

SOLARE B2B



CONTERRA TRACKER

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



CONTERRA™ TRACKER è un sistema a terra monoassiale a singola colonna, appositamente progettato per pannelli fotovoltaici disposti in verticale. La modularità della struttura lo rende flessibile e facilmente adattabile alle diverse conformazioni dei campi fotovoltaici, consentendo una resa fino al 30% superiore rispetto alle strutture fisse tradizionali.

Next Fair >
inter solar
connecting solar business | EUROPE

19-21 Giugno 2024

hall Stand
A5 209

www.contactitalia.it

PRIMO PIANO / PAG. 24



PIANO TRANSIZIONE 5.0: L'ATTESA RALLENTA LA TAGLIA C&I

Se da una parte il credito d'imposta previsto dalla misura dovrebbe incentivare la realizzazione di impianti fotovoltaici con moduli UE sui tetti di capannoni e imprese, dall'altra si è già innescata una fase di stallo che sta penalizzando il settore. Urgono i decreti attuativi. Ecco il parere di 5 distributori.

SURVEY / PAG. 30



FOTOVOLTAICO POST SUPERBONUS? PARLANO INSTALLATORI ED EPC

Gli operatori italiani segnalano un rallentamento del business in ambito residenziale dopo la fine della maxi agevolazione, compensato tuttavia dalle opportunità che si stanno aprendo sulle taglie più grandi. Si consolidano inoltre i rapporti con fornitori e distributori. Ecco i risultati della nona edizione del sondaggio di SolareB2B.

SPECIALE ALLEGATO



L'eccesso di offerta e i prezzi bassi dei moduli, che rischiano di protrarsi per tutto il 2024, stanno spingendo i principali produttori di pannelli fotovoltaici a organizzarsi per salvaguardare la propria competitività. Lo speciale allegato a questo numero di SolareB2B fa il punto sul mercato (con uno sguardo anche a tecnologie e gamme).



ECCO IL NUOVO CONTO TERMICO

LA MISURA SOSTIENE ANCHE IL FOTOVOLTAICO. IN CASO DI SOSTITUZIONE DI IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE TRADIZIONALI CON POMPE DI CALORE, È PREVISTO ANCHE UN CONTRIBUTO FINO AL 30% PER SOLARE E STORAGE.

FV ITALIA: UN OSSERVATORIO SULLE VENDITE

SOLARE B2B, IN COLLABORAZIONE CON I PRINCIPALI DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI, STA MONITORANDO I DATI DI MODULI, INVERTER E ACCUMULI PER OFFRIRE UN BENCHMARK SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO MESE PER MESE

SOLARE GALLEGGIANTE: CRESCE L'ATTENZIONE

LA SUPERFICIE DEI BACINI IDRICI ARTIFICIALI PRESENTI IN ITALIA PERMETTEREBBE DI REALIZZARE NUOVI IMPIANTI PER UNA POTENZA TOTALE FINO A 7 GW. E SI STUDIANO SOLUZIONI ADATTE ANCHE AL MARE APERTO



I nostri servizi e vantaggi:

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



contactitalia.it



Scopri di più su
CONTERRA™
TRACKER

seguici su
f in t

L'energia di SENEK è un vero prodigio.

SENEK

SENEC

L'energia
di SENEK
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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



Per saperne di più,
scansiona il QR Code

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

**SUN
BALLAST**

Made to last

Patented systems

INDUSTRIAL^{XL}

Pensa in grande, conviene

- ✓ Ideale per grandi pannelli
- ✓ Rispetto parametri di fissaggio
- ✓ Basso carico sul tetto
- ✓ Riduzione costi al kW



SCOPRI

tutti i vantaggi del
NUOVO SISTEMA



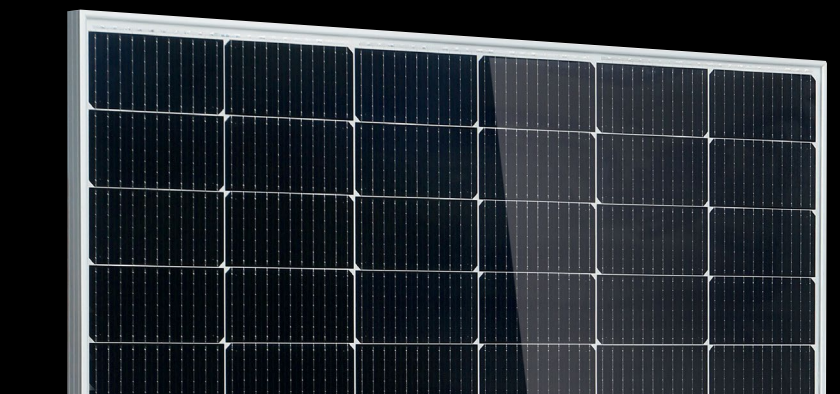
SOLIDO, SICURO, CONVENIENTE

Il nuovo sistema **Industrial-XL** è dedicato ai **grandi pannelli FV**, e garantisce il perfetto equilibrio fra **sicurezza, costi e carichi** sulla copertura. Oltre a fornire un'altissima tenuta al vento, la struttura reticolare e il fissaggio verticale a 5° consentono infatti di **ridurre al minimo il numero di zavorre**, ottimizzando sia i **costi al kW** che il carico sul tetto.



Silver 5.0 il modulo ad hoc per il Piano Transizione Energetico

Scopri la nostra gamma di moduli FV
che soddisfano i requisiti del D.L.181/2023
"Transizione 5.0". Una gamma che ti
permetterà di accedere al credito previsto
per moduli made in EU ad alta efficienza.
Inquadra il QR code e scopri di più



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



omniasolar.it



+39 0172 476 939

info@omniasolar.it



60+

Impianti zeroCO₂ XL
installati dal 2021

Installi impianti di taglia C&I?

Aggiungi un sistema di accumulo

Offriamo soluzioni di accumulo personalizzate
per ogni esigenza e con software di monitoraggio
incluso

INDOOR & OUTDOOR

zeroCO₂ - XL 100

Soluzione di accumulo e
monitoraggio made in Italy
che permette le funzioni di
Autoconsumo, Peak shaving
e adatto a Smart Grid.

60 kW
potenza

100 kWh
capacità

All-in-One
CEI-021 e CEI-016



Energy S.p.A.
Tel. +39 049 2701296
info@energyspa.com

energyspa.com

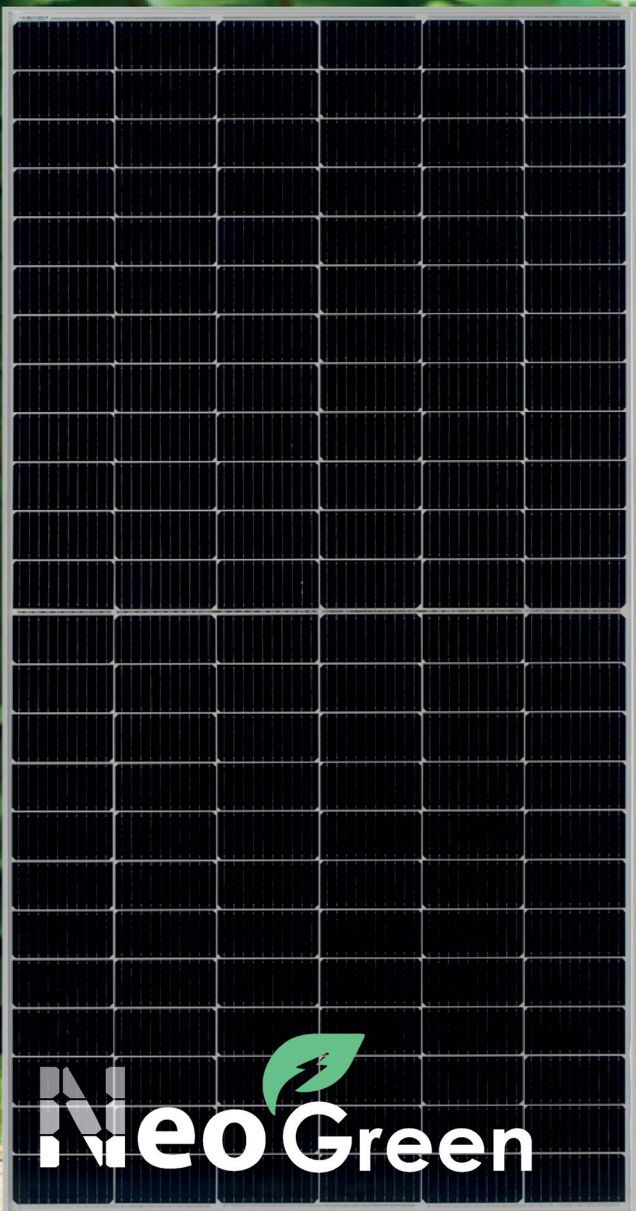


NeoGreen

Il Primo Modulo N-type
Prodotto al

100%

con Energia Rinnovabile



NeoGreen

SOMMARIO

LUCI E OMBRE DEL PIANO TRANSIZIONE 5.0

Da una parte l'opportunità di favorire interventi di efficientamento del parco imprese in Italia con interventi che riducano emissioni e aumentino il risparmio energetico, tra i quali l'installazione di impianti fotovoltaici con moduli made in UE; dall'altra il rischio di una fase di stallo legata all'attesa dei decreti attuativi che sta già penalizzando uno dei segmenti maggiormente in crescita per il mercato del solare: la taglia C&I. Ecco vantaggi e punti di debolezza della misura che prevede incentivi attraverso la formula del credito d'imposta.

PAG. 24

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 10

NEWS PAG. 16

COVER STORY Passaggio di consegne per una nuova visione Intervista a Pietro Antonio Maggi, Ceo di Contact Italia

PAG. 22

MERCATO Cresce l'interesse per il fotovoltaico galleggiante

PAG. 40

ATTUALITÀ Nasce la Carta Europea del Solare

PAG. 29

Il nuovo Conto Termico: opportunità anche per il FV

PAG. 34

Direttiva Case green, via libero definitivo dal Consiglio UE

PAG. 35

I dati di vendita del FV italiano? Eccoli

PAG. 36

SolareB2B Weekly, ecco come riceverla

PAG. 37

SURVEY Come cambia il mercato post Superbonus? La parola agli installatori

PAG. 30

APPROFONDIMENTI 2023 da record per le FER, ma gli obiettivi al 2030 restano lontani

PAG. 46

Noleggio fotovoltaico: i vantaggi per l'installatore

PAG. 48

Prezzi energia: crollo in tutta Europa nel primo trimestre

PAG. 50

CASE HISTORY Revamping e repowering per cinque impianti utility scale

PAG. 52

Ampliamento da 1,63 MWp per azienda di Parma

PAG. 54

Le installazioni del mese

PAG. 56

CONTRIBUTI Legge Tremonti Ambiente: il GSE salva gli incentivi del Conto Energia

PAG. 57

RISORSE UMANE Agrivoltaico: ecco i profili più ricercati

PAG. 58

COMUNICAZIONE AZIENDALE Il segreto della popolarità dei moduli solari HJT Hyper-ion di Risen Energy

PAG. 59

Fimer rilancia la produzione di inverter fotovoltaici a Terranuova Bracciolini (AR)

PAG. 60

Half Bridge Automation lancia le nuove ventole per rigenerare gli inverter

PAG. 61

Da Fronius il nuovo inverter Verto per la taglia C&I

PAG. 62

Sistemi evoluti di accumulo: un'opportunità per il settore C&I

PAG. 63

Sistemi di accumulo made in Italy per agrisolare e Piano Transizione 5.0

PAG. 64

Stäubli lancia il nuovo connettore FV MC4 Evo Ready

PAG. 65

Richmond Energy Business Forum: un appuntamento speciale

PAG. 66

Lemonfour lancia Giada, l'intelligenza artificiale che automatizza i sopralluoghi degli installatori

PAG. 67

La tecnologia TOPcon di Bisol Group guida la Transizione 5.0

PAG. 68

Solax power: nuova offerta e ancora più supporto ai clienti

PAG. 69

Entrade amplia la gamma di inverter e batterie e il supporto tecnico in Italia

PAG. 70

Eco-PV, partner ideale per una gestione efficiente dei RAEE fotovoltaici

PAG. 71

LE CHART DEL MESE PAG. 72

NUMERI E TREND PAG. 73

DATI & PREVISIONI PAG. 74

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 76

MAGGIO 2024

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Aldo Cattaneo, Marta Maggioni,
Monica Viganò

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XIV
n.5 - Maggio 2024 Registrazione al Tribunale di
Milano n.195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane
SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv.
in Legge 27/02/2004 n°46) Art1 Comma 1 D.C.B.
Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza
dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno
utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per
l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13
della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere
rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo
a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 24 aprile

EDITORIALE
FARLASTRADA

Fusionsolar

Residential Smart PV Solution Smart String Energy Storage System

LUNA2000-7/14/21-S1

La tua affidabile power bank

Scopri di più





Connecting Strength

K2 WallPV

Sistemi di montaggio per impianti su facciate

- Installazione semplice e veloce con componenti K2
- Adatto a materiali come muratura, calcestruzzo, i pannelli sandwich e lamiere grecate e ondulate
- Per edifici industriali e commerciali

k2-systems.com/it/k2-wallpv/



EDITORIALE

L'ITALIA TORNA NELL'ELITE DEL FOTOVOLTAICO MONDIALE. RIUSCIRÀ A RESTARCI?

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

L'exploit di nuova potenza fotovoltaica entrata in esercizio nel 2023 ha riportato l'Italia, dopo un decennio, nella top 10 mondiale dei Paesi con maggiore potenza installata annuale. La graduatoria, stilata da Irena e ovviamente guidata dalla Cina, ci vede collocati al nono posto con 5,3 GW, dopo la Polonia e prima dell'Olanda. Non solo: tra la prima dozzina di Paesi, l'Italia è al secondo posto per incremento percentuale del nuovo fotovoltaico con un sonoro +113%, superato solo dalla Cina.

Sono risultati di cui essere orgogliosi e che vanno capitalizzati: collocarsi tra i leader globali significa mantenere un ruolo strategico sulla scacchiera del mercato internazionale, avere maggiore considerazione da parte dell'industria, poter attrarre i fornitori leader e la parte migliore della loro offerta, e intercettare più agevolmente quegli investitori e quegli investimenti che potranno continuare a sostenere la crescita.

Riusciremo nel 2024 a confermarci in questo ruolo di prestigio? Con molta franchezza dobbiamo riconoscere innanzitutto che il risultato dello scorso anno è in buona parte frutto della bolla generata dal Superbonus, bolla che ora si sta lentamente sgonfiando.

A mesi di distanza infatti, il rallentamento del mercato italiano lo si può leggere proprio nei dati di Terna sulla nuova potenza installata mese per mese. Dopo una crescita ininterrotta durata più di due anni (con pochissime eccezioni) dallo scorso dicembre questo valore ha iniziato a calare vistosamente e con una progressione incalzante.

Curioso che questo avvenga proprio in un momento in cui la fonte solare dispiega in modo ancora più persuasivo che in passato i suoi vantaggi.

Lo dimostra ad esempio la frequenza con cui tra fine marzo e inizio aprile, in concomitanza con le festività pasquali e con un periodo di scarse attività lavorative, in quasi tutti i principali Paesi europei i prezzi dell'energia elettrica sono scesi sotto lo

zero (unica eccezione, l'Italia), grazie soprattutto al contributo della fonte fotovoltaica. I prezzi negativi non sono certo un obiettivo a cui tendere. E il doversi disfare di energia in eccesso non può essere un ingrediente dell'assetto futuro del sistema elettrico. Ma questo dimostra che l'energia solare è ormai una protagonista centrale del mix e intorno all'abbinata fotovoltaico-storage si può costruire un nuovo modello di produzione, distribuzione e consumo di energia che porti benefici ad ampio raggio.

Tornando al mercato italiano, non è una novità che la frenata degli impianti residenziali sia stata in buona parte compensata dalla crescita della taglia industriale e commerciale. Ora però si sta palesando una paradossale minaccia anche su quest'ultimo segmento. Una minaccia che si chiama Transizione 5.0 e che si presenta inizialmente come una opportunità. Ne parliamo in un articolo all'interno. Qui basti dire che in realtà questa misura presenta numerosi punti oscuri e colli di bottiglia che la rendono inaccessibile a un'ampia platea. Eppure, molti potenziali clienti interessati al fotovoltaico hanno messo in stand-by i loro progetti in attesa di poter beneficiare degli sconti fiscali promessi dal Piano.

È la solita storia: un vantaggio solo annunciato ottiene l'effetto opposto a quello desiderato, bloccando le vendite invece che sospingerle. E una frenata di questo tipo sarebbe quanto mai dannosa per un mercato, come il nostro, che sta cercando la sua direzione dopo la fine degli incentivi.





Generate, utilizzate e immagazzinate facilmente l'energia solare

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



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

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

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



PERSONE&PERCORSI

CENTRO DI COORDINAMENTO RAE: GIULIANO MADDALENA ELETTO PRESIDENTE PER IL BIENNIO 2024-2026

Giuliano Maddalena, direttore del Consorzio Ecoped, è stato nominato presidente del Centro di Coordinamento Raee per il biennio 2024-2026. Subentra nell'incarico ad Alberto Canni Ferrari che termina il suo mandato.

Nato a Milano nel 1970, Giuliano Maddalena ha maturato esperienza all'interno di multinazionali nell'ambito della gestione e lavorazione di materie prime non ferrose. Nel 2006 è entrato nel mondo del riciclo dei rifiuti come direttore dei consorzi Ecoped e Ridomus, entrambi attivi nella gestione dei Raee. Dal 2016 è Ceo del gruppo Safe, l'hub di consorzi per le economie circolari. Il gruppo riunisce anche i consorzi Ecopower e PneuLife per la gestione di accumulatori esausti e di pneumatici, e i consorzi Retex.Green e Recrea per la gestione dei rifiuti tessili e moda. Inoltre l'assemblea dei consorziati del Centro di Coordinamento Raee ha rinnovato anche il Consiglio di amministrazione. I nuovi consiglieri sono Giorgio Arienti (Erion Weee), Alberto Canni Ferrari (Consorzio ERP Italia), Rosa Narcisi (PV Cycle Italia Consorzio), Bruno Rebolini (Eco-PV), Ottavio Saia (Consorzio E-Cycle) e Michele Zilla (Cobat Raee).



DAS SOLAR: MARCO BOBBIO È IL NUOVO COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA

Das Solar, che ha avviato la commercializzazione di moduli fotovoltaici nel nostro Paese nel 2023, ha affidato a Marco Bobbio il ruolo di country manager per l'Italia.

Per Das Solar, Marco si occuperà dello sviluppo di nuovi clienti e della gestione di quelli esistenti. Inoltre gestirà in prima persona la presentazione del gruppo ai partner italiani al fine di far conoscere l'azienda e porre le basi per una crescita lineare negli anni a venire.

Marco è operativo sul mercato fotovoltaico con ruoli manageriali dal 2007 e ha contribuito all'affermazione in Italia di diverse realtà del settore. È stato per due anni direttore commerciale di Helios Technology. Successivamente ha gestito le start up di altri brand del fotovoltaico nelle vesti di consulente, occupandosi in particolare di AEG Solar Solution. Da ultimo negli ultimi tre anni è stato country director Italia di Suntech.



SMA: MASSIMO BRACCHI PROMOSSO AL RUOLO DI REGIONAL SALES DIRECTOR HOME SOLUTION & DISTRIBUTION SOUTH EUROPE



Massimo Bracchi ha assunto l'incarico di regional sales director home solution & distribution South Europe di SMA Italia. Bracchi è in SMA dal 2009, e in quindici anni ha rivestito diversi incarichi, dal marketing alle vendite. In questa nuova posizione, Bracchi avrà il compito di sviluppare il business delle soluzioni di SMA in ambito residenziale, tra cui inverter e sistemi di accumulo, nei principali Paesi del Mediterraneo. «Sono particolarmente felice del fatto che questa nomina arrivi in coincidenza del 15esimo anniversario del mio percorso in SMA Italia», spiega Massimo Bracchi. «Dopo aver ricoperto diversi ruoli manageriali a livello locale, il mio ruolo si estende ora a un contesto internazionale, focalizzato sui Paesi del Sud Europa. Il mio incarico fa parte della nostra nuova strategia globale,

volta a individuare le reali necessità di mercato, al fine di ottenere la maggiore e migliore soddisfazione dei nostri clienti nell'ambito dei segmenti di business in cui operiamo».

ALESSANDRO BOBBIO È COUNTRY MANAGER ITALIA E BALCANI DELLA DIVISIONE UTILITY SCALE DI AIKO



Alessandro Bobbio è il nuovo country manager Italia della divisione Utility Scale di Aiko Solar. Nello specifico Alessandro Bobbio si occuperà di sviluppare il business della vendita di moduli per i player attivi nello sviluppo di grandi impianti fotovoltaici, sia a terra sia per coperture industriali. Le aree di interesse saranno Italia e Balcani. Prima di questo nuovo incarico, da giugno 2023 a marzo 2024 Alessandro Bobbio ha ricoperto il ruolo di sales manager in Suntech Italia. «Condivido molto la scelta di Aiko di

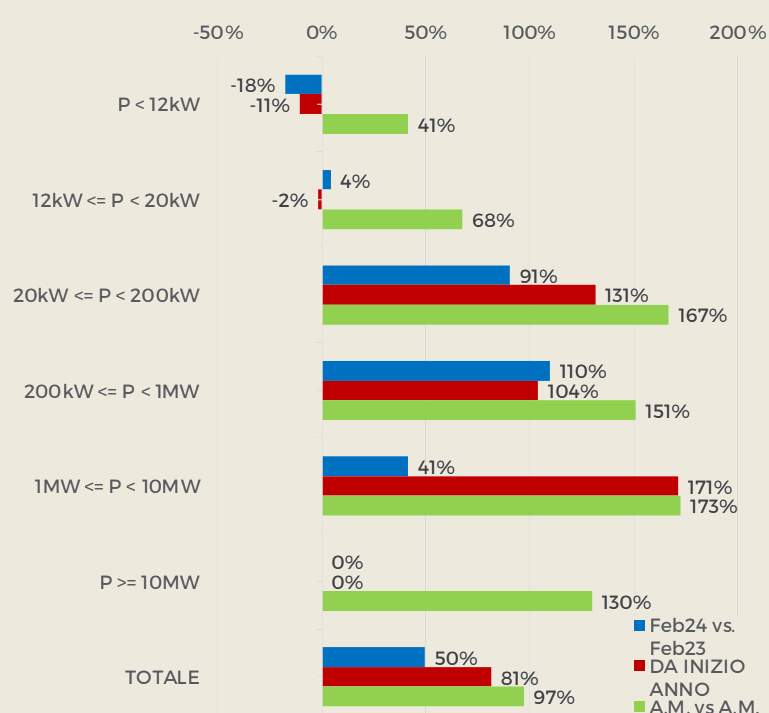
concentrare tutti gli sforzi sull'efficienza dei propri prodotti», commenta Alessandro Bobbio. «Per me è un grande onore lavorare in questa realtà, tra le più promettenti del mercato del fotovoltaico. Sono entusiasta di poter contribuire a sviluppare il mercato utility scale in Italia, portando Aiko all'attenzione dei più importanti player di questo settore».

NEI PRIMI DUE MESI DEL 2024 IN ITALIA NUOVA POTENZA FV ALLACCIATA A 1,2 GW (+81%)

IN CALO IL RESIDENZIALE (-11%). CRESCE INVECE LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE (+131%) E TORNANO LE GRANDI CENTRALI

Nei primi due mesi del 2024 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 1,2 GW. Il dato segna una crescita dell'81% rispetto allo stesso periodo del 2023 (671 MW). Nell'anno mobile (mar23-feb24 VS mar22-feb23) sono stati connessi alla rete invece 5,78 GW di nuovo fotovoltaico, con una crescita del 97% rispetto allo stesso periodo precedente (2,93 GW). È quanto emerge dall'ultima release di Terna sulla nuova potenza fotovoltaica in Italia. In particolare, a gennaio 2024 sono entrati funzione 656 MW di nuovo fotovoltaico mentre a febbraio 562 MW. I dati segnano un incremento rispettivamente del 122% e del 50% in relazione allo stesso periodo del 2023. Tornando ai primi due mesi dell'anno, e analizzando i singoli segmenti, continua il trend negativo della taglia residenziale. Gli impianti di potenza compresa tra 3 e 12 kW segnano un calo dell'11% rispetto ai primi due mesi del 2023 (-5% per quanto riguarda il numero di installazioni), mentre la crescita nell'anno mobile è del 41%. La taglia compresa tra 12 e 20 kW segna invece un calo del 2% in termini di potenza. Il valore è decisamente più basso se si considera l'anno mobile (+68%). Calano i nuovi allacci in ambito residenziale, ma si conferma la forte crescita delle nuove installazioni in ambito commerciale e industriale. Gli impianti con potenza tra i 20 e 200 kW allacciati a gennaio e febbraio 2024 registrano un incremento del 131%, mentre le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW arrivano a +104%. Boom delle installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp, con una crescita del 171% rispetto ai primi due mesi del 2023. Da gennaio a febbraio sono entrati in funzione 85 nuovi impianti per circa 200 MW. Tornano anche le grandi centrali. Si segnalano infatti sette nuovi parchi fotovoltaici di potenza superiore ai 10 MWp, per un totale di 249 MWp (nei primi due mesi del 2023 il dato era fermo a zero).

Trend nuova potenza FV allacciata in Italia Febbraio 2024



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

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

TUTTO IN UN UNICO PRODOTTO
SEMPLICE E GIÀ PROGAMMATO.

Doppio
brevetto
UE/USA



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



AZIENDE



RESIDENZIALE



PUBBLICA AMM.



UFFICI - RETAIL



MULTI-SEDI



COMUNITÀ
ENERGETICHE



Per maggiori informazioni
visita il sito www.aspechome.it

 **ASPECHome**[™]
photovoltaic intelligent energy system



**TRASFORMIAMO
IL FUTURO DELL'ENERGIA**

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

Offriamo assistenza
completa diventando il tuo
unico interlocutore:
**scegli RLA per una
gestione efficiente e senza
preoccupazioni delle tue
pratiche di connessione.**

✉ info@rlasrl.it

☎ 0373 631 532

🌐 www.rlasrl.it



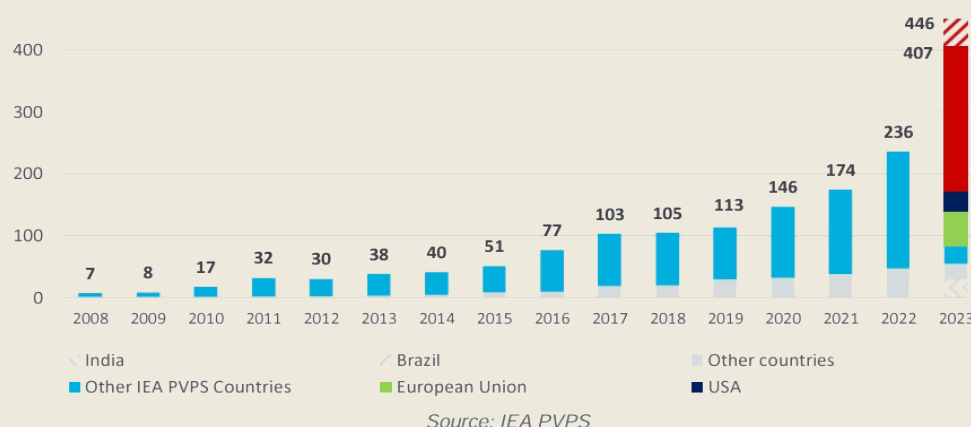
#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - MAGGIO 2024

NEL 2023 NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA INSTALLATA NEL MONDO VICINA AL RADDOPPIO

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DELL'IEA, COMPLESSIVAMENTE A FINE DICEMBRE 2023 LA CAPACITÀ INSTALLATA CUMULATA AMMONTAVA A 1,6 TW

Evoluzione delle installazioni FV

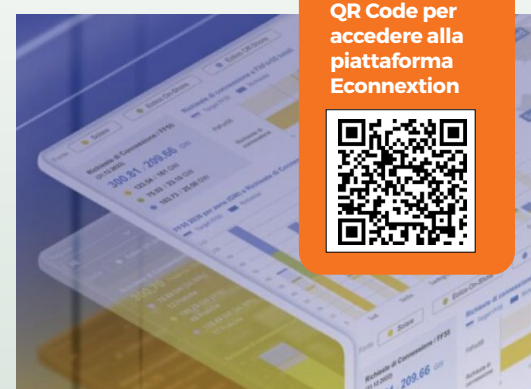


Nel 2023 la nuova potenza fotovoltaica installata a livello globale oscillava tra i 407,3 GW e i 446 GW. È quanto emerge dal report Snapshot of Global PV Markets 2024 redatto dall'IEA Photovoltaic Power Systems Programme. Il dato segna una crescita compresa tra il 72 e l'88% rispetto ai 236 GW del 2022. Complessivamente, a fine dicembre 2023 la capacità installata cumulata ammontava a 1,6 TW (erano 1,2 TW a fine 2022). La Cina è il primo mercato per potenza installata nel 2023, con 235 GW, il 60% delle nuove installazioni a livello globale. Oggi il Paese asiatico ha una capacità installata cumulata di 662 GW, oltre il 40% di quanto installato in tutto il mondo. Tornando al 2023, in Europa sono stati installati 61 GW di nuovi impianti fotovoltaici, 55,8 GW dei quali solo nei Paesi UE. Seguono Stati Uniti, con 33,2 GW e India (16,6 GW). Lo scorso anno, 29 Paesi a livello globale hanno installato almeno 1 GW di nuova potenza. Sono invece 19 le regioni che a fine 2023 avevano una capacità cumulata di almeno 10 GW. IEA analizza anche la segmentazione. Nel 2023 è cresciuta sia la nuova potenza solare installata su tetto sia quella relativa agli impianti a terra. Circa il 45% della nuova potenza installata fa riferimento alle installazioni su copertura, un segmento che secondo quanto riportato da IEA è in crescita costante dal 2018, grazie in particolare alla penetrazione di questa tipologia di impianto in nuovi Paesi e alla graduale riduzione di costi chiavi in mano.

AL 31 MARZO IN ITALIA RICHIESTE DI CONNESSIONE PER CIRCA 145 GW

5,7 GW DI IMPIANTI SOLARI HANNO OTTENUTO ESITO POSITIVO

Al 31 marzo 2024 in Italia le richieste di connessione in alta tensione per il fotovoltaico si attestavano a 144,84 GW di potenza. Considerando anche l'eolico onshore e offshore, la potenza supera i 336 GW per un totale di 5.678 pratiche. È quanto emerge dai dati Terna monitorati all'interno della piattaforma digitale Econnection. Tornando al fotovoltaico, dei 144,84 GW di progetti per i quali è stata avanzata richiesta di connessione, 22,47 GW sono ancora da accettare, 62,48 GW risultano già accettati da Terna, 34,74 GW sono in fase di valutazione, 19,39 GW hanno ricevuto il nulla osta, mentre circa 5,7 GW hanno ricevuto esito positivo.



Inquadra il QR Code per accedere alla piattaforma Econnection



COMUNITÀ ENERGETICHE: ECCO LE MODALITÀ PER RICHIEDERE GLI INCENTIVI

SUL SITO DEL GSE SONO OPERATIVI I PORTALI PER PRESENTARE LE RICHIESTE DI ACCESSO ALLE TARIFFE INCENTIVANTI NELL'AMBITO DI CER E AUTOCONSUMO COLLETTIVO

Inquadra il QR Code per accedere alle guide del GSE



A partire da lunedì 8 aprile sono operativi i portali del GSE per richiedere gli incentivi nell'ambito di comunità energetiche e autoconsumo previste dal Decreto Cacer e dal Tiad. Nell'area clienti del GSE, utilizzando l'applicazione "SPC - Sistemi di Produzione e Consumo", è possibile presentare le richieste di accesso al servizio per l'autoconsumo diffuso, attraverso il quale i soggetti referenti delle configurazioni con impianti in esercizio possono richiedere i contributi per l'energia elettrica condivisa autoconsumata. È possibile inoltre inviare la verifica preliminare, attraverso la quale i soggetti referenti delle configurazioni con impianti "a progetto" possono richiedere un parere di ammissibilità al servizio per l'autoconsumo diffuso. Inoltre è possibile accedere al contributo Pnrr. In questo caso, i soggetti beneficiari possono richiedere il contributo in conto capitale previsto per impianti a fonti rinnovabili a progetto inclusi in configurazioni di gruppi di autoconsumatori e comunità energetiche rinnovabili localizzati in Comuni con meno di 5000 abitanti. Lo sportello telematico sarà aperto fino al 31 marzo 2025, salvo esaurimento delle risorse disponibili. Le risorse ammontano a 2,2 miliardi di euro.



EGA
SOLAR SYSTEM



SISTEMA DI SUPPORTO SENZA FORATURE PER IMPIANTI SOPRA COPERTURA

ESPERIENZA – RICERCA – INNOVAZIONE



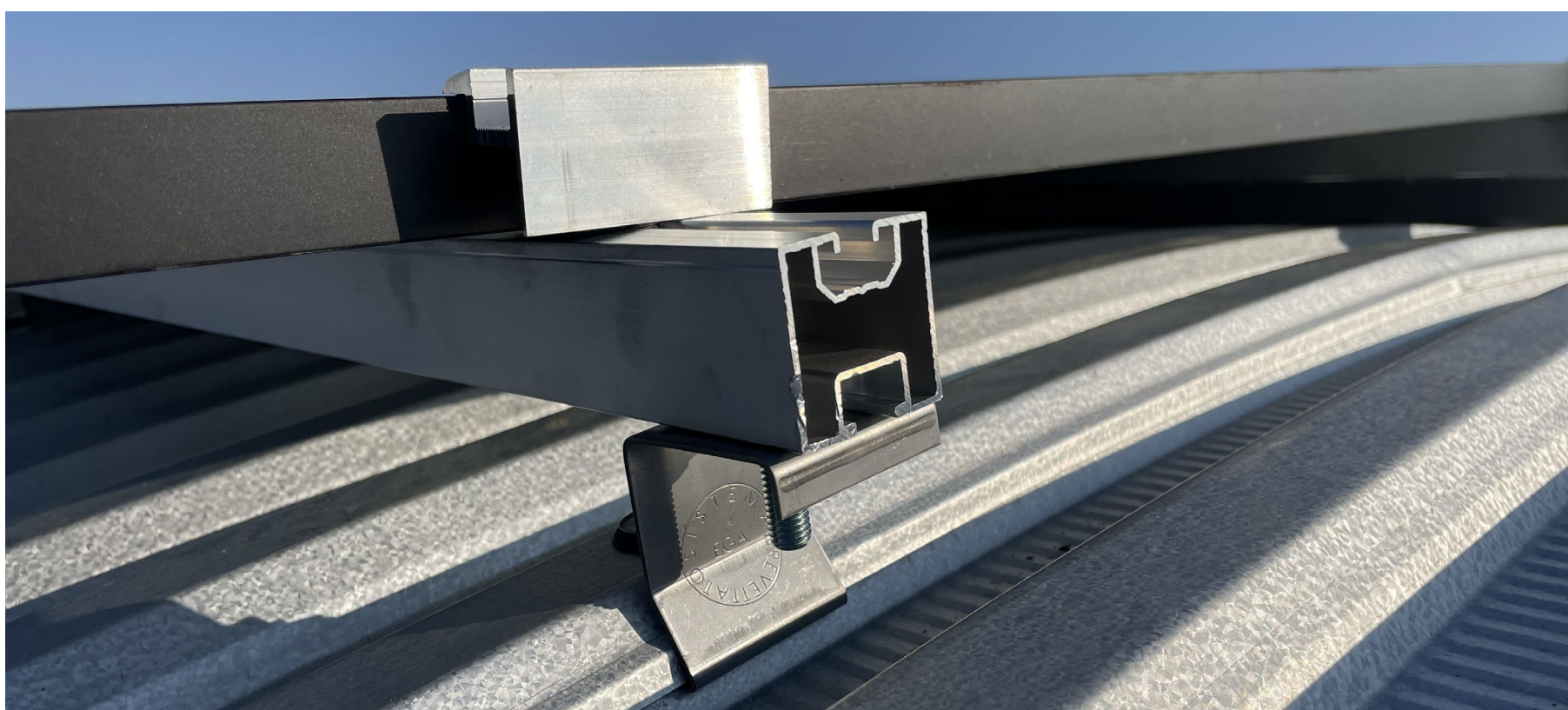
Punti di forza

Semplicità di montaggio – impermeabilità garantita – affidabilità e robustezza – elevate prestazioni

Nessun foro aggiuntivo sulla copertura

Il sistema brevettato utilizza la stessa vite di fissaggio della copertura

Non servono rivettature, guarnizioni e siliconature; si toglie la vite, si inserisce la staffa, si rimette la vite



Per informazioni, fotografie e video:

www.egabrevetto.com – ega@egabrevetto.com – Tel. 0376 632989



EUROPEAN SOLAR PV INDUSTRY ALLIANCE: 10 PROPOSTE A SUPPORTO DELL'INDUSTRIA EUROPEA

IL PIANO D'AZIONE PROPONE UN SOSTEGNO MIRATO DA PARTE DEL QUADRO TEMPORANEO DI CRISI E TRANSIZIONE DELL'UNIONE EUROPEA, UN INVESTIMENTO DI 1 MILIARDO DI EURO DA PARTE DEL FONDO EUROPEO PER L'INNOVAZIONE E UNA PARTNERSHIP TRA L'ESIA E LA BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI (BEI)



Inquadra il QR Code per scaricare il documento dell'European Solar PV Industry Alliance



L'European Solar PV Industry Alliance (Esia) ha redatto un documento con 10 azioni necessarie a raggiungere una capacità produttiva di componenti fotovoltaici in Europa di almeno 30 GW lungo l'intera catena del valore. Secondo quanto riportato da Esia, oggi i costi di produzione in Europa sono tra 1,5 e 2,3 volte superiori rispetto a quelli in Cina. Per fare in modo che la filiera torni a essere competitiva, servirà sbloccare investimenti per 24 miliardi di euro a supporto delle spese Capex. Serviranno poi fino a 6 miliardi annui in costi operativi e di gestione (Opex). Esia propone inoltre di garantire condizioni di parità a livello commerciale, e quindi una concorrenza leale, ottimizzando ad esempio la tracciabilità dei prodotti.

Il piano d'azione propone un sostegno mirato da parte del Quadro temporaneo di crisi e transizione dell'Unione europea, un investimento di 1 miliardo di euro da parte del Fondo europeo per l'innovazione e una partnership tra l'Esia e la Banca europea per gli investimenti (BEI). Questa partnership potrebbe innescare fino a 15 miliardi di euro di investimenti nella produzione di componenti fotovoltaici entro il 2027.

L'Esia propone inoltre la creazione di un'accademia solare europea per formare fino a 100.000 lavoratori entro la fine del 2025. In Europa si potrebbero creare fino a 400.000 posti di lavoro diretti e indiretti nel fotovoltaico. L'alleanza chiede quindi che i finanziamenti pubblici siano indirizzati verso programmi di formazione. Infine, viene chiesto di implementare rigorosi standard di qualità e sostenibilità ambientale e, quindi, di escludere i prodotti più dannosi.

OLTRE 750MILA CHARGING POINT IN EUROPA

SECONDO QUANTO EMERGE DA UNA RICERCA PUBBLICATA DA GRIDX, OLANDA E NORVEGIA PRIMEGGIANO. L'ITALIA SI POSIZIONA AL 17° POSTO



Sono circa 750mila i punti di ricarica presenti in 32 Paesi europei presi in esame all'interno di una ricerca pubblicata da GridX aggiornata a fine 2023. Norvegia e Olanda si distinguono in particolare per la capillarità delle rispettive infrastrutture ad accesso pubblico. Nei Paesi Bassi si registrano 817 charging point per 100 mila abitanti (in Norvegia si scende a 477), mentre la Norvegia primeggia in termini di capacità installata, 36.273 kW per 100 mila abitanti (l'Olanda è ferma a quota 15.765). Il Belgio risulta invece il Paese con la crescita più importante in termini di immatricolazioni Bev, +113% rispetto allo scorso anno. A livello macroscopico le zone dell'Europa centrale e meridionale sono quelle dove l'e-mobility fatica ancora a crescere. L'Italia è al 17° posto sia per punti di ricarica (70) sia per capacità installata (2.545 kW) ogni 100.000 abitanti. Tuttavia, l'aumento della capacità (+ 40%) ha superato l'aumento dei punti di ricarica (+ 34%) nel 2023, e l'aumento dei caricabatterie DC (+ 83%) ha superato di gran lunga l'aumento dei caricabatterie AC (+ 28%), mostrando una crescente attenzione alla ricarica rapida.

Secondo le rilevazioni di gridX l'infrastruttura nel nostro Paese è cresciuta del 34% rispetto all'anno precedente, con una media di 70 punti di ricarica per 100mila abitanti e di 8 ogni 100 km di strada. I Bev in immatricolati nel corso dell'anno ammontano a 252.937, +51% sul 2022 con una media di 431 veicoli ogni 100mila persone. La velocità media delle stazioni di ricarica pubbliche risulta essere 36 kW con un costo di 9,1 euro per 100 km. Mentre il Cpo con più punti e con più capacità installata risulta essere Enel X. Il Portogallo ha registrato un aumento dei punti di ricarica solo del 12% nel 2023, ma si colloca al 13° posto in termini di quota di Bev su tutte le vendite di auto nuove (18%) e si posiziona meglio di altri Paesi del sud nella maggior parte dei parametri. La Spagna, si colloca al 18° e 19° posto rispettivamente per punti di ricarica (64) e capacità (1.965 kW) per 100mila abitanti e al 22° posto per Bev pro capite (372). Con l'aumento del 35% dei punti di ricarica nel 2023, il Paese fornisce un totale di 30.385 punti di ricarica pubblici, posizionandosi al di sopra della media europea.

HUASUN: ACCORDO CON LEASCEND PER L'ACQUISTO DI 1 GW DI CELLE SOLARI HJT

LA PARTNERSHIP RIGUARDA ANCHE LA FORNITURA DI 180 MILIONI DI PEZZI DI WAFER IN SILICIO MONOCRISTALLINO



Huasun Energy ha stretto un accordo di collaborazione con Leascend Photovoltaic Technology, azienda specializzata nella produzione su larga scala di celle solari ad eterogiunzione.

La partnership prevede l'acquisto da parte di Huasun di 1 GW di celle HJT da Leascend. Quest'ultima inoltre fornirà a Huasun anche 180 milioni di pezzi di wafer in silicio monocristallino N-Type 210.

Grazie a questo accordo, le due società collaboreranno allo sviluppo di moduli fotovoltaici a eterogiunzione. Lo scopo ultimo è quello di contribuire alla diffusione su larga scala di questa tecnologia. Infine Huasun sosterrà Leascend nella sua espansione nel mercato fotovoltaico a livello globale. La partnership è stata firmata da Tommy Xu e Matthew Jin, rispettivamente senior vice presidente e vice presidente di Huasun, e Xuan Tang, executive vice president di Leascend. Il produttore di moduli investe in maniera importante nella tecnologia a eterogiunzione. In occasione della recente conferenza organizzata da TaiyangNews e intitolata "Solar Power Plant Developments 2024", Christian Comes, direttore della divisione business development Europe di Huasun, ha parlato dello stato dell'arte della tecnologia HJT ad alta efficienza. Secondo Comes, i moduli a eterogiunzione sono più efficienti e affidabili e questo contribuisce a ridurre significativamente i costi Lcoe. Sfruttando i vantaggi della tecnologia a eterogiunzione e ottimizzando i processi di produzione, i moduli prodotti dalla società raggiungono rendimenti bifacciali fino all'85%.



il tuo partner per il
fotovoltaico

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

Non lasciare al GSE 20 €/modulo di trattenuta
registra i tuoi moduli nel nostro
Sistema Collettivo e risparmi 10 €/modulo.
Ora puoi farlo anche in comode rate



Secondo il cruscotto GSE*
E-Cycle risulta il Sistema Collettivo n.1
per numero di pannelli GARANTITI

* (dati aggiornati al 25 marzo 2024)



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



SCAN ME

Un TRUST indipendente
vigilato da un GARANTE
Un modo sicuro
per tutelare il tuo capitale



**COMUNITÀ ENERGETICHE RINNOVABILI
AUTOCONSUMO COLLETTIVO**



**Utilizza energia green e contribuisci
anche tu alla riduzione di CO₂**



La nostra tecnologia a servizio delle CER

wes[⚡]ernchain

Per informazioni sul portale
scrivere a cer@western.it



**DA SENEK DUE NOVITÀ PER LA GESTIONE
DEI CREDITI NELL'AMBITO DEL SUPERBONUS**

Senec ha lanciato due importanti novità per quanto riguarda la gestione dei crediti per gli interventi che rientrano nel Superbonus e nell'Ecobonus per il 2024. L'azienda ha deciso di proseguire con il programma di accettazione dei crediti nell'ambito della maxi agevolazione. Sono inclusi anche i crediti "decapitati", ovvero i crediti per i quali è già stata ceduta la prima annualità. L'azienda sta anche lavorando per implementare l'uso dell'intelligenza artificiale ai processi e servizi aziendali per renderli più efficienti. Grazie all'AI Senec ha reso più veloce il controllo dei documenti necessari alla cessione del credito.



«Queste novità sottolineano l'impegno di Senec nel fornire supporto continuo e soluzioni avanzate», dichiara Vito Zongoli, amministratore delegato di Senec Italia.

«L'integrazione dell'intelligenza artificiale nel nostro processo di cessione del credito è un passo avanti verso l'ottimizzazione dei nostri servizi. Siamo lieti di poter continuare ad aiutare le imprese che possiedono ancora crediti incagliati».

SUN BALLAST LANCIA LA NUOVA GRAFFA POWERCLAMP



Sun Ballast presenta la nuova graffa PowerClamp che assicura un fissaggio dei pannelli ancora più forte. In particolare, la sua conformazione incrementa la tenuta dei moduli fotovoltaici alle sollecitazioni meccaniche derivanti da vento e neve. Contribuisce così alla stabilità e all'affidabilità complessiva dell'installazione.

La graffa è realizzata in acciaio inox

304 ed è compatibile con l'intera gamma di zavorre Sun Ballast. PowerClamp ha ottenuto la certificazione UL2703, uno standard di sicurezza americano che rappresenta una garanzia di affidabilità. I test effettuati sulla graffa hanno permesso di stabilire la tenuta ai carichi di vento e neve, raggiungendo un valore di 200 chili per metro quadrato e resistendo a un carico di estrazione del pannello di 500 chili. Infine la conformazione della graffa consente di facilitare le operazioni di messa a terra dell'impianto. Quando necessaria, per assicurare ad esempio la corretta verifica dell'isolamento eseguita dall'inverter, la messa a terra dei pannelli può infatti richiedere tempi molto lunghi. L'utilizzo di PowerClamp rende l'operazione più rapida: i denti della graffa consentono di superare l'anodizzazione della cornice dei moduli, creando un ponte elettrico fra tutti i pannelli e rendendo la messa a terra più semplice e veloce.

IBC SOLAR PROPONE UN'OFFERTA PER I PROGETTI AGRISOLARI

IBC Solar ha sviluppato un'offerta dedicata agli operatori che intendono sfruttare le opportunità offerte dalla misura "Parco Agrisolare" (Missione 2 "Rivoluzione verde e transizione ecologica" del Pnrr, Componente 1 "Economia circolare e agricoltura sostenibile", Investimento 2.2).

Questa misura si pone l'obiettivo di sostenere gli investimenti per la realizzazione di impianti di produzione di energia elettrica fotovoltaica nel settore agricolo e agroindustriale, escludendo il consumo di suolo.



Tra gli interventi finanziati c'è anche l'acquisto e la posa in opera di pannelli fotovoltaici sui tetti di fabbricati strumentali all'attività delle imprese beneficiarie.

Per la realizzazione degli impianti agricoli, IBC Solar fornisce soluzioni comprensive di moduli (standard e bifacciali), strutture di montaggio, inverter di rete ed ibridi, con pacchetti di accumulo.

L'azienda si rende inoltre disponibile a preparare una lista dei componenti necessari sulla base di materiale informativo fornito dall'installatore che comprende un disegno del tetto, le specifiche della copertura e il progetto approvato.

BU ENERGY AVVIA LA COMMERCIALIZZAZIONE IN ITALIA DEI PANNELLI A ETEROGIUNZIONE

BU Energy, distributore esclusivo per l'Italia del marchio di pannelli fotovoltaici Lshe, ha introdotto nella propria gamma i moduli con tecnologia a eterogiunzione, celle bifacciali e design a doppio vetro temperato. La tecnologia HJT garantisce performance di alto livello ed un basso degrado del modulo fotovoltaico. Per questo i moduli risultano più efficienti e competitivi sotto molteplici aspetti. Grazie al coefficiente di temperatura basso, inoltre, i pannelli consentono produzioni elevate anche in situazioni climatiche con temperature estreme.

I modelli a eterogiunzione del brand Lshe già disponibili per il mercato Italiano sono quattro: M445, M590, M640 e M730. Tutti hanno 30 anni di garanzia sia sulla potenza lineare sia sul prodotto.

La nuova serie sarà presentata ufficialmente a Monaco durante la fiera Intersolar Europe dove BU Energy sarà presente allo stand C2.140.



K2 SYSTEMS HA SVILUPPATO UN SISTEMA DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU FACCIATE



K2 Systems presenta i nuovi sistemi di montaggio WallPV che consentono l'installazione di pannelli fotovoltaici sulle facciate. Il sistema è adatto per lamiere trapezoidali e pannelli sandwich, nonché per muratura e cemento.

I moduli possono essere fissati o agganciati alla cornice consentendo agli installatori di utilizzare pochi componenti. Inoltre il sistema è caratterizzato da un'estetica curata e garantisce una buona ventilazione posteriore. A seconda del tipo di facciata sono disponibili diverse soluzioni. K2 WallPV FacadeRail è pensata per facciate in muratura piena o in calcestruzzo. Questa variante funziona anche per le facciate continue con un sistema composito di isolamento termico sottostante. K2 WallPV CarrierRail ha invece un'approvazione generale dell'autorità edilizia per le facciate con pannelli sandwich Fischer Profil già dotati di isolamento termico integrato. Può essere utilizzato anche sui pannelli sandwich Montanatherm. K2 Systems sta lavorando con altri produttori di pannelli sandwich per ottenere le approvazioni e le autorizzazioni delle autorità edilizie, in modo da rendere possibili altre combinazioni. Infine per gli edifici le cui facciate sono costruite con lamiera grecata o ondulata, K2 ha ideato WallPV MultiRail. Le soluzioni di K2 possono essere utilizzate per facciate su larga scala. La progettazione dei sistemi viene inizialmente effettuata internamente all'azienda. Progettisti e installatori possono inviare le loro richieste via mail all'indirizzo info@k2-systems.com, per avere un progetto preliminare. Le informazioni necessarie per la stesura del progetto comprendono, ad esempio, i dati relativi all'ubicazione, i dati dell'edificio (dimensioni della facciata), il rivestimento della facciata e la base di ancoraggio. Per agevolare la procedura, l'azienda mette a disposizione una checklist a questo link. La condizione è che si tratti di impianti di potenza superiore a 30 kWp.



GBSOLAR[®]
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS



SCANSIONA IL QR E SCOPRI I VANTAGGI DEL CONFIGURATORE

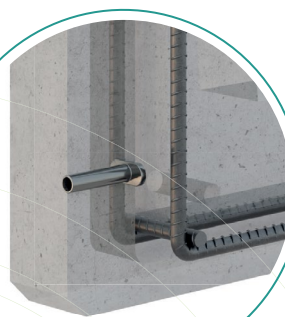
SINCE 2009

ZAVORRE GB SOLAR: RESISTENZA E AFFIDABILITÀ SU CUI CONTARE!

Le zavorre in calcestruzzo della GB Solar sono caratterizzate da una **peculiare struttura che incorpora una doppia anima in acciaio**. Questa innovativa caratteristica tecnica conferisce alle zavorre un livello superiore di **robustezza, durabilità e funzionalità** ottimizzata per il loro scopo di sostegno e stabilizzazione nelle installazioni solari.



BOCCOLE RESISTENTI ALLA CORROSIONE



RIGIDITÀ E STABILITÀ

— **RIGIDITÀ E STABILITÀ**
La doppia armatura presente all'interno del calcestruzzo conferisce una maggiore rigidità e stabilità strutturale alle zavorre, garantendo la capacità di sopportare carichi e stress ambientali senza compromettere l'integrità della struttura.

MANEGGEVOLEZZA

— **MANEGGEVOLEZZA**
Nonostante la presenza dell'acciaio, le zavorre rimangono relativamente leggere e maneggevoli, semplificando il trasporto, la movimentazione e l'installazione sul sito.

FLESSIBILITÀ DI DESIGN

— **FLESSIBILITÀ DI DESIGN**
La possibilità di integrare la doppia anima in acciaio durante il processo di produzione consente una maggiore flessibilità nel design delle zavorre, consentendo di adattarsi a una vasta gamma di requisiti di installazione e configurazioni specifiche del progetto.



DOPPIA ANIMA IN ACCIAIO

GARANZIA DI QUALITÀ CERTIFICATA: LE ISO ALLA BASE DELLA NOSTRA ECCELLENZA



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

Insieme
generiamo
energia
infinita



COENERGIA RILANCIAMO IL SERVIZIO DI ACQUISTO DEI CREDITI FISCALI PER GLI INTERVENTI IN SUPERBONUS

Coenergia ripropone ai suoi partner il servizio di acquisto dei crediti fiscali nell'ambito del Superbonus. L'iniziativa è rivolta a tutti i clienti interessati ad acquistare prodotti e soluzioni per il fotovoltaico, lo storage, le pompe di calore e i sistemi di ricarica per auto elettriche. Il servizio sarà attivo fino ad esaurimento del plafond finanziario destinato.

"Considerando la chiusura del sistema bancario alla gestione dei crediti fiscali", si legge in una nota di Coenergia, "l'opportunità di fare affidamento sul proprio fornitore di fiducia per questa attività è diventata una scelta strategica per molte aziende del settore. Attraverso l'acquisizione dei crediti fiscali Superbonus 110%, Coenergia conferma così il proprio impegno nel supportare i propri clienti, proponendo soluzioni e servizi coerenti con le diverse fasi di sviluppo del mercato".



SALONE DELL'AGRIVOLTAICO POWERED BY KEY: LA PRIMA EDIZIONE DALL'8 AL 10 MAGGIO A RIMINI



Esordirà a Rimini dall'8 al 10 maggio il Salone dell'Agrivoltaico powered by KEY. La fiera è realizzata in partnership con KEY - The Energy Transition Expo. È inserita all'interno di MacFrut, kermesse internazionale della filiera ortofrutticola giunta alla sua 41° edizione.

Il salone presenterà le opportunità offerte dall'integrazione tra produzione agricola e fotovoltaico. Per questo si rivolgerà ad agronomi e protagonisti della filiera ortofrutticola nazionale e internazionale. L'obiettivo è quello di far conoscere l'agrivoltaico. Inoltre un altro scopo è quello di promuovere la creazione di modelli di business

più sostenibili per le aziende agricole dal punto di vista economico e ambientale. L'evento sarà collocato all'interno del padiglione C1 dedicato alle tecnologie pre-harvest. Coniugherà fonti rinnovabili, uso sostenibile del suolo, tutela della biodiversità e pratiche agricole.

Nell'area espositiva saranno presenti imprese e associazioni del settore. Inoltre, è previsto un programma di eventi su temi cardine dell'agrivoltaico nel settore ortofrutticolo.

Sia KEY che MacFrut sono, inoltre, caratterizzate da una vocazione internazionale confermata dalla presenza di brand e visitatori da tutto il mondo. Per questo motivo, al Salone dell'Agrivoltaico powered by KEY sono in programma anche due incontri dedicati a specifiche tematiche di respiro internazionale, che focalizzano l'attenzione in particolare sull'Africa e sull'America Latina.

DMEGC SOLAR: IL TÜV RHEINLAND CERTIFICA IL TEST CENTER FOTOVOLTAICO DELL'AZIENDA

Il test center fotovoltaico di Dmegc Solar ha ricevuto il riconoscimento "Manufacturer's Laboratory Competence" da parte del TÜV Rheinland. Questo certificato attesta la gestione del test center. Comprende una valutazione di indicatori come l'ambiente di lavoro, le attrezzature, le capacità di test e la manutenzione.

A seguito di questo riconoscimento, Dmegc Solar può condurre direttamente test di certificazione nel proprio laboratorio secondo gli standard attestati. Questo accorcerà il ciclo di certificazione per i nuovi prodotti e i nuovi progetti, migliorando l'efficienza e il servizio al cliente.

Il test center dell'azienda si sviluppa su un'area di 5.000 metri quadrati e dispone di un simulatore solare pulsato di Classe A+A+A+. Dispone inoltre di tester integrati IV&EL, camere di invecchiamento ultravioletto ad alta temperatura e alta umidità, camera di corrosione a nebbia salina, carichi meccanici statici e dinamici e altre attrezzature avanzate. Le capacità di test coprono le prove sui materiali fotovoltaici e la valutazione dei prodotti. Inoltre viene testata l'affidabilità e la capacità di generazione dei pannelli fotovoltaici dell'azienda in diversi scenari applicativi grazie a un'installazione tester con una potenza di oltre 100 kWp.





DA SOLITEK I NUOVI PANNELLI BIFACCIALI DA 370 WP PER PENSILINE FOTOVOLTAICHE

Il produttore di moduli lituano Solitek ha presentato i nuovi pannelli doppio vetro bifacciali da 370 Wp progettati appositamente per applicazioni su pensiline fotovoltaiche. Questi moduli sono caratterizzati da vetro spesso 3 millimetri su ogni lato e da una cornice in alluminio anodizzato. Sono stati certificati per l'uso su coperture carport dall'Istituto tedesco per la tecnologia edilizia (DIBt). Sono progettati per resistere agli impatti della grandine (classe 4) e hanno una classificazione antincendio di classe A. Inoltre possono resistere a carichi di neve fino a 10.500 Pa e carichi di vento fino a 5.400 Pa. I pannelli sono caratterizzati da 60 celle Perc M6 monocristalline P-Type per una potenza in uscita di 370 Wp e un'efficienza del 19,57%. Ogni pannello misura 1782 x 1061 x 35 millimetri e pesa 32 chilogrammi. Il vetro include un rivestimento antiriflesso sulla parte frontale e un vetro flottante sulla parte posteriore. Questo consente ai pannelli di lavorare a temperature comprese tra -40°C e +85°C. I moduli sono coperti da una garanzia trentennale. La potenza in uscita al termine di questo periodo è superiore all'87%.




ELETTRICA ROGENO FESTEGGIA 25 ANNI DI ATTIVITÀ NELLE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE



DA SINISTRA: ALESSANDRA NEGRI, AMMINISTRATORE FINANZIARIO, MARIO CORTI, AMMINISTRATORE DELEGATO E CRISTIAN MALAVASI, DIRETTORE GENERALE DI ELETTRICA ROGENO

Giovedì 11 aprile la società Elettrica Rogeno, specializzata nell'installazione di impianti solari con sede in provincia di Lecco, ha festeggiato il traguardo dei 25 anni di attività nel fotovoltaico. L'evento ha visto la partecipazione di tutti i dipendenti dell'azienda, di una selezione di alcuni dei suoi oltre 7.000 clienti e di rappresentanti dei business partner tra cui SunPower Italia, Fronius, SolarEdge e LG Energy Solution. Quest'ultimi hanno avuto occasione di presentare la propria attività e condividere considerazioni sull'evoluzione del mercato. I principali dirigenti di Elettrica Rogeno hanno introdotto la serata: l'amministratore delegato Mario Corti, il direttore generale Cristian Malavasi, e l'amministratore finanziario Alessandra Negri. «Il segreto del nostro successo? Realizzare solo impianti di qualità» ha dichiarato Mario Corti. Per SunPower Italia sono intervenuti Fabio Bacchin, managing director & national sales director, Gabriele Zanarini, regional sales manager, e Martina Crugnola, responsabile marketing e project management. Da LG Energy Solution hanno partecipato Asya Polidori, marketing & sales manager, e Angelantonio Pugliese, installer account manager. SolarEdge è stata rappresentata da Fabio Lantean, area sales manager north west. Sono intervenuti anche Nicola Vicentini e Luca Gannassini, rispettivamente area sales manager north west e project manager - training & education di Fronius. Durante l'evento Elettrica Rogeno ha focalizzato l'attenzione anche alle attività sul territorio locale. L'azienda vanta diverse iniziative, dalle scuole alle associazioni fino alle sponsorizzazioni sportive.

Building a Fully Connected, Intelligent World





FusionSolar 8.0

Unleash the Full Potential of Renewables

With Huawei Smart String Energy Storage System (ESS)

- Pack-level Optimization
- Rack-level Optimization

- Modular Design
- Distributed Cooling

Individua rapidamente gli errori e le sottoperformance



Vantaggi

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

www.solar-log.com

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



EURENER OTTIENE CERTIFICAZIONE PLATINO DA ECOVADIS PER PERFORMANCE AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE

Eurener, produttore spagnolo di moduli fotovoltaici specializzato nel residenziale, ha ottenuto la medaglia di platino da EcoVadis per buone pratiche di lavoro ed etica aziendale. La certificazione colloca così Eurener in un gruppo ristretto di aziende più sostenibili a livello mondiale.

“La medaglia di platino EcoVadis convalida gli sforzi di Eurener nel campo della sostenibilità ambientale”, si legge in una nota dell’azienda. “Riconosce inoltre le sue politiche e azioni in aree cruciali. Sono un esempio etica aziendale, occupazione, diritti umani e gestione responsabile della catena di fornitura”.

«L’impegno del nostro gruppo, riconosciuto da tutti i nostri clienti e partner, fa parte del nostro DNA di azienda di energia rinnovabile, focalizzata sulla sostenibilità», spiega Pasquale Zazo, direttore commerciale di Eurener. «Il riconoscimento di EcoVadis è una notizia magnifica, che evidenzia il grande lavoro e lo sforzo che abbiamo compiuto per essere ogni anno un po’ più sostenibili e trasparenti. Infine, è un incoraggiamento a continuare a intensificare i nostri sforzi».



