

SOLARE B2B



Dai più energia al tuo business!
Entra a far parte della rete di installatori autorizzati **sonnen**.

Info qui:



SISTEMA BIGFOOT

— STABILE, RESISTENTE E SEMPLICE —



PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI

PER SUPERFICI PIANE



PRIMO PIANO / PAG. 20



PROVE DI CRESCITA PER LE CER INDUSTRIALI

In Italia sono oltre 1.200 le comunità energetiche attive, ma la partecipazione delle imprese è ancora limitata. Il contributo Pnrr e l'ampliamento della platea ai comuni fino a 50.000 abitanti hanno dato slancio alla domanda nel segmento C&I. Ma per consolidare il modello serviranno continuità, semplificazioni e nuove proposte di valore.



MERCATO / PAG. 40



STRUTTURE DI MONTAGGIO: VERSO NUOVE SFIDE

La crescita delle installazioni solari di taglia C&I e l'arrivo di moduli con nuovi formati impongono un'evoluzione delle strutture di supporto. Versatilità, sicurezza e standardizzazione restano i cardini. Ma i produttori sono chiamati a innovare prodotti e strategie.



SPECIALE ALLEGATO



EV CHARGER E FV: LARGO AI SISTEMI INTEGRATI

La convergenza tra fotovoltaico, batterie e colonnine di ricarica è sempre più strategica per privati e imprese. Cresce la domanda di soluzioni integrate e intelligenti, ma sono richieste regole certe, interoperabilità e incentivi per sbloccare il reale potenziale. L'allegato speciale a questo numero fa il punto su mercato e prodotti.



I QUATTRO PILASTRI DI UNA STRATEGIA VINCENTE

INTERVISTA A PAOLO ROCCO VISCONTINI, TITOLARE DI ENERPOINT

LUCI E OMBRE DEL CONTO TERMICO 3.0

CON 900 MILIONI DI EURO ANNUI DESTINATI A PA E SETTORE PRIVATO, IL NUOVO SCHEMA INCENTIVA IMPIANTI FV ABBINATI A POMPE DI CALORE IN SOSTITUZIONE DI GENERATORI FOSSILI. NON CONVINCIE, PERÒ, L'ESCLUSIONE DELL'EDILIZIA RESIDENZIALE PRIVATA. SI ATTENDONO LE REGOLE OPERATIVE.

ARERA: CCI OBBLIGATORIO PER IL FV IN MEDIA TENSIONE

L'AUTORITÀ HA INTRODOTTTO L'OBBLIGO DI INSTALLAZIONE DEL CONTROLLORE CENTRALE DI IMPIANTO DA DESTINARE AGLI IMPIANTI DI POTENZA SUPERIORE A 100 KWP. L'OBIETTIVO È GARANTIRE MAGGIORE STABILITÀ AL SISTEMA ELETTRICO, SOPRATTUTTO IN CONDIZIONI DI SOVRAPPDUZIONE DA FER.

VERSO IL FER X E OLTRE

DOPO LA PRIMA ASTA E IL BANDO NZIA, ARRIVANO I PRIMI DETTAGLI SU FER Z E PPA GARANTITI DAL GSE. IL MERCATO VALUTA QUALI STRUMENTI OFFRIRANNO MAGGIORI VANTAGGI ECONOMICI E STRATEGICI.



IL SISTEMA BIGFOOT

90 kg

Il sistema Bigfoot è una soluzione di montaggio per impianti fotovoltaici, ideale per tetti piani e installazioni a terra, progettato con un focus su velocità, regolarità e stabilità. Riduce al minimo il bisogno di livellamento preventivo, risparmiando tempo e risorse.



- » SISTEMA STABILE
- » PER MODULI IN VERTICALE
- » PER TETTI PIANI E IMPIANTI A TERRA
- » COMPLANARITÀ DEI PIANI D'APPOGGIO
- » DOPPIA ARMATURA IN ACCIAIO
- » INCLINAZIONE 15°
- » PIÙ FACILE E VELOCE DA INSTALLARE, SENZA L'AUSILIO DI STAFFE



SCARICA IL CATALOGO E SCOPRI TUTTI I NOSTRI VANTAGGI

GB SOLAR - BRAND OF CONTACT ITALIA
info@gb solar.it - www.gb solar.it
Seguici sui canali social



L'energia di SENEK è un vero prodigio. SENEK

SENEC

L'energia
di SENEK
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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



Per saperne di più,
scansiona il QR Code

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



Il partner ideale per i tuoi progetti fotovoltaici

- **una gamma completa** che ti permette di accedere a tutti i vantaggi (**CER, Industria 5.0, Agrivoltaico**)
- **consulenza** pre vendita e assistenza post vendita... **ci siamo sempre!**
- fino a **40 anni** di garanzia sul prodotto e **30** sull'efficienza;
- **tecnologia** all'avanguardia e **innovazione**, siamo sempre sul pezzo!

Contattaci per soluzioni personalizzate



OMNIA[®]
S O L A R
high performance panels



omniasolar.it



+39 0172 476 939

info@omniasolar.it



**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY**



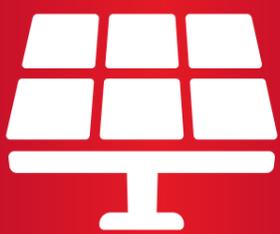


Disponibilità continua
di **30 MW in pronta
consegna**

**Strutture fisse
e tracker**



IMPIANTI FISSI



Soluzioni dedicate
per accordi quadro
impianti inseriti
nel **FER X**



INSEGUITORE SOLARE

TBEA INVERTER
da 228 a 360kW

 Garanzia 10 anni



 Garanzia 12 anni

LIVOLTEK

INVERTER da 3 a 6kW
BATTERIA da 5 kWh

 Garanzia 12 anni

 **SINENG**

INVERTER da 3 a 6kW
BATTERIA da 6.4 kWh



INVERTER da 5 kW
BATTERIA da 8 kWh



BATTERIA AL GRAFENE

 Garanzia 10 anni

CONTATTACI

LE CER INDUSTRIALI PROVANO A FARSI SPAZIO

Al 31 agosto 2025 in Italia si contavano oltre 1.200 comunità energetiche, che fino ad oggi hanno coinvolto soprattutto pubbliche amministrazioni e utenti privati. Si attendeva una risposta più decisa da aziende e pmì, che però a causa delle incertezze normative e della scarsa conoscenza del meccanismo, si è fatta attendere. Con il contributo a fondo perduto del 40% del pnrr e l'estensione della platea ai comuni fino a 50mila abitanti si è tuttavia registrato un boom di domande di impianti fotovoltaici di taglia c&si a servizio delle comunità energetiche. Ma servirà dare continuità, oltre gli incentivi

PAG. 20

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 9

NEWS

PAG. 14

SERVIZI

Fondo transizione industriale: incentivi per il settore manifatturiero

PAG. 17

ATTUALITÀ

Delibera Arera 385/2025: obblighi, criticità e opportunità

PAG. 32

FER X e nuovi sistemi incentivanti

PAG. 46

COVER STORY

I Quattro pilastri di una strategia vincente

Intervista a Paolo Rocco Viscontini, titolare di Enerpoint

PAG. 18

MERCATO

Conto termico 3.0: una bella opportunità, ma serve chiarezza

PAG. 26

Sistemi di montaggio: a prova di futuro

PAG. 40

FOCUS ON

Solare B2B: oltre 23.000 follower su LinkedIn

PAG. 39

UN CAFFÈ CON...

Con la quotazione, ancora più verticali nello sviluppo di FV e Bess

PAG. 38

APPROFONDIMENTI

fotovoltaico: torna a crescere il Lcoe (per poco)

PAG. 48

Mercato elettrico: prezzi in calo in quasi tutta Europa

PAG. 50

Edilizia pubblica: incentivi per le ristrutturazioni

PAG. 52

CONTRIBUTI

L'Italia tra ambizione e burocrazia

PAG. 53

CASE HISTORY

Pieno efficientamento con Transizione 5.0

PAG. 54

Le installazioni del mese

PAG. 56

RISORSE UMANE

Quali profili serviranno per Conto Termico 3.0

PAG. 58

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Soluzioni FSK di Ingeteam: efficienza, conformità e Made in EU

PAG. 59

Zeliatech, partner strategico per Huawei in Italia

PAG. 60

Nuova Delibera Arera: Higecco More risponde alle esigenze del mercato

PAG. 61

FER X: Resilienza secondo Valmont

PAG. 62

5K3 EVO: l'evoluzione che ridefinisce l'energia residenziale

PAG. 63

Moduli Panda: guidare lo sviluppo del settore con tecnologie innovative

PAG. 64

Cybersecurity: con il SOC di Security Trust protezione di inverter, Bess e reti

PAG. 64

Astronergy: energia solare all'avanguardia

PAG. 65

TRANSIZIONE ENERGETICA

News

PAG. 66

LE CHART DEL MESE

NUMERI E TREND

PAG. 68

DATI & PREVISIONI

PAG. 69

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 70

PAG. 72

OTTOBRE 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.10 - Ottobre 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 settembre 2025

EDITORIALE
FARLASTRADA

Solar
Jinko

Leader nella
tecnologia
N-type TOPCon

TIGER Neo

Potenza fino a
730W

Efficienza fino a
24.06%

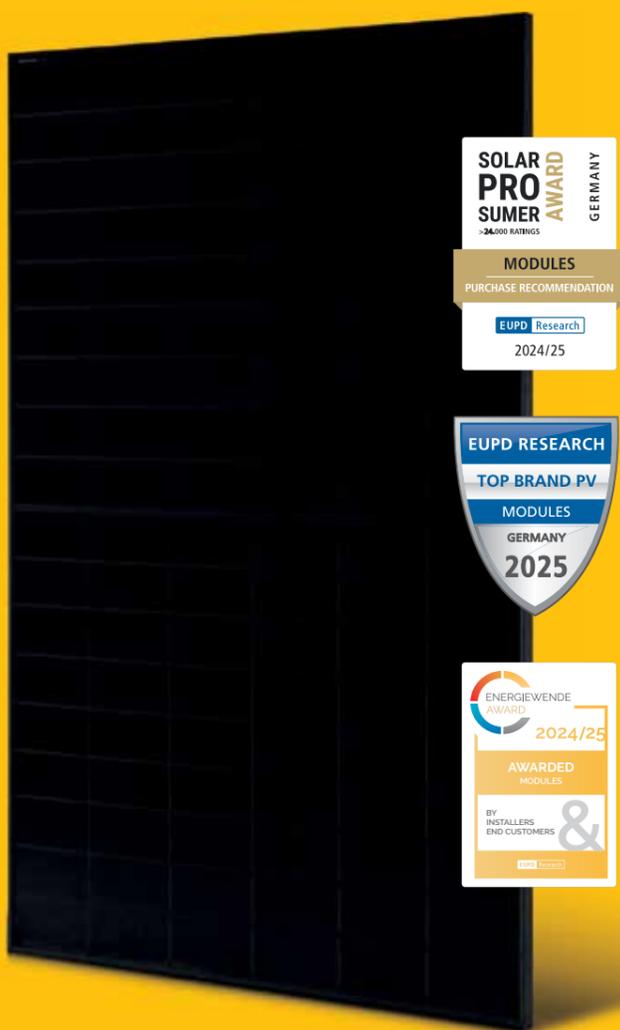
italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



Prestazioni al top con una garanzia di 30 anni

Mono S4 BC Full Black 480 W con Tecnologia Back Contact

1800 x 1134 x 30 mm



I moduli giusti per tutte le applicazioni

Mono S4 Trend White
445 W - 455 W
1762 x 1134 x 30 mm

Mono S5 Installer Series
315 W
1650 x 880 x 30 mm

Dal 1996 Solar Fabrik produce moduli solari – dal 2026 nuovamente in Germania.



Solar Fabrik GmbH
Hermann-Niggemann-Str. 7-9
63846 Laufach, Germany

www.solar-fabrik.de/it



EDITORIALE

NUOVI EQUILIBRI?

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Difficile parlare solo di mercato mentre il mondo brucia e ci tocca assistere impotenti alle tragedie che stanno insanguinando la Striscia di Gaza, l'Ucraina e tante altre aree del pianeta.

Altrettanto difficile, ma anche illusorio, pensare che queste vicende così drammatiche non abbiano delle ricadute anche sulla vita ordinaria di ciascuno di noi, lavoro e business compresi. In questo piccolo mondo globalizzato le interferenze sono inevitabili e lo abbiamo visto ad esempio nell'impatto della guerra russo-ucraina sul sistema energetico globale.

Tutto cambia. Gli analisti più accreditati parlano di un terremoto geopolitico che potrebbe portare a un nuovo equilibrio tra potenze mondiali. All'inizio dello scorso settembre la Shanghai Cooperation Organization (SCO) ha mostrato quali possono essere le ambizioni di questa alleanza tra una decina di Paesi guidati da Cina, India e Russia, una aggregazione che è ormai arrivata al 25% del Pil mondiale e intende assumere un ruolo di alternativa alla "guida occidentale" che da sempre conduce le sorti del pianeta.



Sono dinamiche che ci toccano da vicino se pensiamo al ruolo preponderante che la Cina ha nel mercato del fotovoltaico, ma anche a quello che sta assumendo l'India. Nel primo semestre dell'anno la Cina ha installato nuovi impianti fotovoltaici per una potenza totale doppia rispetto allo stesso periodo del 2024, proprio mentre l'Europa sembra aver arrestato la sua spinta e potrebbe chiudere il 2025 a -1,4%.

Non solo: nella prima metà del 2025 la Cina ha aumentato ancora l'esportazione di celle e ridotto quella di moduli, un fenomeno che alimenta la produzione locale in paesi emergenti tra cui soprattutto l'India, il primo cliente delle esportazioni di celle dalla Cina, arrivato in pochi anni a una capacità produttiva di 100 GW.

In Europa le legittime richieste dell'European Solar Manufacturing Council e di SolarPower Europe, che sollecitano l'UE ad adottare misure a sostegno della produzione locale, sembrano scontrarsi con l'assenza di una politica industriale continentale realistica e lungimirante, capace di proporre un'efficace alternativa allo strapotere asiatico.

E in Italia? In questo momento FER X e Conto Termico rappresentano la forza e la debolezza del nostro mercato. Forza, perché questi provvedimenti continuano ad alimentare e a sostenere la transizione energetica e ad attrarre grandi investimenti anche dall'estero. Debolezza perché c'è troppo Stato nel nostro settore, e questo rappresenta un freno alla sua maturazione e alla sua stabilità sul lungo periodo.

Nell'ambito del FER X, per il fotovoltaico sono state presentate 818 richieste di iscrizione per una potenza di 10 GW. È un notevole ridimensionamento rispetto alle prime manifestazioni d'interesse che avevano totalizzato 17,5 GW. Insomma: il fumo si è diradato ed ora si vede l'arrostato. È un arrostato invitante che sta attirando tanti nuovi operatori desiderosi di sedersi al banchetto e averne la propria parte: sia produttori (in particolare di strutture di montaggio) sia EPC.

E intanto a metà settembre si è riaccesa la speranza di una proroga della detrazione del 50% per i piccoli impianti anche per il 2026. Restiamo in fervida attesa.

Ma - permetteteci di tornare ancora a temi di attualità - l'attesa più sofferta e trepidante va altrove, agli scenari di guerra e di violenza da cui ci aspettiamo il seppur minimo segnale di cambiamento.



PERSONE&PERCORSI

LONGI SOLAR: LAURA RASI È LA NUOVA MARKETING MANAGER PER L'ITALIA

Longi Solar ha affidato l'incarico di marketing manager per l'Italia a Laura Rasi. Nel suo nuovo ruolo, Rasi lavorerà a stretto contatto con la squadra italiana per rafforzare ulteriormente la presenza e il posizionamento del brand sul mercato, coordinando tutte le attività di marketing.

Originaria del Lazio, Laura oggi vive in Lombardia insieme al marito Matteo e al figlio Lorenzo. Laureata con il massimo dei voti presso l'Università degli Studi di Cassino e del Lazio Meridionale, ha successivamente conseguito un master in Digital Marketing alla 24Ore Business School.

Alle spalle ha dieci anni di esperienza in Microsoft, dove ha ricoperto diversi ruoli, distinguendosi per proattività, spirito di iniziativa e capacità di lavorare in contesti multiculturali e altamente innovativi.



AD ALESSANDRA MANTO IL RUOLO DI MARKETING MANAGER DI POWER SOLUTIONS

Power Solutions amplia il proprio team con l'arrivo di Alessandra Manto, che assume il ruolo di marketing manager con l'obiettivo di rafforzare le strategie di comunicazione e lo sviluppo del brand.

Dopo aver conseguito la laurea in Scienze della Comunicazione per i Media e la laurea magistrale in Scienze della Comunicazione Pubblica, d'Impresa e Pubblicità presso l'Università degli Studi di Palermo, Alessandra Manto ha costruito un percorso accademico solido che si accompagna a una forte passione per il marketing, la pubblicità e la comunicazione.

La sua carriera professionale si è sviluppata in diversi settori, dai servizi informatici al farmaceutico, dall'automotive al fashion retail fino al comparto calzature, permettendole di acquisire competenze trasversali che spaziano dal marketing strategico e operativo al digital marketing, dalla comunicazione pubblicitaria alle attività di CRM. Con il suo ingresso, Power Solutions rafforza ulteriormente l'area marketing con l'obiettivo di consolidare la propria presenza sul mercato, valorizzare i brand e sviluppare nuove strategie di comunicazione e posizionamento.



SONNEN: GIUSEPPE DE MARCO È IL NUOVO REGIONAL SALES MANAGER CENTRAL ITALY

Giuseppe De Marco è il nuovo regional sales manager central Italy di Sonnen. De Marco vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico italiano. Ha ricoperto il ruolo di area manager per Conergy e successivamente ha proseguito la sua carriera in Sanyo, dove ha promosso moduli fotovoltaici all'avanguardia basati sulla tecnologia Heterojunction. Nel corso degli anni, De Marco ha vissuto in prima persona l'evoluzione del fotovoltaico in Italia, a partire dal Primo Conto Energia, attraversando le diverse fasi normative e tecnologiche che hanno segnato il comparto. Vanta oltre dieci anni di esperienza come area manager, con competenze consolidate nella gestione di clienti direzionali, agenzie e partner commerciali.



ENERKLIMA POTENZIA SUPPORTO TECNICO E PRE-SALES CON L'INGRESSO DI SIMONE MAENZA

Enerklima rafforza la propria struttura manageriale potenziando il supporto tecnico e il pre-sales. Per l'azienda queste due aree rappresentano una leva strategica per la crescita nel settore delle energie rinnovabili. Per raggiungere questo obiettivo, l'azienda ha affidato a Simone Maenza l'incarico di pre sales engineer in tutto il territorio nazionale. Con oltre 15 anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili, Maenza avrà un ruolo strategico orientato a supportare partner e installatori nella selezione delle soluzioni più adeguate, nella supervisione dei progetti e nella formazione tecnica.



SOLPLANET RAFFORZA IL TEAM ITALIANO: A RICCARDO FRASSANITO IL SUPPORTO TECNICO

Solplanet prosegue il proprio percorso di crescita in Italia con l'ingresso di Riccardo Frassanito nel team locale. Ingegnere con una lunga esperienza nel settore fotovoltaico, Frassanito avrà il compito di fornire supporto tecnico ai partner italiani, contribuendo a rafforzare la qualità del servizio pre e post-vendita dell'azienda. L'ampliamento del team italiano rientra nella filosofia "local for local", che guida la strategia di Solplanet: investire in risorse e competenze sul territorio per garantire ai clienti un'assistenza sempre più vicina ed efficace.



FOTOVOLTAICO, NEI PRIMI SEI MESI DEL 2025 INSTALLATI 380 GW A LIVELLO MONDIALE (+64%)

ANCORA UNA VOLTA LA CINA È LA PRIMA NAZIONE AL MONDO PER POTENZA INSTALLATA CON 256 GW DI NUOVI IMPIANTI, PIÙ DEL DOPPIO RISPETTO AL 2024 (125 GW). IL PAESE ASIATICO COPRE, DA SOLO, IL 67% DELLE NUOVE INSTALLAZIONI REALIZZATE A LIVELLO GLOBALE

Nei primi sei mesi del 2025 sono stati installati 380 GW di nuovi impianti fotovoltaici a livello mondiale. Il dato segna un incremento del 64% rispetto ai 232 GW dello stesso periodo del 2024.

È quanto emerge da una recente analisi di Ember. Ancora una volta la Cina è la prima nazione al mondo per potenza installata. Nella prima metà del 2025, la Cina ha installato 256 GW di nuovi impianti, più del doppio rispetto al 2024 (125 GW). Il Paese asiatico copre, da solo, il 67% delle nuove installazioni realizzate a livello globale nei primi sei mesi dell'anno.

Il resto dei Paesi ha totalizzato 124 GW nella prima metà del 2025, con un aumento del 15% rispetto alla prima metà del 2024. L'India si colloca al secondo posto per nuova potenza installata, con 24 GW (+49%). Seguono gli Stati Uniti con 21 GW (+4). Cresce anche l'Africa, che ha registrato un incremento del 60% delle importazioni di moduli dalla Cina. In leggero calo, invece, la nuova potenza installata in Brasile e Germania.

Global solar installations surge 64% in first half of 2025

Global solar capacity additions, cumulative by year (GW)



Source: Monthly wind and solar capacity, Ember; Ember calculations. Capacity installations for countries not covered in capacity data were estimated from solar export data. Capacity is in GW(DC). Data from countries reporting in GW(AC) was scaled in the calculation of global values.



DA GENNAIO AD AGOSTO LA NUOVA POTENZA FV CONNESSA IN ITALIA SALE A 3,6 GW (-15%)

IL CALO È LEGATO SOPRATTUTTO AL CROLLO DEGLI ALLACCI DEGLI IMPIANTI DI POTENZA SUPERIORE AI 10 MW

Nei primi otto mesi del 2025 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 3,68 GW. Il dato segna una flessione del 15% rispetto ai 4,35 GW dello stesso periodo del 2024. Considerando solo il mese di agosto, invece, sono stati allacciati 326 MW. In questo caso il dato, il più basso del 2025, segna una flessione del 35% rispetto ad agosto 2024. Bisogna tuttavia sottolineare come questo calo sia legato soprattutto al crollo delle nuove connessioni degli impianti di potenza superiore ai 10 MW.

Analizzando i singoli segmenti, continua il calo del fotovoltaico di taglia residenziale e commerciale. Da inizio anno, le installazioni di potenza fino a 20 kW in Italia hanno registrato una flessione del 28% rispetto allo stesso periodo del 2024. Ad agosto, in ambito domestico, si registra il valore più basso dei nuovi allacci da inizio anno, con 76 MW (erano 100 MW ad agosto 2024).

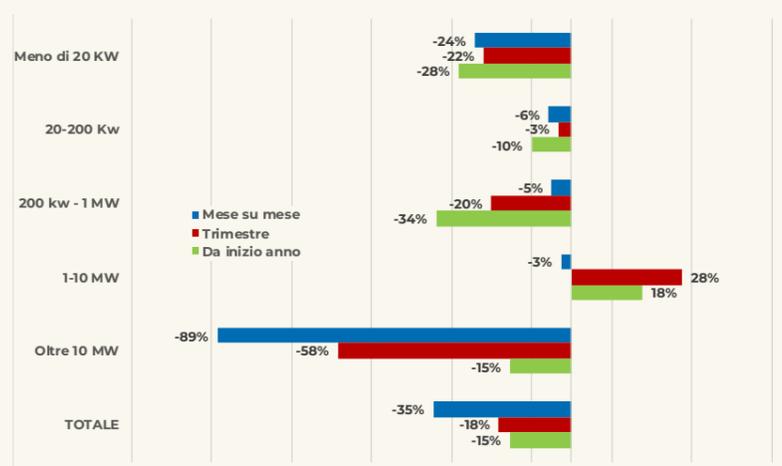
Analizzando invece le installazioni di taglia commerciale e industriale, nel confronto tra i primi otto mesi del 2025 e lo stesso periodo del 2024 cala ancora la taglia compresa tra 20

e 200 kW (-10%). Segno negativo anche per la taglia di potenza compresa tra 200 kW e 1 MW (-34%).

Continua invece la crescita delle installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MW, con un incremento del 18% da inizio anno. Gli impianti di potenza superiore ai 10 MW registrano invece una flessione del 15% da gennaio ad agosto 2025 e un calo dell'89% nel confronto tra agosto 2025 e agosto 2024, quando in Italia erano entrati in funzione sei nuovi impianti per 155 MW. Ad agosto 2025 si segnala solo un parco fotovoltaico, per una potenza di 18 MW.

Trend nuova potenza FV allacciata Italia per taglie

Aggiornamento a fine agosto 2025



FER X TRANSITORIO, ECCO I RISULTATI DEL PRIMO BANDO

PER QUANTO RIGUARDA IL SOLARE, SONO STATE ACCOLTE 818 RICHIESTE DI ISCRIZIONE PER 10 GW

Si è chiuso lo scorso 12 settembre 2025, alle ore 12:00, il periodo per l'iscrizione alle prime procedure competitive del decreto FER X Transitorio. Per quanto riguarda eolico e fotovoltaico, in tutto sono state presentate 870 richieste di iscrizione per quasi 12 GW di potenza.

Di queste, 818 per una potenza di 10.093 MW sono relative a impianti fotovoltaici. Il dato relativo alla potenza è inferiore rispetto al contingente presentato nella prima manifestazione d'interesse, per un totale di 17,5 GW. Per l'eolico, sono state accolte 52 richieste per una potenza di 1.672 MW. Il GSE pubblicherà le graduatorie del primo bando del FER X Transitorio entro l'11 dicembre 2025. Il gestore ricorda inoltre che dal 16 settembre al 26 settembre sarà possibile presentare le manifestazioni di interesse alla partecipazione alla procedura competitiva Nzia, che prevede un contingente di potenza di 1,6 GW di impianti fotovoltaici con componenti non Made in China.



DIVENTA PROTAGONISTA DELLA TUA ENERGIA

ALBA SOLAR
Energia e innovazione

-  Impianti fotovoltaici
-  Sistemi di accumulo
-  Stazioni di ricarica elettrica
-  Sistemi di gestione dell'energia



350
MWp
REALIZZATI

180
MWp
IN ASSISTENZA



BANDO AGRISOLARE: ACCETTATI PROGETTI FOTOVOLTAICI PER 1,7 GWP

SONO STATE PRESENTATE CIRCA 23MILA DOMANDE CHE HANNO ESAURITO IL PLAFOND DI 2,3 MILIARDI DI EURO



Il ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste (Masaf) ha pubblicato l'elenco completo dei progetti ammessi al bando agrisolare. In totale sono state accettate 22.942 domande per un ammontare complessivo di risorse di oltre 2,3 miliardi

di euro. I lavori ammessi garantiranno l'installazione di 1,7 GWP di nuova potenza fotovoltaica.

Accanto a questi progetti, ci sono 2.013 rinunce per un totale di 149 milioni di euro e 170,5 MWp. La pubblicazione di questo elenco si è resa opportuna per il fatto che le domande accettate alle prime tre gare, organizzate tra il 2022 e il 2024, hanno esaurito il plafond a disposizione del bando agrisolare. Si ricorda che il bando è relativo al finanziamento di impianti fotovoltaici da installare su edifici a uso produttivo nei settori agricolo, zootecnico e agroindustriale.

RE OPEN: AL VIA SUN RAE, NUOVO SISTEMA COLLETTIVO PER LA GESTIONE DEI MODULI A FINE VITA

LA SOCIETÀ SPECIALIZZATA NEL TRATTAMENTO DEI PANNELLI DISMESSI HA DECISO DI CREARE UN NUOVO RAMO PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI SOGGETTI RESPONSABILI DI IMPIANTI INCENTIVATI IN CONTO ENERGIA CHE DEVONO ADEGUARSI ALLE ISTRUZIONI OPERATIVE DEL GSE

Sun Raae è il nuovo sistema collettivo dedicato alla gestione dei rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche nel settore fotovoltaico, nato dalla lunga esperienza nel settore di Re Open. La società specializzata nel trattamento dei moduli a fine vita ha deciso di creare Sun Raae proprio per rispondere alle esigenze dei soggetti responsabili di impianti incentivati in Conto Energia che devono adeguarsi alle istruzioni operative del GSE per garantire il corretto trattamento dei loro moduli a fine vita. Sun Raae è in grado di offrire una rete di partner qualificati su tutta la filiera, dalla produzione al trattamento. Può inoltre vantare oltre 60.000 tonnellate di materiale fotovoltaico già gestite. Il nuovo sistema collettivo garantisce poi una struttura finanziaria solida, basata su trust dedicati ed una trustee company indipendente. Viene inoltre garantita la conformità normativa,

la tracciabilità dei moduli, la segregazione delle garanzie economiche, il rilascio delle certificazioni previste dalle istruzioni operative del GSE. Il tutto con una gestione centralizzata e rendicontazioni dedicate per ogni partecipante.



DALL'UNIONE DI ENLIGHT ENERGY SERVICES ED EQUIENERGIA NASCE EQUI RENEW

LA NUOVA SOCIETÀ COMBINA OLTRE 20 ANNI DI ESPERIENZA IN PROGETTAZIONE, SVILUPPO, COSTRUZIONE, GESTIONE E MANUTENZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SI CONCENTRERÀ SUI SERVIZI EPC, REALIZZANDO CENTRALI UTILITY SCALE CON OFFERTE PERSONALIZZATE



MARIA SABELLA, CEO DI ENLIGHT ENERGY SERVICE, E DANIELE COLOMBELLI, CEO DI EQUIENERGIA, ALLA FIRMA DELL'ACCORDO

Entra ufficialmente in attività il nuovo operatore EPC Equi Renew, una joint venture tra Enlight Energy Services ed Equienergia che hanno unito le proprie competenze in ambito fotovoltaico.

In particolare Enlight Energy Services propone servizi agli investitori del mercato fotovoltaico coprendo l'intero ciclo di vita degli impianti. Equienergia invece è un'azienda di ingegneria focalizzata su efficienza energetica e fonti rinnovabili.

Equi Renew dunque combina oltre vent'anni di esperienza in progettazione, sviluppo, costruzione, gestione e manutenzione di impianti fotovoltaici. La nuova società si concentra sui servizi EPC, realizzando impianti fotovoltaici utility scale sia a terra sia su coperture con offerte personalizzate.

Equi Renew segue un approccio "chiavi in mano" ottimizzando l'intero processo, dalla progettazione alla fornitura dei materiali, fino al commissioning e collaudo.

Inoltre la società ha un forte impegno verso la sostenibilità ESG affrontando ogni progetto con attenzione al rispetto ambientale, valorizzazione delle competenze locali e trasparenza. In questo modo si mira a generare valore non solo in termini di produzione di energia pulita, ma anche attraverso pratiche responsabili come gestione sostenibile dei cantieri, selezione di fornitori etici e sicurezza sul lavoro.

SENEC ITALIA DIVENTA ENERGY SERVICE COMPANY (ESCO)

LA CERTIFICAZIONE CONSENTIRÀ ALL'AZIENDA DI SVILUPPARE PROGETTI COMPLESSI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E ACCOMPAGNARE LE AZIENDE NELL'OTTIMIZZAZIONE DEI CONSUMI DI ENERGIA

Senec Italia ha ottenuto la certificazione come Energy Service Company (ESCO), che le consentirà di sviluppare progetti complessi di efficientamento energetico in conformità ai requisiti della norma UNI CEI 11352:2014. Così facendo, la società potrà accompagnare aziende clienti nell'ottimizzazione dei consumi di energia.

Per ottenere questa certificazione Senec ha presentato un progetto di tipo Energy Performance Contract (EPC), dimostrando di avere al suo interno competenze certificate come quelle dell'Esperto in Gestione dell'Energia (EGE) certificato UNI CEI 11339, nella figura dell'head of engineering department Raffaele Maffioli. Senec

ha anche superato vari test per verificare la solidità dei processi e l'organizzazione aziendale. Ogni anno, ora, l'azienda sarà sottoposta a un audit di sorveglianza interno e, ogni tre anni, a un audit di rinnovo esterno al fine di garantire continuità del livello qualitativo raggiunto. "Con i servizi in qualità di ESCo, Senec aggiunge un nuovo tassello alla sua offerta per le aziende, che già include diverse soluzioni di investimento alternative al classico impianto fotovoltaico di proprietà, come il Corporate PPA e il noleggio operativo, nonché opzioni innovative come le comunità energetiche", si legge in una nota dell'azienda.



VITO ZONGOLI, CEO DI SENEK ITALIA



SIGENERGY: CRESCE IL FATTURATO NEI PRIMI QUATTRO MESI DEL 2025

L'AZIENDA HA SFIORATO I 170 MILIONI DI DOLLARI, PIÙ DI CINQUE VOLTE RISPETTO AI 25,5 MILIONI REGISTRATI NELLO STESSO PERIODO DEL 2024

Nei primi quattro mesi del 2025, Sigenergy ha generato un fatturato di 169,7 milioni di dollari, in crescita di cinque volte rispetto ai 25,5 milioni registrati nello stesso periodo del 2024. L'utile netto rettificato da gennaio ad aprile 2025 si è attestato a circa 56,1 milioni.

Questo importante trend di crescita conferma i risultati ottenuti dall'azienda nell'intero 2024, quando Sigenergy ha raggiunto un fatturato di oltre 182 milioni di dollari, in crescita di 23 volte rispetto agli 8 milioni registrati l'anno precedente. L'utile netto rettificato ha invece superato i 21 milioni di dollari. In una nota rilasciata da Sigenergy, si legge che il motore di queste performance è il prodotto di punta SigenStor, le cui vendite sono aumentate da 18 MWh nel 2023 a 447 MWh nel 2024.

A ENFINITY GLOBAL 316 MILIONI DI EURO PER LO SVILUPPO DI 276 MW

LE INSTALLAZIONI VERRANNO DISTRIBUITE IN EMILIA ROMAGNA, BASILICATA E LAZIO E SARANNO PIENAMENTE OPERATIVE ENTRO LA FINE DEL 2026



Enfinity Global ha ottenuto un finanziamento di 316 milioni di euro per la costruzione in Italia di otto impianti fotovoltaici. Le nuove installazioni saranno distribuite in Emilia Romagna, Basilicata e Lazio e avranno una capacità complessiva di 276 MW. Si stima che gli impianti solari saranno pienamente operativi entro la fine del 2026. L'energia generata da questo nuovo portafoglio è stimata in circa 403 GWh all'anno.

Il finanziamento è stato strutturato tramite un accordo tra più investitori, con ING, Rabobank e BNP Paribas che hanno agito in qualità di mandatarci principali, finanziatori, controparti per gli strumenti di copertura del rischio e coordinatori della struttura del finanziamento green.

Grazie a questo finanziamento, Enfinity Global è arrivata a raccogliere in Italia un totale di 1,3 miliardi di euro negli ultimi due anni, mentre il suo portafoglio di progetti solari fotovoltaici e di accumulo ha raggiunto 8 GW. Sono inclusi 564 MW attualmente in costruzione nel Lazio e in Emilia-Romagna.

DAZE AMPLIA L'OFFERTA PER IL RESIDENZIALE

L'AZIENDA BERGAMASCA INSERISCE A CATALOGO UNA GAMMA DI PRODOTTI CHE VA OLTRE LA MOBILITÀ ELETTRICA, E CHE INCLUDE INVERTER FV, BATTERIE ED ENERGY MANAGEMENT SYSTEM (EMS)

Daze punta a trasformare la casa in un nodo attivo della rivoluzione energetica, proponendo un'offerta che si allarga per offrire un unico ecosistema gestito in modo intelligente. L'azienda bergamasca, nota per le soluzioni di ricarica smart, amplia così il proprio catalogo con una gamma di prodotti che va oltre la mobilità, includendo inverter, batterie ed energy management system (EMS) capaci di dialogare tra loro e con le wall box già presenti nelle abitazioni. L'obiettivo è rendere l'energia non solo più accessibile, ma anche connessa e condivisibile, permettendo alle famiglie di ridurre la dipendenza dalla rete e di massimizzare l'autoconsumo. L'EMS sviluppato da Daze ha un ruolo centrale in questa evoluzione: ottimizza la distribuzione della potenza tra i dispositivi, previene sovraccarichi e consente di ricaricare un'auto elettrica senza gravare eccessivamente sui consumi domestici, che in alcuni casi possono aumentare del 50% a causa della ricarica del veicolo. Tutto il sistema può essere gestito tramite un'unica app, che offre controllo e monitoraggio in tempo reale. L'espansione verso un'offerta integrata è stata resa possibile anche dal round di investimento da 15 milioni di euro chiuso nel 2024, che ha accelerato la crescita di Daze e aperto nuove prospettive sui mercati internazionali.



SPLENDIAMO DI ENERGIA

MISSIONE FOTOVOLTAICO

UNISCITI A
IMAGN »

Il futuro secondo **AGN ENERGIA**

SPLENDIDI, INSIEME!

C'è una fonte inesauribile nell'universo che brilla in ogni momento e fa risplendere anche il nostro Pianeta: è l'energia del sole! Promuovi con il nostro team stellare l'offerta **IMAGN** di **AGN ENERGIA** e raggiungi traguardi straordinari.



Vantaggi galattici



Formazione stellare



Crescita super



Opportunità infinite



Inquadra il QR Code e contattaci

AGN **ENERGIA**
Seguici nel futuro

IMMAGINA DI AVERE UNA NUOVA ENERGIA

IMAGN è la nostra idea di futuro. Un'offerta completa su Fotovoltaico, Luce 100% green, Gas e Mobilità Elettrica nata dall'esperienza, di oltre 65 anni, di **AGN ENERGIA**.





VISSMANN RIPROPONE IL "CONCORSO DI IDEE" PER IMPIANTISTI E PROGETTISTI



Inquadra il QR Code o clicca sopra per visitare il portale ufficiale del concorso



Dal 15 settembre e fino al prossimo 30 novembre è possibile candidare i propri progetti relativi a soluzioni di impiantistica e progettazione sostenibile e partecipare al "Concorso di Idee" indetto da Viessmann. Il concorso è rivolto a tutti i progettisti

attivi sul territorio nazionale. Possono partecipare anche coloro che non hanno mai utilizzato prodotti Viessmann. La prerogativa però è che i progetti che si candidano dovranno prevedere l'impiego di almeno un prodotto Viessmann tra le seguenti tipologie: pompe di calore, sistemi ibridi, caldaie a condensazione, solare termico, fotovoltaico, storage, climatizzatori, impianti VRF, ventilazione meccanica controllata e cogeneratori.

La sedicesima edizione di questa iniziativa ha per la prima volta un format "a campionato". Sono pertanto previsti quattro gironi regionali e una finale nazionale. In ciascun girone (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro e Sud Italia), una giuria di esperti selezionerà i 10 progetti che meglio interpretano i principi di efficienza ed ecosostenibilità. I 40 finalisti individuati accederanno alla finale nazionale e tra loro verranno premiati i cinque progetti vincenti. I criteri di valutazione del Concorso premiano l'integrazione tra progettazione e impianti, l'uso di fonti rinnovabili e tecnologie avanzate, la coerenza con l'ambiente e la capacità di generare ritorni concreti sugli investimenti. Sono valutate anche innovazione, affidabilità e qualità complessiva dei progetti.

Ai 40 finalisti dei gironi sarà riconosciuto un voucher per la piattaforma Viessmann Rewards. Si tratta di un portale che permette di scegliere tra oltre 150.000 articoli e servizi. I cinque vincitori nazionali riceveranno un premio di maggior valore sempre su Viessmann Rewards. Inoltre tutti i vincitori avranno spazio sui canali digitali Viessmann e durante l'evento nazionale di premiazione. In alcuni casi sono previste pubblicazioni anche all'interno di rubriche su portali e riviste di settore.

Lo scopo di questo progetto è evidenziare la centralità del ruolo di progettisti e architetti in un momento in cui l'edilizia e l'impiantistica sono chiamate a un cambio di rotta: con la riduzione degli incentivi fiscali e i nuovi target europei, qualità e sostenibilità diventano le priorità.

NUOVO LAYOUT PER KEY 2026 (RIMINI, 4-6 MARZO): PER LA PRIMA VOLTA OCCUPATO L'INTERO QUARTIERE FIERISTICO

Per la prima volta nel 2026 KEY - The Energy Transition Expo occuperà l'intero quartiere espositivo di Fiera di Rimini. L'evento fieristico, organizzato da Italian Exhibition Group (IEG) dal 4 al 6 marzo prossimi, proporrà un nuovo layout che integra sette aree tematiche dedicate a fotovoltaico, eolico, energy storage, efficienza energetica, mobilità elettrica e città sostenibili. All'interno di questo nuovo assetto, troveranno spazio anche Hype - Hydrogen Power Expo, salone dedicato all'idrogeno realizzato in partnership con Hannover Fairs International, e Su.port, area pensata per la sostenibilità portuale. L'area Energy Efficiency inoltre sarà ampliata e comprenderà il Sustainable Building District, sviluppato in partnership con Green Building Council Italia, oltre a un nuovo spazio curato da Federcostruzioni, che porterà in fiera l'intera filiera italiana delle costruzioni, dai materiali all'ingegneria fino agli impianti. Un ruolo centrale sarà svolto poi dall'Innovation District, dove start-up e PMI innovative presenteranno soluzioni green e progetti all'avanguardia. Qui si svolgerà anche il progetto Green Jobs&Skills, che mira a favorire l'incontro tra domanda e offerta di lavoro nel settore delle competenze sostenibili.



Durante la manifestazione sarà inoltre assegnato il Premio Innovazione Lorenzo Cagnoni, che premierà le tre start-up più promettenti e i sette espositori con i progetti più innovativi, uno per ciascun settore merceologico. A conferma del suo impegno nella ricerca e nello sviluppo, KEY ha lanciato la seconda Call for Papers aperta a università, enti di ricerca, associazioni e aziende, anche non espositrici. I 25 progetti selezionati saranno pubblicati in uno speciale della rivista scientifica QualEnergia Science, che verrà presentato durante la manifestazione.

