CONTACT ITALIA®
dal 1996

CARPORT PLATFORM

SISTEMA DI MONTAGGIO PER PENSILINE AUTO MONOPOSTO

NEW PRODUCT

- NESSUNA FONDAZIONE
- PRATICHE AMMINISTRATIVE SEMPLIFICATE
- MASSIMA PERSONALIZZAZIONE

Scopri di più sul CARPORT PLATFORM

Next Fair >>>>>>>>>>>>>>>>> >>> May 7–9, 2025
inter solar connecting solar business | EUROPE
hall A5 Stand 420

www.contactitalia.it

LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE // MAGGIO 2025 / ANNO XV / NUMERO 5

SOLARE B2B

sonnen
Sblocca l'energia dei tuoi **crediti fiscali**!
Dal 1° aprile, accedi alla cessione del credito con noi.

PRIMO PIANO / PAG. 26

FV RESIDENZIALE: SI ARRESTA IL CALO

I dati relativi alle nuove connessioni degli ultimi mesi mostrano come la flessione del solare domestico iniziata con la fine del Superbonus si sia finalmente arrestata grazie anche ad alcune iniziative tra cui reddito energetico e CER nei comuni fino a 5mila abitanti. Intanto i principali player stanno studiando pacchetti e servizi ancora più accattivanti per favorire l'incontro installatore-cliente finale e garantire continuità a questo segmento, indipendentemente da misure e aiuti statali.

MERCATO / PAG. 32

L'AGRIVOLTAICO ACCELERA

In Italia le sinergie tra solare e mondo agricolo sono sempre più forti. I numerosi vantaggi, sia per gli agricoltori sia per EPC e sviluppatori di impianti, stanno favorendo l'avvio di numerosi progetti. Per gli installatori si aprono così nuove opportunità di business in un settore ad alto valore aggiunto.

SPECIALE ALLEGATO

COSÌ EVOLVONO GLI INVERTER

Da semplici strumenti operativi, i convertitori stanno diventando sempre più dispositivi intelligenti capaci di dialogare con la rete e offrire servizi innovativi. Intelligenza artificiale, manutenzione predittiva e virtual power plant stanno aprendo nuove opportunità. Nell'inserto allegato a questo numero un approfondimento sul mercato e sulle novità di prodotto.

SERVIZI E CONSULENZA PER PARTNERSHIP DI VALORE

INTERVISTA A GIOVANBATTISTA NAPOLITANO, TECHNICAL DIRECTOR SOUTHERN EUROPE DI WATTKRAFT

ENERGY RELEASE 2.0: BOOM DI RICHIESTE

AL PRIMO BANDO DELLA MISURA HANNO PARTECIPATO OLTRE 3MILA SOGGETTI PER 559 ISTANZE, QUANTIFICABILI IN UNA RICHIESTA DI ENERGIA PER 70 TWH. CIÒ SI TRADURRÀ IN UN IMPORTANTE SLANCIO DI NUOVI PROGETTI C&I DA ALMENO 200 KWP

QUANTI INCENTIVI PER LE IMPRESE

DAL DECRETO DEL 14 MARZO CHE STANZIA 320 MILIONI DI EURO FINO ALL'ENERGY RELEASE E AL FER X: ECCO LE PRINCIPALI INIZIATIVE A SUPPORTO DEL SOLARE PER LE ATTIVITÀ IMPRENDITORIALI

UN PROGETTO FER IN CONTINUA EVOLUZIONE

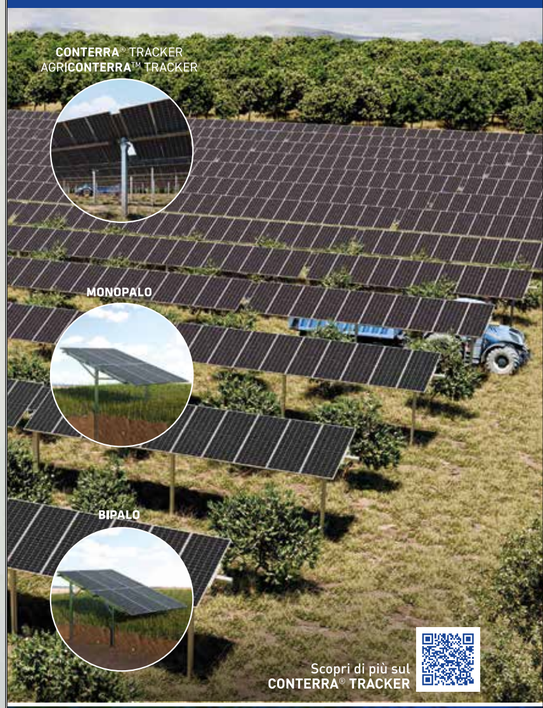
DAL 2007 UN PICCOLO COMUNE IN PROVINCIA DI ANCONA È SEDE DI UNA SMART GRID AL 100% ELETTRICA IN COSTANTE AGGIORNAMENTO. QUI DIALOGANO FOTOVOLTAICO, BATTERIE, MINI IDROELETTRICO, PIROGASSIFICATORE A PELLET E COLONNINE PER LA RICARICA DI VEICOLI ELETTRICI

L'energia di SENEC è un vero prodigio.
Vieni a scoprirla a Intersolar Monaco di Baviera, Pad. B1, Stand 310
SENEC

Redazione: Via Martiri della Libertà 28 - 20833 Giussano (MB) - Tel: 0362/332160 - info@solareb2b.it - www. solareb2b.it - Stampa: Ingraph - Seregno (MB) - Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano. In caso di mancato recapito inviare all'ufficio postale di Roserio per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

CONTACT ITALIA®

SOLUZIONI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI A TERRA



Scopri di più sul CONTERRA® TRACKER

SISTEMI DI MONTAGGIO PER PENSILINE AUTO

Scopri di più sul CARPORT DESIGN

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

SENEC

L'energia di SENEC è un vero prodigio.

Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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

inter solar connecting solar business | EUROPE

Ci vediamo ad Intersolar
Monaco di Baviera | 7-9 maggio
Pad. B1, Stand 310

Per saperne di più, scansiona il QR Code

senec.com

secsun®
QUADRI ELETTRICI

Diamo forma all'energia, con competenza e visione.

CABINA SHELTER

PRECABLATA E PERSONALIZZABILE

Potenze disponibili da **0,5 MW** a **3 MW**

DISPOSITIVO GENERALE
Progettato con correnti e tensioni, specifiche per ogni applicazione.

BARRE DI POTENZA DI ALIMENTAZIONE
Ottimizzate per ridurre perdite e costi.

EQUIPAGGIAMENTO ACCESSORIO
-Sistema rilevazione incendi
-Contatore fiscale
-Trasformatore sistemi ausiliari
-Gruppo di continuità

INSERZIONE UTENZE
Collegabili con sezionatori o interruttori secondo le esigenze del cliente.

CONNESSIONI AL TRASFORMATORE
Disponibili sia con cavi che busbar.

SECSUN SRL a socio unico
Contrada Grotta Formica
70022 - Altamura (BA) - Italia
Tel. : +39 080 96 75 815
info@secsun.it - www.secsun.it

Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM

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

SA 8000: 2014

CE

SGS
EN 1090-1

Consegna in tutta Italia!

NEW PRODUCT

TILT LL

SISTEMA PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI

Progettato per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore, TILT LL è il sistema di supporto ideale per l'installazione di moduli fotovoltaici di grandi dimensioni in configurazione orizzontale, con fissaggio sul lato lungo, nel pieno rispetto dei manuali di installazione dei principali produttori.

Compatibile con lamiere grecate piane e curve, TILT LL si distingue per la regolazione variabile dell'inclinazione, rendendolo estremamente versatile sia in ambito residenziale che industriale.

CONTACT ITALIA®

PREMIO INDUSTRIA FELIX
CONTACT ITALIA S.R.L
IMPRESA COMPETITIVA E AFFIDABILE
2024-2025

Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 14001

Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001

Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
N.305/2011
Regolamento (UE)

Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
EN 1090-1
Strutture Metalliche

ICIM
PRODOTTO CERTIFICATO

CAMPIONE DEL VALORE

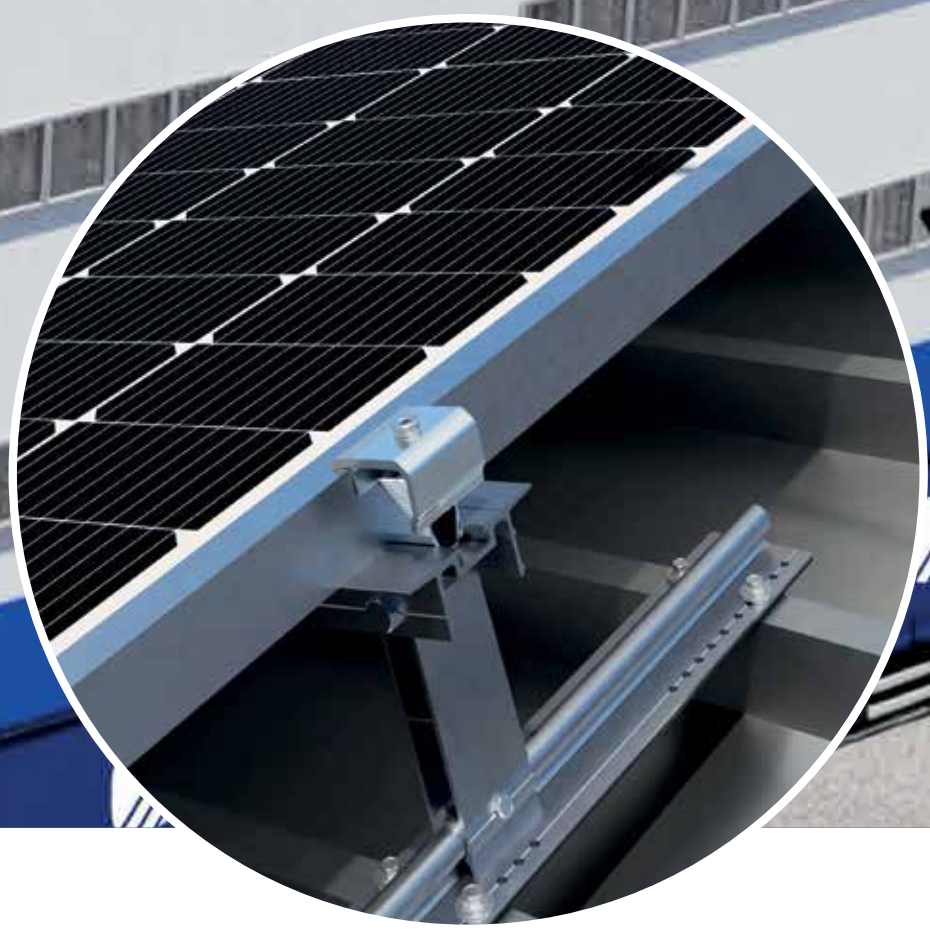
CE

seguici sui canali social

www.contactitalia.it

PRODUCT 100% made in Italy

- Inclinazione regolabile
- Compatibile con lamiere piane e curve
- Montaggio semplificato con pochi componenti
- Fissaggio orizzontale sul lato lungo, nel rispetto dei manuali di installazione
- Resistenza a neve e vento elevati
- Affidabile. Versatile Veloce da installare.
- Bassa incidenza di carico sulla copertura



Profilo base con guaina EPDM 38cm | Profilo basculante 80mm | Profilo basculante 80mm h 80mm | Profilo basculante 80mm h 160mm

Scopri di più sul **TILT LL**

Next Fair >

inter solar connecting solar business | EUROPE

May 7–9, 2025

hall **A5** Stand **420**

PENSILINE FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY

RCM ENERGY Via Monsola 8 Bis, Villafalletto, Cuneo (IT) +39 **0171 938278** · info@rcmenergy.it · **www.rcmenergy.it**

RCM energy

Disponibilità continua di **30 MW in pronta consegna**

Strutture fisse e tracker

IMPIANTI FISSI

SUNRACKER®
CATCH THE POWER OF SUN

INSEGUITORE SOLARE

RCM ENERGY Via Monsola 8 Bis, Villafalletto, Cuneo (IT) +39 **0171 938278** · info@rcmenergy.it · **www.rcmenergy.it**

FORNITURE FOTOVOLTAICHE SRL

TA TRACKER SOLARE

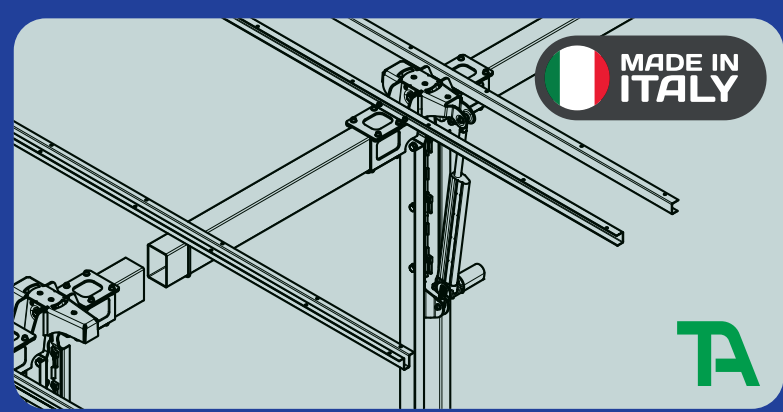
TA Srl, azienda italiana con oltre 60 anni di esperienza nella lavorazione dei metalli, progetta e produce tracker monoasse e sistemi di montaggio **per grandi impianti fotovoltaici.**

I sistemi, realizzati interamente in Italia, sono pensati per garantire **efficienza, affidabilità e ottimizzazione dei costi.**

Forniture Fotovoltaiche è il distributore ufficiale dei tracker TA in Italia, offrendo soluzioni su misura per impianti utility scale.

TA TM2

Monoassiale ad *inseguimento est-ovest*



Forniamo tutta la **componentistica necessaria per grandi impianti fotovoltaici**

Cavo ***SOLARE***

Questi cavi sono progettati per trasportare l'energia prodotta dai pannelli solari verso il sistema di gestione dell'energia o il punto di connessione alla rete elettrica.

- 1X4ROSSO
- 1X6ROSSO
- 1X10ROSSO
- 1X4NERO
- 1X6NERO
- 1X10NERO

Il **BATTIPALO** per pali fotovoltaici è uno strumento essenziale utilizzato durante l'installazione di impianti fotovoltaici. Si tratta di un macchinario progettato per guidare i pali nel terreno in modo efficiente e preciso.

Dimensioni (acceso) (L*P*A):
3500*2200*7500 mm
Dimensioni (spento) (L*P*A):
6500*2200*2550 mm
Peso macchina:
4500-5200 kg
Motore diesel:
Motore Cummins 97 kW

Forniamo **TRASFORMATORI** di alta qualità progettati per garantire massima efficienza e affidabilità negli impianti fotovoltaici. Disponiamo di tre taglie standard: 400 kVA, 630kVA, 800 kVA e 1250 kVA, ma possiamo realizzare forniture su misura in base alle esigenze specifiche del progetto.

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

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

800 82 25 13
general@forniturefotovoltaico.it
www.forniturefotovoltaiche.it

SOMMARIO

FV RESIDENZIALE: RIPARTIRE OLTRE GLI INCENTIVI

Dopo la fine del Superbonus, il solare di taglia domestica in Italia ha registrato un forte rallentamento, con una flessione della nuova potenza nel 2024 pari al 21% rispetto al 2023. I dati sulle connessioni di marzo 2025 mostrano tuttavia come il calo si sia finalmente arrestato. Gli operatori attivi in questo segmento attribuiscono la leggera ripartenza a misure tra cui incentivi per le CER, reddito energetico e detrazioni fiscali. Intanto si studiano pacchetti e servizi per arrivare al cliente finale con maggior semplicità ed efficacia. Un esempio? L'uso dell'intelligenza artificiale per generare lead di qualità, scontistiche e pacchetti che comprendono impianto fotovoltaico, luce e gas

PAG. **26**

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. **12**

NEWS PAG. **18**

SERVIZI
Friuli Venezia Giulia: 2 milioni di euro per il fotovoltaico rurale PAG. **23**

COVER STORY
Servizi e consulenza per partnership di valore

Intervista a Giovanbattista Napolitano, technical director southern Europe di Wattkraft PAG. **24**

MERCATO
Agrivoltaico: il solare incontra l'agricoltura PAG. **32**

Energy Release 2.0: la misura che serviva PAG. **44**

FOCUS ON
Solare B2B sbarca anche su Instagram PAG. **41**

EVENTI
La fiera Solar Solutions approda a Torino PAG. **50**

ATTUALITÀ
Imprese: i nuovi incentivi a favore del FV di taglia C&I PAG. **52**

APPROFONDIMENTI
C'è ancora tanto spazio per il fotovoltaico su tetto PAG. **54**

Agrivoltaico, non sempre reddito agrario PAG. **55**

Elettricità: prezzi record in Europa nel primo trimestre dell'anno PAG. **56**

CONTRIBUTI
Fotovoltaico nella PMI: simulazione di business plan PAG. **58**

CASE HISTORY
Un progetto FER in continua evoluzione PAG. **60**

Le installazioni del mese PAG. **62**

RISORSE UMANE
L'asset manager nelle rinnovabili: una figura chiave sempre più ricercata PAG. **64**

COMUNICAZIONE AZIENDALE
Power Station Chint: la cabina elettrica di trasformazione versatile e ad alte prestazioni PAG. **65**

Valmont Solar ed Esapro: un'intesa che cresce con il territorio PAG. **66**

Bisol presenta la tecnologia G12R a Intersolar 2025 PAG. **67**

NetCity: la transizione energetica alla portata delle piccole imprese PAG. **68**

Nasce il Programma Installatori Partner: la strategia Peimar per un fotovoltaico più efficiente PAG. **69**

Transizione 5.0: tecnici, associazioni e player delle rinnovabili uniti per supportare le imprese PAG. **70**

Efficienza e adattabilità: le pompe di calore SolarMG per ogni esigenza impiantistica PAG. **71**

TRANSIZIONE ENERGETICA
Heat Pump Technologies: un format semplice e vincente PAG. **72**

News PAG. **74**

LE CHART DEL MESE PAG. **80**
NUMERI E TREND PAG. **81**
DATI & PREVISIONI PAG. **82**
CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. **84**

MAGGIO 2025

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Aldo Cattaneo, Marta Maggioni, Monica Viganò

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

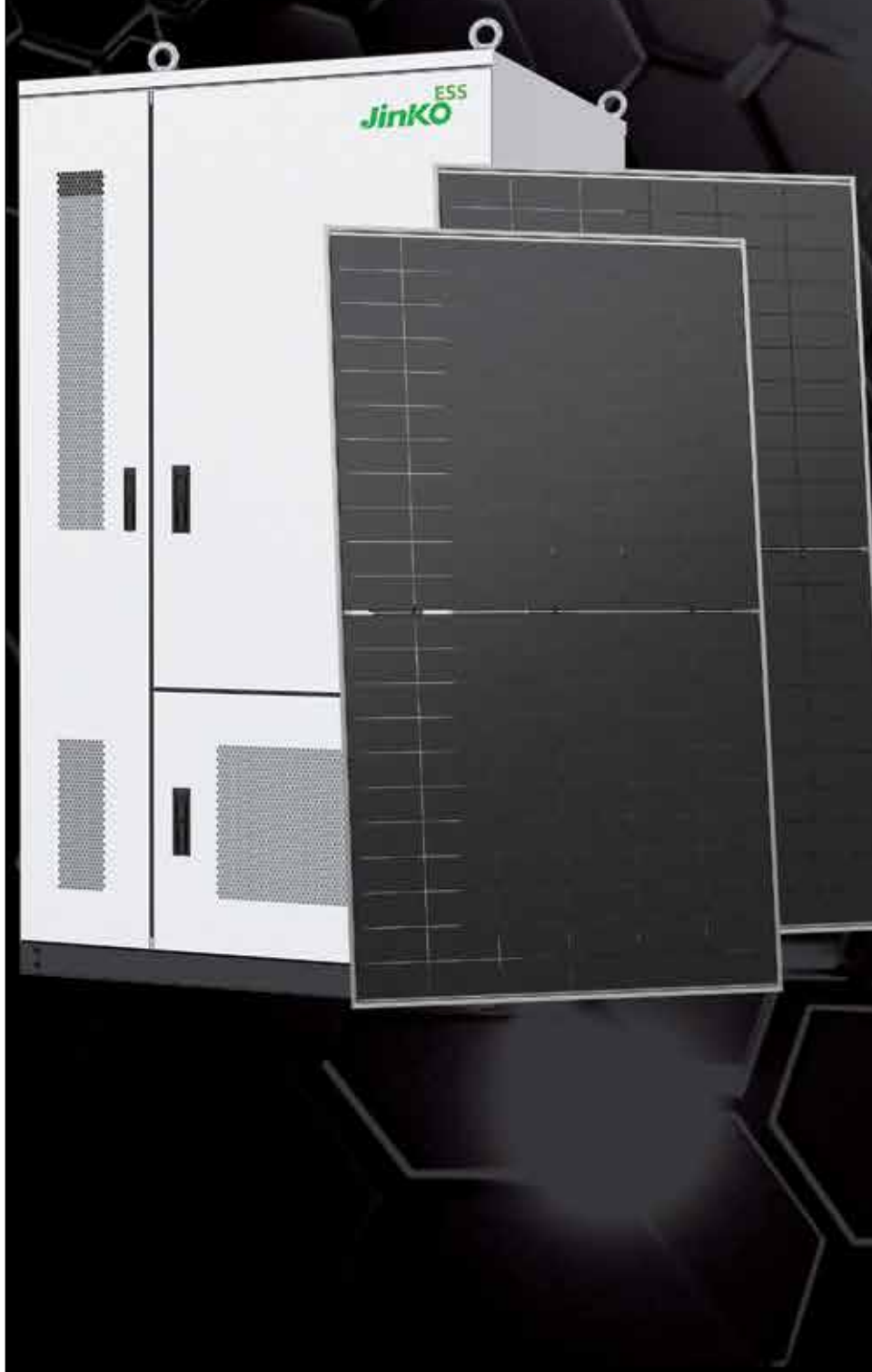
Solare B2B: periodico mensile Anno XV n.5 - Maggio 2025
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 24 aprile 2025

EDITORIALE FARLASTRADA

JinKO

Leader nelle Soluzioni Fotovoltaiche e di Accumulo



www.jinkosolar.com
italy@jinkosolar.com

MEVISION:
LA PIATTAFORMA CHE TI OFFRE CONTROLLO AVANZATO SUGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI.

- **Monitoraggio totale** - irraggiamento, potenza istantanea, energia prodotta
- **Alert e ticketing** per interventi rapidi
- **Modulo HSE** e **reporting** avanzato

Ideale per installatori e operatori O&M.

PERCHÈ SCEGLIERE MEVISION

COMPATIBILITÀ
Monitoraggio di tutti i dispositivi presenti nell'impianto

FLESSIBILITÀ
Possibilità di installarlo su impianti nuovi o già esistenti

FACILITÀ
Grafica semplice e utilizzo user-friendly

COPERTURA
Assistenza tecnica su misura

UN UNICO REFERENTE AL TUO FIANCO!

Manni Energy fornisce, gestisce e programma il sistema di monitoraggio, offrendo un servizio completo.

Scansiona il codice QR e
SCOPRI I VANTAGGI DI MEVISION

MANNI ENERGY
ENERGY SOLUTIONS

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

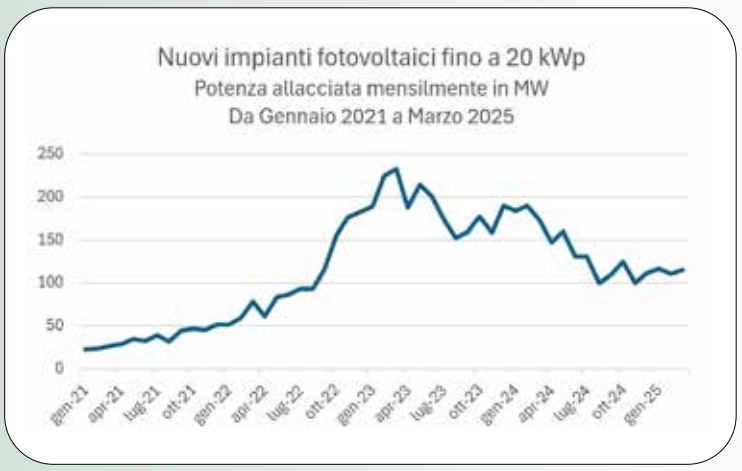
EDITORIALE

PICCOLI IMPIANTI: SEGNALI DI RIPARTENZA?

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Il grande malato ha iniziato la convalescenza... Speriamo possa rimettersi presto in buona salute e ricominciare a correre.
Il grande malato sono i piccoli impianti fotovoltaici (sotto i 20 kWp) che, nel breve volgere di quattro anni, prima hanno moltiplicato per 10 (dieci!) i volumi di nuova potenza e il numero di impianti allacciati ogni mese, e poi con la fine del Superbonus hanno letteralmente dimezzato queste cifre.

Ora però sembra delinearsi un nuovo scenario. Dopo aver toccato il punto più basso lo scorso novembre, da diversi mesi gli impianti con taglia inferiore a 20 kWp stanno mantenendo un andamento stabile.
Ci auguriamo davvero che possa essere la premessa per una nuova ripartenza di un segmento che rappresenta una parte importantissima del mercato del fotovoltaico.
Perché ci sta così tanto a cuore il segmento dei piccoli impianti? Perché sono quelli che meglio rappresentano la grande rivoluzione energetica introdotta dalla fonte solare, grazie a due fattori: la generazione distribuita e l'autoconsumo, ovvero quel modello che rende ciascuno di noi (come privati o come imprese) in grado di prodursi da soli una parte dell'energia di cui abbiamo bisogno, produrla e consumarla direttamente in una sorta di democrazia energetica che è l'esatto contrario di quelle spaventose concentrazioni di potere che alimentano altri modelli di sfruttamento di fonti energetiche tradizionali.
E quindi ci sia permessa questa preferenza sfacciata per i piccoli impianti e in generale per l'autoconsumo, anche se sappiamo bene che i volumi in grado di modificare il mix energetico e rafforzare il ruolo della fonte solare non possono che arrivare dai grandi parchi solari. Pertanto, lunga vita anche a loro.



NEL VOLGERE DI QUATTRO ANNI, GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA FINO A 20 KWP PRIMA HANNO MOLTIPLICATO PER 10 I VOLUMI DI NUOVA POTENZA ALLACCIATA OGNI MESE, E POI CON LA FINE DEL SUPERBONUS HANNO DIMEZZATO QUESTE CIFRE.

Il peso della fonte solare nel mix è un fattore fondamentale nella transizione energetica: la crescita di rinnovabili e fotovoltaico sta progressivamente mutando alcuni meccanismi consolidati da decenni per proporre nuovi assetti in grado di rilasciare ad un sempre più ampio numero di utenti i benefici che provengono dalla disponibilità di grandi volumi di energia elettrica a bassi costi, anche se concentrati in alcune ore della giornata.
Guardiamo cosa è successo in Spagna nei giorni del 16 e 17 aprile 2025. Il giorno 16, per alcune ore, la domanda di energia elettrica nella penisola è stata soddisfatta al 100% da fonti rinnovabili mentre poco dopo le ore 13 si è registrato un record di produzione da fonte fotovoltaica che ha coperto il 76% della domanda. Il giorno successivo la generazione rinnovabile ha addirittura superato la domanda (arrivando al 120% intorno alle 15).

Tornando in Italia e alle piccole installazioni (residenziali e non solo) di cosa c'è bisogno per trasformare davvero questo momento in una vera ripartenza? Lo spieghiamo in un approfondimento contenuto in questo numero di SolareB2B che trovate a pagina 26. L'elemento più importante non può che essere una ripresa della domanda che va alimentata da attività di vendita e di lead generation, facendo leva sul fatto che i vantaggi del fotovoltaico sono sempre più evidenti grazie alle continue "emergenze bollette" e alla discesa dei prezzi degli impianti solari. Il secondo fattore di rilancio risiede nella possibilità di sviluppare nuove offerte che facciano leva su formule e servizi innovativi, capaci di guardare al futuro, ad esempio al mutare dell'offerta di energia (vedi caso Spagna) e all'integrazione con nuove esigenze (vedi mobilità elettrica).
Lo so, lo so: dirlo è facile. Ma ci sono già diversi esempi che vanno in questa direzione e confermano che "Si può fare!". E quindi torneremo a riparlarne a breve.

JA SOLAR

il vostro partner di fiducia per progetti Utility e C&I in Europa.

WWW.JASOLAR.EU

VPSOLAR®
ENERGY SOLUTION PROVIDER

PIATTAFORMA DIGITALE
DI SERVIZI INTEGRATI

Semplifica il **processo burocratico** necessario all'installazione e gestione degli impianti fotovoltaici **C&I**

PER LA GESTIONE:

AMMINISTRATIVA
FISCALE
ENERGETICA

- **Gestione rapida** delle pratiche di allaccio
- **Analisi economica** degli impianti
- **Identifica opportunità** di revamping

SCOPRI DI PIÙ
www.vpsolar.com/servizi-digitali

NOVITÀ MAPPA STORAGE
PER SOLUZIONI C&I INTEGRATE

Tabella comparativa con abbinamenti e dati tecnici tra **inverter e storage**

I NOSTRI PARTNER

HUAWEI · Powerwall Authorised Reseller · solaredge · AIKO · TCL SOLAR · SMA · AZZURRO ZCS · 3SUN · Fronius · JinKO Solar Building Your Trust in Solar · SUNGROW Clean power for all · BYD Energy Storage · Trinasolar · GOODWE · HD HYUNDAI ENERGY SOLUTIONS · K2 systems · KOSTAL · qcells · ENPHASE · DMEGC SOLAR · MENNEKES · BISOL Solar company! · SONNENKRAFT SOLAR SYSTEMS FROM AUSTRIA · zeroCO2 · MITSUBISHI ELECTRIC CLIMATIZZAZIONE · wallbox · LG · DAIKIN

www.vpsolar.com

PERSONE&PERCORSI

MASSIMO BRACCHI È IL NUOVO COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA DI SUNGROW

Ad aprile Massimo Bracchi ha assunto l'incarico di country manager per l'Italia di Sungrow. Questa nomina riflette l'impegno del gruppo nel sostenere il mercato italiano delle energie rinnovabili e nell'espandere la propria presenza in Europa meridionale e Balcani occidentali. Massimo Bracchi ha alle spalle oltre 25 anni di esperienza nelle vendite e nel marketing. Ha dedicato gli ultimi 15 anni al settore delle energie rinnovabili. In Sungrow collaborerà con il team per promuovere il progresso tecnologico e lo sviluppo del settore delle energie rinnovabili in Italia.
Sungrow Italia si è inoltre definitivamente stabilita nei nuovi uffici di Milano, che fungono da centro operativo per le attività dell'azienda nei Balcani occidentali, tra cui Slovenia, Croazia, Bosnia-Erzegovina e Albania, rafforzando la coesione e le competenze regionali.
Gli uffici ospitano oltre 30 professionisti.

ANIE RINNOVABILI: ELEONORA DENNA (SONNEN) NOMINATA VICEPRESIDENTE DEL GRUPPO DI LAVORO INVERTER

Eleonora Denna, product manager & regulatory affairs di Sonnen, è stata nominata vicepresidente del Gruppo di Lavoro Inverter di Anie Rinnovabili.
Grazie alla sua formazione in ingegneria fisica e al percorso professionale, Eleonora Denna ha maturato un ampio know-how in ambito normativo e regolatorio, lavorando a livello nazionale ed europeo. Nel corso della sua carriera ha ricoperto ruoli di rilievo nel campo delle energie rinnovabili e delle tecnologie per la gestione dell'energia. Ha così contribuito allo sviluppo di strategie di conformità e certificazione per il settore. Dal 2022 ricopre l'incarico di product manager & regulatory affairs in Sonnen. Nel suo nuovo incarico all'interno del Gruppo di Lavoro Anie Inverter, Eleonora Denna metterà a disposizione il suo know-how per affrontare le sfide attuali e future del comparto, con un focus particolare sulla normazione tecnica e sulle dinamiche regolatorie del mercato.

A SANDRA VALVERDE IL RUOLO DI MARKETING DIRECTOR EUROPA DI ATMOCE

Sandra Valverde è la nuova marketing director Europe di Atmoce, azienda fondata nel 2024 e attiva nella produzione di microinverter e sistemi di storage per il residenziale. Sandra Valverde, che vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico, ha ricoperto ruoli analoghi in Trina Solar e Longi Solar. Con questo nuovo incarico, avrà il compito di rafforzare il brand di Atmoce in Europa e favorire, così, le vendite.
Recentemente l'azienda ha annunciato il suo debutto in Italia con due novità. L'azienda ha lanciato la batteria M-ELV, progettata con un'architettura a bassa tensione (<30 V) per garantire sicurezza e un'efficienza superiore, e il microinverter Cyclo da 500 W, che consente la conversione da corrente alternata a corrente alternata senza un collegamento CC intermedio. Questo approccio riduce la perdita di energia, migliora la stabilita del sistema e garantisce un adattamento della potenza senza interruzioni per le diverse condizioni della rete. Con un'efficienza del 97,4%, una garanzia di 25 anni e un design con tensione <60 V CC, questo microinverter leggero rivestito in polimero offre così una maggiore durata e sicurezza elettrica.

GREENGO: AD ALBERTO PIVA L'INCARICO DI HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT AND MERGER & ACQUISITION

La società bolognese GreenGo, specializzata nella realizzazione di impianti da fonte rinnovabile su larga scala, ha affidato ad Alberto Piva il ruolo di head of business development and merger & acquisition.
La sua esperienza nelle operazioni di fusioni e acquisizioni sarà decisiva per accelerare l'ampliamento della pipeline dell'azienda attraverso lo sviluppo organico e con acquisizioni mirate.
In particolare, Piva contribuirà al raggiungimento dell'obiettivo dichiarato di GreenGo di sviluppare una pipeline di 2,5 GW entro il 2025, avviando nuove iniziative nel Nord Italia per oltre 700 MW nei prossimi trimestri. Guardando al background della nuova risorsa dell'azienda, Alberto Piva ha lavorato per oltre 15 anni nella strutturazione finanziaria e nello sviluppo di progetti rinnovabili. Ha un bagaglio di esperienze in green IPP e infrastrutture, nonché nel project finance e nella negoziazione di contratti EPC e O&M. Si distingue per la specializzazione nella strutturazione finanziaria e nel dealing con banche internazionali e nazionali e investitori specializzati. Ha lavorato all'espansione in Italia di European Energy e ha gestito lo sviluppo della branch italiana di Juwi Energie Rinnovabili.

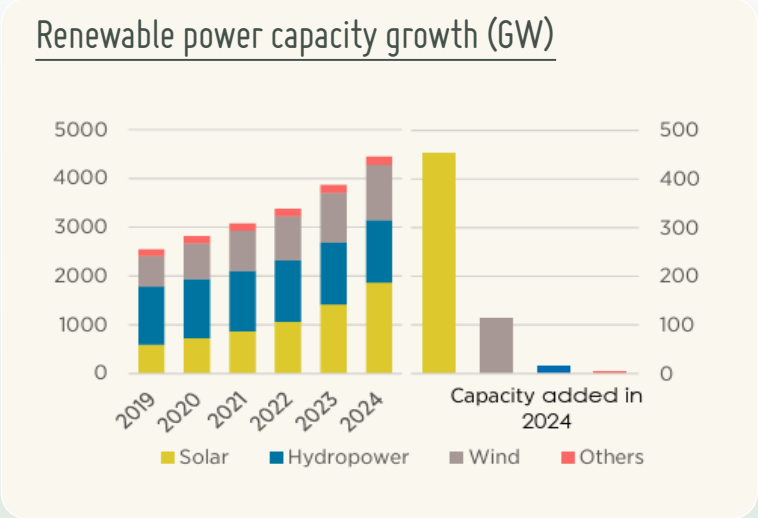
CHINT POWER AFFIDA A GIUSEPPE ROSSI LO SVILUPPO DELL'AZIENDA NEI SEGMENTI C&I E UTILITY SCALE

Chint Power ha affidato a Giuseppe Rossi il ruolo di solution manager per il mercato Italiano. Con questo nuovo incarico, Rossi avrà la responsabilità della crescita dell'azienda nel segmento degli impianti fotovoltaici di taglia commerciale, industriale e utility scale, con particolare focus sullo storage di grossa taglia.
Con oltre 16 anni di attività nel settore fotovoltaico, Giuseppe Rossi ha maturato una solida esperienza nella progettazione, O&M, revamping e gestione tecnica di impianti in bassa e media tensione. Laureato in Ingegneria all'Università del Sannio e iscritto all'Ordine degli Ingegneri di Teramo, ha costruito una carriera solida e internazionale, collaborando con importanti EPC Contractors in Italia e nel resto d'Europa. Ha inoltre fondato Erross Srl e guidato lo sviluppo dell'azienda nell'assistenza tecnica e manutenzione avanzata di impianti fotovoltaici.

NEL 2024 INSTALLATI 451,9 GW DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI NEL MONDO (+32%)

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI IRENA, IL SOLARE HA COPERTO DA SOLO OLTRE TRE QUARTI DELLA NUOVA POTENZA DA FER A LIVELLO GLOBALE

Lo scorso anno sono stati installati 451,9 GW di nuovi impianti fotovoltaici a livello globale. Il dato segna un incremento del 32% rispetto a quanto totalizzato nel 2023. È quanto emerge dal rapporto "Renewable capacity Statistics 2025" dell'International Renewable Energy Agency (Irena).
Da solo, il solare ha coperto oltre tre quarti della nuova potenza da fonti rinnovabili installata lo scorso anno. Secondo quanto emerge dal report Irena, infatti, nel 2024 i nuovi impianti da fonti pulite hanno raggiunto i 585 GW, con una crescita del 15,1% sul 2023. Il fotovoltaico e l'eolico sono state le due tecnologie principali, con una quota del 96,6% della nuova potenza installata. A guidare la crescita è stata ancora una volta la Cina, che da sola ha installato quasi il 64% della nuova capacità da rinnovabili. A fine 2024 la potenza installata cumulata da fonti rinnovabili ammontava a circa 4,5 TW. Di questi, 1,86 TW fanno riferimento al fotovoltaico.
«La crescita continua delle rinnovabili dimostra che gli impianti da fonti pulite sono ormai economicamente vantaggiosi e facilmente implementabili», dichiara Francesco La Camera, direttore generale di Irena. «Tuttavia, permangono ancora disparità regionali e il tempo stringe per raggiungere gli obiettivi del 2030. Per raggiungerli, serve un tasso di crescita annuo di almeno il 16,6% fino al 2030».



PPA: NEL 2024 IN EUROPA SOTTOSCRITTI CONTRATTI PER 19 GW DA FER

SPAGNA E GERMANIA HANNO RAPPRESENTATO, INSIEME, IL 30% DELLA POTENZA CONTRATTUALIZZATA

Nel 2024 in Europa il mercato dei PPA ha registrato una forte ripresa, con quasi 19 GW di potenza contrattualizzata. È quanto si evince dal rapporto Europe Renewables PPA Tracker pubblicato da Wood Mackenzie. Il rapporto evidenzia una crescita nell'attività dei PPA, con Spagna e Germania a rappresentare insieme il 30% della potenza contrattualizzata. I progetti fotovoltaici ed eolici hanno coperto circa l'80% della capacità contrattuale, con volumi simili per entrambe le tecnologie.
A farla da padrone sono i corporate PPA che rappresentano oltre il 70% degli accordi. Tuttavia si stanno diffondendo accordi contrattuali innovativi. Ad esempio, si registra un aumento dei contratti che coinvolgono soluzioni ibride di produzione e storage.
«Stiamo assistendo a uno spostamento verso PPA più sofisticati», ha dichiarato Dan Eager, research director European Power & Renewables di Wood Mackenzie. «Sebbene rappresentino ancora una piccola parte del mercato complessivo, gli accordi che combinano produzione da fonte rinnovabile e batterie in un unico contratto stanno guadagnando terreno, in particolare tra le imprese energivore e i centri dati che necessitano di energia 24 ore su 24, 7 giorni su 7».
Nel rapporto si legge anche come l'andamento dei prezzi dei PPA sia complesso da comprendere e prevedere essendo influenzato da diversi fattori. Mentre i prezzi sono diminuiti nel 2024, all'inizio del 2025 e per il prossimo futuro il loro andamento varia molto a seconda della regione e della tecnologia.
Tuttavia le previsioni di Wood Mackenzie per il 2026 suggeriscono il persistere di opportunità per questa tipologia di accordi soprattutto nei mercati del solare e dell'eolico onshore. Il rapporto prevede anche l'emergere di PPA per l'idrogeno, a seconda della chiarezza normativa che si avrà nei prossimi mesi.

Potenza, Flessibilità e Sicurezza

- Scalabilità senza limiti: parallelabile fino a **100 kW**
- Massima capacità di accumulo: storage fino a **300 kWh**
- Full back up integrato: fino a **40 kW**
- **Standard AFCI** di serie e protezione da sovratensioni di **Classe II** sia lato **CA** che **CC**
- Monitoraggio e gestione in un click con la **nuova piattaforma Matricloud**
- **Sicurezza garantita**: assistenza pre e post vendita con centro tecnico in Italia e un team di professionisti sempre al tuo fianco.

Per ulteriori informazioni:
it.chintpower.com | Chintpower.Italy@chint.com | service.italy@chintpower.com.cn

Seguici su LinkedIn

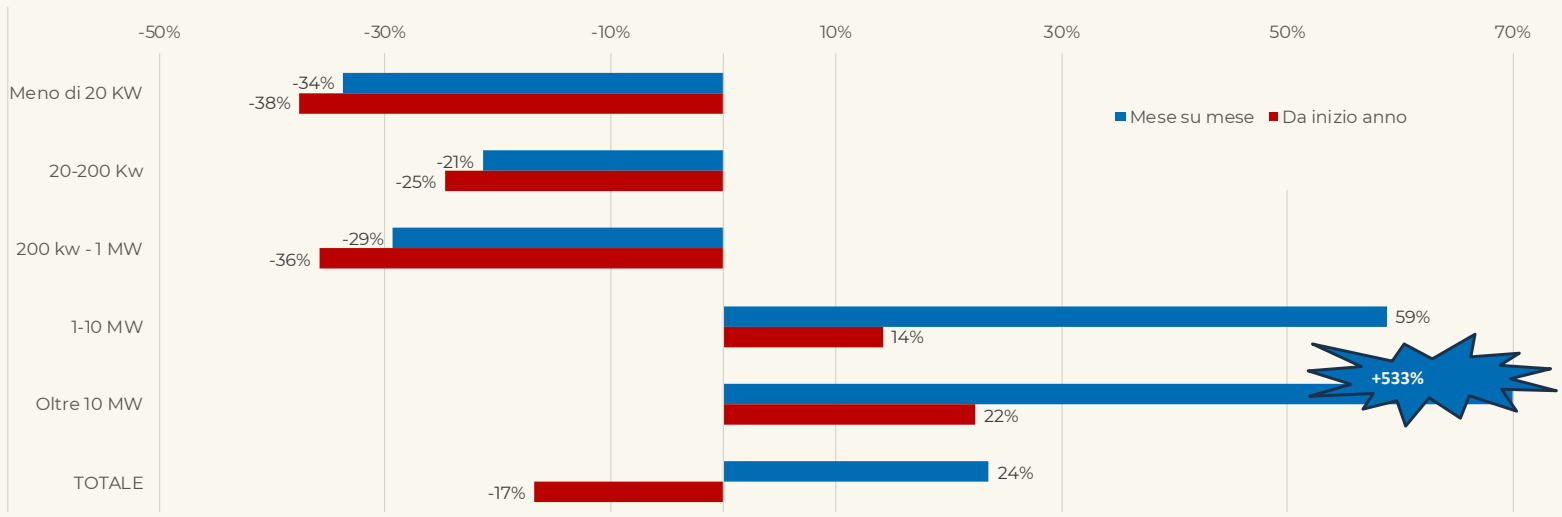
FOTOVOLTAICO ITALIA: NEL 1Q 2025 NUOVA POTENZA CONNESSA PER 1,4 GW (-17%)

SI ARRESTA IL CALO DEL RESIDENZIALE. CONSIDERANDO GLI ULTIMI SEI MESI, INFATTI, LE NUOVE CONNESSIONI DOMESTICHE SONO RIMASTE STABILI, CON UNA MEDIA DI 112 MW SU BASE MENSILE

Da gennaio a marzo 2025 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 1,4 GW. Il dato segna una flessione del 17% rispetto agli 1,7 GW dello stesso periodo del 2024. Considerando solo il mese di marzo, invece, sono stati allacciati 621 MW di nuovi impianti.
Il dato, il più alto del 2025, segna in questo caso una crescita del 24% rispetto ai 503 MW del 2024 grazie soprattutto all'entrata in funzione di 202 MW di nuova potenza per le installazioni di taglia superiore ai 10 MW (erano 32 MW a marzo 2024).
Ancora in calo le taglie residenziale e commerciale: da inizio anno, le installazioni di potenza fino a 20 kW hanno registrato una flessione del 38% rispetto al primo trimestre del 2024. In calo anche la taglia compresa tra 20 e 200 kW (-25%) e tra 200 kW e 1 MW (-36%). È possibile tuttavia notare un dato incoraggiante: si è infatti arrestato il calo degli allacci in ambito residenziale iniziata con la fine del Superbonus.
Considerando gli ultimi sei mesi, infatti, le nuove connessioni domestiche sono rimaste stabili, con una media di 112 MW su base mensile. A marzo, si registra addirittura un leggero incremento della nuova potenza connessa rispetto a febbraio, da 111 MW a 115 MW.
Complessivamente, al 31 marzo 2025 si contavano in Italia 1,93 milioni di impianti fotovoltaici per una potenza totale di circa 38,5 GW.

Trend nuova potenza FV allacciata in Italia per taglie

Confronto Mar 24 vs Mar 25 e Gen-mar 24 vs Gen-mar 25



FER X TRANSITORIO, DAL MASE I CONTINGENTI DEL PRIMO BANDO

LA PARTE PIÙ CONSISTENTE VA AL FOTOVOLTAICO, DA UN MINIMO DI 0,6 GW A UN MASSIMO DI 8 GW

Nella giornata di mercoledì 2 aprile è entrato in vigore il decreto direttoriale n. 12/2025 "Fer X transitorio" con i contingenti di potenza del primo bando per ogni singola tecnologia. All'interno del decreto si considerano infatti i contingenti minimi, per obiettivo e massimi relativi a fotovoltaico, eolico, idroelettrico e gas residuati dai processi di depurazione. La parte più consistente va al fotovoltaico, da un contingente minimo di 0,6 GW a un massimo di 8 GW. Considerando tutte le tecnologie, i contingenti spaziano da 0,8 GW a 11,52 GW. Ricordiamo che, complessivamente, il decreto mette a disposizione delle fonti rinnovabili 9,7 miliardi di euro e stabilisce le modalità e le condizioni in base alle quali possono accedere agli incentivi. Le categorie di intervento previste spaziano dalla costruzione di nuovi impianti, al rifacimento integrale o parziale, al potenziamento.
Fino a fine 2025 si prevede un contingente di 3 GW per gli impianti di potenza fino a 1 MW. La stima complessiva del contingente dedicato ad impianti di potenza superiore a 1 MW da assegnarsi tramite aste è invece pari a 14,65 GW. Di questi, sono destinati al fotovoltaico 10 GW. Dal decreto direttoriale emerge inoltre la possibile apertura di un secondo bando entro la fine 2025. "In esito all'espletamento della prima procedura", si legge nel decreto, "il Ministero valuterà l'apertura di un ulteriore bando dandone comunicazione con proprio decreto".

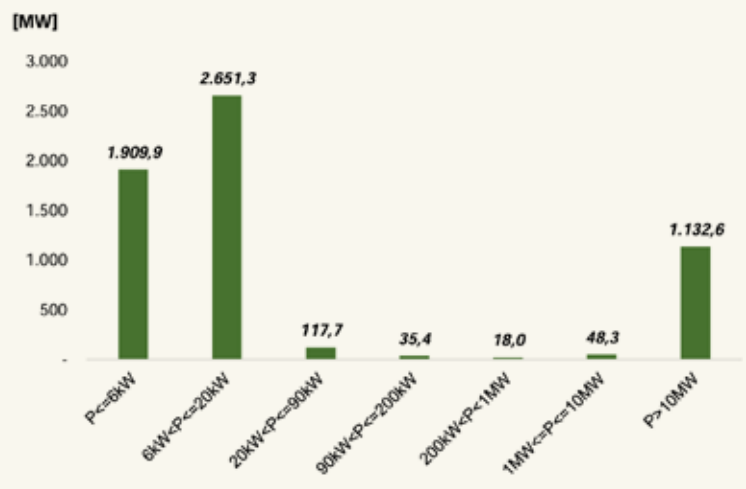
Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare il decreto direttoriale del FER X Transitorio

TECNOLOGIA	CONTINGENTE MINIMO (GW)	CONTINGENTE OBIETTIVO (GW)	CONTINGENTE MASSIMO (GW)
Fotovoltaico	0,6	1	8
Eolico	0,2	0,3	2,5
Idroelettrico	0,03	0,06	0,5
Gas residuati dai processi di depurazione	0,0011	0,002	0,02
TOTALE	**0,831**	**1,462**	**11,52**

STORAGE ITALIA: NEL 1Q 2025 IN CALO LE NUOVE CONNESSIONI (315 MW, -36%)

AL 31 MARZO SI REGISTRANO CIRCA 775.000 SISTEMI DI ACCUMULO IN ESERCIZIO, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 5,9 GW

Potenza attiva nominale cumulata in esercizio per classe di potenza



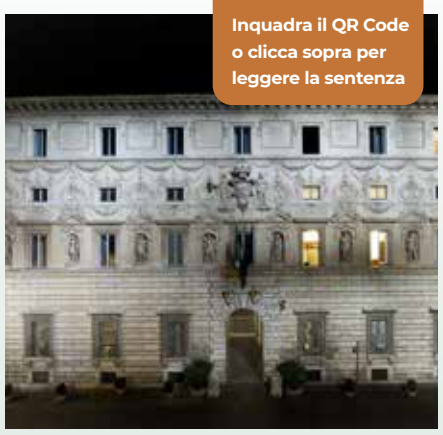
Nel primo trimestre del 2025 sono stati connessi in Italia 315 MW di nuovi sistemi di storage. Il dato segna una flessione del 36% rispetto ai 491 MW dello stesso periodo dell'anno precedente. È quanto riportato da Terna all'interno del rapporto mensile sul sistema elettrico. Al 31 marzo si registrano circa 775.000 sistemi di accumulo in esercizio, per una potenza complessiva di 5,9 GW. Circa 1,5 GW di potenza fa riferimento a sistemi di storage di taglia utility scale. La classe di potenza più importante in termini di connessioni resta però quella compresa tra 6 e 20 kW. Questa taglia corrisponde a 2,65 GW (45% del totale).

DAL CONSIGLIO DI STATO OK A IMPIANTO FOTOVOLTAICO IN ZONA PROTETTA DI FIRENZE

L'INSTALLAZIONE ERA STATA NEGATA DALLA SOPRINTENDENZA NEL 2021. SECONDO IL CDS, "NON È POSSIBILE OSTEGGIARE PERMESSI DI COSTRUZIONE CON MOTIVAZIONI GENERICHE, NEMMENO IN ZONE PROTETTE"

Non è possibile negare i permessi di costruzione di impianti fotovoltaici, nemmeno in zone protette, con motivazioni generiche. È quanto incluso nella sentenza n. 02808/2025 dal Consiglio di Stato accogliendo il ricorso di una famiglia. Quest'ultima aveva ricevuto parere negativo alla richiesta di autorizzazione alla costruzione di un impianto fotovoltaico sul tetto della propria abitazione situata vicino al sito speciale "Ville e Giardini Medicei di Toscana", istituito a seguito della proclamazione del sito all'interno del Patrimonio mondiale Unesco.
Nella sentenza, il Consiglio di Stato ha affermato "che gli impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili sono qualificati come opera di pubblica utilità. Questo significa che le motivazioni del diniego devono essere particolarmente stringenti".
Ha inoltre evidenziato come l'installazione di questi impianti possa essere vietata in modo assoluto solo nelle "aree non idonee" individuate dalla Regione. "Negli altri casi, la compatibilità dei pannelli fotovoltaici sul tetto deve essere esaminata caso per caso", si legge nel testo della sentenza.
Pertanto il Collegio ha annullato il parere negativo della Commissione del Paesaggio che, nel 2021, si era dichiarata contraria "all'intervento in quanto i pannelli fotovoltaici per quantità, visibilità e mancanza di qualunque elemento di mitigazione ambientale risultano incompatibili con il contesto paesaggistico di riferimento".
Peraltro questo parere faceva seguito a quello altrettanto negativo espresso dalla Soprintendenza su una prima versione del progetto, che però nel frattempo era stato aggiornato dalla famiglia fiorentina per meglio adattarsi alle condizioni paesaggistiche. In conseguenza, anche il Comune di Firenze aveva negato l'autorizzazione a procedere. La famiglia aveva effettuato ricorso prima al TAR di Firenze e poi, a seguito del parere di quest'ultimo che nuovamente non autorizzava a procedere, al Consiglio di Stato.
Quest'ultimo ha accolto l'appello per vari motivi tra cui anche il fatto che la Soprintendenza non ha "adeguatamente giustificato" il parere negativo espresso risultando quindi carente dal punto di vista del cosiddetto "dissenso costruttivo".

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la sentenza



AREE IDONEE, DA REGIONE LOMBARDIA OK AL TESTO DI LEGGE

OBIETTIVO 12 GW DI IMPIANTI FER ENTRO IL 2030, PER INVESTIMENTI PREVISTI PARI A 12 MILIARDI DI EURO

La Giunta regionale della Lombardia ha approvato il progetto di legge relativo alle aree idonee per l'istallazione di impianti fotovoltaici e agrivoltaici nella regione. L'obiettivo è quello di installare 12 GW da fonte rinnovabile entro la fine del 2030.
In attuazione del Pniec, dunque, Regione Lombardia ha mappato il territorio e individuato le zone dove è possibile installare impianti a fonte rinnovabile. Con la mappatura, è stato ripartito a livello provinciale l'intero obiettivo regionale, prevedendo una sua distribuzione equilibrata e tenendo conto di fattori di natura economica, sociale e territoriale.
Per cui i 12 GW di potenza da installare entro il 31 dicembre 2030 sono stati ripartiti come segue: Bergamo 1,24 GW, Brescia 1,89 GW, Como 0,55 GW, Cremona 1,44 GW, Lecco 0,34 GW, Lodi 0,47 GW, Mantova 1,13 GW, Monza e Brianza 0,62 GW, Milano 1,63 GW, Pavia 1,70 GW, Sondrio 0,16 GW, Varese 0,81 GW.
«Tale ripartizione, oltre a rappresentare l'obiettivo di realizzazione di nuovi impianti, fissa un limite massimo oltre il quale non sarà più possibile realizzare nuovi impianti», ha spiegato Massimo Seretori, assessore Enti locali e Risorse energetiche della Regione Lombardia.
A fronte del raggiungimento dell'obiettivo di 12 GW si stimano investimenti sul territorio lombardo di circa 11-12 miliardi di euro. Si prevedono compensazioni territoriali che Regione Lombardia definirà a breve in attuazione delle modifiche normative che si stanno finalizzando in recepimento del Testo unico FER.

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/

NASCE TCL SUNPOWER GLOBAL

MAXEON CONTINUERÀ A ESISTERE COME SOCIETÀ INDIPENDENTE QUOTATA AL NASDAQ FOCALIZZATA SUL MERCATO STATUNITENSE, MENTRE IN ITALIA L'AZIENDA SARÀ RAPPRESENTATA SEMPRE DAL BRAND SUNPOWER

Il 31 marzo 2025 è nata TCL SunPower Global, business unit di TCL fondata a seguito dell'acquisizione delle attività di Maxeon Solar Technologies nelle aree Emea, Latam e Apac. L'accordo preliminare era stato annunciato a fine novembre 2024. Maxeon continuerà a esistere come società indipendente quotata al Nasdaq focalizzata sul mercato statunitense.

Per quanto riguarda l'Italia, invece, non sono previsti cambiamenti: l'azienda sarà rappresentata sempre dal brand SunPower, e il focus continuerà a essere sulle installazioni di taglia residenziale, commerciale e industriale. Anche il team resterà lo stesso.
Grazie a questa operazione, TCL SunPower Global fornirà soluzioni energetiche a marchio SunPower e prodotti a marchio TCL Solar, insieme a una vasta gamma di servizi, per tutti i segmenti.
"Con una solida esperienza di quarant'anni nello sviluppo di soluzioni solari avanzate, TCL SunPower Global si impegna a portare sul mercato tecnologie all'avanguardia", si legge in una nota del gruppo. "Questa promessa va oltre la fornitura di prodotti, in quanto TCL SunPower Global intende anche diversificare il suo ecosistema, includendo soluzioni residenziali complete, per soddisfare le esigenze più diverse. Contemporaneamente, TCL SunPower Global comprende anche il valore della sua rete dedicata di installatori partner SunPower e, per rafforzare questo componente cruciale, sta investendo in servizi premium aggiuntivi. Questo approccio completo sottolinea l'impegno verso l'innovazione, la qualità e la soddisfazione del cliente".

RAEE FOTOVOLTAICI: APERTA LA PRIMA FINESTRA TEMPORALE PER ADERIRE AI SISTEMI COLLETTIVI

È POSSIBILE PARTECIPARE FINO AL 31 MAGGIO 2025. PREVISTA UN'ULTERIORE PROCEDURA VALIDA FINO AL 30 SETTEMBRE

Fino al 31 maggio 2025 i titolari degli impianti fotovoltaici in Conto Energia avranno la possibilità di comunicare al GSE l'avvenuta adesione ai sistemi collettivi di gestione dei moduli fotovoltaici a fine vita (Raee). Va ricordato che l'adesione a un sistema collettivo è obbligatoria e serve a garantire il corretto trattamento dei pannelli dismessi. In caso di mancata adesione al sistema collettivo, il GSE provvederà al trattenimento delle quote a garanzia secondo le modalità indicate nelle istruzioni operative.
La richiesta di adesione a un sistema collettivo, prevista in questa finestra, deve essere inviata al GSE tramite l'applicativo Siad, utilizzando il questionario "Raee – Modello di adesione a un Sistema Collettivo", disponibile nell'Area Clienti del sito del gestore, dove è possibile effettuare la compilazione della dichiarazione di adesione e la predisposizione del set documentale da allegare alla richiesta.
La prossima finestra temporale è prevista dal 1° luglio 2025 al 30 settembre 2025. "Qualora il soggetto responsabile trasmetta nell'ambito di una delle finestre temporali la richiesta di adesione a un sistema collettivo e il processo di trattenimento sia già stato avviato, il GSE interromperà il trattenimento delle quote a garanzia e restituirà quelle fino a quel momento trattenute", si legge in una nota del gestore.

RCM: 30 MW DI STRUTTURE FISSE E TRACKER SEMPRE DISPONIBILI PER IL FOTOVOLTAICO

IL GRUPPO HA AUMENTATO LA PROPRIA CAPACITÀ PRODUTTIVA E LANCIATO LA NUOVA CAMPAGNA "JUST IN TIME" CON L'OBIETTIVO DI GARANTIRE DISPONIBILITÀ COSTANTE E IMMEDIATE DI SISTEMI DI SUPPORTO PER IL MERCATO ITALIANO

RCM Energy ha aumentato la propria capacità produttiva per poter lanciare la nuova campagna "Just in Time", con l'obiettivo di garantire una disponibilità costante e immediata di strutture fisse e tracker per impianti fotovoltaici. «Abbiamo scelto di investire in una logistica più efficiente e in una produzione potenziata per offrire al mercato un servizio concreto e tempestivo, soprattutto in un momento in cui l'agrivoltaico sta registrando una forte accelerazione» spiega Alessandro Alladio, CEO di RCM Energy.
Con questa iniziativa, l'azienda rende disponibili in pronta consegna 30 MW di strutture fisse e tracker di tipo tradizionale, a cui si aggiungono ulteriori 10 MW di strutture appositamente progettate per impianti agrivoltaici, in grado di coniugare efficienza energetica e compatibilità con le attività agricole.
L'offerta di RCM Energy si articola in una gamma completa di soluzioni: pensiline fotovoltaiche, strutture di supporto per impianti a terra e inseguitori solari della linea Sunracker, sviluppati per ottimizzare la produzione energetica anche in contesti complessi come quelli agricoli. L'obiettivo è quello di offrire soluzioni pronte all'uso che facilitino la realizzazione di impianti in tempi rapidi, contribuendo così a soddisfare la crescente richiesta di infrastrutture fotovoltaiche, con particolare attenzione al segmento agrivoltaico, sempre più strategico nella transizione energetica.

DALLA FUSIONE TRA GENECO E INIZIATIVENERGETICHE PRENDE VITA IL GRUPPO AUREUS

LA NUOVA SOCIETÀ PORTERÀ AVANTI LE ATTIVITÀ DELLE DUE AZIENDE, DALLA PROGETTAZIONE ALLA MANUTENZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E ATTIVITÀ PER IL RISPARMIO ENERGETICO DI EDIFICI E IMPRESE, AMPLIANDO L'OFFERTA ANCHE NEL CAMPO DELLO SVILUPPO DI COMUNITÀ ENERGETICHE

Ad aprile è stata ufficializzata la nascita di Aureus Group, società fondata a seguito della fusione tra Geneco Group e Iniziativenergetiche, entrambe realtà lombarde attive nel campo dell'efficientamento energetico degli edifici e delle imprese. La nuova realtà consolida la leadership delle due aziende unendo competenze e visione strategica.
Ricordiamo che Geneco Group, con sede a Seregno (MB), offre soluzioni chiavi in mano e servizi che combinano la rimozione dell'amianto con l'installazione di impianti fotovoltaici, principalmente per strutture industriali. Iniziativenergetiche, con sede a Lazzate (MB), è invece specializzata nella realizzazione di interventi di risparmio energetico in ambito domestico e industriale attraverso l'integrazione di tecnologie tra cui impianti fotovoltaici, pompe di calore e dispositivi per la ricarica dei veicoli elettrici.
Aureus Group porterà avanti queste attività, ampliando l'offerta anche nel campo dello sviluppo di comunità energetiche. L'azienda seguirà tutti gli step, dalla progettazione alla manutenzione, offrendo soluzioni chiavi in mano in grado di combinare sostenibilità e innovazione. Oltre a offrire soluzioni complete, le aziende del gruppo si distinguono per l'implementazione di un servizio di assistenza post-vendita innovativo che sfrutta la digitalizzazione dei processi e l'intelligenza artificiale.

In Aureus Group orbitano altre attività che agiscono in maniera sinergica. Sono infatti parte del gruppo La Termotecnica con sede a Robbiate (LC), specializzata in ambito termoidraulico; ABS works, con sede a Gavardo (BS), specializzata in coperture industriali, manutenzione e bonifica dell'amianto; infine GA Energy, dedicata al noleggio di tetti e terreni per l'installazione di impianti fotovoltaici in cui il gruppo investe direttamente.

ITALIA SOLARE CHIUDE IL 2024 CON RICAVI IN CRESCITA DEL 26%

A FINE DICEMBRE L'ASSOCIAZIONE CONTAVA 1.470 ASSOCIATI (+6%) E OLTRE 20 AUDIZIONI E INCONTRI ISTITUZIONALI TENUTE NELL'ARCO DELL'ANNO CON IL MONDO POLITICO

PAOLO ROCCO VISCONTINI PRESIDENTE DI ITALIA SOLARE

Italia Solare ha chiuso il 2024 con 1.470 associati, 25 eventi organizzati, 12 gruppi di lavoro attivi, 8.545 partecipanti, più di 250 comunicazioni riservate inviate ai soci e quasi 1.000 richieste di supporto gestite. In termini economici, l'associazione ha registrato quasi 1,5 milioni di euro di ricavi, in crescita del 26% rispetto al 2023.
Questi numeri sono stati presentati in occasione dell'assemblea annuale durante la quale è stato anche approvato il bilancio consuntivo e il Bilancio Sociale 2024. Entrambi questi strumenti restituiscono un quadro di consolidamento e sviluppo su tutti i fronti: associativo, economico, organizzativo e politico.
Sul fronte associativo, i 1.470 soci sono rappresentati da operatori, proprietari di impianti, investitori ed enti. Il dato segna una crescita del 6% rispetto all'anno precedente. Inoltre nel 2024 l'associazione ha intensificato il confronto con il mondo politico e tecnico arrivando a organizzare oltre 24 audizioni e incontri istituzionali.
I 12 Gruppi di Lavoro, poi, hanno coinvolto più di 1.000 professionisti contribuendo all'elaborazione di proposte concrete su comunità energetiche, accumulo, agrivoltaico, autorizzazioni, fiscalità e mercato.
Infine, lo staff è salito a nove persone ed è nato il Comitato Tecnico Scientifico composto da 10 esperti universitari mentre sul territorio operano 29 referenti regionali.