KRANNICH TOUR: AL VIA IL 15 MAGGIO DA ROMA L’EDIZIONE 2024



Il prossimo 15 maggio prenderà il via la seconda edizione del Krannich Tour. Gli appuntamenti sono organizzati con la collaborazione dei brand partner di Krannich Solar e in particolare JA Solar, REC, SoliTek, K2 Systems, Kostal, GoodWe, Pixii, Solax Power, SMA e Sungrow. Dopo la prima data del 15 maggio a Roma, il tour toccherà Torino (12 giugno), Salerno (12 settembre) e Catania (3 ottobre).

Gli organizzatori hanno pensato per quest’anno a un nuovo format. Gli appuntamenti prevedono la presentazione dei prodotti proposti da Krannich Solar sul mercato nazionale. Saranno per questo presenti diversi brand di moduli, inverter, batterie e sistemi di montag-

gio. Durante gli incontri sarà inoltre possibile conoscere in anteprima le ultime novità e scambiarsi informazioni sull’attuale situazione del mercato fotovoltaico in Italia, condividendo esperienze e discutendo dei futuri scenari del settore. Per favorire il networking e la creazione di nuove opportunità di collaborazione, gli organizzatori hanno pensato a esperienze divertenti e rilassanti a sorpresa.

DA CONTACT ITALIA IL NUOVO SISTEMA A TERRA MONOASSIALE CON TERRA TRACKER, STUDIATO PER MODULI DISPOSTI IN VERTICALE

Contact Italia presenta al mercato italiano Conterra Tracker, un sistema a terra monoassiale a singola colonna, progettato per moduli disposti in verticale. La modularità delle sue strutture lo rende flessibile e adattabile alle diverse conformazioni dei parchi solari. Questo consente una resa fino al 30% superiore rispetto alle strutture fisse tradizionali. Infatti grazie alla tecnologia tracker, i pannelli fotovoltaici possono seguire il movimento del sole da est a ovest attraverso la rotazione dell’asse di inclinazione. Sfruttano così al massimo l’energia solare disponibile.

«Siamo entusiasti di presentare Conterra Tracker al mercato italiano», dichiara Pietro Antonio Maggi, CEO di Contact Italia. «Questo prodotto rappresenta un passo avanti fondamentale nella nostra mission di fornire soluzioni energetiche innovative, efficienti e sostenibili ai nostri clienti». Il sistema offre un’innovativa soluzione tecnologica che unisce efficienza energetica, sostenibilità e praticità d’uso. A soli due mesi dal lancio, Contact Italia ha in consegna quattro impianti con Conterra Tracker per un totale di 9,5 MWp e una pianificazione per altri 50 MWp. A breve l’azienda si trasferirà inoltre in una nuova sede. Con questo trasferimento, l’azienda punta ad aumentare la capacità produttiva dell’azienda. Quest’ultima infatti crescerà di oltre 400 MWp, consentendo di rispondere in modo più efficace alla crescente domanda di prodotti e servizi.





PIETRO ANTONIO MAGGI
CEO DI CONTACT ITALIA

CON IL LANCIO SUL MERCATO DEL NUOVO TRACKER CON TERRA E DEL SISTEMA DI MONTAGGIO CONCATENATO EVONET, CONTACT ITALIA COMPLETA L'OFFERTA DI PRODOTTI E PUÒ COSÌ RISPONDERE A TUTTE LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO LOCALE ED ESTERO. «CI SONO TRASFORMAZIONI IN ATTO A LIVELLO MANAGERIALE CHE CI PERMETTERANNO DI PROSEGUIRE CON IL NOSTRO PIANO DI ESPANSIONE ANCHE AL DI FUORI DEI CONFINI NAZIONALI», SPIEGA PIETRO ANTONIO MAGGI, CHE DA INIZIO ANNO HA PRESO LE REDINI DEL GRUPPO IN QUALITÀ DI CEO. «IL TUTTO CON SOLUZIONI E SERVIZI A 360° PER I NOSTRI INSTALLATORI»

DI MICHELE LOPRIORE



PASSAGGIO DI CONSEGNE PER UNA NUOVA VISIONE

Negli ultimi anni Contact Italia ha avviato una crescita che sta riguardando ogni tassello della sua attività aziendale: dalla produzione alla logistica, dall'ampliamento del team alla crescita in Italia (e non solo). Quest'anno si segnalano due fatti significativi: da una parte il lancio di due nuovi prodotti che vanno a completare l'offerta dell'azienda per quanto riguarda i sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici; dall'altra, invece, i cambiamenti a livello di team. Come, ad esempio, il nuovo incarico di Pietro Antonio Maggi, che ha preso le redini del gruppo in qualità di Ceo, oppure l'ingresso di nuove figure manageriali che

«Abbiamo sostenuto un investimento che ci permetterà di spostarci dallo stabilimento attuale di 7mila metri quadrati a uno di 24mila. In questo modo potremo aumentare di quattro volte la capacità produttiva di sistemi di montaggio»

permetteranno all'azienda di poter crescere in Italia e in alcuni Paesi europei.

«Il cambiamento, in tutte le sue forme e sfaccettature, è un viaggio intriso di emozioni, sfide e opportunità», dichiara Pietro Antonio Maggi. «Per Contact Italia, il cambiamento è un elemento imprescindibile per l'evoluzione e la crescita».

Qual è la nuova strategia e quali gli obiettivi?

«L'obiettivo principale è quello di potenziare il team con nuove figure a livello manageriale che possano supportarci nella crescita in Italia e in Europa. Non solo: abbiamo sostenuto un investimento che ci permetterà di spostarci da uno stabilimento attuale di 7mila metri quadrati a uno di 24mila. In questo modo potremo aumentare di quattro volte la capacità produttiva di sistemi di montaggio. È un momento di grande fermento ed entusiasmo, in cui le nostre abitudini sono state messe in discussione e le nostre prospettive ampliate. È per tutti noi una grande opportunità per esplorare i nostri desideri e le nostre ambizioni più profonde».

Dove sorgerà la nuova sede?

«La sede sorgerà in Basilicata e disterà solo dieci chilometri da quella attuale di Altamura».

Come è organizzata Contact in Italia in termini di produzione, sedi e magazzini?

«Oltre alla sede di Altamura, oggi contiamo due sedi in centro e sud Italia e una nel nord Italia. Tutte le sedi comprendono uffici e magazzini. Proprio un anno fa inauguravamo i due poli logistici in centro Italia. A seguito di queste nuove inaugurazioni, avevamo inserito in organico nuove figure tecniche e commerciali, oltre a responsabili di magazzino per assicurare un corretto flusso delle merci nel rispetto dei tempi attesi dal cliente, con un timing di evasione di massimo tre giorni».

Come siete strutturati commercialmente?

«Lavoriamo con i principali distributori di materiale elettrico e fotovoltaico e abbiamo due agenzie per ogni regione. In più abbiamo consolidato la nostra presenza in Svizzera, Romania, Germania, Albania, Croazia, Francia, Olanda e Regno Unito».

Quanto pesano le vendite fuori dall'Italia?

«Nel 2023 il 15% circa delle vendite faceva riferimento all'export. Quest'anno, con l'ingresso anche in Spagna, puntiamo ad arrivare al 20%».

Anche per questo ci sono cambiamenti a livello di management e di team...

«Esatto. Stiamo inserendo nel team figure mol-

to esperte a livello manageriale che si occuperanno dei Paesi esteri. Abbiamo già pianificato l'inserimento di nuove figure nei reparti produttivi».

Passiamo ai prodotti. Come abbiamo anche visto in occasione della fiera KEY di Rimini, Contact vanta un'ampia gamma di soluzioni. Come è composta?

«Con le due novità, ossia la divisione Conterra per impianti a terra fissi o con tracker, e il sistema Evonet, soluzione per tetti piani in alluminio ed uno speciale tecnopolimero composito strutturale 100% riciclabile idoneo in qualsiasi condizione climatica certificato PSV per una rapida e sicura installazione, abbiamo completato il catalogo con tutte le soluzioni di cui l'installatore può aver bisogno. Ad oggi la forza di Contact Italia è una proposta completa, arricchita da un supporto tecnico a 360 gradi. Cemento, alluminio e plastica, da sempre, fanno parte del nostro DNA».

Quali sono le caratteristiche?

«Il tracker fotovoltaico monoassiale Conterra è di facile installazione ed è adattabile a diverse configurazioni di campi fotovoltaici. Il sistema è stato sviluppato per risolvere tutte le criticità che gli installatori incontrano nei diversi territori. La seconda novità è il sistema di montaggio Evonet per tetti piani. Un match perfetto tra alluminio e un compound plastico di seconda vita certificato PSV, che creano una soluzione adatta a qualsiasi dimensione di moduli fotovoltaici».

Qual è il plus di questa soluzione?

«Il 90% dei componenti della soluzione non prevede viti, quindi sono di facile assemblaggio, snodabili e regolabili. Questo consente di ridurre fino al 75% i tempi di installazione rispetto ai sistemi tradizionali. Il sistema è inoltre a bassa incidenza di carico su tetto al metro quadrato. Permette l'installazione di moduli di grandi dimensioni con orientamento orizzontale e verticale. Garantisce complanarità dei piani di appoggio e presenta infine tappetini orientabili per superare eventuali imperfezioni del piano di installazione. Sono disponibili supporti per zavorre aggiuntive. Con questi due nuovi prodotti abbiamo completato la gamma».

Oggi quali sono i prodotti oggi maggiormente venduti?

«Sicuramente i prodotti per tetti piani e il tracker Conterra. Quest'ultimo prodotto, lanciato sul mercato dopo quattro anni di collaudi e test in galleria del vento, è certamente il progetto più ambizioso che ha già registrato un successo notevole in questo primo quadrimestre, con ordini in pancia per circa 50 MW. Queste sono le soluzioni già disponibili per il mercato italiano ed estero».

Per quale taglia di impianti state lavorando maggiormente?

«Contact Italia nasce soprattutto per la fornitura di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, che continua a essere il nostro core business. Ovviamente, nell'ambito del Superbonus, abbiamo anche lavorato per impianti di taglia residenziale, ma nasciamo per impianti di grandi dimensioni».

Come avete chiuso il 2023 in termini di vendite in Italia?

«Abbiamo chiuso il 2023 con ricavi per 41 milioni di euro, con una crescita del 30% rispetto al 2022».

Obiettivi per il 2024?

«Arrivare a 55 milioni di euro di ricavi».

Oltre ai prodotti, quali sono i plus dei vostri servizi?

«Per Contact Italia il prodotto è il servizio che l'azienda offre. Oltre alla qualità, oltre ai numerosi test per certificare e attestare l'affidabilità delle nostre soluzioni, riteniamo che l'aspetto



IL TRACKER FOTOVOLTAICO MONOASSIALE CONTEERRÀ È DI FACILE INSTALLAZIONE ED È ADATTABILE A DIVERSE CONFIGURAZIONI DI CAMPI FOTOVOLTAICI. IL SISTEMA DI MONTAGGIO EVONET PER TETTI PIANI COMBINA INVECE ALLUMINIO E UN COMPOUND PLASTICO DI SECONDA VITA CERTIFICATO PSV PER RISPONDERE A QUALSIASI DIMENSIONE DI MODULI FOTOVOLTAICI

più importante sia la disponibilità a fornire un servizio consulenziale e tecnico ai nostri installatori partner. Quest'anno, ad esempio, abbiamo già avviato campagne di formazione e informazione».

Con quanti installatori ed EPC lavorate in Italia?

«Contiamo circa 4.000 installatori».

In che modo digitalizzazione e intelligenza artificiale stanno impattando sulla vostra offerta e in che modo vi aiuteranno a supportare al meglio i vostri partner?

«Impatteranno in modo significativo. L'intelligenza artificiale permetterà innanzitutto di ottimizzare il dialogo tra i vari reparti in azienda. Per gli installatori, invece, consentirà di ottimizzare ogni fase del progetto, dalla lead generation alla manutenzione degli impianti». ☀️

«Per Contact Italia il prodotto è il servizio che l'azienda offre. Oltre alla qualità, oltre ai numerosi test per certificare e attestare l'affidabilità delle nostre soluzioni, riteniamo che l'aspetto più importante sia la disponibilità a fornire un servizio consulenziale e tecnico ai nostri installatori partner»



LUCI E OMBRE DEL PIANO TRANSIZIONE 5.0

DA UNA PARTE L'OPPORTUNITÀ DI FAVORIRE INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO DEL PARCO IMPRESE IN ITALIA CON INTERVENTI CHE RIDUCANO EMISSIONI E AUMENTINO IL RISPARMIO ENERGETICO, TRA I QUALI L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON MODULI MADE IN UE; DALL'ALTRA IL RISCHIO DI UNA FASE DI STALLO LEGATA ALL'ATTESA DEI DECRETI ATTUATIVI CHE STA GIÀ PENALIZZANDO UNO DEI SEGMENTI MAGGIORMENTE IN CRESCITA PER IL MERCATO DEL SOLARE: LA TAGLIA C&I. ECCO VANTAGGI E PUNTI DI DEBOLEZZA DELLA MISURA CHE PREVEDE INCENTIVI ATTRAVERSO LA FORMULA DEL CREDITO D'IMPOSTA

DI MICHELE LOPRIORE

C'è una nuova misura in Italia che sta facendo discutere i principali player del fotovoltaico per l'effetto, sia positivo sia negativo, che potrebbe avere su un segmento in forte crescita: gli impianti di taglia commerciale e industriale. A inizio marzo è entrato in vigore il decreto legge 39 contenente disposizioni urgenti per l'attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza all'interno del quale si trova il Piano Transizione 5.0. La misura incentivante, attraverso crediti di imposta, la transizione digitale e green delle imprese italiane che nel corso del 2024 e 2025 effettueranno interventi di ristrutturazione e innovazione. Da questi interventi devono conseguire riduzioni di consumi energetici. Complessivamente la misura prevede risorse pari a 6,3 miliardi di euro, che si aggiungono ai 6,4 miliardi già previsti dalla legge di bilancio, per un totale di circa 13 miliardi nel biennio 2024-2025. Tra i lavori agevolabili spiccano quelli relativi a investimenti in beni finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata



Il credito d'imposta per i moduli

È previsto un **incentivo** per i **moduli fotovoltaici in Unione europea** con **efficienza** pari ad almeno il **21,5%**

Maggiorazione del **120% e 140%** per quelli a **maggiore efficienza** previsti dal **decreto energia**

120% per i **moduli fotovoltaici** con un'efficienza a livello di **cella almeno pari al 23,5%**;

140% per i **moduli composti** da **celle bifacciali a eterogiunzione di silicio o tandem** con un'efficienza di cella almeno pari al **24%**



LONGI

Efficiency
at its best quality

Hi-MO **7**

Technology Revolution Founder in Mono-Si PV Industrial
Efficiency Record Holder of Crystalline Silicon PV Cell
Global Champion in PV Module Shipment (2020-2022)

all'autoconsumo. Fanno eccezione le biomasse, mentre sono compresi gli impianti per lo stoccaggio dell'energia prodotta. I crediti di imposta saranno proporzionali alla spesa sostenuta. Saranno agevolabili investimenti in beni materiali e immateriali nuovi e strumentali all'esercizio d'impresa. La condizione è che si raggiunga una riduzione dei consumi energetici dell'unità produttiva pari almeno al 3% (o al 5% se calcolata sul processo interessato dall'investimento).

Sono previste maggiorazioni nel caso in cui il risparmio energetico conseguente agli interventi sia superiore alle percentuali minime richieste. Entrando più nello specifico, il credito d'imposta è riconosciuto nella misura del 35% del costo per investimenti fino a 2,5 milioni di euro. È invece pari al 15% del costo per investimenti oltre i 2,5 milioni e fino a 10 milioni. Infine è pari al 5% del costo per investimenti oltre i 10 milioni e fino al limite massimo di 50 milioni per anno, per l'impresa beneficiaria.

Fino a questo punto la misura conferma di poter fornire un ottimo assist nell'ottica di rilanciare e riqualificare il parco immobiliare delle imprese



in Italia. Questo anche grazie al coinvolgimento di alcune tecnologie per il risparmio energetico, come ad esempio il fotovoltaico (anche in abbinamento allo storage). Restano tuttavia alcuni dubbi sulla misura e alcuni punti che stanno già penalizzando il solare in ambito commerciale e industriale invece di premiarlo. Ne abbiamo parlato con alcuni distributori specializzati. Vediamo, quindi, quali sono i punti di forza e di debolezza del piano.

SOLO MODULI MADE IN UE

In riferimento agli impianti fotovoltaici, il decreto specifica che sono considerati ammissibili esclusivamente le installazioni con moduli prodotti negli Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di modulo almeno pari al 21,5%. Sono inoltre ammissibili i moduli fotovoltaici, sempre prodotti negli stati europei, con un'efficienza di cella almeno pari al 23,5%. Il beneficio spetta anche nel caso di utilizzo di moduli di provenienza europea e composti da celle bifacciali ad eterogiunzione di silicio o tandem

prodotte nell'Unione europea con un'efficienza di cella almeno pari al 24%. Gli investimenti in impianti che comprendano i moduli con efficienza di cella almeno pari al 23,5% o composti da celle bifacciali con efficienza di cella almeno pari al 24% concorrono a formare la base di calcolo del credito d'imposta per un importo pari, rispettivamente, al 120% e al 140% del loro costo.

Quello del Made in UE è uno dei punti che più fa discutere i principali player del solare. Da una parte, ci si chiede quali e quanti produttori in Europa abbiano a disposizione prodotti che possano rispondere a questi requisiti. Per chiarire questo punto, l'Enea dovrà redigere una lista con i produttori, la tipologia di prodotto e l'efficienza.

Risulta abbastanza chiaro che il modulo dovrà essere prodotto in Europa e, da questo punto di vista, non ci sono grossi dubbi e neanche problematiche legate alla disponibilità. Ci sono infatti diversi player che producono in Europa e che sono in grado di certificare il Made in UE

dei propri prodotti. Ma il dubbio è più sulla provenienza complessiva del modulo: cosa ci dice la normativa rispetto alla provenienza degli altri componenti tra cui wafer e celle?

«Il Piano Transizione 5.0 porta con sé alcuni dubbi, per esempio nel punto B della definizione di modulo europeo relativo alla provenienza delle celle», dichiara Luca Dematté, titolare di Esaving. «La misura è valida per prodotti realizzati in Europa ma con celle importate dall'Asia? Questa, ad esempio, è una domanda che sentiamo spesso e finché Enea non pubblicherà la lista dei produttori europei che hanno in gamma queste soluzioni anche il piano economico dell'investimento può subire delle variazioni. Credo inoltre che qualora si volesse salvaguardare la filiera, il Piano debba tenere conto di tutta la catena del valore, dal wafer al modulo finito, altrimenti non serve. Ce lo ricorda per esempio la Carta Europea del Solare firmata a Bruxelles il 15 aprile».

QUANDO CONVIENE?

Un altro punto mal interpretato è legato proprio alla tipologia di intervento. Per accedere ai benefici del Piano Transizione 5.0 non basta infatti solo installare un impianto fotovoltaico. Il solare, infatti, rientra tra gli interventi "trainati", deve cioè essere abbinato ad altri interventi di efficientamento.

«L'obiettivo della misura è quello di efficientare il parco imprese in Italia», spiega Antonio Rossi, technical manager di P.M. Service. «Quindi, in molti casi, c'è un'errata interpretazione della disciplina: il piano non vale per il solo fotovoltaico, anzi, il solare rientra tra gli interventi trainati. Il solare di fatto può rientrare tra gli interventi agevolati, ma non è l'elemento fondamentale. Certamente la misura di supporto è molto interessante perché permette di accedere a percentuali rilevanti di credito di imposta, ma occorre valutare se si è presa in considerazione un'attività di efficientamento oppure se si intende installare un impianto fotovoltaico. Dobbiamo altresì considerare che la disciplina prevede valutazioni ex-ante ed ex-post e quindi sicuramente si richiedono attività burocratiche che certamente rendono tortuoso il percorso. Con gli attuali prezzi di mercato dei moduli fotovoltaici e con la tendenza alla diminuzione del prezzo delle batterie, i business plan di impianti commerciali ed industriali sono decisamente attrattivi».

Il punto è proprio questo: con l'attuale costo chiavi in mano di un impianto fotovoltaico di taglia commerciale e industriale, quanto conviene aderire all'iniziativa qualora l'imprenditore non abbia altre particolari esigenze legate alla riqualificazione del proprio sito produttivo?

«Il fotovoltaico rientra tra gli interventi trainati, quindi l'imprenditore deve prima effettuare opere di efficientamento energetico dei processi produttivi se vuole beneficiare del credito d'imposta», spiega

Luca Dematté di Esaving. «Basterebbe invece investire solo nell'impianto, senza incentivi, senza crediti d'imposta e senza incappare in lunghi iter burocratici. Nell'ultimo anno la taglia commerciale e industriale è cresciuta senza alcun supporto».

TETTI DI SPESA

Ad aprile la Commissione Bilancio della Camera ha approvato alcuni importanti emendamenti per il Piano Transizione 5.0. Uno di questi introduce un limite alla spesa per i pannelli fotovoltaici e i sistemi di accumulo. Il limite sarà confermato dai decreti attuativi e dovrebbe imporre una proporzionalità tra energia erogata e spesa agevolata. Quindi, maggiore sarà la potenza dell'impianto fotovoltaico, più alto potrebbe essere il tetto di spesa consentito.

«Ci sono in atto importanti discussioni sui tetti di spesa per il solare, per evitare che accada quanto abbiamo già visto con il Superbonus», continua

HANNO DETTO



"SI STA GIÀ VERIFICANDO UN RALLENTAMENTO PER LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE"

Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia

«Come per ogni nuovo provvedimento, fino alla pubblicazione dei decreti attuativi il primo effetto è il blocco del mercato. A febbraio abbiamo registrato una forte impennata delle vendite di moduli fotovoltaici grazie alla crescita della taglia commerciale e industriale. A marzo si è bloccato tutto, proprio perché tanti imprenditori vogliono aspettare i decreti per beneficiare del credito d'imposta».



"IL FOTOVOLTAICO RIENTRA TRA GLI INTERVENTI TRAINATI, NON TRAINANTI"

Antonio Rossi, technical manager di P.M. Service

«L'obiettivo della misura è quello di efficientare il parco imprese in Italia. Ma, in molti casi, c'è un'errata interpretazione della disciplina: il piano non vale solo per il fotovoltaico. Anzi: il solare rientra tra gli interventi trainati, quindi di fatto può rientrare tra gli interventi agevolati, ma non è l'elemento fondamentale».



"COSÌ NON SI SALVAGUARDA IL MADE IN UE"

Luca Dematté, titolare di Esaving

«Il Piano Transizione 5.0 porta con sé alcuni dubbi, per esempio nel punto B della definizione di modulo europeo relativo alla provenienza delle celle. La misura è valida per prodotti realizzati in Europa ma con celle importate dall'Asia? Questa, ad esempio, è una domanda che sentiamo spesso e finché Enea non pubblicherà la lista dei produttori europei che hanno in gamma queste soluzioni anche il piano economico dell'investimento può subire delle variazioni. Crediamo inoltre che qualora si volesse salvaguardare la filiera, il Piano dovrebbe tenere conto di tutta la catena del valore, dal wafer al modulo finito, altrimenti non serve».



"GLI INSTALLATORI CI STANNO GIÀ CHIEDENDO MODULI EUROPEI"

Alessandro Calò, Ceo di Enerbroker

«Gli installatori con i quali operiamo ci stanno già facendo richieste specifiche sui moduli. Per questo a fine 2023 ci siamo mossi stringendo accordi con produttori europei, pur essendo questi ultimi ancora molto pochi in proporzione alle potenzialità della normativa».



Antonio Rossi di P.M. Service. «Ma se dovessimo considerare il costo di un modulo made in Europe con le caratteristiche richieste dal Piano Transizione 5.0, sforeremmo il tetto spesa senza dubbi. Sono tanti i dubbi. Per aiutare i nostri partner a fare chiarezza stiamo quindi puntando su webinar e attività di formazione, perché la misura ha portato enorme confusione e aperto a numerose domande».

Alessandro Calò, Ceo di Enerbroker, ha aggiunto: «Un punto di debolezza della normativa risiede, secondo noi, nel voler utilizzare prodotti made in EU. Il rischio è che si registri un notevole aumento del costo dei materiali principali data la scarsa disponibilità dell'offerta».

LUCI E OMBRE

Come abbiamo visto sono tante le domande attorno ai contenuti del Piano Transizione 5.0, che teoricamente dovrebbe dare un impulso alle vendite e alle installazioni di taglia commerciale e industriale ma che, invece, ha già creato un importante fase di stallo. La legge è stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale a marzo e, esattamente nei 30 giorni successivi, e quindi a inizio aprile, il ministero delle Imprese e del Made in Italy avrebbe dovuto emanare i decreti attuativi. Al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B i decreti attuativi non erano ancora disponibili. C'è il timore che l'attesa si faccia ancora più lunga, un po' come successo per le comunità energetiche, e che questa fase di stallo già innescata possa proseguire fino alla pubblicazione delle regole operative (che, di fatto, hanno il compito di portare a un quadro definitivo e, quindi, più chiaro).

E questo è un rischio che l'industria del fotovoltaico in Italia non può correre. Se si considera la nuova potenza allacciata in Italia nei primi due mesi dell'anno, sono infatti calati i nuovi allacci in ambito residenziale, ma si conferma la forte crescita delle nuove installazioni in ambito commerciale e industriale. Gli impianti con potenza tra i 20 e i 200 kW allacciati a gennaio e febbraio 2024 registrano un incremento del 131%, mentre le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW arrivano a +104%. Eppure, i principali distributori confermano un forte rallentamento delle vendite nel mese di marzo. «Si è già creata una fase di stallo importante», dichiara Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Come per ogni nuovo provvedimento che fa grandi proclami, fino alla pubblicazione dei decreti attuativi il primo effetto è il blocco del mercato».

A febbraio abbiamo registrato una forte impennata delle vendite di moduli fotovoltaici grazie alla crescita della taglia commerciale e industriale. A marzo si è bloccato tutto, proprio perché tanti imprenditori vogliono aspettare i decreti per beneficiare del credito d'imposta. Questo è un problema per i distributori: stiamo ancora facendo i conti con il fenomeno di overstock di fine 2023. Inoltre, prevediamo un problema di disponibilità di prodotto: chi produce i moduli con le caratteristiche richieste se non poche realtà industriali? Gli imprenditori non solo vogliono salire sul carro del Piano Transizione 5.0, ma vogliono ottenere anche il massimo incentivo. E per ottenere il massimo incentivo, al momento è solo una l'azienda che produce i moduli idonei ai requisiti richiesti».

Alessandro Calò di Enerbroker ha aggiunto: «Certamente la valutazione di una normativa che incentiva il nostro settore è stata da noi interpretata in maniera positiva. Tuttavia il decreto presenta

ancora molte incognite e ci attendiamo ulteriori aggiornamenti nei decreti attuativi. La lentezza della macchina legislativa di sicuro ha comportato un rallentamento nelle scelte di investimento delle aziende che ora sono in attesa di chiarimenti e delle modalità con le quali il beneficio fiscale potrà essere ottenuto».

Luca Dematté ha così concluso: «Nei primi due



AL MOMENTO DELLA PUBBLICAZIONE DI QUESTO NUMERO DI SOLAREB2B I DECRETI ATTUATIVI DEL PIANO TRANSIZIONE 5.0 NON ERANO ANCORA DISPONIBILI. I PRINCIPALI PLAYER DEL SOLARE TEMONO CHE L'ATTESA SI FACCI ANCORA PIÙ LUNGA. UN PO' COME SUCCESSO PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE, E CHE QUESTA FASE DI STALLO GIÀ INNESCATA POSSA PROSEGUIRE FINO ALLA PUBBLICAZIONE DELLE REGOLE OPERATIVE

ESAVING

DISTRIBUTORE UFFICIALE

 **TVW SOLAR**
presenta...

G12R

445 W

48 cells

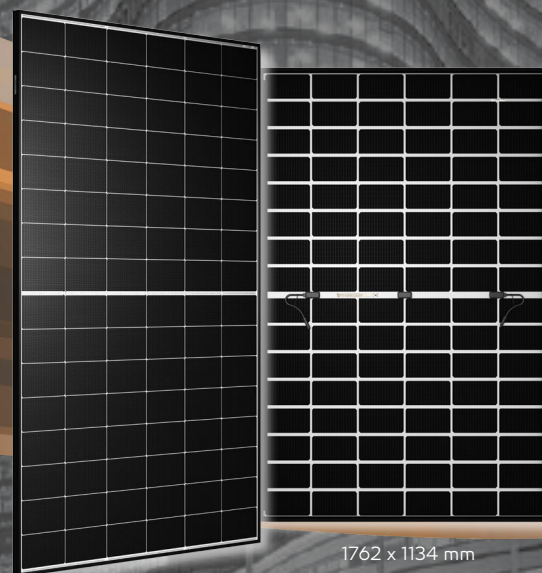
Top-CON Technology

N-Type

Half-cell

Bifacial

Black Frame



1762 x 1134 mm

DATASHEET



DISPONIBILE DA FINE GIUGNO 

ESAVING
ogni watt conta



mesi dell'anno le vendite nel segmento commerciale e industriale erano in crescita, favorite anche dal prezzo in calo dei moduli fotovoltaici. Dalla pubblicazione della legge si è raffreddato tutto».

RISPONDERE ALLA DOMANDA

Nonostante i numerosi dubbi che il Piano porta oggi con sé, i principali distributori si stanno organizzando e strutturando con l'obiettivo di non farsi trovare impreparati e di poter beneficiare della misura.

Negli anni, i player hanno ampliato la propria gamma con prodotti di diversi brand. Rispetto ai moduli, ad esempio, molti distributori hanno in gamma prodotti di provenienza europea, mentre altri player stanno oggi siglando accor-

di per poter rispondere anche a questa esigenza specifica.

«Gli installatori con i quali operiamo ci stanno già facendo richieste specifiche sui moduli», aggiunge Alessandro Calò di Enerbroker, «e noi già a fine 2023 ci siamo mossi stringendo accordi con produttori europei, pur essendo questi ultimi ancora molto pochi in proporzione alle potenzialità della normativa. Ma non ci stiamo muovendo solo sul fronte dei prodotti. La nostra attività verso la clientela è fondamentalmente quella di informare e svolgere attività di consulenza».

Proprio sul fronte dell'informazione, i principali distributori si stanno muovendo con momenti di formazione e convegni per entrare ancora più nel merito della normativa.

Esaving, ad esempio, ha tenuto un webinar a cui si sono collegate 190 persone, e per il mese di maggio prevede una sessione Q&A sul tema. Lo scorso 22 aprile Anche P.M. Service ha tenuto un webinar dedicato ai propri partner sul tema del Piano Transizione 5.0. E ancora, Energia Italia si sta strutturando con risorse interne che si specializzano sul tema affinché possano affrontarlo durante le Academy. Insomma, per sfatare ogni dubbio e sfruttare il potenziale della normativa, i principali distributori si sono mossi in anticipo cercando di fornire tutto il supporto ai propri partner. Non resta che aspettare e vedere quali effetti produrranno i decreti attuativi. Sperando che arrivino in tempi brevi.



Piano transizione 5.0: un estratto dal testo pubblicato in Gazzetta Ufficiale

1. Al fine di sostenere il processo di transizione digitale ed energetica delle imprese, in attuazione di quanto previsto dalla decisione del Consiglio ECOFIN dell'8 dicembre 2023 e, in particolare, di quanto disposto in relazione all'Investimento 15 - «Transizione 5.0», della Missione 7 - REPowerEU, è istituito il Piano Transizione 5.0.

2. A tutte le imprese residenti nel territorio dello Stato e alle stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di soggetti non residenti, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dal regime fiscale di determinazione del reddito dell'impresa, che negli anni 2024 e 2025 effettuano nuovi investimenti in strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato, nell'ambito di progetti di innovazione da cui consegue una riduzione dei consumi energetici, è riconosciuto, nei limiti delle risorse di cui al comma 21, un credito d'imposta proporzionale alla spesa sostenuta per gli investimenti effettuati alle condizioni e nelle misure stabilite nei commi successivi.

3. Il credito d'imposta di cui al comma 2 non spetta alle imprese in stato di liquidazione volontaria, fallimento, liquidazione coatta amministrativa, concordato preventivo senza continuità aziendale, o sottoposte ad altra procedura concorsuale prevista dal regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, dal codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, di cui al decreto legislativo 12 gennaio 2019, n. 14, o da altre leggi speciali, o che abbiano in corso un procedimento per la dichiarazione di una di tali situazioni. Sono, inoltre, escluse le imprese destinatarie di sanzioni interdittive ai sensi del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231. Per le imprese ammesse al credito d'imposta, la spettanza del beneficio è comunque subordinata al rispetto delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro applicabili in ciascun settore e al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali a favore dei lavoratori.

4. Sono agevolabili gli investimenti in beni materiali e immateriali nuovi, strumentali all'esercizio d'impresa di cui agli allegati A e B annessi alla legge 11 dicembre 2016, n. 232, e che sono interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura, a condizione che, tramite gli stessi,

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il testo completo



si consegua complessivamente una riduzione dei consumi energetici della struttura produttiva localizzata nel territorio nazionale, cui si riferisce il progetto di innovazione non inferiore al 3 per cento o, in alternativa, una riduzione dei consumi energetici dei processi interessati dall'investimento non inferiore al 5 per cento. Ai fini della disciplina del presente articolo, rientrano tra i beni di cui all'allegato B alla legge 11 dicembre 2016, n. 232, ove specificamente previsti dal progetto di innovazione, anche:

- a) i software, i sistemi, le piattaforme o le applicazioni per l'intelligenza degli impianti che garantiscono il monitoraggio continuo e la visualizzazione dei consumi energetici e dell'energia autoprodotta e autoconsumata, o introducono meccanismi di efficienza energetica, attraverso la raccolta e l'elaborazione dei dati anche provenienti dalla sensoristica IoT di campo (Energy Dashboarding);
- b) i software relativi alla gestione di impresa se acquistati unitamente ai software, ai sistemi o alle piattaforme di cui alla lettera a).

5. Nell'ambito dei progetti di innovazione che conseguono una riduzione dei consumi energetici nelle misure e alle condizioni di cui al comma 4, sono inoltre agevolabili:

- a) gli investimenti in beni materiali nuovi strumentali all'esercizio d'impresa finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo, a eccezione delle biomasse, compresi gli impianti per lo stoccaggio dell'energia prodotta. Con riferimento all'autoproduzione e all'autoconsumo di energia da fonte solare, sono considerati ammissibili esclusivamente gli impianti con moduli fotovoltaici

di cui all'articolo 12, comma 1, lettere a), b) e c) del decreto-legge 9 dicembre 2023, n. 181. Gli investimenti in impianti che comprendano i moduli di cui alle lettere b) e c) concorrono a formare la base di calcolo del credito d'imposta per un importo pari, rispettivamente, al 120 per cento e 140 per cento del loro costo [...].

7. Il credito d'imposta è riconosciuto nella misura del 35 per cento del costo, per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni di euro, nella misura del 15 per cento del costo, per la quota di investimenti oltre i 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni di euro e nella misura del 5 per cento del costo, per la quota di investimenti oltre i 10 milioni di euro e fino al limite massimo di costi ammissibili pari a 50 milioni di euro per anno per impresa beneficiaria. [...].

11. Il beneficio è subordinato alla presentazione di apposite certificazioni rilasciate da un valutatore indipendente, secondo criteri e modalità individuate con il decreto del Ministro delle imprese e del made in Italy di cui al comma 17, che rispetto all'ammissibilità del progetto di investimento e al completamento degli investimenti, attestano:

- a) ex ante, la riduzione dei consumi energetici conseguibili tramite gli investimenti nei beni di cui al comma 4;
- b) ex post, l'effettiva realizzazione degli investimenti conformemente a quanto previsto dalla certificazione ex ante. Con decreto di cui al comma 17 sono individuati i requisiti, anche in termini di indipendenza, imparzialità, onorabilità e professionalità, dei soggetti autorizzati al rilascio delle certificazioni. Tra i soggetti abilitati al rilascio delle certificazioni sono compresi, in ogni caso:
 - i) gli Esperti in Gestione dell'Energia (EGE) certificati da organismo accreditato secondo la norma UNI CEI 11339;
 - ii) le Energy Service Company (ESCO) certificate da organismo accreditato secondo la norma UNI CEI 11352. Il Ministero delle imprese e del made in Italy esercita, anche avvalendosi del GSE, la vigilanza sulle attività svolte dai soggetti abilitati al rilascio delle certificazioni, verificando la correttezza formale delle certificazioni rilasciate e procedendo, sulla base di idonei piani di controllo, alla verifica nel merito della rispondenza del loro contenuto alle disposizioni di cui al presente decreto e ai relativi provvedimenti attuativi.

NASCE LA CARTA EUROPEA DEL SOLARE

FIRMATA A BRUXELLES LO SCORSO 15 APRILE 2024 SU PROPOSTA DELLA COMMISSIONE EUROPEA, ALL'INIZIATIVA HANNO ADERITO 23 MINISTRI DELL'ENERGIA E CIRCA 100 RAPPRESENTANTI DEL MERCATO FOTOVOLTAICO DEL VECCHIO CONTINENTE. L'OBIETTIVO È QUELLO DI SUPPORTARE LA FILIERA PRODUTTIVA UE

SPAZIO INTERATTIVO
Accedi al documento

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per leggere
il testo completo della
Carta Europea del Solare



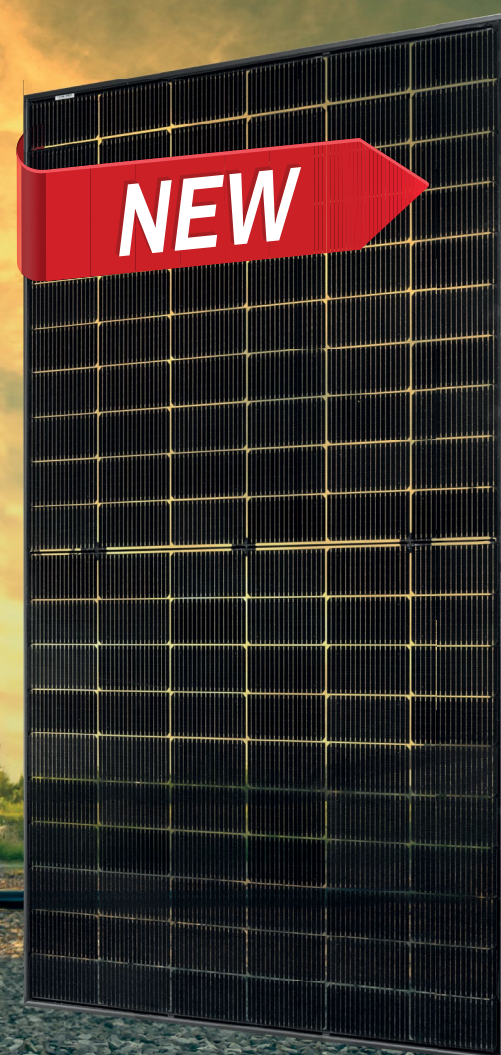
Il 15 aprile a Bruxelles, su proposta dalla Commissione europea, è stata firmata la Carta Europea del Solare. I firmatari si impegnano a supportare la creazione di una filiera produttiva fotovoltaica in Europa. Nel dettaglio hanno aderito all'iniziativa 23 ministri dell'energia europei e circa 100 rappresentanti del mercato fotovoltaico dell'Unione. Tra essi i rappresentanti di Solarwatt, IBC Solar, SMA, Enel Group ed Engie. Mentre tra gli Stati che hanno firmato la Carta spiccano Austria, Belgio, Francia, Germania, Italia e Spagna. La Carta è stata firmata durante un incontro informale dell'energia svoltosi a Bruxelles. Si tratta dell'ultimo strumento promosso dalla Commissione europea volto a sostenere la creazione di un'industria fotovoltaica comunitaria. Esso segue la proposta della legge Net-Zero Industry Act e la creazione nel 2022 dell'European Solar PV Industry Alliance. Il testo della Carta definisce le azioni che la Commissione, gli Stati membri e i rappresentanti della catena di valore del solare devono intraprendere per garantire il rispetto del diritto della concorrenza. In particolare i firmatari si impegnano ad attuare in via prioritaria varie azioni. In prima battuta si impegnano a promuovere in Europa un'offerta di prodotti fotovoltaici sostenibili e di alta qualità. Si impegnano inoltre a utilizzare tutte le opportunità di finanziamento dell'Unione europea per sostenere gli investimenti nella catena di approvvigionamento. Un altro obiettivo è quello di mantenere e, dove possibile, espandere l'attuale capacità produttiva in Europa, in linea con la prevista crescita della domanda. E infine i firmatari si impegnano a promuovere forme innovative di diffusione dell'energia solare, come l'agrivoltaico, il solare galleggiante e il fotovoltaico integrato (nelle infrastrutture, nei veicoli o negli edifici). «La firma della Carta Europea del Solare rappresenta un momento importante», ha commentato Walburga Hemetsberger, CEO di SolarPower Europe. «I governi dell'Unione si impegnano a riconoscere il ruolo da protagonista dei produttori nella catena di fornitura di oggi e di domani. Per supportare queste figure, sono necessarie azioni rapide e misure concrete a livello nazionale ed europeo. Ciò significa introdurre al più presto criteri di resilienza negli appalti pubblici e nelle aste, sbloccare il sostegno delle sovvenzioni e istituire finanziamenti europei dedicati al solare. È poi importante che i ministri abbiano capito l'importanza di discutere dell'infrastruttura europea per sostenere la flessibilità della rete. Ci auguriamo che questo tema venga ulteriormente affrontato da ministri e capi di Stato nei prossimi consigli». Tutti i firmatari si impegnano a monitorare i futuri sviluppi del settore e a contribuire a un ambiente internazionale equo e competitivo. La Commissione europea valuterà l'attuazione degli impegni sottoscritti a distanza di un anno dalla firma della Carta.

**NUOVO MEMBRO
CON UNA POTENZA DI
480 WATT - VETRO / VETRO**

EXE[®]
power for a better world

**EARTH TOPCON
BIFACCIALE E TRASPARENTE**
GARANZIA 25 ANNI E 30 ANNI
SUL RENDIMENTO LINEARE

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



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

inter solar
connecting solar business | EUROPE

A1.210 FIERA MONACO
19. - 21.06.24

COME CAMBIA IL MERCATO POST SUPERBONUS? LA PAROLA AGLI INSTALLATORI

IL SONDAGGIO CONDOTTO DA SOLAREB2B, GIUNTO ALLA NONA EDIZIONE, EVIDENZIA PER LA PRIMA VOLTA UN LEGGERO RALLENTAMENTO DEL BUSINESS IN AMBITO RESIDENZIALE, COMPENSATO TUTTAVIA DA UNO SPRINT MAGGIORE NEL SEGMENTO C&I. RISPETTO ALLA SCORSA EDIZIONE, SI STA CONSOLIDANDO SEMPRE DI PIÙ IL RAPPORTO TRA INSTALLATORI E FORNITORI. ECCO I RISULTATI DELLA SURVEY

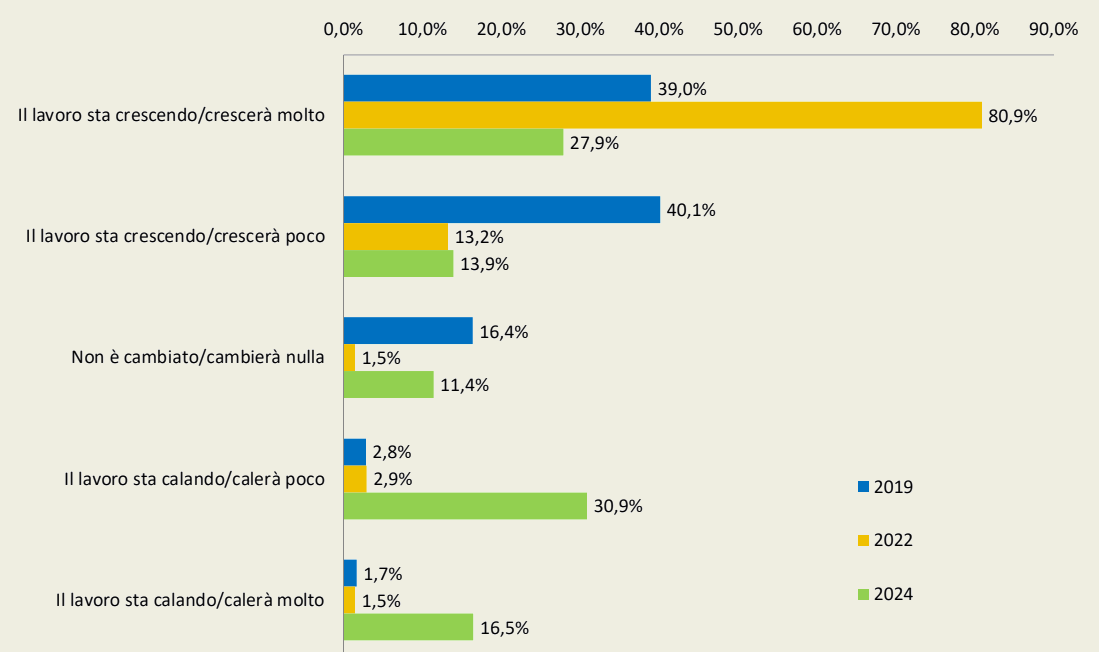
La nona edizione del sondaggio di SolareB2B rivolto agli installatori, dal titolo "Fotovoltaico: come cambia il mercato post Superbonus?" conferma quanto ci aspettavamo: lo stop a cessione del credito e sconto in fattura nell'ambito del Superbonus ha creato un leggero rallentamento nel business in ambito residenziale da parte degli operatori che hanno risposto alla survey. Questo anche perché con la fine della maxi agevolazione è diventato più complicato intercettare nuovi clienti finali. Tuttavia, il rallentamento in ambito residenziale è al momento ben compensato dalla taglia commerciale e industriale, grazie anche a una maggiore convenienza del costo chiavi in mano degli impianti. Salta all'occhio, inoltre, un elemento molto confortante: è infatti migliorato in maniera significativa il rapporto tra installatori e produttori di moduli, inverter, storage e wall box, e le partnership con i distributori. Hanno risposto al sondaggio 160 installatori, qualche unità in meno rispetto all'edizione del 2022. Il 73,6% di loro ha sede nel nord Italia, mentre la restante parte nel centro e sud. Per la maggior parte si tratta di piccole aziende che si occupano di installazione. Il 61% di chi ha risposto fa parte infatti di aziende con meno di 10 collaboratori, mentre il 39% conta più di 10 dipendenti. Il target principale è ancora il residenziale. Il 56% del campione tratta impianti fotovoltaici di taglia compresa tra 3 e 20 kWp, mentre il 44% lavora per impianti di potenza compresa tra 20 e 100 kWp.

DOMANDA 1

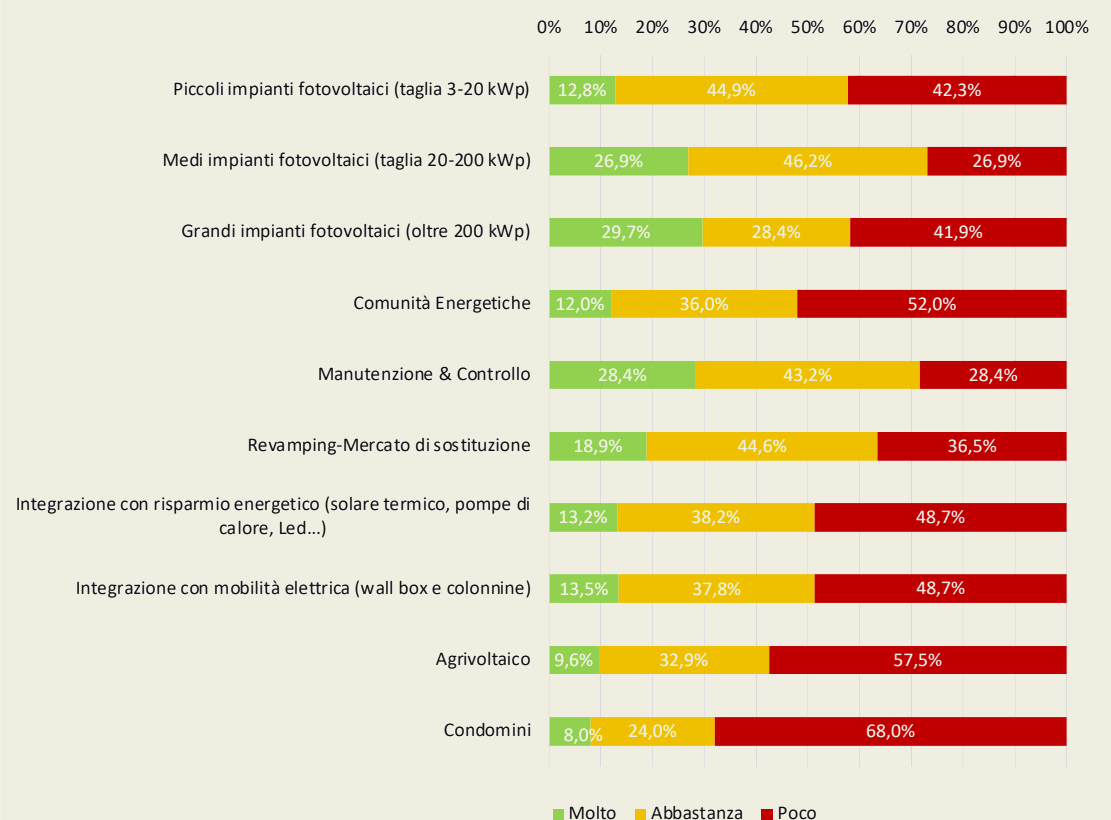
COME STA CAMBIANDO O PREVEDE CAMBIERÀ IL SUO LAVORO DI INSTALLATORE FOTOVOLTAICO O PROGETTISTA RISPETTO ALLO SCORSO ANNO?

Dalla nona edizione del sondaggio risulta immediatamente evidente un dato: gli installatori iniziano a evidenziare un leggero calo del proprio business. Il 30% degli installatori che ha risposto sottolinea infatti che "il lavoro sta calando o calerà poco". Questa percentuale era solo del 3% nell'ultima edizione del 2022, quando invece la quasi totalità del campione che aveva partecipato al sondaggio, l'80,88%, segnalava che il lavoro stava crescendo molto grazie in particolare alla spinta dei bonus fiscali. I partecipanti all'edizione di quest'anno hanno segnalato che sta calando soprattutto la domanda di nuovi impianti in ambito residenziale, in particolar modo per l'eliminazione dello sconto in fattura e per la scarsa capacità di acquisto dei clienti finali. Resta comunque alta la percentuale di installatori che prevede che il lavoro aumenterà, pari a circa il 40% del campione, grazie in particolare alla crescita della taglia commerciale e industriale.

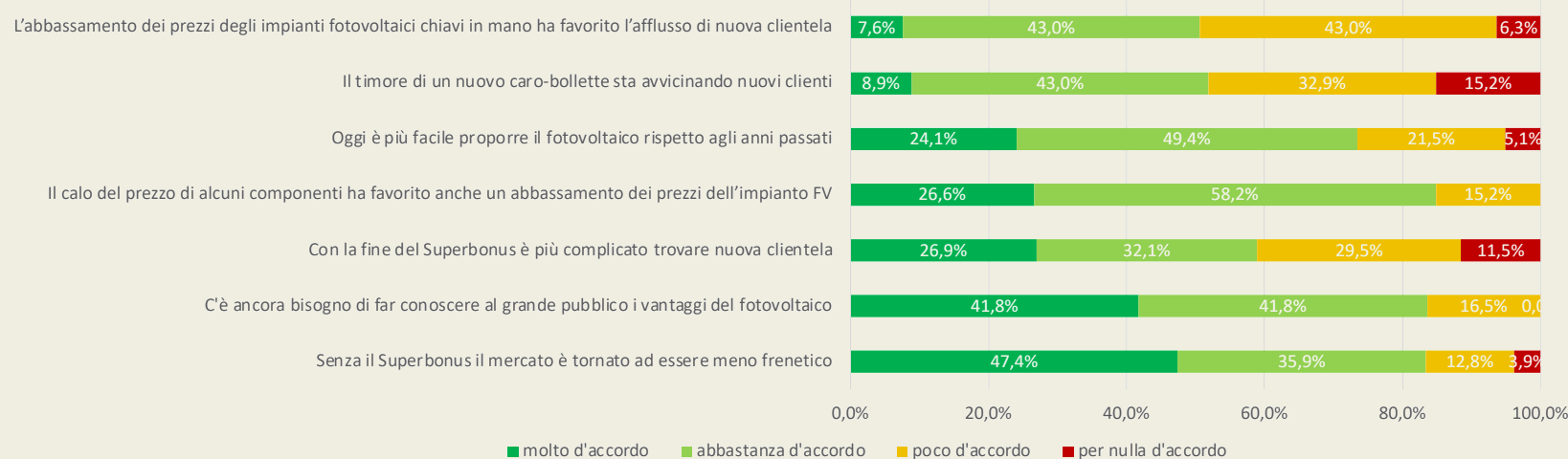
1. Come sta cambiando o prevede cambierà il suo lavoro di installatore fotovoltaico rispetto allo scorso anno?



2. In che misura ritiene che la sua attività possa crescere nelle seguenti aree?



3. Parliamo di rapporto con la clientela. In che misura è d'accordo con le seguenti affermazioni?



DOMANDA 2

IN CHE MISURA RITIENE CHE LA SUA ATTIVITÀ POSSA CRESCERE NELLE SEGUENTI AREE?

Da quale segmento arriverà la spinta più importante? Anche in questo caso, dalle risposte raccolte, si possono notare alcune differenze sostanziali rispetto all'ultima edizione del sondaggio condotto nel 2022. Se fino all'ultima release era il residenziale a coprire la percentuale più importante del business degli installatori che avevano partecipato al sondaggio, oggi le risposte sono decisamente differenti. Considerando il segmento di impianti con potenza da 3 a 20 kWp, la fetta di installatori che crede che la propria attività crescerà molto è del 13% (era al 54% nell'edizione precedente). Il 45,5% sostiene che il lavoro crescerà abbastanza mentre il 41,5% sostiene che il lavoro crescerà poco (22,06% nell'edizione 2022 del sondaggio). Le aspettative più alte arrivano dagli impianti di taglia maggiore. Se si considerano le installazioni con potenza tra 20 e 200 kWp, il 27% del campione prevede che il lavoro potrebbe crescere molto in quest'area. È anche molto alta la percentuale di chi sostiene che la propria attività potrà crescere nel segmento di impianti di potenza superiore ai 200 kWp (30%). Quest'anno nel sondaggio abbiamo inoltre sostituito la voce "storage" con "comunità energetiche", visti anche i recenti sviluppi normativi. Rispetto a quest'ultima voce, solo il 12% prevede che la propria attività crescerà molto, mentre il 51% sostiene che crescerà poco.

DOMANDA 3

PARLIAMO DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA. IN CHE MISURA È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI?

Come per il sondaggio del 2022, anche quest'anno abbiamo deciso di focalizzarci sul rapporto tra installatore e clientela modificando alcune voci. Con la fine del Superbonus, il 46,75% del campione che ha partecipato al sondaggio è "molto d'accordo" rispetto al fatto che il mercato è tornato ad essere meno frenetico, ma allo stesso tempo evidenzia come sia diventato più complicato raggiungere nuovi clienti. In questo caso, oltre il 50% del campione è "molto d'accordo" e "abbastanza d'accordo" che, con la fine della maxi agevolazione, non è semplice intercettare nuovi potenziali end user. Rispetto all'edizione del 2022, cala anche la percentuale di chi è "molto d'accordo" rispetto al fatto che oggi è più facile proporre il solare rispetto agli anni passati (dal 57,97% del 2022 al 24,36% dell'edizione 2024).

C'è chi spiega queste differenze sottolineando come oggi la clientela stia aspettando nuove misure riguardanti i bonus in quanto "abituati all'idea di ricevere l'impianto scontato" o addirittura chi sostiene come "molti clienti siano spaventati dal pericolo di vedere i pannelli distrutti dalle grandinate".

C'è anche però chi vede un lato positivo in questa maggiore fatica nel proporre il solare e avvicinare nuova clientela, evidenziando come sia necessario un "periodo di disintossicazione dal Superbonus" che in qualche modo, invece, aveva drogato il mercato.

SAJ

C&I Smart PV&ESS

Potenzia la tua azienda con efficienza, risparmio e riduci la tua impronta carbonica



Massimizza
l'autoconsumo



Installazione ed
espansione semplici



Taglio dei picchi
di consumo



SERIE **CHS2**

SAJ Italia

✉ italy@saj-electric.com

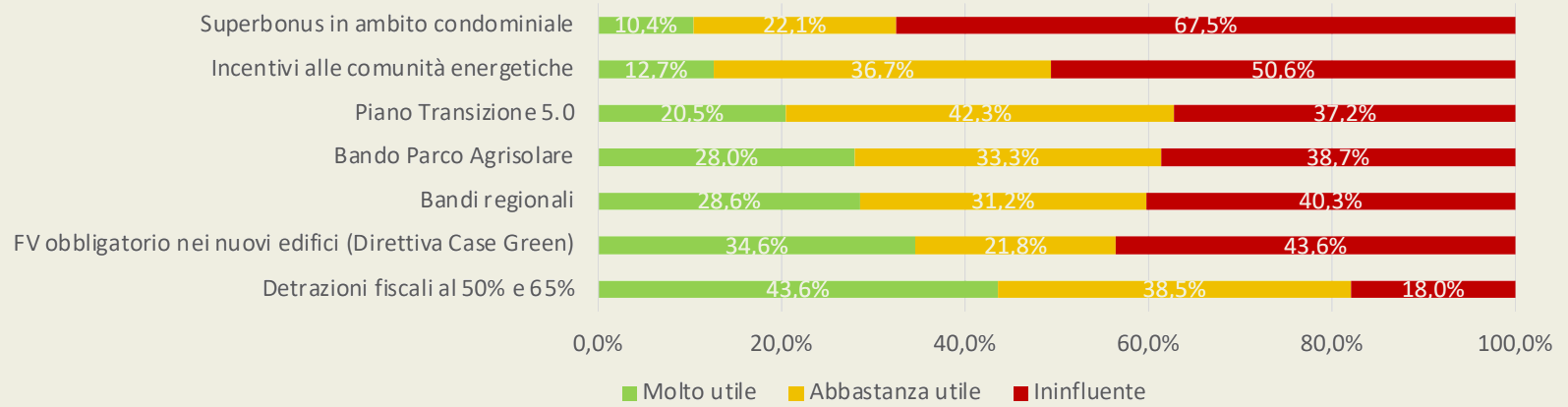
☎ +39 324 286 4300

🌐 it.saj-electric.com

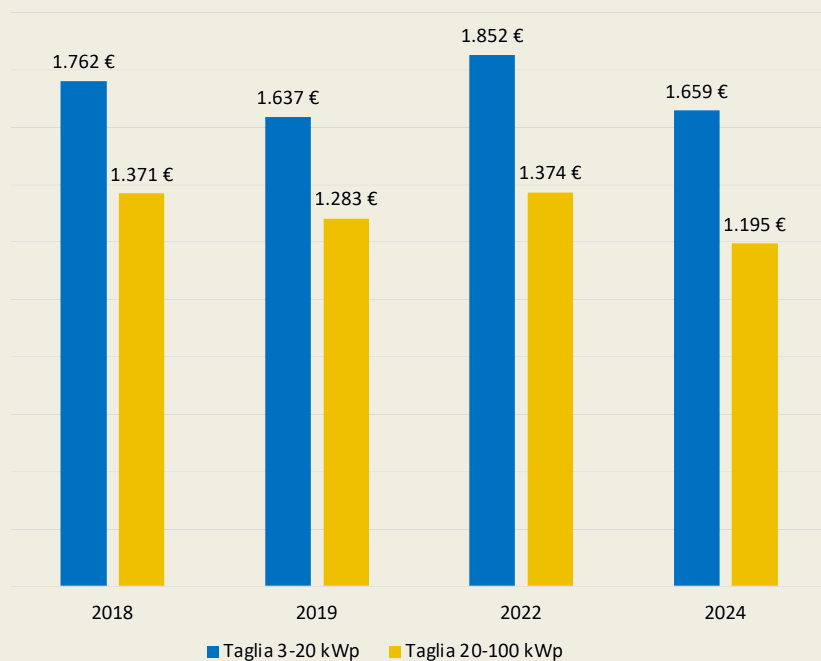


SAJ

4. In che modo queste misure si stanno rivelando utili (o ritiene si riveleranno utili) nell'ambito del vostro lavoro per aumentare il numero di nuovi impianti da realizzare?