ECOFLOW E BSH INSIEME PER ALIMENTARE GLI ELETTRODOMESTICI CON ENERGIA SOLARE AUTOPRODOTTA



ARNE HERKELMANN, REGIONAL PRODUCT MANAGER EUROPE DI ECOFLOW, DURANTE LA PRESENTAZIONE DELL'ACCORDO A IFA 2025

EcoFlow ha siglato una partnership con BSH, gruppo tedesco produttore di elettrodomestici. Grazie a questo accordo, alcune gamme di prodotto di EcoFlow con tecnologia Oasis potranno dialogare con l'ecosistema di Home Connect di BSH. Questo consentirà il controllo degli elettrodomestici Bosch, Siemens, Neff e Gaggenau tramite la funzione Smart Start. In questo modo, i possessori di questi elettrodomestici saranno in grado di massimizzare l'uso dell'energia solare autoprodotta e ridurre i costi energetici senza il bisogno di ricorrere a servizi o hardware di terze parti.

K2 SYSTEMS ARRICCHISCE IL SOFTWARE K2 BASE CON NUOVE FUNZIONI PER COPERTURE IN TEGOLE

K2 Systems amplia le funzionalità del proprio software di progettazione K2 Base con una novità pensata per semplificare il lavoro degli installatori di impianti fotovoltaici. La nuova funzione agevolerà la pianificazione dei bulloni a sospensione (viti a doppia filettatura) su coperture in tegole. "Le coperture in tegole rappresentano da sempre una sfida per gli installatori", si legge in una nota di K2 Systems. "I ganci tradizionali non sono sempre utilizzabili e ogni punto di ancoraggio richiede calcoli complessi e soluzioni affidabili per garantire stabilità e sicurezza. Grazie alla nuova funzione di K2 Base, queste difficoltà vengono superate, offrendo ai professionisti uno strumento pratico e intuitivo che riduce tempi e margini di errore".



Il software di K2 Systems integra ora la pianificazione con viti a doppia filettatura. Ciò consente di effettuare la verifica strutturale secondo la normativa vigente per questo caso d'uso, con calcoli automatici dei carichi e un elenco completo dei materiali necessari. Inoltre, i progetti possono essere facilmente esportati in altri strumenti di lavoro, permettendo una gestione più efficiente delle diverse fasi operative. La funzione dedicata ai bulloni a sospensione è già disponibile in Italia, Croazia, Slovenia, Spagna e Portogallo. Con questa novità, K2 Systems conferma il proprio impegno a supportare installatori e progettisti con soluzioni digitali che riducono i margini di errore, garantiscono maggiore sicurezza e favoriscono una pianificazione priva di imprevisti.



RESFARM E XFARM TECHNOLOGIES REALIZZANO UN SISTEMA DI MONITORAGGIO EVOLUTO PER L'AGRIVOLTAICO

SOLITEK: DISPONIBILI IN ITALIA I MODULI FOTOVOLTAICI CON TECNOLOGIA ANTIRIFLESSO



DA SINISTRA ALESSIO PINZONE, CEO DI RESFARM, E MATTEO CUNIAL, CHIEF REVENUES OFFICER DI XFARM

Dalla partnership tra ResFarm, società specializzata nell'integrazione tra agricoltura ed energia, e xFarm Technologies, azienda che opera nell'agritech, nasce ResFarm Monitoring, un nuovo sistema di monitoraggio progettato specificamente per il settore agrivoltaico. La piattaforma di monitoring si aggiunge così all'offerta ResFarm, che ha una consolidata esperienza nella produzione di energia solare nel settore agrico-

lo. ResFarm Monitoring è una soluzione evoluta pensata per un comparto in rapida crescita, uno strumento digitale che consente di ottimizzare la gestione agronomica e quella energetica in un'unica interfaccia. Il sistema consentirà di monitorare sia colture, rese, consumi idrici sia performance degli impianti, e di creare un modello di gestione integrata che aumenta l'efficienza e riduce i rischi.

SoliTek rende disponibili in Italia i moduli fotovoltaici caratterizzati da tecnologia anti riflesso con vetro satinato opaco. Questa tecnologia assicura stabilità ottica di lungo periodo, resistenza a raggi UV e umidità, e controllo dei riflessi. Tutto ciò è possibile perché non si tratta di un rivestimento che si può degradare nel tempo, ma di un vero e proprio vetro strutturato a diffusione permanente.



La riduzione dell'abbagliamento comporta come compromesso una minima riduzione della potenza nominale che passa da 435 Wp a 425 Wp. Tuttavia in applicazioni sensibili (come aeroporti, barriere antirumore autostradali, facciate, aree residenziali e progetti agrivoltaici) i vantaggi in termini di sicurezza, estetica e conformità normativa superano questa perdita di potenza di picco.

La problematica del riflesso dei pannelli solari è molto sentita in determinate situazioni dove può essere compromessa la sicurezza. Ad esempio a inizio anno il riflesso dei pannelli installati nelle vicinanze dell'aeroporto di Amsterdam Schiphol ostacolava la visibilità dei piloti durante gli atterraggi mattutini. Di conseguenza, Schiphol ha sospeso gli atterraggi su una delle piste e ha annunciato la rimozione di 78.000 dei 230.000 pannelli installati.

RINNOVABILI E STORAGE: PROGETTI E NUOVI ALLACCI

Tipologia impianto	Stato	Potenza	Luogo	Player	Altre info
Impianti fotovoltaici a terra	In corso	8 MWp	Lazio e Puglia	Green Arrow Capital e Recurrent Energy, controllata di Canadian Solar	La filiale italiana O&M di Recurrent Energy ha proceduto con le attività di rimozione e sostituzione dei precedenti inverter con prodotti di nuova generazione e alla posa cablaggio dei cavi AC e DC, del quadro parallelo inverter AC, di tutti i trasformatori e delle apposite strutture/pensiline.
Pipeline FV in costruzione	In costruzione	19 MWp	Sicilia e Marche	GreenGo, developer italiano di impianti da fonti rinnovabili e produttore indipendente di energia, insieme ad Altea e Industrie D'amico Srl	Secondo le stime, i nuovi impianti genereranno complessivamente circa 36 GWh all'anno, grazie all'impiego di tecnologie efficienti tra cui 34.500 moduli fotovoltaici bifacciali montati su oltre 1.000 tracker e allacciati a 65 inverter Huawei.
Nuovo parco fotovoltaico	In fase di realizzazione	67 MWp	Sicilia	T.E.A. TEK S.p.A. in partnership con PLC System S.r.l.	Il contratto, firmato in qualità di EPC contractor, prevede anche la costruzione delle opere di connessione alla rete. Il completamento dell'impianto è previsto entro il primo semestre del 2027.
Nuovo impianto fotovoltaico	In fase di realizzazione	8 MWp	Assemini (CA)	Engie Italia e Heineken Italia	L'impianto fotovoltaico sarà completato nei primi mesi del 2026 e sarà uno dei più grandi progetti fotovoltaici on-site del gruppo Heineken in Europa. L'impianto, una volta terminato, consentirà di produrre energia pulita localmente, coprendo il 100% del fabbisogno di energia elettrica del birrificio.
Nuovo Bess	Progetto	100 MW/200 MWH	Trapani	Sungrow ed EP Produzione	Il nuovo sistema di accumulo di energia con batterie da 2 ore contribuirà a migliorare la stabilità della rete e l'integrazione delle energie rinnovabili in Sicilia. Inoltre, consentirà servizi quali la regolazione della frequenza, il peak shaving e il bilanciamento. Il progetto è costituito da 44 unità della soluzione PowerTitan 2.0 di Sungrow, progettata per massimizzare efficienza, affidabilità e sicurezza dei progetti su scala industriale.
PPA decennale	Accordo siglato	Fornitura di 1.250 GWh di energia pulita da impianti FV per 77 MWp.	Italia	Iberdrola e Gruppo Selex	Grazie a questo nuovo accordo, Iberdrola consolida il suo posizionamento nel mercato italiano dei PPA, dove la società ha già sottoscritto accordi con realtà industriali come BTicino, Bayer, Acciaierie Venete e altri gruppi del segmento GDO.



FONDO TRANSIZIONE INDUSTRIALE: INCENTIVI PER IL SETTORE MANIFATTURIERO

CON UN PLAFOND DI 134 MILIONI DI EURO, LA MISURA PROMOSSA DAL MASE MIRA A EFFICIENTARE IL SISTEMA PRODUTTIVO NAZIONALE. SI TRATTA DI UN CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO CALCOLATO SUL 45% DELLE SPESE SOSTENUTE PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SUL 30% DELLE SPESE RELATIVE ALLO STORAGE

A CURA DI **MUFFIN**

Il ministero delle Imprese e del Made in Italy ha aperto il secondo sportello 2025 del Fondo per la transizione industriale, strumento che mira a favorire l'adeguamento del sistema produttivo nazionale alle politiche europee sulla lotta ai cambiamenti climatici. Con una dotazione di oltre 134 milioni di euro, la misura si rivolge alle imprese del settore manifatturiero.

BENEFICIARI E FINALITÀ

Possono presentare domanda le imprese di qualsiasi dimensione con un'unità produttiva attiva nel settore manifatturiero (Sezione C dei codici Ateco). I programmi di investimento devono perseguire uno o più dei seguenti obiettivi: maggiore efficienza energetica nel processo produttivo; uso efficiente delle risorse, promuovendo un modello di economia circolare tramite riuso, riciclo o recupero di materie prime. I progetti devono prevedere spese complessive ammissibili tra 3 e 20 milioni di euro, da realizzarsi entro 36 mesi dalla data di concessione del contributo. Un vincolo specifico prevede che gli interventi non determinino un aumento della capacità produttiva superiore al 20% rispetto alla situazione preesistente.

SPAZIO AL FOTOVOLTAICO

Nell'ambito degli interventi per l'efficienza energetica, il bando prevede specifiche agevolazioni per la produzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo. L'incentivo consiste in un contributo a fondo perduto, calcolato sulle spese ammissibili, pari al 45% per l'installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, come gli impianti fotovoltaici. L'aliquota base è maggiorata del 20% per le piccole imprese e del 10% per le medie imprese. Sono inoltre finanziabili i sistemi di stoccaggio di energia abbinati agli impianti di produzione, per i quali è previsto un contributo del 30%, anch'esso maggiorato in base alla dimensione d'impresa.

SPESE AMMISSIBILI E TEMPISTICHE

Le spese finanziabili riguardano l'acquisto e l'installazione di impianti e attrezzature nuove di fabbrica, opere murarie (nel limite del 40% dell'investimento), sistemazioni del suolo aziendale (fino al 10%), programmi informatici, brevetti e licenze. È inoltre ammissibile l'inclusione di progetti per la formazione del personale, per un importo non superiore al 10% delle spese totali.

Il bando definisce le spese agevolabili come i costi supplementari necessari per raggiungere un livello più elevato di efficienza. Tali costi sono determinati confrontando l'investimento con uno scenario controfattuale, ovvero un investimento analogo meno performante che sarebbe stato realizzato in assenza di aiuti.

Le domande devono essere presentate sulla piattaforma di Invitalia a partire dalle ore 12:00 del 17 settembre 2025 e fino alle ore 12:00 del 10 dicembre 2025, seguendo una procedura valutativa a graduatoria.

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).



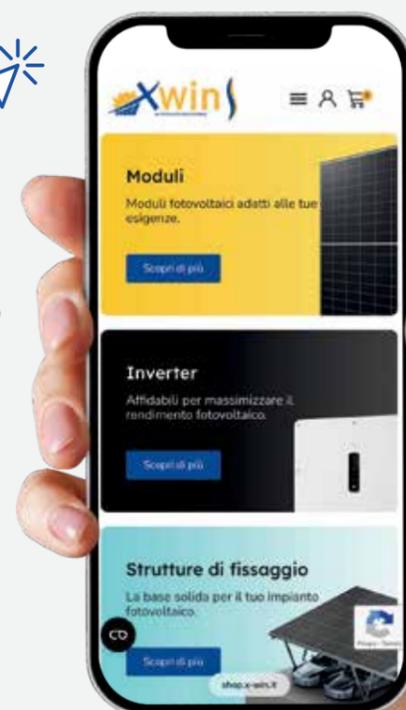
ARRIVA IL NUOVO SHOP ONLINE DI X-WIN!

IL TUO FOTOVOLTAICO A PORTATA DI CLICK

AMPIA GAMMA PRODOTTI



SCOPRI DI PIÙ



I MIGLIORI BRAND AL VOSTRO SERVIZIO

GOODWE
Smart Energy Innovator

LONGI

FOX
ESS

solis

TW SOLAR

CONTACT
ITALIA

CanadianSolar



ASSISTENZA PRE E POST
VENDITA DI 1° E 2° LIVELLO



LOGISTICA PERSONALIZZATA PER
L'ITALIA E L'ESTERO
CON TRACCIABILITÀ SMART



PAOLO ROCCO VISCONTINI,
TITOLARE DI ENERPOINT

NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI ENERPOINT HA RILANCIATO LA PROPRIA ATTIVITÀ IN ITALIA FACENDO LEVA SU QUATTRO DIVISIONI: DISTRIBUZIONE, EPC, SVILUPPO GRANDI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E STORAGE E GESTIONE DEGLI IMPIANTI DI PROPRIETÀ. «LE SINERGIE TRA LE NOSTRE DIVISIONI FANNO LA DIFFERENZA», SPIEGA PAOLO ROCCO VISCONTINI, TITOLARE DELL'AZIENDA. «GESTIRE I NOSTRI IMPIANTI, FACENDO SPESSO ACCURATI TEST SU PRODOTTI E SOLUZIONI IMPIANTISTICHE, CONSENTE UNA SELEZIONE CONSAPEVOLE PER LE NOSTRE PROPOSTE DI MATERIALI E IMPIANTI»



I QUATTRO PILASTRI DI UNA STRATEGIA VINCENTE

Ripartire da quattro. Così Enerpoint, storica azienda italiana con sede in provincia di Monza e Brianza, attiva da quasi 25 anni nella distribuzione di componenti per il fotovoltaico, nello sviluppo, realizzazione e gestione di impianti di grande taglia, è ancora in prima linea nel fotovoltaico italiano. Nei primi anni, grazie agli incentivi del Conto Energia che avevano favorito lo sviluppo del solare, l'azienda fondata e guidata da Paolo Rocco Viscontini era tra le più importanti sia in Italia, sia a livello mondiale. Poi gli anni più bui, quelli che hanno colpito tante aziende del settore causando un brusco rallentamento delle attività, anche per Enerpoint. E, infine, gli anni della rinascita: tra il 2021 e il 2022 Enerpoint ha rilanciato sia l'attività di distribuzione, sia quelle legate allo sviluppo e realizzazione di impianti, in parallelo alla gestione di un portafoglio che si distingue in quanto a tipologie: impianti a terra fissi e tracker, sui tetti e in serre.

«Oggi, dei quattro pilastri della nostra azienda», dichiara Paolo Rocco Viscontini «la gestione degli impianti di nostra proprietà ci sta permettendo non solo di beneficiare degli investimenti fatti anche molti anni fa, ma anche della sperimentazione delle miglio-

«Ho fondato Enerpoint appena trentenne, e oggi vedo i frutti di un percorso sicuramente altalenante ma che ci ha permesso di crescere tanto in esperienza e di affrontare momenti veramente difficili. Facciamo il nostro lavoro senza l'ambizione di diventare i più grandi: vogliamo semplicemente distinguerci per qualità e competenze, grazie anche alla nostra trasversalità»

ri tecnologie in commercio, in differenti condizioni e ambiti di applicazione».

Perché avete affiancato alla distribuzione altre attività?

«Intanto negli anni abbiamo maturato un'esperienza significativa che ci ha spinti ad ampliare il raggio d'azione fino allo sviluppo e gestione di progetti più grandi, direttamente in campo. Dall'altra parte, questo assetto ci consente di rispondere prontamente a esigenze diverse, e a fare in modo che le varie divisioni possano supportarsi nei momenti più critici».

Come?

«Nell'ultimo anno la distribuzione ha subito una forte riduzione nei fatturati a causa soprattutto della riduzione dei prezzi (i volumi sono invece aumentati). Allo stesso tempo, però, le attività di EPC e sviluppo di grandi progetti sono ripartite molto velocemente. Quando un'attività rallenta, c'è la possibilità che un'altra la sostenga».

E come sta andando?

«Enerpoint non è una grande azienda, ma stiamo registrando risultati in continuo miglioramento grazie soprattutto all'attenzione enorme che rivolgiamo al supporto tecnico, la nostra passione e il nostro punto di forza».

In che modo questa scelta può essere strategica considerando sia il mercato sia le profonde trasformazioni che hanno interessato il canale della distribuzione negli ultimi anni?

«Se hai un calo su un fronte, hai le altre divisioni che ti supportano. Per quanto riguarda la distribuzione stiamo seguendo una crescita non orientata alla massimizzazione dei volumi, ma all'ottimizzazione dei processi interni e degli strumenti a disposizione dei clienti, a cominciare dal nuovo sito con il relativo portale e-commerce, su cui abbiamo investito tanto e nel quale crediamo moltissimo».

Soddisfatti del risultato?

«Certo. Se penso al rapporto con i nostri installato-

ri, fornire supporto tecnico significa poter aiutare i partner dando loro strumenti che da soli non riuscirebbero a padroneggiare. Non mi riferisco solo alle informazioni su materiali e soluzioni tecniche, ma anche all'analisi e individuazione di nuovi modelli di business. Ad esempio, puntiamo molto sullo sviluppo, insieme a installatori e professionisti, delle comunità energetiche. Abbiamo fatto partire Cer Point, comunità energetica rinnovabile a livello nazionale, a disposizione di installatori, professionisti e loro clienti, convinti che solo una fitta rete di conoscenze e una valida promozione possano, insieme, contribuire ad aumentare il numero di membri».

Qual è oggi la linea di business più importante per Enerpoint?

«Le divisioni EPC e Sviluppo sono quelle che oggi ci stanno garantendo i risultati più importanti, grazie anche alla fornitura e installazione di sistemi di storage di grossa potenza. In termini di volumi, anche la distribuzione di componenti è ripartita bene».

E per il residenziale?

«Continuiamo a seguire questo segmento, soprattutto per quanto riguarda la distribuzione dei componenti. Grazie al nuovo sito web e alla sezione dedicata, i nostri installatori acquistano in autonomia il materiale da noi per i loro clienti. Per quanto invece riguarda gli impianti di taglia maggiore, è la squadra Enerpoint a seguirli direttamente».

Perché?

«Perché vogliamo sporcarci le mani sul campo. È il modo migliore per diventare esperti, per capire quali materiali selezionare e installare, come superare scogli di carattere burocratico, come poter garantire al cliente benefici legati a bandi e incentivi: sono tutti aspetti che seguiamo noi direttamente e che cerchiamo di trasferire ai nostri partner. Trasferire conoscenza significa ac-

La scheda

Ragione sociale: Enerpoint Srl
Anno di fondazione: 2001
Indirizzo sede: Via Torino 3/5, 20814, Varedo (MB)
Mail: info@enerpoint.it
Amministratore unico: Paolo Rocco Viscontini
Numero dipendenti: 18
Numero fornitori partner: 11
Prodotti distribuiti: moduli, inverter, storage;
Divisioni: distribuzione, EPC, sviluppo e gestione impianti;
Servizi: e-commerce, supporto pre e post vendita, CER, formazione;
Potenza impianti di proprietà: 6,5 MW
Potenza impianti in pipeline: oltre 30 MW

quisire autorevolezza. Non vogliamo solo vendere materiale, vogliamo crescere in know-how e competenze».

Oggi come è strutturata Enerpoint in Italia?

«La nostra sede è a Varedo, in provincia di Monza e della Brianza, con magazzino principale sempre in provincia di Monza e della Brianza. Abbiamo una presenza diretta anche in Sicilia con tecnici che seguono i nostri impianti nel Sud Italia, e un magazzino in Puglia, dove abbiamo altri impianti di proprietà. In totale l'azienda conta 18 dipendenti che coprono tutte le aree, dal marketing alla logistica, dal customer service alle attività commerciali».

Quali sono invece i fornitori e i partner strategici?

«I nostri fornitori sono 3Sun, Huasun, JA Solar, Jinko Solar, Longi Solar per i moduli, mentre Atmoce, Ecoflow, Foxess, RCT Power, Solis e Sunwoda per inverter e batterie. In più, nell'ambito EPC e Sviluppo, collaboriamo con qualche decina di aziende di installazione di impianti».

Quali servizi e strumenti mettete a disposizione dei vostri installatori partner?

«Offriamo componenti fotovoltaici affidabili e avanzati. Il nostro esperto supporto tecnico consiglia i migliori prodotti per ogni necessità e garantisce un post vendita in grado di risolvere ogni possibile necessità. Siamo inoltre in grado di sviluppare e seguire iter autorizzativi sia per impianti fotovoltaici sia di storage di ogni taglia. Insieme ai nostri partner locali garantiamo quanto occorre per la realizzazione di impianti affidabili, performanti e convenienti: dalla progettazione e approvvigionamento dei materiali, fino alla costruzione, entrata in esercizio e gestione tecnica e amministrativa. Mettiamo inoltre a disposizione in maniera totalmente gratuita CER Point, comunità energetica rinnovabile nazionale nata per offrire accesso su tutto il territorio italiano e rappresentare un ulteriore strumento di vendita per i nostri installatori partner».

Quali sono le vostre strategie per il futuro?

«Sicuramente l'obiettivo principale è consolidare le quattro linee di business. Inoltre, credo molto nei servizi e nel rendere la distribuzione ancora più automa-

tizzata, digitale e moderna. Infine, vogliamo mettere sempre più a frutto la nostra vasta esperienza negli impianti di grande taglia, agrivoltaico incluso, anche con servizi di progettazione e direzioni tecniche di cantiere, se utili per i clienti».

Ci parlava di impianti di proprietà... ce li può descrivere?

«Negli anni abbiamo realizzato circa 30 impianti di proprietà soprattutto nel sud Italia e nelle isole per una potenza superiore a 6,5 MWp. Abbiamo un po' tutti i tipi di installazione: a terra, su tetto, con sistemi fissi, con tracker, impianti agrivoltaici, ma tengo a sottolineare in particolare le sperimentazioni in corso relative ad attività agricole tra le file di moduli e sotto i moduli di un nostro impianto da 1 MW con tracker standard, quindi con moduli "bassi", vale a dire con altezza da terra di 40 centimetri quando inclinati al massimo. I risultati della produzione agricola sono eccellenti, come pure facile è la lavorazione per gli operatori agricoli, a dimostrazione che forse la questione agrivoltaica poteva e può ancora essere trattata evitando tante complicazioni. Come sperimentazioni abbiamo anche installato su un nostro impianto 10 diverse marche di moduli, tutti nelle medesime condizioni di esposizione, stesso tipo di inverter e di approccio progettuale, per valutare le prestazioni dei diversi moduli. Analogo discorso, su un altro impianto a tetto, per diversi impianti con ottimizzatori e microinverter».

Quanti impianti avete in pipeline?

«Abbiamo due impianti da 30 MW, in Puglia e in Sardegna, tre sistemi Bess per un totale di 250 MW e 1.700 MWh in fase di sviluppo, oltre a diversi progetti di taglie minori, anche con altri partner».

Siete oggi focalizzati soprattutto su C&I e grandi impianti, ma le taglie commerciali e industriali stanno un po' soffrendo il rallentamento di incertezze e fasi di stallo generate da alcune misure, come ad esempio Transizione 5.0 e FER X. È così?

«Devo dire che quando ci proponiamo ai clienti interessati a impianti C&I, a supporto dei nostri installatori partner, il tasso di successo è alto. Il problema per la taglia commerciale e industriale non è tanto legato alle fasi di rallentamento che alcune misure possono creare, ma è a mio avviso più finanziario. Le aziende oggi fanno fatica ad avere liquidità dovendo, comprensibilmente, dare la priorità agli investimenti nel core business».

Enerpoint è anche attiva nello sviluppo di progetti agrivoltaici...

«Come dicevo, lavoriamo su diverse tipologie di impianto, tra cui anche l'agrivoltaico. Un caso di successo è l'impianto di Monteparano, in provincia di Taranto. Con una potenza complessiva di 971 kWp, l'impianto è realizzato con tracker a terra a inseguimento est-ovest e una configurazione di agrivoltaico basso, che prevede un interfilare di 6,5 metri e un'altezza minima dei moduli di appena 40 centimetri. Questa configurazione sta consentendo la coltivazione di diversi prodotti ortofrutticoli grazie alla collaborazione in corso con esperti agricoltori della zona. Nel 2023 l'impianto è sta-

to oggetto di un importante intervento di revamping, passando da struttura fissa a tracker».

Risultato?

«Nel 2024 l'impianto ha raggiunto un record di produzione pari a 1917,7 kWh/kWp, un valore che testimonia l'efficienza delle migliorie introdotte e la capacità di garantire alte prestazioni nel tempo. Dal punto di vista tecnologico, l'impianto utilizza moduli bifacciali Jinko Solar, abbinati a inverter Solis. I risultati agricoli sono pure molto soddisfacenti: da fine agosto abbiamo cominciato a raccogliere, letteralmente, i primi frutti. Mi auguro che con questa sperimentazione possiamo dare un contributo alle scelte delle Regioni, e che non si vada solo nella direzione di configurazioni onerose».

Anche l'impianto di Parabita è un bell'esempio di sperimentazione da parte di Enerpoint...

«Esatto, l'impianto di Parabita è un progetto a cui teniamo molto perché nasce con un chiaro obiettivo di sperimentazione. È stato realizzato in Puglia, con strutture fisse orientate a sud per garantire la massima produzione e raccogliere dati in condizioni ottimali. Complessivamente abbiamo realizzato 20 impianti simili, utilizzando dieci marchi diversi di moduli, ma mantenendo un unico marchio e una sola potenza di inverter. In questo modo possiamo analizzare con precisione le differenze di rendimento dovute esclusivamente alle caratteristiche dei pannelli. L'impianto è organizzato in quattro vele: due con moduli da circa 700 Wp tipici degli impianti a terra, una pensata per un futuro confronto con i tracker, una con lamiera grecata per simulare un tetto, dove abbiamo installato moduli da 450 Wp di sette marchi diversi, e infine una quarta con la stessa configurazione ma senza lamiera grecata, così da confrontare le prestazioni dei moduli in diverse modalità di montaggio. I risultati di questi test consentiranno a Enerpoint di individuare le marche di moduli e le relative tecnologie su cui puntare di più».

Un'ultima domanda: che cos'è oggi per lei Enerpoint?

«È un percorso di vita. Ho fondato Enerpoint appena trentenne, e oggi vedo i frutti di un percorso sicuramente altalenante ma che ci ha permesso di crescere tanto in esperienza e di affrontare momenti veramente difficili, ma anche tante soddisfazioni. Facciamo il nostro lavoro senza l'ambizione di diventare i più grandi: vogliamo semplicemente distinguerci per qualità e competenze, grazie anche alla nostra trasversalità. Questa ripartenza, infine, mi riempie di gioia perché passa anche dal lavoro di diverse figure giovani, che però si interfacciano quotidianamente con persone che lavorano nel solare da anni. Si cresce insieme».

«Le divisioni EPC e Sviluppo stanno garantendo i risultati più importanti, grazie anche alla fornitura e installazione di sistemi di storage di grossa potenza. In termini di volumi, anche la distribuzione di componenti è ripartita»

Sperimentazione e innovazione secondo Enerpoint



Enerpoint lavora su diverse tipologie di impianto, tra cui anche l'agrivoltaico. Un caso di successo è l'impianto di Monteparano, in provincia di Taranto. Con una potenza di 971 kWp, l'impianto è realizzato con tracker a terra a inseguimento est-ovest e una configurazione di agrivoltaico basso, che prevede un interfilare di 6,5 metri e un'altezza minima dei moduli di appena 40 centimetri. Questa configurazione sta consentendo la coltivazione di diversi prodotti ortofrutticoli grazie alla collaborazione in corso con esperti agricoltori della zona. L'impianto di Parabita è invece un progetto che nasce con un chiaro obiettivo di sperimentazione. L'azienda ha realizzato 20 impianti simili, utilizzando dieci marchi diversi di moduli, ma mantenendo un unico marchio e una sola potenza di inverter per ogni singola installazione. In questo modo riesce ad analizzare con precisione le differenze di rendimento dovute esclusivamente alle caratteristiche dei moduli



LE CER INDUSTRIALI PROVANO A FARSI SPAZIO

AL 31 AGOSTO 2025 IN ITALIA SI CONTAVANO OLTRE 1.200 COMUNITÀ ENERGETICHE, CHE FINO AD OGGI HANNO COINVOLTO SOPRATTUTTO PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI E UTENTI PRIVATI. SI ATTENDEVA UNA RISPOSTA PIÙ DECISA DA AZIENDE E PMI, CHE PERÒ A CAUSA DELLE INCERTEZZE NORMATIVE E DELLA SCARSA CONOSCENZA DEL MECCANISMO, SI È FATTA ATTENDERE. CON IL CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO DEL 40% DEL PNRR E L'ESTENSIONE DELLA PLATEA AI COMUNI FINO A 50MILA ABITANTI SI È TUTTAVIA REGISTRATO UN BOOM DI DOMANDE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA C&I A SERVIZIO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE. MA SERVIRÀ DARE CONTINUITÀ, OLTRE GLI INCENTIVI

DI MICHELE LOPRIORE

Da anni si parla di comunità energetiche rinnovabili in Italia per l'importanza che queste configurazioni rivestono in termini di benefici economici, ambientali e sociali. E da anni si parla del ruolo che il tessuto industriale italiano può rivestire nella loro accelerazione. Apporto che, ad oggi, ancora non è arrivato. Forme di incentivazione alternative a quelle previste per le comunità energetiche o semplicemente mancanza di interesse nel partecipare a forme di condivisione dell'energia hanno fatto sì che aziende e PMI puntassero al fotovoltaico senza considerare di mettere il proprio impianto a servizio di una CER. A ciò si aggiunge l'incertezza normativa che per anni ha frenato il potenziale delle comunità energetiche in Italia. Un peccato considerando che le coperture di

capannoni e imprese potrebbero essere il vero punto di partenza per favorire forme di condivisione energetica con aree industriali, pubblica amministrazione ed edifici privati.

Nel contesto industriale, infatti, le comunità energetiche possono coinvolgere aziende che condividono energia all'interno dello stesso distretto, oppure possono aggregarsi con enti pubblici o cittadini per produrre energia da fonti pulite e beneficiare degli incentivi.

C'è margine di crescita, c'è ancora tanto da fare, e qualcosa inizia a muoversi. I recenti sviluppi normativi hanno infatti creato un boost importante alle CER in Italia, con un forte interesse che arriva proprio da aziende e imprese.

E questo interesse potrebbe generare nuova linfa

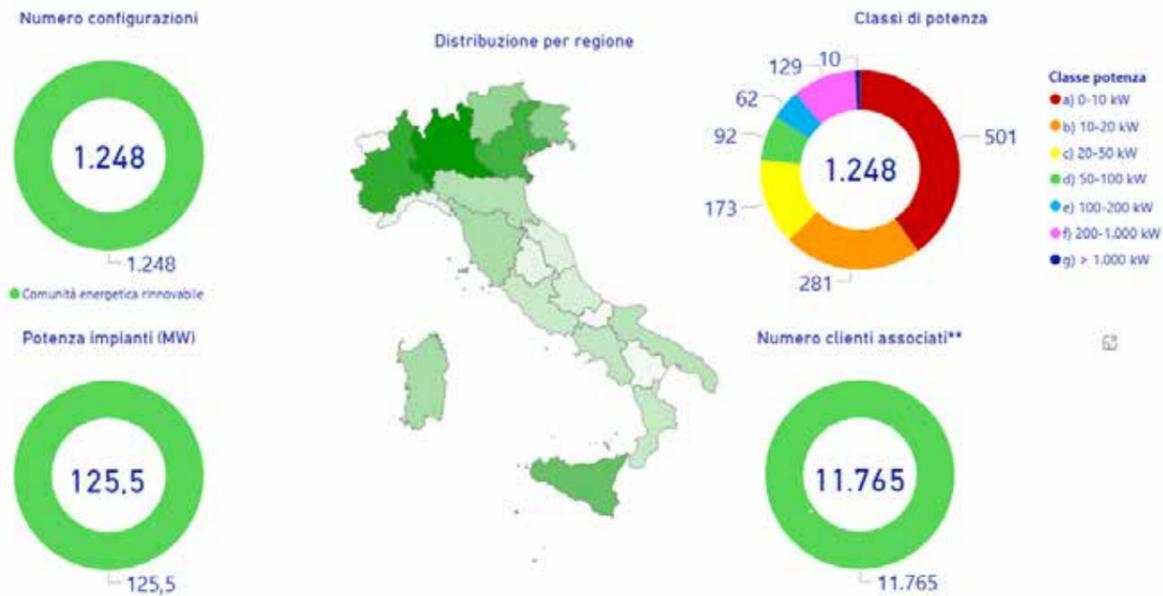
per il lavoro di installatori di impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, segmento che nell'ultimo anno ha registrato un rallentamento della crescita. Ma come proporre a un imprenditore di investire nel solare e partecipare attivamente a una comunità energetica? Quali azioni mettere in campo per essere persuasivi? Quali modelli vincenti stanno nascendo in Italia per favorire lo sviluppo di questo innovativo modello di business?

UNO SGUARDO AI NUMERI

Prima di rispondere a queste domande, è utile analizzare i numeri delle comunità energetiche in Italia e delle forme di autoconsumo collettivo, nell'ottica di comprendere il contributo delle imprese alla formazione o partecipazione a questi modelli virtuosi.

Configurazioni CER in Italia, potenza impianti e membri coinvolti

(Al 31 agosto 2025 – fonte GSE)



Al 31 agosto 2025, secondo quanto emerge dai dati del GSE, in Italia si contavano complessivamente poco più di 2mila configurazioni tra comunità energetiche e autoconsumo collettivo. Di queste, 1.248 fanno proprio riferimento alle CER, per una potenza di 125,5 MW, la quasi totalità da attribuire a impianti fotovoltaici. Numeri sicuramente in crescita ma che confermano come, ad oggi, le comunità energetiche industriali abbiano faticato a farsi spazio. Se si analizza infatti la classe di potenza degli impianti fotovoltaici attivi o in fase di finalizzazione, più della metà delle configurazioni riguardano CER con impianti fino ai 20 kW, mentre 456 configurazioni hanno installazioni di potenza compresa tra 20 kW e 1 MW.

«Se si analizzano i dati relativi al monitoraggio delle comunità energetiche in Italia, è possibile notare come il contributo del mondo industriale sia ancora esiguo», spiega Andrea Brumgnach, Ceo di Ceres. «Pensiamo tuttavia che grazie agli incentivi del Pnrr e all'estensione del contributo ai comuni fino a 50mila abitanti assisteremo a una crescita delle configurazioni, soprattutto da parte delle imprese, e di conseguenza degli impianti fotovoltaici di taglia C&I».

Luca Francesco Barbero, coordinatore di Gocer, network nazionale di aziende e professionisti, e vicepresidente della CER Cerquity Nord, ha aggiunto: «Pensiamo che il ruolo delle industrie con capannoni e superfici disponibili sia cruciale: partendo dal bisogno di ridurre i costi energetici, queste aziende possono condividere l'energia da loro non utilizzata con la CER, generando benefici per sé e per il territorio senza costi aggiuntivi. Diventa fondamentale coinvolgere imprese e cittadini, creando gruppi eterogenei di partecipanti per aumentare il consumo dell'energia condivisibile».

LA SPINTA DAL PNRR

Come dicevamo all'inizio di questo articolo, il vento potrebbe cambiare, e questo grazie soprattutto agli ultimi chiarimenti normativi. A fine luglio il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha infatti aggiornato le regole operative per i contributi in conto capitale destinati agli impianti a fonti rinnovabili inseriti nelle comunità energetiche o nei gruppi di autoconsumo collettivo. Ora anche i comuni fino a 50.000 abitanti possono accedere ai contributi a fondo perduto del 40%. Ci sarà tempo fino a fine novembre per la presentazione delle domande, salvo esaurimento anticipato delle risorse disponibili che, ricordiamo, ammontano a 2,2 miliardi di euro. L'estensione del periodo utile per presentare domanda e l'ampliamento della platea dei comuni, da quelli con 5mila abitanti a quelli fino a un massimo di 50mila abitanti, hanno registrato un'impennata delle domande, che arrivano soprattutto dal mondo industriale.

«Crediamo fortemente che le comunità energetiche cresceranno in modo significativo grazie all'incentivo a fondo perduto del 40% del Pnrr», spiega Alberto Simionato, co-amministratore delle società di Gruppo E43. «Dal giorno in cui è stato presentato

GROWATT ITALIA

NEXA 2000 IT

Home Easy Energy

L'Evoluzione del FV domestico

Semplice installazione

4 MPPT indipendenti e corrente massima per ogni MPPT 20A

Iter semplificato di connessione alla rete elettrica

Sistema modulare, ogni modulo batteria è di 2048Wh

Massimo fino a 4 moduli batteria

Potenza massima in ingresso 2600W

Potenza di uscita **799W**

GROWATT ITALIA

NEXA 2000 IT



HANNO DETTO



“PROPORRE SERVIZI ALTERNATIVI PER LA CRESCITA DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE”

Manuel Marangon, sales manager di B-CER srl, società benefit del Gruppo Regalgrid

«Sulle comunità energetiche industriali c'è oggi molta attenzione, favorita soprattutto dall'estensione del contributo Pnrr 40% ai comuni fino a 50mila abitanti. L'abbinata del servizio di realizzazione dell'impianto fotovoltaico, insieme alla pratica Pnrr 40% e al successivo inserimento in CER, è un'opportunità importante per gli imprenditori e gli installatori. Ma non tutti riusciranno a beneficiare di questa misura nei tempi stabiliti: ecco perché bisogna trovare strumenti alternativi grazie ai quali sarà possibile coinvolgere una platea più ampia di soggetti e dare continuità alle CER nel tempo».



“IL VERO SFORZO È POPOLARE LE CER”

Andrea Brumgnach, Ceo di Ceress

«Se si analizzano i dati relativi al monitoraggio delle comunità energetiche in Italia, è possibile notare come il contributo del mondo industriale sia ancora esiguo. Pensiamo tuttavia che grazie agli incentivi del Pnrr assisteremo a una crescita delle configurazioni, soprattutto da parte delle imprese, e di conseguenza degli impianti di taglia C&I. La vera sfida sarà popolare le CER. E per farlo serve cultura, comunicazione e un approccio diverso rispetto ai potenziali clienti».



“SERVE DIVULGARE VANTAGGI E BENEFICI”

Michele Li Pizzi, senior sales account di Manni Energy

«Il mercato fatica ancora a decollare per questioni di divulgazione informativa, in quanto non tutti gli imprenditori che incontriamo conoscono le comunità energetiche e i benefici che possono apportare in termini di risparmio energetico, autoconsumo, riqualificazione delle aree industriali, condivisione dell'energia con altri utenti della medesima area d'influenza. Inoltre, la sovrapposizione con altre misure, tra cui il Piano Transizione 5.0, ha un po' contribuito a contrarre il mercato».



“CRUCIALE IL RUOLO DEL MONDO INDUSTRIALE”

Luca Francesco Barbero, coordinatore di Gocer, network nazionale di aziende e professionisti, e vicepresidente della CER Cerquity Nord

«Pensiamo che il ruolo delle industrie con capannoni e superfici disponibili sia cruciale: partendo dal bisogno di ridurre i costi energetici, queste aziende possono condividere l'energia da loro non utilizzata con la CER, generando benefici per sé e per il territorio senza costi aggiuntivi. Diventa fondamentale coinvolgere imprese e cittadini, creando gruppi eterogenei di partecipanti per aumentare il consumo dell'energia condivisibile».



“VERSO UN CAMBIO DI PASSO IMPORTANTE”

Alberto Simionato, co-amministratore delle società di Gruppo E43

«Crediamo fortemente che le comunità energetiche cresceranno in modo significativo grazie all'incentivo a fondo perduto del 40% del Pnrr. Dal giorno in cui è stato presentato il decreto abbiamo registrato un elevato interesse soprattutto da parte delle imprese. Gli incentivi precedenti, sebbene in alcuni casi più generosi, non hanno avuto lo stesso interesse, un po' per complessità e un po' perché erano vincolati ad altri interventi di efficientamento. Ora il meccanismo è più accessibile e semplice per tutti».

il decreto abbiamo registrato un elevato interesse soprattutto da parte delle imprese. Gli incentivi precedenti, sebbene in alcuni casi più generosi, come Transizione 5.0, non hanno avuto lo stesso interesse, un po' per complessità e un po' perché erano vincolati ad altri interventi di efficientamento. Ora il meccanismo è più accessibile e semplice per tutti. Mi aspetto quindi una crescita nei numeri, che potrebbero ridare ossigeno alla taglia di impianti fotovoltaici C&I, che nell'ultimo anno hanno registrato un rallentamento della crescita. Peccato per la limitatezza dei fondi e della finestra di tempo utile a presentare la domanda».

Manuel Marangon, sales manager di B-CER srl, società benefit del Gruppo Regalgrid, ha aggiunto: «Sulle comunità energetiche industriali c'è oggi molta attenzione, favorita soprattutto dall'estensione del contributo Pnrr 40% ai comuni fino a 50mila abitanti. Questa misura ha portato a un boom di richieste. Oggi B-Cer supporta circa 30 comunità energetiche in tutta Italia, di piccole, medie e grandi dimensioni, con impianti sviluppati su più cabine primarie. Inoltre, la sinergia con le altre aziende del Gruppo Regalgrid favorisce la fornitura di impianti chiavi in mano predisposti ad entrare in comunità energetica, a partire proprio dal mondo industriale. L'abbinata del servizio di realizzazione dell'impianto fotovoltaico, insieme alla pratica Pnrr 40% e al successivo inserimento in CER, condizione necessaria per ottenere il contributo a fondo perduto, è un'opportunità importante per gli imprenditori, per gli installatori ma anche per le CER».

Nonostante il contributo che il fondo perduto al 40% sta dando alle comunità energetiche, non manca qualche piccola riserva.

«Bisognerà andare oltre le pure logiche legate agli incentivi», continua Manuel Marangon di B-CER srl. «Con l'estensione dell'incentivo c'è stata un'impennata delle domande, troppe per essere gestite nei tempi a disposizione. La scadenza per l'accesso ai contributi è infatti fissata al 30 novembre 2025 con dichiarazione di fine lavori entro il 30 giugno 2026, mentre per l'allaccio si ha tempo fino al 31 dicembre 2027. Non tutti riusciranno a beneficiare di questa misura nei tempi stabiliti: ecco perché bisogna trovare strumenti alternativi grazie ai quali, partendo proprio dalle imprese, sarà possibile coinvolgere una platea più ampia di soggetti e dare continuità alle CER nel tempo».