CHINT
Empower the World

Soluzioni per il fotovoltaico e le energie rinnovabili

CHINT fornisce sistemi completi per il risparmio energetico: moduli fotovoltaici, inverter e sistemi di accumulo, quadri stringa e componenti per quadri stringa, stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Una vasta gamma di soluzioni integrabili e tecnologicamente evolute.

Soluzioni per la distribuzione dell'energia in bassa, media e alta tensione, per l'automazione industriale e per il fotovoltaico.

BASSA TENSIONE | MEDIA E ALTA TENSIONE | AUTOMAZIONE | ENERGIE RINNOVABILI

chint.it

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

SOLPLANET: TRE SERIE DI INVERTER FOTOVOLTAICI PER INSTALLAZIONI C&I RICEVONO LA CERTIFICAZIONE EPD

Tre serie di inverter Solplanet progettati per il comparto commerciale e industriale hanno ottenuto la certificazione Environmental Product Declaration (EPD). Questo riconoscimento non è ancora obbligatorio per la categoria degli inverter. Tuttavia, per alcune tipologie di impianti come quelli legati a progetti statali o a investimenti ESG, sono sempre più richiesti a livello nazionale ed europeo. In particolare la certificazione si applica alle serie ASW LT-G3 (25-40 kW), ASW LT-G3 (45-60 kW) e ASW LT (80-110 kW). Si basa su una valutazione del ciclo di vita e valuta l'impatto ambientale dei prodotti dall'estrazione delle materie prime, fino alla produzione e oltre. Il riconoscimento sottolinea l'impegno di Solplanet per la sostenibilità e fornisce ai clienti del mercato C&I dati trasparenti sulle prestazioni ambientali dei prodotti.

SENEC LANCIA IL NUOVO CONFIGURATORE ONLINE PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI C&I

Senec lancia il nuovo configuratore online Senec. Plan C&I per impianti di taglia commerciale e industriale. Questo strumento permette di ottenere un'analisi indicativa dei costi e dei rendimenti. Infatti inserendo diversi parametri, come la superficie del tetto a disposizione, le caratteristiche della copertura, i consumi aziendali e la loro distribuzione nel tempo, il configuratore elabora un'indicazione preliminare su potenza ideale dell'impianto, costi, risparmio in bolletta conseguibile, tempo di rientro dell'investimento e tasso interno di rendimento. Tutte indicazioni grazie alle quali le aziende possono valutare meglio il potenziale di un investimento nel fotovoltaico.

AUTOSTRADE PER L'ITALIA: UN ALBO FORNITORI PER EPC INTERESSATI ALLE GARE PER LA COSTRUZIONE DI IMPIANTI SOLARI

Elgea SpA, controllata al 100% da Autostrade per l'Italia, ha creato un albo fornitori dedicato a EPC che vogliano partecipare alle gare per la progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici lungo le tratte autostradali. Le procedure che Elgea SpA aprirà nel prossimo quinquennio sono volte a individuare fornitori in grado di progettare, fornire materiali, costruire e assicurare manutenzione biennale sugli impianti solari oggetto delle procedure stesse. Chi intende avanzare la propria candidatura deve essere iscritto all'albo fornitori, presente sul sito della società. La prima procedura selettiva sarà indetta già nel primo semestre 2025, per avviare i lavori degli impianti nel Centro-Sud a partire dal secondo semestre del 2025. Attualmente Elgea SpA detiene un importante portafoglio di progetti fotovoltaici in varie fasi di sviluppo. Questi impianti si troveranno sui sedimi autostradali della rete gestita da Autostrade per l'Italia. Accanto a questi, nei prossimi anni, la società intende realizzare impianti a terra o su pensiline di parcheggi delle Aree di Servizio. L'obiettivo della società, costituita nel 2022, è quello di installare negli anni una potenza totale di 250 MWp.

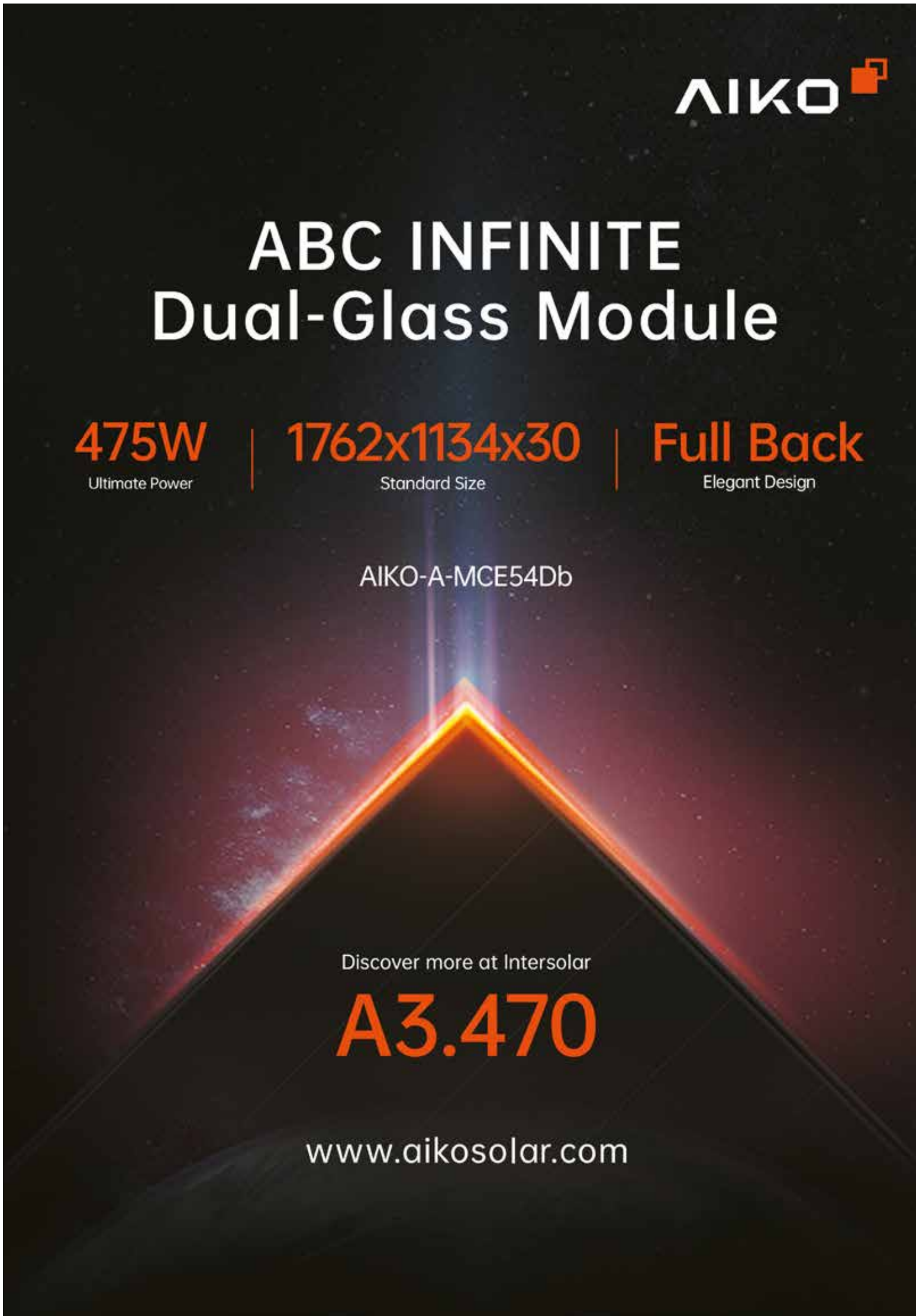
Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere all'albo fornitori di Elgea SpA

IBC SOLAR: AL VIA IL PRIMO TOUR DEDICATO AGLI INSTALLATORI ITALIANI

Prende il via il primo tour di IBC Solar dedicato agli installatori, organizzato in collaborazione con i produttori di moduli, inverter e batterie che il fornitore di soluzioni fotovoltaiche distribuisce in Italia. Il tour attraverserà in totale sette città italiane con l'obiettivo di presentare le novità del catalogo di IBC Solar e dei suoi fornitori, oltre a fornire informazioni dettagliate sulla normativa e sui bandi nazionali e regionali.
La prima tappa si è tenuta il 17 aprile a Villa del Cardinale, Rocca di Papa, in provincia di Roma ed è stata sponsorizzata da Longi e Solplanet. A seguire, il circuito di formazione si fermerà a Pavia (15 maggio), Verona (10 luglio), Foggia (11 settembre), Modena (9 ottobre) e Asti (6 novembre). Tutte le tappe e i relativi sponsor saranno maggiormente presentati con aggiornamenti pubblicati da IBC Solar sulla sua newsletter e sui suoi canali social.

SUNGROW PRESENTA IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE DI TAGLIA RESIDENZIALE DA 5 KWH

Sungrow ha lanciato in Europa il nuovo sistema di storage SBS050 da 5 kWh sviluppato per le utenze residenziali. Il suo design modulare consente di collegare fino a quattro unità, per una capacità totale di 20,48 kWh. La batteria può essere facilmente abbinata alla serie di inverter ibridi SHRS V11 e V13 di Sungrow. Il sistema di accumulo è stato progettato per soddisfare i più elevati standard di qualità e sicurezza, e garantire durata e affidabilità a lungo termine. Il suo design consente una facile integrazione con gli impianti fotovoltaici esistenti, mentre la sua struttura compatta (solo 182 millimetri di profondità) garantisce una facile installazione, rendendolo una scelta perfetta sia per i nuovi utenti che per quelli esistenti. Come gli altri prodotti Sungrow, anche la batteria residenziale SBS050 garantisce una protezione elevata grazie all'utilizzo di celle LFP ad alta qualità. Dotata di 10 sensori per il monitoraggio 24 ore su 24, 7 giorni su 7, fornisce informazioni in tempo reale sulle prestazioni.
Il sistema offre inoltre una resistenza alla polvere e all'acqua IP55, una protezione dalla corrosione C5 e 11 meccanismi di sicurezza, tra cui la regolazione della temperatura e la protezione da sovracorrente. Testato per condizioni estreme, il sistema possiede sei certificazioni internazionali (tra cui IEC 62477, IEC 62619 e IEC 62040), che assicurano la conformità agli standard globali. Inoltre, l'integrazione con l'App iSolarCloud consente agli utenti di monitorare la generazione, l'accumulo e il consumo di energia in tempo reale, migliorando la trasparenza e la gestione efficiente dell'energia.



DA BTICINO UN KIT PER LA GESTIONE DEI CARICHI DA FONTE FOTOVOLTAICA IN AMBITO RESIDENZIALE

BTicino presenta il nuovo kit per il fotovoltaico residenziale che contiene un modulo di misura monofase, un modulo di controllo carichi e un gateway. Questo kit consente la gestione della produzione energetica tramite automazioni e la visualizzazione in tempo reale dei dati.
Il sistema supporta inoltre l'integrazione con la piattaforma Home + Control per una gestione avanzata, attraverso l'impostazione di scenari. Ad esempio in concomitanza con l'avvio di un elettrodomestico, l'accensione e lo spegnimento dei carichi può essere programmata in modo tale da non attingere dalla rete ma dall'energia autoprodotta dal sistema fotovoltaico.
Un'altra novità in ambito residenziale è rappresentata da BTdin with Netatmo, la gamma di moduli DIN intelligenti da installare direttamente nel quadro elettrico. Questi moduli consentono la gestione dei carichi e dei consumi in ambito residenziale.
Attraverso i moduli BTdin with Netatmo, sono gestibili tutte le funzioni legate al concetto di casa green come il controllo dei carichi per l'autoconsumo da fonti rinnovabili, il monitoraggio dei flussi energetici e la gestione della ricarica dei veicoli elettrici.
Tramite smartphone con l'app Home + Control di BTicino, è possibile poi gestire luci ed elettrodomestici, monitorare i consumi totali della casa e ricevere notifiche circa lo stato dell'impianto. Soprattutto è possibile definire carichi prioritari e secondari, che il sistema gestirà automaticamente per evitare il blackout.

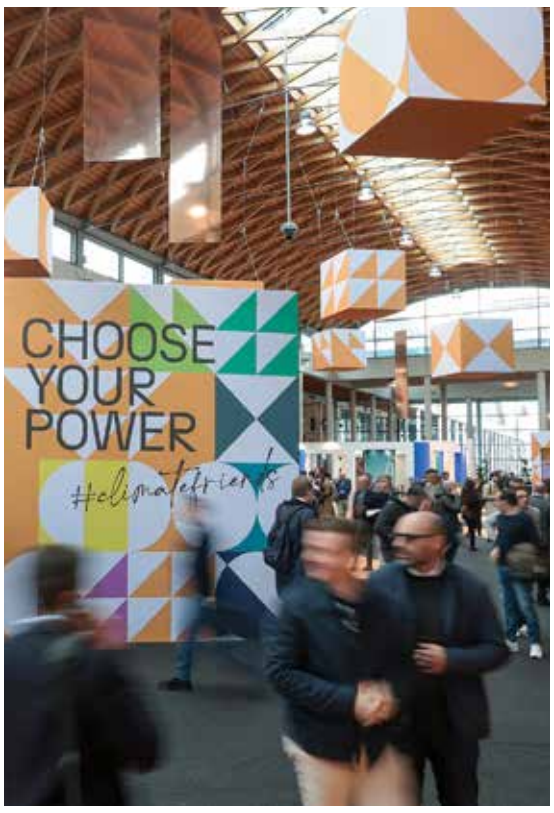
ECCO BAUWATCH SCOUT, SISTEMA DI VIDEOSORVEGLIANZA MOBILE PER CANTIERI A ENERGIA SOLARE

BauWatch, fornitore di soluzioni di sicurezza al servizio di settori quali cantieri edili, campi solari ed eolici, siti logistici e cave, lancia sul mercato italiano il sistema di videosorveglianza mobile BauWatch Scout.
Il sistema è alimentato da energia solare e garantisce una protezione e un monitoraggio continuativi delle risorse critiche. Inoltre è dotato di batteria integrata quindi è in grado di funzionare indipendentemente dalla rete elettrica. Questo garantisce una protezione ininterrotta, anche negli ambienti più difficili.
Secondo studi condotti da BauWatch, oltre il 60% delle imprese edili in Europa ha subito effrazioni e incidenti, con perdita di attrezzature e materiali. Il nuovo sistema di videosorveglianza dell'azienda intende rispondere all'esigenza di una maggior sicurezza contro furti, abusivismo e attività illegali.
BauWatch Scout è dotato di rilevamento del movimento a 360° e verifica video. Questo garantisce una valutazione immediata di qualsiasi attività sospetta e riducendo al minimo i falsi allarmi. Quando rileva un movimento non autorizzato, il sistema invia un allarme alla Centrale Operativa, consentendo una risposta rapida e massimizzando l'efficacia del controllo. L'illuminazione a LED integrata funge da deterrente visibile, segnalando ai potenziali intrusi che il sito è sotto costante sorveglianza.
Il design modulare di BauWatch Scout consente una rapida installazione e una facile ricollocazione durante l'avanzamento dei progetti di costruzione. Inoltre il sistema è integrato con l'applicazione MyBauWatch, che consente agli utenti di avere un controllo remoto completo sulla propria configurazione di sicurezza.
«Le minacce alla sicurezza dei cantieri e delle proprietà sfitte sono continue e possono avvenire in qualunque momento del giorno o della notte», commenta Laura Casparrini, managing director di BauWatch Italia. «Un sistema come BauWatch Scout offre un monitoraggio in tempo reale H24, 7 giorni su 7, consentendo una risposta immediata e riducendo in modo significativo il rischio di furti e atti vandalici. Integrando la sorveglianza intelligente con soluzioni di alimentazione autonome, forniamo una soluzione di sicurezza flessibile e altamente efficiente, adatta alle esigenze in evoluzione del settore».

SOLAVITA: NUOVO INVERTER IBRIDO DA 30-50 KW

Solavita lancia sul mercato un nuovo inverter ibrido progettato per impianti solari di taglia commerciale. Il dispositivo ha una potenza di 30 e 50 kW. Lato batterie, dispone di tre ingressi indipendenti da 55A, consentendo la connessione di un sistema 3-in-1 o di tre batterie separate. È compatibile con celle da 280 / 314 Ah, garantendo flessibilità nei diversi tipi di configurazione. Il dispositivo offre alta efficienza, flessibilità nella progettazione e sicurezza. Il lancio ufficiale del prodotto si tiene il 7 maggio alla fiera Intersolar Europe.

PROMO KEY 2026: SCONTI E BENEFIT PER LE PRENOTAZIONI ENTRO IL 30 MAGGIO

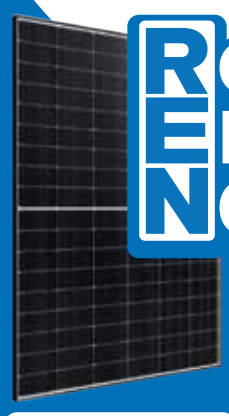


Gli organizzatori della fiera KEY hanno lanciato una promozione per l'edizione 2026, che si terrà a rimini dal 4 al 6 marzo del prossimo anno. Per le aziende che prenoteranno il proprio spazio espositivo entro il 30 maggio 2025, sono infatti previsti benefit tra cui l'applicazione di scontistiche e tariffe promozionali, la precedenza nell'assegnazione delle aree e il profilo digitale "Gold" sulla piattaforma KEY. Per aderire, basta scaricare la scheda di adesione a questo QRCode e reinviarla controfirmata all'indirizzo expo@iegexpo.it e al sales account di riferimento.

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare la scheda di adesione ai benefit

EnergiaItalia.info

Le nostre iniziative
a sostegno degli installatori



Reddito Energetico Nazionale

Hai impianti da realizzare?
Polizza **multi-rischi** su tutto l'impianto
• **All-risk (compreso di Cyber-risk)**
• **RC - Responsabilità Civile verso terzi**

WINAICO®

TRANSIZIONE 5.0

Scopri i moduli fotovoltaici
Made in EU per il
Piano Transizione 5.0

BISOL 3SUN SONNENKRAFT MEYER BURGER

Abbina la nostra soluzione **Power** Quality

SUPERBONUS ECOBONUS
Trasforma i tuoi crediti in prodotti fotovoltaici di qualità.

Ti aspettiamo a

inter solar
MONACO DI BAVIERA
7-9 maggio 2025
PAD **A3** STAND **533**

FLIR PRESENTA LA NUOVA GAMMA DI PRODOTTI PER L'ISPEZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

La società Flir, che fa parte del gruppo Teledyne Technologies, ha presentato la nuova gamma di soluzioni per l'ispezione degli impianti fotovoltaici. La gamma comprende anche prodotti per accelerare l'installazione e la manutenzione dei pannelli nei parchi solari oltre che negli edifici commerciali e residenziali.
Questi nuovi strumenti includono un misuratore a pinza, un misuratore di irraggiamento e un tracciatore di curve I-V. Grazie al loro utilizzo, gli installatori e le aziende di servizi energetici possono verificare le prestazioni e la sicurezza degli impianti fotovoltaici, compresi quelli di taglia utility.

Le soluzioni di Flir rispondono alla necessità di aumentare la produttività degli impianti e di garantirne la conformità alle più recenti normative di sicurezza. Nello specifico la nuova gamma di soluzioni Flir comprende il misuratore a pinza per pannelli solari CM78-PV CAT III 1.500 V DC con termometro IR integrato e connettività Meterlink. A questo si aggiunge il misuratore di irraggiamento e temperatura per pannelli solari PV78 con sensore di inclinazione e connettività Meterlink. Parte della nuova proposta anche il tester per pannelli solari PV48 e tracciatore di curve I-V con funzione di misurazione della temperatura. Infine rientrano nella proposta Flir il kit di diagnostica per pannelli solari PV-KIT-1 con pinza, misuratore di irraggiamento e cavi di prova e quello professionale PV-KIT-2 con pinza, misuratore di irraggiamento, tester per pannelli e termocamera a infrarossi.

HUASUN: COEFFICIENTE DI BIFACCIALITÀ PROSSIMO AL 100% PER I PANNELLI HJT KUNLUN

Huasun Energy presenta la serie di pannelli fotovoltaici Kunlun realizzata con tecnologia HJT. I moduli di questa serie, progettati per installazioni verticali, hanno un coefficiente di bifaccialità prossimo al 100%. Rappresentano una soluzione a problematiche connesse a vincoli paesaggistici, migliorando al contempo la resa energetica, l'economicità del progetto e l'affidabilità del sistema.
Con tassi di degradazione bassi (≤1% nel primo anno e a seguire ≤0,3% all'anno), questi moduli garantiscono un'efficienza a lungo termine. La loro avanzata tecnologia di incapsulamento, infine, aumenta la durata, mantiene una potenza in uscita stabile e riduce i costi di gestione e manutenzione.

DA GEO HYDRICA UNA MEMBRANA PER RENDERE IGNIFUGHE LE COPERTURE CON IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Geo Hydrica, azienda di Verona che produce da 25 anni prodotti liquidi per il recupero dei tetti, presenta Hydrostop Film Broof t2, membrana liquida certificata secondo la norma europea EN 13501-5:2016. Si tratta di una soluzione che rende ignifughe e impermeabili le coperture su cui sono installati impianti fotovoltaici.
Il prodotto soddisfa i requisiti imposti dalla normativa nazionale rendendo a norma di legge tutti i tipi di coperture civili e industriali. Inoltre, essendo un prodotto liquido applicabile a spruzzo, consente di trattare grandi superfici in poco tempo risultando adatto alle coperture di capannoni industriali.
Hydrostop Film Broof t2 è versatile, aderendo su tuti i supporti comunemente utilizzati in edilizia, avvolgendo anche le più complesse geometrie del tetto. È inoltre una soluzione completa che combina protezione al fuoco e impermeabilizzazione ad un costo contenuto. Infine è conforme alla norma europea EN 13501-5:2016 classificazione Broof (t2).

FRIULI VENEZIA GIULIA: 2 MILIONI DI EURO PER IL FOTOVOLTAICO RURALE

L'INIZIATIVA SUPPORTA LA DIFFUSIONE DEL SOLARE IN AMBITO AGRICOLO, CON UN CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO DEL 40%. IL BANDO SI RIVOLGE A MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE ATTIVE NELLA PRODUZIONE DI PRODOTTI AGRICOLI, CON SEDE OPERATIVA IN REGIONE E CHE ABBIANO TITOLARITÀ DELL'IMMOBILE SU CUI INSTALLARE L'IMPIANTO

A CURA DI **MUFFIN**

muffin
La finanza agevolata smart

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

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

Nel panorama dei bandi regionali dedicati alla transizione ecologica, il nuovo bando della Regione Friuli Venezia Giulia si distingue per la sua attenzione al mondo agricolo e rurale. Con una dotazione finanziaria pari a 2 milioni di euro, l'iniziativa mira a supportare la diffusione del fotovoltaico e la rimozione dell'amianto dai fabbricati agricoli, un'opportunità da cogliere per gli installatori attivi sul territorio.

CHI PUÒ PARTECIPARE

Il bando si rivolge a micro, piccole e medie imprese attive nella produzione di prodotti agricoli, con sede operativa in Friuli Venezia Giulia. Le aziende devono essere iscritte al registro imprese e possedere un fascicolo aziendale elettronico validato. Fondamentale è anche la titolarità o la disponibilità dell'immobile su cui verrà installato l'impianto.

CONTRIBUTI E INTENSITÀ DELL'AGEVOLAZIONE

L'agevolazione si articola su due fronti. Si prevede il 40% a fondo perduto sulle spese ammissibili per l'acquisto e posa di impianti fotovoltaici. A questo si aggiunge il 100% a fondo perduto per le opere di rimozione e smaltimento di coperture in amianto o fibrocemento. Il contributo varia in base alla potenza dell'impianto e alla presenza di cabina elettrica. I massimali vanno da 1.100 a 1.500 euro al kWp. Per le coperture si arriva a 70 euro al metro quadro per l'amianto e 65 euro al metro quadro per il fibrocemento.

SPESE AMMISSIBILI

Sono finanziabili solo nuovi impianti fotovoltaici da installare su coperture di fabbricati rurali (anche su mappali diversi), con potenza complessiva tra 20 e 130 kWp, collegati alla rete elettrica con POD intestato all'impresa. È ammessa anche la realizzazione di cabine elettriche su terreni di proprietà o disponibilità per almeno cinque anni. Tra le spese finanziabili rientrano la fornitura e posa in opera del fotovoltaico; gli oneri di connessione e sicurezza; la realizzazione di cabine elettriche; il rifacimento delle coperture in amianto o fibrocemento; le spese tecniche e assicurative. Tutte le spese devono essere sostenute dal 1° gennaio 2025 in poi. È previsto un vincolo di destinazione triennale per gli impianti oggetto di contributo.

TEMPISTICHE E MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Le domande potranno essere presentate dal 14 aprile al 30 settembre 2025, tramite PEC e utilizzando la modulistica predisposta dalla Regione. La procedura è a sportello, quindi l'ordine cronologico della presentazione delle domande è determinante.

GIOVANBATTISTA NAPOLITANO,
TECHNICAL DIRECTOR SOUTHERN EUROPE DI WATTKRAFT

IL GRUPPO TEDESCO WATTKRAFT, PARTNER STRATEGICO DI HUAWEI DAL 2012 E SPECIALIZZATO NELLA DISTRIBUZIONE IN TUTTA EUROPA, HA OTTENUTO UN'IMPORTANTE QUALIFICA DAL PRODUTTORE ASIATICO CHE LO PORTERÀ SEMPRE DI PIÙ A DIVENTARE ANCHE UN FORNITORE DI SERVIZI, CON FOCUS SU ASSISTENZA PRE E POST VENDITA E COMMERCIALE, GARANTENDO UN EFFICACE SUPPORTO SU CAMPO NEL COMMISSIONING E NEL TROUBLESHOOTING DEGLI IMPIANTI. «IN ITALIA IL MERCATO SI STA SPOSTANDO SEMPRE PIÙ VERSO I SEGMENTI C&I E UTILITY», DICHIARA GIOVANBATTISTA NAPOLITANO, TECHNICAL DIRECTOR SOUTHERN EUROPE DEL GRUPPO. «IN UNO SCENARIO CHE CAMBIA E CHE RICHIEDE MAGGIORE SPECIALIZZAZIONE, DIVENTA FONDAMENTALE ESSERE PRESENTI SUL TERRITORIO, FORNENDO SUPPORTO E CONSULENZA TECNICA»

SERVIZI E CONSULENZA PER PARTNERSHIP DI VALORE

Le trasformazioni tecnologiche e le nuove opportunità che si stanno aprendo per il fotovoltaico stanno spingendo il gruppo Wattkraft a specializzarsi ancora di più nella fornitura non solo di soluzioni, ma anche di servizi. Fondata nel 2012, l'azienda è stata la prima a introdurre le soluzioni Huawei nel mercato europeo e in quello italiano. Da allora, Wattkraft si è rapidamente affermata come protagonista nel settore fotovoltaico, diventando un importante fornitore di componenti di alta qualità e fungendo da ponte tra i suoi produttori partner e il mercato del fotovoltaico. In questi anni, Wattkraft ha registrato importanti risultati nella partnership con Huawei, Phono Solar e più di recente anche con Aiko Solar sul fronte dei moduli, acquisendo qualifiche e certificazioni che gli daranno un ruolo sempre più importante nel mercato. La sua attività nel mercato del solare non si concentra esclusivamente sulla fornitura di componenti: Wattkraft intende diventare sempre di più un partner strategico attivo in assistenza, servizi pre e post vendita, consulenza, formazione e logistica.

«La certificazione CSP 5 Stars rappresenta il massimo riconoscimento che Huawei possa conferire a un suo partner, attestandone lo standard di eccellenza tecnologica e operativa. Con questa certificazione, assumiamo ancora più un ruolo cruciale nella risoluzione delle problematiche sugli impianti, con la possibilità di fornire interventi di troubleshooting, commissioning e replacement»

«Dal 2013 siamo lo storico Value Added Partner di Huawei e il primo partner commerciale dell'azienda asiatica in tutta Europa», racconta Giovanbattista Napolitano, technical director Southern Europe di Wattkraft. «Il fattore vincente è legato al fatto che la nostra dirigenza ha creduto fin dall'inizio in Huawei, considerandolo un partner strategico e fondamentale per poter crescere in Europa. Huawei, allo stesso tempo, ha riconosciuto nel supporto tecnico e commerciale i valori chiave che l'hanno portata ad affidarsi a noi, così raggiungendo gli obiettivi di mercato prefissati, con costante crescita di presenza e fatturato».

Di recente avete ottenuto la certificazione CSP 5 Stars. Cosa significa concretamente questo riconoscimento e quali vantaggi offre ai vostri clienti?

«La certificazione CSP 5 Stars rappresenta il massimo riconoscimento che Huawei possa conferire a un suo partner, attestandone lo standard di eccellenza tecnologica e operativa. Con questa certificazione, assumiamo ancora più un ruolo cruciale nella risoluzione delle problematiche sugli impianti, con la possibilità di fornire interventi di troubleshooting, commissioning e replacement. Significa fornire ancora più supporto tecnico, commerciale e logistico a Huawei».

La gestione del ticketing e la logistica del replacement sono due aspetti che reputate cruciali per garantire un servizio di alto livello. Come state strutturando questi processi per il mercato italiano?

«Stiamo lavorando alla realizzazione di una struttura centralizzata dedicata per la gestione dei ticket. Abbiamo creato un numero verde e un indirizzo mail specifico. Questo nuovo servizio è ben supportato dalla presenza in tutta Europa di strutture logistiche, che garantiscono un'efficienza operativa e tempi di consegna ottimali. Questo aspetto diventa cruciale se si pensa, ad esempio, agli interventi di sostituzione, in Italia come in ogni altra nazione europea».

Da un punto di vista commerciale, in quali aree siete presenti e quali sono i mercati strategici per voi in questo momento?

«La Germania è il cuore di Wattkraft, dove si trova l'headquarter e l'organizzazione aziendale. Siamo presenti nei principali mercati che guidano la transizione ecologica nell'Europa Occidentale, come Spagna, Portogallo, Belgio, Olanda e Italia. E dal 2022 abbiamo un'attività in India».

Ci spieghi…

«Nel 2015 Wattkraft approda in India come Value Added Partner (VAP) di Huawei, portando con sé la stessa missione e visione già consolidate in Europa. Nel 2022 l'azienda compie un passo strategico fondamentale: acquisisce il suo primo stabilimento produttivo per il mercato indiano dove, in partnership con Huawei FusionSolar, nasce il progetto WattPower. Viene così avviato il primo sito produttivo nel Paese, con un team altamente specializzato dedicato allo sviluppo di soluzioni fotovoltaiche per il segmento utility scale. In pochi anni, WattPower ha raggiunto un traguardo straordinario: 15 GW di potenza consegnata ad oggi e una quota di mercato del 40%, consolidando la propria posizione tra i leader globali dell'innovazione e dell'efficienza energetica».

La scheda

Ragione sociale:
Wattkraft GmbH & Co. KG
Indirizzo sede: Jathostraße 11, 30163 Hannover (Gemania)
Mail: contact@wattkraft.com
Sito web: https://www.wattkraft.com/it/
Per info e iscrizioni Wattkraft Academy: italyservice@wattkraft.com
Per info sull'evento SolarItaly: www.solaritaly.org

Produttori partner: Huawei, Aiko Solar, Phono Solar
Numero distributori partner in Europa: +50
Paesi Rappresentati: Germania, Italia, Belgio, Olanda, Spagna, Portogallo, Ungheria, India
Numero dipendenti: +500
Numero magazzini: 6

L'EVENTO SOLARITALY, CHE ANCHE QUEST'ANNO SARÀ ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON HIGECO MORE, SI STA RITAGLIANDO UNO SPAZIO INTERESSANTE TRA LE CONFERENZE IN ITALIA SUL FOTOVOLTAICO. L'EVENTO SI PROPONE COME UN PUNTO DI INCONTRO PER PROFESSIONISTI DEL SETTORE, PROMUOVENDO LO SCAMBIO DI IDEE, COLLABORAZIONI E DIBATTITI SULLE ULTIME TENDENZE ED INNOVAZIONI TECNOLOGICHE, E RIUNENDO SOTTO LO STESSO TETTO I PRINCIPALI DECISION MAKER, INNOVATORI ED ESPERTI NEL SETTORE FOTOVOLTAICO. LA TERZA EDIZIONE SI TERRÀ IL 25 SETTEMBRE A NAPOLI

Quali opportunità vedete per il futuro?
«Per il mercato italiano notiamo uno spostamento dal residenziale verso i segmenti C&I e utility. È per questo che è importante differenziarsi dall'essere un semplice importatore di tecnologie, con una maggiore specializzazione nella fornitura di assistenza consulenziale in fase progettuale e negli aspetti preliminari del progetto come l'analisi dell'investimento e atri indicatori strategici. Non solo quindi nel post vendita, ma anche nel pre vendita, dalla scelta della migliore tecnologia alla sua installazione. Pensiamo che questo approccio sia fondamentale ancor più per i sistemi Bess, dato che iniziano a diffondersi sempre di più soluzioni per le grandi taglie».

Quali sono gli obiettivi di Wattkraft per i prossimi anni?
«L'obiettivo principale è rafforzare il nostro ruolo come partner di riferimento nei servizi, consolidando le sinergie con Huawei in qualità di Value Added Partner, sia per le soluzioni Smart PV Inverters, che per i sistemi di accumulo Bess e per la divisione EV Chargers».

Quali sono le principali sfide e opportunità per il settore delle rinnovabili in Europa?
«Le principali sfide per il settore delle energie rinnovabili in Europa si concentrano su diverse aree. Innanzitutto, la realizzazione di impianti su larga scala richiede una semplificazione dei processi burocratici e autorizzativi, oltre all'adozione di una nuova regolamentazione delle connessioni, finalizzata a prevenire il fenomeno della saturazione virtuale delle reti. Un ulteriore nodo critico riguarda la capacità delle infrastrutture di rete di integrare in sicurezza l'incremento dell'energia prodotta da fonti rinnovabili. In Europa uno dei problemi principali che rischia di frenare la crescita delle rinnovabili nel mix energetico è proprio legato alla scarsa capacità delle reti di accogliere la grande quantità di energia generata per il rischio di instabilità dai nuovi impianti da rinnovabili. Queste sfide, aprono anche importanti opportunità».

Quali?
«La necessità di potenziare le reti stimola investimenti in tecnologie smart e digitalizzate che ne migliorano l'efficienza e l'affidabilità, contribuendo alla creazione di un sistema energetico più resiliente e sostenibile. Inoltre, il continuo sviluppo del settore rinnovabile rappresenta un catalizzatore per l'innovazione, favorendo la crescita economica e l'espansione di un mercato sempre più orientato alla transizione energetica».

Quali opportunità concrete si stanno portando avanti per mitigare questi fenomeni?
«È di sicuro necessario che si lavori su soluzioni e strumenti che vadano a supportare sia lo sviluppo delle fonti rinnovabili che la stabilità della rete attraverso l'introduzione di meccanismi regolati e sistemi di incentivazione mirati. In Italia, un esempio è rappresentato da uno strumento che conosciamo già, il Capacity Market, ovvero un meccanismo utilizzato per garantire la flessibilità e finalizzato ad assicurare l'adeguatezza del sistema elettrico. E poi dal nuovo meccanismo di approvvigionamento di capacità di stoccaggio, ovvero il Macse. Questo nuovo strumento ha l'obiettivo di migliorare lo sfruttamento delle fonti rinnovabili non programmabili traslandone la produzione nel tempo e allo stesso tempo contribuire a fornire servizi di dispacciamento. Il Macse prevede l'assegnazione, tramite aste competitive, di contratti di lungo termine per l'approvvigionamento di nuova capacità di accumulo, rivolti agli operatori che sviluppano nuovi sistemi di storage. Si tratta di un'iniziativa destinata a rappresentare un vero punto di svolta per il settore».

In questa transizione lo storage sta svolgendo un ruolo cruciale. Come si sta sviluppando il mercato in Italia e quali sono le vostre soluzioni per supportare questa crescita?
«Come dicevo il Macse sarà in assoluto il meccanismo più interessante per lo sviluppo di sistemi Bess di grandi o grandissime dimensioni. Ma in generale, aldilà dei meccanismi regolati, lo storage si sta diffondendo tanto nel segmento commerciale che industriale, grazie in particolare al calo dei prezzi del litio, che hanno favorito una maggiore diffusione dei progetti in autoconsumo soprattutto sul fronte dei grandi energivori. A partire da quest'anno, poi, con il nuovo Testo integrato del dispacciamento elettrico si svilupperanno nuovi modelli di business che favoriranno la diffusione dei sistemi di storage».

Come?
«Questa nuova riforma apre la strada a nuovi modelli di business per i sistemi di accumulo, che potranno partecipare attivamente al mercato dei servizi di bilanciamento e ridispacciamento, contribuendo a garantire la stabilità e l'efficienza del sistema elettrico. Inoltre, la neutralità tecnologica promossa dal Tide favorisce la competizione tra diverse soluzioni di storage, incentivando l'innovazione e l'adozione di tecnologie avanzate. Wattkraft vanta già una solida esperienza nel settore dei sistemi di accumulo con numerosi impianti installati in Italia in configurazione di autoconsumo e non solo, sia per il segmento C&i che utility. Siamo orgogliosi di essere stati i primi in Italia a installare un sistema Huawei da 2 MWh, realizzato per e con Magsistem ad Aversa, in provincia di Caserta. Un progetto di particolare interesse, interamente dedicato all'autoconsumo, che è stato seguito da Wattkraft in ogni sua fase: dall'analisi dell'investimento, alla progettazione, fino al commissioning».

La transizione dal settore residenziale a quello commerciale, industriale e utility sta accelerando. Qual è la vostra visione su questa evoluzione e quale ruolo gioca Wattkraft in questo contesto?
«Come abbiamo visto finora confermo lo spostamento dell'attenzione verso impianti di taglia maggiore. In questa fase di transizione, la nostra storicità gioca un ruolo fondamentale. Vantiamo una grande conoscenza del mercato. Abbiamo una struttura aziendale in grado di rispondere alle esigenze del mercato, fornendo i nostri servizi di consulenza. Inoltre abbiamo la capacità di creare un ecosistema di player, dai produttori ai distributori fino agli EPC e agli sviluppatori».

In che modo?
«Creando eventi dedicati dove coinvolgiamo i principali player del settore. Momenti di confronto dove nascono tante partnership e sinergie».

Come siete strutturati in Italia da un punto di vista di team e quali sono gli obiettivi?
«Wattkraft dedica per ogni territorio un team che per l'Italia è guidato da Enrico Pistillo. Ad oggi, vi sono 16 risorse assegnate che si occupano, a vario titolo, di promuovere le attività di Wattkraft presso i clienti italiani. Nel breve contiamo di superare le 20 risorse».

Qual è la vostra strategia per il mercato italiano?
«Il nostro obiettivo è quello di collaborare in maniera sinergica con i nostri distributori partner e supportare loro, e i rispettivi installatori o EPC partner, nello sviluppo delle nuove opportunità».

Il vostro team tecnico è in continua crescita. Quali competenze specifiche ritenete fondamentali per supportare il mercato?
«Tra i punti fondamentali c'è l'aspetto della formazione. Abbiamo un'attenzione molto forte su questo tema e, ogni anno, organizziamo eventi live, webinar e training. Proprio ad aprile abbiamo lanciato la Wattkraft Academy».

Ci spieghi…
«Si tratta di un percorso formativo rinnovato, pensato per tutti gli installatori che desiderano approfondire la conoscenza delle soluzioni Huawei con un approccio pratico, mirato e subito applicabile. Per ora la formazione è disponibile esclusivamente online. Gli appuntamenti in presenza verranno realizzati in collaborazione con i nostri partner della distribuzione. Sono disponibili, in totale, dieci moduli sui prodotti Huawei, ma anche sessioni dedicate alla risoluzione dei problemi più comuni riscontrati sul campo. Oltre ai moduli proposti su catalogo e soluzioni Huawei, offriamo due percorsi formativi più generici dedicati al mercato e alla tecnologia del fotovoltaico e all'e-mobility, così come moduli formativi dedicati alle strategie di progettazione per massimizzare efficienza e prestazioni e suggerimenti per sfruttare al meglio le soluzioni Huawei».

E poi c'è Solaritaly, che ha un format tutto suo…
«Esatto, siamo ormai prossimi alla terza edizione di Solaritaly che si sta ritagliando uno spazio interessante tra le conferenze, in Italia, sul fotovoltaico e non solo diventando in poco tempo un punto di riferimento degli eventi di settore nel panorama nazionale. L'evento si propone come un punto di incontro per professionisti del settore, promuovendo lo scambio di idee, collaborazioni e dibattiti sulle ultime tendenze ed innovazioni tecnologiche, e riunendo sotto lo stesso tetto, i principali decision maker, innovatori e influenzatori nel settore fotovoltaico».

Quali sono le novità per l'edizione 2025?
«L'evento di quest'anno, che sarà organizzato ancora in collaborazione con Higeco More, ha due importanti novità. La prima è la location: la terza edizione di SolarItaly si terrà infatti a Napoli, non più a Roma, nella prestigiosa location del Museo Nazionale Ferroviario di Pietrarsa. La seconda novità è la Solar Star of Italy, riconoscimento i cui candidati verranno pubblicati a giugno sul sito di SolareB2B. Chiunque potrà votare. Per inviare la propria candidatura o quella della "Star" che ritenete più meritevole c'è tempo fino al 15 giugno. È possibile inviarla all'indirizzo info@solaritaly con una breve descrizione e motivazione del profilo».

«Il Macse sarà in assoluto il meccanismo più interessante per lo sviluppo di sistemi Bess di grandi dimensioni in Italia. Ma, in generale, aldilà dei meccanismi regolati, lo storage si sta diffondendo tanto nel segmento commerciale che industriale, grazie in particolare al calo dei prezzi del litio, che hanno favorito una maggiore diffusione dei progetti in autoconsumo»

FV RESIDENZIALE: RIPARTIRE OLTRE GLI INCENTIVI

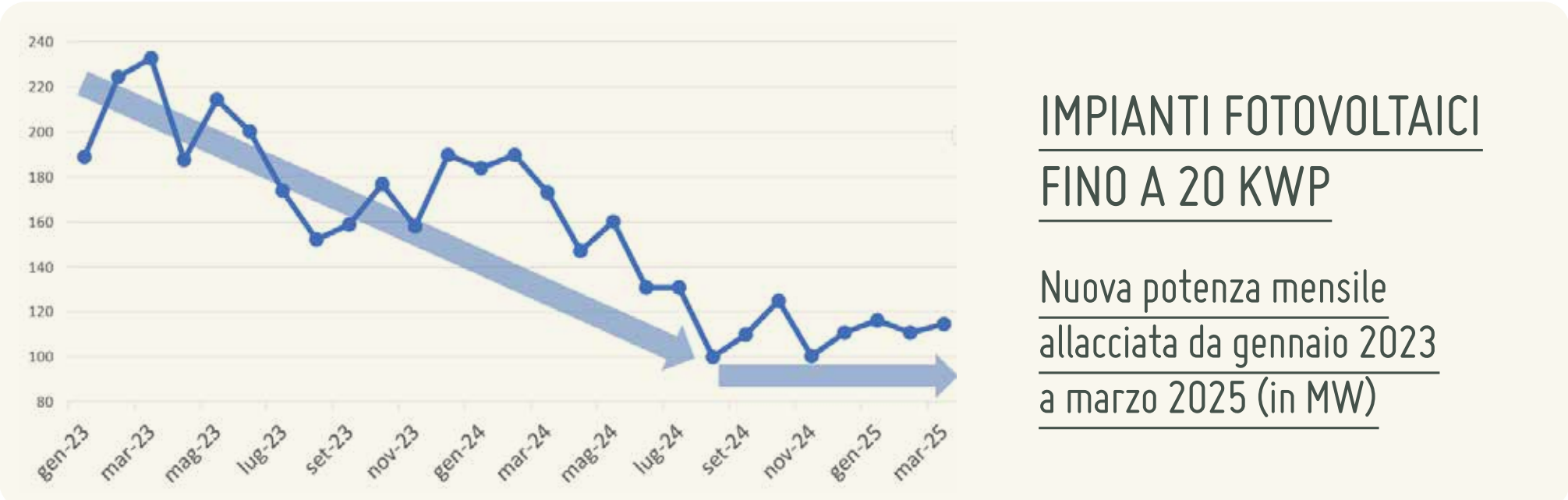
DOPO LA FINE DEL SUPERBONUS, IL SOLARE DI TAGLIA DOMESTICA IN ITALIA HA REGISTRATO UN FORTE RALLENTAMENTO, CON UNA FLESSIONE DELLA NUOVA POTENZA NEL 2024 PARI AL 21% RISPETTO AL 2023. I DATI SULLE CONNESSIONI DI MARZO 2025 MOSTRANO TUTTAVIA COME IL CALO SI SIA FINALMENTE ARRESTATO. GLI OPERATORI ATTIVI IN QUESTO SEGMENTO ATTRIBUISCONO LA LEGGERA RIPARTENZA A MISURE TRA CUI INCENTIVI PER LE CER, REDDITO ENERGETICO E DETRAZIONI FISCALI. INTANTO SI STUDIANO PACCHETTI E SERVIZI PER ARRIVARE AL CLIENTE FINALE CON MAGGIOR SEMPLICITÀ ED EFFICACIA. UN ESEMPIO? L'USO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER GENERARE LEAD DI QUALITÀ, SCONTISTICHE E PACCHETTI CHE COMPRENDONO IMPIANTO FOTOVOLTAICO, LUCE E GAS

DI MICHELE **LOPRIORE**

Nell'ultimo anno il segmento residenziale in Italia ha dovuto fare i conti con l'andamento negativo della potenza installata e connessa, trend attribuibile soprattutto agli effetti sulla domanda della fine del Superbonus e dello sconto in fattura. Il solare in ambito domestico, da sempre uno zoccolo duro per il mercato fotovoltaico in Italia, ha registrato così numeri in forte calo, mettendo in difficoltà tanti player, soprattutto il canale della distribuzione che da sempre si concentra su questa tipologia di installazioni e rallentando le opportunità di business di numerosi installatori.

Considerando il 2024, uno degli anni più critici per le nuove connessioni in ambito domestico se si analizza l'ultimo decennio, la potenza allacciata di progetti fino a 20 kWp ha segnato una flessione del 21% rispetto al 2023. Ed è per questo che, analizzando la quota del domestico sulle connessioni complessive, nel 2024 gli allacci degli impianti di potenza fino ai 20 kWp hanno rappresentato una quota del 26% delle connessioni totali, percentuale nettamente inferiore rispetto a quelle del biennio precedente: 50% nel 2022 e 43% nel 2023. La fine del Superbonus conferma innanzitutto come il segmento residenziale dipenda ancora fortemente dagli incentivi. Nonostante i numeri registrati negli anni della maxi agevolazione non fossero del tutto rappresentativi della realtà, è emerso come con la fine dell'incentivo ci sia stato un forte raffreddamento della domanda e una difficoltà maggiore nel raggiungere i potenziali clienti finali.

Al momento in Italia ci sono ancora valide forme di supporto per questo segmento che vanno sfruttate: detrazioni fiscali, incentivi per le comunità energetiche, nuove opportunità con la fine dello scambio sul posto sono alcuni esempi. Ma i player attivi nella vendita e installazione di soluzioni per il fotovoltaico di taglia residenziale lamentano le incertezze che molte di queste misure portano in seno, con il rischio di ripetute fasi di stallo, chiedendo quindi misure strutturali e durature negli anni. Allo stesso



tempo, stanno studiando formule accattivanti per avvicinare sempre di più i clienti finali all'investimento indipendentemente dall'appeal generato dalle tariffe incentivanti. E, in questa direzione, stanno arrivando risultati incoraggianti.

VERSO UNA SVOLTA?

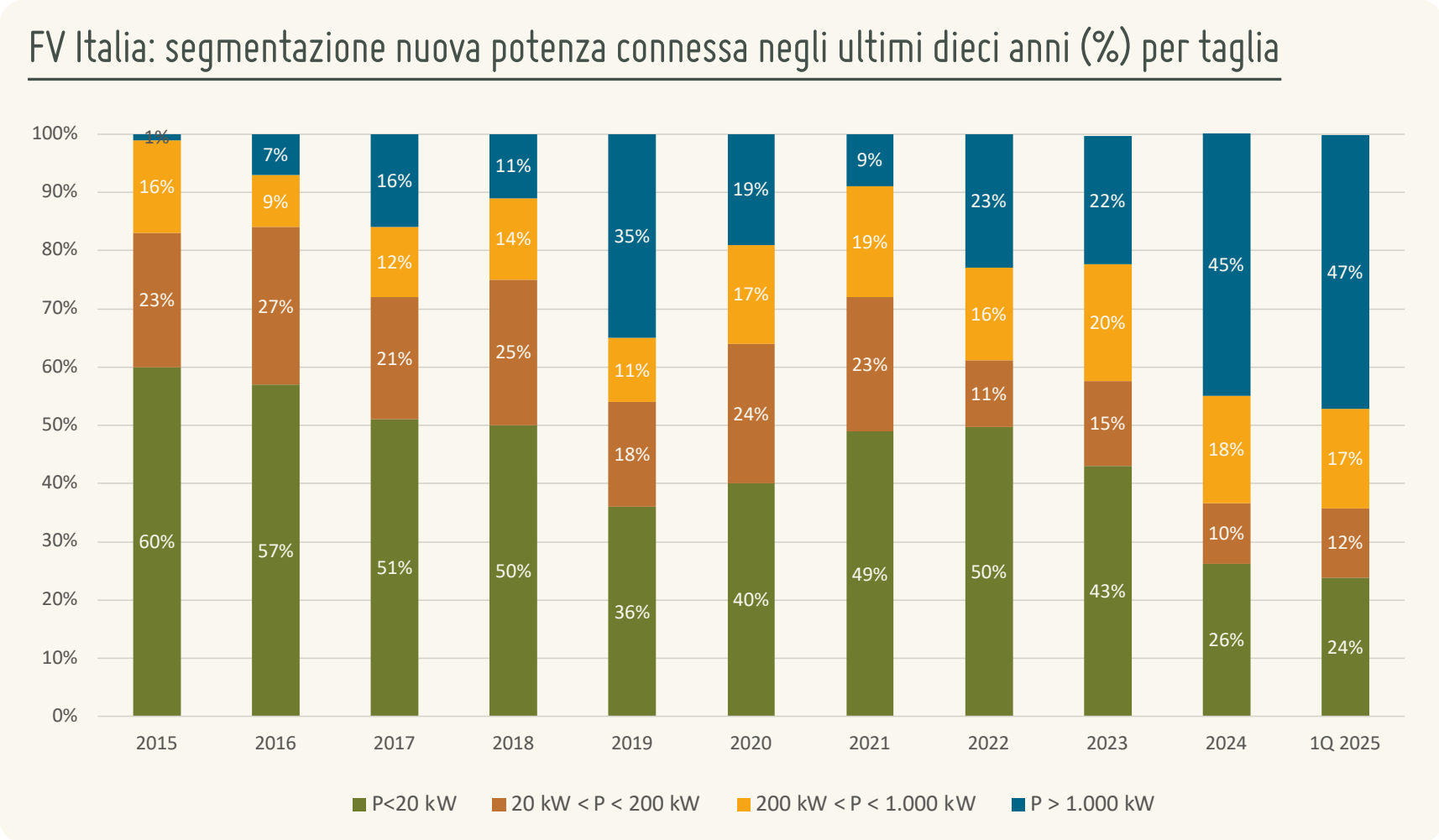
Analizzando infatti i dati più recenti sulla nuova potenza connessa in Italia, emerge come si sia arrestato il brusco calo della taglia residenziale. Chiariamo, non è del tutto finita l'ondata negativa: da gennaio a marzo 2025, infatti, le installazioni di potenza fino a 20 kW hanno registrato una flessione del 38% rispetto al primo trimestre del 2024. Ma, considerando gli ultimi sei mesi, le nuove connessioni domestiche sono rimaste stabili, con una media di 112 MW su base mensile. A marzo 2025, si registra addirittura un leggero incremento della nuova potenza connessa rispetto a febbraio, da 111 MW a 115 MW. «Nel primo trimestre del 2025 abbiamo registrato una ripresa della domanda nel segmento residenziale, con un aumento di circa il 30% rispetto allo stesso periodo del 2024», spiega Fabio Stefanini, chief revenue officer di Otovo. «Dopo un 2023 in parte vivace e un 2024 piatto, oggi vediamo segnali incoraggianti, spinti da un contesto favorevole: l'aumento del prezzo dell'energia, il calo dei costi di prodotti e manodopera e tempi di rientro dell'investimento sempre più vantaggiosi stanno spingendo clienti finali a valutare il solare».

Anche Andrea Caselli, sales manager di PM Service, ha confermato il buon andamento degli ultimi mesi: «Il valore del mercato residenziale nel 2025 si attesterà a circa 600 MW. Analizzando i primi tre mesi siamo ancora lontani da questi numeri ma prevediamo un aumento delle installazioni sulla seconda metà dell'anno. Non possiamo fare paragoni al mercato domestico degli anni 2021-2023 in cui erano presenti incentivi non sostenibili per un mercato stabile. Il mercato attuale del residenziale è concentrato su un numero ristretto di operatori, ovvero in strutture che hanno capacità commerciale e riescono a gestire le esigenze del privato. Rispetto agli anni passati, abbiamo visto una riduzione degli operatori. Tuttavia sarebbero utili lievi agevolazioni per aumentare le installazioni e la produzione di energia rinnovabile in modo graduale ma continuo, come ad esempio bandi per i sistemi di accumulo e revisione della detrazione fiscale. Il mercato del residenziale c'è e ci sarà, ma starà in mano alle aziende che avranno la capacità di generarlo».

PROROGA FAVOREVOLE

Tornando alle misure per il supporto delle installazioni in ambito residenziale, nonostante la fine del Superbonus ci sono ancora delle iniziative valide in Italia che stanno tenendo vivo il solare domestico. Iniziano a vedersi, infatti, i primi effetti di alcune misure a supporto di questo segmento. Un esempio è il contributo del Pnrr per quanto riguarda le installazioni fotovoltaiche nell'ambito di comunità energetiche e gruppi di autoconsumatori collettivi. A marzo sono arrivate importanti novità che potrebbero valorizzare ancora di più la misura.

CONSIDERANDO IL 2024, UNO DEGLI ANNI PIÙ CRITICI PER LE NUOVE CONNESSIONI IN AMBITO DOMESTICO SE SI ANALIZZA L'ULTIMO DECENNIO, LA POTENZA ALLACCIATA DI PROGETTI FINO A 20 KWP HA SEGNATO UNA FLESSIONE DEL 21% RISPETTO AL 2023. ED È PER QUESTO CHE, ANALIZZANDO LA QUOTA DEL DOMESTICO SULLE CONNESSIONI COMPLESSIVE, NEL 2024 GLI ALLACCI DEGLI IMPIANTI DI POTENZA FINO AI 20 KWP HANNO RAPPRESENTATO UNA QUOTA DEL 26% DELLE CONNESSIONI TOTALI, PERCENTUALE NETTAMENTE INFERIORE RISPETTO A QUELLE DEL BIENNIO PRECEDENTE



HANNO DETTO

"SERVONO MISURE STRUTTURALI PER UNA MAGGIORE STABILITÀ"

Ivano Benedet, responsabile energie rinnovabili e climatizzazione di Comet

«Quest'anno dovremmo registrare gli stessi numeri dello scorso anno per quanto riguarda il segmento residenziale in Italia. La stabilità potrebbe essere data dalle opportunità legate alle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti, grazie all'estensione anche ai comuni fino a 30mila abitanti, e con l'ultima coda della detrazione fiscale al 50% prima del passaggio al 36% previsto per il 2026. Ma si continua a lavorare a ondate: servirebbero misure strutturali e stabili nel tempo per poter permettere alle aziende, mi riferisco in particolare a distributori e installatori, di poter programmare e lavorare con maggiore serenità».

"PIÙ CAMPAGNE DI INFORMAZIONE PER CRESCERE"

Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia

«Per una migliore ripartenza del fotovoltaico residenziale sarebbe necessario un intervento strutturale da parte dello Stato, dedicato proprio alla taglia residenziale e a favore dei consumatori finali: privati e famiglie. Riteniamo che sia importante fare un grande lavoro d'informazione mediatica volta a spiegare meglio il risparmio e tutti i vantaggi derivanti da fonti energetiche rinnovabili come il fotovoltaico».

"UN MERCATO DI VALORE NELLE MANI DI POCHI"

Andrea Caselli, sales manager di PM Service

«Il valore del mercato residenziale nel 2025 si attesterà a circa 600 MW. Analizzando i primi tre mesi siamo ancora lontani da questi numeri ma prevediamo un aumento delle installazioni nella seconda metà dell'anno. Non possiamo fare paragoni col mercato domestico degli anni 2021-2023 in cui erano presenti incentivi non sostenibili. Il mercato attuale del residenziale è concentrato su un numero ristretto di operatori, ovvero in strutture che hanno capacità commerciale e riescono a gestire le esigenze del privato. Il mercato del residenziale c'è e ci sarà, ma starà in mano alle aziende che avranno la capacità di generarlo».

Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica ha infatti pubblicato il decreto che posticipa dal 31 marzo al 30 novembre 2025 il termine per presentare le richieste di accesso ai fondi Pnrr sulle comunità energetiche realizzate in Comuni con meno di 5.000 abitanti. Inoltre, è ancora in fase di studio l'innalzamento della dimensione dei Comuni nei cui territori possono sorgere gli impianti incentivati. La soglia dovrebbe salire dai 5.000 abitanti previsti attualmente a 30.000 abitanti. Questa misura sta dando uno slancio positivo alle installazioni di potenza fino ai 20 kWp, e la proroga darà qualche mese in più per poter sfruttare il beneficio.

«Quest'anno dovremmo registrare gli stessi numeri dello scorso anno per quanto riguarda il segmento residenziale in Italia, con un allacciato intorno a 1 GW», spiega Ivano Benedet, responsabile energie rinnovabili e climatizzazione di Comet. «La stabilità potrebbe essere data dalle opportunità legate alle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti, grazie all'estensione anche ai comuni fino a 30mila abitanti, e con l'ultima coda della detrazione fiscale al 50% prima del passaggio al 36% previsto per il 2026».

L'ULTIMA CODA DELLE DETRAZIONI

Bisogna poi considerare che ci sono ancora a disposizione più di sei mesi per poter beneficiare delle detrazioni fiscali al 50% prima del décalage previsto per il prossimo anno. La legge di Bilancio pubblicata alla fine dello scorso anno introduceva infatti modifiche sui bonus edilizi e sulle agevolazioni fiscali. In particolare, per l'abitazione principale è confermata l'aliquota del 50% nel 2025, che potrebbe scendere però al 36% nel 2026 e 2027. Per le altre abitazioni invece l'aliquota è già al 36% nell'anno in corso, e dovrebbe passare al 30% nel 2026 e 2027. Questa è un'importante occasione per poter sfruttare uno strumento che, negli ultimi anni, ha dato un contributo fondamentale alla crescita e al consolidamento del solare di taglia residenziale e dello storage. Storage che, grazie anche alla fine dello scambio sul posto, sta diventando una scelta quasi scontata in ambito residenziale da parte dei clienti finali.

«Notiamo un sempre crescente interesse verso lo storage», spiega Fabio Stefanini di Otovo. «Nel 90% dei progetti che realizziamo, il cliente sceglie un sistema di accumulo in abbinata al solare. Tanti clienti ci contattano anche per chiedere lo

Ritiro dedicato e detrazioni come chiave di sviluppo

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI OTOVO, IL 2025 POTREBBE ESSERE L'ANNO DI SVOLTA PER IL SOLARE ABBINATO ALLO STORAGE, CHE ATTUALMENTE RISULTA LA SCELTA IDEALE PER MASSIMIZZARE IL RISPARMIO E RIDURRE LA DIPENDENZA DALLA RETE. ECCO IL CASO DI UN'ABITAZIONE DI VENEZIA

Complici l'andamento altalenante dei prezzi dell'energia e le detrazioni del 50% sui nuovi impianti fotovoltaici previsti ancora per il 2025, sempre più italiani stanno decidendo di installare un impianto fotovoltaico con batterie di accumulo per ridurre in modo significativo la bolletta elettrica e rendersi quanto più possibile indipendenti sul fronte energetico. Secondo una recente analisi effettuata dal Centro Studi Otovo, emerge come l'adozione delle batterie sia cresciuta in modo esponenziale negli ultimi tre anni, passando dal 2% del maggio 2021 a oltre il 71% di fine 2024. Questo aumento è stato favorito anche dal sensibile calo dei prezzi a livello globale, che secondo il report dell'International Energy Agency, per un sistema di batterie da 5 kWh sono scesi del 28%, passando da un costo medio di 3.045 euro a novembre 2021 ai 2.195 euro di dicembre 2024.

IL CASO ANALIZZATO

Per stimare il risparmio potenziale di una famiglia italiana che installa oggi un impianto fotovoltaico con batterie, il Centro Studi Otovo ha ipotizzato la situazione di un'abitazione situata nel Nord Italia (Venezia) dotata di pannelli fotovoltaici con un sistema di accumulo da 5 kWh (3 kWp), in grado di produrre circa 4.100 kWh all'anno. In questo caso la famiglia sarà in grado di consumare in media oltre l'80% dell'energia prodotta dal proprio impianto (3.310 kWh/anno), mentre se fosse privo di batteria, potrebbe utilizzare circa il 50% dell'energia generata (2.070 kWh/anno).
Questa differenza incide direttamente sulla dipendenza dalla rete elettrica e di conseguenza sui costi della bolletta energetica. Secondo la ricerca, le abitazioni nel nostro Paese dotate di impianto fotovoltaico e sistema di accumulo prelevano mediamente dalla rete elettrica circa 190 kWh all'anno, mentre quelle senza batteria arrivano circa a 1.400 kWh/anno. Considerando che una famiglia italiana acquista l'energia dalla rete a un prezzo nettamente superiore (circa 0,30 euro/kWh) rispetto a quello a cui può venderla (circa 0,10 euro/kWh), è chiaro quanto sia vantaggioso puntare sull'autoconsumo.

INVESTIMENTO E TEMPI DI RIENTRO

Considerando che un impianto con accumulo richiede oggi un investimento a partire da 2.500 euro rispetto a uno senza e che questo costo aggiuntivo può essere dimezzato ancora per tutto il 2025 grazie alla detrazione fiscale del 50% sui nuovi impianti della prima casa e sui potenziamenti di quelli esistenti, il tempo di rientro dell'investimento è stimato tra il terzo e il quarto anno per gli impianti senza batteria e nel corso del quarto anno per quelli con accumulo.

storage su impianti già esistenti, grazie alla precedente installazione di inverter ibridi. La fine dello scambio sul posto, e la minor convenienza dell'immissione in rete dell'energia, favoriranno sempre di più questa tecnologia in abbinata al solare».
Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia, ha aggiunto: «In questa prima parte del 2025 il settore residenziale è in forte calo. Ma l'aspetto confortante è il fatto che comunque al 70% dei casi gli impianti residenziali vengono accoppiati con lo storage. Per una migliore ripartenza del fotovoltaico residenziale sarebbe necessario un intervento strutturale da parte dello Stato, dedicato proprio a questa tipologia di impianti e a favore dei consumatori finali: privati e famiglie. Riteniamo poi che sia importante fare un grande lavoro d'informazione mediatica volta a spiegare meglio il risparmio e tutti i vantaggi derivanti da fonti energetiche rinnovabili come il fotovoltaico».