5. Qual è il prezzo medio "indicativo" al pubblico del kWp installato nel suo territorio (IVA compresa)?

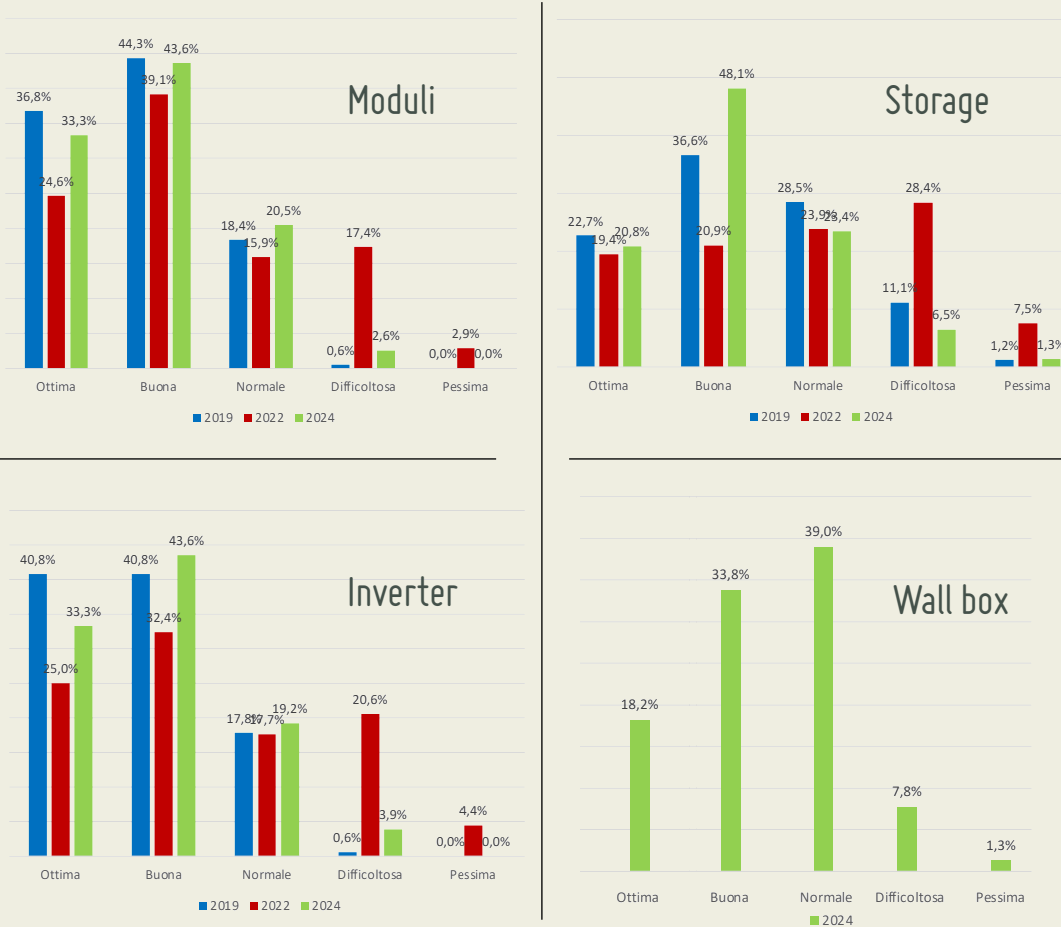


6. Quali sono i criteri con i quali scegliete i marchi di moduli inverter e storage o con i quali valutate di trattare un nuovo brand?

Date un peso alle seguenti voci, da un minimo di 1 (criterio poco importante) a un massimo di 5 (criterio molto importante)



7. Come giudica la collaborazione con i suoi principali fornitori (produttori/distributori) di moduli, inverter, storage e wall box?



DOMANDA 4

IN CHE MODO QUESTE MISURE SI STANNO RIVELANDO UTILI (O RITIENE SI RIVELERANNO UTILI) NELL'AMBITO DEL VOSTRO LAVORO PER AUMENTARE IL NUMERO DI NUOVI IMPIANTI DA REALIZZARE?

Il segmento residenziale potrebbe continuare a crescere sfruttando le detrazioni fiscali tradizionali. Il 43,59% di chi ha risposto al sondaggio sostiene infatti che le agevolazioni siano "molto utili" nella crescita del proprio business. Buone prospettive anche dalla Direttiva Case Green. Il 34,6% di chi ha risposto sostiene che l'obbligo di dotare il solare nei nuovi edifici, come da direttiva europea, sia "molto utile" alla crescita del business. Restano invece più basse le percentuali di chi sostiene che le comunità energetiche e il solare sui condomini possano garantire una spinta al lavoro degli installatori. Da questo punto di vista bisogna però sottolineare come le regole operative per le configurazioni di autoconsumo collettivo e per le comunità energetiche siano arrivate solo poche settimane fa, quindi la risposta mette in evidenza un mercato ancora acerbo, ai nastri di partenza. Sul fronte invece delle installazioni di taglia commerciale e industriale, sono alte le percentuali degli installatori che ritengono "molto utile" e "abbastanza utile" misure tra le quali Piano Transizione 5.0 e Bando Agrisolare, ma con qualche riserva. C'è chi infatti denuncia il problema delle fasi di stallo che si creano in attesa dei decreti attuativi, tema legato soprattutto agli effetti del Piano Transizione 5.0, o che sia necessaria maggior chiarezza per poter lavorare con regole precise.

DOMANDA 5

QUAL È IL PREZZO MEDIO "INDICATIVO" AL PUBBLICO DEL KWP INSTALLATO NEL SUO TERRITORIO (IVA COMPRESA)?

Dopo il leggero aumento medio al kWp registrato nel 2022, legato soprattutto all'aumento dei prezzi delle materie prime dei moduli fotovoltaici, si registra un'inversione di tendenza. Il valore medio del kWp per il segmento di impianti tra 3 e 20 kWp è infatti tornato ai livelli pre Covid, pari a 1.659 euro, con una flessione del 10,4% rispetto ai 1.852 euro della scorsa edizione. In generale, i prezzi oscillano tra 1.200 euro e 2.500 euro, dimostrando ancora una volta come la forbice sia molto ampia. Cala anche il

costo chiavi in mano in ambito commerciale e industriale. Per quanto riguarda la taglia tra 21 e 100 kWp, il valore medio è di 1.195 euro. In questo caso, si registra una flessione del 13% rispetto alla scorsa edizione del sondaggio (1.374 euro), con una forbice molto ampia (dai 900 ai 2.000 euro al kWp).

DOMANDA 6

NEGLI ULTIMI ANNI IL NUMERO DI PRODUTTORI SI È AMPLIATO CON IL CONSOLIDAMENTO DI BRAND STORICI E CON L'ARRIVO DI NUOVI PLAYER. QUALI SONO I CRITERI CON I QUALI SCEGLIETE I MARCHI DI MODULI, INVERTER E STORAGE O CON I QUALI VALUTATE DI TRATTARE UN NUOVO BRAND?

Nella nona edizione del sondaggio, SolareB2B ha inserito una nuova domanda per chiedere agli installatori i criteri con i quali scelgono i marchi di moduli, inverter e storage, sia per avviare una collaborazione con un nuovo brand, sia per consolidare le partnership con i marchi storici. Utilizzando il criterio di importanza da uno a cinque, emerge innanzitutto come le due voci più importanti tra i criteri di scelta siano assistenza post vendita e qualità dell'offerta. Rispetto al primo punto, gli installatori che hanno partecipato al sondaggio sottolineano come siano soprattutto i brand presenti da tempo sul mercato a garantire qualità dei servizi post vendita. C'è chi commenta come "l'assistenza post vendita sia inesistente tra i marchi emergenti".

Tra gli altri criteri di scelta considerati molto importanti emergono notorietà del brand, rapporto qualità/prezzo e ampiezza di gamma, mentre il supporto marketing è tra i parametri meno considerati dagli installatori.

DOMANDA 7

COME GIUDICA LA COLLABORAZIONE CON I SUOI PRINCIPALI FORNITORI (PRODUTTORI / DISTRIBUTORI) DI MODULI, INVERTER, STORAGE E WALL BOX?

A differenza della scorsa edizione, quest'anno si registra un miglioramento nel rapporto tra installatori e fornitori. Sono infatti cresciute le percentuali di chi ha segnalato le voci "ottima" e "buona" in questo rapporto, soprattutto in relazione ai produttori di inverter e sistemi di storage. In questi due casi si riduce notevolmente la voce "collaborazione difficoltosa", con percentuali che si attestano rispettivamente al 3,9% e 6,5% (erano al 20,6% e al 28,4% nell'edizione 2022). Sul fronte dei moduli, invece, è alta la percentuale di chi reputa "ottima" e "buona" la collaborazione con i principali fornitori, arrivando complessivamente al 76,56% (65% nella scorsa edizione). Quest'anno per la prima volta abbiamo inserito nel sondaggio anche la voce "wall box". Anche in questo caso, i risultati sono positivi: il 51% circa giudica "ottima" e "buona" la collaborazione con i suoi principali fornitori, mentre il 40% la reputa "normale".

DOMANDA 8

PARLIAMO DI DISTRIBUTORI. QUALI SONO I 3 SERVIZI CHE LEI RITIENE PIÙ IMPORTANTI NEL MOMENTO IN CUI SI RIVOLGE A UN DISTRIBUTORE (SIA SPECIALIZZATO IN FOTOVOLTAICO, SIA GROSSISTA DI MATERIALE ELETTRICO)?

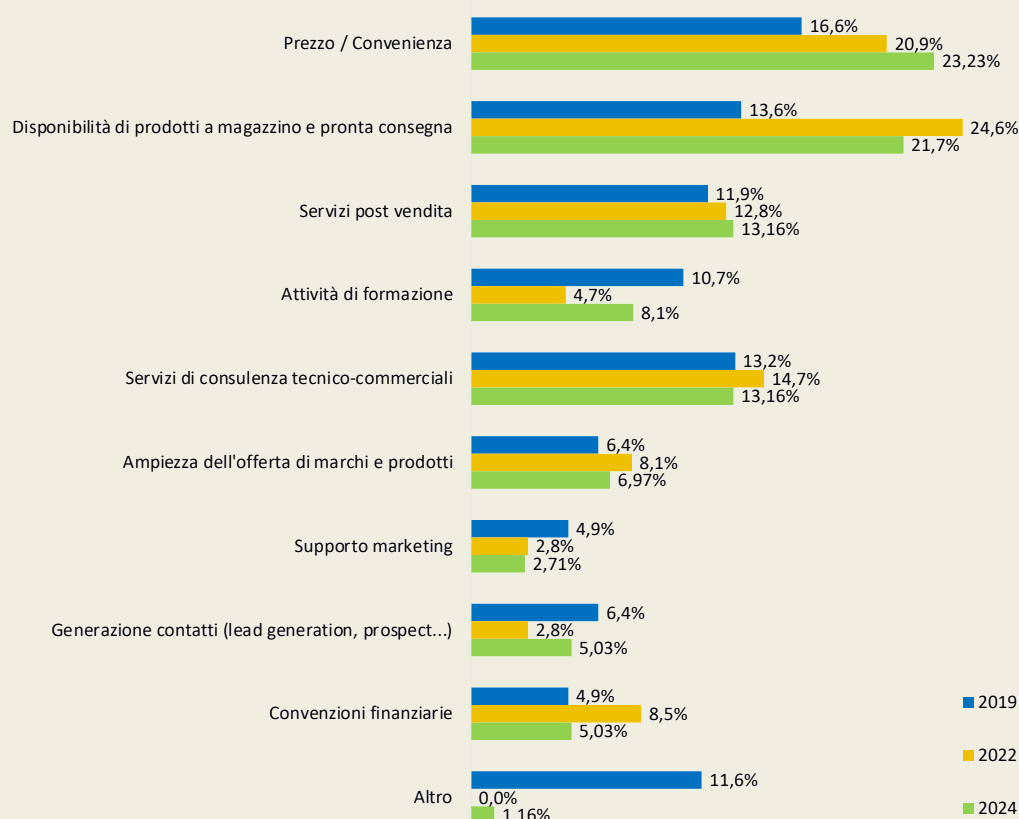
Vediamo ora il rapporto tra installatori e distributori, e in particolar modo i servizi ritenuti più importanti nel lavoro degli installatori. La percentuale più alta di installatori che ha risposto al sondaggio ritiene che il rapporto qualità/prezzo e la disponibilità di prodotti a magazzino siano gli aspetti più importanti nel rapporto di collaborazione (75% e 71% del campione che ha partecipato al sondaggio). Seguono servizi post vendita (43,59%) e consulenza tecnico commerciale (43,59%).

DOMANDA 9

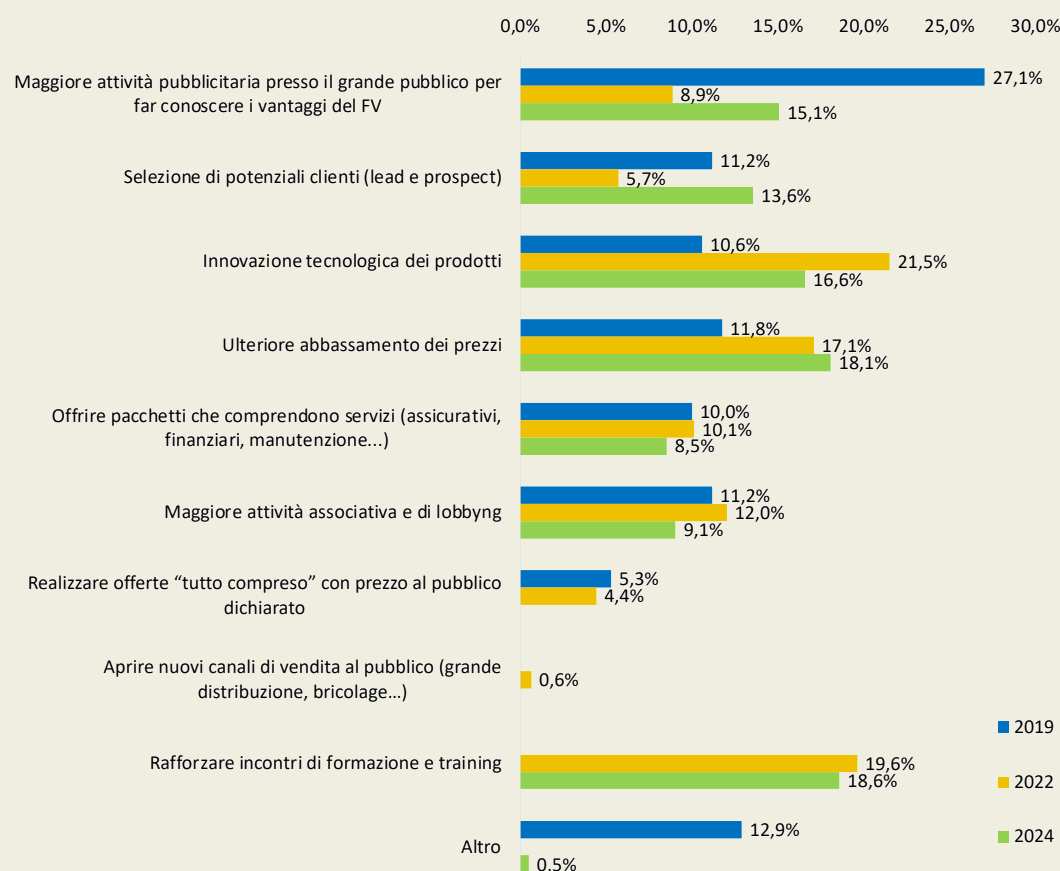
IN CHE MODO I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?

L'ultima domanda entra nel merito del rapporto tra installatori e fornitori, evidenziando quali sono le necessità e le richieste da parte dei primi, nei confronti dei secondi. Nonostante il costo chiavi in mano degli impianti sia oggi ancora più conveniente, è decisamente alta la percentuale di risposte di chi chiede un ulteriore abbassamento dei prezzi (46,7%) e di chi chiede maggior supporto nel raggiungere nuovi potenziali clienti (35,06%). Resta alta la percentuale di chi chiede prodotti e tecnologie innovativi, e quella di chi chiede di rafforzare le attività di formazione e training. Tornano a crescere anche le percentuali di chi chiede maggiore attività pubblicitaria presso il grande pubblico per far conoscere i vantaggi del fotovoltaico, segno che la tv potrebbe essere il miglior mezzo per raggiungere nuovi potenziali clienti. Cala, infine, la percentuale di chi chiede maggiore attività associativa e di lobbying.

8. Parliamo di distributori. Quali sono i 3 servizi che lei ritiene più importanti nel momento in cui si rivolge a un distributore (sia specializzato in fotovoltaico, sia grossista di materiale elettrico)?



9. In che modo i produttori/distributori dovrebbero sostenere la crescita del mercato e quindi il lavoro degli installatori?





IL NUOVO CONTO TERMICO: OPPORTUNITÀ ANCHE PER IL FV

INCENTIVATI GLI INTERVENTI FINALIZZATI ALL'INCREMENTO DELL'EFFICIENZA ENERGETICA E ALLA PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI PER IMPIANTI DI PICCOLE DIMENSIONI. PER IL SOLARE E PER LO STORAGE È PERVISTO UN CONTRIBUTO FINO AL 30% SULLA SPESA DI INSTALLAZIONE SE GLI IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE TRADIZIONALI SARANNO SOSTITUITI CON POMPE DI CALORE ELETTRICHE



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

DI EMILIO SANI

Gli obiettivi stabiliti dall'Europa per la decarbonizzazione passano attraverso la promozione delle rinnovabili e l'efficiamento energetico degli edifici, come previsto nella Direttiva RED 3 per la promozione delle rinnovabili (2023/2413) e nella Direttiva Case Green per il rendimento energetico degli edifici, in corso di pubblicazione. Per raggiungere tali obiettivi si sta definendo un nuovo quadro di incentivi. In particolare vengono previsti incentivi che finanziano congiuntamente interventi di efficienza energetica e interventi di installazione di impianti a fonte rinnovabile. Per gli edifici delle pubbliche amministrazioni e del settore terziario sarà garantito con il nuovo Conto Termico un contributo pari al 30% del costo di costruzione di impianti fotovoltaici, se tali impianti saranno installati congiuntamente alle pompe di calore. Il decreto non è ancora approvato e quindi l'incentivo ancora non è disponibile, ma, facendo riferimento alla consultazione avviata dal Mase, si possono già conoscere i punti fondamentali della nuova disciplina.

INTERVENTI INCENTIVABILI

Il 28 marzo 2024 il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica (Mase) ha aperto la consultazione per l'aggiornamento delle regole del Conto Termico. Lo schema di incentivazione prevede la possibilità di incentivare la installazione di impianti fotovoltaici e di sistemi di accumulo, se effettuata congiuntamente alla sostituzione di impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti di climatizzazione dotati di pompe di calore elettriche. Tale incentivo vale per le installazioni sugli edifici delle amministrazioni pubbliche ovvero sugli edifici in ambito civile non residenziale e quindi in tutte le tipiche destinazioni a terziario. In particolare si dovrà rientrare in una delle seguenti categorie catastali:

A/10 uffici e studi privati;

B scuole, edifici religiosi, case di cura e ospedali senza fine di lucro, uffici pubblici, musei prigionieri, magazzini sotterranei;

C1, C2, C3, C4, C5 cioè negozi, magazzini, laboratori, attività sportive senza fine di lucro, terme e stabilimenti balneari;

D tranne D 9 e quindi opifici, alberghi, spettacoli, sanità con fine di lucro, banche, attività sportive con fine di lucro, fabbricati per attività industriale o commerciale e fabbricati per funzioni produttive connesse alle attività agricole;

E, tranne E2, E 4 e E6, cioè stazioni per servizi di trasporto, costruzioni per esigenze pubbliche, cimiteri e luoghi di culto.

Dall'elencazione proposta sembrano ricompresi anche edifici con sostanziale destinazione industriale. Sarà importante in relazione a tali destinazioni verificare con il GSE che non siano previste limitazioni specifiche, ora non menzionate nella consultazione.

In ogni caso, quando il beneficiario dell'intervento sia una impresa si dovrà avere nell'edificio interessato dagli interventi una riduzione della domanda di energia primaria pari almeno al 10% rispetto a quella precedente l'investimento.



I REQUISITI DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E L'INCENTIVO

L'impianto fotovoltaico dovrà poi avere gli specifici requisiti di seguito:

- (i) deve essere in assetto di autoconsumo;
- (ii) deve avere potenza non inferiore a 2 kW e non superiore a 1 MW e comunque proporzionata alle dimensioni della pompa di calore;
- (iii) i moduli devono avere alcune caratteristiche tecniche di rendimento e dovranno avere garanzia di prodotto per almeno 10 anni e garanzia di rendimento minimo del 90% dopo i primi 10 anni;
- (iv) gli inverter devono avere garanzia di rendimento pari ad almeno il 97%

L'incentivo è previsto in misura pari al 30% di un costo massimo ammissibile di 1.500 euro/kW per l'impianto fotovoltaico e di 1.000 euro/kW per il sistema di accumulo.

Se l'incentivo sarà fino a 15.000 euro sarà erogato subito in una unica rata, se sarà di importo superiore sarà erogato in un periodo da definirsi fra 2 e 5 anni.

Sembra potersi applicare anche agli interventi di installazione di fotovoltaico e pompe di calore l'articolo 48 ter del DL 104/2020 per cui è possibile aumentare fino al 100% delle spese ammissibili l'incentivo erogabile per le installazioni su edifici scolastici e strutture ospedaliere del servizio sanitario nazionale. Questo aspetto non è detto esplicitamente e andrà dunque verificato con le regole definitive. In ogni caso, se fosse confermato, questo incentivo permetterebbe di coprire integralmente i costi di installazione del fotovoltaico su scuole e edifici della sanità pubblica. Lo strumento del Conto Termico verrebbe dunque a risultare, almeno per gli impianti fino a 1 MW, la via privilegiata in questi contesti.

I SOGGETTI BENEFICIARI

L'incentivo di Conto Termico in generale è rivolto a pubbliche amministrazioni, soggetti privati, imprese e cittadini, enti del terzo settore e alle comunità rinnovabili e gruppi di autoconsumo collettivo. Le pubbliche amministrazioni possono eseguire gli interventi:

- (i) direttamente e in tale caso dovranno aggiudicare direttamente i lavori e pagare i relativi costi oppure (ii)

tramite una Esco certificata che finanzia e ed esegue gli interventi, ovvero ancora (iii) attraverso altri soggetti pubblici incaricati della gestione degli immobili (come ad esempio l'Agenzia del Demanio, i provveditorati alle opere pubbliche, gli uffici speciali post sisma). Se gli interventi sono eseguiti tramite tali soggetti terzi il soggetto referente a cui saranno garantiti gli incentivi saranno tali soggetti terzi.

Le Esco che seguono gli interventi metteranno poi gli impianti a disposizione della pubblica amministrazione attraverso contratti di prestazione energetica, ovvero ai termini di contratti di partenariato pubblico privato che prevedano forme di compartecipazione agli investimenti. Tali contratti di partenariato non potranno però prevedere l'uso esclusivo del bene in capo al soggetto privato. Non è del tutto chiaro quali figure contrattuali potranno essere ammesse dal GSE e se ad esempio questa previsione possa aprire la porta anche all'accesso agli incentivi di conto termico per contratti di disponibilità, cioè di noleggio degli impianti alla pubblica amministrazione. Nel caso del gruppo di autoconsumo collettivo il beneficiario dell'incentivo sarà il soggetto che ha sostenuto l'investimento. Nel caso delle comunità rinnovabili il beneficiario può essere la comunità stessa o i singoli soci della comunità che hanno sostenuto l'investimento o soggetti terzi che mettano a disposizione della comunità gli impianti e abbiano la qualifica di Esco.

Grazie a questa apertura alle comunità energetiche sembra possibile che su un determinato territorio i titolari di piccole attività commerciali possano ad esempio costituire una comunità di energia rinnovabile e dare incarico a un soggetto produttore terzo di installare a proprie spese, con un contributo a fondo perduto del 30%, gli impianti per il loro autoconsumo. Il produttore terzo venderà ai soci della comunità l'energia elettrica e termica in autoconsumo e venderà a un trader o al GSE in ritiro dedicato l'energia elettrica in eccedenza. In questo caso sarà sicuramente percepito per l'energia immessa e condivisa il contributo di valorizzazione dell'energia condivisa pari a circa 8/10 euro/MWh. Quanto al cumulo fra gli incentivi del Conto Termico e quelli per le comunità di energia rinnovabile, la consultazione dice soltanto che resta fermo il divieto di cumulo di più incentivi per lo stesso intervento. Non è chiaro se questo significa che si può percepire l'incentivo per la condivisione in forma ridotta, come previsto in caso di cumulo dalle regole operative CER, ovvero se il cumulo è del tutto escluso.

DOMANDA DI INCENTIVAZIONE

La domanda di incentivo andrà proposta entro 60 giorni da quando è concluso l'intervento. Saranno incentivabili solo gli interventi che avranno avviato i lavori dopo la pubblicazione del nuovo Decreto per disciplinare il Conto Termico.

Le amministrazioni pubbliche possono invece accedere al Conto Termico con due modalità. Se accedono con l'accesso diretto, come i privati, una volta finito l'intervento possono chiedere la erogazione dell'incentivo in una unica rata. In alternativa possono accedere al Conto Termico prima della esecuzione dei lavori, con una procedura di prenotazione, nel quale caso può essere richiesto un 50% del contributo in acconto. Se l'intervento è realizzato tramite Esco per la restituzione dell'acconto saranno obbligati in solido congiuntamente la Esco e la amministrazione.

DIRETTIVA CASE GREEN, VIA LIBERO DEFINITIVO DAL CONSIGLIO UE



I MINISTRI EUROPEI DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE, RIUNITI AL CONSIGLIO ECOFIN, HANNO CONFERMATO L'ACCORDO RAGGIUNTO A DICEMBRE. L'OBIETTIVO PRINCIPALE È QUELLO DI RIDURRE LE EMISSIONI DI GAS SERRA E I CONSUMI ENERGETICI NEL SETTORE EDILIZIO ENTRO IL 2030. TRA I PAESI DELL'UNIONE EUROPEA, SOLO ITALIA E UNGHERIA HANNO VOTATO CONTRO. REPUBBLICA CECA, CROAZIA, POLONIA, SLOVACCHIA E SVEZIA SI SONO ASTENUTI

Venerdì 12 aprile è arrivato il via libera definitivo dal Consiglio dell'Unione europea alla direttiva "Case green". I ministri europei dell'Economia e delle finanze, riuniti al Consiglio Ecofin, hanno confermato l'accordo raggiunto a dicembre. Tra i Paesi dell'Unione europea, solo Italia e Ungheria hanno votato contro. Repubblica Ceca, Croazia, Polonia, Slovacchia e Svezia si sono astenuti. Lo scopo della direttiva è quello di ridurre progressivamente le emissioni di gas serra e i consumi energetici nel settore edilizio entro il 2030. Altro obiettivo è quello di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050. Tra gli obiettivi figurano anche la ristrutturazione di un maggior numero di edifici con le prestazioni peggiori e la diffusione delle informazioni sul rendimento energetico. L'intesa politica raggiunta prevede vincoli più soft rispetto alle richieste iniziali della Commissione europea. Per diventare legge, la direttiva dovrà essere pubblicata in Gazzetta Ufficiale. Entrando nel merito della nuova normativa, tutti i nuovi edifici dovranno essere a emissioni zero a partire dal 2030. Inoltre, i nuovi edifici delle pubbliche amministrazioni dovranno essere a emissioni zero già dal 2028. Gli Stati membri potranno tenere conto, nel calcolare le emissioni, del potenziale impatto sul riscaldamento globale del corso del ciclo di vita di un edificio. Sono inclusi la produzione e lo smaltimento dei prodotti da costruzione utilizzati per realizzarlo. Per gli edifici residenziali, i Paesi membri dovranno adottare misure per garantire una riduzione dell'energia primaria media utilizzata di almeno il 16% entro il 2030 e di almeno il 20-22% entro il 2035. In base alla nuova direttiva, gli Stati membri dovranno inoltre ristrutturare il 16% degli edifici non residenziali con le peggiori prestazioni entro il 2030 e il 26% entro il 2033, introducendo requisiti minimi di prestazione energetica. Se tecnicamente ed economicamente fattibile, i Paesi membri dovranno garantire l'installazione progressiva di impianti solari negli edifici pubblici e non residenziali, in funzione delle loro dimensioni, e in tutti i nuovi edifici residenziali entro il 2030. Gli Stati membri dovranno inoltre decarbonizzare i sistemi di riscaldamento eliminando, gradualmente, i combustibili fossili nel riscaldamento e nel raffreddamento entro il 2040. A partire dal 2025, sarà vietata la concessione di sovvenzioni alle caldaie autonome a combustibili fossili. Saranno ancora possibili incentivi finanziari per i sistemi di riscaldamento che usano una quantità significativa di energia rinnovabile. Sono un esempio i sistemi che combinano una caldaia con un impianto solare termico o una pompa di calore. Si dovranno infine sviluppare infrastrutture per la mobilità sostenibile, compresi punti di ricarica elettrici. La Commissione riesaminerà la direttiva entro il 2028, alla luce dell'esperienza acquisita e dei progressi compiuti durante i primi anni di attuazione.



IMAGN »

L'ENERGIA DEL SOLE PER IL TUO BUSINESS



SEI UN VENDITORE? ENTRA NELLA NOSTRA GRANDE RETE!



Inquadra il QR Code e contattaci



ECCO ALCUNI DEI VANTAGGI CHE TI ASPETTANO



Lead selezionati per le tue offerte commerciali



Formazione certificata e continua



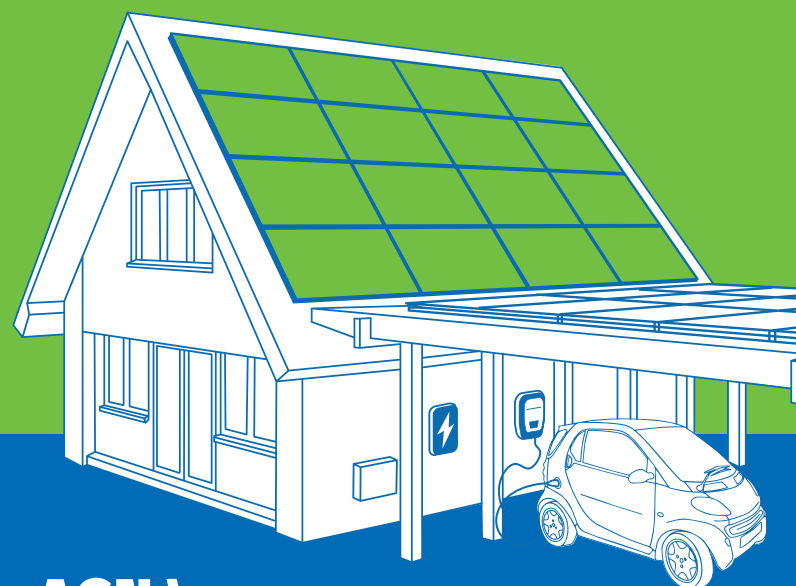
Esperienza sul mercato dal 1958



Prodotti e servizi competitivi sul mercato



Ampia gamma di soluzioni e strumenti per la vendita



AGN) ENERGIA
Seguici nel futuro

SEGUI L'ENERGIA DELLE DUE FRECCHE!

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

I DATI DI VENDITA DEL FV ITALIANO? ECCOLI

SOLARE B2B HA COSTITUITO UN OSSERVATORIO PER MONITORARE IN MODO TEMPESTIVO LE VENDITE DI MODULI, INVERTER E ACCUMULI. LE RILEVAZIONI SONO REALIZZATE CON I DATI FORNITI DAI PRINCIPALI DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI. OBIETTIVO? FORNIRE UN BENCHMARK SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO, MESE DOPO MESE, AL SERVIZIO DI TUTTI I PLAYER DEL SETTORE

Come va il mercato del fotovoltaico in Italia? Come procedono le vendite di moduli, inverter e sistemi di accumulo? Fino a ieri era impossibile rispondere a questa domanda. Ora invece SolareB2B ha organizzato una rilevazione che permette di avere a disposizione un benchmark, un parametro di riferimento tempestivo e affidabile per avere indicazioni certe sull'andamento del mercato, mese dopo mese, e per consentire ai player del settore di confrontare i propri risultati con quelli generali.

La rilevazione ha preso il via lo scorso autunno con i dati del mese di settembre. Ad oggi è possibile quindi avere una rappresentazione realistica dell'andamento delle vendite delle prime due categorie di prodotto censite: moduli e sistemi di accumulo. La rilevazione viene effettuata analizzando i dati di vendita di un panel di distributori specializzati che comprende tutti i leader del mercato italiano. Ne fanno parte tra gli altri Coenergia, Elfor, Enerbroker, Energia Italia, Enerklima, Esaving, Greensun, P.M. Service, VP Solar.

Da dove nasce l'idea di questo servizio?

«Potere avere visibilità su come si stanno muovendo le vendite è un elemento fondamentale per chi fa business» spiega Davide Bartesaghi, direttore della testata SolareB2B. «E nei momenti di discontinuità, come quelli che si sono verificati nell'ultimo anno, questa esigenza diventa ancora più vitale. Altrimenti il rischio è quello di non capire se si sta lavorando bene o male, se le market share crescono o perdono, in sostanza se si sta ottenendo un successo o ci si trova in un momento negativo. Il problema è che in Italia questi dati non esistono. Allora ci siamo detti: perché non creiamo noi un osservatorio interno al mercato?»

Lo abbiamo proposto a un gruppo di distributori specializzati che hanno aderito subito. Così oggi SolareB2B ha costituito un punto di raccolta e analisi dati che costituisce un patrimonio prezioso e un servizio indispensabile per tutti gli operatori.

In effetti sino ad oggi le vendite sono state misurate con il sistema Gaudi (Gestione Anagrafica Unica degli Impianti e Unità di Produzione) che costituisce una piattaforma a livello nazionale dei dati di tutti gli impianti di produzione di energia elettrica. Con un inconveniente tutt'altro che secondario: Terna, tramite il sistema Gaudi, misura i nuovi impianti installati, e quindi la nuova potenza fotovoltaica allacciata alla rete, un evento che si colloca distante molti mesi dal momento della vendita dei componenti. E proprio nei momenti più delicati, quando il mercato accelera o frena, questo ritardo rende poco utili le informazioni del sistema Gaudi.

«La nostra rilevazione invece fotografa le vendite nell'arco di un mese o due», continua Bartesaghi. «E quindi con assoluto tempismo».

Obiettivo della rilevazione di SolareB2B non è quello di offrire un valore quantitativo sul totale delle vendite, ma un trend: quanto è cresciuto il mercato rispetto al mese o ai mesi precedenti, è qual è l'andamento indicizzato nel tempo. Alle aziende che partecipano al panel vengono restituiti i dati complessivi della rilevazione, in modo che non si possano desumere le singole quote, ma ciascuno possa misurare il proprio peso sul totale.

«Ovviamente noi di Solare B2B ci impegniamo a tenere riservate le singole informazioni che ci vengono fornite», conclude Bartesaghi, «e a divulgare solo i trend complessivi attraverso i nostri media: sito, newsletter, canali social e rivista».

Solare B2B effettua gratuitamente il servizio di raccolta e analisi di questi dati e lo fa con cadenza mensile.

Il servizio è aperto anche ad altri distributori specializzati che vogliono aggregarsi al panel.

Fotovoltaico Italia: a febbraio moduli e storage in ripresa

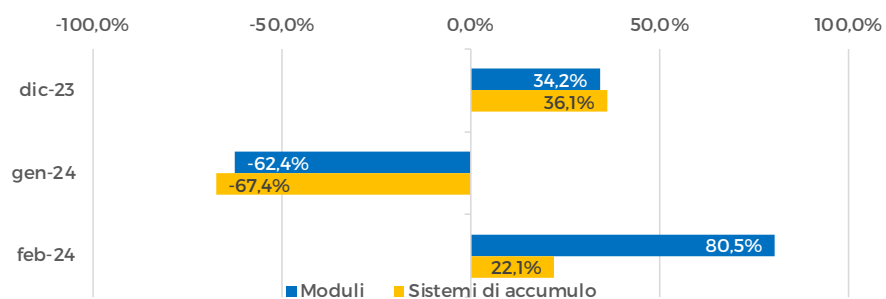
Nel mese di febbraio le vendite di moduli fotovoltaici in Italia hanno ripreso a crescere riportandosi ai livelli dello scorso autunno, mentre nel mese di gennaio si era registrata una importante frenata.

Questo è quanto emerge dalla rilevazione organizzata da Solare B2B sulla base dei volumi di vendita di alcuni tra i principali distributori specializzati in fotovoltaico.

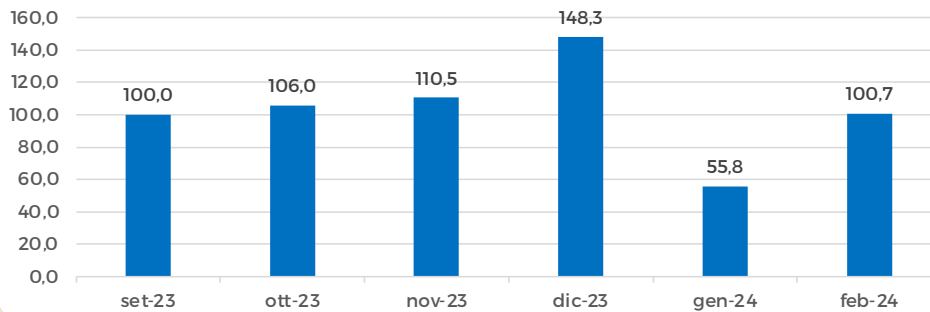
A febbraio le vendite di moduli sono

umentate dell'80% rispetto a gennaio, mentre quest'ultimo mese aveva registrato un calo di -62% rispetto a dicembre 2023. Anche per quanto riguarda i sistemi di accumulo, la frenata che si è verificata a gennaio è stata particolarmente forte (-67,4%), mentre la ripresa di febbraio non altrettanto (+22%). Le vendite restano quindi decisamente inferiori a quelle dello scorso autunno.

MODULI FV E STORAGE - VOLUMI VENDITA
Variazione % su mese precedente



MODULI FV - VOLUMI DI VENDITA
Valori % indicizzati a 100 a settembre 2023



Un panel che rappresenta il mercato

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

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

SOLAREB2B WEEKLY, ECCO COME RICEVERLA

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

Per tutte queste caratteristiche, la newsletter è considerata una componente fondamentale dell'offerta comunicativa della testata SolareB2B.



DIFFUSIONE

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

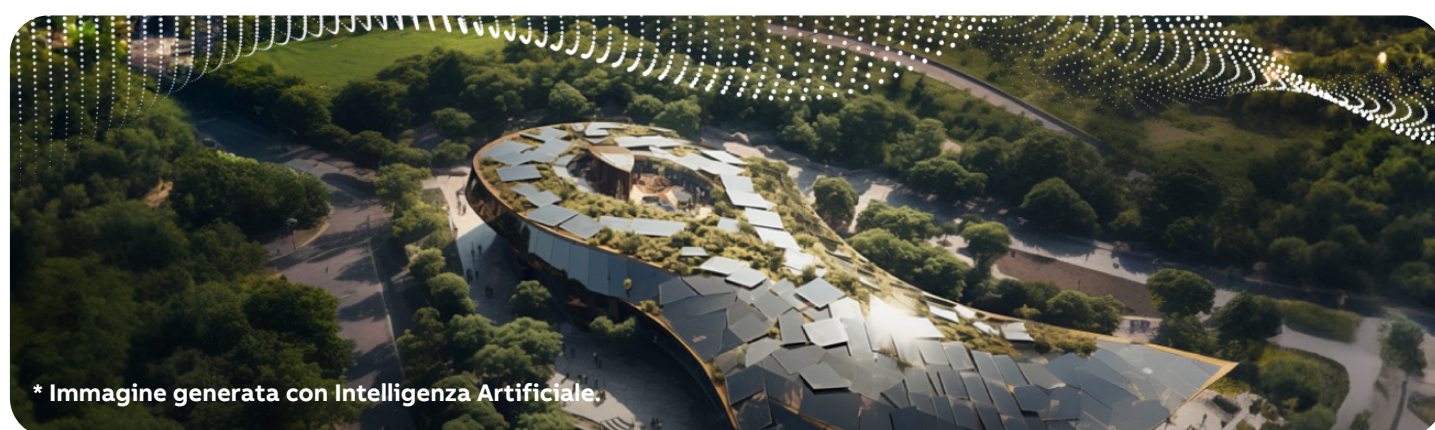
RUBRICHE

Per quanto attiene ai contenuti, tra le più recenti novità spicca la pubblicazione ogni lunedì de "La chart della settimana". Il servizio consiste in un grafico particolareggiato per meglio leggere e comprendere il mercato del fotovoltaico. La newsletter del mercoledì è invece arricchita dalla rubrica "Green Energy - Linea diretta con l'Unione Europea". Questo spazio è dedicato ai fatti e alle novità in materia di energie rinnovabili e sostenibilità ambientale nei principali Paesi dell'Unione, in particolare a livello normativo, e nelle commissioni che si occupano di energia.

SERVIZI UTILI

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

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



Per immaginare il futuro basta l'IA. Per costruirlo davvero parti da qui.

5 appuntamenti in diretta web con gli esperti ABB sul fotovoltaico.

Con l'Intelligenza Artificiale sogni un futuro energetico migliore? Inizia a realizzarlo oggi con i webinar gratuiti ABB.

Come leader mondiale nel fornire soluzioni innovative per la gestione dell'energia **ABB** ti offre l'opportunità di seguire un **percorso formativo online**, costruito con i nostri esperti e suddiviso in **5 incontri online gratuiti** dove sarai aggiornato sulle ultime evoluzioni del settore delle energie rinnovabili, riceverai **consigli pratici** per ottimizzare l'utilizzo dell'energia nel tuo impianto fotovoltaico industriale o negli edifici di grandi dimensioni sia nel tuo edificio che nella tua flotta elettrica. Senza dimenticare di approfondire i temi **dell'agrivoltaico** di nuova generazione e l'affidabilità delle **comunità energetiche**.

SCOPRI LE DATE

9 Maggio: Regole e soluzioni per la connessione di impianti di generazione da fonti rinnovabili alla rete elettrica nazionale.

30 Maggio: Il valore della gestione dell'energia dalle rinnovabili all'accumulo.

11 Giugno: Agrivoltaico, utility scale: la protezione e il monitoraggio di impianti

fotovoltaici con inverter di stringa a 800VAC.

18 Giugno: Le opportunità offerte dalle comunità energetiche: novità del Decreto MASE, obblighi legislativi e relative soluzioni.

3 Luglio: L'infrastruttura per la ricarica auto: semplice, rapida e capace di integrare tutte le fonti di energia.

**ISCRIVITI QUI
GRATUITAMENTE**



Iscriviti subito qui

Non perdere questa opportunità per continuare a crescere nel settore delle energie rinnovabili e del fotovoltaico.





ELFOR[®]

15 anni di sostenibilità Lo facciamo per la mamma (Natura)

Da 15 anni siamo un punto di riferimento per gli installatori che, come noi, scelgono di promuovere l'energia rinnovabile **per proteggere la madre di tutti: la nostra Terra.**

Elfor è nata nel 2009 da un'intuizione, anzi, da una convinzione: la convinzione che il settore delle energie rinnovabili, e in special modo del fotovoltaico, sarebbe cresciuto in maniera esponenziale da lì a qualche anno.

Oggi il fotovoltaico è un tema di cui parlano praticamente tutti ma all'epoca non era affatto scontato! Possiamo dire di essere stati dei pionieri, tra i primi a credere nelle potenzialità del fotovoltaico e dell'energia rinnovabile.

Il fotovoltaico è il nostro punto di partenza, ma ci siamo specializzati molto presto anche nella vendita di prodotti per il settore ITS con tecnologie innovative a basso impatto ambientale, oltre a interessarci di un'altra tematica importante: **la mobilità sostenibile.**

Anche in quest'ottica abbiamo deciso di affiancare **il pilota di MotoE Matteo Ferrari** come sponsor ufficiale!



Giuseppe Strazza
Warehouse



Luana Pallotta
Purchasing



Benedetto Tognolli
Technical Sales



Oscar Facchetti
Sales Manager



Lorenzo Pardeo
Technical Sales



Savino Corgoglione
Warehouse



Erika Cagliani
Communication Manager



Lorena Cappella
Marketing Manager



Lorenzo Bacchin
Sales



Letizia D'erchie
Purchasing



Ilenia Dimasi
Inside Sales



Valentina Colagrossi
Accounting



Matteo Dodero
Technical Sales

E il futuro?

Qualità, assistenza costante e soprattutto formazione sono le tre parole chiave con cui entriamo nel nostro sedicesimo anno come azienda.

Il futuro sarà sempre più Green, da qui non si torna indietro: lo dobbiamo a mamma Natura.



Paolo Panighi
CEO & Founder



CRESCE L'INTERESSE PER IL FOTOVOLTAICO GALLEGGIANTE

IN ITALIA QUESTA SOLUZIONE POTREBBE COPRIRE IL 5% DELLA SUPERFICIE DEI BACINI IDRICI ARTIFICIALI, PER UNA POTENZA DI 7 GW. GLI IMPIANTI SOLARI FLOTTANTI POSSONO ESSERE QUINDI UN FATTORE DI ACCELERAZIONE DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA. E, PER AUMENTARNE IL POTENZIALE, LA RICERCA STA PUNTANDO VERSO SOLUZIONI ADATTE ANCHE ALLE CONDIZIONI PIÙ SFIDANTI DEL MARE APERTO, SIA PER LE SOLLECITAZIONI ATTESE CHE PER LA DURATA DEI MATERIALI

DI ALDO **CATTANEO**





I pro del floating

- Maggiore efficienza grazie al raffreddamento dell'acqua
- Riduzione evaporazione con salvaguardia dell'acqua
- Preservazione del terreno agricolo
- Seconda vita a bacini inutilizzati
- Basso impatto ambientale e urbanistico
- Modularità
- Tempi di installazione ridotti
- Maggiore protezione agli atti vandalici
- Minore sollecitazione meccanica delle strutture
- Inseguimento solare più economico e facile da realizzare



sheenplus
pure energy

CASE COMPONENTIBILE E BATTERIE FINO A 20KW CON SMART BMS

La transizione energetica in atto nel nostro Paese chiede sempre più aree da dedicare agli impianti fotovoltaici, in particolare alle grandi centrali solari a terra. Questa esigenza si scontra con chi contesta a queste installazioni l'eccessivo consumo di suolo agricolo. In questo scenario il fotovoltaico galleggiante può rappresentare una valida alternativa con molti aspetti positivi sia nella produzione energetica, sia nella salvaguardia del territorio. L'ultimo rapporto redatto dal centro di ricerca Wood Mackenzie prevede che il fotovoltaico galleggiante raggiungerà i 6 GW entro il 2031 a livello globale. Il report evidenzia come, con quasi 150 MW, l'Europa sia la seconda regione più grande per la presenza di impianti fotovoltaici galleggianti, con i Paesi Bassi in testa seguiti dalla Francia. Il fotovoltaico galleggiante è una tecnologia con un grande potenziale di sviluppo, soprattutto in Paesi come l'Italia, che dispongono di una vasta superficie idrica e di una forte irradiazione solare. In Italia, secondo uno studio della Fondazione Symbola e dell'Enea, il fotovoltaico galleggiante potrebbe coprire il 5% della superficie dei bacini idrici artificiali, producendo circa 7 GW di potenza elettrica, pari al 10% del fabbisogno nazionale. Tuttavia al momento questa tecnologia si sta sviluppando principalmente nei paesi asiatici.

T + 39 0471 052885
info@sheenplus.com
www.sheenplus.com



Stile Futuristico, Energia Avanzata: Il case delle Batterie Innovative

SheenPlus non smette di stupire! Presentiamo con orgoglio la nostra ultima creazione: la batteria da 5kW con Smart BMS. Questa batteria all'avanguardia, dotata di un sistema di gestione intelligente (Smart BMS), ottimizza le prestazioni a lungo termine, garantendo una durata eccezionale e una stabilità senza precedenti. L'autolivellamento è solo una delle molte innovazioni che rendono questa batteria un vero gioiello tecnologico.

Una delle caratteristiche più impressionanti è la sua straordinaria durata. Con oltre 10.000 cicli di vita, la nostra batteria supera di gran lunga le aspettative, offrendo affidabilità e consistenza nel tempo. Ma non è tutto: offriamo anche un'estensione della garanzia gratuita fino a 12 anni. Questo è un chiaro segno della nostra fiducia nella qualità del nostro prodotto e della sua capacità di resistere alla prova del tempo.



«L'Italia si è mossa già molti anni fa sulla tecnologia del fotovoltaico galleggiante», afferma Alberto Lazzaro, chief investment officer di Coesa. «Infatti, se guardiamo al 2012-2013 nel mondo esistevano circa una quindicina di impianti fotovoltaici flottanti e di questi sei erano in Italia».

BACINI, CAVE E CENTRALI IDROELETTRICHE

Questo tipo di impianti si sposa bene con i bacini artificiali di cui il territorio italiano è disseminato. Tipicamente bacini dismessi e attivi per il lavaggio degli inerti, bacini idroelettrici, invasi per l'irrigazione in agricoltura, bacini artificiali per la potabilizzazione e invasi per l'innevamento artificiale.

«Le isole solari possono essere realizzate su diverse tipologie di specchi d'acqua con diversi vantaggi», spiega Maarten Van Cleef, country manager di Ciel et Terre/Laketricity Italia. «Ad esempio possono interessare bacini in disuso come ex cave, dando vita nuova ad aree che senza bonifica rischierebbero altrimenti di essere abbandonate o lasciate in degrado. Possono anche interessare bacini utilizzati per irrigazione, pesca, produzione idroelettrica, acquacoltura o porzioni esaurite di cave in falda ancora attive». Infatti secondo l'articolo 20 del d.lgs. 8 novembre 2021, n. 199 rientrano nelle aree idonee per l'installazione di un impianto fotovoltaico «le cave e miniere cessate, non recuperate o abbandonate o in condizioni di degrado ambientale» e queste sono sottoposte a procedura abilitativa semplificata. Ma con il decreto legge 24 febbraio 2023, n. 13 anche i bacini non più utilizzati in cave ancora operative possono ospitare un impianto fotovoltaico galleggiante.

«Anche a livello normativo sono state fatte scelte che aiuteranno la diffusione del floating», afferma Roberto Pisani, direttore commerciale di Hydrosolar. «Infatti la normativa che regola i permessi è stata semplificata e prevede che si possa installare un impianto fotovoltaico galleggiante anche in una cava ancora nell'esercizio purché quel bacino non sia più utilizzato. Questa rappresenta una soluzione ottimale per l'autoconsumo nelle cave ancora attive. La nostra azienda ha già realizzato progetti di questo tipo, ottenendo una copertura dei consumi fino al 70% della domanda energetica dell'attività della cava».

Anche l'installazione di impianti galleggianti nei bacini delle centrali idroelettriche potrebbe offrire sviluppi interessanti. «Un impianto fotovoltaico galleggiante trova un perfetto abbinamento con un bacino di una centrale idroelettrica» afferma Roberto Pisani di Hydrosolar, «perché la centrale idroelettrica riduce la produzione nei momenti di carenza d'acqua e quindi la presenza di una centrale solare potrebbe contribuire alla produzione di energia elettrica nei momenti di emergenza idrica». Ma non solo l'accoppiata tra le due soluzioni faciliterebbe l'allacciamento alla rete dell'impianto installato nel bacino che potrebbe sfruttare quello già

HANNO DETTO



“IDEALE PER OGNI TIPO DI BACINO”

Maarten Van Cleef, country manager di Ciel et Terre/Laketricity Italia

«Le isole solari possono essere realizzate su diverse tipologie di specchi d'acqua con diversi vantaggi. Ad esempio possono interessare bacini in disuso come ex cave, dando vita nuova ad aree che senza bonifica rischierebbero altrimenti di essere abbandonate o lasciate in degrado. Possono anche interessare bacini utilizzati per irrigazione, pesca, produzione idroelettrica, acquacoltura o porzioni esaurite di cave in falda ancora attive».



“IN ITALIA, UN POTENZIALE DI 6/7 GW”

Simone Zilio, amministratore delegato di Green Ideal Holding

«Il fotovoltaico galleggiante in Italia ha un potenziale di 6/7 GW. Molto dello sviluppo di questo enorme potenziale dipende da quanto i proprietari dei bacini avranno la lungimiranza utilizzarli con questa soluzione. Ma quando capiranno i vantaggi che il flottante porta sia alla loro attività sia il bacino stesso sicuramente sceglieranno di installare impianti di questo tipo».



“NORMATIVA SEMPLIFICATA PER IL FLOATING”

Roberto Pisani, direttore commerciale di Hydrosolar

«La normativa che regola i permessi è stata semplificata e prevede che si possa installare un impianto fotovoltaico galleggiante anche in una cava ancora nell'esercizio purché quel bacino non sia più utilizzato. Questa rappresenta una soluzione ottimale per l'autoconsumo nelle cave ancora attive uno di questi progetti è stato realizzato dalla nostra azienda e arriva a coprire fino al 70% della domanda energetica dell'attività della cava».



“BINOMIO PERFETTO CON L'IDROELETTRICO”

Alberto Lazzaro, chief investment officer di Coesa

«Con l'utilizzo di un impianto galleggiante all'interno di un bacino di una centrale idroelettrica, si combinano due fonti di generazione di energia pulita. Inoltre la situazione ideale sarebbe l'accoppiamento con una centrale di pompaggio così si potrebbe utilizzare l'energia solare per riempire il bacino idrico che poi verrà utilizzato dalla centrale idroelettrica stessa».

esistente della centrale idroelettrica. Non vanno infine dimenticate le stazioni di ri-pompaggio dell'acqua, ovvero quegli impianti in grado ripristinare il livello del bacino a monte per avere sempre acqua sufficiente per alimentare le turbine. L'installazione di impianti fotovoltaici galleggianti permetterebbe

di avere a portata di mano l'energia per alimentare queste stazioni di sollevamento.

«Con l'utilizzo di un impianto galleggiante all'interno di un bacino di una centrale idroelettrica», afferma Alberto Lazzaro di Coesa, «si combinano due fonti di generazione di energia pulita. Inoltre la situazione ideale sarebbe l'accoppiamento con una centrale di pompaggio così si potrebbe utilizzare l'energia solare per riempire il bacino idrico che poi verrà utilizzato dalla centrale idroelettrica stessa». La location ideale e più semplice per il floating è certamente quella di un bacino artificiale, proprio perché riduce a zero le criticità legate all'ambiente marino: infatti la salsedine ha un'azione corrosiva sui pannelli, che potrebbero richiedere più manutenzione. Inoltre, per un impianto off-shore la connessione alla rete elettrica è certamente più complessa. Infine, il mare presenta il pericolo onde che impattano sulla struttura e possono rendere difficile la manutenzione, per questo motivo ci sono molti studi volti a risolvere queste criticità realizzando, ad esempio, strutture flessibili dotate di speciali «ammortizzatori» a protezione dell'impianto.

VANTAGGI PER TUTTI

Gli impianti fotovoltaici flottanti o galleggianti hanno diversi vantaggi: innanzitutto non consumano suolo agricolo, risultando quindi pienamente compatibili con la necessaria continuità della produzione alimentare. Hanno inoltre una maggiore densità installativa rispetto agli impianti a terra e una buona reversibilità a fine vita, non rendendo necessari interventi di ripristino ambientale signi-

INSTALLANDO UN IMPIANTO GALLEGGIANTE ALL'INTERNO DI UN BACINO DI UNA CENTRALE IDROELETTRICA SI VANNO A COMBINARE DUE FONTI DI GENERAZIONE DI ENERGIA PULITA. INOLTRE SE IL FLOATING VENISSE ABBINATO AD UNA CENTRALE DI POMPAGGIO SI POTREBBE UTILIZZARE L'ENERGIA SOLARE PER RIEMPIRE IL BACINO IDRICO CHE POI VERRÀ USATO DALLA CENTRALE IDROELETTRICA STESSA





GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI FLOTTANTI HANNO UNA RESA SUPERIORE RISPETTO A QUELLI SULLA TERRAFERMA, PERCHÉ LA VICINANZA ALL'ACQUA OTTIMIZZA LE CONDIZIONI PER SFRUTTARE AL MASSIMO LE CARATTERISTICHE DEI MODULI DI ULTIMA GENERAZIONE

ficativi. Tale adattabilità è legata ai materiali utilizzati per il sistema flottante, adatto al contatto con l'acqua potabile, e a una attenta e dinamica progettazione che tiene conto di tutte le caratteristiche del contesto e delle attività che entrano in sinergia con l'impianto di produzione di energia.

«Un altro vantaggio nell'installazione di un impianto galleggiante sulla superficie di un bacino è quello della diminuzione della evaporazione dell'acqua», afferma Simone Zilio, amministratore delegato di Green Ideal Holding. «Alcune stime dicono che grazie all'utilizzo del floating c'è stato un risparmio d'acqua, altrimenti dispersa in atmosfera, di 5.000 metri cubi di acqua per ettaro all'anno. Questo valore è ancora più significativo se lo specchio d'acqua viene utilizzato per l'irrigazione e magari è ubicato in zone con frequente carenza idrica». Oltre a questo gli impianti galleggianti offrono dei vantaggi in termini di efficienza nella produzione energetica da fotovoltaico. Infatti, se teniamo conto del fatto che un modulo raggiunge la sua massima efficienza quando le celle toccano i 25°C, allora un impianto galleggiante, grazie all'azione termoregolatrice dell'acqua, è in grado di garantire il mantenimento di queste temperature anche durante i mesi più caldi, quando l'efficienza cala drasticamente. In questo modo la produzione annua di energia è superiore di oltre il 10% rispetto a quella di un impianto a terra installato nelle medesime condizioni.

INSTALLAZIONE SEMPLIFICATA

A questi aspetti legati alla maggiore efficienza, vanno abbinati quelli di una più facile e rapida installazione. Grazie alle procedure di montaggio a riva e di successivo varo in acqua, con processi standardizzati, i tempi di installazione possono essere addirittura più rapidi che per il fotovoltaico a terra, anche per la minore necessità di interventi civili o strutturali sul terreno.

Anche la modularità rappresenta un elemento di forza del fotovoltaico galleggiante proprio perché nella maggior parte dei casi non si hanno particolari limiti di spazio e una struttura di questo tipo può essere facilmente implementata e potenziata con ulteriori moduli.

Esistono anche soluzioni, ancora in fase sperimentale, che puntano a sfruttare la possibilità di orientare la struttura galleggiante su cui sono montati i moduli per realizzare un sistema a inseguimento solare per migliorare la resa dell'impianto.

MODULI STANDARD E SISTEMI DI MONTAGGIO SPECIFICI

Sui sistemi galleggianti possono essere montati gli stessi moduli fotovoltaici (preferibilmente a doppio vetro) utilizzati negli impianti tradizionali. La struttura galleggiante deve essere composta da materiali di alta qualità, come ad esempio l'Hdpe (high-density polyethylene), ovvero un materiale certificato compatibile con l'acqua e l'utilizzo alimentare e completamente riciclabile, per evitare inquinamento da microplastiche. Le strutture metalliche di supporto del modulo fotovoltaico de-

Inquadriamo l'energia

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



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

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



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



I nostri servizi:

- Supporto tecnico in fase di progettazione
- Customizzazione dei quadri secondo le esigenze progettuali
- **Consegna rapida in tutta Europa**
- Adeguamenti secondo delibera 540/21

- Adeguamenti secondo delibera 421/14 A72
- Targhe identificative con matricole e QRCode
- Verifica con cassetta prova relè

ARGENTA S.O.A. s.p.a.
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE
SOA OG1 - OG9 - OS19 - OS30 - OS28 - OS3 - OG11

Member of CSQ Federation



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM

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



GRAZIE ALLE PROCEDURE DI MONTAGGIO A RIVA E DI SUCCESSIVO VARO IN ACQUA, CON PROCESSI STANDARDIZZATI, I TEMPI DI INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO GALLEGGIANTE POSSONO ESSERE ADDIRITTURA PIÙ RAPIDI CHE PER IL FOTOVOLTAICO A TERRA, ANCHE PER LA MINORE NECESSITÀ DI INTERVENTI CIVILI O STRUTTURALI SUL TERRENO



vono essere in materiali adatti e dimensionati in coerenza con le condizioni ambientali. I tiranti degli ancoraggi devono garantire una flessibilità controllata del movimento, tramite il corretto bilanciamento tra parti metalliche (catene e cavi) e componenti elastometriche, e il fissaggio al suolo deve tenere conto delle caratteristiche geotecniche del terreno.

«Per quanto riguarda la progettazione» afferma Roberto Pisani di Hydrosolar, «tutta la parte relativa ai moduli e alle connessioni elettriche è praticamente identica a quella di un impianto a terra. La grande differenza è rappresentata dalla struttura di galleggiamento su cui appoggiano i moduli perché evidentemente deve avere caratteristiche tali da essere in grado di rispondere alle sollecitazioni, ma anche ai cambiamenti che il livello dell'acqua può avere nel tempo».

Infatti in fase di installazione i sistemi di ancoraggio oppure le basi galleggianti devono essere dimensionate affinché l'impianto non subisca eccessivi spostamenti compromettendo in questo modo la producibilità. Ci sono addirittura alcuni bacini il cui livello scende sensibilmente a seconda della stagione oppure che vengono completamente svuotati, di conseguenza le strutture di sostegno devono essere in grado di adattarsi per non compromettere l'integrità dell'impianto.

«Sicuramente corretta progettazione e studi approfonditi di ancoraggio sono gli aspetti fondamentali per realizzare impianti flottanti di qualità», afferma Maarten Van Cleef di Ciel et Terre/Laketricity Italia. «Va posta molta attenzione, ad esempio, alla forma delle isole solari, che non deve essere troppo irregolare per poter assicurare un bilanciamento delle tensioni nei punti di connessione tra tiranti di ancoraggio e sistema flottante. In base a forza e direzione dei venti, le correnti presenti e la variazione dell'acqua vengono calcolati, con software CFD, il numero preciso di punti di ancoraggio per ogni lato delle isole e la distanza tra di loro».

Inoltre, in fase di progettazione vanno valutate e applicate alcune particolari precauzioni per permettere un inserimento armonico dell'impianto flottante rispetto al contesto e paesaggio. Un altro aspetto importante da considerare è legato alle specifiche competenze necessarie per la fase di costruzione e di manutenzione dell'impianto, che devono essere affidate a personale altamente qualificato.

LE CRITICITÀ

Una delle criticità è che attualmente la tecnologia può essere installata soltanto in bacini con bassi moti ondosi (fino a 1,5 metri di onde circa), anche se la ricerca sta puntando verso soluzioni adatte anche alle condizioni più sfidanti del mare aperto, sia per le sollecitazioni attese che per la durata dei materiali.