Luca Francesco Barbero di Gocer ha aggiunto: «Sebbene abbia avvicinato molti al tema delle CER, il Pnrr viene spesso usato in modo strumentale per vendere impianti, generando un interesse temporaneo. Tuttavia, per creare un sistema stabile, bisogna andare oltre gli incentivi e guardare anche al mercato elettrico ed al mondo finanziario».

USCIRE DALLO STALLO DEL C&I

La partecipazione del tessuto industriale alle comunità energetiche e il coinvolgimento diretto del fotovoltaico per la produzione di energia da condividere ridarebbe vita al segmento commerciale e industriale che, come accennato in precedenza, nell'ultimo anno ha registrato un rallentamento della crescita, con numeri ben lontani da quelli, ad esempio, del biennio 2022-2023, quando i prezzi del PUN avevano spinto moltissimi imprenditori a investire nel solare. Poi, anche a causa di alcune misure che avrebbero dovuto generare continuità a questo segmento, e che invece hanno creato fasi di stallo prolungate, gli impianti solari di taglia C&I hanno registrato una forte battuta d'arresto. Da gennaio ad agosto 2025, le installazioni di potenza compresa tra 200 kW e 1 MW hanno registrato una flessione del 34% rispetto a quanto totalizzato nello stesso periodo dell'anno precedente. È chiaro come il modello delle comunità energetiche possa diventare un importante tassello per la ripartenza e la crescita di questo segmento.

«Con i contributi del Pnrr mi aspetto una forte crescita nei numeri, che potrebbero ridare ossigeno alla taglia di impianti fotovoltaici C&I», spiega Alberto Simionato di Gruppo E43. «Nell'ultimo anno questo segmento ha infatti registrato un forte rallentamento della crescita».

Incentivi Pnrr per una CER industriale in Veneto

Ad aprile è stato installato un impianto da 50 kWp presso la Carrozzeria Barison di Cartura, in provincia di Padova, che ha aderito alla comunità energetica CER43, fondata da Gruppo E43. L'adesione alla comunità energetica al momento consente a quattro famiglie di consumatori, già associati e sulla stessa cabina, di beneficiare in media di circa 65 kWh al giorno di energia condivisa, quota immessa in rete dalla carrozzeria che autoconsuma il 60% circa dell'energia prodotta. Per massimizzare la resa dell'impianto c'è quindi ancora spazio per famiglie consumatrici collegate sulla stessa cabina di associarsi. L'impianto è stato realizzato su un comune con meno di 5.000 abitanti e quindi interessato al contributo a fondo perduto del Pnrr, lo stesso che poi da luglio è stato esteso anche a comuni sotto i 50.000 abitanti. L'impianto è stato realizzato con tecnologia con moduli Aiko e ottimizzatori SolarEdge. Sono sempre di SolarEdge gli inverter installati.



NUOVE VIE PER ACCELERARE

Per semplificare l'accesso alle comunità energetiche in Italia e favorire la loro diffusione, che come abbiamo visto potrebbe dare linfa vitale anche allo sviluppo di nuovi impianti fotovoltaici di taglia C&I, sono nati in Italia nuovi servizi e nuove configurazioni. Diversi installatori ed EPC, ad esempio, hanno allargato il raggio d'azione verso le comunità energetiche industriali ampliando i servizi offerti. Oltre a progettazione, installazione e manutenzione dell'impianto, alcune aziende hanno inserito una serie di servizi che riguardano, in particolare, il disbrigo delle pratiche burocratiche e la richiesta dei contributi pubblici. Stanno poi nascendo configurazioni particolari per accelerare l'adesione a CER già costituite. È il caso, ad esempio, di fondazioni o cooperative che operano su tutto il territorio nazionale.

«Il progetto Cerquity, con sedi a Cuneo, Pescara e Matera, è operativo in tutta Italia ed è pronto ad accogliere nuovi soci produttori e consumatori in modo semplice ed immediato», spiega Luca Barbero di Gocer, «Fortemente legate allo spirito originario delle CER, vengono promosse da Cerquity iniziative per il coinvolgimento del territorio supportando gli stakeholder locali senza vincoli di forniture di materiali o sottoscrizione di bollette. Il GSE ha chiarito ad ottobre 2024 che è possibile una governance nazionale per le CER, pur mantenendo strutture locali semplici ed abbiamo colto questa opportunità avendo constatato negli anni precedenti le difficoltà ed i limiti nella costituzione di soggetti giuridici di piccola dimensione. È però fondamentale la partecipazione e la presenza sul territorio per rispettare i limiti geografici delle cabine primarie per l'aggregazione e distribuzione dei benefici ad una platea più ampia». Stanno anche crescendo forme di aggregazione più semplici, a volte indipendenti, che vedono le imprese o intere aree industriali al centro del progetto.

«Da più di un anno abbiamo dato vita a CER 43, comunità energetica che opera in Veneto e Friuli e coinvolge attualmente una quindicina di cabine, di cui otto già attive, con circa 80 associati», spiega Alberto Simionato di Gruppo E43. «Lavorando come associazione semplice e indipendente da amministrazioni pubbliche o altre associazioni collettive, il numero degli associati fatica a crescere, ma ci aspettiamo che i numeri possano aumentare con la consapevolezza dei vantaggi che questo modello porta ai consumatori. La sfida principale infatti è far comprendere a questi ultimi i vantaggi delle comunità energetiche: beneficiare gratuitamente di un incentivo, consumando di giorno energia da un impianto rinnovabile sullo stesso territorio, sembra una cosa improbabile. Senza l'incentivo a fondo perduto, almeno per le aziende, c'è poca consapevolezza sull'impatto reale di queste configurazioni e il ritorno sull'investimento rimane ancora un elemento poco chiaro».

Manuel Marangon di B-CER srl ha aggiunto: «Abbiamo iniziato a parlare di comunità energetiche industriali nel 2021, con il supporto all'associazione Parco Industriale San Michele, promossa da Confindustria Veneto Est. I 12 membri dell'associazione hanno dato vita alla CER Parco San Michele, in pro-



NFC

SISTEMA DI PROTEZIONE DI INTERFACCIA CEI 0-16 PMVF3000

Conformità

- conforme alla norma CEI 0-16 per impianti in media tensione.

Facilità d'uso

- **web server integrato** accessibile via browser, senza software aggiuntivo
- **connettività NFC** per programmazione con App da dispositivi Android e iOS
- **installazione rapida**: montaggio a pannello, foratura standard 92x92 mm
- **diagnostica intuitiva** con log eventi dettagliato.

Innovazione

- **funzione LOGICA OR** via Ethernet attivabile tramite licenza
- display LCD grafico **widescreen a colori**
- **comando interruttori scattolati motorizzati** come DDI con funzioni dedicate.

Flessibilità

- **I/O espandibili**: 4 ingressi digitali + 2 uscite relè a bordo, espandibili fino a 10 uscite
- **porta Ethernet integrata** e seconda porta aggiuntiva opzionale
- **monitoraggio energia** con ingressi amperometrici per misura potenza e consumi.

LOGICA OR

La funzione logica OR permette l'interconnessione fino a 9 dispositivi SPI tramite la porta Ethernet integrata, per una gestione sincronizzata delle protezioni, senza cablaggi aggiuntivi.

- riduzione del tempo di installazione
- configurazione semplice da tastiera, web server integrato o App LOVATO NFC
- ideale per impianti complessi o distribuiti.

Lovato
electric
ENERGY AND AUTOMATION

www.LovatoElectric.com



Fotovoltaico firmato Manni Group al servizio della CER Vera

Quest'anno Manni Group ha realizzato, presso la copertura del magazzino della propria sede, un nuovo impianto fotovoltaico da 100 kWp al servizio della comunità energetica Vera della zona ZAI di Verona. Lazienda si è quindi messa in prima fila per fornire energia pulita per la CER veronese. L'impianto produrrà annualmente circa 100 MWh e quasi la totalità dell'energia immessa sarà condivisa, lasciando una parte residuale poco significativa per l'autoconsumo diretto. Vera è una comunità energetica rinnovabile che si configura come un'associazione senza scopo di lucro. Il suo obiettivo principale è quello di fornire benefici ambientali, economici e sociali ai membri e alle aree locali in cui opera. La CER ha una partecipazione aperta e volontaria, a condizione che le imprese siano PMI e che la partecipazione alla comunità di energia rinnovabile non costituisca l'attività commerciale e industriale principale. La partecipazione a Vera prevede inoltre il mantenimento dei diritti del cliente finale, compreso quello di scegliere il proprio fornitore, ed è possibile uscirvi in qualsiasi momento, nel rispetto di quanto previsto dallo statuto.



Oltre 50 aziende nella "Fondazione Flander"

La Fondazione Flander Italia E.T.S. è una comunità energetica rinnovabile che ha come obiettivo principale quello di offrire benefici ambientali, economici e sociali a livello di comunità ai propri azionisti, membri e alle aree locali in cui opera. La Fondazione opera in tutta Italia e si propone di offrire interventi e servizi mirati alla salvaguardia e al miglioramento delle condizioni ambientali e all'uso consapevole e razionale delle risorse naturali. Entrando a far parte della Fondazione sarà possibile accedere direttamente a una comunità energetica rinnovabile, beneficiando della condivisione dell'energia prodotta da fonti rinnovabili. Flander Italia, fondata a giugno 2024, ad oggi ha attivato 39 configurazioni, di cui 22 già accettate dal GSE e 17 in attesa di valutazione, per un totale di circa 1,5 MWp. Ad oggi hanno aderito ben 52 imprese. A questi dati si aggiungono oltre 100 impianti al momento in valutazione da parte del GSE per il contributo Pnrr che, una volta realizzati, entreranno a far parte della fondazione.

vincia di Treviso. Con lo sviluppo di questa comunità energetica abbiamo notato come le imprese possono ridare vita ad aree degradate o industriali, favorendo allo stesso tempo la crescita di nuove installazioni fotovoltaiche di taglia C&I, grazie agli spazi su tetto a disposizione. Un altro vantaggio è legato alla possibilità, nel tempo, di coinvolgere soggetti diversi, tra cui anche cittadini, pubbliche amministrazioni, i dipendenti della stessa azienda, fornendo oltre al fotovoltaico, strumenti alternativi, tra cui convenzioni, sconti sulle bollette e tanto altro».

OSTACOLI

Non sono mancati, in questi anni, ostacoli e criticità che hanno reso impervio e scivoloso il terreno delle comunità energetiche, suscitando diffidenza e creando falsi miti tra i potenziali membri. La presenza di altre forme di contributo per lo sviluppo di impianti di taglia C&I è stato un altro scoglio che ha frenato il potenziale delle CER.

«Il mercato fatica ancora a decollare per questioni di divulgazione informativa, in quanto non tutti gli imprenditori che incontriamo conoscono le comunità energetiche e i benefici che possono apportare in termini di risparmio energetico, autoconsumo, riqualificazione delle aree industriali, condivisione dell'energia con altri utenti della medesima area d'influenza», spiega Michele Li Pizzi di Manni Energy. «Inoltre, la sovrapposizione con altre misure, tra cui il Piano Transizione 5.0, ha un po' contribuito a contrarre il mercato. Tuttavia, oggi, grazie soprattutto al contributo a fondo perduto, pensiamo ci sia ampio spazio per sviluppare opportunità molto interessanti e per portare le piccole medio imprese a essere protagoniste indiscusse nello sviluppo di comunità energetiche sul territorio».

Inquadra il QR Code o clicca sopra per maggiori info



Un network nazionale per una maggiore diffusione delle comunità energetiche

In Italia c'è un network nato per costituire reti locali di professionisti di vari settori, progettisti, tecnici, installatori e manutentori in grado di seguire la comunità energetica nella sua interezza, dallo studio di fattibilità al coinvolgimento della popolazione fino alla realizzazione degli impianti, senza lasciare ambiti scoperti ed assicurando un efficace project management. Si chiama Gruppo Operativo Comunità Energetiche Rinnovabili (Gocer), società benefit piemontese attiva dal 2021 e che oggi ha partner in tutte le Regioni. Il potenziale per il solare è decisamente elevato: grazie a queste sinergie si potranno sviluppare più di 1 GW di nuovi impianti. Gocer supporta il modello Cerquity, tre cooperative per azioni che operano in tutte le zone di mercato elettrico in Italia, da nord a sud. Si tratta di un modello particolare all'interno del quale le singole configurazioni godono di totale autonomia in termini di incentivi e localizzazione, mentre la gestione ed il coordinamento sono effettuate da un unico centro operativo. Oggi Cerquity conta, in fase di realizzazione da parte di soci, oltre 30 MW di potenza fotovoltaico, ma l'obiettivo è raggiungere 100 MW entro il prossimo anno, grazie in particolare al contributo di PMI e grandi imprese.

LA MAPPA CON I COMUNI ITALIANI CHE FANNO PARTE DI CERQUITY

Un nuovo impianto FV per la CER "Civita Castellana Solare"

CER Civita Castellana Solare, con sede in Lazio e considerata la prima comunità energetica rinnovabile completamente privata in Italia, sta entrando in una fase di espansione con la messa in servizio di un nuovo impianto solare a terra da 1 MW ottimizzato con tecnologia SolarEdge in corrente continua. L'installazione di 1.612 pannelli dovrebbe generare circa 1.500 MWh di energia pulita all'anno, aumentando il risparmio per i membri della comunità e migliorando ulteriormente l'indipendenza energetica locale.

Fondata nel 2021 da Ecocirioni Srl, fornitore locale di energia rinnovabile, CER Civita Castellana Solare è una delle comunità energetiche emergenti in Italia e consente ai proprietari di case e alle aziende di unire le forze per produrre, condividere e usare energia rinnovabile a livello locale. Attraverso questo modello, i membri dotati di impianto fotovoltaico contribuiscono con l'energia solare in eccesso alla comunità, beneficiando di un regime tariffario incentivante introdotto nel 2024 che prevede pagamenti aggiuntivi rispetto ai prezzi di mercato per l'elettricità condivisa. I ricavi derivanti da queste vendite vengono poi accentrati e in parte redistribuiti ai membri per ridurre le loro bollette energetiche, mentre la quota restante viene reinvestita in progetti futuri, nell'ammmodernamento delle infrastrutture e nella crescita a lungo termine della comunità.

A giugno 2025, la comunità energetica Civita Castellana Solare contava 64 membri. Tra questi figuravano 48 proprietari di immobili e aziende con impianti fotovoltaici su tetto con tecnologia SolarEdge, che contribuivano con una produzione complessiva di energia di circa 300.474 kWh all'anno. Inoltre, lo schema include anche 16 membri solo consumatori, residenti e imprese che non dispongono di impianti fotovoltaici, ma ricevono una parte dei profitti derivanti dal consumo di energia condivisa nella CER. In media, ogni membro risparmia tra il 15% e il 20% sulla propria bolletta energetica. Per i proprietari di impianti fotovoltaici, questi risparmi si aggiungono alle riduzioni dei costi ottenute grazie all'autoproduzione di energia e alla minore dipendenza dall'elettricità fornita dalla rete. Per i membri consumatori senza impianto, la CER rappresenta un modo semplice e conveniente per accedere a energia rinnovabile a basso costo, partecipando attivamente alla transizione energetica. Il nuovo impianto da 1 MW ottimizzato in corrente continua con tecnologia SolarEdge, finan-

ziato con i profitti della CER esistente, rappresenta un significativo aumento della capacità produttiva della comunità. Abbinato a un sistema di accumulo a batteria da 2 MWh in configurazione, consentirà di utilizzare l'energia solare immagazzinata durante le ore serali o in condizioni di scarsa illuminazione solare, aumentando l'autoconsumo e migliorando la resilienza energetica della comunità. «Con la messa in funzione dell'impianto da 1 MW, stiamo compiendo un ulteriore passo decisivo verso la realizzazione di una comunità energetica veramente efficiente e sostenibile», afferma Roberto Cirioni, Ceo di Ecocirioni Srl. «Questo nuovo impianto si basa sul successo ottenuto finora dalla CER e riflette la nostra visione a lungo termine: fornire ai cittadini e alle imprese locali energia pulita, accessibile e prodotta localmente. La combinazione di pannelli fotovoltaici sul tetto, nonché condivisione a livello comunitario e tecnologia avanzata consentono ai nostri membri di accedere a elettricità rinnovabile a basso costo generata localmente».

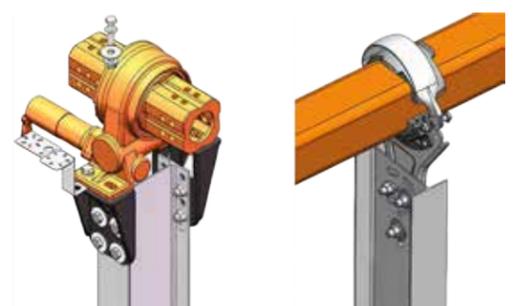


RICHIEDI UN PREVENTIVO

Il Tracker solare DEFINITIVO

**MENO INGOMBRO
MENO OMBRA
PIÙ ENERGIA**

- ⚡ Lumina Tracker proietta ombre limitate sul retro del modulo il che permette di sfruttare al massimo i pannelli bifacciali
- ⚡ Lumina Tracker ha un minor numero di componenti, un minor numero di bulloni e i dadi flangiati per facilitare il montaggio rispetto ai suoi concorrenti.
- ⚡ Comunicazione LoRa, più veloce attraverso una diretta antenna tracker
- ⚡ I tracker monoassiali, che si muovono su un solo asse, offrono aumenti di produzione fino al 20-30% in più
- ⚡ Protezione contro venti forti e neve
- ⚡ Spare parts 3% Normalmente 0.5%
- ⚡ Senza minimo d'ordine
- ⚡ 15 anni di garanzia corrosione classe C4, su richiesta anche protezione classe C5



Andre Brumgnach di Ceress ha aggiunto: «La criticità è legata al fatto che tante delle nuove configurazioni favoriranno lo sviluppo di impianti con potenze elevate, ma con poca energia condivisa. La vera sfida sarà popolare le CER. E, per farlo, serve cultura, comunicazione e un approccio diverso rispetto ai potenziali clienti. Nel caso delle imprese, ad esempio, bisogna spiegare che la comunità energetica non solo fornisce un incentivo per 20 anni, ma ti permette di migliorare a livello ESG, fornendo al contempo un valido contributo sia a livello ambientale che sociale. Ad esempio coinvolgendo nella comunità i propri dipendenti in ottica di welfare aziendale. Un grande supporto allo sviluppo del meccanismo può essere fornito dalle comunità energetiche che operano a livello nazionale che possono mettere al servizio delle imprese una struttura collaudata e capace di poter gestire al meglio le configurazioni che si creano sul territorio».

Se è vero che in questi mesi gli incentivi del Pnrr stanno fornendo un contributo alla domanda di nuovi impianti, dopo la fine del periodo utile per beneficiare del contributo a fondo perduto bisognerà ripartire proprio da questi pilastri: informare e cambiare approccio verso il cliente. Altrimenti le CER rischiano di restare semplicemente uno slogan, un trend. E invece c'è molto da fare: si può entrare in territori ancora inesplorati, con proposte di valore, che tanti player attivi nel fotovoltaico già offrono al mercato, e con impianti disegnati su misura. Certo, servirà pazienza, ma la strada da intraprendere deve andare in questa direzione. ☀️



CONTO TERMICO 3.0

UNA BELLA OPPORTUNITÀ, MA SERVE CHIAREZZA

CON UN PLAFOND DI 900 MILIONI DI EURO ANNUI DA DIVIDERE TRA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E SETTORE PRIVATO, IL NUOVO MECCANISMO AMPLIA LA PLATEA DEI BENEFICIARI E INTRODUCE INCENTIVI PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI ABBINATI ALLA SOSTITUZIONE DI SISTEMI DI RISCALDAMENTO TRADIZIONALI CON POMPE DI CALORE. ANCHE SE, DA QUESTA TIPOLOGIA DI INTERVENTO, RESTA INSPIEGABILMENTE ESCLUSA L'EDILIZIA RESIDENZIALE PRIVATA. DALLE REGOLE OPERATIVE CI SI ASPETTA CHIAREZZA E ULTERIORI APERTURE

DI MONICA VIGANÒ

A inizio agosto il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha approvato il decreto del Conto Termico 3.0, che aggiorna e potenzia l'incentivazione di interventi finalizzati all'incremento dell'efficienza energetica e alla produzione di energia termica da fonti rinnovabili negli edifici. Il decreto dunque va a modificare la struttura già nota del Conto Termico, un incentivo "a sportello" (ovvero erogato in base all'ordine cronologico di arrivo delle domande) che sostiene interventi di efficienza energetica e produzione di energia termica da fonti rinnovabili.

Tra le novità principali del decreto di inizio agosto spicca l'allargamento della platea dei desti-

natari. Sono infatti inclusi nel meccanismo di incentivazione anche gli enti del terzo settore che sono equiparati alle amministrazioni pubbliche. Viene poi introdotta la possibilità, per soggetti pubblici e privati, di accedere agli incentivi anche attraverso comunità energetiche o configurazioni di autoconsumo collettivo. Inoltre il perimetro degli edifici coinvolti per gli interventi di efficienza energetica, finora riservati alla pubblica amministrazione, è ampliato anche agli edifici non residenziali privati. Infine, viene contemplato finalmente il fotovoltaico con accumulo abbinato alla sostituzione di generatori fossili con pompe di calore. La decorrenza effettiva del decreto contenente le modifiche al Con-

to Termico avverrà con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale. Dopodiché il GSE avrà 60 giorni di tempo per attivare il portale online dedicato all'accoglimento delle domande. Al momento della stesura di questo articolo (metà settembre), non ci sono ancora le regole operative né alcuna novità riguardo la pubblicazione del decreto in Gazzetta Ufficiale.

OBIETTIVI DEL LEGISLATORE

Alla luce delle modifiche apportate al meccanismo originale, traspare la volontà del legislatore di ammodernare le strutture edilizie esistenti affinché abbiano consumi energetici minori. Sono pertanto del tutto esclusi gli edifici in costruzione. «C'è volontà di incentivare i lavori sul parco immobiliare esistente», evidenzia Silvano Gallo, responsabile dell'assistenza agli associati di Italia Solare. «Inoltre appare evidente l'intenzione del legislatore di incentivare la creazione di nuove comunità energetiche da parte della pubblica amministrazione». Ampliando lo sguardo a tutte le modifiche e soprattutto a tutte le aggiunte apportate al meccanismo originario, si nota come il legislatore intenda operare a beneficio non del singolo ma dell'intera collettività, dando al mercato delle ristrutturazioni edilizie una chiara direzione verso l'efficientamento energetico. «È come se non si volesse ripetere l'errore dei Conti Energia, dove si è studiato un meccanismo di incentivazione sulla produzione senza però badare alla gestione della stessa», spiega Cristian Malavasi, direttore generale della società di installazione Elettrica Rogeno. «Con il Conto Energia 3.0 si vuole coinvolgere la collettività, compresa la pubblica amministrazione, rendendola

Gli incentivi relativi al fotovoltaico

INTERVENTO	% INCENTIVATA DELLA SPESA AMMISSIBILE	COSTO MASSIMO AMMISSIBILE	DIMENSIONE IMPIANTO
Installazione sistema di accumulo	20%	1.000 euro al kWh	
Installazione impianto fotovoltaico	20%	1.500 euro al kW	Impianti fino a 20 kWp
		1.200 euro al kW	Impianti tra 20 e 200 kWp
		1.100 euro al kW	Impianti tra 200 e 600 kWp
		1.050 euro al kW	Impianti tra 600 e 1.000 kWp

MAGGIORAZIONI	REQUISITI
+5%	Moduli fotovoltaici prodotti negli Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di modulo almeno pari al 21,5%
+10%	Moduli fotovoltaici prodotti negli Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di modulo almeno pari al 21,5%
+15%	Moduli fotovoltaici prodotti negli Stati membri dell'Unione europea composti da celle bifacciali ad eterogiunzione di silicio o tandem prodotte nell'Unione europea con un'efficienza di cella almeno pari al 24%.

partecipe e consapevole del processo di transizione ecologica».

LA PARTECIPAZIONE DEI PRIVATI

Analizzando le modifiche apportate al meccanismo originario, una delle più rilevanti è sicuramente l'apertura a edifici privati non residenziali e quindi a edifici e unità immobiliari come negozi, strutture ricettive, logistica, palestre, sanità privata, scuole paritarie, capannoni produttivi, magazzini, laboratori. Settori dove i consumi energetici sono alti e l'investimento in efficientamento ha ritorni rapidi. Questi nuovi soggetti hanno la possibilità di accedere, come specificato nel decreto del 5 agosto, agli "interventi di piccole dimensioni per l'incremento dell'efficienza energetica negli edifici". Sono qui contemplati interventi di installazione di impianti fotovoltaici congiuntamente all'ammodernamento degli impianti di riscaldamento.

I soggetti sopra elencati inoltre possono accedere anche agli "interventi di piccole dimensioni per la produzione di energia termica da fonti rinnovabili". In questa tipologia di intervento sono contemplati anche immobili residenziali come abitazioni signorili, popolari, rurali e in villini (ovvero fabbricati, anche divisi in più unità immobiliari e a schiera, con caratteristiche tipiche di un edificio civile e con una pertinenza esterna esclusiva come un giardino). Sono invece escluse abitazioni in ville, castelli, palazzi storici, uffici e studi privati). Tuttavia questa seconda categoria di interventi non contempla il fotovoltaico ma solo installazioni di impianti come solare termico o pompe di calore. «Gli edifici residenziali sono inclusi, ma non per tutti i tipi di intervento ammissibili», spiega Michelangelo Lafronza, segretario di Anie Rinnovabili. «Ad esempio, sono esclusi gli interventi di installazione di fotovoltaico con accumulo o colonnina di ricarica se installati congiuntamente alla pompa di calore. Tali interventi sono invece previsti per il settore terziario. Difficile comprendere le ragioni di questa scelta. Si auspica che il legislatore, al posto di adottare costose misure emergenziali per contenere i costi energetici delle famiglie, come il decreto Bollette, elabori una politica di ampio respiro per l'efficienza energetica degli edifici domestici, fornendo risorse e strumenti adeguati alle fasce di popolazione vulnerabili o in condizione di povertà energetica». Quindi se da un lato l'inclusione del fotovoltaico è accolta di buon grado dal mercato, dall'altro l'esclusione del settore residenziale da questo tipo di intervento ridimensiona le aspettative del comparto verso le potenzialità della misura.

Inoltre, in riferimento ai soggetti privati, sono escluse in toto opere edilizie più pesanti, come ad esempio la sostituzione di cappotti o serramenti. «La logica del legislatore», sostiene Luca Perrone, titolare e responsabile tecnico della società di installazione STP Progetti, «è concentrare le risorse sulle soluzioni che portano subito elet-



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




RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE » VELOCE » GARANTITA














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

QUALITA' CERTIFICATA
(collaudo funzionale preciso e completo)










www.stirepair.com

commerciale@stirepair.com

Tel +39.0735.701148



A chi si rivolge

SOGGETTI AMMESSI	CONTO TERMICO 3.0	FOTOVOLTAICO
Pubbliche amministrazioni: enti statali, regionali, provinciali, comunali, scuole pubbliche, ospedali e strutture sanitarie pubbliche. Sono inclusi anche autorità portuali, cooperative edilizie, cooperative sociali	✓	✓
Privati proprietari o titolari di diritti reali di godimento su edifici a destinazione terziaria, come uffici e attività commerciali	✓	✓
Privati proprietari o titolari di diritti reali di godimento su edifici a destinazione residenziale, come abitazioni	✓	✗
Imprese: attività economiche di qualsiasi settore che intendono migliorare le prestazioni energetiche delle proprie strutture, comprese le PMI	✓	✓
Enti del terzo settore: associazioni, fondazioni, organizzazioni non profit ed enti religiosi civilmente riconosciuti, che con il Conto Termico 3.0 vengono equiparati alle Pubbliche Amministrazioni	✓	✓
Comunità energetiche e autoconsumo collettivo	✓	✓



trificazione e risparmio, lasciando gli interventi edilizi strutturali alla pubblica amministrazione e all'ambito non residenziale».

A PROPOSITO DI CER

Sempre parlando di ampliamento della platea, il decreto del 5 agosto prevede la possibilità di accedere al Conto Termico anche per le comunità energetiche e le configurazioni di autoconsumo collettivo. È evidente l'intenzione di promuovere la creazione dei soggetti giuridici CER, ma permangono delle perplessità. «La comunità energetica nasce per condividere energia elettrica, non termica», spiega Silvano Gallo di Italia Solare. «L'input per la sua nascita è quindi la condivisione di energia elettrica all'interno della comunità. Che poi questa energia serva anche al funzionamento di una pompa di calore e quindi porti beneficio in termini di efficienza tecnologia è sicuramente positivo ma non penso che valga come incentivo alla creazione di una CER proprio perché non è lo scopo primario di questo tipo di configurazione». Da queste considerazioni scaturisce l'ipotesi che il Conto Termico 3.0 possa avere una reale applicazione non prima della metà del prossimo anno. Attualmente infatti sono ancora in vigore gli incentivi del Pnrr per la costituzione delle comunità energetiche che risultano più attrattivi rispetto a quanto promesso con il Conto Termico 3.0. «Però a novembre i sussidi del Pnrr dovrebbero terminare», spiega Cristian Malavasi di Elettrica Rogeno. «Per cui probabilmente il legislatore vuole proseguire nella promozione delle comunità energetiche e lo fa con il Conto Termico 3.0, che a conti fatti dovrebbe entrare in vigore dopo la fine della misura del Pnrr». Ancora una volta, tra l'altro, si nota come l'intenzione sia quella di promuovere una maggior partecipazione e consapevolezza della collettività evitando di incentivare interventi fini a sé stessi che portano beneficio solo al singolo. «Le comunità energetiche, così come le configurazioni di autoconsumo collettivo, sono sicuramente il futuro», sostiene Francesco Lippi, titolare della società di installazione Lippi Rappresentanze. «Sono strumenti ancora troppo complicati ma in ogni caso la loro promozione è essenziale e l'impatto del loro inserimento nel Conto Termico 3.0 sarà sicuramente positivo. Per la collettività e, intrinsecamente, per noi operatori del settore». Da non dimenticare poi che, una volta terminati i fondi Pnrr per la creazione delle comunità energetiche, comunque l'energia prodotta da questi soggetti continuerà a essere incentivata con la tariffa premio prevista dal GSE. Pertanto consentire alle CER di accedere al Conto Termico 3.0 rappresenta la giusta strategia per promuovere l'elettrificazione e l'au-

IL CONTO TERMICO INCENTIVA L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SOLO SE ESSA AVVIENE CONGIUNTAMENTE ALLA SOSTITUZIONE DI UN VECCHIO IMPIANTO DI RISCALDAMENTO CON UNO A POMPA DI CALORE. L'INCENTIVO È PERÒ PRECLUSO AGLI EDIFICI RESIDENZIALI



L'iter per l'ottenimento dell'incentivo

Verifica dei requisiti

- Confermare che il soggetto rientri tra i beneficiari ammessi;
- Controllare che l'intervento sia incluso tra quelli incentivabili;
- Assicurarci che siano rispettati i requisiti tecnici previsti dal decreto.

Esecuzione dell'intervento

- Lavori affidati a imprese abilitate, con utilizzo di componenti conformi agli standard richiesti.

Raccolta della documentazione

- Fatture dettagliate delle spese; schede tecniche dei prodotti/ installazioni;
- Dichiarazioni di conformità degli impianti;
- Eventuali attestati di prestazione energetica (APE).

Registrazione sul portale GSE

- Creazione dell'account e accesso all'area riservata per l'invio della domanda.

Presentazione della richiesta

- Entro 60 giorni dalla conclusione dei lavori per gli interventi "a consuntivo";
- Prima dell'avvio dei lavori per gli interventi "a prenotazione" (possibile per pubblica amministrazione ed enti del terzo settore).

Valutazione e istruttoria

- Il GSE verifica la conformità dell'intervento e della documentazione.

Erogazione del contributo

- Pagamento diretto sul conto corrente indicato dal beneficiario, in un'unica soluzione o in più rate, a seconda dell'importo.

toconsumo anche nei contesti collettivi. «Aprire al mondo condominiale e al terziario consente di fare interventi centralizzati su scala maggiore», spiega Luca Perrone di STP Progetti. «Inoltre con il Conto Termico 3.0 si copre parte dell'investimento, mentre con la CER si valorizza l'energia condivisa. È una combinazione perfetta».

INCENTIVI AL FOTOVOLTAICO

Come anticipato, il testo del 5 agosto è rilevante per il mercato fotovoltaico perché per la prima volta le installazioni solari trovano spazio nel meccanismo del Conto Termico, accanto a interventi già previsti come l'isolamento termico, l'installazione di pompe di calore o di collettori solari. E non solo. Insieme agli impianti fotovoltaici, trovano spazio anche i sistemi di storage e le colonnine di ricarica.

Tutti questi interventi sono incentivabili solo a condizione che siano installati congiuntamente alla sostituzione di un impianto di riscaldamento

SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare il decreto del Ministero dell'ambiente



LONGI

Hi-MO 9 Una Nuova Evoluzione

PRO 24.80% | EFFICIENZA

Bifaccialità 75%-80% su richiesta

Tecnologia HPBC 2.0

Anti-ombreggiatura

Degradazione inferiore garantita in 30 anni





HANNO DETTO



“VOLONTÀ DI EFFICIENTARE IL PARCO IMMOBILIARE NAZIONALE”

Silvano Gallo, responsabile dell'assistenza agli associati di Italia Solare

«C'è volontà di incentivare i lavori sul parco immobiliare esistente.

Inoltre appare evidente l'intenzione del legislatore di incentivare la creazione di nuove comunità energetiche da parte della pubblica amministrazione».



“BENE CHE L'INCENTIVO SIA UN CONTRIBUTO

DIRETTO SULLE SPESE”

Michelangelo Lafronza, segretario di Anie Rinnovabili

«La natura dell'incentivo, un contributo diretto sulle spese sostenute

da riconoscere a valle della fine lavori, rende lo strumento attrattivo se paragonato alle attuali alternative di natura fiscale».



“OTTIMA LA COMBO TRA INCENTIVI PNRR

PER LE CER E CONTO TERMICO”

Luca Perrone, titolare e responsabile tecnico di STP Progetti

«Aprire al mondo condominiale e al terziario consente di fare inter-

venti centralizzati su scala maggiore. Inoltre con il Conto Termico 3.0 si copre parte dell'investimento, mentre con la CER si valorizza l'energia condivisa. È una combinazione perfetta».



“RENDERE PARTECIPE LA COLLETTIVITÀ

NEL PROCESSO DI TRANSIZIONE”

Cristian Malavasi, direttore generale di Elettrica Rogeno

«Con il Conto Energia 3.0 si vuole coinvolgere la collettività, compre-

sa la pubblica amministrazione, rendendola partecipe e consapevole del processo di transizione ecologica».



“PERCHÉ IL FV È ANCORA UNA VOLTA UN INTERVENTO TRAINATO?”

Francesco Lippi, titolare di Lippi Rappresentanze

«I vincoli imposti dal nuovo decreto sono corretti. Però ancora una

volta resto stupito dal fatto che il fotovoltaico debba essere un in-

tervento trainato e non trainante, come avvenuto già con il Superbonus e il Piano Transizione 5.0».

preesistente con pompe di calore elettriche. Il testo specifica inoltre che la potenza dell'impianto non debba essere inferiore a 2 kWp né superiore a 1 MWp, o comunque alla potenza disponibile sul punto di prelievo su cui viene connesso l'impianto di produzione. I moduli fotovoltaici e gli inverter costituenti l'impianto devono essere esclusivamente di nuova costruzione e dotati di marcatura CE. Inoltre i moduli devono disporre di garanzia di rendimento minimo pari almeno al 90% dopo i primi 10 anni di vita. Gli inverter invece devono essere coperti da garanzia di rendimento europeo pari ad almeno il 97%. Tutti questi vincoli sono considerati standard che già oggi i prodotti di fascia alta rispettano e che servono a

tutelare il cliente finale garantendogli l'installazione di impianti affidabili e duraturi. L'installazione solare, inoltre, deve essere realizzata in assetto di autoconsumo, cioè asservita all'edificio, con eventuale cessione in rete solo dell'energia eccedente.

Questa modifica all'assetto originale della misura è rilevante e accolta con favore dagli operatori del mercato fotovoltaico, anche se le installazioni devono avvenire congiuntamente a un intervento sull'impianto termico. La scelta, infatti, è ritenuta coerente perché la combinazione fotovoltaico e pompa di calore è considerata quella maggiormente in grado di abbattere consumi da fonte fossile oltre che costi in bolletta. Per far

si che questa combinazione funzioni al meglio, serve però una progettazione corretta al fine di evitare impianti inutilmente sovradimensionati. «I vincoli imposti dal nuovo decreto sono certamente corretti», sostiene Francesco Lippi di Lippi Rappresentanze. «Però ancora una volta resto stupito dal fatto che il fotovoltaico debba essere un intervento trainato e non trainante, come avvenuto già con il Superbonus e il Piano Transizione 5.0. Inoltre c'è da considerare che non sempre è possibile installare una pompa di calore e questo sicuramente restringerà un po' il campo di azione».

LIMITI DI SPESA

Il decreto, che tiene conto dell'evoluzione tecnologica e dei prezzi di mercato aggiornando i massimali, prevede un limite di spesa annua di 900 milioni di euro, di cui 400 sono destinati alla pubblica amministrazione e 500 ai privati. In riferimento a questi ultimi, l'articolo 28 del decreto di inizio agosto dice che «la spesa degli incentivi non può superare il limite annuo di 150 milioni di euro complessivi e il limite di 30 milioni di euro per singola impresa e intervento». Interpretando l'articolo, sembrerebbe che ai privati non aziende sarebbero destinati 350 milioni di euro. «Traducendo il testo del legislatore, sembrerebbe proprio così», sostiene Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «Però servirebbe un chiarimento del ministero su questo punto e auspichiamo che le regole operative GSE diano qualche indicazione». Inoltre sono previsti 20 milioni di euro per il finanziamento delle diagnosi energetiche preliminari. Si riconosce una copertura media del 65% delle spese ammissibili, che arriva al 100% nel caso di interventi realizzati su edifici pubblici in comuni fino a 15.000 abitanti, scuole pubbliche, ospedali e strutture sanitarie pubbliche, comprese quelle residenziali, di cura, assistenza o ricovero.

In relazione all'installazione di impianti fotovoltaici, l'incentivo è calcolato nel limite del 20% di un costo massimo ammissibile pari a 1.500 euro al kW per impianti fino a 20 kW, 1.200 euro al kW per impianti oltre 20 kW e fino a 200 kW, 1.100 euro al kW per impianti oltre 200 kW e fino a 600 kW, 1.050 euro al kW per impianti oltre 600 kW e fino a 1.000 kW. Infine l'incentivo è calcolato nel limite del 20% di un costo massimo ammissibile pari a 1.000 euro al kWh per l'installazione di sistemi di accumulo.

Da segnalare che l'incentivo è incrementato di cinque punti percentuali nel caso di impianti con moduli fotovoltaici prodotti negli Stati membri dell'Unione europea con un'efficienza a livello di modulo almeno pari al 21,5%. L'incremento è invece di dieci punti percentuali nel caso di impianti con moduli fotovoltaici con celle prodotti negli Stati membri dell'Unione europea, con un'efficienza a livello di cella almeno pari al 23,5%. Infine, l'incentivo è incrementato di quindici punti percentuali nel caso di impianti con moduli fotovoltaici prodotti negli Stati membri dell'Unione europea composti da celle bifacciali ad eterogiunzione di silicio o tandem prodotte nell'Unione europea con un'efficienza di cella almeno pari al 24%. «I valori dell'incentivo sono coerenti e adeguati», evidenzia Cristian Malavasi di Elettrica Rogeno. «Ma andrebbe chiarito il motivo dietro la decisione di incentivare solo il 20% della spesa. Non è chiara nemmeno la maggiorazione. Viene calcolata sulla spesa totale o sul 20% della stessa? Personalmente poi ritengo un po' elevato l'incentivo relativo all'accumulo in rapporto ai reali costi attuali e, anche in questo caso, sarebbe corretto parametrarlo alla capacità del sistema installato». Anche perché la storia insegna che il rischio, con massimali elevati, è che si gonfino i prezzi dei prodotti. «Troppo spesso vediamo preventivi costruiti esattamente sul massimale, indipendentemente dal lavoro reale, con il fine di sfruttare al massimo l'incentivo», evidenzia Luca Perrone di STP Progetti. «Questo non aiuta né i clienti né la qualità del settore. L'incentivo deve



restare uno strumento a supporto, non il fine per gonfiare i costi. È necessario che il sostegno da parte del legislatore sia utile ma equilibrato e senza eccessi».

MODALITÀ DI EROGAZIONE

Per l'ottenimento dell'incentivo previsto dal Conto Termico, è necessario presentare richiesta entro 60 giorni dalla conclusione dei lavori per gli interventi a consuntivo o prima dell'avvio dei lavori per gli interventi a prenotazione. Questa seconda modalità è accessibile solo alla pubblica amministrazione e agli enti del terzo settore con lo scopo, per questi due soggetti, di ottenere acconti sui lavori da svolgere. Le domande si presentano attraverso il portale del GSE. I beneficiari possono presentare richiesta direttamente o tramite soggetti abilitati, come le Esco. L'incentivo viene erogato come contributo in conto capitale a fondo perduto. È erogato dal GSE come rimborso diretto in denaro. Non si tratta quindi di un credito d'imposta, ma di un vero e proprio versamento di denaro sul conto corrente del beneficiario. Se l'importo dell'incentivo non supera i 15.000 euro, il pagamento avviene in unica soluzione. Invece per importi maggiori l'erogazione è rateizzata in due o cinque quote annuali costanti. «A ben vedere, la misura rappresenta un'opportunità per il rilancio del settore dell'efficienza energetica e per lo sviluppo di nuove progettualità di fotovoltaico di piccola taglia che operatori, cittadini e pubblica amministrazione dovranno saper cogliere opportunamente», sostiene Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «La natura dell'incentivo, un contributo diretto sulle spese sostenute da riconoscere a valle della fine lavori, rende lo strumento attrattivo se paragonato alle attuali alternative di natura fiscale».

La misura inoltre non è a scadenza temporale ma a esaurimento fondi. «Il fatto che non ci sia un termine temporale ultimo per accedere al meccanismo evita l'ansia delle corse alle scadenze e permette programmazione e stabilità», sostiene Luca Perrone di STP Progetti.

E ADESSO?