SLANCIO DAL REDDITO ENERGETICO

Un'altra misura che ha saputo dare un boost importante alle installazioni in ambito residenziale è il Reddito Energetico. L'iniziativa, introdotta lo scorso anno dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, consente alle famiglie con un basso reddito di realizzare un impianto fotovoltaico domestico a servizio dell'unità immobiliare di residenza. La misura, per la quale sono stati stanziati 200 milioni di euro per il biennio 2024 – 2025, ha registrato fin da subito un forte interesse. Lo sportello telematico, aperto a luglio 2024 aveva registrato più di 10.500 richieste di accesso agli incentivi in una sola giornata. Al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B la piattaforma per accedere al bando 2025 non è ancora disponibile, ma dovrebbe arrivare entro il primo semestre con 100 milioni di euro a disposizione, l'80% dei quali destinato alle Regioni del Mezzogiorno.

HANNO DETTO

"LA DOMANDA IN AMBITO RESIDENZIALE STA RIPARTENDO"
Fabio Stefanini, chief revenue officer di Otovo
«Nel primo trimestre del 2025 abbiamo registrato una ripresa della domanda nel segmento residenziale, con un aumento di circa il 30% rispetto allo stesso periodo del 2024. Dopo un 2023 in parte vivace e un 2024 piatto, oggi vediamo segnali incoraggianti, spinti da un contesto favorevole: l'aumento del prezzo dell'energia, il calo dei costi di prodotti e manodopera e tempi di rientro dell'investimento sempre più vantaggiosi stanno spingendo i clienti finali a valutare il solare».

"OTTIMI RISULTATI DALLA FORNITURA DI SERVIZI BUNDLE"
Tommaso Lascaro, head of sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia
«Dal lancio nel 2024 dell'offerta Imagn, focalizzata su soluzioni per fotovoltaico, storage ed efficienza energetica, continuiamo a registrare ottimi risultati nel segmento residenziale. Anche per quest'anno prevediamo un ulteriore incremento delle installazioni in tutta Italia. Un risultato reso possibile anche dal lancio di servizi bundle, le nostre proposte integrate che uniscono fotovoltaico, luce e gas in pacchetti competitivi e costruiti intorno alle esigenze reali dei clienti».

"PUNTARE A FORMULE ACCATTIVANTI PER ARRIVARE AI CLIENTI FINALI"
Claudio Pagliara, head of technical management di E.ON Energia
«In assenza di incentivi bisogna trovare delle formule accattivanti per avvicinare i clienti finali all'investimento. Intanto è necessario disporre di una gamma completa di prodotti e con differenti fasce di prezzo per proposte complete e in grado di rispondere ad ogni esigenza. E poi servono nuove formule per arrivare più facilmente all'installatore finale e fidelizzarlo».

"FORNIRE STRUMENTI SEMPLICI E MIRATI PER FAVORIRE L'INCONTRO INSTALLATORE-CLIENTE"
Matteo Ravagnan, Ceo di Clienti per Te
«Dopo la fine dello sconto in fattura e del Superbonus, l'interesse del pubblico per il fotovoltaico è calato, parzialmente compensato dai contributi Pnrr per le comunità energetiche nei comuni sotto i 5.000 abitanti. Il mercato, già in una fase complessa, ha registrato inoltre un aumento dei costi dei lead, aggravato dalle nuove politiche pubblicitarie di colossi come Google e Meta, rendendo quindi difficile l'accesso a nuovi clienti finali. Servono modelli di business comodi, flessibili, mirati e soprattutto semplici».

«In questo momento un'importante spinta al settore residenziale è data dal Reddito Energetico Nazionale», continua Giuseppe Maltese, «seppure con tante difficoltà dovute all'attivazione delle polizze assicurative, richieste nella misura dal Mase e dal GSE»
Claudio Pagliara, head of technical management di E.ON Energia, ha aggiunto: «Dopo la fine del Superbonus, lo schema degli incentivi nazionali è stato ricondotto a quello delle detrazioni fiscali unitamente al Reddito Energetico Nazionale, a cui si affiancano localmente iniziative regionali e il nuovo scenario delle comunità energetiche. E.ON sta portando avanti progetti che si inseriscono nel Reddito Energetico 2025. Anche per il 2025 abbiamo in programma ulteriori installazioni che si inseriscono in questa misura di finanziamento. La formula di questo strumento incentivante non è del tutto semplice da gestire, a partire da vincoli tecnici e dall'introduzione di coperture assicurative che non sempre è semplice reperire sul mercato o, in altri casi, sono decisamente costose considerata anche la platea di clienti a cui l'iniziativa è dedicata».

TROPPE INCERTEZZE

E in effetti, collegandoci a quest'ultimo punto, se da una parte le iniziative sono lodevoli per quanto riguarda le risorse stanziate e per la spinta che possono garantire alle nuove installazioni, dall'altra parte bisogna fare i conti con aspetti critici. Il primo è quello delle difficoltà di gestione: non sempre le iniziative messe a disposizione del mercato sono chiare e semplici da gestire. L'altro aspetto è legato al tempo. Molte di queste iniziative si esauriscono in pochissimo tempo e non prevedono una visione a lungo termine. In questo modo è difficile per le aziende potersi strutturare e organizzare sul lungo periodo, costringendole a lavorare a brevi fiammate.
«Si continua a lavorare a ondate», dichiara Ivano Benedet di Comet. «Servirebbero misure strutturali e stabili nel tempo per poter permettere alle aziende, mi riferisco in particolare a distributori e installatori, di poter programmare e lavorare con maggiore serenità».
Fabio Stefanini di Otovo ha aggiunto: «Sono proprio le incertezze normative che rischiano di frenare il comparto. La possibile esclusione del fotovoltaico di taglia residenziale dal Conto Termico 3.0 è un esempio. Chiediamo quindi politiche trasparenti e chiare, misure semplici e pianificazioni sul lungo periodo, così da favorire al meglio l'incontro tra installatori e clienti».
E ancora Tommaso Lascaro, head of sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia, dichiara: «Crediamo che per dare stabilità al mercato e favorire l'adozione di queste tecnologie sia fondamentale offrire incentivi e agevolazioni. Il ritorno economico dell'investimento resta ancora oggi una leva decisionale centrale per molti consumatori. Tuttavia, guardando al futuro, le prospettive in termini di incentivi non sono particolarmente rassicuranti. Il Conto Termico ha generato non poca confusione ed è percepito come uno strumento più adatto alle PMI, mentre le detrazioni fiscali al 50% si avviano verso una possibile riduzione. D'altra parte, stiamo ottenendo buoni riscontri sul fronte delle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti, anche se con un orizzonte temporale piuttosto limitato, paragonabile a quello delle detrazioni attuali».

OLTRE GLI INCENTIVI

Una domanda è quindi d'obbligo: si può lavorare in ambito residenziale senza incentivi vista la forte dipendenza di questo comparto da misure di supporto? Non abbiamo una risposta univoca a questa domanda, ma vediamo in che modo le aziende si stanno organizzando per lavorare bene in questo segmento anche senza misure di supporto. Intanto uno dei primi punti che emerge è legato ancora ai costi. Ci sono infatti operatori che sostengono come, in un anno come il 2024 caratterizzato da un forte calo dei prezzi dei componenti, alcuni installatori abbiano comunque lavorato con listini abbastanza alti.
Ed è per questo che uno dei primi aspetti è proprio legato al costo del progetto chiavi in mano: è necessario proporre al potenziale cliente un impianto accessibile da un punto di vista economico.
«In assenza di incentivi bisogna trovare delle formule accattivanti per avvicinare i clienti finali all'investimento», spiega Claudio Pagliara di E.ON. «Intanto è necessario disporre di una gamma completa di prodotti e con differenti fasce di prezzo per proposte complete e in grado di rispondere ad ogni esigenza. E poi servono nuove formule per arrivare più facilmente all'installatore finale e fidelizzarlo. La presenza di incentivi in qualche modo lega gli installatori alle utility, perché per chi è specializzato nelle installazioni, le tariffe incentivanti sono ulteriori complessità da dover gestire e trovano nelle utility gli strumenti necessari per poter accompagnare i loro clienti. Quindi, la partnership acquisisce valore. L'assenza di incentivi o misure di supporto allentano in qualche modo le complessità, e quindi è possibile che alcuni installatori si muovano in autonomia. Abbiamo quindi studiato due pacchetti per avvicinare i clienti finali e fidelizzare gli installatori».
Ad esempio, c'è il pacchetto FreeSolar di E.ON. In questo caso, l'investimento è a carico di E.ON per dieci anni, e il cliente paga una rata fissa studiata per essere inferiore rispetto al beneficio energetico. L'altro strumento è legato ai prodotti: Solar Dream è il pacchetto dell'azienda che prevede un'ampia gamma di prodotti a fasce di prezzo accessibili ma ad elevata qualità. «Abbiamo lanciato questo pacchetto a febbraio», conclude Pagliara, «e la risposta del mercato è stata sorprendente».

OFFERTA INTEGRATA

Un altro esempio sempre più frequente di come arrivare al cliente finale con proposte accattivanti e di valore è legato alla fornitura del solare in abbinata ad altri servizi. L'integrazione del solare all'interno di pacchetti di luce e gas è una delle mosse strategiche più utilizzate in questi mesi dalle principali utility, che storicamente hanno sempre puntato alla propria base di clienti in ambito domestico per farsi strada anche nel mercato del solare.
«Dal lancio nel 2024 dell'offerta Imagn, focalizzata

su soluzioni per fotovoltaico, storage ed efficienza energetica, continuiamo a registrare ottimi risultati nel segmento residenziale», spiega Tommaso Lascaro di AGN Energia. «Anche per quest'anno prevediamo un ulteriore incremento delle installazioni in tutta Italia. Un risultato reso possibile anche dal lancio di servizi bundle, le nostre proposte integrate che uniscono fotovoltaico, luce e gas in pacchetti competitivi e costruiti intorno alle esigenze reali dei clienti. La qualità dell'offerta e la capacità di generare lead qualificati diventano fattori chiave. Ma ancora più importante è saper coinvolgere il cliente in modo semplice, trasparente e competente, proponendo soluzioni su misura e facilmente comprensibili. Questo approccio non solo rafforza la fiducia, ma crea anche passaparola positivo e contribuisce a rendere il mercato più maturo e consapevole. Le utility, insieme alle società specializzate in lead generation, hanno oggi un ruolo cruciale nel rendere accessibili e concrete le opportunità del fotovoltaico».

QUALITÀ DEI LEAD

La qualità dell'offerta e la capacità di generare lead qualificati, come abbiamo visto, sono fattori chiave per arrivare al cliente finale con una proposta di valore in un momento in cui lo stesso interesse del cliente finale verso il residenziale si è raffreddato. Non solo: dopo anni di boom della domanda dovuto principalmente al Superbonus e allo sconto in fattura è diventato molto complicato raggiungere i potenziali clienti finali. «Dopo la fine dello sconto in fattura e del Superbonus, l'interesse del pubblico per il fotovoltaico è calato, parzialmente compensato dai contributi Pnrr per le comunità energetiche nei comuni sotto i 5.000 abitanti», spiega Matteo Ravagnan, Ceo di Clienti per Te. «Il mercato, già in una fase complessa, ha registrato inoltre un aumento dei costi dei lead, rendendo quindi difficile l'accesso a nuovi clienti finali. E quindi abbiamo notato come gli installatori abbiano reagito in due modi: da una parte, ci sono operatori che continuano a investire nell'efficientamento dei processi commerciali, ottimizzando i processi e aggiornando la propria offerta; dall'altra parte c'è purtroppo chi punta a campagne online con comunicazioni fuorvianti, facendo leva su incentivi o agevolazioni non ancora concreti, generando confusione e sfiducia nei consumatori, con effetti negativi per l'intero settore».

Come muoversi, quindi? Mai come in questo periodo risulta fondamentale fidelizzare i propri installatori partner fornendo loro contatti di qualità e permettendogli di raggiungere i clienti finali con più flessibilità. E anche qui, l'intelligenza artificiale e lo sviluppo di appositi tools potrebbero fornire una svolta fondamentale.

«Il nostro modello di business continua a funzionare nonostante lo scenario complesso: restiamo infatti un punto di riferimento nel collegare installatori e potenziali clienti», continua Matteo Ravagnan. «La nostra soluzione per la generazione di lead è ancora la più utilizzata in quanto comoda, flessibile e mirata. Offriamo alle utility, con cui collaboriamo storicamente, la possibilità di integrare i nostri lead a quelli che ottengono da tutti gli altri loro canali. E per i piccoli operatori abbiamo sviluppato strumenti dedicati, come l'assistente virtuale Giada basata su intelligenza artificiale, che li supporta nella fase commerciale fissando sopralluoghi, con una resa del 35-40% e già oltre 10.000 appuntamenti fissati. In un mercato dove i lead sono meno e più costosi, stiamo investendo molto in formazione e aggiornamento, così da aiutare i nostri partner a offrire soluzioni in linea con le novità tecnologiche e normative».

Per concludere, il residenziale in Italia è un segmento con un elevato potenziale e che può ancora far leva su misure di supporto di valore. Si tratta però di misure temporali, incerte sul lungo periodo, che non permettono agli operatori di poter pianificare e supportare al meglio i propri installatori. Servirà quindi uno sforzo maggiore per favorire e rendere ancora più semplice il dialogo tra installatori e potenziali clienti finali, e garantire quindi a questo segmento di tornare ai numeri a cui è sempre stato abituato.

Così l'IA migliora la lead generation

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE STA SVOLGENDO UN RUOLO CRUCIALE NEL RAGGIUNGERE POTENZIALI CLIENTI INTERESSATI AL SOLARE. UN ESEMPIO È IL NUOVO SERVIZIO GIADA DI LEMONFOUR, UN ASSISTENTE VIRTUALE CHE PERMETTE DI PRENOTARE APPUNTAMENTI DI SOPRALLUOGO PER GLI INSTALLATORI

Lemonfour ha lanciato Giada, un assistente virtuale basato su intelligenza artificiale che prenota appuntamenti di sopralluogo qualificati per gli installatori che utilizzano il servizio Clienti per Te. Gli installatori possono attivare gratuitamente il servizio e ricevere in automatico appuntamenti da potenziali clienti.
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.

AGRIVOLTAICO: IL SOLARE INCONTRA L'AGRICOLTURA

IN ITALIA, GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI COSTRUITI IN SINERGIA CON LE COLTURE STANNO VIVENDO UNA FASE DI FORTE ESPANSIONE. IL FINE È QUELLO DI VALORIZZARE L'USO EFFICIENTE DEL SUOLO, CONIUGANDO PRODUZIONE AGRICOLA ED ENERGETICA. GRAZIE A QUEST'ULTIMA, GLI AGRICOLTORI POSSONO AVERE UN RISPARMIO IN BOLLETTA E UN'ENTRATA SUPPLEMENTARE DALLA VENDITA DELL'ELETTRICITÀ. MENTRE GLI INSTALLATORI, CON IL KNOW HOW ADEGUATO, POSSONO ENTRARE IN UN SETTORE AD ALTO VALORE AGGIUNTO

DI ALDO **CATTANEO**

Negli ultimi anni, il settore dell'agrivoltaico ha vissuto una trasformazione profonda, diventando una delle frontiere più dinamiche e promettenti in ambito fotovoltaico. In Italia, complice anche la spinta normativa e il mutato atteggiamento degli enti autorizzativi, i grandi impianti solari su terreno agricolo stanno lasciando spazio anche alle configurazioni agrivoltaiche. Gli impianti a terra tradizionali, salvo rare eccezioni, sono oggi residuali nei nuovi progetti, mentre l'agrivoltaico è diventato lo standard per le installazioni utility scale in ambito agricolo.

«Oggi la quasi totalità dei nuovi progetti su suolo agricolo è pensata in ottica agrivoltaica», afferma Carmelo Iurato, responsabile divisione agrivoltaico di Regran, società che si occupa di progettazione ed installazione di impianti fotovoltaici ed energie rinnovabili. «Le installazioni tradizionali a terra, salvo rare eccezioni come quelle situate lungo autostrade o in prossimità di zone industriali, non rappresentano più la norma».

Durante l'ultimo convegno dell'Associazione Italiana Agrivoltaico Sostenibile (Aias), dal titolo "Agrivoltaico sostenibile: verso il valore condiviso", sono stati riportati i risultati di uno studio realizzato da Althesys-Aias. Secondo questo studio entro il 2030 si prevede che saranno 7,75 i GW di agrivoltaico avanzato ed elevato installati in Italia. Numeri che, secondo la ricerca, valgono 11,8 miliardi di euro di benefici per il sistema Italia con addetti stabili aggiuntivi pari a 19.000 unità.

«L'agrivoltaico in Italia sta vivendo una fase di

I benefici

- Minore consumo di acqua (-20%) per l'irrigazione
- Perseguimento dell'indipendenza energetica delle aziende agricole
- Rivitalizzazione delle attività agricole in aree oggi a bassa redditività
- Ulteriore componente di reddito per l'azienda agricola
- Protezione delle colture dagli eventi atmosferici grazie ai pannelli, per una maggiore resa dei raccolti e abbattimento costi assicurativi
- Contrasto dell'abbandono dei terreni agricoli
- Doppio uso del suolo: sia produzione energetica sia agricola
- Possibilità di integrazione di tecnologie per il monitoraggio dei raccolti
- Incremento dell'efficienza dell'impianto e delle colture grazie ai tracker
- La vegetazione può aiutare al raffrescamento dei pannelli
- Stimolazione di investimenti da parte di aziende agricole ma anche di operatori energetici
- Accelerazione verso una agricoltura più sostenibile
- Installazioni a maggiore valore aggiunto per gli installatori

forte accelerazione», afferma Italo Rubeo, country manager di DVP Solar Italy, società specializzata in impianti agrivoltaici. «Dopo una prima fase di sperimentazione, oggi il settore è sostenuto da un crescente interesse da parte di investitori, agricoltori e istituzioni. Questo è dovuto sia agli obiettivi di decarbonizzazione al 2030, sia alla crescente consapevolezza che agricoltura ed energia rinnovabile possono coesistere in modo sinergico».

Infatti una delle spinte all'agrivoltaico arriva anche dalla volontà di superare il falso mito che la diffusione degli impianti fotovoltaici a terra consumi il terreno agricolo a disposizione.

La crescita del settore è trainata inoltre da una visione che coniuga la necessità di raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione con la volontà di preservare e valorizzare il patrimonio agricolo nazionale. In questo scenario, le aziende agricole, soprattutto quelle strutturate e guidate da nuove generazioni, si stanno dimostrando interlocutori sempre più attenti e preparati. L'agrivoltaico, infatti, rappresenta per loro una leva per diversificare il reddito, migliorare la resilienza e introdurre innovazione nel ciclo produttivo.

«Gli impianti agrivoltaici», spiega Celeste Mellone, partner di Green Horse Legal Advisory, realtà di consulenza attiva nel settore della transizione energetica, «stanno diventando l'unico modello compatibile con l'installazio-

HANNO DETTO

"UN MODELLO AD ALTO IMPATTO SOCIALE"

Alessandra Scognamiglio, presidente di Aias

«L'agrivoltaico non è solo un progetto sinergico di agricoltura ed energia, ma deve essere anche un progetto di condivisione, poiché induce trasformazioni del paesaggio alle quali tutti partecipiamo: non si tratta, quindi, solo di conciliare generazione energetica e di cibo sulla stessa unità di suolo, ma di realizzare una forma che rappresenti collettivamente la società cui apparteniamo e ne incarni i valori».

"UNA SINERGIA VINCENTE"

Celeste Mellone, partner di Green Horse Legal Advisory

«Il numero crescente di progetti agrivoltaici presentati dimostra che gli sviluppatori stanno scommettendo sulla sinergia tra energia e agricoltura, anche al di fuori degli schemi incentivanti del Pnrr, puntando sulle opportunità offerte dal decreto FER X aperto sia ai progetti fotovoltaici tradizionali che agrivoltaici».

"UN FATTORE DI SVILUPPO TRASVERSALE"

Alessio Pinzone, senior director energy di Rina Prime Value

«L'agrivoltaico garantisce il non consumo di suolo in quanto si continua a fare attività agricola sotto i moduli, ma anche un possibile beneficio per alcuni tipi di coltivazioni grazie all'aumento dell'umidità e al minore utilizzo dell'acqua nonostante esso cresca sempre a causa di un clima sempre più arido. Tale applicazione potrebbe inoltre accelerare lo sviluppo di macchine agricole tecnologicamente avanzate come i rover che potrebbero quindi essere utilizzati anche nell'agricoltura standard andando a risolvere il problema di mancanza di manodopera».

"EQUILIBRIO TRA LE ESIGENZE ENERGETICHE E AGRICOLE"

Italo Rubeo, country manager di DVP Solar Italy

«Un impianto agrivoltaico efficace nasce da un equilibrio tra le esigenze energetiche e quelle agricole. Serve un lavoro congiunto fin dalle fasi iniziali tra progettisti, agronomi, agricoltori e istituzioni. Solo così si può garantire una vera coesistenza tra le due attività, evitando non solo che una penalizzi l'altra, ma valorizzando le produzioni grazie alla sinergia creata dall'unione delle due attività».

Agrivoltaico avanzato, riaperto il bando: oltre 323 milioni di euro a disposizione

Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha riaperto il bando finalizzato all'identificazione di iniziative cui destinare gli incentivi previsti dal decreto Agrivoltaico. Le richieste di partecipazione possono essere presentate, per via telematica

ne di fotovoltaico su suolo agricolo, grazie a una normativa che spinge in questa direzione e a un sistema incentivante che ne riconosce la doppia valenza produttiva e ambientale».

AGRIVOLTAICO AVANZATO

Quando si parla di agrivoltaico, non ci si riferisce semplicemente a impianti "rialzati" sopra i campi. La versione avanzata di questo modello prevede una vera e propria co-progettazione tra tecnici fotovoltaici, agronomi e aziende agricole, con l'obiettivo di garantire la continuità (e in alcuni casi il miglioramento) della produttività agricola a fronte dell'installazione dell'impianto.

«Si tratta di un'evoluzione dell'agrivoltaico standard», spiega Alessio Pinzone, senior director energy di Rina Prime Value. «Tale definizione è stata introdotta con il bando GSE che ad oggi rimane ancora l'unico riferimento per le linee guida di tale tecnologia. I parametri relativi a tale tecnologia sono definiti in maniera chiara grazie anche al continuo dialogo e chiarimenti che il GSE ha dato in questi mesi. Tuttavia, per molti aspetti tale tecnologia rappresenta anche un aggravio di costi rispetto all'agrivoltaico standard e quindi va pensata nell'ottica di un finanziamento pubblico o di altre forme di supporto».

L'agrivoltaico avanzato è infatti definito da caratteristiche ben precise: strutture sopraelevate e compatibili con i macchinari agricoli, tecnologie di monitoraggio ambientale, soluzioni come gli inseguitori solari a rotazione controllata, moduli fotovoltaici traslucidi o semi-trasparenti, e un'architettura complessiva che favorisca l'attività agricola. In questo contesto, la sfida è massimizzare il doppio uso del suolo, riducendo al minimo le interferenze tra energia e agricoltura.

«L'agrivoltaico avanzato», spiega Pietro Ghidoni,

Le tipologie di agrivoltaico

LE DEFINIZIONI DELL'AGRIVOLTAICO IN ITALIA SONO REGOLAMENTATE DALE LINEE GUIDA MINISTERIALI EMANATE DAL MASE. IN BASE AL GRADO DI INTEGRAZIONE TRA ATTIVITÀ AGRICOLA E PRODUZIONE DI ENERGIA FOTOVOLTAICA, E AL RISPETTO DI SPECIFICI REQUISITI, SI DISTINGUONO TRE TIPOLOGIE

1. Agrivoltaico semplice

È il tipo più tradizionale di agrivoltaico. Prevede l'installazione di pannelli fotovoltaici in aree agricole, senza particolari criteri di integrazione con le coltivazioni o l'attività agricola.

2. Agrivoltaico avanzato

Questo modello punta su una vera integrazione tra produzione agricola ed energia solare. Dove i pannelli sono elevati da terra, consentendo il passaggio di macchinari e lavorazioni. Presente il monitoraggio dell'impatto agricolo, tramite sensori e sistemi di controllo. E una maggiore attenzione alla salvaguardia della produzione agricola.

3. Agrivoltaico avanzato che accede ai finanziamenti Pnrr

È una sottocategoria dell'agrivoltaico avanzato, che rispetta criteri molto stringenti per accedere ai fondi del Pnrr. Quindi non deve sottrarre terreno all'agricoltura. Deve utilizzare pannelli a elevata trasparenza o a struttura mobile. Necessitano della presenza di monitoraggio digitale per misurare sia la resa agricola che quella energetica. Infine deve garantire un beneficio agricolo e ambientale.

mediante il Portale Agrivoltaico disponibile sul sito del GSE, fino al 30 giugno 2025.
In termini di risorse finanziarie, sono stati stanziati quasi 324 milioni di euro. Ma questa disponibilità può variare in base a eventuali rinunce, revoche o riammissioni. Per la definizione della graduatoria finale saranno considerati i criteri previsti decreto Agrivoltaico.
Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha evidenziato inoltre che i titolari di progetti classificati in posizione utile nelle graduatorie pubblicate con i decreti 249 e 250 del 30 novembre 2024 (ed eventuali aggiornamenti successivi) non possono rinunciare alla posizione ottenuta per presentare una nuova domanda per lo stesso progetto. Ricordiamo che il decreto relativo al bando "Sviluppo Agrivoltaico" contiene disposizioni per l'incentivazione della realizzazione di sistemi agrivoltaici di natura sperimentale. L'obiettivo del provvedimento è quello di realizzare almeno 1,04 GW di nuovi impianti entro il 30 giugno 2026. In particolare, gli incentivi sono composti da un contributo a fondo perduto pari al 40% dei costi ammissibili e finanziato dal Pnrr. A ciò si abbina una tariffa incentivante applicata alla produzione di energia elettrica netta immessa in rete. Complessivamente, gli incentivi ammontano a 1,7 miliardi di euro e il GSE li erogherà per un periodo di 20 anni.

Per maggiori informazioni sul decreto Agrivoltaico è possibile consultare

Per consultare le FAQ relative al decrto Agrivoltaico

Per leggere il decreto relativo alla riapertura del bando

presidente di ECO The Photovoltaic Group, «prevede sistemi fotovoltaici installati in modo da garantire co-esistenza tra produzione agricola ed energetica, senza compromettere la resa agricola. Inoltre, per gli impianti per i quali è stata avanzata domanda per il bando Pnrr Agrivoltaico, è necessario rispettare un ulteriore requisito, ovvero sistema di monitoraggio che consenta di verificare il recupero della fertilità del suolo, il microclima, la resilienza ai cambiamenti climatici».

RALLENTAMENTI ALLA DIFFUSIONE

Nonostante le potenzialità, l'agrivoltaico deve ancora confrontarsi con diversi ostacoli. Il primo riguarda i costi di installazione, sensibilmente più alti rispetto agli impianti a terra tradizionali: le strutture devono essere più alte e robuste, il layout più articolato, le fondazioni più profonde (soprattutto in aree soggette a vento o con terreni difficili). A questo si aggiungono i costi legati alla sensoristica, all'infrastruttura di controllo e all'integrazione con la produzione agricola.
In secondo luogo, esiste una complessità autorizzativa e gestionale: molti piccoli imprenditori agricoli, per quanto interessati, non sono attrezzati per gestire bandi, richieste di finanziamento e iter burocratici complessi. E anche quando si ricorre a partnership con operatori energetici, possono nascere vincoli di lungo periodo o difficoltà nella gestione condivisa del terreno.
«Questa è una soluzione innovativa inserita in un mercato giovane, che richiede maggiore esperienza e attenzione progettuale rispetto all'installazione di moduli fotovoltaici tradizionali», afferma Marco Balzano, coordinatore del gruppo di lavoro AgriFV e FV nel territorio per Italia Solare. «L'agrivoltaico non si improvvisa: è una tecnologia promettente ma complessa, che implica la coesistenza reale, non solo sulla carta, tra energia e agricoltura».
A questi aspetti si aggiungono resistenze culturali. L'agricoltura è, per sua natura, un settore conservativo. L'introduzione di tecnologie nuove, tanto più se percepite come invasive, può essere vista con sospetto, soprattutto quando non si ha la certezza di un ritorno positivo in termini agricoli.

IL RUOLO DEL BANDO PNRR

Un'importante spinta al comparto è sicuramente arrivata dal bando "Sviluppo Agrivoltaico" previsto dal Pnrr, con oltre un miliardo di euro di risorse destinate a sostenere progetti agrivoltaici avanzati.
«Il bando sta dando un grande incentivo», spiega Pietro Ghidoni di ECO The Photovoltaic Group. «Come sempre, i nuovi settori hanno bisogno di un impulso e il bando lo è stato. Il numero di progetti presentati ne è la dimostrazione. Ricordiamo che il bando del Pnrr ha messo a disposizione 1,1 miliardi di euro per promuovere progetti agrivoltaici avanzati, con l'obiettivo di installare oltre 1

HANNO DETTO

"UNA SOLUZIONE CHE MIGLIORA LA RESA AGRICOLA"

Carmelo Iurato, responsabile divisione agrivoltaico di Regran

«L'approccio progettuale è profondamente cambiato. Gli impianti vengono ora pensati in sinergia con le attività agricole, con la partecipazione diretta di agronomi e aziende agricole sin dalla fase iniziale. Questo non solo consente di non penalizzare le colture, ma addirittura di migliorarne la resa. È qui che l'agrivoltaico mostra tutto il suo potenziale: non solo produce energia, ma può anche aumentare la produttività dei campi sottostanti».

"SVILUPPO TECNOLOGICO DI TUTTI I COMPONENTI DI UN IMPIANTO"

Maurizio Commodi, fondatore di Akren

«Tutti i componenti di un impianto fotovoltaico tradizionale sono in diverso modo influenzati dall'evoluzione portata dall'agrivoltaico, ad esempio le strutture devono essere più alte, anche il doppio o il triplo, e questo fa lievitare i costi in modo non lineare ma esponenziale. Anche i sistemi di monitoraggio sono molto più sofisticati: bisogna raccogliere e gestire grandi quantità di dati. Anche i moduli devono avere specifiche particolari».

"UN AIUTO ALLA RIQUALIFICAZIONE AMBIENTALE"

Marco Balzano, coordinatore del gruppo di lavoro AgriFV e FV per Italia Solare

«L'agrivoltaico offre una serie di vantaggi strategici rispetto ad altre installazioni fotovoltaiche, in particolare quelle tradizionali a terra. Innanzitutto, permette un uso multifunzionale del suolo, con la coesistenza reale tra produzione di energia e attività agricola. Questo approccio consente non solo di valorizzare terreni agricoli, ma anche di aumentarne la resilienza e in molti casi contribuire alla riqualificazione ambientale».

"OBIETTIVI AMBIZIOSI MA TRAGUARDABILI"

Pietro Ghidoni, presidente di ECO The Photovoltaic Group

«Il settore è in forte espansione, spinto dalla transizione ecologica e dai fondi del Pnrr. L'Italia è uno dei Paesi europei con il maggiore potenziale per l'agrivoltaico grazie alla sua estensione agricola e all'elevata radiazione solare. Il governo ha fissato obiettivi ambiziosi per integrare agricoltura e produzione energetica, con l'intento di raggiungere 1,04 GW di nuova capacità agrivoltaica installata entro il 2026. Al momento, in Italia si stanno realizzando alcuni impianti agrivoltaici, ma sono in corso ancora sperimentazioni sugli effetti sulle varie colture».

GW di nuova potenza entro giugno 2026. Alla chiusura del bando, sono state presentate 643 domande di partecipazione, per progetti con una potenza complessiva di oltre 1,7 GW. Il GSE ha ammesso 540 progetti per una potenza totale di 1.548 MW».

L'impostazione del bando, che favorisce gli impianti proposti direttamente da aziende agricole, ha contribuito a far emergere una nuova generazione di operatori: imprenditori agricoli che, affiancati da partner tecnologici ed energetici, hanno deciso di innovare il proprio modello di business, con un occhio all'efficienza e uno alla sostenibilità. Questo approccio potrebbe rappresentare la chiave per una diffusione più organica e solida dell'agrivoltaico anche nei prossimi anni.

«Dal mio punto di vista», afferma Marco Balzano di Italia Solare, «la misura è stata pensata principalmente per aziende agricole e impianti di taglia piccola o media, proprio per favorire la partecipazione diretta del mondo agricolo e testare concretamente le soluzioni avanzate. L'elemento chiave sarà rappresentato da sensoristica e sistema di monitoraggio obbligatorio, sia a livello tecnico (produzione agricola, impatti microclimatici, gestione idrica) sia amministrativo. Questo ci consentirà di raccogliere dati preziosi per mappare, comparare e valutare l'efficacia reale delle diverse configurazioni agrivoltaiche».

I VANTAGGI DELL'AGRIVOLTAICO

L'agrivoltaico consente un uso più efficiente del suolo: si continua a coltivare mentre si produce energia. Questo aspetto è particolarmente rilevante in un Paese come l'Italia, dove la disponibilità di superfici libere non è paragonabile a quella di altre nazioni e la tutela del paesaggio è un tema centrale.

Altri vantaggi includono ad esempio l'integrazione del reddito agricolo, grazie alla produzione e vendita di energia o al canone derivante dalla concessione del terreno.

Importante anche la riduzione dello stress idrico, per effetto dell'ombreggiamento controllato che limita l'evaporazione.

Un impianto agrivoltaico garantisce inoltre una protezione delle colture dagli eventi climatici estremi, come grandine o eccesso di radiazione solare.

In alcuni casi, si è registrato anche un incremento della produttività agricola, in particolare su colture sensibili allo stress termico e idrico.

«L'agrivoltaico consente di ottimizzare l'uso del suolo, producendo energia rinnovabile senza sottrarre superficie all'agricoltura», sottolinea

Aias: nel 2030 in Italia previsti 7,75 GW agrivoltaici

Da un'analisi commissionata da Aias che si concentra sull'agrivoltaico elevato in Italia, emerge che nel 2030 saranno operativi 7,75 GW di agrivoltaico avanzato Pnrr ed elevato. Nel dettaglio il dato è composto da 1,55 GW di impianti assegnati al bando Pnrr, 600 MW di installazioni stimate al 2024 (circa il 10% elevato), 650 MW stimati derivanti dalla riapertura del bando Pnrr, 60 MW di agrivoltaico elevato approvato post Linee Guida Mase e 5,5 GW di progetti di agrivoltaico elevato con richiesta di autorizzazione.

Una stima che si inserisce in richieste complessive di autorizzazione per progetti dichiarati agrivoltaici per 53 GW. I benefici economici per il sistema Italia sono stimati in 11,8 miliardi di euro e comprendono il valore aggiunto generato in ogni settore (circa 6,6 miliardi), l'effetto leva sull'indotto nel resto dell'economia del Paese (circa 2,9 miliardi) e i benefici ambientali (circa 2,3 miliardi).

Gli addetti stabili (occupati per 10 anni) aggiuntivi per il sistema economico sono stimabili in circa 19.000 unità. Le ricadute per il settore agricolo risultano nettamente positive: 1,7 miliardi attualizzati e 4,6 miliardi cumulati in 35 anni (da 2025 al 2058). Inoltre, l'Lcoe netto dell'agrivoltaico elevato, considerando quindi le esternalità positive apportate dai sistemi, si attesterebbe nel range 48,3-57,2 euro al MWh a confronto di un Lcoe fotovoltaico nella fascia 52,8-65 euro al MWh.

Case history

UNA COMUNITÀ ENERGETICA AGRIVOLTAICA

***Aiem**, EPC Contractor con sedi a Rovigo e a Roma, sta ultimando un impianto agrivoltaico che sorge in provincia di Vicenza 1 MWp dove il committente è una società italiana operante e specializzata nel settore delle comunità energetiche. Lo stato di avanzamento ha raggiunto circa il 25%. Peculiarità del progetto è proprio l'inusuale utilizzo di un impianto agrivoltaico per la realizzazione e costituzione di una CER. Il progetto è stato studiato per integrare in maniera ottimale la generazione di energia rinnovabile per la comunità energetica mantenendo contestualmente le attività agricole preesistenti, garantendo la continuità della produzione agricola tipiche della zona del vicentino.*
L'impianto utilizza moduli fotovoltaici bifacciali montati su strutture ad inseguimento monoassiale (tracker) con asse di rotazione a 3,2 metri dal piano campagna, ovvero la massima altezza raggiunta dai moduli fotovoltaici pari a circa 5 metri dal piano campagna, con movimento lungo l'asse Est-Ovest con un tilt di -60°/+60°. Questa configurazione permette di massimizzare l'irraggiamento solare, migliorando significativamente il rendimento energetico rispetto ai sistemi tradizionali.
Per garantire un'efficace distribuzione e conversione dell'energia, il sito è equipaggiato con tre inverter distribuiti e una cabina di trasformazione strategicamente posizionata. Inoltre, l'integrazione di sensori avanzati per il monitoraggio agronomico e di sistemi di irrigazione automatizzati consente un utilizzo intelligente delle risorse idriche, contribuendo alla sostenibilità dell'intero ecosistema e tipiche degli impianti agrivoltaici avanzati. Gli stessi mezzi agricoli necessari per lo svolgimento dell'attività agricola sul fondo saranno dei mezzi progettati e studiati appositamente al fine di poter essere inseriti all'interno del sito per ingombri, raggi di sterzata, sistemi di protezione, sistemi di rifornimento elettrici che garantiscono elevate rese agricole.

Italo Rubeo di DVP Solar Italy. «Offre benefici anche in termini ambientali: riduce l'erosione del suolo, migliora la gestione delle risorse idriche e crea microclimi favorevoli per alcune colture. Inoltre, rappresenta un'opportunità economica per gli agricoltori, grazie a entrate stabili e a possibili investimenti in innovazione agricola».
Dotarsi di una soluzione agrivoltaica è anche sinonimo di innovazione e ne beneficia l'immagine dell'azienda agricola anche in termini green, con un impatto positivo sulla percezione del brand agricolo e sul valore aggiunto dei prodotti.
«Il valore dell'agrivoltaico non è solo economico», afferma Carmelo Iurato di Regran. «C'è un impatto positivo anche sul posizionamento dell'azienda: adottare soluzioni tecnologiche avanzate la rende più attrattiva, moderna e sostenibile. Questo può riflettersi in una maggiore valorizzazione dei prodotti agricoli, percepiti come frutto di un processo consapevole e rispettoso dell'ambiente».

Oltretutto chi ottiene gli incentivi per un impianto agrivoltaico, deve garantire che l'attività agricola su quel terreno venga portata avanti per numerosi anni. Questo aspetto è un fattore importante nella salvaguardia di una attività primaria di un Paese come l'Italia, che soffre anche del ricambio generazionale.
Sul fronte energetico, l'agrivoltaico rappresenta una soluzione particolarmente efficiente: a differenza degli impianti su tetto, le strutture a terra con inseguitori e moduli bifacciali possono beneficiare di un'esposizione solare ottimale per l'intera giornata. Questo consente una produzione di energia superiore del 30-40% rispetto ai sistemi fotovoltaici convenzionali. Inoltre, la vegetazione sottostante contribuisce alla regolazione della temperatura dei pannelli, mantenendoli in un intervallo ottimale per il rendimento massimo.
Infine, per gli operatori energetici, l'agrivoltaico offre l'opportunità di creare sinergie con le am-

Case history

ENERGIA PER UN'IMPRESA AGRICOLA SOCIALE

iGreen System *sta realizzando per Land, Impresa Agricola Sociale/ Cesie di Palermo, un'opera sociale che punta a portare innovazione nel settore dell'agricoltura e dell'energia, un impianto agrivoltaico a supporto dell'attività dell'impresa. Un progetto il cui avvio lavori è iniziato lo scorso ottobre, che segna il punto di partenza per la diffusione del vero agrivoltaico avanzato, non trattandosi di un semplice impianto sperimentale di piccole dimensioni e potenza, bensì di un sistema altamente innovativo e performante, con una integrazione globale agronomica, agricola, elettrica ed elettronica, oltre ad una reale sostenibilità economica. Le coltivazioni previste sono limone, zagara bianca e zagara rossa. L'impianto offre una potenza pari a 974,40 kWp e per la sua realizzazione verranno utilizzati pannelli fotovoltaici sia monofacciali sia bifacciali. La struttura di tracker fa sì che i pannelli siano elevati da terra ad un minimo di 4,5 metri. L'intelligenza artificiale, gli algoritmi, l'elettronica, il controllo e il monitoraggio sono racchiusi e gestiti in un'unica piattaforma proprietaria sviluppata da iGreen System. Anche la parte agronomica è all'avanguardia e prevede pilotaggio agronomico, solare e gestione generale automatizzati, supportati da una sensoristica agronomica in campo standard e innovativa. La struttura portante è interamente integrata con coperture antigrandine, componentistica agricola e impianto di irrigazione.*

Case history

IL LABORATORIO A CIELO APERTO

L'Open Lab di ***Akren****, situato a Valfabbrica, in provincia di Perugia, è un progetto sperimentale e strategico che incarna l'approccio visionario dell'azienda verso un nuovo modello di sviluppo agrivoltaico. Pensato come un laboratorio a cielo aperto, il centro nasce con l'obiettivo di testare, monitorare e perfezionare soluzioni tecnologiche che permettano la convivenza e l'ottimizzazione tra coltivazioni agricole e impianti fotovoltaici. All'interno dell'Open Lab si sperimentano differenti configurazioni di impianti agrivoltaici, sia in termini di disposizione dei moduli sia per quanto riguarda le colture adottate, al fine di misurare l'impatto reciproco e trovare i giusti equilibri tra esigenze agricole e performance energetiche. Un aspetto distintivo del progetto è il forte approccio interdisciplinare. L'Open Lab non è pensato solo come un sito dimostrativo, ma come un vero e proprio centro di studio e ricerca applicata, dove i dati raccolti sul microclima, sull'efficienza dei moduli, sul comportamento delle piante e sulla produttività complessiva vengono utilizzati per affinare soluzioni replicabili su scala industriale. Tutto questo avviene con l'ambizione di contribuire alla definizione di nuovi standard per l'agrivoltaico avanzato, capaci di rispondere in modo concreto sia alla necessità di produrre energia rinnovabile, sia alla salvaguardia della produzione agricola e del paesaggio rurale.*

Case history

UNA SERRA PER STUDIARE IL CONNUBIO ENERGIA E COLTURE

Il progetto Serra Archimede è stato realizzato da ***Regran*** *a Quaglio, frazione di Comiso, in provincia di Ragusa. Si tratta di un impianto di studio su Serra Archimede, una speciale serra fotovoltaica che prevede un equilibrio corretto tra potenzialità agricole e generazione di energia da fotovoltaico. Lo studio in atto, sotto la supervisione dell'Università di Catania, ha come obiettivo la verifica della produzione di specie colturali bisognose di sole, come il pomodoro. Questa soluzione di Regran di potenza di picco di circa 10 kWp è già replicato in corpi di serra più estesi per impianti già cantierabili da 1 MWp, in provincia di Ragusa.*
La sfida principale risiede nella ricerca volta a dare certezze sulle performance agricole; questo tema è, a detta di Regran, il vero punto focale per il futuro dell'agrivoltaico.
I test condotti dal trapianto delle prime piante ad oggi rilevano le enormi capacità produttive di Serra Archimede, nella quale, nonostante i pannelli fotovoltaici integrati, la dinamica luminosa interna è perfetta per la crescita del pomodoro, quale coltura bisognosa di un alto livello di luce. Questo risultato è stato raggiunto attraverso la forma depositata di Serra Archimede, le corrette proporzioni ed i materiali di copertura usati.

ministrazioni locali, rafforzando il dialogo con il territorio e facilitando lo sviluppo di progetti futuri, nel segno della sostenibilità e dell'innovazione condivisa.

PROGETTAZIONE INTEGRATA

Per garantire il successo di un impianto agrivoltaico, la fase di progettazione assume un'importanza strategica. È necessario considerare contemporaneamente le esigenze di produzione elettrica e quelle agricole.
«Non si può progettare un impianto agrivoltaico senza considerare le colture che si faranno sotto i moduli», spiega Maurizio Commodi, fondatore di Akren, che realizza sistemi agrivoltaici, «Ogni tipologia richiede una configurazione diversa, anche strutturalmente. È per questo che la progettazione deve essere condivisa tra chi si occupa di energia e chi di agricoltura».
Questo significa prevedere altezze e distanze adeguate, accessi per i mezzi agricoli, angoli di rotazione degli inseguitori solari in funzione del ciclo vegetativo e soluzioni che permettano sia l'ottimizzazione energetica che quella agronomica.
«L'approccio progettuale è profondamente cambiato», spiega Carmelo Iurato di Regran. «Gli impianti vengono ora pensati in sinergia con le attività agricole, con la partecipazione diretta di agronomi e aziende agricole sin dalla fase iniziale. Questo consente non solo di non penalizzare le colture, ma addirittura di migliorarne la resa. È qui che l'agrivoltaico mostra tutto il suo potenziale: non solo produce energia, ma può anche aumentare la produttività dei campi sottostanti».
Un impianto agrivoltaico ben progettato è, in definitiva, un sistema complesso dove ogni scelta dai moduli agli inverter, dalle fondazioni al layout va calibrata in funzione delle condizioni climatiche, delle colture e degli obiettivi aziendali.
«L'agrivoltaico non è solo un progetto sinergico di agricoltura ed energia», afferma Alessandra Scognamiglio, presidente di Aias, «ma deve essere

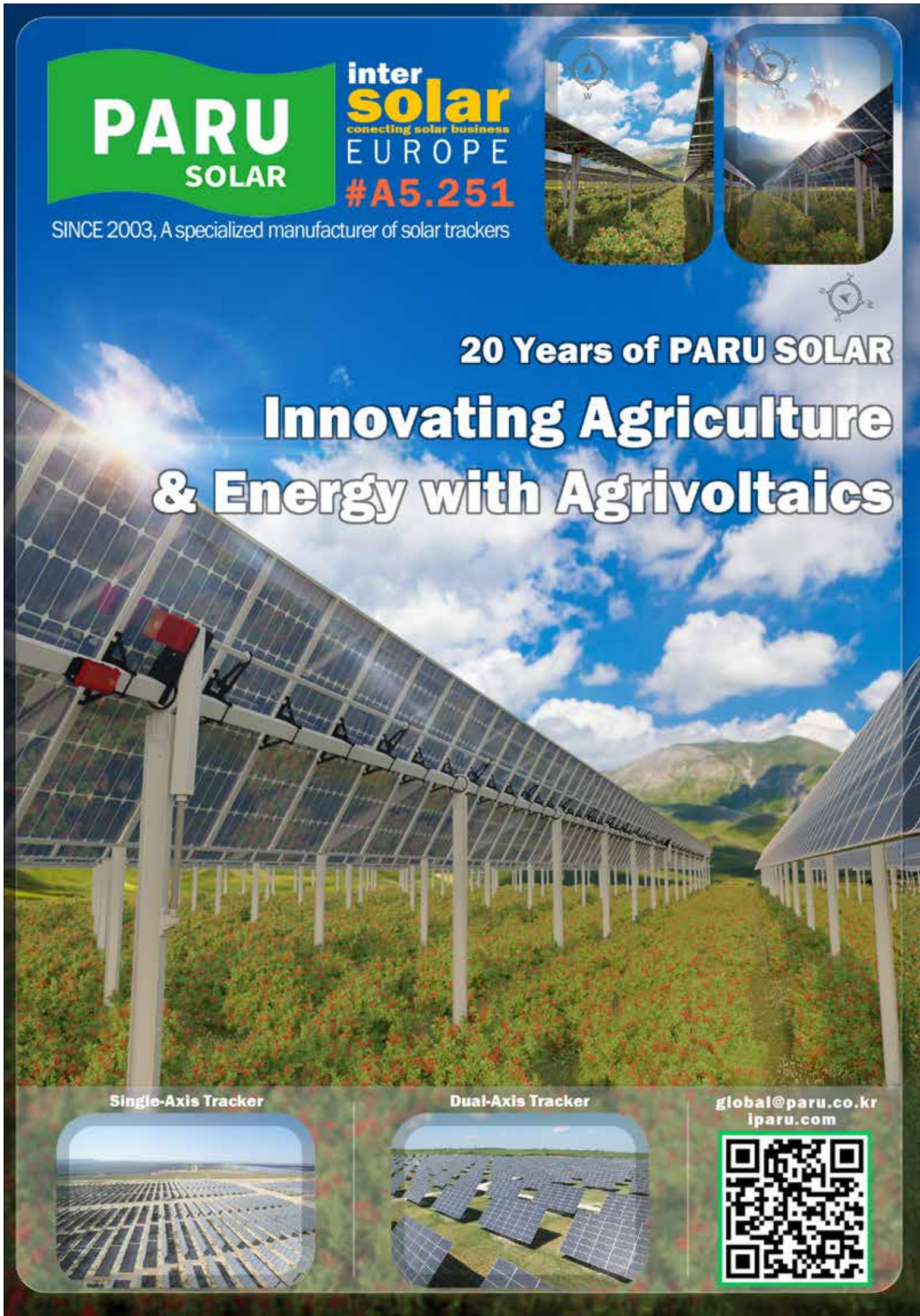
Un simulatore digitale per studiare l'agrivoltaico

L'International Foundation Big Data and Artificial Intelligence for Human Development (Ifab) ha lanciato il progetto "Microclimate digital twin in agrivoltaic system", con l'obiettivo di sviluppare un avanzato gemello digitale per impianti agrivoltaici. Questo strumento tecnologico innovativo permetterà di simulare con precisione le condizioni microclimatiche generate dall'interazione tra pannelli fotovoltaici e coltivazioni agricole.
Attraverso l'uso di dati reali e modelli statistici open-source, il progetto mira a migliorare la progettazione degli impianti, ottimizzando sia la produzione di energia che le rese agricole. L'idea centrale è creare un modello digitale in grado di riprodurre fedelmente le condizioni climatiche all'interno di un sistema agrivoltaico reale. In particolare, si analizza l'impatto dell'ombreggiamento sul microclima per individuare la configurazione ottimale dei pannelli solari. Il gemello digitale sarà uno strumento prezioso per prevedere scenari futuri, facilitando la pianificazione e aumentando la resilienza dei sistemi agricoli in un contesto di cambiamento climatico.
Il progetto si concentra sulla raccolta di dati da impianti sperimentali e sull'elaborazione di modelli predittivi, in grado di supportare decisioni progettuali efficaci e sostenibili. Una delle principali sfide consiste nel determinare il livello ideale di ombreggiamento che migliori le condizioni ambientali per le colture, mantenendo al contempo un'efficiente produzione energetica. Per affrontare questa complessità, il progetto prevede la costruzione di un'architettura digitale che rappresenti accuratamente il comportamento del sistema fisico, basata su correlazioni dati affidabili e modelli validati.
Grazie a questo approccio, il gemello digitale non solo migliorerà l'efficienza e la gestione degli impianti agrivoltaici, ma offrirà anche una soluzione concreta per valorizzare terreni agricoli degradati, promuovendo un'integrazione sostenibile tra energia e agricoltura.

anche un progetto di condivisione, poiché induce trasformazioni del paesaggio alle quali tutti partecipiamo: non si tratta, quindi, solo di conciliare generazione energetica e di cibo sulla stessa unità di suolo, ma di risolvere in una forma che rappresenti collettivamente la società cui apparteniamo e ne incarni i valori».
Marco Balzano di Italia Solare sottolinea che: «L'agrivoltaico non è, e non deve essere visto, come la soluzione a tutti i problemi. Ci sono contesti in cui non è tecnicamente né economicamente sostenibile coltivare, oppure dove le condizioni agronomiche renderebbero artificiosa e forzata l'integrazione con la produzione energetica».

L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA

L'agrivoltaico sta vivendo una fase di profonda trasformazione, spinta da un'evoluzione tecnologica sempre più raffinata del fotovoltaico ma allo stesso tempo spingendo il settore dell'energia solare a implementare nuove soluzioni che permettano di integrare il mondo dell'energia con quello dell'agricoltura in modo intelligente e sinergico.
Un elemento cruciale dell'innovazione agrivoltaica è rappresentato ad esempio dai sistemi di montaggio dedicati, progettati specificamente per integrarsi con le attività agricole senza ostacolarle. Si tratta di strutture elevate, spesso regolabili in altezza o orientamento, che garantiscono lo spazio necessario per la coltivazione ed eventualmente il passaggio di macchinari agricoli. Alcuni di questi sistemi sono dotati di meccanismi dinamici, come inseguitori solari o supporti motorizzati, in grado di modificare l'inclinazione dei pannelli in funzione della posizione del sole o delle esigenze microclimatiche del suolo sottostante. In questo modo, l'impianto si adatta in tempo reale all'ambiente, migliorando non solo l'efficienza energetica, come in un qualsiasi campo fotovoltaico, ma anche il benessere e la resa delle colture.
«C'è ancora molto da fare» spiega Alessio Pinzone di Rina Prime Value, «e la tecnologia si sta focalizzando soprattutto sulla parte strutturale o sull'ottimizzazione del tracker in funzione della produzione agricola. Tuttavia ci sono moltissimi aspetti ancora da implementare come ad esempio l'integrazione dei sistemi di monitoraggio».
Si stanno infatti diffondendo sistemi di monitoraggio di nuova generazione - anche perché richiesti dalla normativa - capaci di raccogliere in tempo reale dati su parametri ambientali fondamentali come temperatura, umidità, radiazione solare, crescita vegetale e resa agricola. Questi dati diventano la base per analisi sempre più accurate, che permettono di comprendere a fondo il comportamento dell'ambiente agrivoltaico e intervenire in modo mirato sia in fase di progettazione sia durante la vita dell'impianto.
A rendere il quadro ancora più interessante è l'introduzione di tecnologie digitali avanzate, come l'intelligenza artificiale e i digital twin. Questi gemelli digitali, veri e propri modelli virtuali degli impianti reali, consentono di simulare scenari



Case history

PROTEZIONE ED ENERGIA

Eco The Photovoltaic Group *ha realizzato per la Società Agricola Montazzo di Castel Bolognese, in provincia di Ravenna, un impianto agrivoltaico sperimentale realizzato sopra un frutteto che è stato coperto da teli antipioggia e antigrandine di diverso colore (per verificare vari effetti della luce sulle colture), oltre ad una rete antinsetto. Sul terreno c'è anche varietà a livello di pacciamatura, con teli bianchi alternati, anche questo per verificare l'effetto della riflessione e la protezione da batteri.*
L'installazione delle strutture su un frutteto esistente ha richiesto ovviamente particolare attenzione in fase di lavorazione, rendendo difficoltosi gli interventi per andare in altezza. Quando si lavora su terreno, anche le condizioni atmosferiche possono creare difficoltà. Il terreno infatti deve reggere per poter garantire il passaggio dei macchinari necessari per l'installazione dei pali.

Case history

IN PUGLIA UNA VIGNA AGRIVOLTAICA DI COMUNITÀ

La ***Vigna Agrivoltaica*** *di Comunità è il primo impianto di questo tipo in Puglia e tra i primi in Europa. L'area si estende per 12 ettari nelle Matine, un'ampia pianura del territorio murgiano che comprende i comuni di Altamura, Santeramo in Colle, Laterza e Matera. I vigneti sono in parte coperti da un impianto fotovoltaico composto da 7.700 moduli e con una potenza di quasi 1 MWp rappresentati da 970 kWp di un impianto maggiore e 20 kWp di un impianto minore, per una produzione annua massima di 1,5 GWh. I filari delle viti sono costituiti dai pali che sostengono i pannelli, una struttura realizzata con i componenti agricoli da vigneto modificati tipo "pergola veronese", predisposti per la raccolta acqua piovana e di rugiada.*
Su quattro ettari e mezzo di appezzamento le piante sono ombreggiate dai pannelli, mentre su un altro ettaro circa sono scoperte. In questo modo si riesce ad avere un confronto diretto sugli effetti dell'agrivoltaico. In primo luogo, i pannelli proteggono fisicamente le piante dall'eccessivo calore e irraggiamento e da eventi estremi come le grandinate.
Inoltre, sotto i pannelli fotovoltaici si crea un microclima che mantiene il suolo più umido, meno bisognoso di acqua, e che evita alle piante lo stress idrico in un territorio siccitoso.

produttivi futuri e valutare in anticipo gli effetti di diverse configurazioni impiantistiche o strategie gestionali. Il risultato è una progettazione più consapevole, una manutenzione più efficiente e, soprattutto, un miglioramento continuo delle performance del sistema, sia in termini energetici sia agricoli.
«Per rendere più efficienti le fasi di progettazione», spiega Maurizio Commodi di Akren, «stiamo anche sviluppando, in collaborazione con Ifab, un gemello digitale del microclima sotto l'impianto. Questo digital twin ci permetterà di simulare e prevedere le condizioni reali del campo, adattando le configurazioni degli impianti prima ancora di costruirli».
Stanno iniziando anche a diffondersi i moduli fotovoltaici semi-trasparenti o dotati di celle distanziate. Queste soluzioni permettono una gestione più flessibile del passaggio della luce, calibrandolo in funzione delle esigenze specifiche delle colture sottostanti. La luce solare non viene quindi semplicemente intercettata per produrre elettricità, ma anche "dosata" per favorire la fotosintesi e lo sviluppo delle piante. Grazie a queste innovazioni, l'impianto agrivoltaico si evolve sempre più verso un ecosistema tecnologico controllato, in cui ogni variabile è monitorata e regolata con precisione. Un sistema in cui energia e agricoltura non solo coesistono, ma si potenziano a vicenda, aprendo la strada a un modello produttivo più sostenibile, resiliente e intelligente.

LE BASI PER UNO SVILUPPO

Ad oggi, l'agrivoltaico rappresenta una fetta ancora contenuta del totale fotovoltaico installato in Italia, ma con una tendenza di crescita costante. Secondo le stime più aggiornate, potrebbe pesare tra il 5 e il 10% della potenza installata, ma questo dato è destinato a salire rapidamente grazie all'effetto del bando Pnrr e alla sempre maggiore attenzione normativa. E, come accennato, da qui al 2030 nel nostro Paese potrebbero essere operativi 7,75 GW tra agrivoltaico avanzato ed elevato.
«Negli ultimi anni il settore ha registrato una crescita esponenziale», afferma Marco Balzano di Italia Solare. «Una spinta data da normative, incentivi e maggiore maturità tecnica. Ora che molti progetti stanno per raggiungere lo stato Ready To Build, possiamo affermare con buona certezza che l'agrivoltaico si appresta a conquistare una fetta sempre più ampia del mercato delle rinnovabili su suolo agricolo».
L'agrivoltaico rappresenta una delle più grandi opportunità per il futuro dell'energia solare in Italia. Un settore che coinvolge attivamente gli installatori, chiamati non solo a montare impianti, ma a progettare soluzioni complesse e sinergiche. Con la giusta formazione, l'esperienza sul campo e il supporto di partner agronomici e tecnologici, l'agrivoltaico può diventare una delle principali leve per coniugare sostenibilità ambientale, innovazione e sviluppo economico nelle aree rurali.
È vero che questa soluzione rappresenta una grande opportunità per il mondo agricolo e per la transizione energetica, ma richiede inevitabilmente un approccio consapevole, integrato e tecnicamente solido. Così da diventare un modello stabile e replicabile su larga scala.

SOLARE B2B SBARCA ANCHE SU INSTAGRAM

A FINE 2024 LA REDAZIONE HA INAUGURATO LA PROPRIA PAGINA INSTAGRAM CHE IN POCHI MESI STA REGISTRANDO NUMEROSI CONSENSI. L'OBIETTIVO È QUELLO DI RAGGIUNGERE PROFESSIONISTI E UN PUBBLICO GENERALISTA PER RACCONTARE SENZA TECNICISMI IL MERCATO FOTOVOLTAICO

Inquadra il QR Code per accedere alla pagina Instagram di SolareB2B

Qualche mese fa, la redazione di SolareB2B ha inaugurato la propria pagina Instagram. L'obiettivo di questa iniziativa è quello di approcciare non solo i professionisti, ma anche un pubblico più generalista con l'intento di raccontare senza eccessivi tecnicismi il mercato fotovoltaico.

RUBRICHE FISSE

La pagina Instagram è organizzata con rubriche fisse e periodiche con contenuti dedicati. In particolare la rubrica "vita di redazione" ha lo scopo di far conoscere il team di SolareB2B, raccontare chi sono le persone che lo compongono e condividere con il pubblico alcuni degli eventi ai quali prendono parte.
La rubrica "fotovoltaico in pillole" invece ha come scopo quello di spiegare il mercato solare e il suo funzionamento all'utente finale approfondendo, di volta in volta, tematiche specifiche che spaziano ad esempio dalla composizione di un impianto fotovoltaico alla sua progettazione, dall'autoconsumo di energia alla sua condivisione e così via.

TRA NEWS E CITAZIONI

Infine la rubrica "news dal mercato" riporterà al pubblico di Instagram notizie pubblicate sul sito di SolareB2B e di interesse sia per addetti ai lavori sia per i potenziali clienti finali.
Queste rubriche saranno intervallate da dichiarazioni di esponenti del mercato fotovoltaico e inerenti al solare e alla transizione energetica in generale.

GBSOLAR®
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

ESTÒ

REGOLABILE, VELOCE E VERSATILE

IL SISTEMA EST-OVEST CHE MASSIMIZZA LA PRODUTTIVITÀ DEL TUO IMPIANTO FV.

GB SOLAR
info@gbsolar.it - www.gbsolar.it
Seguici sui canali social

SCARICA IL CATALOGO
E SCOPRI TUTTI
I NOSTRI VANTAGGI

CONTACT ITALIA®

Member of CISQ Federation
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 14001

Member of CISQ Federation
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001

Member of CISQ Federation
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
Regolamento (UE) n.305/2011

Member of CISQ Federation
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
EN 1090 - 1
Strutture Metalliche

PREMIO INDUSTRIA FELIX
CONTACT ITALIA S.R.L.
IMPRESA COMPETITIVA E AFFIDABILE
2024-2026

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

inter solar
connecting solar business | EUROPE

VIENI A TROVARCI IN FIERA
MONACO, 7-9 MAGGIO 2025
PAD **A5** STAND **310**

ENERGY RELEASE 2.0 LA MISURA CHE SERVIVA

IL PROVVEDIMENTO CONSENTE ALLE IMPRESE ELETTRIVORE DI CHIEDERE AL GSE UN ANTICIPO DI ENERGIA ELETTRICA A PREZZO FISSO E CALMIERATO PER TRE ANNI. PREZZO CHE È INFERIORE ALLA MEDIA DI MERCATO E CHE METTE AL RIPARO DALLE FLUTTUAZIONI. PER QUESTO IL BANDO È STATO UN SUCCESSO, CON 559 ISTANZE CHE HANNO COINVOLTO 3.400 SOGGETTI E UNA RICHIESTA DI ENERGIA DI OLTRE 70 TWH. I SOGGETTI COINVOLTI, IN CAMBIO, DEVONO REALIZZARE ENTRO 40 MESI UN IMPIANTO DA FONTE RINNOVABILE DI ALMENO 200 KWP. SE DA UN LATO LA MISURA SOSTIENE LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE ITALIANE, DALL'ALTRA LE COINVOLGE COME PROTAGONISTE NELLA DECARBONIZZAZIONE DELL'INTERO PAESE

DI MONICA **VIGANÒ**

Lo scorso 3 marzo si è chiuso il bando Energy Release 2.0, che consente ai soggetti iscritti all'elenco delle imprese a forte consumo di energia elettrica di richiedere al GSE un anticipo di energia elettrica a prezzo fisso e calmierato per 3 anni. In cambio, questi soggetti cosiddetti elettrivori si impegnano a realizzare entro 40 mesi un impianto da fonte rinnovabile con una potenza pari ad almeno il doppio della taglia necessaria per produrre l'energia anticipata e comunque non inferiore a 200 kWp. «Il meccanismo è un importante iniziativa del governo volto a sostenere la competitività delle imprese italiane», ha dichiarato Attilio Punzo, responsabile della direzione riconoscimento incentivi e titoli del GSE in occasione di un webinar dedicato alla spiegazione delle regole operative per l'accesso al meccanismo. «È una misura volta a sostenere il mix energetico ai fini della decarbonizzazione e volta ad aiutare le imprese a sostenere la propria produttività. L'obiettivo della misura è quello di sviluppare 5 GW di nuova capacità da fonte rinnovabile».