Va anche ricordato che i moduli che vengono installati sulle piattaforme galleggianti non possono essere montati con la loro inclinazione ottimale a causa dell'impatto del vento, che al di sopra di

La normativa a favore del floating nelle cave

Secondo l'articolo 20 del d.lgs. 8 novembre 2021, n. 199, come modificato, rientrano nelle aree idonee per l'installazione di impianti fotovoltaici "le cave e miniere cessate, non recuperate o abbandonate o in condizioni di degrado ambientale".

Per area idonea si intende che la procedura autorizzativa può seguire un percorso più veloce con tempi autorizzativi ridotti di un terzo e dove il parere della Soprintendenza, ove sussistono vincoli, è obbligatorio ma non vincolante per l'ente che deve rilasciare il titolo autorizzativo. Con l'introduzione del decreto legge 24 febbraio 2023, n. 13 (convertito in legge 21 aprile 2023, n. 41), l'installazione di impianti fotovoltaici di potenza fino a 20 MW localizzati in cave o lotti di cave non suscettibili di ulteriore sfruttamento (per i quali l'autorità avesse attestato l'avvenuto completamento delle attività di recupero e di ripristino ambientale previste nel titolo autorizzativo connessi in media o alta tensione) è considerata attività di manutenzione ordinaria e non è subordinata all'acquisizione di permessi, autorizzazioni o atti di assenso comunque denominati.



una certa angolazione potrebbe compromettere la tenuta della struttura. Per questo motivo il rendimento viene leggermente abbassato.

Un'altra problematica è, evidentemente, la presenza dell'acqua e dei suoi movimenti, per cui tutti i componenti elettrici ed elettronici devono essere tenuti il più possibile a distanza dalla superficie del bacino e/o avere gradi di protezione IP sufficientemente elevati.

«In fase di installazione, ma soprattutto di manutenzione», spiega Simone Zilio di Green Ideal Holding, «bisogna inoltre gestire con attenzione la sicurezza degli addetti ai lavori, che incontrano

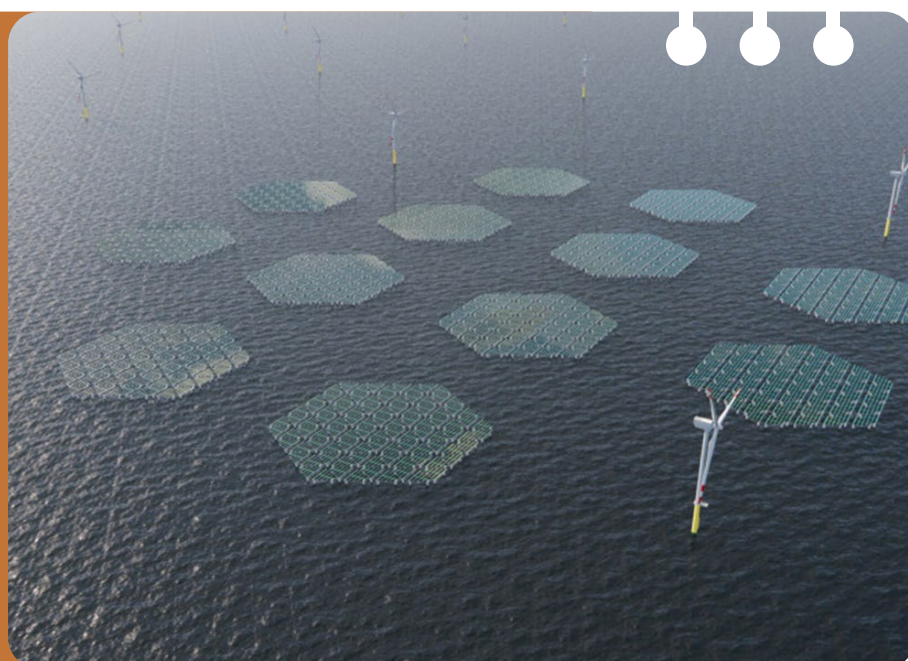
rischi diversi rispetto alla gestione o costruzione di un impianto tradizionale». Effettuare interventi di controllo e riparazioni su una struttura galleggiante, specialmente in presenza di componenti elettrici, presenta rischi maggiori che a terra, per cui il design dell'impianto deve essere pensato per facilitare l'accesso in sicurezza durante le fasi di manutenzione, per esempio con corridoi volti al camminamento del personale, con stabilità adeguata. Tutti questi accorgimenti evidentemente comportano che il costo per la realizzazione di un impianto fotovoltaico galleggiante sia più elevato di quello di uno a terra.



Un impianto da 540 MWp nel mare della Calabria

Green Arrow Capital, SolarDuck e lo sviluppatore New Developments hanno firmato un accordo per lo sviluppo in Calabria di un progetto ibrido che combina fotovoltaico off-shore ed eolico flottante. Il parco, attualmente in fase di autorizzazione, dovrebbe entrare in funzione nel 2028. Avrà una potenza complessiva di 540 MWp suddivisa in 420 MWp da fonte eolica e 120 MWp da fotovoltaico.

Il progetto rientra negli investimenti del fondo Green Arrow Infrastructure of the Future Fund. Il fondo opera in ambito energia rinnovabile e infrastrutture digitali nei mercati europei ad alto potenziale. Prevede l'installazione della piattaforma flottante SolarDuck che consente l'installazione di pannelli fotovoltaici in ambiente offshore, con impatto ambientale minimo. L'impianto sarà situato nel golfo di Taranto, in Calabria, e conterà 28 turbine eoliche galleggianti oltre a piattaforme fotovoltaiche flottanti. Genererà più di 160 GWh di energia solare annua.



IL FLOTTANTE IN ITALIA E NEL MONDO

L'Italia presenta differenze significative nello sviluppo degli impianti fotovoltaici flottanti a seconda delle sue diverse aree geografiche: nel nord Italia, ad esempio, si stima che siano stati realizzati o siano in fase di realizzazione circa 150 MWp di tali impianti, maggiormente sui laghi ex cava nella pianura padana. Tuttavia, nelle regioni del centro e del sud Italia, dove la presenza di bacini idrici è anche alta, lo sviluppo del fotovoltaico flottante è al momento meno diffuso per un ritardo delle regioni nello stabilire delle precise linee guida per l'installazione di questa nuova tecnologia.

«Il fotovoltaico galleggiante in Italia ha un potenziale di 6/7 GW» afferma Simone Zilio «molto di questo sviluppo dipende da quanto i proprietari dei bacini avranno la lungimiranza utilizzarli con questa soluzione. Ma quando capiranno i vantaggi che il flottante porta sia alla loro attività sia il bacino stesso sicuramente sceglieranno di installare impianti di questo tipo».

E Roberto Pisani di Hydrosolar aggiunge: «Soltanto nella provincia di Milano ci sono 500 cave dotate di bacini, i loro consumi elettrici vanno da 1 a 2 GWh e il fotovoltaico flottante è ideale per questa realtà produttiva. A queste aggiungerei tutte le attività agricole che hanno bacini per irrigazione delle colture che avrebbero la possibilità di aggiungere la produzione di energia elettrica con impianti installati su questi specchi d'acqua».

A livello globale, invece, l'energia solare prodotta da impianti fotovoltaici flottanti sta crescendo in modo significativo. Nel 2018, la produzione di energia da impianti fotovoltaici flottanti era di circa 1.45 TWh, ma si prevede che entro il 2030 possa raggiungere i 710 TWh. Secondo le stime, il solare galleggiante avrà una quota di mercato costante rispetto alla domanda solare globale complessiva, con un tasso di crescita annuale che dovrebbe aggirarsi intorno al 15% nei prossimi dieci anni. È vero, infatti, che i costi di sviluppo degli impianti in acqua sono più elevati rispetto quelli a terra, ma è anche vero che l'aumento della competitività del ramo del settore e degli EPC sta aiutando ad abbassare i prezzi. «Due esempi tangibili di questa crescita esponenziale» spiega Maarten Van Cleef di Ciel et Terre/Laketricity Italia, «sono l'impianto da 440 MWp appena commissionato a Taiwan in una laguna protetta con tecnologia Ciel et Terre e l'impianto di 75 MWp su una ex cava in Nord di Francia attualmente in fase di realizzazione sempre con tecnologia Ciel et Terre, il quale sarà l'impianto flottante più grande mai costruito in Europa. Questa dimostra chiaramente come sia possibile usare diversi ampi specchi d'acqua per produrre energia da fonti rinnovabili in modo efficiente e sostenibile, senza sottrarre terreno agricolo da coltivare».

Il fotovoltaico galleggiante rappresenta quindi una soluzione innovativa e sostenibile per la produzione di energia pulita, che può contribuire a raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione e di transizione energetica del nostro Paese. Per favorire lo sviluppo di questa tecnologia, sono necessari incentivi adeguati, semplificazioni normative e buone pratiche di progettazione e installazione, che tengano conto delle specificità dei diversi contesti territoriali e ambientali.



TILT^{LS} SISTEMA CON INCLINAZIONE VARIABILE

NOVITÀ 2024

25 ANNI di garanzia sulla struttura

per il montaggio di moduli fotovoltaici di grandi dimensioni su lamiera grecate piane e curve.

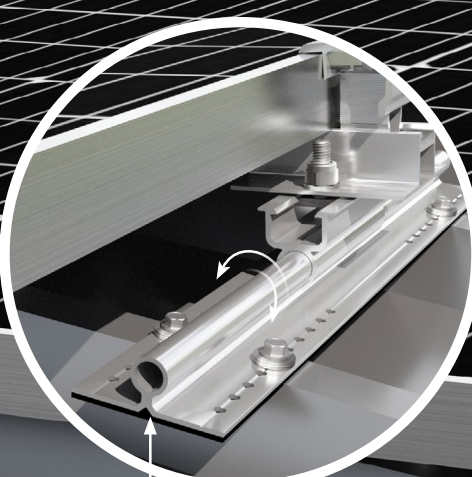
Orientamento pannello in orizzontale con bloccaggio su lato lungo

LEGGERO

SICURO

FACILE DA INSTALLARE

100% made in Italy



EPDM integrato



profilo base 380 mm



profilo in alluminio 80 mm



profilo basculante 100 mm



profilo basculante 80mm h 80 mm



profilo basculante 80mm h 160 mm

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

CONTACT ITALIA

Contact Italia srl

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

seguici sui canali social



Next Fair >

inter solar
connecting solar business | EUROPE

19-21 Giugno 2024

hall **A5** Stand **209**



2023 DA RECORD PER LE FER, MA GLI OBIETTIVI AL 2030 RESTANO LONTANI

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ULTIMO REPORT DI IRENA, LO SCORSO ANNO SONO STATI INSTALLATI 473 GW DI NUOVI IMPIANTI DA FER (+13,9%). MA SERVIREBBERO ALTRI 7 TW ENTRO I PROSSIMI 7 ANNI

DI UBALDO **SEDDA**



Le rinnovabili crescono nel Pianeta ma non abbastanza e in maniera troppo disomogenea, mettendo così a rischio le strategie di decarbonizzazione stabilite a livello globale. Questa la principale conclusione del rapporto Renewable Capacity Statistics 2024, pubblicato nelle scorse settimane dall'Agenzia internazionale per le energie rinnovabili (Irena).

Partiamo con le buone notizie: il 2023 ha segnato un nuovo record per le fonti pulite, con 473 GW di nuova capacità aggiunti a livello globale, per una crescita del 13,9% rispetto all'anno precedente. Per effetto di questo aumento la capacità cumulata delle green energies sfiora ormai i 4 TW, per l'esattezza 3870 gigawatt (GW) risultano installati nel Pianeta. Inoltre, le rinnovabili hanno rappresentato lo scorso anno l'86% della capacità addizionale del settore elettrico, lasciando quindi una quota residuale alle energie fossili.

IL RUOLO CHIAVE DEL FOTOVOLTAICO

Il report mette ovviamente in risalto il ruolo chiave giocato dal solare fotovoltaico: in par-

ticolare lo scorso anno c'è stato un aumento della capacità di ben 345,5 GW (a cui vanno sommati 0,3 GW del solare a concentrazione). Il fotovoltaico è ormai anche la prima fonte per MW installati a livello globale, con 1.419 GW in funzione. Tornando ai numeri del 2023, la parte del leone a livello geografico è stata giocata dall'Asia, con un'aggiunta di ben 237,7 GW (rispetto ai +110,7 GW nel 2022). Il 91,2% dell'espansione è avvenuto in Cina (+216,9 GW) e in India (+9,7 GW).

Fuori dall'Asia, degne di nota è le performance degli Stati Uniti, che ha aggiunto 24,8 GW di capacità solare, mentre Germania e il Brasile hanno installato rispettivamente 14,3 GW e 11,9 GW di impianti. L'Italia, come noto, ha visto oltre 5 GW di nuove installazioni, che hanno portato il solare a sfiorare i 30 GW di capacità cumulata.

Per quanto riguarda le altre fonti, invece, Irena mette in evidenza l'anno positivo dell'eolico, che ha registrato un incremento delle installazioni nel 13%, per effetto della corsa della Cina e degli Stati Uniti. Alla fine del 2023, la capacità eolica totale ha raggiunto

così i 1.017 GW di potenza. Decisamente più limitate sono state invece le crescite dell'idroelettrico (+7 GW), della bioenergia (4,4 GW aggiunti rispetto ai 6,4 GW del 2022) e della geotermia (appena 193 MW). Non a caso eolico e solare valgono, complessivamente, ben il 98% della nuova capacità green del 2023.

CRESCITA LENTA IN AFRICA

Ma al netto di questi segni positivi, Irena tende a vedere il bicchiere mezzo vuoto: lo scorso anno la crescita si è distribuita in maniera molto disomogenea nel mondo e, soprattutto, si discosta ampiamente dall'obiettivo di triplicare l'energia rinnovabile entro il 2030, che significherebbe il raggiungimento di quota 11 TW di capacità cumulata su scala globale, come peraltro messo nero su bianco nei documenti conclusivi della recente COP28.

Le disomogeneità, in effetti, sono clamorose: i 473 GW di espansione delle rinnovabili sono stati ancora una volta guidati dall'Asia, con una quota del 69% (326 GW). Dietro questi dati c'è soprattutto la Cina, la cui capacità è cresciuta del 63% nel 2023 e ha raggiunto i

297,6 GW. Secondo Irena, invece, la stragrande maggioranza dei Paesi in via di sviluppo, nonostante le enormi esigenze economiche e di rafforzamento della propria sicurezza energetica, sono ancora parecchio indietro sulla strada verso l'energia verde. Basti pensare che l'intero continente africano, che pure nel 2023 ha mostrato dei segnali di risveglio (+4,6%), può contare su appena 62 GW di capacità installata, ovvero l'1,6% della quota mondiale.

COME RAGGIUNGERE I TARGET AL 2030

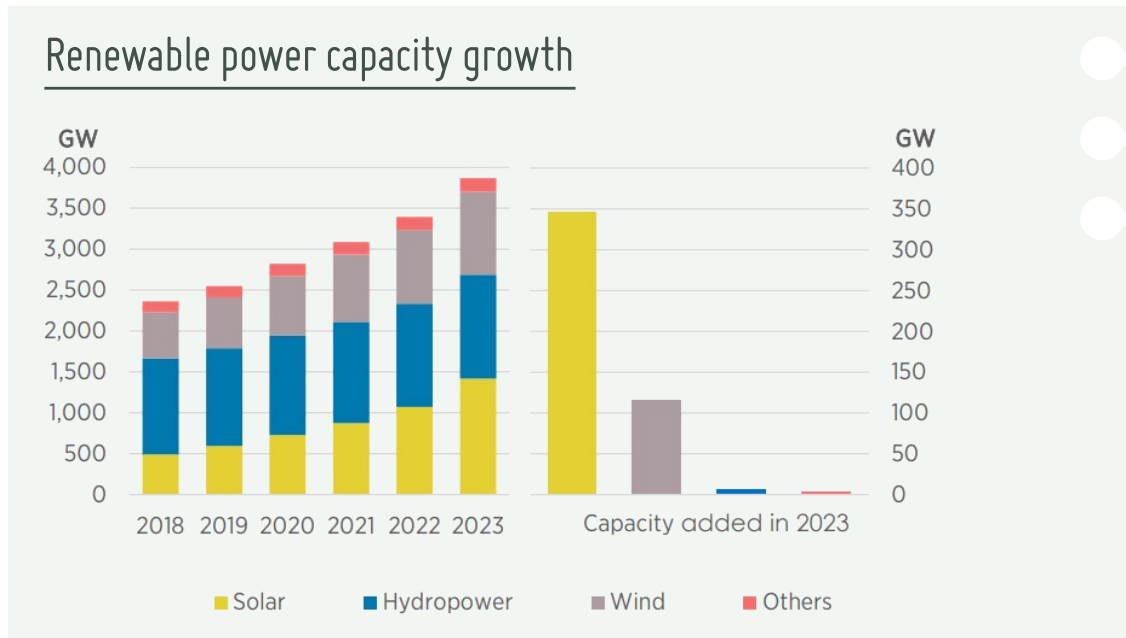
Secondo Irena, insomma, i dati appena esposti non sono per nulla sufficienti per raggiungere i 7,2 TW di energia rinnovabile necessari entro i prossimi sette anni. In quest'ottica lo Scenario 1,5°C raccomanda un imponente aumento dei finanziamenti e una solida collaborazione internazionale per accelerare la transizione energetica, mettendo i Paesi in via di sviluppo come priorità principale. Sarebbero inoltre necessari ulteriori e ingenti investimenti nelle reti elettriche, nella generazione, nella flessibilità e nello stoccaggio, oltre che un rafforzamento delle istituzioni dedicate, delle politiche pubbliche e delle competenze.

La stessa Irena sta cercando di stimolare gli stakeholders del settore energetico verso obiettivi più ambiziosi. In questo senso va letto l'impegno assunto proprio nel corso della recente 14ª Assemblea Irena da parte dell'Alleanza Utilities for Net Zero. Questi operatori hanno assunto l'impegno di aumentare la propria capacità di energia rinnovabile all'interno fino a 749 GW entro il 2030, per un aumento di 2,5 volte rispetto al 2023. Oltre a questi impegni le utilities hanno richiesto con urgenza interventi per scalare e modernizzare l'infrastruttura globale di rete, così da sostenere lo sviluppo dell'energia pulita.

L'orizzonte è quello dell'Outlook delle Transizioni Energetiche Mondiali, che prevede che le energie rinnovabili costituiscano circa i tre quarti del mix energetico globale entro il 2050. Tale sistema energetico sulle fonti pulite sarebbe caratterizzato da un'elevata elettrificazione e efficienza, con il supporto dell'idrogeno verde e dalla biomassa sostenibile.

L FUTURO DELLA SICUREZZA ENERGETICA

In un ulteriore report, sempre rilasciato di recente, Irena ha anche analizzato le implicazioni di uno sviluppo di questa portata delle rinnovabili sul delicato tema della sicurezza energetica. In estrema sintesi, in un'era basata sulle energie verdi questo tema dovrà essere affrontato in maniera profondamente diversa rispetto al recente passato. Innanzitutto dovranno essere messe a punto delle catene di approvvigionamento tecnologico resilienti, ritenute vitali per sostenere la transizione, sia per i paesi sviluppati che per quelli in via di sviluppo. Altro passaggio chiave sarà lo sviluppo dell'infrastruttura necessaria a supportare sistemi energetici basati sulle energie intermittenti. Questa infrastruttura dovrà essere altamente resiliente ai sempre più frequenti eventi meteorologici estremi, mentre le minacce informatiche, ma anche gli attacchi fisici, acquisteranno estrema rilevanza in un contesto caratterizzato da una spinta elettrificazione e digitalizzazione. Più in generale, la previsione di Irena è che l'avvento dell'era delle rinnovabili produrrà importanti cambiamenti geopolitici che influenzeranno profondamente le dinamiche del commercio energetico, alterando le tradizionali dipendenze legate alle fonti fossili. Ad esempio il commercio transfrontaliero di elettricità acquisterà maggiore importanza, promuovendo benefici reciproci per i Paesi interessati, in contrasto con le classiche dipendenze asimmetriche del settore petrolifero e del gas.



Più verde, meno CO₂

#MakeItalyGreen



Fotovoltaico



E.Mobility



Clima



Energia

La nostra missione come Energy Company è rendere il Pianeta più green per tutti.

Offriamo soluzioni energetiche sostenibili ad alta efficienza per le case, le aziende e le città.



NOLEGGIO FOTOVOLTAICO: I VANTAGGI PER L'INSTALLATORE

LA LOCAZIONE DI PANNELLI SOLARI ASSICURA UNA SERIE DI VANTAGGI STRATEGICI SIA AL CLIENTE, SIA ALLE SOCIETÀ INSTALLATRICI. TRA I PRINCIPALI BENEFICI DI QUESTA SOLUZIONE SPICCANO IL RISPARMIO ECONOMICO E LA CREAZIONE DI NUOVE OPPORTUNITÀ DI MERCATO.



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

A CURA DI DIEGO TEANI



Nell'era della transizione energetica, le aziende di ogni dimensione e settore sono alla costante ricerca di soluzioni innovative per ridurre il proprio impatto ambientale e ottimizzare i costi operativi legati all'energia. In questo contesto, il noleggio di impianti fotovoltaici rappresenta un'opportunità di grande attrattiva in grado di offrire una via flessibile verso l'autonomia energetica sostenibile. Il noleggio fotovoltaico emerge come una soluzione vantaggiosa per le imprese che vogliono approfittare dei benefici dell'energia solare senza esborsi iniziali per l'acquisto dell'apparecchiatura. Questa alternativa risulta, però, ancora più interessante per le ditte installatrici. Per queste ultime, infatti, il modello di noleggio costituisce un'opportunità di espandere il mercato target e di posizionarsi in un ruolo ibrido a metà tra fornitore e consulente per la strategia energetica dei propri clienti, occupando un segmento di mercato ancora poco esplorato in Italia.

BENEFICI PER LE AZIENDE CLIENTI

Le aziende che scelgono il noleggio di impianti per il proprio approvvigionamento energetico vanno incontro a una serie di benefici che si concretizzano, soprattutto, sotto forma di risparmi. Il primo e immediato vantaggio è l'azzeramento dell'investimento iniziale per l'installazione dei pannelli, la spesa che frena la maggior parte delle piccole e medie imprese che valutano se convertirsi al solare. Il contratto di affitto include poi quasi sempre clausole accessorie per la manutenzione e l'assicurazione. Con un unico canone mensile dall'importo certo si elimineranno così altre uscite imprevedute per riparazioni e interventi tecnici.

C'è poi da considerare il risparmio effettivo sui costi energetici veri e propri. La rata mensile prevede nella maggior parte dei casi un importo inferiore rispetto alla classica bolletta. Sul piano fiscale c'è da aggiunge-

re che il canone di locazione può essere detratto completamente dalle tasse in qualità di costo operativo. Oltre alle non trascurabili opportunità di risparmio, il noleggio operativo consente di raggiungere la massima flessibilità nel proprio rapporto con il fotovoltaico. Non avendo la piena proprietà dell'impianto, l'impresa non corre il rischio di obsolescenza tecnologica e di dover affrontare quindi i conseguenti ulteriori investimenti necessari per aggiornare l'apparecchiatura. Al termine del periodo di contratto potrà decidere di restituire la strumentazione o di effettuare un upgrade tecnico per ottimizzare ulteriormente l'efficienza energetica e tagliare ancora di più le uscite. Se poi si trovasse nella condizione di dover generare una quantità maggiore di energia, le basterebbe ampliare la fornitura di pannelli a sua disposizione. I contratti di locazione permettono infatti quasi sempre aggiornamenti, espansioni o modifiche dell'impianto, garantendo una soluzione perfettamente allineata con le necessità aziendali. Questa scalabilità supporta i business nell'adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato e nelle strategie di crescita, senza l'onere di dover reinvestire in nuove infrastrutture. Una soluzione particolarmente interessante per le startup in crescita, o per le realtà che mirano a espandersi.

Il passaggio al solare comporta inoltre un impatto positivo sull'immagine e sull'identità aziendale. Il pubblico sensibile alle tematiche ecologiche apprezzerà in modo particolare l'idea di rivolgersi a un progetto imprenditoriale che ha scelto di tagliare le proprie emissioni per affacciarsi sulla strada della sostenibilità. Una decisione capace di attirare nuovi clienti e investitori interessati a sostenere iniziative green.

VANTAGGI PER LE DITTE INSTALLATRICI

Il modello di noleggio offre alle società che si occupano di installazione di impianti fotovoltaici una serie

di vantaggi strategici per ampliare il loro mercato e moltiplicare le occasioni di chiudere nuovi contratti. L'opportunità di rivolgersi a una platea più ampia, formata anche dalle piccole e medie imprese a budget ridotto, che non sono in condizione di sostenere l'investimento per l'acquisto dell'attrezzatura fotovoltaica, moltiplica i segmenti di mercato che si possono raggiungere. Non solo: alcuni grandi gruppi aziendali potrebbero mostrare un notevole interesse verso la flessibilità e la scalabilità raggiungibili grazie alla locazione rispetto all'acquisto diretto per mantenere così il sistema di approvvigionamento all'avanguardia e in piena efficienza, e per gestire con maggiore consapevolezza il proprio budget.

La possibilità di prevedere opzioni personalizzate, adatte alle dimensioni e alle esigenze delle diverse realtà con cui entrano in contatto, consente alle ditte di dialogare con progetti di ogni tipo per assisterli nel raggiungimento dei propri obiettivi. La natura continuativa del rapporto che si stabilisce attraverso l'affitto, poi, crea un modello di business ricorrente. Se con la vendita si ha la garanzia dell'incasso immediato, con la locazione, oltre a ricevere un importo mensile fisso, si ha la continua opportunità di effettuare upsell e di espandere la propria rete di affari attraverso consulenze, contatti e passaparola.

Il noleggio fotovoltaico stimola inoltre la creazione di partnership strategiche tra ditte, fornitori di servizi energetici, produttori di tecnologie, finanziatori e clienti. Collaborazioni che possono aprire nuove vie per l'innovazione e il miglioramento dei prodotti, oltre a consolidare la presenza sul mercato di tutti i partner coinvolti. Un ecosistema di relazioni ben strutturato capace di aumentare la competitività, migliorando l'offerta e la diffusione di soluzioni fotovoltaiche all'avanguardia.

La certezza di poter contare, poi, sulle entrate fisse dei canoni stabilizza i flussi di cassa delle società in-

stallatrici e garantisce la serenità necessaria per dedicarsi a investimenti e progettazione. La disponibilità finanziaria spinge anche verso investimenti in ricerca e sviluppo, per proporre una tecnologia sempre al passo con le ultime novità relative a pannelli, convertitori e accumulatori. Un circolo virtuoso che porta a una posizione predominante sul mercato rispetto alla concorrenza che non propone pacchetti per l'affitto. I fornitori di servizi che offrono noleggio fotovoltaico si assumono anche la responsabilità della manutenzione e della gestione degli impianti, garantendo un funzionamento ottimale e liberando i clienti da ulteriori oneri. Questo aspetto migliora significativamente la soddisfazione del pubblico, poiché le aziende possono godere dei benefici dell'energia solare senza preoccuparsi delle complessità tecniche e operative. Inoltre, la manutenzione proattiva minimizza i rischi di guasti e massimizza l'efficienza energetica, con il risultato finale di un servizio affidabile e performante.

L'ESEMPIO DI SUNRUN NEGLI STATI UNITI

Un caso interessante per capire la portata del settore della locazione energetica è la storia di Sunrun. Si tratta di un'azienda statunitense nata nel 2007 il cui core business è sin dagli esordi proprio il noleggio fotovoltaico. Sunrun si rivolge principalmente ai privati: i proprietari di case scelgono Sunrun per rifornirsi di energia elettrica da fonte solare senza dover sostenere i costi iniziali di installazione dell'impianto. Nei suoi 17 anni di attività ha visto il bilancio crescere in modo esponenziale, differenziando il mercato e stringendo partnership di grande rilevanza. Da segnalare per esempio gli accordi con Costco e The Home Depot, due colossi nordamericani della vendita al dettaglio e del fai da te, per la presenza di operatori per l'installazione di impianti fotovoltaici presso i loro punti vendita. Dal 2015, Sunrun è quotata nell'indice Nasdaq con una capitalizzazione iniziale di 1,36 miliardi di dollari, e una quotazione di 14



dollari per azione. Nel 2020 ha rilevato una società concorrente, Vivint Solar Inc., per circa 3 miliardi di dollari. Il risultato della fusione è stato la nascita di un gruppo dal valore stimato, all'epoca, di 22 miliardi di dollari, con una capacità di generazione da fonte solare di circa 3 GW. Un'altra tappa importante nella storia dell'azienda è l'accordo stretto nel 2022 con Ford per la gestione delle colonnine di ricarica dei furgoni F-150 Lightning.

UN SETTORE DESTINATO A UNA CRESCITA CONTINUA

La storia di Sunrun dimostra tutto il potenziale di un settore ancora poco esplorato nel mercato italiano, e le occasioni che i professionisti del fotovoltaico possono cogliere puntando su un'offerta all'insegna del progresso di grande interesse per le imprese. In un mondo in cui la transizione verso fonti rinnovabili è destinata a divenire una priorità crescente, il

noleggio fotovoltaico emerge come una soluzione efficace per accelerare questa transizione, sostenendo allo stesso tempo la crescita economica del tessuto industriale nazionale e l'impegno dei suoi protagonisti verso un maggior rispetto per l'ambiente.

In questo contesto, le società installatrici possono cogliere varie opportunità. Con impegno e visione strategica, potranno ritagliarsi un nuovo ruolo di consulenza per guidare i clienti nella piena comprensione dei vantaggi che il noleggio è in grado di garantire. Non si tratta solo di una scelta energetica, ma anche di un'operazione finanziaria per gestire in modo ragionato i propri capitali e averli sempre a disposizione.

Nella prossima uscita analizzeremo con maggiore dettaglio i flussi di cassa nel cassetto finanziario di una realtà imprenditoriale che decide di sfruttare il noleggio fotovoltaico.

IN UN MONDO IN CUI LA TRANSIZIONE VERSO FONTI RINNOVABILI È DESTINATA A DIVENIRE UNA PRIORITÀ CRESCENTE, IL NOLEGGIO FOTOVOLTAICO EMERGE COME UNA SOLUZIONE EFFICACE PER ACCELERARE QUESTA TRANSIZIONE

Energia Italia.info
20 years anniversary

Vent'anni di soluzioni green

Siamo distributori per



energiaitalia.info



shop.energiaitalia.info

Tecnologia a portata di click

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

Scannerizza il QR code e richiedi la tua quotazione



solar edge

DISPONIBILI IN PRONTA CONSEGNA

Promo KIT Monofase

Struttura K2 systems

taglie disponibili

3kWp

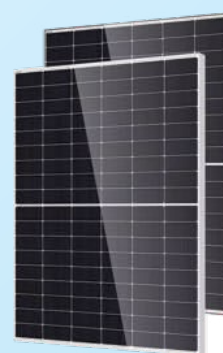
4kWp

6kWp

Promo Batteria monofase

10kW

BAT-10K1PS0B-12



DMEGC SOLAR

PRODUCT 20 YEARS WARRANTY

N-Type DM445M10RT-54HBW-V 445W

Prestazioni migliori

Eccellenti risultati in condizioni di scarsa illuminazione

Servizio di alta qualità

Qualità eccellente

Assunzione di responsabilità sugli aspetti ambientali, sociali e di governance (ESG)



Acqua POWER

ASC 300 600
Kit Sistema Circolazione Naturale
300Lt 2 x 3 m²

Solar Keymark ad altissime prestazioni





PREZZI ENERGIA: CROLLO IN TUTTA EUROPA NEL PRIMO TRIMESTRE

NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2024 I PREZZI DEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI DELL'ELETTRICITÀ SONO DIMINUITI. NELLA MAGGIOR PARTE DEI PAESI, BISOGNA TORNARE AL SECONDO TRIMESTRE DEL 2021 PER TROVARE NUMERI TANTO BASSI. QUESTO ANDAMENTO È LEGATO A UN CALO DEI PREZZI DEL GAS E DELL'ANIDRIDE CARBONICA E A UN AUMENTO DELLA PRODUZIONE DI ENERGIA SOLARE ED EOLICA. IN PARTICOLARE LA PRODUZIONE FOTOVOLTAICA È STATA LA PIÙ ALTA REGISTRATA NELL'ARCO TEMPORALE DI UN TRIMESTRE DI INIZIO ANNO NELLA MAGGIOR PARTE DEI MERCATI.

DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

Nel primo trimestre del 2024, la produzione di energia solare è aumentata in tutti i principali mercati europei dell'energia elettrica rispetto allo stesso periodo del 2023. I mercati tedesco e portoghese hanno registrato una crescita percentuale a due cifre, rispettivamente del 23% e del 12%. Il mercato spagnolo ha avuto la crescita più bassa, del 2%. La produzione solare del primo trimestre del 2024 è stata superiore anche a quella dell'ultimo trimestre del 2023. Gli aumenti hanno oscillato tra il 12% in Francia e il 52% in Germania. Nella maggior parte dei mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, la produzione solare fotovoltaica nel primo trimestre del 2024 è stata superiore a quella registrata nel primo trimestre degli anni precedenti. Il mercato spagnolo è in testa con una produzione di 7.258 GWh, seguito dal mercato italiano con 4.532 GWh e dal mercato francese con 3.883 GWh. L'elenco è stato chiuso dal mercato portoghese con una produzione di 776 GWh. Le suddette produzioni record riflettono l'aumento della potenza fotovoltaica installata. In Spagna peninsulare, tra marzo 2023 e marzo 2024, essa è aumentata di 4.472 MW, secondo i dati di Red Eléctrica. Anche in Portogallo, secondo i dati di REN, la potenza installata è aumentata di 772 MW nello stesso periodo.

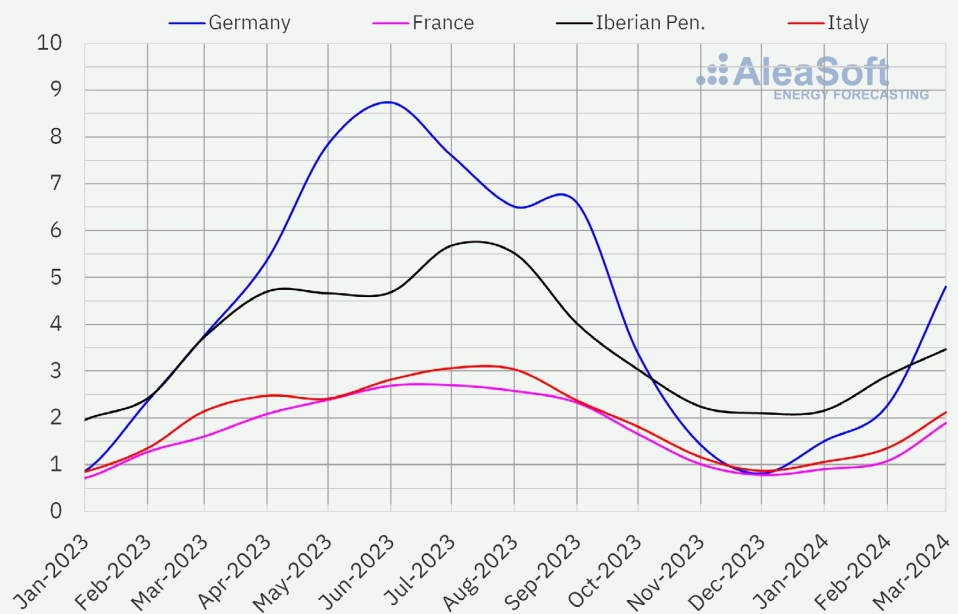
ENERGIA EOLICA DA RECORD

La produzione eolica è aumentata nel primo trimestre del 2024 rispetto allo stesso periodo del 2023 nella maggior parte dei principali mercati europei dell'elettricità. Gli aumenti hanno oscillato tra il 7,5% sul mercato tedesco e il 19% sul mercato portoghese. Il mercato spagnolo è stata l'unica eccezione con un calo dello 0,6%. Confrontando i dati del primo trimestre del 2024 con quelli dell'ultimo trimestre del 2023, la produzione eolica in Portogallo, Italia e Spagna è aumentata rispettivamente del 9,3%, 3,1% e 0,4%. Tuttavia, nei mercati francese e tedesco la produzione di energia eolica è diminuita del 9,3% e del 5,6% in ogni caso. In Italia, i 7510 GWh generati con energia eolica nel primo trimestre del 2024 rappresentano il record storico di generazione con questa tecnologia in un primo trimestre dell'anno.

LA DOMANDA TORNA A CRESCERE

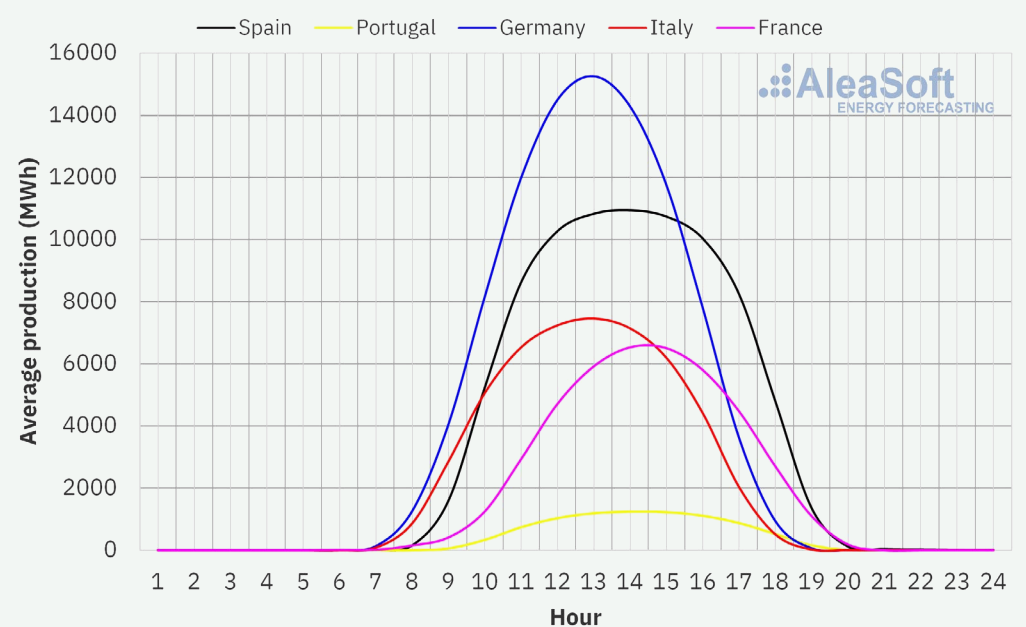
Nel primo trimestre del 2024, le variazioni annuali del fabbisogno di energia elettrica nei principali mercati europei dell'elettricità sono state eterogenee. In Italia, Gran Bretagna, Belgio, Paesi Bassi e Portogallo il fabbisogno è aumentato rispetto allo stesso trimestre del 2023. Gli aumenti hanno oscillato tra lo 0,4% sul mercato italiano e il 2,9% sul mercato portoghese. In Germania, Spagna e Francia, al contrario, il fabbisogno è diminuito. Il mercato francese ha registrato il calo maggiore, dell'1% e il mercato tedesco il calo

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



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

Produzione energetica da fotovoltaico a Marzo 2024 (MWh)



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

minore, dello 0,2%. In Spagna, il fabbisogno è sceso dello 0,8%. Confrontando il fabbisogno dell'ultimo trimestre del 2023 con quello del primo trimestre del 2024, le variazioni sono state più omogenee. Con

l'avanzare della stagione invernale e il calo delle temperature medie, il fabbisogno è aumentato nella maggior parte dei mercati analizzati. Il mercato francese ha registrato il maggiore aumento, del 10%,

e il mercato tedesco il minore, del 1,1%. Il mercato spagnolo si è collocato a metà strada, con una crescita del 3,1%. L'eccezione è stata il mercato olandese, dove questo valore è sceso del 4,3%.

PREZZI MEDI IN CALO

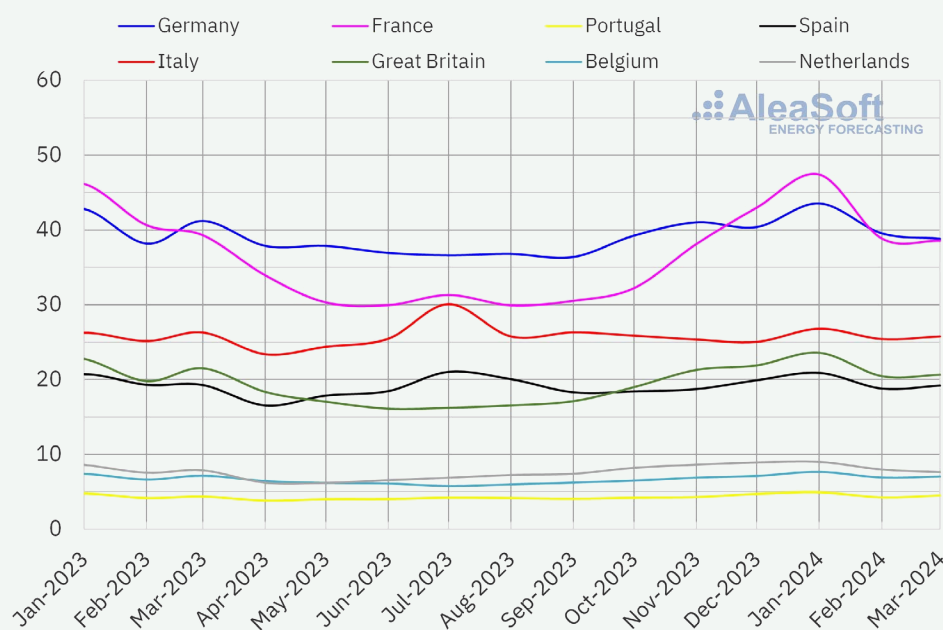
Nel primo trimestre del 2024, il prezzo medio trimestrale è rimasto inferiore a 70 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati europei dell'elettricità. Fanno eccezione il mercato N2EX del Regno Unito, il mercato IpeX in Italia, le cui medie sono state rispettivamente di 75,25 euro al MWh e 91,98 euro al MWh. Inoltre, il mercato Mibel di Portogallo e Spagna ha registrato i prezzi trimestrali più bassi, rispettivamente di 44,52 euro al MWh e 44,92 euro al MWh.

Nel resto dei mercati analizzati, la media è stata compresa tra 58,48 euro al MWh del mercato Nord Pool dei paesi nordici e 68,50 euro al MWh del mercato Epex Spot dei Paesi Bassi. Rispetto al trimestre precedente, nel primo trimestre del 2024 i prezzi medi sono diminuiti in quasi tutti i mercati elettrici europei analizzati. Fa eccezione il mercato nordico, con un incremento del 1,5%. Per contro, i mercati spagnolo e portoghese hanno registrato i maggiori cali, rispettivamente del 40% e del 41%. Il resto dei mercati ha registrato diminuzioni di prezzo tra il 17% del mercato tedesco e il 26% del mercato italiano. Se si confrontano i prezzi medi del primo trimestre del 2024 con quelli dello stesso trimestre del 2023, i prezzi sono diminuiti in tutti i mercati analizzati.

Anche i mercati spagnolo e portoghese hanno registrato i maggiori cali, rispettivamente del 53% e del 54%. D'altra parte, il mercato nordico ha avuto il minor calo, del 31%. Negli altri mercati, le diminuzioni dei prezzi sono state comprese tra il 41% dei mercati tedesco e italiano e il 52% del mercato francese. Queste diminuzioni hanno portato al prezzo del primo trimestre del 2024, che è il più basso dall'ultimo trimestre del 2020 nei mercati spagnolo e portoghese. I mercati di Francia e Regno Unito hanno raggiunto

Domanda energetica dei principali Paesi europei (TWh)

Gen 2023 - Mar 2024



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

la media più bassa dal primo trimestre del 2021. Per i mercati tedesco, belga, italiano e olandese, i prezzi del primo trimestre del 2024 sono stati i più bassi dal secondo trimestre del 2021. Nel primo trimestre del 2024, il calo dei prezzi del gas e delle quote di CO2 rispetto al trimestre precedente, l'aumento generalizzato della produzione di energia solare e l'aumento della produzione di energia eolica nella maggior parte dei mercati analizzati hanno portato al calo dei prezzi dei mercati europei dell'energia elettrica ri-

spetto al quarto trimestre del 2023, nonostante l'aumento della domanda in quasi tutti i mercati.

Rispetto al primo trimestre del 2023, anche i prezzi del gas e delle quote di emissione di CO2 sono diminuiti e la produzione di energia solare è aumentata in tutti i mercati analizzati. A ciò si è aggiunto l'aumento della produzione eolica in quasi tutti i mercati. Inoltre, la domanda di energia elettrica è diminuita in alcuni mercati, contribuendo anche al calo dei prezzi sui mercati dell'elettricità.



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.



REVAMPING E REPOWERING PER CINQUE IMPIANTI UTILITY SCALE

L'ATTENTA PROGETTAZIONE E LA FORTE COLLABORAZIONE TRA SKY-NRG, LONGI SOLAR E I PROPRIETARI DI UN IMPIANTO UTILITY SCALE A JESOLO HANNO PERMESSO DI REALIZZARE UNA CENTRALE SOLARE DA OLTRE 9,8 MWP, RIDUCENDO AL MINIMO IL FERMO IMPIANTO; L'UTILIZZO DELLE ULTIME TECNOLOGIE DISPONIBILI SUL MERCATO HA AUMENTATO LA PRODUZIONE DEL 100% A PARITÀ DI SUPERFICIE

SKY-NRG ha realizzato nel territorio di Jesolo (VE) un intervento di revamping completo e un'opera di repowering di cinque impianti fotovoltaici utility scale, incentivati con il Conto Energia, di proprietà delle aziende agricole Corrado De' Faveri Tron e Ottavio Persico Frova. Gli impianti sono situati in due lotti distinti a circa 5 chilometri l'uno dall'altro. Le potenze in gioco a fine intervento sono di circa 4,5 MWp per gli impianti soggetti a revamping incentivato, e di circa 5,33 MWp per la parte di repowering. «L'intervento è stato fatto su impianti utility scale che utilizzavano moduli con tecnologia a film sottile datati, che però erano ancora performanti al netto delle piccole perdite prestazionali fisiologiche» spiega Gianluca Paroni, amministratore delegato e Ceo di SKY-NRG. «La sfida era quindi di valutare se ad oggi le tecnologie dei moduli di ultima generazione a disposizione, nonché le quotazioni dell'energia in quel determinato momento, ci permettessero concretamente di fare un'operazione di revamping per migliorare ulteriormente le performance. All'interno del progetto i committenti hanno cercato di capire se, dal punto di vista finanziario, ci fosse anche la possibilità di abbinare un intervento repowering».

L'IMPORTANZA DEI PARTNER

Importante è stato il lavoro di ricerca materiali e di partner che soddisfacessero i requisiti dell'intervento, affinché si creasse un progetto e una tabella di marcia in grado di rispondere alle esigenze del cliente. Fondamentale anche mantenere delle tempistiche di lavorazione brevi, per collocare il fermo impianto nei mesi di bassa produzione fotovoltaica (febbraio-marzo e inizi di aprile) ed essere pronti a accendere il nuovo impianto prima dell'arrivo dell'alta stagione energetica. Da subito il team SKY-NRG si è adoperato per l'organizzazione, coinvolgendo i suoi partner strategici a livello commerciale, come Longi Solar per la fornitura dei moduli fotovoltaici. I pannelli scelti per l'intervento sono di tipo bifacciale, dunque



permettono di sfruttare non solo la luce solare diretta ma anche quella riflessa. Sono stati utilizzati un totale di 17.103 pannelli fotovoltaici: nello specifico si tratta dei moduli Longi Solar HI-MO 7- LR5-72HGD-575 - Bifacciale 575 W.

«La collaborazione con SKY-NRG» afferma Gianluigi Riva, senior sales manager Italia di Longi - Divisione Distribuzione, «nasce dall'incontro tra due realtà che rappresentano un'eccellenza nel settore fotovoltaico. Il fatto che SKY-NRG abbia scelto di utilizzare i nostri moduli proprio perché garantiscono performance al di sopra della media, alte prestazioni e garanzia di durata, è per noi la migliore attività di marketing e dimostra la qualità dei nostri prodotti».

«Appoggiarsi a un'azienda come Longi è sicuramente una scelta lungimirante, garantendo nel tempo un livello elevato di performance e di garanzia del prodotto per l'intera vita dell'impianto» afferma Stefano Salica, sales manager Italia di Longi - Divisione Utility.

«Performance e durata sono garantite in particolare del nostro modulo bifacciale Hi-MO 7 che grazie alla sua tecnologia avanzata garantisce un'efficienza maggiore del pannello a parità di superficie; il tutto è contenuto in dimensioni che rendono comunque facile la sua installazione senza eccessive problematiche».

VINCOLI SULL'AREA DELL'IMPIANTO

Tra i vincoli più stringenti di questo intervento c'era l'obbligo di non occupare ulteriore suolo rispetto all'installazione presente. «Ci è stato posto anche il vincolo di non aumentare la superficie già utilizzata» spiega Ottavio Persico, titolare dell'Azienda Agricola Ottavio Persico Frova, uno dei proprietari degli impianti, «e questa è stata un'ulteriore difficoltà: l'impossibilità di poter utilizzare nuove aree per il revamping ha rappresentato una grande sfida».

Si sono dovute rispettare alla lettera le prescrizioni date dal GSE che impediscono di aumentare la dimensione delle file: questo ha reso necessarie anche simulazioni per trovare il miglior posizionamento dei moduli, cercando di non andare a stravolgere i calcoli sulla spinta del vento, affinché le strutture potessero essere mantenute il più possibile come progettate in progettazione.

«Con la nuova taglia del modulo» spiega Gianluca Paroni, «siamo comunque riusciti a ottenere una fila a tre pannelli senza stravolgere la struttura di montaggio e abbiamo mantenuto la maggior parte dei cavidotti preesistenti».

LE DIFFICOLTÀ DELLO SMONTAGGIO

La prima fase lavorativa ha comportato lo smantellamento dell'impianto esistente. I pannelli sono stati raccolti in apposite big bag per assicurarne il corretto conferimento al consorzio di riciclo Raee, che si occuperà del corretto trattamento dei moduli.

«Oltre alle cattive condizioni meteo» continua Gianluca Paroni, «un'altra difficoltà era rappresentata dalla movimentazione dei componenti e delle attrezzature, molta della quale si è dovuta fare a mano: disinstallare e stoccare un modulo vetro-vetro».

NONOSTANTE LE DIMENSIONI DEI NUOVI MODULI UTILIZZATI, SI È RIUSCITI A OTTENERE UNA FILA A TRE PANNELLI SENZA STRAVOLGERE LA STRUTTURA DI MONTAGGIO, NONCHÉ A MANTENERE LA MAGGIOR PARTE DEI CAVIDOTTI PREESISTENTI



Dati Tecnici

Località di installazione: Jesolo (VE)
Committente: aziende agricole Corrado De Faveri Tron e Ottavio Persico
Società di installazione: SKY-NRG
Tipologia impianto: fotovoltaico a terra
Potenza prima dell'intervento: 4,5MWp
Potenza totale finale: circa 9,8 MWp
Superficie coperta: 44.181 mq
Moduli impiegati: 17.103 moduli Longi Solar HI-MO 7- LR5-72HGD-575 - Bifacciale 575W
Inverter impiegati: 20 inverter da 225 kW, 16 inverter da 320 kW

Sistema di monitoraggio: Meteocontrol
Rientro di investimento previsto: circa 5-6 anni
Tempo di realizzazione: circa 50 giorni

HANNO PARTECIPATO



HANNO DETTO



"IL PARTNER GIUSTO È GARANZIA DI SUCCESSO"

Gianluca Paroni, amministratore delegato Ceo di SKY-NRG

«In Italia esistono numerosi impianti con caratteristiche simili a quello di Jesolo: con questo intervento SKY-NRG ha dimostrato di essere il partner giusto per tutti quelli che vogliono realizzare il repowering della propria centrale solare. Questo progetto dimostra che con la giusta pianificazione e l'utilizzo di tecnologie e soluzioni all'avanguardia si possono ottenere enormi benefici in termini di efficienza e produttività, rinnovando completamente la propria installazione fotovoltaica».



"UN TEAM EFFICIENTE E COLLABORATIVO"

Corrado De Faveri Tron, titolare dell'azienda agricola Corrado De' Faveri Tron (proprietario degli impianti)

«L'efficienza del team ha permesso di realizzare questa opera in tempi molto stretti e posso dire che vedere lavorare SKY-NRG sul campo ha confermato le grandi competenze di questa azienda, nonché il grande rispetto della realtà con la quale si sono andati a interfacciare».



"OTTIMO RISULTATO GRAZIE ALLA PIANIFICAZIONE DETTAGLIATA"

Ottavio Persico, titolare dell'azienda agricola Ottavio Persico Frova (proprietario degli impianti)

«SKY-NRG ha una grande capacità di progettazione di ogni aspetto in questo tipo di interventi: è stato previsto un sopralluogo prima dell'inizio dei lavori per verificare lo stato delle cose e prevenire eventuali problematiche in corso di lavoro. L'obiettivo era ottenere una pianificazione il più dettagliata possibile e proporre le soluzioni migliori».



"L'INCONTRO TRA DUE ECCELLENZE"

Gianluigi Riva, senior sales manager Italia di Longi - Divisione Distribuzione

«La collaborazione nasce dall'incontro tra due realtà che rappresentano un'eccellenza nel settore fotovoltaico. Il fatto che SKY-NRG abbia scelto di utilizzare i nostri moduli bifacciali per questa importante operazione di revamping e repowering, è per noi la migliore attività di marketing che dimostra la qualità dei nostri prodotti».



"IL PRODOTTO PIÙ ADATTO ALL'INTERVENTO"

Stefano Salica, sales manager Italia di Longi - Divisione Utility

«Appoggiarsi a Longi è una scelta che garantisce nel tempo un livello elevato di performance e di garanzia del prodotto per l'intera vita dell'impianto. Un esempio è il nostro modulo bifacciale HI-MO 7 che garantisce un'efficienza maggiore del pannello a parità di superficie, in dimensioni che rendono comunque facile la sua installazione senza eccessive problematiche».

a film sottile per la successiva fase di smaltimento non è affatto una cosa semplice perché, tra le altre cose, non sono impilabili sui bancali come i moduli tradizionali».

MANTENERE LA STRUTTURA PREESISTENTE

Una sfida impegnativa è stata riuscire ad utilizzare parte delle strutture di sostegno preesistenti al fine di ottimizzare i costi e soprattutto i tempi di installazione. Gli impianti presentavano due differenti tipologie di strutture: partendo dall'analisi strutturale SKY-NRG ha studiato delle soluzioni per adattarle alle dimensioni dei nuovi pannelli.

«Abbiamo cercato inoltre di mantenere le strutture di montaggio preesistenti», spiega Gianluca Peroni, «per garantire un risparmio economico, con l'attenzione di non compromettere la tenuta della struttura agli agenti atmosferici. Il progetto delle nuove strutture è stato sottoposto a Longi: confermando che il nuovo sistema di montaggio non andava invalidare la copertura di garanzia dei moduli, ha rilasciato un certificato con dichiarazione di conformità. Per quanto riguarda l'adattamento delle strutture di montaggio, tutte le modifiche e i nuovi componenti sono stati fatti in casa da SKY-NRG, poiché realizziamo questi componenti unicamente per i nostri interventi».

RIPROGETTAZIONE COMPLETA

La riprogettazione completa degli impianti fotovoltaici ha comportato anche la sostituzione dei trasformatori e dei quadri di parallelo, per poter raddoppiare la potenza, il tutto ottemperando anche alla richiesta di non realizzare nuovi locali per evitare problematiche di autorizzazione urbanistiche.

«Il divieto di ampliare la superficie», afferma Ottavio Persico «non riguardava solo l'area occupata dai moduli, ma anche quella dedicata ai servizi: trasformatori e nuovi inverter dovevano essere installati nelle stesse cabine preesistenti senza nessun tipo di modifica per quanto riguarda la metratura».

Per ricavare lo spazio necessario alla sostituzione dei quadri elettrici e dei trasformatori sono stati ripensate completamente tutte le volumetrie interne dei locali esistenti: per riuscire a posizionare i trasformatori (di dimensioni doppie rispetto ai precedenti) sono state rimosse delle pareti interne e sono state rinforzate le solette di appoggio, al fine di sostenere i 50 quintali aggiuntivi delle nuove apparecchiature. La rimozione della copertura della cabina con apposite autogru ha permesso il posizionamento di trasformatori e quadri, seguito dal ricollocamento della copertura, sigillata poi accuratamente.

PASSAGGIO AGLI INVERTER DI STRINGA

Gli inverter di stringa ad alto rendimento di conversione, superiore al 98%, con l'infrastruttura di connessione in corrente alternata ad alta tensione (800VAC), hanno permesso di limitare le perdite e ottimizzare le performance.

«Passare da inverter centralizzati a inverter di stringa è una scelta vincente» afferma Gianluca Paroni, «anche perché si tratta di dispositivi facilmente riparabili e, in caso di guasto, permettono di mantenere l'impianto in esercizio e di ridurre al minimo un eventuale fermo. La tecnologia nel fotovoltaico è in costante evoluzione e non si può pensare che per fare un revamping sia sufficiente cambiare i moduli. Nell'ammodernamento di un impianto tutta la componentistica utilizzata collabora alla maggiore efficienza e produttività dell'impianto stesso».

Adottare inverter di stringa in sostituzione dei precedenti inverter centralizzati ha comportato la progettazione di tutte le stringhe e la definizione delle posizioni di installazione degli inverter: è stato necessario studiare i percorsi dei cavidotti esistenti al fine di limitare al massimo la realizzazione di nuovi scavi; inoltre, per uniformare l'installazione degli inverter in tutti gli impianti e non gravare sulle strutture che sorreggono i moduli fotovoltaici, sono state realizzate delle strutture di sostegno dedicate agli inverter, fissate su basamenti di cemento fatti ad-hoc.

Infine, per quanto riguarda il sistema di monitoraggio dell'impianto la scelta, è stata quella di mantenere quello esistente, Meteo Control, per fare in modo che il proprietario dell'impianto non dovesse "imparare" un nuovo sistema e potesse avere i dati storici di quello preesistente.





AMPLIAMENTO DA 1,63 MWP PER AZIENDA DI PARMA

GREENERGY HA REALIZZATO PER LA SOCIETÀ LATERLITE SPA UN IMPIANTO DA 1,63 MWP COMPOSTO DA 3.791 MODULI LONGI ABBINATI A 12 INVERTER SOLIS. L'INSTALLAZIONE SI AGGIUNGE ALL'IMPIANTO ESISTENTE, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 1,7 MWP



Greenergy ha realizzato un impianto fotovoltaico per Laterlite Spa, azienda specializzata nella produzione di argilla espansa e premiscelati leggeri per sottofondi, massetti, nonché calcestruzzi e sistemi tecnici certificati per il consolidamento dei solai esistenti.

L'azienda aveva già un impianto da 81,6 kWp, ma aveva bisogno di più energia pulita da autoconsumare. Per questo Greenergy ha condotto un ampliamento dell'installazione esistente con una nuova porzione da 1,63 MWp. L'obiettivo dell'intervento era quello di soddisfare le esigenze energetiche specifiche per Laterlite: in particolare sono stati interessati gli edifici a servizio dello stabilimento

produttivo di Solignano (PR) lo stabilimento di produzione, tra i più energivori del Gruppo, che conta un fabbisogno di circa 16,25 GWh annui per il solo vettore energetico elettrico. Per il progetto sono stati utilizzati 3.791 moduli Longi LR5-54HTH-430M.

UNA COPERTURA CON DELLE CRITICITÀ

Le criticità riscontrate sin dalla fase di progettazione preliminare hanno riguardato le diverse esposizioni ed inclinazioni dei tetti asserviti a ospitare l'impianto. Se da una parte il committente aveva espresso la volontà di massimizzare l'occupazione dei tetti disponibili, dall'altra si è do-

vuto fare i conti con le diverse esposizioni ed inclinazioni in termini di configurazione elettrica di impianto, prima, e prestazionale dopo. Al fine di poter mitigare la criticità sopra evidenziate si sono condotte tutte le verifiche del caso, tramite diversi software di simulazione della producibilità attesa di impianto; la decisione finale in merito alla configurazione elettrica di impianto ha condotto alla scelta di un inverter multi Mppt, in grado di gestire tutte le diverse esposizioni ed inclinazioni delle falde dei tetti dell'impianto fotovoltaico. In particolare si è scelto l'inverter Solis 110K 5G Pro, in grado di gestire appunto i diversi orientamenti di impianto senza inficiarne le prestazioni.

LE COPERTURE CHE OSPITANO I MODULI HANNO DIVERSE ESPOSIZIONI ED INCLINAZIONI. PER SCEGLIERE LA SOLUZIONE MIGLIORE SI SONO CONDOTTE VERIFICHE TRAMITE SOFTWARE DI SIMULAZIONE DELLA PRODUCIBILITÀ ATTESA DI IMPIANTO



UNA SOLUZIONE PER MIGLIORARE LE PRESTAZIONI

L'attività quotidiana estrattiva (lo stabilimento produce argilla espansa), il passaggio dei mezzi e la presenza di un nastro trasportatore stanno leggermente limitando oltre le attese le prestazioni dell'impianto. Per ovviare a questo problema Greenergy ha proposto delle soluzioni. È allo studio infatti un impianto di lavaggio: sulla base delle informazioni relative ai dati di irraggiamento provenienti dai solarimetri (celle campione) installati nelle varie sezioni di impianto, esso potrà automaticamente attivare un impianto di pompaggio con ugelli disposti sulle coperture più esposte a polvere e portare il grado di pulizia dei pannelli ad una condizione ottimale.