Insomma, il Conto Termico 3.0 ha sicuramente numerosi aspetti positivi. Si tratta di un incentivo moderno che spinge elettrificazione e qualità tecnica. Ma altrettanto sicuramente ci sono delle ombre che ne minano la buona riuscita. «Non si può non evidenziare che taluni aspetti della bozza di decreto lasciano disattese alcune aspettative espresse più volte dagli operatori, tra cui la penalizzazione del settore residenziale», spiega ad esempio Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili. «Appare chiaro in questo momento che lo strumento sia stato concepito e sviluppato principalmente per la pubblica amministrazione, i piccoli Comuni e gli esercizi commerciali piuttosto che per il settore residenziale. E purtroppo appaiono improbabili ulteriori modifiche perché il ministero aveva comunicato che l'ultima bozza avrebbe rappresentato la versione del testo firmata dallo stesso ministro». Ma non tutto è perduto. All'orizzonte c'è infatti la discussione della Legge di Bilancio 2026. «È probabile che il testo del Conto Termico 3.0 riceva attenzione durante le prossime sedute parlamentari», spera Silvano Gallo di Italia Solare. «Mi aspetto che si riprenda il decreto e si chiarisca e integri opportunamente il testo». Secondo alcune società installatrici, comunque, il meccanismo sarà in grado di prendere piede dalla metà del prossimo anno. Questo in considerazione del fatto che in questo momento esistono già incentivi per privati e aziende che superano anche in termini di valore quelli proposti nel Conto Termico 3.0. Con la rimodulazione dell'impianto incentivante attuale, in riferimento soprattutto alla fine degli incentivi Pnrr per le comunità energetiche e alla potenziale diminuzione del Bonus Casa al 36%, il Conto Termico 3.0 potrebbe trovare terreno fertile e contribuire efficacemente allo svecchiamento del parco immobiliare nazionale. A patto che ci sia un'apertura alle residenze private anche relativamente al fotovoltaico. E a patto che la struttura del meccanismo sia snella e semplice. Condizioni che al momento attuale non sembrano essere contemplate dal legislatore.



TRA I SOGGETTI CHE POSSONO ACCEDERE AL CONTO TERMICO CI SONO ANCHE LE CONFIGURAZIONI DI AUTOCONSUMO COLLETTIVO E LE COMUNITÀ ENERGETICHE. L'INTENZIONE DEL LEGISLATORE SEMBRA ESSERE QUELLA DI PROMUOVERE UNA MAGGIOR PARTECIPAZIONE E CONSAPEVOLEZZA DELLA COLLETTIVITÀ



Fusionsolar

Residential Smart PV Solution

EMC Compliance

Radiation level equivalent to appliances, human-friendly



WATTKRAFT



Maggiori Informazioni:
www.wattkraft.com



DELIBERA ARERA 385/2025: OBBLIGHI, CRITICITÀ E OPPORTUNITÀ

L'AUTORITÀ DI REGOLAZIONE PER ENERGIA, RETI E AMBIENTE HA INTRODOTTTO L'OBBLIGO DI ALCUNI UPGRADE TECNICI PER CENTRALI FOTOVOLTAICHE CONNESSE IN MEDIA TENSIONE, COME L'INSTALLAZIONE DEL CONTROLLORE CENTRALE DI IMPIANTO. SONO INTERESSATI GLI IMPIANTI DI POTENZA PARI O SUPERIORE AI 100 KWP. LA REGOLAMENTAZIONE HA LO SCOPO DI GARANTIRE LA SICUREZZA DEL SISTEMA ELETTRICO E RAPPRESENTA AL CONTEMPO UNA OCCASIONE PER AMMODERNARE L'INTERA RETE E PERMETTERE L'ACCESSO A NUOVI SERVIZI

DI ALDO CATTANEO

Nel mese di agosto 2025, l'Autorità di regolazione per energia reti e ambiente (Arera) ha emanato la Delibera 385/2025, un provvedimento che ridefinisce il quadro tecnico e operativo per gli impianti di generazione distribuita connessi in media tensione. L'obiettivo è quello di rafforzare la sicurezza del sistema elettrico nazionale, in risposta alla crescente diffusione delle fonti rinnovabili non programmabili, come il fotovoltaico, e alla maggiore vulnerabilità della rete a fronte di eventi climatici estremi e picchi di produzione.

«Questa delibera vuole garantire una maggiore stabilità e sicurezza della rete elettrica, in un contesto in cui la generazione da fonti rinnovabili è in continua espansione», spiega Fulvio Ferrari, fondatore e application manager di Higecco More. «Gli impianti fotovoltaici ed eolici, essendo non programmabili, possono generare squilibri sulla rete se non opportunamente gestiti. La delibera nasce anche in risposta a eventi critici come il blackout avvenuto in Spagna, che ha evidenziato la vulnerabilità delle reti non sufficientemente controllate: è evidente che il sistema attuale non è più sufficiente, e serve un controllo più capillare e reattivo».

IL RUOLO DEL CCI

La misura più significativa introdotta dalla delibera è l'obbligo per tutti gli impianti con potenza pari o superiore a 100 kWp di installare un Controllore centrale di impianto (CCI) conforme alla Norma CEI

Le principali novità

1. Obbligo di installazione del Controllore centrale di impianto (CCI)

Tutti gli impianti a partire da 100 kWp collegati in media tensione dovranno essere dotati di un CCI conforme alla Norma CEI 0-16. Questo dispositivo consente il monitoraggio e la gestione da remoto della produzione elettrica, trasformando l'impianto in un "generatore equivalente" più facilmente integrabile nella rete.

2. Introduzione obbligatoria della funzione PF2

La funzione PF2 permette la limitazione della potenza attiva su comando esterno da parte del distributore locale (DSO) o di Terna. In pratica, gli impianti dovranno essere in grado di ridurre la produzione elettrica in tempo reale, su richiesta, per evitare sovraccarichi o instabilità della rete.

3. Estensione della procedura RiGeDi

La delibera amplia la portata della procedura RiGeDi (riduzione della generazione distribuita), già applicata agli impianti a partire da 1 MWp, includendo ora anche quelli tra 100 kWp e 1 MWp. Questo consente un controllo più capillare della generazione distribuita in situazioni critiche.

4. Abolizione della categoria Gdpro

Non sarà più consentito che il produttore riduca manualmente la potenza su richiesta del distributore. La risposta dovrà essere automatica e gestita tramite il CCI, per garantire tempi di reazione compatibili con le esigenze di sicurezza del sistema.



Tempistiche di adeguamento

- Obbligo immediato all'entrata in esercizio per nuovi impianti ≥ 100 kWp
- Entro febbraio 2026: attivazione PF2 per impianti ≥ 1 MWp
- Entro febbraio 2027: impianti tra 500 kWp e 1 MWp
- Entro marzo 2027: impianti tra 100 kWp e 500 kWp, con alcune semplificazioni tecniche in fase di definizione dalla CEI

0-16. Questo dispositivo deve essere in grado di attivare la cosiddetta funzionalità PF, che implica la possibilità di modulare o azzerare la potenza attiva immessa in rete su comando del gestore. Si tratta di una funzione strategica che consente a Terna e ai distributori di intervenire in tempo reale per evitare sovraccarichi, squilibri o blackout, come già accaduto in occasione di eventi critici recenti.

«Questo significa che anche impianti di piccola taglia dovranno essere dotati di sistemi di telecontrollo avanzati», spiega Marco Bianchetti, sales & marketing manager di AiLux, società specializzata nello sviluppo di sistemi di comunicazione e automazioni per il bilanciamento, la stabilità e la sicurezza delle reti elettriche, «capaci di dialogare con il distributore locale e con Terna, secondo protocolli standardizzati come l'IEC 61850. È un salto di qualità notevole, che impone una revisione tecnica e infrastrutturale su larga scala».

Il CCI diventa così un elemento chiave per la gestione dinamica della rete, permettendo di integrare in modo più sicuro e flessibile la generazione distribuita. La sua installazione non è solo un requisito tecnico, ma anche una condizione necessaria per mantenere l'accesso agli incentivi e ai meccanismi di valorizzazione dell'energia immessa.

EVOLUZIONE NORMATIVA E RUOLO DEL CEI

In questo contesto, il Comitato elettrotecnico italiano (CEI) sta lavorando alla definizione di regole operative semplificate per gli impianti sotto i 500 kWp. L'obiettivo è quello di ridurre l'impatto dell'installazione, semplificando alcuni requisiti tecnici come le modalità di misura e la configurazione del sistema. Le specifiche dovrebbero essere pubblicate entro il 31 ottobre, ma al momento della stampa di questo numero non esistono ancora indicazioni ufficiali. Questa evoluzione normativa potrebbe rendere il processo di adeguamento più accessibile per gli impianti di piccola taglia, che rappresentano una quota significativa del parco installato.

«La classificazione degli impianti è fondamentale per una funzionale applicazione della delibera», afferma Federico Mastronardi, chief technical manager di ZCS. «Gli impianti domestici, pur essendo piccoli, sono numerosi e costituiscono una massa



NUOVE LINEE GUIDA PREVENZIONE E GESTIONE INCENDI IN AMBITO FOTOVOLTAICO? NO PROBLEM!



Scopri di più



SOLAR GUARDIAN

La soluzione "chiavi in mano" 100% conforme alle linee guida del Ministero dell'Interno pubblicate il 1 settembre 2025!

- **"Plug & Play":**
compatibile con tutti gli impianti fotovoltaici.
- **Sezionamento, non semplice «disattivazione»:**
Solar Guardian è in grado di isolare a mezzo sezionamento tutti i «Generatori DC» come da linee guida (par. 3.3.5.2 e fig.12): fino a 6 linee da 50A e 1000VDC in contemporanea, sia a mezzo interruttore di emergenza sia in automatico.
- **Flessibile:**
è una soluzione compatta e modulare, che permette di installare uno o più sistemi di sezionamento e di renderli azionabili da un unico interruttore di emergenza posto anche a distanza, posizionabile quindi in zona facilmente agibile al personale di emergenza.
- **Sicuro:**
dotato di sensore di temperatura integrato che, in caso di rilevamento di temperature compatibili con un principio di incendio, interviene in automatico.



HANNO DETTO



“LA PRODUZIONE DISTRIBUITA RICHIEDE UN SISTEMA INTELLIGENTE”

Federico Mastronardi, chief technical manager di ZCS

«Il passaggio da una produzione centralizzata a una distribuita richiede un sistema intelligente. Inoltre, sistemi simili ai CCI, ma con costi più accessibili, abbinati allo storage aiutano l'autoconsumo e possono diventare un'opportunità economica, grazie alle tariffe orarie e ai servizi ancillari. La presenza di sistemi simili ai CCI possono essere utili anche nelle comunità energetiche».



“MOLTEPLICI BENEFICI AL SISTEMA ELETTRICO”

Marco Bianchetti, sales & marketing manager di AiLux

«I benefici del provvedimento saranno molteplici. Innanzitutto, una rete più controllata e reattiva permette di integrare meglio le fonti rinnovabili non programmabili, riducendo il rischio di sovraccarichi e disservizi. Inoltre, gli impianti adeguati con le nuove specifiche potranno partecipare attivamente ai mercati di bilanciamento, come il mercato dei servizi di dispacciamento».



“SI RISCHIANO COSTI AGGIUNTIVI PER ADEGUARE COMPONENTI OBSOLETI”

Michele Mencarelli, CEO di MC Energy

«L'impatto del provvedimento potrebbe essere notevole, soprattutto per chi ha impianti datati. I vecchi inverter installati potrebbero non essere compatibili con i nuovi protocolli di comunicazione richiesti. In questi casi, potrebbe essere necessario sostituirli, con costi aggiuntivi. Inoltre, in impianti con inverter centralizzati, la sostituzione può comportare anche la modifica del trasformatore di media tensione. Si rischia un vero e proprio effetto domino».



“FONDAMENTALE RIVOLGERSI A PROFESSIONISTI DEL SETTORE”

Fulvio Ferrari, fondatore e application manager di Higecco More

«Sarà fondamentale rivolgersi a professionisti del settore, aziende specializzate che abbiano competenze sistemistiche e conoscano i protocolli di comunicazione industriale. Non basta acquistare il Controllore centrale di impianto: serve una configurazione precisa, un test di comunicazione, un monitoraggio continuo e costanti aggiornamenti software».



“POSSIBILI CRITICITÀ NEGLI IMPIANTI PIÙ DATATI”

Daniele Martini, sales area manager Centro-Sud di Integra Metering Systems

«Sicuramente un Controllore centrale di impianto non è un hardware autonomo, ma si integra con altri componenti in campo, primo fra tutti l'inverter. Proprio qui emergono diverse criticità negli impianti più datati: se gli inverter non possiedono le caratteristiche richieste e risultano quindi inadeguati, l'unica soluzione praticabile potrebbe essere la loro sostituzione».

Incentivi e sanzioni

Per favorire l'adeguamento degli impianti esistenti, Arera prevede contributi forfettari:

- Fino a 7.500 euro per impianti tra 100 e 500 kWp
- Fino a 10.000 euro per impianti tra 500 kWp e 1 MWp

Chi non si adeguerà rischia la sospensione degli incentivi, dello scambio sul posto o del ritiro dedicato. Nei casi più gravi, si potrà arrivare al distacco dell'impianto dalla rete.

critica. Anche qui serve una strategia di controllo, magari semplificata grazie alle nuove regole operative a cui sta lavorando il CEI. Gli impianti sopra il megawatt, invece, richiedono un CCI reattivo e veloce, come dimostrano le esperienze internazionali. Ma è la fascia intermedia, tra 100 kWp e 1 MWp, a rappresentare la vera sfida: qui l'obbligo del Controllore centrale di impianto si scontra con costi elevati e con la necessità di soluzioni più accessibili».

QUALI IMPATTI SUGLI IMPIANTI ESISTENTI

Per gli impianti già in esercizio, la delibera stabilisce scadenze precise per l'adeguamento: per gli impianti con potenza uguale o maggiore di 1 MWp c'è l'obbligo di attivazione del protocollo PF2 entro febbraio 2026; per quelli tra 500 kWp e 1 MWp devono installare il Controllore centrale di impianto e attivare la funzionalità PF entro il 28 febbraio 2027, mentre quelli tra 100 kWp e 500 kWp hanno tempo fino al 31 marzo 2027. Tutti i nuovi impianti, a partire dai 100 kWp, hanno obbligo immediato di installare il CCI all'entrata in esercizio. Per incentivare l'adeguamento, sono previsti contributi economici fino a 10.000 euro per la fascia più alta e fino a 7.500 euro per quella intermedia, ma con una progressiva riduzione man mano che ci si avvicina alle scadenze e all'esaurimento dei fondi disponibili.

«I costi variano, ma si parla di dispositivi che possono superare i 10.000 euro, senza contare la manodopera, la progettazione e la certificazione», afferma Michele Mencarelli, CEO di MC Energy. «Gli incentivi coprono solo una parte del costo, e non sempre sono sufficienti. Inoltre, sono a esaurimento: chi arriva tardi rischia di non riceverli».

L'INCOGNITA DELLA COMPATIBILITÀ

L'adeguamento non riguarda solo l'elettronica di controllo, ma anche la compatibilità e possibilità di connessione e dialogo con i componenti presenti nei vecchi impianti. Gli inverter più datati ad esempio potrebbero non supportare i nuovi protocolli richiesti, oppure potrebbero essere di aziende ormai scomparse o, ancora, non avere più porte disponibili per dialogare con il Controllore centrale di impianto, perché occupate ad esempio, da altri sistemi di monitoraggio. Inoltre in alcuni casi la sostituzione o l'adeguamento potrebbe comportare interventi invasivi.

«Sicuramente un CCI non è un hardware autonomo, ma si integra con altri componenti in campo, primo fra tutti l'inverter», spiega Daniele Martini, sales area manager Centro-Sud di Integra Metering Systems, azienda specializzata in soluzioni per il monitoraggio dei consumi energetici e la gestione efficiente delle risorse energetiche. «Proprio qui emergono diverse criticità negli impianti più datati: se gli inverter non possiedono le caratteristiche richieste e risultano quindi inadeguati,

l'unica soluzione praticabile potrebbe essere la loro sostituzione».

Michele Mencarelli di MC Energy aggiunge: «È un intervento complesso e costoso. Non basta installare il Controllore centrale di impianto: bisogna verificare la compatibilità degli inverter, garantire la comunicazione in fibra ottica o 4G, rispettare le tempistiche di lettura e risposta, e configurare correttamente tutto il sistema».

Federico Mastronardi di ZCS ha una diversa lettura dello stato dell'arte: «Non credo che la numerica degli inverter installati che possano avere problemi a comunicare con i CCI sia così elevata. È anche vero che in alcuni casi la sostituzione dei dispositivi più datati dovrebbe essere presa in considerazione semplicemente per rendere più efficiente l'impianto. Da sempre abbiamo previsto linee seriali dedicate nei nostri prodotti, quindi se il Controllore centrale di impianto ha una porta seriale, può comunicare con i nostri inverter».

SFIDE OPERATIVE E RISCHIO DI CONGESTIONE

Uno dei rischi più evidenti è quello legato alla numerica delle centrali solari da adeguare. Si stima che siano almeno 50.000 gli impianti coinvolti e il tempo a disposizione è limitato: questo potrebbe generare una congestione nella filiera coinvolgendo operatori a ogni livello.

«Se consideriamo l'enorme numero di impianti sui quali si dovrà lavorare», afferma Marco Bianchetti di AiLux, «significa intervenire approssimativamente su circa 60 impianti al giorno, ogni giorno, da qui al 2027. È una sfida enorme per tutta la filiera: produttori di dispositivi, installatori, tecnici e certificatori».

Chi si muove tardi rischia di non rispettare le scadenze e di perdere i contributi, oltre a subire la sospensione degli incentivi da parte del GSE.

In questo scenario la scelta del partner tecnico diventa cruciale: non basta acquistare un dispositivo conforme, serve una configurazione precisa con test di comunicazione, monitoraggio continuo e aggiornamenti software. Le competenze sistemiche diventano quindi un fattore determinante per il successo dell'adeguamento.

«Le casistiche sono molteplici e richiedono competenze specifiche», sottolinea Daniele Martini di Integra Metering Systems. «Se si conoscono bene gli impianti, l'adeguamento è gestibile ma serve tempo, preparazione e una buona conoscenza delle normative tecniche».

OBBLIGHI E OPPORTUNITÀ

La Delibera Arera 385/2025 non è semplicemente un aggiornamento normativo: è l'espressione di una nuova visione del sistema elettrico italiano, in cui la generazione distribuita non è più un elemento periferico ma un attore centrale nella gestione della rete.

L'introduzione del Controllore centrale di impianto e della funzionalità PF segna il passaggio da una logica passiva a una attiva, in cui ogni impianto fotovoltaico o eolico connesso in media tensione diventa parte integrante dell'infrastruttura di controllo nazionale.

Questa trasformazione comporta sfide tecniche, economiche e organizzative: gli operatori devono affrontare l'adeguamento di impianti spesso datati, con inverter non compatibili e architetture elettriche non predisposte alla comunicazione bidirezionale. I costi possono essere significativi, soprattutto per impianti di piccola taglia, e il rischio di congestione nella filiera, come accennato, è concreto. Tuttavia, la delibera offre anche diverse opportunità: gli impianti adeguati potranno partecipare ai mercati dei servizi di rete, contribuire alla flessibilità del sistema e accedere a nuove forme di remunerazione.

«Con il CCI, l'impianto può dialogare in tempo reale con il gestore di rete, contribuendo attivamente alla stabilità del sistema», sottolinea Fulvio Ferrari di Higecco More. «Questo apre la porta alla partecipazione ai mercati dei servizi di rete, come il mercato dei servizi di dispacciamento, dove le prestazioni offerte possono essere remunerate. In altre parole l'impianto non produce solo energia, ma di-

Funzioni principali del CCI

- **Monitoraggio delle grandezze elettriche:** rileva parametri come tensione, corrente, potenza attiva e reattiva al punto di consegna.
- **Controllo remoto dell'impianto:** consente al gestore della rete (DSO) e al gestore della trasmissione (TSO, es. Terna) di intervenire sull'impianto, anche per il tele-distacco.
- **Scambio dati:** comunica in tempo reale con i sistemi del DSO e TSO, secondo protocolli standardizzati, per garantire la sicurezza e la stabilità della rete.
- **Partecipazione al bilanciamento della rete:** permette agli impianti di generazione distribuita (soprattutto da fonti rinnovabili) di contribuire attivamente alla regolazione della rete elettrica.

venta un asset strategico capace di generare valore aggiunto anche attraverso servizi di flessibilità e regolazione». In questo contesto, il ruolo del CEI e degli enti normatori sarà decisivo per garantire regole chiare, proporzionate e applicabili. Le sem-

plificazioni attese per gli impianti sotto i 500 kWp potrebbero alleggerire il carico operativo, ma dovranno essere accompagnate da strumenti tecnici affidabili e da una comunicazione efficace verso gli operatori.



CABINA ELETTRICA SHELTER

PREFABBRICATA, CABLATA, COLLAUDATA E PRONTA ALL'USO.

Potenze disponibili da 0,5 MW a 3 MW



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



CONNESSIONI AL TRASFORMATORE
Disponibili sia con cavi che busbar.



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



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



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



SECSUN SRL a socio unico
Tel.: +39 080 96 75 815
info@secsun.it - www.secsun.it
SEDE ALTAMURA
Contrada Grotta Formica
70022 - Altamura (Ba) - Italia
SEDE MODUGNO
SS96 Km 114,900
70026 Modugno (Ba) - Italia
© f in y



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





**NEW
PRODUCT**

WALLUP

La facciata diventa energia.
Wall-Up integra i moduli fotovoltaici in modo elegante ed efficiente, unendo prestazioni tecniche e valore architettonico.



CONTERRA®

Un sistema avanzato che insegue il sole per massimizzare la produttività. Conterra Tracker è sinonimo di precisione ingegneristica e rendimento superiore.



**NEW
PRODUCT**

CARPORT BASIC

Struttura autoportante in acciaio zincato, modulare e dimensionata per carichi neve/vento. Predisposta per cablaggi e raccolta acqua.



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





Un caffè con...

Marco Pulitano

presidente e amministratore delegato di Energy Time

“CON LA QUOTAZIONE, ANCORA PIÙ VERTICALI NELLO SVILUPPO DI FV E BESS”

Marco Pulitano, un primo commento sulla quotazione in borsa...

«Siamo molto soddisfatti di aver raggiunto questo importante traguardo, frutto dell'impegno di tutta la squadra e testimonianza dell'efficacia della nostra value proposition. In questi anni abbiamo dato un'accelerazione alla nostra crescita e conseguito importanti risultati in termini finanziari e di business».

Soddisfatto del debutto su Euronext Growth Milan?

«Il debutto ha avuto un forte successo. Abbiamo chiuso la prima seduta del 24 luglio con un prezzo per azione di 3,8 euro, con una crescita di circa il 19% rispetto al prezzo di collocamento. L'ammissione alle negoziazioni è avvenuta con ben 1.562.500 azioni, per un controvalore della raccolta pari a 5 milioni di euro».

Come investirete queste risorse?

«Utilizzeremo le risorse per effettuare una crescita organica, migliorare quindi l'organizzazione aziendale in tutte le sue divisioni, ed effettuare operazioni di mergers and acquisitions per completare l'offerta commerciale relativamente ai processi di connessione degli impianti».

Quanta parte della società è stata quotata?

«Abbiamo quotato il 18% della nostra società. La restante parte è rimasta in nostro possesso».

Quando e perché è maturata la decisione di quotarsi?

«Negli ultimi anni il Gruppo ha dato avvio a un'importante accelerazione nell'operatività. Al 30 aprile 2025 disponevamo infatti di un backlog complessivo di 237 MWp di potenza di impianti fotovoltaici per un controvalore di circa 124 milioni di euro. Prevediamo di completare le installazioni entro il 2027. La quotazione in borsa era necessaria per garantire lo sviluppo di questa pipeline».

È stata quindi solo una scelta di capitalizzazione?

«No, non solo: una realtà come la nostra si interfaccia con fondi e independent power producer. Questa quotazione ci avvicina ancora di più alla dialettica del mondo finanziario. Inoltre, essere quotati significa crescere e migliorare in termini di trasparenza e affidabilità, e quindi significa dare ulteriori garanzie ai propri partner».

Ci spieghi...

«Siamo un'azienda nata in Italia nel 2008, che

“Svolgendo attività di development, engineering, procurement, construction e O&M siamo già completi nella catena del valore delle rinnovabili, ma vogliamo rafforzarci nella parte più critica, le connessioni degli impianti alla rete”



tra il 2009 e il 2013 è entrata a far parte di un gruppo statunitense quotato in borsa. Quando abbiamo riacquisito l'azienda e dato vita a Energy Time con management italiano, sapevamo che avremmo dovuto riconquistare ogni centimetro del mercato. La quotazione non è stata solo una scelta di capitalizzazione, ma anche di trasparenza e credibilità. I nostri clienti vogliono far affidamento su partner solidi e con una struttura affidabile. Da questo punto di vista, Piazza Affari rappresenta una garanzia. Quotarsi in borsa aumenta reputazione e credibilità».

Come cambia Energy Time?

«Abbiamo ampliato, anzi stravolto, la base manageriale. Con la quotazione siamo passati infatti da un amministratore unico a un consiglio di amministrazione, composto da me, dal nostro CFO Andrea Sprizzi e dal consigliere indipendente Enrico Duranti. Mentre non ci sono stravolgimenti per quanto riguarda il team e la sede».

E la vostra strategia?

«La strategia di sviluppo futuro e le risorse raccolte saranno indirizzate al rafforzamento della capacità operativa del Gruppo. In questo modo possiamo far fronte alla crescente pipeline di commesse, all'apertura di nuove basi logistiche nonché all'attuazione di una politica di M&A e partnership industriali volte a rafforzare il posizionamento competitivo lungo tutta la filiera».

Come volete rafforzare il posizionamento?

«La quotazione ci permetterà di essere ancora più verticali in termini di offerta. Svolgendo attività

“La strategia di sviluppo e le risorse raccolte grazie alla quotazione saranno indirizzate al rafforzamento della capacità operativa del Gruppo. In questo modo possiamo far fronte alla crescente pipeline di commesse, all'apertura di nuove basi logistiche nonché all'attuazione di una politica di fusioni, acquisizioni e partnership industriali”

di development, engineering, procurement, construction e O&M siamo già completi nella catena del valore delle rinnovabili, ma vogliamo rafforzarci nella parte più critica, le connessioni degli impianti alla rete».

Perché per voi è cruciale il tema delle connessioni?

«Oggi in Italia le richieste di connessione per il fotovoltaico superano i 150 GW. Tantissimi impianti non riescono a essere connessi nei tempi previsti. Serve un player in grado di gestire e seguire questo passaggio. Noi vogliamo colmare questo gap e presentarci come un interlocutore davvero completo. È qui che genereremo ulteriore valore».

Come farete da un punto di vista operativo?

«Acquisendo società che si occupano di connessioni».

Come giudica oggi il mercato italiano del fotovoltaico e, in particolare, la taglia utility scale?

«A differenza del boom registrato tra il 2008 e il 2012, oggi il mercato è maturo e ci permette di operare in un contesto stabile almeno fino al 2030. I progetti ci sono, la tecnologia è matura, ma mancano EPC. È il motivo per cui Energy Time ha tanto spazio di crescita e per cui abbiamo deciso di focalizzarsi esclusivamente sul mercato italiano».

E per i mercati oltreconfine?

«Ci concentreremo esclusivamente sull'Italia. Oggi a livello nazionale mancano EPC e dobbiamo costruire 237 MW in due anni. È un'opportunità enorme».

Cosa potete dare in più al mercato a seguito dell'acquisizione?

«Il mercato del solare in Italia non ha bisogno di classifiche e di GW, ha bisogno di operatori verticali in grado di progettare, sviluppare e connettere gli impianti. Il potenziale è elevato e i nostri clienti chiedono le performance ratio delle installazioni, non solo il prezzo di realizzazione. Dobbiamo portare sul mercato la nostra esperienza ventennale e dare ai clienti ciò che più chiedono in questo momento: impianti performanti».

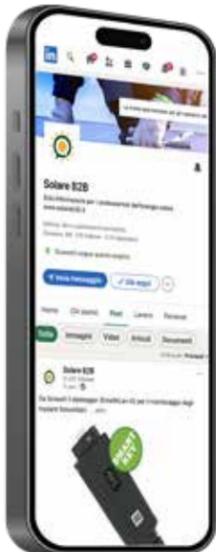
SOLARE B2B: OLTRE 23.000 FOLLOWER SU LINKEDIN

SEGUICI QUI



Nell'agosto del 2024 la redazione di SolareB2B celebrava il superamento dei 20.000 follower sulla pagina LinkedIn della rivista. A distanza di un anno, il dato è cresciuto di oltre 3.000 unità: a fine agosto 2025 infatti i follower della pagina hanno superato i 23.000 follower. Continua quindi lo sviluppo, totalmente organico, di SolareB2B su questa piattaforma che, grazie alla sua forte connotazione business, rappresenta il principale social media della rivista.

A FINE AGOSTO, LA PAGINA SOCIAL DELLA RIVISTA HA SUPERATO I 23.000 FOLLOWER CRESCENDO DI CIRCA 2.000 UNITÀ IN SEI MESI. AUMENTANO ANCHE LE VISUALIZZAZIONI DA DESKTOP E DA MOBILE DEI CONTENUTI, CHE RIPRENDONO LE NEWS E I PRINCIPALI ARTICOLI PUBBLICATI SUL SITO E SULLA VERSIONE CARTACEA DELLA TESTATA



UN VERO STRUMENTO DI LAVORO

La pagina, inaugurata nel gennaio del 2018, è nel tempo divenuta un punto di incontro tra professionisti del settore. Inoltre rappresenta un vero e proprio strumento di lavoro per la redazione della rivista che, per suo tramite, ha la possibilità di raggiungere virtualmente la platea dei professionisti del fotovoltaico e dell'efficiamento energetico. Questi ultimi, sulla piattaforma, possono trovare le notizie quotidianamente pubblicate sul sito di SolareB2B e

condivise anche su Facebook. Inoltre sulla pagina LinkedIn vengono proposti i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio all'interno della rivista cartacea. La presentazione di questi articoli ha subito un ammodernamento negli ultimi tempi verso una rappresentazione graficamente più accattivante che sta riscuotendo ottimi risultati in termini di interazioni.

QUALCHE DATO

A fine agosto la pagina LinkedIn di SolareB2B contava 22.962 follower. Rispetto a fine agosto 2024 il dato è cresciuto di 3.120 unità (+15%). Si tratta di una crescita totalmente organica, non essendo legata ad alcuna sponsorizzazione. Le città maggiormente presidiate dai follower della pagina si confermano essere Milano (13,5%), Roma (7,6%) e Torino (2,7%). Restano confermati anche i principali ambiti lavorativi delle persone che seguono la pagina. In particolare le funzioni lavorative più interessate ai contenuti pubblicati sono vendite (15,9%), business development (13,5%), operazioni (10,8%). In riferimento al settore di appartenenza, il 13% dei follower della pagina lavora in ambito produzione attrezzature per energie rinnovabili. Seguono con una percentuale del 7,5% e del 6,7% il settore della produzione di energia elettrica solare e quello dei servizi pubblici. In coda, con percentuali al di sotto del 4%, i settori fabbricazione di macchinari industriali, edilizia, produzione di energia da fonti rinnovabili, servizi IT e consulenza IT e infine fabbricazione di apparecchi elettrici, materiali elettrici e componenti elettronici. Considerando le visualizzazioni della pagina, dallo scorso fine agosto sono state 12.252 mentre i visitatori unici sono stati 5.275. Si registrano maggiori visualizzazioni da desktop (8.018) piuttosto che da dispositivo mobile (4.234). Ampliando il respiro dei dati considerati, le impressioni totali nell'arco dell'ultimo anno sono state pari a 1.870.787 con 23.532 reazioni, 1.277 commenti e 474 condivisioni dei post. In totale sono stati raggiunti 762.810 utenti.



Full of energy for our next generation.

TUTTO A PORTATA DI MANO

Il tuo fornitore fotovoltaico.

energy3000.com

ESPORREMO
SOLAR & STORAGE
LIVE Italia

8-9 ottobre 2025
Veronafiere,
Verona

Vieni a trovarci!
Padiglione 6
Stand C20



SISTEMI DI MONTAGGIO: A PROVA DI FUTURO

I PRODUTTORI DI STRUTTURE DI SOSTEGNO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTO E COPERTURA SI TROVANO DI FRONTE A NUOVE SFIDE. LA CRESCITA DEL SEGMENTO C&I E LE NUOVE TIPOLOGIE DI MODULI, SONO SOLO ALCUNI ASPETTI CHE IMPONGONO UNA EVOLUZIONE SIA DEI PRODOTTI SIA DELLE STRATEGIE DELLE AZIENDE. SICUREZZA, VERSATILITÀ E STANDARDIZZAZIONE RIMANGONO I TRE MUST DEL SETTORE

DI ALDO CATTANEO

Nel luglio 2025, Solar Power Europe ha pubblicato un report approfondito che analizza il ruolo strategico dei sistemi di montaggio nel settore fotovoltaico europeo. Spesso sottovalutati nella scelta di progettazione e installazione rispetto ai moduli e agli inverter, questi sistemi rappresentano una componente essenziale per la resa, la durabilità e l'efficienza degli impianti. Non si tratta semplicemente di strutture che sorreggono i pannelli: il loro design, materiali e orientamento influenzano direttamente la produzione energetica, grazie alla stabilità meccanica e persino la flessibilità della rete elettrica nei sistemi più evoluti. Dal punto di vista economico, i sistemi di montaggio incidono tra il 10 e il 20% sul costo iniziale di

un impianto fotovoltaico, come evidenzia il report. Nei progetti su larga scala, sono la seconda voce di spesa dopo i moduli.

L'IMPATTO DELLA TAGLIA C&I

Negli ultimi anni, il mercato fotovoltaico ha vissuto un cambiamento significativo nella sua composizione. Se da un lato il segmento residenziale ha mostrato segnali di rallentamento, dall'altro le installazioni di taglia commerciale e industriale hanno registrato una crescita costante, spingendo il settore verso nuove esigenze e aspettative. I committenti di impianti fotovoltaici, oggi più strutturati e consapevoli, non si accontentano più di soluzioni standardizzate e cercano sistemi di montaggio da

tetto che offrano prestazioni elevate, affidabilità nel tempo e conformità ai requisiti normativi più stringenti.

«Negli ultimi due anni abbiamo assistito a un forte spostamento verso il segmento commerciale e industriale, con impianti di taglia medio-grande su coperture complesse» spiega Alessandro Papaiani, country manager Italia di K2 Systems. «Questo ha richiesto soluzioni più robuste, flessibili e certificate, in grado di adattarsi a superfici non standard e a carichi più elevati. Il residenziale resta importante, ma la domanda si è polarizzata su sistemi rapidi da installare e con un buon rapporto qualità-prezzo». È quindi un dato di fatto che lo spostamento del peso delle diverse taglie di impianti con il rallentamento delle installazioni domestiche a favore dei settori più energivori in ambito industriale e commerciale stanno cambiando i paradigmi, l'approccio e le soluzioni messe in campo dai produttori di sistemi di montaggio.

«Il cambiamento è evidente. Se il residenziale continua a esistere, è il segmento industriale ad aver preso piede, sia per motivi economici che strategici» conferma Stefano Lucini, marketing manager di Orbis. «Le aziende cercano di ridurre la dipendenza energetica e sfruttano al massimo le superfici disponibili, come i tetti dei capannoni. Questo ha comportato un aumento della scala degli impianti e, di conseguenza, una maggiore richiesta di sistemi di montaggio robusti e adattabili. I tetti industriali non sono tutti piani: ci sono coperture a shed, a volta, in lamiera grecata. Ogni tipologia richiede soluzioni specifiche. Inoltre, il cliente industriale è

Cosa chiede il mercato

Installatori

- Sistemi **semplici da montare** e **ben documentati**
- Strutture **leggere** e **versatili**, adatte a diversi contesti
- **Riduzione dei tempi di installazione** e minimizzazione degli errori
- **Supporto tecnico** puntuale in fase di progettazione e installazione
- Possibilità di **certificazione dell'impianto** o supporto di una figura abilitata per valutare tenuta meccanica e conformità
- Accesso a **formazione** e **assistenza**
- Utilizzo di **configuratori online** per individuare la struttura di montaggio più adatta
- **Software di progettazione intuitivi** e strumenti digitali per aumentare l'autonomia operativa

Distributori

- **Soluzioni standardizzate** e facilmente stoccabili
- Compatibilità con un'ampia gamma di moduli FV
- Catalogo con **prodotti versatili** e a **bassa obsolescenza**
- Attenzione a **logistica** e **gestione del magazzino**
- Kit preassemblati per ridurre tempi e lavoro in cantiere
- **Supporto tecnico** e **formazione** per assistere i clienti finali

più esigente: si affida a progettisti e ingegneri che pongono grande attenzione alla sicurezza e alla conformità normativa».

REGOLE PIÙ STRINGENTI

Il settore dei sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici ha vissuto negli ultimi anni una profonda trasformazione, spinta anche da nuove normative, eventi climatici estremi e l'evoluzione dei moduli. Le regole di sicurezza si sono fatte più stringenti, con un'attenzione crescente alla resistenza meccanica, alla durabilità e alla protezione contro eventi atmosferici sempre più intensi.

«Le normative in materia di sicurezza e carichi statici, vento, neve, eventi estremi, sono diventate più stringenti e paesi come Germania, Olanda e Stati Uniti richiedono certificazioni dettagliate e test di resistenza molto severi», afferma Matteo Amadio, business development manager di Aerocompact. «In Italia invece viene sempre più richiesta la relazione timbrata e firmata da ingegnere abilitato che comporta un ulteriore controllo a quanto da noi calcolato e pertanto una maggiore sicurezza per il cliente finale».

Le normative europee e internazionali - come la EN 1991 per i carichi di vento e neve, la IEC 61215 per la resistenza dei moduli e le linee guida di Arera in Italia - impongono test rigorosi e certificazioni obbligatorie. I sistemi di montaggio devono garantire stabilità anche in condizioni estreme: nevicate abbondanti, raffiche di vento superiori ai 150 km/h, escursioni termiche e carichi dinamici. In mercati come Germania, Austria, Svizzera e Giappone, gli standard sono particolarmente severi, richiedendo prove in galleria del vento, simulazioni FEM e certificazioni da enti terzi.

«La sicurezza e la qualità sono pilastri fondamentali del nostro approccio al prodotto», afferma Markus Schletter, project & business development manager di SL Rack. «Per questo motivo, eseguiamo test approfonditi e rigorosi su tutti i nostri sistemi, simulando condizioni reali e scenari estremi per verificarne l'affidabilità. Collaboriamo a stretto contatto con agenzie di collaudo e organismi di certificazione riconosciuti a livello internazionale, così da garantire il rispetto delle normative vigenti e il raggiungimento dei più alti standard di sicurezza e qualità».

Questa evoluzione ha portato i produttori a investire in materiali più performanti (come acciai zincati a caldo, leghe di alluminio ad alta resistenza e trattamenti anticorrosione) e in soluzioni ingegneristiche più sofisticate, capaci di distribuire i carichi in modo ottimale e di adattarsi alle geometrie complesse dei tetti.

Su questo aspetto, il report di Solar Power Europe evidenzia una particolare attenzione da parte di produttori alla sostenibilità. I materiali più utilizzati infatti sono l'acciaio zincato e l'alluminio, entrambi riciclabili. In Europa, il 90% dell'acciaio e il 39% dell'alluminio impiegati provengono da processi di riciclo, contribuendo a ridurre l'impronta di carbonio del settore. Inoltre, il report sottolinea come l'acciaio europeo abbia un impatto ambientale inferiore rispetto a quello importato, grazie a standard produttivi più rigorosi e a una filiera più corta.

KENNEW
PRODUTTORI DI
RISPARMIO ENERGETICO

IMPIANTI IN ARMONIA CON LA NATURA

Scegli Kennew per un futuro sostenibile

Kennew: il tuo partner di fiducia per impianti fotovoltaici industriali e residenziali.

Diamo nuova energia al tuo impianto con soluzioni su misura: revamping, repowering, monitoraggio e manutenzione.

**Massime prestazioni, zero sprechi.
Il futuro è solare.**





HANNO DETTO



“SICUREZZA, VERSATILITÀ E STANDARDIZZAZIONE”

Alessandro Papaiani, country manager Italia di K2 Systems

«Sicurezza, versatilità e standardizzazione sono i pilastri su cui si costruisce un sistema di montaggio moderno. La sicurezza è imprescindibile, la versatilità è richiesta dal mercato, e la standardizzazione consente efficienza e scalabilità. Ma aggiungerei anche la sostenibilità: sempre più clienti chiedono materiali riciclati e filiere a basso impatto. Per noi sostenibilità significa anche progettare sistemi facili da smontare e riciclare a fine vita».



“LA CRESCITA DEL SEGMENTO C&I HA CAMBIATO DOMANDA E OFFERTA”

Matteo Amadio, business development manager di Aerocompact

«Negli ultimi anni il mercato del fotovoltaico ha vissuto una trasformazione significativa. La crescita del segmento Commercial & Industrial (C&I) e la contemporanea contrazione del residenziale hanno modificato profondamente domanda e offerta nel settore dei sistemi di montaggio. In Aerocompact sviluppiamo soluzioni sempre più robuste, veloci da installare e sicure, con standard qualitativi elevati e adatti a logiche industriali».



“NUOVE SFIDE DAL CAMBIAMENTO CLIMATICO”

Markus Schletter, project & business development manager di SL Rack

«Il cambiamento climatico impone nuove sfide in termini di progettazione e resistenza dei sistemi. Per questo testiamo i nostri prodotti in modo ancora più approfondito, simulando eventi meteorologici estremi come forti nevicate, venti intensi o carichi variabili. Pianifichiamo in modo proattivo per garantire che le nostre soluzioni possano resistere a condizioni sempre più imprevedibili, proteggendo così l'investimento dei nostri clienti nel lungo periodo».



“STANDARDIZZARE PER CONTENERE I COSTI”

Stefano Lucini, marketing manager di Orbis

«La contrazione del mercato in alcuni paesi, l'aumento dei costi delle materie prime, i tempi di fornitura incerti e la richiesta di soluzioni su misura sono le sfide principali. In Italia, le normative cambiano spesso, rendendo difficile pianificare l'innovazione. La risposta è duplice: da un lato, standardizzare per contenere i costi; dall'altro, sviluppare soluzioni modulari e adattabili per rispondere alle esigenze specifiche».



