quale impatto negativo possono subire nel caso in cui quanto da loro proposto non corrisponda alle aspettative di qualità dei loro clienti».

In questo senso diventa importante il ruolo formativo dei produttori che, attraverso i propri



distributori, possono diffondere buone informazioni e far crescere la capacità degli installatori ad evitare spiacevoli sorprese. Ad esempio promuovendo attività di formazione oppure offrendo agli operatori professionali del mercato degli strumenti per comprendere e comparare le specifiche tecniche dei sistemi di accumulo. Strumenti che possono aiutare gli installatori a destreggiarsi nel mercato e a operare scelte giudiciose, contribuendo a mantenere il segmento sano e percepito come affidabile dai clienti finali. Un segmento che è destinato a crescere nel prossimo decennio. E, per non danneggiarne la crescita, è fondamentale non rovinarne l'immagine tra i clienti finali, già confusi e scettici a seguito del caos relativo ai meccanismi incentivanti. Insomma, il settore dei sistemi di accumulo può iniziare a creare una filiera più professionale. Con la consapevolezza che l'affidabilità passa dall'esperienza di chi negli anni ha saputo innovare e supportare i clienti, cogliendo le difficoltà come motivo di miglioramento. Siano essi produttori o distributori.

UN ALTRO DEGLI ASPETTI DA CONSIDERARE PER VALUTARE QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DEI PRODOTTI CHE VENGONO PROPOSTI È LA PRESENZA DI CERTIFICAZIONI E PERMESSI



Un futuro di energie rinnovabili



distribuzione specializzata

di componenti e sistemi per le energie rinnovabili



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER!

Ti consigliamo le soluzioni migliori per il tuo agrivoltaico





DECRETO PNRR: ECCO LE PRINCIPALI SEMPLIFICAZIONI

LE PROCEDURE PAESAGGISTICHE E AMBIENTALI PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SONO STATE SEMPLIFICATE E SI SONO RAZIONALIZZATI I PROCEDIMENTI AUTORIZZATIVI

DI EMILIO SANI



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



Con la conversione in legge del DL 13/2023, le procedure paesaggistiche e ambientali per gli impianti fotovoltaici sono state semplificate e si sono razionalizzati i procedimenti autorizzativi. Di seguito si fa una rassegna degli aspetti più significativi di tale riforma con l'avvertenza che al momento della stesura dell'articolo il testo di legge non è definitivamente approvato e quindi potrebbero ancora esservi modifiche.

I RAPPORTI CON LE SOPRINTENDENZE

Risulta confermato che la verifica di interesse archeologico non costituisce più presupposto per la procedibilità delle valutazioni di impatto ambientale e il relativo procedimento può essere concluso anche dopo la valutazione di impatto ambientale. La soprintendenza dovrà poi essere coinvolta nei procedimenti per l'autorizzazione di impianti fotovoltaici solo laddove gli impianti ricadono direttamente in zona vincolata e non più quando gli impianti sono in zona contermina a quella vincolata

LA NUOVA DISCIPLINA DELLE VALUTAZIONI AMBIENTALI

Viene semplificata e razionalizzata la disciplina delle valutazioni ambientali. È ora previsto che per gli impianti fotovoltaici le soglie di verifica (screening regionale) e di valutazione di impatto ambientale statale siano rispettivamente alzate a 10 MW e 20 MW nei casi di seguito indicati:

i) i progetti in aree idonee ivi incluse quelle tran-

sitoriamente individuate dall'articolo 20 comma 8 del D. lgs 199/2021 come aree idonee come ad esempio le aree senza vincoli paesaggistici e a più di 500 metri da vincoli culturali e paesaggistici ex Articolo 136 del Codice del Paesaggio, ovvero le aree limitrofe alle zone industriali e alle autostrade;

ii) i progetti in aree industriali, artigianali e commerciali nonché in discariche o lotti di discarica chiusi e ripristinati ovvero in cave o lotti o porzioni di cava non suscettibili di ulteriore sfruttamento, cioè nelle aree in cui è prevista la possibilità di autorizzare gli interventi in edilizia libera;

iii) gli impianti che non si trovano in aree classificate come non idonee ai sensi delle Linee Guida del 2010.

Si tratta di un'innovazione significativa perché nella disciplina precedente sia nelle aree industriali che nelle aree idonee per avere l'esenzione dalle procedure ambientali per gli impianti sopra 1 MW era necessario anche non essere fra le aree non idonee, mentre ora questo secondo requisito è superato. Con la nuova normativa tutti gli impianti in aree idonee, in aree di cava non suscettibili di ulteriore sfruttamento e in aree industriali potranno essere esonerati da valutazioni ambientali fino a 10 MW, fermo restando che nel caso di impianti vicini bisognerà comunque tenere conto delle norme sul cumulo per la valutazione di impatto ambientale e sul dimezzamento di soglia per lo screening.

Viene poi stabilito che temporaneamente, fino al 30 giugno 2024, qualora gli impianti fotovoltaici siano installati su aree idonee incluse in piani o program-

mi soggetti a valutazione ambientale strategica non sarà necessario esperire valutazioni ambientali per impianti fino a 30 MW. Tale misura seppure suggestiva non sembra avere immediate implicazioni pratiche, visto che di rado l'installazione di impianti è contemplata specificamente in piani soggetti a valutazione ambientale strategica. Se però l'individuazione regionale delle aree idonee sarà soggetta a valutazione ambientale strategica, questa norma permetterà di alzare a 30 MW l'esonero dalle procedure ambientali nelle aree idonee.

PROCEDIMENTI DI EDILIZIA LIBERA

Viene confermata la possibilità di libera installazione degli impianti in aree industriali, artigianali e commerciali nonché in discariche o lotti di discarica chiusi e ripristinati ovvero in cave o lotti o porzioni di cava non suscettibili di ulteriore sfruttamento. Tali interventi vengono infatti qualificati come interventi di manutenzione ordinaria, così come è già stato fatto per gli impianti su tetto e su manufatti fuori terra. Rimane una procedura preventiva di autorizzazione da parte della soprintendenza, ove vi siano vincoli paesaggistici. La facoltà di libera installazione resta però di fatto limitata agli impianti fino a 10 MW perché questa è la soglia stabilita per lo screening e sono fatte salve le procedure ambientali.

Considerato che per gli interventi in aree industriali, di cava e discarica è prevista l'edilizia libera è stata abrogata la disciplina che prevedeva la



procedura abilitativa semplificata per queste tipologie di impianti, si sarebbero altrimenti sovrapposte due discipline concorrenti.

La procedura abilitativa semplificata rimane dunque ora solo per gli impianti in aree idonee e per le aree non qualificate come idonee con riferimento agli impianti sino a 50 kW ovvero con le soglie, eventualmente più elevate, stabilite in ogni regione.

NUOVA DISCIPLINA DELLE AREE IDONEE

Viene confermato che sono temporaneamente aree idonee fino all'individuazione delle aree idonee da parte delle regioni, tutte le aree non vincolate paesaggisticamente distanti più di 500 metri da aree soggette a tutela culturale o a vincolo paesaggistico ex Articolo 136 del Codice del Paesaggio.

La nuova normativa specifica per chiarezza che se l'impianto è su zone gravate da uso civico, queste sono tutelate paesaggisticamente e quindi non si ricade nella categoria di area idonea che si riferisce alle aree senza vincoli paesaggistici. Il che non esclude comunque la possibilità di ricadere in altra categoria di area idonea.

Si prevede poi che nell'identificazione definitiva da parte del ministero o delle regioni delle aree idonee debba tenersi conto di quelle che già in via transitoria sono individuate come aree idonee.

Questo dovrebbe garantire che nel nuovo procedimento di individuazione delle aree idonee a livello nazionale e regionale non vengano sostanzialmente modificati i criteri attualmente adottati (aree non tutelate, aree vicine a autostrade e aree industriali, etc.). Viene poi tentato di meglio chiarire che vengono considerati interventi in area idonea tutti gli interventi di rifacimento e potenziamento, anche con modifiche

sostanziali, di impianti fotovoltaici che sono effettuati occupando un'area entro 500 metri dall'impianto esistente.

La norma rimane però poco chiara perché continua a fare riferimento alla norma che prevede i 500 metri di distanza dalle aree industriali. È probabile dunque che si renda necessario un chiarimento da parte del ministero sul punto.

Pure non del tutto chiara è la disciplina aggiunta in materia infrastrutture elettriche interrate al servizio di impianti fotovoltaici in area idonea.

In questo caso viene stabilito che si applica anche alle linee interrate al servizio degli impianti in area idonea la disciplina per le aree idonee prevista dall'Articolo 22 del D. Lgs. 199/2021.

Ne deriva che nel caso di linea interrata non in area idonea, ma al servizio di impianto in area idonea, il parere del ministero della Cultura sul vincolo paesaggistico sia non vincolante e che i tempi di autorizzazione siano ridotti di un terzo.

La disposizione è certamente di semplificazione, ma sarebbe stata più chiara se avesse dato atto che resta ferma la non assoggettabilità a autorizzazione paesaggistica delle infrastrutture interrate già prevista dal DPR 31/2017.

PROCEDURA DI AUTORIZZAZIONE UNICA

Viene chiarito che il procedimento di autorizzazione unica è comprensivo non soltanto della valutazione di impatto ambientale, ma anche dello screening quando questo sia richiesto.

Sono poi distinti i termini di conclusione del procedimento a seconda che siano o meno previste procedure ambientali. Il termine è fissato a 90 giorni in assenza di procedure ambientali e in 60 giorni al netto dei tempi previsti per le valutazioni ambientali negli altri casi.

GLI IMPIANTI DI STOCCAGGIO

Con riferimento agli impianti di stoccaggio viene previsto che la competenza al rilascio delle autorizzazioni uniche è del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Viene confermata la possibilità di utilizzare la procedura abilitativa semplificata per l'autorizzazione degli impianti di stoccaggio combinati con impianti a fonte rinnovabile autorizzati, anche quando l'installazione del sistema di stoccaggio richiede nuove aree.

COMUNITÀ ENERGETICHE

Per i Comuni fino a 5.000 abitanti interessati dai finanziamenti Pnrr per le comunità energetiche viene prevista la possibilità di derogare alle disposizioni di legge che impongono di adottare le procedure del Codice degli Appalti Pubblici per l'eventuale assegnazione alle comunità di aree comunali dove installare impianti.

In ogni caso, il Comune dovrà esporre un avviso con l'indicazione delle aree e delle superfici interessate e, in caso vi sia una pluralità di offerenti, si dovrà stabilire l'assegnatario tenendo conto del numero dei soggetti partecipanti e del canone offerto. Infine viene prevista una particolare facilitazione per le comunità energetiche controllate da piccole e medie imprese agricole anche tramite consorzi o associazioni di categoria. Tali comunità potranno infatti accedere agli incentivi sull'energia auto-consumata e condivisa anche con impianti di potenza superiore a 1 MW e anche al di fuori del limite delle cabine primarie. Nello stesso modo, il limite della potenza di 1 MW e della cabina primaria per l'ottenimento degli incentivi sull'energia auto-consumata potrà essere derogato nelle configurazioni di autoconsumo a distanza che interessano imprenditori agricoli, imprese agroindustriali alimentari, nel settore delle bevande o del sughero o cooperative agricole.



Porta il tuo business
a un livello più alto.

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

Scrivici alla mail ufficiotecnico@irenmercato.it per candidarti.



L'INDUSTRIA SOLARE AMERICANA È PRONTA ALLA RIPARTENZA

UN'ANALISI DELLA SEIA EVIDENZIA COME IL SOSTEGNO DEL GOVERNO FEDERALE POSSA PERMETTERE UNA RIPARTENZA DELLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA A STELLE E STRISCE, LIMITANDO LA DIPENDENZA ASIATICA

DI GIANLUIGI **TORCHIANI**



La competizione USA-Cina per il predominio globale si gioca su tantissimi fronti, a partire da quelli geopolitici e militari, come abbiamo modo di leggere continuamente sui mass media. Meno noto al grande pubblico è che un ambito di non trascurabile importanza sarà anche quello dell'industria fotovoltaica: gli Stati Uniti, come e forse più dell'Unione europea, puntano dichiaratamente a sfidare il predominio cinese nel settore, ricostruendo una solida manifattura nazionale. Questa la conclusione principale di un'analisi rilasciata da Solar energy industry association (Seia) la principale associazione di categoria del solare a stelle e strisce. Il punto di partenza, naturalmente, è il buono stato di salute del fotovoltaico americano, anzi il vero e proprio boom di questo ultimo periodo. Che è ovviamente collegato direttamente all'IRA (Inflation reduction act) fortemente voluto dall'amministrazione Biden, il provvedimento che mette a disposizione centinaia di miliardi di dollari di sussidi e sovvenzioni per far sì che il solare, insieme all'accumulo di energia, possa rappresentare il 30% della produzione totale di energia elettrica degli Stati Uniti entro il 2030.

RIDURRE LE IMPORTAZIONI

In parallelo a questa svolta l'obiettivo della Casa Bianca è quello di liberarsi dall'eccessiva dipendenza dalle importazioni asiatiche, in realtà per

Capacità produttiva FV: gli obiettivi dell'Inflation Reduction Act

47 GW MODULI

16 GW CELLE

100 GWH BATTERIE

9 GW INVERTER

quanto riguarda i moduli da alcuni anni legate più a Paesi come Cambogia, Vietnam, Malaysia, più che dalla Cina stessa, costruendo una base produttiva nazionale per il solare e l'accumulo. Limitando così anche l'impatto delle turbolenze delle supply chain internazionali, con il relativo shortage di componenti che non ha risparmiato neppure gli USA nello scorso biennio.

Un auspicio che, naturalmente, non è del tutto nuovo, ma che presuppone ingenti investimenti

iniziali e la capacità delle aziende manifatturiere di sostenere costi di produzione più elevati per un lungo periodo di tempo. Per questi motivi, gli operatori sono stati sinora riluttanti a investire nella produzione statunitense in assenza di incentivi federali a lungo termine. Le cose sono cambiate proprio con l'IRA, che include il Solar Energy Manufacturing for America Act (Sema), un incentivo fiscale a lungo termine per alcuni componenti, che secondo la Seia è destinato a fungere da motore di fondamentale importanza per la produzione manifatturiera legata al solare. Al momento gli Stati Uniti hanno una discreta capacità di produrre silicio, polisilicio, acciaio, alluminio e altri materiali chiave. Ma hanno un deficit sostanziale di produzione di lingotti, wafer o celle solari e una capacità modesta di produrre moduli solari, inverter e vetri solari. La presentazione dell'IRA ha già portato a una raffica di annunci per nuove capacità produttive negli States, tra cui 47 GW di moduli, oltre 16 GW di celle, più di 16 GW di lingotti e wafer, quasi 9 GW di inverter e ben oltre 100 GWh della produzione di batterie, destinati però anche l'industria dei veicoli elettrici. Basti pensare che, al 2021, la capacità produttiva statunitense era sufficiente per soli 7 GW annui di moduli.

NUOVI POSTI DI LAVORO

La scommessa non è ovviamente soltanto di natura geopolitica ma anche economica: secondo

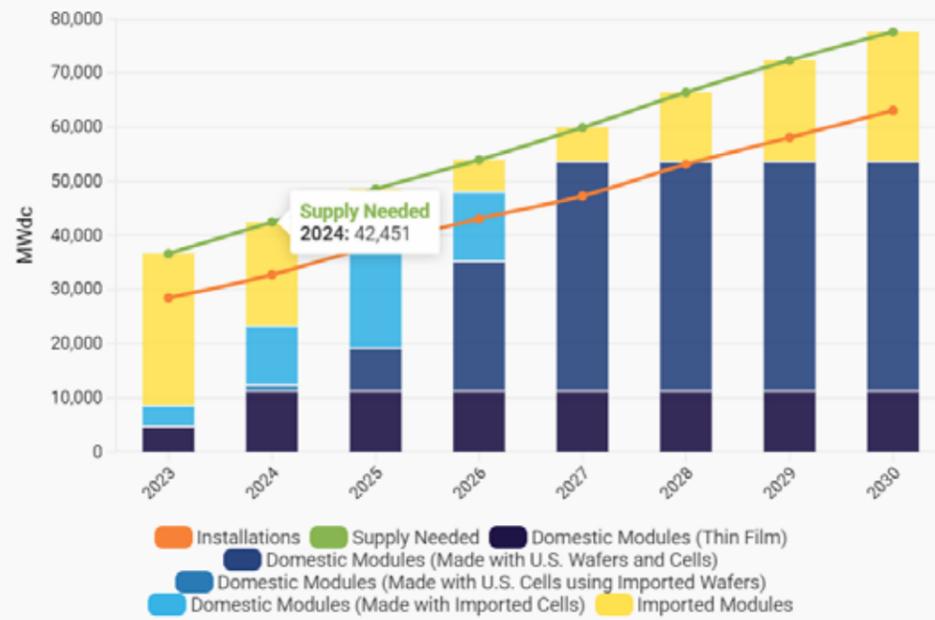
L'analisi Seia ogni posto di lavoro in fabbrica crea opportunità di impiego in altri settori contigui, come vendite e acquisti, marketing, contabilità, risorse umane, magazzini e logistica e approvvigionamento di materie prime. Secondo l'analisi, l'IRA aumenterà la forza lavoro americana nella produzione di energia solare dai circa 34.000 posti di lavoro attuali a più di 115.000 entro la fine del decennio. Entro il 2030, quasi il 20% degli occupati nel solare a stelle e strisce sarà proprio nel settore manifatturiero, rispetto a circa il 12,5% attuale.

La rinascita dell'industria americana non significa - secondo la Seia - un abbandono completo dei mercati e delle catene di approvvigionamento globali, ma piuttosto porterà a ridurre la dipendenza statunitense per le attrezzature e le materie prime. Anche perché, nel breve termine, le fabbriche di moduli solari statunitensi dovranno necessariamente fare affidamento su celle importate oltreoceano, nell'attesa che vengano costruite le nuove fabbriche. Allo stesso modo, i costruttori di celle dovranno importare wafer sino a quando non saranno costruiti abbastanza stabilimenti nordamericani di lingotti e wafer. A medio e lungo termine, però, le cose cambieranno: gli USA puntano a produrre la maggior parte dei prodotti solari e di accumulo a livello nazionale, riducendo non solo le importazioni di celle o moduli solari, ma anche dei componenti necessari. In questo senso, l'analisi della Seia è piuttosto ottimistica e cioè prevede che entro la fine di questo decennio gli Stati Uniti saranno l'industria del solare e dell'accumulo di energia più competitiva e collaborativa del mondo.

LE NUOVE FABBRICHE

Inizialmente, le nuove fabbriche costruite negli Stati Uniti serviranno principalmente a rifornire il fiorente mercato americano del fotovoltaico.

CONFRONTO TRA PRODUZIONE INTERNA E IMPORTAZIONE DI MODULI FV IN RELAZIONE ALL'ANDAMENTO DELLA DOMANDA



IL GRAFICO METTE IN EVIDENZA L'AUMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI MODULI NEGLI STATI UNITI IN RELAZIONE ALLA CRESCITA DEL MERCATO DOMESTICO. ALL'AUMENTARE DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA, CALA LA QUOTA DI IMPORTAZIONI

co. L'aspettativa dell'associazione di categoria è che però nel corso del tempo - a partire dal 2026 in poi - gli USA potranno diventare anche un esportatore di tecnologie per il solare e l'accumulo, competendo così a livello globale con la Cina. «Il controllo americano della catena di approvvigionamento solare è fondamentale per la nostra sicurezza nazionale e forza

economica», ha dichiarato Abigail Ross Hopper, presidente e Ceo di Seia. «La Cina non rinuncerà volontariamente alla sua quota di mercato, quindi dobbiamo essere metodici e strategici su come capitalizzare la certezza politica dell'Inflation Reduction Act e costruire questo motore americano per la produzione di energia pulita».

COMPATIBILE CON
TUTTI GLI INVERTER
DI STRINGA DI GRANDE TAGLIA...

...SE NON LI TROVI TI
AIUTIAMO NOI!

energy®
SAVE YOUR PLANET
www.energyspa.com

zeroCO₂®
extra large

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

SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE MADE IN ITALY

Wall box zeroCO₂ Sun Charger

CEI 0-21
&
CEI 0-16

Soluzione modulare composta da:

- Rack di conversione e controllo zeroCO₂ XL System da 30 a 240 kW
- Rack di accumulo zeroCO₂ XL Rack 125 kWh
- Può essere parallelizzato fino a ottenere potenze di Megawatt e capacità di stoccaggio di Megawattora
- Energy Management System (EMS) proprietario, su piattaforma cloud per il monitoraggio e/o pilotaggio remoto del sistema di accumulo

GUARDA IL SISTEMA zeroCO₂ XL
GIÀ ATTIVO IN SICILIA!



VISIT US!

Hall C3 - Booth 380

MUNICH | JUNE 14-16 2023

Tel. +39 049 2701296 | info@energysynt.com | www.energyspa.com



o segui Energy S.p.A. su:





1 MWH DI STORAGE PER UN'AZIENDA ENERGIIVORA: BOLLETTA A -70%

L'AZIENDA SO.FA HA UN CONSUMO ENERGETICO ANNUO PARI A 1 GW. AL GIÀ ESISTENTE IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 370 KWP, ENERGY SPA HA AGGIUNTO 1 MWH DI STORAGE TRAMITE LA SOLUZIONE ZERO CO2 EXTRA LARGE. IN DUE MESI DI ATTIVITÀ IL SISTEMA HA ACCUMULATO 80 KWH IN PIÙ RISPETTO ALLA STIMA. IL RIENTRO DELL'INVESTIMENTO È PREVISTO ENTRO I TRE ANNI



A Napoli, presso l'azienda So.Fa, è stato installato un sistema di storage con capacità pari a 1,1 MWh. L'azienda opera nel campo della lavorazione della frutta. In particolare, porta a maturazione le banane dallo stato verde per conto della grande distribuzione organizzata. La maturazione avviene in celle a temperatura controllata e con forte ventilazione, 24 ore al giorno, 7 giorni su 7, lungo tutto l'arco dell'anno. Il consumo di energia è quindi mediamente costante nelle 24 ore, salvo i picchi di spunto dei ventilatori, del riscaldamento e raffreddamento, che funzionano in modo intermittente. «Per mantenere stabile la temperatura all'interno del prodotto e far sì che il processo di maturazione avvenga in maniera controllata, abbiamo bisogno di una grande forza motrice che è il vento», spiega Ferdinando Barra, amministratore di So.Fa. «Questo vento viene prodotto attraverso motori potenti ed energivori».



OLTRE 1 MWH DI STORAGE

Con un consumo annuo pari a circa 1 GW e i costi energetici in costante aumento, un anno fa i vertici aziendali si sono rivolti a Energy Spa che, a seguito di specifiche analisi, ha fornito a So.Fa un sistema di accumulo complesso.

«L'intervento presso l'azienda è consistito nell'aumentare l'autoconsumo aziendale dell'energia prodotta dal fotovoltaico già esistente, dimensionando un sistema di accumulo su misura», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa. L'impianto è stato dimensionato con nove armadi rack da 125 kWh ciascuno, per un totale di 1,1 MWh. L'impianto è dotato inoltre di un sistema di carica e scarica istantanea di 240 kW formato da

DA SINISTRA MARCO KIKONDE E MIRCO CESARO DI ENERGY SPA, FERDINANDO BARRA (AMMINISTRATORE DELEGATO DI SO.FA), DAVIDE TINAZZI (AMMINISTRATORE DELEGATO DI ENERGY SPA) E IGNAZIO BORELLI (SALES MANAGER ITALIA DI ENERGY SPA)



Dati Tecnici

Località d'installazione: Napoli

Investitore: So.Fa

Anno di installazione: 2023

Tipologia di impianto: Installazione sistema di accumulo

Tipologia sistema di storage: Batterie Zero CO2 Extra Large dimensionati in nove armadi rack da 125 kWh ciascuno, per un totale di 1,1 MWh; sistema di carica e scarica istantanea di 240 kW formato da quattro Power Conversion System da 60 kW

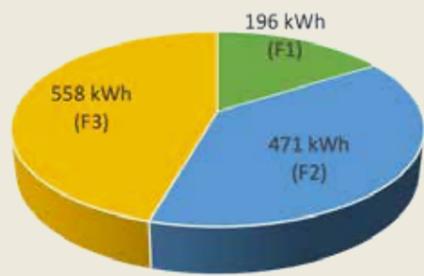
Fornito da: Energy Spa

Rientro dell'investimento: Due/tre anni

HANNO PARTECIPATO



Prelievo medio orario per fascia oraria



NEL GRAFICO SI VEDE CHE, GRAZIE ALL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO GIÀ ESISTENTE, IL PRELIEVO MEDIO ORARIO IN F1 (LA FASCIA PIÙ COSTOSA) È GIÀ RIDOTTO. IN REALTÀ IN QUESTA FASCIA C'È SIA IMMISSIONE CHE PRELIEVO DI ENERGIA IN RETE A CAUSA DELLA NON CONTEMPORANEITÀ TRA POTENZA PRODOTTA E POTENZA RICHIESTA.

Energia scambiata in F1 [kWh]



L'ISTOGRAMMA MOSTRA L'IMMISSIONE (IN BLU) E IL PRELIEVO (IN ARANCIONE) DELL'ENERGIA DALLA RETE. LA LINEA IN GRIGIO RAPPRESENTA LA DIFFERENZA TRA L'ENERGIA PRELEVATA E QUELLA IMMESA. DOVE C'È SEGNO POSITIVO SI INDICA IL PRELIEVO MINIMO OTTENIBILE IN FASCIA F1 AVENDO UN SISTEMA DI ACCUMULO IN GRADO DI INSEGUIRE I CARICHI IN MODO PUNTUALE. DOVE C'È SEGNO NEGATIVO SI INDICA L'ENERGIA IN ESUBERO CHE IL SISTEMA DI ACCUMULO POTREBBE RENDERE DISPONIBILE NELLE FASCE F2 ED F3, SENZA ANDARE MAI AD IMMETERE IN RETE.

quattro Power Conversion System da 60 kW. Nelle fasce serali, dove l'azienda ha un elevato consumo, le batterie Zero CO2 Extra Large riescono a coprire i carichi industriali. Infatti la funzione Time Shifting consente di avere una programmazione dedicata in base ai consumi aziendali compensando così i carichi e la produzione.

CONTROLLO INTUITIVO DEL SISTEMA

Tra le caratteristiche principali del sistema di accumulo Energy Spa spicca l'intuitività del software di gestione. «A schermo vediamo un'icona di un pannello fotovoltaico e l'indicazione di quanto

il sistema stia producendo», spiega Ferdinando Barra di So.Fa. «Tramite il gestionale poi possiamo vedere dove viene dirottata l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, se all'azienda, all'accumulo o alla rete. Infine possiamo controllare lo stato di ogni batteria, soprattutto la loro temperatura che dobbiamo tenere sotto controllo».

COSTI RIDOTTI DEL 70%

L'impianto è stato avviato nel gennaio 2023. Grazie alle batterie Zero CO2 XL fornite da Energy Spa, il costo dell'energia è stato abbattuto del 70-75% già nei primi due mesi di utilizzo. Secondo le previsioni, il rientro dell'investimento è stimato

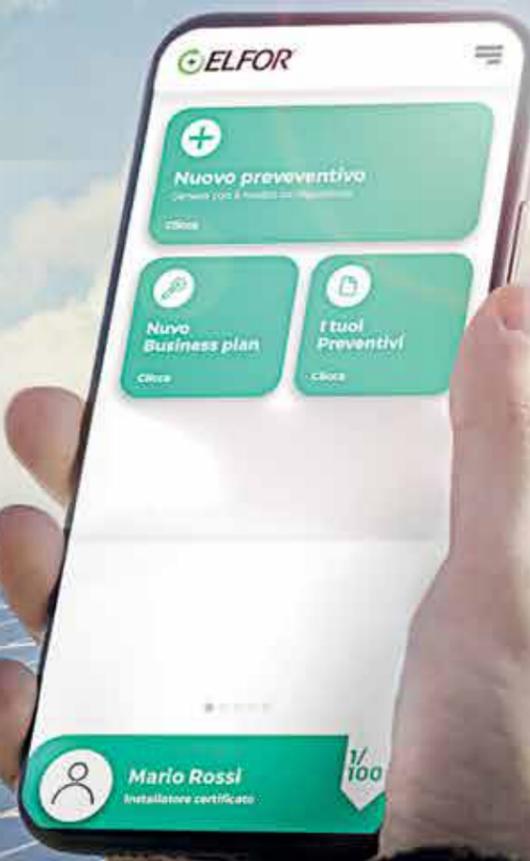
in circa due o tre anni. «Credevamo di immettere nel sistema di accumulo circa 520 kWh», aggiunge Ferdinando Barra di So.Fa. «Invece stiamo ottenendo tra i 550 e i 500 kWh con l'impianto solo da 370 kWp». Quindi il sistema è riuscito ad accumulare fino a 80 kWh in più rispetto alla stima. Un impianto fotovoltaico aggiuntivo di 120 kWp verrà realizzato in un secondo momento per incrementare ulteriormente l'indipendenza energetica dell'azienda. «Inoltre insieme al cliente stiamo già valutando l'estensione del sistema di accumulo, visto che già nel mese di marzo la carica massima viene raggiunta entro la prima metà della giornata», commenta Davide Tinazzi di Energy Spa.

ELFOR®

Se sei un **installatore** non potrai più fare a meno della **nostra App!**

Con **un solo strumento** hai a disposizione un **potente e rapido mezzo** per:

- Configurare un impianto in pochi minuti**
- Ottenere un preventivo istantaneo per i tuoi clienti**
- Avere sotto controllo tutti i progetti, senza confusione**



Scarica ora l'App e usala da subito!

Meno fatica, meno tempo, meno errori.
E tantissima professionalità in più.

Ricevi ulteriori informazioni per iniziare subito ad usare l'App configurator. Contatta il numero **02.2139369 interno 2**

www.elfor.org info@elfor.org



IMPIANTO DA 1,2 MWP A IMMISSIONE ZERO

L'INSTALLAZIONE, REALIZZATA A LUCERA (FG) PER UN'AZIENDA CHE OPERA NEL SETTORE DEL TRATTAMENTO DEI RIFIUTI, ADOTTA UN SISTEMA CHE MASSIMIZZA L'AUTOCONSUMO, SFRUTTANDO IL 100% DELL'ENERGIA SOLARE AUTOPRODOTTA



L'IMPIANTO È ENTRATO IN FUNZIONE A FINE 2022. OGNI ANNO POTREBBE PRODURRE 1,4 GWh DI ENERGIA PULITA, COPRENDO IL 20% DEL FABBISOGNO ENERGETICO DELL'AZIENDA

Maia Rigenera, azienda in provincia di Foggia, che opera nel settore del trattamento dei rifiuti, ha deciso di affidarsi a Fortore Energia, società attiva da oltre 20 anni nel settore delle rinnovabili e con più di 400 MW di impianti installati, per la realizzazione di un impianto fotovoltaico con la tecnologia SMA. L'impianto, con una potenza pari a 1.188,48 kWp, e con un rendimento annuo di 1.407,04 MWh, è stato progettato dall'ingegnere Nicola Goffredo per ridurre i consumi energetici dello stabilimento che si occupa del processo di smaltimento dei rifiuti organici.

RISPARMIO DI TEMPO E DENARO

L'installazione, coordinata da Francesco Marrulli, è stata completata in circa sei mesi e l'attivazione è avvenuta a fine 2022. Per questo progetto l'azienda installatrice ha scelto dieci inverter SMA, nove

Dati Tecnici

Località d'installazione:

Contrada Ripatetta, Lucera (FG)

Investitore: Maia Rigenera Srl

Installatore: Fortore Energia Spa

Anno di installazione: 2022

Tipologia di impianto: fotovoltaico su tetto

Potenza di picco: 1,2 MWp

Per una potenza totale pari a: 1 MW

Produttività annua prevista: 1,4 GWh

Fabbisogno energetico coperto: 20%

Tipo e numero di inverter: 9 inverter SMA Sunny Tripower Core 2 da 110 kW e un inverter SMA STP 50-41 Core 1 da 50 kW

Tempi di rientro dell'investimento: 4 anni

HANNO PARTECIPATO



modelli Sunny Tripower Core 2 da 110 kW e un inverter STP 50-41 Core 1 da 50 kW, poiché sono risultati ideali ad essere installati su una superficie così ampia e permettono di gestire l'impianto in diverse porzioni. Inoltre, grazie all'avanzata tecnologia degli inverter SMA Italia è stato possibile ottenere un sostanziale risparmio sia di tempo che di costi nella fase di installazione. I tempi di rientro dell'investimento previsto è di quattro anni, con un risparmio in bolletta nell'ordine del 20%. Nel periodo estivo l'impianto riesce a soddisfare il 100% del fabbisogno giornaliero, pari a circa 1 MWh. Grazie alla soluzione per il monitoraggio SMA Data Manager M è possibile controllare e analizzare la produzione anche da remoto.

MINIMO IMPATTO SULLA RETE

Per far fronte alle problematiche della rete locale di distribuzione in media tensione, l'impianto è stato realizzato e configurato ad "immissione zero" in modo da non impattare sulla rete modulando la produzione ai fabbisogni dello stabilimento. Per impianti a immissione zero si intendono quei sistemi composti da unità di produzione, dove l'immissione nella rete pubblica non è prevista e viene impedita attivamente dal sistema. Il sistema a immissione zero di SMA massimizza l'autoconsumo, sfruttando il 100% dell'energia solare autoprodotta. Il sistema SMA consente di sviluppare energia solare senza elevati investi-

menti aggiuntivi nelle reti pubbliche e risulta necessario quando il gestore di rete non consente l'immissione in rete, ad esempio a causa di un'infrastruttura debole e di un eventuale sovraccarico. «Siamo molto orgogliosi di aver contribuito all'indipendenza energetica di Maia Rigenera. Grazie al nuovo impianto questa realtà potrà ridurre i costi in bolletta ed essere ancora più proiettata verso la riduzione del proprio impatto ambientale» ha dichiarato Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia. «Dal punto di vista tecnico, i nostri inverter sono risultati perfettamente idonei ad essere installati su una superficie di questo tipo, ma il nostro supporto alle aziende, grazie alle competenze degli installatori con cui collaboriamo, si concentra anche sulla fase post vendita, evidenziando l'importanza di una corretta assistenza».