RISULTATI SORPRENDENTI

Entrando nello specifico dei risultati del bando, il GSE ha pubblicato l'esito della procedura di assegnazione. Le aziende hanno da quel momento 30 giorni per stipulare il contratto di anticipazione con il GSE, individuando eventualmente un soggetto terzo attraverso cui accedere al beneficio. In particolare sono state presentate al GSE 559 istanze che hanno coinvolto 3.400 soggetti energivori. Il volume di energia elettrica richiesta supera i 70 TWh, a fronte di una disponibilità di 24 TWh da parte del GSE. Seguiranno le attività propedeutiche all'aggiudicazione dell'energia da parte del GSE al fine di assegnare a ogni soggetto una quota di energia rimodulata rispetto al volume previsto dal Bando. Per il ministro Gilberto Pichetto Fratin «si tratta di un buon risultato, che dimostra l'efficacia di una misura di contenimento dei costi energetici del sistema

Il bando in pillole

- L'Energy Release 2.0 consente ai soggetti iscritti all'elenco delle imprese energivore di richiedere al GSE un anticipo di energia elettrica a prezzo calmierato e fisso a 65 euro al MWh per 3 anni
- In cambio, questi soggetti si impegnano a realizzare entro 40 mesi impianti da fonte rinnovabile con potenza non inferiore a 200 kWp
- Attraverso questi impianti l'energia anticipata verrà restituita nei 20 anni successivi
- I soggetti energivori (direttamente anche in forma aggregata o tramite un soggetto terzo) sottoscrivono un contratto di anticipazione con il GSE per accedere al beneficio dell'anticipazione
- Entro 40 mesi dalla stipula del contratto di anticipazione, il GSE sottoscrive un contratto di restituzione con i soggetti energivori (direttamente anche in forma aggregata o tramite un soggetto terzo) per la restituzione dell'energia anticipata e del controvalore delle garanzie di origine per 20 anni a decorrere dall'entrata in esercizio degli impianti oggetto degli accordi.

industriale italiano». E, considerando i risultati, non è il solo a esprimere soddisfazione. «L'esito del bando è sorprendente», spiega Michelangelo Lafronza, segretario di Anie Rinnovabili. «È come se le aziende elettrivore ci stessero chiedendo di traguardare nel 2025 i target fotovoltaici al 2030. Queste aziende sono assetate di elettricità a un costo basso e stabile nel tempo. Oggi le fonti rinnovabili sono le uniche tecnologie che possono garantire questo binomio». Il successo del bando è un segnale importante per l'intero settore fotovoltaico e per tutti i suoi attori. «Nonostante il mercato non conoscesse benissimo lo strumento, i risultati sono stati davvero importanti», dichiara Filippo Fontana, fondatore e direttore operativo dell'IPP Vexuvo e portavoce di Alleanza per il Fotovoltaico. «Si tratta di un risultato comunque abbastanza prevedibile perché rappresenta un ponte fra produzione rinnovabile e consumo industriale con benefici tangibili per entrambe le parti coinvolte, in un contesto dove l'aumento del prezzo dell'energia elettrica è stato e continua a essere importante. Dal punto di vista degli elettrivori, la possibilità di accedere a una fornitura energetica sicura, stabile e con un prezzo più basso di quello che è reperibile sul mercato è sicuramente irripetibile e imperdibile».

UN SUPPORTO PER IL TESSUTO IMPRENDITORIALE

Il successo del bando dell'Energy Release 2.0 sta proprio nella finalità della misura stessa. L'iniziativa consente di offrire alle imprese energivore energia prodotta da fonte rinnovabile a un prezzo fisso di 65 euro al MWh grazie a un contratto per differenza per tre anni. «Questo, in un contesto di fortissima volatilità dei mercati energetici, significa dare certezza e stabilità», sostiene Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «Per cui la misura è strategica per le imprese energivore che possono pianificare con maggiore sicurezza produzione, investimenti e strategie di prezzo, senza dover subire gli sbalzi di prezzo sempre più frequenti nel mercato elettrico».

HANNO DETTO

"TRANSIZIONE ENERGETICA NON È UNA MINACCIA ALL'ECONOMIA"

Arturo Lorenzoni, Università di Padova, membro del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare

«Finora, almeno secondo la rappresentazione prevalente, la transizione energetica è stata raffigurata come una minaccia alle imprese e alla crescita del Paese. I fatti, anche recenti, dimostrano esattamente il contrario».

"IMPRESE ASSETATE DI ELETTRICITÀ"

Michelangelo Lafronza, segretario di Anie Rinnovabili

«È come se le aziende elettrivore ci stessero chiedendo di traguardare nel 2025 i target fotovoltaici al 2030. Queste aziende sono assetate di elettricità a un costo basso e stabile nel tempo. Oggi le fonti rinnovabili sono le uniche tecnologie che possono garantire questo binomio».

"GARANZIA DI STABILITÀ PER PIANIFICARE E INVESTIRE MEGLIO"

Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare

«La misura è strategica per le imprese energivore che possono pianificare con maggiore sicurezza produzione, investimenti e strategie di prezzo, senza dover subire gli sbalzi di prezzo sempre più frequenti nel mercato elettrico».

"MISURA INNOVATIVA E VANTAGGIOSA PER LE IMPRESE"

Maurizio Delfanti, Politecnico di Milano, membro del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare

«Da tempo immemore esistono modalità per assicurare ai consumatori energivori energia a prezzi inferiori a quelli di mercato, ma con questa misura, a differenza del passato, non si agisce sulla componente relativa gli oneri di sistema, bensì sulla componente energia».

"UNA NUOVA FRECCIA ALL'ARCO DEI PRODUTTORI DI ENERGIA"

Filippo Fontana, fondatore e direttore operativo di Vexuvo

«Il problema principale per i produttori è la mancanza di certezza nei flussi di cassa e questo strumento lo risolve. È un canale di vendita sicuro nel tempo, nonostante il prezzo praticato sia inferiore rispetto a quello del libero mercato».

"STRATEGIA PER L'AUTOPRODUZIONE ENERGETICA INDUSTRIALE"

Gianluca Miccoli, CEO di Aiem Srl

«La misura supporta la transizione energetica dei settori industriali esposti alla concorrenza internazionale e, quindi, a maggiore rischio di delocalizzazione. Lo fa fornendo ai clienti finali energivori la facoltà di richiedere per 36 mesi un'anticipazione del 50% dell'energia che verrà generata».

"IL MODELLO AGGREGATO ELIMINA OSTACOLI ECONOMICI E BUROCRATICI"

Eugen Psaier, CEO di psaier.energies

«Uno dei principali vantaggi del modello aggregato è la significativa riduzione della necessità di fornire garanzie finanziarie individuali, oltre all'eliminazione dell'obbligo di investire direttamente in asset rinnovabili. In altre parole, consente alle imprese un accesso facilitato a energia verde, senza i tipici ostacoli economici e burocratici».

Vantaggi per le aziende...

- Accesso all'energia a prezzo fisso e calmierato, inferiore agli attuali valori di mercato

- Decarbonizzazione della quota Scope 2 con rilascio Garanzie di Origine (GO) sull'energia anticipata

- Realizzazione di impianti rinnovabili dedicati alla propria azienda anche tramite soggetto terzo

Se da un lato la misura contribuisce a rafforzare la competitività del tessuto industriale, dall'altro avvicina le imprese alla transizione energetica rendendole protagoniste, dal momento che l'energia anticipata va poi restituita mediante la costruzione di impianti da fonti rinnovabili. «La misura supporta la transizione energetica dei settori industriali esposti alla concorrenza internazionale e, quindi, a maggiore rischio di delocalizzazione», spiega Gianluca Miccoli, CEO di Aiem Srl. «Lo fa fornendo ai clienti finali energivori una priorità nella concessione di superfici pubbliche per la realizzazione degli impianti, in caso gli enti concedenti ricevessero più richieste per le medesime aree, e la facoltà di richiedere per 36 mesi un'anticipazione del 50% dell'energia che verrà generata a seguito dei loro investimenti e delle relative Garanzie d'Origine. Per cui a nostro avviso la misura ha il fine di promuovere e accelerare gli investimenti in autoproduzione di energia rinnovabile nei settori a forte consumo di energia elettrica». Inoltre questo strumento ha un impatto positivo sul disaccoppiamento del prezzo dell'energia elettrica da quello del gas.

PROTAGONISTI DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

La modalità di coinvolgimento dei consumatori energivori nel processo di transizione energetica ha degli aspetti interessanti da evidenziare. «Da tempo immemore esistono modalità per assicurare a realtà energivore energia a prezzi inferiori a quelli di mercato», spiega Maurizio Delfanti del Politecnico di Milano, membro del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare, «ma con questa misura, a differenza del passato, non si agisce sulla componente relativa gli oneri di sistema, con una logica di sconto, bensì sulla componente energia. Infatti si mette a disposizione dei soggetti contemplati una quantità energetica a prezzo ridotto e stabile, in quanto garantita da una produzione da fonti rinnovabili». Questo avvalora ancora di più la convinzione che la misura intenda rendere il mondo imprenditoriale protagonista e partecipe del processo di investimento nelle fonti rinnovabili di energia. L'interesse delle imprese elettrivore verso l'Energy Release 2.0 è dato anche da considerazioni pratiche. Queste imprese infatti spesso non dispongono di superfici sufficienti presso i propri stabilimenti produttivi per autoprodurre energia rinnovabile in quantità adeguata a coprire i propri fabbisogni. Ci si riferisce a imprese che in alcuni casi possono raggiungere anche consumi di diverse centinaia di GWh all'anno. Pertanto, le uniche soluzioni per integrare l'approvvigionamento di energia rinnovabile sono rappresentate dalla creazione di impianti nelle aree limitrofe alle aree industriali (quindi nelle Solar Belt), dall'acquisizione di autorizzazioni per fare impianti anche in altre aree di Italia oppure dalla sottoscrizione di PPA pluriennali. «L'Energy Release 2.0 non è altro che un PPA stipulato con il GSE con il meccanismo del cosiddetto contratto per differenze a due vie», spiega al proposito Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «Il vantaggio sta nella flessibilità, perché il contrat-

...ma anche per EPC Contractor e IPP

- Aumento della domanda di nuovi impianti (la necessità di energia rinnovabile a prezzi competitivi incentiva lo sviluppo di nuovi progetti)

- Maggiore certezza finanziaria per i progetti (la presenza di contratti di lungo termine facilita l'accesso ai finanziamenti, rendendo il settore più attrattivo per investitori e sviluppatori)

- Innovazione e ottimizzazione dei costi (il mercato spinge verso soluzioni sempre più efficienti e sostenibili)

- Supporta il raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione in linea con il Green Deal europeo

FOTO: PSAIER.ENERGIES

to con il GSE può essere sottoscritto in alternativa sia dall'impresa elettrivora sia da un soggetto terzo o da un aggregatore purché delegato dall'azienda. Inoltre, ai sensi delle disposizioni sulle green conditionalities, le aziende ottengono anche le garanzie di origine, preziosissime per i grandi consumatori di energia elettrica perché consentono loro di rimanere iscritti all'elenco energivori della Cassa per i servizi energetici e ambientali e di beneficiare degli sgravi in bolletta».

OPPORTUNITÀ PER TUTTI

Come evidenziato dunque la principale opportunità di questa misura è legata alla garanzia di fornitura a prezzo fisso e basso, determinante per i grandi consumatori industriali. Il vantaggio della misura risiede, con pari importanza, sia nel valore ridotto del prezzo sia nella stabilità e invarianza rispetto alle dinamiche di mercato, la cui incidenza si è rivelata molto pesante negli ultimi anni. «Ma l'Energy Release è anche un modo per stimolare partenariati di lungo termine tra le grandi imprese e chi investe in nuovi impianti rinnovabili, aiutando a far percepire il processo di transizione come opportunità per le imprese stesse», evidenzia Arturo Lorenzoni dell'Università di Padova, membro del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare. «Finora, almeno secondo la rappresentazione prevalente, la transizione energetica è stata raffigurata come una minaccia alle imprese e alla crescita del Paese. I fatti, anche recenti, come la guerra commerciale in corso, dimostrano esattamente il contrario. La sicurezza energetica si consegue solo affrancandosi da forniture di commodity il cui prezzo è determinato da dinamiche esterne al Paese e all'Unione Europea. E questo può avvenire, in tempi rapidi, solo grazie alla transizione energetica e all'abbandono dei combustibili fossili, anche se di provenienza diversificata perché essi sono usati, di fatto, come strumento di pressione geopolitica». Spostando la prospettiva sugli operatori del mercato fotovoltaico, l'Energy Release rappresenta uno strumento vantaggioso anche ad esempio per gli EPC Contractor che hanno la possibilità di lavorare a progetti importanti senza la necessità di partecipare a gare come il FER X. «Per un EPC contractor, l'Energy Release rappresenta una leva strategica per stimolare nuovi investimenti in impianti di generazione», spiega Gianluca Miccoli, CEO dell'EPC contractor Aiem Srl che dispone di una business unit dedicata all'identificazione di formule che possano supportare i clienti nella costruzione di impianti fotovoltaici. «L'aumento della domanda di energia a prezzi calmierati spinge la realizzazione di nuovi impianti di produzione da fonti rinnovabili. Allo stesso modo, imprenditori e investitori prestano grande attenzione alla qualità del processo di costruzione, poiché questo incide direttamente sulla bancabilità degli impianti. E la bancabilità di un impianto non dipende solo dalla tariffa incentivante o dal prezzo dell'energia, ma dalla capacità di realizzarlo con criteri di qualità, durabilità e affidabilità. Per questo è fondamentale optare per EPC con solide referenze». Non mancano poi i vantaggi della misura se affrontata con il supporto di un soggetto aggrega-

L'ENERGY RELEASE METTE IN CONTATTO I PRODUTTORI DI ENERGIA DA FONTE RINNOVABILE E I GRANDI CONSUMATORI CON BENEFICI TANGIBILI PER ENTRAMBE LE PARTI, IN UN CONTESTO DOVE L'AUMENTO DEL PREZZO DELL'ENERGIA ELETTRICA CONTINUA A ESSERE IMPORTANTE.

FOTO: AIEM

tore. In questo caso «uno dei principali vantaggi è la significativa riduzione della necessità di fornire garanzie finanziarie individuali, oltre all'eliminazione dell'obbligo di investire direttamente in asset rinnovabili», spiega Eugen Psaier, CEO di psaier.energies che si propone proprio come soggetto aggregatore. «In altre parole, consente alle imprese un accesso facilitato a energia verde, senza i tipici ostacoli economici e burocratici. Noi come psaier.energies abbiamo offerto un servizio di aggregazione, riunendo le imprese aderenti in un'unica controparte contrattuale nei confronti del GSE. In questo modo, ci siamo fatti carico sia del contratto di anticipazione sia di quello di restituzione, semplificando notevolmente il processo per ciascuna impresa coinvolta».

VANTAGGI RISPETTO AL FERX

La possibilità di realizzare impianti rinnovabili tramite soggetti terzi amplifica peraltro i vantaggi per i produttori che possono percepire anticipazioni economiche e l'opportunità di sottoscrivere PPA ad un prezzo che potrebbe essere differente da quello che si potrebbe conseguire nelle future aste del decreto FER X. Lo conferma Filippo Fontana di Vexuvo: «Per noi l'Energy Release rappresenta una garanzia di vendita. Il problema principale per i produttori di energia è la mancanza di certezza nei flussi di cassa e questo strumento lo risolve. È un canale di vendita sicuro nel tempo, nonostante il prezzo praticato sia inferiore rispetto a quello del libero mercato. Diciamo che la certezza di una vendita costante negli anni sopperisce al minor introito». Un altro vantaggio rispetto al FER X è quello di partecipare senza avere un progetto già autorizzato. «Inoltre, lato produttore, un aspetto da valutare è quello di non essere obbligato ad abilitare l'impianto ai servizi di dispacciamento», aggiunge Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «Requisito questo necessario per accedere al FER X e che richiede un'ulteriore gestione dell'asset». Da ultimo, la presenza di contratti di lungo termine facilita l'accesso ai finanziamenti per la costruzione di nuovi impianti, rendendo il settore più attrattivo per investitori e sviluppatori. L'Energy Release consente quindi di offrire certezze agli investitori che decidono di aderire a tali forme di sostegno e contributo alle energie rinnovabili.

QUALCHE CRITICITÀ

Il meccanismo, che come abbiamo visto ha veramente numerosi punti a suo favore, non è esente da qualche criticità collegata principalmente ai tempi di costruzione dei nuovi impianti, che devono partire entro 40 mesi dall'avvio del contratto. «Oggi ci sono impianti che hanno tempi di attesa per le connessioni molto lunghi», sottolinea Maurizio Delfanti del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare. «Si devono coinvolgere i gestori di rete per concordare i tempi di esecuzione dei lavori, altrimenti è difficile per le imprese energivore assumere impegni contrattuali. Una soluzione che forse si intravvede è la riforma del processo di connessione, annunciata dal Mase e poi recentemente rinviata per una maggiore concertazione delle parti coinvolte. Con tale riforma, dovrebbe trovare soluzione il problema della saturazione virtuale della rete. A questo si aggiunge il tema delle garanzie contrattuali nei PPA, che ancora sono complessi da gestire. Standardizzare per quanto possibile questi contratti può facilitarne la diffusione». In totale accordo con questa visione anche il portavoce dell'IPP Vexuvo che evidenzia come la misura sia interessante, dal momento che mette in contatto produttore e consumatore, ma rischia di non ottenere il risultato atteso perché chi fornisce l'energia non è certo del volume che può garantire a fronte della restituzione degli anticipi. «Se avessimo visibilità per tutti gli iter autorizzativi che abbiamo aperti, potremmo garantire un maggior volume di energia ai clienti che ci hanno contattato», spiega Filippo Fontana di Vexuvo. «L'Energy Release è uno strumento che si aggiunge ad esempio a FER X, contratti tra privati, soluzioni agrivoltaiche. Uno strumento che ci consente una corretta differenziazione della modalità di vendita dell'energia da noi prodotta. Potrebbe diventare preponderante ma il limite temporale richiesto per l'entrata in funzione degli impianti si scontra con un iter autorizzativo ben più lungo». Ecco che ancora una volta si evidenzia quindi la necessità di uno snellimento degli iter autorizzativi e di connessione alla rete degli impianti. «A questo si aggiunge anche la sovrapposizione tra i meccanismi di Energy Release 2.0 e FER X, anche se si sta cercando di sfasare temporalmente i due strumenti di policy», chiarisce Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «Prevediamo che Arera e il GSE si prenderanno il tempo necessario per disciplinare il FER X e ritardarne gli effetti». Infine, un'altra criticità potrebbe emergere dal dover garantire il doppio della potenza di un impianto da fonte rinnovabile rispetto alla quota di energia contrattualizzata. «Questa potrebbe essere però mitigata dalla possibilità di diversificare la partecipazione tra Energy Release 2.0 ed altri meccanismi di supporto, come ad esempio il FER X, destinando la potenza residua degli impianti ad un secondo meccanismo di incentivazione», conclude Michelangelo Lafronza. Un'ulteriore criticità potenziale riscontrata in que-

3 casi pratici

VEXUVO

Profilo: *IPP*

Dettagli partecipazione: *La società è stata contattata da un aggregatore che ha partecipato al bando Energy Release 2.0. Il cliente ha necessità di restituire 700 GWh richiesti in anticipazione al GSE, che Vexuvo può garantire con impianti per potenza pari a 25 MWp. La società può già contare su 25 MWp già autorizzati e si aspetta che altri 20 MWp siano autorizzati entro l'anno. Attualmente ha in autorizzazione oltre 500 MWp a fronte di una pipeline di 1 GWp. «Siamo in grado di garantire certamente i 25 MWp richiesti dal cliente, considerando anche le tempistiche di entrata in funzione richieste», ha commentato Filippo Fontana, fondatore e direttore operativo di Vexuvo. Gli impianti oggetto dell'accordo saranno realizzati in Toscana, Veneto e Puglia. Tuttavia è al vaglio la considerazione di un unico impianto di grandi dimensioni in Molise, attualmente in iter autorizzativo, che potrebbe rientrare nelle tempistiche richieste.*

PSAIER.ENERGIES

Profilo: *IPP, fornitore di PPA, aggregatore, sviluppatore e gestore di impianti in portafoglio, provider di servizi per il settore delle energie rinnovabili*

Dettagli partecipazione: *A febbraio 2025, tre aziende della media industria energivora italiana hanno aderito al programma Energy Release tramite psaier.energies. Gli impianti fotovoltaici coinvolti, con una potenza complessiva di 20 MWp, saranno realizzati in Friuli Venezia Giulia e in Sicilia e garantiranno ai clienti dell'azienda la possibilità di restituire al GSE l'intero volume di energia elettrica ricevuto in anticipazione. Nel contesto dell'iniziativa, psaier.energies opera come aggregatore e fornitore di PPA, sottoscrivendo direttamente con il GSE il contratto di restituzione, semplificando così l'accesso delle imprese al meccanismo e riducendo gli oneri gestionali e finanziari.*

AIEM

Profilo: *EPC Contractor*

Dettagli partecipazione: *La società sta costruendo un impianto in Emilia Romagna da 5,2 MWp per conto di un cliente energivoro che ha partecipato al bando Energy Release 2.0. L'impianto ha una producibilità stimata pari a 8 GWh all'anno. L'entrata in esercizio del progetto è prevista per giugno 2025.*

sto caso dagli EPC Contractor sta nella disponibilità delle forniture e nei costi delle materie prime. «L'aumento della domanda di impianti potrebbe portare a tensioni nella catena di approvvigionamento», spiega al proposito Gianluca Miccoli di Aiem Srl. «Una pianificazione strategica e la diversificazione dei fornitori possono aiutare a mitigare questi rischi. Nel nostro caso specifico, lavoriamo con veri e propri partner che condividono insieme a noi i principi e gli obiettivi dei nostri progetti e soprattutto gli obiettivi finali dei nostri clienti». E da ultimo, diventa sempre più sensibile la tematica dell'adeguamento della rete elettrica. L'integrazione di nuova capacità rinnovabile richiede investimenti anche nelle infrastrutture di trasmissione e distribuzione. Per cui diventa essenziale che i piani di sviluppo della rete procedano di pari passo con la crescita della produzione da fonte rinnovabile, che con gli effetti dell'Energy Release 2.0 potrebbe subire una forte accelerazione.

POSSIBILI MIGLIORIE

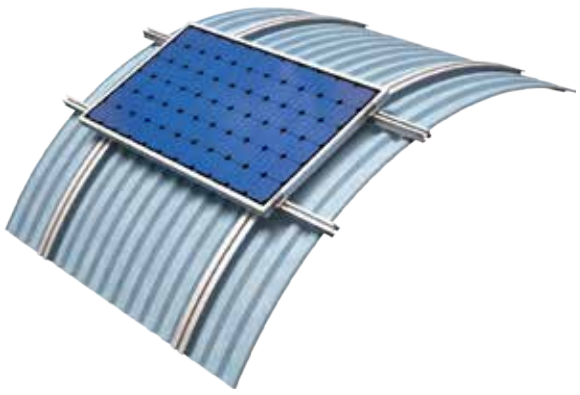
L'idea dell'Energy Release è tanto buona da essere osservata con attenzione da altri Paesi europei. «Sono in corso iniziative, presso il Parlamento Europeo, per impostare a livello unionale iniziative e misure analoghe all'Energy Release, valide per tutti gli stati membri», spiega Arturo Lorenzoni del Comitato Tecnico Scientifico di Italia Solare. «Guardando a queste iniziative in controluce, si può intendere come il disaccoppiamento del prezzo dell'elettricità dal prezzo dei combustibili fossili sia già in corso». In riferimento propriamente al meccanismo italiano, invece, sicuramente si potrebbero apportare migliorie per renderlo ulteriormente efficace. A partire dalla flessibilità nelle modalità di restituzione dell'energia. «Si auspica che si possano sottoscrivere contratti di restituzione per ciascuna azienda elettrivora nel caso in cui si utilizzi un singolo impianto di un produttore terzo per restituire contemporaneamente l'energia di più aziende e di aggregatori», spiega Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «È necessario al più presto un chiarimento del GSE, altrimenti il rischio è di compromettere gli accordi tra consumatori e produttori». Sul fronte contratti, si potrebbero prevedere anche diverse durate contrattuali al fine di attrarre un numero più ampio di investitori e sviluppatori. Nello specifico, per quanto riguarda il contratto di restituzione con il GSE di durata ventennale, alcuni player del mercato suggeriscono la necessità di indicizzare la tariffa di 65 euro al MWh all'inflazione, anche solo per la quota parte dei costi O&M, come previsto dal FER X. «Per ottimizzare la gestione della produzione rinnovabile, sarebbe utile integrare l'Energy Release con misure che favoriscano l'installazione di batterie e sistemi di accumulo», suggerisce poi Gianluca Miccoli di Aiem Srl. Infine si potrebbe riprovare, come fatto nell'Energy Release 1.0, ad aprire il meccanismo anche ad altre categorie di consumatori industriali oltre ai soli elettrivori. «Dal nostro punto di vista, l'iniziativa è davvero interessante e per questo si potrebbe pensare a un ampliamento della platea», sostiene Filippo Fontana di Vexuvo. «Penso ad esempio all'inclusione di consumatori aggregati o di comunità energetiche. Ampliando la platea di riferimento sarebbe più facile essere più competitivi sul mercato perché si potrebbe proporre un prezzo più alto rispetto ai 65 euro al MWh contemplati ora, ma che comunque resti inferiore a quello di mercato». Sicuramente, quindi, la misura potrebbe essere soggetta a migliorie ma «in fondo siamo agli albori di questo meccanismo», spiega Paolo Rocco Viscontini di Italia Solare, «quindi diamoci qualche settimana di tempo per studiare i risultati e raccogliere ulteriori feedback». Intanto però voci di settore indicano che sia in discussione una potenziale riproposizione del bando. Una nuova edizione della misura, magari con un volume di energia maggiore e condizioni migliorative, sarebbe sicuramente positiva. Per il supporto concreto al tessuto imprenditoriale italiano. Per il processo di decarbonizzazione del Paese. E per la crescita del mercato fotovoltaico.

SPAZIO INTERATTIVO
Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare i documenti

L'elenco delle imprese a forte consumo di energia elettrica per l'anno di competenza 2024

Documenti e guide per l'Energy Release



ENERAL

ENERAL è un sistema di elementi in estruso di alluminio opportunamente realizzato per garantire l'ottimale applicazione di impianti fotovoltaici sui sistemi di copertura Alubel sia piani che curvi. Per informazioni visita il nostro sito o chiamaci allo 0522 957511.

www.alubel.com

alubel
tra la terra e il cielo

LA FIERA SOLAR SOLUTIONS APPRODA A TORINO

LA PRIMA TAPPA ITALIANA DI UN CIRCUITO EUROPEO CON ALL'ATTIVO 21 EDIZIONI SI TERRÀ A LINGOTTO FIERE L'1 E 2 OTTOBRE. SARÀ UNA PIATTAFORMA B2B DEDICATA AGLI OPERATORI DEI MERCATI FOTOVOLTAICO, ACCUMULO, RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI E RISCALDAMENTO GREEN. ATTESI CIRCA 150 ESPOSITORI AI QUALI SARANNO RESI DISPONIBILI PIÙ DI 10.000 METRI QUADRATI DI SUPERFICIE ESPOSITIVI

La città di Torino ospiterà per la prima volta la fiera Solar Solutions Torino, a calendario l'1 e 2 ottobre presso Lingotto Fiere. Solar Solutions Torino rappresenta una delle tappe del circuito fieristico Sustainable Solutions Europe, che prevede manifestazioni in varie località d'Europa. Dopo 21 edizioni tra Paesi Bassi, Belgio e Germania, quella di Torino rappresenta dunque la prima tappa italiana del circuito. In particolare la fiera di Torino si concentrerà su quattro settori chiave delle energie rinnovabili ovvero fotovoltaico, accumulo, ricarica per veicoli elettrici e riscaldamento green. Si tratta di una piattaforma B2B dedicata ai professionisti di questi settori e finalizzata a facilitare il commercio diretto nel Nord-Ovest dell'Italia.

LA FIERA IN DETTAGLIO

Solar Solutions è una fiera a carattere regionale pensata per gli installatori del Nord Italia interessati ad acquisire competenze tecniche, scoprire le innovazioni più recenti e confrontarsi direttamente con i produttori. "Ci distinguiamo perché l'evento è a misura d'uomo, con un'atmosfera che favorisce il dialogo e lo scambio", si legge in una nota rilasciata dagli organizzatori della manifestazione. "Qui, espositori e visitatori possono interagire senza fretta, approfondire le caratteristiche dei prodotti e concludere affari direttamente in fiera. Il nostro obiettivo è creare un ambiente professionale ma allo stesso tempo accogliente, dove la qualità del tempo passato in fiera sia il vero valore aggiunto". Tra gli espositori ci sono alcuni dei migliori marchi nazionali e internazionali mentre sul fronte visitatori l'invito è rivolto a installatori, EPC, sviluppatori e altri esperti. Gli organizzatori attendono diverse migliaia di professionisti del settore energia, di cui il 57% decision-maker. Mentre sul fronte espositori sono attese circa 150 aziende provenienti da più di 25 paesi, distribuite su un'area espositiva di oltre 10.000 metri quadrati. Le aziende interessate possono ancora aderire. Accanto all'esposizione prodotti, è previsto un ricco calendario seminari e sarà allestito il cosiddetto Innovation Boulevard, dove saranno messi in mostra i prodotti più recenti e all'avanguardia.

PRODOTTI IN ESPOSIZIONE

Come accennato, la fiera darà spazio a prodotti e servizi relativi a fotovoltaico, accumulo, ricarica per veicoli elettrici e riscaldamento green. In ambito fotovoltaico, i prodotti esposti comprendono soluzioni e applicazioni per l'energia solare come pannelli solari, inverter e sistemi di montaggio. Saranno poi presentate soluzioni di accumulo all'avanguardia progettate per catturare, immagazzinare e distribuire efficacemente l'energia rinnovabile. Queste applicazioni prevedono soluzioni sia per il mercato residenziale sia per quello industriale. Proseguendo, a Solar Solutions Torino saranno esposti prodotti e proposti servizi sul fronte della ricarica di veicoli elettrici che sfruttano l'energia solare autoprodotta. Infine il riscaldamento, la ventilazione e la climatizzazione rappresenteranno un altro dei focus di Solar Solutions Torino, dove verranno presentate le soluzioni più innovative del settore.

PREMI E RICONOSCIMENTI

Gli espositori di Solar Solutions Torino hanno inoltre la possibilità di candidare un prodotto o un servizio, che non sia sul mercato da più di 12 mesi, per il Best Innovation Award 2025. Una giuria professionale indipendente selezionerà il prodotto o il servizio più significativo. I premi saranno assegnati al termine della prima giornata di fiera, durante la cerimonia di networking. Sono previsti due riconoscimenti: uno per la migliore innovazione e uno per la migliore campagna promozionale.

Il primo sarà assegnato a un prodotto o servizio che si distingue per almeno uno dei seguenti criteri: contribuisce a diffondere un'immagine positiva del settore, offre un significativo beneficio dal punto di vista tecnico-economico per l'installatore/utente finale, rappresenta un'innovazione nel suo genere, si distingue per il design. Il premio Best Promotion Award invece verrà conferito all'espositore che avrà realizzato la campagna promozionale più efficace. A tale scopo ogni espositore riceverà un codice di invito unico che potrà distribuire per invitare i propri contatti commerciali. L'espositore che riuscirà ad ottenere il maggior numero di pre-registrazioni vincerà il riconoscimento.

Biglietto omaggio

Per registrarsi e acquistare i biglietti visita la sezione dedicata sul sito della manifestazione

Mentre per ottenere un biglietto di ingresso gratuito, utilizzare il codice SOLAREB2B

Inquadra il QR Code per accedere al sito

Key Facts

SOLARSOLUTIONS-TORINO
SMART STORAGE · EV CHARGING · GREEN HVAC

Quando:
Mercoledì 1 ottobre 10:00 - 17:00
Giovedì 2 ottobre 10:00 - 17:00

Dove: Lingotto Fiere
Padiglione 3, Via Nizza 294, 10126 Torino

SOLARSOLUTIONS-TORINO
SMART STORAGE · EV CHARGING · GREEN HVAC

1 & 2 ottobre 2025
Lingotto Fiere
Padiglione 3
Torino

Guarda il video dell'edizione di Düsseldorf

La fiera per i professionisti delle energie rinnovabili nel Nord Italia

Unisciti a noi per costruire un futuro più sostenibile.
Scopri come partecipare e prenotare il tuo spazio su
www.solarsolutionstorino.it

Con il patrocinio di Kyoto Club

Part of SUSTAINABLE SOLUTIONS EUROPE

IMPRESE: I NUOVI INCENTIVI A FAVORE DEL FV DI TAGLIA C&I

DAL DECRETO DEL 14 MARZO CHE STANZIA 320 MILIONI DI EURO ALL'ENERGY RELEASE, ECCO GLI STRUMENTI A DISPOSIZIONE DELLA FILIERA PER FAVORIRE LO SVILUPPO DEL SOLARE PER LE IMPRESE

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

A CURA DI **EMILIO SANI**

Con il recente decreto direttoriale del 14 marzo 2025 sono state definite le modalità di attuazione delle misure stabilite con decreto ministeriale del 13 Novembre 2024, che prevedono la possibilità per le imprese di ottenere contributi a fondo perduto per l'installazione di impianti solari o mini eolici. In parallelo con la conversione del DL Bollette, è stato approvato un nuovo meccanismo che per cinque anni garantisce ai produttori una remunerazione fissa per l'energia e ai consumatori un costo fisso per l'energia. Di seguito una breve analisi di questi nuovi strumenti.

INCENTIVO ALL'AUTOPRODUZIONE

Il ministero per il Made in Italy ha previsto lo stanziamento di 320 milioni di euro per supportare l'autoproduzione di energia da parte delle PMI. L'aiuto è rivolto a tutte le PMI, con eccezione delle imprese energivore, delle imprese con alte emissioni di CO2 che svolgono attività soggette a scambio di quote di emissione (ETS), nonché di quelle che operano nel settore agricolo, nelle attività estrattive e nelle attività manifatturiere che coinvolgono il tabacco, i combustibili fossili, gli aeromobili, i veicoli spaziali, i veicoli militari la fornitura di energia, la fornitura di acqua e i servizi di gestione delle fogne e di trattamento dei rifiuti, nonché in generale il trasporto e il gioco d'azzardo. La misura è gestita da Invitalia.

Con gli incentivi messi a disposizione dal ministero del Made in Italy possono essere incentivati gli impianti fotovoltaici e i mini eolici, comprese le spese per l'installazione e la messa in esercizio. L'acquisto è ammissibile anche mediante operazioni di leasing finanziario. Per ottenere il contributo è necessario effettuare una diagnosi energetica dopo il completamento dell'intervento incentivato, che deve essere redatta da soggetti qualificati.

I materiali incentivati devono essere nuovi. Sono incentivabili anche gli stoccaggi installati dietro il contatore, ma solo se assorbono il 75% dell'energia generata dall'impianto fotovoltaico o mini eolico incentivato. L'impianto fotovoltaico deve essere in autoconsumo diretto e, secondo le faq riferite alla misura incentivante deve soddisfare prevalentemente il fabbisogno dell'unità produttiva e la capacità di carica del sistema di accumulo. Tale requisito non è chiarissimo, ma potrebbe essere inteso nel senso che, almeno potenzialmente, sulla base dei consumi storici, l'impianto deve essere in grado di indirizzare prevalentemente l'energia prodotta a autoconsumo e accumulo.

Le spese incentivabili non possono essere inferiori a 30.000 euro, né superiori a 1.000.000 di euro.

La condizione per avere accesso gli incentivi è che il programma di investimento sia avviato dopo la presentazione della domanda. È quindi necessario che gli ordini di materiali, gli appalti e i pagamenti siano effettuati dopo la domanda di incentivazione. Gli interventi dovranno essere conclusi entro 18 mesi dalla data del provvedimento di concessione delle agevolazioni. Per ultimazione si intende la emissione dell'ultimo titolo di spesa.

Il supporto economico garantito dalla misura si riferisce alle spese sopportate direttamente dalle piccole e medie imprese. In caso di leasing finanziario le spese ammissibili non possono essere superiori a quelle sostenute dalla società di leasing per l'acquisto dei beni e sono agevolabili solo le spese per i canoni pagati e quietanzati entro 20 mesi dalla concessione del beneficio. Il contratto di leasing deve però essere stipulato solo dopo la presentazione della domanda di agevolazione e deve prevedere l'esercizio anticipato dell'opzione di acquisto del bene da parte del conduttore.

Non sono ammissibili spese fatturate a società con rapporti di controllo o collegamento o che abbiano in comune soci o amministratori.

Le spese per l'installazione dell'impianto fotovoltaico, del mini eolico e dell'eventuale sistema di accumulo sono agevolabili nella misura del 30%, salvo che per le spese dell'impianto fotovoltaico o del mini eolico che possono essere incentivate nella misura del 40% nel caso in cui siano sostenute dalle piccole imprese.

OTTENIMENTO DEGLI INCENTIVI

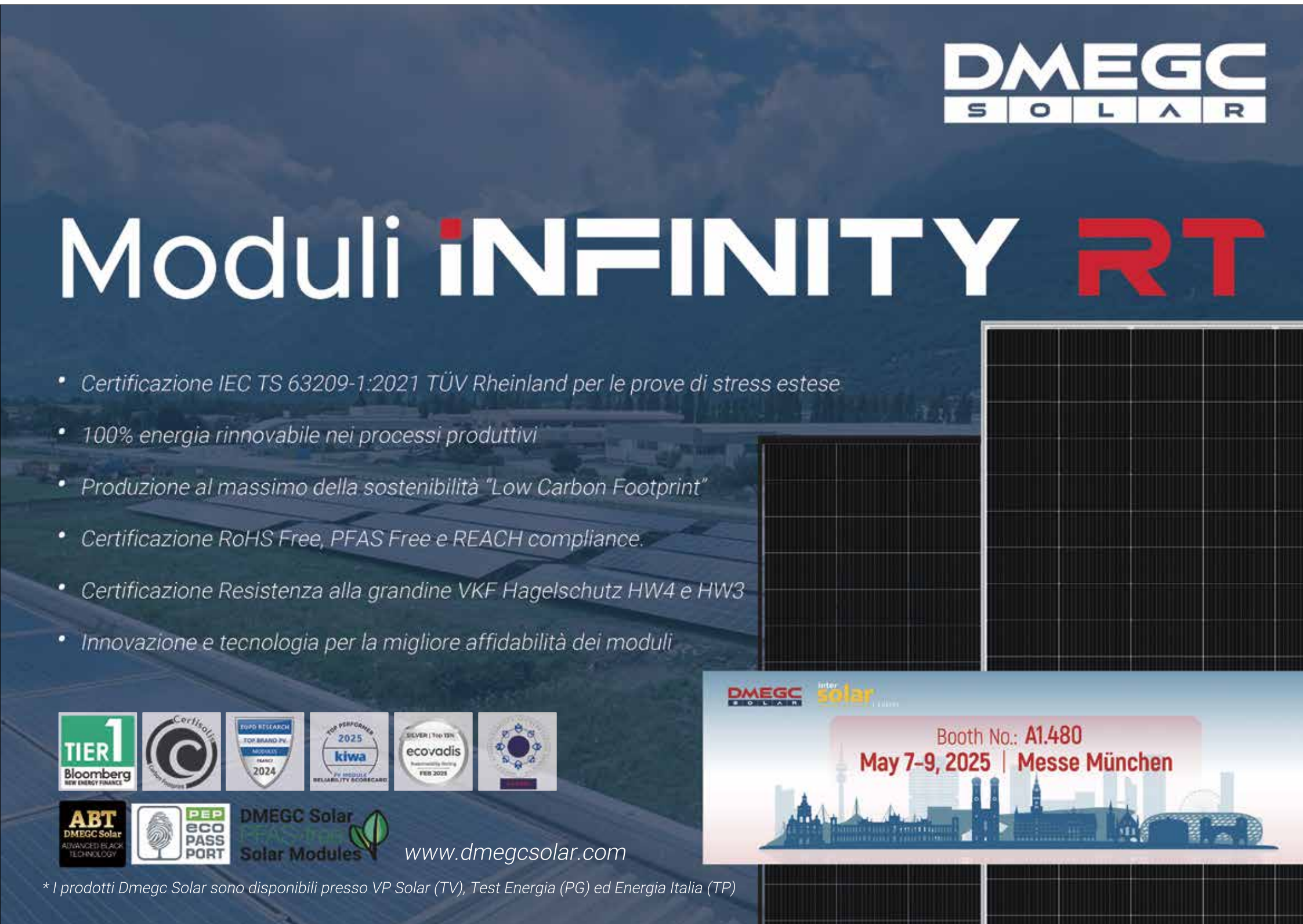
Le domande possono essere presentate sino al 17 Giugno 2025, tramite una apposita piattaforma informatica. Il documento più complesso da allegare alla domanda è la relazione tecnica asseverata, che deve fra l'altro individuare l'unità produttiva e le strutture pertinenziali, definire i consumi energetici registrati nell'anno precedente (compresi sia i prelievi dalla rete che l'energia autoconsumata), nonché definire la tipologia e la potenza dell'impianto e dell'eventuale sistema di accumulo che si intende installare, nonché gli impianti esistenti. La capacità installata deve essere proporzionata rispetto ai consumi dell'unità produttiva.
Per la concessione delle agevolazioni vi sono alcuni criteri che possono dare priorità, quali il rapporto fra il fabbisogno di energia dell'unità produttiva e la potenza degli impianti da installare, il fatto di acquistare moduli di manifattura europea, la sostenibilità economica dell'investimento e il possesso di certificazioni ambientali. Vantaggi sono attribuiti ai titolari di rating di legalità e di certificazione della parità di genere. Particolare priorità potrà poi è data a progetti nelle regioni del sud Italia e a favore delle micro e piccole imprese, ai quali è riservata una quota dei contributi.
Entro 120 giorni dal termine finale per la presentazione delle agevolazioni (circa metà ottobre) Invitalia dovrà indicare quali progetti siano risultati aggiudicatari.
I progetti che siano risultati aggiudicatari delle agevolazioni potranno ottenere l'erogazione dei contributi in due fasi. Un anticipo, non superiore al 20%, a stato di avanzamento lavori sulla base delle fatture emesse e il saldo entro 60 giorni dall'ultimazione del programma di investimento, purché la richiesta di saldo sia accompagnata da: la documentazione di avvenuto pagamento di tutte le spese da agevolarsi, la diagnosi energetica attestante il profilo di consumo dell'unità produttiva, nonché una relazione tecnica finale per verificare che l'investimento sia conforme a quello approvato.
Entro 60 giorni dalle richieste saranno effettuati i pagamenti.
Dal punto di vista pratico, dunque, per i beneficiari della misura sarà possibile essere sicuri di poter accedere al contributo solo nel mese di ottobre del 2025.

CUMULO CON ALTRE AGEVOLAZIONI

Gli incentivi previsti dal DM 13 novembre 2024 non sono cumulabili con altre norme costituenti aiuti di Stato, mentre possono essere cumulati con altri benefici che non siano considerati come aiuto di Stato, purché non si superi il costo ammissibile alle agevolazioni.
Non sembra dunque possibile il cumulo con gli incentivi del cosiddetto FER X e sembra dubbio anche il cumulo con gli incentivi sull'autoconsumo diffuso, mentre il cumulo con la misura Transizione 5.0 potrebbe essere possibile nella misura in cui sia confermato che non costituisce aiuto di Stato.

STABILIZZARE I COSTI E I RICAVI DA VENDITA DI ENERGIA

In sede di conversione del DL Bollette è stato approvato un nuovo meccanismo che consente ai produttori di energia rinnovabile di partecipare ad aste per ottenere delle tariffe che stabilizzino i loro ricavi dalla vendita di energia per un periodo di cinque anni.
Le procedure per tali aste saranno disciplinate dal ministero per l'Ambiente e la Sicurezza Energetica e attuate dal GSE con proprie regole operative.
La misura non richiede che gli impianti siano di nuova costruzione e punta a coprire i costi di esercizio. L'ottenimento di dette tariffe è incompatibile con altri incentivi.
In sostanza, la misura ha caratteristiche analoghe a quelle del meccanismo del prezzo minimo garantito, ma assicura un reddito fisso per cinque anni e non esclude la vendita dell'energia a trader privati, in quanto la tariffa è pagata con un meccanismo a due vie.
Secondo il DL Bollette, prima delle procedure di asta di cui sopra per assegnare le tariffe agli impianti già in esercizio, senza incentivi, dovrà essere effettuata un'asta diretta ai consumatori di energia, anche attraverso aggregatori. In tale asta, verranno offerte ai consumatori tariffe di acquisto dell'energia per profili di consumo predefiniti. La tariffa ai consumatori di energia sarà attribuita tramite contratti a due vie. Il GSE riconoscerà dunque ai consumatori la differenza fra la tariffa e il prezzo dell'energia se la tariffa è più alta, mentre il consumatore dovrà pagare al GSE la differenza fra il prezzo dell'energia e la tariffa, se quest'ultima è più bassa del prezzo dell'energia.
Presumibilmente, il riferimento nella normativa al fatto che la tariffa per i consumatori è collegata ai profili di consumo, è indice del fatto che si intende collegare le due misure per coprire almeno in parte i costi della tariffa per i consumatori con gli eventuali ricavi del GSE derivanti dalla tariffa ai produttori. Ciò sarà infatti possibile nella misura in cui la tariffa per i consumatori si riferisce agli stessi profili orari in cui c'è la produzione degli impianti fotovoltaici in esercizio incentivati con la tariffa quinquennale.



C'È ANCORA TANTO SPAZIO PER IL FOTOVOLTAICO SU TETTO

UNO STUDIO PUBBLICATO SU NATURE È RIUSCITO PER LA PRIMA VOLTA A MAPPARE IL POTENZIALE DI QUESTA TECNOLOGIA A LIVELLO GLOBALE, EVIDENZIANDONE I VANTAGGI RISPETTO AD ALTRE FONTI COME IL NUCLEARE. SECONDO QUANTO EMERGE DAL REPORT, SAREBBERO A DISPOSIZIONE FINO A 287MILA CHILOMETRI QUADRATI, EQUIVALENTI A UNA PRODUZIONE ANNUA DI 19.500 TWH DI ENERGIA DA SOLARE

DI **UBALDO SEDDA**

Il contributo del fotovoltaico su tetto, nonostante una notevole diffusione presso le abitazioni dei privati e delle aziende, tende a essere considerato di secondo piano rispetto a quello del solare a terra, a cui vengono di norma attribuiti numeri e obiettivi decisamente più importanti. Eppure, come evidenzia uno studio recentemente pubblicato sulla rivista Nature, il potenziale di questa tecnologia è estremamente significativo, anche da un punto di vista del contrasto ai cambiamenti climatici. Innanzitutto la grande novità dello studio è che, tramite l'applicazione di tecniche di data mining geospaziale e intelligenza artificiale, si è riusciti per la prima volta a mappare la superficie dei tetti a livello globale adatti a ospitare gli impianti solari, quantificando ben 286.393 chilometri quadrati (cioè oltre 10 volte la Sicilia, per offrire un termine di paragone).

Il calcolo dei ricercatori è che se venissero utilizzati tutti i tetti idonei, questa tipologia di pannelli solari permetterebbe di generare circa 19.500 TWh di elettricità all'anno, consentendo di sostituire quasi completamente l'elettricità derivata dai combustibili fossili, in abbinamento all'all'accumulo di energia elettrica tramite apposite batterie.

Un contributo che, ovviamente, sarebbe un toccasana per il pianeta che, come noto, sta correndo ben oltre i 2 gradi di surriscaldamento globale entro la fine del secolo, ovvero la soglia limite individuata dall'accordo di Parigi sul clima. In particolare, lo studio stima che il fotovoltaico su tetto potrebbe avere un effetto positivo compreso tra gli 0.05 e i 0.13 °C entro il 2050. Il contributo sarebbe importante soprattutto nelle aree ad alta radiazione solare o in rapida urbanizzazione.

Ma in che modo gli autori della ricerca sono arrivati a un risultato di questo tipo? Innanzitutto, c'è da evidenziare che, a seconda della radiazione solare diverse aree geografiche, il team di ricerca ha cercato di individuare la massima produzione di elettricità ottenibile. Da questo risultato ne deriva il potenziale di mitigazione del climate change, a sua volta legato alla riduzione di CO_2 derivante dalla sostituzione dell'elettricità di rete con elettricità prodotta dal solare sul tetto.

Ovviamente, gli autori dello studio hanno preso in considerazione che una maggiore dipendenza delle reti elettriche nazionali dalle fonti fossili porterebbe automaticamente a un più elevato contributo (teorico) del fotovoltaico su tetto alla decarbonizzazione.

Su tutti questi complicati calcoli pesa poi la consistenza del patrimonio immobiliare: ad esempio nonostante l'Africa sia il continente caratterizzato dal maggiore irraggiamento solare (2.000–2.200 kWh/mq/anno), a causa del limitato patrimonio edilizio, il potenziale di installazione in Africa (1.188 GW) rappresenta solo il 7% del totale mondiale.

Al contrario, Nordamerica ed Europa, pur avendo una radiazione solare decisamente inferiore (900–1.200 kWh/mq), presentano un potenziale di installazione di 4.339 GW, pari al 25% del totale globale. Lo studio ha invece individuato nell'Asia orientale il potenziale più elevato per gli impianti fotovoltaici su tetto come strumento di mitigazione dei cambiamenti climatici, proprio per effetto della combinazione dell'elevata intensità di carbonio del settore elettrico e dell'ampio patrimonio edilizio disponibile.

La ricerca segnala specificatamente una serie di Paesi non occidentali, tra cui Egitto, Sudan, Sudafrica e molti altri in Africa, Asia e America che, essendo attualmente fortemente dipendenti dalle risorse fossili e potendo contare in partenza su un forte irraggiamento solare, potrebbero doppiamente beneficiare del solare su tetto.

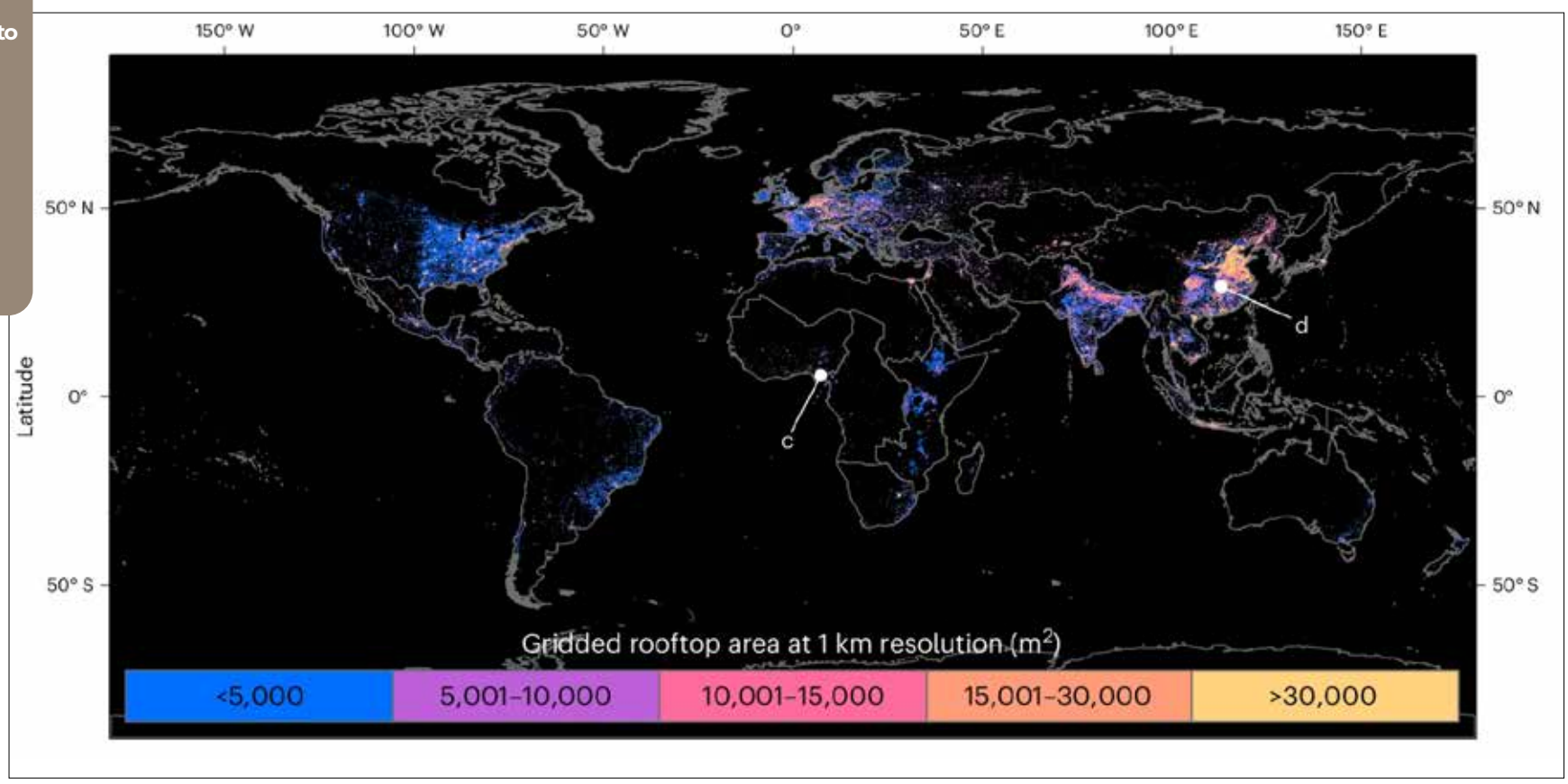
Gli autori dello studio mettono poi in evidenza come i programmi per la decarbonizzazione annunciati influiscano inevitabilmente sul possibile impatto di questa tecnologia sul surriscaldamento globale al 2050; questo spiega perché il range citato in precedenza (0.05-0.13 °C) sia così ampio.

In effetti, dal 2020 al 2050 l'intensità di carbonio delle reti globali potrebbero diminuire rispettivamente del 48%, 96% e 101%. Di conseguenza, la generazione elettrica tramite il fotovoltaico su tetto potrebbe contribuire a una mitigazione cumulativa globale del carbonio pari rispettivamente a 268, 144 e 102 gigatonnellate (Gt) nell'arco di tre decenni.

In ogni caso, secondo gli autori della ricerca, le implicazioni in termini di politiche energetiche sono piuttosto chiare: l'indicazione è che i governi dovrebbero valutare di spostare gli incentivi disponibili verso il fotovoltaico sui tetti anziché verso il nucleare. Un'impostazione che vale sia per i Paesi più freddi come il Regno Unito, sia per tutti quelli con un potenziale solare più evidente.

«Oltre al risparmio di carbonio, ridurre la dipendenza dai combustibili fossili significa anche aria più pulita e una maggiore sicurezza energetica», ha affermato uno degli autori dello studio, il professor Felix Creutzig, ricercatore di clima e politica presso l'Università del Sussex, aggiungendo che «l'energia solare in questa fase storica supera quella nucleare in termini di costi, velocità di implementazione e rischi ambientali. Con così tanto potenziale inutilizzato nell'energia solare, è difficile capire come i governi possano giustificare gli investimenti nel nucleare o in progetti di cattura del carbonio ancora non collaudati».

Per consultare lo studio completo pubblicato su Nature



AGRIVOLTAICO, NON SEMPRE REDDITO AGRARIO

CON LA RISPOSTA ALL'INTERPELLO N. 61 DEL 4 MARZO 2025, L'AGENZIA DELLE ENTRATE È TORNATA A ESPRIMERSI SUL TEMA DEL FOTOVOLTAICO IN AMBITO AGRICOLO, CHIARENDO CHE LA PRODUZIONE E CESSIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA IMPIANTI SOLARI INSTALLATI SU TERRENI AGRICOLI NON PUÒ ESSERE CONSIDERATA AUTOMATICAMENTE UN'ATTIVITÀ CONNESSA ALL'AGRICOLTURA E, PERTANTO, NON SEMPRE È PRODUTTIVA DI REDDITO AGRARIO

AVV. LUDOVICA TERENZI

DOTT.SSA SILVIA COMMISSO

A CURA A CURA DELL'AVV. **LUDOVICA TERENZI** E LA DOTT.SSA **SILVIA COMMISSO**

L'agenzia delle Entrate si è espressa sul tema agrivoltaico rispondendo all'interpello 61 del 4 marzo dove si chiedeva se la cessione dell'energia prodotta da impianti agrivoltaici (come quello descritto in istanza, con una potenza pari a 5 MWp) potesse essere considerata sempre attività connessa produttiva di reddito agrario. Si teneva conto del fatto che, date le caratteristiche di tali impianti, il requisito dell'integrazione architettonica previsto dall'art 2 del decreto 19 febbraio 2007 e richiamato nella circolare n. 32/E del 2009 risultava rispettato.

ATTIVITÀ CONNESSA

Secondo quanto emerge dalla circolare n. 32/E del 2009, con le risoluzioni n. 86/E (2015), n. 54/E (2016) e la circolare n. 20/E (2016), per quanto riguarda gli imprenditori agricoli la produzione e cessione di energia fotovoltaica può rientrare tra le attività connesse all'agricoltura, a determinate condizioni. Può essere considerata attività connessa a quella agricola – e quindi produttiva di reddito agrario – anche oltre il limite di 260 MWh annui, a condizione che ricorra almeno uno dei seguenti tre requisiti: integrazione architettonica (l'energia deve essere prodotta tramite impianti fotovoltaici integrati o parzialmente integrati realizzati su strutture aziendali già esistenti), prevalenza dell'attività agricola (il volume d'affari derivante dalle attività agricole deve essere superiore a quello derivante dalla produzione e vendita di energia elettrica eccedente il limite di 260 MWh annui), rapporto potenza/estensione agricola (per ogni 10 kW di potenza installata in eccesso, rispetto alla franchigia, l'imprenditore deve dimostrare di detenere almeno un ettaro destinato all'attività agricola, entro il limite di 1 MW).

NON È SEMPRE REDDITO AGRARIO

Questi criteri sono stati confermati ai fini dell'applicazione del regime di tassazione forfetaria. Resta ferma la regola secondo cui, fino al limite di 260 MWh annui, il reddito derivante da tale produzione viene determinato in base al reddito dominicale e agrario. In conclusione, l'Agenzia delle Entrate ha precisato che produzione e cessione di energia elettrica da impianti agrivoltaici non può essere qualificata automaticamente come attività connessa generatrice di reddito agrario.

ELETTRICITÀ: PREZZI RECORD IN EUROPA NEL PRIMO TRIMESTRE DELL'ANNO

L'INCREMENTO DEI PREZZI DELLE QUOTE DI EMISSIONE DI GAS E ANIDRIDE CARBONICA INSIEME ALLA CRESCITA DELLA DOMANDA DI ELETTRICITÀ HANNO CONTRIBUITO AL RAGGIUNGIMENTO DI VALORI RECORD IN QUASI TUTTI I MERCATI EUROPEI CON UNA MEDIA TRIMESTRALE CHE HA SUPERATO GLI 85 EURO AL MWH E UN PICCO DI 137,57 EURO AL MWH IN ITALIA. DA SEGNALARE LA CRESCITA DELLA PRODUZIONE DA FONTE SOLARE E, AL CONTRARIO, IL CALO DI QUELLA DA FONTE EOLICA

DI **ALEASOFT ENERGY FORECASTING**

Nel primo trimestre del 2025, i prezzi dell'elettricità sono aumentati nella maggior parte dei principali mercati europei. In diversi Paesi, il prezzo medio trimestrale è stato il più alto dal 2023. Uno dei principali fattori di questo aumento è stato l'incremento dei prezzi del gas, la cui media trimestrale è stata la più alta negli ultimi due anni. A questo si somma l'aumento dei prezzi dell'anidride carbonica e della domanda di elettricità. L'energia fotovoltaica ha registrato livelli di generazione record per un primo trimestre nei principali mercati europei, mentre la produzione di energia eolica è diminuita rispetto all'anno precedente.

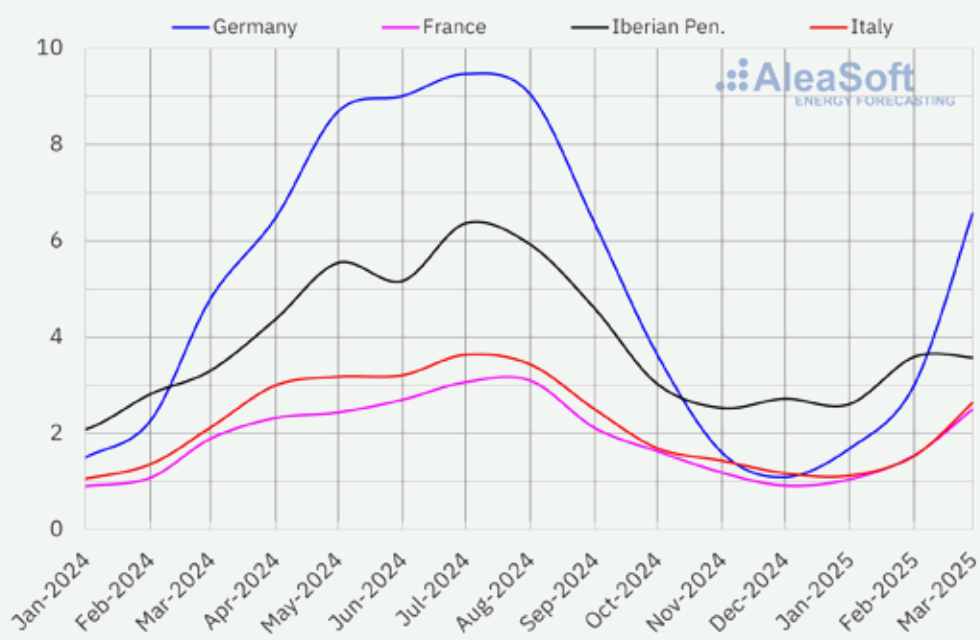
FOTOVOLTAICO ED EOLICO

Più in dettaglio, nel primo trimestre del 2025 la produzione di energia da fonte solare è aumentata rispetto allo stesso arco temporale dello scorso anno nei principali mercati europei, con incrementi che vanno dal 13% in Spagna al 33% in Germania e Francia. Questa crescita ha permesso a questi mercati di raggiungere livelli record di produzione da fonte solare per un primo trimestre dell'anno: Germania con 11.238 GWh, Spagna con 8.322 GWh, Italia con 5.276 GWh, Francia con 5.092 GWh e Portogallo con 1.011 GWh. Inoltre, la produzione di energia solare ha superato anche quella del trimestre precedente nei mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, con aumenti che vanno dal 15% in Spagna e Portogallo all'81% in Germania.
In riferimento all'eolico, la produzione di energia ha registrato un calo su base annua nel primo trimestre del 2025 nei principali mercati europei, con diminuzioni che vanno dal 2,6% del mercato portoghese al 29% di quello tedesco. Tuttavia, confrontando la produzione del primo trimestre del 2025 con quella del quarto trimestre del 2024, la maggior parte dei mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting ha registrato un aumento. La crescita maggiore è stata registrata nel mercato spagnolo, pari al 16%, mentre l'aumento minore è stato registrato in Portogallo, pari al 2,9%. In Germania, invece, la produzione di energia eolica è diminuita del 13% rispetto al trimestre precedente.