“DA REVAMPING E REPOWERING, NUOVA LINFA AL SETTORE”

Antonio Papangelo, ufficio tecnico di Contact Italia

«Il revamping e il repowering hanno dato nuova linfa al mercato, riportando l'attenzione anche sugli interventi legati ai sistemi di montaggio. Significa operare su strutture già installate o su coperture oggetto di precedenti interventi, adattandole e verificandone nuovamente le prestazioni, oppure integrare soluzioni compatibili con moduli ormai fuori produzione».

ADATTAMENTO AI NUOVI MODULI

L'evoluzione dei moduli fotovoltaici ha avuto un impatto diretto sulla progettazione dei sistemi di montaggio. I moduli di nuova generazione sono più grandi, più pesanti e spesso bifacciali o vetro-vetro, con caratteristiche meccaniche e ottiche differenti rispetto ai moduli tradizionali.

I nuovi sistemi di montaggio devono oggi assicurare un supporto uniforme, così da prevenire la formazione di microfratture nei moduli vetro-vetro. È fondamentale anche che gli angoli di inclinazione siano studiati e ottimizzati per sfruttare al meglio la produzione bifacciale, garantendo così un rendimento energetico superiore. Allo stesso tempo, queste soluzioni devono essere compatibili con moduli di formato oversize, che possono superare i due metri di lunghezza, senza compromettere stabilità e sicurezza. Infine, è essenziale ridurre al minimo ombre e interferenze, così da massimizzare l'irraggiamento e, di conseguenza, l'efficienza complessiva dell'impianto.

«Abbiamo dovuto ripensare completamente le geometrie e i punti di fissaggio», spiega Alessandro Papaiani di K2 Systems. «I moduli bifacciali e vetro-vetro richiedono clamp specifici e una distribuzione dei carichi più uniforme. Inoltre, l'aumento delle dimensioni ha imposto una revisione delle distanze tra i profili e delle soluzioni di supporto, soprattutto per tetti industriali con membrane o strutture leggere. Abbiamo iniziato a sviluppare soluzioni dedicate a questi formati già prima che diventassero mainstream, così da garantire ai nostri clienti continuità e sicurezza anche nel passaggio a nuove tecnologie». Questo è il motivo per cui i produttori hanno sviluppato profili più lunghi, morsetti adattivi, sistemi di fissaggio senza forature e strutture aerodinamiche che riducono le sollecitazioni da vento. Inoltre, la modularità è diventata un requisito fondamentale: ogni sistema deve poter accogliere moduli di diverse dimensioni e tecnologie, senza compromettere la stabilità o la facilità di installazione.

«L'evoluzione dei moduli fotovoltaici, sempre più grandi, bifacciali e con configurazione vetro-vetro, ha imposto ai sistemi di montaggio un ripensamento strutturale» sottolinea Matteo Amadio di Aerocompact. «Sono necessari sistemi di fissaggio versatili e compatibili anche con moduli oltre i 2 metri. Allo stesso tempo non ci siamo dovuti adattare solo ai nuovi moduli, basti pensare infatti all'utilizzo di guaine sempre più morbide sui tetti che richiedono una distribuzione sempre migliore del peso: per questo abbiamo incrementato la nostra gamma di prodotti con basi di appoggio e profili più larghi».

Anche Stefano Lucini di Orbis conferma come l'offerta dell'azienda si sia dovuta adattare ai nuovi trend del mercato dei moduli: «I moduli sono diventati più grandi, bifacciali, vetro-vetro, e spesso superano i due metri di lunghezza. Questo ha imposto un aggiornamento dei sistemi di sostegno e fissaggio. Abbiamo sviluppato nuovi profili, morsetti universali, triangoli maggiorati e supporti zavorra ecosostenibili per garantire stabilità e compatibilità con l'ecosistema».

COLLABORAZIONI SERRATE

Per avere un'offerta il più possibile in linea con le richieste del mercato e i nuovi trend tecnologici del settore, il rapporto tra produttori di sistemi di montaggio e produttori di moduli è sempre più stretto. Le due componenti devono dialogare tecnicamente per garantire compatibilità, prestazioni e sicurezza. Alcuni produttori di moduli forniscono specifiche dettagliate sulle sollecitazioni ammissibili, i punti di fissaggio e le condizioni di installazione ottimali, a volte anche sulle nuove gamme che intendono commercializzare.

«Collaboriamo costantemente con i principali produttori per garantire compatibilità meccanica e certificazioni congiunte» spiega Alessandro Papaiani di K2 Systems. «Il dialogo è fondamentale, soprattutto quando si introducono nuovi formati o tecnologie. La sinergia tra moduli e sistemi di montaggio è la base per un impianto efficiente e sicuro. Questa collaborazione si traduce in un vantaggio concreto per i clienti: meno rischi di incompatibilità e tempi di approvazione più rapidi».



In alcuni casi, le strutture vengono co-progettate o validate con i moduli, per ottenere certificazioni congiunte e semplificare le pratiche di installazione. Questa sinergia si traduce anche in vantaggi commerciali: pacchetti integrati, garanzie estese e supporto tecnico condiviso.

«La collaborazione con i produttori di moduli è un elemento chiave della nostra strategia», afferma Markus Schletter di SL Rack. «Lavoriamo fianco a fianco con loro per comprendere le caratteristiche tecniche dei nuovi modelli e sviluppare soluzioni di montaggio perfettamente compatibili. Questo ci consente di fornire ai nostri clienti la soluzione giusta in tempi rapidi, riducendo i tempi di attesa e garantendo un'installazione senza intoppi».

L'IMPATTO DI REVAMPING E REPOWERING

Il revamping e il repowering non riguardano solo inverter e moduli: sempre più spesso coinvolgono anche i sistemi di montaggio. Impianti installati 10 o 15 anni fa possono presentare strutture corrose, non conformi alle normative attuali o incompatibili con i nuovi moduli.

«Il revamping e il repowering hanno dato nuova linfa al mercato, riportando l'attenzione anche sugli interventi legati ai sistemi di montaggio», spiega Antonio Papangelo, ufficio tecnico di Contact Italia. «Significa operare su strutture già installate o su coperture oggetto di precedenti interventi, adattandole e verificandone nuovamente le prestazioni, oppure integrare soluzioni compatibili con moduli ormai fuori produzione».

In alcuni casi, il rifacimento parziale o totale della struttura diventa necessario. I produttori offrono soluzioni retrofit, con adattatori, profili compatibili e kit di aggiornamento che permettono di riutilizzare parte della struttura esistente, riducendo i costi e i tempi di intervento. Alcuni sistemi sono progettati per essere smontati e rimontati facilmente, favorendo la manutenzione e l'upgrade.

«Anche il tema del revamping e repowering non riguarda più solo inverter e moduli» sottolinea Matteo Amadio di Aerocompact. «I sistemi di montaggio diventano parte integrante degli interventi di aggiornamento, sia per motivi di sicurezza, sia per adeguare gli impianti agli standard odierni e, come detto prima, per adattarci alle nuove dimensioni dei moduli attuali».

Il revamping è anche l'occasione per migliorare la sicurezza, ottimizzare l'inclinazione dei moduli, integrare sistemi di monitoraggio e predisporre l'impianto per future espansioni.

LE RICHIESTE DI INSTALLATORI E DISTRIBUTORI

Gli installatori chiedono sistemi semplici da montare, leggeri, versatili e ben documentati. Vogliono ridurre i tempi di installazione, minimizzare gli errori e avere la certezza che la struttura sia sicura e conforme. I distributori, invece, cercano soluzioni standardizzate, facilmente stoccabili e compatibili con un'ampia gamma di moduli.

«Gli installatori chiedono semplicità, velocità di montaggio, riduzione dei componenti e supporto tecnico», afferma Stefano Lucini di Orbis. «Vogliono sistemi leggeri, facili da stoccare e compatibili con un ampio ventaglio di moduli. Sempre più spesso ci chiedono di certificare l'impianto, noi possiamo offrire la certificazione della soluzione tecnica proposta, ma in ogni caso consigliamo di appoggiarsi sempre ad una figura abilitata che possa valutare nel suo complesso l'impianto e la compatibilità con le normative vigenti, per offrire un valore aggiunto alla loro clientela». Per rispondere a queste esigenze di semplificazione e ottimizzazione dell'installazione, i produttori del settore fotovoltaico stanno investendo significativamente in diverse aree chiave. Innanzitutto, si punta sulla formazione e sull'assistenza attraverso manuali interattivi, webinar e video tutorial, che guidano l'installatore passo dopo passo.

Come sottolinea Antonio Papangelo di Contact Italia: «Installatori e distributori ci chiedono supporto tecnico puntuale in fase di progettazione, soluzioni semplici da installare, ma soprattutto affidabili».

UNA SOLUZIONE A PESO CONTENUTO ED ESPOSIZIONE OTTIMALE

Su una struttura dedicata alla logistica di un'azienda del Nord-Italia è stato realizzato un impianto con potenza di 9.869 kWp. Per la sua realizzazione sono stati utilizzati 13.900 moduli che hanno coperto una superficie di circa 43.000 metri quadri. L'impianto è stato realizzato utilizzando il sistema **Aerocompact SN2 Q Plus**, ovvero soluzione Est-Ovest con moduli in verticale. Con questa soluzione si possono utilizzare moduli di grandi dimensioni perché si fissano i pannelli sul lato lungo, come richiesto dai produttori stessi. Proprio questa sua migliore resistenza al vento permette carichi molto ridotti in copertura. In questo caso l'azienda è riuscita a stare a stare sotto i 20 chilogrammi per metro quadro tutto compreso (moduli, struttura e zavorre).



Case history

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



AICARR



ANIMA
CONFINDUSTRIA
MECCANICA VARIA



CONFINDUSTRIA

ASSISTAL
WIRING TECHNOLOGIES - PIRRENZA ENERGETICA
ESCO - FACILITY MANAGEMENT



www.mceexpocomfort.it



I VANTAGGI DEL DESIGN PREASSEMBLATO

L'impianto fotovoltaico da 12,7 MWp è stato installato sul tetto di un centro logistico a Trecate in provincia di Novara e rappresenta una tra le più grandi installazioni su tetto in Europa. Con 31.000 moduli su 55.160 metri quadri produce circa 13,5 GWh annui, coprendo il fabbisogno dell'edificio e immettendo l'eccesso in rete. I moduli sono montati con il sistema innovativo **D-Dome 6 di K2 Systems**, che garantisce sicurezza, affidabilità e rapidità di installazione grazie al design preassemblato e al pratico meccanismo a scatto.



Case history

Inoltre, vengono sviluppati configuratori online, veri e propri strumenti digitali che, analizzando le caratteristiche del tetto e dei moduli fotovoltaici selezionati, suggeriscono la struttura di montaggio più adatta.

«Rapidità di installazione, flessibilità e supporto tecnico» aggiunge Alessandro Papaiani di K2 Systems. «I nostri partner vogliono soluzioni che si adattino a diversi contesti, con software di progettazione intuitivi e assistenza puntuale. Accanto al supporto tecnico, investiamo molto anche in formazione: webinar, academy e strumenti digitali che rendono gli installatori più autonomi».

Sul fronte dei distributori oltre alle dinamiche di prezzo tipiche del settore la richiesta tocca aspetti quali la logistica e il magazzino. Per questo motivo un produttore di sistemi di montaggio deve essere in grado di offrire un catalogo con soluzioni versatili e a bassa obsolescenza.

Un altro fronte da attenzionare è infatti quello della logistica e della preparazione del materiale, con la creazione di kit preassemblati che riducono sensibilmente il tempo e il lavoro necessari in cantiere.

SICUREZZA, VERSATILITÀ E STANDARDIZZAZIONE

È corretto dire che sicurezza, versatilità e standardizzazione sono i tre must del settore. La sicurezza è imprescindibile: ogni struttura deve resistere per decenni, proteggere l'impianto e garantire l'incolumità delle persone. La versatilità è necessaria per adattarsi a tetti inclinati, piani, industriali, residenziali, con tegole, lamiere o membrane. La standardizzazione è la chiave per ridurre i costi, alleggerire la logistica e accelerare l'installazione.

«L'innovazione è al centro del nostro lavoro: continuiamo a sviluppare e immettere sul mercato prodotti sempre più performanti, senza mai compromettere sicurezza e versatilità» spiega Markus Schletter di SL Rack. «La standardizzazione dei componenti ci permette di offrire soluzioni modulari, adattabili a diversi contesti e tipologie di impianto, riducendo i costi e semplificando la logistica».

I sistemi migliori sono quelli che riescono a coniugare questi tre aspetti, offrendo soluzioni robuste, flessibili e replicabili su larga scala.

Case history

UN SISTEMA A ZAVORRA PER NON ALTERARE L'INTEGRITÀ STRUTTURALE DEL TETTO

Per realizzare un impianto fotovoltaico efficiente sul tetto piano dello Smart Campus dell'Università degli Studi di Cagliari, rispettando i vincoli strutturali dell'edificio, i progettisti di uno studio di Cagliari hanno optato per il sistema di supporto a zavorra **Ecozav05 di Orbis**. Questa scelta è stata dettata dall'impossibilità di forare la copertura esistente. Il sistema a zavorra permette l'installazione di pannelli fotovoltaici senza alterare l'integrità strutturale del tetto. L'impianto fotovoltaico, con un'inclinazione di 10°, supporta 450 pannelli da 420 Wp ciascuno, per una potenza totale di 189 kWp. La superficie coperta dai moduli è di 870,36 metri quadri.



DIGITALIZZAZIONE E IA

Come accennato, la digitalizzazione sta entrando potentemente nelle fasi di progettazione di quegli impianti che dei singoli componenti. I modelli 3D, le simulazioni FEM e l'intelligenza artificiale permettono di progettare strutture ottimizzate, prevedere il comportamento nel tempo e personalizzare ogni impianto.

«I modelli digitali e l'uso dell'intelligenza artificiale stanno rivoluzionando il settore», afferma Alessandro Papaiani di K2 Systems. «Con K2 KAI, il nostro assistente AI, gli installatori possono simulare configurazioni, ricevere suggerimenti e ottimizzare il layout in tempo reale. Questo riduce gli errori, accelera i tempi e migliora la qualità del progetto. È il futuro della progettazione fotovoltaica. L'obiettivo non è solo la preci-

FACILITÀ DI INSTALLAZIONE E OTTIMIZZAZIONE DELLO STOCCAGGIO

Sul tetto di un capannone logistico e produttivo dell'azienda tedesca Dietz AG, è stato realizzato un impianto fotovoltaico. L'installazione si sviluppa su circa 60.000 metri quadri di superficie del tetto e ha una potenza di circa 4 MWp. L'impianto è progettato per ottimizzare l'autoconsumo e si prevede che genererà tra 3,6 e 4,4 GWh all'anno. Grazie al sistema **Fast Flat di SL Rack** in soli due giorni è stata installata la sottostruttura completa per 2.836 moduli fotovoltaici. Il sistema Fast Flat ha dimostrato anche i suoi vantaggi dal punto di vista della logistica. Infatti è adatto al 100% allo stoccaggio in scaffalature alte, con una capacità di 100 kWp su un singolo euro pallet.



Case history



sione tecnica, ma anche semplificare la vita quotidiana degli installatori, riducendo tempi di progettazione e aumentando la redditività dei progetti».

Inoltre, l'intelligenza artificiale aiuta a migliorare i processi interni, automatizzando attività ripetitive e permettendo di concentrarsi su compiti a maggior valore aggiunto. Questo approccio consente di essere più rapidi, precisi ed efficienti, offrendo un servizio sempre più competitivo. Strumenti, certamente d'aiuto ma che non possono sostituire il know-how che i professionisti hanno acquisito negli anni.

«I modelli digitali e l'intelligenza artificiale rappresentano certamente strumenti utili e, in alcuni casi, portano un valore aggiunto significativo grazie alla rapidità di elaborazione e alla capacità di analizzare scenari complessi» spiega Antonio Papangelo di Contact Italia. «Tuttavia, a mio avviso, siamo ancora lontani dal poter sostituire l'esperienza e la professionalità maturata sul campo, che restano elementi imprescindibili nella progettazione dei sistemi di montaggio».

PREPARARSI AI CAMBIAMENTI CLIMATICI

Il cambiamento climatico sta influenzando profondamente la progettazione dei sistemi di montaggio. Eventi estremi come grandinate, nevicate improvvise, venti ciclonici e ondate di calore richiedono strutture più robuste, flessibili e intelligenti.

«Il cambiamento climatico ha reso imprescindibile una progettazione orientata alla resistenza a eventi estremi, carichi eccezionali di vento e neve, ma anche gestione di un'irradiazione più intensa», spiega Matteo Amadio di Aerocompact. «La vera sfida è bilanciare sicurezza e costi, mantenendo competitività e velocità di installazione».

Di fronte alle crescenti sfide poste dal cambiamento climatico, i progettisti di sistemi di montaggio si trovano a dover riconsiderare alcuni aspetti fondamentali. È sempre più importante tenere conto dei carichi dinamici e variabili, come vento e neve, che possono gravare sulle strutture. La scelta dei materiali deve orientarsi verso soluzioni particolarmente resistenti alla corrosione e agli sbalzi termici, capaci di garantire la durabilità dell'impianto nel tempo. Un'attenzione particolare va poi riservata alla progettazione di sistemi di drenaggio e ventilazione efficaci, per prevenire accumuli di acqua e surriscaldamento dei moduli. Infine, l'integrazione con sensori ambientali, che permettono di monitorare le condizioni climatiche in tempo reale, rappresenta un ulteriore elemento cruciale per ottimizzare le prestazioni dell'impianto e prevenire potenziali danni.

Infine, l'aumento dell'irraggiamento solare in alcune regioni spinge a ottimizzare l'inclinazione e la disposizione dei moduli, per massimizzare la produzione e ridurre il surriscaldamento.

In tutto questo però, come sottolinea Stefano Lucini di Orbis: «La progettazione deve trovare un equilibrio tra sicurezza e competitività. Le strutture devono essere robuste e pensate per eventi eccezionali, ma anche economicamente sostenibili».

LE SFIDE ATTUALI

Il settore dei sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici si trova attualmente a fronteggiare un panorama complesso, caratterizzato da diverse sfide significative. In alcuni paesi si osserva una contrazione del mercato, spesso dovuta a incertezze normative o a una riduzione degli incentivi governativi, che impattano sulla domanda. Un altro fattore critico è rappresentato dall'aumento dei costi delle materie prime, in particolare acciaio e alluminio, che incidono direttamente sui margini di profitto delle aziende. A ciò si aggiungono tempi di fornitura variabili, legati alle complessità della logistica globale e alle fluttuazioni dei mercati internazionali. Infine, la necessità di sviluppare soluzioni ad hoc, capaci di adattarsi a tetti complessi o di rispettare vincoli architettonici stringenti, richiede un elevato livello di competenza ingegneristica e una flessibilità produttiva non sempre facile da garantire.

In sintesi, i sistemi di montaggio stanno quindi evolvendo da semplici supporti meccanici a componenti strategici per l'efficienza, la sostenibilità e la resilienza del fotovoltaico italiano ed europeo.



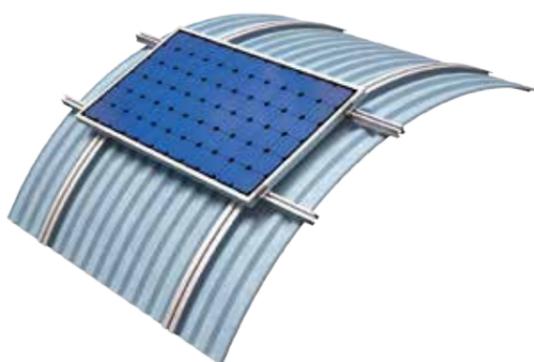
GARANTITA UNA MIGLIORE VENTILAZIONE DELL'IMPIANTO

Su un opificio di circa 4.000 metri quadri a Modugno, in provincia di Bari, è stato realizzato un impianto fotovoltaico da 300,14 kWp composto da 601 moduli fotovoltaici installati su tetti a falda con copertura in lamiera grecata, è in grado di produrre circa 380.000 kWh all'anno. Per il montaggio dei moduli è stato scelto il **profilo in alluminio PRT di Contact Italia**, nella versione forata. Questa tipologia di profilo ha permesso di ottimizzare i tempi di installazione e garantire una maggiore versatilità, grazie alla possibilità di fissaggi personalizzati e a una ventilazione migliorata dell'impianto.



Case history

Il supporto ideale per la tua energia



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



FER X E NUOVI SISTEMI INCENTIVANTI

DOPO LA CHIUSURA DEL PERIODO DI OFFERTA PER LA PRIMA ASTA E LE MANIFESTAZIONI DI INTERESSE PER IL BANDO CHE PREMIA I COMPONENTI NON MADE IN CHINA (NZIA), SONO CIRCOLATE LE PRIME INFORMAZIONI SUL FER Z, CHE PREMIERÀ L'ENERGIA PRODOTTA E MESSA A DISPOSIZIONE, E SUI PPA CON GARANZIE GSE. INTANTO IL MERCATO STUDIA QUALI DI QUESTE MISURE SIANO PIÙ REMUNERATIVE ED EFFICACI



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

A CURA DI **EMILIO SANI**

Con Delibera 22 luglio 2025 n.339 è stata fissata la tariffa incentivante per gli impianti minori di 1 MW che aderiscono al FER X Transitorio. Il 12 settembre 2025 si è chiuso il periodo di offerta per la prima asta e fra il 16 e il 26 settembre sono state aperte le manifestazioni di interesse per la parte di FER X Transitorio che sarà aggiudicata tenendo conto di criteri non solo di prezzo e quindi anche dell'origine dei materiali (cd. Nzia). Nel frattempo sono circolate le prime indicazioni su come potrebbe essere un nuovo sistema incentivante denominato FER Z, che sarà costruito per incentivare non i singoli impianti, ma quantità predeterminate di energia che gli operatori si impegnano a mettere a disposizione con una pluralità di impianti su profili predefiniti.

Si affaccia poi il nuovo FER X a regime e si stanno delineando nuovi strumenti a metà fra l'incentivo e i contratti di vendita di energia a mercato (PPA con garanzie GSE).

Di seguito si prova a fare il punto su questo insieme di strumenti e su quale potrebbe essere alla luce di questo l'evoluzione nelle strategie di stabilizzazione dei ricavi per gli impianti fotovoltaici.

LE TARIFFE PER GLI IMPIANTI SOTTO 1 MW E LE PROSSIME ASTE

Il quadro economico delle condizioni per la partecipazione al FER X per impianti inferiori a 1 MW è chiarito. La tariffa è fissata a 77 euro per MWh nelle isole e nelle regioni del sud Italia, 87 euro a MWh nelle regioni del nord e 81 euro a MWh in quelle centrali. La tariffa per gli impianti di potenza inferiore a 1 MW sarà poi indicizzata per il 100% del suo importo per il periodo di costruzione e per il 20% del suo importo per tutto il periodo di incentivazione, al fine di coprire le oscillazioni dei costi di manutenzione e gestione.

Per poter accedere alle tariffe del FER X transitorio per impianti di potenza inferiore a 1 MW occorrerà presentare al GSE la comunicazione di inizio dei lavori entro il 31 dicembre 2025.

Vi sono alcuni aspetti di novità nel nuovo meccanismo che vanno considerati sia per gli impianti di potenza minore di 1 MW sia per quelli di maggiore dimensione che hanno partecipato ora al FER X transitorio e che parteciperanno al FER X a regime. La potenza di riferimento ai fini dell'erogazione dell'incentivo è nel FER X la potenza nominale, cioè la minore fra la potenza degli inverter e quella dei moduli. Impianti autorizzati con una potenza dei moduli superiore a 1 MW potranno accedere al FER X a accesso diretto per impianti di potenza minore di 1 MW se hanno potenza degli inverter inferiore a 1 MW. La potenza nominale per gli impianti di qualsiasi potenza, per tutti gli impianti che aderiscono al FER X, deve essere dichiarata e dovrà risultare dal titolo autorizzativo. Qualora, come spesso accade, la potenza nominale non risulti dal titolo autorizzativo, per poter partecipare al FER X questa dovrà risultare almeno dai documenti de-



positati con istanza di autorizzazione. Sarà dunque opportuno durante il procedimento di autorizzazione richiedere la dichiarazione nel titolo autorizzativo della potenza nominale per gli impianti attualmente in sviluppo.

Altro elemento di attenzione sono le dichiarazioni Dnsh per evitare rischi ambientali. Le check list riferite ai principi per evitare di causare danni ambientali impongono di certificare sia prima della domanda di autorizzazione sia dopo la entrata in esercizio specifici aspetti ambientali. In fase preliminare dovranno essere verificati aspetti come l'assenza di specie animali a rischio o l'assenza di condizioni di rischio idrogeologico dell'area di cantiere. Con l'entrata in esercizio degli impianti dovrà essere certificato al GSE il rispetto delle norme di certificazione degli impianti e di prevenzione incendi e delle prescrizioni ambientali ovvero per impianti di maggiori dimensioni la corretta gestione delle acque, delle terre e rocce di scavo, nonché dei rifiuti e il rispetto di altri adempimenti in materia ambientale. Il rispetto di tali obblighi ambientali potrà dunque rientrare nell'ambito dei controlli del GSE nei limiti in cui questi siano compresi negli obblighi Dnsh.

Per tutti gli impianti in FER X, inclusi quelli di potenza minore di 1 MW, c'è poi la possibilità di scegliere quanta parte dell'energia dedicare alle tariffe

incentivanti e quanta ad una valorizzazione sulla base dei prezzi di borsa ovvero con contratti a prezzo fisso, ovvero ancora con altri sistemi incentivanti compatibili.

IL NUOVO FER X A REGIME

Per gli impianti che non hanno avuto accesso al FER X Transitorio sarà stabilito a partire dal 2026 un meccanismo a regime per l'incentivazione degli impianti a fonte rinnovabile. Tale meccanismo presumibilmente condividerà la struttura generale del FER X Transitorio. Vi sono però almeno due aspetti che possono creare incertezze rispetto al suo contenuto.

A regime saranno definiti dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica coefficienti di aggiustamento delle offerte con l'obiettivo di fornire adeguati segnali locazionali coerenti con gli sviluppi attesi della rete elettrica. Questo meccanismo dovrebbe premiare gli impianti nel Nord Italia e nelle aree dove la rete è meno congestionata.

Vi è poi incertezza circa la possibilità di avere ricavi nei periodi di prezzi negativi. Oggi il FER X Transitorio garantisce il pagamento dell'energia producibile se, in caso di prezzi negativi, l'impianto non produce e offre sui mercati del bilanciamento. In aree dove è prevista una alta

densità di impianti come la Sicilia e parte del Sud Italia, questo dà una importante garanzia di ricavi anche nel caso in cui gli impianti dovessero funzionare solo parzialmente a causa dell'eccesso di offerta. La Commissione Europea ha però stabilito il principio che non si possono ricevere aiuti alla produzione in periodi in cui il valore di mercato di tale produzione sia negativo (C/2025/3602). Si dovrà dunque verificare se la Commissione Europea riterrà coerente con tale principio la procedura attuale per cui l'incentivo, in caso di prezzo negativo, è erogato sulla base dell'energia producibile, solo se non vi sia produzione e se l'impianto si sia impegnato a offrire immissione di energia come servizio a Terna ove ciò sia necessario.

I due elementi di incertezza di cui sopra si riferiscono soprattutto agli impianti localizzati nelle aree dove vi è stata maggiore concentrazione di sviluppo di impianti, mentre non dovrebbero impattare significativamente per gli impianti nel nord e centro nord.

IL FER Z E I PPA CON GARANZIE GSE

In parallelo al FER X a regime ci saranno nuovi sistemi che mirano a garantire il supporto non alla mera produzione rinnovabile, ma alla capacità di garantire profili di produzione affidabili e capaci di garantire la produzione rinnovabile non soltanto nelle ore di picco di produzione rinnovabile. In questa ottica è in fase di elaborazione e confronto preliminare con la Commissione Europea il cosiddetto FER Z, che non incentiva un singolo impianto, ma la produzione che un insieme di impianti anche di fonti diverse può garantire in periodi predeterminati. Prime ipotesi fanno riferimento all'obbligo per 15 anni di garantire una quota di produzione baseload su tutte le ore dell'anno di riferimento, con un margine di tolleranza. Per tutta l'energia rilasciata dagli impianti che si qualificano per il servizio, secondo queste prime ipotesi verranno garantiti certificati e, se ci sono certificati in eccesso rispetto agli obblighi, questi potranno essere commercializzati e venduti ai soggetti che non riescono a garantire la quota minima.

Per poter garantire un profilo baseload di questo tipo potrebbe essere necessario ricorrere non solo a una combinazione di impianti solari eolici e eventualmente idroelettrici, ma anche a sistemi di accumulo. L'energia immessa ai fini dell'incentivo può però essere solo rinnovabile quindi andrà verificato se saranno ammessi solo sistemi che assorbono energia direttamente dagli impianti di produzione rinnovabile o se saranno ammessi meccanismi di carattere anche virtuale di accumulo dell'energia verde. La tariffa per valorizzare i certificati riferiti all'energia immessa sarà aggiudicata come contratto per differenza e a esito di una gara.

Altro strumento saranno i contratti di vendita di energia tipizzati con garanzia GSE, in caso di mancato pagamento da parte del cliente acquirente. È uno strumento in via di elaborazione. Nella consultazione di GME viene previsto che i contratti a cui accedono le garanzie debbano essere a favore di clienti acquirenti qualificati, con clausole tipizzate e durata fra i 5 e 10 anni. Anche in questo caso viene ipotizzato che i contratti debbano avere un profilo baseload su tutte le ore dell'anno. Chi intende vendere o comprare energia attraverso questo meccanismo avrà la possibilità di farlo offrendo su una piattaforma informatica che verrà creata appositamente. La garanzia, in caso di inadempimento del compratore non pagherà l'energia al prezzo contrattuale, ma ad un valore prefissato che sarà stabilito da GSE.

L'ENERGY RELEASE

È poi in corso di rielaborazione il meccanismo che può garantire 65 euro per MWh agli impianti di produzione nuovi che vengono messi al servizio della restituzione dei contributi pagati per tre anni ai clienti energivori (il cosiddetto "energy release").

Il meccanismo è stato messo in discussione dalla

Commissione Europea e pare si possa sbloccare prevedendo un'asta che non avrà ad oggetto la tariffa ma il premio da prendere o da pagare per potere avere la tariffa. Se nei venti anni di incentivazioni la tariffa non garantirà la restituzione al GSE del contributo pagato all'energivoro, l'impianto sarà tenuto a vendere, dopo la fine dell'incentivo, l'energia prodotta a un prezzo ridotto, sino al completamento di tale restituzione virtuale.

Il vantaggio che alcuni operatori vedono in questo meccanismo è che a differenza del FER X garantisce un valore incentivante predefinito e che, se anche dopo venti anni questa tariffa sarà minore, comunque nel frattempo i costi di realizzazione dovrebbero essersi ripagati.

CONCLUSIONI

Il modello incentivante garantito dal FER X appare il più semplice e quello che non richiede il coordinamento con altri impianti o altri soggetti.

Molto probabilmente i meccanismi più complessi come FER Z e PPA garantiti da GSE potranno garantire ricavi più alti del FER X. In tali sistemi dovrà però tenersi conto della opportunità di avere anche investimenti per sistemi di accumulo, del rischio di inadempimento al profilo e della possibile opportunità di partecipare con impianti sovradimensionati rispetto alla quota incentivata per poter adempiere agli obblighi. La durata del supporto sarà poi più breve.

Per gli impianti inferiori a 1 MW ci sarà concorrenza fra FER X e incentivi alla condivisione di energia. Nel caso di impianti in autoconsumo con poche eccedenze, il FER X potrà garantire ricavi stabili e maggiore semplicità. Quando le eccedenze saranno molto significative o si tratterà di piccoli impianti che cedono in rete tutta l'energia prodotta potrebbe invece essere più conveniente il ricorso alle più remunerative tariffe di incentivazione per comunità energetiche e autoconsumo collettivo.

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 C.da Grotta Formica Altamura (BA)
Tel. +39 080.3141265
www.contactitalia.it



Next Fair

Oct 8-9, 2025

SOLAR & STORAGE
LIVE Italia 2025

Pad. **6** Stand **D60**



FOTOVOLTAICO: TORNA A CRESCERE IL LCOE (PER POCO)

IN UN RECENTE REPORT IRENA HA FATTO IL PUNTO SULL'ANDAMENTO DEI COSTI DI GENERAZIONE DEL FOTOVOLTAICO. A PESARE SONO SOPRATTUTTO LE DIFFICOLTÀ E I TEMPI LUNGI DI REALIZZAZIONE DEI PROGETTI IN USA ED EUROPA. MA NEL LUNGO TERMINE LA DISCESA DEI COSTI DOVREBBE PROSEGUIRE, SULLA SPINTA DI INNOVAZIONE TECNOLOGICA E DIGITALIZZAZIONE

DI **GIANLUIGI TORCHIANI**

La tendenza di lungo periodo appare chiara e inequivocabile, ma nel breve termine rischiano di esserci delle sorprese sgradite e forse poco attese sino a poco tempo fa. Questa l'impressione principale che si ricava dall'analisi rapporto "Renewable Power Generation Costs in 2024" dell'Agenzia internazionale per le energie rinnovabili (Irena) relativamente al costo di generazione del solare fotovoltaico. In effetti, nonostante la traiettoria di diminuzione del prezzo del solare sia da diversi anni consolidata, nel 2024 - soprattutto in Europa - ci sono state delle oggettive difficoltà che hanno fatto addirittura salire il Lcoe degli impianti fotovoltaici utility scale del +0,6% rispetto al 2023, a quota 0,043 dollari al kWh.

Un dato che appare nettamente in controtendenza con quello dell'analisi dello scorso anno, quando si era registrata addirittura una flessione del 12% rispetto al 2022. Ovviamente questo modesto incremento non cancella minimamente tutti i progressi degli ultimi 15 anni: le fonti rinnovabili hanno registrato una spettacolare riduzione dei costi dal 2010 a oggi, grazie al miglioramento tecnologico, alla maggiore competitività delle catene di approvvigionamento e alle economie di scala. Questo trend interessa naturalmente anche il solare fotovoltaico che, con una diminuzione addirittura del 90% nel periodo preso in esame, continua a essere la seconda fonte di generazione di energia più conveniente a livello globale, subito dopo l'eolico onshore (che ha invece registrato un Lcoe di 0,034 dollari al kWh nel 2024).

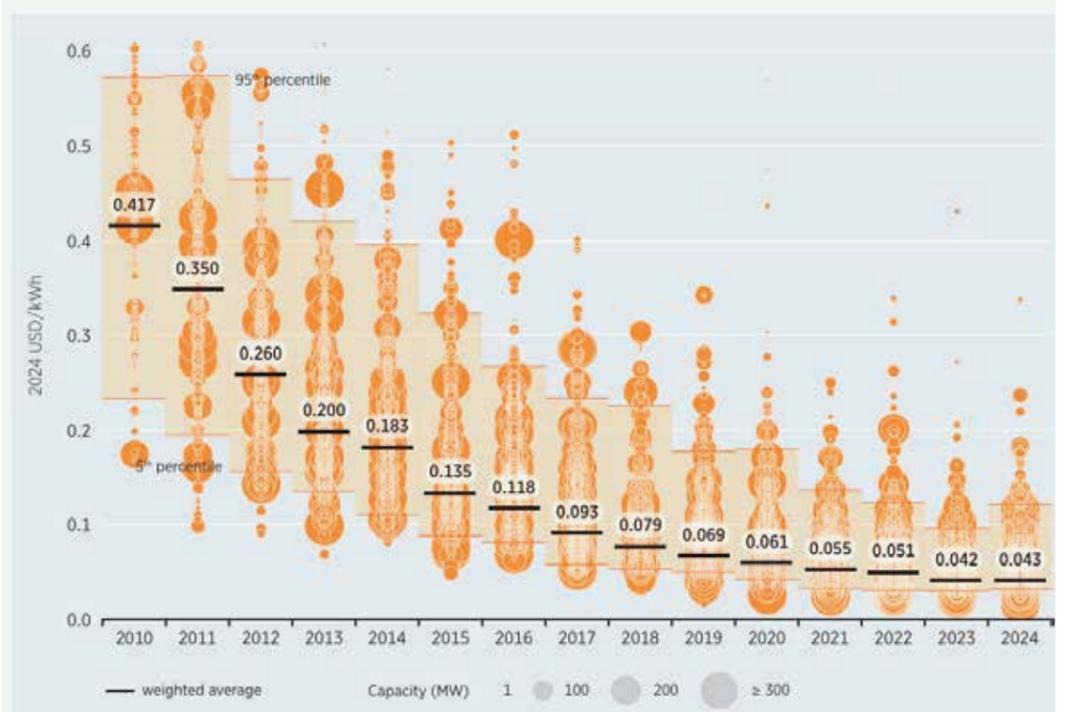
Tanto che oggi il solare è del 41% più economico rispetto all'alternativa meno costosa alimentata da combustibili fossili.

MEDIA PONDERATA

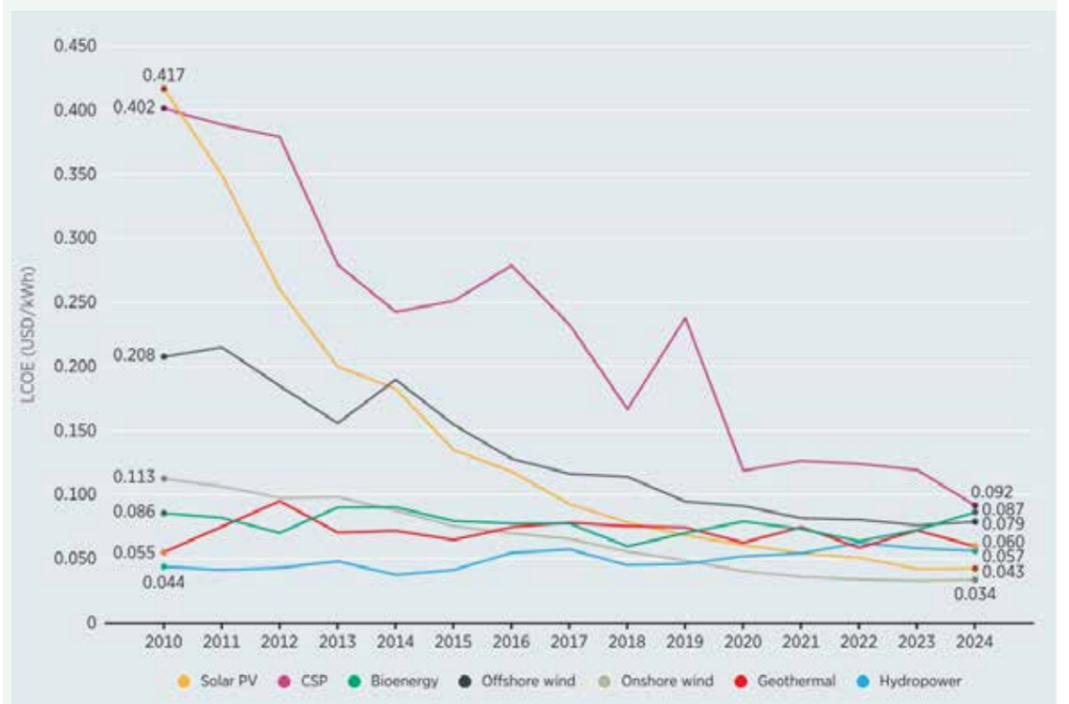
Alla base di queste percentuali c'è stata storicamente la continua riduzione dei costi di moduli e inverter, insieme a quella dei prezzi di approvvigionamento e installazione. Cosa è andato storto allora lo scorso anno? Innanzitutto occorre sottolineare che gli 0,043 dollari al kWh citati in precedenza rappresentano una media ponderata su scala globale.

Scendendo più nel dettaglio su scala geografica ci sono infatti differenze notevoli: in Cina, dove le catene di approvvigionamento sono integrate verticalmente e l'abbondante capacità produttiva interna continua esercitare una pressione al ribasso sui costi, il Lcoe è sceso ulteriormente a 0,033 USD/kWh. Anche in India il solare ha registrato valori estremamente competitivi, attestandosi intorno a 0,038 USD/kWh. Al contrario, il Lcoe del fotovoltaico è aumentato negli Stati Uniti e nell'Unione europea, dove i ritardi nelle autorizzazioni, le strozzature nelle interconnessioni e i costi più elevati del bilanciamento di sistema hanno limitato ulteriori riduzioni dei costi. In Europa, con elevata probabilità, il Lcoe conoscerà un incremento anche nel 2025: Irena segnala infatti come i dati preliminari relativi al mercato europeo per il primo trimestre del 2025 mostrino aumenti dei prezzi dei moduli sia a febbraio che a marzo, con oscillamenti tra il 4% e il 9% in tutte le categorie di moduli, ad eccezione di quelli bifacciali.

Lcoe impianti FV utility scale (2010-2024)



Lcoe impianti da FER (2010-2024)



Non solo: gli attuali tagli alla produzione hanno creato una carenza di scorte in Europa e i produttori stanno registrando ritardi nelle consegne. Più in generale, in questa fase un numero consistente di progetti eolici e solari in tutto il mondo sta subendo ritardi a causa delle croniche difficoltà nella connessione alla

rete, mentre i lunghi tempi di approvvigionamento di componenti chiave come trasformatori e cavi ad alta tensione incidono negativamente sui tempi di realizzazione dei progetti. Questi ritardi non favoriscono certamente il decremento dei costi di generazione del solare, specialmente alle nostre latitudini.