Antonio Ferringo, tecnico di Fortore Energia, spiega perché la scelta è ricaduta su prodotti SMA: «Da molto tempo collaboriamo con SMA Italia. Per noi questa azienda è sinonimo di affidabilità e tecnologia avanzata. Per un progetto così importante era fondamentale affidarsi a dei professionisti che potessero garantirci sia l'elevata qualità dei prodotti che la giusta assistenza anche nel post vendita. SMA Italia è la realtà che più soddisfa queste esigenze e ci permette di lavorare con la massima serenità».

PER FAR FRONTE ALLE PROBLEMATICHE DELLA RETE LOCALE DI DISTRIBUZIONE IN MEDIA TENSIONE, L'IMPIANTO È STATO REALIZZATO E CONFIGURATO AD "IMMISSIONE ZERO" IN MODO DA NON IMPATTARE SULLA RETE MODULANDO LA PRODUZIONE IN BASE AI FABBISOGNI DELLO STABILIMENTO



LE INSTALLAZIONI DEL MESE

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

SORGENIA ACCOMPAGNA L'AZIENDA AGRICOLA GULLINO VERSO LA TRANSIZIONE ENERGETICA

Località d'installazione: Saluzzo (CN)
Committente: Gullino Group
Installatore: Sorgenia
Tipologia di impianto: impianto su tetto
Superficie impianto: 2.500 metri quadrati
Potenza impianto: 500 kWp
Produzione annua stimata: 540 MWh
Autoconsumo: 40%
Altre informazioni: Con questa installazione, Gullino Group porta a oltre 2.000 MWh la propria produzione annua di energia da rinnovabili, grazie a oltre 1,9 MWp fotovoltaici installati sui tetti dei suoi stabilimenti produttivi.



SOLARELIT: COPERTURA FV DA 400 KW E SMALTIMENTO AMIANTO PER IMBALLAGGI INVERNIZZI

Località d'installazione: Trezzano Rosa (MI)
Committente: Imballaggi Invernizzi Spa
EPC: Solarelit Spa
Tipologia di impianto: impianto su tetto in sostituzione amianto
Potenza impianto: 400 kWp
Produzione annua stimata: 430 MWh
Moduli: Sunpower P3
Inverter: SMA
Risparmio in bolletta: 70%
Altre informazioni: L'intervento ha previsto lo smaltimento di 2.700 metri quadrati di amianto. La nuova copertura è in alluminio 7/10 con lana da 200 millimetri che garantisce al cliente elevata coibentazione e vivibilità degli ambienti di lavoro.



GRUPPOSTG: UN IMPIANTO PER DUE COPERTURE DIFFERENTI

Località d'installazione: Grassobbio (BG)
Committente: Erca Spa
Installatore: GruppoSTG
Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico su due edifici
Potenza impianto: 554,81 kWp
Produzione annua stimata: 600 MWh
Moduli: 1.018 moduli Solargreen half cut da 545 W
Inverter: 5 inverter trifase Fimer PVS-100
Altre informazioni: Nei due edifici si trovano diverse tipologie di coperture: una con poca pendenza, l'altra con cupolini in lamiera con differenti raggi di curvatura che hanno richiesto di realizzare soluzioni fotovoltaiche differenti fra loro, ma pur sempre mantenendo alte le prestazioni produttive di energia.



SOLAR ELECTRIC

KOSTAL

Per grandi coperture, per grandi obiettivi

KOSTAL PIKO CI: la soluzione ideale per impianti commerciali ed industriali



Disponibile presso i nostri distributori



- Nelle classi di potenza 30, 50 e 60 kW
- Configurazione flessibile lato DC fino al 50% in più
- Protezione da sovratensioni lato AC e DC Tipo 2 di serie
- Interruttore Smart AC integrato di serie
- Certificato CEI 0-16 e CEI 0-21

- 2 o 4 MPPT per le classi maggiori
- 6 o 10/12 ingressi DC per le classi maggiori
- Messa in servizio veloce con App dedicata
- 5 anni di garanzia inclusi e gratuiti
- WiFi e 2xLAN di serie



ITALIA SOLARE: “SBLOCCARE IL DECRETO SULLE AREE IDONEE”

L'ASSOCIAZIONE CONTESTA LE PAROLE DEL PRESIDENTE DI REGIONE SICILIANA, SCHIFANI, CHE INTENDE BLOCCARE LO SVILUPPO DEI GRANDI IMPIANTI, E RIMARCA I BENEFICI DEL SOLARE IN TERMINI DI PUN E OCCUPAZIONE SOLLECITANDO IL GOVERNO ALLA PUBBLICAZIONE DELL'ATTESO DECRETO ATTUATIVO



“I pannelli non sono belli, non producono lavoro e si gestiscono da remoto” (Cit. Roberto Schifani).

La recente posizione espressa dal presidente della Regione Siciliana, con la richiesta di prevedere un ritorno economico per le Regioni che ospitano impianti fotovoltaici a terra sul proprio territorio, ha riaperto il dibattito sul tema. Detto che la Regione Siciliana è oggi la Regione che più di ogni altra ha approvato impianti fotovoltaici nell'ultimo anno, ancora una volta si ignora l'effettivo e significativo vantaggio collegato alla crescente produzione di energia fotovoltaica sul territorio, vale a dire la discesa del prezzo dell'energia.

Quale migliore soluzione al problema del caro bollette se non la generazione di energia rinnovabile a livello locale che fa abbassare i prezzi dell'energia?

È vero che oggi il prezzo pagato dai consumatori è un prezzo unico nazionale (PUN) che è influenzato anche dalle zone con minor presenza di rinnovabili, ma è anche vero che questo prezzo si riduce in modo importante

proprio all'aumentare dell'incidenza delle rinnovabili. Basti pensare che in Sicilia nel 2022 ci sono state 48 ore con prezzo uguale a zero, 144 ore con prezzo minore di 50 euro/MWh e 90 ore con prezzo minore di 30 euro/MWh, mentre in Sardegna si sono verificate 101 ore con prezzo uguale a zero, 238 ore con prezzo minore di 50 euro/MWh e 174 ore con prezzo minore di 30 euro/MWh.

Ovviamente, nel momento in cui si passasse dal PUN al prezzo zonale, tale effetto di abbassamento dei prezzi potrebbe essere ancora più marcato proprio per le aree in cui si installa un maggior numero di impianti rinnovabili.

Un ulteriore potenziale effetto benefico di un maggior numero di impianti fotovoltaici sul territorio, collegato proprio all'auspicato passaggio al prezzo zonale che registrerebbe un consistente abbassamento dei prezzi dell'energia, è l'attrattiva per quelle aziende che vogliono essere più competitive abbassando i prezzi dell'energia. In pratica tante aziende manifatturiere italiane ed estere potrebbero aprire unità produttive proprio in quelle aree

dotate di un numero consistente di impianti fotovoltaici la cui produzione elettrica abbassa considerevolmente il prezzo al chilowattora. Senza contare che il fotovoltaico crea occupazione stabile sia durante la fase di cantiere, sia durante la gestione degli impianti, perché certamente ci sono sistemi di monitoraggio da remoto, ma gli interventi straordinari e ordinari di manutenzione possono essere effettuati solo tramite operazioni umane.

Se siamo in questa situazione, dove ancora una volta ci troviamo davanti a regioni che ostacolano lo sviluppo degli impianti fotovoltaici, è a causa del grande ritardo, ormai diventato inconcepibile, del cosiddetto decreto attuativo aree idonee (previsto per giugno 2022), che rappresenta uno tra i provvedimenti di maggior rilievo senza il quale non si riesce a realizzare una crescita coerente e organica del settore a livello nazionale. L'assenza di tale decreto inoltre mette le regioni in condizioni di incertezza e crea un contesto normativo non definito che lascia i margini all'azione individuale.

LEGAMBIENTE: LE AUTORIZZAZIONI CONTINUANO A FRENARE IL FV

NEL 2022 SOLO L'1% DEI PROGETTI DA SOLARE HA RICEVUTO L'AUTORIZZAZIONE. L'ASSOCIAZIONE RILANCIAMO LE SUE PROPOSTE PER ACCELERARE LO SVILUPPO DEGLI IMPIANTI DA FER IN ITALIA ATTRAVERSO UN AGGIORNAMENTO DELLE LINEE GUIDA, FERME AL 2010, E A UN TESTO UNICO CHE SEMPLIFICHINO GLI ITER

A oggi in Italia sono 1.364 gli impianti da fonti rinnovabili in fase di VIA, di verifica di Assoggettività a VIA, di valutazione preliminare e di Provvedimento Unico in Materia Ambientale a livello statale. Il 76% di essi è distribuito tra Puglia, Basilicata, Sicilia e Sardegna. A fronte di questo elevato numero di progetti in valutazione, nel 2022 solo l'1% dei progetti di impianti fotovoltaici ha ricevuto l'autorizzazione. Si tratta del dato più basso degli ultimi quattro anni. Infatti nel 2019 a ricevere l'autorizzazione sono state il 41% delle istanze, per poi scendere al 19% nel 2020 e al 9% nel 2021. Sono i dati resi noti da Legambiente nel report "Scacco matto alle rinnovabili 2023". L'associazione, congiuntamente al report, ha presentato anche un pacchetto di proposte. Infine ha presentato un'analisi su 4 leggi nazionali e 13 leggi regionali che frenano lo sviluppo delle fonti rinnovabili. Secondo Legambiente questi dati sono "preoccupanti se si pensa che negli ultimi anni sono aumentati sia i progetti presentati sia le richieste di connessione alla rete elettrica nazionale di impianti di energia

SPAZIO INTERATTIVO Accedi al report

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il report completo di Legambiente



da fonti rinnovabili. Quest'ultime sono passate da 168 GW al 31 dicembre 2021 ad oltre 303 GW al 31 gennaio 2023", si legge in una nota dell'associazione. "Altro campanello d'allarme è rappresentato dalla lentezza delle installazioni, come emerge dagli ultimi dati Terna, appena 3.035 MW nel 2022, e l'incapacità produttiva del parco complessivo di sopperire alla riduzione di produzione". Oltre agli iter autorizzativi e alla burocrazia di Regioni e Soprintendenze, a pesare sono anche i no delle amministrazioni comunali e le opposizioni locali. Il report di Legambiente presenta 24 nuove case history che si sommano alle 20 dello scorso anno. Di fronte a questo quadro, Legambiente rilancia le sue proposte per accelerare lo sviluppo delle fonti rinnovabili in Italia. A partire dall'aggiornamento delle Linee Guida per l'autorizzazione dei nuovi impianti ferme al 2010 e dal riordino delle normative. Per arrivare a un Testo Unico che semplifichi gli iter di autorizzazione, definisca ruoli e competenze dei vari organi dello Stato e dia tempi certi alle procedure.



E RICARICA

FOCUS SU **WALL BOX, COLONNINE**
E INFRASTRUTTURE: IL MONDO
DELL'EV-CHARGING RACCONTATO,
SPIEGATO E VISSUTO



Ricevi la
newsletter

Per maggiori informazioni: redazione@e-ricarica.it



WOMEN IN ENERGY: LA DICOTOMIA PERSISTE

IL TEMA DELL'INCLUSIONE NON È ANCORA PRESENTE IN MANIERA SIGNIFICATIVA E STRUTTURATA NELL'AMBITO DEI PERCORSI DI SELEZIONE DEL PERSONALE, SIA NELLE PICCOLE AZIENDE SIA NELLE ORGANIZZAZIONI DI MEDIE E GRANDI DIMENSIONI



HUNTERS GROUP

S secondo gli ultimi dati tratti dal settore dell'Energy, la situazione italiana ad oggi non è positiva su uno dei temi che maggiormente preoccupano le aziende moderne: la gender equality, ossia la parità di genere tra uomini e donne. Secondo l'Agenzia internazionale dell'Energia infatti:

- Solo il 5% dei dirigenti dell'energia è donna;
- La forza lavoro femminile globale in ambito energetico si ferma al 22%;
- Solo il 13,9% delle donne siede al tavolo dei consigli d'amministrazione o ricopre ruoli quadro.

A livello mondiale, invece, le donne costituiscono il 40% della forza lavoro nel settore fotovoltaico, su un totale di oltre 4,3 milioni di persone nel mondo, ovvero un terzo dell'intero volume numerico di occupati nelle Energie Rinnovabili. Il dato corrisponde circa al doppio rispetto all'industria eolica (21%) e a quella di petrolio e gas (22%).

Diversa la situazione specifica in Italia per il fotovoltaico, in cui solo una figura professionale ogni tre è donna e gli incarichi si concentrano in ruoli amministrativi, finanziari e tecnici. Uno degli elementi che indubbiamente caratterizza questi specifici settori riguarda il fatto che se ne parla da tanto, ed è di ricorrente attualità, ma il tema dell'inclusione non è ancora presente in maniera significativa e strutturata nell'ambito dei percorsi di selezione del personale, sia nelle piccole (preponderanti in ambito energetico) che nelle organizzazioni di medie e grandi dimensioni.

Spesso, inoltre, le azioni che rimandano al concetto di "Diversity & Inclusion" sono legate ad azioni di marketing e di branding più che alla ricerca del valore nelle persone. Il dibattito sulle modalità di ricerca dei talenti è dunque più che mai aperto ed alimentato da interrogativi che riguardano l'effettiva correttezza delle procedure di recruitment, la capacità di sfruttare (da parte dei team HR) tutti i canali a disposizione, la convinzione (vera o presunta) che adempiere a tutti gli obblighi di legge in fatto di quote rosa o categorie protette sia sinonimo di inclusività o ancora l'effettiva capacità di individuare le corrette e reali competenze di ogni candi-

Opportunità aperte

PER IMPORTANTE REALTÀ ITALIANA OPERANTE NEL SETTORE ENERGY & UTILITIES RICERCHIAMO UNA FIGURA DI:

Tecnico Commerciale Fotovoltaico

Principali responsabilità:

- Ricercare e acquisire in autonomia nuovi clienti e prospect per la realizzazione di impianti fotovoltaici, con e senza accumulo, di ultima generazione in ambito residenziale.
- Effettuare sopralluoghi tecnici ed esecutivi, affiancandosi in funzione dei casi con gli installatori e supportando il team tecnico nella predisposizione della proposta progettuale.
- Supportare il team tecnico nella predisposizione della proposta progettuale.
- Acquisire, gestire gli ordini e la propria clientela in qualità di Account Commerciale di riferimento.

- Coordinarsi con i team interni per la gestione di tutte le attività pre e post installazione degli impianti.

Principali caratteristiche richieste

- Esperienza lavorativa di minimo 4 anni nella vendita e nello sviluppo commerciale nell'ambito delle energie rinnovabili. Costituisce titolo preferenziale la diretta esperienza nella vendita di impianti fotovoltaici e la capacità di valutare con autonomia la tipologia dell'impianto, gli interventi da effettuare e la relativa proposta commerciale.
- Ottima capacità di sviluppo, in proprio e in autonomia, di nuovi contatti e di nuovi potenziali prospect.
- Buona capacità di utilizzo di sistemi informatici, piattaforme commerciali, CRM e pacchetto Office.
- Spiccato interesse per il settore delle energie rinnovabili.
- Diploma e/o laurea.

dato. Secondo Joelle Galles, managing director di Hunters Group, società che opera nel settore della ricerca e selezione di personale qualificato, nella maggior parte dei casi la risposta a questi quesiti è quasi sempre negativa, perché vi sono una serie di bias e pregiudizi difficilmente eliminabili nella fase di valutazione del talento delle figure professionali. Nessuno, secondo l'analisi della società di ricerca del personale, può dichiararsi immune a pregiudizi definibili come inconsci, collegati per esempio al fatto di aver frequentato la stessa università o di avere lo stesso hobby.

Un approccio da considerare come normale, ma che in fase di selezione può portare a commettere errori di giudizio anche gravi, con conseguenti ricadute negative in termini economici (sostituire un dipendente può costare fino al 50% della sua retribuzione annua lorda tra iter di ricerca e tempi di preavviso) e di tempo che si vanno ad aggiungere (in alcuni casi) al danno reputazionale.

L'attenzione di chi fa recruiting, in tutti i settori ma

in particolare in quelli meno avanzati, deve focalizzarsi sull'aspetto più importante e di fatto anche l'unico (al di là del sesso o dell'appartenenza a categorie protette) che dovrebbe contare per comprendere e giudicare il valore di un professionista, e cioè le sue competenze.

I responsabili delle risorse umane, in altre parole, devono fare proprio un modello di ricerca e selezione che punti all'empowerment della diversità, rendendo quest'ultima sostenibile e anche redditizia.

L'esempio da imitare arriva dagli Stati Uniti (e più recentemente anche dalla Finlandia), dove alcuni elementi legati alla sfera privata dei candidati sono omessi volontariamente nel curriculum vitae per lasciare più spazio all'esperienza professionale maturata e alle competenze acquisite, mentre un ulteriore passo in avanti va nella direzione di individuare le skill caratterizzanti del candidato, talvolta sviluppate all'interno di un contesto e di un vissuto lontano da quello del selezionatore.



STORICITÀ DEL MADE IN ITALY NEL SOLARE ITALIANO

L'AZIENDA, ATTIVA IN ITALIA DAL 1978 E NELLA PRODUZIONE DI MODULI DAL 2000, RACCONTA COME INNOVAZIONE E TRADIZIONE SIANO LE CHIAVI DEL SUCCESSO. LA MISSION OGGI È QUELLA DI REALIZZARE PANNELLI CON TECNOLOGIE AVANZATE, POTENZE ELEVATE E DIMENSIONI STANDARD

Dagli anni '70 Sunerg Solar ha percorso una lunga strada: la sua è una storia di dedizione, impegno e passione, un lungo viaggio che ha attraversato prima l'Italia, poi l'Europa e oggi altri Paesi nel mondo. Questo viaggio racconta di come tradizione ed innovazione sono da sempre le parole chiave del successo di Sunerg Solar e, come le sfide di tutti i giorni hanno reso l'azienda, leader nel settore delle energie rinnovabili. Sunerg, nata nel 1978, fin da subito si è impegnata a produrre materiali per l'energia sostenibile, con l'obiettivo di creare un prodotto eccellente fatto in Italia. Sunerg ha iniziato la produzione dei primi collettori solari per il riscaldamento dell'acqua nel 1978 con il nome "Sunerg - sistemi solari Lauri".



Nel 1995 le prime installazioni di moduli fotovoltaici, quando ancora il settore era sconosciuto a molte persone. Intorno agli anni 2000 inizia la produzione di moduli fotovoltaici. Tutta la produzione subisce rigidi controlli di produzione su ogni pezzo per garantire l'eccellenza e il valore del made in Italy. In periodo positivo ed incoraggiante, a causa della crescita progressiva del settore, ha confermato le aspettative e gratificato gli impegni posti. Il successo si basa su una esperienza di presenza sul mercato da più di 40 anni nel settore e una produ-

zione basata sulla qualità. La qualità è da sempre la colonna portante del lavoro e del valore di Sunerg. La ricerca costante della perfezione è la mission che ogni giorno spinge l'azienda a migliorare sempre più; solo così viene garantita ad ogni livello del processo produttivo e in tutte le fasi di fabbricazione, scrupolosi test di qualità così da poter dare l'eccellenza racchiusa in un prodotto.

La mission oggi di Sunerg è quella di realizzare un pannello con tecnologie avanzate, potenze elevate e dimensioni standard.

 **ENERPOWER**

BATTERIE
PER TUTTE LE APPLICAZIONI

BATTERIE ERMETICHE AL PIOMBO
AGM E GEL



BATTERIE ERMETICHE AL PIOMBO
FRONT TERMINAL



REGOLATORI
DI CARICA



BATTERIE OMOLOGATE PER
TUTTI I TIPI DI INVERTER



BATTERIE LITIO FOSFATO
LiFePO4



INVERTER



CARICABATTERIE



WWW.ENERPOWERSRL.COM



LA NUOVA TRANSIZIONE ENERGETICA E CULTURALE: ECCO IL SITO ENERGIAITALIA.INFO

IL PORTALE RAPPRESENTA UN PUNTO DI INCONTRO TRA LE DIVERSE ANIME DEL MONDO DELLE RINNOVABILI E DEI SUOI STAKEHOLDERS, ATTRAVERSO UNA SERIE AMPIA DI SERVIZI. OLTRE LA PARTE DEDICATA ALLE TECNOLOGIE, IL SITO DÀ SPAZIO ALLA FORMAZIONE, ALL'ASSISTENZA POST VENDITA, AGLI EVENTI DELL'AZIENDA, ALL'INFORMAZIONE E SOPRATTUTTO ALLA NUOVA COMMUNITY DI INTERSCAMBIO PENSATA PER CONNETTERE PERSONE E IDEE



Energia Italia è un'azienda sempre più impegnata, non solo nella distribuzione di tecnologie, ma anche come "sviluppatore di network" capace di interloquire con tutti gli stakeholders della filiera delle rinnovabili. L'azienda lavora a un messaggio di "nuova transizione energetica e culturale", attraverso il nuovo portale presentato durante il KEY di Rimini energiaitalia.info.

Il sito rappresenta un punto di incontro tra le diverse anime del mondo delle rinnovabili e dei suoi stakeholders, attraverso una serie ampia di servizi. Oltre la parte dedicata alle tecnologie (shop.energiaitalia.info), il sito dà spazio alla formazione (training.energiaitalia.info), all'assistenza post vendita help.energiaitalia.info, agli eventi di Energia Italia (events.energiaitalia.info), all'informazione (blog.energiaitalia.info) e soprattutto alla nuova community di interscambio pensata per connettere persone e idee (community.energiaitalia.info)

LA FORMAZIONE: ACADEMYTOUR E ACADEMYCLOUD

Energia Italia torna a incontrare i professionisti delle rinnovabili in tutto il Paese con AcademyTour, un fitto calendario con 20 appuntamenti di formazione gratuita, per proporre nuove soluzioni per un impianto fotovoltaico integrato in piena collaborazione con i migliori produttori del mercato: ZCS Azurro, Fronius, SolarEdge, Huawei, QCells per la parte inverter, accumulo e soluzioni integrate; Q Cells, Seraphim, Futurasun, Trina Solar, Winaico, per la parte moduli fotovoltaici; strutture Alusistemi e K2 Systems; pompe di calore e caldaie ibride Lamborghini Calorclima; colonnine di ricarica Autel. Obiettivo di Energia Italia è quello di dare ai propri installatori una preparazione a 360° sulla costruzione di un impianto efficiente, integrato con il fotovoltaico. La novità importante è che i corsi AcademyTour svolti in aula sono anche ibridi e possono essere seguiti on line attraverso la piattaforma AcademyCloud, un altro servizio gratuito che Energia Italia offre ad oltre 1.200 utenti che per la formazione continua sulle novità del settore. Inoltre uno degli spazi fondamentali di formazione continua sono gli Energy Webinar, le pillole di approfondimento tecnico programmate settimanalmente con i costruttori.

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare lo spot del nuovo sito



Academytour: le date di maggio, giugno e luglio

- 16 MAGGIO, VERONA (IN AULA E ONLINE)
- 18 MAGGIO, TORINO (IN AULA E ONLINE)
- 30 MAGGIO, COSENZA (IN AULA E ONLINE)
- 31 MAGGIO, PALERMO (IN AULA E ONLINE)
- 27 GIUGNO, CAGLIARI (IN AULA E ONLINE)
- 29 GIUGNO, OLBIA (IN AULA E ONLINE)
- 4 LUGLIO, TAORMINA (IN AULA E ONLINE)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per il calendario e i programmi di AcademyTour



Inquadra il QR Code o clicca sopra per info sull'AcademyCloud



Inquadra il QR Code o clicca sopra per gli Energy Webinar



La terza edizione del dell'Energy GreenVision Book con i punti chiave per lo sviluppo del FV



Per il terzo anno consecutivo Energia Italia ha redatto l'Energy GreenVision Book, un documento che raccoglie i contenuti e le indicazioni emersi durante la quinta edizione dell'Energy Conference, l'evento nazionale che l'azienda ha tenuto lo scorso 27 gennaio a Mazara del Vallo, in provincia di Trapani. L'appuntamento ha informato sulla situazione del comparto fotovoltaico e sulle azioni da intraprendere per favorire il suo sviluppo. In particolare quest'anno si è voluto fare il focus su due punti. Da un lato viene analizzato il fenomeno dell'emergenza energetica, con alcuni suggerimenti per aumentare lo sviluppo degli impianti da rinnovabili in Italia. Dall'altro, sono analizzate le opportunità del solare in Italia oltre il Superbonus.

All'interno dell'Energy GreenVision Book sono raccolti gli interventi dei partner di Energia Italia. Tra questi ci sono Fronius, Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, Solaredge, Trina Solar, Seraphim, Autel e 3Sun. Ci sono anche gli interventi del mondo politico, bancario e delle principali associazioni di settore.

Tra questi gli interventi del ministero dell'Ambiente e Sicurezza Energetica, Fratelli d'Italia, Regione Siciliana, Italia Solare, Kyoto Club, Anie, Aias, Terna, Intesa Sanpaolo, GSE, RSE, Enea, Green Energy Agricola e Unicredit. All'interno del documento ci sono anche gli interventi di Davide Bartesaghi e Michele Lopriore di SolareB2B, che hanno moderato due momenti dell'evento.

Nelle pagine finali del Book Battista Quinci, presidente, e Giuseppe Maltese, vice presidente di Energia Italia, sintetizzano i punti chiave a sostegno della filiera delle rinnovabili. Tra queste, il gruppo sottolinea l'importanza di favorire le condizioni politiche per ridurre l'indipendenza dal gas e di accelerare i tempi di autorizzazione dei nuovi impianti da rinnovabili. Inoltre, l'azienda chiede di snellire gli iter burocratici e di favorire la creazione di comunità energetiche. C'è poi tutta una sezione dedicata alle azioni a supporto del solare. L'azienda sottolinea l'importanza di sviluppare tecnologie innovative per il fotovoltaico, e infine di programmare al meglio gli ordini. In questo modo, infatti, è possibile gestire al meglio fenomeni tra cui scarsa disponibilità di prodotti e di forza lavoro.

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il nuovo Energy GreenVision Book



SOLARMG AMPLIA L'OFFERTA

L'AZIENDA, CHE HA SITO PRODUTTIVO E HEADQUARTER IN TOSCANA, LANCIA UN NUOVO CONVERTITORE IBRIDO CON POTENZA DI 30 KW. NELLA SECONDA METÀ DELL'ANNO PRESENTERÀ UN INVERTER DA 150 KW E UNO DA 250 KW

Solarmg è la vera novità come nuova realtà produttiva italiana nel mercato di riferimento del fotovoltaico. L'azienda ha sia l'headquarter che propri stabilimenti produttivi in Toscana.

Solarmg ha già generato, nonostante sia nata da poco, una nutrita gamma di inverter, anche ibridi con possibilità di accumulo tramite batterie. Progettazione, Design, materiali e costruzione tutto rigorosamente "made in Italy", tutti fattori che hanno contribuito ad un immediato riscontro positivo del mercato.

L'OFFERTA

L'offerta è arricchita dalla produzione di pensiline moduli e customizzabili progettate per installazione di impianti fotovoltaici anche con accumulo, oltre ad un'ampia gamma di wall box e pannelli fotovoltaici.

Il tutto è caratterizzato da una costante alta qualità dei materiali e delle tecnologie produttive impiegate, che sono il punto cardine dell'offerta, unitamente al servizio di supporto ed assistenza interno all'azienda che in tempi rapidissimi gestisce ogni richiesta di intervento. I prodotti Solarmg sono protetti da una garanzia fino a 10 anni.

L'azienda sta lanciando sul mercato il nuovo inverter ibrido da 30 kW che promette essere una delle tipologie più richieste. Successivamente prevede di introdurre l'inverter da 150 kW e nella seconda parte dell'anno arriverà anche il 250 kW.

SPAZIO INTERATTIVO

Scopri di più

Inquadra il QR Code o clicca sopra per maggiori informazioni su Solarmg



COLLABORAZIONI STRATEGICHE

Solarmg è reduce dalla fiera K.EY di Rimini, evento in cui ha incontrato diversi operatori del settore sia nazionale che internazionale, con i quali sta stringendo rapporti di collaborazione strategica e di reciproca soddisfazione. A metà giugno invece sarà presente alla fiera Intersolar di Monaco dove mostrerà in anteprima tutte le novità della gamma prodotti. "Vogliamo essere un partner affidabile per i nostri clienti, con i quali co-

struire un dialogo costante e costruttivo", si legge in una nota dell'azienda. "Siamo pronti a cogliere le opportunità che il mercato riserva. Essere produttori oggi ci permette di gestire con flessibilità ed approccio just in time le esigenze produttive che il mercato necessita, offrendo tempi di consegna estremamente ridotti anche per commesse importanti".

sfumature di ferro

per gli ibridi SOLARMG





ENERKLIMA TRACCIA IL SENTIERO VERSO LA TRANSIZIONE ENERGETICA

RICCARDO PRIOLO, CEO DELL'AZIENDA, RACCONTA I NUOVI SCENARI DEL MERCATO DEL SOLARE IN ITALIA, DALLE OPPORTUNITÀ DELLA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE ALL'AGRIVOLTAICO E ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE

Guardare al mercato con maggiore consapevolezza e offrire soluzioni adeguate. Il ruolo delle aziende che operano nel settore dell'efficientamento energetico è diventato cruciale. Secondo il Ceo di Enerklima Riccardo Priolo, la transizione energetica si raggiunge con il contributo di aziende in grado di diventare veri facilitatori di un percorso virtuoso.

Dopo il successo raggiunto a K.EY di Rimini, con migliaia di presenze all'interno dello stand 105 del padiglione D3 e la costruzione di importanti relazioni commerciali, il Ceo di Enerklima spiega perché non basta essere semplici fornitori di servizi, ma bisogna diventare protagonisti attivi, offrire soluzioni adeguate e reali.

Da oltre 20 anni l'azienda che ha già fatto il cambio generazionale è presente sul mercato delle rinnovabili con la distribuzione e la vendita di componenti per impianti fotovoltaici, solare termico, impianti di riscaldamento, condizionamento, trattamento acqua e colonnine di ricarica per veicoli elettrici. A K.EY 2023 Enerklima ha riunito tutto il suo team presentando le ultime novità nei settori delle comunità energetiche rinnovabili, dell'agrivoltaico e degli impianti commerciali.

«Sono stati tre giorni costruttivi per la nostra azienda con una grande partecipazione da parte degli addetti del settore», spiega Riccardo Priolo. «Key Energy 2023 ha riunito i protagonisti del mercato offrendo importanti elementi di riflessione. Primo fra tutti l'analisi del settore del fotovoltaico, un segmento molto importante per la nostra azienda».

LE POLITICHE ENERGETICHE DEGLI ULTIMI ANNI

Il mercato del fotovoltaico ha subito molte oscillazioni legate alle politiche energetiche degli ultimi anni così come sottolinea il Ceo di Enerklima: «Il mondo del fotovoltaico in Italia sta affrontando una profonda trasformazione. Da una parte la crescita della domanda per il settore commerciale e industriale, dall'altra il calo della domanda degli impianti di taglio residenziale determinati dal blocco della cessione dei crediti e dello sconto in fattura per il Superbonus ci portano ad analizzare con maggiore consapevolezza il mercato considerando tutte le soluzioni per realizzare delle proposte efficaci. La rete commerciale di Enerklima con una presenza geografica diffusa in tutto il territorio nazionale è composta da professionisti altamente qualificati: il nostro obiettivo è quello di offrire un servizio completo e personalizzato, garantendo sempre la massima qualità e affidabilità. Sono 20 le agenzie in grado di supportare investitori e installatori implementati da corsi di formazione, workshop e incontri. La transizione energetica rappresenta una grande opportunità per il nostro business, ma anche una responsabilità nei confronti dell'ambiente e delle generazioni future. Per questo motivo, continuiamo a investire in ricerca e sviluppo per trovare soluzioni sempre più efficienti e sostenibili vicine ai nostri clienti e partner».

APPROCCIO AL RETAIL

Il mondo del fotovoltaico sta vivendo inoltre un momento particolare, caratterizzato da un cambiamento sostanziale nell'approccio al retail.

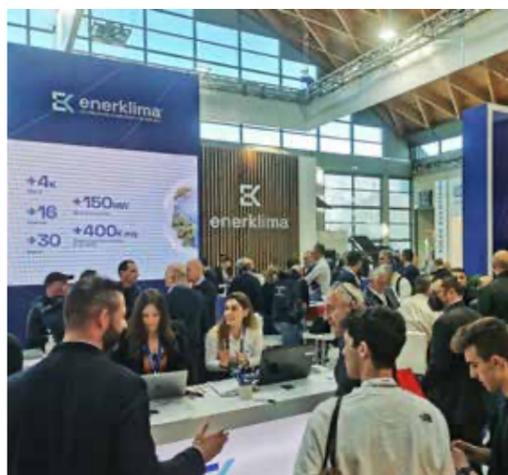
Gli operatori del settore stanno affrontando il commerciale con una maggiore consapevolezza e interesse, spostando sempre più la loro attenzione verso nuove opportunità.

In questo contesto, il tema dell'agrivoltaico sta assumendo un ruolo sempre più importante, con molti attori che si stanno muovendo in questa direzione.

«L'agrivoltaico rappresenta una delle innovazioni più interessanti nel settore dell'energia rinnovabile e dell'agricoltura», afferma Priolo. «Grazie alla sua capacità di coniugare i benefici del fotovoltaico con la produzione agricola, l'agrivoltaico apre ad un futuro energetico sostenibile e integrato, capace di co-



RICCARDO PRIOLO, CEO DELL'AZIENDA



niugare gli obiettivi di decarbonizzazione con le esigenze del settore agricolo.

Si tratta di un approccio innovativo che prevede l'utilizzo del terreno agricolo per l'installazione di impianti fotovoltaici. In questo modo, i produttori agricoli possono ottenere un doppio beneficio: da un lato possono continuare a coltivare le proprie terre; dall'altro, possono generare energia pulita e sostenibile. L'agrivoltaico rappresenta un'opportunità interessante per gli operatori del settore, in grado di offrire soluzioni innovative ed efficienti. L'obiettivo è quello di creare sinergie tra agricoltura e produzione di energia, promuovendo una gestione sostenibile delle risorse naturali e garantendo una maggiore efficienza energetica. Il settore del fotovoltaico sta vivendo un momento di grande fermento e innovazione, con nuove opportunità che si aprono grazie all'agrivoltaico e alle comunità energetiche rinnovabili e alla maggiore attenzione rivolta al commerciale. Gli operatori del settore hanno la possibilità di cogliere queste sfide e di sfruttare appieno le nuove opportunità offerte dal mercato».