DOMANDA DI ELETTRICITÀ

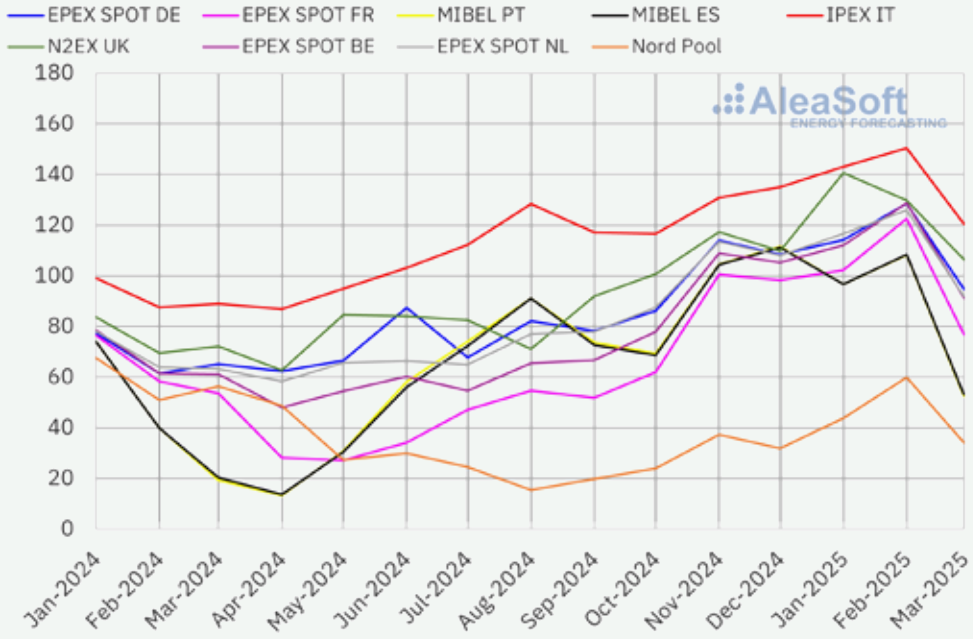
Nel primo trimestre del 2025, la domanda di elettricità è aumentata rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Il mercato francese ha registrato l'aumento maggiore, pari al 5,6%, seguito dai mercati portoghese e britannico (+3,7% e +3,5%). La domanda è aumentata dell'1,1% nel mercato spagnolo e del 2,5% in quello tedesco. I mercati belga e italiano hanno registrato la crescita minore, rispettivamente dello 0,4% e dello 0,5%. Rispetto al quarto trimestre del 2024, invece, la domanda è aumentata in tutti i mercati analizzati. Il mercato francese ha registrato l'aumento maggiore, pari al 14%. Segue il mercato iberico, con un aumento dell'8,2% in Portogallo e del 7,1% in Spagna. Italia, Germania, Belgio e Regno Unito hanno registrato aumenti che vanno dal 4,0% in Italia al 5,9% in Gran Bretagna. Nel primo trimestre del 2025, il Portogallo ha raggiunto un record registrando la sua più alta domanda trimestrale di elettricità fino ad oggi, pari a 14 TWh. Nel frattempo, Gran Bretagna, Germania e Francia hanno raggiunto i valori più alti dal primo trimestre del 2022, rispettivamente 66 TWh, 124 TWh e 130 TWh. L'evoluzione anno su anno delle temperature medie ha mostrato una tenden-

Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh)
Gen 2024 – Mar 2025



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

Prezzi dell'elettricità in Europa (€/MWh) / Gen 2024 – Mar 2025

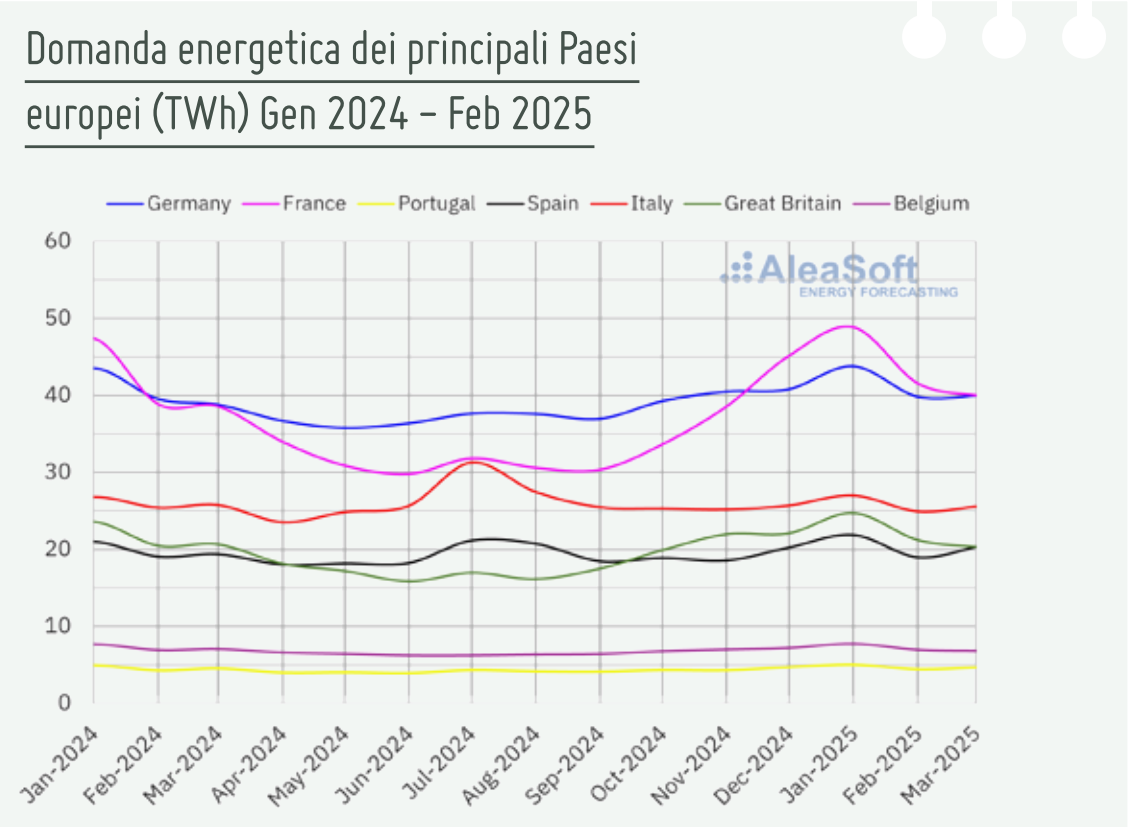


FONTE: ELABORATO DA ALEASOFT ENERGY FORECASTING CON DATI DI ENTSO-E, RTE, REN, REE E TERNA

za al ribasso nel confronto tra i primi trimestri del 2025 e del 2024. Le temperature medie sono diminuite in tutti i mercati analizzati, con cali che vanno da 0,5 °C in Italia a 2,0 °C in Belgio e Germania. Rispetto al quarto trimestre del 2024, le temperature medie del primo trimestre del 2025 sono diminuite in tutti i mercati analizzati. Queste diminuzioni variano da 2,8 °C in Italia a 3,4 °C in Spagna.

MERCATI EUROPEI DELL'ELETTRICITÀ

Nel primo trimestre del 2025, il prezzo medio trimestrale ha superato gli 85 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. Fa eccezione il mercato Nord Pool dei Paesi nordici, dove la media è stata di 45,50 euro al MWh. Il mercato N2EX del Regno Unito e il mercato Ipex dell'Italia hanno registrato i prezzi trimestrali più alti, rispettivamente 125,50 euro al MWh e 137,57 euro al MWh. Negli altri mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, le medie variavano da 85,12 euro al MWh nel mercato Mibel del Portogallo a 111,94 euro al MWh nel mercato Epex Spot della Germania. Rispetto al trimestre precedente, nel primo trimestre del 2025 i prezzi sono aumentati nella maggior parte dei mercati elettrici europei analizzati da AleaSoft Energy Forecasting. Fanno eccezione i mercati spagnolo e portoghese, con un calo medio trimestrale dei prezzi del 10% in entrambi i casi. Il mercato nordico, invece, ha registrato l'aumento maggiore, pari al 47%. Gli altri mercati hanno registrato aumenti che vanno dal 7,8% del mercato olandese al 15% dei mercati britannico e francese. Confrontando i prezzi medi del primo trimestre del 2025 con quelli registrati nello stesso trimestre del 2024, i prezzi sono aumentati anche nella maggior parte dei mercati analizzati. In questo caso, fa eccezione il mercato nordico, con un calo del 22%. Al contrario, i mercati spagnolo e portoghese hanno registrato i maggiori aumenti, rispettivamente del 90% e del 91%. Negli altri mercati, gli aumenti variano dal 50% del mercato italiano al 67% del mercato britannico. A seguito di questi aumenti di prezzo, la media del primo trimestre del 2025 è stata la più alta dal secondo trimestre del 2023 in Germania, Belgio, Regno Unito, Francia, Italia e Olanda. Per il mercato nordico, la media del primo trimestre del 2025 è stata la più alta dal secondo trimestre del 2024. Nel primo trimestre del 2025, in conclusione, sono aumentati i prezzi delle quote di emissione di gas e anidride carbonica. Inoltre, la domanda di elettricità è aumentata in quasi tutti i mercati e la produzione di energia eolica è diminuita. A causa di questi fattori, la maggior parte dei mercati ha registrato aumenti dei prezzi superiori al 50% rispetto all'anno scorso.



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

FOTOVOLTAICO NELLA PMI: SIMULAZIONE DI BUSINESS PLAN

LE MISURE DI INCENTIVAZIONE E FINANZIAMENTO A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE RENDONO LA COSTRUZIONE DI IMPIANTI SOLARI NON SOLO SOSTENIBILE MA ANCHE ECONOMICAMENTE VANTAGGIOSA. IN QUESTO CASO PRATICO SI ANALIZZANO I DETTAGLI FINANZIARI PER LA COSTRUZIONE DI UN PROGETTO DA 100 KWP SFRUTTANDO LE AGEVOLAZIONI DISPONIBILI SOTTO FORMA DI CREDITI DI IMPOSTA E CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO

A CURA DI **ACEPER** E **STUDIO INIZIATIVA**

In questo particolare momento storico, sono stati emanate diverse misure, spesso cumulabili tra di loro, che permettono alle aziende di finanziare a tasso agevolato e di ottenere incentivi significativi per gli investimenti in energie rinnovabili. Questo rende la costruzione di un impianto fotovoltaico, ad esempio, da 100 kWp non solo sostenibile dal punto di vista ambientale, ma anche vantaggiosa economicamente. Qui di seguito, analizzeremo i dettagli finanziari e presenteremo un business plan simulato per un impianto fotovoltaico che sfrutta gli incentivi previsti dalla manovra.

COSTI INIZIALI DI INVESTIMENTO

Per iniziare, esamineremo i costi iniziali associati alla realizzazione di un impianto fotovoltaico da 100 kWp:

- Pannelli fotovoltaici (costo unitario): 700- 1.200 euro per kW: consideriamo una media di 1.000 euro al kW;
- Totale pannelli fotovoltaici: 100 kW x 1.000 euro = 100.000 euro
- Inverter: Circa il 10-15% del costo totale dell'impianto
- Totale Inverter: stampa di circa 15.000 euro
- Installazione: Varia in base alla complessità, consideriamo circa 15.000 euro
- Spese di permessi e licenze: Circa 5.000 euro
- Costi Totali dell'Impianto: 100.000 euro (pannelli) + 15.000 euro (inverter) + 15.000 euro (installazione) + 5.000 euro (permessi) = 135.000 euro.

INCENTIVI E FINANZIAMENTI

Per quanto concerne l'aspetto finanziario è possibile utilizzare una serie di strumenti (a seconda delle esigenze e della situazione aziendale) vedi Nuova Legge Sabatini per le PMI, la Simest per le imprese esportatrici e in taluni casi Bandi Regionali di solito riservati alle PMI. Tali strumenti permettono di ottenere finanziamenti a tassi agevolati e quasi sempre una parte a fondo perduto. Non sono cumulabili tra di loro ma possono, se presi singolarmente, essere cumulabili spesso con altre misure come ad esempio il Piano Transizione 5.0 se l'azienda sta facendo un investimento in beni strumentali che rispetta queste caratteristiche. In questo caso il fotovoltaico ed eventualmente i sistemi di accumulo sono trainati e possono ottenere un incentivo in credito d'imposta che oscilla tra il 35% e il 45%, calcolato però sul 130%- 140%- 150% del valore dell'investimento se e solo se i pannelli sono di produzione europea.
Altro strumento interessante, perseguibile fino al 17 giugno 2025 è il Bando di Invitalia, cumulabile con il Piano Transizione 5.0. Tale strumento permette alle PMI che rispettano il principio del Do Not Significant Harm di ottenere sia sull'impianto fotovoltaico che sui sistemi di stoccaggio, una percentuale a fondo perduto che oscilla tra il 30% e il 40% (in questo caso non si ha l'obbligo del pannello europeo ma, nel caso lo sia, si avrà un significativo aumento nel punteggio di ammissione alla graduatoria).
Logicamente deve essere fatta una attenta analisi preliminare per capire quali sono gli strumenti più idonei ad agevolare tali investimenti sulla base delle caratteristiche di ogni singola azienda.

PROIEZIONE DEL RISPARMIO

- Produzione annua di energia: Consideriamo che un impianto da 100 kW produce mediamente circa 120.000 kWh all'anno (variabile in base alla posizione e alle condizioni climatiche).
- Risparmio autoconsumo: 120.000 kWh x 0,18 euro (ipotesi di costo di 1 kWh) = 21.600 euro all'anno.

ANALISI ECONOMICA

- Risparmio autoconsumo: 120.000 kWh x 0,18 euro = 21.600 euro all'anno.
- Costi di manutenzione: Stimiamo un costo di manutenzione annuale di circa il 2% del costo totale dell'impianto = 2.700 euro

Tabella riepilogativa dei costi e degli incentivi

	VALORE	NOTE
Pannelli fotovoltaici	**100.000 €**	Dato stimato 1.000 €/kW x 100 kWp
Inverter	**15.000 €**	10-15% del costo impianto
Installazione	**15.000 €**	Dato stimato
Permessi e Licenze	**5.000 €**	Non agevolabili
TOTALE INVESTIMENTO	**135.000 €**	**SOMMATORIA DI QUANTO SOPRA**
TOTALE INVESTIMENTO AGEVOLABILE	**130.000 €**	
Produzione annua	**120.000 kWh**	Dato stimato
Risparmio autoconsumo	**21.600 €/anno**	Dato stimato 0,18 €/kWh
Costi di manutenzione	**2.700 €/anno**	2% investimento
RISPARMIO NETTO ANNUO	**18.900 €/anno**	DIFFERENZA TRA RISPARMIO E MANUTENZIONE
ABBATTIMENTO COSTI ULTERIORE IN CASO DI SFRUTTAMENTO PIANO TRANSIZIONE 5.0	**56.000 €**	35% calcolato su base agevolabile pari a 160.000 € data da data dalla maggiorazione del 130% per la spesa di pannelli di tipo A, sommata alla spesa di inverter e installazione

- Risparmio annuo: 21.600 euro - 2.700 euro = 18.900 euro all'anno.

TRANSIZIONE 5.0

Agevolazione nel caso di Transizione 5.0 (senza tenere conto di eventuali altre cumulabilità):
- Pannelli Europei 100.000 euro x 130% = 130.000 euro (agevolazione minima per pannelli tipo A)
- Inverter: 15.000 euro
- Installazione: 15.000 euro
- Autorizzazioni non agevolabili

L'importo su cui calcolare il 35% (determinato dall'investimento 5.0 trainante) sarà 160.000 euro determinato dalla somma delle voci sopra riportate. Il credito d'imposta sarà pari a 56.000 euro.

CONCLUSIONE

Riassumendo, l'imprenditore spenderebbe 135.000 euro per l'impianto fotovoltaico in questione e, considerando l'autoconsumo, avrebbe un risparmio annuo di 18.900 euro. Nel caso in cui agisse sfruttando il Piano Transizione 5.0, a questo risparmio dovuto all'autoconsumo si aggiungerebbe un abbattimento dei costi sull'impianto pari a 56.000 euro. In conclusione, investire in un impianto fotovoltaico da 100 kWp tramite il Piano Transizione 5.0 offre opportunità significative sia a livello finanziario che di impatto ambientale.

Info e contatti

Aceper - Associazione Consumatori e Produttori Energie Rinnovabili
Via Demetrio Cosola, 5B - Chivasso (TO)
+39 011 18867102 - +39 393 9372946 - info@aceper.it - www.aceper.it

TECNOSYSTEMI S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT
PLANT 1: Via dell'Industria, 2/4 | PLANT 2: Via Caduti del Lavoro, 7 | PLANT 3: Via Caduti del Lavoro, 5
Z.I. San Giacomo di Veglia 31029 Vittorio Veneto (TV) Italy
Tel +39 0438.500044 / Fax +39 0438.501516 / Numero Verde 800 904474

www.tecnosystemi.com

UN PROGETTO FER IN CONTINUA EVOLUZIONE

AD ANGELI DI ROSORA, IN PROVINCIA DI ANCONA, L'AZIENDA LOCCIONI HA REALIZZATO UNA PICCOLA SMART GRID AL 100% ELETTRICA IN AMBITO INDUSTRIALE CHE SFRUTTA VARIE TECNOLOGIE DA FONTI PULITE. TRA QUESTE UN IMPANTO FOTOVOLTAICO DA 1,5 MWP DISTRIBUITO SU TETTI, PARETI VERTICALI, PENSILINE E TRACKER, QUATTRO IMPIANTI MINI IDROELETTRICI SUL FIUME ESINO (174 KW), UN PIROGASSIFICATORE A PELLET E 1,5 MWH DI BATTERIE

Loccioni è un'azienda italiana che sorge ad Angeli di Rosora, in provincia di Ancona. Specializzata nella progettazione e produzione di sistemi high-tech per il collaudo e il controllo qualità, Loccioni opera in diversi settori industriali, tra cui automotive, aerospaziale, energia, medicale, agroalimentare e ambientale. Il fondatore, Enrico Loccioni, nasce in una casa in cui manca l'elettricità, per questo motivo ha deciso di realizzare un progetto unico nel suo genere che viene chiamato "Leaf Community". Avviato a metà degli anni 2000, e tutt'ora in evoluzione, il progetto nasce con l'obiettivo di dimostrare come si possa abitare, lavorare e muoversi in modo sostenibile grazie alla produzione di energia proveniente da un mix di diverse fonti rinnovabili (sole, acqua, biomassa). La sua unicità risiede nel fatto che la sperimentazione e l'innovazione tecnologica non si è mai fermata, coinvolgendo partner ed esperti internazionali in un laboratorio a cielo aperto di tecnologie per la decarbonizzazione. Inoltre ogni singolo tassello del progetto energetico viene costantemente misurato e monitorato da oltre 15 anni, consentendo lo sviluppo di competenze e il miglioramento continuo.

Dati Tecnici

Località di installazione: Angeli di Rosora (AN)
Committente: Loccioni
Società di installazione: Loccioni
Tipologia impianto: Su tetto e a terra
Potenza totale: 1,5 MW nella smart grid dell'impresa + 1,5 MW in area rurale di cui sezione 400kW connessa tramite configurazione autoconsumo a distanza con smart grid dell'impresa
Superficie coperta: 13.000 mq di coperture + 1,5 ettari di fotovoltaico a terra in area rurale
Moduli impiegati: Longi, Jinko
Inverter impiegati: Solaredge, Fimer, Sma, ZCS
Colonnine di ricarica: 40 colonnine Schneider AC 22kW, 1 Schneider DC 150 kW, 1 Colonnina bidirezionale NEX2 22 kW DC
Investimento: 10 milioni (comprese anche 4 centrali mini idroelettriche da 174 kW e un pirograssificatore a pellet 50 kWe - 110 kWt)
Rientro di investimento: altri 4 anni.
Tempo di realizzazione: dal 2007 ad oggi per tutti gli impianti.

HANNO PARTECIPATO

QUANDO LE RINNOVABILI CONVIVONO

Loccioni negli anni ha realizzato quindi una Smart grid al 100% elettrica in ambito industriale, composta da impianto fotovoltaico da 1,5 MWp distribuito su tetti di otto stabilimenti, pareti verticali, pensiline e tracker. A questo si aggiungono quattro impianti mini-idroelettrici sul fiume Esino per una potenza complessiva di 174 kW, un pirogassificatore a pellet e 1,5 MWh di batterie di diverse tecnologie, tra cui litio e batterie recuperate da auto elettriche. L'azienda ha implementato il sistema anche con una infrastruttura di ricarica elettrica privata composta da 40 colonnine Schneider AC 22kW, 1 Schneider DC 150 kW, 1 Colonnina bidirezionale NEX2 22 kW DC.
Infatti sul fronte della mobilità elettrica, la Leaf Community dispone di una flotta di 24 mezzi elettrici (auto e furgoni) e 42 postazioni di ricarica di cui due "fast charge". Si sta testando anche la prima stazione di ricarica bidirezionale che apre la porta alla possibilità di vedere le auto come storage per l'impresa e la ricarica come benefit per i collaboratori, diffondendo la mobilità elettrica.

PROVE SUL CAMPO

In ambito installativo l'azienda negli anni ha sperimentato diverse tipologie di montaggio dei moduli fotovoltaici: da una parete verticale (10 kWp) ai solar tracker (40 kWp), da un'installazione su pensiline con fotovoltaico bifacciale (370 kWp) alle strutture zavorrate su copertura (300 kWp).
Nel tempo sono stati installati diversi impian-

ti fotovoltaici per testare differenti tecnologie come moduli fotovoltaici cilindrici, a film sottile, policristallini e monocristallini di diversi produttori come Longi e Jinko e inverter di vari brand come Solaredge, Fimer, Sma e ZCS. Monitorando nel tempo le differenti tecnologie installate la società ha potuto riscontrare eventuali decadimenti dei vari moduli e quindi l'azienda proceduto ad eseguire revamping e repowering per mantenere gli incentivi. Loccioni ha inoltre sviluppato un software per il monitoraggio in tempo reale delle prestazioni dei vari impianti e per la diagnosi dei fault tramite allarmistica.
Lo stesso software si occupa anche di trasmettere i dati ad un portale, sempre sviluppato internamente, dove sono stati raccolti più di 15 anni di misure che vengono utilizzate per analizzare i trend di produzione.
Per le prime installazioni si è seguita la regola di realizzare prima l'efficientamento dell'edificio e in ultimo l'installazione dell'impianto solare. Il tutto è avvenuto senza fermare i laboratori per gli edifici esistenti e in contemporanea con la costruzione per i nuovi laboratori. Per quanto riguarda il revamping, è stato eseguito su vari impianti per un totale di 1,1 MWp, organizzando gli interventi su più anni e cercando di prediligere sempre le stagioni con minor irraggiamento per non perdere produzione e incentivi

NEL SEGNO DELL'AUTOCONSUMO

Tutta l'energia prodotta e consumata viene scambiata tra i vari edifici/impianti tramite una rete in media tensione di proprietà, attraversando anche un fiume. Il tutto collegato con un unico punto di connessione con la rete nazionale.
Grazie a tutto questo è stata ottenuta un'autosufficienza del 55% e dalla primavera all'autunno l'azienda diventa un'isola energetica: durante le ore diurne il prelievo dalla rete è nullo.
Oggi oltre l'80% dell'energia prodotta viene autoconsumata con un'autosufficienza che arriva al 60%. Per il 12% delle ore lavorative il prelievo dalla rete è nullo, con tutto il campus virtualmente in isola energetica, cioè alimentato solo da sole e acqua, mentre il 25% delle ore i consumi restano tra 0 a 15 kW di prelievo così Loccioni produce più energia di quella che consuma.

OGGI OLTRE L'80% DELL'ENERGIA PRODOTTA VIENE AUTOCONSUMATA CON UN'AUTOSUFFICIENZA CHE ARRIVA AL 60%. PER IL 12% DELLE ORE LAVORATIVE IL PRELIEVO DALLA RETE È NULLO, CON TUTTO IL CAMPUS VIRTUALMENTE IN ISOLA ENERGETICA, CIOÈ ALIMENTATO SOLO DA SOLE E ACQUA

IDEA VINCENTE

Un episodio determinante per quello che sarebbe stato il futuro ecosistema energetico di Loccioni fu l'esondazione del fiume Esino nel 1990, che causò notevoli danni al territorio e all'impresa. L'evento è stata la molla per la realizzazione di un sistema integrato per la resilienza, la difesa e la valorizzazione del territorio, in modo da trasformare il fiume da minaccia a risorsa. L'investimento di oltre 3 milioni di euro da parte della Loccioni, con una partnership pubblico-privato, ha permesso non solo di scongiurare le esondazioni, ma anche di progettare la creazione di nuove competenze e nuovi posti di lavoro e la possibilità di alimentare la rete energetica. Sono sorti nuovi laboratori con performance energetiche sempre migliorate, dalla Classe A+ alla categoria Nearly Zero Emission Building (Nzeb) e nel 2014 il campus Loccioni diventa una micro smart-grid con l'installazione dei primi sistemi di accumulo elettrico e termico e lo sviluppo dell'Energy Management System. Tra gli ultimi progetti innovativi spicca il Second Life Storage System, il primo accumulatore di energia alimentato con batterie auto usate.

LE INSTALLAZIONI DEL MESE

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

REVAMPING TOTALE ALL'INSEGNA DELL'ALTA EFFICIENZA

Luoghi di installazione: La Morra (CN)
Committente: Molital Abrasivi
Tipologia intervento: intervento di revamping totale (rimozione completa di oltre 2mila moduli)
Data di installazione primo impianto: 2011
Potenza originaria: 422,71 kWp
Problematiche: calo delle prestazioni del 63%
Potenza attuale: 426,78 kWp (+1%)
Superficie occupata: 1.884 mq (-40% rispetto alla superficie dell'installazione originaria, pari a 3.150 mq)
EPC: Albasolar Srl
Distributore: Wattkraft
Tipologia moduli installati: 918 moduli Aiko ABC N-Type da 465 Wp
Tempi di rientro dell'investimento: tre anni
Altre informazioni: La nuova disposizione dei moduli è stata progettata per garantire la massima captazione solare. Il 75% dei moduli è rivolto a sud/est e il restante 25% a nord/ovest, garantendo così una migliore esposizione solare e una produzione energetica più equilibrata durante la giornata.

HANNO PARTECIPATO

AIKO WATTKRAFT ALBA SOLAR

FOTOVOLTAICO E STORAGE PER FRANTOIO OLEARIO

Luoghi di installazione: Campania
Committente: Frantoio Oleario Tradizionale Saccone
Installatore: Prestige Building s.r.l.
Tipologia intervento: installazioni impianto fotovoltaico con sistema di storage
Potenza impianto: 50 kWp
Potenza sistema di accumulo: 50 kW/ 100 kWh
Numero e tipologia di moduli e inverter: 100 moduli Trina Solar da 550 W

Sistema di accumulo installato: Blue Pulse di Kstar
Altre informazioni: La serie Blue Pulse KAC50DP-BC-100DE di Kstar è un sistema di accumulo di energia per la taglia commerciale, progettato per ottimizzare le prestazioni energetiche delle aziende. Tra i principali punti di forza Kstar segnala l'utilizzo delle batterie LFP di Catl, la fornitura come sistema integrato in cabinet compatto, le certificazioni CEI 0-21 e CEI 0-16, la capacità elevata di accumulo e il supporto alle funzioni di peak shaving, load shifting e backup. Questa serie ha vinto il premio EuPD per lo Storage a livello europeo.

HANNO PARTECIPATO

KSTAR Trinasolar

IMPIANTO FOTOVOLTAICO INDUSTRIALE A SERVIZIO DI UNA COMUNITÀ ENERGETICA UMBRA

Luogo di installazione: Stroncone (TR)
Committente: Umbracer
Installatore: Comunità Energetiche S.p.A
Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico di taglia industriale per comunità energetica
Produzione annua: 1,2 GWh
Moduli utilizzati: Longi Solar
Inverter utilizzati: Siel
Emissioni evitte: 480 tonnellate di CO2 l'anno
Altre informazioni: Con la messa a disposizione dell'impianto, la comunità energetica Umbracer potrà ora essere qualificata presso il GSE, soddisfacendo i requisiti necessari per accedere ai benefici e agli incentivi previsti dalla normativa italiana per la produzione e condivisione di energia rinnovabile (Decreto Cacer).
A Umbracer potranno aderire nuovi soci: le aziende interessate a farne parte potranno rivolgersi direttamente a Comunità Energetiche S.p.A., scrivendo a marketing@comunitaenergetiche.energy o chiamando per informazioni lo 0744.1973125. I territori interessati sono quelli ricompresi nella regione energetica della cabina primaria AC001E00538, che interessa i comuni di Narni, Stroncone e parte del territorio del comune di Amelia località Foce.

HANNO PARTECIPATO

LONGI SIEL COM E COMUNITÀ ENERGETICHE S.P.A.

AMPLIAMENTO FV PER AZIENDA DI MANTOVA

Luogo di installazione: provincia di Mantova
Installatore: CDE Impianti
Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico su tetto (ampliamento)
Potenza impianto: 450 kWp
Potenza dopo ampliamento: 970 kWp
Inverter installati: 9 inverter Kostal Piko CI 50 (erano già presenti 23 inverter Kostal Piko da 20 kW)
Produzione annua: 1,2 GWh
Emissioni evitte: 600 tonnellate di CO2 l'anno
Altre informazioni: L'autoproduzione fotovoltaica consente all'azienda di dimezzare i costi della bolletta elettrica e di rendersi più indipendente dai bruschi aumenti di prezzo dell'energia rilevati negli ultimi anni. Il risparmio economico si concretizza in diverse decine di migliaia di euro risparmiati in bolletta ogni anno.

HANNO PARTECIPATO

KOSTAL

BONIFICA E FOTOVOLTAICO

Luogo di installazione:
Castiglion Fiorentino (AR)
Committente: Menci & C. S.P.A.
EPC: Iris S.R.L.
Tipologia di intervento: bonifica di 20.000 mq di copertura e realizzazione impianto fotovoltaico
Potenza complessiva: circa 1,7 MWp
Tipologia di moduli:
Bisol Duplex BBO 525 Wp
Tipologia di inverter:
ZCS Azzurro "ZZ3-100KTL-V4"

HANNO PARTECIPATO

IRIS ENERGIE RINNOVABILI - COPERTURE
BISOL
AZZURRO ZCS

VIESSMANN

Soluzioni complete per **riscaldamento**, **climatizzazione** e **fotovoltaico**.
Realizzate con i **migliori Partner installatori**.
Scopri come rendere più efficiente la tua casa, anche in comode rate.

viessmann.it

L'ASSET MANAGER NELLE RINNOVABILI: UNA FIGURA CHIAVE SEMPRE PIÙ RICERCATA

TRA I PROFESSIONISTI PIÙ RICHIESTI IN ITALIA SPICCA LA FIGURA DELL'ASSET MANAGER, UN RUOLO FONDAMENTALE PER GARANTIRE LA REDDITIVITÀ, L'AFFIDABILITÀ E LA SOSTENIBILITÀ DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. IL SUO APPORTO È DETERMINANTE SIA NELLE FASI DI SVILUPPO SIA NELLA COSTRUZIONE E MESSA IN SERVIZIO DELL'IMPIANTO

HUNTERS GROUP

Il 2030 è alle porte e la sfida per la transizione energetica prosegue con una rapida crescita e con determinazione. Nel panorama europeo, l'Italia sta raggiungendo ottimi risultati, specie nell'ambito del fotovoltaico, nel quale si attesta al terzo posto, preceduta solo da Germania e Spagna. Lo sviluppo delle energie rinnovabili nel nostro Paese rappresenta infatti un settore in grande espansione: per raggiungere gli obiettivi dell'Agenda 2030, si prevede la richiesta di circa 300mila professionisti al fine di coprire l'esigenza nelle diverse aree, da quella tecnico ingegneristica a quella amministrativa e burocratica. A tal proposito, le società di consulenza specializzate nella ricerca e selezione del personale saranno fondamentali per conseguire il raggiungimento del fabbisogno delle risorse da impiegare, a fianco dei player del settore. In Italia, tra i professionisti più richiesti, spicca la figura dell'asset manager, un ruolo fondamentale per garantire la redditività, l'affidabilità e la sostenibilità degli impianti fotovoltaici. Il suo apporto è determinante sia nelle fasi di sviluppo sia nella costruzione e messa in servizio dell'impianto: supervisiona le attività di monitoraggio, manutenzione, analisi dei KPI e compliance normativa. Il vero punto di forza dell'asset manager è il suo ruolo strategico nella gestione degli impianti:

• pianifica e ottimizza il rendimento economico degli asset, agendo con un approccio data-driven e orientato alla massimizzazione del valore;
• individua opportunità di revamping e repowering, proponendo interventi migliorativi per incrementare l'efficienza degli impianti;
• guida l'evoluzione del portafoglio, valutando ogni decisione in funzione del rapporto rischio/rendimento, per garantire l'equilibrio tra performance operativa e risultati finanziari.

L'approccio multidisciplinare richiesto all'asset manager lo rende quindi un punto di contatto tra ingegneria e finanza. Per questo motivo, il ruolo può essere ricoperto con successo sia da profili con background ingegneristico che economico. I laureati in Ingegneria, in particolare energetica, elettrica o gestionale, sono i profili più richiesti per la solida conoscenza delle dinamiche tecniche e impiantistiche. Allo stesso modo, chi proviene da percorsi economici o finanziari è altamente valorizzato per la capacità di gestire gli aspetti economici e ottimizzare la redditività degli investimenti. Non da ultimo, l'asset manager si occupa della compliance normativa dell'impianto a livello locale, per i regolamenti comunali o regionali, nazionale (normative GSE, Arera...) ed europeo. Inoltre, gestisce una rete complessa di accordi, dai contratti con fornitori e clienti, fino a quelli con assicuratori e operatori di rete. In un momento storico in cui la transizione energetica rappresenta non solo una necessità ambientale, ma anche una straordinaria opportunità di crescita economica e professionale, la figura dell'asset manager si afferma come un attore imprescindibile. Per le aziende attive nel settore delle energie rinnovabili e del settore fotovoltaico in particolare, investire su questa figura è essenziale per garantire efficienza, conformità normativa e ritorni finanziari solidi nel tempo, nonché il successo e la competitiva degli impianti. In quest'ottica, l'asset manager contribuisce in modo diretto alla transizione energetica del nostro Paese, promuovendo un modello sostenibile, resiliente e orientato al lungo termine.

Opportunità aperte

UNA SOLIDA SOCIETÀ OPERANTE NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI, SPECIALIZZATA IN IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU SCALA NAZIONALE, CI HA INCARICATI DI RICERCARE PER LA SEDE DI ROMA UNA FIGURA DI:

ASSET MANAGER

Principali responsabilità

• Monitoraggio tecnico, economico e contrattuale degli impianti;
• Coordinamento delle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria;
• Gestione dei contratti in essere (PPA, leasing, assicurazioni e service agreement);
• Analisi delle performance e predisposizione di report periodici;
• Definizione dei budget operativi e la gestione delle eventuali criticità;
• Supporto a operazioni di due diligence tecnica per nuovi progetti o acquisizioni;
• Aggiornamento della documentazione tecnica e gestionale in linea con la normativa vigente.

Principali caratteristiche richieste

• Laurea in Ingegneria, Economia o discipline affini;
• 5 anni di esperienza in ruoli analoghi nel settore fotovoltaico;
• Buona conoscenza del funzionamento tecnico e normativo degli impianti FER;
• Padronanza di Excel e dei principali software per il monitoraggio degli impianti;
• Capacità di lettura e analisi dei dati tecnico-economici;
• Conoscenza della lingua inglese a livello professionale.

Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91, e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.

Per candidarsi:
https://www.huntersgroup.com/2025/04/11/asset-manager-settore-energie-rinnovabili/

POWER STATION CHINT: LA CABINA ELETTRICA DI TRASFORMAZIONE VERSATILE E AD ALTE PRESTAZIONI

LA CABINA DI TRASFORMAZIONE DA ESTERNO DI CHINT È PROGETTATA PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI FINO A 4MW E PUÒ ESSERE INTEGRATA ANCHE IN IMPIANTI PIÙ GRANDI

Nel mondo della produzione di energia rinnovabile, i grandi impianti fotovoltaici rivestono un ruolo sempre più centrale. Per garantire che l'energia prodotta dai pannelli solari venga correttamente trasferita alla rete di distribuzione, è fondamentale l'uso di cabine elettriche di trasformazione da esterno. Queste strutture prefabbricate in metallo o cemento sono progettate per proteggere le apparecchiature elettriche interne da fattori ambientali esterni e per svolgere funzioni cruciali in impianti e campi fotovoltaici.

La Power Station Chint rappresenta un esempio di cabina elettrica di trasformazione versatile e ad alte prestazioni. Ciascuna cabina è progettata per impianti fotovoltaici fino a 4MW e può essere integrata in impianti più grandi. È caratterizzata da una struttura modulare che consente personalizzazioni in base alle esigenze specifiche di ogni progetto e risponde agli standard di protezione IP43 e alle normative CEI e IEC, offrendo un alto livello di sicurezza e affidabilità.

Realizzata in acciaio zincato con processo "sendzimir" e verniciata con vernici speciali ad alta aderenza, la Power Station Chint è resistente alla corrosione e garantisce una lunga durata. Il sottotetto è coibentato con pannelli a sandwich, proteggendo la cabina dal surriscaldamento solare, mentre il pavimento flottante e ispezionabile rende agevoli le operazioni di manutenzione.

La cabina, prefabbricata in metallo tipo Shelter, è suddivisa tipicamente in tre vani distinti: il vano per il quadro di media tensione, il vano per il quadro di bassa tensione e il vano per il trasformatore elevatore. La Power Station è dotata di sistema di messa a terra, cartelli di sicurezza e illuminazione interna, per garantire che l'accesso e la manutenzione siano sempre sicuri.

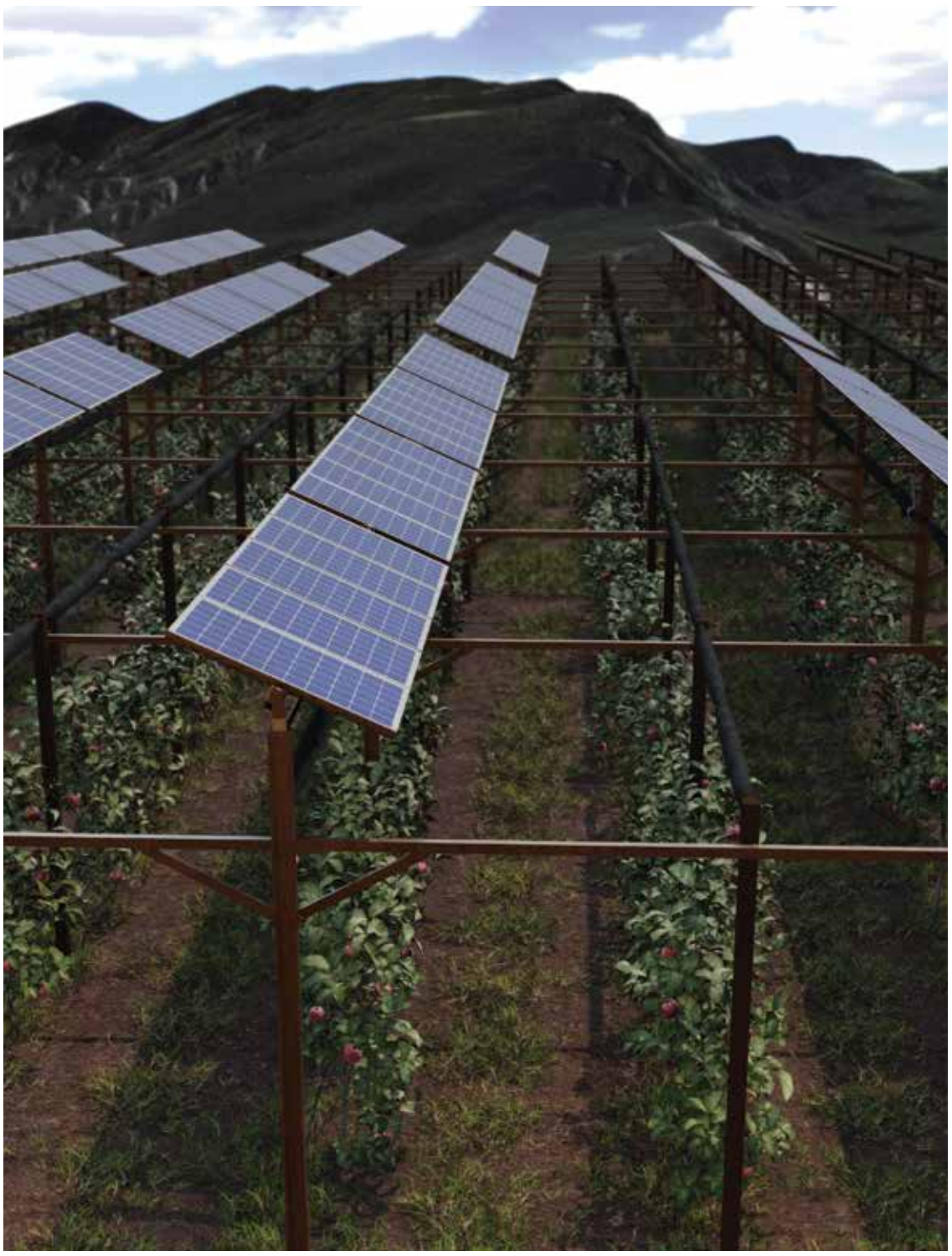
La Power Station Chint è particolarmente adatta per installazioni in ambienti di dimensioni contenute e grazie al suo basamento autoportante consente una facile installazione. La struttura modulare semplifica il trasporto e l'installazione, riducendo i costi complessivi dell'impianto. Queste caratteristiche la rendono ideale non solo per grandi impianti fotovoltaici, ma anche per realtà più contenute che necessitano di una soluzione efficiente e sicura per la gestione dell'energia prodotta.

Le cabine elettriche di trasformazione da esterno sono una delle soluzioni più affidabili ed efficienti per la gestione dell'energia nei grandi impianti fotovoltaici. Grazie a una progettazione robusta, flessibile e sicura, la Power Station Chint consente di ottimizzare il trasferimento di energia dalla fonte alla rete, proteggendo le apparecchiature interne e garantendo una lunga durata dell'impianto. Per chi cerca un prodotto di alta qualità, la Power Station Chint è una scelta sicura ed efficiente, progettata per soddisfare le esigenze del settore dell'energia fotovoltaica.

Sopri di più sulla Power Station Chint

VALMONT SOLAR ED ESAPRO: UN'INTESA CHE CRESCE CON IL TERRITORIO

NUOVO CLUSTER DI IMPIANTI AGRIVOLTAICI PER UN TOTALE DI 50 MWP: UNA SINERGIA OPERATIVA TRA DUE REALTÀ CONSOLIDATE CHE SI INSERISCE NEL CONTESTO DI UN SETTORE IN PIENA TRASFORMAZIONE



Valmont Solar, tra i principali player globali nella tecnologia dei tracker solari, ha annunciato un nuovo accordo con Esapro, società di riferimento in Italia per la progettazione, installazione e gestione di impianti fotovoltaici. In un momento storico in cui l'agrivoltaico è al centro del dibattito energetico e agricolo in Italia, Valmont Solar ed Esapro rinnovano la loro collaborazione con la realizzazione di otto impianti agrivoltaici avanzati, per un totale di circa 50 MWp, distribuiti tra Veneto, Campania e altre regioni del centro-sud. Un progetto che unisce tecnologia, visione e un modello agricolo sostenibile.

IL PUNTO SULL'AGRIVOLTAICO IN ITALIA

In Italia l'agrivoltaico sta acquisendo un ruolo chiave nella strategia di decarbonizzazione. Con il Piano Nazionale Integrato Energia e Clima che punta a 70 GW di fotovoltaico installato entro il 2030, le soluzioni integrate con l'agricoltura sono considerate centrali per raggiungere gli obiettivi senza compromettere la produttività dei terreni agricoli. Con la pubblicazione delle Linee Guida Nazionali per l'Agrivoltaico Avanzato, il settore ha ora una cornice normativa più chiara: i requisiti tecnici, agronomici ed energetici sono definiti e legati all'accesso agli incentivi. Il Decreto Agrivoltaico 2024 ha introdotto una classificazione chiara degli impianti "avanzati", tra cui:

- Strutture elevate con altezza minima da terra
- Monitoraggio ambientale e agronomico
- Continuità delle pratiche agricole
- Sistemi di regolazione automatica dell'inclinazione

Nel contempo, sono stati sbloccati i primi 1,1 miliardi di euro in incentivi previsti dal Pnrr e dal DM FER 2, destinati a impianti agrivoltaici avanzati che rispettano pienamente le linee guida.

I sistemi 2.1 rappresentano la nuova generazione dell'agrivoltaico: non più semplici impianti a uso esclusivo energetico, ma soluzioni integrate che valorizzano la multifunzionalità del suolo agricolo. Queste strutture evolute supportano la biodiversità, ottimizzano la gestione dello spazio e contribuiscono alla resilienza delle colture. In questo contesto, i tracker solari intelligenti giocano un ruolo centrale: si adattano dinamicamente alle esigenze agronomiche, proteggono i raccolti in condizioni climatiche estreme e massimizzano l'efficienza della produzione elettrica.

UNA COLLABORAZIONE SOLIDA CHE EVOLVE CON NUOVI OBIETTIVI

La firma rappresenta un ulteriore sviluppo nella collaborazione già avviata tra Valmont Solar ed Esapro, due realtà che negli anni hanno condiviso obiettivi strategici legati alla sostenibilità, all'innovazione e all'integrazione dell'energia solare nel territorio.

«Questa nuova iniziativa con Esapro conferma la nostra volontà di costruire relazioni di lungo termine con un partner che condivide la nostra visione di un'energia efficiente, intelligente e rispettosa del contesto agricolo e ambientale», ha commentato Matteo Demofonti, VP Product Strategy & Commercialization di Valmont Solar.

«Crediamo fermamente che il futuro dell'energia debba essere integrato, condiviso e sostenibile. Con Esapro portiamo avanti un'idea concreta di questo futuro, fatta di esperienza, tecnologie affidabili e soluzioni che generano valore per il territorio».

Valmont Solar vanta oggi oltre 100 MWp di progetti agrivoltaici in pipeline in Italia. L'azienda ha fatto dell'agrivoltaico uno dei pilastri della propria strategia di sviluppo, investendo in ricerca, prototipi e collaborazioni anche a livello europeo, come dimostra la partecipazione al progetto Symbiosyst promosso dalla Commissione europea.

Fondata nel 2009, Esapro è oggi uno degli operatori di riferimento nel mercato fotovoltaico italiano, con una presenza capillare sul territorio. L'azienda si distingue per l'approccio completo e verticale: progettazione, installazione, O&M, sicurezza e monitoraggio. La solidità e la qualità del servizio l'hanno resa un partner di riferimento per progetti complessi e di valore strategico come questo. Nel 2025, Esapro prevede la realizzazione di circa 150 MW di impianti agrivoltaici, consolidando ulteriormente il proprio ruolo nel settore.

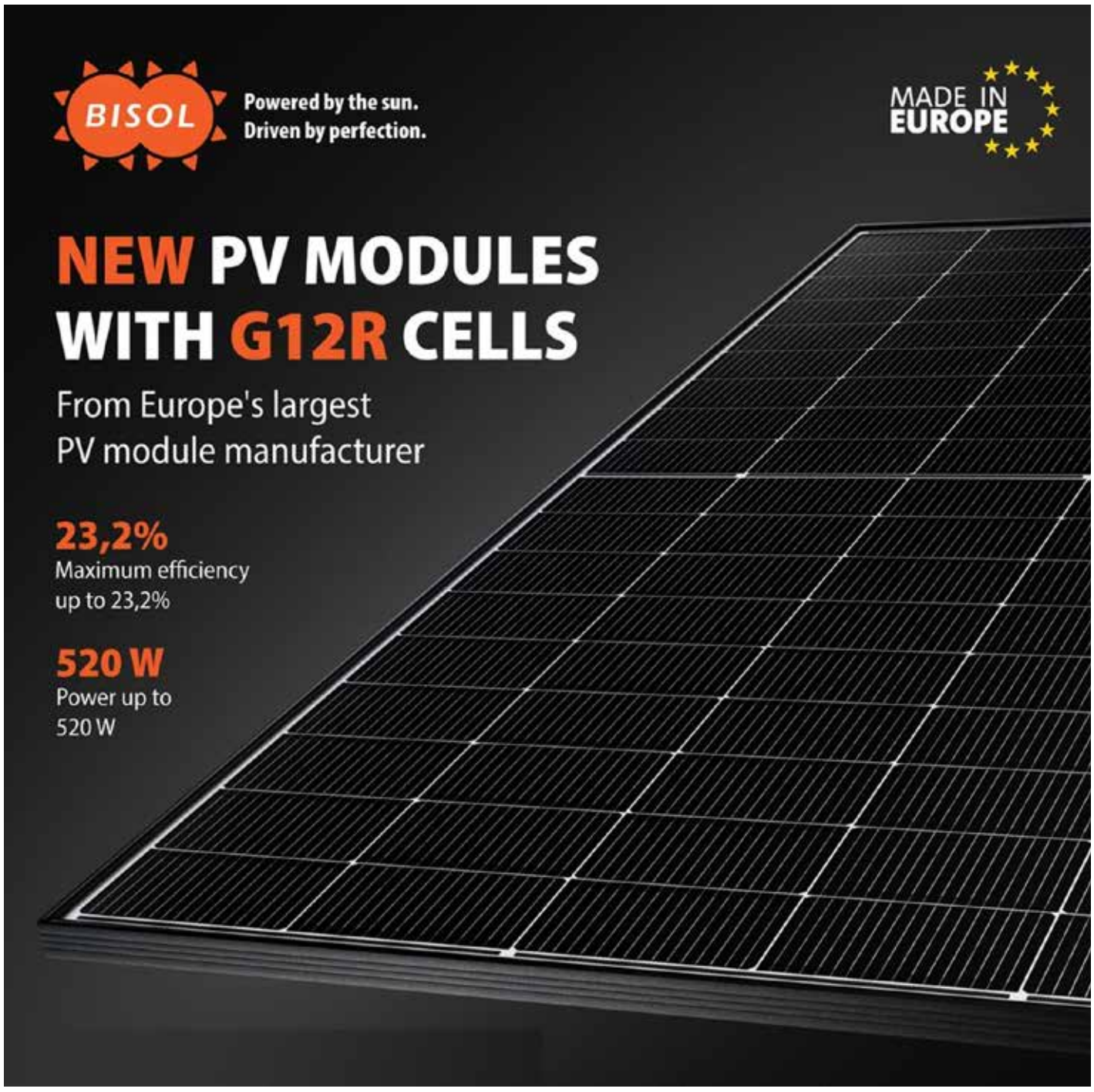
"Siamo abituati a lavorare sul campo, con l'attenzione ai dettagli e alla durabilità", si legge in una nota di Esapro. "Questa collaborazione con Valmont Solar nasce da una convergenza naturale: soluzioni tecniche solide, rispetto del territorio e visione a lungo termine".

UN ORIZZONTE CHE SI APRE

Il quadro normativo aggiornato, gli incentivi disponibili e la crescente attenzione politica e mediatica fanno dell'agrivoltaico una delle soluzioni più concrete per conciliare produzione energetica, filiere agricole e valorizzazione del territorio. La partnership tra Valmont Solar ed Esapro dimostra come sia possibile conciliare gli interessi dell'industria fotovoltaica con quelli dell'agricoltura e delle comunità locali. Con i nuovi otto impianti, Valmont Solar ed Esapro portano un contributo reale alla transizione ecologica italiana, dando forma a un modello replicabile di sviluppo sostenibile che mette al centro l'innovazione agricola e il rispetto dell'ambiente. L'agrivoltaico, oggi, non è più una nicchia sperimentale: è una soluzione concreta, tecnologicamente matura e una certezza operativa nel panorama energetico italiano.

BISOL PRESENTA LA TECNOLOGIA G12R A INTERSOLAR 2025

CON UN'EFFICIENZA CHE RAGGIUNGE IL 23,2% E UNA POTENZA FINO A 520 W, I MODULI G12R OFFRONO PRESTAZIONI SUPERIORI IN UN FORMATO OTTIMIZZATO CHE NON COMPROMETTE MANEGGEVOLEZZA ED ESTETICA



BISOL, il più grande produttore europeo di moduli fotovoltaici, invita a scoprire la sua ultima innovazione a Intersolar Europe 2025: la tecnologia G12R, il prossimo passo verso l'eccellenza solare.
Dal 7 al 9 maggio, BISOL presenterà i suoi moduli fotovoltaici più avanzati presso il Padiglione A2, Stand 450, mettendo in risalto l'eccezionale combinazione di efficienza, resistenza e precisione — il tutto orgogliosamente Made in Europe.

TECNOLOGIA DEL 2025 – G12R: PROGETTATA PER LE PRESTAZIONI, PENSATA PER IL FUTURO

In arrivo a livello globale nel secondo trimestre del 2025, la transizione di BISOL alle celle G12R rappresenta un salto tecnologico significativo. Con un'efficienza che raggiunge il 23,2% e una potenza fino a 520 W, i moduli G12R offrono prestazioni superiori in un formato ottimizzato che non compromette maneggevolezza ed estetica.

ALTRI PUNTI SALIENTI DEI NOSTRI NUOVI PRODOTTI

• Resistenza al Carico Superiore — Fino a 7000 Pa

Progettati per resistere a stress meccanici estremi, garantiscono durabilità anche in condizioni difficili come forti nevicate o venti intensi.

• Resistenza agli Impatti da Grandine — Superato il test da 35 mm

Certificati per resistere a chicchi di grandine più grandi degli standard di settore, offrono una protezione eccezionale e maggiore sicurezza.

• Avanzato Design Anti-Cracking

I processi produttivi innovativi riducono al minimo il rischio di microcrack delle celle, proteggendone l'integrità e le prestazioni a lungo termine.

PERCHÉ SCEGLIERE BISOL

Leader riconosciuto nei progetti italiani in Transizione 5.0 e negli interventi di revamping secondo le linee guida UE e GSE, BISOL Group rappresenta un punto di riferimento per qualità, innovazione e affidabilità nel settore fotovoltaico europeo. I suoi punti di forza vanno ben oltre il prodotto:

- Oltre 20 anni di eccellenza, produzione 100% europea
- Produzione integrata con intelligenza artificiale
- Aumento del 12% della capacità produttiva, per soddisfare la crescente domanda
- Linee di produzione completamente operative, al massimo dell'efficienza
- Resistenza alla grandine e durabilità strutturale ai vertici del settore
- Tecnologia NFC integrata per diagnostica avanzata e tracciabilità completa
- Prestazioni comprovate con un tasso di reclami al bassissimo livello dello 0,01%
- Fiducia globale con oltre 300 certificazioni riconosciute a livello internazionale
- Precisione produttiva estrema sulle oltre 300 fasi di saldatura e fino a 24.582 giunzioni per modulo
- Trasparenza e verifiche documentate — incluse Dichiarazioni Ambientali di Prodotto (EPD) e valutazioni dell'impronta di carbonio
- Supporto clienti rapido ed efficiente: dal pre-vendita all'assistenza post-vendita, il nostro team esperto offre consulenza e supporto su misura.

PRODUZIONE EUROPEA SU SCALA GIGA, 20 ANNI DI ESPERIENZA

Come unico produttore europeo operante su scala Gigawatt, BISOL fissa gli standard dell'eccellenza solare. Con oltre 20 anni di esperienza, si posiziona all'avanguardia in termini di innovazione, qualità e sostenibilità.
I moduli G12R sono inoltre perfettamente conformi ai requisiti di Revamping GSE e Transizione 5.0, rendendoli la scelta ideale per progetti che richiedono massima efficienza, conformità e valore estetico.

Incontraci a Monaco

*Unisciti a BISOL a **Intersolar Europe 2025** e scopri da vicino il valore aggiunto della tecnologia G12R. Scopri come BISOL sta alimentando un futuro solare **più efficiente, più resiliente e più intelligente** dall'Europa, al mondo*

PADIGLIONE A2, STAND 450 | 7-9 MAGGIO 2025

ITALIA@BISOL.COM | WWW.BISOL.COM

NETCITY: LA TRANSIZIONE ENERGETICA ALLA PORTATA DELLE PICCOLE IMPRESE

DAL 2021 NETCITY AFFIANCA A2A NELLO SVILUPPO DI SOLUZIONI DEDICATE AL MERCATO CONSUMER E SMALL BUSINESS. FORTE DI QUASI 10.000 INSTALLAZIONI REALIZZATE E PIÙ DI 350 INTERVENTI SUPERBONUS, HA RAGGIUNTO UN FATTURATO DI CIRCA 25 MILIONI DI EURO NEL 2024, CONFERMANDOSI TRA LE REALTÀ PIÙ DINAMICHE DEL SETTORE

In un momento storico in cui sostenibilità e competitività si legano sempre di più, NetCity si posiziona come attore chiave nella transizione energetica delle piccole e medie imprese italiane. Appartenente al Gruppo SunCity e partner tecnico e commerciale di A2A dal 2021, NetCity è una ESCo certificata UNI CEI 11352, specializzata nella promozione, progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti fotovoltaici e soluzioni per la mobilità elettrica, con un approccio che snellisce anche gli aspetti più complessi del processo di efficientamento energetico per lo small business. Netcity opera, inoltre, anche nel mercato consumer con un'offerta completa per fotovoltaico domestico, sistemi ad alta efficienza per riscaldamento e clima, colonnine di ricarica e sistemi di accumulo. Nel segmento dello small business, NetCity ha sviluppato soluzioni tecniche e commerciali per rispondere in modo concreto a un'esigenza oggi prioritaria: abbattere i costi energetici e liberare risorse. Il tutto con strumenti innovativi e accessibili, come il servizio di Rateizzazione in Bolletta di A2A, un modello su misura per le piccole e medie imprese italiane che consente di installare impianti fotovoltaici e soluzioni per la mobilità elettrica. Una soluzione pensata per chi vuole accelerare il passaggio all'autoproduzione, ma non ha la possibilità — o la volontà — di immobilizzare capitale.

IL PESO DELL'ENERGIA SULLA COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE

La recente impennata dei costi energetici ha colpito anche le micro e piccole imprese italiane, che non dispongono della forza finanziaria di grandi realtà industriali. Costi sempre più alti mettono a rischio la tenuta economica di interi comparti, rallentando investimenti, sviluppo e occupazione. Secondo le stime di Italia Solare, la diffusione del fotovoltaico potrebbe garantire oltre 3 miliardi di euro di risparmi all'anno per il sistema delle PMI italiane. Il fotovoltaico e gli interventi di efficienza energetica rappresentano non solo una risposta sostenibile, ma anche una leva strategica per ridurre i costi fissi e liberare risorse da reinvestire nel core business. Tuttavia, l'accesso alle tecnologie rinnovabili è spesso limitato da vincoli finanziari e burocratici, soprattutto per le realtà di piccole dimensioni. È per rispondere a questa esigenza concreta che nasce il servizio di Rateizzazione in Bolletta, che unisce sostenibilità, semplicità operativa e vantaggi finanziari, rendendo finalmente accessibile la transizione energetica anche per le micro e piccole imprese.

LA RATEIZZAZIONE IN BOLLETTA: UN MODELLO SEMPLICE E SCALABILE

Il servizio di fotovoltaico rateizzato in bolletta, in collaborazione con A2A, consente alle imprese di installare un impianto fotovoltaico sul proprio edificio e di iniziare a produrre energia rinnovabile da subito, dilazionando il costo sulle bollette elettriche (in 24, 36 o 48 rate) e compensandolo con i risparmi sull'energia non acquistata, in quanto prodotta dall'impianto fotovoltaico stesso. Inoltre, nella maggioranza dei casi non è richiesto alcun esborso iniziale, evitando così di dover ricorrere all'impiego di capitale proprio oppure a linee di credito (o finanziamenti) che rimarranno disponibili per altre forme di investimento. L'impresa continua a pagare una bolletta mensile, con la differenza che ora l'energia è in gran parte autoprodotta e il pagamento è finalizzato a un bene tangibile e durevole, che resta di proprietà del cliente sin dalla stipula del contratto e indipendentemente dalla durata del piano di rateizzazione. Il meccanismo è stato studiato per ottimizzare tempi, procedure e vantaggi fiscali, rendendo accessibile anche a realtà di piccole dimensioni un intervento strategico per ridurre la spesa energetica, aumentare il valore dell'immobile e migliorare la sostenibilità del proprio modello produttivo.

NETCITY: UNA STRUTTURA SOLIDA, UN APPROCCIO FLESSIBILE

Dal 2021, NetCity affianca A2A nello sviluppo di soluzioni dedicate al mercato consumer e small business. Forte di quasi 10.000 installazioni realizzate e più di 350 interventi Superbonus, ha raggiunto un fatturato di circa 25 milioni di euro nel 2024, confermandosi tra le realtà più dinamiche del settore. Grazie a un'organizzazione flessibile, NetCity è in grado di commercializzare, progettare, installare e manutenere impianti fotovoltaici fino a 100 kW, colonnine per la ricarica di veicoli elettrici, con soluzioni chiavi in mano o in noleggio operativo, oltre che con il servizio rateizzazione in bolletta. I modelli operativi, votati all'ingegnerizzazione dei processi, consentono inoltre a NetCity di commercializzare, in collaborazione con A2A, e installare soluzioni per l'efficienza energetica anche in ambito residenziale: caldaie, pompe di calore, climatizzatori, fotovoltaico e wallbox. Tutto è pensato per adattarsi alle esigenze concrete della clientela business e residenziale.

UN'OCCASIONE CONCRETA PER I PARTNER: CRESCERE INSIEME NEL MERCATO DELL'ENERGIA

La crescita di NetCity passa attraverso un'idea di sviluppo partner-centrico. Il programma "Energy for Business", pensato per costruire una rete solida di partner commerciali e installatori qualificati, consente loro di accedere alle più recenti tecnologie, a prodotti commerciali efficaci (come appunto la rateizzazione in bolletta) e ad un know-how consolidato, con strumenti digitali avanzati come la piattaforma di preventivazione, che racchiude oltre 10 anni di esperienza nel settore. I partner NetCity ricevono supporto ingegneristico e commerciale, formazione tecnica e on-the-job, oltre a far parte di un network nazionale che valorizza le competenze locali all'interno di un progetto industriale strutturato.

Collaborare con NetCity significa crescere insieme, sviluppando il proprio business e le proprie competenze, entrando in sinergia con due realtà solide nel panorama energetico italiano: il Gruppo SunCity, di cui Netcity fa parte, attivo nella realizzazione di impianti fotovoltaici dal 2012 con 10.000 clienti tra retail, small business e industria, e A2A, primo player in Italia nell'ambito dell'economia circolare e per il teleriscaldamento e il secondo operatore energetico nazionale per capacità installata ed energia elettrica distribuita.. Una doppia garanzia di solidità, che permette a partner e clienti finali di affrontare con serenità la transizione energetica, cogliendone tutte le opportunità.

LA TRANSIZIONE È ADESSO E NECESSITA DI CONDIVISIONE

L'efficienza energetica non è più solo una necessità ambientale, ma un'opportunità di business importante per chi vuole restare competitivo. Il servizio di Rateizzazione in Bolletta di A2A, promosso da NetCity, rappresenta una risposta concreta per le micro e piccole imprese italiane che vogliono entrare nel futuro dell'energia, superando le barriere all'ingresso. Forte di una vasta comunità di partner costruita nel tempo e che continua ancora ad accogliere installatori, consulenti e professionisti del settore, NetCity prosegue i propri passi verso un nuovo modello energetico, sostenibile e capace di generare valore per le imprese, per il territorio e per l'ambiente. Perché la transizione energetica necessita di una rete di collaborazione e di una visione condivisa.

NASCE IL PROGRAMMA INSTALLATORI PARTNER: LA STRATEGIA PEIMAR PER UN FOTOVOLTAICO PIÙ EFFICIENTE

OBIETTIVO DEL PROGRAMMA È LIBERARE GLI INSTALLATORI DA OGNI INCOMBENZA GESTIONALE, CONSENTENDO LORO DI CONCENTRARSI SULLA POSA DEGLI IMPIANTI. TUTTO IL RESTO, DALLA CONSULENZA AL CLIENTE FINO ALLA GESTIONE AMMINISTRATIVA, È AFFIDATO A PEIMAR

In un mercato dell'energia solare in continua evoluzione, Peimar si distingue ancora una volta. L'azienda lancia il Programma Installatori Partner, un progetto strategico pensato per supportare i professionisti del settore fotovoltaico, valorizzarne le competenze e semplificare ogni fase operativa.
Il cuore del programma è semplice: liberare gli installatori da ogni incombenza gestionale, consentendo loro di concentrarsi sulla posa degli impianti. Tutto il resto, dalla consulenza al cliente fino alla gestione amministrativa, è affidato a Peimar. Una sinergia vincente che alleggerisce i carichi di lavoro e valorizza le competenze.
Ogni cliente finale viene seguito con un approccio personalizzato, ricevendo proposte tecniche e commerciali su misura, costruite in base alle reali esigenze. Grazie alla collaborazione con istituti di credito selezionati, Peimar fornisce soluzioni di pagamento agevolate, rendendo l'energia solare non solo sostenibile, ma anche economicamente accessibile.
Un altro punto di forza del programma è l'impegno per la qualità e la trasparenza: i prodotti Peimar sono forniti esclusivamente attraverso i distributori ufficiali, per assicurare coerenza con i valori del marchio e garantire la massima affidabilità.