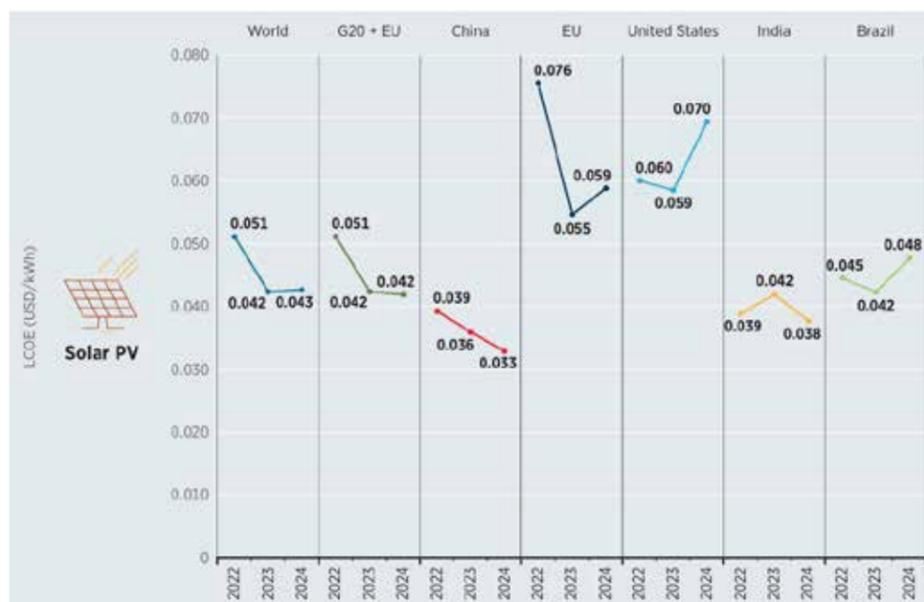
INVERSIONE DI TREND

Eppure, secondo Irena, nel lungo periodo il fotovoltaico riprenderà, anche in Occidente, a incrementare la propria competitività: sono infatti attesi miglioramenti continui nell'efficienza delle apparecchiature di produzione, una migliore ottimizzazione dei processi produttivi con l'implementazione del lean manufacturing, ma anche un uso più efficiente dei materiali e ulteriori innovazioni progettuali. Un esempio di questo tipo è la crescente diffusione delle tecnologie bifacciali, ormai sempre più protagoniste sul mercato, grazie alla capacità di garantire rese superiori per watt rispetto alle tecnologie monofacciali. In termini di innovazione, le tecnologie tandem a base di perovskite rappresentano un altro importante focus della ricerca e sviluppo nel fotovoltaico. Quando combinate con il silicio, le celle in perovskite hanno raggiunto infatti efficienze fino al 29,15%. Tuttavia, avverte Irena, per raggiungere la piena commerciabilità, sono necessari ulteriori miglioramenti tecnologici.

C'è poi da sottolineare che per rimediare alla elevata volatilità dei prezzi delle materie prime degli ultimi anni, l'industria fotovoltaica sta inoltre investendo per ridurre il consumo di materiali. In alcuni ambiti sono già stati compiuti notevoli progressi, come testimonia la crescente introduzione di wafer più sottili, la riduzione delle perdite di taglio e l'ottimizzazione dei processi; tutte migliorie che possono assicurare risparmi significativi di materiali e, dunque, conseguenze positive a cascata sul Lcoe. Basti pensare che, attualmente, il consumo di polisilicio varia tra 1,7 e 1,9 grammi per watt, a seconda della dimensione del wafer, ma entro il 2030 si dovrebbe arrivare a meno di 1,4 g/W.

EFFETTO DIGITALIZZAZIONE

C'è poi un aspetto spesso trascurato ma che invece appare destinato ad avere un impatto significativo sui costi di generazione del fotovoltaico. Le tecnologie digitali - manutenzione predittiva, monitoraggio delle prestazioni in tempo reale, gestione delle risorse basata sull'intelligenza artificiale



Lcoe medio ponderato del FV per area geografica (2022-2024)

- stanno infatti già oggi migliorando l'efficienza operativa delle risorse rinnovabili, consentendo una riduzione dei costi di esercizio e manutenzione e un prolungamento della durata delle risorse. Per il fotovoltaico e l'eolico onshore, in particolare, la digitalizzazione consente un'ottimizzazione granulare delle prestazioni, migliorando la competitività nei mercati commerciali e in quelli basati su aste. Le innovazioni nelle piattaforme digitali supportano anche servizi avanzati di previsione e di rete, contribuendo ad allineare una generazione variabile come quella green alle esigenze del sistema solare.

Al di là del livello delle risorse, la digitalizzazione viene sempre più implementata a livello di gestione dei sistemi energetici per migliorare la previsione, il funzionamento della rete e la partecipazione dal lato della domanda: tutti aspetti che possono consentire una più efficace integrazione degli impianti fotovol-

taici nella rete, contribuendo così indirettamente alla diminuzione del Lcoe. Come mette in luce Francesco La Camera, direttore generale di Irena, la strada è tracciata ma la velocità non lo è ancora. «La nuova energia rinnovabile supera i combustibili fossili per costo, offrendo un percorso chiaro verso un'energia accessibile, sicura e sostenibile. Questo risultato è il frutto di anni di innovazione, orientamento politico e crescita dei mercati. Tuttavia, questo progresso non è garantito. Le crescenti tensioni geopolitiche, i dazi commerciali e le restrizioni nella fornitura di materiali minacciano di rallentare il progresso e aumentare i costi. Per proteggere i progressi della transizione energetica, dobbiamo rafforzare la cooperazione internazionale, garantire catene di approvvigionamento aperte e resilienti e creare quadri politici e di investimento stabili, soprattutto nel Sud Globale. La transizione alle rinnovabili è irreversibile, ma la sua velocità ed equità dipendono dalle scelte che facciamo oggi».



Il Sistema Collettivo dedicato al fotovoltaico nato dall'esperienza sul campo

Per aderire www.sun-raee.eco



Sun RAEE

www.sun-raee.eco
per informazioni info@sun-raee.eco

ANOTHER PERSPECTIVE

Un'altra prospettiva sulla transizione energetica



MERCATO ELETTRICO: PREZZI IN CALO IN QUASI TUTTA EUROPA

AD AGOSTO, I PREZZI DEI PRINCIPALI MERCATI ELETTRICI EUROPEI SONO SCESI RISPETTO A LUGLIO 2025 E ANCHE AD AGOSTO 2024. LE MEDIE SONO STATE AL DI SOTTO DEI 75 EURO AL MWH NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI. FA ECCEZIONE L'ITALIA DOVE, NONOSTANTE LA DIMINUZIONE, LA MEDIA HA RAGGIUNTO I 108,79 EURO AL MWH.

IN GENERALE, RISPETTO AL MESE DI LUGLIO, SI È REGISTRATA UNA MINOR DOMANDA DI ELETTRICITÀ E ANCHE UNA RIDUZIONE DELLA PRODUZIONE DA FONTE SOLARE

DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

Ad agosto la produzione solare è aumentata nei principali mercati elettrici europei rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La Francia e l'Italia hanno registrato il maggiore aumento (+17% in entrambi i mercati). Seguono il Portogallo e la Germania, con crescita interannuale rispettivamente del 13% e del 10%. Il mercato spagnolo ha registrato la crescita più bassa, dell'8,7%.

Rispetto al mese precedente invece la produzione da fotovoltaico è cresciuta solo in Germania (+10%) mentre è calata negli altri Paesi europei. Il mercato francese ha registrato la flessione maggiore, pari all'11%, mentre quello italiano ha registrato il calo minore, pari al 6,3%. I mercati di Spagna e Portogallo hanno ridotto la loro produzione rispettivamente del 7,0% e dell'8,7%.

Nonostante i cali registrati nella produzione da fonte solare rispetto al mese di luglio, ad agosto in Germania e Portogallo questo dato è stato il secondo più elevato nella storia dei due paesi. In particolare la Germania ha generato 9.955 GWh, mentre il Portogallo ha totalizzato 729 GWh.

L'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE DA FONTE EOLICA

Parlando dell'energia eolica, la sua produzione è aumentata nel mese di agosto in gran parte dei principali mercati elettrici europei rispetto all'agosto del 2024. L'Italia ha registrato l'aumento maggiore (+65%), mentre la Germania ha presentato il minore (+7,5%). In Francia, la produzione da fonte eolica è cresciuta del 16%. Solo nella penisola iberica sono stati registrati dei cali: -3,2% in Portogallo e -6,3% in Spagna.

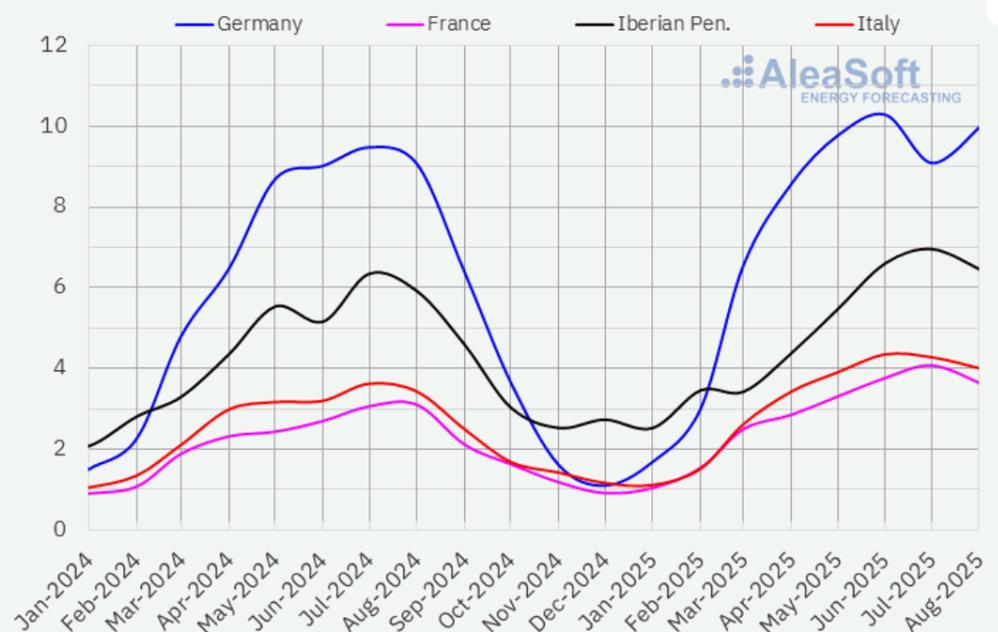
Analogamente al fotovoltaico, rispetto al mese di luglio la produzione di energia eolica è diminuita nei principali mercati europei dell'elettricità. La Spagna ha registrato il calo più forte (-21%), mentre la Germania ha registrato il calo più contenuto (-8,6%). Francia, Portogallo e Italia hanno registrato diminuzioni rispettivamente del 10%, 17% e 18%.

CALA LA DOMANDA DI ELETTRICITÀ

Ad agosto 2025, il fabbisogno di elettricità è diminuito nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei rispetto allo stesso mese dell'anno scorso. Il mercato italiano ha registrato la flessione più importante (-10%), mentre quello belga ha registrato il calo minore (-0,7%). I mercati francese, spagnolo e tedesco sono scesi rispettivamente dell'1,2%, del 2,4% e del 3,5%. Al contrario la domanda è cresciuta in Portogallo e Gran Bretagna. Il mercato portoghese ha registrato una crescita del 2,8%, mentre quello britannico dello 0,5%.

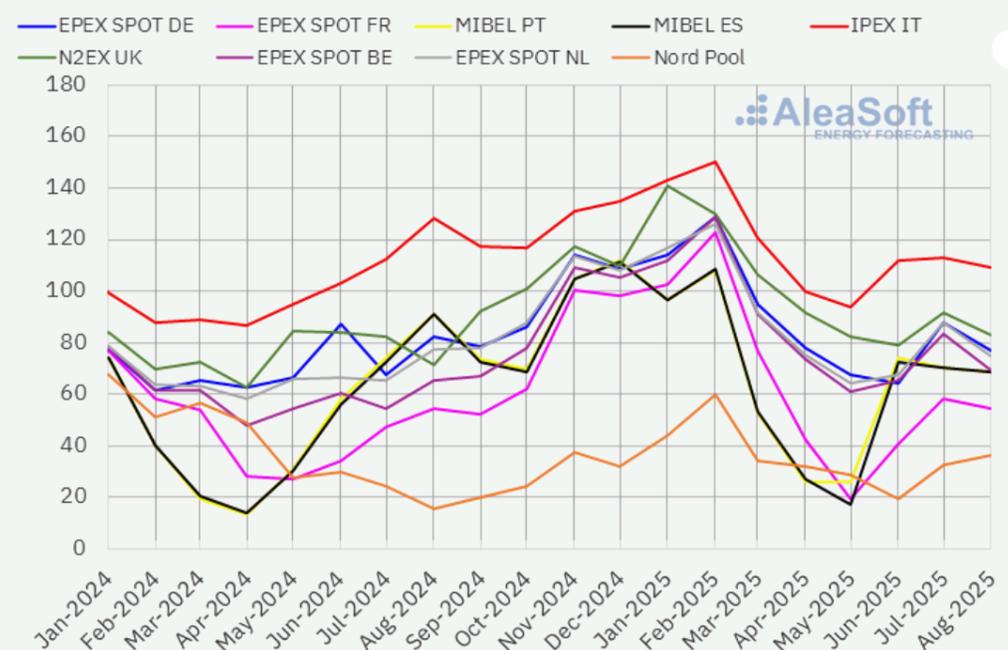
La domanda di elettricità è calata nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei anche rispetto a luglio 2025. L'Italia ha registrato il calo maggiore, pari al 18%, mentre la Germania ha registrato il calo minore, pari al 2,9%. I mercati britannico, portoghese, francese e spagnolo hanno

Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh) / Gen 2024 - Aug 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 - Aug 2025



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

registrato flessioni che vanno dal 3,8% in Gran Bretagna al 6,3% in Spagna. Nel mercato belga, invece, il fabbisogno è aumentato dell'1,2%.

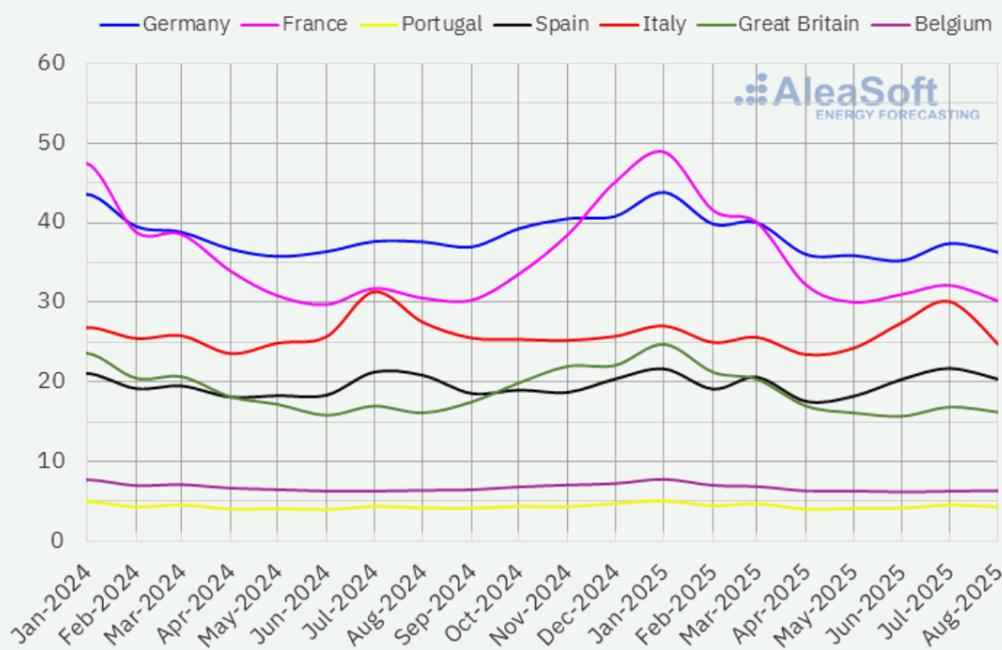
PREZZI IN CALO IN TUTTA EUROPA

Ad agosto, il prezzo medio mensile era inferiore a 75 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. Le eccezioni sono state i mercati Epex Spot in Germania, N2EX nel Regno Unito e Ipex in Italia, con medie rispettivamente di 76,99 euro al MWh, 82,58 euro al MWh e 108,79 euro al MWh. Il mercato Nord Pool dei paesi nordici e il mercato Epex Spot della Francia hanno registrato i prezzi mensili più bassi, rispettivamente di 36,47 euro al MWh e 54,44 euro al MWh. Negli altri mercati elettrici europei analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, le medie sono state tra 68,44 euro al MWh per il mercato Mibel in Spagna e 74,58 euro al MWh per il mercato Epex Spot nei Paesi Bassi.

Rispetto al mese di luglio, i prezzi medi sono diminuiti nella maggior parte dei mercati a eccezione del mercato nordico cresciuto del 13%. Il mercato portoghese ha registrato il calo più basso, pari al 2,0%. Al contrario, i mercati dei Paesi Bassi e del Belgio hanno registrato i maggiori cali percentuali dei prezzi, rispettivamente del 15% e del 17%. Negli altri mercati, i prezzi sono scesi tra il 2,2% del mercato spagnolo e il 12% di quello tedesco.

Confrontando i prezzi medi del mese di agosto con quelli registrati nello stesso mese del 2024, anche in questo caso i prezzi sono diminuiti nella maggior parte dei mercati. I mercati belga, britannico e nordico sono stati le eccezioni, con aumenti rispettivamente del 5,3%, 16% e 138%. Il prezzo del mercato francese è sceso solo leggermente, dello 0,2%. Mentre il mercato iberico ha raggiunto la più grande percentuale di caduta dei prezzi, del 25%. Negli altri mercati, i cali dei prezzi sono stati compresi tra il 3,3% del mercato olandese e il 15% di quello italiano.

Domanda energetica dei principali Paesi europei (TWh) Gen 2024 - Aug 2025



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

L'INFLUENZA DEL PREZZO DEL GAS

Nel mese di agosto 2025, il calo dei prezzi del gas rispetto al mese precedente e la diminuzione del fabbisogno nella maggior parte dei mercati hanno favorito il ribasso dei prezzi sui mercati elettrici europei. Inoltre, nel caso del mercato tedesco, la produzione solare è aumentata rispetto al mese di luglio. Rispetto all'agosto 2024, i prezzi del gas e dei diritti di emissione di anidride car-

bonica sono diminuiti, contribuendo al calo dei prezzi su base annua nella maggior parte dei mercati elettrici europei. Anche l'aumento della produzione solare su base annua ha favorito questo andamento. Inoltre, il fabbisogno di elettricità è diminuito nella maggior parte dei mercati e nei mercati tedesco, francese e italiano la produzione eolica è aumentata rispetto all'agosto 2024.



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.



Visita il nostro sito web



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



EDILIZIA PUBBLICA: INCENTIVI PER LE RISTRUTTURAZIONI

IL GSE HA PUBBLICATO UN AVVISO E LE RELATIVE REGOLE OPERATIVE PER INCENTIVARE L'EFFICIENTAMENTO DI RESIDENZE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE. I LAVORI DEVONO MIGLIORARE L'EFFICIENZA ENERGETICA ALMENO DEL 30%. I SOGGETTI DESTINATARI DEL SOSTEGNO FINANZIARIO, CON UN PLAFOND DI QUASI 1,4 MILIARDI, SONO LE ESCO

A CURA DI **GREEN SQUARE STA**



Il 31 luglio 2025 il GSE ha pubblicato l'Avviso Pubblico e le Regole operative relative alla Misura Pnrr M-7 - I.17 per l'efficientamento dell'edilizia residenziale pubblica. La pubblicazione è destinata ad incentivare investimenti privati e migliorare l'accesso ai finanziamenti per le ristrutturazioni energetiche dell'edilizia residenziale pubblica con interventi che determinano un miglioramento dell'efficienza energetica superiore o uguale al 30%.

SOGGETTI AMMESSI

I soggetti beneficiari sono gli enti territoriali e loro enti strumentali proprietari o i gestori di edifici di edilizia residenziale pubblica a condizione che abbiano la disponibilità dell'edificio ove l'intervento viene realizzato, in quanto proprietari o titolari di altro diritto reale di godimento. La proprietà dell'immobile deve essere totalmente pubblica.

SOGGETTI DESTINATARI

I soggetti destinatari del sostegno finanziario sono, i sensi dell'art. 5 del Decreto 9 aprile 2025, le Esco (Energy Service Company), ovvero soggetti giuridici costituiti in forma di impresa, singola o in aggregazione, che erogano servizi energetici o altri interventi finalizzati a migliorare l'efficienza energetica presso le strutture o gli immobili degli utenti, assumendosi una quota di rischio finanziario.

Alla misura è assegnata una dotazione di 1.381 milioni di euro di cui 1.331 milioni di euro erogabili sotto forma di contributo a fondo perduto riconosciuto dal GSE e 50 milioni di euro erogabili, al lordo dei costi gestionali di Cassa Depositi e Prestiti, in forma di prestito per il tramite di banche commerciali convenzionate con la suddetta Cassa, in qualità di partner finanziario della misura.

La misura permette inoltre alle Esco di chiedere a Sace una garanzia sui prestiti concessi dalle banche per coprire la parte di investimento che non è finanziata a fondo perduto (ovvero non coperta dalla sovvenzione). Questa garanzia non può essere richiesta sui finanziamenti che provengono dal fondo messo a disposizione da CDP.

INTERVENTI AMMISSIBILI

Gli interventi ammissibili sono l'isolamento termico delle superfici opache che delimitano il volume climatizzato; la sostituzione di chiusure trasparenti (con infissi) che delimitano il volume climatizzato; l'installazione di sistemi di schermatura/ombreggiamento/filtrazione solare per chiusure trasparenti esposte da est-sud-est a ovest, fissi o mobili, non trasportabili; la sostituzione degli impianti di illuminazione interni ed esterni con sistemi ad alta efficienza; l'installazione di tecnologie di building automation per impianti termici ed elettrici con classe di efficienza B o superiore, inclusi sistemi di termoregolazione e contabilizzazione del calore; l'installazione di impianti fotovoltaici con sistemi di accumulo, installati presso l'edificio, pertinenze o aree connes-



se alla stessa cabina primaria, insieme alla sostituzione di impianti di climatizzazione invernale con pompe di calore elettriche o a gas; la sostituzione di impianti di climatizzazione invernale con pompe di calore elettriche (energia aerotermica, geotermica, idrotermica), inclusa contabilizzazione del calore per impianti con potenza >200 kW; l'installazione di impianti solari termici per acqua calda sanitaria e/o integrazione climatizzazione invernale, anche con solar cooling e reti di teleriscaldamento/teleraffreddamento con campo solare >100 m2 obbligatoria contabilizzazione del calore. Sono inclusi inoltre l'allaccio a sistemi di teleriscaldamento efficienti anche per climatizzazione estiva e la sostituzione con impianti di microgenerazione alimentati da fonti rinnovabili, con generatori a biomassa o con sistemi ibridi a pompa di calore.

La realizzazione degli interventi sopra elencati può avvenire anche tramite demolizione o ricostruzione dell'edificio, a condizione che la superficie degli interventi ammissibili sia calcolata sulle condizioni ex post. Altra condizione è che sia consentito un ampliamento massimo del 25% della volumetria complessiva iniziale, nel rispetto degli strumenti urbanistici vigenti. Infine la rendicontazione della spesa deve avvenire in riferimento ai singoli interventi indicati.

RENDICONTAZIONE DELLE SPESE

Le spese relative alla realizzazione delle opere devono essere documentate tramite la specifica contabilità prevista dall'allegato II.14 - Direzione dei lavori e direzione dell'esecuzione dei contratti. Modalità di svolgimento delle attività della fase esecutiva. Collaudo e verifica di conformità del D.Lgs. 36/2023.

In particolare, è necessario allegare lo stato di avanzamento lavori per le richieste di erogazione relative ai SAL e al saldo finale, il conto

finale dei lavori per la richiesta di erogazione del saldo finale; gli eventuali certificati di pagamento emessi dal Rup.

Sono considerate spese accessorie ammissibili quelle di progettazione, direzione lavori, per il coordinamento della sicurezza in fase di progettazione ed esecuzione, per il responsabile lavori in fase di progetto ed esecutiva, per consulenze o attività di supporto, eventuali spese per commissioni giudicatrici e infine spese per analisi e collaudi.

L'iter per accedere alla misura prevede verifica preliminare di ammissibilità dei progetti di investimento; richiesta di ammissione alla misura; richiesta di anticipazione; richiesta di Sal e Saldo.

TEMPISTICHE DI APERTURA

L'articolo 3 del Decreto 9 aprile 2025 stabilisce che, in via prioritaria, sono agevolati i progetti su edifici che non abbiano ricevuto altre sovvenzioni negli ultimi cinque anni e che dispongano almeno di un progetto di fattibilità tecnico-economica. Per garantire questa priorità, la procedura si articola in due fasi: nella prima possono accedere solo i progetti con tali requisiti; in caso di risorse residue, una seconda fase sarà aperta anche agli altri.

La procedura a sportello sarà chiusa il 29 settembre, fatto salvo il preventivo esaurimento delle risorse disponibili per il riconoscimento del sostegno finanziario sotto forma di sovvenzione, di cui verrà fornita evidenza tramite appositi contatori di monitoraggio delle risorse e data notizia tramite pubblicazione sul sito del GSE. È però prevista l'apertura di un secondo sportello dal 6 ottobre al 30 aprile, accessibile a tutti i progetti di riqualificazione, a cui potranno partecipare anche i progetti prioritari che non avranno presentato domanda nel primo sportello.



L'ITALIA TRA AMBIZIONE E BUROCRAZIA

DAL FOTOVOLTAICO ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE, IL POTENZIALE È ENORME. MA I RITARDI NEGLI ALLACCIAMENTI E UNA RETE OBSOLETA RALLENTANO IL PASSO. SERVE UNA RIFORMA URGENTE PER IL FUTURO SOSTENIBILE. DIGITCON ENGINEERING, SOCIO DELL'ASSOCIAZIONE, EVIDENZIA CINQUE PUNTI SU CUI OCCORRE LAVORARE.

A CURA DI ACEPER

Lo scenario socioeconomico attuale punta sempre più all'utilizzo di energia verde autogenerata per favorire la transizione energetica e ridurre l'impatto ambientale. Utenti privati e imprese installano impianti fotovoltaici, eolici e cogenerativi per limitare il prelievo dalla rete. I meccanismi di sostegno, anche legati al Pnrr (ad esempio per la creazione di comunità energetiche o per l'agrivoltaico) mirano alla sostenibilità entro il 2030 e all'indipendenza entro il 2050. Questa trasformazione comporta spesso un sovradimensionamento degli impianti e maggiori emissioni in rete.

COLLI DI BOTTIGLIA NELL'AUTORIZZAZIONE

Ogni installazione richiede la pratica di "connessione attiva alla rete", già complessa di per sé. Le fragilità della rete elettrica nazionale - datata, non progettata per operare in inversione e al limite delle capacità - allungano i tempi in maniera eccessiva. La mappa critica delle reti di media tensione evidenzia che l'Italia è per circa il 50% in arancione

e per il 40% in rosso. In molte zone, l'ok alla connessione arriva dopo 4-5 anni, rendendo gli investimenti antieconomici, frenando il Pnrr e scoraggiando gli investitori. Con tempi medi di allaccio da tre a sei anni, l'obiettivo 2030 rischia di diventare irraggiungibile.

OPPORTUNITÀ PER MITIGARE I PROBLEMI

Alcune proposte possono ridurre i colli di bottiglia:

- Fissare un tempo massimo (esempio 6 mesi) entro cui avviare l'impianto, pena la decadenza del Tica e la liberazione della rete;
- Estendere l'iter autorizzativo semplificato a tutte le pratiche, con appendici solo per casi complessi;
- Modulare l'immissione in rete anche per fasce orarie, incentivando l'uso di sistemi di accumulo;
- Aggiornare il quadro normativo, ancora legato a regole obsolete;
- Favorire partnership pubblico/privato per l'ammodernamento delle reti di media e alta tensione, con modelli di investimento che rendano conveniente l'intervento dei produttori.

Solo con interventi concreti e rapidi sarà possibile garantire lo sviluppo delle rinnovabili, attrarre investimenti e accelerare la transizione green. ⚙️



OX2

Powering the great shift

OX2 develops and manages large-scale solar farms, energy storage solutions, and onshore wind projects.

By accelerating access to renewable energy, we power the great shift towards a sustainable future.

OX2.com/italia





PIENO EFFICIENTAMENTO CON TRANSIZIONE 5.0

SENEC HA REALIZZATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 600 KWP PER LO STABILIMENTO DI CASALGRANDE (RE) DI CIPA GRES, PRODUTTORE DI PIASTRELLE E PAVIMENTAZIONI. IL PROGETTO COPRE UNA SUPERFICIE DI 5.379 METRI QUADRI ED È COSTITUITO DA 1.396 MODULI BISOL E SEI INVERTER FIMER. SFRUTTANDO IL PIANO TRANSIZIONE 5.0, È STATA INOLTRE EFFICIENTATA ANCHE LA LINEA DI CONTROLLO E CONFEZIONAMENTO DELLE CERAMICHE

Il contesto internazionale sta rendendo sempre più oneroso l'approvvigionamento di energia derivata dalle fonti fossili, in particolare per le attività produttive. Il fotovoltaico rappresenta una delle scelte più diffuse del settore industriale per generare energia rinnovabile direttamente presso il sito produttivo, riducendo l'acquisto di energia a prezzi di mercato e rendendo la spesa energetica più stabile e prevedibile nel tempo grazie all'autoconsumo. È in questo scenario che Cipa Gres, realtà specializzata nella produzione di piastrelle e pavimentazioni destinate ad ambienti residenziali e commerciali, ha commissionato un impianto fotovoltaico da 600 kWp su un immobile recentemente acquisito dall'azienda a Casalgrande in provincia di Reggio Emilia e realizzato con il supporto di Senec Italia. Questo nuovo impianto fotovoltaico si affianca a uno precedente, da 1 MWp e già operativo realizzato su un altro sito produttivo dell'azienda, la cui produzione energetica viene utilizzata al 97% per l'autoconsumo. Il progetto rientra in un più ampio intervento di efficientamento energetico ed è sostenuto dagli incentivi previsti dal Piano Transizione 5.0. Cipa Gres ha inoltre intrapreso altre iniziative volte a diminuire la propria dipendenza dalla rete elettrica, tra cui l'installazione di un impianto di cogenerazione per la produzione combinata di energia elettrica e calore. L'azienda ha poi colto l'opportunità offerta dal piano Transizione 5.0 per rinnovare l'intera linea di controllo, scelta e confezionamento delle piastrelle ceramiche in modo da efficientarne i consumi.

AUMENTARE AUTOPRODUZIONE E AUTOCONSUMO

Il nuovo impianto, che copre una superficie di 5.379 metri quadri, è costituito da 1.396 moduli Bisol Duplex mono - Premium BDO 430 WP - ST4, montati con la struttura ClampFit Pro di Schletter Solar e supportati da sei inverter Fimer da 100 kW. Dovrebbe produrre 687 MWh all'anno con l'obiettivo di aumentare l'autoproduzione di energia rinnovabile destinata ad alimentare i consumi dello stabilimento, con un risparmio in bolletta annuo nell'ordine dei 100.000 euro. Il ritorno dell'investimento (ROI) è stimato in circa sei anni, con un risparmio complessivo atteso di oltre 2 milioni di euro in un orizzonte di 20 anni. Cipa Gres ha scelto di appoggiarsi a Senec per la qualità delle soluzioni offerte e per la presenza, nel pacchetto proposto, di moduli fotovoltaici ad alta efficienza prodotti all'interno dell'Unione europea, requisito che ha permesso all'azienda di accedere agli incentivi previsti dal Piano Transizione 5.0. L'attività di Cipa Gres è, per sua natura, fortemente energivora, con un fabbisogno annuo di circa 8 GWh.

CRITICITÀ AFFRONTATE

La realizzazione dell'impianto fotovoltaico non è stata semplice. Sono emersi diversi vincoli come la presenza delle linee vita, che per normativa devono essere distanziate di circa un metro dai moduli, e la compartimentazione REI, anch'essa con distanza minima di un metro. Quest'ultima consiste in



Dati Tecnici

Località d'installazione: Casalgrande (RE)
Committente: Cipa Gres
Installatore: Senec
Tipologia di impianto: Impianto fotovoltaico da 600 kWp
Investimento: 475.000 euro
Rientro dell'investimento: 6 anni
Tempo realizzazione: 4 mesi
Numero e tipo di moduli: 1.396 moduli Bisol Duplex mono - Premium BDO 430 WP - ST4
Numero e tipo di inverter: 6 inverter Fimer 100 Kw
Struttura di montaggio: ClampFit Pro Schletter Solar
Produttività impianto fotovoltaico: 687 MWh all'anno
Risparmio in bolletta grazie a impianto fotovoltaico: 100.000 euro annui
Superficie coperta dai pannelli: 5.379 metri quadri

HANNO PARTECIPATO

SENEC



FIMER

SCHLETTER

barriere o strutture resistenti al fuoco (pareti, setti o divisori) che suddividono l'edificio in compartimenti antincendio, in modo da limitare la propagazione delle fiamme e del calore in caso di incendio. Un'ulteriore peculiarità è stata la necessità di creare corridoi per la manutenzione dell'impianto, aspetto che ha reso più complessa l'allocatione dei moduli. Inoltre, il tetto a doppia falda ha richiesto uno studio attento per il raggruppamento dei moduli in stringhe, differenziandole in base all'esposizione delle falde stesse. Anche il collegamento tra inverter e punto di parallelo, cioè il punto fisico ed elettrico in cui l'impianto fotovoltaico si collega alla rete elettrica dell'edificio o direttamente alla rete pubblica, si è rivelato particolarmente complesso. Tutte queste problematiche sono state affrontate e risolte grazie a un accurato studio di progettazione, che ha coinvolto diverse figure professionali: progettista elettrico esecutivo, ingegnere esperto nelle pratiche dei Vigili del Fuoco, direttore lavori e direttore tecnico.

EFFICIENZA E SOSTENIBILITÀ

L'adozione del fotovoltaico, oltre a ridurre i costi energetici, si conferma una scelta strategica per rafforzare la competitività di Cipa Gres nel tempo. «L'idea iniziale era di installare un impianto fotovoltaico sul nuovo stabile perché avevamo già sperimentato i benefici di questa tecnologia con l'impianto esistente e sapevamo che sarebbe stato vantaggioso procedere anche in assenza di incentivi», afferma Emiliano Coriani, membro del consiglio di amministrazione di Cipa Gres. «Presentandosi poi l'opportunità del Piano Transizione 5.0, abbiamo deciso di andare oltre e cogliere l'occasione per rinnovare l'intera linea di controllo, scelta e confezionamento delle piastrelle ceramiche per efficientarne i consumi. Anche se il fotovoltaico è



classificato come intervento trainato all'interno del Piano, in questo caso è stato proprio l'impianto ad innescare l'idea dell'intero progetto. Ha dato il via ad un ampio percorso di efficientamento e ci ha permesso di migliorare la sostenibilità della produzione e ottenere un consistente risparmio sui costi energetici».

DIMINUIRE LA DIPENDENZA DALLA RETE ELETTRICA

Cipa Gres ha intrapreso anche altre iniziative volte a diminuire la propria dipendenza dalla rete elettrica, tra cui l'installazione di un impianto di cogenerazione per la produzione combinata di energia elettrica e calore. Pur non rientrando tra gli interventi incentivabili dal Piano Transizione 5.0, in quanto alimentato da fonte fossile, l'impianto ha comunque permesso un contenimento dei costi energetici. Tuttavia, l'aumento dei prezzi del gas registrato di recente ha ridotto l'efficacia economica attesa dell'intervento. Emiliano Coriani evidenzia come, nel settore ceramico, la riduzione dei consumi energetici risulti particolarmente complessa, trattandosi di un processo industriale ad alta intensità sia elettrica sia termica. Sottolinea inoltre che, tra le tecnologie finora adottate, il fotovoltaico è quella che ha garantito i risultati migliori nel lungo periodo, soprattutto in presenza di condizioni climatiche favorevoli.

«Il fotovoltaico rappresenta oggi una leva strategica per le imprese non solo per la riduzione immediata dei costi energetici e la protezione dai rincari, ma anche per i vantaggi legati alla reputazione aziendale», dichiara Edmondo Piccaglia, head of C&I sales di Senec Italia. «Scegliere l'energia solare testimonia in modo concreto l'impegno verso la sostenibilità e la responsabilità ambientale, valori sempre più apprezzati da clienti, partner e investitori. Questo contribuisce a rafforzare l'immagine aziendale, a differenziarsi sul mercato e ad attrarre nuovi clienti. Inoltre, il rispetto dei criteri ESG è or-



IL TETTO A DOPPIA FALDA HA RICHiesto UNO STUDIO ATTENTO PER IL RAGGRUPPAMENTO DEI MODULI IN STRINGHE, DIFFERENZIANDOLE IN BASE ALL'ESPOSIZIONE DELLA COPERTURA



IL NUOVO IMPIANTO, CHE COPRE UNA SUPERFICIE DI 5.379 METRI QUADRI, DOVREBBE PRODURRE 687 MWH ALL'ANNO. L'OBIETTIVO DI CIPA GRES È QUELLO DI AUMENTARE L'AUTOPRODUZIONE E L'AUTOCONSUMO DI ENERGIA RINNOVABILE

mai un fattore sempre più importante per accedere a finanziamenti e migliorare la valutazione creditizia. Con la nostra offerta completa per il segmento commerciale e industriale, Senec è in grado di accompagnare ogni azienda in un percorso su misura, dalla progettazione alla realizzazione fino alla gestione dell'impianto. L'approccio a 360° di Senec garantisce la certezza di avere al proprio fianco un

partner capace di trasformare un costo in un vero investimento per il futuro».

Questa installazione è l'esempio di come la realizzazione di un impianto fotovoltaico rappresenti per molte società il primo di molti passi di percorso verso l'efficienza non solo energetica ma anche verso un modello di produzione più sostenibile soprattutto per le aziende più energivore.

ELFOR®

ARERA 385/2025/R/EEL

Cosa cambia per il fotovoltaico

Una nuova norma porta nuove sfide, ma anche opportunità. Elfor ti affianca con competenza e soluzioni su misura per affrontare ogni cambiamento con semplicità.

Scadenze principali

≥1MW (28/02/2026)

500KW-1MW (28/02/2027)

100KW-500MW (31/03/2027)

CONTRIBUTO A SCALARE CHE PREMIA LA TEMPESTIVITÀ

Con Elfor affrontare il cambiamento è semplice:

- ⊕ Consulenza tecnica dedicata
- ⊕ Soluzioni personalizzate
- ⊕ Aggiornamenti normativi costanti

Partner strategici: ABB, Electrex, SolarLog

CONTATTACI PER ULTERIORI INFORMAZIONI O PER RICEVERE UN'OFFERTA PERSONALIZZATA



www.elfor.org • info@elfor.org • Tel. 0362 1900443





LE INSTALLAZIONI DEL MESE

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

FOTOVOLTAICO ED EV-CHARGER PER LA U.S. CREMONESE

Luogo di installazione: Centro Sportivo Arvedi, Cremona
Committente: U.S. Cremonese
EPC/Sviluppatore progetto: Eco The Photovoltaic Group
Tipologia intervento: nuovo impianto fotovoltaico su copertura con colonnina di ricarica
Potenza impianto: 100,5 kWp
Produzione annua stimata: 125,7 MWh
Autoconsumo: 63%
Numero e tipologia moduli: 245 moduli da 410 Wp
Numero e tipologia inverter: inverter Sunny Tripower-X STP 25-50 SMA

Colonnina auto elettrica: una colonnina di ricarica Mennekes per auto elettriche brandizzata con i loghi della Cremonese e posizionata nell'area parcheggio interno;
Stato impianto: in funzione
Altre informazioni: La Cremonese, già firmataria della Carta Figc sulla sostenibilità ambientale del calcio, sta progressivamente implementando misure di efficientamento energetico sia presso il Centro Sportivo "Giovanni Arvedi" sia allo Stadio Zini, confermando la volontà di fare della sostenibilità un pilastro della propria identità.

HANNO PARTECIPATO



ALTA EFFICIENZA E SISTEMI SMART NELL'AMBITO DI TRANSIZIONE 5.0

Luogo di installazione: Caltana (VE)
Committente: Punto Ciemme
Installatore/sviluppatore progetto: Gruppo E43
Tipologia intervento: installazione nuovo impianto fotovoltaico su copertura
Potenza impianto: 117 kWp
Numero e tipologia moduli: 272 moduli fotovoltaici Futurasun Silk Nova da 430 W
Numero e tipologia inverter: Inverter Solaredge SE66.6K e due inverter ibridi Solaredge SE10K-RWB

Sistemi di storage: due sistemi di accumulo Solaredge BAT-05K-48MOB-02 da 18,40 kWh ciascuno
Ottimizzatori di potenza: 165 ottimizzatori di potenza Solaredge
Stato impianto: in funzione
Autoconsumo: 60%
Risparmio in bolletta stimato: 70%
Altre informazioni: L'impianto, realizzato nell'ambito del piano Transizione 5.0, integra componenti ad alta efficienza e sistemi intelligenti per la gestione dell'energia, in coerenza con le direttrici dell'incentivo.

HANNO PARTECIPATO



Guarda il video di presentazione dell'impianto



1,5 MWP A TERRA IN MODALITÀ "AS-A-SERVICE"

Luogo di installazione: Torino
Committente: Massucco
Sviluppatore progetto: EDP Energia Italia
Tipologia intervento: nuovo impianto a terra presso sito industriale
Potenza impianto: 1,5 MWp
Produzione stimata annua: 2 GWh
Moduli installati: moduli Seraphim 550 W
Inverter installati: inverter Sungrow 350
Stato impianto: completato
Altre informazioni: Questo progetto rientra nel modello finanziario "As-a-Service" di EDP, in base al quale l'azienda effettua l'investimento iniziale, installa i pannelli e garantisce la corretta gestione della manutenzione e delle prestazioni dell'impianto presso gli stabilimenti di Massucco. Il modello "As-a-Service" offre una maggiore flessibilità e una prevedibilità dei costi a lungo termine grazie alla tariffa energetica fissa.



HANNO PARTECIPATO



IMPIANTO A TERRA DA 1,5 MWP PER AZIENDA ORAFA

Luogo di installazione: Arezzo
Committente: azienda orafa
EPC: Iris Srl
Tipologia intervento: impianto fotovoltaico a terra
Potenza impianto: 1,5 MWp
Produzione annua stimata: 1,9 GWh
Numero e tipologia di moduli: 2.844 moduli Bisol Duplex BBO
Numero e tipologia di inverter: 13 inverter

SMA Sunny Tripower CORE 2 (STP 110-60)
Stato impianto: in funzione
Altre informazioni: Iris è un'azienda specializzata nella riqualificazione di coperture industriali e realizzazione di impianti fotovoltaici nel settore C&I.