Non solo agrivoltaico, ma anche sviluppo di sistemi virtuosi come le comunità energetiche. Le CER secondo Priolo rappresentano una delle soluzioni più innovative per affrontare i

problemi energetici del nostro tempo. «L'importanza delle comunità energetiche risiede nella loro capacità di fornire una soluzione efficace ai problemi legati all'approvvigionamento energetico» afferma Priolo. «Grazie alla produzione locale di energia da fonti rinnovabili, queste comunità possono ridurre la dipendenza dai combustibili fossili, migliorando la sostenibilità e l'affidabilità dell'approvvigionamento energetico. Per fare questo servono strumenti di qualità e soluzioni adeguate. Enerklima sta attualmente lavorando per ampliare ulteriormente la propria offerta attraverso la creazione di nuovi strumenti che permettano di realizzare impianti sempre più efficienti».

STRUMENTI FINANZIARI ADEGUATI

Enerklima è già al lavoro per stringere rapporti con istituti di credito, al fine di offrire ai propri clienti strumenti finanziari adeguati a realizzare gli impianti di cui hanno bisogno. Questa strategia permetterà all'azienda di diventare un elemento di congiunzione tra investitori e istituti di credito, favorendo così l'ampliamento dell'offerta di retail e leasing del settore commerciale e industriale.

«L'obiettivo di Enerklima per i prossimi anni è quello di supportare i partner installatori offrendo soluzioni sempre più avanzate e performanti per aumentare il loro business», conclude Priolo. «In questo modo impiantisti e professionisti del settore potranno offrire i migliori prodotti sul mercato.

Grazie alla collaborazione con istituti di credito e investitori, l'azienda potrà infatti offrire ai propri partner soluzioni personalizzate con la possibilità di usufruire di strumenti finanziari per realizzare gli impianti. Vogliamo diventare un esempio virtuoso di come l'innovazione e l'impegno verso la sostenibilità ambientale possano essere coniugati con la crescita economica e lo sviluppo dell'industria. Grazie alla capacità di creare soluzioni personalizzate per i nostri installatori, la nostra azienda si propone come partner affidabile per chi desidera investire in soluzioni energetiche innovative».

UNA NUOVA SOLUZIONE RESIDENZIALE COMPLETA: LG ENERGY SOLUTION PRESENTA I SUOI PRIMI INVERTER

IN QUALITÀ DI PRODUTTORE LEADER DI BATTERIE, LG ENERGY SOLUTION OFFRE AI SUI CLIENTI UNA VASTA GAMMA DI BATTERIE PER L'ACCUMULO DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI, PER I SETTORI RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE

Allo scopo di migliorare l'esperienza dei clienti finali e dei suoi partner installatori l'azienda presenta i suoi primi inverter monofase per il mercato residenziale. Il nuovo sistema di accumulo domestico di LG Energy Solution è una soluzione semplice, batterie e nuovi inverter monofase, pensati per lavorare assieme. Questa accoppiata riduce la complessità di installazione e commissioning, facendo risparmiare tempo prezioso agli installatori. Anche il servizio post-vendita risulta più efficace potendo controllare l'intero sistema.

ANCORA PIÙ SEMPLICI

Che si tratti di una nuova installazione o di impianti fotovoltaici esistenti, l'esclusiva architettura delle batterie e il design plug-and-play degli inverter garantiscono una rapida installazione. Anche il processo di messa in servizio è semplice e diretto, riducendo ulteriormente il tempo necessario per completare correttamente l'installazione. La nuova soluzione batteria più inverter è disponibile nelle opzioni alta tensione SHH (6 kW monofase) e bassa tensione SLH (5 e 6 kW monofase), adatte a diversi tipi di esigenze. Il sistema di accumulo domestico SHH collega

in parallelo fino a due batterie 400V Prime per offrire taglie di capacità da 9,6 a 32 kWh, con una potenza massima di 6 kW dall'inverter.

L'opzione SLH può ugualmente collegare due batterie da 48V per una capacità da 9,8 a 23,4 kWh, con una potenza massima di 5 o 6 kW dall'inverter. I nuovi inverter sono dotati di funzionalità di backup che garantiscono una fornitura di energia durante un'interruzione di corrente. In caso di blackout, l'inverter passa alla modalità di backup e utilizza l'energia immagazzinata per fornire costantemente corrente alternata ai dispositivi, garantendo la continuità della fornitura energetica. La nuova soluzione viene fornita con una garanzia di 10 anni per la batteria e l'inverter, assicurando la completa soddisfazione del cliente. Le batterie offrono inoltre una classificazione IP55 per la protezione da polvere e acqua.

TRASFORMAZIONE DIGITALE

Grazie a un'applicazione di monitoraggio dettagliata che fornisce dati in tempo reale sulla produzione di energia solare e sul consumo energetico, i proprietari di casa possono prendere decisioni informate sul loro utilizzo di energia. Per un maggiore comfort, l'app rileva anche le anomalie in modo



proattivo per una diagnosi rapida e la risoluzione dei problemi a distanza. Per gli installatori, LG Energy Solution offre anche un'esperienza migliorata grazie a richieste di assistenza più snelle e controlli sullo stato di avanzamento, che coprono sia la batteria che i componenti dell'inverter. Con LG Energy Solution come unico punto di contatto per qualsiasi componente della soluzione integrata, gli installatori potranno beneficiare di una significativa riduzione dei tempi e degli sforzi impiegati per le comunicazioni di manutenzione.



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

Interventi in Sito Diagnostica

Parti di Ricambio Manutenzione

Officina Mobile Servizi Specialistici



- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -

www.stirepair.com



FRONIUS GEN24 PLUS: L'INVERTER IBRIDO PER LA MASSIMA EFFICIENZA ENERGETICA

AVANZATE FUNZIONI DI BACKUP INTEGRATE, VERSATILITÀ NELLA CONFIGURAZIONE, CONTROLLO DI DIVERSI FLUSSI DI ENERGIA: SONO SOLO ALCUNE DELLE PECULIARITÀ DELL'INVERTER IBRIDO FRONIUS GEN24 PLUS, COMPATIBILE CON I SISTEMI DI ACCUMULO BYD BATTERY-BOX PREMIUM HVS/HVM E LG RESU FLEX



Gli inverter ibridi Fronius GEN24 Plus rappresentano la soluzione ideale per massimizzare l'autoconsumo, ottimizzare la resa dell'impianto fotovoltaico, controllare più flussi di corrente simultaneamente. Dalla generazione dell'energia alla gestione di sistemi per accumulo e backup, fino al controllo dinamico di tecnologie per il riscaldamento e la mobilità elettrica: Fronius GEN24 Plus è la soluzione completa e versatile che offre, in un unico prodotto, tutte le funzioni per la massima efficienza energetica. Inoltre è ecosostenibile lungo il suo intero ciclo di vita. È infatti il primo inverter con un'analisi di sostenibilità certificata dall'acquisto delle materie prime alla sua produzione, dall'utilizzo fino allo smaltimento finale.

FLESSIBILE E MULTIFUNZIONE

Disponibile nelle versioni monofase e trifase, è predisposto per l'integrazione di un sistema di accumulo elettrico con batterie collegabili sia sul lato AC, sia sul lato DC. L'integrazione con le batterie può avvenire anche successivamente all'installazione, semplificando così la scelta dell'utente che potrà decidere l'eventuale ampliamento dell'impianto in un secondo momento. Gli inverter Fronius GEN24 Plus sono dotati della tecnologia Multi Flow, che consente di controllare diversi flussi di energia contemporaneamente. Tra gli altri vantaggi che la tecnologia Fronius garantisce ci sono il minimo prelievo possibile dalla rete e la conseguente minor immissione del surplus, con evidente diminuzione dei costi e incremento del rendimento. Inoltre, la Multi Flow Technology assicura un'alimentazione affidabile anche in caso di mancanza di corrente attraverso il controllo della carica della batteria e il suo utilizzo. Nel caso di blackout o di interruzione della fornitura elettrica, la tecnologia Multi Flow contribuisce a una migliore gestione dell'alimentazione tramite l'impianto fotovoltaico e la batteria.

BACKUP: DUE MODALITÀ DISPONIBILI

Fronius GEN24 Plus offre due diverse modalità di backup integrate: - In modalità PV Point si sfrutta una specifica uscita sull'inverter che assicura una alimentazione monofase con una potenza nominale di 3 kW. Può operare attingendo direttamente dai pannelli fotovoltaici o, qualora presenti, dalle batterie del sistema di accumulo. - Full Backup, invece, è l'opzione che garantisce la fornitura di energia all'intera abitazione in caso di blackout e l'erogazione massima è pari alla potenza nominale dell'inverter. In questo caso l'impianto richiede la presenza di un sistema di accumulo a batteria e di un quadro esterno che permetta la commutazione automatica in caso di assenza rete.

SOLUZIONE DI ACCUMULO CON BYD PER IMPIANTI RESIDENZIALI E COMMERCIALI

La gamma Fronius GEN24 Plus è compatibile e certificata CEI 0-21 con entrambe le versioni della batteria BYD Battery-Box Premium:

- Il modello HVS si compone di moduli da 2,6 kWh e permette di realizzare sistemi di accumulo con una capacità fino a 30,6 kWh;
- I moduli della versione HVM hanno una capacità singola di 2,8 kWh e si possono combinare fino ad un massimo di 57,9 kWh totali per singolo impianto.

La struttura modulare di questa batteria offre una grande flessibilità nella progettazione dei sistemi di accumulo, permettendole di adattarsi a svariati contesti residenziali, ma anche commerciali. Infatti, si possono collegare fino a sette moduli in serie, creando una torre che successivamente può essere collegata in parallelo ad altre torri: così è possibile raggiungere la capacità massima di 57,9 kWh (con il modello HVM), ideale per impianti commerciali di piccole-medie dimensioni.



CERTIFICAZIONE DELLA COMPATIBILITÀ CON LA BATTERIA LG

L'offerta di soluzioni di accumulo compatibili si amplia: Fronius GEN24 Plus è ora compatibile anche con le batterie ad alta tensione della serie LG Energy Solution Resu Flex.

Anche il sistema LG Resu Flex offre un'elevata flessibilità in termini di espandibilità e installazione (a parete, a pavimento e in spazi ristretti grazie alla profondità di soli 14,8 cm per modulo); insieme al design moderno e compatto, queste caratteristiche rappresentano un vero plus per l'accumulo domestico.

Ogni modulo batteria ha una capacità di 4,3 kWh e può essere utilizzato in varie configurazioni in base alle esigenze dell'utente, passando da un minimo di due a un massimo di quattro moduli batteria (oltre all'unità di controllo chiamata BPU - Battery Protection Unit), ottenendo così una capacità di accumulo totale utilizzabile di 17,2 kWh.

Utilizzare Fronius GEN24 Plus e LG Resu Flex insieme permette non solo di aumentare l'autoconsumo, ma di sfruttare al meglio l'energia solare prodotta dall'impianto fotovoltaico grazie a un'elevata potenza di carica e scarica.



Come per le batterie BYD, anche il sistema LG Resu Flex può essere monitorato direttamente all'interno del portale Solar.Web di Fronius, così da avere sotto controllo tutti i dati dell'impianto e poterli analizzare più facilmente grazie ai numerosi grafici.

ENERGY STORAGE INSPECTION 2023: EFFICIENZA ENERGETICA AL TOP

Gli inverter Fronius sono una soluzione altamente efficiente, come testimoniato dai risultati ottenuti nell'ambito dell'Energy Storage Inspection che ogni anno viene effettuata dalla HTW, l'Università di scienze applicate di Berlino. L'elevata efficienza di sistema riduce al minimo le perdite di energia, aumentando i guadagni e consentendo di ammortizzare più rapidamente i costi dell'impianto.

Fronius Primo GEN24 6.0 Plus è stato premiato per la categoria 5 kW e Fronius Symo GEN24 10.0 Plus per la categoria 10 kW. Proprio il sistema di gestione intelligente dei flussi energetici, la Multi Flow Technology, ha consentito a Fronius di ottenere nuovamente la classe di efficienza energetica A con entrambi i prodotti.

UN IMPEGNO CONCRETO PER LA SOSTENIBILITÀ

Fronius GEN24 Plus è stato il primo inverter al mondo ad essere sottoposto alla Valutazione del Ciclo di vita (Life Cycle Assessment o LCA), un metodo scientifico riconosciuto a livello internazionale che definisce l'impatto ambientale di un prodotto dall'approvvigionamento di materie prime fino allo smaltimento dei materiali a fine vita.



Le prime analisi sono state effettuate nel 2020, con la supervisione e successiva revisione finale dei risultati da parte di un comitato tecnico del rinomato Fraunhofer Institute IZM, ente specializzato nella sostenibilità dei prodotti elettronici. I risultati dimostrano che l'inverter ha un impatto positivo sull'ambiente di gran lunga superiore rispetto alle emissioni di CO2 necessarie per la sua produzione, manutenzione e smaltimento a fine vita. Considerando l'energia prodotta da un impianto FV dotato di un inverter Fronius Symo GEN24 Plus, LCA ha evidenziato che:

- il risparmio sulle emissioni di CO2 (rispetto alla normale produzione energetica tramite fonti fossili) può essere più di 26 volte superiore alla quantità totale di emissioni necessarie per l'intero ciclo di vita di Fronius Tauro;
- occorrono da 0,8 a 3,7 anni (a seconda dello scenario) affinché l'inverter compensi le emissioni di CO2 generate dal suo ciclo di vita.

TEAMPOWER CRESCE CON COFIDIS

L'AZIENDA NASCE DAL DESIDERIO DEI SUOI SOCI FONDATORI DI IMPEGNARSI A FAVORE DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE, CON PARTICOLARE ACCENTO SULLE ENERGIE, UN OBIETTIVO RAGGIUNGIBILE GRAZIE ANCHE AI SERVIZI FINANZIARI OFFERTI DA COFIDIS, LEADER EUROPEO PER IL CREDITO AL CONSUMO A DISTANZA, TRAMITE L'AGENZIA IN ATTIVITÀ FINANZIARIA MICRO FINANCE DI MILANO



Teampower è una società italiana che opera nel settore delle energie rinnovabili e si colloca sul mercato come realtà tecnico/commerciale con esperienza maturata, da parte dei suoi soci, nel mondo della liberalizzazione del mercato dell'energia. La partnership messa in atto con i migliori marchi del settore consente di offrire ai propri clienti una proposta valida sia sotto l'aspetto tecnico che economico.

L'offerta di prodotti e servizi di Teampower è strutturata per soddisfare tutte le esigenze legate alla realizzazione di impianti per privati, professionisti e aziende di carattere commerciale e industriale, garantendo al cliente soluzioni complete e personalizzate, ottenute attraverso una attenta selezione delle migliori tecnologie sul mercato. Per permettere al maggior numero di clienti privati di accedere alle soluzioni offerte dall'azienda, Teampower ha siglato una partnership con Cofidis per offrire servizi finanziari anche con soluzioni a tasso zero. A Fabio Sampugnaro, responsabile commerciale di Teampower abbiamo chiesto come i servizi finanziari offerti da Cofidis rappresentino un valido aiuto all'attività aziendale, soprattutto nel consentire l'accesso a soluzioni fotovoltaiche ad una platea più ampia.

Quali sono i plus che Teampower offre al mercato del fotovoltaico?

Teampower serve una Clientela eterogenea, che va dal singolo privato con esigenze prettamente residenziali a realtà aziendali

con esigenze di ottimizzazione del fabbisogno energetico più complesse e diversificate.

Teampower crea, progetta e realizza impianti fotovoltaici, con un focus continuativo sulle esigenze del mercato e sull'evoluzione della tecnologia, al fine di offrire soluzioni all'avanguardia e che permettano di ottimizzare il rapporto costo/beneficio.

Il Dipartimento Tecnico di Teampower elabora progetti, studi di fattibilità, relazioni tecniche, business plan ed è il fulcro attraverso il quale Teampower intende confermarsi tra i player più attivi del mercato dell'efficiamento energetico tramite fonti rinnovabili.

Il Team si compone di professionisti di consolidata esperienza negli specifici settori di appartenenza che mettono ogni giorno a fattor comune la propria competenza, con la convinzione di agire sinergicamente come un unico soggetto dall'unico stile basato su qualità totale, servizio e innovazione.

Chi sono i vostri principali clienti?

Abbiamo principalmente clienti privati nel settore residenziale ma abbiamo anche esperienza e il know-how per realizzare impianti fotovoltaici aziendali per ogni esigenza, che sarà sicuramente un mercato in forte crescita e sul quale stiamo puntando molto.

Quali sono i vantaggi che l'utilizzo dei servizi di MicroFinance di Cofidis ha portato alla vostra attività?

Sicuramente, per i clienti privati, la convenzione con Cofidis è un ottimo strumento per agevolare e alleggerire l'investimento sul



FABIO SAMPUGNARO,
RESPONSABILE COMMERCIALE
DI TEAMPOWER



ENZO BENDOTTI,
AMMINISTRATORE DI TEAMPOWER

fotovoltaico. Grazie a questo tipo di finanziamento l'utenza privata viene sollevata dal pagamento in un'unica soluzione e può accedere anche alla formula del tasso zero senza ulteriori costi nella rateizzazione.

Perché consigliereste MicroFinance di Cofidis

Consiglierei il supporto di Cofidis soprattutto per la semplicità delle procedure che vengono gestite totalmente dalla piattaforma online. La digitalizzazione delle procedure rappresenta un vero valore aggiunto sia per noi sia per la nostra clientela.

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

f in
marchiol.com

Scegli Marchiol per l'impianto fotovoltaico della tua azienda

Marchiol dedica un'intera business unite alle energie rinnovabili, settore che trova applicazione nel campo civile ed industriale

**Scopri tutti i nostri servizi.
Inquadra il QR-Code e scarica la Brochure**





FOXESS ITALIA: NEL 2022 RISULTATI IN CRESCITA GRAZIE A UNA GAMMA COMPLETA

LO SCORSO ANNO L'AZIENDA HA VENDUTO IN ITALIA OLTRE 20MILA SISTEMI TRA INVERTER E SISTEMI DI STORAGE. BENE IL CONTRIBUTO CHE ARRIVA DALLE PARTNERSHIP CON LE PRINCIPALI UTILITY. PARTNERSHIP CONFERMATE ANCHE PER IL 2023

Fabien Occhipinti, amministratore delegato di FoxESS Italia, è lieto di informare che nel 2022 l'azienda ha ottenuto risultati eccezionali, attraverso la gamma di soluzioni di prodotto. La gamma di soluzioni FoxESS parte dall'inverter più piccolo del mercato, prodotto monofase da 0,7 kWp, fino alla soluzione industriale da 125 kWp, ora certificata per il mercato italiano.

INVERTER IBRIDI

Oltre alle soluzioni esistenti, dagli inverter di stringa da 0,7 (S & F Serie) a 25 kWp (T Serie), FoxESS ha anche una gamma di inverter ibridi (e soluzione retrofit), H1 (monofase) & H3 H1 (trifase) che vanno da 3 kWp a 25 kWp. Per completare la gamma di prodotti inverter, l'azienda ha recentemente introdotto una soluzione industriale da 100, 110 e 125kWp.

BATTERIE

Inoltre, oltre alla gamma completa di inverter, FoxESS produce batterie, dall'estrazione di minerali come il litio alla fabbricazione delle celle, per proporre al mercato una soluzione di batterie da 2,5 kWh a 4,8 kWh. Naturalmente, queste soluzioni di batterie, se abbinate alla suite di inverter, H1 e H3 (ibridi) o AC 1 e AC 3 (retrofit), sono la soluzione ideale sia per il mercato residenziale che per le applicazioni commerciali, offrendo una soluzione di batterie da 5 KWH a 35 KWH.

PARTNERSHIP CONFERMATE

Il team di FoxESS ha lavorato instancabilmente per sviluppare una gamma di prodotti in grado di soddisfare le esigenze e i requisiti dei clienti. «Siamo orgogliosi di poter affermare che abbiamo ottenuto un successo straordinario consegnando al mercato italiano più di 20.000 sistemi, soltanto nel 2022», dichiara Fabien Occhipinti. «Siamo lieti di poter dire che stiamo lavorando dal 2021 con le principali utility italiane, e che da poco abbiamo firmato un nuovo contratto per rinnovare la nostra partnership per almeno il 2023».

La gamma di prodotti FoxESS è stata progettata per fornire soluzioni innovative che affrontano le sfide dei clienti, come le utility, i distributori e gli installatori. L'azienda ha utilizzato le più recenti tecnologie e ricerche per sviluppare una gamma di prodotti che combinano inverter (mono e trifase) con il pacco batterie, efficienti, affidabili e convenienti. «Siamo consapevoli che i nostri clienti hanno esigenze e preferenze diverse», aggiunge Occhipinti, «ed è per questo che abbiamo sviluppato una gamma completa di prodotti che si rivolgono a industrie, settori e mercati diversi. Inoltre, la nostra gamma di prodotti, dall'inverter alle batterie, si adatta completamente alle esigenze degli installatori, essendo facile e veloce da installare e da utilizzare attraverso la nostra App».

L'impegno di FoxESS per la qualità e la soddisfazione dei clienti è stata la forza trainante del successo. «Abbiamo implementato rigorose misure di controllo della qualità per assicurare che i nostri prodotti abbiano gli standard più elevati, certificazioni e garanzie extra come la "responsabilità civile"», conclude Occhipinti. «Abbiamo anche stabilito un approccio incentrato sul cliente che ci permette di comprendere meglio le esigenze e le aspettative dei nostri clienti. Questo approccio ci ha permesso di sviluppare prodotti non solo efficaci, ma anche facili da usare e da mantenere».

Fabien Occhipinti è convinto che la gamma di soluzioni FoxESS continuerà a fornire risultati eccezionali ai clienti e al mercato italiano. L'azienda continua a impegnarsi a fornire soluzioni innovative come gli inverter industriali (da 75 a 125 kWp) che migliorano la produttività, l'efficienza e la redditività dei clienti. FoxESS coglie l'occasione per ringraziare per il continuo supporto dei suoi clienti.

FOX ESS

PRODUCT FAMILY

- ENERGY STORAGE SYSTEM**
 - AC/HYBRID SINGLE/THREE PHASE**
 - IP65 RATED
 - HIGH PERFORMANCE
 - REMOTE MONITORING
 - READY UPGRADE
 - ENERGY CUBE ECS4100/2900 HIGH VOLTAGE**
 - HV2600 HIGH VOLTAGE**
 - MIRA HV25 HIGH VOLTAGE**
- GRID-TIED INVERTER**
 - S SERIES SINGLE PHASE 0.7-3KW**
 - F SERIES SINGLE PHASE 3-6KW**
 - T SERIES THREE PHASE 3-25KW**
 - R SERIES THREE PHASE 75-136KW**

INFO: fabien.occhipinti@fox-ess.com



FABIEN OCCHIPINTI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI FOXESS ITALIA



I MODULI BISOL ARRIVANO IN ANTARTIDE

L'AZIENDA, PRESENTE IN PIÙ DI 100 PAESI NEL MONDO, ESPANDE LA PROPRIA PRESENZA E PARTECIPA A UN PROGETTO PER UNA STAZIONE DI RICERCA POLARE

Bisol Group, attualmente il maggior produttore di moduli fotovoltaici in Europa, adatta costantemente i propri prodotti alla rapida evoluzione della domanda del mercato fotovoltaico. Le sue soluzioni basate sulla più recente tecnologia M10, prodotte al 100% in UE, sono state presentate al K.EY di Rimini di quest'anno. Oltre al Bisol Supreme, il primo modulo al mondo con 25 anni di garanzia sul 100% della potenza di uscita, allo stand è stata esposta anche l'elegante soluzione per le aree storiche, rappresentata dal modulo Spectrum Deep Red.

TECNOLOGIA A MICRO-GIUNZIONE

La produzione dei nuovi moduli M10 Bisol è già a pieno regime. Seguendo il trend verso una maggiore efficienza del modulo e maggiore affidabilità, Bisol ha implementato la tecnologia a micro-giunzione che consente di ridurre lo spazio tra le celle e di prevenire eventuali microcrack.

Considerando che un modulo mediamente è composto da oltre 500 giunzioni saldate che, durante il processo di saldatura, devono essere connesse in più di quattromila singoli punti, è facile immaginare con quale livello di precisione debba essere approcciato l'intero processo produttivo.

TECNICHE DI PRODUZIONE AVANZATE

Le avanzate tecniche di produzione di Bisol prevedono anche l'impiego di robot che non solo lavorano con precisione da soli, ma che inoltre imparano durante il processo produttivo. Esempi applicativi di questa innovazione, che rappresenta un ulteriore passo avanti nel livello di automazione, con scambio dati e elaborazione cognitiva, sono il posizionamento automatico delle scatole di giunzione e la saldatura con macchine sviluppate internamente. Tutti questi miglioramenti tecnologici non solo sono vantaggiosi per la qualità premium



dei moduli Bisol, ma consentono anche all'azienda di ottenere una maggiore produttività, che si traduce in una migliore competitività dei prodotti.

I MODULI BISOL PER STAZIONE DI RICERCA POLARE

Una delle ultime notizie provenienti da Bisol che ha attirato l'attenzione dei media globali è il progetto con moduli sulla prima stazione di ricerca polare in assoluto a zero emissioni, la Princess Elisabeth in Antartide. Tra i vari progetti realizzati recentemente sul mercato italiano meritano evidenza una centrale fotovoltaica a terra da 1 MWp con moduli Bisol Bifacial realizzata a Bergamo e il potenziamento di un impianto fotovoltaico da 2 MW in cui i moduli di un produttore di bassa qualità sono stati sostituiti, dopo solo sette anni di vita, con moduli Bisol Duplex per ottenere una performance dell'impianto incomparabilmente migliore e duratura.

ORBIS[®]
energy



UN UNIVERSO DI SOLUZIONI
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO



CONTINUA L'EVOLUZIONE DI TEKNOMEGA

L'INNOVAZIONE, PARTITA QUALCHE ANNO FA, SPAZIA TRA L'AGGIORNAMENTO DELL'IMMAGINE DEL BRAND, IL RAFFORZAMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA E DELLA LOGISTICA FINO ALLO SVILUPPO DI NUOVE SOLUZIONI

Partiamo dal presente. Oggi possiamo affermare che Teknomega è in un processo di evoluzione continua che sta portando l'azienda verso significativi livelli di crescita.

L'innovazione, partita qualche anno fa, spazia tra un aggiornamento dell'immagine del brand, un rafforzamento della capacità produttiva e logistica fino allo sviluppo spinto della branca R&D.

Il rebranding lanciato il 20 marzo, si pone come punta dell'iceberg di un cammino vincente e incalzante che Teknomega ha perseguito sin dalla sua fondazione. Per trasmettere al meglio l'importanza di questo step, ecco alcuni passaggi della lettera ufficiale di Maurizio Mercandelli, amministratore delegato del gruppo.

«Il cambio del logo, giovane di 19 anni, e del suo payoff, sarebbe poca cosa se non si accompagnasse ad un contemporaneo innalzamento del paradigma culturale, ad una riscoperta dei nostri valori fondanti, ad un allargamento dell'orizzonte dal semplice business al chiedersi cosa un'azienda possa fare di più per la comunità».

EVOLVING TOGETHER

«Il payoff, che il nuovo brand porterà con sé, non a caso è: Evolving Together.

Evolvendo, un gerundio che esprime i "lavori in corso", un cammino già iniziato che forse non avrà mai fine, come non ha mai fine, per definizione, il "miglioramento continuo", che l'azienda persegue da tempo.

Insieme, perché il cambiamento parte dall'interno, da un "io", da un "noi", dalla "nostra" squadra di colleghi che scelgono Teknomega ogni mattina; squadra che si offre in sinergia con i suoi stakeholder - clienti, fornitori, collaboratori e consulenti - con i suoi valori-obiettivo, organizzazione, sostenibilità ed inclusione in primis; perché sia appunto la comunità, a crescere, insieme all'azienda».

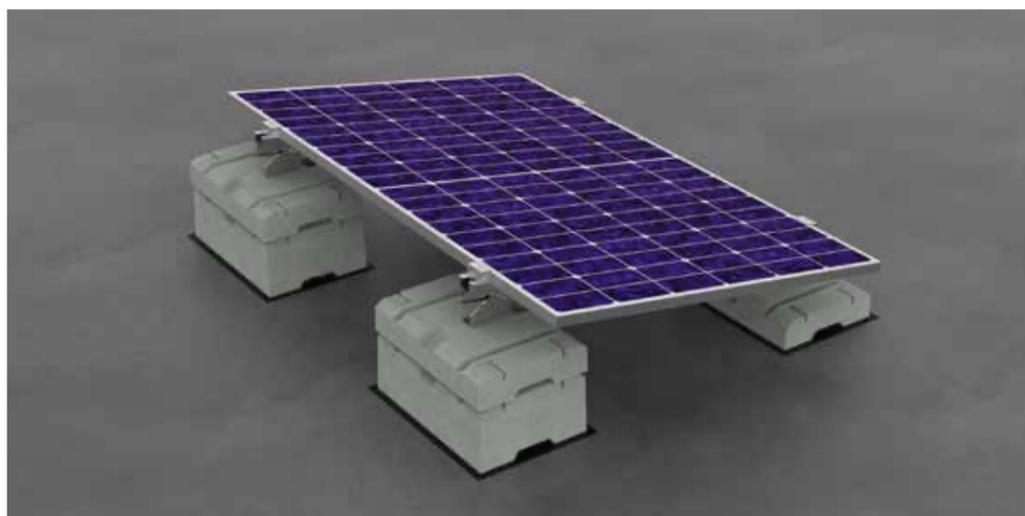
VISION, MISSION E PURPOSE

«Nelle circostanze del rebranding sono stati definiti anche Vision, Mission, Purpose dell'azienda», spiega Maurizio Mercandelli, «ovvero dove si vuole andare, come e perché, concetti che ritroveremo meglio specificati all'interno delle nostre prossime comunicazioni».

NUOVO SISTEMA DI FISSAGGIO PER TETTI PIANI

Ma, come detto, l'evoluzione di Teknomega si è diretta anche nella ricerca di nuove soluzioni per soddisfare al meglio le esigenze dei propri partner. Il team R&D si è concentrato nell'ulteriore ampliamento dell'offerta di prodotti per il fissaggio dei pannelli fotovoltaici. Ne è nato il sistema modulare MTT dedicato ai tetti piani (Modular Tekno Tilt).

Vetrina eccellente per la presentazione in anteprima di questo nuovo sistema è stata la recente edizione di KEY 2023. MTT (patent pending) è un innovativo sistema modulare e sovrapponibile che consente di realizzare più inclinazioni e differenti pesi utilizzando due refe-



IL TEAM R&D SI È CONCENTRATO NELL'ULTERIORE AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA DI PRODOTTI PER IL FISSAGGIO DEI MODULI. IL SISTEMA È ADATTO SIA PER IL POSIZIONAMENTO DI PANNELLI IN VERTICALE CHE IN ORIZZONTALE, CONTEMPLANDO ANCHE I MODERNI MODULI DI GRANDI DIMENSIONI. IL SISTEMA MTT, INOLTRE, È STATO PROGETTATO PENSANDO ALLA PREDISPOSIZIONE DI ATTACCHI PER IL MONTAGGIO DI CARTER FRANGIVENTO, UTILI PER RENDERE L'INSTALLAZIONE PIÙ LEGGERA



ALTRO IMPORTANTE STEP DI CRESCITA PER TEKNOMEGA È STATO IL RECENTE TRASFERIMENTO NEL NUOVO HEADQUARTER. LA SUPERFICIE È STATA TRIPPLICATA, CON ULTERIORI SPAZI DISPONIBILI PER FUTURI EDIFICI PRODUTTIVI OSPITANTI NUOVE MACCHINE. NUOVE TECNOLOGIE, ATTREZZATURE E PROCESSI SONO STATI IMPLEMENTATI

renze intercambiabili. Questo sistema di zavorre, in abbinamento con un nuovo profilo di alluminio, si propone come una valida alternativa all'uso dei triangoli e alle zavorre con inclinazioni dedicate, con un intrinseco concetto di "universalità".

Il sistema è adatto sia per il posizionamento di pannelli in verticale che in orizzontale, contemplando anche i moderni moduli di grandi dimensioni. Il sistema MTT, inoltre, è stato progettato pensando alla predisposizione di attacchi per il montaggio di carter frangivento, utili per rendere l'installazione più leggera. Questo, a testimonianza di quanto l'ufficio tecnico di Teknomega sia attento al controllo dei calcoli di sollevamento, ribaltamento e scorrimento. Verifiche, queste, sempre necessarie per rimanere conformi alle Norme Tecniche della Costruzione (NTC).

Teknomega con questo nuovo sistema arricchisce ulteriormente la propria offerta prodotto per tetti piani zavorrati andando ad affiancare la già ampia gamma per il fissaggio di moduli su coperture civili.

LA NUOVA SEDE

Altro importante step di crescita per Teknomega è stato il recente trasferimento nel nuovo headquarter. Un investimento significativo, in grado di integrare il notevole processo di crescita in corso e futuro.

La superficie è stata triplicata, con ulteriori spazi disponibili per futuri edifici produttivi ospitanti nuove macchine. Nuove tecnologie, attrezzature e processi sono stati implementati: in primis un magazzino totalmente automatico, con capacità doppia rispetto ai volumi di oggi, per enfatizzare la vocazione dell'azienda al servizio.

Un grande impianto fotovoltaico sulle numerose coperture rafforzerà l'immagine green di Teknomega e ridurrà ulteriormente il suo impatto ambientale.

Questo nuovo headquarter rappresenta per l'azienda sia uno step di crescita, che sancisce il raggiungimento di grandi risultati, sia un trampolino verso un futuro ancora più brillante.

Lo sviluppo aziendale, grazie alla vision del management, si è tradotta in un aumento importante della forza lavoro, accrescendo in modo significativo il focus sulle persone. Si è infatti investito nelle competenze di ciascun collega con corsi di aggiornamento mirati al miglioramento continuo delle peculiarità di ognuno. Tutto questo a testimonianza di quanto Teknomega sia sempre più attenta al servizio verso i propri partner e alla fondamentale qualità dell'ambiente lavorativo, parte integrante del crescente successo.