PEIMAR
Italian Photovoltaic Modules

Il Programma Installatori Partner è molto più di una semplice rete di vendita: è una rete selezionata di professionisti, costruita sul riconoscimento della competenza, dell'impegno e della qualità del lavoro.
Peimar valorizza chi si distingue per affidabilità, precisione e spirito di collaborazione: ogni anno, i profili più meritevoli vengono premiati con incentivi dedicati, pensati per sostenere la crescita professionale e consolidare un rapporto di fiducia e continuità.
Entrare nella rete Peimar significa entrare in un sistema che funziona: più incarichi per gli installatori, maggiori opportunità per i distributori e un servizio strutturato e affidabile per i clienti finali. È un modello che crea valore per tutti, mettendo al centro competenza, sostenibilità e innovazione.
Con il Programma Installatori Partner, Peimar si conferma ancora una volta un punto di riferimento nel panorama fotovoltaico, portando al cambiamento con concretezza e attenzione per le persone.

TRANSIZIONE 5.0: TECNICI, ASSOCIAZIONI E PLAYER DELLE RINNOVABILI UNITI PER SUPPORTARE LE IMPRESE

IL 9 APRILE 2025 OLTRE 200 PROFESSIONISTI HANNO PARTECIPATO AL CONVEGNO ORGANIZZATO DA ENERKLIMA SUGLI ULTIMI AGGIORNAMENTI NORMATIVI DEL NUOVO PIANO DI TRANSIZIONE 5.0. AL CENTRO DEL DIBATTITO, LA RIDEFINIZIONE DEL RUOLO DELL'INGEGNERE, CHIAMATO OGGI A SUPERARE I CONFINI DELLA PROPRIA FUNZIONE TECNICA TRADIZIONALE

Mercoledì 9 aprile 2025 si è tenuto a Roma, presso la storica Sala dei Cento Giorni del Palazzo della Cancelleria, il seminario "Transizione 5.0: una sfida che l'Italia deve vincere", organizzato da Enerklima in collaborazione con l'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma, la Fondazione dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma e AiCARR.

L'evento ha riunito oltre 200 professionisti tra ingegneri, architetti ed esperti del settore, per un confronto ampio sulle sfide e le opportunità offerte dal nuovo Piano di Transizione 5.0, che rappresenta oggi una leva strategica per la modernizzazione sostenibile dell'economia italiana.

Al centro del dibattito, la ridefinizione del ruolo dell'ingegnere, chiamato oggi a superare i confini della propria funzione tecnica tradizionale. «L'ingegnere del presente deve evolversi in un professionista manageriale», ha spiegato l'Ing. Mauro Villarini, Consigliere dell'Ordine degli Ingegneri di Roma. «Servono visione, competenze tecniche, capacità di costruire sinergie e rapidità di adattamento. La padronanza delle soft skills e del project management è essenziale per coordinare risorse, tecnologie e normative in continua evoluzione».

COMPETENZE QUALIFICATE

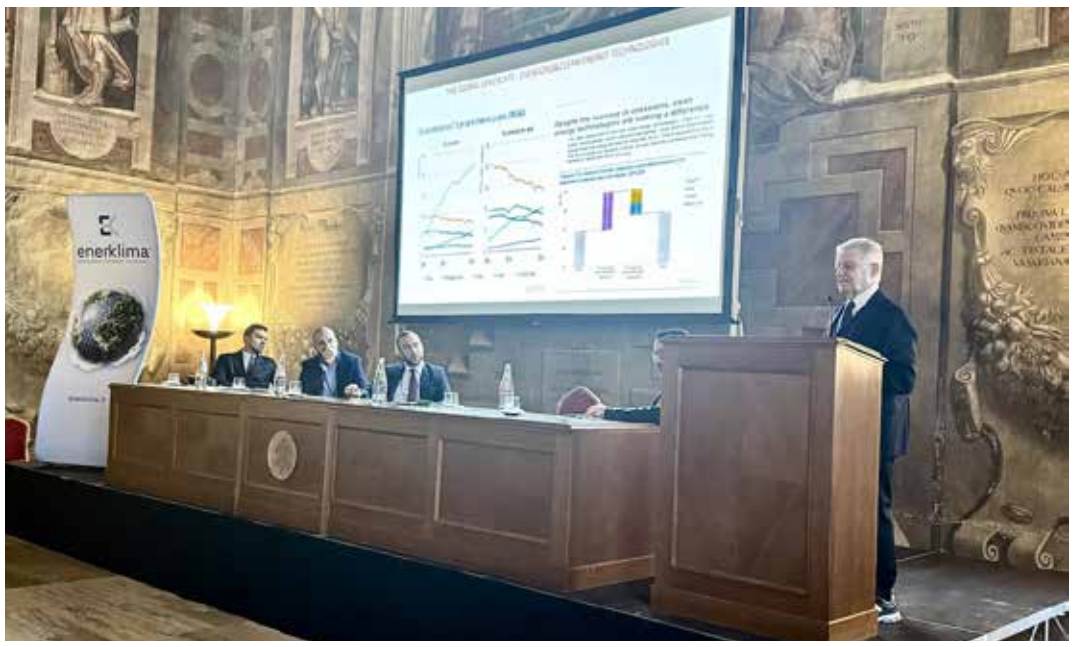
Un concetto rafforzato anche dall'Ing. Dario Di Santo, Direttore di Federazione Italiana per l'uso Razionale dell'Energia (FIRE), che ha sottolineato l'importanza delle competenze qualificate. «Non bastano gli incentivi; per sfruttare appieno gli strumenti della Transizione 5.0 servono esperti capaci di leggere correttamente i consumi, valutare i risparmi energetici e proporre soluzioni concrete. È una sfida che richiede aggiornamento continuo, certificazioni e una visione integrata». Ad ampliare il focus al contesto internazionale è stato il Prof. Corrado Clini, Distinguished Scientist della Chinese Academy of Sciences, esperto di politiche ambientali e già Ministro dell'Ambiente: «L'Italia deve collocare i propri sforzi in un'ottica globale. La Cina, oggi, è l'economia che investe di più in innovazione ed energie rinnovabili. L'accordo strategico siglato tra il governo italiano e Pechino rappresenta un'opportunità concreta per sviluppare partenariati tecnologici nei settori della decarbonizzazione e dell'energia. A livello europeo», ha aggiunto Clini, «investiamo molto in ricerca, ma in modo troppo frammentato. Serve convergenza strategica, soprattutto per competere con la Cina e gli Stati Uniti. La Transizione 5.0 sarà vincente solo se sapremo integrare ricerca, industria e cooperazione internazionale».

L'INTERVENTO DI RICCARDO PRIOLO, CEO DI ENERKLIMA

VALORIZZARE IL CAPITALE UMANO

Nel corso del seminario è emersa con forza l'esigenza di valorizzare il capitale umano: formare nuovi profili professionali capaci di integrare conoscenze tecniche con capacità gestionali e visione sistemica. In questo senso, il ruolo degli ordini professionali e delle reti specializzate diventa centrale per supportare le imprese. «Siamo pronti ad accompagnare progettisti e installatori in questo percorso», ha dichiarato Riccardo Priolo, CEO di Enerklima, «offrendo le migliori soluzioni tecnologiche presenti sul mercato, un efficiente supporto tecnico, consulenze personalizzate e strumenti operativi per cogliere le opportunità di un sistema incentivante complesso, ma ricco di potenzialità».

Il convegno, moderato da Michele Lopriore, redattore di Solare B2B, è stato coordinato scientificamente dall'Ing. Emanuele Michelangeli, Presidente della Commissione Fotovoltaico dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma. A partecipare come relatori anche il Prof. Federico Santi, Sapienza Università di Roma; l'Ing. Mario Gamberale, Exalto Energy & Innovation; l'Ing. Antonio Marchionni, Enerklima; l'Ing. Gianluigi Rivetti, Aermec; il Dott. Michele Berti, Huawei; il Dott. Gianni Perrone, 3SUN; il Dott. Alessandro Celli, Aermec; l'Ing. Fabio Minchio, AiCARR; l'Ing. Eugenio Baldino, Aermec. Formazione continua, alleanza tra pubblico e privato, sinergia tra i vari attori e visione internazionale: queste le direttrici emerse durante il convegno per affrontare la Transizione 5.0 non solo come una sfida tecnologica, ma come un progetto per il futuro sostenibile dell'Italia.



L'INTERVENTO DI CORRADO CLINI, DISTINGUISHED SCIENTIST DELLA CHINESE ACADEMY OF SCIENCES, ESPERTO DI POLITICHE AMBIENTALI E GIÀ MINISTRO DELL'AMBIENTE

EFFICIENZA E ADATTABILITÀ: LE POMPE DI CALORE SOLARMG PER OGNI ESIGENZA IMPIANTISTICA

UNO DEGLI ASPETTI PIÙ RILEVANTI DELL'OFFERTA SOLARMG È LA SINERGIA TRA GLI APPARATI DELL'IMPIANTO, CHE PERMETTE UNA GESTIONE INTELLIGENTE DEL FABBISOGNO ENERGETICO DELL'EDIFICIO. LE POMPE DI CALORE SI ADATTANO DINAMICAMENTE ALLE ESIGENZE DELL'ABITAZIONE, OTTIMIZZANDO CONSUMI E PERFORMANCE

Grazie a una progettazione attenta dei componenti strutturali e del ciclo termodinamico, i sistemi SolarMG si distinguono per l'elevato livello di efficienza e la capacità di operare in qualsiasi condizione climatica, garantendo comfort durante tutto l'anno, sia in inverno che in estate. Uno degli aspetti più rilevanti dell'offerta SolarMG è la sinergia tra gli apparati dell'impianto, che permette una gestione intelligente del fabbisogno energetico dell'edificio. Le pompe di calore, infatti, si adattano dinamicamente alle esigenze dell'abitazione, ottimizzando consumi e performance. La gamma prodotti è estremamente versatile: si va da modelli da 5 a 30 kW, disponibili nelle versioni monoblocco, splittate, ibride e nella configurazione Multiflex con un'unica unità esterna. Questa varietà consente di rispondere in modo efficace alle necessità sia degli edifici in ristrutturazione che delle nuove costruzioni. Dal punto di vista dell'efficienza energetica, le pompe di calore SolarMG rappresentano una scelta sostenibile: circa il 75% dell'energia prodotta deriva dall'ambiente esterno, mentre solo il 25% è fornito dall'elettricità. In presenza di un impianto fotovoltaico, anche quest'ultima quota può essere coperta da energia solare, portando il bilancio energetico prossimo allo zero. Tutta la gamma è dotata di controllo Wi-Fi, con app dedicate che permettono di gestire il riscaldamento e il raffrescamento da remoto, offrendo all'utente il massimo controllo sul comfort abitativo, anche a distanza, tramite smartphone o tablet. SolarMG integra inoltre l'offerta con scaldacqua in pompa di calore a gas R290, disponibili in taglie da 80 a 500 litri, offrendo così una soluzione completa per la produzione di acqua calda sanitaria. Le soluzioni proposte sono pienamente compatibili con gli attuali strumenti di incentivazione, comprese le detrazioni fiscali per l'efficienza energetica e il Conto Termico.

HEAT PUMP TECHNOLOGIES: UN FORMAT SEMPLICE E VINCENTE

LA PRIMA EDIZIONE DELLA NUOVA EXHIBITION & CONFERENCE INTERNAZIONALE DEDICATA AL MONDO DELLE POMPE DI CALORE HA VISTO LA PRESENZA DI 116 ESPOSITORI E OLTRE 6.000 VISITATORI, DI CUI IL 10% DALL'ESTERO. GRAZIE A STAND UNIFORMI ED ESSENZIALI, AZIENDE E PROFESSIONISTI HANNO TROVATO UN AMBIENTE IDEALE PER CONFRONTARSI SUI TREND E GLI SCENARI FUTURI DEL SETTORE

L'appuntamento con la seconda edizione è già fissato al 7-8 aprile 2027, sempre all'Allianz MiCo di Milano

Lo scorso 2 e 3 aprile, presso l'Allianz MiCo di Milano, si è svolta la prima edizione di Heat Pump Technologies, la fiera internazionale dedicata al mondo delle pompe di calore e organizzata da RX Italy. Un evento che ha acceso i riflettori sul futuro di queste soluzioni e sulle tecnologie connesse alla transizione energetica. La kermesse si è sviluppata su 4.000 metri quadrati, offrendo a imprese, professionisti e stakeholder un'occasione concreta per confrontarsi sui trend emergenti e sulle soluzioni che guideranno la sostenibilità energetica nei prossimi anni.
Gli organizzatori hanno scelto un format innovativo, con una distribuzione uniforme degli stand, pensata per ridurre l'allestimento all'essenziale e incentivare l'interazione diretta tra espositori e visitatori.

UN BILANCIO POSITIVO

La manifestazione si è chiusa con un bilancio decisamente positivo: 116 espositori e oltre 6.000 visitatori, di cui il 10% provenienti dall'estero. Numeri importanti per un format del tutto nuovo, che ha posto al centro cultura tecnica, divulgazione scientifica ed eccellenza tecnologica. L'evento si è distinto anche per la qualità dei contenuti, grazie a due Main Conference e a 21 convegni promossi da associazioni di categoria e aziende leader di settore.
Il 2 aprile è stato inoltre presentato in anteprima lo studio "Pompe di calore in Italia: stato dell'arte e scenari futuri", commissionato da RX Italy e realizzato dal think tank Energy & Strategy della School of Management del Politecnico di Milano. Un'analisi approfondita sul mercato italiano delle pompe di calore, con l'obiettivo di individuare le variabili chiave che influenzano la diffusione della tecnologia nei diversi contesti applicativi.
Il giorno successivo, il 3 aprile, è stata la volta dell'Ehpa – European Heat Pump Association, che ha offerto una visione del settore a livello europeo, focalizzandosi in particolare sull'ambito industriale delle pompe di calore e sul Clean Industrial Deal.

SPAZIO ALLA FORMAZIONE

Heat Pump Technologies si è confermata anche un punto di riferimento per la formazione e l'aggiornamento professionale. L'evento ha dedicato ampio spazio alla crescita tecnica dei professionisti della climatizzazione, grazie a un fitto programma di sessioni tematiche verticali, sviluppate in collaborazio-

ne con le principali associazioni di categoria, partner strategici della fiera. Un'opportunità concreta per approfondire temi attuali, acquisire nuove competenze e confrontarsi con esperti di alto livello.
Particolare interesse ha suscitato anche la Heat Pump Technologies Arena, un'area interamente dedicata all'innovazione. In questo spazio dinamico e interattivo si è svolto un ricco calendario di workshop, presentazioni e case study, curati dalle aziende protagoniste del comparto. Un ambiente aperto allo scambio di esperienze e alla scoperta delle tecnologie che stanno trasformando il mondo della climatizzazione e dell'efficienza energetica.

UNA SFIDA AMBIZIOSA

«La creazione di un evento verticale come Heat Pump Technologies ha rappresentato una sfida ambiziosa», ha dichiarato Massimiliano Pierini, managing director di RX Italy, società organizzatrice della fiera. «Coinvolgere aziende, esperti e pubblico in una manifestazione altamente specializzata ha richiesto visione e impegno. Il successo dell'evento è stato evidente sotto molteplici aspetti. Da un lato, le aziende partecipanti hanno trovato un palcoscenico ideale per presentare le proprie eccellenze e ampliare la rete di contatti, attraverso un format snello ed efficace. Dall'altro, l'entusiasmo e l'interesse dimostrati dai professionisti del settore hanno confermato il valore di un format verticale, ricco di contenuti di alto livello e soluzioni innovative proposte dalle realtà produttive più all'avanguardia».
In un contesto in cui la transizione energetica e la decarbonizzazione sono temi centrali, eventi come Heat Pump Technologies giocano un ruolo strategico nel favorire la diffusione di tecnologie sostenibili e nel promuovere una cultura dell'innovazione. Il riscontro positivo ottenuto dimostra che investire in eventi di settore altamente specializzati è una scelta vincente, capace di generare valore per tutti gli attori coinvolti. Sono molto soddisfatto dei risultati raggiunti.

IL PUBBLICO HA APPREZZATO ANCHE LA HEAT PUMP TECHNOLOGIES ARENA PREVISTA AL CENTRO DELLA FIERA. IN QUESTO SPAZIO DINAMICO E INTERATTIVO SI È SVOLTO UN RICCO PROGRAMMA DI WORKSHOP, PRESENTAZIONI E CASE STUDY PROPOSTI DALLE AZIENDE LEADER DEL COMPARTO.

RX ITALY, SOCIETÀ ORGANIZZATRICE DELL'EVENTO, HA SCELTO UN FORMAT PARTICOLARE CON UNA SUDDIVISIONE UNIFORME DEGLI STAND, PENSATA PER RIDURRE L'ALLESTIMENTO ALL'ESSENZIALE E VALORIZZARE L'INTERAZIONE TRA AZIENDE E VISITATORI.

MASSIMILIANO PIERINI, MANAGING DIRECTOR DI RX ITALY
«IL SUCCESSO DELL'EVENTO È STATO EVIDENTE SOTTO MOLTEPLICI ASPETTI. AD ESEMPIO LE AZIENDE PARTECIPANTI HANNO TROVATO UN PALCOSCENICO IDEALE PER PRESENTARE LE PROPRIE ECCELLENZE E AMPLIARE LA RETE DI CONTATTI, ATTRAVERSO UN FORMAT SNELLO ED EFFICACE»

Absen Energy è una holding controllata da Absen (codice azionario: 300389), una società quotata in borsa che si occupa principalmente di nuove attività legate all'accumulo di energia, con un focus su ricerca e sviluppo, produzione e vendita di sistemi di accumulo per uso domestico, industriale e commerciale. Absen Energy opera a livello globale, con una rete di vendita e assistenza che copre Asia, Europa, Africa, Sud America e altre regioni, ed è ampiamente presente in decine di paesi. Il nostro impegno è offrire ai clienti soluzioni e servizi di accumulo di energia verde e sostenibile, affinché l'energia pulita possa apportare benefici a ogni persona, famiglia e organizzazione, diventando un fornitore affidabile di soluzioni per l'accumulo energetico.

ABSEN ENERGY, impegnata a costruire un marchio di riferimento nell'accumulo di energia, punta a posizionarsi tra i primi dieci a livello globale. Il marchio Absen è stato selezionato dal World Brand Lab tra i 500 marchi di maggior valore in Cina, con un valore di oltre 18 milioni di dollari. Nel 2024, Absen Energy è stata inoltre riconosciuta come impresa nazionale high-tech.

Ci concentriamo sull'accumulo di energia per applicazioni industriali e commerciali. Le nostre linee di prodotto includono:

- Cube 60 raffreddato ad aria all-in-one (30kW/60kWh)
- Cube 125 raffreddato ad aria all-in-one (50kW/128kWh)
- Cube 261 raffreddato a liquido all-in-one (100kW/261kWh)

Questi sistemi trovano applicazione ideale nel mercato in crescita dell'accumulo distribuito, ad esempio in bar, supermercati, magazzini, piccole e medie imprese, impianti fotovoltaici a terra, centrali elettriche e progetti di comunità energetiche.

Il nostro prodotto di punta, la serie Cube60, supporta una velocità di scarica massima di 0,83 C, una commutazione off-grid senza interruzioni e un tempo di transizione ≤10 ms in condizioni ottimali. Ha un ingombro di soli 0,48 m², il più ridotto del settore. L'ingresso fotovoltaico è aumentato di 1,4 volte, consentendo un

Il nostro nuovo prodotto di punta, il Cube225 all-in-one raffreddato ad aria, consente una transizione fluida tra modalità on-grid e off-grid, è resistente agli urti, presenta un tempo di commutazione ≤10 ms, un'efficienza di utilizzo dell'energia solare 1,9 volte superiore, e include un sensore termico in grado di spegnere rapidamente eventuali incendi in condizioni estreme.

Il mercato italiano dell'accumulo di energia è dinamico, con una crescente domanda nel settore industriale e commerciale. Le richieste del mercato si stanno gradualmente concretizzando, e auspichiamo che i nostri prodotti possano contribuire attivamente allo sviluppo dell'energia verde.

Ruidian Green Energy Technology Co.,Ltd
Office Address: A801 Building 3A, Cloud Park, Bantian, Longgang District, Shenzhen
Factory Address: No.3, East Hua' nan Road, Dongjiang Hi-Tech Industrial Park, Huizhou

4008-036-037 www.absenenergy.com service-energy@absen.com ABSEN ENERGY
ABSEN Gmbh
Add: Hessenring 4C, 64546 Mörfelden-Walldorf

NEWS

FRONIUS LANCIA LA WALLBOX WATTPILOT FLEX

Fronius ha lanciato ufficialmente la wallbox Wattpilot Flex. Il dispositivo, progettato per ottimizzare l'autoconsumo di energia da fonte solare e ridurre i costi di ricarica, è disponibile nelle versioni Home e Pro per l'installazione in ambito residenziale e aziendale. La wallbox sfrutta in modo intelligente l'energia solare, regolando dinamicamente la potenza di ricarica in base alla produzione fotovoltaica disponibile. Questo consente di caricare il veicolo anche con un surplus minimo di energia solare. Inoltre, combinando la wallbox con una tariffa elettrica variabile, le modalità di ricarica intelligente permettono di ottimizzare sia l'autoconsumo che il prelievo di energia dalla rete a costi ridotti. In Eco Mode, la wallbox dà priorità all'energia solare autoprodotta, mentre la funzione Next Trip Mode garantisce che la batteria dell'auto sia caricata esattamente con l'energia necessaria, al prezzo più conveniente. Il prodotto è realizzato con un design moderno ed elevata qualità, rendendo il dispositivo ideale sia per ambienti domestici che aziendali. Il dispositivo si connette via LAN o Wi-Fi e può essere installato in modo flessibile, con ingressi cavo dal basso, dall'alto o dal retro. Il cavo di ricarica Tipo 2 è integrato di serie, eliminando la necessità di un cavo separato. E per una maggiore flessibilità di utilizzo, Fronius dispone anche di una colonna di montaggio opzionale. Grazie alla tecnologia Rfid, inoltre, la gestione degli utenti è immediata. Le autorizzazioni possono essere infatti configurate e modificate in qualsiasi momento, direttamente dall'app o dal dispositivo stesso.

"Queste soluzioni innovative si adattano perfettamente alle esigenze e ai consumi degli utenti", si legge in una nota di Fronius. "L'energia solare in surplus prodotta dall'impianto fotovoltaico viene utilizzata in modo estremamente efficiente per massimizzare l'autoconsumo. Il nuovo Fronius Wattpilot Flex combina tecnologia all'avanguardia ed eleganza, un connubio che gli è già valso il prestigioso German Design Award. «Siamo estremamente orgogliosi di questo riconoscimento, che testimonia il nostro impegno nella realizzazione di prodotti innovativi, di alta qualità ed esteticamente curati», afferma spiega Markus Brandstötter, product manager di Fronius. «E per gli amanti del design, è disponibile una limited edition con un'esclusiva variante di logo».

E.ON, SI CHIUDE IL PROGETTO SCUOLE 2024/2025: COINVOLTI OLTRE 22MILA STUDENTI DI 900 CLASSI

Si è conclusa l'edizione 2024/2025 del Progetto Scuole E.ON, l'iniziativa avviata con l'obiettivo di diffondere una cultura basata sulla sostenibilità, sulle buone pratiche e i consumi consapevoli. Quest'anno l'operazione ha coinvolto oltre 22mila studenti delle scuole primarie e secondarie di primo grado. Focus di questa edizione sono stati l'importanza della biodiversità, il ripristino e la tutela della natura e le abitudini da adottare per la salvaguardia dei nostri ecosistemi. Vincitrice della challenge dell'anno la 4B IC Maria Ausiliatrice della Primaria di Lecco, grazie a un progetto innovativo che esplora la connessione tra agricoltura sostenibile e energia rinnovabile. Novità dell'edizione 2024/2025 il "Roadshow della Biodiversità e dell'Energia": un'opportunità per gli studenti e le studentesse delle scuole primarie e secondarie di primo grado di visitare i propri territori con un approccio diverso, alla scoperta delle bellezze e delle peculiarità distintive. «Dalla sua nascita a oggi, con il Progetto Scuole abbiamo raggiunto migliaia di ragazze e ragazzi, oltre 22.000 solo quest'anno, numeri che confermano la validità dell'iniziativa e l'apprezzamento da parte di scuole, insegnanti ed esperti. Intendiamo costruire un futuro migliore, rendendo la transizione energetica e la sostenibilità sempre più concrete, partendo dalle nuove generazioni che, oltre a mostrare interesse e consapevolezza, saranno anche gli adulti di domani. Per questo il Progetto si rinnova e arricchisce ogni anno per interpretare al meglio l'evoluzione a livello sociale e ambientale e proporre, quindi, contenuti e modalità sempre più efficaci sui temi legati all'ambiente e alla natura che ci circonda", afferma Luca Conti, Ceo di E.ON Italia. Questa edizione si è ufficialmente conclusa con il Campus finale tenutosi il 4 e 5 aprile all'interno del parco cittadino di Monza, che ha ospitato ragazze e ragazzi di una classe di un istituto superiore di II grado. L'evento è stato inaugurato dalla conferenza stampa "Energia per il Futuro: Sostenibilità, Nuove Generazioni e le Professioni di Domani".

TIGO GO JUNCTION: GESTIONE INTELLIGENTE DELLE POMPE DI CALORE

Tigo Energy presenta Tigo GO Junction, ultima novità dell'ecosistema EI Residential. Questo dispositivo integra produzione fotovoltaica, energy management e ora anche riscaldamento domestico. Così come Tigo GO EV Charger integra la mobilità elettrica nella piattaforma domestica, GO Junction consente l'integrazione e la gestione intelligente di pompe di calore di terze parti all'interno della piattaforma software Energy Intelligence, realizzando la visione di un sistema energetico domestico completamente integrato. «Tigo GO Junction è più di un'evoluzione tecnologica, è una risposta diretta alle esigenze che gli installatori condividono con noi ogni giorno», ha dichiarato Mirko Bindi, senior vice president sales Emea e managing director Europe presso Tigo Energy. «Traducendo il feedback degli installatori in soluzioni concrete, chiudiamo un ciclo virtuoso con il mercato. Il nostro impegno per la Total Quality Solar ci guida nell'offrire eccellenza in ogni fase della supply chain solare dallo sviluppo del prodotto fino all'assistenza a lungo termine. Lo spirito TQS è un processo continuo che definisce lo standard a cui vogliamo attenerci, anche oltre le mura aziendali». L'azienda esporrà la nuova soluzione a Intersolar Europe presso lo stand B4.160. Qui sarà proposto un sistema EI Residential pienamente operativo per mostrarne concretamente il funzionamento. Il sistema include TS4 Flex Mlpe, inverter monofase e trifase, batterie modulari ed EI Link. Quest'ultimo consolida cablaggio, comunicazioni e backup completo in un unico quadro compatto. A proposito dei prodotti TS4 Flex Mlpe, la gamma si arricchisce del nuovo TS4-X, piattaforma con funzionalità avanzate progettata per soddisfare le esigenze dei moduli fotovoltaici di ultima generazione. Combina ottimizzazione, monitoraggio e spegnimento rapido in una soluzione flessibile. Tutti i dati di performance, inclusa l'energia recuperata grazie all'ottimizzazione, sono consultabili tramite la piattaforma software Energy Intelligence. Essa offre a installatori e proprietari un controllo avanzato, diagnostica completa e gestione intelligente dell'energia a livello di sistema.

GSE: AGGIORNAMENTO PER L'ELENCO DELLE WALL BOX IDONEE ALLA SPERIMENTAZIONE ARERA

Lo scorso 9 aprile il GSE ha pubblicato sul proprio portale l'elenco aggiornato con i dispositivi di ricarica che rispettano i requisiti tecnici previsti dalla Delibera Arera 541, ovvero la lista degli ev-charger che consentono di velocizzare il processo di ricarica utilizzando 6 kW di potenza durante le ore notturne e nei giorni festivi senza alcun aumento delle tariffe. L'elenco è suddiviso in due macro aree. Nella prima vengono riportati i dispositivi idonei che supportano la gestione dinamica del carico, ovvero che sono in grado di bilanciare la potenza di ricarica in base all'energia residua al punto di prelievo evitando cali di tensione alla rete durante la ricarica. Mentre la seconda include i dispositivi idonei che non supportano questa funzione (definiti come No GDC).

INVITALIA: RIAPERTO LO SPORTELLO PER IL BONUS COLONNINE DOMESTICHE

Invitalia ha annunciato la riapertura dello sportello per richiedere il contributo statale relativo alle installazioni di colonnine domestiche avvenute nel 2024. Erano rimaste infatti escluse le installazioni effettuate dopo il 22 novembre 2024, per le quali ora è possibile inoltrare la domanda. Lo sportello sul sito di Invitalia ha riaperto il 29 aprile e rimarrà attivo fino alle ore 12 del 27 maggio. La presentazione della domanda sarà gestita interamente attraverso la nuova Area Personale di Invitalia. Sempre utilizzando la nuova Area Personale sarà possibile chiedere maggiori informazioni sull'incentivo. Per la presentazione della domanda è necessario accedere alla nuova Area Personale tramite sistema pubblico di identità digitale (Spid), carta d'identità elettronica (CIE) o carta nazionale dei servizi (CNS) all'apposita procedura on line. Si accederà così alla propria scrivania personale dove si potrà scegliere l'incentivo sul quale presentare domanda o chiedere maggiori informazioni tramite il servizio "Parla con me". A questo punto occorre scegliere Colonnine domestiche utilizzando l'apposito menu a discesa e compilare la domanda in ogni sua parte: il perfezionamento richiede il possesso di una posta elettronica certificata (PEC) attiva. La domanda può essere presentata per le spese sostenute per l'acquisto e la posa in opera dell'infrastruttura di ricarica dal 1° gennaio 2024. Al momento della presentazione le spese devono essere documentate ai sensi di quanto previsto all'art. 7, comma 6, del decreto direttoriale del 12 giugno 2024. La concessione del contributo, nel limite delle risorse finanziarie disponibili, avviene entro 90 giorni dal termine per la presentazione delle domande, attraverso un provvedimento cumulativo (comprensivo degli elenchi dei beneficiari ammessi alle agevolazioni).

Diventa nostro Dealer

Per registrarti utilizza il Qr Code per entrare nel sito, oppure via WhatsApp o Email

375 524 4045

sviluppo.leasing@micro-finance.it

E' una iniziativa Micro Finance S.r.l. - Agenzia finanziaria di Cofidis S.A. (Succursale Italiana) e DLL B.V. (Succursale Italiana) OAM n° A7255 - sviluppo.leasing@micro-finance.it - Tel. 0283590607
Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. www.micro-finance.it

MERCATO GLOBALE AUTO ELETTRICHE: 1,7 MILIONI DI UNITÀ VENDUTE A MARZO, +29% RISPETTO AL 2024

Il mercato globale dei veicoli elettrici nel primo trimestre 2025 ha registrato vendite per 4,1 milioni di unità. Solo nel mese di marzo sono stati venduti 1,7 milioni di Bev a livello mondiale, segnando un incremento del 29% rispetto allo stesso mese del 2024 e una crescita del 40% rispetto a febbraio. I dati, diffusi da Rho Motion, hanno evidenziato una solida ripresa su scala internazionale, nonostante persistano elementi di incertezza politica ed economica in diversi mercati. In Europa, il mercato ha segnato un'espansione del 22% da inizio anno, con una netta predominanza delle immatricolazioni di auto elettriche, in crescita del 27%. Il Regno Unito si distingue con un marzo da record: oltre 100mila unità vendute e una crescita del 41% rispetto allo stesso mese del 2024. Al contrario, la Francia registra una flessione generalizzata a causa del ridimensionamento degli incentivi statali, con un calo del 5% per i BEV e un crollo del 47% per le plug-in hybrid. Il Nord America chiude il trimestre con una crescita complessiva del 16%. Dopo l'introduzione di nuovi dazi del 25% su auto e componenti importati, l'amministrazione statunitense sta ridefinendo gli equilibri del settore. Sebbene circa il 60% dei veicoli elettrici venduti negli Stati Uniti sia prodotto localmente, il restante viene principalmente importato da Giappone, Corea e Messico. Le nuove tariffe, pur parzialmente assorbibili dai produttori, potrebbero tradursi in un aumento dei prezzi per i consumatori e in un impatto significativo sulle vendite di modelli a basso costo, in particolare quelli prodotti all'estero. La Cina si conferma il mercato più dinamico. Le vendite hanno toccato i 2,4 milioni di veicoli nel primo trimestre, in crescita del 36% su base annua. Marzo ha quasi eguagliato il record di un milione di unità vendute in un solo mese, un traguardo precedentemente raggiunto solo nell'agosto 2024. «Questo trimestre, pur segnato da una certa turbolenza, ha mostrato una forte crescita del mercato EV a livello globale. Alcuni Paesi, come il Regno Unito, hanno registrato numeri record, mentre in Francia il taglio agli incentivi ha causato una contrazione delle vendite pari al 18%», ha commentato Charles Lester, data manager di Rho Motion.

ACCORDO MEF, CONSIP, AGENZIA DEL DEMANIO PER LA RIQUALIFICAZIONE DEGLI IMMOBILI PUBBLICI

Il ministero dell'Economia e delle Finanze, Consip e Agenzia del Demanio hanno siglato un accordo di collaborazione – firmato il 14 aprile 2025 dal direttore generale del DAG Susanna La Cecilia, dal direttore dell'Agenzia del demanio, Alessandra dal Verme, dall'amministratore delegato e direttore Generale di Consip, Marco Reggiani – per una strategia di procurement condivisa che renda la gestione del patrimonio immobiliare dello Stato sempre più efficiente e sostenibile. Obiettivi principali dell'accordo sono l'accelerazione del processo di riqualificazione ed efficientamento energetico del patrimonio immobiliare pubblico; il miglioramento del facility management; il contenimento della spesa; servizi innovativi alle Pubbliche Amministrazioni e il miglioramento delle forniture di tutto il comparto immobiliare pubblico. Con questa intesa il procurement diventa uno strumento per aumentare l'efficienza del patrimonio immobiliare dello Stato e individua e promuove le migliori pratiche di concerto con tutti gli attori della filiera: da un lato il MEF, titolare del Programma di razionalizzazione degli acquisti nella Pubblica Amministrazione, e Consip, centrale di acquisto nazionale che nel 2024 ha gestito 28,3 miliardi di euro di acquisti delle amministrazioni pubbliche con oltre 800mila contratti stipulati tra 240mila imprese e 14mila amministrazioni; dall'altro, l'Agenzia del demanio che amministra un portafoglio di circa 43mila beni immobili per un valore di circa 63 miliardi di euro.

AUTO ELETTRICHE: IN ITALIA A MARZO IMMATRICOLAZIONI A +77,7%

Continuano a crescere le immatricolazioni di veicoli elettrici in Italia. Secondo i dati divulgati da Motus-E dopo due mesi, gennaio e febbraio, chiusi in maniera positiva, anche a marzo si registra un +77,7% rispetto allo stesso mese del 2024, con una quota di mercato salita al 5,4% (dal 3,2% di marzo 2024). Nel primo trimestre 2025 le auto elettriche registrate nella Penisola sono 23.019, in crescita del 75,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, con una market share del 5,2%, in netto progresso dal 2,9% del periodo gennaio-marzo 2024. Al 31 marzo, il parco circolante elettrico in Italia risulta composto da 297.917 auto.

Anche considerando tutte le alimentazioni il mercato auto italiano ritrova a marzo il segno positivo, con un + 6,2% a 173.125 unità immatricolate, mentre rimane in negativo nei tre mesi, con una frenata dell'1,6% a quota 445.772 registrazioni. Allargando l'analisi agli altri grandi Paesi europei, gli ultimi dati disponibili, relativi febbraio 2025, indicano che la quota di mercato delle auto elettriche si è attestata al 17,9% in Francia, al 17,7% in Germania, al 6,8% in Spagna e al 25,3% nel Regno Unito. Nello stesso mese, la market share in Italia era stata del 5%. «I dati italiani del primo trimestre si prestano a una duplice lettura», commenta il presidente di Motus-E Fabio Pressi, «da un lato, infatti, non può non preoccupare il ritardo sull'elettrico rispetto agli altri major market europei, ma dall'altro si rafforzano i segnali positivi per un possibile recupero. Sull'impennata tendenziale delle immatricolazioni elettriche influisce il confronto con la prima metà del 2024, penalizzata dall'attesa dei vecchi incentivi. Tuttavia, in un contesto privo di sostegni concreti agli automobilisti, l'andamento della market share è degno di nota, specialmente in virtù dei tanti modelli elettrici cosiddetti entry level, soprattutto europei, che stanno progressivamente arrivando nei concessionari".

TRANSIZIONE ENERGETICA: IL 97% DEI DIRIGENTI AZIENDALI DI 15 PAESI FAVOREVOLE ALL'ABBANDONO DEL FOSSILE

A livello globale, il 97% dei dirigenti di aziende di medie e grandi dimensioni è favorevole all'abbandono del carbone e di altri combustibili fossili, con quasi il 78% che sostiene una transizione verso un sistema elettrico basato sulle rinnovabili entro il 2035 o prima. Sono alcuni dei risultati pubblicati nel rapporto "Powering up: Business perspectives on shifting to renewable electricity". Quest'ultimo è stato stilato a conclusione di un sondaggio condotto dalla società Savanta - su incarico di E3G, Beyond Fossil Fuels e We Mean Business Coalition – su circa 1.500 CEO e alti dirigenti in 15 Paesi di tutto il mondo. In particolare i dirigenti intervistati provengono da Australia, Brasile, Canada, Germania, India, Indonesia, Italia, Giappone, Messico, Polonia, Sudafrica, Corea del Sud, Turchia, Regno Unito e Stati Uniti. Secondo la quasi totalità degli intervistati l'energia rinnovabile è la strada migliore per la crescita economica, la sicurezza energetica e la competitività a lungo termine. Per questo la maggior parte delle imprese afferma che si trasferirà altrove se i governi non agiranno per tempo. In riferimento all'Italia, i dati sono significativi e riflettono le preoccupazioni legate agli alti prezzi dell'energia. Il nostro Paese è quello con la più alta percentuale di intervistati (98%) a pensare che l'accesso all'energia rinnovabile sia una priorità nel momento di considerare degli investimenti. Inoltre l'80% dei dirigenti d'azienda in Italia indica il 2035 o prima come data desiderata per la realizzazione di una rete elettrica generata da fonti rinnovabili. Infine più di tre quarti (76%) ritiene che il governo debba dare priorità alle energie rinnovabili piuttosto che al gas di origine fossile negli investimenti relativi alla produzione di elettricità in futuro. «In contrasto con molti discorsi politici, questo sondaggio globale mostra che quasi l'80% dei dirigenti aziendali sostiene fortemente una rapida transizione ai sistemi elettrici rinnovabili nel prossimo decennio», ha commentato Nick Mabey, CEO di E3G. «Le imprese chiedono anche politiche governative più forti per facilitare il cambiamento, e l'accesso all'elettricità rinnovabile è una priorità assoluta quando decidono dove investire. Questo forte sostegno dovrebbe dare fiducia ai governi nel fissare NDC ambiziosi e allineati agli 1,5 gradi in vista di COP30». Maria Mendiluce, CEO di We Mean Business Coalition, ha aggiunto: «L'abbandono dei combustibili fossili non è più in discussione. È una realtà economica guidata dalle aziende, che riconoscono nell'energia pulita le basi per un vantaggio competitivo duraturo, la creazione di posti di lavoro e la stabilità dei prezzi energetici. I leader aziendali stanno già investendo nelle rinnovabili e vogliono fare di più. Serve che i governi accelerino i piani e rimuovano i ritardi nei permessi».

REGIONE EMILIA-ROMAGNA: 10 MILIONI PER L'EFFICIENTAMENTO DEGLI EDIFICI PUBBLICI

La Regione Emilia-Romagna lancia un nuovo bando, con dotazione finanziaria di 10 milioni di euro del Fesr 2021-2027, per la riqualificazione energetica degli edifici e la realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili destinati all'autoconsumo. E non solo, anche per interventi di miglioramento-adeguamento sismico degli immobili nei quali si svolge un'attività pubblica. Questo nuovo bando è una seconda edizione, dopo quanto già proposto nel 2023 a conclusione del quale sono stati concessi contributi regionali per circa 45 milioni di euro. Possono presentare richiesta del contributo regionale a fondo perduto solo soggetti pubblici: Comuni, Unioni comunali, Province, Acer, Aziende sanitarie, Università, società partecipate (in house) degli enti locali. «Attraverso il pieno utilizzo di risorse europee, la Regione continua il suo percorso per accelerare la transizione energetica dell'intero ecosistema regionale», ha affermato il vicepresidente con delega alla Green economy ed Energia, Vincenzo Colla, «promuovendo misure per incrementare la sicurezza degli edifici in cui si svolgono attività pubbliche. Questo in linea con gli obiettivi regionali previsti negli strumenti di programmazione e pianificazione di settore, nonché con gli impegni contenuti nel nuovo Patto per il Lavoro e per il Clima». Il contributo regionale è a fondo perduto con una percentuale fino al 70% sull'investimento complessivo e fino a un importo massimo di 750mila euro: l'investimento minimo è di 200mila euro. Le domande di contributo dovranno essere presentate esclusivamente per via telematica, tramite l'applicazione web "Sfinge 2020" dal 18 giugno al 18 luglio 2025. Le spese sostenute saranno ammissibili a partire dal 1° gennaio 2025 mentre gli interventi dovranno essere conclusi entro il 31 dicembre 2027.

ONLINE L'APP DELLA PIATTAFORMA UNICA NAZIONALE DEI PUNTI DI RICARICA

È disponibile su tutti gli store digitali l'app della PUN, la Piattaforma Unica Nazionale dei punti di ricarica per i veicoli elettrici, promossa dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica e realizzata in collaborazione con GSE e RSE. PUN Maps è stata realizzata con lo scopo di promuovere la mobilità sostenibile e di diventare uno strumento di dialogo digitale tra Pubbliche Amministrazioni, cittadini e Cpo. Grazie a PUN Maps è possibile localizzare i punti di ricarica presenti sul territorio nazionale, conoscere la tipologia di connettore e la potenza massima erogabile, il gestore dell'infrastruttura e la disponibilità del punto di ricarica. La PUN infatti mette a disposizione dell'utente una mappa interattiva per visualizzare e filtrare tutti i punti di ricarica presenti sul territorio nazionale. Individua l'infrastruttura di ricarica più vicina, consentendo di scoprire se risponde alle proprie esigenze di ricarica e identifica il Cpo che la gestisce. I dati disponibili per ciascun punto di ricarica permettono di scoprire anche altre informazioni di natura tecnica oltre alla possibilità, per le colonnine abilitate, di visualizzare la disponibilità in tempo reale.

COSMOGAS PRESENTA LA POMPA DI CALORE MADE IN ITALY SYLENTIA R290

La società italiana Cosmogas presenta la pompa di calore Sylentia R290, progettata e prodotta interamente negli stabilimenti di Meldola, in provincia di Forlì Cesena. Il modello rappresenta un'evoluzione della pompa di calore Fryo R290 risultando più silenziosa e più performante oltre che disponibile in nuove potenze. Nel dettaglio la pompa di calore Sylentia R290 utilizza il propano, un refrigerante naturale con un bassissimo impatto ambientale. Inoltre garantisce comfort termico in ogni stagione, gestendo riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria. È disponibile nelle versioni per riscaldamento monofase da 8,2 e 13 kW e trifase da 13 e 19,7 kW. Mentre nelle versioni per raffreddamento è disponibile monofase da 6,5 e 9,9 kW e trifase da 9,9 e 15,5 kW. Con temperature di -12°C di aria esterna può raggiungere temperature di mandata fino a 75°C, risultando adatta anche a impianti con radiatori tradizionali. Il sistema elettronico di Sylentia R290 è la piattaforma Cosmogas Integrated Modular Architecture che gestisce tutti gli inverter della pompa di calore, ottimizzando le prestazioni in ogni condizione di utilizzo. Grazie al protocollo Modbus, la pompa di calore può dialogare con sistemi domotici e con il comando remoto Comodo, garantendo una gestione smart e intuitiva. Da ultimo, Sylentia R290 è integrabile con impianti fotovoltaici grazie alla funzione FV Link, che sfrutta l'energia solare in eccesso per massimizzare l'autoconsumo e ridurre ulteriormente i costi energetici. Inoltre, attraverso l'app Cosmo+, è possibile controllare la pompa di calore da remoto, monitorare i consumi in tempo reale e ricevere assistenza in modo rapido ed efficiente.

FURTI CAVI COLONNINE: CONCLUSE CON SUCCESSO LE PRIME OPERAZIONI PER ARGINARE IL FENOMENO

Motus-E ha accolto positivamente le azioni messe in campo dalla Polizia di Stato per bloccare il fenomeno relativo ai furti dei cavi delle colonnine che ha colpito soprattutto le zone di Roma e del Lazio. Sono circa 200 gli episodi che hanno già condotto a una serie di arresti e di operazioni portate a termine con successo per porre fine ai furti. «La Pubblica sicurezza ha prontamente acceso un faro sulla vicenda e gli operatori della ricarica si sono messi a disposizione per fornire il massimo supporto attraverso una condivisione di informazioni estremamente proficua», spiega il segretario generale di Motus-E, Francesco Naso, sottolineando che «come associazione noi abbiamo immediatamente dato vita a una task force dedicata alla questione, per monitorare la situazione e diffondere le migliori best practice per la sicurezza delle infrastrutture, a partire dall'utilizzo a tappeto delle telecamere, anche con riconoscimento automatico della targa. Sul tema è importante essere chiari: per pochi euro di rame si fanno danni ingenti e chi commette questi reati rischia moltissimo, perché la fattispecie può prevedere diverse aggravanti, dal danneggiamento alla sottrazione di materiale da infrastrutture per l'erogazione di energia, che possono comportare pene fino a 10 anni di reclusione».

REGIONE PIEMONTE: IN ARRIVO 23 MILIONI PER LE UNIONI MONTANE; 1,7 MILIONI PER LE RINNOVABILI

Regione Piemonte destinerà risorse per circa 23 milioni di euro alle Unioni montane dal Fondo per lo sviluppo delle montagne italiane. Il documento che la Giunta regionale ha inviato al Dipartimento Affari Istituzionali indica la suddivisione delle risorse che prevedono 2 milioni per la prevenzione del rischio del dissesto idrogeologico, 1,7 milioni per realizzare impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili; 3.960.000 euro per la tutela, promozione e valorizzazione delle risorse ambientali Green Communities. Le altre voci sono: 10.100.000 euro per sostenere gli esercizi di prossimità, i servizi all'infanzia 0-6 anni e per il pre e post-scuola, l'adeguamento della segnaletica e la manutenzione dei percorsi escursionistici; 4 milioni per il potenziamento delle infrastrutture digitali; 1.080.000 euro per integrare il bando sui terrazzamenti 200.000 euro per le associazioni fondiarie. «Abbiamo voluto strutturare un piano di risposta ai problemi reali: la mancanza di segnale telefonico e internet in molte zone, la difficoltà di mantenere attivi negozi e servizi di prossimità, la necessità di rilanciare il turismo montano attraverso infrastrutture moderne e accessibili», ha affermato Marco Gallo, assessore regionale alle Aree Interne. «È un investimento per chi sceglie di restare, per chi vuole fare impresa e per chi crede nel futuro della montagna. Con queste misure vogliamo realizzare un'infrastruttura digitale che connetta tutti quei comuni che ancora oggi non hanno segnale telefonico. È un intervento complesso, che richiederà studi e approfondimenti della Direzione Competitività per individuare il miglior percorso».

aiem

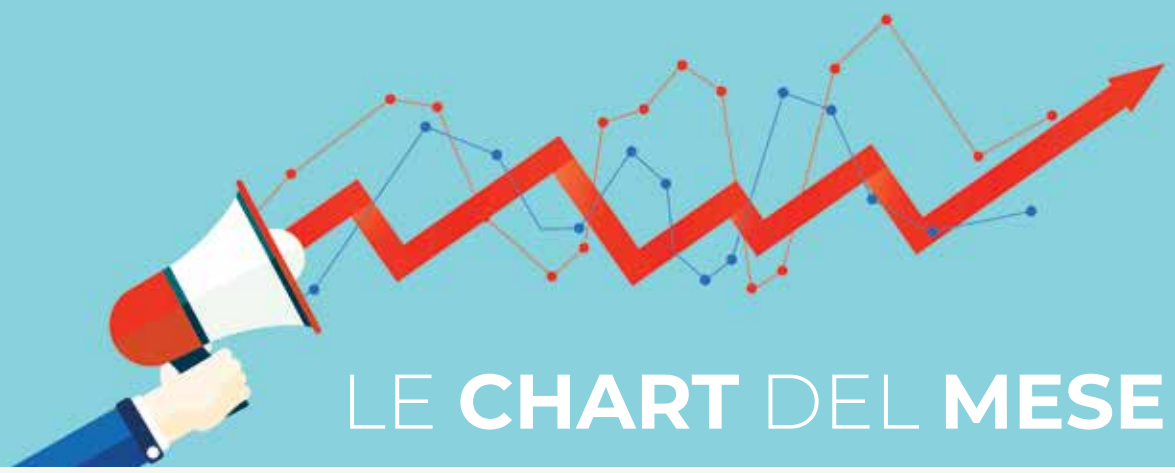
Il tuo partner EPC di fiducia per progetti rinnovabili su scala industriale.

+1GW
Di progetti in pipeline EPC

+500
Progetti completati con successo

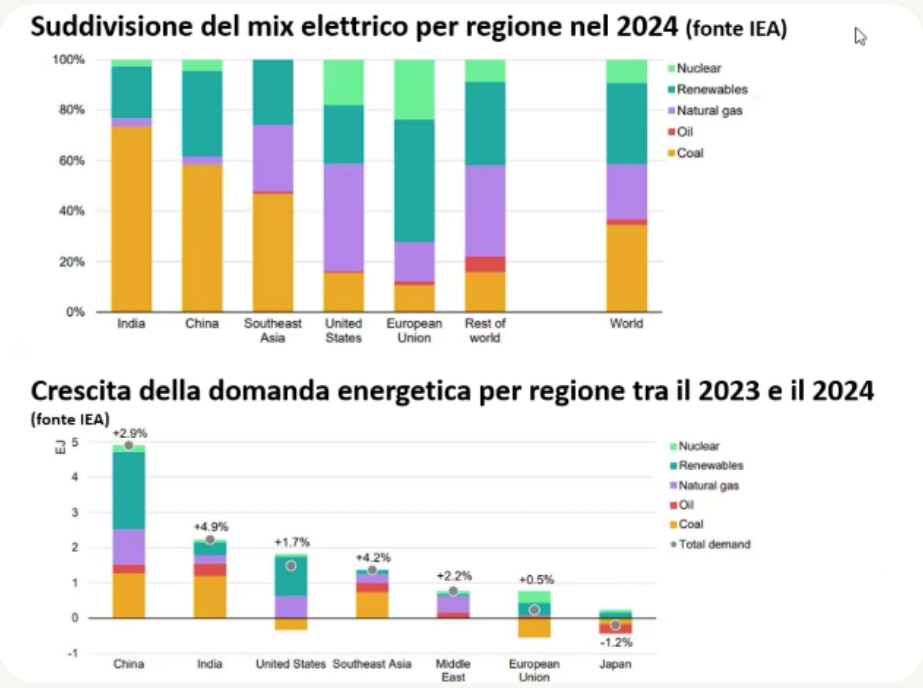
+50
Professionisti dedicati

+39 0425 471055 - info@aiem.it - www.aiem.it



LE **CHART** DEL **MESE**

Analisi del mix elettrico attuale e dell'incidenza delle fonti rinnovabili nelle varie regioni del mondo

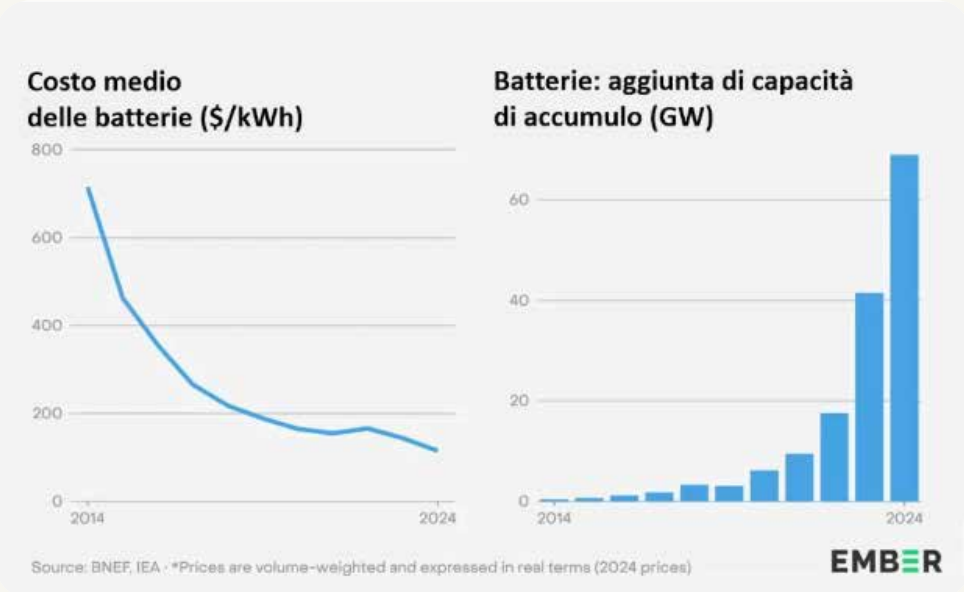


Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Stime sulla nuova potenza FV installata a livello globale nel 2024 e previsioni per il 2025 (in GW)

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

Batterie: quanto calano i costi e quanto cresce la capacità installata



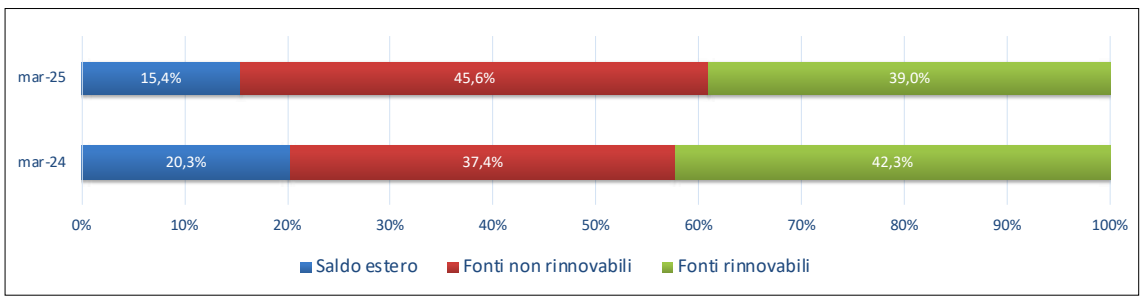
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Spotlight – Puntata di marzo

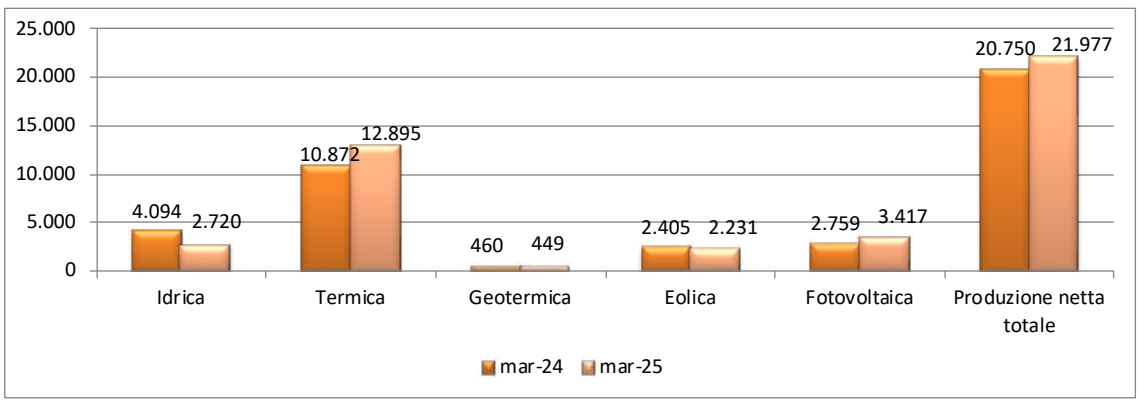
Inquadra il QR code per guardare l'ultimo episodio

Numeri e trend

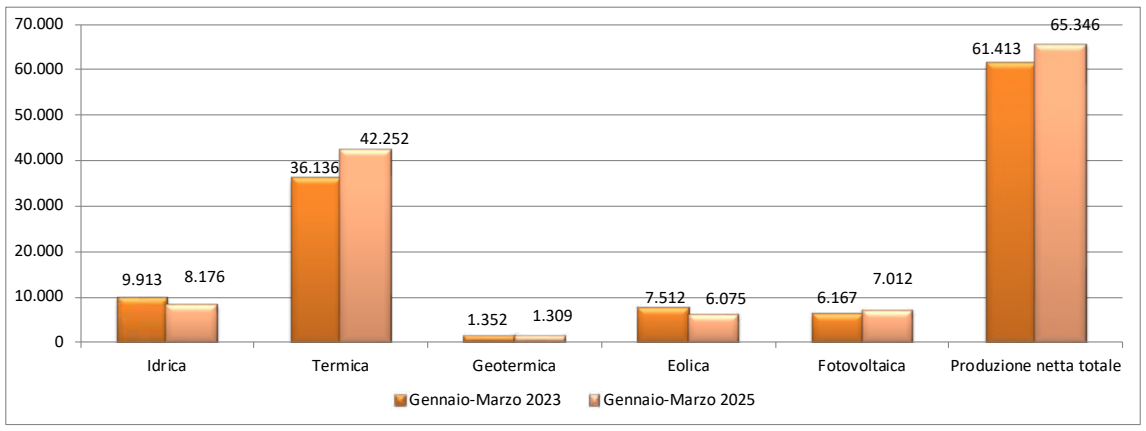
Composizione fabbisogno energetico in Italia



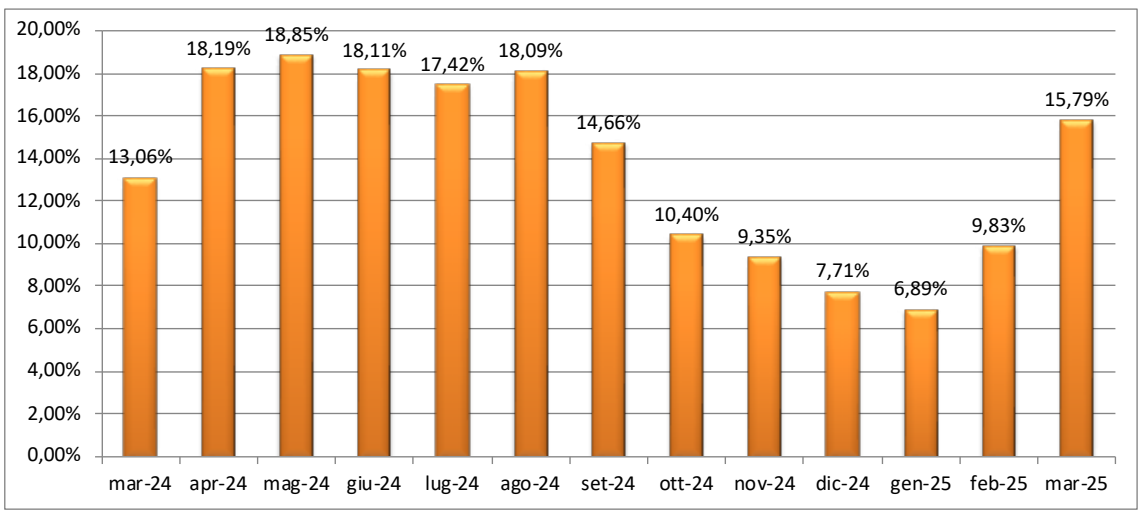
Marzo 2024 e Marzo 2025: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



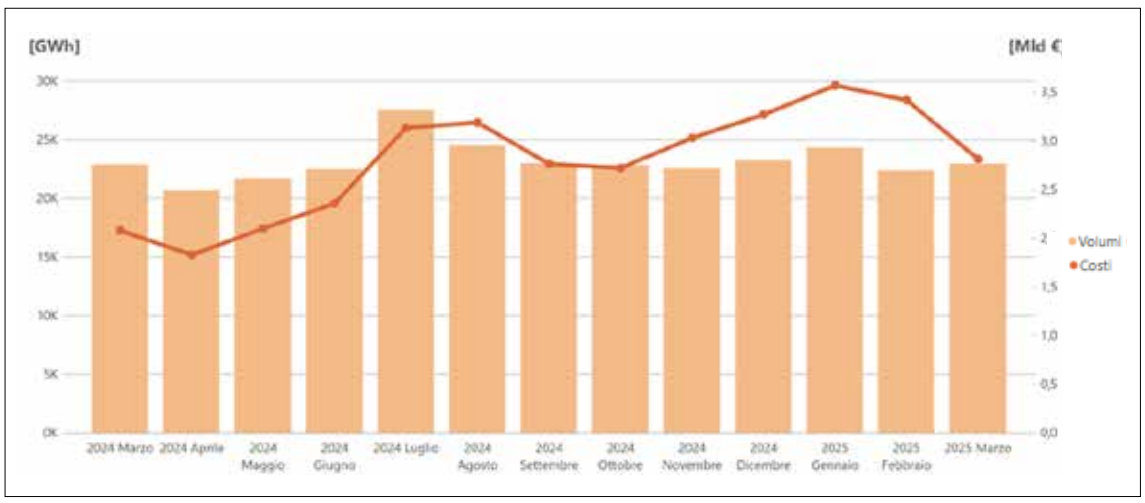
Gennaio-Marzo 2024 e Gennaio-Marzo 2025: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima – Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

enerpoint

LA SCELTA FACILE
E CONVENIENTE

VISITA IL NOSTRO SHOP
E REGISTRATI!

SCOPRI DI PIÙ

MODULI

INVERTER

BATTERIE

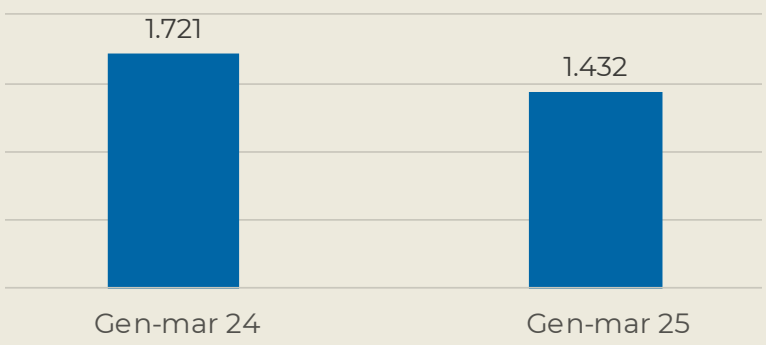
ACCESSORI

CONSULTA IL CATALOGO
E SCOPRI LE OFFERTE
A TE RISERVATE.