INTERVENTO A "IMPATTO ZERO"

L'intervento di installazione dell'impianto fotovoltaico è stato pianificato con metodologia "backward", sfruttando la data di prevista manutenzione di alcuni macchinari elettrici che necessitavano del fermo totale dell'impianto. Sulla base della data di previsto "fermo impianto" (e quindi in parallelo dell'impianto fotovoltaico) sono state pianificate tutte le attività di costruzione, a partire dall'approvvigionamento materiali e installazione di strutture e moduli, oltretutto della parte di quadri asserviti all'impianto fotovoltaico stesso. L'installazione dell'impianto è stata conclusa in circa quattro mesi, da luglio ad ottobre 2023. La connessione dell'impianto alla rete di distribuzione nazionale è avvenuta a fine 2023 e, vista la taglia dell'impianto realizzato, è stato necessario progettare e costruire anche tutta la parte a servizio del Controllore Centrale di Impianto, come previsto dalla delibera Arera 540/2021. Il rientro dall'investimento è previsto in poco più di due anni.

Dati Tecnici

Località di installazione: Solignano (PR)

Committente: Laterlite S.p.A

Società di installazione: Greenergy SRL

Tipologia impianto: impianto su tetto

Potenza totale: 1.712,6 kWp

Superficie coperta: ca. 7.600 metri quadri

Moduli impiegati: 3.791 moduli Longi LR5-54HTH-430M

Inverter impiegati:

12 inverter Solis 110k 5G Pro

Struttura impiegata: Struttura di ancoraggio su tetto a falda con profilati in lega metallica Magnelis ed in una minima parte di impianto con zavorre da tetto piano;

Sistema di monitoraggio: Piattaforma Solis Cloud coadiuvata dall'analisi dei dati di irraggiamento provenienti da cella campione;

Rientro di investimento previsto: circa 2 anni

Tempo di realizzazione: 4 mesi

HANNO PARTECIPATO



PER AVERE IL MINORE IMPATTO SULL'ATTIVITÀ PRODUTTIVA, L'INTERVENTO DI INSTALLAZIONE È STATO PIANIFICATO SFRUTTANDO LA DATA DI PREVISTA MANUTENZIONE DI ALCUNI MACCHINARI ELETTRICI, CHE NECESSITAVANO DEL FERMO TOTALE DELL'IMPIANTO PRODUTTIVO

VIESSMANN

L'energia migliore per la tua impresa? La produci tu.

Sei una PMI?

Oggi hai un'occasione unica per installare un impianto fotovoltaico con il 40% a fondo perduto grazie ai contributi del PNRR*!

Scegli i vantaggi del fotovoltaico Viessmann:

- ✓ risparmio immediato sui consumi energetici
- ✓ maggiore indipendenza dalla rete elettrica
- ✓ massima affidabilità con le soluzioni Viessmann
- ✓ installazione professionale grazie ai Partner Viessmann Qualificati

Cogli subito questa opportunità e approfitta della disponibilità dei fondi!

Per maggiori informazioni, consulenza o preventivo contattaci qui:



*Il bando del PNRR si rivolge a PMI ubicate in comuni sotto i 5.000 abitanti che realizzano un progetto di comunità energetica rinnovabile.



-40%

Fondo perduto
Per impianti fotovoltaici



LE INSTALLAZIONI DEL MESE

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

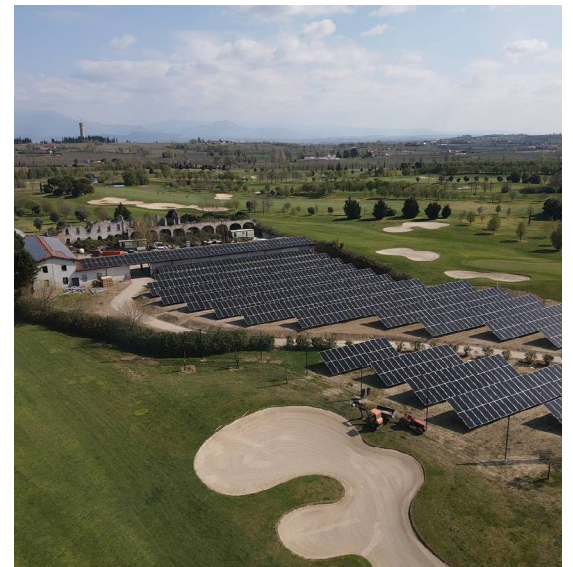
AMPLIAMENTO DA 30 KWP CON STORAGE PER BISCOTTIFICIO SICILIANO

Località d'installazione: provincia di Palermo
Committente: Biscottificio Forti
EPC: Lemon Sistemi
Tipologia di impianto: potenziamento impianto esistente
Potenza impianto originario: 30 kWp
Potenza complessiva impianto dopo ampliamento: 61,2 kWp
Altre informazioni: Il contratto prevede l'ampliamento dell'esistente impianto fotovoltaico - già commissionato dal Biscottificio Forti e realizzato da Lemon Sistemi nel 2020 - portandolo da 30 kWp a 61,2 kWp e, conseguentemente, l'aumento

del sistema di accumulo, anche esso realizzato da Lemon Sistemi nel 2020. Il Biscottificio Forti diventa così tra i primi soggetti in Sicilia a installare un sistema di accumulo per un impianto fotovoltaico commerciale - aumentando la capacità di accumulo da 72 kWh a 106 kWh. I lavori di installazione iniziano nel mese di maggio.



PENSILINE FV PER IL GARDA HOTEL SAN VIGILIO GOLF



Località d'installazione: Pozzolengo (BS)
Committente: Il Garda Hotel San Vigilio Golf
EPC: EDP Energia
Tipologia di impianto: due impianti fotovoltaici di cui uno con pensiline
Potenza impianti: 1,5 MWp (732 kWp a terra e 800 kWp su pensiline)
Produzione annua complessiva: oltre 1,5 GWh
Altre informazioni: Questi due impianti permetteranno all'hotel di coprire circa il 60% del suo fabbisogno energetico con fonti rinnovabili.



PRODUZIONE A IMPATTO ZERO PER EDILFIBRO

Località d'installazione: Arena Po (PV)
Committente: Edilfibro
EPC: Solarelit powered by Greenvolt
Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico su copertura
Potenza impianto: 2,1 MWp
Moduli: SunPower da 500 Wp
Inverter: SMA modello SHP 100-21 400 V
Altre informazioni: Solarelit Spa ha sviluppato, progettato e realizzato un impianto fotovoltaico chiavi in mano, suddiviso in due sezioni. La sezione principale conta 3.296 pannelli Sunpower Maxeon P6 da 500 Wp e 14 inverter SMA modello SHP 100-21 400V. La seconda sezione conta 990 pannelli Sunpower Maxeon P6 da 500 Wp allacciati a quattro inverter SMA modello SHP 100-21 400V.



PARCO SOLARE DA 2 MW PER CAVA IN SICILIA



Località d'installazione: Sicilia
Committente: Granulati Basaltici S.r.l
EPC: Ciesse (C.S. GROUP Srl).
Tipologia intervento: impianti fotovoltaici a terra
Potenza impianto: 2 MWp
Componenti: inverter trifase e ottimizzatori di potenza SolarEdge
Altre informazioni: L'attività estrattiva dell'a-

zienda richiede una notevole quantità di energia, che nelle ore di punta può raggiungere anche 1,7 MW. L'impianto solare ha ridotto le spese energetiche mensili del 45%, passando da circa 50.000 euro al mese a circa 27.000 euro, il che equivale a un risparmio annuale di circa 275.000 euro con un ROI stimato in soli cinque anni. L'impianto fotovoltaico ha anche permesso a Granulati Basaltici di migliorare significativamente la sostenibilità delle proprie operazioni, riducendo le emissioni di CO2 di oltre 3 milioni di kg fino ad oggi.



300 KWP SU STABILIMENTO DI BELLUSCO (MB)



Località d'installazione: Bellusco (MB)
Committente: Mileway
EPC: Electron Green
Tipologia di impianto: impianto su tetto
Potenza impianti: 300 kWp
Produzione annua complessiva: 336 MWh

LEGGE TREMONTI AMBIENTE: IL GSE SALVA GLI INCENTIVI DEL CONTO ENERGIA

LE AGEVOLAZIONI FISCALI PREVISTE DALLA LEGGE TREMONTI AMBIENTE NON SONO COMPATIBILI CON GLI INCENTIVI DEL TERZO, QUARTO E QUINTO CONTO ENERGIA. PER CONSERVARE IL DIRITTO ALLE TARIFFE INCENTIVANTI, ERA POSSIBILE RINUNCIARE AI BENEFICI ESERCITANDO UN'OPZIONE ENTRO IL 31 DICEMBRE 2020. MA LO SCORSO MARZO IL GSE HA CONFERMATO CHE RITERRÀ VALIDE ANCHE LE COMUNICAZIONI AVVENUTE IN DATA SUCCESSIVA

A CURA DI ACEPER

Gli incentivi per le energie da fonte rinnovabile sono salvi. La notizia arriva dal GSE che, a marzo, ha comunicato che sono stati riaperti i termini per restituire i contributi della legge Tremonti Ambiente evitando così l'esclusione dagli incentivi del III, IV e V Conto Energia. All'origine della questione, da cui si era scatenata la battaglia che ha visto Aceper impegnata in prima linea, il fatto che le agevolazioni fiscali definite dalla legge non sono compatibili con gli incentivi. Per tale ragione, il legislatore ha previsto la facoltà, per i contribuenti che intendono conservare il diritto alle tariffe incentivanti, di rinunciare ai benefici della Tremonti Ambiente. Questa opzione però avrebbe dovuto essere esercitata entro il 31 dicembre 2020. Lo scorso marzo tuttavia il GSE ha confermato che prenderà atto dell'attestazione

dell'Agenzia delle Entrate in ordine all'avvenuta restituzione dei benefici fiscali di cui alla Tremonti Ambiente anche in data successiva.

Il risultato è frutto di una lunga trattativa. È l'esito di numerosi tavoli tecnici di lavoro con il Governo e con i vari enti coinvolti, ai quali ha partecipato attivamente Aceper. L'Amministrazione pubblica ha dunque ascoltato le parti in causa concedendo la restituzione dei benefici anche in data tardiva e a tal proposito Veronica Pitea, presidente di Aceper, esprime soddisfazione. «Consentire ai contribuenti di rinunciare ai benefici della Tremonti Ambiente per poter usufruire delle tariffe incentivanti del III, IV e V Conto Energia può rappresentare un risparmio finanziario significativo, incoraggiando gli investimenti nelle energie rinnovabili e supportando così la transizione verso un sistema energetico più sostenibile», ha commentato la presidente dell'associazione. «Sono fiduciosa perché sembra che sia finalmente imboccata la strada giusta. È molto confortante constatare come anche l'Amministra-

zione pubblica cominci a stare più vicino alle necessità dei produttori e ad andare incontro alle loro esigenze incoraggiando la diffusione delle energie green. La collaborazione tra Aceper e le varie amministrazioni e l'impegno della nostra associazione nel portare le problematiche all'attenzione delle amministrazioni ha creato un clima di apertura da parte delle istituzioni nei confronti delle nostre richieste».

COME INVIARE LA COMUNICAZIONE

Compiuto questo passo importante, la palla passa alle imprese che hanno installato sulle proprie coperture impianti perché spetta a loro comunicare all'Agenzia delle Entrate la richiesta di rinuncia dei benefici. Anche in questo caso, però, Aceper tiene a ricordare che è, come sempre, a completa disposizione per fornire tutto il supporto e le informazioni utili per una corretta istruzione e gestione della pratica.



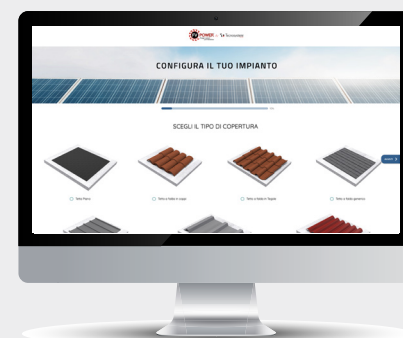
FOR GREEN ENERGY

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

Tecnosystemi Società benefit, si pone come protagonista nel made in Italy nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni tecniche, con un team di specialisti dedicati allo studio e sviluppo di nuovi prodotti e con macchinari altamente automatizzati che permettono di realizzarli in tempi brevi, con alta efficienza e qualità. Crediamo fortemente nel valore della nostra produzione interna, come garanzia di alta qualità dei prodotti e rispetto delle normative e procedure.

CONFIGURA IL TUO IMPIANTO

SUL SITO WWW.TECNOSYSTEMI.COM



PROVALO



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

DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

Tecnosystemi S.p.A. Società Benefit - Via dell'Industria, 2/4 Z.I. San Giacomo di Veglia
31029 Vittorio Veneto (Treviso) - Tel +39 0438.500044 - Fax +39 0438.501516

www.tecnosystemi.com

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO ISTITUZIONALE





AGRIVOLTAICO: ECCO I PROFILI PIÙ RICERCATI

LO SVILUPPO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN AMBITO AGRICOLO RICHIEDE UN'ADEGUATA PREPARAZIONE E COINVOLGIMENTO DI PROFESSIONISTI QUALIFICATI. IN ITALIA AUMENTA LA RICHIESTA DI FIGURE SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA LO SVILUPPO DEI PROGETTI



HUNTERS GROUP

Nel contesto della transizione energetica in Italia, si rinnova l'attenzione sull'agrivoltaico e sulla sua posizione centrale nel combinare la produzione agricola con quella di energia rinnovabile. Questo approccio mira ad aumentare la sostenibilità e a ridurre i costi di produzione, offrendo così nuove opportunità agli imprenditori agricoli. Con il nuovo Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (Pnrr), l'Italia punta sull'agrivoltaico, creando un'opportunità significativa per l'economia. In questo contesto, diventa essenziale il coinvolgimento di figure professionali esperte capaci di progettare, realizzare e gestire impianti fotovoltaici in ambito agricolo. Questo perché gli impianti agro-fotovoltaici possono essere implementati sia su aree agricole inutilizzate, sia su quelle già adibite all'attività agricola. Inoltre, i sistemi fotovoltaici su larga scala installati su terreni agricoli possono migliorare la produttività di molte colture, sfruttando l'ombreggiamento generato dai pannelli solari. Questo non solo permette un significativo risparmio idrico, ma fornisce anche una protezione aggiuntiva alle coltivazioni dai picchi di calore.

L'implementazione dell'agrivoltaico richiede il coinvolgimento di diverse figure professionali specializzate, tra cui:

- **Project Developer:** Questo ruolo richiede competenze trasversali e ha il compito di individuare le aree adatte per l'installazione degli impianti fotovoltaici. Il project developer gestisce lo studio

Opportunità aperte

PER AZIENDA OPERANTE NEL SETTORE ENERGIE RINNOVABILI RICERCHIAMO UNA FIGURA DI:

PROJECT MANAGER

Principali responsabilità

A diretto riporto dell'Head Of dovrà:

- Coordinare la progettazione dell'impianto, il percorso di Permitting e la fase di connessione;
- Revisionare il Business Plan di progetto;
- Gestire l'attività di negoziazione dei contratti con i clienti;

- Gestire il budget di progetto ed i tempi di realizzazione, in collaborazione con l'area Construction;
- Coordinare le attività di collaudo ed avvio dell'impianto.

Principali Caratteristiche richieste:

- Laurea magistrale in Ingegneria;
- Almeno due anni di esperienza nella realizzazione di impianti, principalmente allacciati in MT o in AT;
- Capacità di relazionarsi in autonomia con le strutture legali e commerciali del cliente;
- Disponibilità a trasferire in tutta Italia.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2024/04/02/project-manager-settore-energy/>

di fattibilità, i rapporti con gli stakeholder e si occupa di ottenere le autorizzazioni necessarie dalle autorità competenti per la costruzione degli impianti agrivoltaici. Si occupa anche del processo autorizzativo con gli enti preposti.

- **Progettisti Meccanici:** Questa figura tecnica, all'interno dell'ufficio ingegneria, si occupa della progettazione e realizzazione delle strutture meccaniche necessarie per la costruzione degli impianti fotovoltaici.

- **Greenfield Developer:** Questa figura profes-

sionale si occupa della valutazione di nuovi siti per l'installazione degli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili. Questa attività comprende il confronto con i proprietari terrieri e la ricerca di accordi per l'utilizzo dei terreni.

L'espansione dell'agrivoltaico richiede un'adeguata preparazione e coinvolgimento di professionisti qualificati per garantire il successo di tali progetti e contribuire alla transizione verso un'economia più sostenibile e basata sulle energie rinnovabili.



IL SEGRETO DELLA POPOLARITÀ DEI MODULI SOLARI HJT HYPER-ION DI RISEN ENERGY

I PANNELLI SONO DISTRIBUITI IN QUASI 40 PAESI E REGIONI DEL MONDO, CON UN VOLUME TOTALE DI SPEDIZIONI DI OLTRE 3 GW NEL PERIODO COMPRESO TRA LUGLIO 2023 E APRILE 2024

Dal loro lancio ufficiale nel luglio 2023, i moduli Hyper-ion (HJT) a eterogiunzione da 700 Wp+ di Risen Energy hanno guadagnato popolarità sul mercato. Grazie ai continui miglioramenti in termini di potenza di uscita, capacità di generazione di energia e riduzione dell'impronta di carbonio, sono stati accolti positivamente dai clienti di tutto il mondo. Attualmente, i moduli Hyper-ion sono distribuiti in quasi 40 Paesi e regioni del mondo, con un volume totale di spedizioni di oltre 3 GW. Inoltre, Risen Energy è attivamente coinvolta nella nuova via della seta e i suoi moduli Hyper-ion stanno penetrando nei mercati fotovoltaici europei e latinoamericani. Stanno anche raggiungendo gli Emirati Arabi Uniti, il Pakistan, Israele, l'Iraq, l'Indonesia, lo Yemen e altri Paesi della regione. Con questi sforzi, Risen Energy vuole contribuire all'economia verde globale, rafforzando al contempo il proprio marchio.

L'innovazione è la pietra miliare del continuo progresso di Risen Energy. Nel corso dello sviluppo dei prodotti HJT, Risen Energy ha stabilito un modello di R&S integrato per la tecnologia HJT, che comprende materiali e moduli in silicio. Questo approccio fa di Risen Energy la prima azienda del settore a produrre in serie prodotti HJT con wafer di silicio ultrasottili che utilizzano la tecnologia senza bar-



re (OBB), un consumo di argento inferiore a 7 mg/W e una tecnologia di interconnessione senza tensione (Hyper-Link), facilitando così la produzione di massa di prodotti HJT Hyper-ion. Attualmente, l'efficienza media delle celle solari Hyper-ion HJT di Risen Energy nella produzione di massa supera il 25,8%, con capacità dei moduli superiori a 715 Wp. Grazie alla continua ottimizzazione del processo di produzione delle celle solari HJT Hyper-ion e ai progressi tecnologici, sia l'efficienza di conversione che la resa dei moduli sono in continuo miglioramento.

«Con la crescente pressione globale per la riduzione delle emissioni di anidride carbonica, aumenta la domanda di tecnologie e prodotti per le energie rinnovabili», spiega Jerzy Rudnicki, senior product manager di Risen per l'Europa. «In questo contesto, i prodotti che

riducono il costo livellato dell'energia e hanno un'impronta di carbonio inferiore stanno guidando il progresso dell'industria solare. Le celle HJT, note per la loro elevata efficienza nella generazione di energia, offrono anche vantaggi nella riduzione dell'impronta di carbonio, adattandosi bene alle preferenze del mercato per i bassi Lcoe e le emissioni di CO₂. Inoltre la struttura delle celle HJT faciliterà lo sviluppo di celle tandem con la perovskite, offrendo ampie prospettive per il futuro sviluppo del fotovoltaico a livello mondiale».

In prospettiva, Risen Energy continuerà a concentrarsi sul miglioramento della tecnologia HJT, sulla riduzione dei costi e sull'aumento dell'efficienza per rafforzare la competitività. Risen Energy, che è all'avanguardia nell'introduzione di miglioramenti nel settore, mira anche a dare ai propri clienti la possibilità di accelerare una crescita verde e sostenibile.



w: solisinverters.com



Solis 3° produttore di inverter FV al mondo

Inverter fotovoltaico commerciale e industriale Solis

— Solis-(80-110)K-5G-PRO —

- > 150% rapporto CC/CA, Funzione SVG notturna
- 6/8 MPPT, efficienza massima 98,5%
- Comunicazione su linea elettrica (PLC) (opzionale)
- Supporta la connessione di tipo "Y" nel lato CC
- La protezione AFCI riduce in modo proattivo il rischio di incendio





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

UN NUOVO FUTURO ALL'ORIZZONTE PER L'AZIENDA ITALIANA SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI INVERTER SOLARI, CHE RIPARTE CON UNA GAMMA INNOVATIVA E CON UN SERVIZIO DI ASSISTENZA POST-VENDITA POTENZIATO



L'energia è la moneta universale che alimenta il nostro mondo. È il carburante che muove le nostre vite, le nostre economie e il nostro progresso. In questo contesto Fimer, azienda italiana con presenza internazionale, si è distinta come una realtà all'avanguardia, portando il nostro Paese al centro dell'attenzione globale nel campo delle energie rinnovabili. Sono infatti in Italia R&D e siti produttivi dell'azienda, e più precisamente a Terranuova Bracciolini (AR) e a Vimercate (MB).

Fimer riparte con una gamma innovativa, lancia nuovi inverter ibridi di ultima generazione, e potenzia il servizio di assistenza post-vendita. Con soluzioni dedicate al settore fotovoltaico, tutte rigorosamente "Made in Italy", l'azienda ha presentato due importanti novità al recente evento KEY - The Energy Transition Expo di Rimini: PowerUno e PowerTrio, inverter ibridi mono e trifase con sistema di accumulo, e l'inverter ibrido trifase ad alta potenza PVS-75/125. La presentazione dei due nuovi inverter ibridi di ultima generazione, progettati rispettivamente per i settori residenziale, commerciale e industriale, arriva contestualmente alla conferma della ripartenza della società attraverso la ripresa della produzione di inverter e l'immissione di nuovi investimenti nella capacità produttiva che assicureranno la disponibilità delle nuove soluzioni già a partire dai prossimi mesi.

GAMMA E SERVIZI

PowerUno (monofase) e PowerTrio (trifase) sono inverter ibridi disponibili in varie potenze, da 2 a 6 kW per il monofase, e da 4 a 10 kW per il trifase. PowerX, invece, rappresenta la risposta di Fimer alla crescente domanda di sistemi di accumulo. Questo sistema di batterie modulare, infatti, consente di espandere la capacità di accumulo in qualsiasi momento. Sviluppato

per installazioni in ambito C&I, il nuovo inverter ibrido trifase PVS-75/125 sarà disponibile in tre taglie di potenza - 75 kW, 100 kW e 125 kW - dotato di fino a 12 Mpppt ed offrirà una serie di funzioni innovative, tra le quali la curva IV in tempo reale ed il sistema di rilevazione dell'arco elettrico. Progettato per soddisfare i requisiti di qualsiasi progetto fotovoltaico, assicura un'installazione rapida e una manutenzione agevole. Parallelamente al lancio delle nuove soluzioni, Fimer ha potenziato significativamente la capacità produttiva di tutti i modelli di inverter garantendo tempi di consegna ridotti ed il servizio di assistenza post-vendita. I clienti possono contattare il call center dedicato, contare su tempi di intervento rapidi e sulla disponibilità di componenti di ricambio. Più in dettaglio:

- Il servizio di assistenza post-vendita è stato organizzato per garantire la massima soddisfazione dei clienti;
- Il numero verde 800.990.444 risponde dal lunedì al venerdì, dalle 08:30 alle 17:00, per segnalazioni o supporto;
- Attraverso il portale Fimer Community si possono gestire autonomamente le segnalazioni e rimanere aggiornati sull'avanzamento delle pratiche e sullo stato degli ordini;
- Il servizio di assistenza e riparazione garantisce un supporto rapido, anche per i modelli PVI 10.0/12.5-TL-Outd o Trio-20/27.6-TL-Outd (ordinabili anche nuovi);
- Sono disponibili moduli di potenza (servizio di riparazione, rigenerazione e nuova produzione) da 55 kW e 67 kW per gli inverter centralizzati Plus PVI-55/330 e moduli da 350 kW e 390 kW per gli inverter centralizzati della serie Ultra, con tempi di consegna ridotti.

DUE PROGRAMMI PER REVAMPING E MANUTENZIONE

A completamento del supporto post-vendita, Fimer lancia due programmi dedicati al revamping e manutenzione.

- Programma Fimer Revamp: offre una nuova vita ad impianti dotati di inverter Fimer PVI-55/330

È il programma di rinnovamento che include un'attenta manutenzione da parte di Fimer e prevede la sostituzione di tutti i moduli dell'impianto con nuove unità. Garantisce una copertura completa da guasti attraverso una garanzia di 5 anni, che comprende i costi di riparazione e intervento, e offre un modulo di riserva disponibile per il cliente per affrontare tempestivamente eventuali fermi.

- Programma Fimer Prevent: Più energia all'inverter

È il programma di manutenzione che prevede un intervento accurato da parte di Fimer per verificare lo stato degli inverter e assicurarne la manutenzione. Il pacchetto include un modulo di riserva a disposizione del cliente per risolvere prontamente eventuali malfunzionamenti. Inoltre, il contratto offre al cliente uno sconto speciale che può essere utilizzato per la riparazione di moduli guasti oppure l'acquisto di moduli nuovi o rigenerati.



Residenziale



UNO-DM



REACT 2

Commerciale



PVS-10/33



PVS-50/60



PVS-100/120

Utility



PVS-175



PVS980

HALF BRIDGE AUTOMATION LANCIA LE NUOVE VENTOLE PER RIGENERARE GLI INVERTER

ECONOMICHE, GARANTITE 24 MESI E IN PRONTA CONSEGNA: ECCO LE NUOVE SOLUZIONI TARGATE HBA

Nell'ambito dell'economia circolare e della rigenerazione degli inverter fotovoltaici, Half Bridge Automation (HBA), azienda leccese del gruppo Terna, si pone come partner ideale anche per la fornitura, in pronta consegna, di ventole e pezzi di ricambio, equivalenti agli originali, dei marchi più diffusi sul mercato. Il che, per il cliente, si traduce in tre concetti-chiave: risparmio, velocità di intervento e continuità energetica dell'impianto.

Tra gli elementi imprescindibili per il corretto funzionamento di un dispositivo always-on, come appunto un inverter fotovoltaico, le ventole sono senza dubbio i più delicati. Esse determinano il mantenimento della temperatura interna di una macchina in un range operativo ideale, consentendole di svolgere efficacemente la sua funzione di conversione dell'energia solare (DC) in energia utilizzabile dalla rete (AC).

Quando un dispositivo segnala l'errore di funzionamento di una ventola, l'intero sistema di conversione va in crisi e, onde evitare ulteriori danni, occorre quasi certamente procedere con la sostituzione del pezzo.

Ciò significa dover fermare l'inverter e probabilmente la produzione dell'impianto, contattare il fornitore, verificare la disponibilità del pezzo, corrispondere la cifra fissata dallo stesso produttore, attendere che il pezzo arrivi a destinazione. Pertanto, al costo già considerevole del componente, l'utente finale deve aggiungere le perdite dovute alla mancata produ-



zione dell'impianto. Sempre ammesso, naturalmente, che il pezzo sia ancora in produzione.

Grazie all'expertise nell'ambito del reverse engineering e all'ampia dotazione di magazzino, HBA è in grado di fornire le ventole equivalenti dei marchi di inverter più diffusi sul mercato, accuratamente testate e garantite, in tempi rapidissimi e a un

prezzo assolutamente concorrenziale rispetto alle originali, per un risparmio che in taluni casi può avvicinarsi al 50%. Non solo. Tutte le ventole e i componenti equivalenti targati HBA sono coperti da 24 mesi di garanzia, così come previsto dalla Direttiva 1999/44/CE del Parlamento europeo.

Tra i principali marchi di inverter per cui HBA fornisce le ventole equivalenti figurano: G.P. TECH, Ingeteam, Power One PVI 50-55-67, Santerno, Siel, Siemens e Schneider.

Tuttavia, grazie alla costante ricerca tecnologica e commerciale che caratterizza l'azienda leccese, l'elenco dei marchi è in continuo aggiornamento, con l'obiettivo dichiarato di riuscire a far fronte, nel medio periodo, a tutte le possibili variabili che caratterizzano il mercato di riferimento. Non solo. Grazie a un team composto da tecnici specializzati, ingegneri ed esperti di settore, HBA è in grado di fornire, in sintonia con il cliente, soluzioni tecnologiche "equivalenti" su misura delle esigenze tecniche degli impianti e dei relativi apparati elettronici di potenza.

Situata a Lecce, in un polo produttivo che conta oltre 1500 metri quadrati, Half Bridge Automation è un'azienda specializzata nella rigenerazione e nella riparazione, in tutta Italia, di inverter fotovoltaici, oltre che nell'automazione applicata alle energie rinnovabili. Nello specifico, HBA sviluppa sistemi di efficientamento energetico degli impianti fotovoltaici, con un know-how specialistico nel retrofitting di impianti con tracker solari e nella produzione del Controllore Centrale di impianto (CCI).

Contatti

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



FOTOVOLTAICO



TERMIDRAULICA



MOBILITA' ELETTRICA



ILLUMINAZIONE A LED

ENERBROKER
forniture per l'energia

DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA **B2B**

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



DA FRONIUS IL NUOVO INVERTER VERTO PER LA TAGLIA C&I

IL DISPOSITIVO, LANCIATO UFFICIALMENTE IN OCCASIONE DELLA FIERA KEY, OFFRE UNA POTENZA DA 25 A 33,3 KW E OFFRE MASSIMA FLESSIBILITÀ DI INSTALLAZIONE GRAZIE AI 4 MPPT. DA SETTEMBRE SARÀ DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

Dopo il successo riscosso dagli eventi dei mesi scorsi, abbiamo deciso di riproporre questo format in nuove zone d'Italia per coinvolgere più partner possibili in tutto il territorio.

In occasione della tappa dedicata all'area nord-ovest, avremmo piacere di coinvolgervi in questo Summit per farvi vivere in prima persona l'esperienza di forte connessione con il nostro brand e il nostro team che offriamo ai Fronius System Partner

Fronius ha ampliato la gamma di inverter fotovoltaici. In occasione della fiera KEY 2024, l'azienda ha presentato il nuovo inverter Fronius Verto, sviluppato per installazioni di taglia commerciale e industriale, ma anche per impianti agrivoltaici e condomini. Il dispositivo sarà disponibile in Italia da settembre 2024.

PROGETTAZIONE SENZA LIMITI

I nuovi inverter, disponibili nelle taglie di potenza da 25, 27, 30 e 33,3 kW, mirano a semplificare ogni fase, dalla progettazione all'installazione. "La progettazione di impianti complessi, ombreggiamenti o altre sfide non sono un problema per Fronius Verto", si legge in una nota dell'azienda. "Il nostro nuovo inverter offre la massima flessibilità di installazione con 4 Mpppt dall'elevata portata di corrente, un'ampia gamma di tensione e l'algoritmo Dynamic Peak Manager". L'inverter è dotato anche della tecnologia Arc Guard, sistema intelligente di rilevamento degli archi elettrici che interrompe l'eventuale arco in maniera preventiva. Inoltre garantisce maggiore affidabilità grazie alla ventilazione attiva.

SUPPORTO DIGITALE

Con l'obiettivo di supportare i suoi installatori partner e i clienti finali, Fronius ha potenziato gli strumenti digitali per la configurazione e il monitoraggio degli impianti fotovoltaici con Fronius Solar.Creator e Fronius Solar.web. Fronius Solar.Creator è un software di progettazione che permette di configurare e creare report dettagliati di nuovi impianti fotovoltaici da condividere con i propri clienti in fase di consulenza.

Questo strumento di configurazione con interfaccia facile e flessibile permette una progettazione completa di impianti fotovoltaici con molte funzionalità integrate come ad esempio:

- connessione a Google Maps e la stazione meteo per determinare la posizione e i dati d'irraggiamento per fare una stima dei rendimenti dell'impianto;
- analisi dei profili di consumo energetico basandosi su profili di carico predefiniti, con visione settimanale o annuale, possibilità di abbinare i moduli fotovoltaici disponibili sul mercato per definire con precisione il progetto;
- suggerimenti automatici su abbinamento inverter e ulteriori componenti Fronius per un'ottima configurazione;
- calcolo economico per valutare il risparmio effettivo;
- report dettagliati per avere sempre sotto controllo le informazioni più importanti.

Fronius Solar.web è invece uno strumento di monitoraggio e analisi che, oltre ad aggiornare gli installatori in tempo reale sullo stato dell'impianto, offre soluzioni di analisi complete che permettono sia al proprietario che all'installatore di valutare le prestazioni e migliorare i dati dell'impianto. Anche per questo portale è necessario creare un proprio account online e una volta configurato l'impianto sarà possibile monitorare in tempo reale tutti i dati.

Inoltre è possibile impostare notifiche automatiche per segnalare errori, che possono essere identificati e corretti velocemente anche da remoto.

Il ponte tra i due software è il Fronius Solar.Start, che permette la messa in funzione dell'impianto in soli tre step, offre procedure guidate per semplificare l'attività di commissioning e il monitoraggio da remoto.



GIOVEDÌ 4 APRILE AD ARESE (MI) SI È TENUTO L'EVENTO "FRONIUS SYSTEM PARTNER SUMMIT". IN OCCASIONE DELLA GIORNATA, A CUI HANNO PARTECIPATO 80 INSTALLATORI ATTIVI SOPRATTUTTO NELLE REGIONI NORD OVEST DEL PAESE, SONO STATE PRESENTATE LE ULTIME NOVITÀ E LA STRATEGIA DELL'AZIENDA

CRESCERE NEL SEGMENTO C&I

Negli anni Fronius ha sempre avuto un'offerta completa con un focus particolare però nel segmento residenziale. Con il lancio del nuovo inverter Fronius Verto, l'azienda è pronta a rispondere alla crescita della domanda in ambito commerciale e industriale. Lo confermano gli stessi installatori Fronius System Partner.

Nel corso del 2024 i partner Fronius realizzeranno in Italia prevalentemente installazioni fotovoltaiche da 20 a 200 kWp, confermando la vivacità in Italia del segmento commerciale e industriale. È quanto emerso durante l'evento "Fronius System Partner Summit" che si è tenuto il 4 aprile ad Arese, in provincia di Milano. In occasione dell'evento, a cui hanno partecipato 80 installatori attivi soprattutto nelle regioni nord ovest del Paese, è stato effettuato un sondaggio che ha

coinvolto proprio gli installatori partner per capire i trend di installazione per l'anno in corso. Il 74% dei partecipanti ha dichiarato che quest'anno effettuerà installazioni di potenza compresa tra 20 e 200 kW. Seguono le taglie 200-500 kW (20%) e 500 kW - 1 MW (5%). Solo l'1% ha dichiarato che installerà impianti di potenza superiore al MW. Non solo taglia commerciale: durante l'evento è stato effettuato un secondo sondaggio che ha riguardato il comparto residenziale e in particolare gli accumuli. Il 59% del campione ha dichiarato che nel corso del 2024 proporrà al cliente finale anche un sistema di storage abbinato all'impianto fotovoltaico. Il 25%, invece, installerà dispositivi già predisposti per l'accumulo. Il 16% degli installatori, infine, ha invece dichiarato di installare solo l'impianto fotovoltaico.

SISTEMI EVOLUTI DI ACCUMULO: UN'OPPORTUNITÀ PER IL SETTORE C&I

L'ESPERIENZA DIRETTA DI HIGECO MORE CON UN SISTEMA DI STORAGE DI GRANDI DIMENSIONI INSTALLATO PER UN IMPIANTO FOTOLTAICO DA 3 MW

Ridurre o eliminare la dipendenza dalle fonti combustibili fossili è ormai essenziale, sia in termini di salvaguardia ambientale che per ridurre l'impatto economico derivante dal costo dell'energia. Tuttavia, la costruzione di parchi eolici o fotovoltaici da sola non è sufficiente. A causa della loro natura non programmabile, è necessario implementare sistemi in grado di immagazzinare grandi quantità di energia e renderla disponibile quando serve maggiormente, per esempio durante i picchi di consumo. Una soluzione ormai consolidata e disponibile sul mercato sono i Battery Energy Storage System (Bess). Basati sull'utilizzo di batterie elettrochimiche o equivalenti, sono capaci di immagazzinare energia elettrica e rilasciarla su richiesta in modo costante. «Il settore commerciale e industriale, data la sua alta intensità energetica, ha un'enorme opportunità di beneficiare di Bess evoluti», spiega Fulvio Ferrari, «che combinano la capacità di stoccaggio e utilizzo on-demand dell'energia con un sistema di supervisione e controllo in grado di ottimizzare i flussi di potenza per gli utenti finali».

IL CASO STUDIO

Recentemente, Higecco More ha condotto un caso studio con un grande polo logistico, dimostrando i vantaggi di un sistema ibrido Bess/fotovoltaico. In questa applicazione, dove il consumo annuale è pari a 2,6 GWh/anno, è stato installato un sistema combinato composto da 3 MW di potenza fotovoltaica, un si-

Higecco More



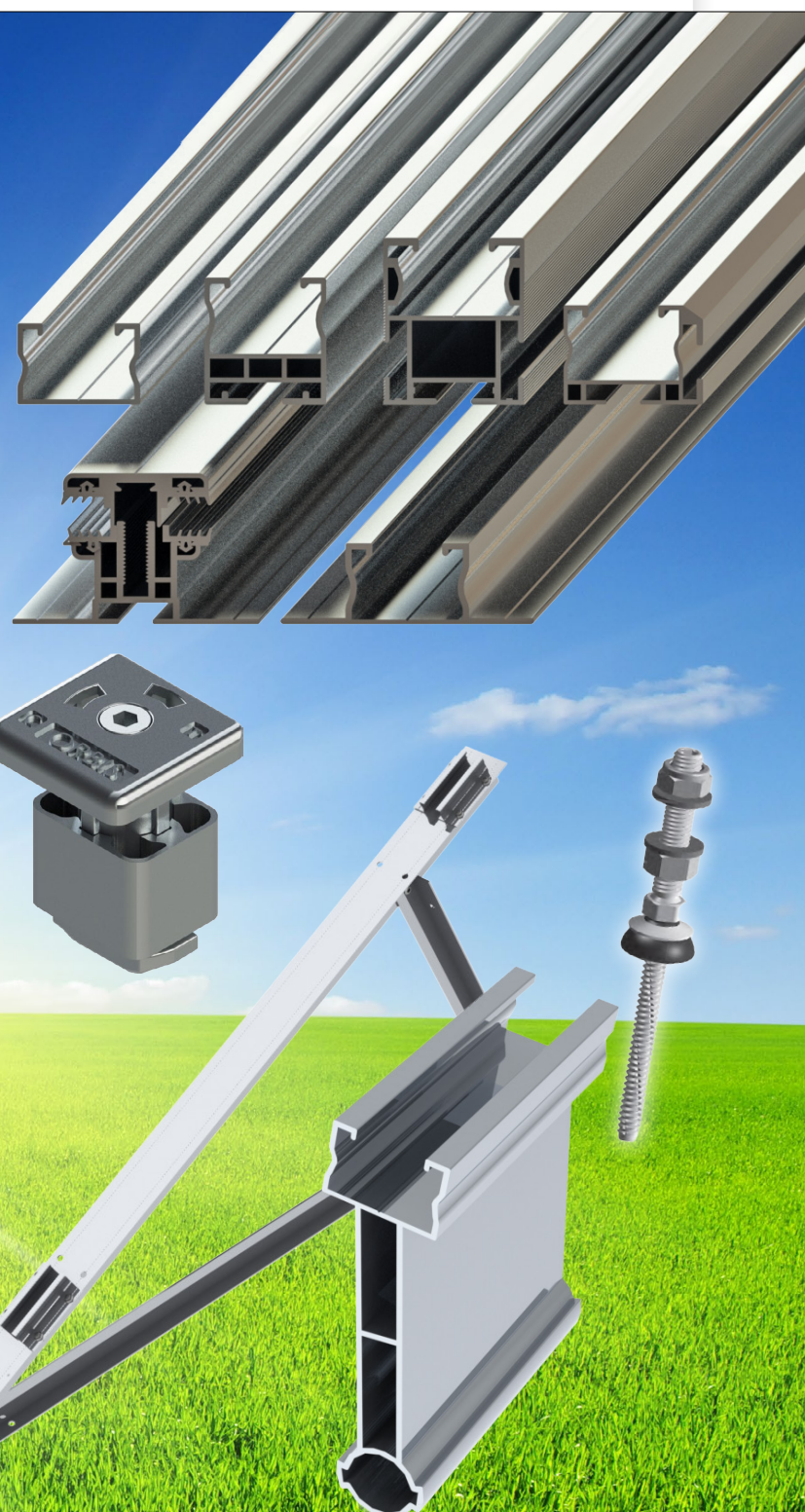
FULVIO FERRARI DI HIGECO MORE

stema di storage con 2 MWh di capacità e 1 MW di potenza. Gli obiettivi sono massimizzare l'autoconsumo, limitare la potenza attiva in funzione del valore imposto dall'allaccio del cliente alla rete elettrica, e in futuro, offrire servizi di flessibilità alla rete. I primi risultati sono molto promettenti: in pochi mesi l'azienda ha aumentato l'autoconsumo di quasi il 30% grazie allo "spostamento della produzione" (il cosiddetto Time Shifting) durante la notte, ottenendo un risparmio di quasi 60.000 euro sulla bolletta elettrica ed evitando l'emissione di 223 tonnellate di CO2. Progetti come questo sono ancora "pionieristici", soprattutto a causa dei costi elevati associati alla tecnologia. Tuttavia, i costi sono costantemente in diminuzione ed è solo questione di tempo prima che i benefici diventino accessibili a un pubblico sempre più vasto di utilizzatori. Il nostro EMS Senegy, in collaborazione con i costruttori di Bess, ha permesso ai clienti di raggiungere gli obiettivi economici e tecnologici prefissati. Risultati come questi non sarebbero infatti possibili senza un Energy Management System, il sistema che regola i flussi di energia tra le componenti di impianto, e che agisce da interfaccia con l'operatore di rete, permettendogli di monitorare e controllare, in caso di bisogno, l'impianto. Grazie all'esperienza acquisita in progetti come questo, Higecco More si propone come un partner esperto e affidabile per la gestione di sistemi di controllo ibridi, Bess e impianti serviti da tecnologie come il Controllore Centrale d'Impianto, conforme alla CEI 0-16, o il Power Plant Controller, conforme all'A79, per gli allacci in alta tensione.

ORBIS[®]
energy



UN UNIVERSO DI SOLUZIONI
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO





SISTEMI DI ACCUMULO MADE IN ITALY PER AGRISOLARE E PIANO TRANSIZIONE 5.0

ENERGY S.P.A. RISPONDE ALLE NUOVE SFIDE DEL MERCATO CON LA SUA GAMMA DI STORAGE ZERO CO₂ XL, PROGETTATA PER MASSIMIZZARE L'EFFICACIA DELL'ACCUMULO ENERGETICO. L'AZIENDA REALIZZA IN ITALIA SIA L'HARDWARE CHE IL SOFTWARE, SUPPORTANDO I CLIENTI CON SERVIZI PRE E POST VENDITA DI ALTO LIVELLO



LA GAMMA ZERO CO₂ XL È COMPOSTA DA DIVERSI PRODOTTI, CIASCUNO PROGETTATO PER SODDISFARE SPECIFICHE ESIGENZE ENERGETICHE. SPICCA PER LE SUE CARATTERISTICHE LO ZERO CO₂ XL 100, UN SISTEMA ALL-IN-ONE PER SEMPLIFICARE LE PROCEDURE RICHIESTE DAL BANDO AGRIVOLTAICO. UN UNICO ARMADIO COMPOSTO DA UN POWER CONVERSION SYSTEM (PCS) DA 60 KW CHE CARICA E SCARICA 100 KWH DI BATTERIE LFP. È DISPONIBILE SIA IN VERSIONE DA INTERNO CHE DA ESTERNO, GARANTENDO MASSIMA FLESSIBILITÀ DI INSTALLAZIONE

Nel nuovo contesto agevolativo di agrisolare e del Piano Transizione 5.0, Energy S.p.A. si distingue con la sua gamma di accumulo zeroCO₂ XL, progettata per massimizzare l'efficacia dell'accumulo energetico. Energy S.p.A., società quotata in Borsa, realizza in Italia sia l'hardware che il software dei sistemi di accumulo della gamma zeroCO₂ XL, supportando i clienti con servizi pre e post vendita di altissimo livello. Il settore fotovoltaico è in continua evoluzione: continua il rallentamento del residenziale ma aumenta la necessità di sistemi di accumulo che ottimizzino la gestione dell'energia prodotta, soprattutto per gestire impianti di taglia commerciale e industriale con potenza tra i 20 e i 300 kW. Il mercato ci richiede soluzioni che coniughino sostenibilità ed efficienza, assicurando energia quando e dove è necessaria con sistemi di accumulo progettati, realizzati e gestiti in Europa, soprattutto in ottica del recente Piano Transizione 5.0. Un uso interessante e non ordinario di un sistema di accumulo, potrebbe anche essere una configurazione di autoconsumo individuale a distanza: l'energia viene prodotta da un'impresa con un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo zeroCO₂ XL dislocato in un dato punto, benché i suoi luoghi di consumo siano posizionati altrove. Da qui avviene poi il dispacciamento verso altre sedi con il punto di autoconsumo posizionato a distanza.

FUNZIONALITÀ AVANZATE

Con la gamma zeroCO₂ XL trasformiamo i tradizionali impianti per autoconsumo in ecosistemi energetici intelligenti. Un sistema zero-

CO₂ XL non è quindi solo una "grande batteria"; è una sinergia tra hardware, software e cloud che conferiscono intelligenza e flessibilità agli impianti, ottimizzando l'uso dell'energia solare, adattandosi dinamicamente alle esigenze energetiche e ai pattern di consumo.

• **Aumento dell'autoconsumo:** Il più tradizionale caso d'uso di un sistema di accumulo energetico, i nostri sistemi sono progettati per ottimizzare l'autoconsumo di energia ed il ciclo vita dell'impianto. Attraverso la raccolta dell'energia solare o eolica in eccesso, questi sistemi permettono di immagazzinarla per un utilizzo successivo. Questo processo non solo incrementa l'autoconsumo dell'impianto ma riduce significativamente l'immissione e il prelievo di energia dalla rete, traducendosi in un considerevole risparmio economico

• **Riduzione dei picchi di consumo:** Le fluttuazioni dei picchi di consumo possono gravare notevolmente sulle bollette energetiche delle aziende. Grazie al controllo esercitato da un sistema EMS (Energy Management System) avanzato, i sistemi di accumulo possono moderare questi picchi (peak-shaving), offrendo una gestione energetica più efficiente e cost-effective.

• **Energia a basso costo:** I sistemi di accumulo di Energy consentono di sfruttare la variabilità dei prezzi dell'energia, immagazzinando energia quando il costo è minore per poi utilizzarla nei periodi di maggiore domanda e costo. Questa strategia garantisce un uso più intelligente e economico dell'energia.

E NUOVI BUSINESS ENERGETICI

Oltre alle funzionalità standard, i sistemi di accumulo di Energy S.p.A. abilitano una gamma di servizi avanzati e opportunità di nuovi business energetici:

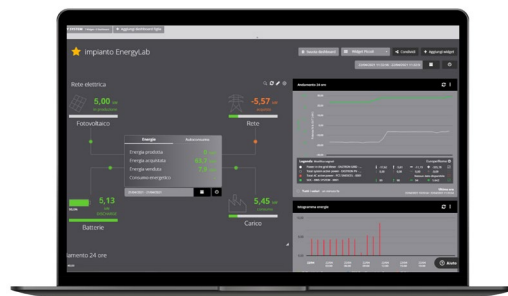
• **Servizi di supporto alla rete:** Il sistema EMS intelligente EMS zeroCO₂ permette l'utilizzo della batteria per sfruttare le opportunità legate ai prezzi dell'energia del giorno precedente e ai prezzi volatili del mercato di bilanciamento. Questa funzionalità apre la porta a nuovi mercati ancillari, come l'UVAM, i programmi di carico interrompibile e il mercato a termine di Terna Macse, contribuendo alla stabilità e flessibilità della rete. Questa funzione abilita una nuova forma di incentivazione e profitto per i sistemi di accumulo, accorciando il tempo di ritorno sull'investimento.

• **Aumento della potenza con rete limitata:** Nei contesti in cui la potenza della rete è limitata, i sistemi di accumulo possono fornire energia supplementare durante i picchi di consumo. Le nostre soluzioni off-grid permettono inoltre l'installazione di maggiore capacità fotovoltaica senza la necessità di un collegamento alla rete.

• **Alimentazione di emergenza:** In caso di blackout, l'energia accumulata può essere impiegata come fonte di alimentazione di emergenza, garantendo continuità e sicurezza.

La gamma zeroCO₂ XL è certificata secondo gli standard CEI 0.21/CEI 0.16/VDE, garantendo così prestazioni di alta qualità e rispetto delle normative europee. La gamma è composta da diversi prodotti, ciascuno progettato per soddisfare specifiche esigenze energetiche. Spicca per le sue caratteristiche lo zeroCO₂ XL 100, un sistema all-in-one per semplificare le procedure richieste dal bando Agrivoltaico. Un unico armadio composto da un Power Conversion System (PCS) da 60 kW che carica e scarica 100 kWh di batterie LFP. È disponibile sia in versione da interno che da esterno, garantendo massima flessibilità di installazione.

Per accompagnare le imprese e i distributori in questo percorso di transizione energetica, nel 2024 Energy S.p.A. introduce un nuovo servizio di supporto alle richieste di incentivi grazie ad una rete di partner legali specializzati. Questa assistenza è cruciale per sfruttare al meglio le opportunità fornite dal Piano Transizione 5.0 e dai vari bandi disponibili, facilitando l'adozione di sistemi di accumulo che contribuiscono significativamente ai costi energetici e alla promozione di un'economia più verde e sostenibile.



CON LA GAMMA ZERO CO₂ XL ENERGY TRASFORMA I TRADIZIONALI IMPIANTI PER AUTOCONSUMO IN ECOSISTEMI ENERGETICI INTELLIGENTI. UN SISTEMA ZERO CO₂ XL NON È QUINDI SOLO UNA "GRANDE BATTERIA"; È UNA SINERGIA TRA HARDWARE, SOFTWARE E CLOUD CHE CONFERISCONO INTELLIGENZA E FLESSIBILITÀ AGLI IMPIANTI, OTTIMIZZANDO L'USO DELL'ENERGIA SOLARE, ADATTANDOSI DINAMICAMENTE ALLE ESIGENZE ENERGETICHE E AI PATTERN DI CONSUMO



STÄUBLI LANCIA IL NUOVO CONNETTORE FV MC4 EVO READY

TRA LE CARATTERISTICHE DEL DISPOSITIVO CI SONO VELOCITÀ DI INSTALLAZIONE E SICUREZZA

L'Europa e l'Italia hanno visto negli ultimi anni una crescita esponenziale delle installazioni fotovoltaiche residenziali, una crescita influenzata da un insieme complesso di fattori che includono politiche di supporto dell'Unione europea, incentivi economici, e un crescente impegno verso la sostenibilità e l'indipendenza energetica. Nel 2023, in Italia, la crescita del mercato fotovoltaico è stata trainata soprattutto dal settore residenziale che ha inciso per il 43% della potenza connessa, con 2,26 GW.

Stäubli, come leader nel settore fotovoltaico, per rispondere alla crescente esigenza di installazioni rapide e sicure, ha introdotto il nuovo connettore MC4-Evo Ready. Grazie a questo nuovo prodotto, ogni installazione fotovoltaica sarà ancora più semplice, rapida e affidabile. Un connettore fotovoltaico frutto dell'esperienza e certificato dalla qualità che da sempre contraddistingue Stäubli.

MC4-EVO READY: VELOCITÀ, EFFICIENZA, AFFIDABILITÀ

Grazie alla sua tecnologia snap-in, il connettore MC4-Evo Ready si installa in un attimo, garantendo connessioni sicure senza la necessità di crimpatura. Con il suo design intuitivo, assicura un risparmio di tempo significativo, mantenendo inalterati gli standard di qualità Stäubli.

Il nuovo connettore si distingue per una serie di caratteristiche tecniche avanzate, progettate per soddisfare le esigenze dei profes-

sionisti del fotovoltaico. Ideato per gestire tensioni fino a 1.500 V, questo connettore garantisce prestazioni elevate e sicurezza; certificato TÜV secondo la normativa IEC 62852:2014+Amd. 1:2020, la sua progettazione è focalizzata sulla facilità d'uso, supportando un'installazione rapida e semplificata che riduce significativamente i margini di errore nell'assemblaggio. Assicura inoltre una elevata resistenza ad alte temperature, fino a 115° secondo lo standard IEC, e affidabilità anche nelle condizioni ambientali più estreme. Disponibile per sezioni esterne di cavo da 4 mm² e 6 mm², offre versatilità e compatibilità per un'ampia gamma di configurazioni di impianto. L'MC4-Evo Ready è inoltre compatibile con la gamma di prodotti MC4 Originale Stäubli, come dimostrato dai molteplici e rigorosi test di intercambiabilità TÜV Rheinland.

INNOVAZIONE E SICUREZZA: I VALORI DI STÄUBLI

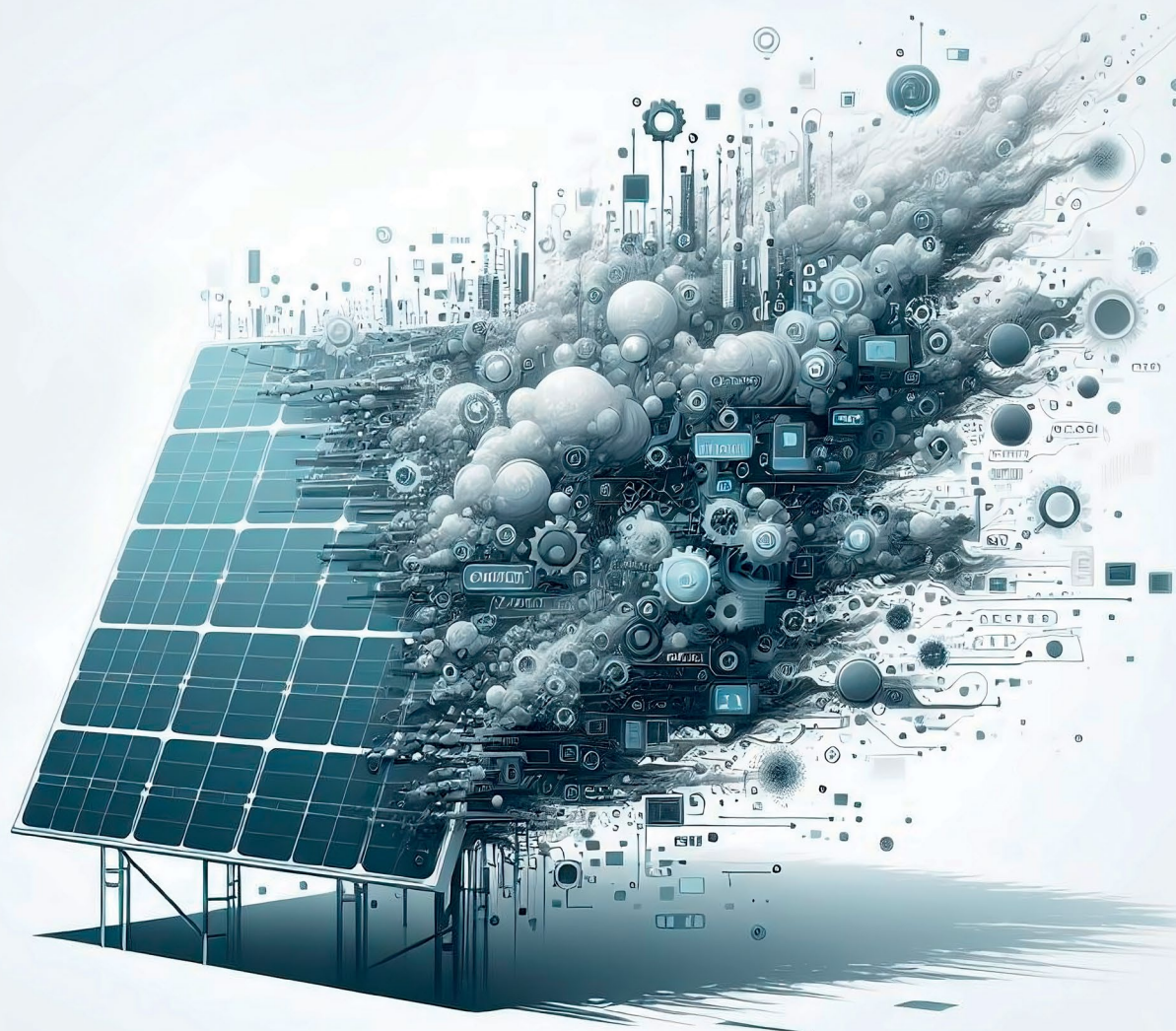
Con oltre 25 anni di esperienza, i prodotti MC4 Originali Stäubli connettono più del 50% della capacità fotovoltaica mondiale, ovvero oltre 800 GW di potenza. La vasta gamma di prodotti Stäubli include: connettori MC4 e MC4-Evo 2, derivatori a Y, connettori con fusibili in linea, connettori da pannello, accessori e utensili professionali per installatori.

L'impegno di Stäubli nel settore fotovoltaico va ben oltre la fornitura di componenti di alta qualità come il connettore MC4-Evo Ready. L'a-



zienda si pone come vero e proprio partner al fianco dei propri clienti, ascoltando attentamente le loro necessità e anticipando le tendenze di un mercato in costante evoluzione. La missione di Stäubli è quella di supportare lo sviluppo sostenibile attraverso l'innovazione tecnologica, con un occhio sempre attento alla sicurezza, all'efficienza e alla praticità d'uso. La continua ricerca e sviluppo di prodotti all'avanguardia testimonia l'impegno di Stäubli nel voler offrire soluzioni che rispondono alle attuali e future esigenze di mercato.

Potenzia la produttività e libera efficienza con il DIGITAL BRAIN



SECURITY TRUST
SYSTEM INTEGRATOR





RICHMOND ENERGY BUSINESS FORUM: UN APPUNTAMENTO SPECIALE

L'EVENTO SI È SVOLTO NEI PRIMI GIORNI DI MARZO AL GRAND HOTEL DI RIMINI MA VI TORNERÀ DAL 22 AL 24 SETTEMBRE. ED È STATA UN'OCCASIONE PARTICOLARE PER RICHMOND ITALIA, POICHÉ L'AZIENDA NASCEVA A MILANO ESATTAMENTE TRENT'ANNI FA. PER CELEBRARE L'ANNIVERSARIO, È STATA LANCIATA UNA CAMPAGNA TRASVERSALE AI 25 EVENTI DEL 2024 CON IL CLAIM 'IL TALENTO DI GUARDARE AVANTI'

L'edizione autunnale di **Richmond Energy business forum**, la cui partecipazione per le aziende delegate è gratuita, si svolgerà come da tradizione al **Grand Hotel di Rimini dal 22 al 24 settembre**

Per informazioni, info@richmonditalia.it

Richmond Italia, società italiana specializza nell'organizzazione di eventi di business matching in settori ad alta innovazione, è l'organizzatrice del Richmond Energy business forum di cui SolareB2B è media partner da anni. L'ultima edizione — la prima delle due edizioni annuali — si è svolta ai primi di marzo al Grand Hotel di Rimini. Gli ospiti sono stati accolti nel grande salone dell'albergo da un'imponente e gioiosa installazione artistica firmata da Giulia Caruso. Il 2024 è infatti un anno speciale per Richmond Italia, poiché l'azienda nasceva a Milano esattamente trent'anni fa. Per celebrare l'anniversario, è nata l'idea di una campagna trasversale ai 25 eventi di quest'anno che celebrasse un talento da non sottovalutare: quello di saper guardare avanti. Questo messaggio, oltre ad esprimere una nota d'orgoglio, si pone come metodo aperto per agire nella vita e nel business: occorre, destreggiandosi fra ottimismo e senso della realtà, staccarsi dalla pressione del contingente e levare lo sguardo più lontano. Inseguire l'oggi in una logica perennemente emergenziale non è la cosa giusta.

L'energia si conferma come il settore che per definizione agisce da volano dell'economia e proprio per questo ne è strettamente influenzato. Durante la plenaria, il keynote speaker Federico Fubini, editorialista, vicedirettore ad personam del Corriere della Sera e autore della newsletter Whatever it takes, ha citato una ricerca che prevede che entro il 2050, a causa del crescente impiego di AI, i data center avranno un fabbisogno di energia di 1.000 volte superiore ad oggi. Tendenza confermata già oggi dalla previsione di alcuni gestori che segnalano un fabbisogno triplicato di energia sulla piazza di Milano solo a fronte delle ricerche su ChatGPT. In sintesi, nel mondo dell'energia non ci si annoia mai.

La tre giorni del forum (due e giorni e mezzo per l'esattezza, tutti i forum iniziano la sera del primo giorno, continuano il giorno successivo con un programma full day, e si concludono il terzo giorno con un programma di mezza giornata) si è svolta con quello spirito che i veterani conoscono bene: un mix inconfondibile di concentrazione e ascolto dei temi in agenda, e al tempo stesso un tono disteso, che favorisce nuove conoscenze, chiacchiere e confronti senza giudizi (e senza pregiudizi).

Ha debuttato anche in questo forum il nuovo format Dialoghi di Eccellenza, che ha visto la giornalista Patrizia Feletig intervistare il sindaco di Ravenna Michele de Pascale. Ravenna non è una città qualsiasi se parliamo di energia: qui è stata realizzata la prima piattaforma estrattiva da dove è poi partita l'ascesa dell'industria italiana dell'estrazione degli idrocarburi, e qui oggi si sta sviluppando un grande hub della decarbonizzazione. È infatti in fase di avvio il progetto per la cattura della CO2 da attività industriali e il suo stoccaggio in giacimenti esausti offshore, con l'obiettivo a regime di rimuovere fino a 16 milioni di tonnellate per anno.