IL REBRANDING LANCIATO IL 20 MARZO PREVEDE ANCHE IL LANCIO DEL NUOVO MOTTO "EVOLVING TOGETHER", CHE INTENDE EVIDENZIARE IL MIGLIORAMENTO CONTINUO CHE L'AZIENDA PERSEGUE, IN UN CONTESTO COMUNITARIO. IL PROCESSO DEL REBRANDING PREVEDE ANCHE UNA DEFINIZIONE DI VISION, MISSION E PURPOSE DI TEKNOMEGA CHE SARANNO VISIBILI A PARTIRE DALLA PROSSIMA CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE DELL'AZIENDA

REBRANDING TEKNOMEGA

TEKNOMEGA → **TEKNO MEGA**
Evolving together

SCOPRI DI PIÙ

MEMODO: ECCO LE TAPPE DEGLI ENERGY INDUSTRIAL DAYS

OTTO DATE IN TUTTA ITALIA E OTTO PRODUTTORI PARTNER: COSÌ L'AZIENDA PARLA A INSTALLATORI ED EPC DELLE OPPORTUNITÀ DEL SOLARE IN AMBITO COMMERCIALE E INDUSTRIALE

Con la tappa di Torino (30 marzo) sono tornati i Memodo Energy Industrial Day, quest'anno alla seconda edizione. Si tratta di giornate di formazione sugli impianti commerciali. Gli eventi sono dedicati a installatori ed EPC che lavorano principalmente all'installazione di impianti di taglia commerciale e industriale.

Oltre a Memodo, agli eventi saranno presenti otto produttori partner dell'azienda. I fornitori partner, e quindi Fronius, K2 Systems, Solis, BYD, SMA, SolarEdge, Kostal e GoodWe, avranno un piccolo corner a loro dedicato. Dopo Torino, l'evento farà tappa a Bari (3 maggio), Modena (25 maggio), Bergamo (29 giugno), Rimini (14 settembre), Alessandria (5 ottobre), Lazio (19 ottobre) e Verona (16 novembre). Queste ultime quattro sono in fase di definizione e a breve saranno disponibili i link per iscriversi.

Chi parteciperà agli eventi riceverà un buono sconto da 100 euro da utilizzare per l'acquisto di specifici prodotti sullo shop online dell'azienda.

memodo 



SPAZIO INTERATTIVO

**Iscriviti
e scopri di più**

Inquadra i QR Code
o clicca sopra per:



Guardare il
video promo



Iscriverti ai
Memodo Days

No. **3**

Produttore globale di inverter fotovoltaici

La vostra soluzione per inverter residenziali,
commerciali e industriali.

Fonte: IHS Markit appartenente a S&P Global

 solis



W: solisinverters.com

Cerca 'Solis' 

Bancabile. Affidabile. Locale.

TRANSIZIONE ENERGETICA



E-RICARICA: È DISPONIBILE IL NUOVO NUMERO DI MAGGIO

SPAZIO INTERATTIVO
Scarica la rivista



Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il nuovo numero

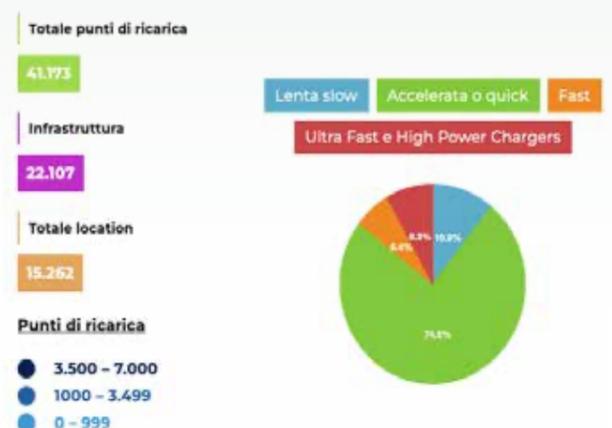
È disponibile il nuovo numero del magazine cartaceo di E-Ricarica, maggio 2023. In copertina l'intervista a Valter Traversa, sales manager smart mobility di Phoenix Contact, che racconta le peculiarità di un'azienda unica nel suo genere, in grado di rifornire la quasi totalità dei produttori sul mercato italiano, con un catalogo che copre l'80% dei componenti utilizzati da un ev-charger. All'interno del nuovo numero: il reportage da K.EY con tutte le novità dedicate all'e-mobility tra prodotti, soluzioni e nuove funzionalità (il magazine prevede anche la possibilità di visualizzare i video report realizzati nel corso dell'evento inquadrando gli appositi QR Code). Lo speciale prodotto con l'offerta di mercato dedicata agli hotel e alle strutture ricettive: una panoramica sulle soluzioni più adatte al segmento e gli aspetti chiave di un canale in rapida crescita. Sul numero di maggio anche un focus sulla ricarica in autostrada, per raccontare un'infrastruttura sempre più capillare e che oggi è in grado di garantire spostamenti a lungo raggio in elettrico eliminando la cosiddetta "ansia da ricarica". E ancora: i risultati di un sondaggio Deloitte sulle criticità che ancora frenano la diffusione dei BEV in Italia, ma anche che racconta cosa si aspettano gli utenti in termini di tempi di ricarica e attività di cui usufruire in prossimità delle stazioni.

PARLAMENTO UE: VOTATO LO STOP AI MOTORI ENDOTERMICI ENTRO IL 2035

La maggioranza dei 27 stati membri del Parlamento UE ha votato e confermato ufficialmente lo stop alla produzione di motori endotermici alimentati a benzina e diesel entro il 2035. I soli Paesi ad astenersi dal voto sono stati Italia, Bulgaria e Romania. Unico voto contrario quello della Polonia. Favorevole, dopo qualche titubanza, anche la Germania, che è stata accontentata grazie all'intesa raggiunta con la Commissione europea sui carburanti sintetici. A questo proposito entro la fine del 2023 la Commissione europea proporrà un atto delegato in cui verrà specificato come i veicoli alimentati da carburanti di origine sintetica potrebbero contribuire agli obiettivi del Fit for 55. Esclusi invece dal piano i biocarburanti, una soluzione su cui l'Italia puntava con particolare attenzione: «Ci adopereremo, nell'ambito delle procedure di approvazione degli atti legislativi indicati dalla Commissione europea, a far considerare anche i biocarburanti tra i combustibili neutri in termini di CO₂», ha dichiarato il ministro dell'Ambiente, Gilberto Pichetto. «Consideriamo che la previsione nella dichiarazione della Commissione dei soli carburanti sintetici rappresenti una interpretazione troppo restrittiva».

TRIMESTRE RECORD: INSTALLATI 4.401 PUNTI DI RICARICA PUBBLICI. TOTALE A 41.173

Secondo il più recente report curato da Motus-E sullo stato della ricarica pubblica nel nostro Paese, l'ultimo trimestre (dall'1 gennaio al 31 marzo) ha registrato una crescita record, con 4.401 punti di ricarica installati e una media di oltre 300 nuovi charging point ogni settimana. L'installato totale ha raggiunto quota 41.173 punti di ricarica (a dicembre erano 36.772) collocati presso 22.107 infrastrutture (19.334 a dicembre) all'interno di 15.262 location (14.048 il dato al trimestre precedente): rispetto al medesimo periodo dello scorso anno (marzo 2022 vs. marzo 2023) la crescita è stata pari al 47,8% (+13.316 charging point). Motus-E conferma che si è trattato del secondo trimestre consecutivo in cui si è registrato il più alto incremento di punti di ricarica in termini assoluti rispetto a tutte le rilevazioni precedenti. Il 70% dei punti di ricarica rivelati è ubicato su suolo pubblico, mentre il restante 30% su suolo privato a uso pubblico (ad esempio supermercati o centri commerciali). Quest'ultimo è un dato in continua crescita, a testimoniare come i parcheggi accessibili al pubblico siano sempre più sfruttati per posizionare colonnine. L'88% dei punti di ricarica risulta in AC, mentre il restante 12% sono charging point in DC. Riguardo alle stazioni in corrente alternata, l'11% ha potenza pari o inferiore ai 7 kW, mentre il 77% ha una potenza tra i 7 e i 43 kW. Relativamente alle stazioni in corrente continua, il 3,5% ha una potenza fino a 50 kW, l'1,5% tra i 50 e i 99 kW, mentre il 4% va dai 99 ai 150 kW e il restante 3% ha una potenza superiore ai 150 kW. Degli oltre 41mila punti di ricarica installati, solo il 77% al momento è correttamente funzionante. Sulla percentuale di colonnine ancora non funzionanti Motus-E ha commentato: «Il dato è purtroppo in aumento rispetto alle rilevazioni della prima metà del 2022, infatti, a fronte di un ritmo crescente di installazioni da parte degli operatori e di infrastrutture a potenze più elevate, il processo autorizzativo, incluso quello del distributore di rete (DSO) per l'allaccio, presenta ancora tempi lunghi che si rivelano, sempre di più, un limite al servizio a disposizione di chi guida elettrico».





RENOVIT: INAUGURATA LA SMART COMMUNITY TRA LO STABILIMENTO CARTARIO DEL GRUPPO WEPÀ E L'UNIVERSITÀ DI CASSINO



A Cassino, in provincia di Frosinone, è stata inaugurata la smart community tra la cartiera del Gruppo Wepa e l'Università degli studi di Cassino e del Lazio Meridionale. È la prima a sorgere a sud di Roma. L'intervento, progettato, realizzato e finanziato da Renovit, riguarda la realizzazione di una centrale di cogenerazione ad alto rendimento abbinata a una rete di teleriscaldamento a servizio delle utenze esterne al perimetro della cartiera. La centrale di cogenerazione, con una potenza elettrica installata di 6,7 MWe e una produzione elettrica di

circa 50 GWh all'anno, è in grado di generare energia elettrica, vapore e acqua calda e consente di coprire l'intero fabbisogno di vapore ed energia elettrica della cartiera, riducendo sostanzialmente a zero i prelievi dalla rete. La rete di teleriscaldamento che collega lo stabilimento Wepa all'Università di Cassino ha un'estensione di 1,7 km e consente di fornire al Palazzo degli Studi e all'edificio che ospita il Rettorato, ubicati entrambi nel Campus Folcara, acqua calda destinata alla produzione di energia termica da utilizzare per il riscaldamento e il raffrescamento, con conseguente risparmio energetico annuo di circa 250 tep (tonnellate di petrolio equivalente), e significativa riduzione delle emissioni di CO₂. Gli interventi sono stati sviluppati per raggiungere, attraverso la rete, altre utenze termiche nello stesso distretto. La smart community di Cassino contribuirà alla riduzione dell'impatto energetico e ambientale a vantaggio del territorio e delle comunità circostanti e sarà oggetto di un laboratorio didattico con l'Università sulle tematiche dell'efficienza e della transizione energetica.

ALPITRONIC CON EURAC RESEARCH PER UNA SPERIMENTAZIONE SUL V2V

Alpitronic ha stretto una partnership con Eurac Research (centro di ricerca privato con sede a Bolzano, Alto Adige) grazie a cui, con il supporto di Alperia e Neogy, è stato possibile testare con successo il prototipo di una stazione di ricarica V2V riuscendo a rifornire due veicoli, una Hyundai Ioniq 5 e una Tesla Model 3, con l'energia di un furgone Nissan E-NV200. Il Cuore del sistema è un Hypercharger 50 Alpitronic debitamente modificato, che è stato utilizzato per collegare il furgone alle due vetture da ricaricare. La Tesla Model 3 e la Hyundai Ioniq 5 hanno potuto rifornire con una potenza di 20 kW, che consente di raggiungere un'autonomia minima in poco tempo per potersi recare alla colonnina più vicina. La funzionalità V2V implementata da Alpitronic ha consentito in sostanza di utilizzare l'energia residua nella batteria del furgone, eliminando la necessità di trasportare un accumulatore. La sperimentazione è stata utile come soluzione in potenziali situazioni di emergenza, ad esempio in caso di veicolo rimasto senza energia oppure di colonnina in avaria. È stato possibile avviare il processo di ricarica semplicemente dal display dell'Hypercharger che, in questo caso, è stato ottimizzato per controllare i processi di carica e scarica dei veicoli.



MASE: ASSEGNATI I 320 MLN DISPONIBILI PER IL BANDO SULL'EFFICIENZA ENERGETICA NEI COMUNI



Il ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica che, a seguito dell'esaurimento delle risorse finanziarie disponibili - pari a 320 milioni di euro - ha disposto dal 29 marzo la chiusura dello sportello per la presentazione delle domande di agevolazione relative all'Avviso "C.S.E. 2022 - Comuni per la Sostenibilità e l'Efficienza Energetica". Dal 30 novembre 2022 - data di apertura dello sportello - più di 900 Amministrazioni comunali hanno aderito

all'Avviso C.S.E. 2022, presentando 1.947 interventi di efficientamento energetico e di produzione di energia da fonti rinnovabili su edifici pubblici, il 52% dei quali situati nei territori delle Regioni del Mezzogiorno. L'iniziativa, finalizzata a promuovere la riqualificazione degli edifici comunali contrastando l'aumento dei prezzi delle forniture energetiche, prevede l'erogazione di un contributo a fondo perduto fino al 100% dei costi sostenuti per l'acquisto e l'approvvigionamento di beni e servizi tramite il Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione (MePA).

AUTEL

POWERING THE PLANET



MaxiCharger AC Wallbox

7,4 kW | 11 kW | 22 kW

Available Colors:
Dark Grey, Silver, White and Rose Gold

MaxiCharger DC Compact

Max. 47 kW



MaxiCharger DC Fast

10 kW - 240 kW



Download The Digital Brochures!

Scan the QR-Code and download the digital brochures of our EV Chargers

evinfo.eu@autel.com
www.autelenergy.eu



TRA RIGENERAZIONE E RISPARMIO ENERGETICO, IL FUTURO DEGLI STADI IN ITALIA



Si è svolto lo scorso 4 aprile, presso il Salone d'Onore del Coni a Roma, il convegno "Il futuro degli stadi in Italia", organizzato dalla Lega Serie A per fare il punto sulla situazione attuale degli impianti che ospitano le gare della Serie A TIM, evidenziare le esigenze di modernizzazione riscontrate sino ad oggi e presentare le opportunità e le facilitazioni previste dalla Legge Stadi. Alla presenza del presidente e dell'amministratore delegato di Lega Serie A, Lorenzo Casini e Luigi De Siervo, l'evento ha visto tra gli altri l'intervento di Federico Orso, dell'Università di Firenze, che ha parlato della "Nuova Legge sugli stadi" entrata in vigore il 1° gennaio 2023, mentre il Presidente della FIGC, Gabriele Gravina, ha illustrato la "Crescita del sistema Calcio" evidenziando la centralità delle infrastrutture nel progetto di rinnovamento e sviluppo del calcio italiano. A seguire Andrea Cardinaletti, Consulente di Lega Serie A per le infrastrutture, ha presentato il progetto del "L@b infrastrutture", che mira a supportare i Club anche facilitando il dialogo con le Istituzioni. Tra i relatori vi sono stati anche Roberto Rossi di Enel X Italia, Giovanni Colombo di Plenitude (Eni) e Mario Giordano di Signify, oltre a Marco Casamonti dello Studio di Architettura Archea, che hanno fornito il loro punto di vista come operatori di settore illustrando casi di successo in tema di impiantistica, consumo energetico e illuminazione. La mattinata di lavori si è chiusa con la partecipazione del ministro per lo Sport e i giovani Andrea Abodi, che ha spiegato "La visione del Governo" sul tema oggetto dell'incontro, e di Roberto Pella, Vicepresidente Vicario Anci, intervenuto per sottolineare l'importanza degli impianti sportivi in ottica di rigenerazione urbana. «Ero molto più paziente quando ero dall'altra parte dei tavoli, da Ministro sto diventando intransigente. Siamo un Paese pieno di contraddizioni, ma spero sia finito il tempo delle scuse e degli alibi. Non c'è niente da inventare, dobbiamo prenderci delle responsabilità, io per primo», ha dichiarato il Ministro per lo Sport e i Giovani Andrea Abodi. «Dal Presidente Meloni mi è stato affidato un incarico che mi può mettere davvero nelle condizioni di essere al fianco del sistema calcio. Dobbiamo farlo, ma se c'è una parola che non è stata usata è quella decisiva, la forza della volontà, della sistematicità e della competenza. Ma non c'è solo un Ministro, c'è un Governo che vuole assumersi le responsabilità e una logica di multidisciplinarietà con club e territori per mettere ogni interprete di fronte ai propri doveri. Gli stadi sono infrastrutture sociali, sono strumenti di riqualificazione urbana, creano posti di lavoro e rispecchiano tutte le caratteristiche per i finanziamenti comunitari. Invece stiamo ancora qui a porci la questione della concorrenza e delle priorità».

SPERIMENTAZIONE E.ON: "LA RICARICA BIDIREZIONALE PUÒ DIMEZZARE LA DIPENDENZA ENERGETICA DALLA RETE"

Il grado di indipendenza energetica dei proprietari di impianti fotovoltaici che posseggono anche un veicolo elettrico potrebbe più che raddoppiare grazie alla carica bidirezionale. È uno dei primi risultati della sperimentazione condotta da E.ON con il progetto pilota Bi-CIEVer. Lo scopo è quello di analizzare come la batteria di un veicolo elettrico combinata a un impianto fotovoltaico possa funzionare come sistema di accumulo domestico. Questo è possibile grazie alla tecnologia di carica bidirezionale che consente all'energia non solo di caricare la batteria del veicolo ma anche di essere reimmessa in rete in caso di necessità. In dettaglio con un impianto fotovoltaico e un veicolo elettrico dotato di batteria da 42 kWh, annualmente è possibile raggiungere un'indipendenza energetica media pari al 51%. Per raggiungere una simile percentuale, è necessario fare in modo che la batteria del veicolo elettrico si ricarichi il più possibile tramite energia autoprodotta grazie all'impianto solare. E.ON ha analizzato anche gli ef-



fetti dell'aggiunta di un sistema di storage ulteriore. Con esso, il grado di indipendenza energetica media può raggiungere il 59% su base annua. Ma a seconda di fattori individuali come consumo, comportamento e taglia di impianto fotovoltaico e storage, questa percentuale può ulteriormente crescere. L'ottimizzazione dei sistemi viene elaborata automaticamente da un algoritmo e poi implementata dall'unità di controllo "Home Energy Management System". In questo modo, i processi di carica e scarica sono automatizzati. L'utente può inoltre utilizzare l'app per definire specifiche. Ad esempio lo stato di carica desiderato per il veicolo a una certa ora, uno stato di carica minimo sempre valido o la ricarica esclusivamente solare. Mark Ritzmann, managing director di E.ON Group Innovation, ha spiegato i successivi step del progetto pilota: «Continueremo a ottimizzare la tecnologia. Ad esempio migliorando l'algoritmo attraverso previsioni meteo o l'analisi dei comportamenti del cliente». Altre applicazioni che sono pronte per essere testate nel progetto pilota spaziano dall'uso di tariffe energetiche variabili fino alla vendita dell'energia.

COMUNE DI DESIO: AL VIA L'ITER PER COSTITUIRE UNA COMUNITÀ ENERGETICA RINNOVABILE

Il Comune di Desio (provincia di Monza e della Brianza) ha avviato l'iter per la costituzione di una comunità energetica rinnovabile. Come hanno confermato dalle parole del sindaco della cittadina lombarda, Simone Gargiulo, che durante un incontro pubblico organizzato lo scorso 27 marzo, ha affermato: «L'Amministrazione comunale di Desio avvia l'iter di promozione delle CER da realizzare sul territorio, in collaborazione con l'Agenzia Innova21». Andrea Villa, vicesindaco e assessore all'Ambiente, Ecologia ed Energia del Comune di Desio, ha spiegato: «Parliamo di uno strumento che non solo ci permette di portare avanti processi di innovazione sociale e innescare profondi cambiamenti, ma anche di ridurre le emissioni inquinanti. Vogliamo promuovere le CER partendo dall'informazione alla cittadinanza su questa nuova possibilità, che rappresenta



un ulteriore passo in direzione di una prospettiva basata sull'energia prodotta in modo rinnovabile e a chilometri zero, nell'ottica della transizione energetica. I benefici delle comunità energetiche sono di tipo ambientale, perché consentono di evitare la produzione di energia da fonti fossili, ed economici, perché prevedono incentivi per coloro che installano i pannelli, ma anche per chi non li installa, perché potranno disporre

di energia a costi più bassi». Il presidente della Provincia di Monza e della Brianza, Luca Santambrogio, ha aggiunto: «Circa un anno fa la Provincia di Monza e della Brianza avviò un percorso verso la realizzazione di Comunità energetiche in Brianza con il supporto della cooperativa ènostra, una realtà che in tema di CER ha già messo in campo numerose azioni. Chi è stato colpito maggiormente dalla crisi economica dovuta alla pandemia e comunque dall'oscillazione dei prezzi delle materie prime e dell'energia, dovute in parte all'attuale instabilità geopolitica internazionale, sono state sicuramente le piccole e medie imprese, tra l'altro fra le più presenti nel tessuto imprenditoriale del nostro territorio. È proprio da questo che nacque l'idea della Provincia di promuovere la nascita di comunità energetiche rinnovabili, con l'obiettivo di promuovere e favorire la creazione di modelli che permettessero la produzione di energia da fonti rinnovabili sia per l'autoconsumo, ma, soprattutto, per la condivisione. Modelli che ad oggi ritengo essere di estrema importanza per far fronte alle necessità emergenti e per massimizzare i benefici, sia in termini ambientali, ma anche sociali».



IMQ EAMBIENTE: ATTIVATO IL SITO-SPORTELLLO PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE PER I COMUNI DELLA CITTÀ METROPOLITANA DI VENEZIA



IMQ eAmbiente ha attivato, grazie all'intervento della Città Metropolitana di Venezia, in collaborazione con la Regione del Veneto, un sito dedicato alle comunità energetiche rinnovabili e di supporto a tutti i Comuni del veneziano. Lo "Sportello CER" online mette a disposizione informazioni sia normative sia tecniche. Si tratta uno strumento che verrà aggiornato in tempo reale dallo staff di IMQ eAmbiente che ha lo scopo di sostenere l'attività di promozione per le Comunità energetiche rinnovabili e di autoconsumo. Nel sito/sportello è presente anche una sezione dedicata ai Comuni sotto i 5mila abitanti che possono usufruire del PNRR che stanziava un importo complessivo di 2,2 miliardi di euro. L'investimento interessa le installazioni di almeno 2.000 MW di capacità aggiuntiva da fonti rinnovabili, per una produzione indicativa di 2.500 GWh/anno, accoppiati a sistemi di stoccaggio dell'energia. Il sostegno è basato su prestiti a tasso zero fino al 100 % dei costi ammissibili per la realizzazione di impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Nel frattempo è stato inviato un questionario agli enti comunali del veneziano per capire la reale situazione riguardo alle comunità energetiche rinnovabili; se vi sono progetti in corso, sulla formazione del personale tecnico e quali sono le tematiche di maggior interesse per informare a pieno i cittadini e per individuare eventuali criticità. «Le comunità energetiche da fonte rinnovabile (CER) sono formate da gruppi di persone che si uniscono per produrre, consumare e gestire l'energia in modo sostenibile e collaborativo. In una comunità energetica, i membri possono condividere la produzione di energia rinnovabile da fonti come il sole, il vento o l'acqua, e distribuirla tra loro, riducendo così la dipendenza dalle fonti fossili e promuovendo la transizione verso un sistema energetico più sostenibile» spiega Vincenzo Scotti, Cco di IMQ eAmbiente. «Per fare questo, i Comuni, che sono gli enti più vicini ai cittadini e alle imprese diventeranno punto di riferimento importantissimi».

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere allo sportello online

FREEWIRE INAUGURA LA SEDE EUROPEA. OPERERÀ ANCHE IN ITALIA

FreeWire, azienda specializzata nella produzione di colonnine di ricarica ad alta potenza, ha inaugurato lo scorso 19 aprile un nuovo quartier generale europeo da cui coordinerà le operazioni per sviluppare il proprio business in tutto il Vecchio continente. La sede verrà inaugurata a Banbury, nell'Oxfordshire (Regno Unito) e si occuperà di seguire, oltre al mercato britannico, anche Italia, Spagna, Irlanda e Benelux. FreeWire ha già installato alcuni Boost Charger in Europa grazie alla partnership con BP: si tratta di stazioni di ricarica HPC con potenza fino a 200 kW per ogni charging point che, grazie a un'innovativa tecnologia legata a sistemi di storage integrati alla colonnina, riescono a garantire una ricarica ultrafast collegandosi alla rete in bassa tensione. «La nostra espansione in Europa è una pietra miliare che FreeWire ha raggiunto dopo un anno di grande crescita. Abbiamo aumentato il nostro organico del 70% e installato Boost Chargers in cinque nuovi Paesi solo negli ultimi 12 mesi» ha dichiarato James Jean-Louis, European head of sales. «FreeWire è ben posizionata per attingere al crescente mercato europeo. Vediamo una grande opportunità per offrire un'infrastruttura affidabile, flessibile ed economica che possa essere implementata velocemente per supportare il rapido aumento della domanda di ricarica ultraveloce di veicoli elettrici in Europa». FreeWire ha recentemente aggiunto due dipendenti al team di vendita europeo guidato dal responsabile James Jean-Louis. Olga Wiczerzycka ricopre il ruolo di Regional sales manager per Spagna e Italia, portando l'esperienza già maturata in WallBox e presso EO Charging. Martin Walters è invece recentemente entrato a far parte del team come Business development manager per il Regno Unito e l'Irlanda. In precedenza ha lavorato presso Tata Motors.



IL TUO PARTNER SOLARE PER LA VITA

- Garanzia di 15 anni sul prodotto
- 60 anni di esperienza nel solare
- 50 milioni di moduli installati

Ordina ora i pannelli solari SHARP da Tecno-Lario!

www.tecnolario.it

+39 0341 282009 / info@tecnolario.it

TECNO-LARIO

SHARP

Be Original.



ROMA CAPITALE: ACCORDO CON BEI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO DI OLTRE 200 SCUOLE

Roma Capitale e BEI – Banca europea per gli investimenti hanno firmato un accordo di consulenza tecnica per l'efficientamento energetico di oltre 200 scuole. La consulenza riguarda interventi per oltre 390 milioni di euro per l'efficientamento energetico di un numero superiore a 200 edifici scolastici, di cui 200 milioni del Contratto Istituzionale di Sviluppo (CIS Roma) siglato a luglio 2022 da Roma Capitale con il Governo, a cui si aggiungono 42 milioni di fondi PON Metro e 150 milioni della linea di credito approvata dalla BEI a febbraio 2023. Secondo stime BEI, la classe energetica degli edifici coinvolti migliorerà di almeno due categorie, contribuendo a ridurre le emissioni di CO2 di circa 9.900 tonnellate di CO2/anno. L'accordo rientra nel quadro degli interventi da 390 milioni di euro che renderanno le 212 scuole coinvolte più ecosostenibili, moderne, efficienti e più vicine alle esigenze di alunne ed alunni, insegnanti e famiglie, fornendo un importante contributo all'impegno di Roma per il contrasto del cambiamento climatico. L'insieme di risorse comprende i 200 milioni di euro del CIS Roma firmato da Roma Capitale con il Governo a luglio 2022, 42 milioni di fondi PON Metro e la linea di credito da 150 milioni approvata dalla BEI nel febbraio 2023 a sostegno del progetto, che rappresenta il maggiore investimento di Roma Capitale nel settore dell'edilizia scolastica negli ultimi decenni. Roma Capitale ha già dato il via alla fase della progettazione degli interventi che riguardano le prime 111 scuole il mese scorso. Nel dettaglio, gli interventi previsti interesseranno asili nido, scuole materne, primarie e secondarie di primo grado situate in tutti i 15 municipi di Roma. Le misure di efficienza energetica consistono nella riqualificazione termica degli edifici, la sostituzione degli infissi, degli impianti di condizionamento e di quelli di illuminazione con nuovi impianti a tecnologia Led. Roma Capitale prevede anche investimenti per l'installazione di fonti di energia rinnovabile, come il fotovoltaico, pannelli solari termici per l'acqua calda e pompe di calore. Quello siglato tra BEI e Roma Capitale è il primo accordo di Advisory firmato con un Comune italiano nell'ambito di "InvestEU Advisory Hub", servizio di consulenza tecnica gratuito per il settore pubblico realizzato dalla BEI in collaborazione con la Commissione europea per sostenere l'ulteriore sviluppo delle capacità interne delle istituzioni. «La BEI è la banca del clima dell'UE e l'accordo firmato oggi dimostra la nostra vicinanza e sostegno, non solo finanziario ma anche di advisory, a favore della transizione energetica della Pubblica Amministrazione» ha commentato Gelsomina Vigliotti, Vicepresidente BEI. «Migliorare la classe energetica di edifici pubblici, come le scuole, riducendone il consumo energetico e le emissioni di CO2, sono elementi fondamentali per raggiungere gli obiettivi climatici nazionali ed europei». Il Sindaco di Roma Roberto Gualtieri ha aggiunto: «Con la riqualificazione e la riconversione energetica di 212 scuole di Roma stiamo realizzando il più grande investimento sull'edilizia scolastica degli ultimi decenni nella Capitale, rendendo queste scuole più moderne, sostenibili ed efficienti. È uno dei progetti cruciali con cui Roma fa la sua parte per anticipare al 2030 gli obiettivi di neutralità climatica, nel segno di una transizione ecologica che crea nuove opportunità per la città. Ringrazio quindi la BEI per questo accordo di grande rilevanza: la consulenza tecnica e il supporto finanziario di un partner europeo così importante forniscono un forte slancio a un intervento fondamentale per la Capitale».

NUOVI OBIETTIVI UE: ALMENO UN EV-CHARGER DA 400 KW OGNI 60 KM

Il Consiglio UE e il Parlamento europeo hanno sottoscritto un nuovo memorandum informale relativo agli obiettivi di sostenibilità all'interno del pacchetto "Fit for 55". Il nuovo piano prevede la presenza di almeno un ev-charger da 400 kW ogni 60 km sul Core TEN-T network, ovvero sulle principali arterie autostradali del Vecchio Continente entro il 2026. La potenza delle stazioni di ricarica dovrà essere portata a 600 kW entro il 2028. I requisiti per i mezzi pesanti (autobus e camion) sono invece di una colonnina ogni 120 km, ma queste dovranno essere presenti su tutte le strade principali europee ed entro il 2028 dovranno avere una potenza compresa tra i 1.400 e 2.800 kW. All'interno dello stesso documento sono stati fissati anche obiettivi per le stazioni dedicate al rifornimento di idrogeno, previste sul TEN-T network ogni 200 km entro il 2031.

Il memorandum specifica anche che le colonnine di ricarica dovranno prevedere metodi di pagamento semplici e non discriminanti, quindi ad esempio dovranno prevedere la possibilità di ricaricare con carta di credito o QR code. Il memorandum informale sull'infrastruttura per i combustibili alternativi dovrà essere approvato dal Comitato dei rappresentanti permanenti del Consiglio e dalla Commissione per i trasporti e il turismo del Parlamento, quindi successivamente dal Parlamento e dal Consiglio dell'UE.



SOLAR RETROFIT LANCIA SOLAR E-CHARGER, UN SISTEMA DI RICARICA CON FOTOVOLTAICO PER E-BIKE

Solar Retrofit, azienda attiva nel settore degli impianti fotovoltaici, ha presentato il sistema di ricarica per e-bike Solar E-Charger: si tratta di una stazione collegata a un pannello fotovoltaico in grado di ricaricare fino a 3 e-bike contemporaneamente, che può essere installata in maniera fissa al terreno oppure utilizzata in modalità mobile grazie alle ruote applicabili al telaio tubolare come optional. Il modello Tube di Solar E-Charger è disponibile in due configurazioni: nella versione stand alone non connessa alla rete, ideale per zone prive di elettricità; oppure in versione Plug & Play, con connessione alla rete elettrica. Entrambe le configurazioni prevedono l'utilizzo di un modulo fotovoltaico, una presa c.a. da 230V, la struttura in acciaio (con finitura personalizzabile), il regolatore di carica per batteria di accumulo, la presenza di caricabatterie integrato e, come optional, pannelli laterali personalizzabili. La versione connessa è ideale per parcheggi ad accesso pubblico, supermercati, alberghi, campeggi, scuole e condomini che vogliono integrare il servizio di ricarica per e-bike. L'energia elettrica non auto consumata viene immessa in rete e remunerata in modalità "scambio sul posto". Distributore per Italia di Solar E-Charger è Bike Facilities di Torbole (Trento).





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



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

ITALIA AL QUARTO POSTO IN EUROPA PER PUNTI DI RICARICA PUBBLICI (RICERCA POWER2DRIVE)



Secondo una ricerca diffusa da Power2Drive (fonte dati EAFO) l'Italia è quarta nella Top 5 europea per punti di ricarica ad accesso pubblico. Al primo posto confermata l'Olanda, con più di 111mila charging point raggiunti nel 2022, al secondo posto la Francia (83.317), al terzo la Germania (82.609) e al quarto l'Italia (30.787), seguita dalla Spagna (29.539). In totale, nel vecchio continente durante il 2022 sono stati installati oltre 450mila charging point, di cui 47.819 in DC. Per raggiungere i target fissati dall'AFIR (ovvero previsti dal regolamento della Commissione europea sulle strutture per i carburanti alternativi) entro il 2030 bisognerà raggiungere quota 3,5 milioni di colonnine di ricarica.

Power2Drive, fiera che si terrà all'interno di The Smarter E a Monaco dal 14 al 16 giugno, offrirà una panoramica sui prodotti e sulle soluzioni di ricarica più innovative con cui accelerare e sostenere la transizione elettrica. Per la prima volta l'evento arriverà a occupare una superficie di oltre 13mila metri quadrati, oltre a 4mila metri quadrati dell'area esterna, accompagnati da un ampio programma di eventi collaterali. Oltre ai prodotti dedicati all'ev-charging, Power2Drive punterà i riflettori su soluzioni per l'elettificazione delle flotte aziendali, Cpo, Emsp e sistemi intelligenti per garantire il rifornimento energetico con energia proveniente da fonti rinnovabili.



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

Luigi, installatore fotovoltaico.