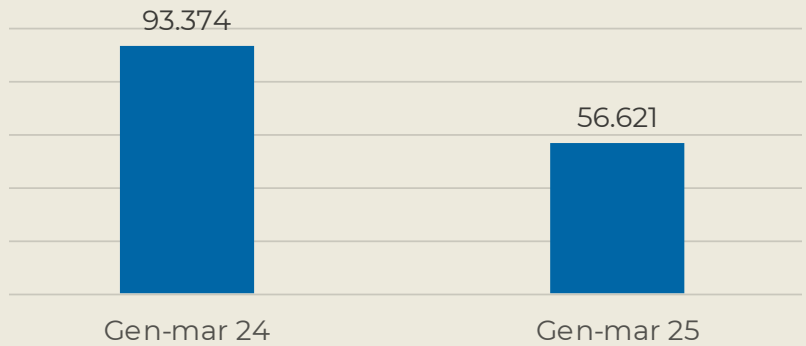
enerpoint.it

Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata

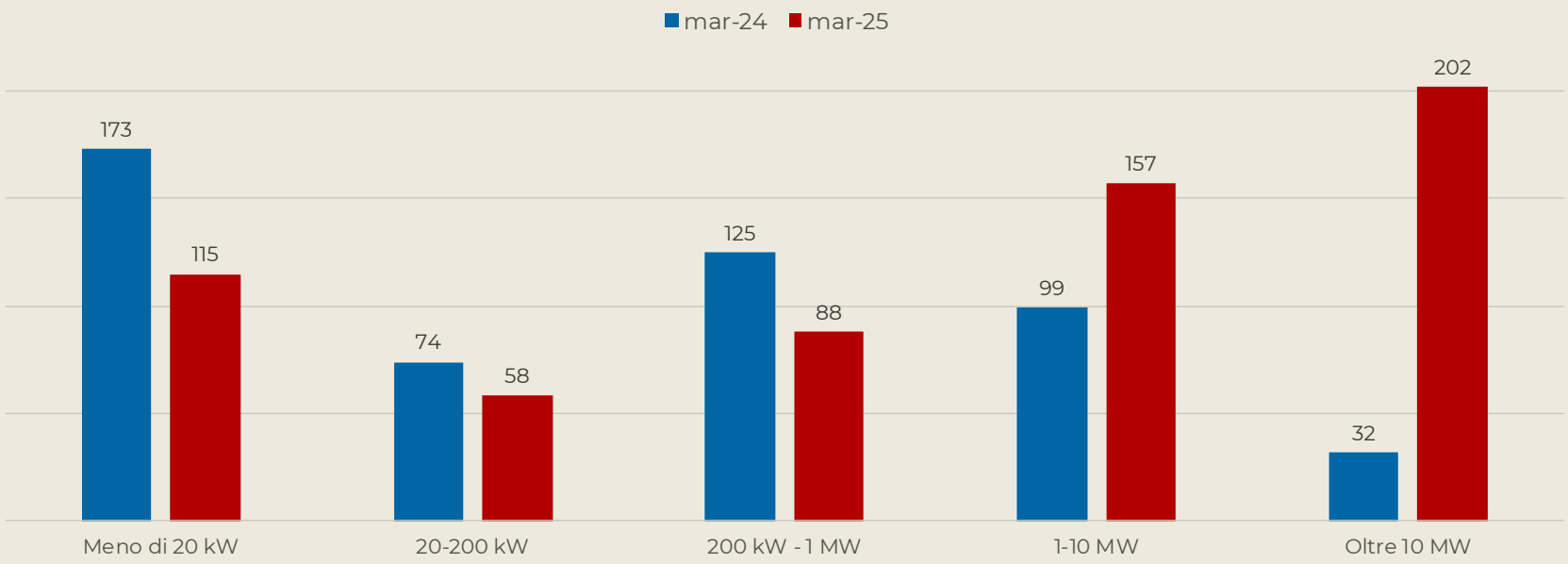
Nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia in MW
Gennaio-marzo 24 vs Gennaio-marzo 25



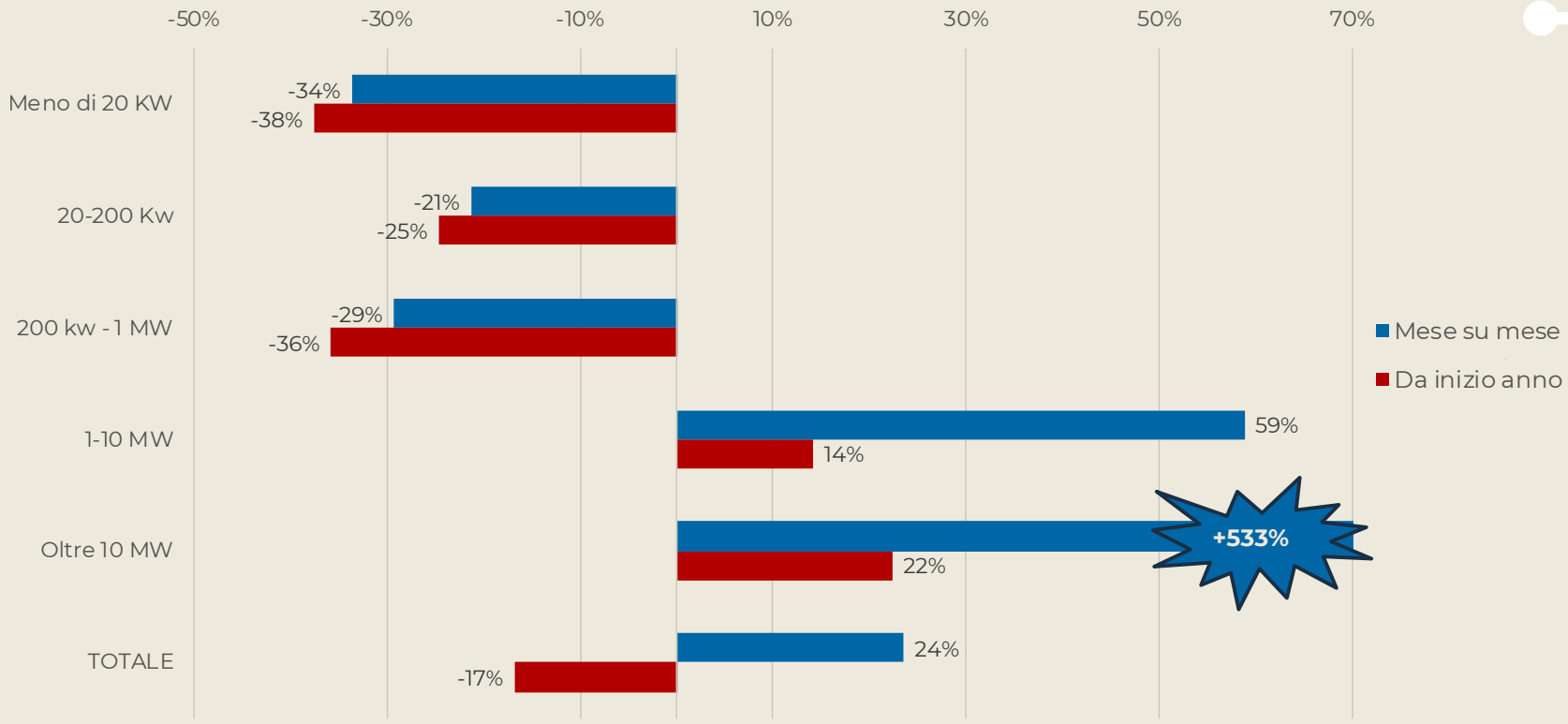
Numero impianti allacciati in Italia
Gennaio-marzo 24 vs Gennaio-marzo 25



Nuova potenza (MW) impianti allacciati in Italia per taglia



Trend nuova potenza FV allacciata in Italia per taglie
Confronto Mar 24 vs Mar 25 e Gen-mar 24 vs Gen-mar 25



Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
Solar Power Europe	544 GW (+22%) *Giugno 2024*	614 GW (+13%) *Aprile 2025*
Bloomberg	599 GW (+35%) *Marzo 2025*	698 GW (+16,5%) *Marzo 2025*
Wood Mackenzie	495 GW *Gennaio 2025*	493 GW (-0,5%) *Gennaio 2025*
IEA	553 GW (+41%) *Aprile 2025*	600 GW (+8,5%) *Aprile 2025*
Berneuter Research	600-660 GW *Giugno 2024*	
Ember	593 GW (+29%) *Settembre 2024*	
PV Info Link	469–533 GW *Novembre 2024*	
China Photovoltaic Industry Association	583 GW (+10%) *Aprile 2025*	

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
Solar Power Europe	*65,5 GW* *Dicembre 2024*	*70 GW (+7%)* *Gennaio 2024*
PV Info Link	*80 GW* *Novembre 2024*	*89 GW (incremento medio del +11%)* *Novembre 2024*

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
China Photovoltaic Industry Association	*277,17 GW* *Gennaio 2025*	
Solar Power Europe	299 GW (+18%) *Giugno 2024*	
Bloomberg	268 GW (+23,5%) *Marzo 2024*	
PV Info Link	250 GW *Novembre 2024*	255 GW(+2%) *Novembre 2024*

Vendite totali moduli fotovoltaici Primi 10 produttori

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
PV Info Link	*502 GW (+22%)* *Gennaio 2025*	Tra 559 e 603 GW *Gennaio 2025*

Cronologia articoli

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

INCHIESTE MERCATO

Formazione e buone pratiche per cantieri più sicuri (aprile 2025)

Prezzi dei moduli: il boom della domanda in Cina non spaventa (aprile 2025)

Storage C&I: approccio consulenziale come chiave per lo sviluppo (marzo 2025)

Saturazione virtuale, problema reale (febbraio 2025)

Comunità energetiche tra entusiasmo e difficoltà (gennaio 2025)

2025: dove va il mercato italiano del FV (gennaio 2025)

Prezzi dei moduli: primi segnali di ripresa (dicembre 2024)

Fotovoltaico: i fatti salienti del 2024 (dicembre 2024)

Revamping e repowering: è questo il momento (dicembre 2024)

La sfida della flessibilità della rete (novembre 2024)

Con Transizione 5.0 è il momento dei moduli made in UE (ottobre 2024)

Detrazione dal 50% al 36%: una mossa scellerata (ottobre 2024)

Regione Sardegna frena le FER (ottobre 2024)

Grandi impianti: e adesso che succede? (settembre 2024)

Comunità energetiche: vietato improvvisare (luglio/agosto 2024)

Agrivoltaico: tanto interesse, e tanto caos (giugno 2024)

Luci e ombre del Piano Transizione 5.0 (maggio 2024)Come cambia il mercato post Superbonus? La parola agli installatori (maggio 2024)

Cresce l'interesse per il fotovoltaico galleggiante (maggio 2024)

Grandine: bene i moduli, male le assicurazioni (aprile 2024)

Cresce l'attenzione della grande distribuzione per il fotovoltaico (aprile 2024)

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)

INCHIESTE PRODOTTI

FV da balcone: un'opportunità per gli installatori (aprile 2025)

Monitoraggio: sistemi evoluti per impianti solari più performanti (marzo 2025)

L'impatto dell'intelligenza artificiale sul FV (febbraio 2025)

Tutto il potenziale della perovskite (dicembre 2024)

Utility e fotovoltaico: cambiano le strategie (novembre 2024)

Lo storage C&I prova a prendersi il mercato (ottobre 2024)

Tracker: una soluzione sempre più diffusa (ottobre 2024)

Moduli Bipv, il FV che piace all'architettura (settembre 2024)

Formazione: uno strumento importante per le aziende (luglio/agosto 2024)

Hardware e software ancora più intelligenti per il fotovoltaico domestico (giugno 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)

SPECIALI

Anteprima Intersolar 2025 (aprile 2025)

Tracker e sistemi di montaggio: così si difende il valore (marzo 2025)

Anteprima KEY 2025 (febbraio 2025)

Inverter ibridi e All-In-One: due strumenti a supporto dell'autoconsumo (dicembre 2024)

Moduli: innovare per crescere (novembre 2024)

EV-Charger: accelerano le PMI (ottobre 2024)

Così i distributori difendono i margini (settembre 2024)

Le azioni per rilanciare lo storage in Italia (luglio/agosto 2024)

Anteprima Intersolar Europe (giugno 2024)

Moduli: strategia a tutela del business (maggio 2024)
Inverter: quando i servizi fanno la differenza (aprile 2024)

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)

Storage: l'offerta di prodotto e i servizi di assistenza (luglio/agosto 2023)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Fine scambio sul posto? Ecco le opzioni alternative (aprile 2025)

FER X: ecco il decreto transitorio (marzo 2025)

Testo Unico Rinnovabili: le procedure per piccoli e grandi impianti (gennaio 2025)

Tide: ecco il nuovo testo e le sfide per il mercato (dicembre 2024)

Un Testo Unico per semplificare lo sviluppo degli impianti da FER (ottobre 2024)

I nuovi incentivi del FER X (settembre 2024)

Luci e ombre del nuovo Decreto Aree idonee (luglio/agosto 2024)

I nuovi incentivi per lo storage di grandi dimensioni (giugno 2024)

Bandi e finanza agevolata: in Friuli Venezia Giulia contributi a fondo perduto per il FV (giugno 2024)

Il nuovo Conto Termico: opportunità anche per il FV (maggio 2024)

Direttiva Case green, via libero definitivo dal Consiglio UE (maggio 2024)

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)

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

24/27
MARZO
MARCH
2026

mce

ENERGY IS EVOLVING

44^ Mostra Convegno Expocomfort

Fiera Milano – Rho

mce mostra convegno® expocomfort

Built by RX In the business of building businesses

IN COLLABORAZIONE CON

CARR AiCARR Cultura e Tecnica per Energia Uomo e Ambiente
ANGAISA
ANIMA CONFINDUSTRIA MECCANICA VARIA
CONFINDUSTRIA ASSISTAL IMPIANTI TECNOLOGICI - EFFICIENZA ENERGETICA ESCO - FACILITY MANAGEMENT
CNA

www.mcexpocomfort.it

MODULO 5.0
MADE IN EU

Moduli solari 440Wp HC

- Modulo vetro foglio eva
- Profili in alluminio nero (35 mm)
- Celle monocristalline halfcut TOPCON
- Junction box decentrale
- Connettori Originali Stäubli MC4

CERTIFICATI
Qui troverete tutte le brochure e le informazioni sui nostri prodotti.

Transizione 5.0

I moduli POWER Made in EU 5.0 dispone di tutte le certificazioni richieste per poter inserire le domande nel registro del GSE e si presenta come un prodotto estetico, affidabile e con garanzia di durata nel tempo.
La storia di più di 30 anni di SONNENKRAFT-KIOTO mostra la volontà e la capacità di produrre in Europa e testimonia la massima affidabilità sulla tracciabilità del prodotto e sulla sua provenienza come MADE IN EU.

sales.italia@sonnenkraft.com

sonnenkraft.com

SONNENKRAFT
SOLARSYSTEME AUS ÖSTERREICH

Venite a trovarci alla fiera INTERSOLAR Monaco 7 AL 9 MAGGIO 2025

Ci vediamo al padiglione A2, Stand 180. nuovi prodotti.

gratis ticket

KEY THE ENERGY TRANSITION EXPO

4 → 6 MARCH 2026

RIMINI EXPO CENTRE ITALY

26

DRIVING THE ENERGY TRANSITION.

key-expo.com

#climatefriends

Organized by ITALIAN EXHIBITION GROUP | In collaboration with ITA madeinitaly.gov.it | Simultaneously with DPE ITALIA SOLARE Forum Tech

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B

Speciale Inverter

- MERCATO: IL RUOLO DEGLI INVERTER NELL'ERA DELL'AUTOCONSUMO
- VETRINA: PRODOTTI E STRATEGIE A TUTELA DEL BUSINESS

Inserto allegato al numero di Maggio 2025 di SolareB2B

KEY THE ENERGY TRANSITION EXPO

4 → 6 MARCH 2026

RIMINI EXPO CENTRE ITALY

26

PERCHÉ ESPORRE?

BUSINESS — Raggiungere i propri obiettivi economici e di sviluppo potenziando nuovi mercati nazionali e internazionali.

COMMUNITY — Entrare a far parte di una community attiva e rilevante nel settore della transizione energetica moltiplicando le occasioni di formazione e networking.

BRAND VALUE — Assicurare visibilità al proprio brand, in un contesto internazionale, facendo conoscere al mercato innovazioni e progetti.

Richiedi un preventivo

TARIFFE PROMOZIONALI ENTRO IL 30 MAGGIO 2025

Organized by ITALIAN EXHIBITION GROUP | In collaboration with ITA madeinitaly.gov.it | Simultaneously with DPE ITALIA SOLARE Forum Tech

SAJ | 20th ANNIVERSARY

Il Nuovo Sistema

HS3 6-in-1 Compatto e Sottile

SAJ Ultimo Sistema di Accumulo Energetico Residenziale

inter solar connecting solar business | EUROPE

Incontrarci a
Stand n. B2.310

SAJ Italia

italy@saj-electric.com +39 324 286 4300 it.saj-electric.com

SAJ

SOLVIS

Scegli i moduli originali
prodotti in **Europa**

conforme
INDUSTRIA 5.0

MADE IN EUROPE

Moduli iscritti al registro ENEA

SOLVIS

Scopri di più

distribuito in Italia da Omnisun

RCM energy

Partner tecnico
iGreen System

Disponibilità continua di **10 MW in pronta consegna**

AGRIRACKER®
CATCH THE GREEN POWER OF SUN

INSEGUITORE SOLARE PER L'AGRIVOLTAICO

100% COMPLIANCE BANDO PNRR!!!

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

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

1,30 m
*Adatto al **pascolo** di bestiame*

2,10 m
*Adatto a culture estensive e **frutteti meccanizzati***

Agrivoltaico elevato
*per **frutticultura** e **viticultura***

RCM ENERGY Via Monsola 8 Bis, Villafalletto, Cuneo (IT) +39 **0171 938278** · info@rcmenergy.it · **www.rcmenergy.it**

Sommario

Pag. 6 Il ruolo degli inverter nell'era dell'autoconsumo

Pag. 14 L'offerta dei principali player

Inverter

pag.12 CHINT POWER SYSTEM
pag.22 ECOFLOW
pag.20 FIMER
pag.14 GOODWE
pag.12 GROWATT
pag.18 HUAWEI
pag.16 INGETEAM
pag.22 KSTAR
pag.23 PEIMAR
pag.22 POWER SOLUTIONS
pag.18 SIEL
pag.16 SIGENERGY
pag.14 SOLAREDGE
pag.23 SOLARMG
pag.14 SOLPLANET
pag.12 SOLIS
pag.20 SUNERG
pag.20 SUNGROW
pag.18 TBEA
pag.16 VIESSMANN

Inverter e Storage

pag.28 ATON
pag.24 LSHE
pag.26 ENERGY SPA
pag.28 FOXESS
pag.26 HAIER
pag.27 JINKO SOLAR
pag.28 MIDEA
pag.25 SAJ
pag.24 SENEC
pag.27 SOLAX
pag.24 SONNEN
pag.29 TIGO
pag.26 WECO BATTERIES
pag.29 ZCS
pag.25 ZONERGY

Pag. 30 Comunicazione aziendale – Solplanet Italia

Pag. 31 Comunicazione aziendale – ZCS

enerpoint

LA SCELTA FACILE E CONVENIENTE

VISITA IL NOSTRO SHOP E REGISTRATI!

SCOPRI DI PIÙ

MODULI

INVERTER

BATTERIE

ACCESSORI

CONSULTA IL CATALOGO E SCOPRI LE OFFERTE A TE RISERVATE.

enerpoint.it

IL RUOLO DEGLI INVERTER NELL'ERA DELL'AUTOCONSUMO

IL MERCATO DEI CONVERTITORI FOTOVOLTAICI STA ATTRAVERSANDO UNA TRASFORMAZIONE IMPORTANTE: DA SEMPLICI DISPOSITIVI OPERATIVI DIVENTANO NODI INTELLIGENTI CAPACI DI DIALOGARE CON LA RETE, RISPONDERE A SEGNALI ESTERNI E OFFRIRE SERVIZI. IN PARTICOLARE INTELLIGENZA ARTIFICIALE, MANUTENZIONE PREDITTIVA E VIRTUAL POWER PLANT RIDEFINISCONO IL RUOLO DI PRODUTTORI E INSTALLATORI, APRENDO NUOVE OPPORTUNITÀ IN UN'INDUSTRIA SEMPRE PIÙ DIGITALE, NORMATA E ORIENTATA ALL'EFFICIENZA

DI MONICA **VIGANÒ**

Il mercato fotovoltaico nel suo complesso è soggetto a cambiamenti repentini che portano a un'alternanza di fasi di forte espansione a momenti di rallentamento. Queste dinamiche lo rendono particolarmente altalenante. E gli ultimi mesi ne sono stati un esempio. A un periodo di forte crescita della domanda di nuove installazioni fotovoltaiche soprattutto in ambito residenziale, ne è seguito uno caratterizzato dal rallentamento della domanda in questo comparto, dal calo dei prezzi dei moduli e da fenomeni di concentrazione. Tutto ciò ha portato a riduzioni importanti di redditività e a bilanci aziendali spesso negativi per vari operatori del mercato. In questo contesto, il mercato degli inverter non è esente da sfide e minacce rappresentate in prima battuta da una concorrenza sempre più serrata. «Gli inverter sono coinvolti in questa situazione e ne pagano le

Più competitivi in 6 mosse

1. Innovazione tecnologica continua
Investire sia sul fronte hardware sia su quello software, integrando sistemi di intelligenza artificiale e che agevolino la manutenzione predittiva consente di offrire soluzioni avanzate, flessibili e allineate alle esigenze del mercato.

2. Diversificazione dell'offerta
Affiancare prodotti per il residenziale a soluzioni progettate per applicazioni commerciali e industriali o utility scale permette di compensare i cali di domanda e aumentare la resilienza aziendale.

3. Focus sul digital service
Sistemi di monitoraggio smart, app e intelligenza artificiale migliorano l'esperienza utente, ottimizzano i consumi e forniscono supporto agli installatori, accrescendo il valore percepito.

4. Valorizzazione del service tradizionale
Accanto ai servizi digitali, resta centrale l'assistenza diretta e tempestiva. Supporto on-site, empatia e risoluzione rapida rafforzano la fiducia di installatori e clienti finali verso il produttore.

5. Supporto agli installatori
Formazione tecnica, assistenza continua e strumenti digitali trasformano gli installatori in consulenti energetici, rafforzando la rete di vendita.

6. Presidio normativo e sostenibilità
Adeguarsi alle normative in evoluzione e ottenere certificazioni rafforza la credibilità sul mercato e risponde alla crescente richiesta di trasparenza ambientale.

conseguenze dirette», dichiara Stefano Meneghini, sales manager di BU Energy. Il mercato degli inverter sta dunque vivendo una fase di transizione influenzata da dinamiche globali e specificità regionali. Nonostante questo il settore resta molto dinamico sotto il profilo dell'innovazione e sotto il profilo della maggiore attenzione ai servizi offerti.

CAUTO OTTIMISMO

Queste considerazioni sono condivise dalla maggior parte dei produttori di inverter, che però esprimono anche un certo ottimismo. «Il mercato residenziale ha affrontato un calo, ma le previsioni e le sensazioni di inizio anno fanno pensare a un deciso incremento», sostiene ad esempio Gianluca Marri, product solution specialist Italia-Europa di Ginglong Solis. «Produttori e distributori hanno tutti sofferto, soprattutto chi aveva accumulato grandi stock di materiali. Ma gradualmente la situazione sta andando avanti, in attesa che il mercato si stabilizzi ulteriormente dopo questo periodo difficile». E questa ipotesi di ripresa del mercato residenziale ben si abbina alla domanda di nuove installazioni in ambito commerciale e industriale che invece è piuttosto vivace e in parte compensa il calo di quella del residenziale. «Le strategie vincenti per mantenere la competitività e proteggere i margini includono l'ottimizzazione della produzione, l'innovazione tecnologica e la diversificazione dell'offerta con soluzioni integrate di gestione energetica», aggiunge Vito Pontrelli, country manager di Solplanet. «Il mercato degli inverter si trova in una posizione delicata ma strategica. Le principali sfide per le aziende produttrici includono la necessità di differenziazione tecnologica, l'efficienza della supply chain e la capacità di offrire valore aggiunto attraverso servizi digitali». A proposito di diversificazione dell'offerta, sono in una posizione di vantaggio dunque quei produttori che affiancano a una proposta pensata per il comparto residenziale soluzioni strutturate per impianti di più grandi dimensioni. Così, in termini di prodotto, arrivano sul mercato sempre più inverter trifase e inverter di stringa ibridi con potenze anche fino a 50 o 100 kW. «Dal punto di vista tecnologico, stiamo osservando una tendenza molto chiara verso inverter di taglia sempre più grande nel residenziale, ma soprattutto nel segmento commerciale e utility scale», spiega Francesco Rossi, tech & service manager di Chint Power Systems. Nel residenziale, questa crescita è trainata dalla crescente elettrificazione delle abitazioni: pompe di calore, piani a induzione e veicoli elettrici sono sempre più diffusi e di conseguenza aumenta la potenza degli impianti fotovoltaici. In questo scenario, si sta diffondendo l'approccio di disaccoppiare la potenza di generazione da quella di immissione in rete, specialmente negli impianti dotati di accumulo, per riuscire a massimizzare l'energia stoccata anche nei mesi meno soleggia-

SUL MERCATO SONO DISPONIBILI INVERTER SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E TECNOLOGICAMENTE AVANZATI, IN GRADO DI RISPONDERE ALLE ESIGENZE ATTUALI TRA LE QUALI C'È ANCHE, SOPRATTUTTO IN RIFERIMENTO A INSTALLAZIONI DI GROSSA TAGLIA, LA RESISTENZA A FENOMENI CLIMATICI ESTREMI TUTELANDO AL CONTEMPO LA LORO OPERATIVITÀ

ti. «Nel settore commerciale e industriale, invece, stiamo assistendo a un'evoluzione importante», aggiunge Francesco Rossi di Chint Power Systems. «I classici inverter da 50-60 kW stanno lasciando spazio a modelli da 100 kW e oltre, spesso con più Mppt per una gestione flessibile del campo. A questi si affiancano sempre più spesso inverter ibridi, accoppiati a sistemi di accumulo, che permettono di immagazzinare l'energia prodotta dall'intero impianto, migliorando così sia l'autonomia che l'autoconsumo». Questa nuova generazione di inverter, oltre a garantire maggiore efficienza energetica, semplifica anche la parte installativa grazie a un minor numero di dispositivi da cablare e offre funzionalità avanzate di monitoraggio e gestione. Infine, per quanto riguarda gli impianti utility scale, i recenti progressi hanno portato gli inverter di stringa a raggiungere potenze simili a quelle dei centralizzati, tanto che in molti casi li stanno sostituendo, contribuendo così a ridurre sensibilmente i costi di realizzazione e manutenzione.

TRA INTELLIGENZA ARTIFICIALE...

C'è però da ammettere che, accanto alle evoluzioni tecnologiche, oggi quello che contribuisce maggiormente alla competitività sul mercato dei produttori di inverter è il valore del service. In particolare ai servizi tradizionali si affiancano sempre più quelli digitali come software, sistemi di monitoraggio e app. In questi contesti si sta facendo largo l'utilizzo di intelligenza artificiale che possa contribuire ulteriormente alla semplificazione e ottimizzazione del lavoro dell'installatore. Siamo in realtà agli albori di questa nuova era. Ma nel prossimo futuro gli algoritmi di AI diventeranno parte fondamentale di un prodotto sempre più complesso e integrato. «Sono certo che nei prossimi anni ci sarà un forte coinvolgimento dell'intelligenza artificiale che avrà certamente un ruolo anche nell'operatività degli inverter», sostiene Stefano Meneghini di BU Energy, «sebbene al momento questo cambiamento sia ancora in corso e non certamente concluso». Un esempio di questa integrazione è rappresentato da Solis AI, un nuovo sistema integrato nella piattaforma Solis Cloud che consente una gestione più efficace e intelligente dell'energia prodotta in accordo alle esigenze dell'utente finale. «Forse in Italia ancora non siamo pronti, ma è un percorso che è necessario affrontare già da questo momento», spiega al proposito Gianluca Marri di Ginglong Solis. Anche Solplanet ha investito in questo senso realizzando il sistema di gestione intelligente e supervisione impianti AI-Hub che integra elementi di intelligenza artificiale. Questa tecnologia consente di migliorare l'efficienza operativa e l'esperienza dell'utente, assicurando ad esempio manutenzione predittiva, gestione efficace dell'energia, ottimizzazione dei consumi e integrazione con reti intelligenti.

...E SERVICE TRADIZIONALE

Attualmente l'AI ha un ruolo attivo in diverse aree: dal monitoraggio predittivo alla diagnostica intelligente, fino al supporto agli installatori e alla creazione di report sempre più completi per il cliente finale. Grazie a sistemi basati su AI, è possibile ad esempio suggerire soluzioni tecniche durante l'installazione o in fase di troubleshooting, oppure ottimizzare il dimensionamento degli impianti prevedendo ombreggiamenti, carichi e profili di consumo. L'intelligenza artificiale può anche analizzare i dati di consumo e produzione dell'utente finale e proporre strategie di autoconsumo intelligenti, rendendo l'intero sistema più efficiente e sostenibile. «Accanto a questi servizi all'avanguardia, mantiene un ruolo centrale il service tradizionale che, soprattutto quando riesce a garantire una risoluzione rapida delle problematiche direttamente on-site o con supporto on call, continua a rappresentare un valore aggiunto molto apprezzato dai clienti», evidenzia Francesco Rossi di Chint Power Systems. La presenza fisica, la tempestività e la competenza on call e on-site restano elementi fondamentali. E lo sostiene anche Fabien Occhipinti, global strategic account director & regional sales director di FoxESS: «Le dinamiche del mercato attuale richiedono una presenza e una vicinanza del produttore al cliente installatore o distributore. È necessario avere la chiave di lettura dei suoi bisogni e provvedere con soluzioni semplici e concrete. Ma anche con supporto costante e servizi che accrescano la sua fiducia nell'azienda con cui ha scelto di lavorare. Le idee futuristiche sono interessanti per lo sviluppo del mercato ma necessitano di una messa a terra perché il cliente installatore ha bisogno di avere vantaggi tangibili in termini di tempo, efficienza e costi, non solo prodotti concettualmente avanzati. In sostanza, risultano vincenti quelle strategie che mostrano vicinanza alle reali esigenze del proprio cliente e un approccio empatico che valorizzi l'affidabilità dell'azienda».

STABILIZZAZIONE DELLA RETE

C'è da aggiungere anche che la centralità degli inverter nel sistema fotovoltaico nella sua globalità e, in generale, di gestione energetica li rende strumento imprescindibile e su cui continuare a investire. Anche in ottica di stabilizzazione della rete. In caso di fluttuazioni nella frequenza o nella tensione, gli inverter possono intervenire in modo molto rapido, iniettando o assorbendo potenza. Questo consente di garantire la continuità dell'energia elettrica e di mantenere stabili i livelli di tensione e frequenza sulle linee. «Il mercato degli inverter sta reggendo alle contingenze del mercato grazie alla necessità di prodotti sempre più avanzati per la stabilizzazione della rete e la gestione dell'energia rinnovabile», spiega Vito Pontrelli di Solplanet. «La nostra azienda sta investendo in nuove tecnologie per garantire maggiore efficienza e integrazione con le reti intelligenti, consolidando il loro ruolo nell'ecosistema energetico». Una delle innovazioni tecnologiche più interessanti in questo ambito è la tecnologia grid forming, che permette di mantenere tensione e frequenza stabili anche durante disturbi o in assenza di generatori sincroni tradizionali, offrendo un riferimento stabile alla rete. È un passo fondamentale per costruire un'infrastruttura energetica rinnovabile che sia davvero affidabile e resiliente. «Anche gli inverter ibridi, se combinati con sistemi di accumulo, contribuiscono in modo significativo alla stabilità del sistema», spiega Francesco Rossi di Chint Power Systems. «Permettono una gestione più efficiente dei flussi di energia e aiutano a stabilizzare la tensione, soprattutto in contesti con alta penetrazione di fonti rinnovabili intermittenti. Questa integrazione è cruciale per bilanciare domanda e offerta in tempo reale e migliorare la qualità complessiva del servizio elettrico. In azienda stiamo sviluppando diverse soluzioni, anche basate sui prezzi dell'energia nel mercato del giorno prima. Tutti i nostri inverter ibridi possono già supportare la gestione bidirezionale dell'energia ed essere integrati nei Virtual Power Plant per migliorare la stabilità di rete».

COMUNITÀ ENERGETICHE

Un altro tema attuale è l'evoluzione degli inverter per supportare la gestione intelligente dell'energia nelle comunità energetiche. Il loro ruolo si sta ampliando: da dispositivi di conversione diventano nodi intelligenti capaci di dialogare con la rete, rispondere a segnali esterni e offrire servizi. «L'integrazione degli inverter con le piattaforme di gestione delle comunità energetiche viene garantita mediante la fornitura di Application Programming Interface (API) aperte e mediante la fornitura di mappature modbus per l'interfacciamento con hardware di terze parti», spiega Francesco Rossi di Chint Power Systems. «Gli inverter possono avere un ruolo importante, anche se non esclusivo, nella ripartizione dell'energia all'interno di una comunità energetica». In particolare possono abilitare, supportare e semplificare la condivisione dell'energia tra i membri, anche se la vera logica di ripartizione avviene tipicamente a livello di piattaforma software centrale. Insomma, sul tema della flessibilità è stato fatto un deciso passo avanti da pressoché tutti i produttori di inverter. Questo consente l'utilizzo di inverter con qualsiasi soluzione di monitoraggio e gestione dell'energia. «Questo argomento è importante anche in riferimento alle comunità energetiche perché un sistema integrato e funzionale consente all'utilizzatore di definire la logica di utilizzo e di ripartizione dell'energia in accordo all'esigenze di tutti i membri della comunità», sottolinea Gianluca Marri di Ginlog Solis.

Il momento perfetto

Industria 5.0, CER, Bando MIMIT: mai così tante opportunità per investire nel fotovoltaico.

Omnia Solar offre 5 moduli registrati ENEA per il **DL Transizione 5.0** e una gamma completa, a partire dalle soluzioni residenziali fino alle applicazioni utility scale, perfetti per la **C**omunità **E**nergetica **R**innovabile. Con i moduli europei Omnia Solar, ottieni più punti in graduatoria **MIMIT**. Alta efficienza, garanzie, vantaggi concreti!

OMNIA® SOLAR
high performance panels

omniasolar.it

30 40 ANNI DI GARANZIA

+39 0172 476 939

info@omniasolar.it

I PRODUTTORI DI INVERTER STANNO STUDIANDO VARIE STRATEGIE DI AZIONE. RISULTANO VINCENTI QUELLE CHE MOSTRANO CAPACITÀ DI ADEGUAMENTO ALL'EVOLUZIONE DEGLI SCENARI INSTALLATIVI. CRESCE AD ESEMPIO L'OFFERTA DI SOLUZIONI SEPRE PIÙ PERFORMANTI PER IMPIANTI A TERRA DI GROSSA TAGLIA (IN FOTO UN IMPIANTO DA 1 MWP REALIZZATO DA WATT SERVICE SRL IN SICILIA CON 8 INVERTER SOLPLANET ASW 110 KW LT)

EVOLUZIONE NORMATIVA

Un ulteriore aspetto da considerare nel processo evolutivo degli inverter riguarda normative e standard di rete che impattano sulla conformità dei prodotti a livello nazionale e internazionale. In particolare queste normative si stanno evolvendo rapidamente, a livello europeo e nazionale, per garantire la sicurezza e l'interoperabilità dei sistemi di generazione distribuita. Le nuove normative richiedono test più rigorosi per garantire la conformità degli inverter ai requisiti di rete, incentivando al contempo lo sviluppo di soluzioni sempre più avanzate. L'adattamento alle nuove normative avviene tramite una stretta collaborazione tra produttori di inverter ed enti certificatori accreditati e tramite l'esecuzione di test specifici. Questo garantisce che l'inverter sia legalmente installabile e operabile su tutto il territorio europeo. Inoltre i produttori di inverter stanno lavorando allo sviluppo di software e firmware aggiornabili per adeguarsi rapidamente ai cambi normativi. «Una delle novità in tal senso per noi è rappresentata, per esempio, dall'ottenimento della certificazione EPD per le serie di inverter ASW LT-G3 (25-40 kW), ASW LT-G3 (45-60 kW) e ASW LT (80-110 kW)», spiega Vito Pontrelli di Solplanet. «L'ottenimento della certificazione EPD rappresenta un passo significativo nel nostro percorso verso la sostenibilità ambientale. Attraverso la trasparenza e l'adozione di standard elevati, offriamo ai nostri clienti soluzioni all'avanguardia, non solo in termini di efficienza energetica, ma anche di impatto ambientale ridotto».

CAMBIA IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI

L'evoluzione tecnologica degli inverter fotovoltaici sta trasformando profondamente anche il ruolo degli installatori, che da semplici esecutori tecnici diventano sempre più consulenti energetici qualificati. L'introduzione di funzionalità avanzate, la manutenzione predittiva e l'integrazione con sistemi di accumulo e smart grid, impone nuove competenze, ma apre anche scenari ricchi di opportunità. Con la diffusione di inverter "intelligenti", l'installatore non si limita più a mettere in funzione un dispositivo, ma è chiamato a progettare soluzioni su misura. Inoltre, l'integrazione dell'AI consente già oggi di prevedere anomalie, suggerire interventi di manutenzione prima che si verifichino guasti e ridurre i tempi di diagnosi. Questo cambia la gestione post-vendita: l'installatore diventa il primo interprete dei dati raccolti in cloud, con la responsabilità e la possibilità di offrire un servizio proattivo, tempestivo e di alta qualità. Anche la crescente adozione delle virtual power plant spinge verso una nuova professionalizzazione degli installatori che sempre più dovrebbero conoscere le logiche dei mercati dell'energia, le modalità di integrazione dei dispositivi nelle piattaforme digitali e i requisiti di comunicazione. In questo scenario, la formazione tecnica si arricchisce di contenuti digitali, normativi ed energetici e rappresenta una leva strategica per distinguersi sul mercato. In sintesi, la nuova generazione di inverter ridefinisce il mestiere dell'installatore che non è non più solo un braccio operativo, ma un attore in grado di leggere il contesto, interpretare le esigenze del cliente e costruire soluzioni avanzate e sostenibili. Una trasformazione che richiede investimenti in formazione, ma che offre anche nuove possibilità di crescita, differenziazione e fidelizzazione.

PROSPETTIVE FUTURE

In considerazione di tutte queste tematiche, quali saranno le principali evoluzioni da monitorare in riferimento al mercato degli inverter per il futuro? Innanzitutto questo prodotto avrà sempre di più il ruolo di energy manager domestico e aziendale, con la necessità di essere interconnesso con reti intelligenti. In dettaglio le principali evoluzioni da monitorare includono l'integrazione sempre più spinta dell'AI nella gestione degli inverter e il loro ruolo nelle smart grid e nei mercati dell'energia. Da monitorare anche la crescente interconnessione tra inverter e sistemi di accumulo e l'evoluzione delle normative e degli standard tecnici a livello europeo. «Normative, trend dei provider di energia, necessità dei clienti sono tutte tematiche che richiedono attenzione e uno sforzo enorme in termini di risorse e analisi», spiega Stefano Meneghini di BU Energy. «La dinamicità di questo mercato e la corsa delle tecnologie mettono in discussione anche decisioni già prese. È un momento particolarmente carico di iniziative». Sebbene non direttamente connesso con il mercato inverter, c'è un altro elemento cui prestare massima attenzione da qui ai prossimi mesi: l'introduzione dei dazi. «Le ultime decisioni internazionali inerenti la tematica dei dazi sono molto preoccupanti», spiega Fabien Occhipinti di FoxEss. «Prevedo che i player orientali di pressoché ogni settore, quindi anche il fotovoltaico e gli inverter, cercheranno di tutelare le proprie redditività con politiche aggressive per aumentare la loro penetrazione in Europa. Questo potrebbe innescare una guerra di prezzi e causare un calo dei prezzi dei vari componenti che potrebbe attrarre l'attenzione degli investitori, spostandola da produttori dai listini maggiori ancorché giustificati da qualità, affidabilità, service e tecnologia elevate».

In conclusione, in un mercato dinamico e in continua trasformazione come quello degli inverter fotovoltaici, le sfide non mancano, ma le opportunità sono ancora più numerose. I produttori, grazie alla loro capacità di innovare, offrire soluzioni flessibili e accompagnare l'evoluzione tecnologica con servizi di qualità, sono in una posizione privilegiata per rispondere alle nuove esigenze energetiche. La crescente centralità dell'inverter da semplice convertitore a vero e proprio "cervello" del sistema energetico apre scenari inediti di sviluppo, anche in ottica di smart grid, comunità energetiche e integrazione con l'intelligenza artificiale. È proprio in questo contesto che diventa cruciale il ruolo degli installatori. A loro va garantita formazione, assistenza e vicinanza concreta da parte dei produttori, per affrontare insieme le sfide di un mercato sempre più tecnico e normato. La strada verso un fotovoltaico più efficiente, intelligente e interconnesso è tracciata. Chi saprà percorrerla puntando su qualità, servizio e adattabilità, potrà non solo resistere ai cambiamenti, ma guidarli per far crescere il proprio business.

Generare, utilizzare e immagazzinare elettricità. Semplicemente. Con i prodotti di BU ENERGY.

Con BU ENERGY, potete fornire ai vostri clienti sistemi fotovoltaici di alta qualità ed efficienza da un unico fornitore

CP100 101 kWh

CP200L 215 kWh

La nostra serie CP:
sistemi modulari di accumulo di energia per l'industria.

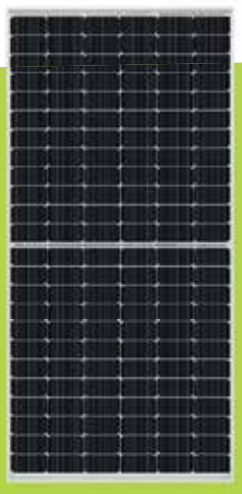
- Elevato fattore di sicurezza: con sistema automatico di protezione antincendio
- Sicuro e affidabile, prolunga la vita utile delle celle della batteria LFP: sistema di gestione della batteria a 3 stadi (BMS)
- Flessibilità: design modulare, facilità di manutenzione e di sostituzione
- Gestione del carico: tempo e potenza di carica e scarica regolabili, regolazione automatica durante i cambi di carico
- Compatibilità con la rete: blocco della corrente inversa per soddisfare i requisiti della rete

La nostra serie RPI:
sistemi di accumulo di energia all-in-one per edifici residenziali

- Installazione semplice: soluzione all-in-one altamente integrata che consente di risparmiare tempo e fatica
- Flessibile: design modulare (a seconda del modello) e possibilità di utilizzo all'interno e all'esterno per soddisfare diverse esigenze
- Completo: con connessione PV-DC e inverter ibrido integrato
- Modificabile: possibilità di sistema ibrido con diversi sistemi di generazione di energia elettrica

RPI-B

RPI-LVA610S



M575

M445

M425

Scoprite il mondo dell'energia solare:

Tecnologie versatili e massima efficienza: scelta tra moduli N-Type, HJT e P-Type.

BU ENERGY

Powered by

BU Power Systems Italia S.r.l. • Via Leonardo da Vinci, 1 • 22041 Colverde (CO) • Italy • T 39 031 463 3411 • info@bu-energy.it • www.bu-energy.it

Visita il nostro sito web

CHINT POWER

PRODOTTO DI PUNTA INVERTER IBRIDO TRIFASE ECH 8~20 KW

La scalabilità del nuovo Inverter ibrido trifase residenziale lo rende adatto a installazioni fino a 100 kWp di potenza e 300 kW di accumulo. Dotato di uscita backup integrata fino ai 40 kW, funzione Afci di serie e grado di protezione IP66, il nuovo inverter garantisce piena indipendenza energetica e massima protezione per la casa.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Full backup fino a 40 kW***
- ***Parallelabile fino a 100 kW***
- ***Storage fino a 300 kWh per singolo impianto***

"MENO INCERTEZZE PER PRODUTTORI CHE PRESIDIANO TUTTI I SEGMENTI DI MERCATO"

Pietro Gintoli, country manager per l'Italia

«Il segmento residenziale, in particolare in Italia, è quello dove il calo della domanda è stato più evidente e dove l'eccesso di offerta, magazzino e concorrenza ha comportato una riduzione di prezzi importante e rapida. Tale perdita di marginalità è stata solo parzialmente compensata nel C&I, le cui performance almeno in Italia risultano ancora sotto le attese, e dall'Utility in cui gravano le incertezze dei processi di approvazione. Senza menzionare le decisioni politico-economiche e le tensioni internazionali, i cui effetti sono difficilmente prevedibili. Non è improbabile che, in questo contesto, i produttori focalizzati solo su residenziale e piccolo commerciale possano rischiare di essere esclusi dal mercato. Viceversa, i produttori che offrono soluzioni che coprono tutti i segmenti a livello globale, e tra questi posso menzionare Chint Power Systems, potranno meglio fare leva sugli andamenti dei vari segmenti e sull'accessibilità in nuovi mercati ad alto potenziale e alta marginalità, offrendo tecnologie innovative ed efficienti, riducendo i rischi di volatilità ed ottimizzando le proprie performance».

GROWATT ITALIA

PRODOTTO DI PUNTA MID TL3-XH

Questo inverter ibrido Battery Ready è compatto e flessibile, pensato per il settore C&I. Ha una capacità di accumulo collegabile massima di 60 kWh grazie a un doppio ingresso in batteria che accetta 30 kWh ognuno ed è parallelabile per impianti fotovoltaici connessi alla rete in bassa e media tensione.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Rapporto potenza DC/AC sino a 2***
- ***Scaricatori di Tipo II lato AC e DC***
- ***Protezione Afci***

"ACCORCIARE I TEMPI DI SVILUPPO DI DISPOSITIVI AFFIDABILI E DI QUALITÀ"

Davide Botturi, direttore commerciale

«Nonostante ci sia molta attenzione e fermento sulle rinnovabili, anche quest'anno il comparto continua a segnare prezzi e domanda in diminuzione. In passato abbiamo vissuto il crollo dei prezzi relativi ai moduli mentre ora la partita si è spostata sui sistemi di storage. In questa particolare condizione di mercato, da una parte caratterizzata dalle più disparate incertezze a carattere mondiale e dall'altra dalla continua competitività che ci viene richiesta dai clienti, sono fermamente convinto che sia fondamentale da parte dei produttori accorciare i tempi di sviluppo di nuovi sistemi sempre più affidabili e di qualità. Maggiore innovazione vuol dire cogliere opportunità su nuovi mercati. Questa innovazione da parte dei produttori dovrà essere gestita in maniera consapevole con l'unico scopo di portare più ricavi all'interno di tutta la filiera al fine di renderla sana e senza replicare l'errore di inseguire la richiesta da parte del mercato volta solo al prezzo».

solis

PRODOTTO DI PUNTA S6-EH3P(29.9-50)K-H

Solis presenta l'inverter Ibrido di stringa S6-EH3P(29.9-50)K-H caratterizzato da potenza fino a 50 kW. È pensato per applicazioni C&I e offre possibilità di configurazione fino a 6 inverter in parallelo. Altre caratteristiche sono 4 Mppt integrati e supporto carichi sbilanciati sia sulla rete che sulla porta di backup. Offre anche numerose modalità di connessione e utilizzo tramite la nuova porta Smart Gen

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Fino a 20 A di corrente di ingresso FV e 1.6 DC/AC***
- ***Possibilità di configurazione fino 6 inverter in parallelo***
- ***Certificato CEI 0-16/21 con i più importanti sistemi di storage***

"PRODOTTI FLESSIBILI E INTEGRABILI, UTILI ANCHE IN OTTICA CER"

Gianluca Marri, product solution specialist Italia-Europa

«Sul tema della flessibilità abbiamo fatto un deciso passo avanti, potendo garantire l'utilizzo dei nostri prodotti con qualsiasi soluzione di monitoraggio e gestione che il cliente finale decida di utilizzare. Questo argomento è importante anche in riferimento alle comunità energetiche perché un sistema integrato e funzionale consente all'utilizzatore di definire la logica di utilizzo e di ripartizione dell'energia in accordo all'esigenze di tutti i membri della comunità. Inoltre come produttori il nostro ruolo è quello di cercare di offrire soluzioni che possono anche migliorare la stabilità della rete, come spesso sono contemplate in tutti i più importanti grid standard europei. Devo dire che, purtroppo, non sempre queste opportunità vengono colte dai gestori di rete. Speriamo che con l'introduzione dei sistemi basati su AI si riesca ad arrivare ad un punto di svolta anche su questo tema».

fischer

SolarIndustrial: il nuovo sistema di installazione per pannelli fotovoltaici su **coperture industriali.**

SISTEMA DISPONIBILE IN DUE VARIANTI: CONFIGURAZIONE SUD (IN FOTO) E CONFIGURAZIONE EST-OVEST

Scopri di più su **www.fischer.it**

GOODWE
Smart Energy Innovator

PRODOTTO DI PUNTA SERIE GT 100-125 KW

Inverter di stringa trifase di potenza 100-125 kW caratterizzato da un'elevata densità di potenza, pensato per applicazioni C&I. Gli Mppt multipli e l'elevata corrente di ingresso di 21A per stringa CC aumentano il rendimento con moduli ad alta potenza. Caratterizzato da Capex e Opex più bassi e da potenza massima di 137 kW per applicazioni di rete a bassa tensione (400 V).

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Elevata densità di energia***
- ***Piena potenza fino a 45°C, fino a 21 A per stringa***
- ***Ventilatori intelligenti a bassa rumorosità e design robusto***

"SERVIZI, AMPIEZZA DI GAMMA E BRAND AWARENESS FANNO LA DIFFERENZA"
Valter Pische, territory manager Southern-Eastern Europe

«Il mercato fotovoltaico è storicamente caratterizzato da ampie fluttuazioni. I produttori sono impegnati a sviluppare soluzioni che siano al tempo stesso economiche e con grande efficienza. In quest'ottica GoodWe sta ampliando la propria offerta di sistemi storage che per la loro compattezza ed efficienza permettono di massimizzare la capacità di accumulo ed il costo per kWh: partendo dai nuovi sistemi trifase stackable, che verranno presentati prossimamente, la gamma GoodWe verrà completata entro l'anno dal sistema All-in-One retrofit 125/261 kWh. In parallelo viene ampliata l'offerta di inverter di stringa per applicazioni C&I con elevata efficienza ed economicità (vedi nuova serie GT che verrà ampliata con il prossimo arrivo del modello da 150 kW). La competizione tra produttori sta aumentando con l'ingresso di molti nuovi player. La differenza, come sempre, è data dal servizio pre e post vendita, dall'ampiezza di gamma e dalla storia consolidata nel mercato, aspetti che vengono riconosciuti come distintivi per il marchio GoodWe».

Solplanet

PRODOTTO DI PUNTA SERIE ASW TH

Il nuovo inverter ibrido trifase della serie ASW TH è disponibile nelle potenze da 15 a 30 kW. Integra quattro ingressi Mppt indipendenti, consentendo di massimizzare l'efficienza in installazioni con diverse orientazioni dei pannelli solari. La sua capacità di sovradimensionamento fino al 200% permette di gestire carichi energetici variabili senza compromettere le prestazioni. Il suo design robusto e versatile lo rende adatto sia per progetti commerciali sia industriali.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Flessibilità***
- ***Facilità di installazione***
- ***Affidabilità***

"L'INNOVAZIONE SOSTIENE LA BUONA SALUTE DEL MERCATO"
Vito Pontrelli, country manager

«Nel contesto attuale, caratterizzato dal rallentamento della domanda di nuove installazioni, dal crollo dei prezzi dei moduli e dalle difficoltà finanziarie di molti operatori, il mercato degli inverter si trova in una posizione delicata ma strategica. Se da un lato la riduzione dei prezzi dei moduli ha reso gli impianti fotovoltaici più accessibili, dall'altro i margini di profitto per i produttori di inverter si stanno assottigliando. Nonostante il rallentamento generale del settore fotovoltaico, il mercato degli inverter sta reggendo grazie alla necessità di prodotti sempre più avanzati per la stabilizzazione della rete e la gestione dell'energia rinnovabile. La nostra azienda sta investendo in nuove tecnologie per garantire maggiore efficienza e integrazione con le reti intelligenti, consolidando il loro ruolo nell'ecosistema energetico».

solaredge

PRODOTTO DI PUNTA TERRAMAXTM

L'inverter TerraMaxTM con ottimizzatore di potenza H1300 assicura elevate rese energetiche, consentendo al contempo di diminuire sia i costi O&M, grazie al monitoraggio a livello di modulo, che i costi BoS. Con un'efficienza del 99% ed un sovradimensionamento del 200% in CC, consente l'installazione su terreni inclinati, disomogenei o di forma irregolare.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Versatilità***
- ***Potenza***
- ***Sicurezza***

"EVOLUZIONE INCESSANTE DEGLI INVERTER NON SOLO SUL FRONTE HARDWARE"
Giuliano Orzan, country manager Italy

«Il mercato degli inverter, rispetto a quello dei moduli, offre aspetti legati alla ricerca e sviluppo molto ampi e diversificati. L'inverter è il cervello dell'impianto e la sua evoluzione non è oggi solo legata al prodotto. L'inverter rappresenta il nodo che gestisce i carichi energetici ed è quindi in comunicazione con tutti i componenti dell'installazione: dai moduli, agli ottimizzatori di potenza, alla pompa di calore, al carica batterie per veicoli elettrici, al sistema di accumulo. Un dialogo incessante, anche con la rete internet, che necessita protocolli di sicurezza e cyber protezione costantemente aggiornati. Lo ripetiamo spesso durante i nostri eventi con i clienti, non parliamo più di solo fotovoltaico, ma di un ecosistema integrato, dove l'esperienza del produttore è fondamentale. SolarEdge, con un attivo a monitoraggio di oltre 56 GW pari a oltre 5 milioni di inverter spediti, è tra i produttori globali più longevi, con un'esperienza nel mercato di oltre 15 anni».

FORNITURE FOTOVOLTAICHE SRL

TRACKER SOLARE

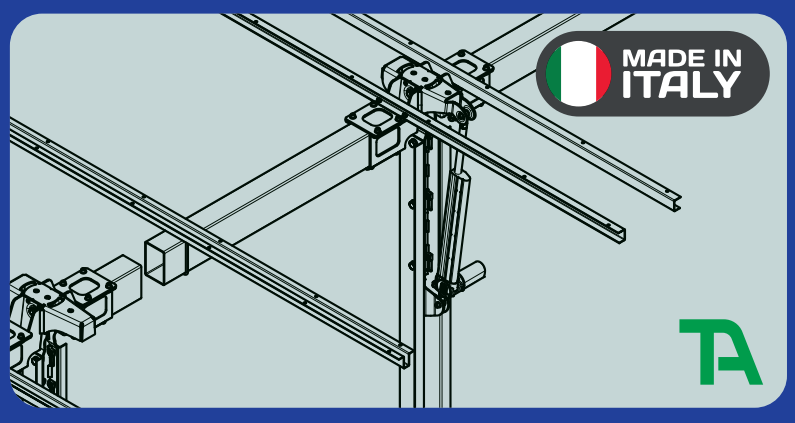
TA Srl, azienda italiana con oltre 60 anni di esperienza nella lavorazione dei metalli, progetta e produce tracker monoasse e sistemi di montaggio **per grandi impianti fotovoltaici.**

I sistemi, realizzati interamente in Italia, sono pensati per garantire **efficienza, affidabilità e ottimizzazione dei costi.**

Forniture Fotovoltaiche è il distributore ufficiale dei tracker TA in Italia, offrendo soluzioni su misura per impianti utility scale.

TA TM2

Monoassiale ad *inseguimento est-ovest*



Forniamo tutta la **componentistica necessaria per grandi impianti fotovoltaici**

Cavo ***SOLARE***

Questi cavi sono progettati per trasportare l'energia prodotta dai pannelli solari verso il sistema di gestione dell'energia o il punto di connessione alla rete elettrica.

CE RoHS IEC TÜV

- 1X4ROSSO
- 1X6ROSSO
- 1X10ROSSO
- 1X4NERO
- 1X6NERO
- 1X10NERO

Il **BATTIPALO** per pali fotovoltaici è uno strumento essenziale utilizzato durante l'installazione di impianti fotovoltaici. Si tratta di un macchinario progettato per guidare i pali nel terreno in modo efficiente e preciso.

Dimensioni (acceso) (L*P*A):
3500*2200*7500 mm
Dimensioni (spento) (L*P*A):
6500*2200*2550 mm
Peso macchina:
4500-5200 kg
Motore diesel:
Motore Cummins 97 kW

Forniamo **TRASFORMATORI** di alta qualità progettati per garantire massima efficienza e affidabilità negli impianti fotovoltaici. Disponiamo di tre taglie standard: 400 kVA, 630kVA, 800 kVA e 1250 kVA, ma possiamo realizzare forniture su misura in base alle esigenze specifiche del progetto.

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

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

800 82 25 13
general@forniturefotovoltaico.it
www.forniturefotovoltaiche.it

SIGENERGY

PRODOTTO DI PUNTA
SIGEN C&I INVERTER

L'inverter Sigen C&I è tra i più compatti e leggeri della classe 125 kW, per facilitare il trasporto e l'installazione. Offre sicurezza, flessibilità ed efficienza elevate, con una porta batteria riservata per una perfetta integrazione futura con il nostro SigenStack.

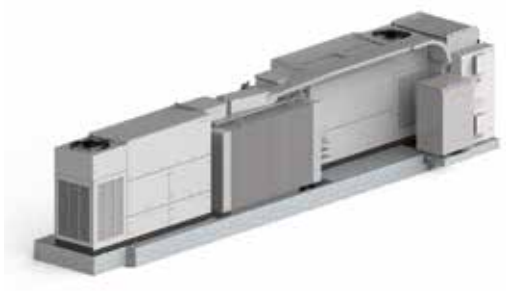
CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Supporta il DC Coupling***
- ***Integra l'EMS***
- ***Distanza di rilevamento Afci 500 metri***

"ALTA QUALITÀ E INNOVAZIONE CONTINUA SONO LA CHIAVE DEL SUCCESSO"
Kaiwen Fang,
general manager South Europe

«Il passaggio a un futuro sostenibile è inarrestabile: l'energia solare rimarrà essenziale e gli inverter ne sono il fulcro. Sebbene le fluttuazioni del mercato a breve termine rappresentino una sfida, crediamo che i prodotti di alta qualità e l'innovazione continua siano la chiave del successo a lungo termine. In Sigenergy ci impegniamo a fornire soluzioni affidabili e ad alte prestazioni. Vediamo anche una forte competitività nel combinare gli inverter con l'accumulo di energia, con quest'ultimo che può davvero risolvere lo squilibrio tra generazione e consumo. I sistemi integrati porteranno maggior valore e resilienza sia agli utenti che alla rete».

Ingeteam



PRODOTTO DI PUNTA
INGECON SUN FSK C SERIES

Ingecon SUN FSK C Series è una stazione di trasformazione outdoor per il segmento PV&Bess Utility Scale con inverter centralizzati prodotti in Spagna. È composta da 1 o 2 inverter con potenza regolabile da 2 a circa 7,5 MVA con un sistema di raffreddamento a liquido che ne garantisce un ciclo di vita stimato di 25-30 anni e la possibilità di sostituire velocemente le power unit dell'inverter in loco in circa 1-2 ore.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Plug&Play***
- ***Soluzione Integrata con Scada e PPC***
- ***Lungo ciclo di vita***

"INNOVAZIONE, DINAMISMO, AGGIORNAMENTO E ADEGUAMENTO ALLE SFIDE"
Paolo Cigognetti, direttore commerciale Italia PV&Bess

«Negli ultimi due anni, il calo della domanda interna al mercato cinese ha avuto, come diretta conseguenza, una diminuzione dei prezzi anche nel mercato europeo. Questo fenomeno è stato accompagnato anche dall'ingresso di nuovi marchi asiatici e da numerose campagne commerciali molto aggressive, che hanno provocato un impatto negativo sui prezzi e sulla qualità dei prodotti. È proprio grazie alla qualità e ai servizi dedicati che un produttore europeo come Ingeteam può differenziarsi dalla concorrenza, per tutelare fatturato e margini, offrendo prodotti sempre più innovativi e conformi alle nuove normative europee, anche sulla cyber security. Abbiamo lanciato una nuova gamma di prodotti smart e innovativi nei segmenti residenziali e C&I, che si uniscono a quelli già presenti nel mondo Utility Scale e che ci identificano come uno dei produttori europei con più soluzioni complete, integrate e per ogni tipologia di cliente».

VIESSMANN
Climate Solutions

PRODOTTO DI PUNTA
VIESSMANN HYBRID INVERTER 29,9 G-3

Quest inverter ibrido è dedicato al mondo dello storage commerciale-industriale ed è studiato in abbinata a batterie Viessmann da 3,5 e 5 kWh, dotato di funzione di back up e multi-inseguitore. È possibile il monitoraggio da remoto tramite app e portale dedicato

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Inverter ibrido***
- ***Funzione di back up***
- ***Monitoraggio on line in tempo reale***

"ASPETTI TECNICI E DI SVILUPPO PRODOTTO ANCORA DA ESPLORARE"
Francesco Zaramella, resp. tecnico fotovoltaico

«Il mondo degli inverter, rispetto a quello dei moduli, presenta delle complessità differenti. Rispetto a questi ultimi, infatti, l'inverter si interfaccia direttamente con la rete, quindi deve soddisfare le specifiche tecniche previste e differenti per ogni singolo paese. Si connette con prodotti esterni come batterie, colonnine di ricarica. In generale, è un componente che presenta aspetti tecnici e di sviluppo ancora tutti da esplorare e che, come tale, necessita di un supporto nel lato post-vendita realizzato da tecnici esperti. Le sfide che vediamo nel futuro sono incrementare la competitività dei prodotti, ma allo stesso tempo offrire sempre di più ai clienti un servizio di alto livello per quanto riguarda la consulenza sui prodotti, il servizio di supporto e di post-vendita. Riteniamo che nel mercato del futuro tutti questi aspetti saranno differenzianti».

BISOL

Powered by the sun.
Driven by perfection.

Il più grande produttore di moduli fotovoltaici in Europa

Leader nella Transizione 5.0

- 20 years — PRODUTTORE AFFIDABILE DI MODULI FOTOVOLTAICI DA OLTRE 20 ANNI
- QUALITA COMPROVATA E CERTIFICATA
- AL VERTICE DEGLI STANDARD DI SETTORE
- EFFICIENZA ECCEZIONALE

inter solar EUROPE
connecting solar business

VIENI A TROVARCI
PADIGLIONE **A2**. STAND **450** | **MAGGIO 7–9, 2025**

TBEA
Green Energy for Better Life

PRODOTTO DI PUNTA TS3000/6000/9000KT-EL

L'inverter TS3000/6000/9000KT-EL rappresenta una Smart Transformer Station per una integrazione sempice ed efficiente per progetti Utility Scale. Progettata per un'installazione semplificata e un'affidabilità a lungo termine, questa stazione di trasformazione "ready to use" riduce i tempi di implementazione, abbassa il CapEx e garantisce prestazioni stabili in media tensione.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Design modulare ottimizzato***
- ***Prefabbricato per installazione rapida***
- ***Trasformatore integrato ad alta efficienza***

"AL PASSO CON INNOVAZIONE DI RETE, INTEGRAZIONE DI STORAGE E CRESCENTE DIGITALIZZAZIONE"

Arcangelo Lo Iacono, country manager per l'Italia

«Il mercato degli inverter vive una continua sfida dettata dall'innovazione della rete, l'integrazione dello storage e la crescente digitalizzazione, ed è caratterizzato da elevata concorrenza e forte pressione sul prezzo. Tbea, attivo a livello mondiale nella produzione dei trasformatori, è uno dei protagonisti del mondo dell'elettricità in tutto il mondo e un produttore smart e verticalmente integrato di soluzioni e tecnologia, con radici profonde e una competenza decennale nel mondo delle reti e delle nuove sfide che affrontano. I nostri vantaggi competitivi sono l'integrazione verticale che è garanzia di controllo dei costi e di affidabilità della supply chain; lo smart system engineering che unisce inverter, storage e EMS per una proposta ad alto valore aggiunto verso i clienti; il service sul territorio che assicura servizio rapido e affidabile per massimizzare la produttività. In un mercato influenzato da una forte pressione di prezzo, l'eccellenza della tecnologia, l'affidabilità delle prestazioni e il valore aggiunto dell'integrazione rendono Tbea un partner che si distingue».

HUAWEI

PRODOTTO DI PUNTA HUAWEI SUN2000-150K-MG0

L'inverter di nuova generazione Huawei SUN2000-150K-MG0 è pensato per impianti fotovoltaici commerciali e industriali di grandi dimensioni. Con una potenza nominale di 150 kW, questo modello si distingue per l'elevata efficienza, l'intelligenza integrata e un sistema di protezione evoluto.