I partecipanti al forum hanno potuto seguire un programma conferenze e workshop di grande attualità. Sandro Bosso di Gellify ha messo a fuoco i tre elementi sui quali costruire una transizione energetica ordinata: obiettivi ambientali congiunti a quelli economici e sociali, approccio pragmatico e digitalizzazione. Giovanni Ferri, professore dell'Università Lumsa, ha illustrato i cardini di un buon piano strategico aziendale per l'energia sostenibile, che sono l'efficienza energetica, l'autoproduzione, gli accordi pluriennali PPA e l'impiego di strumenti finanziari. Andrea Zanaglia di Cremonini Group ha presentato una serie di casi in cui la produzione locale di energia viene associata a sistemi avanzati di accumulo, creando continuità e circolarità. Carlo Andrea Bollino, professore dell'Università di Perugia, ha tratteggiato gli scenari al 2050 su neutralità carbonica, sicurezza energetica e penuria di minerali strategici. Teresa Schettino di Atm Milano ha parlato di elettrificazione dei consumi e del piano per arrivare a Milano a una flotta di mezzi pubblici Full Electric. Fabio Fresi di Humanitas Gradenigo ha profilato il ruolo di Energy manager e quello di Facility manager, raccontando cosa succede quando sono due figure distinte e invece quando coincidono. Elisa Moretti, professore dell'Università di Perugia ha raccontato delle CER (Comunità Energetiche Rinnovabili), una forma virtuosa di produzione e condivisione di energia rinnovabile a chilometro zero. Tema analogo per Alessandro Marsilio di Comunità Energetiche, che interpreta questi nuovi soggetti come catalizzatori della transizione energetica.



Quali sono le ragioni per partecipare a Richmond Energy business forum?

SECONDO CLAUDIO HONEGGER, AMMINISTRATORE UNICO DI RICHMOND ITALIA, SONO CINQUE

Scambio di informazioni e idee: condividere esperienze e percorsi crea uno scambio di conoscenze che può portare a nuove soluzioni, strategie e approcci innovativi.

Networking: i meeting favoriscono gli incontri tra colleghi, clienti, fornitori e altri professionisti del settore. Queste connessioni possono portare a nuove opportunità di business, partnership e collaborazioni future.

Problem solving: in un contesto di confronto diretto, è più facile identificare e risolvere problemi in modo collaborativo attraverso discussione e collaborazione.

Crescita personale: i meeting possono includere sessioni di formazione e sviluppo professionale, offrendo ai partecipanti l'opportunità di migliorare le proprie competenze e conoscenze.



Motivazione: incontrare realtà differenti e di successo può aumentare la motivazione e la determinazione nel raggiungere nuovi traguardi.

LEMONFOUR LANCIA GIADA, L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE CHE AUTOMATIZZA I SOPRALLUOGHI DEGLI INSTALLATORI

GLI OPERATORI CHE UTILIZZANO IL SERVIZIO CLIENTI PER TE PER RICEVERE RICHIESTE DA POTENZIALI CLIENTI POSSONO ATTIVARE GRATUITAMENTE GIADA E RICEVERE APPUNTAMENTI IN AUTOMATICO

Nei prossimi anni l'efficienza nel trasformare i lead in opportunità concrete si rivelerà fondamentale per gli installatori. Lemonfour, con il servizio Clienti per Te, da 15 anni è un punto di riferimento nel fotovoltaico per le aziende che desiderano acquisire nuovi clienti. Con il lancio di Giada, un'assistente virtuale basata sull'intelligenza artificiale, la promessa è quella di rivoluzionare ulteriormente il processo, automatizzando la prenotazione di appuntamenti di sopralluogo qualificati. Dopo aver inviato una richiesta di contatto ad esempio tramite Fotovoltaico per Te, il potenziale cliente viene invitato a interagire con Giada. Attraverso una chat intuitiva, Giada è in grado di rispondere alle domande dei clienti interessati a installare un impianto, valutare le loro caratteristiche e, soprattutto, proporre la possibilità di fissare un appuntamento di sopralluogo con gli installatori che hanno reso disponibile le loro specifiche disponibilità attraverso il Calendario Sopralluoghi. Questa interazione non solo garantisce una risposta immediata alle richieste dei potenziali clienti ma permette agli installatori di gestire al meglio il loro tempo, evitando sovrapposizioni. Gli installatori possono ora contare su uno strumento che lavora 24

Benvenuta

Giada

Giada può prendere appuntamenti di sopralluogo per la tua azienda.

Vuoi provare come funziona?

Scansiona il codice QR



CLIENTI

ore su 24, 7 giorni su 7, per fissare appuntamenti in base alle loro esigenze, senza che debbano intervenire direttamente. Questa automazione non solo migliora l'efficienza, ma offre un servizio più rapido e personalizzato ai potenziali clienti. Inoltre, per gli installatori, l'accesso alle trascrizioni delle conversazioni tra Giada e i potenziali clienti offre preziose informazioni sui bisogni e le aspettative dei clienti, consentendo di personalizzare l'approccio durante il sopralluogo. Il valore aggiunto di Giada non si limita alla sua efficienza e effica-

cia. Lemonfour ha scelto di offrire questo servizio gratuitamente alle aziende che utilizzano Clienti per Te, dimostrando un impegno notevole nel supportare la crescita delle aziende nel settore. Per ricevere maggiori informazioni e poter attivare gratuitamente i servizi di Giada l'Assistente Virtuale, puoi visitare clientiperte.com, inviare una email a info@clientiperte.com, oppure chiamare in orario lavorativo il servizio clienti Lemonfour al numero fisso 049 99.89.900. In alternativa, puoi iniziare tu stesso una conversazione conoscitiva con Giada attivando il link con il QR code che vedi in questa pagina.

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

È online il nuovo catalogo Energie Rinnovabili

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

f in v



Scarica il catalogo su marchiol.com



LA TECNOLOGIA TOPCON DI BISOL GROUP GUIDA LA TRANSIZIONE 5.0

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

Con l'annuncio del nuovo Piano Transizione 5.0, in Italia i riflettori si accendono nuovamente e con maggiore intensità sulle fonti di energia rinnovabile, in particolare sull'energia solare fotovoltaica realizzata con moduli di produzione europea. Bisol Group, un punto di riferimento nella manifatturiera di tutta l'UE, con una storia ventennale nella produzione di moduli solari all'avanguardia, si trova nel cuore di questa trasformazione. Mentre l'Italia intraprende il cammino verso un futuro più verde, Bisol si pone come il partner per eccellenza del Piano Transizione 5.0, mostrando un impegno senza pari per la qualità, l'innovazione e la sostenibilità. Questa partnership non solo rappresenta un passo avanti nelle soluzioni energetiche eco-friendly, ma segna anche un significativo contributo alla trasformazione economica e tecnologica dell'Italia.

PRODUZIONE EUROPEA DAL PEDIGREE INALTERABILE

Il percorso di Bisol, radicato nell'Unione Europea, sottolinea un profondo impegno nel mantenere uno standard di produzione di moduli solari senza compromessi. A differenza di molti suoi concorrenti, Bisol si vanta di essere un vero produttore europeo. Dalla progettazione alla consegna, ogni modulo solare Bisol, realizzato nella verde Slovenia, incarna i più alti standard di qualità. Questa eredità europea è più di un marchio di qualità; è una testimonianza della dedizione di Bisol nel sostenere l'economia dell'UE e garantire l'indipendenza energetica dai mercati non europei. Scegliendo Bisol, i clienti non stanno solo acquistando un modulo fotovoltaico; stanno investendo nel futuro della produzione europea e contribuendo alla sostenibilità e all'autonomia del continente.

DUE DECADI DI INNOVAZIONE FOTOVOLTAICA

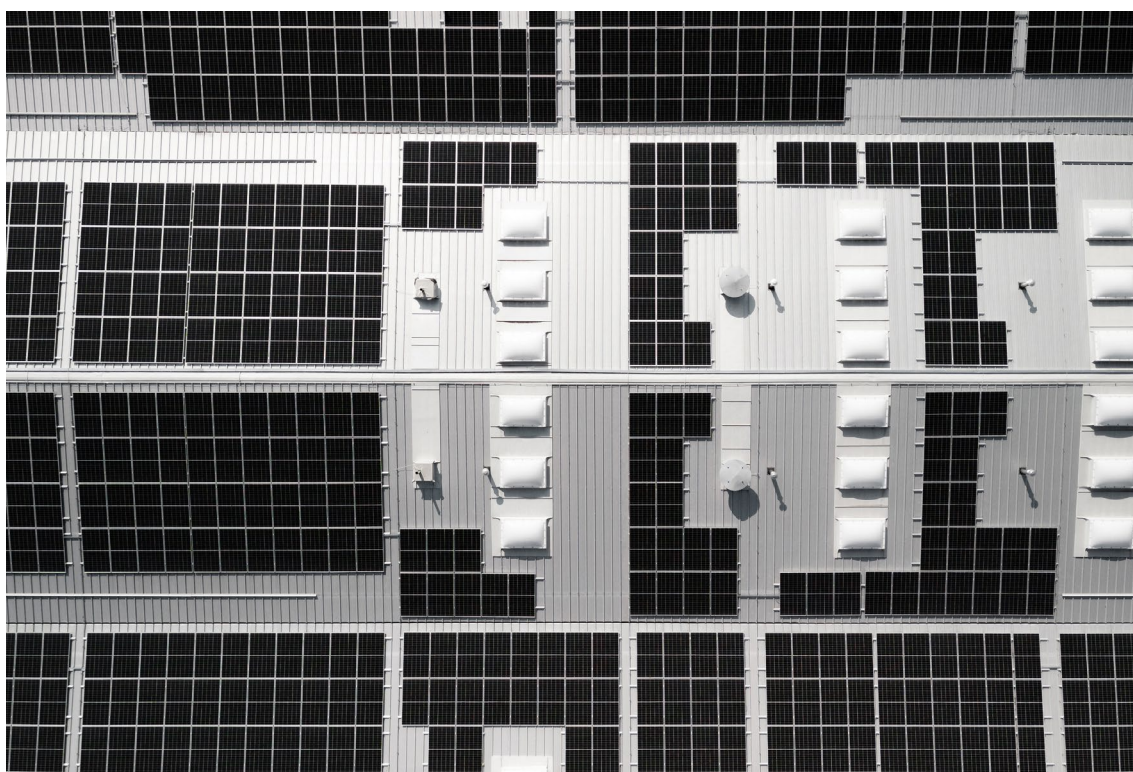
Da ben 20 anni Bisol è protagonista dell'industria fotovoltaica con innovazioni che non solo ampliano i confini della tecnologia solare, ma si allineano anche con l'etica della sostenibilità europea. Un esempio lampante è la tecnologia Bisol TOPCon, che offre un'efficienza potenziata e tassi di degrado eccezionalmente bassi. Questa tecnologia garantisce che i moduli Bisol offrano prestazioni superiori nel tempo, massimizzando la resa energetica e offrendo una longevità senza pari. I continui progressi tecnologici posizionano Bisol all'avanguardia dell'industria solare, dimostrando un costante impegno per l'eccellenza e una profonda comprensione delle mutevoli esigenze del mercato dell'energia.

L'IMPEGNO PER LA QUALITÀ E LA SOSTENIBILITÀ

Per Bisol la qualità non è solo un criterio; è una pietra miliare della filosofia produttiva dell'azienda. I moduli Bisol vengono sottoposti a rigorosi test e certificazioni da parte di enti indipendenti, garantendo il rispetto dei più rigidi standard di qualità e sicurezza. Inoltre, il suo impegno per la sostenibilità è evidente nei suoi processi produttivi, progettati per minimizzare l'impatto ambientale e favorire un futuro più pulito. Nella produzione vengono utilizzate fonti di energia rinnovabile e adottate pratiche eco-friendly, stabilendo uno standard per una produzione responsabile nell'industria solare.

IL PARTNER IDEALE PER LA TRANSIZIONE ENERGETICA ITALIANA

Mentre l'Italia affronta le sfide e le opportunità della Transizione 5.0, Bisol si presenta come il partner ideale per questo percorso. I suoi moduli, prodotti in UE, non solo rispettano le prescrizioni del Piano Transizione 5.0 sulla produzione europea e sull'alta efficienza, ma offrono anche l'affidabilità e le prestazioni necessarie per guidare la trasformazione energetica in Italia. Con Bisol, le aziende possono accedere a prodotti efficienti, affidabili, con una lunga vita utile e, contemporaneamente, che rispettano i requisiti per richiesti per raggiungere gli ambiziosi obiettivi italiani di trasformazione energetica. La partnership di Bisol con l'Italia in questo nuovo obiettivo sottolinea l'impegno dell'azienda nel sostenere le iniziative nazionali volte a un futuro sostenibile e tecnologicamente avanzato.





Per informazioni

Visita il sito web www.bisol.com o contatta l'azienda all'indirizzo mail italia@bisol.com.
Il team Bisol è a disposizione per aiutarti a supportare la tua transizione verso un futuro energetico sostenibile, offrendo consulenza, competenza e soluzioni solari premium per ogni tua esigenza.

BISOL PER UN FUTURO SOSTENIBILE

Scegliere Bisol, in un'Italia che fa passi avanti con il Piano Transizione 5.0, significa collaborare con un'azienda che fornisce moduli di comprovata qualità e che, allo stesso tempo, condivide la visione dell'Italia per un futuro sostenibile e indipendente dal punto di

vista energetico. Con Bisol, si sceglie un partner impegnato per l'eccellenza, l'innovazione e l'ambiente: un partner che è veramente europeo nel cuore. Abbracciando le soluzioni fotovoltaiche di Bisol Group, l'Italia non solo avanza nella sua transizione energetica, ma rafforza anche la sua economia garantendo il suo futuro energetico.

SOLAX POWER: NUOVA OFFERTA E ANCORA PIÙ SUPPORTO AI CLIENTI

DALLA GAMMA DI STRINGA AI NUOVI MICROINVERTER, L'AZIENDA SI PONE COME UN UNICO INTERLOCUTORE PER LA FORNITURA DI INVERTER E SISTEMI DI STORAGE. NON SOLO: IL GRUPPO CONTINUA A FORNIRE SERVIZI AI PROPRI INSTALLATORI E STA CRESCENDO IN NUMERO PER QUANTO RIGUARDA IL TEAM ITALIANO



IL TOP DI GAMMA DEGLI INVERTER PER ACCUMULO È LA SERIE ULTRA CHE PROPONE UN PRODOTTO IN GRADO DI ESSERE AMPIATO A STEP IN PARALLELO SEGUENDO LA CRESCITA E LE ESIGENZE DELL'AZIENDA FINO A RAGGIUNGERE I 300 KW DI TRASFORMAZIONE E I 2.8 MW DI STOCCAGGIO

Prima azienda al mondo a portare l'inverter ibrido trifase ad alta potenza in Europa, Solax Power vanta una vastità di catalogo pressoché unica nel suo genere e si pone come punto di riferimento per il mercato dello storage e per la produzione OEM e ODM (conto terzi), annoverando fra i suoi clienti alcuni fra i più blasonati marchi del settore. I prodotti Solax Power rappresentano l'innovazione sostenuta da una imperitura ricerca volta al miglioramento ed una indiscussa garanzia di qualità.

UNA NUOVA GAMMA

Per il mercato C&I, la gamma di stringa si amplia fino a raggiungere i 320 kW di potenza, mentre la gamma ibrida raggiunge i 65 kW in total Hybrid con un massimale di 200 kW di accumulo. In versione cabinet troviamo anche il 100 kW retrofit con capacità di accumulo fino a 230 kW. Il top di gamma è la serie Ultra che propone un prodotto in grado di essere ampliato a step in parallelo seguendo la crescita e le esigenze dell'azienda fino a raggiungere i 300 kW di trasformazione e i 2,8 MW di stoccaggio. Completano l'offerta i microinverter e i caricatori per veicoli elettrici (wall box). Solax si pone come potenziale unico fornitore per la trasformazione e accumulo di energia solare.

IL MICRO INVERTER X1-MICRO (2 in 1)

Solax Power, azienda leader nelle soluzioni per l'energia solare, è entusiasta di presentare la sua nuova linea di prodotti, i microinverter X1-Micro (2-in-1). Dotato di caratteristiche all'avanguardia e progettato per rivoluzionare il settore dell'energia solare, questo innovativo micro inverter è pronto a ridefinire il modo in cui sfruttiamo l'energia solare.

• Potenza di uscita massima e doppi canali Mppt

X1-Micro (2-in-1) vanta una potenza massima di uscita fino a 1200VA, che lo rende ideale per applicazioni residenziali. Con due canali di ingresso indipendenti che utilizzano la tecnologia Maximum Power Point Tracking (Mppt), questo micro inverter garantisce prestazioni ed efficienza ottimali anche in diverse condizioni solari.

• Elevata compatibilità con i moduli fotovoltaici

Dotato di una corrente di ingresso fino a 20A DC, X1-Micro (2-in-1) è compatibile con moduli fotovoltaici ad alta potenza, offrendo versatilità e flessibilità nella progettazione del sistema.

• Modulo Wi-Fi industriale incorporato

Garantendo una connettività senza soluzione di continuità e un'elevata affidabilità, il micro inverter è dotato di un modulo Wi-Fi integrato di livello industriale. Con il gateway e il misuratore ECC, gli utenti possono monitorare comodamente la produzione e il consumo di carichi fotovoltaici domestici, fornendo loro informazioni preziose sul loro consumo di energia.

• Sicurezza e affidabilità

La sicurezza è fondamentale nei sistemi a energia solare, motivo per cui X1-Micro (2-in-1) è dotato di relè di protezione di sicurezza



MIRKO ZINO, DIRETTORE GENERALE DI SOLAX POWER ITALIA

integrato, fornendo maggiore sicurezza e tranquillità agli utenti.

• Integrazione della soluzione di storage

Per coloro che desiderano incorporare soluzioni di storage nei loro sistemi solari, Solax offre compatibilità con il modello X-Fit, consentendo una perfetta integrazione per una migliore gestione dell'energia e l'efficienza.

• Integrazione della rete elettrica trifase

X1-Micro (2-in-1) supporta l'integrazione di un micro inverter monofase in un sistema di rete trifase, ampliandone l'applicabilità e l'idoneità per una vasta gamma di installazioni.



IL NUOVO MICROINVERTER X1-MICRO 2 IN 1

• Controllo di potenza reattiva e funzione di arresto rapido

Con caratteristiche come Reactive Power Control e Rapid Shutdown Function, X1-Micro (2-in-1) garantisce prestazioni ottimali, conformità alle normative e maggiore sicurezza durante la manutenzione o le emergenze del sistema.

Il micro inverter X1-Micro (2-in-1) Solax Power stabilisce un nuovo standard in termini di prestazioni, affidabilità e versatilità nei sistemi a energia solare. Con le sue caratteristiche avanzate e le capacità di integrazione senza soluzione di continuità, è pronto a guidare l'adozione di energia solare a nuovi livelli, consentendo agli utenti di sfruttare la potenza del sole in modo più efficiente che mai.

SUPPORTO AI CLIENTI

100 eventi roadshow, dozzine di webinar e le tanto acclamate Solax Academies rappresentano la formazione che l'azienda riserva all'installatore, il quale può essere aggiornato in tempo reale anche attraverso il nuovo canale whatsapp e i classici social networks. Iscrivendosi al canale whatsapp "Solax Community" l'installatore può restare costantemente aggiornato sull'uscita di nuovi prodotti, manuali tecnici, iniziative ed eventi.

IN COSTANTE AMPLIAMENTO

Non solo attenzione al cliente ma anche nuove risorse in azienda completano il quadro aziendale Solax, che ad oggi, per l'ufficio Italiano, può vantare una nuova responsabile marketing, un nuovo responsabile commerciale, nonché nuove figure anche nel settore sales e nel settore tecnico. A comprova che il claim aziendale "Powering a Green Future" rispecchia a 360 gradi ogni singolo aspetto dell'azienda.

Per iscriverti
al canale Whatsapp
"Solax Community"
inquadra il QrCode





ENTRADE AMPLIA LA GAMMA DI INVERTER E BATTERIE E IL SUPPORTO TECNICO IN ITALIA

IN OCCASIONE DELL'ULTIMA EDIZIONE DELLA FIERA KEY L'AZIENDA HA PRESENTATO UNA NUOVA GAMMA PRODOTTI CON UN DESIGN ITALIANO, RISCUOTENDO UN INTERESSE PER LE CARATTERISTICHE TECNICHE INNOVATIVE E PER I SERVIZI DI SUPPORTO TECNICO

INVERTER IBRIDI
MONOFASE E TRIFASE
FINO A 30 KW
PARALLELABILI



Entrade, nei suoi 21 anni di attività, ha sempre garantito un supporto tecnico e commerciale distintivo, in grado di ottenere un'assistenza professionale grazie alla consulenza tecnica per il dimensionamento dell'impianto, al commissioning dei nuovi impianti tramite prenotazione gratuita con il supporto tecnico telefonico, e al servizio clienti per la gestione dei prodotti pre e post garanzia.

Questi servizi permettono a Entrade di consolidare e di avviare nuove collaborazioni con aziende del settore, per affrontare insieme le opportunità del mercato, come ad esempio nel residenziale, commerciale, industriale, agrivoltaico, transizione 5.0 e comunità energetiche.

LA GAMMA PRODOTTI

Entrade dispone oggi di una vasta gamma di inverter e batterie innovativi e scalabili, in grado di creare sistemi perfetti per il progetto del committente. I prodotti sono stati sviluppati completamente dal Team R&D di Entrade e Hossoni Energy, inserendo tutta l'esperienza conseguita negli inverter con accumulo dal 2012 ad oggi. L'ampia gamma prevede:

- Inverter FV ongrid monofase e trifase fino a 125 kW, parallelabili;
- Inverter ibridi monofase e trifase con potenze fino a 30 kW, parallelabili;
- Batterie di accumulo al Litio-LFP LV e HV IP65, oltre a sistemi ESS di grandi dimensioni.

La parallelabilità degli inverter avviene tramite un comune cavo LAN per rendere il collegamento semplice e veloce.

ESS DA 100 KW E 215 KWH

Il sistema ESS da 100 kW è un dispositivo per l'accumulo con uscita AC da 100 kW allestito in armadio IP54 con sistema di raffreddamento ad olio, sistema antincendio, batterie al litio LFP HV da 215kWh e sistema di monitoraggio remoto. Il sistema di raffreddamento innovativo tramite l'immersione delle celle in olio, risolve due principali problemi come l'uniformità della temperatura della batteria e la sicurezza per la protezione antincendio. Il singolo sistema è parallelabile fino a cinque unità raggiungendo una potenza massima complessiva pari a 500 kW e 1.075 kWh di capacità di accumulo.

KIT D'ACCUMULO LV E
HV FINO A 50 KWH



Per maggiori info



Per scoprire tutta la gamma prodotti di Entrade inquadra il QR code

INVERTER DI
STRINGA MONOFASE
E TRIFASE FINO A 110
KW PARALLELABILI



ECO-PV, PARTNER IDEALE PER UNA GESTIONE EFFICIENTE DEI RAEE FOTOVOLTAICI

CONSIDERANDO LE NOVITÀ INTRODOTTE DAL DECRETO ENERGIA CHE HANNO RIVOLUZIONATO LA GESTIONE DEI MODULI A FINE VITA, ADERIRE AL CONSORZIO ECO-PV RISULTA ESSERE UNA SCELTA VANTAGGIOSA E STRATEGICA

L'entrata in vigore, l'8 febbraio 2024, della Legge n. 11/2024 ("Decreto Energia") che dispone alcune modifiche al Decreto Legislativo n. 49/2014 ("attuazione della Direttiva Raee"), ha radicalmente trasformato il quadro normativo riguardante i rifiuti provenienti dai moduli fotovoltaici incentivati. Tali modifiche, che lasciano intuire l'intenzione del Governo di favorire l'affidamento della gestione dei rifiuti fotovoltaici ai Sistemi Collettivi, hanno avuto un impatto significativo soprattutto sui proprietari degli impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia, sottolineando l'importanza cruciale di aderire a un Sistema Collettivo come il Consorzio Eco-PV. L'innovazione epocale introdotta da questo recente aggiornamento legislativo è evidente: la somma trattenuta dal GSE dalle tariffe incentivanti dei Soggetti Responsabili è stata raddoppiata a 20 euro per modulo. Questo importo costituisce una cauzione trattenuta dal GSE a garanzia della corretta gestione del fine vita dei Raee fotovoltaici, come stabilito dall'articolo 40 comma 3 del Decreto Legislativo n. 49/2014. Oltre alle sopraccitate trattenute, il proprietario d'impianto dovrà sostenere autonomamente anche gli ulteriori costi di ritiro, trasporto e trattamento dei pannelli, con un onere economico non indifferente. Tuttavia, coloro che decidono di aderire al Consorzio Eco-PV ai sensi dell'art. 24-bis comma 1 del Decreto Legislativo n. 49/2014, possono godere di vantaggi significativi:

il GSE non tratterrà alcunché dalle tariffe incentivanti e restituirà eventuali somme già trattenute. Inoltre, versando la quota di 10 euro per modulo prevista dalla legge, il proprietario dell'impianto avrà accesso ai servizi di ritiro, trasporto e trattamento dei moduli fotovoltaici garantiti per tutta la durata dell'impianto. Ciò consente al Soggetto Responsabile di affidarne la gestione a un sistema come Eco-PV, appositamente concepito per questa attività e monitorato dal Mase. Questa soluzione offre vantaggi che vanno oltre il mero risparmio economico: il proprietario dell'impianto non dovrà più gestire autonomamente il fine vita dei moduli fotovoltaici, poiché Eco-PV si occuperà di tutto, garantendo un servizio conforme alle normative e senza nessun ulteriore addebito oltre l'importo versato. Le quote di Garanzia Finanziaria versate nel Trust di Eco-PV rimarranno immobilizzate fino alla necessità di gestione del fine vita dei moduli garantiti, garantendo in ogni momento la disponibilità economica delle somme necessarie alla loro gestione. Inoltre, gli associati al Consorzio Eco-PV avranno a disposizione un'area dedicata per gestire le pratiche amministrative relative all'impianto e un help desk sempre attivo, senza costi aggiuntivi. L'adesione al Consorzio Eco-PV comporta non solo vantaggi economici, ma anche una maggiore sicurezza e responsabilità nella gestione dei Raee fotovoltaici incentivati. In un'ottica di sostenibilità ambientale e di rispetto delle normative, questa opzione si configura come la scelta più consapevole e conveniente per i proprietari d'impianto fotovoltaico.



Contatti

Per maggiori informazioni
inquadra il QR Code e accedi
al sito www.trusteco-pv.com



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE

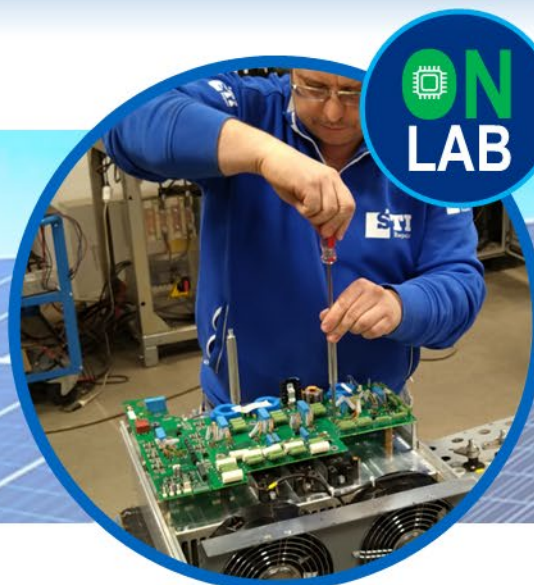
» VELOCE

» GARANTITA

ON
SITE



ON
LAB



ON
SWAP



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

- ✓ Riparazione
- ✓ Rigenerazione
- ✓ Manutenzione

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

www.stirepair.com

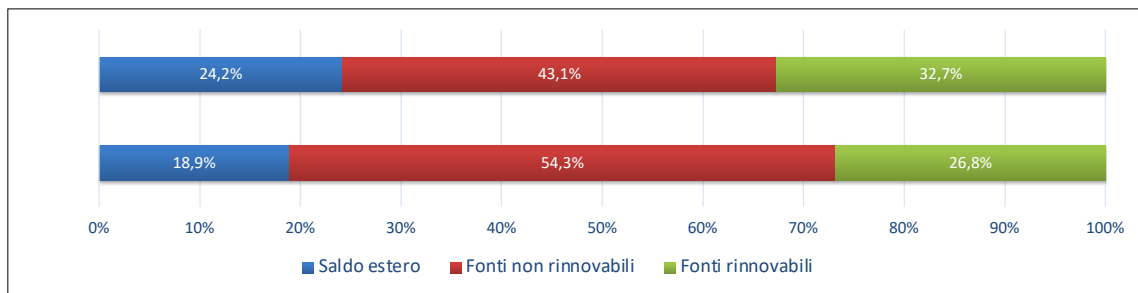
commerciale@stirepair.com

Tel +39.0735.701148

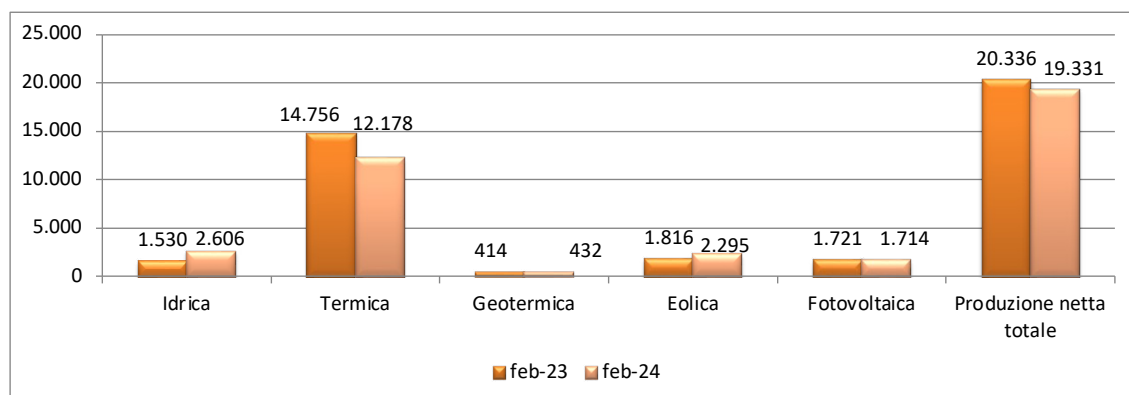


Numeri e trend

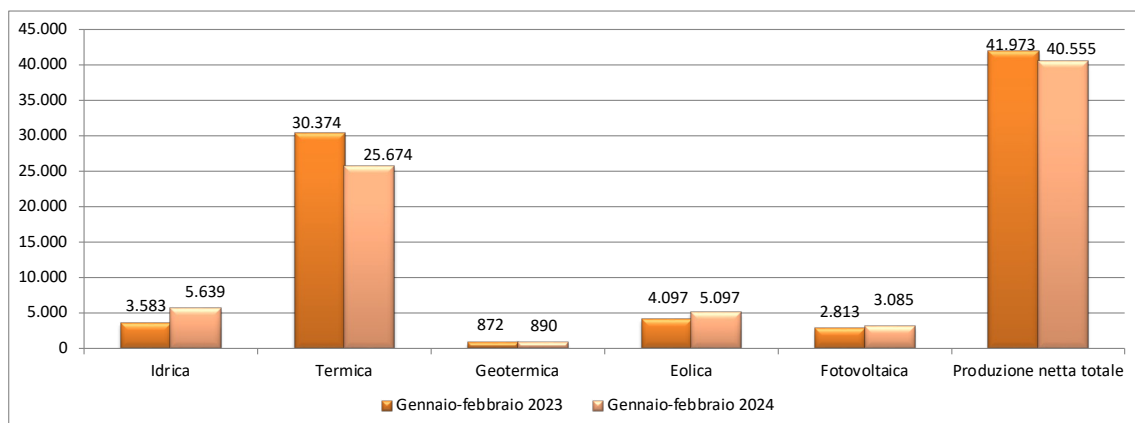
Composizione fabbisogno energetico in Italia



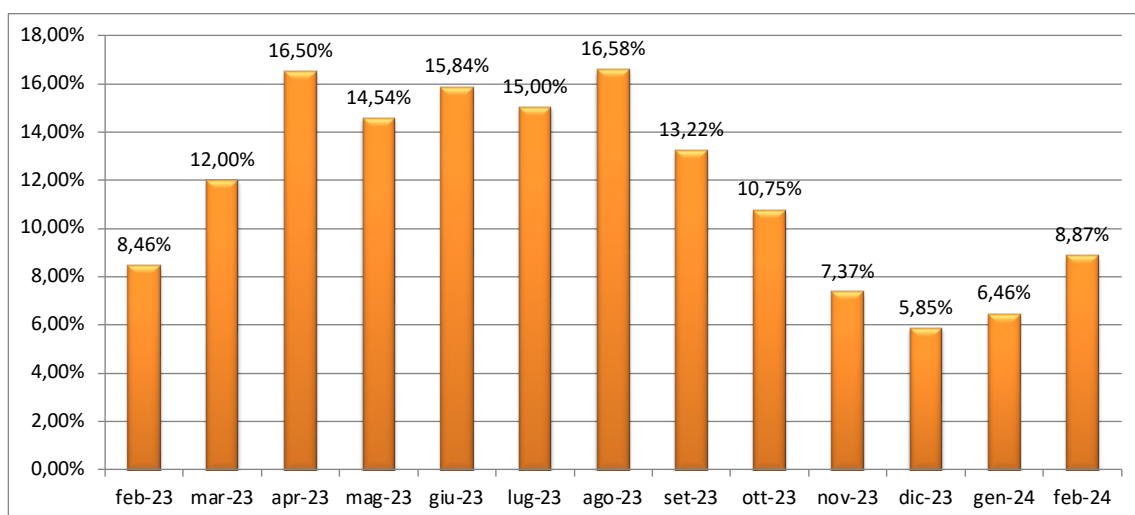
Febbraio 2023 e Febbraio 2024: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



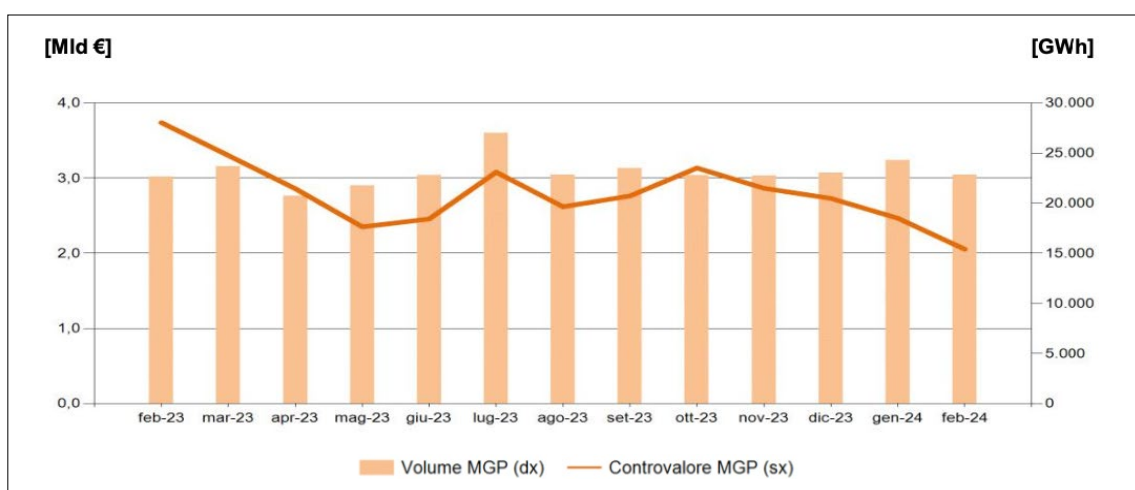
Gennaio-febbraio 2023 e Gennaio-febbraio 2024: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

Numero Verde
800 688 600

esi

FOTOVOLTAICO

FOTOVOLTAICO

**INVERTER
PANNELLI FOTOVOLTAICI
BATTERIE ACCUMULO
PENSILINE E STAZIONI
DI RICARICA ELETTRICHE**

Batterie ed Inverter



Pannelli fotovoltaici

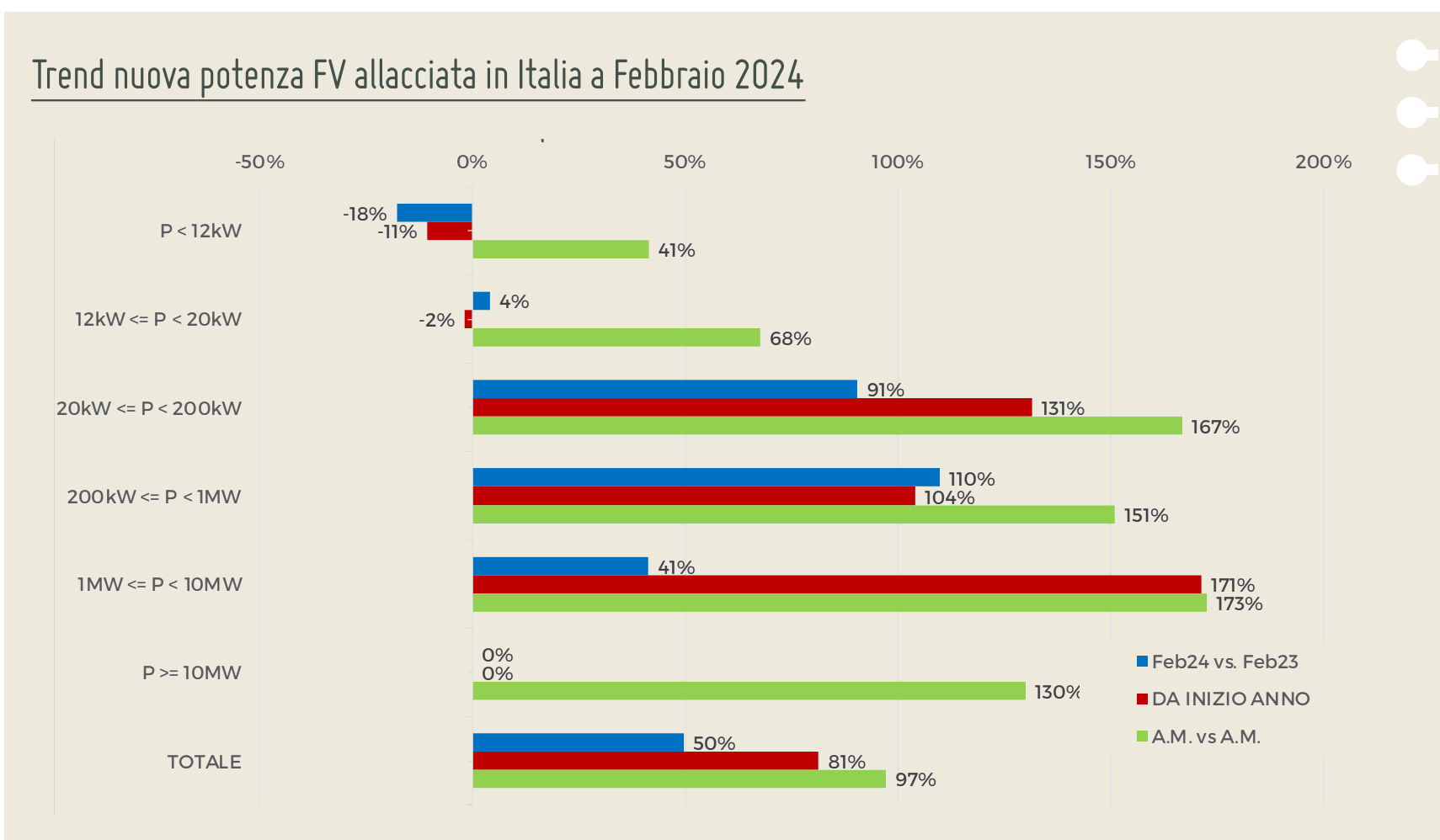
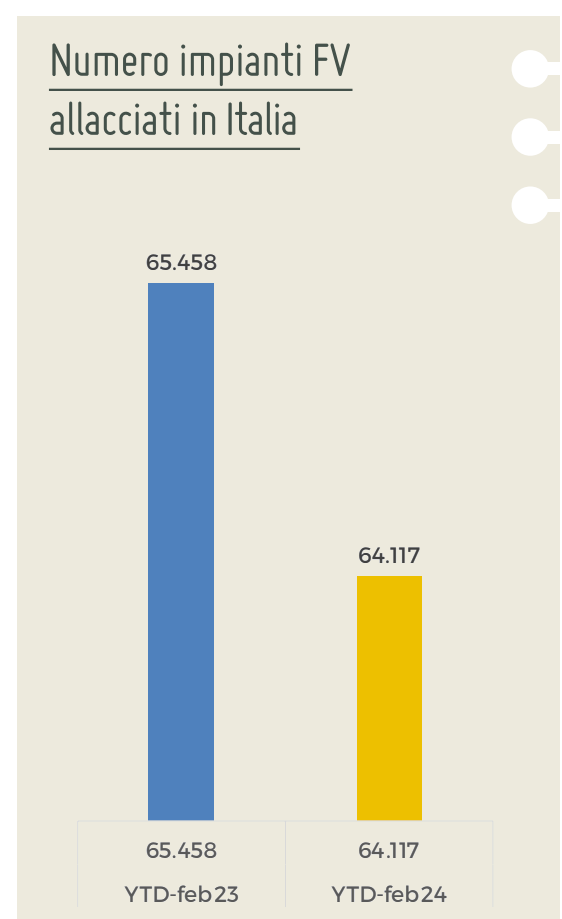
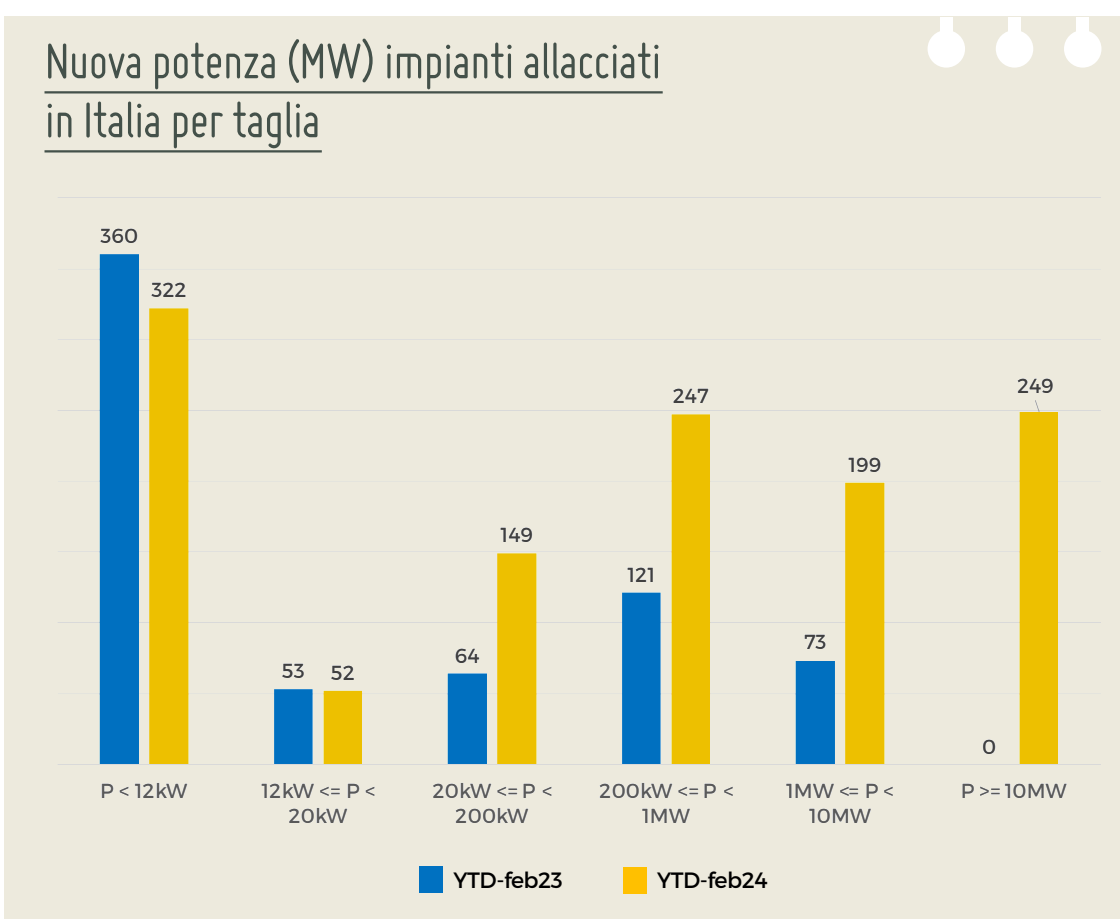
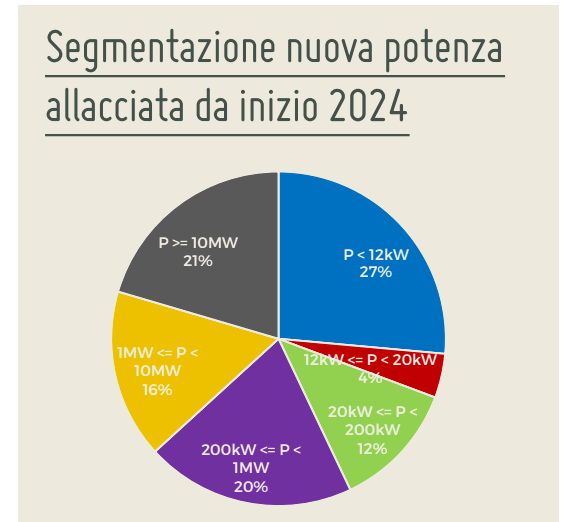
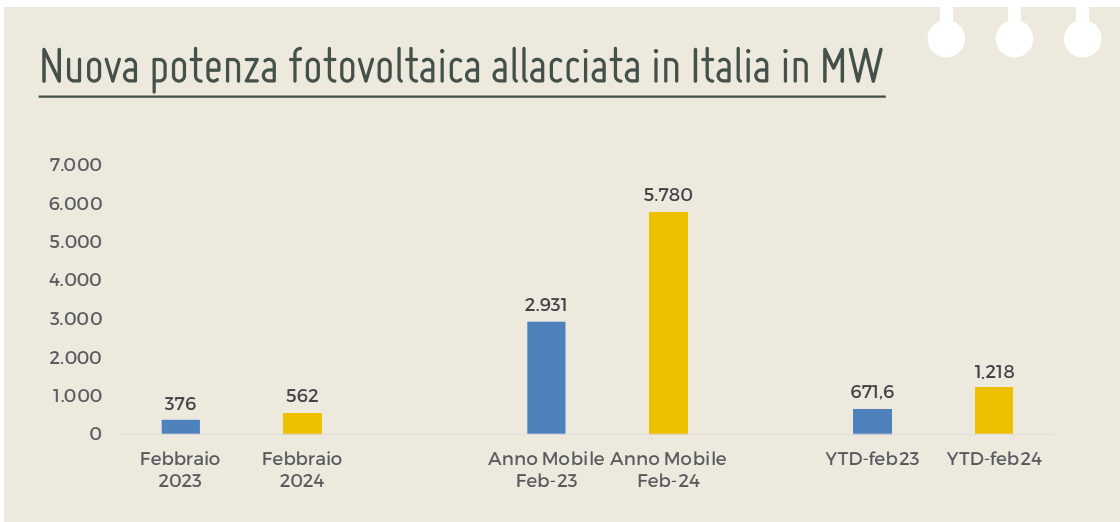


Stazioni di ricarica elettriche



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

Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza allacciata



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	341 GW (+43%) Settembre 2023	
Trendforce	351 GW (+31%) Settembre 2023	
Bloomberg	444 GW (+76%) Marzo 2024	574 GW (+29%) Febbraio 2024
Wood Mackenzie	358 GW (+55%) Gennaio 2024	353 GW (-1,4%) Gennaio 2024
IEA	390 GW (+20%) Gennaio 2024	400 GW (+2,5%) Gennaio 2024
Irena	346 GW (+32%) Aprile 2024	

Nuova potenza installata in Europa

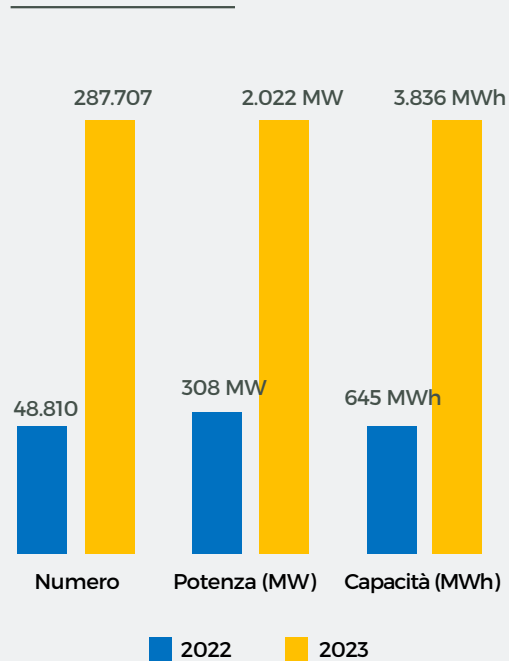
FONTE	2023	PREVISIONI 2024
SolarPower Europe	55,9 (+42,9%) Dicembre 2023	62 GW (+11%) Dicembre 2023
Wood Mackenzie	45 GW Luglio 2023	
PV Info Link	64 GW Luglio 2023	

Nuova potenza installata in Cina

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

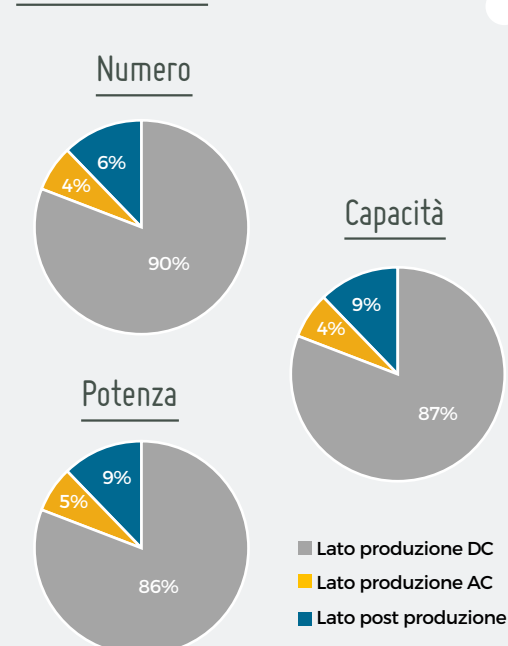
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 30 giugno 2023



Progetta
il futuro

con il tuo partner
per il riciclo



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

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

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

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

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

Grandine: bene i moduli, male le assicurazioni (aprile 2024)
Cresce l'attenzione della grande distribuzione per il fotovoltaico (aprile 2024)
Monitoraggio nell'O&M: ruolo e opportunità (marzo 2024)
Formazione: un valore aggiunto per aziende e clienti (gennaio/febbraio 2024)
Tracker: soluzioni per ogni segmento (dicembre 2023)
Revamping: quante opportunità per gli EPC (novembre 2023)
La transizione energetica chiede sistemi di storage evoluti (ottobre 2023)
Tutti i vantaggi della perovskite alogenata (ottobre 2023)
Moduli Bipv, quando il fotovoltaico incontra l'architettura (settembre 2023)
Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)
Il monitoraggio conquista il segmento residenziale (giugno 2023)
I pompaggi idroelettrici aiutano la transizione energetica (maggio 2023)
Storage: i newcomers innescano una guerra di prezzi (maggio 2023)

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

SPECIALI

Montaggio e tracker: qualità per durare (marzo 2024)
Anteprima KEY 2024 (gennaio/febbraio 2024)
La lenta ma costante avanzata degli inverter ibridi (dicembre 2023)
Moduli: marketing mirato per valorizzare l'offerta (novembre 2023)
E-mobility: le prospettive del mercato (ottobre 2023)
Distributori: così si affronta l'overstock (settembre 2023)
Storage: l'offerta di prodotto e i servizi di assistenza (luglio/agosto 2023)
Intersolar Europe: verso un nuovo record di presenze (giugno 2023)

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

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

CER e autoconsumo diffuso: il quadro normativo è completo (aprile 2024)
Transizione 5.0: credito di imposta per il biennio 2024-2025 (aprile 2024)
Moduli a fine vita: il legislatore premia i consorzi (marzo 2024)
Agrivoltaico innovativo: ecco il decreto con gli incentivi (marzo 2024)
L'adozione del Net-Zero Industry Act è sempre più vicina (marzo 2024)
Come strutturare una comunità energetica (gennaio/febbraio 2024)
Smaltimento: regole più chiare e qualche nodo da sciogliere (dicembre 2023)
Finisce l'era dello scambio sul posto (dicembre 2023)
Tutte le novità della direttiva Red 3 (novembre 2023)
Aree idonee e incentivi per rilanciare i grandi impianti (ottobre 2023)
Il decreto Parco Agrisolare è legge (settembre 2023)
Nuove regole per le connessioni: Arera avvia la consultazione (settembre 2023)
Le tappe normative delle CER (luglio/agosto 2023)
Agrivoltaico: nuovi incentivi in arrivo (giugno 2023)
Decreto Pnrr: ecco le principali semplificazioni (maggio 2023)
UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV (aprile 2023)
FV: Le nuove semplificazioni nel DL Pnrr

Ecco le semplificazioni di Arera per le Connessioni (gennaio/febbraio 2023)
Storage: il nuovo sistema di pianificazione e remunerazione (dicembre 2022)
Arera apre sempre più ad autoconsumo e comunità energetiche (ottobre 2022)
In vigore il modello unico semplificato per gli impianti fino a 200 kWp (ottobre 2022)
Smaltimento moduli FV: le ultime novità dal GSE (ottobre 2022)
I nuovi scenari con la fine dello scambio sul posto (settembre 2022)
Normativa storage (luglio/agosto 2022)
Solar belt: FV più facile per le aree industriali (giugno 2022)
Comunità energetiche: le nuove regole (giugno 2022)
DL Energia: ecco le novità (maggio 2022)

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





Tutta la componentistica necessaria



Carport Antai

Parcheggi coperti brevettati adatto a una, due o quattro auto, design a forma di Y, impermeabile e ottimizza spazio domestico per ricarica auto elettriche.



Inverter Fotovoltaico

Inverter fotovoltaico di marchio esclusivo, prestazioni superiori per massimizzare l'energia solare convertita in elettricità.



Moduli Fotovoltaici

Moduli fotovoltaici di marchio esclusivo, massima efficienza per catturare e trasformare la luce solare in energia elettrica.



Wallbox Ricarica

Wallbox ricarica elettrica di marca esclusiva, prestazioni ottimali per ricaricare veicoli elettrici in modo efficiente e affidabile.

“I migliori marchi in Italia”



Marchi esclusivi Italia, Assistenza Italiana

Resistente alle alte temperature

Potenza nominale senza limitazione fino a **45°C**



Inverter 333/350K



FIND US ON LINKEDIN

Contatti

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

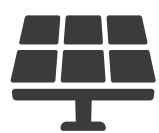
Intersolar Europe

Booth NO. **A1.260**

June 19-21, 2024, Messe München

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Moduli

- MERCATO: STRATEGIE A TUTELA DEL BUSINESS
- VETRINA: GAMMA E PRODOTTI DI PUNTA

/// PEIMAR

Moduli fotovoltaici Made in Italy
Qualità italiana in tutto il mondo

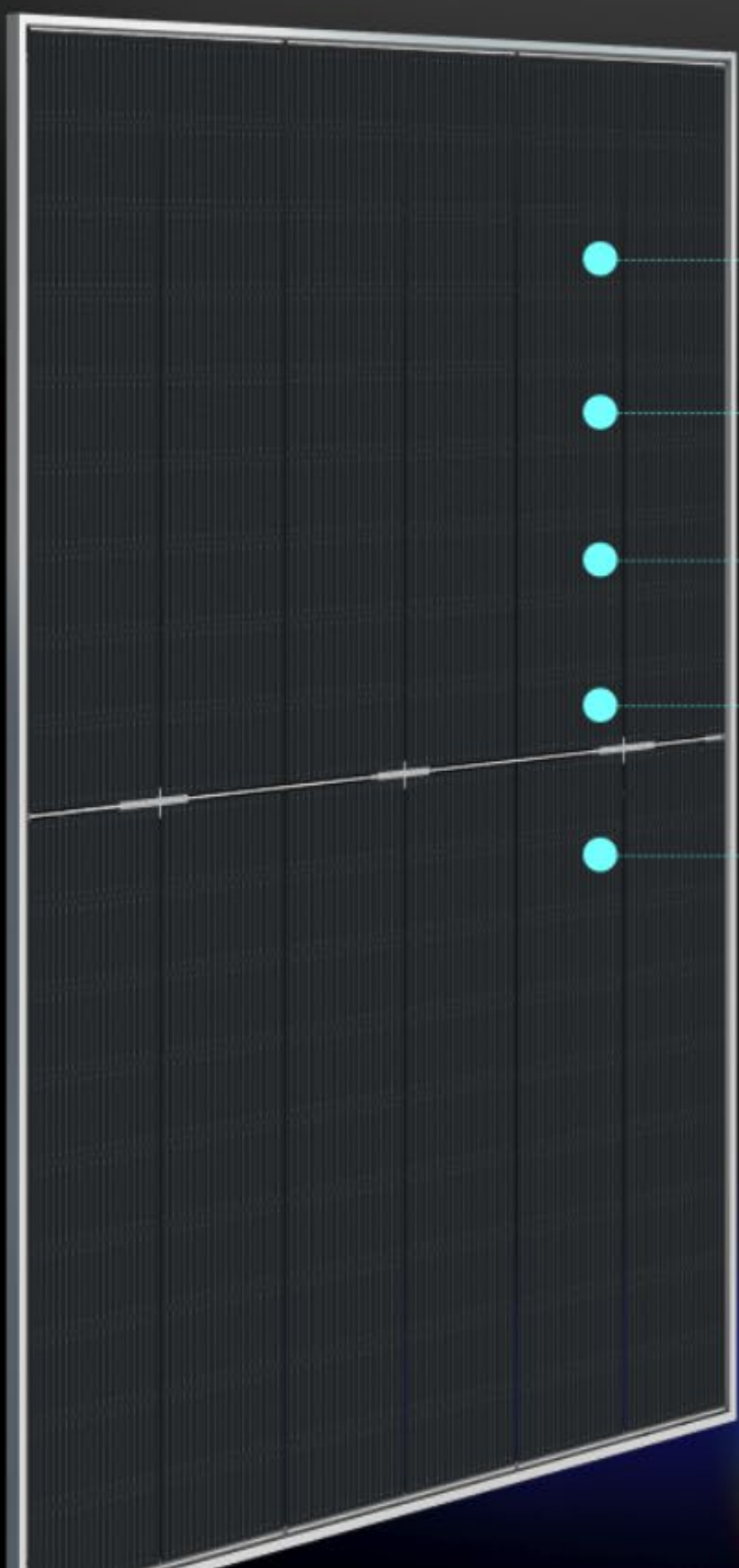




ASTROENERGY

For A Greener World

ASTRO N7s ZBB-TF TOPCon Products Energizes A Greener World



Up to 460W

High Eff. Of 23%

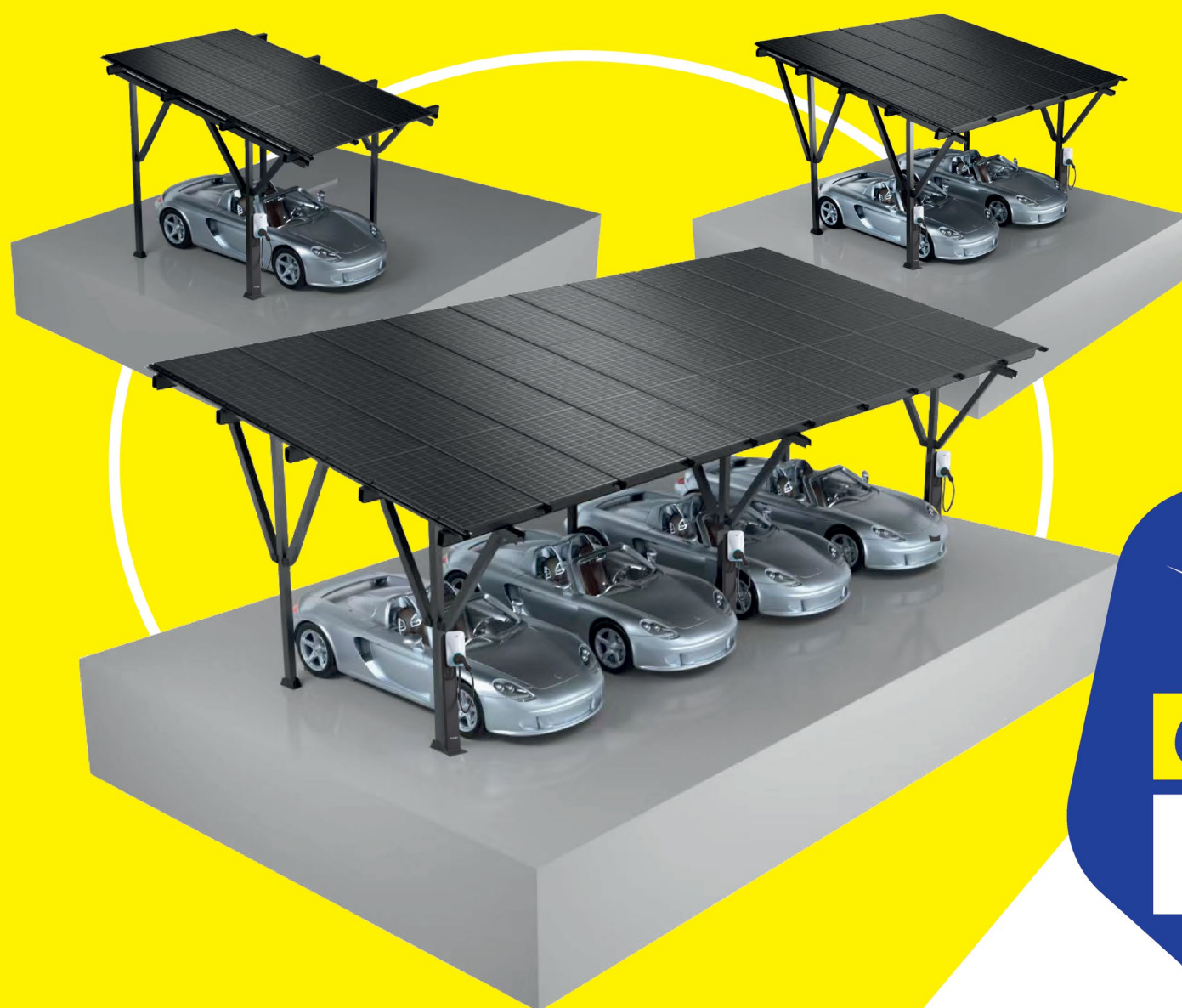
Eco-friendly

Lightweight

Aesthetic



www.astronergy.com



Tutta la componentistica necessaria



Carport Antai

Parcheggi coperti brevettati adatto a una, due o quattro auto, design a forma di Y, impermeabile e ottimizza spazio domestico per ricarica auto elettriche.