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

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



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

chint.it



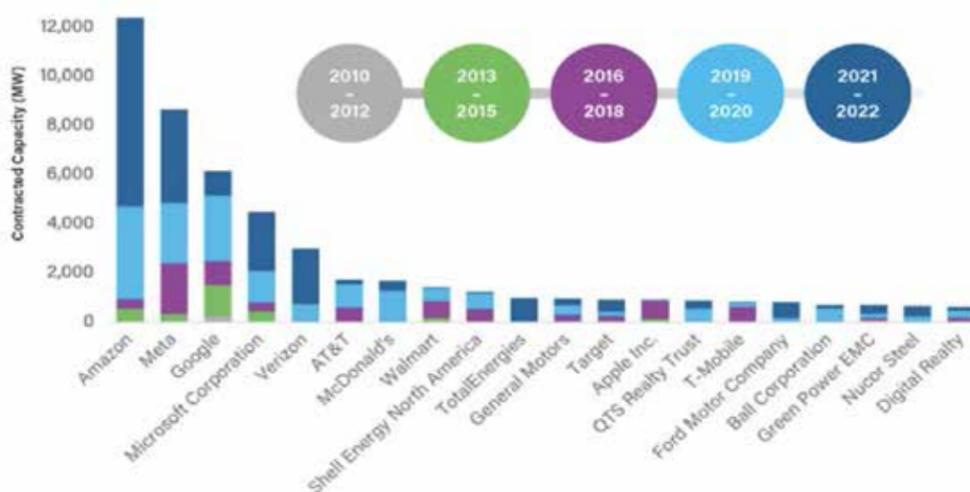
LE CHART DEL MESE

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

I 20 più grandi acquirenti di energia pulita in USA

Il grafico fotografa una trasformazione non solo economica ma anche culturale, sempre riferita all'ambito energetico. Vengono in pratica mostrati i più grandi acquirenti di energia pulita sul mercato statunitense. Tra i grandi nomi si trovano Amazon, Meta, Google e Microsoft ma anche aziende del settore petrolifero e automobilistico

Top 20 Purchasers of U.S. Clean Energy by Announcement Year



Un unico sistema per ogni cosa!



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

Cerchi la massima compatibilità con i componenti presenti negli impianti?

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

Allora siamo sicuramente il partner giusto per te!

www.solar-log.com

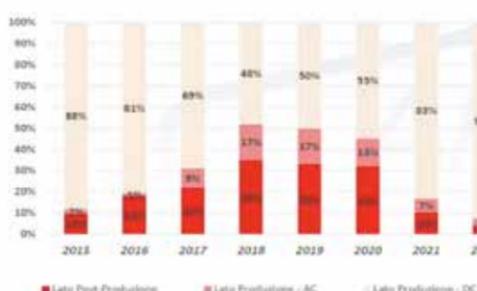
PV Data Solar-Log
Italy & Austria Service Partner:
www.pv-data.net
T: 0471-631032



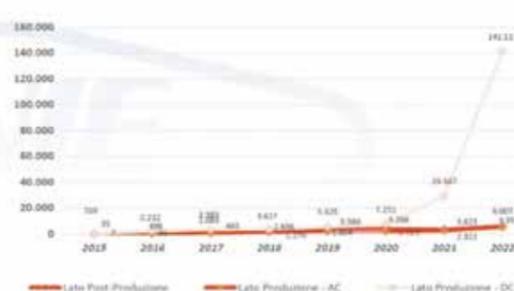
Sistemi di storage installati in Italia per tipologia di configurazione

I due grafici riprendono alcuni dati pubblicati da Anie Rinnovabili relativi ai nuovi sistemi di storage installati nel 2022 che sono oltre 152mila per una crescita del 330% rispetto al 2021. In particolare i grafici analizzano la tipologia di configurazione. È curioso vedere quanto sia cresciuta la configurazione lato produzione DC che fa riferimento a inverter ibridi: la percentuale è passata dal 55% nel 2020 al 93% nel 2022

Distribuzione % configurazione SdA connessi annualmente



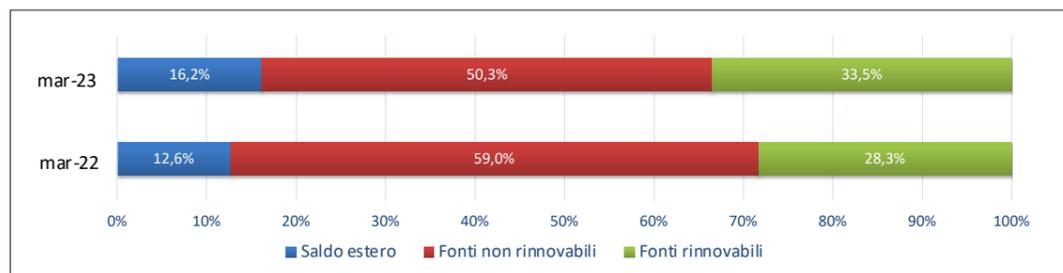
N. SdA connessi per configurazione



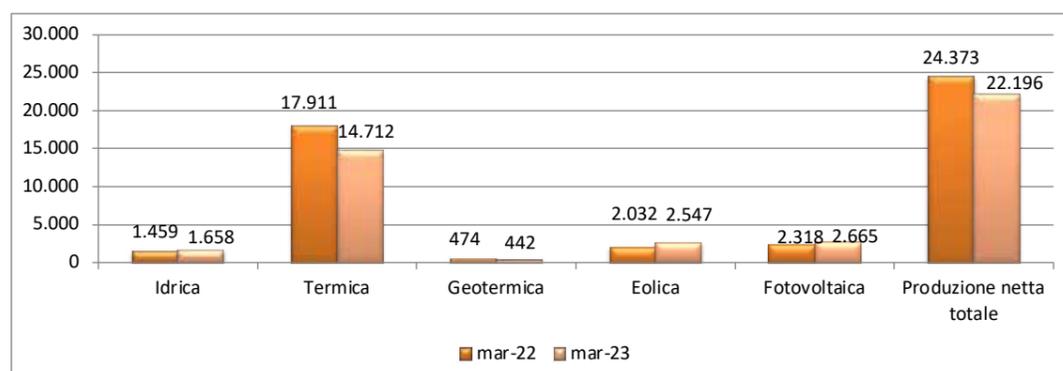
INQUADRA IL QR CODE PER RICEVERE LA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY E CONSULTARE, OGNI LUNEDÌ, LE CHART DELLA SETTIMANA.

Numeri e trend

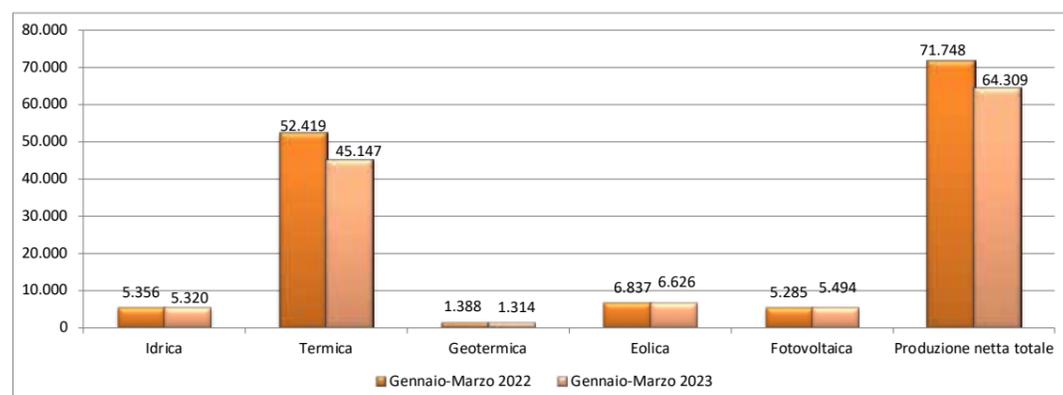
Composizione fabbisogno energetico in Italia



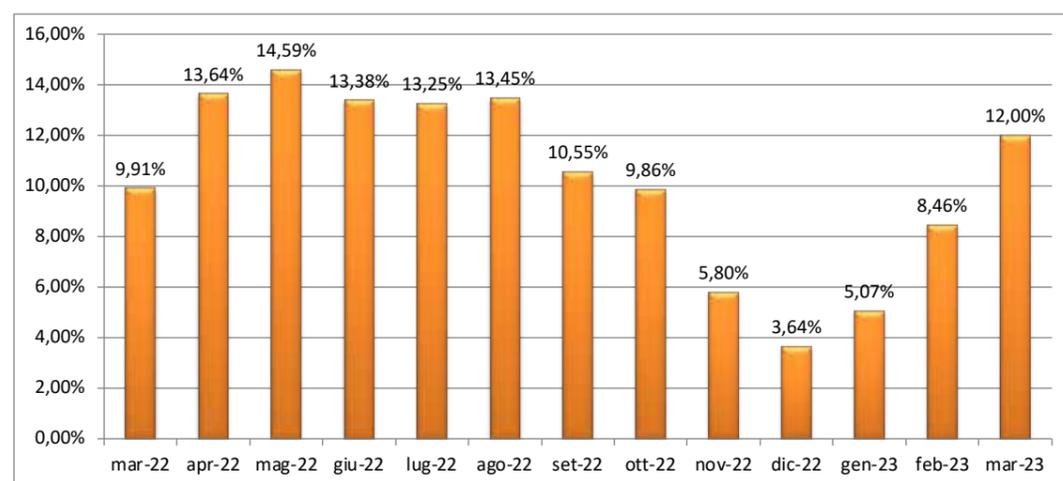
Marzo 2022 e Marzo 2023: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



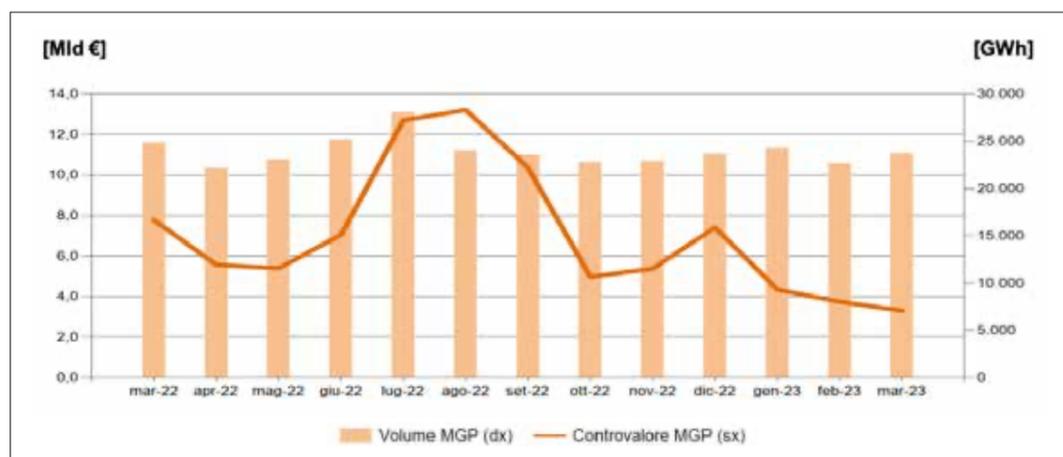
Gennaio-Marzo 2022 e Gennaio-Marzo 2023: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



“L’attesa è finita: Hi-MO6 disponibile in pronta consegna presso X-WIN!”



X-Win S.r.l. gli Specialisti dello Storage è **tra i primi distributori ufficiali in Italia** ad avere a disposizione in pronta consegna **Hi-MO 6**, il modulo **LONGi Solar** di ultima generazione che si distingue per l’elevata efficienza e un’estetica straordinaria!

Utilizzando la tecnologia delle celle **Hybrid Passivated Back Contact** (Hpbcb), Hi-MO6 raggiunge un’efficienza massima del 22,8% nella produzione di massa, offrendo prestazioni superiori in termini di rendimento e sicurezza! In termini di aspetto, Hi-MO 6 semplifica la complessità e ridefinisce il **concetto estetico** dei moduli fotovoltaici. In termini di **prestazioni**, Hi-MO 6 migliora notevolmente la capacità di conversione fotoelettrica del modulo grazie a un’**ottimizzazione** completa. In termini di affidabilità, la cella HPBC adotta la tecnologia di saldatura posteriore completa per migliorare efficacemente la **resistenza** alle microfessure dei moduli.

Hi-Mo 6 comprende una famiglia di quattro prodotti (Explorer, Scientist, Guardian e Artist) tutti disponibili nel formato standard M10 (182 mm) e nelle versioni 72C, 66C, 60C e 54C. Al momento, il modello disponibile in Italia è però **Explorer**, sviluppato per gli impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale.

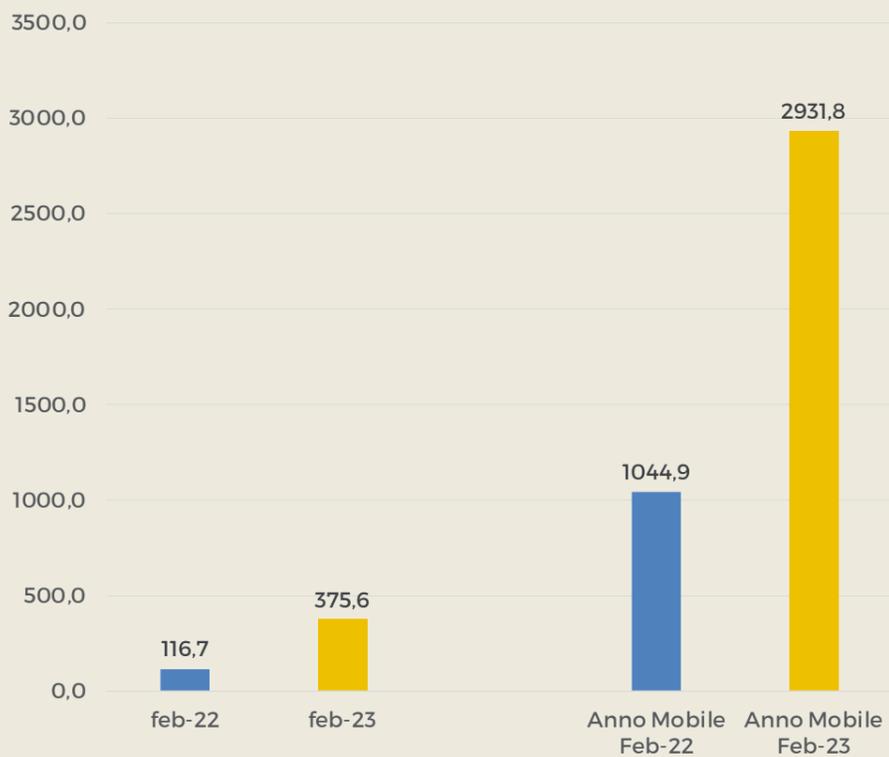
ORDINALO SUBITO!

X-Win S.r.l. 091.7836928 Via Calcante 20 - 90147 Palermo www.x-win.it | info@x-win.it

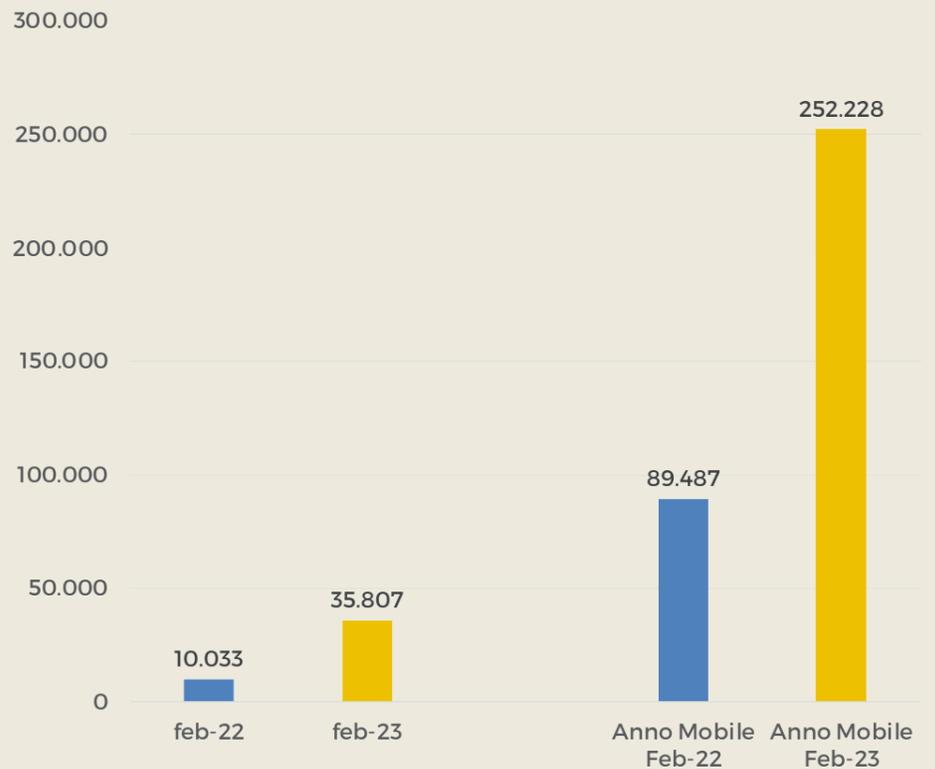


Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia
Feb 2023 vs. Feb 2022 e Anno Mobile Feb 2023
vs Anno Mobile Feb 2022

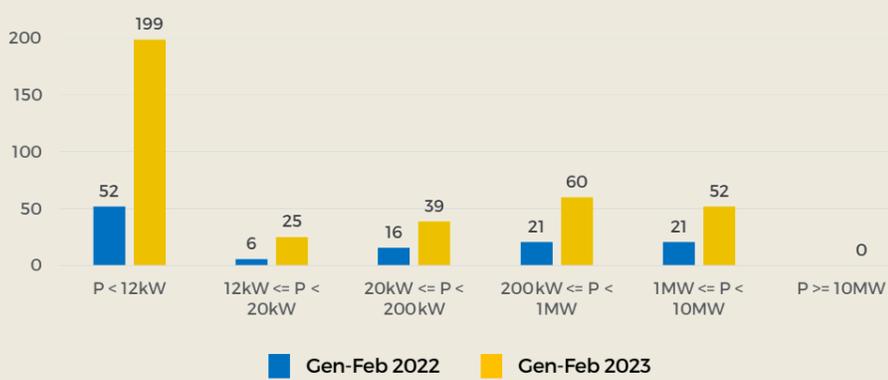


Numero impianti FV installati in Italia
Feb 2023 vs. Feb 2022 e Anno Mobile Feb 2023
vs Anno Mobile Feb 2022

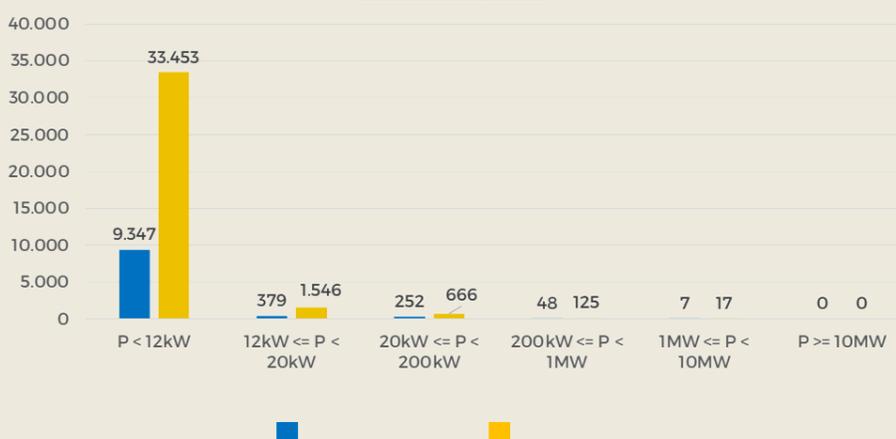


Nuova potenza (MW) e numero impianti FV
installati in Italia per taglia - Gen-Feb 2023 vs Gen-Feb 2022

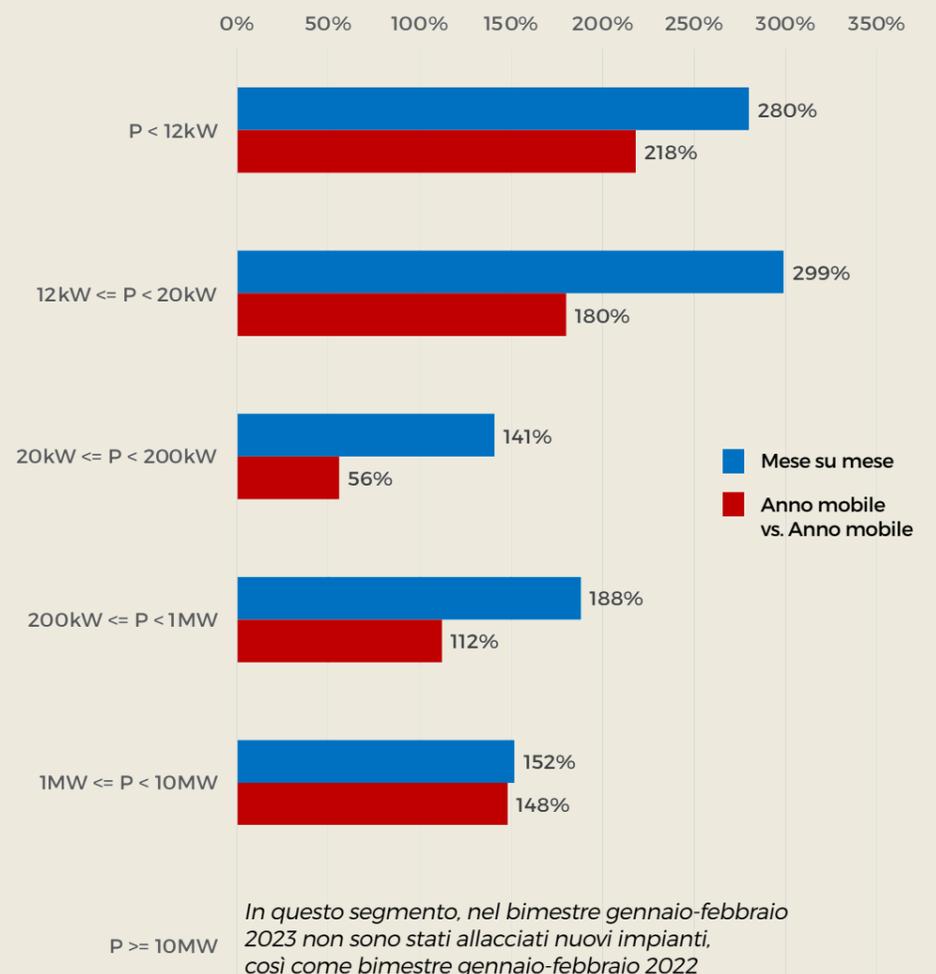
Nuova potenza (MW)



Numero impianti



Trend nuova potenza FV installata
Feb 2023 vs. Feb 2022 e Anno Mobile Feb 2023
vs Anno Mobile Feb 2022



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	228,5 GW (+36%) Maggio 2022	255,8 GW (+12%) Maggio 2022
Trendforce	228,5 GW (+38,7%) Febbraio 2023	350,6 GW (+53,4%) Febbraio 2023
Bloomberg	228 GW (+25%) Febbraio 2022	315 GW (+38%) Novembre 2022
IHS Markit	Oltre 200 GW (+20%) Novembre 2021	
IEA	175 GW (+27,7%) Aprile 2023	240 GW (+37%) Aprile 2023

Nuova potenza installata in Europa

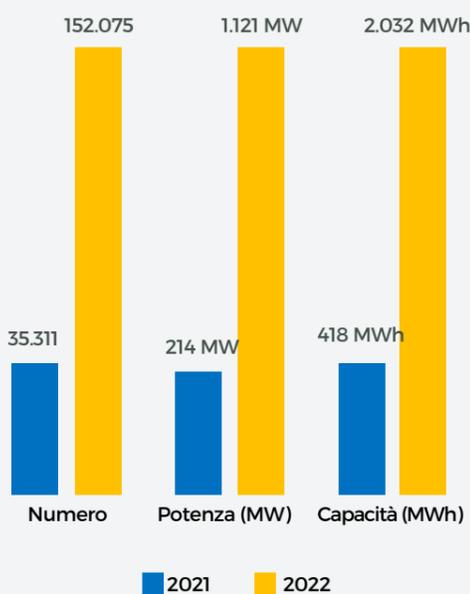
FONTE	STIME 2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	39,1 GW (+22%) Maggio 2022	Tra 53 E 68 GW Maggio 2022

Nuova potenza installata in Cina

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

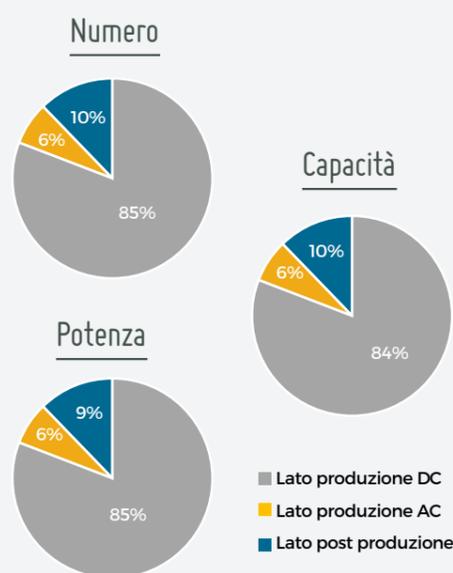
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 30 settembre 2022



MTT (Modular Tekno Tilt): NUOVO SISTEMA DI FISSAGGIO PER TETTI PIANI (PATENT PENDING)



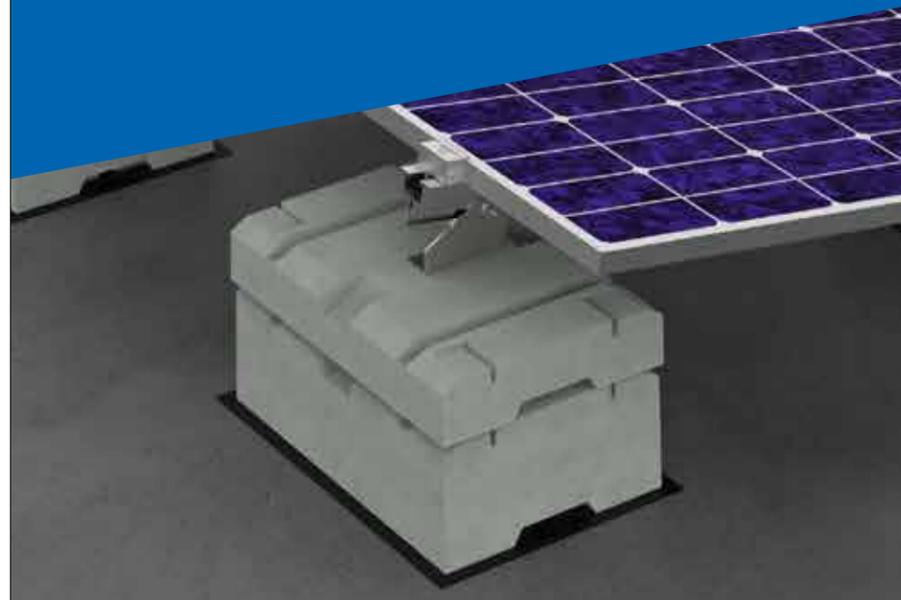
MODULARE E SOVRAPPONIBILE

PER PANNELLI IN VERTICALE
E IN ORIZZONTALE

IDONEO ANCHE PER PANNELLI
DI GRANDI DIMENSIONI

POSSIBILITÀ EST-OVEST

COMPONIBILE PER SISTEMI A VELA





Connecting Strength

Progettare semplicemente sistemi di montaggio fotovoltaici & installare

- Installazione su tutti i tetti inclinati e piani
- Progettazione e documentazione semplificate con strumenti digitali



k2-systems.com

Tutte le novità:

Intersolar Monaco

A6.190 / A6.280

Cronologia articoli

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

PRIMO PIANO

- Cessione crediti e sconto in fattura: gli effetti dello stop (aprile 2023)
- Cessione dei crediti: arriva lo stop definitivo; (marzo 2023)
- FV galleggiante, una valida alternativa (marzo 2023)
- Fotovoltaico: i 10 punti chiave per il 2023 (gennaio/febbraio 2023)
- I PPA chiamano le aziende (gennaio/febbraio 2023)
- Fotovoltaico su balcone: moda o trend? (dicembre 2022)
- Condomini e fotovoltaico: una scommessa vincente (novembre 2022)
- Grandi impianti: le richieste di connessione aumentano, le autorizzazioni frenano (novembre 2022)
- Sondaggio installatori con ClientiPerTe (ottobre 2022)
- Così le utility crescono nel FV (ottobre 2022)
- FV: shortage e prezzi alti fino a fine anno (settembre 2022)
- La cessione del credito si inceppa (luglio/agosto 2022)
- Reportage Intersolar (giugno 2022)
- Sondaggio installatori (maggio 2022)
- Agrivoltaico: è il momento di partire (aprile 2022)
- Prezzi, offerta e redditività: dibattito su presente e futuro del mercato dei moduli (aprile 2022)
- Distributori: come valorizzare le partnership (marzo 2022)
- Impianti FV di taglia commerciale e industriale (marzo 2022)
- Fotovoltaico, i trend del 2022 (gennaio/febbraio 2022)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

- Tutti i plus dell'agrivoltaico (aprile 2023)
- FV commerciale e industriale: cresce l'attenzione verso i servizi O&M (marzo 2023)
- La tecnologia TOPcon rilancia i moduli bifacciali (gennaio 2023)
- Sistemi di montaggio sempre più performanti (gennaio 2023)
- Impianti più performanti con i tracker (dicembre 2022)
- Lo storage si fa grande (dicembre 2022)
- Il 2023 sarà l'anno dei moduli N-Type (novembre 2022)
- L'innovazione spiana la strada a Moduli colorati e Bipv (ottobre 2022)
- E-Mobility: punti di ricarica sempre più smart (ottobre 2022)
- Formazione: finalmente in presenza (settembre 2022)
- Revamping e repowering su tetto (luglio/agosto 2022)
- Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2022)
- Sistemi di montaggio: parola d'ordine "flessibilità" (giugno 2022)
- Inverter ibridi (maggio 2022)
- Moduli: tanta innovazione da portare sui tetti (aprile 2022)
- Inverter (marzo 2022)
- O&M (gennaio/febbraio 2022)
- Corsi di formazione (gennaio/febbraio 2022)

SPECIALI

- Inverter trifase: più innovazione contro lo shortage (aprile 2023)
- Prima edizione di K.EY (marzo 2023)
- Tutto pronto per Key Energy (novembre 2022)
- La risposta dei distributori alla crescita del mercato (settembre 2022)
- Sale la febbre dei bifacciali (giugno 2022)
- Anteprima Intersolar Europe (maggio 2022)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV (aprile 2023)
- FV: Le nuove semplificazioni nel DL Pnrr
- Ecco le semplificazioni di Arera per le Connessioni (gennaio/febbraio 2023)
- Storage: il nuovo sistema di pianificazione e remunerazione (dicembre 2022)
- Arera apre sempre più ad autoconsumo e comunità energetiche (ottobre 2022)
- In vigore il modello unico semplificato per gli impianti fino a 200 kWp (ottobre 2022)
- Smaltimento moduli FV: le ultime novità dal GSE (ottobre 2022)
- I nuovi scenari con la fine dello scambio sul posto (settembre 2022)
- Normativa storage (luglio/agosto 2022)
- Solar belt: FV più facile per le aree industriali (giugno 2022)
- Comunità energetiche: le nuove regole (giugno 2022)
- DL Energia: ecco le novità (maggio 2022)
- Normative: le ultime novità su incentivi, bollette e autorizzazioni (aprile 2022)
- Cessione del credito e sconto in fattura: nuove istruzioni, nuove scadenze (aprile 2022)
- Settimo bando Decreto FER (marzo 2022)
- Direttiva rinnovabili: il punto (gennaio/febbraio 2022)
- Capacity market (gennaio/febbraio 2022)
- Proroga Superbonus 110% e detrazioni fiscali (gennaio/febbraio 2022)

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





KEY
THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

DRIVING THE ENERGY TRANSITION.

#CLIMATEFRIENDS

**28 FEBBRAIO
01 MARZO
2024**



**RIMINI
EXPO CENTRE
ITALIA**



organized by



in collaboration with



madeinitaly.gov.it

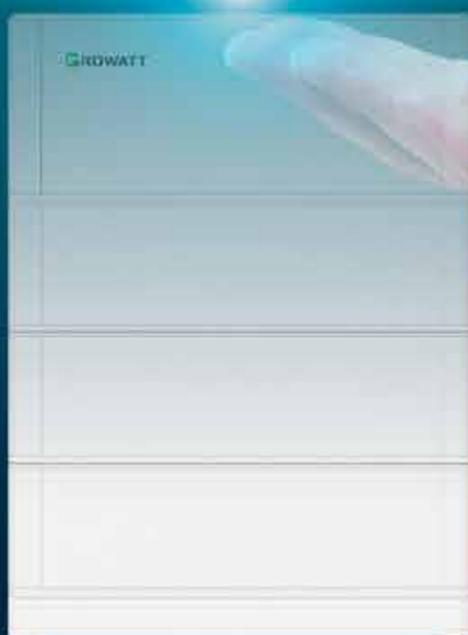
part of



GET A QUOTE



MIN TL-XH



L'inverter già pronto per l'accumulo

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

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Moduli

IL MERCATO, I PROTAGONISTI E LE NOVITÀ DI PRODOTTO



Made in Germany. Designed in Switzerland.

Moduli fotovoltaici ad eterogiunzione con garanzia fino a 30 anni.