CARATTERISTICHE CHIAVE

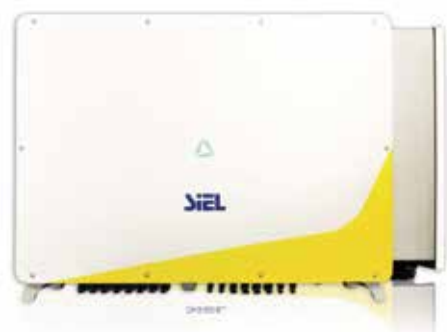
- ***Alta efficienza e potenza***
- ***Disconnessione intelligente delle stringhe***
- ***Protezione da guasti e rilevamento dell'isolamento a livello di modulo***

"PRODOTTI AD ALTO VALORE AGGIUNTO CAPACI DI DIFENDERE I MARGINI"

Daniel Gabriel Simion, smart PV solution engineer

«A differenza di altri segmenti della filiera, quello degli inverter ha una maggiore capacità difendere margini e redditività. Non solo perché non si trova in overcapacity per la scarsa disponibilità dei chip, ma soprattutto perché è un prodotto ad alto valore aggiunto che, pur non incidendo molto sull'investimento dell'intero impianto, ne è il cervello che gestisce produzione, accumulo e interazione con la rete. Dalla competizione internazionale sempre più accesa, ai rapidi cambiamenti normativi, fino alle aspettative crescenti dei clienti finali, la chiave è saper coniugare efficienza, innovazione e qualità con la capacità di adattarsi ai mercati locali. Per questo Huawei da un lato continua ad investire in ricerca e sviluppo, con oltre 100.000 ingegneri nel mondo, e dall'altro lavora a livello locale con una rete capillare di partner (EPC, distributori, installatori). Infine, in uno scenario di compressione dei margini, è essenziale garantire soluzioni di valore senza compromessi sulla qualità e sull'affidabilità».

SIEL



PRODOTTO DI PUNTA SOLEIL SPX 350 KW

Siel ha lanciato i nuovi inverter di stringa Soleil SPX 350 kW, specifici per installazioni industriali e grossi parchi fotovoltaici. In un box compatto e di facile installazione (plug&play), è adatto ad installazioni outdoor. Si avvale di 12 Mppt (40A) e 24 ingressi, lavora ad altissimi rendimenti (MPPT efficiency 99,9%).

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Per installazioni (outdoor) industriali e grossi parchi solari***
- ***Ampia flessibilità: 12 Mppt (40A) e 24 ingressi***
- ***Interfaccia sistema teleservice Siel, PPC o CCI***

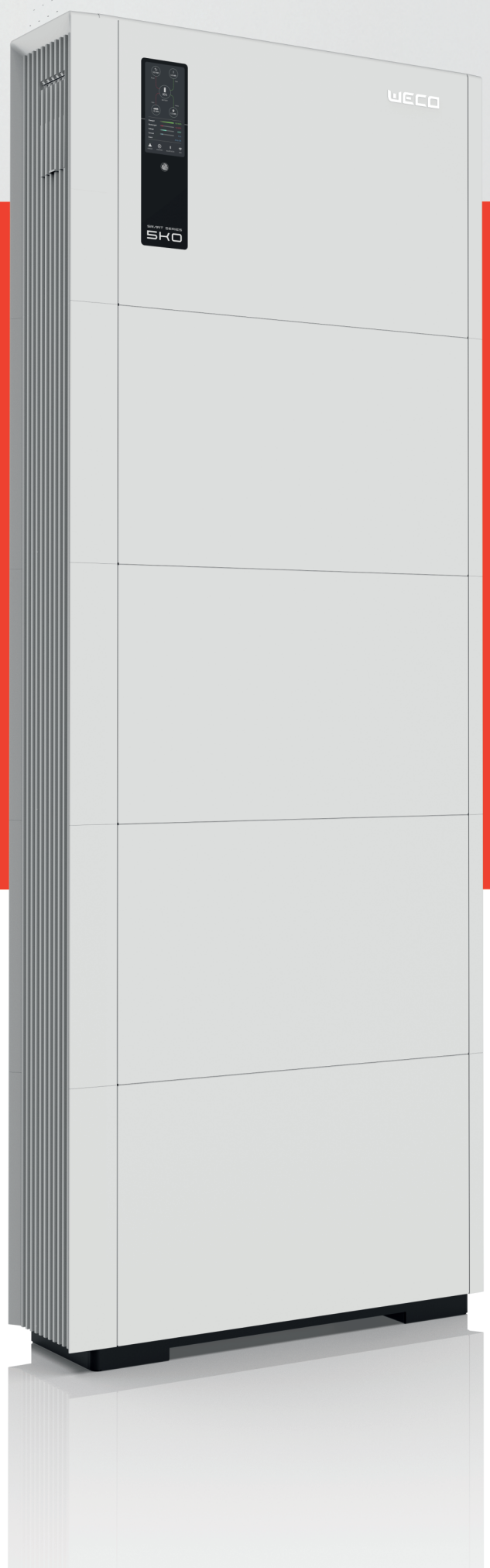
"SERVONO SEMPLIFICAZIONI NORMATIVE, FINANZIAMENTI ED EVENTUALI INCENTIVI"

Glauco Pensini, CSO & board member

«Il rallentamento delle autorizzazioni è uno dei principali problemi che il mercato fotovoltaico in Italia sta affrontando. L'incertezza normativa e i ritardi burocratici stanno ostacolando lo sviluppo di nuovi impianti. Ad esempio, molte regioni non hanno ancora recepito il decreto sulle aree idonee, creando incertezze per i progetti già avviati. Nonostante queste difficoltà, ci sono segnali positivi per il 2025. Si prevede che nuove politiche incentivanti e una maggiore chiarezza normativa possano migliorare la situazione. Inoltre, l'innovazione tecnologica e la crescente consapevolezza ambientale stanno spingendo il mercato verso una ripresa. Si stima che nel 2025 verranno installati tra 5 e 6 GW di nuova capacità fotovoltaica. Ci si aspetta quindi una semplificazione normativa da parte degli enti governativi, nonché i previsti nuovi incentivi e finanziamenti per sostenere il settore. Infine, le collaborazioni tra aziende e istituzioni possono aiutare a superare le sfide burocratiche e promuovere lo sviluppo sostenibile. Siel nello specifico è membro di Anie Rinnovabili all'interno del quale lavora il gruppo Rinnovabili».

Ti aspettiamo ad InterSolar 2025

Stand **360** - Pad. **B1**



5K0 SMART SERIES

SISTEMA ALL IN ONE

- Sistema Soppressione Incendi
- Plug & Play
- Sistema di riscaldamento /climi freddi
- Certificato IP 66

WECO

SISTEMA DI ACCUMULO DI ENERGIA

Caratteristiche

Scopri le caratteristiche e le funzionalità del sistema SMART ALL IN ONE, perché lo rendono la scelta ideale per la tua casa

www.wecobatteries.com

FIMER

PRODOTTO DI PUNTA PIATTAFORMA POWER

La piattaforma Power comprende gli inverter PowerUNO e PowerTRIO, monofase e trifase, oltre alla batteria modulare PowerX con capacità fino a 30 kWh con due sistemi collegati. In particolare, gli inverter ibridi di nuova generazione, compatti e leggeri, progettati e prodotti in Italia, offrono potenze da 2 a 10 kW.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Inverter ibridi***
- ***Installazione tool-free***
- ***Potenza di backup fino a 6 Kw***

"FOCUS SU MADE IN EUROPE, SERVIZI E INNOVAZIONE"

Matteo Leo, global head of sales

«Nonostante la crescente pressione della concorrenza globale e le fluttuazioni della domanda, le previsioni di mercato restano positive, delineando scenari di crescita in tutti i segmenti, sia residenziale che C&I e utility-scale. A ciò si aggiunge una vasta base installata che richiede interventi di revamping, offrendo ulteriori opportunità per consolidare la presenza sul territorio nazionale ed internazionale. Per i produttori di inverter fotovoltaici, il contesto attuale impone una serie di sfide complesse, ma offre anche spazi di manovra strategici. Per tutelare i margini e restare competitivi, stiamo adottando strategie diversificate. Puntiamo sul prodotto Made in Europe, sui servizi post-vendita e sull'innovazione, sviluppando inverter smart e soluzioni tecnologicamente avanzate, integrate con sistemi di accumulo, dotate di gestione intelligente dei flussi energetici e compatibilità con altri dispositivi».

SUNGROW
Clean power for all

PRODOTTO DI PUNTA SH15/20/25T

Con il nuovo inverter ibrido trifase SHT da 15 kW, 20 kW e 25 kW sono ora disponibili classi di potenza superiori e una maggiore capacità di storage fino a 40 kWh per torre Sungrow Battery.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Più potenza***
- ***Più back-up***
- ***Più storage***

"PUNTARE SU DIVERSIFICAZIONE DEL PRODOTTO E COLLABORAZIONI CON AZIENDE E DISTRIBUTORI"

Alessandro Soragna, senior distribution manager Italy and Balkans

«Nonostante le sfide, il settore degli inverter fotovoltaici ha un potenziale di crescita significativo grazie alla crescente domanda di energia rinnovabile. Tra le principali sfide troviamo la riduzione dei prezzi dei moduli fotovoltaici che ha portato a una compressione dei margini anche per i produttori di inverter. Questo a lungo termine ridurrà la capacità di sviluppo tecnologico di molti player del settore. Per Sungrow l'innovazione tecnologica e gli investimenti in R&D sono un punto fermo. La necessità di migliorare continuamente l'efficienza e le funzionalità degli inverter rimane per noi di vitale importanza. Focalizzarsi sull'innovazione tecnologica permette di migliorare l'efficienza degli inverter e introdurre funzionalità avanzate come il rilevamento dell'arco, il monitoraggio intelligente, la velocità di installazione e l'interfaccia IoT. La diversificazione del prodotto è un altro aspetto cruciale per soddisfare le esigenze di vari segmenti di mercato. Infine, sono essenziali la collaborazione con aziende e distributori che riconoscano e valorizzino la qualità e la tecnologia dei prodotti e l'ottimizzazione dei costi per migliorare i margini».

Sunerg® SOLAR ENERGY

PRODOTTO DI PUNTA X-SUN-SL

X-SUN-SL è un inverter ibrido monofase progettato per massimizzare il tasso di autoconsumo di un'abitazione. Ha un design curato, compatto ed è facile da installare. Grazie alla funzione UPS (Uninterruptible Power Supply), il dispositivo è in grado di alimentare i dispositivi collegati anche in caso di interruzione elettrica, con un tempo di commutazione inferiore a 10 ms.

CARATTERISTICHE CHIAVE

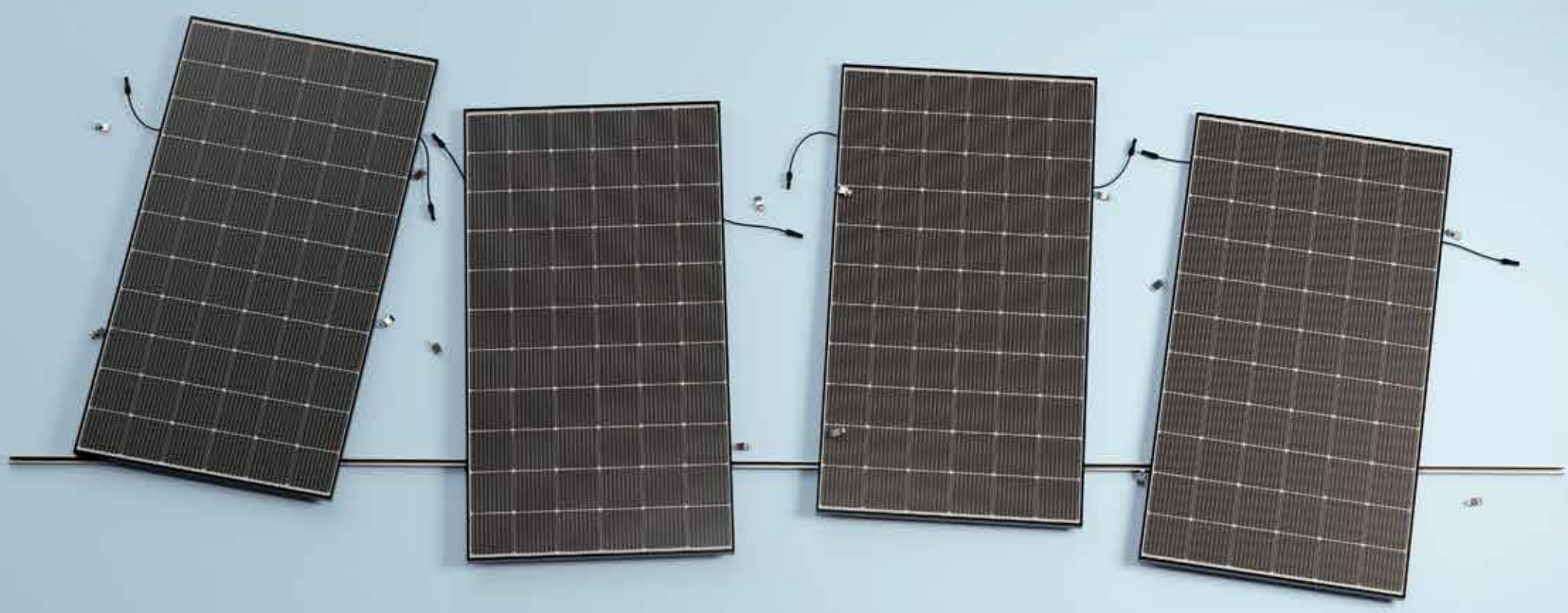
- ***18,5 Ampere di ingresso ogni Mppt***
- ***Funzione UPS inferiore a 10 ms***
- ***Modalità off-grid, con carico massimo fino a 6 kvA***

"IL CONTO TERMICO 3.0 POTREBBE INCENTIVARE LA RIPRESA DEL MERCATO"

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale

«Si è concluso sicuramente un anno difficile caratterizzato da elevati livelli di inventario e calo della domanda residenziale ma si prevede una ripresa del mercato inverter per il 2025. Un fattore chiave di crescita sarà l'introduzione del Conto Termico 3.0, che inserisce sistemi fotovoltaici e di accumulo energetico tra le tecnologie finanziate. Il Conto Termico 3.0 incentiverà pacchetti integrati che combinano fotovoltaico, accumulo e pompe di calore. Per gli impianti fotovoltaici commerciali e industriali, il settore ha registrato una crescita costante sia nel 2023 che nel 2024 e si prevede un aumento per il 2025, di conseguenza richiesta di inverter di grandi taglie da 400 a 800 V. Saranno necessarie strategie su misura per la crescita del mercato. Aumentare la quota di autoconsumo è una delle chiavi per migliorare la redditività di un impianto fotovoltaico».

Cercasi INSTALLATORI



Hai esperienza nel fotovoltaico? Noi abbiamo il lavoro per te!

Con il **Progetto Installatori Partner**, Peimar ti affida incarichi reali, ti supporta con consulenze dedicate e si occupa della gestione finanziaria con il cliente.
Tu pensi solo all'installazione. Al resto pensiamo noi.

/// PEIMAR

Cerchiamo professionisti affidabili per una rete in crescita in tutta Italia.

Premi, riconoscimenti e nuove opportunità ti aspettano.
Unisciti a noi. Trasforma la tua esperienza in risultati concreti.
Contattaci ora per scoprire come diventare un nostro Installatore Partner.

info@peimar.com | www.peimar.com

ECOFLOW

PRODOTTO DI PUNTA ECOFLOW POWER OCEAN PLUS

Inverter per applicazioni commerciali. Supporta fino a 40 kW di ingresso e 29,9 kW di uscita CA e supporta le tariffe dinamiche. Il suo design no-meter riduce il tempo di installazione. Grazie alla tecnologia di connessione in parallelo, gli utenti possono iniziare con una batteria da 5 kWh ed espanderla fino a 60 kWh secondo le necessità.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Prestazioni ottimali fino a 29,9 kW di potenza in uscita***
- ***Backup senza soluzione di continuità per tutta la casa con switch time 10 ms***
- ***Energy Manaegment System con integrazione dei prodotti EcoFlow e di terzi parti tramite protocollo Matter ed altri***

"OTTIMIZZARE I COSTI E RISPONDERE PRONTAMENTE ALLE ESIGENZE DEGLI INSTALLATORI"

Luigi Dell'Orto, business development manager

«Per tutelare le proprie marginalità e la propria posizione sul mercato, i produttori di inverter devono puntare sull'innovazione assicurando maggiore efficienza, durata e integrazione dei prodotti con storage e smart grid, anche tramite AI e IoT per la manutenzione predittiva. È inoltre fondamentale ottimizzare i costi con automazione, efficientamento della supply chain ed eventualmente rilocalizzazione produttiva. Ampliare l'offerta e proporre soluzioni complementari, come l'integrazione di batterie o software, aiuta a coprire più segmenti di mercato. Inoltre un servizio post-vendita eccellente rafforza la fedeltà al brand mentre le partnership con altri attori del settore favoriscono sinergie. Infine, i produttori devono sapersi adattare ai trend di mercato e sfruttare incentivi. L'inverter resta un elemento fondamentale nel processo di transizione energetica: innovazione, efficienza, diversificazione e attenzione al cliente sono le chiavi per affrontare le sfide attuali».

PowerSolutions

PRODOTTO DI PUNTA SATURN ELITE

Saturn eLite è la serie di inverter ibridi monofase prodotta in Italia da PowerSolutions con Evada, azienda impegnata da oltre 20 anni in R&D nel settore energetico. La serie è caratterizzata da alta potenza DC (da 8 a 9 kWp), semplicità d'installazione, ottimizzatori per moduli e smart socket per gestione e contabilizzazione carichi.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Alta potenza DC (da 8 a 9 kWp)***
- ***Semplicità d'installazione***
- ***Ottimizzatori per moduli e smart socket***

"L'IMPORTANZA DI PRODOTTI MADE IN ITALY"

Ivan Rizzo, CEO & founder

«Il mercato fotovoltaico europeo sta attraversando una fase di rallentamento dopo il boom degli ultimi anni. La domanda si è indebolita, i magazzini sono saturi, i prezzi dei componenti ai minimi storici e i bilanci di molti produttori risultano sempre più sotto pressione. In questo contesto, anche il mercato degli inverter è chiamato a difendere margini e competitività, vantaggio di qualità e innovazione. Gli strumenti di sviluppo, in particolare sul C&I, puntano su prodotti di filiera, come confermato dalle incentivazioni Industria 5.0 e Investimenti Sostenibili 4.0. Pertanto, accettata la sfida, PowerSolutions ha deciso di investire in partenariati internazionali per adattarsi alle esigenze del mercato locale, fornire ai clienti servizi più rapidi e fare il primo passo verso la localizzazione del prodotto. Da sempre il Made in Italy è sinonimo di qualità, innovazione e attenzione al design e portarlo in auge nel mercato delle rinnovabili è la nostra sfida».

KSTAR

PRODOTTO DI PUNTA SERIE BLUEKERNEL TRIFASE 125 KW

L'inverter BlueKernel trifase da 125 kW è progettato per garantire prestazioni elevate e affidabilità in condizioni operative complesse. Il suo design compatto e la leggerezza facilitano installazioni flessibili e ottimizzano la gestione degli impianti ad alta capacità.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Alta efficienza (fino al 98,7%)***
- ***Protezione IP66***
- ***Compatibilità con pannelli di grande capacità***

"PUNTIAMO SU ACCORDI CON DISTRIBUTORI LOCALI E SUPPORTO AGLI INSTALLATORI"

Beatrice Xiao, country manager Italia

«Le sfide principali per i produttori sono la competitività dei costi e l'innovazione tecnologica. Le aziende devono ottimizzare la produzione, sviluppando inverter capaci di integrare sistemi di storage e soluzioni digitali avanzate, come il monitoraggio remoto e la diagnostica predittiva. Investimenti in R&D e diversificazione dell'offerta, dal residenziale al commerciale, sono essenziali per rispondere alle differenti esigenze del mercato italiano. Inoltre, rafforzare una rete di distribuzione locale e offrire supporto tecnico specializzato agli installatori è fondamentale per contenere i costi di manutenzione e tutelare i margini in un settore in rapida evoluzione».

PEIMAR
Italian Photovoltaic Modules

PRODOTTO DI PUNTA PSI-X1P6000-HY

L'inverter ibrido monofase PSI-X1P6000-HY pensato per impianti residenziali: gestisce l'energia solare, è facile da usare grazie al display integrato e si controlla anche da remoto con l'applicazione Peimar X Portal. Risulta essere un prodotto efficiente, intelligente e pensato per ottimizzare i consumi.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Display integrato***
- ***Supporta l'applicazione Peimar X Portal per il monitoraggio da remoto***
- ***Grado di protezione IP65***

"FOCUS SU CONSUMATORI ATTENTI A INDIPENDENZA ENERGETICA E INNOVAZIONE"
Maristella Ferraboli, head of technical sales

«Il mercato sta attraversando un momento di sfide, tuttavia riteniamo che il settore fotovoltaico abbia ancora ampie opportunità di crescita, soprattutto per quella fascia residenziale che continua a credere nel valore e nei benefici dell'energia solare. La nostra strategia consiste nel concentrarci su questi consumatori, che non solo apprezzano l'indipendenza energetica, ma sono anche interessati all'innovazione tecnologica.
Osserviamo un aumento della richiesta di inverter residenziali, spinta dalla crescente attenzione verso l'autoconsumo energetico e la riduzione dei costi. Per affrontare le sfide attuali, ci stiamo focalizzando sul miglioramento continuo della qualità e dell'affidabilità dei nostri prodotti, offrendo soluzioni che presentano funzionalità avanzate, come il monitoraggio da remoto e la gestione intelligente dell'energia. Questo ci permette di restare al passo con le esigenze di un mercato che richiede soluzioni sempre più personalizzabili».

SOLARMG
designed in Italy

PRODOTTO DI PUNTA SG-6KWHB/PM

L'SG-6KWHB/PM è un inverter ibrido monofase da 6 kW Premium Line. È caratterizzato da tecnologia moduli SIC per un'elevatissima efficienza di conversione dell'energia, dall'Energy Power Supply con possibilità di utilizzo del 100% della potenza nominale dell'inverter e da un sistema di interfaccia per la termodinamica che consente l'ottimizzazione dell'integrazione tra fotovoltaico e sistemi termici con un focus sulle pompe di calore.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Tecnologia moduli SIC***
- ***EPS (energy power supply)***
- ***Sistema di interfaccia per la termodinamica***

"IN ARRIVO UNA PARTNERSHIP PER OFFRIRE FINANZIAMENTI AGEVOLATI"
Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale

«In un mercato che ha visto una flessione improvvisa della domanda e un conseguente impoverimento qualitativo di molti player, una delle sfide principali è uscire dalla logica del ribasso dei prezzi come unico fattore competitivo. Per SolarMG, la risposta è nei servizi. Il nostro obiettivo è costruire un sistema di supporto solido per l'intera filiera attraverso un'offerta che non si limiti al prodotto, ma includa un servizio completo prima, durante e dopo la vendita. L'assistenza pre e post-vendita, la flessibilità nella personalizzazione delle soluzioni e il supporto tecnico durante tutte le fasi di installazione sono elementi chiave della nostra strategia. È fondamentale garantire la tranquillità del cliente anche dopo l'acquisto, specialmente in caso di malfunzionamenti o necessità di manutenzione. Inoltre, stiamo lavorando alla creazione di una partnership con una società di credito al consumo, che ci permetterà di offrire soluzioni di finanziamento a tassi agevolati».

Basso Investimento, Alto Rendimento
- Gestione a livello di rack
- Perdita di potenza ridotta

Forte Adattabilità alla Rete
- Controllo ibrido, SCR da 1 a 40
- Fibra ottica, risposta in millisecondi

Sicuro e Affidabile
- Isolamento dei guasti per rack
- Protezione elettrica multilivello

Manutenzione Facile e a Basso Costo
- Moduli PCS plug-and-play
- Impatto guasti localizzato, minimo downtime

Follow Us & Stay Updated

INVERTER E STORAGE

SUL MERCATO SONO DISPONIBILI SOLUZIONI COMBINATE CHE INTEGRANO CONVERTITORI E BATTERIE DI ACCUMULO. IN QUESTI CASI, GLI INVERTER SONO PROPOSTI CONGIUNTAMENTE AL SISTEMA DI STORAGE CUI SONO ABBINATI

SENEC

PRODOTTO DI PUNTA
SENEC.HOME V3 HYBRID

SENEC.Home V3 hybrid è un sistema di accumulo ibrido All-in-One che integra batterie, inverter fotovoltaico e sistema di monitoraggio e di gestione dei flussi energetici. L'inverter ha 2 Mmpt e un'efficienza del 97,4%. Può essere equipaggiato con sistema di back-up fino a 3 kW, per avere autonomia energetica durante i blackout.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Alta efficienza***
- ***Funzioni ibride***
- ***Monitoraggio integrato***

"DIVERSIFICAZIONE DELL'OFFERTA PER TUTELARE LA COMPETITIVITÀ"
Giancarlo Losito, product & operations director

«Il mercato degli inverter sta naturalmente seguendo l'andamento della domanda nel fotovoltaico: in calo nell'ambito residenziale e in crescita in quello commerciale e industriale. Dal momento che Senec, per quanto riguarda la fornitura di prodotti, opera solo nel settore residenziale, ha adottato una strategia di diversificazione dell'offerta per tutelare la propria competitività. Puntiamo quindi su soluzioni plug&play come il kit mini-fotovoltaico, che include pannelli, staffe, cavi e micro-inverter, ideale per l'installazione in condominio, in particolare su ringhiere di balconi. Il kit risponde alle esigenze di chi non può installare un impianto tradizionale per mancanza di spazio o non vuole investire somme cospicue. Studi interni hanno evidenziato come in mercati più maturi come la Germania questi sistemi hanno già una diffusione capillare (quasi 800mila pezzi installati al 2024 a detta dell'Agenzia federale tedesca di controllo delle reti) e anche in Italia iniziano ad attrarre nuovi clienti interessati alla riduzione delle bollette elettriche, ampliando il bacino d'utenza e compensando, in parte, il calo della domanda tradizionale».

sonnen

PRODOTTO DI PUNTA
SONNENBATTERIE HYBRID 9.53

SonnenBatterie hybrid 9.53 è la soluzione di accumulo Sonnen con inverter integrato: un sistema di accumulo All-in-One compatto e flessibile, adatto per applicazioni residenziali. Grazie alla configurazione modulare, è personalizzabile in base ai requisiti energetici dell'abitazione e può essere ampliato in qualsiasi momento.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Sistema All-in-One (inverter fotovoltaico e sistema di accumulo in un unico prodotto)***
- ***Capacità di accumulo flessibile a seconda delle esigenze***
- ***Adatto all'integrazione nella Sonnen Virtual Power Plant***

"SISTEMI INTEGRATI CHE AGEVOLANO IL PROCESSO DI INSTALLAZIONE"
Fabio Ottavi, general manager

«Nel contesto attuale occorre puntare sull'esperienza dei player, sulla qualità, sull'affidabilità dei prodotti e sul servizio post-vendita. In sonnen ci impegniamo a trasmettere ai clienti, confusi da costanti offerte al ribasso, che basarsi sul prezzo come unico criterio di scelta può risultare rischioso sul lungo periodo. Affidarsi infatti a fornitori che non hanno le nostre competenze e il nostro know-how significa investire in soluzioni destinate a produrre i propri benefici nei prossimi venti o trenta anni, ma senza la certezza che l'azienda scelta abbia l'esperienza, la solidità e lo storico necessari per garantire nel tempo affidabilità e continuità. Scegliere sonnen significa invece affidarsi a chi, quindici anni fa, ha di fatto inventato i sistemi di accumulo per applicazioni fotovoltaiche residenziali. Una realtà pionieristica, solida e all'avanguardia: un partner affidabile per chi desidera raggiungere l'indipendenza energetica in modo consapevole e duraturo».

LSHe

PRODOTTO DI PUNTA
SERIE RPI-B

La serie RPI-B è l'ultima generazione di sistemi di accumulo a marchio LSHe, distribuito in esclusiva in Italia da BU Energy. La soluzione integra in un unico dispositivo pacchi batterie, BMS, inverter ibridi, unità di controllo. Il sistema è disponibile con un inverter monofase o trifase e può essere ampliato con pacchi batteria aggiuntivi.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Flessibilità***
- ***Facilità di monitoraggio***
- ***Semplice da installare e avviare***

"OFFERTA SEMPRE ATTUALE CON PRODOTTI E SERVIZI INNOVATIVI"
Stefano Meneghini, sales manager

«Il mercato sta cambiando, non solo per le difficoltà economico-finanziarie, ma anche per il numero di player. Se da un lato la concorrenza aiuta, dall'altro porta a una riduzione dei margini per le aziende. La chiave è cercare di rimanere a galla senza esagerare con gli stock e con un margine accettabile. Si tratta di una formula non sempre semplice da attuare, soprattutto perché la tecnologia corre veloce. Bisogna avere un prodotto semplice e affidabile e offrire un servizio che aiuti gli installatori e gli utenti finali. La sfida è qui e dobbiamo cercare di mettere in atto delle azioni che permettano di essere sempre al passo».

ZONERGY

PRODOTTO DI PUNTA SERIE VENUS S1

Gli inverter ibridi della serie Venus S1 sono efficienti, affidabili e monitorabili tramite App sia da smartphone sia da interfaccia web dell'EMS. Rientra in questa serie l'inverter ibrido monofase Venus 6000 caratterizzato da efficienza massima del 98% e grado di protezione IP66. È utilizzabile come inverter di stringa oppure abbinabile a batterie di accumulo con potenza da 5 kWh a 30 kWh. La serie sarà esposta a Intersolar Europe presso lo stand B1.390.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Efficienza max 98%***
- ***Grado di protezione IP66***
- ***Abbinabile a batterie di accumulo da 5 kWh a 30 kWh***

"STUDIARE NUOVI APPROCCI AL MERCATO PER STABILIZZARE LA DOMANDA"

Mauro Porro, key Account manager & after sales

«Il crollo dei prezzi dei pannelli fotovoltaici è positivo poiché la domanda di installazioni di impianti fotovoltaici domestici e commerciali è in continua crescita. Quindi, nonostante un rallentamento della richiesta di forniture post Superbonus, se saranno attuate nuove strategie di vendita e nuovi approcci al mercato, avremo una domanda comunque costante nel tempo che dovrà essere sempre più supportata con servizi dal contenuto sia tecnico sia commerciale ai distributori e agli installatori. Dopo questa fase vedremo nuovamente crescere in futuro il mercato che oggi, obbiettivamente, non sta attraversando un momento positivo dovuto anche al clima generale di incertezza in quanto a politiche di supporto da parte delle istituzioni».

SAJ

PRODOTTO DI PUNTA SERIE HS3

La serie HS3 è una soluzione All-in-One pensata per l'accumulo energetico domestico. Conosciuta come "The Skinny 6-in-One", questa unità combina l'inverter solare, il caricatore AC per veicoli elettrici, il sistema di gestione dell'energia in un design elegante e compatto.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Design ultra-sottile con 170 millimetri di spessore, facile da integrare anche in ambienti angusti***
- ***Collegamenti ad incastro senza cablaggio, facile installazione in soli 15 minuti***
- ***Dotato di elekeeper EMS, monitoraggio e gestione dell'energia domestica 24 ore su 24, 7 giorni su 7***

"PRESENZA SUL TERRITORIO E SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO"

Andrea Menini, senior sales manager

«Il primo trimestre del 2025 è stato caratterizzato da una domanda discontinua con un focus sempre maggiore sul settore C&I. SAJ ha raccolto la sfida offrendo un sempre più assiduo affiancamento sul territorio unito a lanci di nuovi prodotti come la terza generazione di sistemi residenziali All-in-One HS3. Il tutto supportato da servizi ad alto valore aggiunto come i commissioning gratuiti per i prodotti di storage C&I e l'impiego dell'AI per fare autodiagnosi in-app sui prodotti e per le richieste post-vendita».

solis | 20th ANNIVERSARY

Risparmiare sui costi, non sulle prestazioni.

Rendi il tuo business più intelligente.

S6-EH3P(30-50)K-H

- Scalabile fino a 300kW
- Certificato con le principali batterie
- Pronto per le tariffe dinamiche

Bancabile. Affidabile. Locale. w: solisinverters.com

Contatto: europesales@solisinverters.com Cerca 'Solis Europe'

Venite a trovarci
Padiglione B3
7-9 Maggio 2025

inter solar
connecting solar business | EUROPE

WECO

PRODOTTO DI PUNTA ALL-IN-ONE SOLUTION

La nuova soluzione All-in-One di WeCo integra inverter da 5 a 15 kW e batteria in un sistema compatto e versatile. Stessa batteria per impianti monofase e trifase, plug & play, IP66, active balancing, antincendio, sistema di riscaldamento integrato delle batterie e molto altro.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Stessa batteria per sistemi monofase e trifase (compatibile con configurazioni da 3 a 6 kW monofase e da 6 a 15 kW trifase)***
- ***Moduli da 5,12 kWh (capacità per modulo, ideale per applicazioni residenziali e commerciali)***
- ***Sistema stackable e plug & play (installazione rapida senza cablaggi complessi)***

"FONDAMENTALI LA SICUREZZA E L'AFFIDABILITÀ DELLE BATTERIE"

Marco Falorni, sales director

«Il mercato degli inverter, specialmente quelli ibridi, pur affrontando un rallentamento della domanda e la pressione dei prezzi, resta cruciale nella transizione energetica. Le sfide per i produttori includono margini compressi, alta competitività e la necessità di innovare costantemente per rispondere a normative in continua evoluzione e alle crescenti esigenze di sistemi integrati. In questo contesto, le aziende devono puntare su differenziazione tecnologica, come l'integrazione con sistemi di accumulo e soluzioni smart, oltre a ottimizzare l'efficienza produttiva per ridurre i costi. Un altro aspetto fondamentale è la sicurezza delle batterie, che rappresenta una priorità per garantire operazioni sicure e affidabili. È cruciale anche l'adozione di un sistema di riscaldamento integrato intelligente, che garantisca performance ottimali anche in ambienti freddi. Inoltre, l'adozione di normative rigorose e l'utilizzo di certificazioni specifiche per le batterie sono essenziali per garantire la sicurezza e la competitività».

energy®

PRODOTTO DI PUNTA ALL-IN-ONE ZEROCO2 SHELL 120/220

Realizzato in Italia nello stabilimento di Energy Group, zeroCO2 Shell 120/220, con potenza da 120 kW e capacità da 220 kWh, integra l'EMS di Energy zeroCO2 Cloud. Offre la possibilità di installare più unità Shell in parallelo ed è ideale per impianti di nuova costruzione o interventi di retrofit. Dispone di climatizzazione e dispositivi antincendio.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Massimo autoconsumo***
- ***Peak shaving***
- ***Trading***

"SOLUZIONI CAPACI DI OTTIMIZZARE PROCESSI E COMPRAVENDITA DI ENERGIA"

Consuelo Zatta, sales specialist

«Il mercato fotovoltaico residenziale in Italia sta attraversando una fase di rallentamento che vede la riduzione di circa un terzo delle vendite rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Nell'anno in corso si prevede invece un aumento delle vendite di prodotti destinati a taglie C&I. In questo contesto la nostra strategia consiste soprattutto nel portare l'attenzione del cliente ai nostri punti di forza. Vale a dire una produzione tutta italiana dalla progettazione alla realizzazione delle batterie con sistemi finalizzati non solo all'autoconsumo, ma anche ad ottimizzare i processi e la compravendita di energia. Offriamo soluzioni compatte e pronte al collegamento, adatte all'installazione esterna, e soprattutto monitorate sette giorni su sette, 24 ore su 24, grazie a software da noi sviluppati».

Haier Energia Solare

PRODOTTO DI PUNTA E-TOWER

L'E-Tower è il cuore dell'ecosistema Haier: un sistema pre-cablato All-in-One che integra inverter ibrido, batterie e quadri di distribuzione AC e DC, progettato per semplificare e ottimizzare la gestione dell'energia. Grazie all'app hOn, comunica con tutti i dispositivi Haier, dai climatizzatori alle pompe di calore, fino ai sistemi di accumulo.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Sistema All-in-One***
- ***Facilità d'installazione***
- ***Gestione intelligente dell'energia***

"PROGRAMMI E SERVIZI PER SUPPORTARE GLI INSTALLATORI PARTNER"

Marco Vergani, responsabile divisione fotovoltaico

«Il contesto attuale del mercato fotovoltaico non è semplice, in particolare nel segmento residenziale, che registra una contrazione dopo i volumi eccezionali del periodo Superbonus 110%. Per supportare gli installatori in questa nuova fase, Haier ha lanciato due programmi dedicati. Il primo è l'Installer Program, un'iniziativa pensata per valorizzare i partner attraverso formazione specializzata, assistenza tecnica dedicata e opportunità di crescita professionale. Il programma offre un percorso strutturato con strumenti e competenze fondamentali per il successo sul campo. Tra i principali vantaggi spiccano formazione tecnica e certificazioni, supporto pre-sales e after-sales, materiali marketing e supporto alle vendite, programma cashback per ogni installazione completata. La seconda iniziativa riguarda la cessione dei crediti fiscali. Haier offre agli installatori la possibilità di cedere i crediti da Superbonus o Ecobonus, trasformandoli in liquidità in modo semplice e veloce».

SOLAX POWER

PRODOTTO DI PUNTA ESS AELIO

Aelio è un sistema ibrido trifase All-in-One per applicazioni commerciali e industriali, che integra inverter (fino a 100 kW), moduli batteria LFP scalabili (fino a diversi MWh) e un EMS avanzato. Supporta configurazioni in parallelo, tensione di sistema fino a 1000V DC, raffreddamento attivo, protezioni integrate e interfacce per Scada. È VPP Ready, con supporto nativo a protocolli Ieee2030.5, OpenADR e API Https, per l'integrazione in Virtual Power Plant e smart grid. Installazione semplificata con architettura plug & play.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Integrazione totale***
- ***Scalabilità reale***
- ***Compatibilità VPP nativa***

"POLITICHE A SOSTEGNO DEL CANALE PER UN ECOSISTEMA PROFITTEVOLE"

Raffaella Piacentini, marketing manager

«Nel 2025, mentre il mercato fotovoltaico affronta un rallentamento della domanda e una compressione dei margini, il comparto inverter e sistemi di accumulo mantiene un ruolo centrale e strategico. SolaX Power, forte di una visione tecnologica integrata e di una presenza diretta nei mercati locali, si distingue per capacità di adattamento e solidità industriale. In un contesto segnato da volatilità e pressione sui prezzi, la protezione del valore passa da innovazione continua, offerta modulare, supporto tecnico e prossimità al cliente. Le soluzioni SolaX, concepite per l'integrazione con storage, VPP ed EV charging, sono progettate per tutelare margini e competitività di tutta la filiera. Il rafforzamento del team italiano e le politiche a sostegno del canale confermano l'impegno del brand verso un ecosistema sostenibile e profittevole per distributori e installatori. Tecnologia, visione e prossimità. Questa è la strategia SolaX per competere nel fotovoltaico di domani».

JinKO Solar

PRODOTTO DI PUNTA SUNGIGA ALL-IN-ONE

SunGiga All-In-One fornisce una soluzione versatile e scalabile per applicazioni C&I in ambito storage. Progettato per massimizzare l'auto-consumo, supportare le comunità' energetiche e ottimizzare un uso intelligente dell'energia, si integra perfettamente con i sistemi fotovoltaici ed eolici esistenti.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Capacità di 215 kWh con PCS da 100 kW integrato***
- ***Sistema di raffreddamento a liquido***
- ***BMS integrato a 3 livelli per un garantire alta sicurezza e affidabilità***

"STRATEGICA L'INTEGRAZIONE VERTICALE"

Lorenzo Paumgardhen, responsabile commerciale C&I Europa

«Essendo Jinko un'azienda globale che opera sui mercati internazionali da ormai vent'anni e che punta sull'innovazione tecnologica come asset principale, l'attuale situazione di mercato viene vista come una sfida da affrontare proponendo soluzioni ancora più innovative con un occhio di particolare riguardo alla supply-chain. L'integrazione verticale è il nostro punto di forza, in particolare per le soluzioni storage la nostra fabbrica inaugurata nel 2023 con una capacità produttiva annuale di 4 GWh a livello di cella è stata potenziata per raggiungere 12 GWh entro fine 2025. Ciò per poter soddisfare una pipeline che solo in Europa ha ormai toccato i 2 GWh per l'anno in corso e per far fronte ad una domanda che, sebbene sia stata frenata in alcuni ambiti, rimane alta, trainata dagli impianti utility scale. Un'attenzione particolare è poi indirizzata verso soluzioni che includono sistemi di gestione dell'energia integrabili con dispositivi multivendor per consentire la massima flessibilità e interoperabilità con gli impianti esistenti».

Midea

PRODOTTO DI PUNTA MHELIOS M1

Il sistema inverter Mhelios M1 è progettato per ottimizzare l'efficienza energetica nelle abitazioni. Uno dei punti di forza principali è il sovradimensionamento al 200% del lato fotovoltaico, che consente di massimizzare la produzione energetica. L'inverter inoltre è in grado di caricare le batterie e alimentare i carichi domestici contemporaneamente, migliorando l'efficienza dell'autoconsumo e riducendo la dipendenza dalla rete elettrica.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Gestione energetica tramite App dedicata integrabile con tutti i dispositivi smart Midea (pompe di calore e sistemi di ricarica per veicoli elettrici)***
- ***Miglioramento efficienza energetica***
- ***Sovradimensionamento al 200%***

"PROPORRE AL MERCATO SOLUZIONI SCALABILI E PERSONALIZZATE"

Moris Marcelli, trade marketing manager

«Il mercato dell'energia sta attraversando una fase di transizione importante, in cui le aziende produttrici devono rispondere a sfide significative legate all'elevata concorrenza, alla sovracapacità produttiva, alla spinta verso la decarbonizzazione e alla crescente domanda di soluzioni più efficienti. Oggi più che mai il successo dipende dalla capacità di adattarsi velocemente alle nuove esigenze, ridisegnando se necessario i confini della competizione tecnologica. In questo scenario, Midea adotta un approccio orientato al lungo termine, puntando su un modello di sistema integrato che, oltre a garantire prestazioni elevate, assicura una gestione intelligente dei consumi energetici. La chiave del successo nel mercato energetico attuale risiede nella capacità di offrire soluzioni scalabili e personalizzate. La nostra strategia si concentra su un approccio che non solo migliora l'efficienza energetica, ma promuove anche una transizione energetica sostenibile».

ATON GREEN STORAGE

PRODOTTO DI PUNTA SERIE X.STORE, ALL-IN-ONE MONOFASE GG.STORE 6K CON INVERTER IBRIDO ATGG

L'inverter ibrido monofase Atgg è abbinato all'EMS - Energy Management System - Aton, che predispone l'intera gamma di sistemi di accumulo alla gestione di comandi di terze parti e dei picchi di produzione, permettendo ai gestori energetici di utilizzare i sistemi installati per incanalare l'energia rinnovabile in eccesso e ridurne gli sprechi.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Capacità di accettare pannelli con potenze elevate, con corrente massima e di corto circuito per ciascun ingresso DC 16 A / 23 A***
- ***Massima potenza in uscita 6000 W e capacità di carica/scarica delle batterie a piena potenza***
- ***Scheda ATN90X con capacità di calcolo e stoccaggio dati comunità energetiche on-site integrata che permette risparmio di costi di gestione***

"GUARDARE A NUOVI SEGMENTI DI MERCATO"

Emma Balugani, marketing & communication officer

«Lo stato attuale del mercato pone le aziende produttrici di fronte a sfide rilevanti, tra cui la riduzione dei margini, la gestione dei costi di produzione e la necessità di continuare a investire in innovazione per restare competitive. In un contesto di forte concorrenza, le strategie vincenti si basano su una differenziazione tecnologica, puntando su inverter di ultima generazione, con alti standard di qualità, longevità e integrazione con sistemi intelligenti di monitoraggio. Questi ultimi permettono la gestione in tempo reale degli impianti, abilitano la manutenzione predittiva e migliorano l'efficienza energetica e la stabilità della rete. Un'opportunità concreta per tutelare margini e competitività è guardare a nuovi segmenti di mercato, ampliando l'offerta di inverter e sistemi di accumulo per il comparto commerciale e industriale (C&I), in forte crescita e sempre più centrale nella transizione energetica».

FOX ESS

PRODOTTO DI PUNTA GMAX

GMAX è una soluzione All-in-One per il mercato commerciale ed industriale. L'inverter ha potenza di 100 kW AC, mentre la batteria ha 215 kWh di capacità di stoccaggio. È possibile collegare, in parallelo, da 10 a 25 GMAX. La soluzione ha un sistema di raffreddamento a liquido integrato, con compartimenti stagni e sistema antincendio ad aerosol integrato.

CARATTERISTICHE CHIAVE

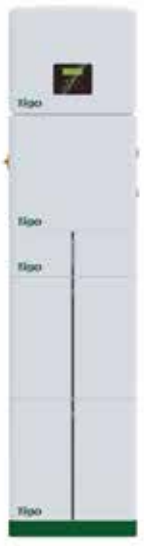
- ***Soluzione All-in-One per il comparto C&I***
- ***Elevato livello di sicurezza***
- ***Integra diverse applicazioni come peak shaving, load shedding, accumulo fotovoltaico, controllo della frequenza***

"VANTAGGI TANGIBILI PER L'INSTALLATORE"

Fabien Occhipinti, global strategic account director

«Le dinamiche del mercato attuale richiedono una presenza e una vicinanza del produttore al cliente installatore o distributore. È necessario avere la chiave di lettura dei suoi bisogni e provvedere con soluzioni semplici e concrete. Ma anche con supporto costante e servizi che accrescano la sua fiducia nell'azienda con cui ha scelto di lavorare. Le idee futuristiche sono interessanti per lo sviluppo del mercato ma necessitano di una messa a terra perché il cliente installatore ha bisogno di avere vantaggi tangibili in termini di tempo, efficienza e costi, non solo prodotti concettualmente avanzati. In sostanza, risultano vincenti quelle strategie che mostrano vicinanza alle reali esigenze del proprio cliente e un approccio empatico che valorizzi l'affidabilità dell'azienda».

Tigo®



PRODOTTO DI PUNTA TIGO EI RESIDENTIAL SOLUTION

Tigo EI Residential è una soluzione completa che integra inverter ibrido, accumulo modulare, ottimizzatori, soluzioni per e-mobility e smart heating, tutto gestito dal software Tigo Energy Intelligence per un sistema unificato e di facile utilizzo per installatori e utenti finali

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Full backup di serie***
- ***Energy management semplificato via app***
- ***Integrazione con e-mobility e smart heating***

"PUNTIAMO SU PRODOTTI CHE UNISCONO PRODUZIONE, ACCUMULO E GESTIONE DEI CARICHI"

Massimo Migliorini, director business development Emea – EI

«In un mercato caratterizzato da rallentamento della domanda e forte pressione sui prezzi, il comparto inverter mostra stabilità ma non è esente da sfide. Per proteggere i margini e restare competitivi, riteniamo fondamentale puntare su soluzioni integrate e intelligenti, in grado di unire produzione, accumulo e gestione dei carichi in un unico ecosistema. Questo approccio consente agli installatori di semplificare il lavoro sul campo e di offrire più valore al cliente finale. In un contesto così dinamico, è inoltre essenziale garantire un'assistenza tecnica tempestiva e competente, presente lungo tutte le fasi del progetto. La vicinanza agli operatori e la capacità di adattarsi rapidamente alle esigenze del mercato rappresentano, oggi più che mai, un vantaggio competitivo decisivo».

AZZURRO ZCS

PRODOTTO DI PUNTA SISTEMA IBRIDO TRIFASE

Sistema ibrido trifase con accumulo integrato e installazione modulare per una maggior facilità di montaggio. È caratterizzato da design compatto e ingombri ridotti. È parallelabile e ha un basso consumo della batteria e una facile manutenzione. Infine ha una modalità di supporto stand alone e un EMS multifunzione integrato.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- ***Parallelabile***
- ***Modalità di supporto stand alone***
- ***EMS multifunzione integrato***

"IL CONTENUTO TECNOLOGICO È IL VERO VALORE AGGIUNTO PER IL PRODOTTO"

Averaldo Farri, division director

«In linea generale lo stato del mercato degli inverter segue quello del mercato fotovoltaico nel suo complesso. L'offerta di prodotto supera di gran lunga la domanda e questo vale anche per il mercato italiano. La conseguenza è un drastico calo dei prezzi e bilanci aziendali in forte sofferenza. L'unica importante differenziazione rispetto ai moduli o alle strutture è che gli inverter hanno un contenuto tecnologico più elevato e questo permette ancora di proporre diversificazioni che il mercato apprezza e quindi di mantenere un valore aggiunto per il prodotto. Nel caso degli inverter, poi, l'assistenza post vendita, la semplicità di installazione e di controllo degli impianti attraverso livelli evoluti di monitoraggio fanno ancora la differenza e questo è quello che sta tenendo a galla le aziende del settore o, quantomeno, quelle aziende che possono offrire questi servizi a livelli molto elevati di contenuto tecnico e tecnologico».

ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE

L'espressione per eccellenza dell'Eleganza Italiana

Ingecon® Sun Storage All-In-One di Ingeteam by Bertone Design è l'unico sistema fotovoltaico di accumulo con un Design Made in Italy.

Rappresenta l'incontro perfetto fra il design italiano e l'indipendenza energetica per applicazioni residenziali.

Le "skin", disponibili in diversi colori e finiture, vengono applicate per integrare il sistema all'arredamento e allo stile della propria casa.

inter solar connecting solar business | EUROPE

7-9 MAGGIO

MONACO

Pad. B4 - Stand 130

www.ingeteam.com

Ingeteam | BERTONE DESIGN MILANO

SOLPLANET ITALIA GUIDA LA TRANSIZIONE ENERGETICA CON LA SUA GAMMA DI INVERTER IBRIDI

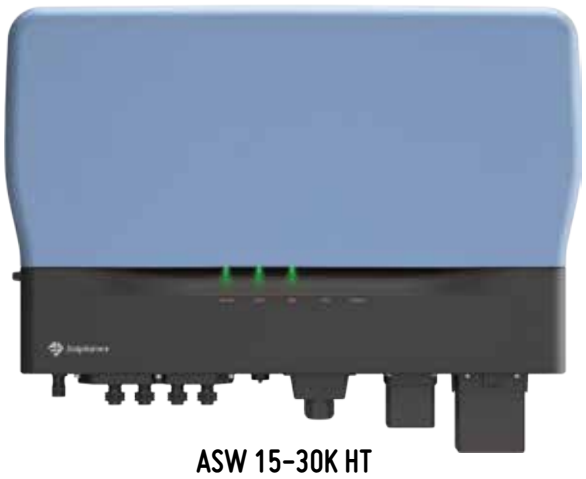
I TRE PRODOTTI CHIAVE DELL'AZIENDA SONO I MODELLI ASW 3-6K S2-H, ASW 5-12K TH2/TH3 E ASW 15-30KW TH, CHE COMBINANO TECNOLOGIA AVANZATA, AFFIDABILITÀ CERTIFICATA E INTERFACCE UTENTE INTUITIVE, OFFRENDO AL MERCATO SOLUZIONI CAPACI DI OTTIMIZZARE LA PRODUZIONE, LO STOCCAGGIO E L'AUTOCONSUMO DI ENERGIA

Nel mondo dell'energia solare, gli inverter ibridi e i sistemi di accumulo rappresentano sempre più la nuova frontiera in termini di flessibilità ed efficienza. In questo contesto, Solplanet Italia si posiziona all'avanguardia grazie a un'ampia gamma di inverter ibridi monofase e trifase che si adattano perfettamente alle esigenze di ogni tipo di impianto fotovoltaico, dalla piccola installazione residenziale alle strutture commerciali più complesse.

I tre modelli chiave della proposta Solplanet — ASW 3-6K S2-H, ASW 5-12K TH2/TH3 e ASW 15-30kW TH — combinano tecnologia avanzata, affidabilità certificata e interfacce utente intuitive, offrendo al mercato italiano soluzioni capaci di ottimizzare la produzione, lo stoccaggio e l'autoconsumo di energia.

ASW 3-6K H-S2

ASW 5-12K H T2/T3



ASW 15-30K HT

ASW 3-6K S2-H: L'IBRIDO MONOFASE PERFETTO PER IL RESIDENZIALE SMART

Ideale per impianti residenziali, l'ASW 3-6K S2-H è un inverter ibrido monofase che combina compattezza, efficienza e una straordinaria versatilità. Compatibile con batterie a bassa tensione (intervallo tensione MPP 40—530V), è progettato per gestire con semplicità lo stoccaggio energetico, ottimizzando l'autoconsumo e garantendo indipendenza energetica.

Caratteristiche tecniche distintive:

- Ampio intervallo di tensione della batteria per una compatibilità flessibile
- Uscita backup integrata per garantire continuità di alimentazione in caso di blackout
- Efficienza massima fino al 97,5%, che si traduce in una riduzione significativa delle perdite
- Design efficiente e grado di protezione IP65, perfetto per installazioni interne ed esterne
- Compatibilità con Solplanet Energy App e portale di monitoraggio Solplanet Cloud per il controllo da remoto in tempo reale

Questo inverter consente agli utenti finali di massimizzare l'autosufficienza energetica, riducendo i costi in bolletta e migliorando la sostenibilità ambientale della propria abitazione.

ASW 5-12K TH2/TH3: TRIFASE IBRIDO PER IMPIANTI RESIDENZIALI AVANZATI E PICCOLE IMPRESE

Progettato per soddisfare esigenze energetiche più elevate, il modello ASW 5-12K TH2/TH3 è un inverter ibrido trifase che offre una soluzione potente per installazioni residenziali di grandi dimensioni e piccoli impianti commerciali. Disponibile nelle versioni a due o tre Mppt, garantisce una maggiore flessibilità nella progettazione dell'impianto e un'efficienza di conversione superiore.

Punti di forza tecnologici:

- Fino a 3 MPPT indipendenti per ottimizzare la produzione anche in caso di ombreggiamenti o orientamenti diversi
- Compatibilità con batterie HV (intervallo MPP150—900 V), assicurando elevata efficienza nello stoccaggio
- Potenza di backup fino a 10 kW, ideale per sostenere carichi critici in emergenza
- Interfaccia Wi-Fi e RS485 integrata, semplificando l'installazione e il monitoraggio remoto
- Efficienza massima fino al 98,2%, uno dei valori più alti della categoria

Il sistema TH2/TH3 consente ai professionisti del settore di proporre soluzioni altamente scalabili, ideali per chi desidera passare a un sistema energetico intelligente senza rinunciare alla sicurezza e all'affidabilità.

ASW 15-30KW TH: L'INVERTER IBRIDO TRIFASE PER IL COMMERCIALE E L'INDUSTRIALE LEGGERO

Per applicazioni commerciali e impianti fotovoltaici di medie dimensioni, Solplanet offre il modello ASW 15-30kW TH, un inverter ibrido trifase ad alte prestazioni. Concepito per ottimizzare la gestione energetica in contesti professionali, questo inverter permette l'integrazione efficiente di batterie ad alta capacità, supportando la stabilità della rete e la gestione intelligente del carico.

Plus tecnici del modello:

- Potenza nominale da 15 a 30 kW, con 3 Mppt per una distribuzione energetica ottimizzata
- Capacità di gestire carichi pesanti anche in modalità di backup
- Supporto di batterie HV (150—800 V), garantendo prestazioni costanti anche sotto carico elevato
- Protezione IP66 e raffreddamento attivo per una maggiore durata e affidabilità in ambienti industriali
- Comunicazione versatile: Wi-Fi, Ethernet, 4G opzionale per la massima connettività

Grazie a queste caratteristiche, l'ASW 15-30kW TH rappresenta una scelta strategica per le aziende che puntano alla riduzione dei costi energetici, al miglioramento dell'efficienza e alla transizione verso modelli produttivi più sostenibili.

INNOVAZIONE, SEMPLICITÀ E SOSTENIBILITÀ AL CENTRO DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Tutti gli inverter ibridi Solplanet sono progettati secondo i più elevati standard internazionali e garantiscono affidabilità a lungo termine, facilità d'installazione e manutenzione ridotta. La compatibilità con i sistemi di accumulo più evoluti, unita alla possibilità di gestione intelligente dei flussi energetici, rende la gamma la soluzione ideale per ogni tipo di progetto fotovoltaico.

L'interfaccia utente intuitiva, la piattaforma di monitoraggio Solplanet Cloud e la App Energy Management completano un ecosistema progettato per facilitare la massima autonomia energetica per famiglie, installatori e aziende.

Con oltre 20 anni di esperienza nel settore, e una crescente presenza anche in Italia, Solplanet si conferma un partner solido e affidabile nella diffusione delle energie rinnovabili.

ZCS AZZURRO A INTERSOLAR 2025

UN SISTEMA DI ACCUMULO E UNA POMPA DI CALORE SONO LE DUE PRINCIPALI NOVITÀ CHE L'AZIENDA LANCIA UFFICIALMENTE A INTERSOLAR EUROPE IN UN'OTTICA DI INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ

Dal 7 al 9 maggio, ZCS Azzurro è presente a Intersolar Europe 2025, la più importante fiera internazionale dedicata all'energia solare, in scena a Monaco di Baviera. Presso lo stand B4.450, l'azienda presenta due importanti novità pensate per ottimizzare l'efficienza energetica: il Power Magic Mini e la nuova pompa di calore ZCS Azzurro.

SOLUZIONI AVANZATE PER L'ENERGIA RINNOVABILE

ZCS Azzurro continua a innovare con tecnologie progettate per massimizzare l'indipendenza energetica. Power Magic Mini amplia la gamma di sistemi di accumulo ad alta capacità, offrendo soluzioni flessibili e configurabili per soddisfare qualsiasi esigenza. Grazie all'algoritmo di controllo intelligente della temperatura, l'efficienza energetica nei processi di raffreddamento e riscaldamento aumenta del 30%. Il sistema garantisce una potenza di 98 kW e una capacità di accumulo di 98 kWh, integrando un avanzato sistema antincendio con sensoristica e monitoraggio in tempo reale, oltre a un efficiente raffreddamento a liquido. La fiera Intersolar è anche l'occasione di presentare la nuova gamma di pompe di calore ZCS Azzurro Heat Pump, ideali per l'ambito residenziale. La gamma è composta da soluzioni monofase e trifase, con classe di efficienza A+++ ed è integrata e controllabile con il sistema ZCS Azzurro Hub, per massimizzare il risparmio del sistema in funzione della produzione fotovoltaica.

SERVIZI A SUPPORTO DI PROFESSIONISTI E INSTALLATORI

ZCS Azzurro mette a disposizione un ecosistema completo di servizi pensati per supportare installatori e professionisti del settore, affiancando i clienti in tutte le fasi, dalla progettazione alla manutenzione degli impianti. Attraverso il servizio di consulenza personalizzata, gli esperti di ZCS Azzurro aiutano i professionisti a scegliere le soluzioni più adatte alle esigenze specifiche, ottimizzando così le prestazioni e l'efficienza energetica degli impianti. Inoltre, grazie a piattaforme di monitoraggio avanzato, gli utenti possono controllare in tempo reale il funzionamento dei sistemi, prevenire eventuali anomalie e ottimizzare i consumi. Altro punto di forza dell'offerta ZCS Azzurro è la formazione continua dedicata agli operatori del settore. L'azienda organizza corsi tecnici, webinar e sessioni di aggiornamento sia in presenza che online, con l'obiettivo di fornire le competenze necessarie per installare e gestire al meglio le nuove tecnologie. Questo impegno nella formazione consente ai professionisti di rimanere sempre aggiornati sulle ultime innovazioni e sulle best practice del settore.

SOSTENIBILITÀ IN PRIMA LINEA

ZCS Azzurro conferma il suo impegno nello sviluppo di soluzioni all'avanguardia per il risparmio e l'indipendenza energetica, con tecnologie in grado di rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. Tutti i prodotti ZCS Azzurro sono progettati con un approccio sostenibile e certificati con Dichiarazione Ambientale di Prodotto (EPD), garantendo un impatto ambientale ridotto lungo tutto il ciclo di vita. Un anno e mezzo fa è stato avviato il processo per la certificazione dei prodotti ZCS Azzurro con un'analisi LCA su tutta la gamma soluzioni e la certificazione EPD già ottenuta su alcuni modelli è stata estesa all'intera linea nel mese di aprile. Vi aspettiamo a Intersolar 2025 per esplorare insieme il futuro dell'energia sostenibile.

ECOEM
raee batterie fotovoltaico

IL **TUO** PARTNER
PER IL **RICICLO**

DIVENTA SOCIO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore, associati al Consorzio ECOEM.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM
Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 45076135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Carlo mattiello, 33 - 84098

Numero Verde 800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it

Gli speciali di SolareB2B

APRILE 2025
INTERSOLAR EUROPE 2025: ECCO TUTTE LE NOVITÀ

MARZO 2025
UTILITY E AGRIVOLTAICO TRAINANO IL MERCATO DEI TRACKER

FEBBRAIO 2025
SI ALZA IL SIPARIO SU KEY 2025

DICEMBRE 2024
INVERTER IBRIDI E ALL-IN-ONE: DUE STRUMENTI A SUPPORTO DELL'AUTOCONSUMO

NOVEMBRE 2024
MODULI: INNOVARE PER PROGREDIRE

OTTOBRE 2024
EV-CHARGER: DOVE FRENA IL RESIDENZIALE, CORRE LA PMI

SETTEMBRE 2024
LA FORZA DELLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

Brighter every day

SunPower, il tuo partner di fiducia dal 1985

Da 40 anni garantiamo energia solare sicura e affidabile ai nostri clienti

SUNPOWER

sunpowerglobal.com

AGRI**CONTERRA**™

NEW PRODUCT

Armonia perfetta tra agricoltura e sostenibilità

I VANTAGGI del sistema a terra CONTERRA® TRACKER includono:

- **un motore con flange bullonate per una rapida estrazione senza necessità di interventi sulla struttura;**
- **un'app di monitoraggio per il controllo remoto e la gestione in tempo reale;**
- **una tecnologia wireless avanzata che permette una comunicazione fluida tra hardware e software.**

Scopri di più sul CONTERRA® TRACKER

La tecnologia CON**TERRA®** Tracker al servizio dell'AGRIVOLTAICO

SMART FARMING

Libero passaggio per macchine agricole
compatibile con allevamento e colture
in accordo con DL agricoltura

SMART AERODYNAMIC STRUCTURE

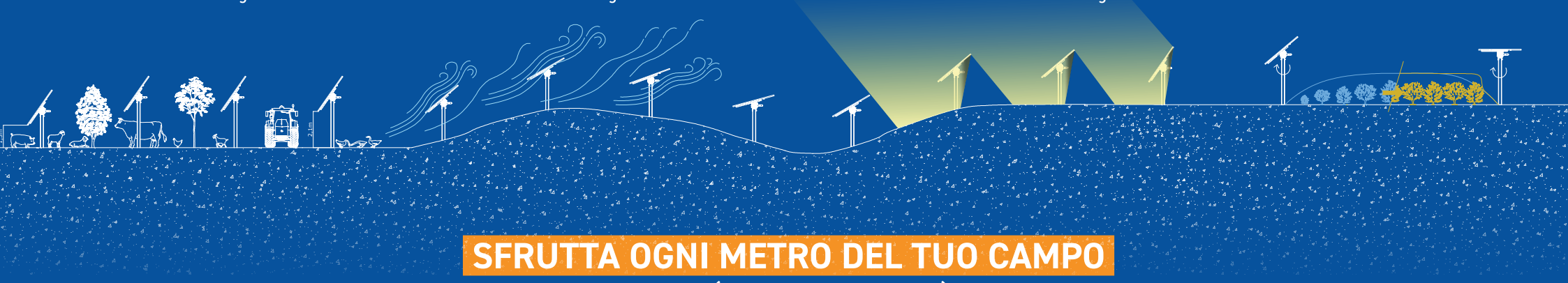
Resistenza agli agenti atmosferici
Struttura flessibile e installazione rapida
Adattabile a ogni terreno

SMART ENERGY

Backtracking 3D
Ottimizzazione solare
Massimizzazione dell'energia

SMART CONTROL

Monitoraggio Real-Time
Sensori avanzati
Gestione irradiazione



SFRUTTA OGNI METRO DEL TUO CAMPO

Monoassiale, altezza flessibile (da **1,3 a 2,1 m**), perfettamente a norma.
Agricoltura, **zootecnia** e fotovoltaico in un **unico impianto.**

CONTACT ITALIA®

ISO 14001 · ISO 9001 · N.305/2011 Regolamento (UE) · EN 1090-1 Strutture Metalliche · CE

PREMIO INDUSTRIA FELIX · ICIM · CAMPIONE DEL VALORE · 25 ANNI DI GARANZIA

*Vedi condizioni di garanzia sul sito www.contactitalia.it

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
70022 Altamura Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

Next Fair > May 7–9, 2025

inter solar connecting solar business | EUROPE

hall **A5** Stand **420**