HANNO PARTECIPATO



GRANPLAST ACCELERA LA TRANSIZIONE ENERGETICA CON UN NUOVO IMPIANTO FV



Luogo di installazione:

Grantorto (PD)

Committente: Granplast 2001 Srl

Sviluppatore progetto: EnergRed

Tipologia intervento: nuovo impianto fotovoltaico su tetto

Potenza impianto: 744 kWp

Stato impianto: in funzione

Altre informazioni: Oltre all'installazione dell'impianto, il progetto ha incluso anche la rimozione dell'amianto e il completo rifacimento della copertura industriale, trasformando l'iniziativa in un esempio virtuoso di riqualificazione sostenibile. A rendere possibile l'intero intervento è stato il modello Care&-Share di EnergRed, che ha permesso a Granplast 2001 srl di realizzare il progetto

senza alcun investimento. L'azienda beneficia da subito dell'energia green prodotta, pagando esclusivamente quella autoconsumata a un prezzo inferiore rispetto ai costi di acquisto dalla rete, e restituendo nel tempo un contributo per i lavori di bonifica. Al termine del contratto, Granplast diventerà proprietaria dell'impianto a titolo gratuito.

HANNO PARTECIPATO



PITTARELLO SCEGLIE IL FOTOVOLTAICO

Luogo di installazione: Mestre (VE) e Vigonza (PD)

Committente: Pittarello

EPC/Sviluppatore progetto: Centrica Business Solutions

Tipologia intervento: due impianti fotovoltaici su tetto

Potenza impianto: 367 kWp (impianto di Mestre) e 386 kWp (impianto di Vigonza)

Produttività impianto: 385 MWh (impianto di Mestre) e 500 MWh (impianto di Vigonza)

Autoconsumo per singolo impianto: 85%

Altre informazioni: Gli impianti rientrano in un piano di risparmio energetico a più ampio respiro che prevede

anche la sostituzione di tutti i sistemi energivori con tecnologie a basso consumo, dall'installazione di illuminazione a led in tutti i punti vendita al progressivo ammodernamento degli impianti di condizionamento e riscaldamento con pompe di calore.

L'operazione, interamente finanziata da Centrica Business Solutions, permetterà a Pittarello di risparmiare complessivamente 34.000 euro all'anno sui costi energetici e di ridurre le emissioni di CO2 di 358 tonnellate annuali.

HANNO PARTECIPATO

centrica



MICRO
FINANCE

ENERGIA FUTURA

Soluzioni finanziarie per il fotovoltaico
Leasing finanziario, locazione operativa, credito al consumo

Strumenti finanziari di successo
per i progetti di transizione energetica

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



QUALI PROFILI SERVIRANNO PER CONTO TERMICO 3.0

PER LA PRIMA VOLTA GLI INCENTIVI SI ESTENDONO ANCHE AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DOTATI DI SISTEMI DI ACCUMULO, A CONDIZIONE CHE SIANO INTEGRATI CON POMPE DI CALORE ELETTRICHE. QUESTA INTEGRAZIONE RICHIEDERÀ COMPETENZE SPECIALISTICHE E FIGURE PROFESSIONALI IN GRADO DI GESTIRE PROGETTI COMPLESSI E MULTIDISCIPLINARI

HUNTERS GROUP

Negli ultimi anni, gli incentivi per l'efficienza energetica hanno acquisito crescente rilevanza come strumenti per accompagnare la transizione ecologica di famiglie, imprese ed enti pubblici. Tra le misure più rilevanti in questo ambito vi è il Conto Termico, recentemente aggiornato con nuovi criteri, in una versione 3.0: il 5 agosto scorso, infatti, la Conferenza Unificata ne ha approvato la nuova versione, attualmente in attesa di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale.

Se nelle precedenti edizioni il Conto Termico ha sostenuto principalmente l'installazione di caldaie a biomassa, pompe di calore, impianti solari termici e interventi di riqualificazione sugli edifici pubblici, la novità più significativa dell'attuale aggiornamento riguarda il settore fotovoltaico. Per la prima volta, infatti, gli incentivi si estendono anche agli impianti fotovoltaici dotati di sistemi di accumulo, a condizione che siano integrati con pompe di calore elettriche. In questo modo, due tecnologie fino ad oggi considerate parallele vengono ricondotte a un unico sistema integrato, in cui l'energia solare alimenta direttamente i consumi termici dell'edificio. Si tratta di un approccio che valorizza progetti complessi di efficientamento energetico, nei quali produzione elettrica e comfort abitativo concorrono alla creazione di un ecosistema sostenibile.

Il Conto Termico 3.0 non si limita dunque a un aggiornamento tecnico, ma si configura come un intervento di ampio respiro, capace di ampliare la platea dei beneficiari e diversificare le tipologie di intervento. Accanto alle pubbliche amministrazioni, infatti, potranno ora accedere agli incentivi anche le imprese del settore terziario, gli enti del terzo settore e, soprattutto, le comunità energetiche rinnovabili. Una novità di rilievo, che estende il raggio d'azione oltre i singoli edifici e promuove modelli collettivi di produzione e condivisione dell'energia solare.

Oltre ai vantaggi economici e ambientali, l'evoluzione del Conto Termico avrà ricadute dirette anche sul mercato del lavoro. L'integrazione tra fotovoltaico, sistemi di accumulo e pompe di calore richiederà infatti nuove competenze specialistiche e figure professionali in grado di gestire progetti complessi e multidisciplinari, contribuendo a rafforzare la filiera



Opportunità aperte

UN'IMPORTANTE REALTÀ CHE SI OCCUPA DI SERVIZI TECNICI E INGEGNERISTICI DI PROGETTAZIONE IMPIANTISTICA IN AMBITO RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE CI HA INCARICATI DI CERCARE PER LA LORO SEDE DI TREVISO UNA FIGURA DI:

PROGETTISTA TERMOTECNICO SENIOR

Principali responsabilità

- Progettazione di impianti meccanici (sistemi di climatizzazione idronica o VRF, generazione termica da diverse fonti, HVAC in genere, reti idriche e di scarico, reti antincendio);
- Calcolo dei carichi termici invernali ed estivi;
- Progettazione di centrali termo-frigorifere e di unità di trattamento aria;

- Realizzazione schemi funzionali di impianto e di layout impiantistici;
 - Gestione della documentazione di progetto;
 - Gestione dei progetti di efficienza energetica.
- Principali caratteristiche richieste
- Laurea di indirizzo meccanico, energetico, industriale in genere;
 - Esperienza di almeno 4-5 anni nella progettazione impianti meccanici in ambito civile;
 - Utilizzo di Autocad 2D e 3D;
 - Conoscenza del software BIM e Revit;
 - Forte propensione al lavoro in team;

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

Per candidarsi: <https://huntersgroup.com/it/new-job-offer/progettista-termotecnico-senior/>

nazionale dell'energia rinnovabile.

A conferma di questa crescita, Hunters Group, società di ricerca e selezione di personale qualificato, rileva che l'incentivo alimenterà una domanda crescente di figure tecniche e manageriali, favorita dall'avanzamento tecnologico e dagli investimenti pubblici. Le figure più ricercate saranno:

- **Ingegnere termotecnico/MEP:** è il responsabile della progettazione e dell'integrazione tra i diversi sistemi impiantistici: fotovoltaico, accumulo, pompe di calore e climatizzazione. Il suo obiettivo è garantire l'efficienza energetica complessiva, bilanciando produzione e consumi. Le competenze richieste includono una formazione in ingegneria energetica o meccanica, la conoscenza di software di modellazione e capacità di coordinamento con altri professionisti. Tra le principali attività, si trovano il dimensionamento degli impianti, l'analisi di fattibilità, la definizione dei capitolati e il controllo tecnico in fase esecutiva;
- **Project manager:** il suo compito è coordinare l'intero progetto, assicurando che le diverse tecnologie (fotovoltaico, pompe di calore, accumulo) vengano integrate con successo. Supervisiona le fasi di progettazione, installazione e collaudo, mantenendo la visione d'insieme su tempi, costi e performance. Si tratta un profilo che proviene da studi in ingegneria gestionale o energetica, con un bagaglio di compe-

tenze trasversali che spaziano dalla gestione contrattuale al monitoraggio delle performance;

• **Tecnico di installazione e manutenzione integrata:** è il professionista che opera sul campo, occupandosi dell'installazione, del collaudo e della manutenzione dei sistemi integrati che combinano fotovoltaico, accumulo e pompe di calore. Figura chiave per garantire il corretto funzionamento degli impianti nel tempo, deve possedere competenze in elettrotecnica, idraulica e refrigerazione. Le sue attività comprendono l'installazione degli impianti, la manutenzione preventiva e straordinaria, la diagnosi e la risoluzione di guasti e il monitoraggio dell'efficienza dei sistemi.

Il Conto Termico 3.0 rappresenta dunque un'evoluzione significativa rispetto al passato: non soltanto uno strumento per ridurre i consumi, ma un vero e proprio ponte tra fotovoltaico e tecnologie termiche, con l'obiettivo di rafforzare l'intera filiera delle rinnovabili. Per le imprese si aprono nuove opportunità di mercato, per i cittadini edifici più efficienti e confortevoli, mentre per professionisti e giovani tecnici emergono prospettive concrete di occupazione qualificata in un settore in forte espansione. È proprio in questa connessione tra innovazione tecnologica, sostenibilità ambientale e sviluppo occupazionale che il Conto Termico 3.0 può assumere un ruolo chiave nella transizione energetica del Paese.



SOLUZIONI FSK DI INGETEAM: EFFICIENZA, CONFORMITÀ E MADE IN EU

I PRODOTTI SONO IDEALI PER PROGETTI IN FER X E PER L'AGRIVOLTAICO, FINO A UNA POTENZA DI 10 MW IN MEDIA TENSIONE E DI POTENZA MAGGIORE PER L'ALTA TENSIONE

Ingeteam propone soluzioni distribuite centralizzate per impianti fotovoltaici utility scale, ideali per progetti FER X e agrivoltaico fino a 10 MW in MT e di potenza maggiore per impianti in AT. Le stazioni di trasformazione chiavi in mano sono progettate per garantire massima efficienza, semplicità di installazione e conformità normativa.

Ogni stazione è equipaggiata con uno o due inverter centrali con raffreddamento a liquido e grado di protezione IP65, adatte per installazioni outdoor. Questo garantisce ai prodotti una vita utile stimata maggiore di 25 anni. Le potenze nominali disponibili sono:

- Fino a 3,83 MVA o 5,38 MVA con un singolo inverter;
- Fino a 7,65 MVA con configurazione a doppio inverter.

Le soluzioni includono trasformatori MT conformi alla CEI 0-16 e allegato A68, disponibili fino a:

- 3,5 MVA per configurazioni singole (MT);
- 6 MVA per configurazioni doppie (MT);
- Fino a 7,65 MVA per configurazioni doppie (AT).

Ingeteam è già conforme al nuovo standard di connessione a 36 kV alla RTN, garantendo piena compatibilità con le reti di trasmissione italiane.

Grazie alla produzione europea e alla filiera certificata, i prodotti sono compatibili con i requisiti del Net Zero Industry Act (Nzia). Il GSE ha riservato il 20% delle aste a progetti che im-

piegano componenti Made in EU: con Ingeteam è possibile accedere a questa quota, senza rinunciare alla competitività economica. Infatti, le soluzioni FSK con inverter centralizzati risultano più economiche rispetto agli impianti con inverter di stringa, che a volte richiedono numerosi centri di trasformazione. L'architettura semplificata riduce costi di installazione, manutenzione e gestione, rendendola ideale per l'80% dei progetti standard e

allo stesso tempo perfettamente adatta ai progetti incentivati dal Nzia.

Ingeteam, con 2,5 GW di potenza installata sul territorio italiano e un ufficio service operativo da 17 anni, si conferma un partner tecnologico strategico per lo sviluppo degli impianti utility scale in Italia, con soluzioni affidabili, conformi e competitive.



Gli stessi moduli. La stessa qualità.

Sonnenstromfabrik e Centrotherm GFT Italia



Centrotherm

Soluzioni dedicate al revamping degli impianti fotovoltaici italiani

Molti impianti fotovoltaici italiani installati tra il 2001 e il 2014 necessitano oggi di "revamping" per continuare a beneficiare del Conto Energia. Il GSE richiede che gli interventi rispettino precisi parametri per mantenere gli incentivi e favorire uno sviluppo sostenibile.

Sonnenstromfabrik (CS Wismar) e Centrotherm GFT Italia, del gruppo CENTROTEC, offrono una soluzione per gli impianti integrati con moduli Solrif®: gli stessi moduli originali per riportare gli impianti alla potenza iniziale o migliorarne le prestazioni.

Contatta Centrotherm Italia per la tua soluzione di revamping.





ZELIATECH, PARTNER STRATEGICO PER HUAWEI IN ITALIA

IL DISTRIBUTORE, CHE FA CAPO AL GRUPPO ESPRINET, HA OTTENUTO IL RICONOSCIMENTO CERTIFIED SERVICE PARTNER 4 STELLE DI HUAWEI. LA CERTIFICAZIONE TESTIMONIA LA CAPACITÀ DELL'AZIENDA DI PORSI COME INTERLOCUTORE DI FIDUCIA PER I PROPRI CLIENTI OFFRENDO LORO SERVIZI CHE NE SEMPLIFICANO ED EFFICIENTANO IL LAVORO QUOTIDIANO



ZELIATECH, GREEN TECH DISTRIBUTOR PARTNER DEL GRUPPO ESPRINET, PROPONE SOLUZIONI CHE COPRONO I MERCATI FOTOVOLTAICO, E-MOBILITY, SMART BUILDING E DATA CENTER. ACCANTO AI PRODOTTI, SPICCANO I SERVIZI PROPOSTI TRA CUI INCONTRI DI FORMAZIONE, LOGISTICA STRUTTURATA, SUPPORTO FINANZIARIO E COMMISSIONING DEI PROGETTI

Zeliatech, green tech distributor europeo impegnato a promuovere la sostenibilità e la trasformazione ecologica globale, ha raggiunto un importante riconoscimento che rafforza il proprio ruolo nel mercato fotovoltaico. Il distributore ha infatti ottenuto la certificazione Certified Service Partner (CSP) 4 stelle di Huawei, tra i principali player nelle soluzioni per l'energia solare.

Questa certificazione non è solo un riconoscimento formale, ma testimonia la capacità di Zeliatech di offrire un servizio di qualità superiore e di porsi come interlocutore di fiducia per i propri clienti (distributori certificati e loro clienti installatori) che scelgono le tecnologie Huawei.

Essere CSP 4 stelle significa poter garantire agli installatori e ai partner un pacchetto di servizi aggiuntivi, pensati per semplificare il lavoro quotidiano e assicurare la massima efficienza in ogni progetto.

PORTAFOGLIO SERVIZI

In particolare, Zeliatech mette a disposizione la formazione post sales dedicata agli installatori, per trasferire conoscenze pratiche e aggiornamenti sulle migliori modalità di utilizzo e integrazione dei prodotti. Rientra nel portafoglio servizi di Zeliatech anche l'assistenza tecnica di primo livello, un supporto immediato e qualificato per risolvere dubbi o problematiche che possono emergere in fase operativa. Il distributore assicura poi supervisione alle attività di installazione e avviamento, per accompagnare i professionisti sul campo e garantire la corretta messa in funzione dei sistemi. Infine è a disposizione dei clienti di Zeliatech un magazzino ricambi sul territorio, un asset fondamentale che consente di gestire in modo rapido ed efficiente la sostituzione delle parti, riducendo al minimo i tempi di fermo degli impianti.

PERSONALE SPECIALIZZATO

Alla base di questo percorso c'è un team di tecnici specializzati, figure altamente qualificate che hanno seguito un iter



formativo specifico e hanno maturato una solida esperienza sulle tecnologie Huawei. La loro presenza rappresenta la garanzia che ogni installatore possa contare non solo su prodotti di alta qualità, ma anche su un supporto concreto e continuo.

AL FIANCO DEI CLIENTI

Per gli operatori del settore fotovoltaico, questa certificazione si traduce in un vantaggio competitivo: poter collaborare con un partner che conosce a fondo le soluzioni Huawei e che è in grado di affiancare il cliente in ogni fase del progetto.



L'obiettivo di Zeliatech è infatti quello di essere non soltanto un distributore o un fornitore di tecnologia, ma un vero e proprio partner di fiducia, capace di semplificare il lavoro degli installatori e di valorizzarne la professionalità. Il riconoscimento è quindi un passo avanti importante, che rafforza il posizionamento di Zeliatech come punto di riferimento nel mercato del fotovoltaico. Un traguardo che conferma la centralità del cliente e che ribadisce la missione dell'azienda: essere sempre più vicina ai propri clienti, supportandoli con competenza, concretezza e attenzione alle loro esigenze quotidiane.

NUOVA DELIBERA ARERA: HIGECO MORE RISPONDE ALLE ESIGENZE DEL MERCATO

PER GLI IMPIANTI FV DI POTENZA SUPERIORE A 100 KW L'INSTALLAZIONE DEL CCI E L'ATTIVAZIONE DELLA FUNZIONE DI LIMITAZIONE DI POTENZA ATTIVA PF2 SONO OBBLIGATORIE. HIGECO OFFRE UN ENERGY MANAGEMENT SYSTEM PER IMPIANTI IBRIDI, UN'UNITÀ DI PRODUZIONE MISURATA PER LA PARTECIPAZIONE AL MERCATO DI BILANCIAMENTO E RIDISPACCIAMENTO, E UN MONITORAGGIO DI BASE

La recente Delibera Arera 385/25 convalida la revisione 2 dell'Allegato A72 del Codice di Rete Terna, introduce modifiche significative alla procedura Rigedi e rende obbligatorio il Controllore Centrale di Impianto (CCI) per gli impianti connessi alle reti MT con potenza nominale superiore a 100 kW. Il CCI sostituisce il precedente Modem GSM/GPRS di Teledistacco e introduce la funzione di limitazione della potenza attiva (PF2), che diventa obbligatoria per tutti gli impianti, indipendentemente dalla taglia. Le scadenze per l'adeguamento variano in base alla dimensione dell'impianto e alla sua data di entrata in esercizio. Per i nuovi impianti, l'installazione del CCI e l'attivazione della funzione di Limitazione di Potenza Attiva PF2 sono obbligatorie. Per gli impianti esistenti, la scadenza per la conformità varia in base alla dimensione. Sono previsti bonus per l'adeguamento degli impianti esistenti di taglia inferiore a 1 MW, il cui importo dipende dalla data di invio della "Dichiarazione di Adeguamento" al DSO, con esito positivo della verifica. La Delibera prevede sanzioni per i mancati adempimenti, inclusa la sospensione dell'incentivo da parte del GSE. Il CCI deve essere dotato di tutte le prestazioni funzionali (PF1 per l'osservabilità, PF2 per la regolazione P e Q da DSO, PF3 per la regolazione P e Q da aggregatore/BSP) e unità funzionali obbligatorie definite dalla CEI 0-16 Allegato O. Vengono imposti stringenti requisiti di cybersecurity, inclusi un componente crittografico certificato

FIPS-140-2 livello 3 e certificazioni IEC 62443 per il processo produttivo e il prodotto stesso. La misura dell'energia deve essere svolta da un componente con classe di precisione 02 certificato IEC 61557-12. Sostanzialmente il CCI è concepito come un'interfaccia tra TSO/DSO e l'impianto, in grado così di monitorarlo e controllarlo come un singolo "generatore equivalente" è inoltre rilevare direttamente le misure al punto di connessione e raccogliere lo stato del DG e del DI, regolando i generatori tramite comunicazione su bus dati.

Higeco More, con il suo CCI, offre un Energy Management System (EMS) per impianti ibridi, un'unità di produzione misurata (UPM) per la partecipazione al Mercato di Bilanciamento e Ridispacciamento, e un monitoraggio di base degli impianti con allarmi specifici per notificare al produttore gli eventuali comandi di riduzione. In pratica, tutto ciò che serve per essere in regola con la nuova Delibera Arera 385/25, garantendo i più alti standard qualitativi e un servizio capillare su tutto il territorio italiano. Grazie al nostro know-how e alla lunga esperienza nel settore del monitoraggio e controllo per le rinnovabili, ci proponiamo come obiettivo quello di essere l'azienda di riferimento per il mercato C&I così come lo siamo stati fino ad oggi per gli impianti di taglia superiore al MW con le nostre soluzioni premium.



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE



Inverter e Batterie



Wallbox e Charging S.



Moduli Fotovoltaici



Strutture e Accessori



Quadri Elettrici



Termoidraulica Solare



Assistenza e Servizi

Affidabilità. Formazione. Forniture.



800 82 25 13



FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaico.it



FER X: RESILIENZA SECONDO VALMONT

PER OPERATORI CON RADICI SOLIDE IN EUROPA, COME VALMONT, LA MISURA RAPPRESENTA UN'OPPORTUNITÀ: VALORIZZARE UN PRODOTTO INTERAMENTE PROGETTATO E COSTRUITO IN EUROPA, CON UNA SUPPLY CHAIN CONSOLIDATA E TRACCIABILE. NE ABBIAMO PARLATO CON MATTEO DEMOFONTI, VICEPRESIDENTE DIVISIONE SOLARE DELL'AZIENDA

Il nuovo decreto FER X segna un punto di svolta per il fotovoltaico italiano: per la prima volta, i requisiti d'asta premiano esplicitamente componenti prodotti in Europa, con l'obiettivo di rafforzare la resilienza della filiera e ridurre la dipendenza dalla Cina.

Il provvedimento, entrato in vigore in anticipo rispetto alle attese, prevede che, per accedere agli incentivi, gli impianti di potenza superiore a 1 MW dimostrino l'origine non cinese di inverter e di almeno un altro componente chiave (moduli, celle, vetro solare, tracker ecc.).

L'intento è tutelare la manifattura europea, ma la norma solleva interrogativi: la totalità delle celle fotovoltaiche è oggi extra UE, e i volumi messi a gara rischiano di essere troppo contenuti per innescare una reale crescita industriale.

Per operatori con radici solide in Europa, come Valmont, la misura rappresenta però un'opportunità: valorizzare un prodotto interamente progettato e costruito in Europa, con una supply chain consolidata e tracciabile. Ne abbiamo parlato con Matteo Demofonti, vicepresidente divisione solare.

Come si traduce questa misura per l'attività di Valmont in Italia?

«Valmont è da sempre un'azienda internazionale, ma con produzione e fornitori radicati in Italia. Non abbiamo mai inseguito la massima competitività di prezzo cercando scorciatoie in mercati lontani: i nostri sistemi nascono qui, con partner consolidati. Dal punto di vista operativo cambia poco; sul piano commerciale, invece, avremo più occasioni per valorizzare il fatto che il nostro è un prodotto davvero made in Italy, con tracciabilità completa e certificati già disponibili».

Come giudica la misura introdotta?

«È stata sorprendente nei tempi: per una volta siamo arrivati prima delle aspettative del mercato. Tuttavia il testo è di difficile applicazione e il volume incentivato molto limitato: il requisito sulle celle rischia di creare un collo di bottiglia, perché oggi in Europa non c'è capacità produttiva significativa. Se non verranno chiariti alcuni punti riguardo le prospettive future, si rischia di frenare gli investimenti più che stimolarli».

Come intendete approcciare questa nuova opportunità?

«Dal punto di vista operativo, questa misura segna un passo importante per il mercato italiano: conferma l'Italia come punto



MATTEO DEMOFONTI, VICEPRESIDENTE DIVISIONE SOLARE

di riferimento, quindi continueremo a rafforzare i rapporti con i fornitori locali, che ci seguono da anni, con la prospettiva di incrementare i volumi. Sarà interessante osservare come altri Paesi europei recepiranno la misura: se il principio del contenuto europeo verrà armonizzato, potremo offrire un vantaggio competitivo anche oltre i confini nazionali, portando valore alle filiere locali».

Per quale tipologia di impianto?

«Si applica a impianti a terra sopra 1 MW. In Italia, dove l'iter autorizzativo è spesso il fattore più rilevante, prevedo tagli tra i 10 e i 30 MW: difficilmente avremo parchi da centinaia di MW come in Spagna. Questo rende ancora più importante avere soluzioni flessibili e performanti per il segmento utility scale».

Quale prodotto della gamma Convert pensate di favorire con questa iniziativa?

«L'agrivoltaico ha già un proprio sistema di incentivi, quindi continueremo a collocarlo su quell'altro filone di sostegno. Il riferimento resta il nostro prodotto più competitivo: i sistemi di inseguimento monoassiale, con singolo o doppio pannello (1P o 2P). L'integrazione con il nuovo sistema Self-Power consente un'ulteriore ottimizzazione dei costi d'installazione e semplifica il lavoro in campo. È un vantaggio concreto per chi vuole massimizzare efficienza e ridurre opere accessorie».

Cosa significa per Valmont disporre di un prodotto 100% europeo?

«Significa avere una filiera corta e sotto controllo su ogni fase: qualità, tracciabilità, sostenibilità ambientale e sociale. Nessun punto cieco sull'origine dei materiali. È un valore che i clienti percepiscono sempre più, soprattutto in un contesto in cui la solidità della supply chain e la sicurezza degli approvvigionamenti diventano strategiche per i grandi investitori».

Quali sono le novità e i prodotti di punta per il mercato italiano?

«Stiamo lanciando la nuova versione di Self-Power, sviluppata interamente dai nostri team di ricerca e sviluppo. È l'esempio di come preferiamo investire sul know-how nazionale anziché acquistare soluzioni "a scaffale": all'inizio richiede più tempo e può sembrare meno competitivo, ma il risultato è un sistema unico, progettato su misura e con vantaggi concreti che i prodotti standard non possono offrire. È un approccio che garantisce più controllo, affidabilità e capacità di adattarsi alle esigenze del mercato locale».



Energia e intelligenza integrate per il solar tracking

Il nuovo Self-Power Convert è la soluzione "plug-and-play" che porta completa autonomia energetica ai tracker Convert.

Ogni fila integra batterie e ricarica fotovoltaica, eliminando scavi, cablaggi e alimentazioni esterne: il movimento dei moduli è alimentato dal sole, ovunque.

Il cuore del sistema è il motore AC brushless, accoppiato a un'architettura proprietaria di gestione (BMS/PMS) che controlla la trazione come uno stepper, riduce i picchi di assorbimento e prolunga la vita delle batterie. Anche in assenza di sole, l'unità garantisce fino a sei giorni di autonomia, sostituendo solo gli elementi eventualmente esausti senza fermare l'impianto.

A livello funzionale, il Convert Self-Power integra GPS per un orientamento preciso e un sistema di controllo simultaneo dei motori che permette interventi in tempo reale su tutto l'impianto, sia per motivi di sicurezza sia per ottimizzare la produzione.

Infine, sul fronte digitale, Valmont Solar è l'unico player del settore a offrire cybersecurity di livello 3 (PSA): aggiornamenti firmware sicuri, monitoraggio continuo e analisi predittiva delle batterie, all'interno di un'infrastruttura resistente a minacce evolutive. Sviluppata e prodotta in Italia, la soluzione risponde ai requisiti FER X sulla provenienza europea, offrendo qualità, tracciabilità e sicurezza lungo tutto il ciclo di vita.



5K3 EVO: L'EVOLUZIONE CHE RIDEFINISCE L'ENERGIA RESIDENZIALE

IL NUOVO SISTEMA DI ACCUMULO RACCOGLIE L'EREDITÀ DELLA BATTERIA 5K3 EVO E LA SVILUPPA IN UNA SOLUZIONE ANCORA PIÙ AVANZATA, PROGETTATA PER OFFRIRE ENERGIA PIÙ SICURA, FLESSIBILE E DURATURA, PRONTA A SUPPORTARE OGNI TIPO DI APPLICAZIONE, DAL RESIDENZIALE AL COMMERCIALE

È arrivata la 5K3 EVO, l'evoluzione della batteria che ha già riscritto le regole del settore residenziale.

"The Evolution of Revolution" non è un semplice slogan, ma la sintesi di un percorso che, partendo dalla 5K3 XP, oggi porta sul mercato un sistema capace di fissare nuovi standard di innovazione, sicurezza e prestazioni.

La 5K3 XP ha rappresentato un punto di riferimento nel mercato residenziale grazie a modularità, affidabilità e prestazioni. Con la EVO, questo concetto si evolve ulteriormente.

5K3 XP è stata la batteria di riferimento sul mercato, robusta e affidabile, capace di rispondere alle esigenze in continua evoluzione del settore energetico.

5K3 EVO raccoglie questa eredità e la sviluppa in una soluzione ancora più avanzata, progettata per offrire energia più sicura, flessibile e duratura, pronta a supportare ogni tipo di applicazione, dal residenziale al commerciale.

Le innovazioni non si limitano a semplici dettagli tecnici: 5K3 EVO è un dispositivo IP66, pronta a funzionare anche in condizioni ambientali difficili grazie al sistema integrato di riscaldamento.

La sua architettura dual voltage consente in basso voltaggio fino a 105 moduli in parallelo, mentre in alto voltaggio si possono collegare fino a 17 moduli in serie, per un massimo di 170 moduli e fino a 887 kWh. Numeri che raccontano la

sua straordinaria versatilità, rendendola ideale sia per abitazioni singole sia per grandi impianti commerciali, sempre con la massima efficienza e affidabilità.

Oltre alla flessibilità, 5K3 EVO eccelle per durata e robustezza: range operativi estesi, carica/scarica a 1C e fino a 7000 cicli. Sul fronte sicurezza, introduce un avanzato sistema di soppressione incendi e un BMS smart, ancora più potente e versatile, con bilanciamento automatico a 16 canali ancora più performante e veloce e ben quattro livelli di sicurezza integrati.

La logica di carica adattiva e la gestione stagionale intelligente assicurano massima protezione e affidabilità.

La connettività è un altro punto di forza: oltre alle porte tradizionali, 5K3 EVO integra Wi-Fi e Bluetooth, con un'app dedicata per monitorare le prestazioni, aggiornare il firmware e consultare i dati storici. L'interfaccia APP Noor completamente sviluppata da WeCo è stata rinnovata in stile EVO.

Non solo tecnologia ma anche sostenibilità e ridotto impatto ambientale: 5K3 EVO strizza l'occhio all'ambiente grazie allo studio LCA effettuato in collaborazione con l'università di Pisa, partner di lunga data di WeCo.

WeCo, azienda italiana con una propria divisione produttiva in Cina, è una delle pochissime realtà in grado di garantire l'intera filiera: dalla progettazione hardware e software alla produzione,

fino al servizio post-vendita e servizi cloud e database, tutto è sviluppato e gestito sotto un unico marchio. Ogni fase nasce e cresce dentro WeCo, garantendo coerenza, qualità e continuità. Ingegno e design italiani, know-how globale: dove creatività e tecnologia si incontrano, prende forma un autentico capolavoro. 5K3 EVO è qui. Scoprila.



**Progettiamo e realizziamo
il tuo MWp su misura.**



ICIERRE

RICHIEDI IL TUO PREVENTIVO

info@icierre.com

0968 - 355163

www.icierre.com

**Leader in Italia
nella produzione di quadri.**



MODULI PANDA: GUIDARE LO SVILUPPO DEL SETTORE CON TECNOLOGIE INNOVATIVE



DAI MODULI AD ALTA EFFICIENZA ALLE SOLUZIONI COMPLETE, YINGLI PONE L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA AL CENTRO DEL PROPRIO SVILUPPO, CON L'OBIETTIVO DI OFFRIRE SOLUZIONI ENERGETICHE SOSTENIBILI E CONTRIBUIRE AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI GLOBALI DI NEUTRALITÀ CARBONICA



Il mercato fotovoltaico italiano, influenzato da fattori politici e dal rapido progresso tecnologico, si caratterizza per alcuni trend chiave: predominanza della generazione distribuita, integrazione con impianti utility scale e accelerata diffusione dei sistemi di accumulo. Dal punto di vista tecnologico, oltre il 60% dei progetti utilizza moduli bifacciali a doppio vetro,

mentre la quota di mercato delle celle di tipo N è cresciuta dal 15% nel 2023 al 28% nel 2024. In questo contesto, la scelta dei moduli deve rispondere alle specifiche esigenze applicative, garantendo affidabilità e prestazioni elevate in base alle sfide ambientali di ciascun progetto.

Per gli impianti utility scale, i due requisiti fondamentali sono alta potenza e generazione bifacciale. I moduli bifacciali Panda N-type a doppio vetro di Yingli, grazie al design di grande formato, alla tecnologia di micro-elaborazione e allo strato di passivazione a tunnel ultrasottile, raggiungono un tasso di bifaccialità superiore al 90%. In questo modo sfruttano al massimo la luce riflessa e diffusa, incrementando la produzione di energia. La struttura a doppio vetro, i materiali selezionati e il telaio ultraresistente ne migliorano le prestazioni meccaniche, garantendo affidabilità anche in condizioni climatiche estreme (vento, pioggia, neve, tempeste). L'ottima resistenza a PID e ombreggiamento, unita al basso coefficiente di temperatura, assicura efficienza stabile e duratura per gli impianti utility scale. Nel mercato della generazione distribuita, i fattori chiave sono leggerezza, efficienza ed estetica. I moduli Panda N-type di Yingli, frutto di una lunga esperienza nella produzione intelligente e nella tecnologia N-type, combinano alte prestazioni ed estetica, garantendo al

contempo sicurezza e affidabilità. Il loro design versatile consente un'installazione ottimale in scenari complessi su tetti industriali e commerciali, sfruttando superfici spesso inutilizzate. La leggerezza e la facilità di installazione contribuiscono a ridurre i costi di trasporto e montaggio, mentre il telaio ad alta resistenza alla corrosione e il sistema di imballaggio avanzato assicurano durata e affidabilità anche in ambienti difficili (nebbia salina, condizioni atmosferiche aggressive).

Inoltre, la serie Panda 3.0 include moduli a doppio vetro sviluppati specificamente per progetti utility scale. Grazie al design large-size + high rear gain, sfruttano in modo efficiente la luce diffusa e riflessa, riducendo il Lcoe e garantendo resistenza e performance anche in condizioni climatiche estreme.

Con oltre 27 anni di esperienza nel settore fotovoltaico, Yingli si è evoluta in un fornitore globale di soluzioni integrate di energia intelligente, che spaziano dalla R&D alla produzione, dalla costruzione alla gestione degli impianti. Ad oggi, Yingli ha fornito oltre 80 GW di prodotti fotovoltaici in più di 150 Paesi e regioni. Dai moduli ad alta efficienza alle soluzioni complete, Yingli pone l'innovazione tecnologica al centro del proprio sviluppo, con l'obiettivo di offrire soluzioni energetiche sostenibili e contribuire al raggiungimento degli obiettivi globali di neutralità carbonica.

CYBERSECURITY: CON IL SOC DI SECURITY TRUST PROTEZIONE DI INVERTER, BESS E RETI

L'AZIENDA AFFIANCA OPERATORI E AZIENDE NEL RAFFORZARE LA RESILIENZA DEGLI IMPIANTI CRITICI, UNENDO COMPETENZE TECNOLOGICHE E SERVIZI AVANZATI DI CYBERSECURITY

La digitalizzazione sta rivoluzionando il settore delle energie rinnovabili, introducendo tecnologie come inverter intelligenti, sistemi di accumulo Bess e reti OT/IT interconnesse. Questi strumenti garantiscono maggiore efficienza, flessibilità e capacità di integrazione in rete, ma allo stesso tempo aprono la porta a nuove vulnerabilità di tipo cyber. Dispositivi non adeguatamente protetti, accessi remoti insicuri e supply chain poco trasparenti possono compromettere la continuità operativa e la sicurezza degli impianti.

I dati confermano la portata del fenomeno: oltre 35.000 componenti digitali fotovoltaici risultano oggi direttamente accessibili online (fonte: SecurityWeek), tra cui inverter e gateway di monitoraggio, con vulnerabilità critiche segnalate anche su device di vendor internazionali. I sistemi di accumulo, altrettanto cruciali per l'equilibrio della rete, sono esposti a manipolazioni tramite i dispositivi di gestione batterie (BMS), che possono alterare i cicli di carica/scarica con conseguenze operative e persino rischi fisici. A questo quadro si aggiunge la complessità della supply chain, dove firmware non trasparenti o moduli nascosti possono trasformarsi in vettori di attacco, amplificando le superfici di rischio. È in questo scenario che interviene il Gruppo Security Trust, system integrator specializzato in sicurezza fisica, informatica e industriale, che affianca operatori e aziende nel rafforzare la resilienza degli impianti critici, unendo competenze tecnologiche e servizi avanzati di cybersecurity.

NORMATIVA

Con l'entrata in vigore della Direttiva NIS2, la cybersecurity diventa obbligo imprescindibile per gli operatori del settore energia. Valutazioni periodiche dei rischi, misure tecniche e organizzative documentate, gestione strutturata degli incidenti e comunicazioni alle autorità competenti non sono più opzionali, ma requisiti di compliance e resilienza operativa

IL SOC DI SECURITY TRUST

Gestire la sicurezza di infrastrutture complesse come impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo richiede un presidio costante. È proprio su questo fronte che il SOC di Security Trust opera quotidianamente, garantendo un monitoraggio continuo 24/7. Le attività comprendono il rilevamento avanzato delle anomalie, l'utilizzo di threat intelligence aggiornata e l'intervento immediato in caso di incidente, fino all'isolamento dei dispositivi compromessi e al rollback sicuro del firmware.

Grazie all'analisi proattiva dei dati, il SOC individua regolarmente pattern anomali prima che possano evolvere in attacchi, contribuendo a ridurre i tempi di risposta e a contenere l'impatto operativo degli incidenti. In un settore dove ogni interruzione può avere impatti significativi, il SOC assicura protezione avanzata e continua, rendendo la cybersecurity un investimento strategico nel futuro dell'energia. La protezione di inverter, Bess e reti intelligenti non è più solo una necessità tecnica: è la chiave per la resilienza, la compliance normativa e la fiducia del mercato, trasformando la sicurezza in un vero vantaggio competitivo per gli operatori del settore rinnovabili. Inoltre, disporre di un contratto di monitoraggio proattivo strutturato da parte di un SOC rafforza anche il rapporto con le compagnie assicurative: la presenza di monitoraggio continuo e procedure proattive di gestione degli incidenti può facilitare l'accesso a coperture più vantaggiose e premi ridotti, creando un ulteriore beneficio economico e operativo.



ASTRONERGY: ENERGIA SOLARE ALL'AVANGUARDIA

L'AZIENDA SI DISTINGUE A LIVELLO GLOBALE PER FABBRICHE A EMISSIONI ZERO E RICONOSCIMENTI DI ECCELLENZA. NEGLI ULTIMI ANNI, IL GRUPPO HA INOLTRE RAFFORZATO LA PRESENTA IN ITALIA, CON UN TEAM LOCALE DEDICATO

Astronergy (azienda del Gruppo Chint) si distingue a livello globale come produttore di moduli fotovoltaici TOP6 Tier 1, grazie a una solida reputazione di affidabilità, solidità finanziaria e innovazione tecnologica. La sua missione è chiara: creare un mondo sostenibile e privo di emissioni di carbonio attraverso l'energia del sole.

LEADERSHIP AMBIENTALE CERTIFICATA

Da sempre impegnata a costruire un futuro senza emissioni di carbonio, nel 2023 la base produttiva di Yancheng, nel Jiangsu, è stata la prima fabbrica al mondo nel settore fotovoltaico a ottenere il certificato "Zero-Carbon Factory (Type 1)" dal TÜV Rheinland. Astronergy è un PV Cycle Global Member, presidente del Lifecycle Quality Workstream di SolarPower Europe e membro della Solar Stewardship Initiative.

ECCELLENZA ESG RICONOSCIUTA A LIVELLO GLOBALE

Nel 2024, per la prima volta nel settore fotovoltaico, Astronergy ha ricevuto il rating Gold da EcoVadis a livello di gruppo, posizionandosi tra il 5% delle imprese migliori al mondo per pratiche ambientali, diritti dei lavoratori, etica e approvvigionamento responsabile. Questo riconoscimento evidenzia l'impegno tangibile dell'azienda nell'integrare la sostenibilità nelle sue attività quotidiane.

VISIONE GLOBALE PER LA DECARBONIZZAZIONE

Astronergy non si limita a produrre energia pulita: la progetta. La transizione verso la neutralità del carbonio è guidata da un piano ambizioso: fabbriche a zero emissioni, pratiche ESG avanzate, prodotti green, il tutto finalizzato alla neutralità del carbonio entro il 2050.



INNOVAZIONE E QUALITÀ NELLA PRODUZIONE FOTOVOLTAICA

Fondata nel 2006, Astronergy fa parte del gruppo Chint ed è pioniere nella produzione di celle e moduli n-type TOPCon ad alta efficienza. Con la serie Astro N, di alta qualità e ad alte prestazioni, l'azienda fornisce efficacemente applicazioni residenziali, commerciali, industriali e di pubblica utilità.

"TOP BRAND PV" IN ITALIA E GERMANIA

L'azienda ha ottenuto il titolo di Top Brand PV in Italia e Germania, attribuito da Eupd Research, come riconoscimento della sua affidabilità, della soddisfazione degli installatori e di una presenza commerciale solida nei mercati chiave europei.

LA PRESENZA IN ITALIA

Negli ultimi anni, Astronergy ha rafforzato in modo significativo la propria presenza in Italia, con un team locale dedicato e fornendo moduli all'avanguardia a diversi clienti Tier 1. I punti di forza dell'azienda sono la forte bancabilità, gli importanti investimenti in R&S e la presenza globale. Particolarmente degna di nota è l'adattabilità dei moduli Astro N (TOPCon 5.0) alle esigenze del mercato: l'Astro N7s 2.0 è ideale per applicazioni residenziali e C&I, mentre per progetti su larga scala, compreso l'agrivoltaico, l'ASTRO N7 2.0 è la scelta preferita dai clienti italiani.

Il team Astronergy sarà presente all'EnergyYear Italia (Milano, 15-16 Ottobre).



FV Power by

Tecnosystemi
group

Fissaggi e accessori per il Fotovoltaico

SOLUZIONI DI FISSAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI



Scopri
i nostri
prodotti

Tecnosystemi, leader nei fissaggi per il fotovoltaico, offre zavorre in cemento che garantiscono stabilità e sicurezza su superfici difficili. Con soluzioni innovative e sostenibili, l'azienda supporta la transizione energetica, ottimizzando l'efficienza e riducendo l'impatto ambientale.

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



ENERGIA IN CITTÀ: DISPONIBILE IL NUMERO DI SETTEMBRE/OTTOBRE 2025



Scarica il nuovo numero di Energia in Città



Il nuovo numero di Energia in Città, targato settembre/ottobre 2025, è disponibile per essere scaricato gratuitamente dal sito.