Moduli solari premium ora disponibili presso i nostri distributori ufficiali. Trovate il vostro rivenditore su www.meyerburger.com/it

Approfittate dei nostri vantaggi:

- ✓ Celle e moduli sviluppati interamente in Svizzera e prodotti in Germania
- ✓ Garanzie di prodotto e prestazioni leader di mercato
- ✓ Coefficiente di temperatura particolarmente basso per il massimo rendimento nelle stagioni calde e soleggiate
- ✓ Tecnologia innovativa delle celle (eterogiunzione) e sistema brevettato di connessione delle celle (Smart Wire Connection Technology SWCT™)
- ✓ Alta efficienza per la massima potenza per metro quadro per tutti i nostri moduli
- ✓ Produzione sostenibile: utilizzo 100 % di elettricità verde nella produzione, tempi e distanze di trasporto ridotti e approvvigionamento locale dei componenti

Sommario

Pag.4 Moduli: l'innovazione non si ferma

Pag.10 Vetrina prodotti

pag.14	BISOL GROUP	pag.12	RISEN ENERGY
pag.18	CANADIAN SOLAR	pag.20	SENEC
pag.16	CENTROTHERM	pag.20	SERAPHIM
pag.13	EGING	pag.23	SOLARDAY
pag.14	EXE	pag.21	SOLAREEDGE
pag.14	FUTURA SUN	pag.11	SOLARWATT
pag.22	GRUPPO STG	pag.21	SOLINK
pag.22	IBC SOLAR	pag.22	SUN-EARTH
pag.24	JA SOLAR	pag.17	SUNERG SOLAR
pag.10	JINKO	pag.10	SUNPOWER
pag.24	KIOTO SOLAR	pag.23	TORRI SOLARE
pag.10	LONGI	pag.18	TRIENERGIA
pag.12	MEYER BURGER	pag.18	TRINA SOLAR
pag.15	OGT SOLAR	pag.19	TSC POWER HOME
pag.12	QCELLS	pag.16	VISSMANN
pag.20	REC GROUP	pag.16	WINAICO

Pag.25 Comunicazione Aziendale – Trina Solar

Pag.26 Comunicazione Aziendale – TSC



MODULI FOTOVOLTAICI
BACK CONTACT

ZEBRA^{Pro}
Technology Inside

415 - 430 Wp

21,84 %

**GAMMA DI
POTENZA**

**EFFICIENZA
MODULO**

fino a

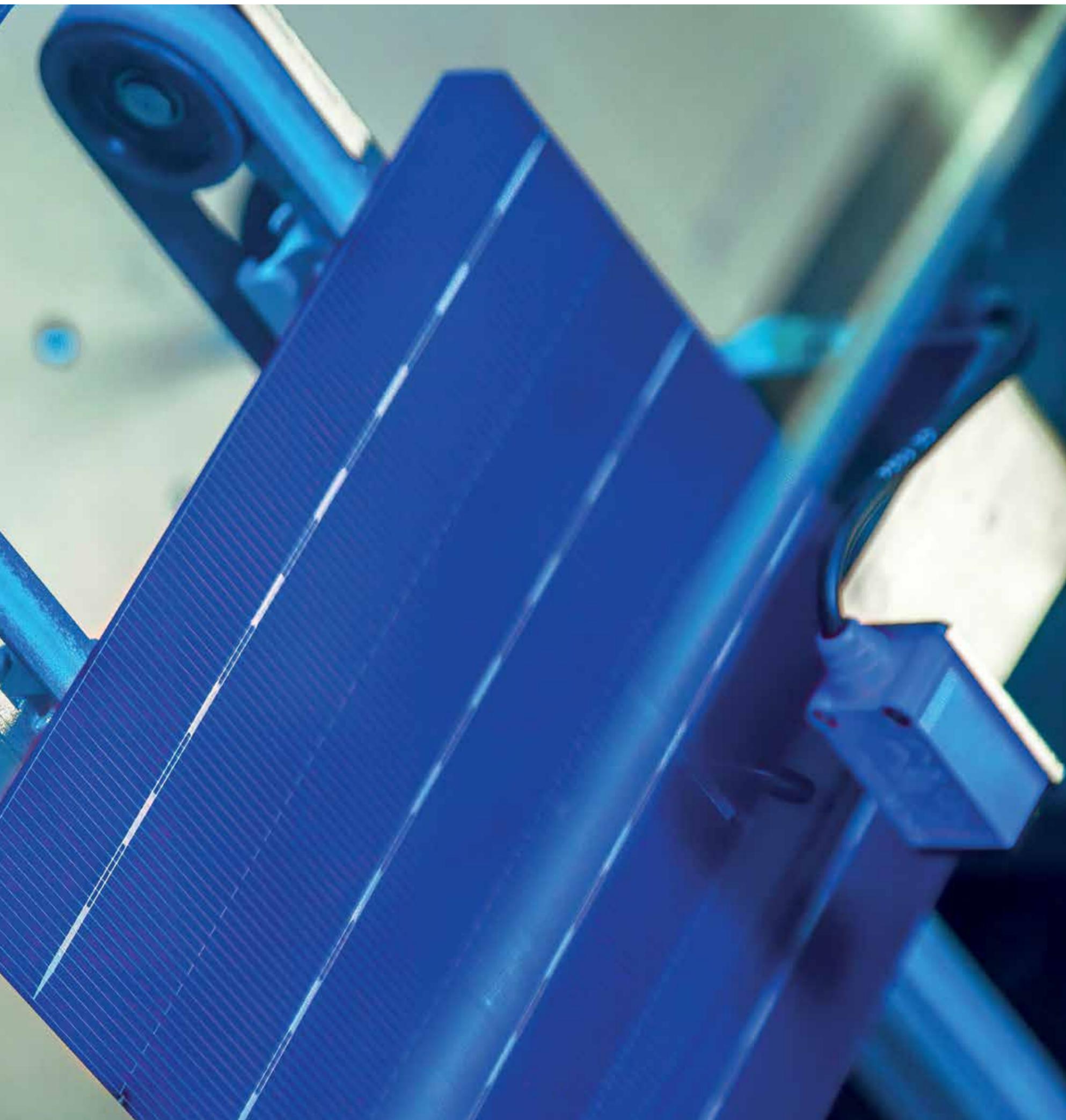


SCOPRI LA SERIE
ZEBRA



MODULI: L'INNOVAZIONE NON SI FERMA

NEL 2023 LE VENDITE DI MODULI N-TYPE TOPCON E HJT POTREBBERO OSCILLARE ATTORNO AI 110 GW, CIRCA IL 30% DELLA DOMANDA GLOBALE STIMATA. DAL 2024 LE DUE TECNOLOGIE POTREBBERO ADDIRITTURA SUPERARE LE VENDITE DI PANNELLI PERC P-TYPE SU CUI COMUNQUE UNA PARTE DELL'INDUSTRIA CONTINUA A PUNTARE. ECCO LE PRINCIPALI NOVITÀ DI PRODOTTO INTRODOTTE SUL MERCATO NEI PRIMI TRE MESI DELL'ANNO



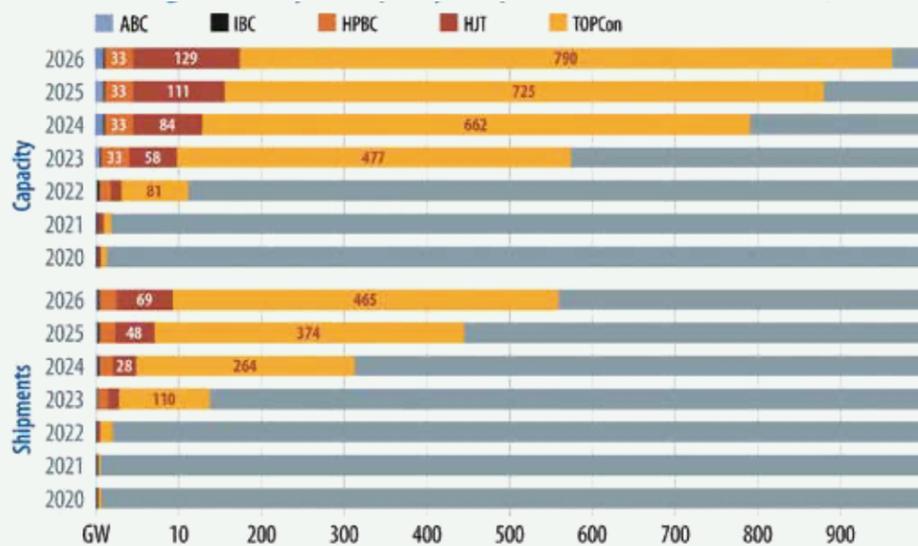
Il 2023 sarà un anno cruciale per quanto riguarda l'innovazione tecnologica sul fronte dei moduli fotovoltaici. Si assisterà infatti a un passaggio più marcato dai pannelli con celle Perc P-type nelle versioni half cut multi bus bar, a una maggiore penetrazione dei moduli con tecnologia TOPcon e HJT. Attenzione: la tecnologia Perc P-Type non sparirà completamente, anzi, continuerà a coprire una fetta importante delle vendite. Ma nel 2023, e in particolare nel 2024, è prevista una maggiore diffusione di moduli con tecnologia N-type. Secondo

alcune stime del centro di ricerca InfoLink, nel 2023 la capacità produttiva di moduli con tecnologia TOPcon e HJT è stata, rispettivamente, di 81 GW e 13 GW, con vendite che si sono attestate nell'ordine dei 16 GW e 3 GW. Entrambe le tecnologie hanno coperto una market share del 7%. Ma i numeri sono pronti a compiere un importante balzo. Nel 2023, la capacità produttiva di moduli TOPcon a livello globale potrebbe salire addirittura a 477 GW, dato molto vicino all'attuale capacità di moduli Perc. Per l'anno in corso, quindi, le vendite di moduli N-Type po-

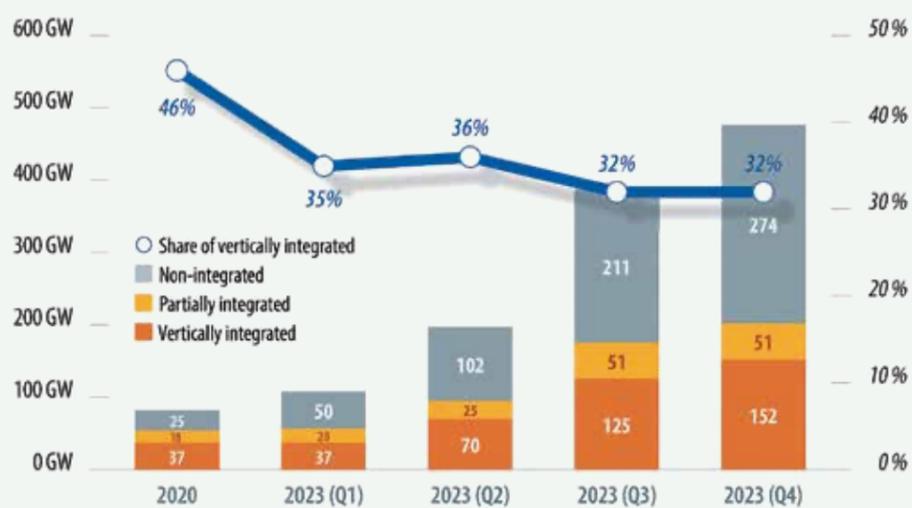
trebbero avvicinarsi ai 110 GW, coprendo circa il 30% del totale.

«La tecnologia Perc continuerà a essere lo standard per il mercato italiano di quest'anno», spiega Alberto Nadai, sales manager Italia di Q Cells. «Già dai prossimi mesi, tuttavia, assisteremo a una maggiore diffusione di moduli con celle N-type, nelle versioni TOPcon, HJT e IBC. Essendoci una maggiore compatibilità con le linee di produzione per le celle Perc, sarà soprattutto la tecnologia TOPcon a correre maggiormente. Ci sono infatti maggiori vantaggi in termini di espansione delle

Previsioni della capacità produttiva di celle ad elevata efficienza



Stima della crescita della capacità produttiva di celle TOPCon



NEL 2023 LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI MODULI N-TYPE TOPCON POTREBBE RAGGIUNGERE 477 GW A LIVELLO GLOBALE. BENE ANCHE LA CRESCITA DELLA CAPACITÀ PER LA PRODUZIONE DI CELLE HJT, CHE POTREBBE RAGGIUNGERE I 58 GW NELL'ANNO IN CORSO

capacità produttive. Ci aspettiamo anche ottime previsioni per la diffusione della tecnologia HJT, soprattutto in ambito residenziale, anche se sarà più complicato arrivare alla produzione di massa nel breve periodo».

Marco Bobbio, country director Italia di Suntech, ha aggiunto: «I moduli N-type TOPCon saranno la tecnologia principale, perché modificare le linee per la produzione di celle Perc è più semplice e meno costoso rispetto al passaggio dalla tecnologia Perc a quella HJT. In Italia c'è spazio per spingere e valorizzare queste tecnologie, in particolare in ambito commerciale e industriale. Per quanto riguarda i grandi parchi solari, prevediamo una maggiore penetrazione della tecnologia TOPCon bifacciale vetro vetro, in grado di offrire maggiore efficienza, potenza, ma anche maggior resistenza agli agenti atmosferici».

E ancora, Paolo Faraon, key account manager Italy di REC Solar, spiega: «La tecnologia a eterogiunzione N-type rappresenta la migliore soluzione per lo sviluppo dell'efficienza nelle celle fotovoltaiche. Oltre alla migliore prospettiva di sviluppo sul piano dell'efficienza, questa tecnologia consente alla cella di godere di un coefficiente di temperatura molto più basso, permettendo al modulo di produrre più energia a parità di valore nominale di potenza».

PIANI DI ESPANSIONE

Alla base della crescita della tecnologia N-type TOPCon c'è sicuramente l'ampliamento, da parte dei principali player, delle capacità produttive. Sempre secondo quanto emerge da un'analisi di InfoLink, nel 2023 per almeno 17 produttori la capacità produttiva di moduli N-type potrebbe oscillare attorno ai 10 GW annui. A gennaio, ad esempio, Trina Solar ha avviato la produzione di celle i-TOPCon di tipo N da 210 millimetri. Le celle sono realizzate nella nuova fabbrica da 8 GW a Suqian, nella provincia di Jiangsu. Queste celle saranno utilizzate per produrre i moduli Vertex N di nuova generazione, con potenza fino a 605 W e un'efficienza che raggiunge il 22,4%. La costruzione della fabbrica da 8 GW a Suqian, che copre circa 70.000 metri quadrati, risale a luglio 2022. A dicembre, invece, sono state installate le prime apparecchiature di produzione. Entro la fine del 2023, la capacità produttiva del sito dovrebbe passare da 8 GW a 30 GW.

«Grazie ai ridotti investimenti richiesti sulle linee, all'elevata efficienza e alla grande performance, la tecnologia N-type TOPCon rimpiazzerà nei prossimi anni la tecnologia Perc fino a diventare la scelta principale dei produttori di moduli fotovoltaici», spiega Donatella Scavazza, country manager Italia di Eging.

Ovviamente per i produttori sarà fondamentale diversificare e non puntare su una specifica tecnologia, per non rischiare fenomeni di shortage.

EFFICIENZE MAGGIORI

Il passaggio alla tecnologia N-type assicura ai prodotti migliore performance e maggiore potenza, consentendo di installare impianti più potenti e produttivi, oltre che più longevi e con un più basso Lcoe.

«Rispetto alla tecnologia P-type, la N-type TOPCon offre un'efficienza superiore di circa un punto percentuale e offre così, per gli impianti di taglia large scale, un Lcoe più conveniente», spiega Simone Negri, area manager Italia, Svizzera e Grecia di Seraphim. «Questo vale anche per gli impianti industriali di grossa taglia, dove le migliori performance dell'N-type a basso irraggiamento possono compensare il costo superiore del P-type nel medio-lungo periodo».

Nando Sarlo, country area manager di EXE, ha aggiunto: «Le celle solari TOPCon vantano ottime prestazioni anche a fronte di temperature elevate e di un'intensità luminosa inferiore, che si traducono in un miglior rendimento energetico. Ulteriori vantaggi delle celle solari TOPCon sono il lungo ciclo di vita e l'affidabilità: l'utilizzo di contatti più sottili riduce il rischio di danneggiamento delle celle e ne accresce la stabilità complessiva».

Le efficienze di conversione delle celle N-type continuano a segnare nuovi record. Un esempio è quello di JinkoSolar. Le celle solari TOPCon da 182 millimetri in silicio monocristallino N-type ad alta efficienza hanno infatti raggiunto un'efficienza di conversione pari al 26,4%. Il precedente record, conquistato sempre da JinkoSolar, risale a ottobre 2022 e si è attestato al 26,1%.

Importanti risultati anche sul fronte della tecnologia HJT. A febbraio, i pannelli fotovoltaici HJT Hyper-ion di Risen Energy hanno raggiunto una potenza massima di 741,45 Wp e un'efficienza del 23,89%.

Il miglioramento relativo all'efficienza è dovuto a innovazioni tecnologiche quali l'uso di un wafer ultra sottile, la tecnologia zero bus bar, l'interconnessione Hyper-link e il materiale di incapsulamento.

L'ANNO DEI WAFER DI GRANDI DIMENSIONI

Ci sono importanti novità anche per quanto riguarda il formato delle celle.

Nel 2023 la capacità produttiva di moduli con wafer M10 (182x182 millimetri) e M12 (210x210 millimetri) potrebbe coprire circa il 90% della capacità totale. È quanto emerge da un report del centro di ricerca TrendForce. Lo scorso anno entrambe le tecnologie hanno coperto l'82% del totale.

Per l'anno in corso, la capacità produttiva di moduli di grandi dimensioni potrebbe raggiungere i 767 GW. Di questi, 508 GW dovrebbero fare riferimento ai moduli con celle M12. Il dato segnerebbe un aumento del 68% rispetto al 2022, per una market share di circa il 60%. La spinta di questi formati è confermata anche dalle vendite. Solo nel primo trimestre dell'anno, le vendite cumulative di moduli con celle di dimensioni 210x210 millimetri a livello globale hanno superato i 120 GW.

A fine 2022, invece, le vendite a livello globale dei moduli Hi-MO5 di Longi Solar avevano superato quota 50 GW. Presentato per la prima volta a giugno 2020, il modulo si basa su celle half cut da 182 millimetri.

«Complessivamente», si legge in una nota di Longi, «la market share dei nostri moduli da 182 millimetri ha visto un rapido aumento nel 2022, passando dal 27% del 2021 al 70%».

Anche Bisol, ad esempio, sta puntando molto sulle celle M10. La produzione dei nuovi moduli M10 è infatti a pieno regime. Seguendo il trend



KEY
THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

DRIVING THE ENERGY TRANSITION.

#CLIMATEFRIENDS

**28 FEBBRAIO
01 MARZO
2024**



**RIMINI
EXPO CENTRE
ITALIA**



organized by



in collaboration with



madeinitaly.gov.it

part of



GET A QUOTE



Previsioni capacità produttiva per formato celle (%)



Previsioni quota di mercato moduli per formato celle (%)



Previsioni capacità produttiva wafer per dimensione (%)



NEL 2023 LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI MODULI CON WAFER M10 (182x182 MILLIMETRI) E M12 (210x210 MILLIMETRI) POTREBBE COPRIRE CIRCA IL 90% DELLA CAPACITÀ TOTALE

FONTE: ELABORAZIONE DI SOLAREB2B SU DATI TRENDFORCE

verso una maggiore efficienza del modulo e maggiore affidabilità, l'azienda ha implementato la tecnologia a micro giunzione che consente di ridurre lo spazio tra le celle e di prevenire eventuali microcrack. "Considerando che un modulo mediamente è composto da oltre 500 giunzioni saldate che devono essere connesse in più di quattromila singoli punti", si legge in una nota dell'azienda, "è facile immaginare con quale livello di precisione debba essere approcciato l'intero processo produttivo".

Tornando al formato delle celle, nel 2023 si potrebbe infine assistere a una maggiore penetrazione dei moduli con wafer ibridi. Ci sono produttori che lavorano con wafer G12, ma ottimizzando alcuni aspetti per migliorare le dimensioni dei pannelli e semplificare il lavoro degli installatori. La configurazione "182 millimetri Plus", ad esempio, ha visto incrementare l'altezza dei wafer per ridurre lo spazio tra le celle al fine di ottenere fino a 5 W di potenza in più. Invece le soluzioni "210 millimetri Reduced" hanno visto ridurre la larghezza dei wafer per applicazioni di nicchia sui tetti, a discapito della potenza erogata. Ci sono aziende che hanno iniziato a lavorare con wafer misti: per la larghezza sono mantenute le dimensioni dei wafer M10, mentre per la lunghezza quelle dei wafer M12. In questo modo si semplifica l'installazione e si favorisce la diffusione di questi prodotti anche sui tetti e non solo per i grandi parchi a terra. La larghezza, infatti, incide maggiormente negli spostamenti. Nell'ambito utility scale, dove l'utilizzo di moduli con celle M12 è significativo, si stanno inoltre sperimentando nuovi metodi di installazione.

Il crescente innalzamento delle dimensioni dei wafer e delle relative misure dei moduli soprattutto in ambito utility scale, con pannelli che hanno potenze di 700 W ma peso e dimensioni maggiori, ha portato l'industria della robotica a sviluppare delle soluzioni per l'installazione automatizzata che comporta una riduzione dei costi e dei tempi. C'è, in particolare, un progetto statunitense chiamato Outdoor Autonomous Manipulation of Photovoltaic Panels, finanziato dal dipartimento dell'Energia degli Stati Uniti. L'obiettivo è proprio quello di utilizzare i robot per l'installazione dei pannelli solari riducendo tempi e costi.

TUTTE LE NOVITÀ

Che la tecnologia N-type stia correndo velocemente è confermato dalle numerose novità di prodotto che i principali player hanno lanciato sul mercato nel corso dell'ultimo anno. Molte di queste saranno presentate in occasione della prossima edizione della fiera Intersolar Europe, in scena a Monaco di Baviera dal 14 al 16 giugno 2023.

Proprio in occasione della fiera, ad esempio, Q Cells presenterà la nuova serie di moduli Q.Tron G2+ N-type TOPcon, ottimizzati grazie alla tecnologia Q.antum Neo. I moduli sono in grado di offrire efficienze più elevate, coefficienti di temperatura inferiori e minor degrado.

In fiera ci saranno anche tante delle novità lanciate negli ultimi mesi.

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

I nuovi prodotti sono stati sviluppati per impianti su tetto ma anche per centrali a terra. Le semicelle migliorano le prestazioni dei moduli e sono disposte in due stringhe parallele con lo scopo di

controllare meglio l'ombreggiamento. Ogni modulo Triton TOPcon dispone complessivamente di 18 stringhe da 6 semicelle ciascuna.

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

E ancora, a fine febbraio FuturaSun ha introdotto nella propria gamma un altro pannello N-type al quale applica per la prima volta la tecnologia a eterogiunzione. Si tratta della nuova serie Velvet, presentata in occasione della fiera K.EY che si è tenuta a Rimini dal 22 al 24 marzo 2023.

I moduli della serie Velvet sono costituiti da 120 o 144 celle N-type HJT half cut multi bus bar. La tecnologia a eterogiunzione, combinando le qualità del silicio cristallino con quelle del film sottile basato su silicio, è in grado di assorbire maggior quantità di energia e di ottenere rendimenti elevati. Gli strati di ossido conduttivo donano inoltre uniformità alla cella così da favorire l'estetica del modulo da entrambi i lati. Grazie alla struttura bifacciale della cella, il modulo Velvet cattura la luce sia dal lato frontale che da quello posteriore. In questo modo aumenta la resa dell'impianto anche fino al 30% in più ri-

spetto a un modulo monofacciale. Il modulo può raggiungere una potenza nominale di 400 Wp in soli 1,82 metri quadrati e con un peso di 23,5 kg. Della stessa linea Velvet, FuturaSun propone anche i moduli bifacciali per l'installazione di impianti fotovoltaici di taglia utility scale. Per questo segmento è nato Velvet Premium Max costituito da 120 o 132 celle HJT half cut multi bus bar in formato G12. I pannelli possono raggiungere una potenza nominale fino a 700 Wp. Così come FuturaSun, a inizio anno anche Trina Solar ha presentato la nuova serie di moduli Vertex S+ N-type doppio vetro con potenze fino a 445 Wp. Questi moduli sono già prodotti in serie nel nuovo stabilimento di Suqian. Combinano diverse tecnologie all'avanguardia con una garanzia di 30 anni sulla potenza. Sono inoltre caratterizzati da estetica curata e dimensioni contenute. Sono pensati per impianti fotovoltaici su edifici residenziali e commerciali.

La serie Vertex S+ è disponibile in due versioni. Il modello monofacciale NEG9R.28 è dotato di un pannello posteriore bianco per la massima potenza di uscita che arriva a 445 Wp. L'efficienza massima è invece del 22,3%. Il modulo NEG9RC.27 trasparente, invece, è pensato per applicazioni che devono prestare attenzione all'estetica. Si tratta di un modulo bifacciale con potenza frontale di 435 Wp ed efficienza del 21,8%. Entrambi i pannelli misurano poco meno di 2 metri quadrati e hanno una cornice in alluminio nero. Come tutti i moduli Trina Solar, anche la serie Vertex S+ si basa sulla piattaforma Vertex da 210 millimetri. Tuttavia, grazie al passaggio alle celle i-TOPcon di tipo N, questi moduli sono in grado

di generare circa il 10% di energia in più nell'arco di 30 anni rispetto ai pannelli omologhi di tipo P. Inoltre, le celle di tipo N presentano un degrado iniziale inferiore del 50% e un'attenuazione della potenza annuale inferiore dell'11%. Tutto ciò si traduce in un sostanziale aumento del rendimento energetico nel corso della vita del modulo e in una maggiore affidabilità. Anche JinkoSolar ha ampliato la gamma di moduli fotovoltaici Tiger Neo. L'azienda ha infatti lanciato tre nuovi modelli da 54 celle (445 Wp), 72 celle (615 Wp) e 78 celle (635 Wp). I prodotti possono raggiungere, rispettivamente, efficienze di 22,27%, 23,23% e 22,72%. "Questa nuova generazione di moduli costruita sulla base della tecnologia TOPcon di tipo N ad alta efficienza", si legge in una nota di JinkoSolar, "offre prestazioni e affidabilità migliorate che si traducono in una maggiore potenza ed efficienza del modulo. È stato inoltre migliorato il fattore di bifaccialità e il coefficiente di temperatura. Infine, i moduli offrono prestazioni elevate anche in caso di scarsa illuminazione e sono compatibili con tutti gli inverter".

Insomma, come abbiamo visto negli ultimi anni l'innovazione sul fronte dei moduli fotovoltaici continua la sua corsa. I player si stanno organizzando per rispondere all'aumento della domanda globale di nuovi impianti fotovoltaici investendo in queste innovazioni, per offrire al mercato prodotti in grado di offrire efficienza e potenze elevate, e allo stesso tempo di garantire resistenza e durata.

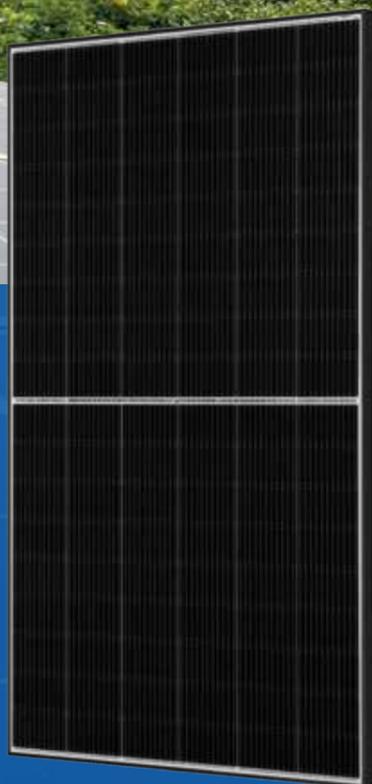
E la risposta che sta arrivando negli ultimi mesi, a suon di novità, lascia presagire che la strada imboccata sia quella giusta.

Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

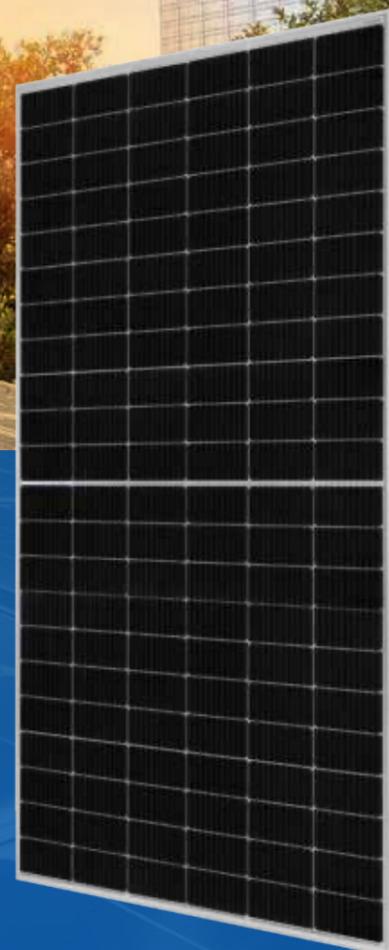
JAM54D40 – 425 Wp

- Tecnologia n-type Bycium con efficienza modulo del 22%
- Ideale per impianti residenziali
- Massima affidabilità con processo 100% JA Solar
- Estetica migliorata con multi-busbar più sottili



JAM66S30 – 500 Wp

- Prestazioni impareggiabili con la nuovissima serie S30
- Wafer M10 per un nuovo standard nel segmento C&I
- Efficienza modulo di oltre il 21%
- Maggior profitto per il tuo investimento



Qualità ed innovazione tecnologica dal produttore leader globale di celle e moduli fotovoltaici.

JA SOLAR

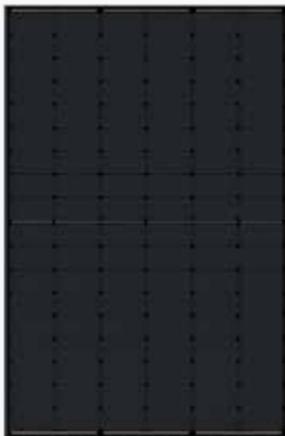
vetrina prodotti

**LA TECNOLOGIA: TOPCon**

Jinko Solar punta sulla tecnologia TOPCon con drogaggio negativo, adottata sulla serie Tiger NEO. Questi moduli offrono vari vantaggi tra cui ridotto coefficiente di temperatura, minore effetto LID e migliore coefficiente di bifaccialità.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Tiger NEO 54HR

Il nuovo pannello Tiger NEO 54HR ha una potenza pari a 450 Wp e un'efficienza del 22,52%. Il coefficiente di temperatura è pari a -0,29%/°C. In termini di parametri meccanici, il pannello ha un carico massimo da neve pari a 6000 Pa e da vento pari a 4000 Pa.

**"PIÙ ENERGIA LUNGO LA VITA DEL PANNELLO"**

Antonio Ruta, head of technical service Latam & Italy



«Il lancio del Tiger NEO è stato un successo oltre che in Italia anche a livello globale, perché non è solo un modulo più efficiente, ma è un modulo che fornisce più energia in tutto il tempo di vita utile. Inoltre ben si adatta alle alte temperature grazie ad un migliorato coefficiente di temperatura pari al -0,29%/°C. Il pannello è accompagnato da una garanzia leader con una degradazione alla fine del primo anno minore dell'1%, mentre la degradazione lineare è minore dello 0,40% annuo. La serie Tiger NEO comprende sia moduli ideati per il mercato residenziale, con la versione monofacciale 54 e 60 celle, sia i moduli adatti per i grandi impianti, nella versione monofacciale 72 celle e nella versione bifacciale 72 e 78 celle, quest'ultimo disponibile con una potenza massima pari a 630 Wp».

vetrina prodotti

LONGI

LA TECNOLOGIA: HPBC

La linea di moduli Hi-MO di Longi si basa sulla tecnologia Hpbc, abbreviata di Hybrid Passivated Back contact Cell. Questa tecnologia contribuisce a fornire alla gamma le caratteristiche di estetica di livello superiore, efficienza, affidabilità e intelligenza.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Hi-MO6 pro version Scientist

Il modulo Scientist è caratterizzato da un'efficienza del 23,2%. L'efficienza della cella invece sale al 25,3% grazie alla tecnologia Hpbc Pro. Inoltre la saldatura full back migliora la resistenza al micro crack. Il modulo raggiunge una potenza compresa tra i 580 e i 590 Wp.

**"EFFICIENZE SUPERIORI GRAZIE ALLA TECNOLOGIA HPBC"**

Francesco Emmolo, sales director Southern Europe



«Longi ha sempre seguito il principio del miglioramento dell'efficienza nella generazione di energia. La nuova tecnologia Hpbc segue l'era della tecnologia Perc. Questa tecnologia viene adottata su quattro versioni della serie. Explorer rappresenta la versione base con una efficienza delle celle Hpbc superiore al 25%. Scientist è invece la variante "pro" con un'efficienza massima delle celle del 25,3% e un'efficienza massima dei moduli del 23,2%. Il modulo Hi-MO6 ha prestazioni eccellenti in tutti i parametri: coefficienti di temperatura, assorbimento della luce, comportamento in condizioni di scarsa illuminazione, generazione di energia a lungo termine. La gamma stabilisce inoltre nuovi standard in termini di estetica ed efficienza. Adotta la pionieristica tecnologia front-gridless per ridefinire il concetto estetico dei prodotti fotovoltaici».

vetrina prodotti

SUNPOWER

LA TECNOLOGIA: IBC

La tecnologia IBC (Interdigitated Back Contact) adottata sulla linea Maxeon consente ai moduli di essere utilizzati in installazioni su tetti privati e aziendali. La tecnologia brevettata delle celle inoltre massimizza la conversione della luce solare in energia.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Maxeon 6

Il modulo Maxeon 6, con potenza fino a 475 W e basato su tecnologia IBC, è un pannello ad alta efficienza, pensato per applicazioni commerciali. Funziona in ogni condizione meteorologica grazie a celle resistenti alle incrinature, collegamenti rinforzati e un'architettura elettrica che riduce l'impatto dell'ombra e previene la formazione di hotspot. Maxeon 6 è coperto da una garanzia di 40 anni.

**"GARANZIA DI 40 ANNI SUL PRODOTTO"**
Fabio Bacchin, national sales director

«I pannelli SunPower Maxeon combinano la più alta efficienza disponibile sul mercato con un'affidabilità senza pari e una produttività ottimale, producendo più energia rispetto ai pannelli solari standard sin dal primissimo giorno, anche a parità di potenza nominale. Con il passare del tempo i vantaggi aumentano poiché i

Inquadra il QR code
per la scheda tecnica
del prodotto

nostri pannelli presentano il minor tasso di degradazione del settore fotovoltaico. Un pannello Maxeon fornisce fino al 25% di energia in più nel suo primo anno di funzionamento. Al venticinquesimo anno, il vantaggio si traduce in circa il 45% di energia in più, per una media di circa il 35% di energia in più nei primi 25 anni. I pannelli Maxeon offrono anche maggiore serenità grazie a una garanzia di 40 anni, unica nel settore»

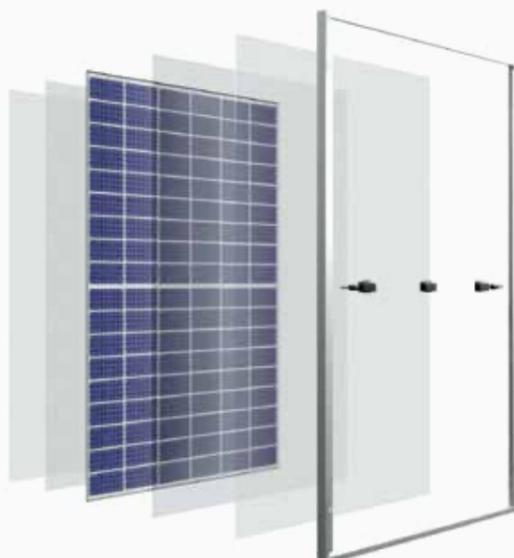
vetrina prodotti


LA TECNOLOGIA: Bifaccialità

La bifaccialità permette di ottenere un surplus di energia che viene prodotto dalla parte posteriore dei pannelli in qualsiasi tipo di installazione. La bifaccialità fa aumentare la potenza del modulo stesso mantenendo superfici e dimensioni del modello standard, inoltre aumenta la producibilità e la longevità in situazioni di ombreggiamento.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Panel Vision

Solarwatt Panel Vision sono moduli vetro-vetro bifacciali che offrono alte prestazioni e un rendimento costante per decenni. Questi moduli sono pensati per resistere a intemperie e sollecitazioni meccaniche, oltre che a sostanze chimiche.