Inverter Fotovoltaico

Inverter fotovoltaico di marchio esclusivo, prestazioni superiori per massimizzare l'energia solare convertita in elettricità.



Moduli Fotovoltaici

Moduli fotovoltaici di marchio esclusivo, massima efficienza per catturare e trasformare la luce solare in energia elettrica.



Wallbox Ricarica

Wallbox ricarica elettrica di marca esclusiva, prestazioni ottimali per ricaricare veicoli elettrici in modo efficiente e affidabile.

“I migliori marchi in Italia”



Marchi esclusivi Italia, Assistenza Italiana



**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**



**INSEGUITORE SOLARE
PER L'AGRIVOLTAICO**

AGRIRACKER®
CATCH THE GREEN POWER OF SUN



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



IMPIANTI FISSI



**INSEGUITORE
SOLARE**

Offriamo soluzioni di fissaggio per
i più diffusi impianti fotovoltaici

TETTO A FALDA

TETTO PIANO
ZAVORRATO

LAMIERA GRECATA,
AGGRAFFATA E
CUPOLINI

TETTO IN
FIBROCEMENTO

FACCIATA

**OMEGA
WARESUN**

Scopri come creare la lista prodotti per il
fissaggio fotovoltaico, in soli 60 secondi!



Sommario



Pag.8

Moduli: strategie a tutela
del business

Pag.14

L'offerta dei principali player

pag.25	3SUN
pag.15	ASTROENERGY
pag.18	BISOL
pag.23	CANADIAN SOLAR
pag.24	DAS SOLAR
pag.15	EGING PV
pag.21	EURENER
pag.16	EXE
pag.19	FUTURASUN
pag.25	GRUPPOSTG
pag.20	IBC SOLAR
pag.22	JA SOLAR
pag.14	JINKO SOLAR
pag.14	LONGI
pag.19	LSHE
pag.14	OMNIA SOLAR
pag.21	PEIMAR
pag.23	QCELLS
pag.26	REC
pag.16	RISEN
pag.17	SENEC
pag.16	SERAPHIM
pag.17	SOLAREEDGE
pag.24	SONNENKRAFT
pag.26	SUNERG
pag.18	SUNTECH
pag.18	TONGWEI SOLAR
pag.24	TRIENERGIA
pag.22	TRINA SOLAR
pag.20	VISSMANN
pag.22	WARIS ENERGY
pag.20	WINAICO



Powered by sun.
Driven by perfection.

PRONTI PER TRANSIZIONE 5.0?

Noi lo siamo da 20 anni

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

ORDINA ADESSO

**MADE IN
EUROPE**



www.bisol.com

Riduci l'impronta di carbonio. Migliora la resa.





MODULI: STRATEGIE A TUTELA DEL BUSINESS

OVERCAPACITY E PREZZI BASSI SPINGONO I PRODUTTORI DI PANNELLI FOTOVOLTAICI A STUDIARE NUOVE MODALITÀ DI LAVORO PER OTTIMIZZARE I COSTI DI PRODUZIONE E SALVAGUARDARE LA PROPRIA COMPETITIVITÀ. PROBABILMENTE QUESTA SITUAZIONE SI PROTRARRÀ PER TUTTO IL 2024. E POTREBBE DARE IL VIA A UN PROCESSO DI CONCENTRAZIONE DEL MERCATO, CON LE SOCIETÀ PIÙ SOLIDE FINANZIARIAMENTE CHE RIUSCIRANNO AD ATTUTIRE I COLPI A DISCAPITO DI NEWCOMER E PICCOLE REALTÀ. IN QUESTO CONTESTO, RALLENTANO ANCHE GLI INVESTIMENTI IN R&D

DI MONICA VIGANÒ

È un momento particolare per il comparto dei moduli fotovoltaici, caratterizzato da diverse dinamiche che combinate tra loro definiscono un nuovo panorama. In prima battuta, la domanda di nuovo installato che a livello globale rallenta il passo. A questo si contrappone un aumento della capacità produttiva di pannelli fotovoltaici, soprattutto in Cina. La conseguenza, è un oversupply che continua a mettere sotto pressione i prezzi dei moduli. Si tratta di una situazione che a detta dei principali player del mercato fotovoltaico potrebbe persistere per un po' di tempo. Ci si deve aspettare dunque un processo di con-

centrazione che porterà probabilmente alla naturale scomparsa dal mercato di prodotti di bassa qualità e alla conferma invece di quei brand che fanno dell'innovazione e dell'affidabilità i pilastri portanti della propria strategia di business. Un altro risvolto di questa situazione potrebbe essere il maggior potere di negoziazione da parte degli end user che potrebbe accelerare la domanda di nuove installazioni.

In questo contesto entrano in gioco altre sfide. Una tra tutte riguarda l'aspetto più tecnologico dei moduli e quindi la transizione da Perc a TOPCon, l'affermazione dell'eterogiunzione e i continui investimenti sulla perovskite. Non

mancano poi interrogativi su come si possano stringere accordi tra produttore e distributore per forniture più flessibili o su come sia possibile evitare che la giacenza in magazzino dei prodotti porti a una loro eccessiva obsolescenza.

Gli aspetti da considerare per competere in questo scenario sono molteplici e i produttori di moduli si stanno adoperando per definire nuove strategie che consentano loro di continuare a lavorare in maniera sana, tutelando il più possibile i margini di profitto. Davvero variegata sono le azioni intraprese da queste aziende, che sono tutte accomunate da un importante spirito di adattamento.



IL RAPPORTO DOMANDA-OFFERTA

A livello globale, la domanda di nuovo installato continua a essere in crescita. Tuttavia risulta rallentata e questo ha causato un eccesso di offerta di moduli fotovoltaici, agevolato dall'incremento di capacità produttiva di alcuni big player. L'oversupply ha portato a un abbassamento dei prezzi. E sembra che attualmente questa dinamica si sia congelata su questi termini. Si pensa infatti che l'eccesso di offerta di moduli possa persistere per altri due o tre trimestri e quindi almeno fino alla fine di questo anno. Il livellamento dei prezzi andrà di pari passo con l'evolversi di questa situazione. «Per un certo periodo, che credo si protrarrà oltre il 2024, dovremo convivere con la sovracapacità e con prezzi che al momento si sono stabilizzati al ribasso», sostiene Alessandro Barin, CEO di FuturaSun. «Personalmente penso che si tratti di nuovi scenari con cui dobbiamo imparare a fare i conti».

TRA CINA ED EUROPA

C'è da aggiungere che il mercato ha una dimensione importante e che la domanda di nuovo installato continua a crescere sebbene a un passo rallentato. In Italia, uno dei motivi che rallentano questo passo è la tendenza a emanare leggi e tardare poi con i decreti attuativi. «L'effetto del piano Transizione 5.0 è, in questo momento, quello di rallentare il mercato commerciale e industriale», spiega Francesco Emmolo, general manager Italia

e Grecia di Longi. «Non si è compreso che non è un incentivo per il fotovoltaico ma un incentivo che punta principalmente alla efficienza energetica a cui poi può essere eventualmente, ma non necessariamente, legato il fotovoltaico. Nello specifico, a mio avviso, sulla produzione di moduli fotovoltaici non ha nessun effetto. Questa è l'unica legge che nell'Unione incentiva gli impianti da produzione europea e nelle più ottimistiche previsioni vede 1 GW di potenza installata in due anni. Quindi, direi, quasi ininfluente in termini di mercato». Queste considerazioni, condivise da diversi esponenti del mercato fotovoltaico nazionale, fanno presagire una permanenza della predominanza asiatica anche per gli anni a venire. «Attualmente la produzione di moduli avviene per il 90% in Cina», dichiara Marco Bobbio, country manager Italia di Das Solar. «La realtà ci insegna che se al momento vogliamo installare impianti, dobbiamo usare moduli cinesi. È un fatto innegabile. A questo si affianca il discorso del recupero della filiera europea, che però richiede tempi lunghi e ingenti investimenti. In più, per essere totalmente indipendenti dalla Cina, è necessario avere tutta la filiera e non solo la parte manifatturiera. Strategicamente bisognerebbe capire quanta quota di mercato si vorrebbe coprire con una filiera europea. Personalmente penso che sarebbe necessario coprire almeno il 70% del nuovo installato annuo dell'Unione. Ma a che prezzo e con che tempistiche? Per rispondere a questi quesiti occorre un'analisi nello

specifico che ancora manca. Per questo penso che il mercato continuerà a essere presidiato dall'Asia almeno per i prossimi cinque o dieci anni».

UNA DINAMICA "VOLUTA"

A tutte queste considerazioni se ne aggiunge una "provocatoria". Si è detto che la domanda sta crescendo a un passo non allineato con la produzione, che invece si sviluppa a un ritmo più sostenuto. E questo avverrebbe, in determinati casi, stando alle dichiarazioni di alcuni produttori di moduli, volutamente. Ovvero seguendo strategie di ampliamento di capacità produttive non connesse a reali pianificazioni di vendita. E, quindi, apparentemente con il preciso scopo di innescare dinamiche che nel lungo periodo potrebbero mettere in difficoltà realtà non in grado di assorbire cali di vendite, e la conseguente selezione dei competitor. «È in fondo più facile produrre un modulo che non generare opportunità di investimento, quindi questa potrebbe essere una strategia di business dei big player», aggiunge Alessandro Barin di FuturaSun. Considerando che i tutti i grandi gruppi hanno aumentato la propria capacità produttiva, l'oversupply sarà fisiologico per qualche tempo. Questo costringe i produttori di moduli ad abbattere i costi della filiera produttiva. «Dal momento che il mercato richiede prezzi bassi, è importante ridurre i costi per salvaguardare la marginalità», spiega Marco Bobbio di Das Solar. «Attualmente, con i magazzini europei pieni di merce, si è arrivati a vendere al di sotto dei costi

di produzione». Quello che conta in questo contesto è quindi la forza finanziaria del produttore che gli può permettere di sopportare i cali di redditività e le eventuali perdite senza troppe conseguenze. «Nello specifico ci sono due categorie di produttori che possono sostenere questa situazione: i grandi gruppi e i gruppi newcomer che sono forti finanziariamente e che hanno pochi MW in giacenza nei magazzini europei, facili dunque da gestire. Due o tre di loro sono davvero validi e sono già entrati nelle liste dei produttori di Bloomberg», aggiunge Marco Bobbio di Das Solar. Un altro punto di forza di questi newcomer è che al momento stanno producendo con materie prime a basso costo. Questo consente loro di contenere ulteriormente le perdite a differenza di chi ha prodotto con costi delle materie prime elevate. In questo scenario, sarà possibile trovare un punto di equilibrio quando rallenteranno gli investimenti sulle linee di produzione e l'oversupply sarà riassorbita.

L'INTEGRAZIONE DELLA CATENA

In attesa che si trovi un nuovo equilibrio, i produttori di moduli stanno studiando nuove strategie per mantenere sostenibile il proprio business. Ma finché il contesto resterà come ora, difficilmente le redditività saranno tutelate. Servirà insomma assorbire la merce prodotta nell'ultimo anno prima di tornare in un circolo virtuoso, ma questo non sembra poter avvenire nel breve termine. Per questo è

probabile che nel bilancio del 2023 dei produttori non si percepirà una vera e propria distribuzione del margine. Non tutti avranno bilanci negativi, ma piuttosto sarà generalizzata una curva peggiorativa. Probabilmente, avranno risultati negativi solo realtà con già problematiche pregresse. Questo perché la fase attuale è considerata tutto sommato naturale dove l'erosione del margine è da mettere in conto così come la riduzione delle opportunità di investimento. Ma, di fatto, dal punto di vista economico e finanziario nel corso di quest'anno non ci saranno sostanziali cambiamenti per chi ha strutture solide. Ancora meno ci saranno per chi, poi, può contare sull'integrazione della catena come ad esempio Longi. «L'integrazione verticale della catena produttiva è per noi un valore aggiunto», spiega Francesco Emmolo. «Questo ci consente infatti di tenere sotto controllo il profitto di ogni passaggio della catena. Inoltre riteniamo fondamentale spingere sulla qualità, perché alla qualità viene sempre riconosciuto un prezzo prima o poi. In ogni caso, i prezzi dei primi cinque produttori al mondo sono relativamente stabili, mentre c'è molta confusione per quanto riguarda gli altri player minori le cui strategie sono dettate da necessità di breve periodo e non seguono le dinamiche di mercato». L'importanza dell'integrazione della catena produttiva è sottolineata anche da Ignazio Faranda, head of sales utility Italy di Jinko Solar: «L'essere verticalmente integrati ci permette di affrontare con maggiore

fiducia la difficile situazione del mercato attuale. A tal proposito, il nuovo stabilimento produttivo Jinko nello ShanXi è un esempio emblematico. Sarà uno degli stabilimenti al mondo più grandi verticalmente integrati, dove la produzione di lingotti, wafer, celle, moduli avverrà in unica location così da facilitare tracciabilità dei componenti e il raggiungimento di economie di scala per agevolare la struttura dei costi. Lo stabilimento avrà una capacità produttiva di 56 GW entro il 2025, la prima fase dell'impianto è già operativa con 14 GW di capacità».

A TUTELA DEL BUSINESS

Tra le strategie adottabili per sostenere il proprio business e la propria competitività sul mercato ci sono gli investimenti nei servizi. Ad esempio diversi produttori stanno focalizzando la propria attenzione sulla creazione di team locali di supporto al cliente installatore. «La scelta di avere team locali si sta rivelando la più vincente», dichiara Marco Bobbio di Das Solar. «In un mondo che si globalizza, dare la possibilità ai propri partner di interfacciarsi con referenti aziendali nella propria lingua madre fa la differenza. A livello italiano, poi, noi di Das Solar puntiamo sulla presenza mediatica su riviste specializzate e sulla presentazione della nostra azienda ai principali key player nazionali durante incontri appositamente organizzati. Ma continueremo anche a investire nella ricerca di materiali

Dove va la tecnologia

NEL 2024 CI SI ASPETTA UNA DECISA AFFERMAZIONE DI N-TYPE TOPCON ED ETEROGIUNZIONE. PERMARRANNO ANCHE LE TECNOLOGIE PIÙ TRADIZIONALI COME PERC E P-TYPE. IN GENERALE SI PUNTERÀ SULLA CRESCITA DELL'EFFICIENZA IN TUTTE LE TECNOLOGIE A DISPOSIZIONE DEL MERCATO

Uno degli aspetti che caratterizzano il business dei moduli fotovoltaici è il rapido passo dell'innovazione tecnologica. Sotto questo punto di vista, è in costante crescita la penetrazione delle celle N-Type e della tecnologia a eterogiunzione grazie alle maggiori efficienze che possono garantire ai moduli. E in effetti la domanda di prodotti con queste caratteristiche è in crescita già dallo scorso anno, a discapito di varianti più tradizionali come le celle P-Type e la tecnologia Perc.

Per il 2024 quindi c'è da aspettarsi una decisa affermazione di tecnologie N-Type TOPCon ed eterogiunzione. «Tuttavia quest'ultima rimarrà marginale almeno per quest'anno», spiega Alessandro Barin di FuturaSun. «La tecnologia sta attirando investimenti ma, a una pressoché parità di efficienza, ha costi di produzione molto maggiori rispetto al TOPCon. Piuttosto penso che si rafforzerà la tecnologia XBC e le sue varianti. Inoltre continueranno gli studi sulla perovskite a singola giunzione o tandem e mi aspetto che arrivino sul mercato diverse start up. Ma anche in questo caso si parlerà soprattutto di studi e prime applicazioni». C'è anche da considerare che l'erosione dei margini non aiuta gli investimenti e anche per questo motivo non c'è da aspettarsi una variazione sostanziale del panorama tecnologico.

Piuttosto, assisteremo a degli assestamenti e alla crescita della share della tecnologia N-Type TOPCon anche per chi l'ha già adottata. «Nel nostro caso, nel 2023, il 60% dei moduli che abbiamo spedito è stato di tipo N con tecnologia TopCon», sostiene Ignazio Faranda di Jinko Solar. «Crediamo che nel 2024 questa percentuale salirà fino a raggiungere il 90%».

EVOLUZIONE DELL'EFFICIENZA

Sebbene alcune tecnologie si affermeranno, comunque permarranno sul mercato anche quelle più tradizionali che per determinati produttori di moduli continuano a rappresentare un punto di forza. Pertanto in generale si può supporre che nel corso dell'anno si vedrà l'evoluzione in termini di efficienza di tutte le tecnologie adottate dai produttori di pannelli. «Ognuno lavorerà sulla sua tecnologia, a volte implementandone più di una, al fine di aumentare l'efficienza», spiega Marco Bobbio di Das Solar.

E proprio in riferimento all'efficienza, di recente un gruppo di ricerca tedesco ha studiato le proprietà delle celle a tripla giunzione perovskite/perovskite/silicio. La simulazione ha mostrato che la migliore configurazione di cella può potenzialmente raggiungere un'efficienza di conversione del 44,3%. Queste celle possono anche raggiungere un fattore

di riempimento del 90,1%. Il modello sviluppato ha lo scopo di definire una roadmap di efficienza per migliorare le proprietà di queste celle solari all'interno di condizioni limite realistiche.

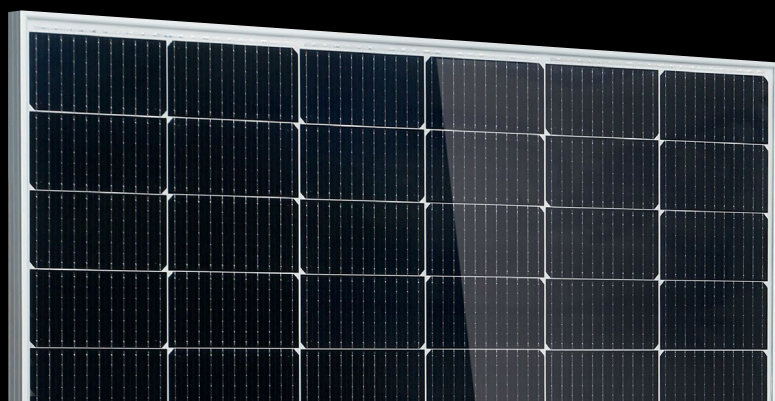
Un altro gruppo di lavoro dell'università cinese Tsinghua ha invece sviluppato una cella solare a perovskite con un nuovo materiale che promette una maggiore efficienza e stabilità, garantendo al contempo una tecnica di fabbricazione scalabile. Secondo i ricercatori questo nuovo materiale organico, denominato T2, rappresenta una svolta significativa nelle celle solari a perovskite, in quanto offre un vantaggio in termini di prestazioni rispetto ai materiali convenzionali. Testato in condizioni di illuminazione standard, il dispositivo ha raggiunto un'efficienza di conversione di potenza del 26,41% (contro un'efficienza del 24,43% raggiunta da celle con materiali convenzionali). Gli studiosi hanno anche costruito un mini modulo solare con una dimensione del substrato di 5x5 centimetri quadrati, che è stato in grado di raggiungere un'efficienza del 21,45%. Secondo i ricercatori quindi l'avvento di T2 apre la strada a soluzioni energetiche ad alta efficienza e a costi contenuti, con il potenziale per un'ampia diffusione.



Silver 5.0 il modulo ad hoc per il Piano Transizione Energetico

Scopri la nostra gamma di moduli FV
che soddisfano i requisiti del D.L.181/2023
"Transizione 5.0". Una gamma che ti
permetterà di accedere al credito previsto
per moduli made in EU ad alta efficienza.

Inquadra il QR code e scopri di più



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



omniasolar.it



+39 0172 476 939

info@omniasolar.it

alternativi e nell'evoluzione tecnologica. Anticipo poi che stiamo pensando di aprire la distribuzione in Italia firmando accordi con distributori locali al fine di veicolare il nostro prodotto più capillarmente possibile. E infine vorremmo ampliare il nostro raggio di azione e affiancare progetti utility scale alle installazioni su tetti residenziali e commerciali». Il focus sui servizi è preponderante anche in Jinko Solar, dove è stata amplificata l'attenzione del team locale a logistica, contract management, technical service, marke-

ting, amministrazione. «Lazienda ha infine presentato recentemente il Neo Green, un modulo fotovoltaico prodotto da linee alimentate al 100% da energie rinnovabili e certificate dal TÜV Rheinland. Con questo nuovo modulo Jinko Solar è in grado di fornire un modulo prodotto utilizzando il 100% di energie rinnovabili che andrà a generare nuova energia green e, grazie alla collaborazione con un partner come Cobat Raee, siamo anche in grado di assicurare il riciclo di più del 94% del peso del modulo a fine vita».

UN FENOMENO DI CONCENTRAZIONE

Nell'attesa che si trovi un nuovo equilibrio, probabilmente alcuni player lasceranno il mercato e altri rivedranno i propri piani di apertura fabbriche. Così, la produzione si riavvicinerà alla domanda. È probabile anche che si inneschi nei prossimi mesi un fenomeno di concentrazione del mercato. Alcuni grandi gruppi infatti potrebbero essere interessati ad assorbire player minori. «I primi sei produttori al mondo sono intenzionati a dividersi il mercato e stanno procedendo in questa direzione», sostiene Alessandro Barin di FuturaSun. «Hanno alle spalle anni molto positivi e sono per questo molto forti. Sono per di più quotati in borsa e quindi possono raccogliere senza problemi finanziamenti. Le dinamiche che potrebbero mettere in difficoltà queste realtà non sono legate alla gestione del business o all'andamento del mercato ma a condizioni geopolitiche, a scelte normative ed eventualmente a controversie interne o tra loro. Per quanto ci riguarda, cerchiamo di tener testa alle dinamiche del mercato lavorando, in ambito europeo, all'acquisizione di nuovi clienti e, in ambito extraeuropeo, all'acquisizione di nuove aree». Tra i grandi gruppi e i piccoli produttori che potrebbero trovarsi in difficoltà, c'è una fascia rappresentata da player di media dimensione che con le giuste misure potrebbero attutire i colpi e resistere a questo periodo difficile. «Ma è necessario che puntino sulla qualità piuttosto che sul prezzo», dichiara Francesco Emmolo di Longi. «Una strategia basata solo sul prezzo risulta e risulterà sempre insostenibile. È come bere per non affogare, quindi i risultati sono abbastanza scontati».

PROSPETTIVE FUTURE

Nonostante tutte le precauzioni del caso, però, è parere generalizzato che i numeri del 2024 possano essere inferiori rispetto alle aspettative o comunque a quanto registrato l'anno scorso. Infatti, i prezzi bassi spostano il potere contrattuale nelle mani dei compratori. E se questo da una parte potrebbe aiutare a spingere le iniziative progettuali, dall'altra sul medio periodo potrebbe causare perdite o quantomeno rallentamenti ai produttori di moduli. «Pensiamo che la situazione si manterrà stabile durante tutto il 2024 e che un leggero miglioramento potrà esserci nel 2025», ammette Ignazio Faranda di Jinko Solar. «La situazione attuale però non durerà a lungo perché penalizzerà fortemente tutto il mercato e specialmente produttori più piccoli e non integrati verticalmente. Non è infatti importante solo la tenuta finanziaria ma anche il tema delle economie di scala che solamente i player più strutturati riescono a raggiungere. Infatti chi è integrato verticalmente potrà meglio attutire le perdite dovute all'attuale situazione di mercato». I produttori più grandi, quindi, probabilmente vedranno una diminuzione del fatturato non particolarmente accentuata. Più che altro, si potrebbe parlare per loro di un contenimento dell'espansione. Secondo alcuni big player, è necessario imparare a gestire un mercato con prezzi medi più bassi e uno dei modi per farlo è stringere ventures con realtà che possano aiutarli a consolidare la propria posizione di mercato e addirittura a crescere. Non mancano infatti ottimisti stakeholder che, alla luce dei risultati dei primi mesi dell'anno in linea con le aspettative, pensano di poter chiudere il 2024 con bilanci in positivo e con incrementi della propria market share in Italia. In linea di massima, le perdite e le eventuali defezioni aiuteranno il mercato a riassetare la differenza tra domanda e offerta. Questo porterà a nuovi equilibri e nuovi scenari con i quali i produttori di moduli impareranno a convivere. Ma, essendo protagonisti di un mercato che li ha abituati a repentini cambi di rotta e velocità, hanno sicuramente le capacità necessarie per affrontare questo scenario.

Export: nei primi due mesi del 2024, boom di vendite dalla Cina all'Europa

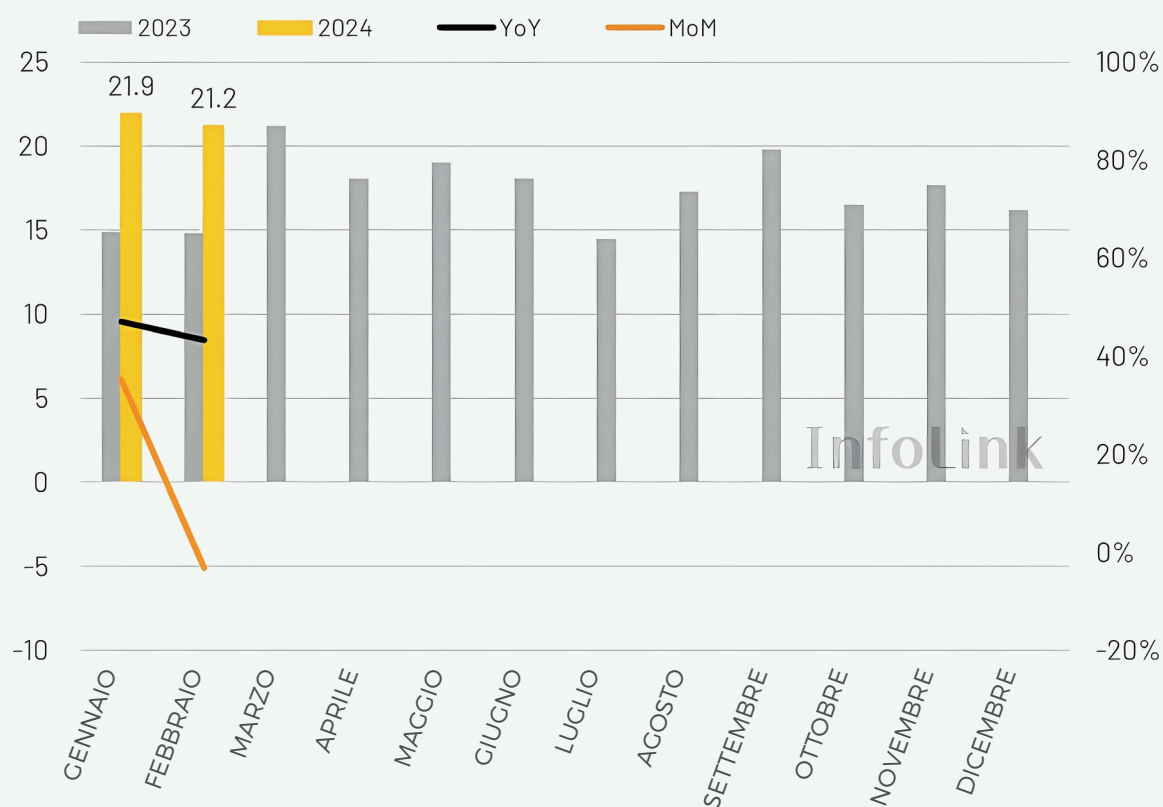
Il 2024 è iniziato con una forte crescita per i produttori cinesi di moduli che nei primi due mesi dell'anno hanno esportato oltre 43 GW di pannelli. Il dato segna una crescita del 45% anno su anno. L'Europa, con un totale di 14 GW importati tra gennaio e febbraio, rappresenta il mercato più grande per le esportazioni di moduli provenienti dalla Cina.

Lo rende noto InfoLink Consulting, che evidenzia come nei primi due mesi del 2023 le esportazioni di moduli dalla Cina sono state pari a 14,85 GW e 14,82 GW. Negli stessi mesi del 2024, questi numeri sono saliti a circa 21,9 GW e 21,2 GW.

In riferimento all'Europa, il totale di 14 GW registrato nei primi due mesi del 2024 è in calo rispetto ai 17 GW importati nello stesso periodo dello scorso anno. Sempre in riferimento all'Europa, secondo InfoLink Consulting le giacenze di magazzino sono diminuite del 50% nei primi due mesi del

2024, nonostante i produttori abbiano cercato di consegnare la merce in anticipo in risposta a rischi di mercato come la crisi del Mar Rosso, che ha portato ad aumenti delle tariffe di trasporto e di rischi di spedizione. Complessivamente Europa, India e Brasile insieme hanno rappresentato circa il 60% del mercato globale dei moduli cinesi nei due mesi analizzati. In futuro, ci si aspetta un taglio delle importazioni in India e Brasile a causa dei cambiamenti normativi. «Tuttavia il mercato europeo sta entrando nella stagione estiva e i mercati emergenti come Pakistan, Medio Oriente e Africa si stanno impegnando nello sviluppo dell'energia solare», si legge in una nota di InfoLink Consulting. «Si prevede quindi che essi sosterranno la domanda nel secondo trimestre. Nel complesso, con l'arrivo della stagione estiva, l'Europa da sola sarà in grado di compensare il rallentamento nei mercati indiano e brasiliano».

Esportazione di moduli dalla Cina in GW



RISPETTO AI 14,85 GW E AI 14,82 GW DI MODULI CINESI ESPORTATI NEI MESI DI GENNAIO E FEBBRAIO 2023, SECONDO INFO LINK LE ESPORTAZIONI SONO AUMENTATE A 21,9 GW E 21,2 GW NEI PRIMI DUE MESI DEL 2024.



EGING PV



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



STAR PRO⁺ 620W

high efficiency module

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

✉ marketing@egingpv.com

☎ +39 (388) 4482846

🌐 www.egingpv.com

Solar Jinko

Building Your Trust in Solar

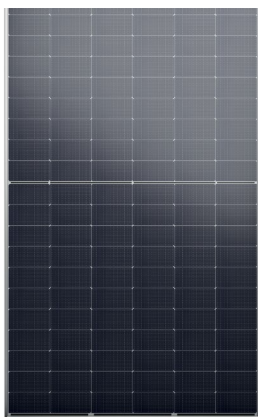
L'OFFERTA

La serie Tiger NEO comprende moduli monofacciali e moduli bifacciali. Moduli monofacciali, adatti al mercato residenziale e commerciale/industriale: Tiger NEO JKM455N-54HL4R-V 455 Wp efficienza 22,77%, Tiger NEO JKM450N-54HL4R-B 450Wp efficienza 22,52%, Tiger NEO JKM445N-54HL4R-BDB 445 Wp efficienza 22,27%, Tiger NEO JKM495N-60HL4-V 495 Wp efficienza 22,90%, Tiger NEO JKM605N-72HL4-V 605 Wp efficienza 23,42%, Tiger NEO JKM630N-66HL4M-V 630 Wp efficienza 23,51% - Moduli bifacciali, adatti per il mercato utility e le applicazioni agrivoltaiche: Tiger NEO JKM600N-72HL4-BDV 600 Wp efficienza 23,23%, Tiger NEO JKM645N-78HL4-BDV 645 Wp efficienza 23,07%, Tiger NEO JKM625N-66HL4M-BDV 625 Wp efficienza 23,14%

PRODOTTO DI PUNTA

TIGER NEO 66

Jinko Solar propone per il mercato italiano il Tiger NEO 66, con dimensione 2.382x1.134 millimetri, disponibile nella versione monofacciale e bifacciale doppio vetro. Il prodotto bifacciale è idoneo per applicazioni utility e agrivoltaiche, mentre il monofacciale è principalmente utilizzato per grandi applicazioni commerciali e industriali.



"IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO È L'INTEGRAZIONE VERTICALE DELLA CATENA"

Ignazio Faranda,
head of sales utility Italy



«L'essere verticalmente integrati è un valore aggiunto che ci permette di affrontare con maggiore fiducia la difficile situazione del mercato attuale. A tal proposito, il nuovo stabilimento produttivo Jinko nello ShanXi è un esempio emblematico

di produzione verticalmente integrata, sarà uno degli stabilimenti più grandi al mondo (56 GW nel 2025), dove la produzione di lingotti, wafer, celle, moduli avverrà in unica location così da facilitare tracciabilità dei componenti e il raggiungimento di economie di scala per agevolare la struttura dei costi. In Italia stiamo rafforzando le nostre quote di mercato grazie a una attenzione maniacale ai servizi con team dedicati in loco a logistica, contract management, technical service, ecc. Sul fronte prodotti, Jinko Solar è la stata la prima azienda a presentare sul mercato il primo modulo realizzato da linee alimentate al 100% da energie rinnovabili e certificate dal TÜV Rheinland, il Neo Green. In tal modo si completa un ciclo virtuoso Green: modulo prodotto utilizzando energie rinnovabili, in grado di produrre energia rinnovabile per 30 anni e riciclato a fine vita negli stabilimenti del nostro consorzio partner Cobat Raee.»

LONGI

L'OFFERTA

Moduli Serie Hi-MO X6 con tecnologia Hybrid Passivated Back Contact da 420 a 600 Wp; dimensioni celle 54, 66 e 72; alcuni modelli anche in versione bifacciale vetro-vetro; con garanzia fino a 30 anni.

PRODOTTO DI PUNTA

SERIE HI-MO X6 GUARDIAN ANTI-DUST

Questa nuova serie presenta un design antipolvere rivoluzionario a telaio ridotto che garantisce che il modulo rimanga pulito e privo di detriti, massimizzando così le sue prestazioni, la sua longevità e riduce al contempo le attività O&M relative alla pulizia periodica. La versione a 72 celle ha una potenza massima di 600 Wp, misura 2.281 x 1.134 millimetri e pesa 27,2 kg.



"PUNTIAMO SU NUOVI PRODOTTI, ALTA QUALITÀ E ATTIVITÀ SUL CAMPO CON I DISTRIBUTORI"

Francesco Emmolo, general manager Italia e Grecia - DG Europe

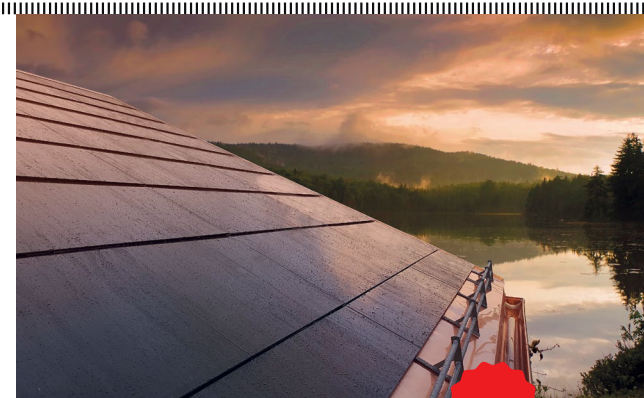


«La nostra strategia è sempre la stessa: intendiamo mantenere alta la qualità e introdurre nuovi prodotti, quindi avere un alto livello di innovazione. Questo sicuramente ci aiuterà a mantenere i nostri margini, perché il mercato ci riconosce sempre una qualità superiore ed è disposto a pagarla. Le vendite diventano così una conseguenza del buon lavoro fatto. Inoltre, rimane sempre importante per noi mantenere un eccellente rapporto con il canale della distribuzione, per cui ci muoveremo come sempre assieme a loro sul mercato con diverse attività».

OMNIA SOLAR

L'OFFERTA

Serie Silver: Silver 410 Wp, Silver Supreme 440 Wp, Silver Supreme 480 Wp, Silver double-glass 5.0 430 Wp, Silver 5.0 425 Wp, Silver 5.0 475 Wp - Serie Elegance: Elegance 405 Wp, Elegance Supreme 435 Wp - Serie Performance: Performance 660 Wp, Performance Supreme 690 Wp - Serie Iride Stealth nelle versioni tiny, light, compact, wide e shingle - Serie Iride nelle versioni red, grey, green e frameless



PRODOTTO DI PUNTA

IRIDE STEALTH

Iride Stealth consente l'installazione diretta del sistema fotovoltaico sulla struttura secondaria del tetto, sostituendo le tegole esistenti e garantendo una totale impermeabilità (adatta per falde con inclinazione minime di 15°). Il modulo è proposto in 5 colorazioni, 5 dimensioni e 3 finiture superficiali.

"IMPORTANTE OFFRIRE CONTINUITÀ DELLA PROPOSTA E SERVIZI COMPLETI"

Andrea Agostinelli, direttore commerciale Italia



«Il vertiginoso ribasso dei prezzi mette a dura prova le aziende italiane del settore, con prezzi di vendita al pubblico molto inferiori ai costi di produzione. A questo si aggiunge un fenomeno già diffuso oltre-confini: la progettazione e l'installazione di impianti direttamente da parte di aziende controllate dai grandi produttori orientali. Questa tendenza rischia di impoverire la filiera nazionale, sottraendo profitto e competenze al mercato locale. Inoltre, la rapida evoluzione tecnologica porta a continue modifiche nella proposta commerciale, non sempre giustificate dalle reali esigenze del mercato. In questo scenario, distinguersi è fondamentale. Per questo occorre offrire non solo la migliore tecnologia disponibile, ma anche continuità della proposta commerciale, consulenza pre e post vendita, formazione e aggiornamento a tutta la filiera, gamma prodotti esclusiva con soluzioni customizzate. È importante anche promuovere la collaborazione tra le aziende italiane. La cura delle esigenze dei clienti e la capacità di offrire un servizio completo e lungimirante possono costituire gli elementi distintivi».



ASTRONERGY

L'OFFERTA

Astro N5 - CHSM78N(-DG)/F-BH 640 Wp,
Astro N5 - CHSM72N(-DG)/F-BH 595 Wp,
Astro N5s - CHSM6ON(-DG)/F-BH 490 Wp,
Astro N5s - CHSM54N(-DG)/F-BH 430 Wp,
Astro N7 - CHSM66R-N(DG)/F-BH 620 Wp,
Astro N7s - CHSM54R-N(DG)/F-BH 455 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

ASTRO N7
I pannelli solari Astro N7 raggiungono una potenza di 455 Wp, che crescerà con il miglioramento della tecnologia. Sono pensati per applicazioni residenziali e commerciali e industriali. Sfruttano la tecnologia TOPCon 4.0, sviluppata da Astronergy, per un'efficienza di cella tra il 26,15% e il 26,9%.



"FOCUS SU QUALITÀ DEI PANNELLI, PRESENZA GLOBALE E SOLIDITÀ FINANZIARIA"
Isabella Ni, general manager of global marketing



«Nei nostri piani c'è l'espansione della nostra capacità produttiva e il consolidamento della nostra presenza in tutti i principali mercati del mondo. Continuiamo inoltre a promuovere la trasparenza della catena di fornitura e a ridurre le emissioni di carbonio nei processi produttivi. Inoltre, stiamo rafforzando il team che si occupa di forniture, marketing, produzione e servizi post-vendita, per rafforzare il supporto al mercato e migliorare la nostra competitività. Continuiamo anche a investire in ricerca e sviluppo e in particolare nella tecnologia TOPCon di tipo N. In un panorama caratterizzato da un'elevata disponibilità di prodotti, l'approccio di Astronergy combina qualità delle soluzioni, forte presenza globale e solidità finanziaria. Questo ci rende un'opzione sicura per installatori che cercano un fornitore di moduli affidabile».



EGING PV

L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici Serie Star Pro + (novità 2024): EG-460NT54-HRbV (440-460 Wp), EG-460NT54-HRb-BF-DG (440-460 Wp), EG-615NT66-HRcV (595-615 Wp), EG-615NT66-HRC-BF-DG (595-615 Wp), EG-620NT72-HraV (600-620 Wp), EG-620NT72-HRa/BF-DG (600-620 Wp) - Star Pro series (moduli fotovoltaici di aumentata Potenza): EG-440NT54-HLV (420-440 Wp), EG-440NT54-HL/BF-DG (420-440 Wp), EG-490NT60-HLV (470-490 Wp), EG-590NT72-HLV (70-590 Wp), EG-590NT72-HL/BF-DG (570-590 Wp) - Aurora Pro series (novità 2024): EG-715NT66-HU/BF-DG(33frame) (695-715 Wp), EG-715NT66-HU/BF-DG(35frame) (695-715 Wp)



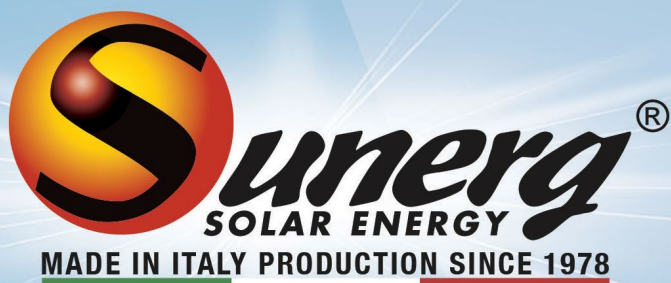
PRODOTTO DI PUNTA

SERIE STAR PRO +
La nuova serie Star Pro+ è caratterizzata da wafer di silicio rettangolare di nuova generazione. I pannelli hanno dimensione 1762x1134 millimetri. Presentano tecnologia i-TOPCon di tipo N con un'efficienza fino al 23%. Il design in vetro garantisce un peso di 19,7 kg. Questo contribuisce alla riduzione dei costi di trasporto, BOS e Lcoe e a un aumento del carico dei container del 4,5%.



"PIÙ PRESENZA SUL MERCATO GRAZIE A PARTNERSHIP CON DISTRIBUTORI AFFIDABILI"
Donatella Scavazza, Italy country manager

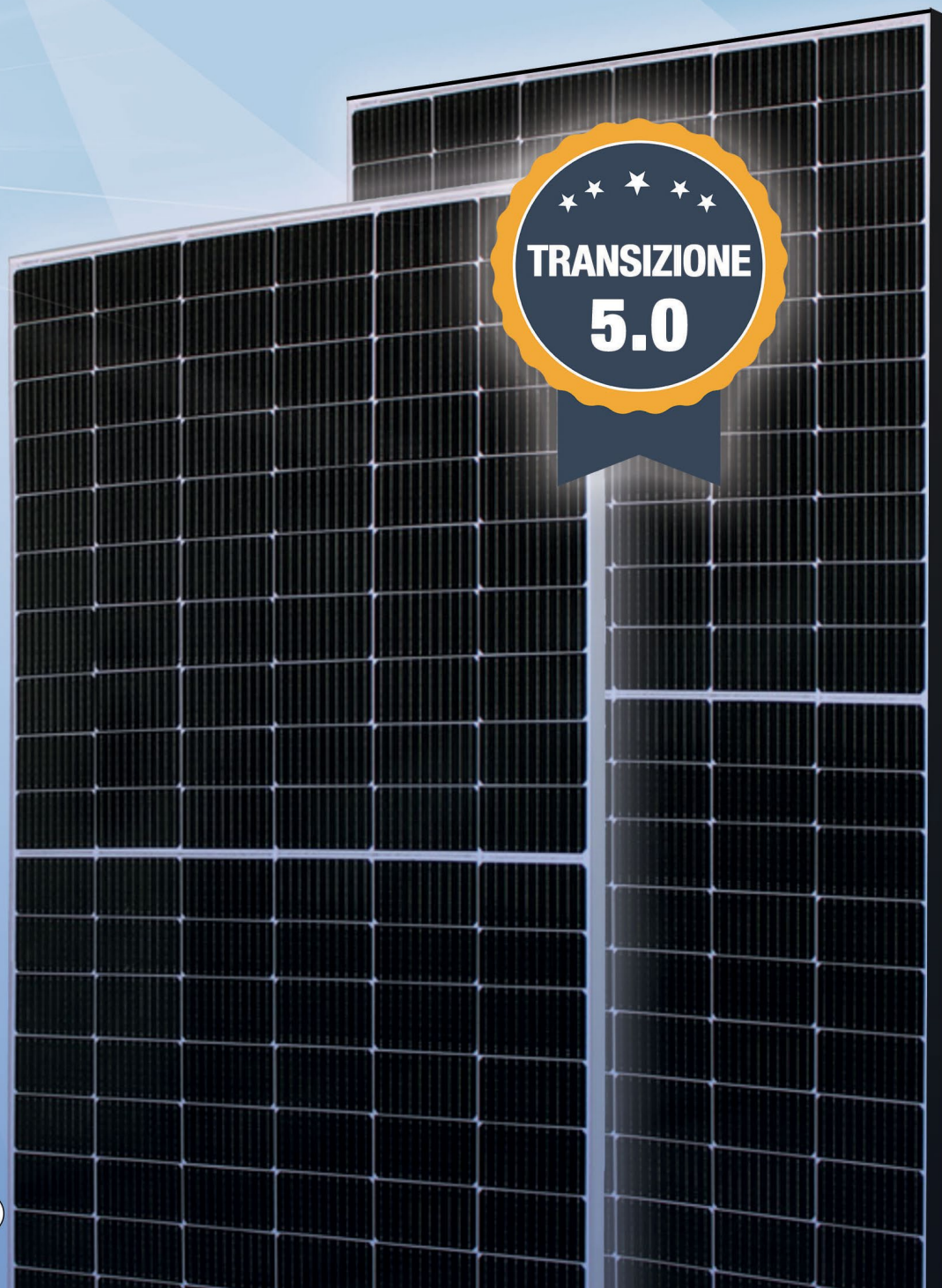
«Nei prossimi mesi intendiamo appropiare il mercato rafforzando la nostra presenza nel canale di distribuzione appoggiandoci alle società più affermate e affidabili. Per i progetti, il nostro obiettivo è quello di partecipare da protagonisti ad impianti sempre più grandi ed importanti in ambito italiano ed internazionale».



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

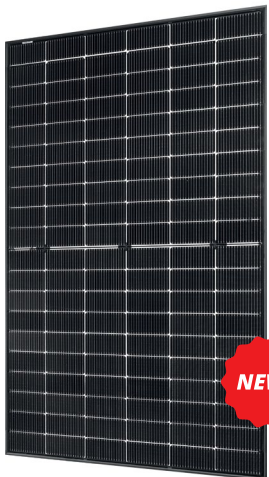
15 YEARS PRODUCT WARRANTY **25 YEARS LINEAR WARRANTY** **MADE IN EUROPE**

inter solar connecting solar business EUROPE
SUNERG STAND
PAD A2 STAND 570
16-21 Giugno 2024
Messe München - Monaco





power for a better world



NEW!

L'OFFERTA

Moduli single glass: Triton TOPCon 420-440 Wp; Mars TOPCon 470-480 Wp; Jupiter TOPCon 670-700 Wp - Moduli double glass: Neptun TOPCon 430-445 Wp; Earth TOPCon 480 Wp NEW

PRODOTTO DI PUNTA

EARTH TOPCON 480 WP

Seguendo i risultati positivi del suo predecessore Neptun, il modulo Earth amplia la gamma di pannelli vetro/vetro. È caratterizzato da potenza di uscita pari a 480 Wp e costruzione robusta per un'elevata resistenza.

"PIÙ FLESSIBILITÀ NELLA PRODUZIONE PER SODDISFARE OGNI ESIGENZA"

Nando Sarlo, key account manager Italia



«La difficile situazione di mercato ci mette alla prova. Tuttavia rimaniamo ottimisti e guardiamo fiduciosi al futuro. Soddisfiamo le esigenze dei clienti grazie alla flessibilità della nostra produzione e questo ci permette di avere partnership sempre più durevoli. In questo contesto, presentiamo con orgoglio il nostro nuovo modulo Earth TOPCon, che amplia la nostra gamma di moduli vetro/vetro. Il modulo offre una notevole resistenza alla grandine e una lunga durata, rendendolo un investimento affidabile. Inoltre in questo periodo caratterizzato da incertezze, rimaniamo fermamente determinati a contribuire a un futuro sostenibile. In questo contesto Earth TOPCon non è solo un prodotto, ma un simbolo del nostro impegno a promuovere il progresso e l'innovazione. Siamo fiduciosi che questo modulo apporterà un contributo significativo all'efficienza energetica».

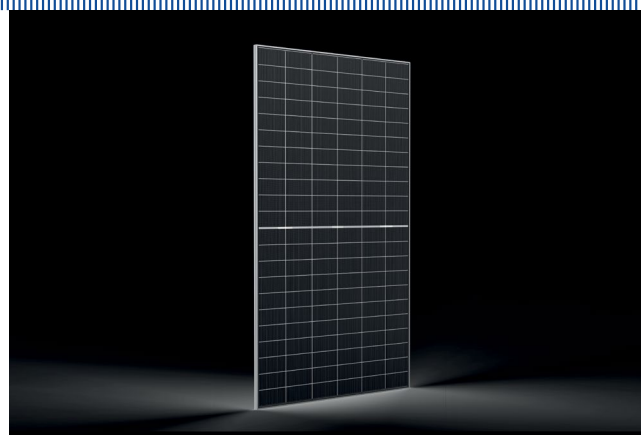


L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici HJT: RSM132-8-700-725BHDG; RSM110-8-570-595BHDG

Moduli TOPCon: RSM156-9-605-640BNDG; RSM144-10-585-615BNDG; RSM144-9-560-590BNDG; RSM108-10-430-460BNDG e Black frame e Full Black; RSM108-9-415-440BNDG e Black frame

Moduli Perc: RSM132-8-650-675M e BMDG; RSM110-8-535-560M e BMDG; RSM144-9-540-560M e BMDG



PRODOTTO DI PUNTA

RSM132-8-700-725BHDG

Il modulo RSM132-8-700-725BHDG è caratterizzato da tecnologia a eterogiunzione di tipo N. Con una potenza aumentata fino a 725 Wp, il prodotto offre massima efficienza sia sul lato anteriore sia su quello posteriore, basso coefficiente di temperatura di potenza e basso degrado medio annuale, massimizzando il rendimento.

"FOCUS SU ADATTABILITÀ, INNOVAZIONE E ALLEANZE STRATEGICHE"

Jerzy Rudnicki, senior product manager



«Nell'attuale panorama di mercato, il nostro obiettivo è migliorare l'efficienza operativa e l'efficacia dei costi in tutti gli aspetti della nostra attività. Stiamo ottimizzando i nostri processi produttivi per ridurre al minimo i costi, pur mantenendo elevati standard di efficienza e qualità. Stiamo espandendo la nostra attività a monte della catena di fornitura verso wafer, lingotti e polisilicio. Crediamo infatti nei vantaggi dell'integrazione verticale. Un altro passo è quello di diversificare il nostro portafoglio prodotti per soddisfare le diverse richieste del mercato, ampliando così la nostra base clienti. Attualmente siamo uno dei pochi produttori in grado di offrire tre tecnologie fotovoltaiche mainstream sul mercato. Inoltre, stiamo esplorando le opportunità nei mercati emergenti e rafforzando le nostre partnership a livello globale per garantire una crescita sostenibile delle vendite. In generale, la nostra strategia si basa sull'adattabilità, l'innovazione e le alleanze strategiche per superare le pressioni sui margini e sostenere lo slancio delle vendite».



SHIFTING THE FUTURE

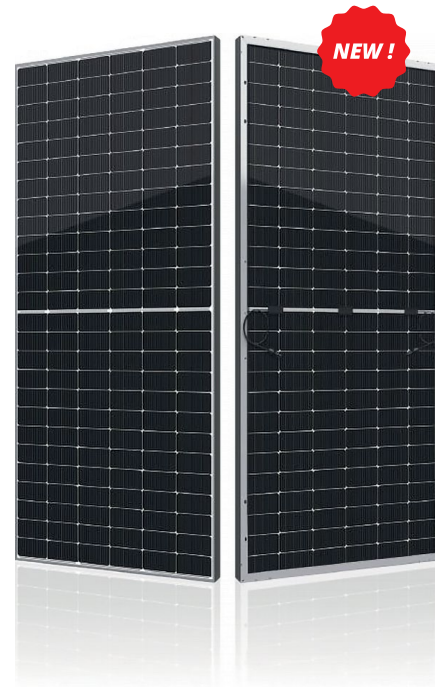
L'OFFERTA

Moduli P-Type: SRP-415-BMD-BG, SRP-550-BMA-BG, SRP-610-BMB-BG, SRP-670-BMC-BG; N-Type: SRP-430-BTD-BG, SRP-580-BTA-BG, SRP-630-BTZ-BG, SRP-695-BTC-BG; HJT: SRP-710-BHC-BG

PRODOTTO DI PUNTA

SRP-630-BTZ-BG

Il pannello SRP-630-BTZ-BG da 630 Wp rappresenta una novità per il 2024. È pensato per applicazioni in ambito utility scale. Si tratta di un modulo N-Type a 78 celle da 182 millimetri in grado di massimizzare la potenza mantenendo la larghezza dei classici moduli da 54 e 72 celle.



NEW!

"IMPORTANTI LA TRACCIABILITÀ DELLA SUPPLY CHAIN E L'INTEGRAZIONE VERTICALE DELLA PRODUZIONE"

Simone Negri, regional manager Italia, Svizzera e Grecia



«Di fronte alle sfide legate all'abbassamento dei margini, la strategia di Seraphim per sostenere le vendite si basa sull'innovazione, sull'efficienza e sull'orientamento al cliente. Stiamo investendo in R&S per sviluppare moduli

ad alta efficienza, riducendo i costi di produzione attraverso processi più lean e offrendo soluzioni personalizzate che soddisfano le esigenze specifiche dei clienti. In termini di strategia, Seraphim si sta concentrando sulla sostenibilità e sulla completa tracciabilità della catena di approvvigionamento. Inoltre, stiamo integrando verticalmente i processi produttivi e localizzando alcune strutture produttive sia di celle sia di moduli al di fuori della Cina. Riteniamo che queste strategie possano garantire efficienza dei costi, controllo qualità e resilienza alle fluttuazioni di mercato, fattori fondamentali per superare un periodo in cui le marginalità sono messe a dura prova».

SENEC

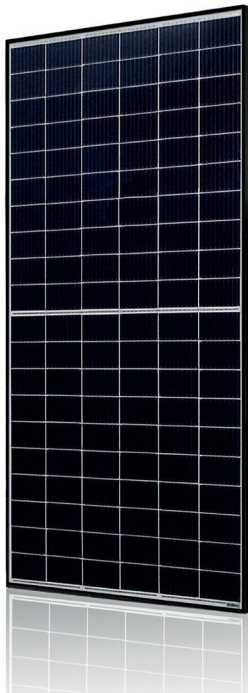
L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici Senec.Solar 430-HC108-w BF; tegole fotovoltaiche Senec.Tile

PRODOTTO DI PUNTA

SENEC.SOLAR

I moduli Senec.Solar sono pannelli fotovoltaici a mezza cella di tipo N e design bifacciale vetro-vetro che garantiscono alta resa in qualsiasi condizione ed elevata resistenza e durata. La tecnologia HiR azzera il degrado da fenomeni PID e LID rendendoli pannelli con alta stabilità di potenza nel tempo.



"AMPLIEREMO IL PORTAFOGLIO PRODOTTI E IL CATALOGO SERVIZI"

Ciancarlo Losito, chief product officer



«La strategia di Senec si basa sul modello 360°: proporre ai clienti un'offerta completa sia in termini di prodotti sia di servizi per soddisfare le loro esigenze e facilitarli nel lavoro e nelle vendite. Nel 2024, in risposta alla trasformazione del mercato, daremo ulteriore impulso a questa strategia. Da un lato amplieremo il nostro portafoglio prodotti con il nuovo sistema di accumulo Senec.Home E4, che estende il range di applicazioni della nostra gamma di storage, e con il Senec.Power Base, un sistema Hems che può essere integrato con diversi dispositivi per ottimizzare i flussi energetici della casa e massimizzare l'autoconsumo. Dall'altro lato arricchiremo il nostro catalogo servizi con diverse novità, come l'assistenza clienti basata su Intelligenza Artificiale o il Senec.

Cockpit, una piattaforma web che semplificherà agli installatori l'accesso e l'utilizzo dei nostri servizi, con l'obiettivo di rendere l'esperienza d'uso sempre più facile e soddisfacente».

solar edge

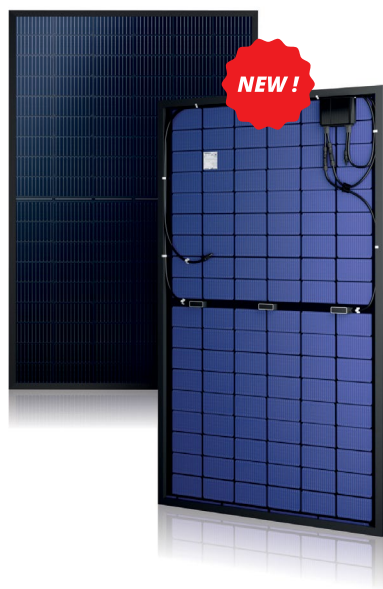
L'OFFERTA

Modulo smart, mono Perc half-cut 410-415 Wp
Modulo smart, mono TOPCon half-cut 425-430 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

MODULO SMART TOPCON 425-430 WP

Il nuovo modulo Smart, in arrivo entro l'estate, presenta tecnologia N-type TOPCon ed è disponibile con potenza fino a 430 Wp e ottimizzatore di potenza Serie-S integrato. Con garanzie di 25 anni sull'ottimizzatore, sul modulo e sulle prestazioni, si permette all'installatore di offrire un impianto completo da un unico fornitore.



"IL VANTAGGIO DI UN'OFFERTA COMPLETA E DI MODULI CON OTTIMIZZATORE INTEGRATO"

Giuliano Orzan, country manager Italy

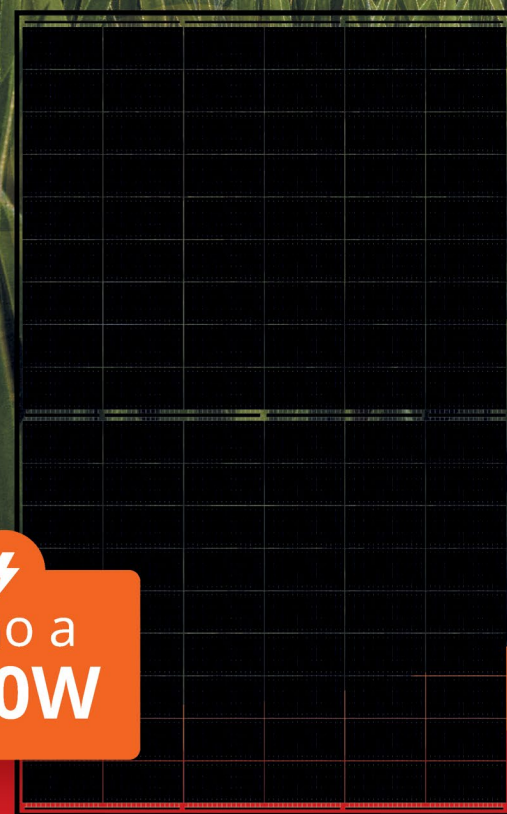


«Il posizionamento della soluzione SolarEdge nel suo insieme e in relazione ad ogni singolo prodotto, in questo caso i moduli, si fonda su un approccio prettamente differenziante. Alla crescente competizione e alla battaglia dei prezzi, rispondiamo con un prodotto che è diverso e che porta maggior valore. Non si tratta di un modulo, bensì di un modulo ottimizzato, che esce dalla fabbrica con l'ottimizzatore di potenza già fissato sulla cornice. I benefici dell'ottimizzatore di potenza sono, nello specifico, ancora più evidenti in caso di moduli bifacciali dal momento che viene drasticamente ridotto il disaccoppiamento dovuto alla riflessione non omogenea sul retro del modulo stesso. Oltre alla massimizzazione delle prestazioni energetiche, il modulo ottimizzato

garantisce inoltre la massima sicurezza e visibilità delle performance. La nostra strategia marketing guarda al valore per i nostri installatori e al valore per i proprietari di impianto, facendo leva sul vantaggio di avere un unico fornitore riconosciuto tra i primi al mondo per prodotti, garanzie e assistenza post-vendita».