**"SCELTA IDEALE IN OGNI APPLICAZIONE"**

Jacopo Lovisetto, technical support



«La bifaccialità è il futuro dei pannelli fotovoltaici. Nel 2030 si stima che il 70% della produzione mondiale di pannelli verrà realizzata con questa modalità. I nuovi moduli Solarwatt vetro-vetro garantiscono alta producibilità nel tempo: nel lungo termine non perdono in efficienza e garantiscono la stessa produzione di energia. Sono stati studiati per resistere al carico neve, al vento, alla grandine, alla salsedine, all'umidità e all'inquinamento atmosferico. La presenza del vetro su entrambi i lati, oltre ad aumentare la resistenza al fuoco, garantisce maggior protezione da infiltrazioni di umidità in maniera permanente, rendendoli ideali per installazioni in condizioni ambientali avverse. I vantaggi sono chiari: i Solarwatt Panel Vision sono la scelta ideale per ogni ambito di applicazione»


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

YOUR **TOTAL** SUN PARTNER

TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO



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

TECNOLOGIA D'AVANGUARDIA
dal film sottile fino all'eterogiunzione

LOGISTICA EXTRALARGE
centri di distribuzione in tutta Europa

CUSTOMER SUPPORT
simulazioni, progetti, post-vendita



**TOPCon Double Glass
700W**

OGTSOLAR
distributore per l'Italia di

Austa

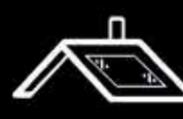
Consolidiamo la nostra struttura di **FULL-LINER** proponendo una gamma completa di prodotti e servizi: **moduli, inverter e sistemi d'accumulo, inclusi i sistemi di ricarica e wall-box** il tutto integrato dal servizio Customer Support.



MODULI
A CELLE
(Utility Scale)



MODULI A FILM
SOTTILE
(BIPV)



MODULI
COLORATI
(Rooftop)



MODULI
TRASPARENTI
(Windows)



INVERTER



BATTERIE

vetrina prodotti


MEYER BURGER
LA TECNOLOGIA: Eterogiunzione/SmartWire

Questa tecnologia è stata brevettata da Meyer Burger. Garantisce un'efficienza della cella superiore al 25% e un coefficiente di temperatura particolarmente basso (0,259 %/K). I moduli con questa tecnologia hanno inoltre un elevato coefficiente di bifaccialità e una degradazione limitata.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Meyer Burger White

La tecnologia HJT/SmartWire è applicata in tre tipologie di moduli Meyer Burger. Il pannello White ha un backsheet bianco che consente alle celle di assorbire meglio la luce riflessa. Il modulo Black è invece pensato per installazioni residenziali in cui occorre prestare attenzione all'estetica. Infine il pannello Glass-Glass può assorbire la luce da entrambi i lati.

**“PROCESSI E MACCHINARI PER PRODUZIONE IN SERIE DELLE TECNOLOGIE FUTURE”**
Marcel König, head of research and development

«Meyer Burger dispone di un ampio portafoglio di processi, tecnologie e attrezzature produttive per la produzione potenziale in serie di celle e moduli solari IBC e tandem al suo interno. Ciò include in particolare processi produttivi e macchinari chiave



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

appositamente designati per le nostre tecnologie future di celle IBC e tandem, nonché i corrispondenti moduli solari con tecnologia di connessione SmartWire di proprietà Meyer Burger. La nuova piattaforma prodotto sarà il prossimo passo in questa direzione e altri presto a seguire»

vetrina prodotti

**LA TECNOLOGIA: Q.Antum NEO**

Le celle solari Q.Antum NEO sono realizzate con wafer M10 più grandi e possiedono un nuovo strato speciale chiamato NEO Power Transmitter. Ciò consente la passivazione e il contatto dell'intera area, spingendo la capacità prestazionale del modulo oltre i limiti delle celle Perc standard.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Q.Ttron-G2+

L'ultimo modulo solare di Qcells è il Q.Ttron-G2+, realizzato con celle solari Q.Antum NEO. Il modulo ha dimensioni 1722x1134x30 millimetri e un peso di 21,2 kg. È composto da 108 celle ed è disponibile anche in versione BLK con backsheet nero. È coperto da una garanzia sul prodotto di 25 anni e certificato Quality Controlled PV (QCPV) di TÜV Rheinland.

**“ALTE PRESTAZIONI IN SPAZI RISTRETTI”**
Ian Clover, manager corporate communications

«Con un'efficienza del 22%, il principale punto di forza dell'ultimo modulo Qcells è la sua eccezionale prestazione in spazi ristretti, che lo rende una soluzione ideale ad alta densità di potenza per tutti i tipi di applicazioni fotovoltaiche su tetto. Il modulo è disponibile nelle classi di potenza di 430 Wp. Lo strato NEO Power Transmitter consente la completa passivazione e il contatto cellulare, massimizzando la capacità prestazionale della cella di silicio di tipo N nello strato superiore. In combinazione con l'Advanced Yield Security di Qcells, queste tecnologie forniscono un modulo che offre un rendimento elevato e una durata extra, che vanta una tolleranza alle alte temperature migliore rispetto agli standard del settore e un aumento del rendimento fino al 17% in condizioni di scarsa illuminazione rispetto ai moduli basati su Perc».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

**LA TECNOLOGIA: HJT**

La tecnologia a eterogiunzione presenta un'elevata efficienza del lato anteriore e anche del lato posteriore (rappresentata dal fattore bifacciale). Inoltre ha un coefficiente di temperatura molto basso. Il degrado medio annuo della potenza è poi molto più basso rispetto agli altri moduli. Infine le emissioni di gas rilasciate per la produzione di questi moduli in fabbrica sono notevolmente ridotte.

IL PRODOTTO DI PUNTA: RSM132-700BHDG

Per gli impianti residenziali e commerciali, l'azienda sta lanciando tre moduli TOPcon e, più avanti nel corso dell'anno, il nuovo Hyper-Ion a eterogiunzione. Quest'ultimo sarà destinato al segmento utility di fascia alta, con potenze fino a 700 W. In particolare il modulo bifacciale RSM132-700BHDG è caratterizzato da 132 celle e da un'efficienza massima del 22,5%. Ha inoltre una potenza compresa tra i 675 e i 700 Wp.

**“MAGGIOR EFFICIENZA E BIFACCIALITÀ”**
Jerzy Rudnicki, senior product manager

«La serie Hyper-Ion a eterogiunzione rappresenta il nostro top di gamma per installazioni di taglia utility. Questa specifica tecnologia di N-Type non si distingue solo per l'elevata efficienza del 22,5%, ma anche per l'elevata bifaccialità dell'85%. Grazie al suo design innovativo, Hyper-Ion è meno sensibile al derating di potenza alle alte temperature. Grazie a miglioramenti quali wafer ultrasottili da 210 millimetri, 0 busbar e hyper-link, non solo abbiamo ridotto il consumo di materie prime come silicio e argento, ma abbiamo anche diminuito l'invecchiamento del modulo, che alla fine del periodo di garanzia manterrà ancora più del 90% delle sue prestazioni originali. Tutti i nostri nuovi prodotti riferiti a installazioni di taglia utility sono proposti in cornici di alluminio e acciaio, per migliorare ulteriormente la resistenza e ridurre le emissioni di CO2 legate alla loro produzione».

vetrina prodotti

**LA TECNOLOGIA: N-Type TOPcon**

La tecnologia N-TOPcon consente di aumentare la tensione a circuito aperto e migliorare l'efficienza di conversione che può raggiungere il 26%. Inoltre questa tecnologia risulta essere un miglioramento della tecnologia Perc, così che gli investimenti effettuati dai produttori per l'adattamento delle linee di produzione sono minimi rispetto a quelli richiesti dalle tecnologie HJT e IBC.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Star Pro Series

I moduli della serie Star Pro sono disponibili con 54 o 60 celle ma anche nelle versioni monofacciali e bifacciali da 72 celle. Sono caratterizzati da ridotta degradazione ed elevata efficienza che può raggiungere il 28,2-28,7%. Inoltre hanno un coefficiente di temperatura ottimizzato, con vantaggi nella generazione energetica in aree soggette a climi caldi. Infine i moduli di questa serie si basano su wafer da 182 millimetri. Le dimensioni dei moduli consentono di sfruttare al meglio lo spazio disponibile nei container così da ridurre i costi di trasporto.

"LA TECNOLOGIA N-TOPCON RIMPIAZZERÀ I MODULI PERC"
Donatella Scavazza, Italy country manager

«La riduzione dei costi e il miglioramento dell'efficienza sono i temi costanti del mercato del fotovoltaico. Grazie ai ridotti investimenti richiesti, all'elevata efficienza e alla grande performance, la tecnologia N-TOPcon rimpiazzerà nei prossimi anni la tecnologia Perc fino a diventare la scelta principale dei produttori di moduli fotovoltaici. Eging PV ha scelto di puntare su questa tecnologia per promuovere l'innovazione del mercato. La serie Star Pro, rispetto alla linea simile ma con tecnologia P-type, garantisce un ridotto Lcoe grazie a una potenza maggiore di 10-15 Wp, un degrado inferiore e un miglior coefficiente di temperatura. Inoltre questa serie è utilizzabile in diversi contesti. I moduli sono infatti più leggeri e più piccoli. Sono così gestibili da due soli installatori».



Solar company!

100%
PROGETTATO
E PRODOTTO
IN
UE

**Arte
nell'energia
solare.**



Guarda il video
Power & Elegance!

www.bisol.com

vetrina prodotti



power for a better world

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: TOPCon

EXE sta focalizzando la sua attenzione sulla tecnologia TOPCon. Si tratta di una speciale tipologia di architettura della cella solare che ottimizza il contatto delle celle, consentendo di conseguire un grado di efficienza più elevato.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Serie Mars

Tra i moduli altamente performanti, la serie Mars a 120 semicelle monocristalline TOPCon M10 con tecnologia multi-busbar è la più recente. Le celle, divise a metà al fine di migliorare le prestazioni dei moduli, sono disposte in due stringhe parallele per controllare meglio l'ombreggiamento.



"MAGGIORI EFFICIENZA E PRESTAZIONI"

Nando Sarlo, country area manager di EXE



«Vogliamo e dobbiamo distinguerci dalla concorrenza. Per questo, puntiamo sul vantaggio tecnologico connesso a TOPCon, che utilizza contatti più sottili ma più efficaci, per migliorare il trasporto dei vettori di carica tra gli strati interni della cella. Ne deriva un maggior grado di efficienza che, da una determinata superficie, consente all'utente di ottenere più energia. Inoltre, le celle solari TOPCon vantano ottime prestazioni anche a fronte di temperature elevate e di un'intensità luminosa inferiore, che si traducono in un miglior rendimento energetico. Ulteriori vantaggi delle celle solari TOPCon sono il lungo ciclo di vita e l'affidabilità: l'utilizzo di contatti più sottili riduce il rischio di danneggiamento delle celle e ne accresce la stabilità complessiva».

vetrina prodotti



Solar company!

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: TOPCon

L'idea della tecnologia TOPCon è che il metallo non entri in contatto diretto con il wafer. Grazie a questo la tecnologia TOPCon rappresenta una miglioria della tecnologia Perc, assicurando migliore efficienza di conversione e maggiore potenza del modulo.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Bisol Duplex

Il modulo ad alta potenza Bisol Duplex, con celle half-cut e la tecnologia M10, è disponibile in due serie: una con 108 celle con classi di potenza 400 Wp e 420 Wp, ed una con 132 celle con classi di potenza da 500 a 510 Wp. Le opzioni di colore vanno da silver-white al black-white, fino al black-black.



"QUEST'ANNO PUNTIAMO ANCORA SU PRODOTTI PERC"

Matevž Kastelic, country manager Italia



«Attualmente stiamo testando i nostri prodotti più recenti utilizzando celle solari TOPCon e prevediamo di presentare al mercato i prodotti nelle prossime settimane. Tuttavia, prevediamo ancora che la tecnologia Perc rimarrà la principale almeno per tutto il 2023, con vendite superiori all'80%. Per l'anno prossimo prevediamo un'espansione dei prodotti TOPCon che rappresenteranno probabilmente il 30% delle nostre vendite. Dal punto di vista puramente economico, calcolando dunque solo il prezzo per watt dei moduli, la tecnologia Perc batte ancora la TOPCon. D'altra parte, se si considerano le potenze più elevate, la migliore efficienza e i wafer più sottili che TOPCon consente, siamo certi che con il tempo i prodotti TOPCon diventeranno mainstream».

vetrina prodotti



LA TECNOLOGIA: IBC

La tecnologia IBC, diminutivo di Interdigitated Back Contact, prevede che tutte le connessioni elettriche sia poste sul retro della cella massimizzando così l'area attiva per una resa più alta.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Zebra Pro

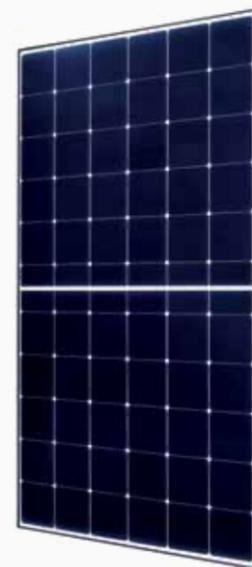
Il modulo Zebra Pro è composto da 132 celle Zebra N-Type IBC da 166x83 millimetri. Raggiunge una potenza di 430 Wp, un'efficienza del 21,84% e un basso coefficiente termico di -0,29 %/°C. Il modulo è disponibile anche nella versione total black, adatto per edifici di alto valore architettonico. Assicura stabilità nel tempo con il 93% della resa garantita al 25° anno.



"MAGGIOR RESA E VALORE ESTETICO"

Lisa Hirvonen, sales & product manager

«I moduli Zebra, oltre ad essere caratterizzati da un aspetto estetico all'avanguardia, hanno benefici tecnici che aumentano la resa in termini di kWh come un basso coefficiente termico, migliore comportamento nel caso di ombreggiamenti parziali e maggiore sensibilità alla luce diffusa. Le celle IBC hanno il potenziale di efficienza



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

più alto rispetto a tante altre tecnologie ma non solo, le celle Zebra possono evolversi ancora, riducendo notevolmente l'utilizzo di argento. Uno dei componenti che incide di più sul prezzo della cella stessa. Zebra si rivolge principalmente al pubblico residenziale e commerciale, ma con gli sviluppi della tecnologia in corso, vedremo i moduli anche per la taglia utility»

vetrina prodotti

OGTS  LAR
PHOTOVOLTAIC SOLUTION

LA TECNOLOGIA: TOPcon

I moduli con tecnologia TOPcon, e in particolare con celle fotovoltaiche N-type G12, raggiungono efficienze elevate (>22.5%) con ridotte perdite in funzione della temperatura (<-0.26%/°C). Le caratteristiche principali della cella TOPcon sono gli strati di ossido (SiO₂) e di silicio policristallino drogato con il fosforo tra i contatti metallici e il wafer di silicio.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Austa AU-132MHD

Modulo bifacciale con range di potenza da 680 a 705 Wp. È caratterizzato da tecnologia TOPcon che permette di ridurre le perdite di ricombinazione all'interno della cella e di migliorare il trasporto di carica. Pertanto, questa tipologia di moduli è particolarmente indicata per i campi fotovoltaici di medie e grandi dimensioni ottimizzando il valore di Lcoe per un più rapido rientro dell'investimento.

"LA MIGLIORE TECNOLOGIA PER OGNI TIPO DI UTILIZZO"

Pierluigi Terzuolo, BU manager



«OGT Solar ha selezionato per la propria clientela relativamente alle installazioni C&I e utility-scale i moduli ad alta efficienza grazie alle celle TOPcon e HJT, mentre per il fotovoltaico integrato negli edifici moduli realizzati con tecnologia a film sottile di tipo mono giunzione CdTe con effetto opaco o trasparente unita ad una ampia gamma di colori. I moduli con tecnologia TOPcon, in particolare, vengono consigliati in configurazione bifacciale. Questo incrementa la resa del modulo di oltre il 10% e lo rende ideale per le applicazioni su impianti dove il pannello può beneficiare dell'irraggiamento riflesso sul retro del modulo. Inoltre, i moduli vetro-vetro hanno una maggiore durata e resistenza alle sollecitazioni meccaniche».



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



Energia Italia.info
Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

LA NUOVA TRANSIZIONE ENERGETICA & CULTURALE

Vieni a scoprire Energia Italia 2.0

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

Inizia subito la tua esperienza su
energiaitalia.info



SIAMO DISTRIBUTORI PER

AZZURRO
SOLAR



WINAICO

solar edge

Acqua POWER

ALUSISTEMI
TECHNICAL SOLUTIONS

BYD

qcells

Fronius

FuturaSun
anipart Energy

Trinasolar

HUAWEI

SERAPHIM

DMEGC
SOLAR

K2
systems

GCL

AUTEL

BISOL

Lamborghini
CALORECLIMA

Richiedi una quotazione su:
shop.energiaitalia.info

energiaitalia.info



IL TUO IMPIANTO DI QUALITÀ CON

Fronius

PRIMO GEN 24

abbinabili con batterie
BYD HVS 2,56



Trinasolar

TSM-505-DE18M.08 (II)



Multi-busbar Vertex
12 anni di garanzia
protezione IP68



ALUSISTEMI
TECHNICAL SOLUTIONS

STRUTTURE PER TETTO PIANO ·
TETTO A FALDE · ZAVORRE



vetrina prodotti



LA TECNOLOGIA: Half cut e vetro/vetro

La tecnologia half cut permette di aumentare la potenza media dei pannelli fotovoltaici mentre la tecnologia vetro/vetro consente di massimizzare la vita del modulo fotovoltaico

IL PRODOTTO DI PUNTA: Serie Diamond vetro/vetro

I moduli della serie Diamond vetro/vetro garantiscono elevate prestazioni e massima sostenibilità rispetto allo standard del settore grazie al doppio della durata della vita (40 anni). Inoltre assicurano oltre il 60% in più di rendimento aggiuntivo e processi produttivi ottimizzati in termini di CO₂. Sono infine caratterizzati dalla tecnologia half cut



"GARANTIAMO LA MASSIMA LONGEVITÀ DEI MODULI FV" Barbara Pirinoli, account manager

«Ci rivolgiamo principalmente ai privati tramite grossisti. Per noi è importante garantire il massimo rendimento e la massima longevità dati gli attuali prezzi dell'elettricità. Decenni di esperienza, tecnologia innovativa, processi di produzione ottimizzati in termini di CO₂ ci consentono di mantenere le nostre promesse».

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: Shingle Interconnection

La tecnologia Shingle Interconnection garantisce elevata efficienza e una maggiore affidabilità nel tempo. Il metodo di taglio a laser e l'assemblaggio in sovrapposizione alle mini-celle comporta un maggior sfruttamento dello spazio disponibile.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Vitovolt 300 M-WM All Black

Il pannello fotovoltaico Vitovolt 300 M-WM All Black è un modulo monocristallino con efficienza fino al 21,7%. Ha un'elevata resistenza meccanica ai carichi neve. Ha una potenza da 390 Wp a 430 Wp ed è dotato della nuova tecnologia costruttiva Shingle interconnection. La soluzione, grazie anche al design curato, è consigliata per installazioni residenziali e per piccole applicazioni commerciali.



"CLIENTELA ATTENTA AL DESIGN E ALLA PRATICITÀ" Giacomo Civotti, product sales manager - fotovoltaico



«Negli ultimi anni abbiamo puntato molto sulla tecnologia Shingle Interconnection. L'innovativo metodo di taglio a laser e assemblaggio consente di evitare l'impiego dei busbar saldati superiormente per una maggiore resistenza alle micro-cricche, unitamente a un basso coefficiente di temperatura. Il modulo Vitovolt M-WM nella versione All-Black risulta particolarmente consigliato per le piccole installazioni, quali gli impianti residenziali, rispondendo alle esigenze di una clientela attenta all'estetica, al design e alla praticità di installazione sul sopra-tetto o sulle pensiline grazie alle dimensioni contenute».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



Power to Perform

LA TECNOLOGIA: N-Type TOPcon

Le celle TOPcon di tipo N lavorano meglio alle alte temperature e con basso irraggiamento solare. Questa proprietà aumenta la longevità dei moduli e l'efficienza rispetto alla tecnologia delle celle di tipo P.

IL PRODOTTO DI PUNTA: WST 430 NGX D3

Winaico punta sulla tecnologia bifacciale vetro vetro N type, con il suo modulo della serie WST 430 NGX D3. Il modulo è disponibile nelle potenze 430 Wp e 420 Wp full black.

Ha un'efficienza del 22,02% e una garanzia di 30 anni sia sul prodotto sia sulla resa. Misura 1722x1134x35 millimetri e ha un doppio vetro da 2 millimetri per ciascuno strato.



"MODULI CON MAGGIOR CAPACITÀ DI CARICO" Marco Ippoliti, country manager



«La domanda verte maggiormente su celle TOPcon di tipo N, con le quali la luce solare diretta si trasforma in più energia. Inoltre queste celle hanno una resistenza significativamente migliore alle alte temperature e in caso di basso irraggiamento una resa superiore. Ciò che però contraddistingue Winaico dai competitors sono le caratteristiche tecniche del nostro prodotto di punta. Tra esse ad esempio il vetro più spesso che permette di avere una capacità di carico superiore, pari a 8100 pascal. Il modulo ha poi misure più compatte e un grado di efficienza più alto rispetto ai prodotti simili sul mercato».

vetrina prodotti



LA TECNOLOGIA: X-HALF CUT HJT

L'half cut HJT bifacciale è caratterizzato da un'efficienza superiore al 23% e un coefficiente di bifaccialità maggiore del 90%. Inoltre il coefficiente di temperatura di potenza è pari a $-0.26\%/^{\circ}\text{C}$ rispetto a $-0.35\%/^{\circ}\text{C}$ di un modulo half cut Perc

IL PRODOTTO DI PUNTA: Sunerg HJT 430/450 Wp

Uno dei vantaggi del modulo Sunerg HJT 430/450 Wp è il doppio vetro leggero da 1,6+1,6 millimetri che assicura maggiore maneggevolezza e, insieme alla cella HJT, contribuisce a un degrado minore all'anno oltre che a una potenza garantita al 30° anno dell'88%.

"IN ARRIVO MODULI MADE IN ITALY HJT"

Luciano Lauri, presidente



«I moduli HJT guardano al futuro e saranno proposti anche in grandi dimensioni bifacciali vetro vetro con potenza massima di 700 Wp e con efficienze che superano il 23%. Avranno inoltre un'efficienza posteriore superiore al 90%. L'HJT è considerata una delle migliori tecnologie di celle con la più alta bifaccialità e minor

perdita per temperatura. Consente una maggiore resa energetica dal 5 al 15% rispetto al modulo tradizionale. Proximamente uscirà una versione made in Italy con celle HJT ad altissima efficienza, con potenze fino a 450 Wp nella versione 54 half cut e a 600 Wp in quella con 72 celle, disponibili anche in versione colorata».



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



FOR GREEN ENERGY

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

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

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

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

DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

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

www.tecnosystemi.com

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO ISTITUZIONALE



vetrina prodotti


LA TECNOLOGIA: N-Type i-TOPcon

Trina Solar si sta concentrando sulla tecnologia delle celle N-Type i-TOPcon, combinata con una struttura a doppio vetro, per applicazioni su tetto ma anche di taglia utility. I vantaggi principali sono una maggiore potenza di uscita e un rendimento più elevato, una riduzione del degrado, una maggiore affidabilità e robustezza e una garanzia più lunga.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Vertex S+

La nuova linea di prodotti Vertex S+, con potenza di uscita fino a 445 Wp, è stata progettata per un uso su tetti residenziali e commerciali. Questi moduli combinano diverse tecnologie e presentano una garanzia di potenza di 30 anni.



“TECNOLOGIA GIÀ CONSOLIDATA NEI PARCHI SOLARI”
David Garmendia, product marketing manager Europe

«Crediamo fortemente nella combinazione di celle N-Type i-TOPcon con una robusta struttura del modulo a doppio vetro. Questa tecnologia, già diffusa nei grandi parchi solari, si sta facendo strada anche sui tetti, incorporata nel nuovo modulo Vertex S+. Le celle di tipo N a triplo taglio assicurano una migliore compatibilità con gli inverter. Il basso coefficiente di temperatura del modulo consente di ottenere il massimo rendimento. Le caratteristiche, compreso il peso ridotto di soli 21,1 kg grazie al vetro ultrasottile, consentono facile manipolazione e installazione. Vertex S+ è dotato di una garanzia di 25 anni sul prodotto e di 30 anni sulle prestazioni, grazie al suo basso degrado e alle sue eccellenti prestazioni meccaniche».

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



vetrina prodotti



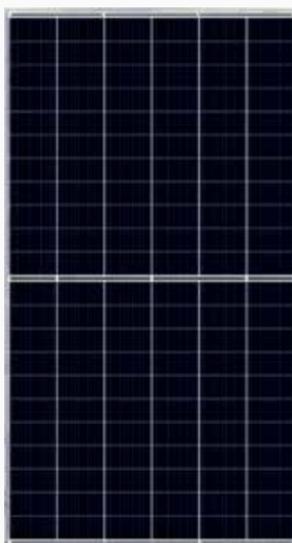

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

LA TECNOLOGIA: TOPcon

Quest'anno Canadian Solar ha lanciato la nuova linea di moduli monofacciali e bifacciali N-type TOPcon. Questa tecnologia consente un incremento della resa energetica ed allo stesso tempo ottimizza i costi BOS e Lcoe rispetto ai moduli Perc.

IL PRODOTTO DI PUNTA: TOPBiHiKu7

Il modulo TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG di Canadian Solar è caratterizzato da tecnologia N-type TOPcon bifacciale. I nuovi moduli sono disponibili con potenza fino a 695 Wp ed un'efficienza del 22,4%. Inoltre presentano un ridotto coefficiente di temperatura e un fattore di bifaccialità che raggiunge l'85%.

**“SODDISFARE ESIGENZE DI OGNI SEGMENTO DI MERCATO”**
Marco Bellandi, senior sales manager key accounts

«Oltre alla maggiore potenza, i moduli Canadian Solar presentano coefficiente di temperatura più basso, assenza di effetto LID relativo a boro-ossigeno e maggiore durata con una garanzia di 30 anni sulle prestazioni. Inoltre il coefficiente di bifaccialità raggiunge l'85% con un guadagno in potenza di circa il 2% in più rispetto a moduli bifacciali Perc in simili condizioni. La degradazione in potenza dopo 2.000 ore di test di umidità e calore risulta essere solo pari all'1%, nettamente inferiore rispetto all'1,9% di degradazione dei moduli Perc. Infine, i moduli TOPcon sono ottimizzati per ridurre i costi di installazione. L'ampio catalogo di prodotti TOPcon di Canadian Solar è in grado di soddisfare le esigenze di tutti i tipi di mercato, dall' utility-scale fino la commerciale e residenziale».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

**LA TECNOLOGIA: Back Contact MWT**

La tecnologia Back Contact MWT sostituisce le connessioni tra le celle tramite ribbon con una connessione esclusivamente posteriore. Le celle non vengono più saldate nei punti di connessione né stressate per contatto, ma incollate su un backsheet conduttivo che permette all'energia di utilizzare tutta la superficie del modulo per generare potenza.

IL PRODOTTO DI PUNTA: TRI390HP-WB 126 half cut STAR

I moduli Trienergia TRI390HP-WB sono moduli MWT Backcontact a mezza cella performanti pur mantenendo una dimensione compatta e facile da movimentare. La tecnologia Back Contact permette di aumentare l'efficienza del modulo e, favorendo il flusso d'energia esclusivamente sulla parte posteriore del modulo, garantisce una minor perdita di potenza.

“LINEE DI PRODUZIONE PRONTE PER SEGUIRE L'EVOLUZIONE DEI MODULI”

Cinzia Bardiani, responsabile marketing



«Il polo produttivo di Trienergia, inaugurato a dicembre 2017, vede come protagonista una linea di produzione automatizzata per la realizzazione dei moduli con tecnologia Back Contact. Riteniamo che questa tecnologia possa seguire le evoluzioni future dei pannelli. I moduli Trienergia sono ideali per le richieste del settore domestico e industriale. Per i privati abbiamo la linea energy design con pannelli triangolari che favoriscono una copertura perfetta di tutta la superficie del tetto, aumentando la potenza dell'impianto con un design estetico elevato. È possibile avere pannelli full black o colorati, che rispondono alle esigenze della paesaggistica e di un cliente con alti standard estetici. Per le aziende ci sono i moduli half cut (full-black o con backsheet bianco) che possono raggiungere potenze fino a 410 Wp».



vetrina prodotti

TSC®

LA TECNOLOGIA: Shingled

Questa tecnologia consente al modulo di essere molto più resistente alle sollecitazioni meccaniche e nel tempo continua ad avere una maggiore produzione.

IL PRODOTTO DI PUNTA: PowerXT PS

Il pannello PowerXT PS è disponibile nelle taglie 410 e 415 Wp ed è caratterizzato da tecnologia Shingled. È inoltre nero, antiriflesso e ad alta efficienza. Ha un'elevata produzione anche con ombre parziali. È pensato per impianti residenziali e commerciali.

"PERFETTO PER ZONE A VINCOLO PAESAGGISTICO"
Andrea Antolini, vice president sales Europe



«Premetto che TSC è l'unità europea di Solaria, un'azienda americana leader nel settore fotovoltaico da 23 anni. Da tempo stiamo usando e sviluppando la tecnologia shingled che con ottimi risultati. Se posso descrivere PowerXT in tre parole direi "elegante, potente e sicuro". Lo abbiamo creato adatto ad ogni tipo di installazione residenziale, commercia-



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

le, comunità energetiche, strutture recettive e grazie al suo aspetto completamente nero e anti riflesso viene scelto per impianti in zone vincolate dalla paesaggistica. È un modulo sicuro sia per le certificazioni che per la garanzia completa di 30 anni che tranquillizza sia l'installatore che il cliente finale».

SISTEMA DI ACCUMULO INDUSTRIALE E COMMERCIALE

 MADE IN ITALY


SCOPRI DI PIÙ

www.eei.it

MAX BESS

SOLUZIONE ALL IN ONE composta da:

- 72kWh - batterie LFP
- 35/70 kW - inverter DC/AC
- BMS e EMS integrati

Flessibile e modulare.

Parallelabile fino a 576 kWh.

Adatto al retrofit, si parallela in AC su impianti fotovoltaici esistenti.



vetrina prodotti



SOLARS MOST TRUSTED

LA TECNOLOGIA: HJT

La tecnologia ad eterogiunzione N-Type combina la cella monocristallina di tipo N ad uno strato di silicio amorfo sul lato frontale e sul lato posteriore. Questa tecnologia permette un'elevata bifaccialità ed un coefficiente di temperatura molto basso che si traduce in una massima resa del modulo.

IL PRODOTTO DI PUNTA:**Alpha Pure-R**

Il nuovo modulo Rec Alpha Pure-R è l'evoluzione del modulo Rec Alpha Pure, vincitore dell'Intersolar Award 2022. La tecnologia a eterogiunzione N-Type è stata applicata alle più grandi celle disponibili G12 (210 millimetri di lato) attraverso la tecnologia di connessione avanzata gapless e senza saldature. 4 JB consentono 4 aree indipendenti, migliorando la prestazione all'ombreggiamento.

**"MODULI CERTIFICATI SENZA PIOMBO"**
Paolo Faraon, key account manager Italy

«La tecnologia a eterogiunzione N-Type rappresenta ad oggi la migliore soluzione per lo sviluppo dell'efficienza nelle celle fotovoltaiche. Oltre alla migliore prospettiva di sviluppo sul piano dell'efficienza, questa tecnologia permette alla cella di godere di un coefficiente di temperatura molto più basso, permettendo al modulo di produrre più energia a parità di valore nominale di potenza. REC sta puntando sulla tecnologia N-Type in combinazione a una soluzione di connessione avanzata delle celle che non richiede saldatura e che permette al modulo di essere certificato per l'assenza di piombo da un ente certificatore terzo, così da essere l'unico modulo al momento disponibile sul mercato conforme alla normativa Rohs. REC con questa tecnologia si rivolge ad un pubblico che valorizzi la qualità del prodotto e che riesca a capire i benefici della scelta in tutta la vita dell'impianto».

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



vetrina prodotti

**LA TECNOLOGIA: N-Type**

Pur lavorando con entrambe le tecnologie P-Type Perc ed N-Type TOPcon, Seraphim oggi sta puntando sulla tecnologia N-Type. Quest'ultima sta prendendo piede nel mercato industriale e utility scale, mentre la tecnologia P-Type rimane dominante nel mercato residenziale.

IL PRODOTTO DI PUNTA: SRP-575-BTA & SRP-625-BTZ

I prodotti di punta Seraphim sono i moduli da 575 Wp e 625 Wp N-Type TOPcon, disponibili sia mono che bifacciali. Composti da 144 e 156 semi-celle da 182 millimetri rispettivamente, hanno efficienza superiore al 22% e sono adatti ad installazioni a terra o su grandi tetti industriali.

**"LA SCELTA IDEALE PER IMPIANTI DI TAGLIA UTILITY"**
Simone Negri, area manager Italia, Svizzera e Grecia

«Rispetto alla tecnologia P-Type, la N-Type TOPcon offre un'efficienza superiore di circa un punto percentuale e offre così, per gli impianti di taglia large scale, un Lcoe più conveniente. Questo vale anche per impianti industriali di grossa taglia, dove le migliori performance dell'N-Type a basso irraggiamento possono compensare il costo superiore al P-Type nel medio-lungo periodo. Rispetto alle altre tecnologie emergenti, la tecnologia N-Type TOPcon permette ai produttori di aggiornare le linee usate per la produzione di moduli P-Type Perc con extra-costi limitati. Per questo motivo, la tecnologia N-Type TOPcon risulta essere competitiva anche sul prezzo al P-Type Perc».

vetrina prodotti

**LA TECNOLOGIA: Half cut Perc HiR**

Questa tecnologia ottimizza la resa energetica a parità di spazio disponibile e in tutte le condizioni installative e meteorologiche. Inoltre massimizza le prestazioni in caso di ombreggiamenti e la durata dei moduli fotovoltaici.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Senec.Solar M430-HC108-w BF GG U30b

I Senec.Solar M430 sono moduli monocristallini bifacciali a mezza cella Perc con tecnologia HiR. Il design a mezza cella e la protezione al 100% ai fenomeni PID/LID li rendono durevoli nel tempo. La struttura a doppio vetro garantisce elevata resistenza meccanica.

**"APPLICAZIONE OTTIMALE SU TETTI PIANI"**
Vito Zongoli, managing director

«La tecnologia half cut oggi è la più avanzata nel settore. La bifaccialità è un'altra caratteristica sempre più richiesta dal mercato, perché consente di incrementare la resa in caso di montaggio su superfici piane e riflettenti, nel nostro caso fino al 35% in più, ma anche la loro resistenza, perché comporta uno strato di vetro anche nella parte posteriore dei pannelli. Nei nostri moduli, queste caratteristiche si sommano anche ad un degrado dovuto ai fenomeni noti come PID e LID dello 0%, contro il 3-4% usuale nel mercato. Questi moduli esprimono al massimo le loro qualità in applicazioni in piccoli spazi e su tetti piani, ma sono ideali anche per tutti gli altri tipi di installazioni, sia residenziali che industriali».

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: Ottimizzatore integrato

I moduli smart di SolarEdge portano il grande vantaggio dell'integrazione dell'ottimizzatore di potenza. Esso, appartenente alla nuova generazione Serie-S, consente livelli di sicurezza maggiori e una più semplice gestione dei cavi.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Smart

Il modulo Smart è caratterizzato da tecnologia half cut mono Perc ed è disponibile con potenza fino a 410 W e ottimizzatore di potenza Serie-S integrato. Con garanzie di 25 anni sull'ottimizzatore, 25 anni di prodotto sul modulo e 25 anni sulle prestazioni, permette all'installatore di poter offrire un impianto completo da un solo fornitore.



"OTTIMIZZATORE DI POTENZA INTEGRATO"

Alessandro Canova, technical marketing manager



«La peculiarità dei moduli Smart SolarEdge è rappresentata dall'integrazione dell'ottimizzatore di potenza. Essendo pre-integrato in fabbrica sulla cornice del modulo, consente all'installatore di rendere più semplici e veloci gli ordini, la gestione del magazzino e la fase di posa e installazione sul tetto. Questi moduli sono progettati per il mercato residenziale e commerciale di piccola taglia. Nell'ottica di offrire al cliente una soluzione di efficienza energetica di massima qualità e affidabilità nel lungo periodo, l'installatore potrà contare su un unico fornitore per prodotti, garanzie e assistenza su tutte le componenti principali dell'impianto: moduli, inverter, sistemi di accumulo e dispositivi domotici».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto

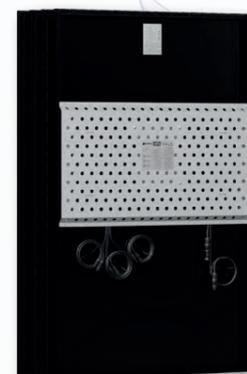


LA TECNOLOGIA: Ready AC Power

La tecnologia Ready AC Power, brevettata da SoLink, consente di trasformare l'energia prodotta da fotovoltaico da corrente continua a corrente alternata direttamente dal tetto incrementando del 20% la produzione annua a parità di potenza installata

IL PRODOTTO DI PUNTA: Sistema Ready AC Power

Il Sistema Ready AC Power è un pronto all'uso ed è composto da un modulo master e tre moduli slave, tutti monocristallini half cut da 375 Wp. Il kit base è quindi da 1,5 kW. Il sistema è però modulabile così da consentire di formare impianti fotovoltaici da 1,5-3-4,5-6 e fino a 10,5 kWp.



"MAGGIOR SICUREZZA SENZA L'ALTO VOLTAGGIO"

Lorena Binda, sales manager



«Crediamo che la corrente continua ad alto voltaggio in alcune applicazioni, ad esempio quello residenziale, non sia una soluzione ideale a causa della sua pericolosità. Questo è uno dei motivi che ci ha spinti a realizzare una soluzione più sicura e pronta per l'installazione. Con i sistemi Ready AC Power l'energia elettrica prodotta da fotovoltaico è distribuita negli immobili da un cavo elettrico monofase 220V e non da stringhe in corrente continua ad alto voltaggio. Si capisce subito il vantaggio in termini di sicurezza. Inoltre l'installatore deve solamente unire i connettori elettrici già presenti a bordo del sistema senza utilizzare attrezzature e in massima sicurezza. Si tratta di sistemi di tipo Plug and Play e consentono di realizzare impianti da 0,3 a 10,5 kWp in corrente alternata mono e trifase».

SOC - SECURITY OPERATION CENTER

PER LA PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN ENERGIE RINNOVABILI



vetrina prodotti



Bifacial

IBC SOLAR

LA TECNOLOGIA: TOPcon

IBC Solar si sta orientando sulla tecnologia TOPcon, acronimo di Tunnel Oxide Passivated Contacts. Questa tecnologia presenta caratteristiche migliori rispetto alla tecnologia Perc standard dal momento che permette di ottenere efficienze più elevate.

IL PRODOTTO DI PUNTA: IBC MonoSol ES10-HC-N BF

Il modulo MonoSol ES10-HC-N BF è il prodotto di punta dell'azienda IBC Solar. È dotato della tecnologia di nuova generazione TOPcon. Al contempo è anche caratterizzato da un elevato grado di resistenza contro gli agenti esterni grazie alla superficie vetro/vetro.

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



“MIGLIOR RAPPORTO TRA PREZZO E PRESTAZIONI” Florian Mechler, product manager PV modules

«IBC Solar ha scelto di promuovere tecnologie sempre più efficienti come TOPcon. Questa tecnologia non solo ha un'efficienza più elevata sul lato del modulo, ma anche un migliore coefficiente di temperatura e una curva di perdita della potenza nel tempo meno degradante. Inoltre, le prestazioni in condizioni di scarsa illuminazione sono superiori rispetto a quelle di un modulo Perc standard. Di conseguenza, i nostri moduli IBC TOPcon hanno garanzie di prestazioni più estese. In sintesi, raccomandiamo i nostri moduli TOPcon a tutti coloro che sono interessati al miglior rapporto prezzo/prestazioni, soprattutto per i clienti residenziali e commerciali, date le dimensioni delle 108 semicelle».

vetrina prodotti

GRUPPOSTG
VGS[®]
ITALIAN PV SOLUTIONS

Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: Vetro solare colorato

Moduli fotovoltaici colorati della linea SunColoredGlass da 60 e 72 celle monocristalline 5BB. Hanno un vetro solare temprato colorato certificato e sono disponibili nelle colorazioni terracotta, verde e colorazioni custom su richiesta del cliente.

IL PRODOTTO DI PUNTA: VE360PVMR

Il prodotto di punta della linea SunColoredGlass è il modulo fotovoltaico color terracotta da 60 celle. Ha una potenza pari a 310 Wp e tra i suoi punti di forza spiccano il superamento dei vincoli paesaggistici, il vetro colorato certificato e l'adattabilità: abbinabile infatti anche ai nostri sistemi di copertura integrata, alta potenza e performance anche con vetro colorato.



“MODULI PERSONALIZZABILI IN FORMA, COLORE E DIMENSIONI” Valentina Ciarletti, sales office manager



«Tra i punti di forza di GruppoSTG troviamo la flessibilità e la capacità di sviluppare i prodotti in base alle esigenze del mercato. L'azienda, oltre ai moduli standard e ad alta potenza, è specializzata nella realizzazione di prodotti fotovoltaici innovativi tutti made in Italy e certificati. Fra questi spiccano i moduli della gamma SunColoredGlass, esteticamente belli e per questo motivo applicabili in qualsiasi contesto paesaggistico anche vincolato. Il nostro modulo color verde, ad esempio, è perfetto in contesti di green building, bioarchitettura e in parchi e luoghi dove è richiesto il verde. Come tutti i nostri moduli fotovoltaici, possono essere personalizzabili in forma, colore e dimensione. I moduli colorati della linea SunColoredGlass sono inoltre abbinabili ai nostri sistemi di copertura integrata e questo li rende ancora più flessibili».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: TOPcon

TOPcon è la tecnologia principale della nuova generazione di celle solari, con interessanti caratteristiche di alta efficienza ed eccellenti prestazioni di generazione di energia che garantiscono un elevato ritorno economico sull'investimento fatto per la realizzazione dell'impianto fotovoltaico

IL PRODOTTO DI PUNTA: Titan

Titan è la serie di punta di Growatt. Include i moduli monocristallini Sun Earth DXM8-72H con potenze comprese tra 560 Wp e 585 Wp e i bifacciali vetro-vetro sun earth DXM8-72HBG con potenze comprese tra 560 Wp e 585 Wp. I moduli sono caratterizzati da alto rendimento (efficienza oltre il 22%), basso tasso di decadimento e basso coefficiente temperatura.



“VANTAGGI EVIDENTI NEL MERCATO RESIDENZIALE” Jin Qijun, direttore marketing



«TOPcon è una delle tecnologie fotovoltaiche più promettenti al mondo. Presenta dei vantaggi tecnici quali elevata efficienza di conversione media, linee di produzione automatizzate e bassi costi di investimento e prestazioni eccellenti. Ci sono poi vantaggi di natura economica come i minori costi di installazione e il ritorno dell'investimento migliorato. Infine il campo di utilizzo dei moduli fotovoltaici con tecnologia TOPcon è molto vasto e variegato. Infatti possono essere utilizzati in diversi tipi di impianti, dai grandi impianti a terra sino a quelli residenziali su tetto. Ma il settore su cui più di tutti metterà in evidenza il vantaggio derivante da questa tecnologia è il mercato del residenziale, in quanto la riduzione del rapporto superficie impegnata/potenza generata consentirà di impegnare spazi inferiori a parità di potenza generata».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: HALF CELL 410

I moduli con tecnologia half cell 410 hanno celle Perc full square 9BB - 6X24 - 182 millimetri, il che migliora le prestazioni e la durabilità dei pannelli nel corso degli anni

IL PRODOTTO DI PUNTA: HALF CELL 410

Il pannello Half Cell 410 è caratterizzato da 108 celle Perc full square 10 BB ed è disponibile nelle potenze 400, 405 e 410 Wp. Rispettivamente le tre versioni hanno un'efficienza pari a 20,48%, 20,74% e 21%. Inoltre è disponibile nella versione standard o total black.



"TECNOLOGIA RICHIESTA DAL MERCATO"

Michele Torri, presidente



«È dal 2007 che mettiamo al centro la qualità e anche oggi continuiamo a sottoscrivere questo nostro impegno. Dopo 15 anni di esperienza stiamo puntando su questa tecnologia in quanto si tratta del prodotto più richiesto e a sua volta più diffuso sul mercato in generale. È stato lungo il percorso che ci ha portato a ridurre l'utilizzo del full cell, anche se tuttora è a catalogo in diverse varianti, per dedicarci alla tecnologia half cell. Il lungo passaggio da una tecnologia all'altra è stato dovuto al consolidamento della nuova tecnologia. Essa doveva essere stabile per non venir meno alla nostra etica d'impresa che prevede stabilità, equilibrio e garanzie molto elevate per i nostri clienti».

vetrina prodotti



Inquadra il QR code per la scheda tecnica del prodotto



LA TECNOLOGIA: TOPCON

Solarday Europe sta sviluppando nel sito produttivo italiano una nuova linea di moduli che sfruttano la cella N-Type con tecnologia TOPcon. Questa tecnologia è in grado di regalare al modulo una resa energetica maggiore per metro quadrato e renderlo maggiormente resistente all'usura rispetto alle classiche celle Mono-Perc.

IL PRODOTTO DI PUNTA: TEN HCD 410-430

La tecnologia TOPcon verrà sviluppata all'interno del modulo bifacciale Glass/Glass TEN HCD 410-430 unendo le prestazioni di efficienza della cella N-Type al doppio vetro resistente Smart Vitrum in grado di allungare il ciclo di vita del modulo e resistere a fenomeni atmosferici estremi.



"MODULO PER INSTALLAZIONI RESIDENZIALI O PICCOLO INDUSTRIALE"

Antonello Mallone, Ceo



«Abbiamo deciso di investire nello sviluppo di questa nuova tecnologia per offrire ai nostri partner un prodotto europeo innovativo e in grado di durare nel tempo. Sappiamo che per soddisfare gli interessi dei nostri partner dobbiamo prima ascoltare le esigenze dei consumatori finali. Il modulo TEN HCD 410-430 è pensato per installazioni domestiche o piccole installazioni industriali. Le sue dimensioni permettono un'alta modularità all'interno degli spazi disponibili con prestazioni maggiorate e un lungo ciclo di vita assicurato dalle garanzie estese. Questa linea è pensata per soddisfare le esigenze energetiche di privati o aziende che scegliendo questo modulo possono ottenere grandi risultati da piccoli spazi grazie ad un prodotto affidabile duraturo e soprattutto Made in Italy».

PERCHÉ SIAMO LA PRIMA GREEN TECH ENERGY COMPANY ITALIANA?

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

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

MODULO TOPCON DI TIPO N

AD ALTA EFFICIENZA
E POTENZA FINO A
22.4% E 695W

Fino a
695W



TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG
Dimensioni: 2384 x 1303 x 33mm
Wafer 210mm

Il coefficiente di bifaccialità raggiunge l'85%

\$

Maggiore rendimento
energetico e riduzione dei
costi BOS e LCOE

30
years

Maggiore durata del prodotto
con eccezionale garanzia delle
prestazioni di 30 anni

vetrina prodotti

JA SOLAR

Inquadra il
QR code per
la scheda tecnica
del prodotto

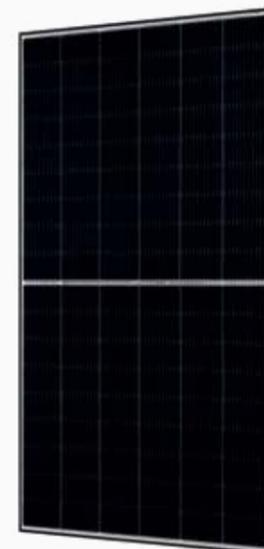


LA TECNOLOGIA: DEEP BLU 4.0

Questa tecnologia è brevettata da JA Solar e si basa su silicio monocristallino di tipo n come substrato. In questo modo sono ottenibili efficienze celle superiori al 25%, a livello modulo corrispondono a circa il 23% di efficienza

IL PRODOTTO DI PUNTA: JA-M54D40_LB DA 450 WP

Questo modulo è il prodotto Premium JA Solar nel segmento di generazione distribuita. La superficie del modulo inferiore ai 2 metri quadrati ed il peso di 22 kg lo rendono adatto ad ogni tipo di tetto. Le efficienze superiori al 22% permetteranno di ottimizzare la resa energetica dell'impianto



"VERSO PRODOTTI PIÙ PERFORMANTI E COMPETITIVI" Francesco Liuzza, senior technical sales engineer



«La tecnologia n-type è una vera piattaforma tecnologica che permette di superare quelli che sembravano limiti invalicabili per i moduli in silicio cristallino in produzione di massa. I tempi sono ora maturi per attivare questa transizione dal p-type all'n-type al fine di incontrare la domanda del mercato verso prodotti sempre più performanti e a prezzi competitivi. Questa tecnologia si rivolge ad ogni segmento, incluso quello utility che richiede moduli nel range di 600 Wp a dimensioni contenute. La larghezza dei moduli JA Solar resterà pari a 113,4 centimetri infatti. Come al solito, l'offerta JA Solar sarà molto ricca e prevederà soluzioni ottimizzate per ogni esigenza con diversi codici prodotti».

vetrina prodotti

KIOTO SOLAR

A brand of
SONNENKRAFT

Inquadra il
QR code per
la scheda tecnica
del prodotto



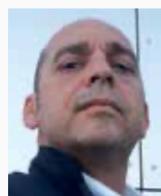
LA TECNOLOGIA: Tecnologia a celle bifacciali

Questa tecnologia consente fino al 30% di potenza in più sfruttando la riflessione della luce sul retro del modulo.

IL PRODOTTO DI PUNTA: Modulo Vetro Vetro HC senza cornice

Il pannello vetro vetro HC di Kioto Solar è disponibile nelle potenze 260 e 390 Wp. È pensato per coperture di grandi dimensioni ed è caratterizzato da elevata protezione delle celle contro i carichi dinamici. Non presenta alcuna cornice, riducendo la necessità di manutenzione e massimizzando il risultato estetico.

"MODULO PENSATO PER PENSILINE E CONTESTI ARCHITETTONICI" Marco Angiolini, sales manager



«Stiamo puntando sul modulo vetro vetro bifacciale in versione 390 Wp. Il modulo permette di combinare la potenza con la possibilità di utilizzo in contesti architettonici. Diventa quindi un vero e proprio elemento architettonico. È inoltre utilizzabile su pensiline fotovoltaiche utilizzate per la mobilità elettrica. È infatti un prodotto efficiente, esteticamente curato e durevole nel tempo».

VERTEX S+: TECNOLOGIE DI ULTIMA GENERAZIONE PER IL SOLARE SU TETTO

QUANDO SI TRATTA DI SCEGLIERE MODULI SOLARI PER LE COPERTURE RESIDENZIALI, GLI INSTALLATORI E I LORO CLIENTI CERCANO TRE COSE: MASSIMA POTENZA IN UNO SPAZIO LIMITATO, FUNZIONAMENTO PER DECENNI E UN'ESTETICA CURATA. LA LINEA DI PRODOTTI VERTEX S+ N-TYPE DUAL-GLASS DI TRINA SOLARE SODDISFA TUTTI QUESTI REQUISITI

Il solare è diventato una fonte di energia mainstream. La domanda in Europa e altrove è alle stelle, alimentata dall'attuale crisi energetica e dalle incertezze politiche. Questa tendenza è destinata a continuare negli anni a venire. Tuttavia, questo fa sorgere nuove domande: quanto siamo sostenibili come industria? Quanto sono sostenibili i nostri prodotti e che ne è del ritorno sull'investimento a lungo termine? Queste domande sorgono non solo ai clienti finali che devono pagare il conto, ma anche ai professionisti del settore fotovoltaico: come posso garantire la mia attività nel settore fotovoltaico nel lungo periodo? È proprio qui che entra in gioco la nuova serie Vertex S+ di Trina Solar, che combina diverse tecnologie all'avanguardia, rappresentando un passo avanti per i sistemi fotovoltaici sui tetti. Questi moduli sono destinati a creare valore sia per gli installatori che per i clienti finali. Vediamo le caratteristiche in dettaglio.

OPZIONI BIFACCIALI E MONOFACCIALI SOTTO I 2 METRI QUADRATI

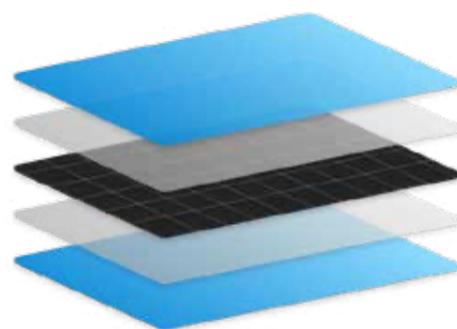
I tetti e le preferenze individuali possono variare leggermente a seconda degli scenari di applicazione. Pertanto, Vertex S+ è disponibile in due versioni. Il modello monofacciale NEG9R.28 è dotato di incapsulante posteriore bianco per la massima potenza ed efficienza di uscita. Il modello trasparente NEG9R.27 è invece l'opzione migliore per le applicazioni estetiche di alto livello. Entrambi i tipi hanno una superficie di poco meno di 2 metri quadrati (1'762*1'134*30 mm) e un telaio in alluminio nero.

UN CUORE POTENTE: CELLE DI TIPO N

Come tutti i moduli Trina Solar, Vertex S+ si basa sulla piattaforma tecnologica Vertex da 210 millimetri. Tuttavia, grazie al passaggio a celle i-TOPCon di tipo n, i moduli sono in grado di generare circa il 10% di energia in più nell'arco di 30 anni rispetto ai loro omologhi di tipo p. Inoltre, le celle di tipo n presentano un degrado iniziale inferiore del 50% (<1% rispetto al 2%) e un'attenuazione della potenza annuale inferiore dell'11% (<0,4% rispetto allo 0,45%). Entrambi i fattori si traducono in un rendimento energetico più elevato nel corso della vita del modulo e in una maggiore affidabilità. La piattaforma tecnologica Vertex è sufficientemente flessibile da poter accogliere tecnologie di tipo n o addirittura altre nuove tecnologie. I wafer di silicio da 210 mm, l'interconnessione ad alta densità e le stringhe multi-busbar (MBB) garantiscono una maggiore affidabilità del rendimento. Trina Solar ha avviato il suo nuovissimo stabilimento di tipo n, integrato verticalmente, per garantire la fornitura di celle i-TOPCon di tipo n per moduli di tutte le dimensioni. La nuova generazione Vertex S+ ha già iniziato a uscire dalla linea di produzione dello stabilimento di Suqian.

AFFIDABILE E SOSTENIBILE: STRUTTURA A DOPPIO VETRO

Vertex S+ è il primo modulo per tetti residenziali sul mercato a presentare una robusta struttura a doppio vetro, che sostituisce il backsheet in plastica con un secondo strato di vetro. Il design a doppio vetro è altamente affidabile e protegge perfettamente per decenni, rendendo la struttura del modulo estremamente resistente alla nebbia salina, agli acidi e agli alcali. Il vetro è un sigillante perfetto e simmetrico, che garantisce l'assenza di penetrazione di umidità e riduce al minimo le sollecitazioni sulle celle. Inoltre, i moduli Vertex a doppio vetro vantano la massima sicurezza antincendio. Ma non solo: l'assenza del backsheet riduce anche l'uso di materie plastiche, migliorando ulteriormente l'impronta ambientale del modulo e il suo ciclo a fine vita.



- Vetro
- Incapsulante
- Celle
- Incapsulante
- Vetro



WWW.TRINASOLAR.COM/IT

MANEGGEVOLE E COMPATIBILE

Grazie ai progressi nella lavorazione del vetro, Trina Solar è riuscita a utilizzare due strati di vetro ultrasottile con uno spessore di soli 1,6 millimetri, ottenendo un peso ridotto di 21,1 kg, paragonabile a quello dei moduli backsheet. Ciò significa che gli installatori possono maneggiare il nuovo Vertex S+ sul tetto proprio come hanno sempre fatto con i moduli fotovoltaici convenzionali.

Per quanto riguarda l'installazione, Vertex S+ è altamente compatibile con gli altri componenti BOS. Offre una varietà di metodi di montaggio, tra cui il fissaggio su lato corto e lato lungo, la trave incrociata, la guida condivisa e il montaggio a scorrimento. Grazie alla sua corrente di cortocircuito di 10,7A, è inoltre compatibile con oltre il 99% degli inverter mainstream presenti sul mercato, come verificato da un'analisi di compatibilità completa.

TRANQUILLITÀ PER 30 ANNI E OLTRE

Gli impianti fotovoltaici realizzati con Vertex S+ hanno una garanzia sul prodotto di 30 anni. L'integrità meccanica è garantita per 25 anni, invece dei 15 anni previsti dallo standard industria-

le. Queste garanzie estese sono la prova della fiducia di Trina Solar nella sua tecnologia a doppio vetro e nelle prestazioni a lungo termine delle celle di tipo n.

CREARE VALORE E FIDUCIA NEL CLIENTE

Dal punto di vista di un installatore, è auspicabile installare un impianto e non doversi preoccupare di guasti e manutenzioni. Vertex S+ consentirà agli installatori di offrire ai clienti il miglior investimento in termini di garanzia e aumento dell'energia solare. Caratterizzato da un'innovativa struttura leggera a doppio vetro, il modulo presenta prestazioni e vantaggi di sicurezza superiori. Grazie all'introduzione di una maggiore quantità di vetro, si riduce l'uso di plastica e si aumenta la durata, prolungando la vita e la riciclabilità del pannello. Si tratta di un modulo su cui l'installatore può costruire il proprio marchio aziendale, essendo un prodotto realizzato da un'azienda che saprà supportare il professionista in caso di bisogno. Questo prodotto crea un valore aggiunto sia per l'installatore che per i suoi clienti in termini di rendimento energetico, durata e sostenibilità: in breve, energia solare a prova di futuro.

Progetta
il futuro
con il tuo partner
per il riciclo

ECOEM
raee batterie fotovoltaico



Design: DOPPIAVU STUDIO

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

NUMERO VERDE

800 198674

TSC POWERXT PS: HITECH DEL FOTOVOLTAICO

LA SERIE TSC POWERXT PS PROPOSTA DALL'UNITÀ EUROPEA DI COMPLETE SOLARIA È CARATTERIZZATA DALLA TECNOLOGIA SHINGLED CHE PERMETTE AI PANNELLI DI ESSERE PIÙ POTENTI, EFFICIENTI, FLESSIBILI E RESISTENTI A FATTORI DI STRESS. I MODULI DELLA LINEA SONO UTILIZZABILI IN INSTALLAZIONI RESIDENZIALI, INDUSTRIALI E ANCHE IN CASO DI COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO



TSC è l'unità europea di Complete Solaria, azienda californiana che da 23 anni è leader nella produzione di moduli fotovoltaici high quality. L'obiettivo è sempre stato quello di realizzare il miglior modulo fotovoltaico sul mercato. La serie Power Shingled (PS), oggi disponibile anche in Europa, risponde perfettamente allo scopo per la sua qualità insuperabile, oltre che per efficienza e design. Il team di ingegneri, impegnati in ricerca e sviluppo, è infatti in grado di fornire un modulo innovativo e adatto a tutte le esigenze.

STANDARD ELEVATI

Dalla selezione dei materiali ai protocolli di produzione, i moduli fotovoltaici TSC sono costruiti con gli standard più elevati che ne garantiscono l'alta affidabilità. Infatti Solaria è stata più volte dichiarata "Top Performer" dal DNV GL, ente internazionale che redige la classifica nel settore fotovoltaico. TSC è quindi una delle aziende innovatrici della nuova generazione di tecnologia Shingled in cui le celle vengono tagliate, sovrapposte e assemblate più attigue per creare una potenza e un'efficienza sostanzialmente più elevate rispetto ai moduli convenzionali. Questa tecnologia permette al modulo di essere più flessibile e più resistente a fattori di stress ambientale come vento, pioggia e neve, contribuendo alla maggiore efficienza e longevità del pannello.

CURA A ESTETICA E POTENZA

La serie TSC PowerXT PS, con tecnologia Shingled, è il massimo in termini di estetica, efficienza e potenza Pure Black e con la garanzia completa di 30 anni su produzione, prodotto e manodopera rassicura sia gli installatori sia i clienti. I moduli PowerXT PS si

contraddistinguono, inoltre, per una maggiore efficienza rispetto ai moduli convenzionali senza rinunciare all'eleganza. La tecnologia Pure Black conferisce a PowerXT un aspetto completamente nero e basso riflettente, caratteristiche utili sia per una migliore attrattività che per migliori chances di rispettare i vincoli della paesaggistica. PowerXT ha una produzione fino al 20% in più rispetto ad un modulo fotovoltaico convenzionale a parità di spazio occupato. Le sottostringhe, interconnesse in parallelo, riducono drasticamente le perdite dovute alle ombre parziali e quindi aumentano sensibilmente la produzione giornaliera. PowerXT si contraddistingue anche per l'affidabilità nel tempo, le connessioni da cella a cella, l'assenza di ribbon e saldature, aumentano la robustezza e la durata. Sono infatti progettati per superare i 30 anni di garanzia.

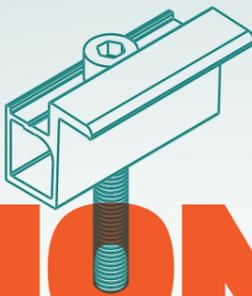
ANCHE PER COMUNITÀ ENERGETICHE

Le caratteristiche di PowerXT lo rendono adatto a tutte le applicazioni, siano esse residenziali, commerciali o industriali. Recentemente installato anche con successo nelle comunità energetiche, negli impianti di autoconsumo collettivo e nelle strutture ricettive. Il nuovo PowerXT è disponibile in Europa nelle taglie 410 Wp e 415 Wp ed ha già i più alti livelli di certificazioni compreso il test per il sale e l'ammoniaca per le installazioni vicino alle coste e per le aziende agricole.

Contatti

www.solaria.com/europe

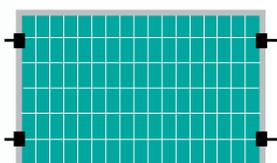
mail: info@solaria.com



NON FISSARLO OVUNQUE!

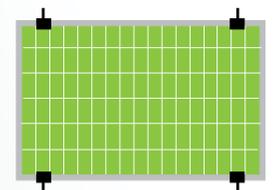
SEGUI LE NOSTRE SOLUZIONI
PER **PRESERVARE LA GARANZIA**
DEL TUO MODULO
FOTOVOLTAICO.

CON I SISTEMI DI FISSAGGIO
GREEN BALLAST, L'INSTALLAZIONE
DEL TUO IMPIANTO SU TETTI PIANI
DIVENTA **PIÙ SICURA E VELOCE**,
SENZA L'UTILIZZO DI TROPPI ATTREZZI.



FISSAGGIO LATO CORTO

- Montaggio rapido
- Risparmio di materiale impiegato



FISSAGGIO LATO LUNGO

- Adatto per moduli di grandi dimensioni
- Per elevati carichi di pressione
- Configurabile con accessorio staffe KB005 e KB007



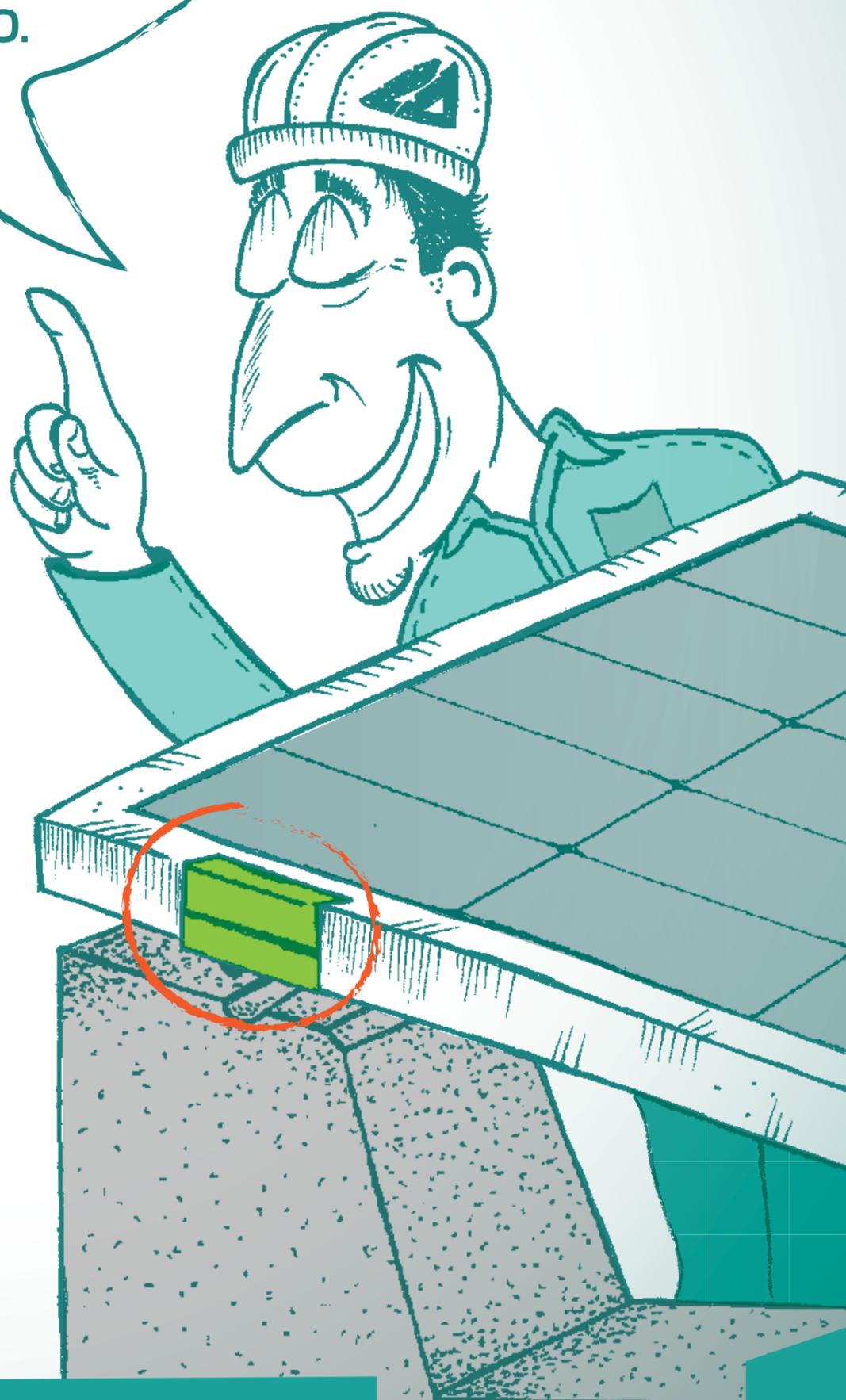
LISTINO 2023

SCARICA IL QR
E SCOPRI
I NOSTRI
VANTAGGI



Green Ballast

Photovoltaic ballast



Green Ballast srl
Tel. +39 344 04 71 319
info@greenballast.it

www.greenballast.it

Seguici sui canali social





Industry-leading PV & ESS integration

VISIT US AT SNEC SHANGHAI
N1-515



www.risenenergy.com