MODULO TOPCON DI TIPO N

AD ALTA EFFICIENZA E POTENZA FINO A 22.5% E 460W



Fino a 460W

TOPBiHiKu6 CS6.1-54TB

Dimensioni: 1800 x 1134 x 30 mm
Wafer 182 Plus

Modulo bifacciale vetro-vetro per applicazioni residenziali e commerciali



Tecnologia TOPCon di tipo N: minore degradazione in potenza e maggiore resa energetica



Elegante aspetto estetico nero per impianti residenziali



Maggiore durata del prodotto con eccezionale garanzia delle prestazioni di 30 anni



25 anni di garanzia di prodotto su materiali e fabbricazione per la versione con cornice nera

*Quando venduto ed installato in Europa



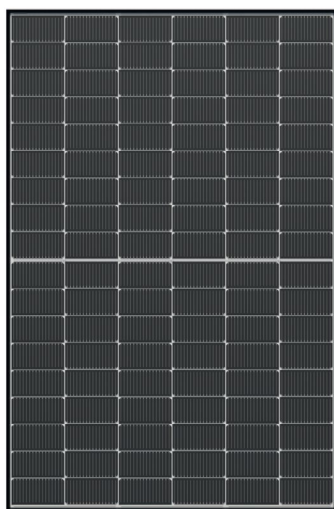
L'OFFERTA

Moduli H48-Nkh+ (Half-Cell N-Type TOPCon Glass-Glass Monofacial Module, 435-455 Wp); C54/Nshkm+ (Half-Cell N-Type TOPCon Glass-Glass Monofacial Module, 420-440 Wp); C54/Nshtb+ (Half-Cell N-Type TOPCon Glass-Glass Transparent Black Bifacial Module, 410-430 Wp); C72/Nsh+ (Half-Cell N-Type TOPCon Bifacial Module, 565-585 Wp); H66-Nsh+ (Half-Cell N-Type TOPCon Bifacial Module, 600-620 Wp); D66-Nsh+ (Half-Cell N-Type TOPCon Bifacial Module, 690-710 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

C54/NSHKM+

Il modulo Half-Cell N-Type TOPCon Glass-Glass di Suntech ha una potenza massima di 440 Wp e un'efficienza di conversione fino al 22,6%. È in grado di sopportare pressioni negative fino a 3.800 Pa e positive fino a 6.000 Pa. Questo modulo ha ottenuto il massimo livello (Livello 1) della certificazione antincendio italiana UNI9177.



“SONO PRONTI I NUOVI MODULI PER INSTALLAZIONI RESIDENZIALI, COMMERCIALI E UTILITY SCALE”

Fei Wu, presidente



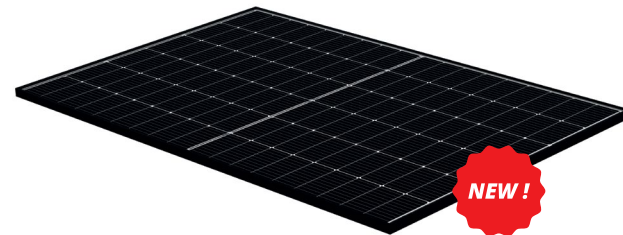
«Stiamo lavorando per esplorare nuove opportunità, sviluppare nuovi clienti e, allo stesso tempo, stiamo concentrando grandi sforzi nella ricerca e nello sviluppo di nuovi prodotti per i nostri tre principali mercati:

residenziale, commerciale e industriale, utility. Nel 2024, introdurremo sul mercato nuovi moduli utilizzando la tecnologia delle celle TOPCon, con un'efficienza di conversione fino al 23%. Questi saranno adatti per l'installazione sui tetti delle abitazioni. Inoltre, presenteremo un nuovo modulo rettangolare ideale per progetti utility scale. Continueremo inoltre a fornire soluzioni al settore commerciale e industriale con i nuovi moduli C72 N TOPCon. Suntech si impegna a soddisfare le esigenze del mercato nel miglior modo possibile. Inoltre, attribuiamo grande importanza alla gestione delle relazioni con i clienti. Stiamo per questo lavorando per migliorare la completezza e l'efficienza del servizio clienti, aumentando i servizi e fornendo soluzioni personalizzate e risposte immediate».



L'OFFERTA

Bisol Supreme (con garanzia di 25 anni sul 100% della potenza di uscita): BDO - 415 Wp
Bisol Premium: Bisol Duplex: BDO 420/430 Wp - BBO 520/525 Wp; Bisol Bifacial: BDO 425 Wp - BBO 520 Wp; Bisol Lumina: BDO 320 Wp - BBO 410 Wp; Bisol Spectrum: BDO 350 Wp Deep Red - BDO 335 Wp Forest Green - BDO 305 Wp Terracotta Orange - BDO 255 Wp Alabaster white; Bisol Bipv: BSO 420/430 Wp - Bisol Laminates: BDO 420/430 Wp - BBO 520/525 Wp. Le potenze nei prossimi mesi cresceranno ulteriormente per tutta la gamma di moduli



PRODOTTO DI PUNTA

BDO 430 DUPLEX

Il nuovo modulo di Bisol presenta tecnologia TOPCon e fino a 430 Wp di potenza. È disponibile anche nella versione più grande BBO con potenza certificata fino a 525 Wp. La finitura standard è con backsheet bianco e cornice nera, ma è possibile avere entrambe le versioni anche con cornice silver oppure con finitura full black.

“PRODOTTI SU MISURA E MADE IN EUROPE”

Stefano Ruffo, sales manager Italy



«Bisol Group mira a rafforzare la propria posizione nel mercato italiano sfruttando la sua eredità ventennale come produttore leader europeo di moduli fotovoltaici. La nostra strategia si concentra sulla comprensione delle diverse esigenze del mercato attraverso l'analisi e la segmentazione continue, sia nel settore residenziale sia commerciale e industriale, con prodotti diversificati e su misura. Bisol evidenzia il proprio impegno per la qualità, l'innovazione e la sostenibilità, sottolineando l'eccellenza manifatturiera europea ed allineandosi agli obiettivi della Transizione 5.0 dell'Italia. Gli sforzi di marketing sottolineano il ruolo di Bisol nella transizione energetica dell'Italia, utilizzando i media digitali e tradizionali. Garantiamo inoltre un servizio clienti efficace attraverso una solida infrastruttura locale di vendita e supporto, con programmi di formazione per i partner. Questo approccio globale mira non solo a soddisfare, ma anche a prevedere le richieste in evoluzione del mercato italiano».



L'OFFERTA

Modulo TNC (N-type) fino a 720 Wp; modulo THC (HJT) fino a 720 Wp; modulo TPC (Perc) nelle potenze 545-680 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

TWMNH-66

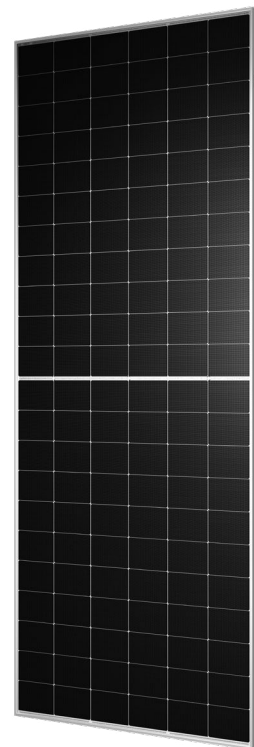
Le nuove serie G12R e G12N sono realizzate con tecnologia N-type Cell e garantiscono un'efficienza di cella fino al 26,7%. Il modulo Twmnh-66, in particolare, ha una Potenza di 625 Wp e un'efficienza del 23,1%. È pensato per applicazioni in contesti residenziali, commerciali e utility scale.

“PROCESSI SMART PER OTTIMIZZARE LA PRODUZIONE E RIDURRE I COSTI”

Erin Lin, regional sales director



«Nell'attuale contesto di mercato affrontiamo sia sfide sia opportunità. Riconoscendo l'incertezza del mercato, abbiamo ottimizzato le operazioni rendendo smart le nostre fabbriche, in particolare la nostra Tongwei Technology Yancheng Base, così da aumentare l'efficienza produttiva e la qualità dei prodotti. Sfruttando la gestione digitale 5G+, abbiamo registrato un aumento del 30% della produzione con contestuale riduzione dei costi. Questo garantisce competitività dei prezzi e agilità di adattamento. Il nostro impegno per l'innovazione rimane costante, con investimenti concentrati su sviluppi pionieristici nelle tecnologie TNC, HJT, TBC e perovskite/silicio. Inoltre, il nostro primato nelle spedizioni globali di celle per sette anni consecutivi e la quinta posizione nelle spedizioni globali di moduli sottolineano la nostra influenza globale e il vantaggio della catena di fornitura integrata. Con prodotti esportati in oltre 40 Paesi, ci siamo guadagnati una solida reputazione a livello internazionale».



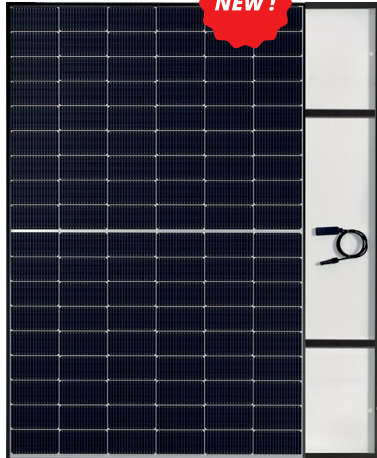


L'OFFERTA

Serie Silk Nova (moduli N-type): Silk Nova All Black 420 Wp, Silk Nova 430 Wp, Silk Nova 570 Wp, Silk Nova Premium Max Duetto 700 Wp, Silk Nova Duetto Transparent 420 Wp, Silk Nova Duetto 570 Wp, Silk Nova 570 Wp - Serie Silk Nova (moduli colorati N-type): Silk Nova Red 370 Wp, Silk Nova Orange 380 Wp, Silk Nova Silver 390 Wp, Silk Nova Green 390 Wp - Serie Zebra (moduli IBC): Zebra Pro 430 Wp, Zebra Pro All Black 420 Wp - Serie Silk Rhino: Silk Rhino 440 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

SILK RHINO
La nuova serie Silk Rhino è composta da moduli fotovoltaici con celle N-type resistenti alla grandine e ai carichi elevati di neve grazie alle 2 barre extra in alluminio sul retro e allo spessore del vetro maggiorato. Con 108 celle e 440 Wp di potenza, la serie è pensata per installazioni residenziali e commerciali.



“CONCENTRIAMO I NOSTRI SFORZI SU PRODOTTO, SERVIZIO E DISTRIBUZIONE”
Matteo Boscato, marketing manager



«La strategia di FuturaSun si basa su tre pilastri fondamentali. Il primo è il prodotto: al centro di tutto c'è il nostro Silk Nova, un modulo versatile e altamente performante con celle N-type. È ideale per il segmento commerciale e industriale e si presenta in vari formati, compresa una versione colorata per progetti architettonici e una versione vetro/vetro per progetti speciali e utility scale. Il secondo pilastro riguarda i servizi: ci impegniamo a supportare il cliente non solo durante l'acquisto, ma anche nell'installazione e nell'assistenza post-vendita, garantendo un servizio di qualità. Infine come ultimo ma non meno importante, la distribuzione: grazie ai nostri partner fidelizzati, possiamo assicurare la qualità del prodotto e del servizio FuturaSun ai clienti finali. Ascoltando attentamente il mercato, siamo capaci di cogliere le sfide e le richieste emergenti, consentendoci così di offrire soluzioni innovative, ispirati dal nostro motto "Anticipate Tomorrow".»



L'OFFERTA

M410 (410 Wp), M410-B (410 Wp), M550 (550 Wp), M425-N-DG-B (425 Wp), M575-N-DG (575 Wp), M445-HJT-BD (445-450 Wp), M590-HJT-BD (590-595 Wp), M640-HJT-BD (640 Wp), M730-HJT-BD (730 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

SERIE HJT LSHE
I moduli marchiati Lshe, di cui BU Power Systems è distributore esclusivo per l'Italia, presentano celle bifacciali HJT. Sono inoltre caratterizzati da design a doppio vetro temperato e coefficiente di temperatura basso. I modelli con potenze fino 730 Wp sono già disponibili per il mercato Italiano.



“AMPIA VARIETÀ DI MODELLI PER SODDISFARE VARIE ESIGENZE DI PREZZO E TECNOLOGIA”
Paolo Bessone, sales manager PV & energy storage systems



«Nel contesto attuale in cui i prezzi hanno raggiunto i minimi storici, BU Energy sta ponendo l'attenzione su alcuni aspetti e servizi che possano garantire dei benefici ai clienti e valore aggiunto ai loro investimenti. Tecnologie di ultima generazione e garanzie di lunga durata sono due caratteri distintivi dei nostri prodotti e, insieme al nostro partner Lshe, stiamo continuando a lavorare sul miglioramento del rapporto qualità prezzo. La nostra gamma di moduli fotovoltaici, che include tecnologie Perc, N-TOPCon e HJT, garantisce un'ampia varietà di modelli che possono soddisfare sia clienti molto attenti al prezzo sia clienti più orientati ad una tecnologia efficiente. Per ultimo, ma non meno importante, i nostri moduli sono sempre caratterizzati da risultati eccellenti nelle prove di reazione al fuoco in accordo agli standard nazionali ed internazionali.»



“ 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

VIESSMANN

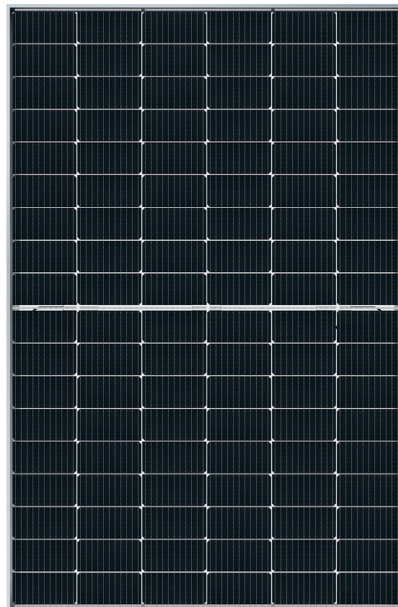
L'OFFERTA

Vitovolt 300 M-AN,
Vitovolt 300 M-AM

PRODOTTO DI PUNTA

VITOVOLT 300 M-AN

Il modulo monocristallino bifacciale Vitovolt 300 M-AN ha una potenza da 415 Wp a 430 Wp. Inoltre ha una garanzia che può arrivare fino a 25 anni sul prodotto e all'87,4% sulla resa a 30 anni. Per le sue caratteristiche di bifaccialità, riesce ad aggiungere in termini di maggior produzione fino a un 25% all'anno.



"IL VALORE DELLA QUALITÀ E DELLA FORMAZIONE AGLI INSTALLATORI"

Francesco Zaramella, responsabile tecnico Nuove Energie



«La strategia che stiamo mettendo in campo per incrementare le vendite è quella di supportare gli installatori con tecnologie sempre all'avanguardia e con la formazione. Cerchiamo quindi di fornire prodotti sempre in linea con le aspettative dei clienti e che siano in grado di mantenere gli elevati standard di qualità presenti su tutte le soluzioni da noi offerte. In quest'ottica si inserisce la recente introduzione di moduli fotovoltaici bifacciali, ideali per soddisfare le esigenze di applicazioni anche in campo agrivoltaico. Accanto a ciò, per noi la formazione resta un servizio fondamentale da offrire all'installatore per consentirgli di migliorare la sua competenza professionale.»

IBC SOLAR

Have sun!

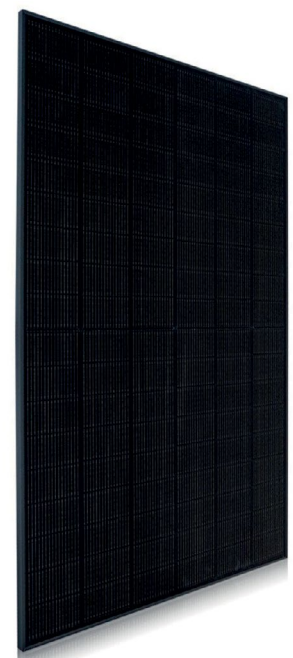
L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici IBC Module Bifacial 430 LS-TA1 430Wp, IBC MonoSol ES10-HC-N BF 405-430 Wp, IBC MonoSol GS10-HC-N 430-435 Wp, IBC MonoSol 395 GS10-HC Black 395 Wp, IBC MonoSol 400 OS10-HC Black 400 Wp, IBC MonoSol 395 CS10-HC Black 395 Wp, IBC MonoSol MS10-HC-N Black GEN 2 425-440 Wp, IBC MonoSol MS10-HC-N GEN2 435-445 Wp, IBC MonoSol MS10-HC-N 415-425 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

IBC MONOSOL MS10-HC-N GEN2

Il modulo IBC MonoSol MS10-HC-N GEN2 ha una potenza compresa tra 430 e 445 Wp ed è pensato per installazioni residenziali. Grazie all'uso di 16 connettori di cella, si riducono le perdite di potenza. Assicura elevate performance anche con temperature elevate grazie alla tecnologia TOPCon.



"FOCUS SU MODULI CHE POSSANO ACCEDERE AL PIANO INDUSTRIA 5.0"

Marco Passafiume, country manager



«La strategia dell'azienda prevede di incrementare i moduli a marchio IBC Solar sia per quanto riguarda la proposta bifacciale sia per il modello made in Germany, puntando a coprire tutte le fasce di mercato sia per

applicazione sia per posizionamento di prezzo. Inoltre stiamo lavorando con i fornitori per avere le certificazioni richieste ai fini dell'ottenimento degli incentivi previsti in Italia ovvero le attestazioni di made in Europe per Industria 5.0 e le classi di reazione al fuoco per le installazioni a tetto. L'obiettivo è avere per la seconda metà del 2024 un portfolio moduli completo in pronta consegna, con un upgrade anche sulle garanzie.»

WINAICO®

L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici WST-530 NGX, WST-430 NGX, WST-425 NGX Fullblack

PRODOTTO DI PUNTA

WST-530 NGX

Il modulo fotovoltaico bifacciale vetro-vetro WST-530 NGX ha una potenza pari a 530 Wp ed è caratterizzato da tecnologia N-Typ, telaio rinforzato da 35 millimetri e doppio vetro da 2+2 millimetri. È coperto da una garanzia sul prodotto di 25 anni e sulle prestazioni di 30 anni. Raggiunge un'efficienza del 22,30%.



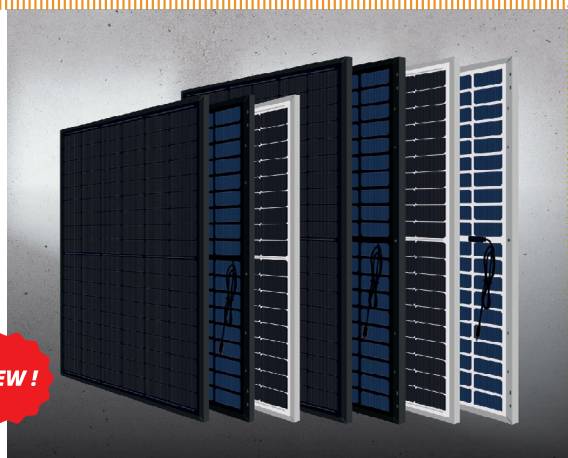
"PARTNERSHIP CON INSTALLATORI QUALIFICATI PER VALORIZZARE I PUNTI DI FORZA DEI NOSTRI PRODOTTI"

Marco Ippoliti, country manager



«Negli ultimi anni i prezzi dei pannelli solari sono diminuiti in modo significativo. Allo stesso tempo, la disponibilità di prodotti e la visibilità dei relativi prezzi sono aumentate drasticamente. Questa situazione è diventata un problema per molti installatori, che si trovano di fronte a clienti finali che si aspettano un certo prezzo. Winaico vende i suoi prodotti direttamente a installatori qualificati o tramite partner di distribuzione esclusivi. In questo modo ci assicuriamo che i prodotti e i prezzi non siano esposti in massa online e che la disponibilità sia limitata ai soli installatori. Limitando il punto vendita dei nostri prodotti, i nostri partner possono differenziare le loro offerte dalle soluzioni standard. In questo modo possono spiegare la scelta dei prodotti

Winaico e metterne in evidenza i punti di forza. La base della disponibilità limitata alle sole aziende di installazione, la differenziazione del prodotto e i prezzi interessanti consentono ai nostri clienti di ottenere margini sani, sostenendo così il forte sviluppo di Winaico.»



NEW!

L'OFFERTA

Mepv Coloured Bipv Series: Terracotta (350-365 Wp); Mepv Ultra Series: Ultra (400 Wp), Ultra (440 Wp); Ultra (450-460 Wp); Mepv Nexa Series: Nexa (420-430 Wp); Nexa Bifacial (420-440 Wp); Nexa Plus (480-500 Wp); Nexa Plus Bifacial (480-500 Wp); Nexa Plus (570-580 Wp); Nexa Plus Bifacial (690-700 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

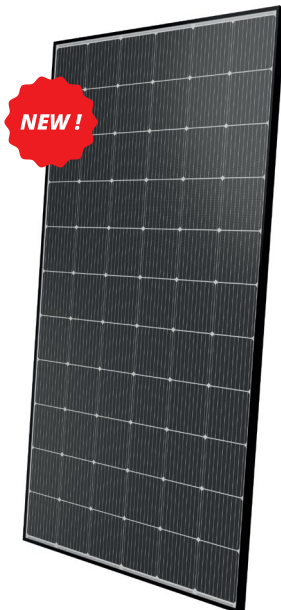
SERIE NEXA 420-700 WP

Tra le novità 2024 c'è la serie Nexa caratterizzata da tecnologia TOPCon e cella di tipo N. I pannelli sono bifacciali con doppio vetro. Presentano cassa di connessione MC4 originale e ampia gamma di potenze e dimensioni. La gamma Nexa ha inoltre un basso impatto ambientale grazie alla mancanza di backsheet.

"INAUGURATA FILIALE ITALIANA PER RAFFORZARE LA PRESENZA SUL MERCATO"
Emanuele Garraffo, key account manager Italy



«Negli ultimi anni stiamo assistendo a un lento ma deciso risveglio delle coscienze collettive, non solo di settore, che sta portando alla consapevolezza della necessità di ricreare una filiera europea di approvvigionamento. In tal senso l'Unione Europea sta già promuovendo diverse misure. In Italia il nuovo decreto Transizione 5.0 va in questa direzione. In questo contesto Eurener pretende di contribuire al processo di trasformazione green poiché ha lo scopo di democratizzare l'energia e consentire ai consumatori di produrre la propria elettricità in modo indipendente, etico e sostenibile. Il mercato italiano per noi è molto importante e per questo abbiamo aperto una filiale in provincia di Bergamo. Crediamo nell'importanza di favorire relazioni durature e di fiducia con i nostri partner, attraverso una comunicazione bidirezionale di qualità. Inoltre offriamo ai nostri clienti pannelli con elevati standard di qualità, efficienza ed estetica, garantendo durabilità e prestazioni a lungo termine».



NEW!

L'OFFERTA

Gamma Moduli SA: SA410M (BF) 410 Wp, SA410M (FB) 410 Wp, SA415M (BF) 415 Wp, SA450M (FB) 450 Wp, SA455M (BF) 455 Wp, SA460M (BF) 460 Wp, SA500M (BF) 500 Wp, SA500M (FB) 500 Wp, SA505M (BF) 505 Wp, SA545M 545 Wp, SA550M 550 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

SA505M (BF) 505 WP

I moduli SA di Peimar offrono prestazioni elevate grazie a processi produttivi all'avanguardia e a tecniche ingegneristiche innovative. Sono inoltre Made in Italy: per l'azienda, la produzione in Italia è il punto di forza per la qualità del prodotto finale e rappresenta l'impegno verso la sostenibilità.

"GARANTIAMO ELEVATI STANDARD CON MODULI PRODOTTI NEL NOSTRO STABILIMENTO IN ITALIA"

Maristella Ferraboli, engineering department



«Considerando l'attuale contesto commerciale, ci stiamo focalizzando sui nuovi moduli fotovoltaici SA prodotti nel nostro stabilimento italiano a Castegnato, in provincia di Brescia, dove garantiamo elevati standard qualitativi e cura dei dettagli. La gamma offre moduli con potenze più elevate, nonostante le dimensioni siano notevolmente ridotte. Questo non solo aumenta l'efficienza complessiva del sistema, ma facilita anche il trasporto e la gestione del prodotto, adattandosi alle esigenze logistiche attuali. Inoltre, la cornice slim consente un imballaggio più compatto, permettendo di confezionare più prodotti in un unico packaging e riducendo i costi di trasporto e stoccaggio. La maggiore efficienza dei moduli SA, per alcuni modelli superiore a 21,5%, consente ai nostri clienti di ottenere una significativa produzione di energia da ogni modulo installato. Infine, l'uso di celle monocristalline M10 Full Cell garantisce prestazioni elevate e affidabilità nel lungo termine».

Leader mondiale con

23 anni

di esperienza nella produzione di moduli Fotovoltaici

50+ GW

di spedizioni globali

100+ Paesi

con un grande impatto ecologico

Marco Bobbio Direttore Generale Italia e East Adriatic Coast
+39 345 5329294 marco.bobio@suntech-power.com

Alessandro Bobbio Sales Manager Italia e East Adriatic Coast
+39 347 2736380 alessandro.bobio@suntech-power.com



L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici WRS-EU-435-27 MH BF, WRS-440-27MH BF, WRS-580-36MH BF, WRS-620-39MH SF, WRS-700-39MHD SF

PRODOTTO DI PUNTA

WRS-EU-435-27 MH BF

Il modulo fotovoltaico WRS-EU-435-27 MH BF è completamente prodotto in Europa ed è caratterizzato da tecnologia TOPCon ed efficienza del pannello superiore al 22%. Si affianca a una delle novità del 2024, rappresentata da un modulo bifacciale di 700 Wp tecnologia TOPCon e HJT pensato per grandi impianti.



“LA NOSTRA FORZA? LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DELLE FABBRICHE”

Michele Zanata Ventura, direttore commerciale



«Grazie alla posizione strategica delle nostre fabbriche in Germania, con una capacità produttiva di 240 MW all'anno, Turchia, con una capacità produttiva di 500 MW all'anno, e in Asia con una capacità produttiva di

800 MW all'anno, siamo in grado di supportare tutte le esigenze soprattutto logistiche. Siamo inoltre in grado di rispondere alle turbolenze geopolitiche presenti e future, puntando su qualità, presenza e stabilità nei confronti dei nostri clienti. Infine, in relazione al decreto Industria 5.0, abbiamo ritenuto di investire in un partner tedesco per la realizzazione di un modulo completamente europeo».



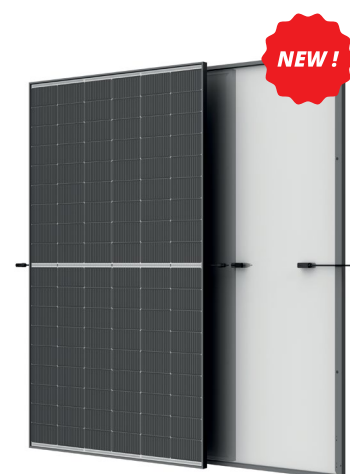
L'OFFERTA

Moduli per installazioni su tetto: Vertex S+ (TSM-NEG9R.28, modulo monofacciale doppio vetro con EVA, celle n-type i-TOPCon, 455 Wp); Vertex S+ 500W+ (TSM-NEG18R.28, modulo monofacciale doppio vetro con EVA, celle n-type i-TOPCon, 505 Wp) - Moduli per installazioni utility: Vertex N (TSM-NEG19RC.20, modulo bifacciale doppio vetro con celle n-type i-TOPCon, 620 Wp); Vertex N (TSM-NEG21C.20, modulo bifacciale doppio vetro con celle n-type i-TOPCon, 710 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

VERTEX S+ 500W + TSM-NEG18R.28

Il modulo Vertex S+ 500W+ è stato presentato sul mercato a gennaio 2024. Con una potenza di 505 Wp e un design leggero e compatto, è pensato per tetti commerciali, industriali e residenziali. La tecnologia delle celle i-TOPCon di tipo N e la struttura a doppio vetro consentono di ottenere un'efficienza del 22,7%.



“È FONDAMENTALE RAFFORZARE LE RELAZIONI A LUNGO TERMINE CON I CLIENTI”

Emanuele Carino, sales manager utility scale Italia e Grecia



«Trina Solar ha un'offerta differenziata. Oltre a fornire moduli, inseguitori, sistemi di montaggio e accumulo di energia, investiamo costantemente nello sviluppo di soluzioni integrate per ottimizzare ulteriormente le prestazioni, ridurre i costi e creare più valore per i nostri clienti. Trina Solar produce moduli da oltre 26 anni. La nostra azienda ha investito costantemente in ricerca e sviluppo e in tecnologia e oggi siamo in testa alla curva dell'innovazione del settore. Inoltre, le relazioni a lungo termine con i nostri clienti proteggono entrambe le parti dalla volatilità del mercato. Questi fattori giocano un ruolo fondamentale quando i margini sono sotto pressione. La nostra proposta, le nostre relazioni e il nostro approccio tecnico al business ci permettono di conquistare i clienti e di sostenere la nostra azienda anche in queste fasi. Grazie al nostro

approccio come fornitore di soluzioni, possiamo affrontare questo mercato ed essere ancora competitivi».



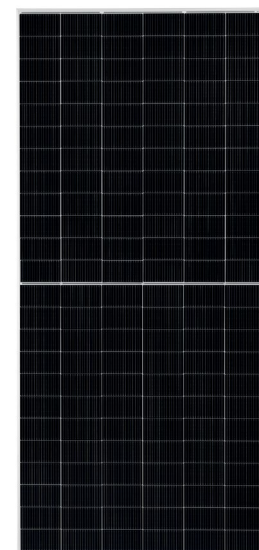
L'OFFERTA

Moduli N-type TOPCon DeepBlue 4.0X: JAM72D42 LB 625-630 Wp, JAM66D45 LB 605-610 Wp, JAM72D40 LB 590-595 Wp, JAM72D40 GB 580-585 Wp, JAM60D42 LB 520-525 Wp, JAM54D40 LB 440-445 Wp, JAM54D40 GB 435-440 Wp - Moduli P-type Perc DeepBlue 3.0: JAM72S30 LR 565-570 Wp, JAM72S30 MR 550-555 Wp, JAM66S30 MR 500-505 Wp, JAM54S30 LR 420-425 Wp, JAM54S30 MR 415-420

PRODOTTO DI PUNTA

JAM72D42 LB 630 WP

Il modulo JAM72D42LB da 630 Wp di JA Solar è un pannello solare bifacciale ad alte prestazioni. Utilizza la tecnologia avanzata N-type TOPCon che migliora il coefficiente di temperatura e l'efficienza, che è superiore al 22,5%. Gli stessi valori di efficienza sono disponibili anche con i nuovi moduli bifacciali della serie 4.0X per installazioni residenziali e commerciali o industriali.



“FOCUS SU OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI PRODUTTIVI E RAFFORZAMENTO DELLA DISTRIBUZIONE”

Edoardo Pulvirenti, sales manager Italia



«Anche in questa fase JA Solar continua a puntare sull'innovazione tecnologica e sulla stabilità dei suoi prodotti arricchendo la propria offerta e differenziandosi. La tecnologia brevettata N-type è una piattaforma tecnologica che si rivolge a ogni segmento con moduli della larghezza di 113,4 centimetri, come con la tecnologia Perc P-type che resta in produzione. La ricca offerta prodotti JA Solar prevede soluzioni ottimizzate per ogni esigenza con i diversi codici prodotto nel range da 415 a 630 Wp. Per sostenere le vendite, dunque, in un contesto di margini ridotti, JA Solar resta coerente ed implementa le proprie strategie vincenti. Queste includono l'ottimizzazione dei processi produttivi per ridurre i costi, il rafforzamento del canale distributivo e

la messa a punto di soluzioni fotovoltaiche ottimizzate per soddisfare le esigenze specifiche dei clienti. Continuiamo ad investire in ricerca e sviluppo per migliorare l'efficienza e ridurre i costi dei nostri prodotti, mantenendo l'elevato standard di qualità che ci contraddistingue».



qcells

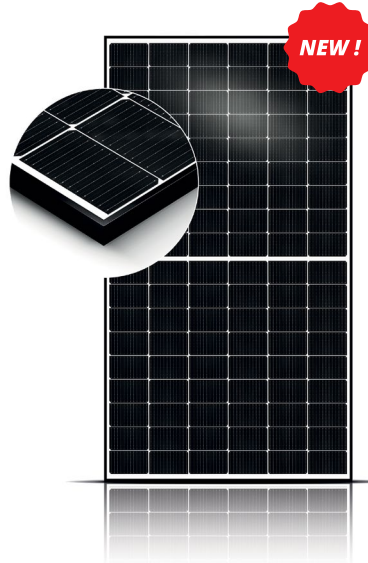
L'OFFERTA

Nuovi QTron
425-455 Wp

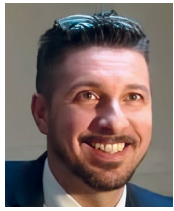
PRODOTTO DI PUNTA

QTRON 425-455 WP

La gamma prodotti di Qcells per il 2024 è in costante aggiornamento. Ad esempio i nuovi modelli QTron introducono l'innovazione Qcells nella tecnologia TOPCon e risultano più efficienti e performanti, garantiti 25 anni e adatti per applicazioni residenziali e commerciali e industriali.



"STIAMO APPRONTANDO IL SETUP INDUSTRIALE PER LA REALIZZAZIONE DI INNOVAZIONI FUTURE"
Marco Donà, sales director



«È innegabile che il mercato europeo stia vivendo una fase di forte evoluzione, risultato evidente della transizione energetica ormai in atto. Il solare è chiamato ad un ruolo di rilievo nel nuovo contesto, portando a stretto contatto operatori attivi in settori molto diversi tra loro ed innalzando il livello di maturità del mercato. In Qcells vogliamo essere parte attiva del cambiamento: se da un lato puntiamo a rispondere al meglio alle sfide attuali, dall'altro procediamo in maniera convinta a predisporre il setup industriale per la realizzazione di innovazioni cruciali in futuro. Dunque introduciamo quest'anno una gamma di soluzioni basate sull'utilizzo di tecnologia TOPCon che andremo a sviluppare per step incrementali, pur considerandola solo un livello intermedio di transizione, verso un concept di cella completamente diverso che, in contemporanea, si appresta a varcare i confini della prototipazione, entrando in una fase di sviluppo concreta e prossima al lancio commerciale».

CanadianSolar
MAKE THE DIFFERENCE

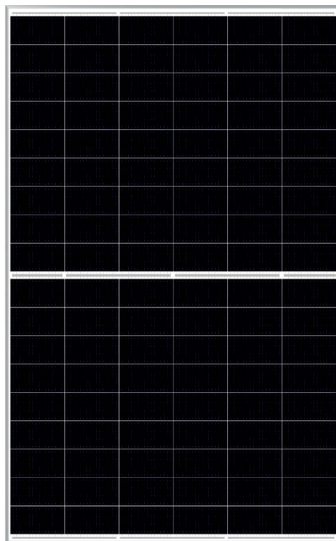
L'OFFERTA

Gamma da 430 a 715 Wp: TOPBiHiKu6 CS6.1-54TB da 430 a 460 Wp, TOPBiHiKu6 CS6.1-60TB da 490 a 515 Wp, TOPBiHiKu6 CS6.1-72TB da 590 a 620 Wp, TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG da 685 a 715 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

TOPBIHIKU6 CS6.1-54TB

Il modulo TOPBiHiKu6 CS6.1-54TB è caratterizzato da design trasparente con doppio vetro e celle TOPCon di tipo N. La potenza fino a 460 Wp e l'efficienza del 22,5% lo rendono adatto per utilizzi su tetti residenziali. Il modulo ha una garanzia di 30 anni sulle prestazioni e di 25 anni sul prodotto ed è compatibile con gli inverter tradizionali.



"ESSENZIALE LA SINERGIA CON I DISTRIBUTORI PER OTTIMIZZARE FORNITURE E SCORTE"
Marco Bellandi, senior sales manager key accounts MSS ed Emea



«Noi di Canadian Solar siamo orgogliosi di avere una rete affidabile di partner commerciali e distributori, con i quali ci impegniamo a far progredire il settore delle energie rinnovabili. Ci impegniamo a coltivare relazioni solide con i nostri clienti, perché attraverso la collaborazione possiamo aprire la strada a un futuro più sostenibile. Nel contesto attuale per noi è fondamentale la sinergia con i distributori in modo da ottimizzare le quantità di moduli presenti in magazzino evitando over stock e conseguenti sconti per diminuire i volumi».

presentano:

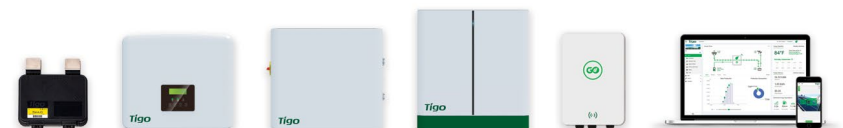
IL SIGNORE DEGLI IMPIANTI

UN INSTALLATORE, CENTINAIA DI SISTEMI, OLTRE VENTIMILA MODULI FOTOVOLTAICI OTTIMIZZATI CON TIGO TS4 E MONITORATI DA REMOTO CON ENERGY INTELLIGENCE

MARTEDÌ 7 MAGGIO, ORE 16:00

Tigo TS4 è la soluzione Flex MLPE che massimizza la produzione, incrementa la sicurezza e monitora da remoto qualsiasi parco impianti, anche il più vasto.

Inquadra il QR a fianco e iscriviti a questo webinar dedicato ai professionisti del fotovoltaico. Scoprirai i vantaggi della piattaforma Tigo TS4 attraverso l'analisi di casi reali e tutte le novità di **EI Residential**, la soluzione integrata per storage ed e-mobility di Tigo Energy.



Tigo EI Residential comprende una gamma di inverter monofase e trifase, pacchi batteria modulari, tutta l'efficienza di TS4 Flex MLPE, un EV charger ed Energy Intelligence, la più potente soluzione software per commissioning, monitoraggio e gestione del parco impianti.

DASOLAR

L'OFFERTA

Modulo N-type bifacciale doppio vetro da 78 celle (max output 635 Wp), modulo N-type bifacciale doppio vetro da 72 celle (max output 615 Wp), modulo N-type bifacciale doppio vetro da 54 celle rettangolari Das Black (max output 465 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

SERIE DAS BLACK

I moduli della serie Das Black presentano tecnologia di cella M10 e wafer in silicio rettangolare. Raggiungono un'efficienza di conversione del 22,8% e una potenza in uscita di 465 Wp. Tecniche di rivestimento innovative e vetro colorless garantiscono durabilità ed estetica. La costruzione dual glass amplifica la resistenza e riduce il peso.



NEW!

"ACCORDI CON PARTNER DELLA SUPPLY CHAIN PER CONTENERE COSTI BOS E LCOE"

Vincent Cao, senior vice president



«Das Solar si dedica alla continua esplorazione della tecnologia di tipo N, superando costantemente gli standard del settore per quanto riguarda l'efficienza di celle e moduli. Grazie all'innovazione scientifica e tecnologica, Das Solar ha battuto 3 record mondiali in 8 mesi nel 2023. Grazie alla tecnologia delle celle TOPCon 4.0 plus, l'efficienza media della produzione di Das Solar ha raggiunto il 26,55%. I moduli di tipo N hanno inoltre superato con successo la certificazione ItalyEDP nel mercato italiano. Das Solar ha ampliato la cooperazione all'interno della sua catena di fornitura, collaborando con aziende leader, con un effetto clustering che si traduce in costi Lcoe e BOS inferiori. Inoltre, l'azienda enfatizza una strategia di mercato diversificata che comprende sia l'espansione del mercato nazionale sia l'esplorazione attiva dei mercati internazionali. Infine, Das Solar promuove gli obiettivi di zero emissioni di carbonio e partecipa a progetti fotovoltaici innovativi, come gli impianti offshore e galleggianti».

SONNENKRAFT

SOLAR SYSTEMS FROM AUSTRIA

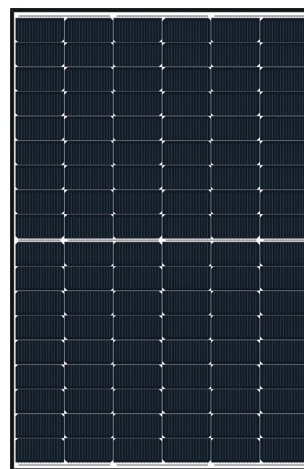
L'OFFERTA

Moduli Solar 5.0 vetro vetro 430 Wp TopConHC black (2X2 millimetri) eff. 21,52%, Solar 5.0 430 Wp TopCon HC black eff. 21,52%, Solar vetro vetro 425 Wp HC black (2X2 millimetri), Solar vetro vetro 435 Wp HC (2X2 millimetri), Solar 410 Wp HC silver, Solar 470 Wp HC black, Power vetro vetro Alpin 425 Wp HC Alpin black, Power 410 Wp HC black, Power 325 Wp black, Power Maxim 365 Wp HC Maxim black, Power Maxim 410 Wp HC Maxim black, Power Alpin 325 Wp Alpin black, Power Alpin vetro vetro 425 Wp HC Alpin black, Power Alpin vetro vetro 400 Wp HC Alpin terracotta, modulo vetro vetro 425 Wp HC black (2x2 millimetri), modulo vetro vetro 310 Wp (2x3 millimetri), modulo vetro vetro 300 Wp (2x4 millimetri)

PRODOTTO DI PUNTA

MODULO 5.0

Il modulo 5.0 è realizzato nell'Unione Europea. È caratterizzato da una potenza di 430 Wp (vetro vetro bifacciale e vetro foglio Eva) e raggiunge un'efficienza del 21,52%. Presenta inoltre 108 celle halfcut e tecnologia TopCon. È pensato per applicazioni con vincoli di riflessione severi.



"MODULI FOTOVOLTAICI MADE IN AUSTRIA IDONEI A OGNI APPLICAZIONE"

Stefano Andrea Belluz, amministratore



«Da oltre 30 anni Sonnenkraft fornisce soluzioni fotovoltaiche realizzate in Austria. Dal fotovoltaico ai sistemi solari termici, dai moduli ai collettori solari, dai serbatoi d'acqua ai sistemi di accumulo e agli inverter. Sul fronte moduli, stiamo producendo la soluzione 5.0 con celle TopCon da 430 Wp e con efficienza del 21,52% in linea con le richieste per accedere agli incentivi dell'industria 5.0. L'azienda punta sulla qualità Made in Austria anche per i suoi moduli fotovoltaici della serie Power. Oltre al design estetico, i moduli convincono per il loro valore tecnologico aggiunto. La superficie deflect a basso abbagliamento e bassa riflessione di questi moduli glass-foil offre vantaggi in prossimità di aeroporti, strade o aree residenziali.

Per le aree in cui possono verificarsi ombreggiamenti, l'azienda produce moduli con ottimizzatori Maxim, mentre il robusto modulo Alpin è adatto a carichi di neve particolarmente elevati. La soluzione semplice per balconi o giardini è il modulo plug & play Sonnenkraftwerk con inverter integrato. Anche le soluzioni fotovoltaiche trasparenti per tetti di terrazze, carport, balconi o recinzioni stanno diventando sempre più popolari».

TRIENERGIA

photovoltaic modules production

L'OFFERTA

Moduli TRIxxxTP-BB 21 celle black 125 Wp, TRIxxxDP-BB 42 celle black 250 Wp, TRIxxxTP-RR 21 celle red 115 Wp, TRIxxxDP-RR 42 celle red 230 Wp, TRIxxxTP-CG 21 celle green 115 Wp, TRIxxxDP-CG 42 celle green 230 Wp, TRIxxxSP-BBS 60 celle black 355-360 Wp, TRIxxxSP-RR 60 celle red 320 Wp, TRIxxxSP-GG 60 celle green 320 Wp, TRIxxxSP-WW 60 celle white 220 Wp, TRIxxxVP-WB 136 halfcut 410-420 Wp, TRIxxxVP-BB 136 halfcut black 405-410 Wp, TRIxxxHP-WB 126 halfcut 390-395 Wp, TRIxxxHP-BB 126 halfcut black 380-385 Wp, COE-xxxM10E 108 halfcut - revamping EU 410 Wp, COE-xxxM10EF 108 halfcut - revamping EU 410 Wp, COE-xxxM10EB 108 halfcut black - revamping EU 410 Wp, COE-xxxM10ET 120 halfcut - revamping EU 450-480 Wp, COE-xxxM10EH 144 halfcut - revamping EU 545 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

TRI320SP-RR 60 CELLE RED

Il modulo TRI320SP-RR è composto da 60 celle con potenza pari a 320 Wp. È caratterizzato da dimensioni contenute pari a 1.712x1.035x35 millimetri. Il colore rosso COP RAL8015 lo rende ideale per installazioni in zone con vincoli storici o paesaggistici.



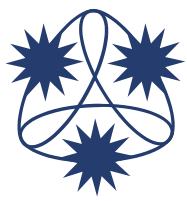
"STANDARD ELEVATI PER OFFRIRE PRODOTTI QUALITATIVAMENTE DIFFERENTI"

Cinzia Bardiani, responsabile marketing



«I moduli Trienergia rispondono a specifiche esigenze di mercato, parliamo quindi di soluzioni per tetti a falde irregolari, di soluzioni idonee per zone con vincoli paesaggistici e per impianti industriali con una particolare

attenzione alle performance di produttività nel tempo. Sicuramente una ottimizzazione dei processi interni può aiutare a ridurre i costi operativi e migliorare l'efficienza complessiva dell'azienda, consentendo di offrire prezzi competitivi per moduli della stessa fascia. Tuttavia il nostro obiettivo è quello di mantenere standard elevati per offrire un prodotto che sia qualitativamente differente. Tutti i nostri prodotti hanno infatti ottenuto la certificazione IEC Kiwa e sono Made in EU. Per il 2024 stiamo improntando dei piani di marketing mirati per poter raggiungere con maggiore efficacia il nostro pubblico target, per aumentare la consapevolezza del marchio e generare interesse per i prodotti e i servizi offerti».



3SUN

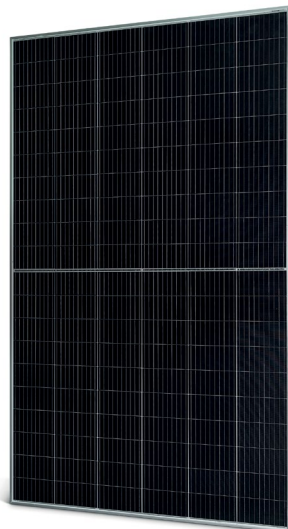
L'OFFERTA

B60: Modulo bifacciale settore utility scale (640-680 Wp); M40: Modulo per edifici (440-480 Wp); M40 Bold: Modulo per edifici con estetica premium (430-470 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

3SUN B60

Modulo ad alte prestazioni pensato per grandi impianti a terra, ma adatto a varie applicazioni come tetti industriali, pensiline e agrivoltaico. È caratterizzato da alta efficienza, bifaccialità e performance elevata anche ad alte temperature per un rendimento energetico maggiore a parità di superficie.



"NECESSARIE MISURE A LIVELLO COMUNITARIO PER SUPPORTARE LA MANIFATTURA EUROPEA"

Massimiliano Francone, head of marketing and sales



«Le aziende manifatturiere europee del solare operano in uno scenario sfidante e per questo motivo riteniamo che sia necessario un piano di misure urgente a livello europeo che ristabilisca le condizioni di parità nel mercato fotovoltaico mondiale e supporti l'industria locale. La strada è lunga, ma un primo passo è stato fatto dal Governo italiano che con lungimiranza ha approvato il Piano Transizione 5.0 del Mimit, una misura volta a valorizzare prodotti che rispondano a caratteristiche di qualità, a difesa della filiera fotovoltaica europea. In 3SUN puntiamo sul vantaggio competitivo dei nostri moduli: la nostra tecnologia HJT, sviluppata a Catania, garantisce performance di efficienza e durata superiori rispetto ai competitor e questo ci posiziona sul mercato in maniera molto positiva. Siamo un'azienda tecnologica, un centro di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie fotovoltaiche in grado di migliorare l'efficienza dei moduli, come dimostra l'attuale HJT ma anche l'implementazione della linea pilota per lo sviluppo della nuova tecnologia tandem».

GRUPPOSTG®

LA FABBRICA ITALIANA DEL FOTOVOLTAICO

L'OFFERTA

Moduli fotovoltaici half-cut: TopCon 425 Wp, Total Black 410 Wp, Half-cut standard 460-550 Wp - moduli fotovoltaici Transizione 5.0: 430 Wp spessore 30 millimetri (efficienza 22,02%), 425-430 Wp spessore 36 millimetri (efficienza 21,96%) - moduli fotovoltaici colorati color rosso terracotta/verde: 60 celle (310 Wp), 72 celle (370 Wp) - moduli fotovoltaici policristallini: 50 celle (200-220 Wp), 54 celle (220-240 Wp), 60 celle (260-285 Wp), 72 celle (300-345 Wp), 60 celle senza cornice (260-285 Wp), 36 celle stand alone (150-165 Wp) - moduli fotovoltaici monocristallini: 60 celle (295-325 Wp), 60 celle total black (280-310 Wp), 72 celle (355-395 Wp), 72 celle total black (340-375 Wp)

PRODOTTO DI PUNTA

MODULO FOTOVOLTAICO CUSTOMIZZATO

Tutti i prodotti del Gruppo STG sono personalizzabili in termini di potenza, dimensione, colore, trasparenza e forma per soddisfare qualsiasi esigenza. Il modulo fotovoltaico customizzato è personalizzabile anche nella colorazione della cornice e del backsheet.



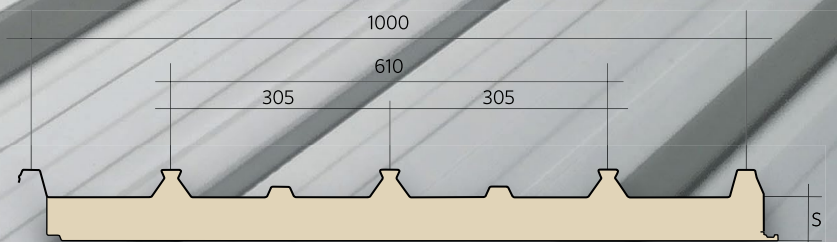
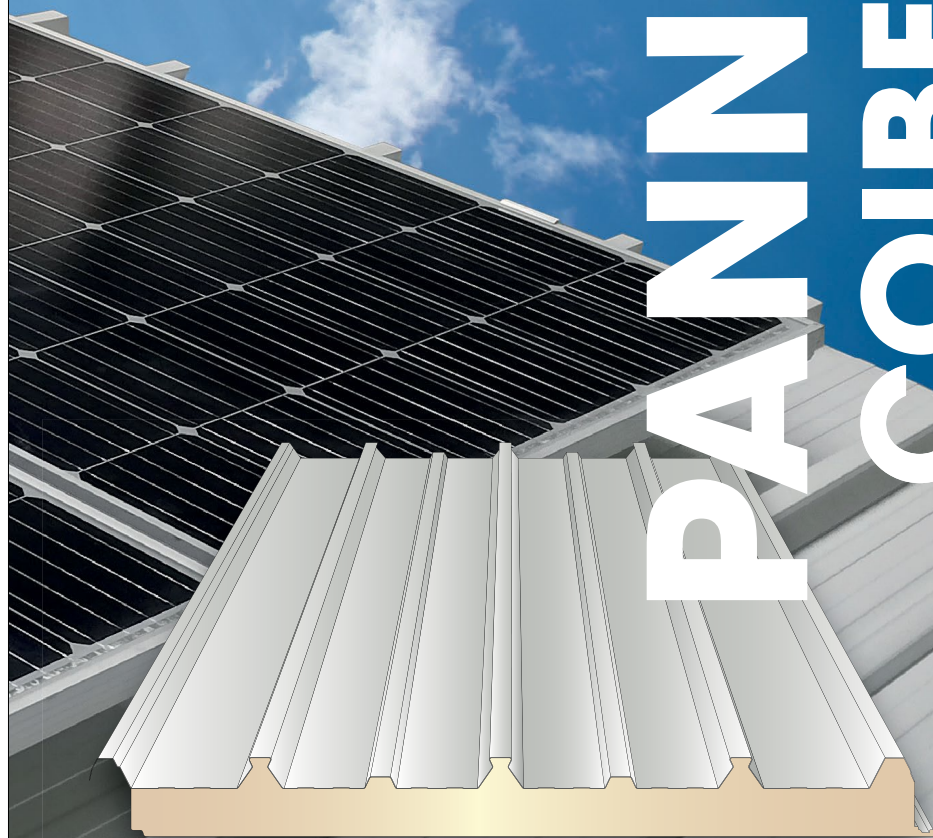
"PRODOTTI CUSTOMIZZATI A TUTELA DELLA NOSTRA COMPETITIVITÀ"

Valentina Ciarletti, responsabile commerciale

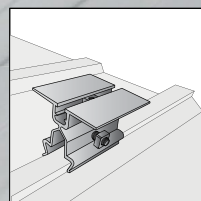


«GruppoSTG, da sempre, si è differenziata sul mercato del fotovoltaico con prodotti fuori dagli standard. Nonostante il difficile periodo nel quale cerchiamo di aggiornare e monitorare costantemente i prezzi per garantire sempre il miglior rapporto qualità-prezzo ai nostri clienti, possiamo affermare che il nostro mercato riesce a rimanere competitivo grazie ai nostri prodotti particolari e customizzati. La gamma di prodotti sulla quale puntiamo costantemente è sicuramente quella dei prodotti custom e Bipv, in tutte le sue declinazioni. Infatti, i nostri prodotti come il modulo fotovoltaico colorato, le tegole fotovoltaiche e il sistema di integrazione Solrif rimangono tra i prodotti più richiesti poiché grazie ad essi è possibile intervenire su qualsiasi tipologia di copertura garantendo un impatto estetico di alto livello. Rendere il fotovoltaico completamente integrato e garantire un prodotto custom, Made in Italy e di pregio ci permette di raggiungere tutti i settori di mercato e di far fronte a qualsiasi tipologia di richiesta, riuscendo in questo modo a differenziarci e rimanendo sempre competitivi».

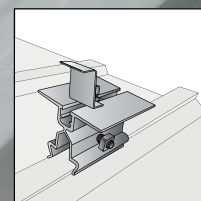
PANNELLO COIBENTATO



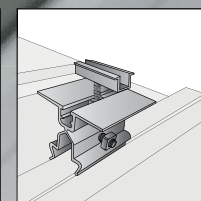
KIT STAFFAGGIO AL PANNELLO



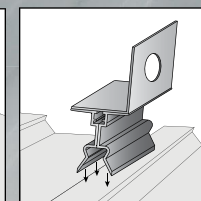
1 Staffa in alluminio di aggancio al pannello



2 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio per moduli



3 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio Omega per moduli



4 Morsetto fermavite

PANNELLI COIBENTATI PREDISPOSTI PER LA POSA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

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



unimetal.net

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



SOLARS MOST TRUSTED

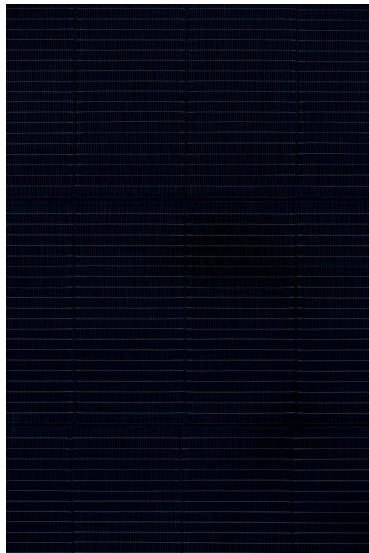
L'OFFERTA

Moduli Alpha Pure-RX (full black), 450-470 Wp, 44 celle G12 half-cut N-Type HJT; Alpha Pure-R (full black), 410-430 Wp, 40 celle G12 half-cut N-Type HJT; Twin Peak 5 (bianco e nero), 400-410 Wp, 66 celle M6 half-cut Mono Perc

PRODOTTO DI PUNTA

ALPHA PURE-RX

Basato su tecnologia premiata con Intersolar Award 2022, il modulo ad eterogiunzione N-Type HJT Alpha Pure-RX presenta una potenza fino a 470 Wp. Il telaio rinforzato assicura 7000 Pa di carico neve e 4000 Pa di carico vento. Le celle gapless senza saldature permettono extra flessibilità e robustezza.



"COMPETIZIONE MENO SENTITA NELLA FASCIA PREMIUM DEL MERCATO"

Alessandro Cicolin, sales director Southern Europe



«Questa fase di mercato è complessa, ma la competizione nella fascia premium è minore perché non si ha la corsa al ribasso dei prezzi e la conseguente perdita di qualità dei prodotti. Il nostro posizionamento è molto elevato, improntato alla massima qualità, robustezza e innovazione, senza compromessi. Su tutti i nostri prodotti, dall'iper-testato TP5 all'ultimo arrivato Alpha Pure-RX, applichiamo barre di supporto trasversale sul telaio per resistenze meccaniche elevatissime. Sui nostri prodotti Alpha, ad eterogiunzione N-Type, abbiamo celle senza saldature, extra flessibili,

più resistenti a sollecitazioni meccaniche, anti microfratture. Abbiamo test di qualità tre volte più stringenti delle normative. Inoltre, abbiamo frequenti training dai distributori agli installatori per garantire il miglior servizio al cliente finale».



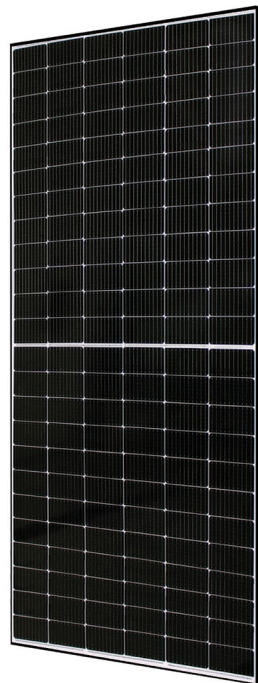
L'OFFERTA

Moduli X-Half CUT TOPCon bifacciale e monofacciale 430-580 Wp, X-Color 340-400 Wp, X-Half CUT HJT bifacial 400-720 Wp

PRODOTTO DI PUNTA

HALF CUT TOPCON

I moduli Half CUT TOPCon sono disponibili in versione monofacciale e bifacciale con potenze da 430 a 580 Wp. Sono Made in Europa e sono caratterizzati da celle N-Type e da un'elevata efficienza che supera il 22% adatto al piano Transizione 5.0.



"PUNTIAMO SU AMPLIAMENTO DELLA GAMMA E DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA IN ITALIA"

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia



«La competizione con aziende cinesi che stanno vendendo in Europa a prezzi molto bassi non è semplice, ma stiamo contrastando con prodotti di alta qualità e garanzie a prezzi di mercato, offrendo in più oltre 40 anni di esperienza, assistenza e presenza sul territorio con una struttura di produzione, una fabbrica e relative competenze, sicuramente diverse da molti importatori e rivenditori. Nel contesto europeo attuale, stiamo vedendo un cambiamento politico atto ad incentivare sempre di più la filiera europea di produzione di moduli fotovoltaici. Sunerg, azienda italiana dal 1978, leader di produzione nel settore fotovoltaico, sta rinnovando la propria gamma di prodotti ad alta efficienza, idonei alle molteplici applicazioni richieste negli attuali incentivi e quelli previsti nel prossimo quinquennio. Contestualmente all'ampiamiento di gamma, Sunerg sta intraprendendo azioni per ampliare sensibilmente la propria capacità produttiva, con obiettivo di raggiungere almeno i 500 MW annui in Italia entro breve».

Gli speciali di SolareB2B

APRILE 2024
INVERTER: QUANDO
I SERVIZI FANNO
LA DIFFERENZA



MARZO 2024
SISTEMI DI MONTAGGIO
E TRACKER: N'EVOLUZIONE
COSTANTE



GENNAIO/FEBBRAIO 2024
KEY 2024 TRA NUOVI
PADIGLIONI E UN LAYOUT
OTTIMIZZATO



DICEMBRE 2023
LA LENTA (MA COSTANTE)
AVANZATA DEGLI
INVERTER IBRIDI



NOVEMBRE 2023
MODULI: STRATEGIE
PER VALORIZZARE L'OFFERTA



OTTOBRE 2023
EV-CHARGER: QUANTE
OPPORTUNITÀ PER IL FV



SETTEMBRE 2023
DISTRIBUTORI:
COSÌ SI AFFRONTA
L'OVERSTOCK



LUGLIO/AGOSTO 2023
STORAGE: MERCATO,
TECNOLOGIE E STRATEGIE.
FOCUS SUI SERVIZI





GBSOLAR

PHOTOVOLTAIC SUPPORTS



SCANSIONA
IL QR E SCOPRI
I VANTAGGI DEL
CONFIGURATORE

SINCE 2009

ZAVORRE GBSOLAR: RESISTENZA E AFFIDABILITÀ SU CUI CONTARE!

Le zavorre in calcestruzzo della GB Solar sono caratterizzate da una **peculiare struttura che incorpora una doppia anima in acciaio**.

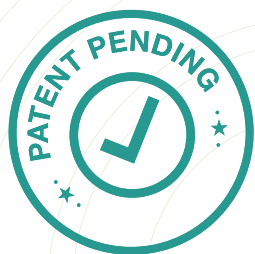
Questa innovativa caratteristica tecnica conferisce alle zavorre un livello superiore di **robustezza, durabilità e funzionalità** ottimizzata per il loro scopo di sostegno e stabilizzazione nelle installazioni solari.



**BOCCOLE
RESISTENTI
ALLA CORROSIONE**

RIGIDITÀ E STABILITÀ

— **RIGIDITÀ E STABILITÀ**
La doppia armatura presente all'interno del calcestruzzo conferisce una maggiore rigidità e stabilità strutturale alle zavorre, garantendo la capacità di sopportare carichi e stress ambientali senza compromettere l'integrità della struttura.



**GARANZIA DI
QUALITÀ CERTIFICATA:
LE ISO ALLA BASE DELLA
NOSTRA ECCELLENZA**



FLESSIBILITÀ DI DESIGN

— **FLESSIBILITÀ DI DESIGN**
La possibilità di integrare la doppia anima in acciaio durante il processo di produzione consente una maggiore flessibilità nel design delle zavorre, consentendo di adattarsi a una vasta gamma di requisiti di installazione e configurazioni specifiche del progetto.

MANEGGEVOLEZZA

— **MANEGGEVOLEZZA**
Nonostante la presenza dell'acciaio, le zavorre rimangono relativamente leggere e maneggevoli, semplificando il trasporto, la movimentazione e l'installazione sul sito.





HJT CHOOSE RISEN ENERGY

Higher Return, Lower Carbon Emission

CFP < 376.5kg eq CO₂/kWc

Visit us at Intersolar Europe
Booth NO: A1.250

Hyper-ionTM

CONTACT US



w w w . r i s e n e n e r g y . c o m