All'interno del nuovo numero di Energia in Città spicca innanzitutto l'intervista principale che vede protagonista Lumeitalia, brand impegnato nell'ambito dell'illuminazione e in prima linea nella transizione energetica in partnership con i Comuni. Nelle parole di Matthias Benvegnù, (chief strategy officer); Marco Andreoni (direttore commerciale); Maryna Cherkasova (CEO) e Gianluca Benevegnù (Responsabile IoT e Comunicazione) la strategia, la vision, le tecnologie di un'azienda che propone alle amministrazioni locali servizi, supporto, progettualità e prodotti per affrontare le sfide del cambiamento.

All'interno del numero un approfondimento dedicato al tema della rigenerazione urbana con anche in primo piano il progetto legato al Giubileo di Roma, al nuovo cantiere per la realizzazione del nuovo Polo di Neuropsichiatria dell'infanzia e dell'adolescenza a Brescia (che sarà un edificio Nzeb): l'intervento, finanziato con 13 milioni di euro da Regione Lombardia, è stato affidato a un raggruppamento temporaneo di imprese guidato da Termotecnica Sebina – società del City Green Light Group – in qualità di capogruppo, insieme a Duci, specializzata nell'edilizia civile e industriale.

E come sempre news, aggiornamenti, dati sui temi che riguardano la transizione energetica degli enti locali.

NEWS

REGIONE SICILIANA: CARMELO FRITTITTA NUOVO DIRIGENTE GENERALE DEL DIPARTIMENTO REGIONALE ENERGIA

Nuova nomina al vertice del dipartimento regionale dell'Energia della Regione Siciliana. Carmelo Frittitta ha assunto l'incarico di dirigente generale. La nomina è stata deliberata nel corso della riunione della giunta, su proposta dell'assessore all'Energia e ai servizi di pubblica utilità, Francesco Colianni. Frittitta è nell'amministrazione regionale dal 1994, vanta una consolidata esperienza alla guida di strutture importanti: ha diretto diversi dipartimenti, tra cui, Urbanistica, Agricoltura e Attività produttive ed è attualmente capo di gabinetto vicario del presidente della Regione. «Ringrazio il presidente della Regione e la giunta per avere condiviso e approvato la mia proposta di nomina di Carmelo Frittitta a dirigente generale del dipartimento Energia» ha affermato l'assessore regionale all'Energia e ai servizi di pubblica utilità, Francesco Colianni. «Sono certo che Frittitta, che già si era distinto per le sue qualità professionali e per la comprovata esperienza al dipartimento delle Attività produttive, darà un contributo fondamentale alla gestione delle politiche energetiche della Sicilia, che ad oggi guida la transizione energetica in Italia. È una sfida appassionante quella che aspetta il dipartimento che ha un ruolo centrale nelle strategie di sviluppo sostenibile dell'Isola, e siamo molto contenti di condividerla con il neo direttore a cui auguro buon lavoro, ringraziando vivamente l'uscente Calogero Burgio per l'impegno fin qui profuso».



AUTO ELETTRICHE, IN ITALIA AD AGOSTO IMMATRICOLAZIONI A +37% (VS AGOSTO 2024)

Il mercato italiano delle auto elettriche ha registrato un nuovo passo avanti nel mese di agosto, confermando una tendenza positiva che prosegue dall'inizio dell'anno. Secondo i dati divulgati da Motus-E le immatricolazioni di vetture a batteria sono state 3.270, pari a una crescita del 37,3% rispetto allo stesso mese del 2024. La quota di mercato si è attestata al 4,8%, in aumento rispetto al 3,4% registrato un anno fa, segnale di una maggiore apertura dei consumatori verso la mobilità a zero emissioni. Il bilancio complessivo dei primi otto mesi del 2025 consolida questo trend: tra gennaio e agosto sono state immatricolate 53.736 auto elettriche, con un incremento del 31,1% rispetto allo stesso periodo del 2024. La market share nel periodo si è portata al 5,1%, in netta crescita rispetto al 3,8% dello scorso anno. Al 31 agosto, il parco circolante elettrico italiano contava 327.166 veicoli, un risultato che fotografa un segmento in espansione ma ancora minoritario rispetto al totale delle alimentazioni.

Se si osserva il mercato auto nel suo complesso, il quadro resta meno incoraggiante. Nel solo mese di agosto le immatricolazioni totali sono state 67.354, in calo del 2,4% rispetto al 2024. Il dato cumulato dei primi otto mesi dell'anno si è fermato a 1.044.965 unità, con una contrazione del 3,6% su base annua e volumi ancora distanti dai livelli pre-pandemia. Il confronto con i principali Paesi europei mostra chiaramente la distanza che separa l'Italia dai mercati

più maturi. Secondo gli ultimi dati disponibili, relativi a luglio 2025, la quota di mercato delle auto elettriche ha raggiunto il 16,8% in Francia, il 18,4% in Germania, l'8,9% in Spagna e addirittura il 21,3% nel Regno Unito. Nello stesso mese, l'Italia si era fermata al 4,9%, mentre in Belgio e nei Paesi Bassi le immatricolazioni elettriche rappresentavano rispettivamente il 31,8% e il 30,9% del totale.



ELLI (GRUPPO VOLKSWAGEN) ANNUNCIA SPERIMENTAZIONE PER LA RICARICA BIDIREZIONALE



Elli, società del Gruppo Volkswagen dedicata alle soluzioni per la ricarica e l'energia, ha annunciato il lancio di un progetto pilota dedicato alla ricarica bidirezionale e l'avvio della fase di reclutamento dei partecipanti. L'iniziativa si basa su una wall box in DC da 11 kW, sviluppata in collaborazione con Cubos, che permette di collegare l'impianto fotovoltaico domestico con il veicolo elettrico attraverso una piattaforma software modulare. Questa soluzione consente all'auto di diventare un sistema di accumulo per l'energia solare prodotta in autonomia, utilizzabile per alimentare la casa o per restituire elettricità alla rete. La gestione integrata di energia proveniente dalla rete, dal veicolo e dall'abitazione avviene tramite l'app Elli Charging, che offre un'interfaccia intuitiva e centralizzata.

Il progetto punta a ridurre sensibilmente i costi di ricarica per i clienti, con un risparmio che, in determinate condizioni, può arrivare fino al 75%. Allo stesso tempo, la combinazione tra produzione di energia solare e ricarica bidirezionale consente di raggiungere un elevato grado di indipendenza dalla rete elettrica. Inoltre, i clienti del Gruppo Volkswagen e quelli del provider di impianti fotovoltaici Otovo possono candidarsi per partecipare alla fase pilota, che inizierà in Germania nel dicembre 2025. I veicoli già predisposti per questa tecnologia includono diversi modelli Volkswagen, Volkswagen Veicoli Commerciali e Cupra, purché basati sulla piattaforma MEB, dotati di batterie da 77 kWh e software ID. 3.5 o versioni successive. Parallelamente, Volkswagen sta conducendo diversi progetti di innovazione a livello europeo per testare la scalabilità della ricarica bidirezionale. Tra questi spicca un'iniziativa avviata in Svezia nel 2021, in collaborazione con la cooperativa abitativa Stenberg, che funge da laboratorio per analizzare l'impatto tecnico ed energetico delle funzionalità vehicle-to-home e vehicle-to-grid. L'obiettivo di Elli è portare la ricarica bidirezionale alla piena maturità commerciale, scalando sia la componente hardware sia quella software e favorendo una legislazione armonizzata a livello europeo che possa agevolarne la diffusione.

A MEDICINA (BO) INAUGURATA LA COMUNITÀ ENERGETICA CERTIS CON IMPIANTO FV E COLONNINA DI RICARICA

Presso il Centro Commerciale Medici a Medicina, in provincia di Bologna, è stato inaugurato un innovativo pergolato fotovoltaico da 20 kW, collegato a una colonnina di ricarica da 22 kW AC per veicoli elettrici. L'infrastruttura, realizzata dal Comune di Medicina e gestita da Solar Info Community, segna l'avvio ufficiale della Certis Medicina, la comunità energetica tra imprese e solidali promossa dal Centro per le Comunità Solari insieme al Consorzio Medici, con il patrocinio dell'amministrazione comunale.

Le stazioni di ricarica costituiscono l'elemento strategico di questo progetto. Attivo già dal 2017, il servizio di ricarica di Medicina consente agli automobilisti elettrici aderenti alla Comunità



Solare di accedere a tariffe calmierate, incentivando così la diffusione della mobilità a zero emissioni. Nel solo 2024, le due colonnine presenti sul territorio hanno erogato oltre 86.000 kWh di energia interamente rinnovabile, evitando l'immissione in atmosfera di quasi 100 tonnellate di CO₂ e permettendo di percorrere più di due milioni di chilometri in modalità elettrica. Questi dati dimostrano l'impatto concreto che una rete di ricarica ben progettata può avere sulla riduzione delle emissioni e sull'evoluzione delle abitudini di mobilità.

RSE RINNOVA IL PROTOCOLLO D'INTESA SULLA TRANSIZIONE ENERGETICA CON REGIONE VENETO

È stato rinnovato il protocollo d'intesa tra RSE e Regione Veneto che prosegue il percorso di collaborazione compiuto nel precedente triennio 2022-2025.

In questi anni il protocollo ha permesso di elaborare e portare ad approvazione, lo scorso marzo, il Nuovo Piano Energetico Regionale (Nper), con scenari di sviluppo al 2030; di diffondere e promuovere l'autoconsumo diffuso e sostenere attivamente la nascita delle comunità energetiche rinnovabili attraverso incontri e momenti formativi rivolti a enti locali e cittadini; di accompagnare la Regione nella valutazione dei progetti per la produzione di idrogeno verde in aree industriali dismesse, in attuazione del PNRR; di fornire supporto tecnico-scientifico continuo alla Regione nell'elaborazione di dati, analisi di contesto e scenari evolutivi sul fabbisogno e sull'offerta energetica.

MENNEKES AMPLIA LA GAMMA AMTRON 4BUSINESS 700 CON LE NUOVE VERSIONI CON PRESA

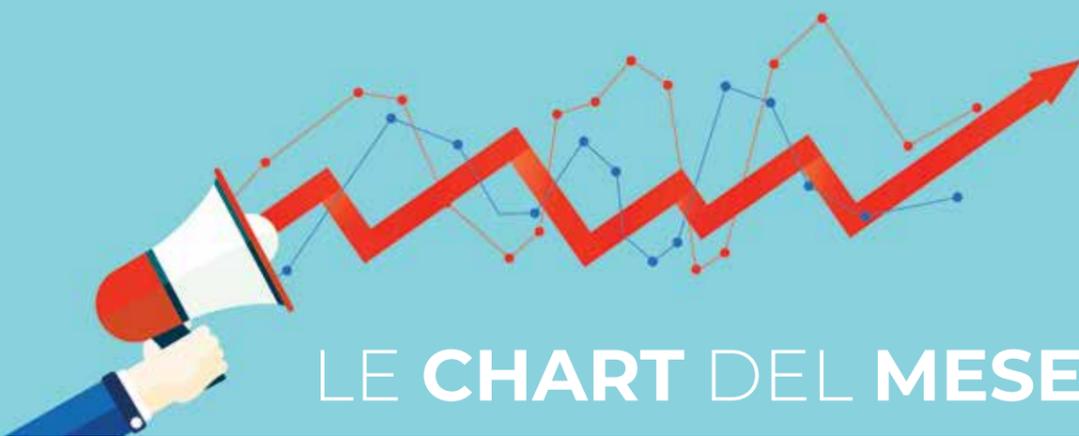
Mennekes annuncia il completamento della serie di wall box Amtron 4Business 700, pensata per rispondere alle esigenze di ricarica in ambito industriale, aziendale e commerciale. La gamma, ora disponibile in versioni da 11 kW e 22 kW, offre la possibilità di scegliere tra modelli con cavo integrato o con presa, garantendo la massima flessibilità nella scelta della soluzione di ricarica più adatta ai diversi contesti d'uso. All'inizio del 2025, Mennekes ha introdotto un aggiornamento software che ha ampliato le funzionalità della serie Amtron



4Business 700, integrando la gestione del carico, sia dinamica che statica, fino a un massimo di 100 punti di ricarica. Questa funzionalità avanzata è già presente anche nelle nuove versioni con presa, offrendo una gestione energetica più efficiente e scalabile.

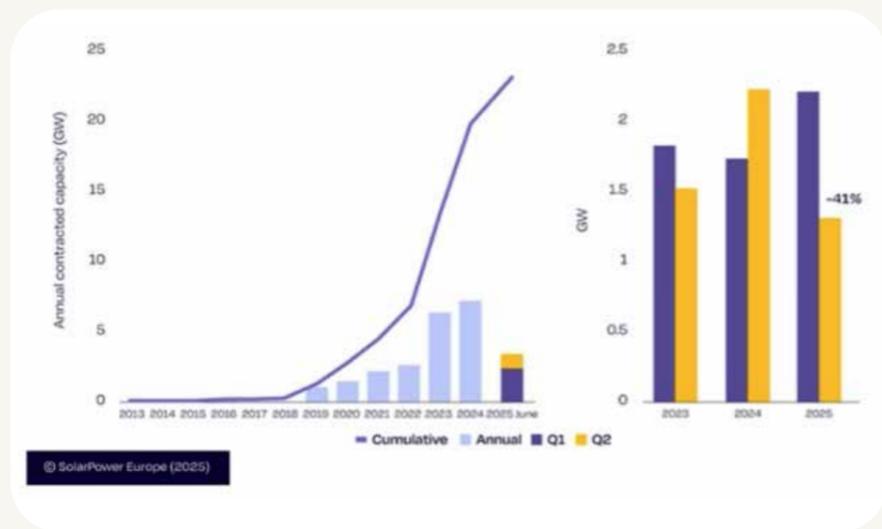
«Le varianti con presa della Amtron 4Business 700 completano il nostro portafoglio per il settore commerciale, anche a livello inter-

nazionale», spiega Volker Lazzaro, Amministratore Delegato di Mennekes. «Tutte le versioni delle nostre stazioni di ricarica Amtron 4Business 700 offrono numerosi vantaggi, tra cui la possibilità di personalizzazione del colore della cover, la connessione flessibile a diversi sistemi di backend e di gestione energetica, la configurazione e gestione semplificata tramite l'app Amtron 4Installers, nonché pratiche opzioni per la contabilizzazione dei consumi.» La serie Amtron 4Business 700 si affianca alla consolidata famiglia Professional, che continuerà a far parte integrante del portafoglio Mennekes come soluzione ideale per infrastrutture più articolate, combinando stazioni di ricarica singole o doppie, wall box e colonnine da terra ad alte prestazioni.

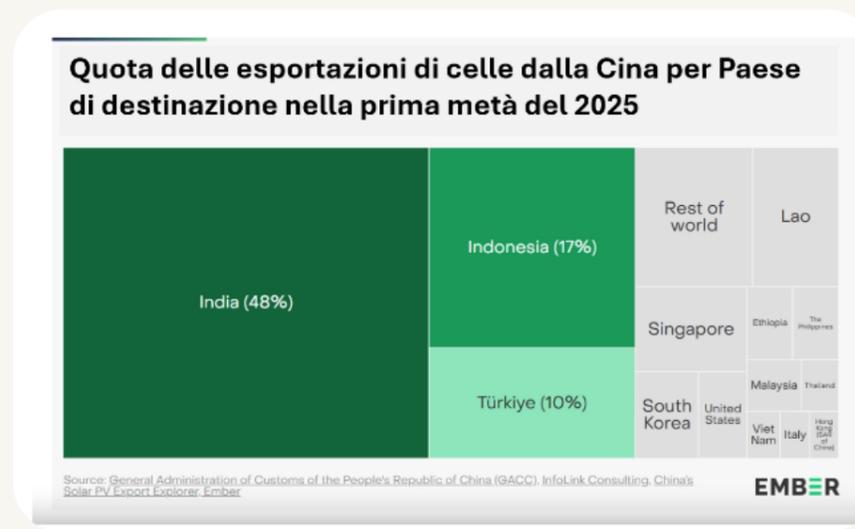


LE CHART DEL MESE

Capacità contrattualizzata tramite corporate PPA annuale e cumulata in EU



Quota delle esportazioni di celle dalla Cina per Paese di destinazione nella prima metà del 2025

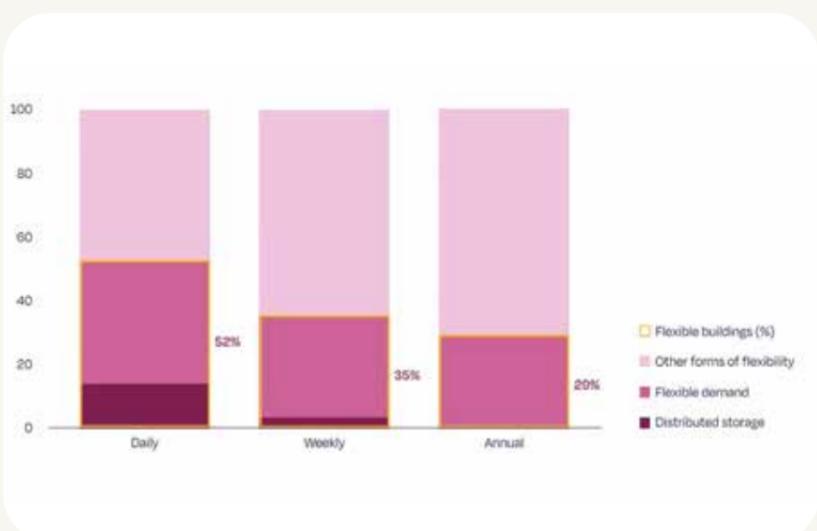


Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

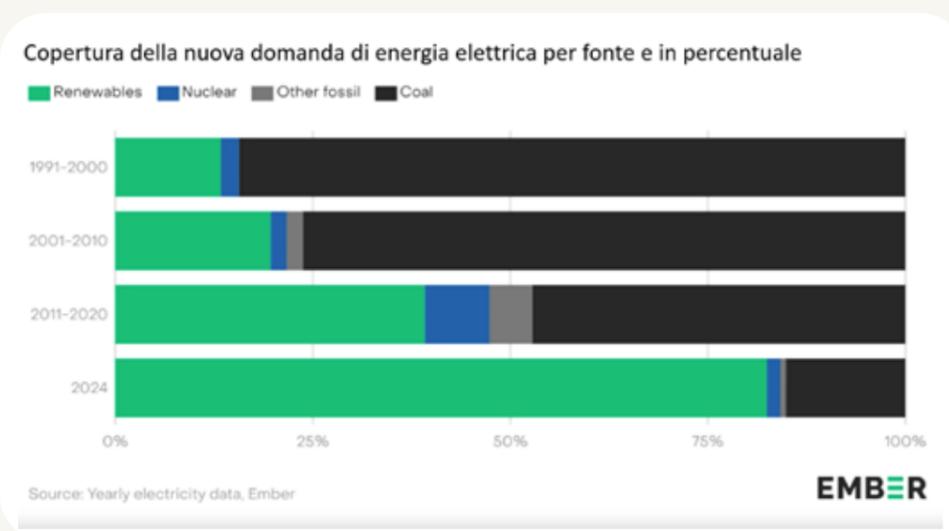


Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Il contributo degli edifici sul bilanciamento delle reti UE al 2030



Cina: nel 2024 le FER hanno coperto oltre l'80% della nuova domanda di energia elettrica



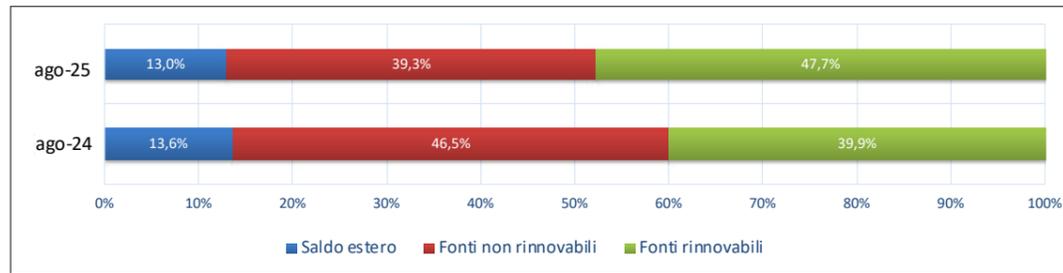
Inquadra il QR code per guardare l'ultimo episodio



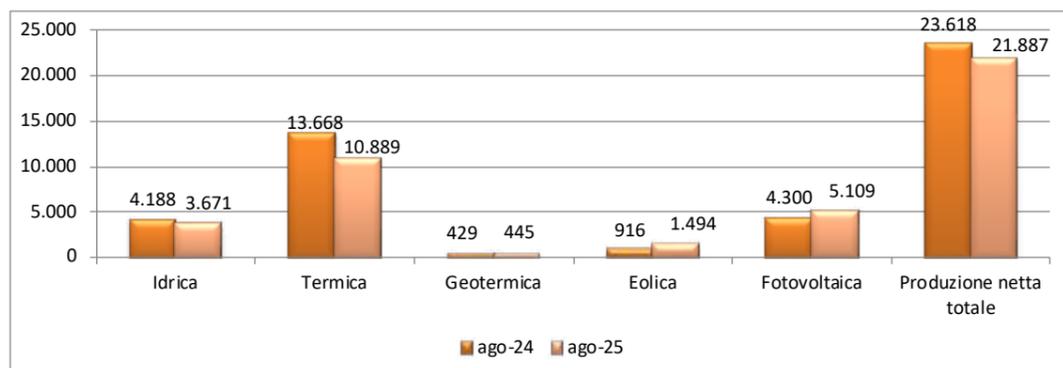
Inquadra il QR code per guardare l'ultimo episodio

Numeri e trend

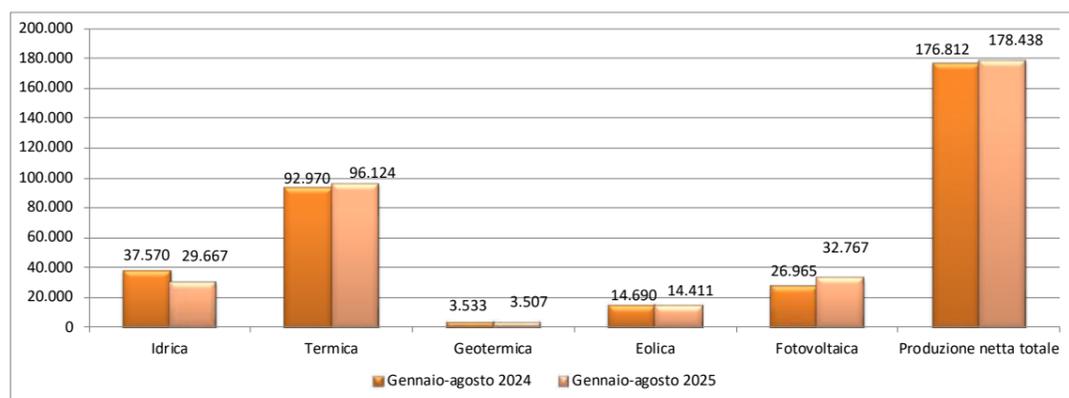
Composizione fabbisogno energetico in Italia



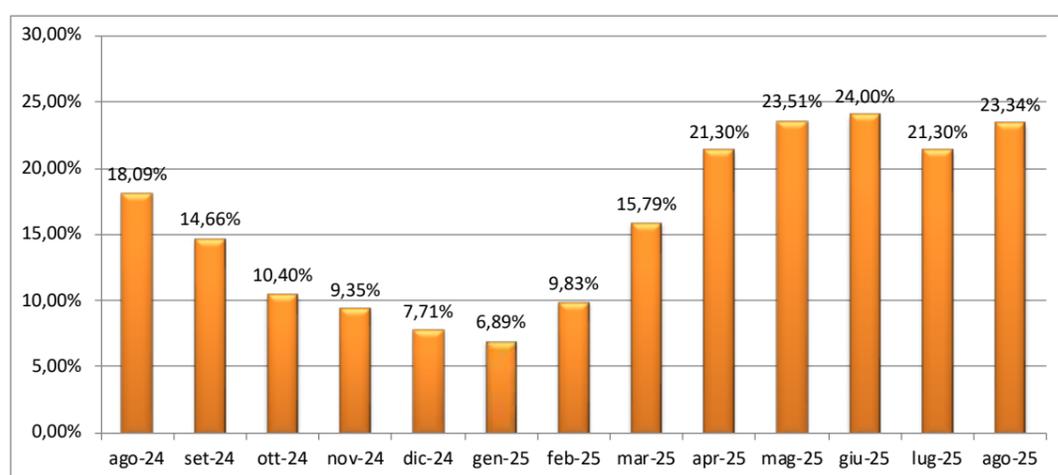
Agosto 2024 e Agosto 2025: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



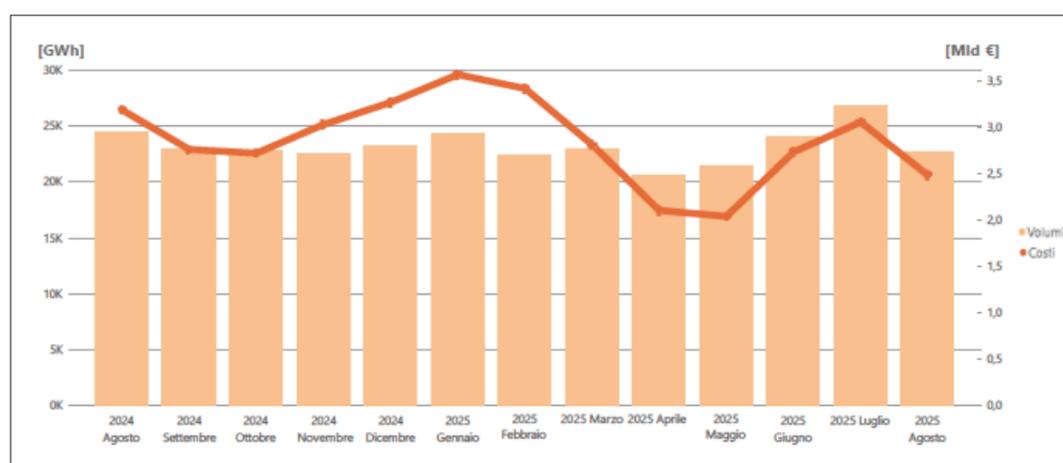
Gennaio-Agosto 2024 e Gennaio-Agosto 2025: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



SOLAREB2B "SPOTLIGHT"

IL NUOVO
APPROFONDIMENTO
MENSILE IN VIDEO

SOLARE B2B
SPOTLIGHT

Inquadra il QR Code
per guardare il nuovo
episodio



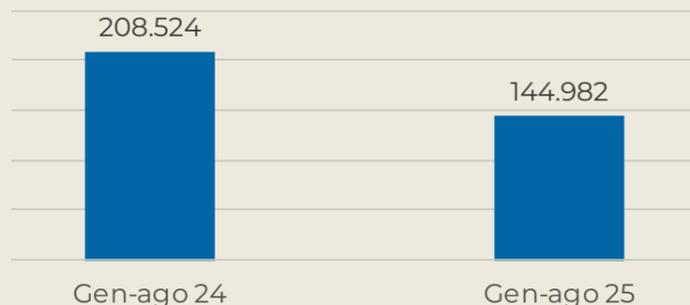
SOLAREB2B.IT

Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata

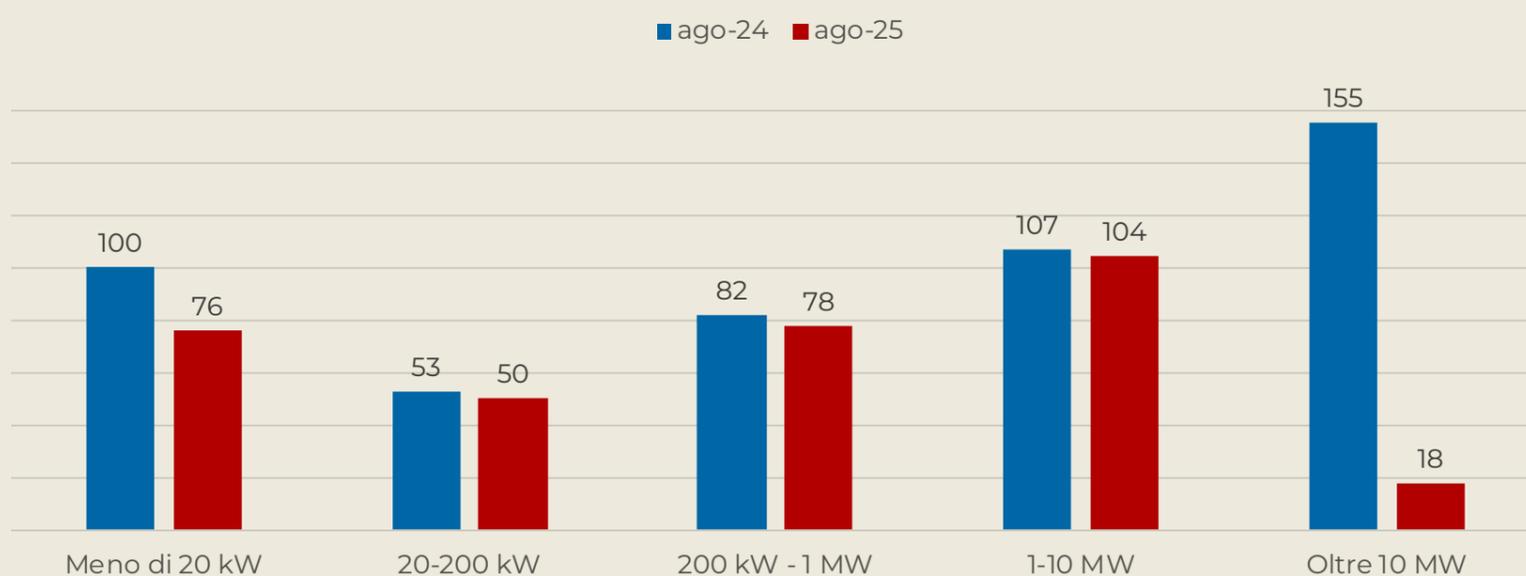
Nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia in MW
Gennaio-agosto 24 vs Gennaio-agosto 25



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

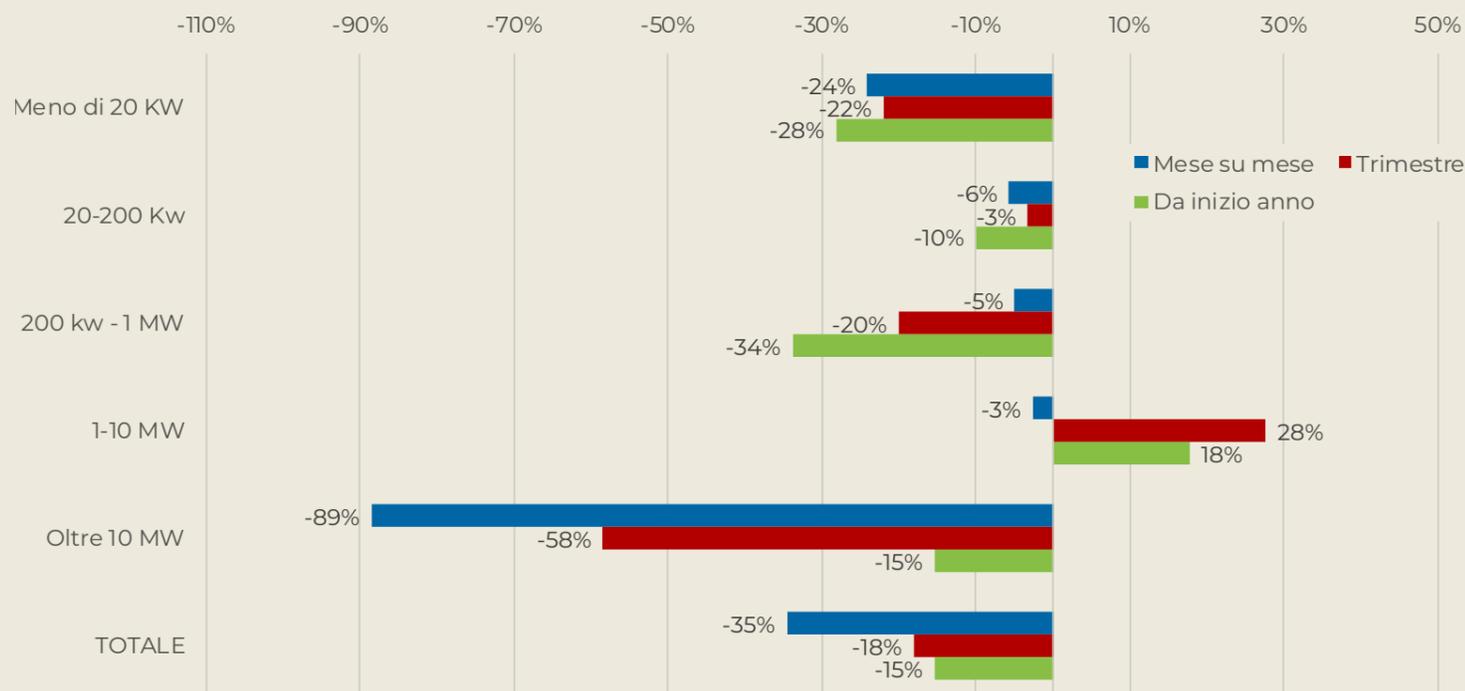


Nuova potenza (MW) impianti allacciati in Italia per taglia



Trend nuova potenza FV allacciata in Italia per taglie

Aggiornamento a fine agosto 2025



Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
Solar Power Europe	597 GW (+22%) <i>Maggio 2025</i>	655 GW (+13%) <i>Maggio 2025</i>
Bloomberg	599 GW (+35%) <i>Marzo 2025</i>	698 GW (+16,5%) <i>Marzo 2025</i>
Wood Mackenzie	495 GW <i>Gennaio 2025</i>	493 GW (-0,5%) <i>Gennaio 2025</i>
IEA	553 GW (+41%) <i>Aprile 2025</i>	600 GW (+8,5%) <i>Aprile 2025</i>
Berneuter Research	600-660 GW <i>Giugno 2024</i>	
Ember	593 GW (+29%) <i>Settembre 2024</i>	
PV Info Link	469-533 GW <i>Novembre 2024</i>	
China Photovoltaic Industry Association	583 GW (+10%) <i>Aprile 2025</i>	

Nuova potenza installata in Cina

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

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
Solar Power Europe	65,5 GW <i>Maggio 2025</i>	75 GW (+7%) <i>Maggio 2025</i>
PV Info Link	80 GW <i>Novembre 2024</i>	89 GW (incremento medio del +11%) <i>Novembre 2024</i>

Vendite totali moduli fotovoltaici Primi 10 produttori

FONTE	2024	PREVISIONI 2025
PV Info Link	502 GW (+22%) <i>Gennaio 2025</i>	Tra 559 e 603 GW <i>Gennaio 2025</i>



BISOL® Supreme™

Perfetto. Comprovato. Garantito.



L'unico modulo fotovoltaico con una garanzia di 25 anni sul 100% della potenza di uscita.

Zero degrado. Zero compromessi.

Comprovato in tutto il mondo.

Prodotto in Europa.

Scelto da professionisti in oltre 120 Paesi. Una promessa a lungo termine di energia, affidabilità e valori duraturi.

Quando vuoi solo il meglio, **ti meriti solo BISOL.**



100% della potenza di uscita! 25 anni. Zero compromessi. Scopri di più su bisol.com/supreme

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

I Bess scendono in campo (settembre 2025)

Cybersecurity un aspetto prioritario per il fotovoltaico (settembre 2025)

FER X Transitorio: tra potenziale e dubbi (luglio/agosto 2025)

Moduli a fine vita: verso una filiera più trasparente ed efficiente (luglio/agosto 2025)

Blackout Spagna: la svolta parte da reti e Bess (giugno 2025)

Transizione 5.0: una misura che procede a rilento (giugno 2025)

FV residenziale: ripartire oltre gli incentivi (maggio 2025)

Energy Release 2.0: la misura che serviva (maggio 2025)

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)

INCHIESTE PRODOTTI

Moduli Bipv una nicchia in cerca di spazio (settembre 2025)

L'importanza strategica della formazione (luglio/agosto 2025)

Wall-box e FV: la nuova alleanza per l'autoconsumo intelligente (giugno 2025)

Agrivoltaico: il solare incontra l'agricoltura (maggio 2025)

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

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

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

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)

SPECIALI

Così cambia la distribuzione (settembre 2025)

Storage: soluzioni per ogni esigenza (luglio/agosto 2025)

Moduli: innovazione per restare competitivi (giugno 2025)

Così evolvono gli inverter (maggio 2025)

Anteprima Intersolar 2025 (aprile 2025)

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

Anteprima KEY 2025 (febbraio 2025)

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

Moduli: innovare per crescere (novembre 2024)

EV-Charger: accelerano le PMI (ottobre 2024)

Così i distributori difendono i margini (settembre 2024)

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

Anteprima Intersolar Europe (giugno 2024)

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)

Distributori: così si affronta l'overstock (settembre 2023)

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

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

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

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

Prima edizione di KEY (marzo 2023)

Tutto pronto per Key Energy (novembre 2022)

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

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Fotovoltaico al centro della Direttiva Casa Green (settembre 2025)

Tra zone di accelerazione e disciplina dell'Energy Release (luglio/agosto 2025)

Ecco come funziona il meccanismo del Macse (luglio/agosto 2025)

Le novità del decreto bollette (giugno 2025)

Imprese: i nuovi incentivi a favore del FV di taglia C&I (maggio 2025)

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)

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

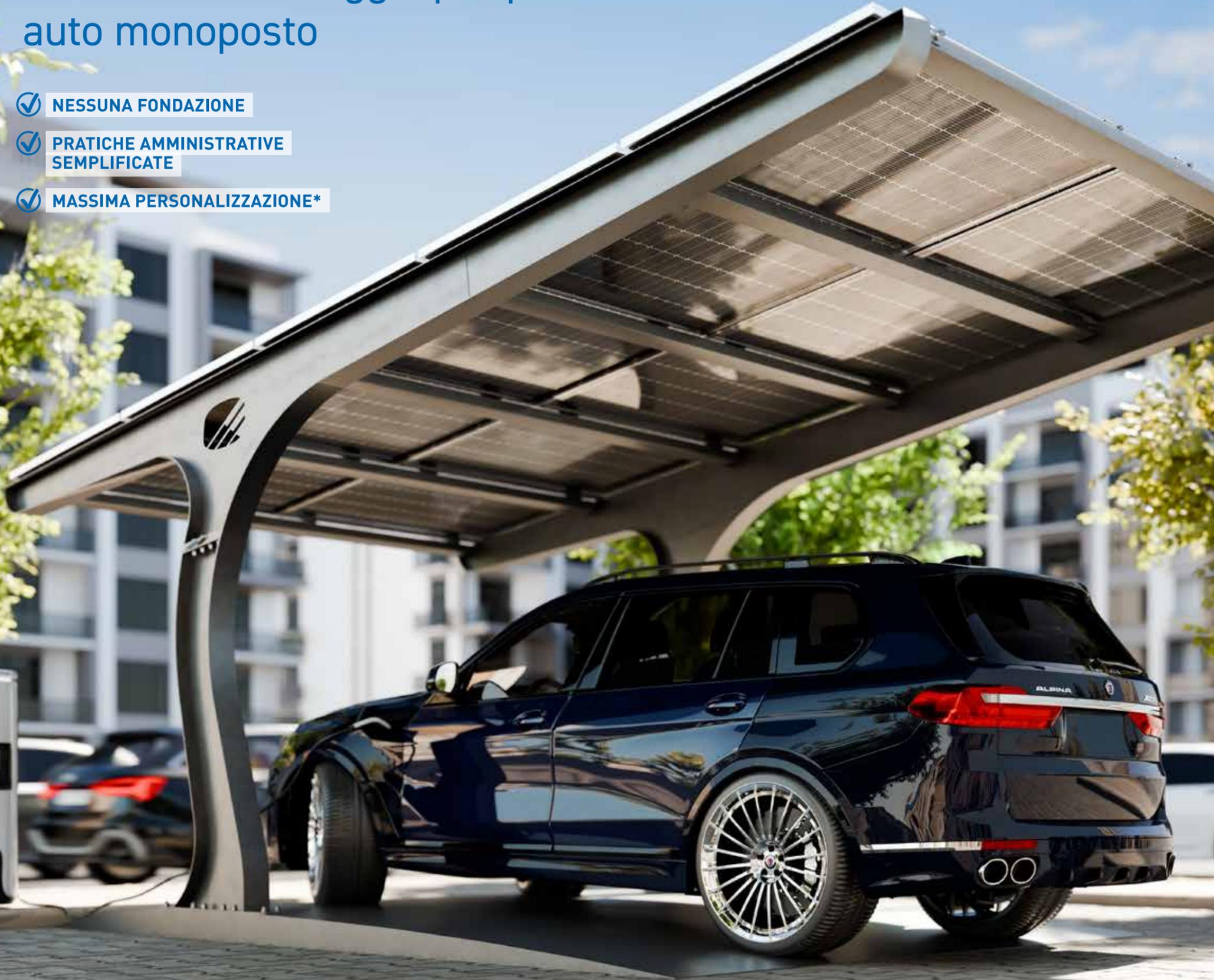


CARPORT PLATFORM

**NEW
PRODUCT**

Sistema di montaggio per pensiline
auto monoposto

- ✓ **NESSUNA FONDAZIONE**
- ✓ **PRATICHE AMMINISTRATIVE
SEMPLIFICATE**
- ✓ **MASSIMA PERSONALIZZAZIONE***



Il sistema **CARPORT PLATFORM** è composta da una **sottostruttura portante in acciaio zincato a caldo** e un'orditura di **profili in alluminio** per l'installazione di moduli fotovoltaici.

È possibile scegliere come orditura di profili in alluminio una doppia soluzione:
La prima formata da un sistema integrato (**SOLARLOCK**) e la seconda da un sistema standard con morsetti di bloccaggio.



CARPORT BASIC

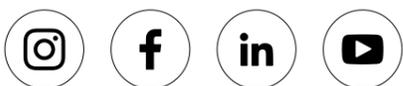


CARPORT DESIGN

**CONTACT
ITALIA®**

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica Altamura (BA)
www.contactitalia.it

seguici sui canali social



Approfitta della nostra
consulenza tecnica gratuita!

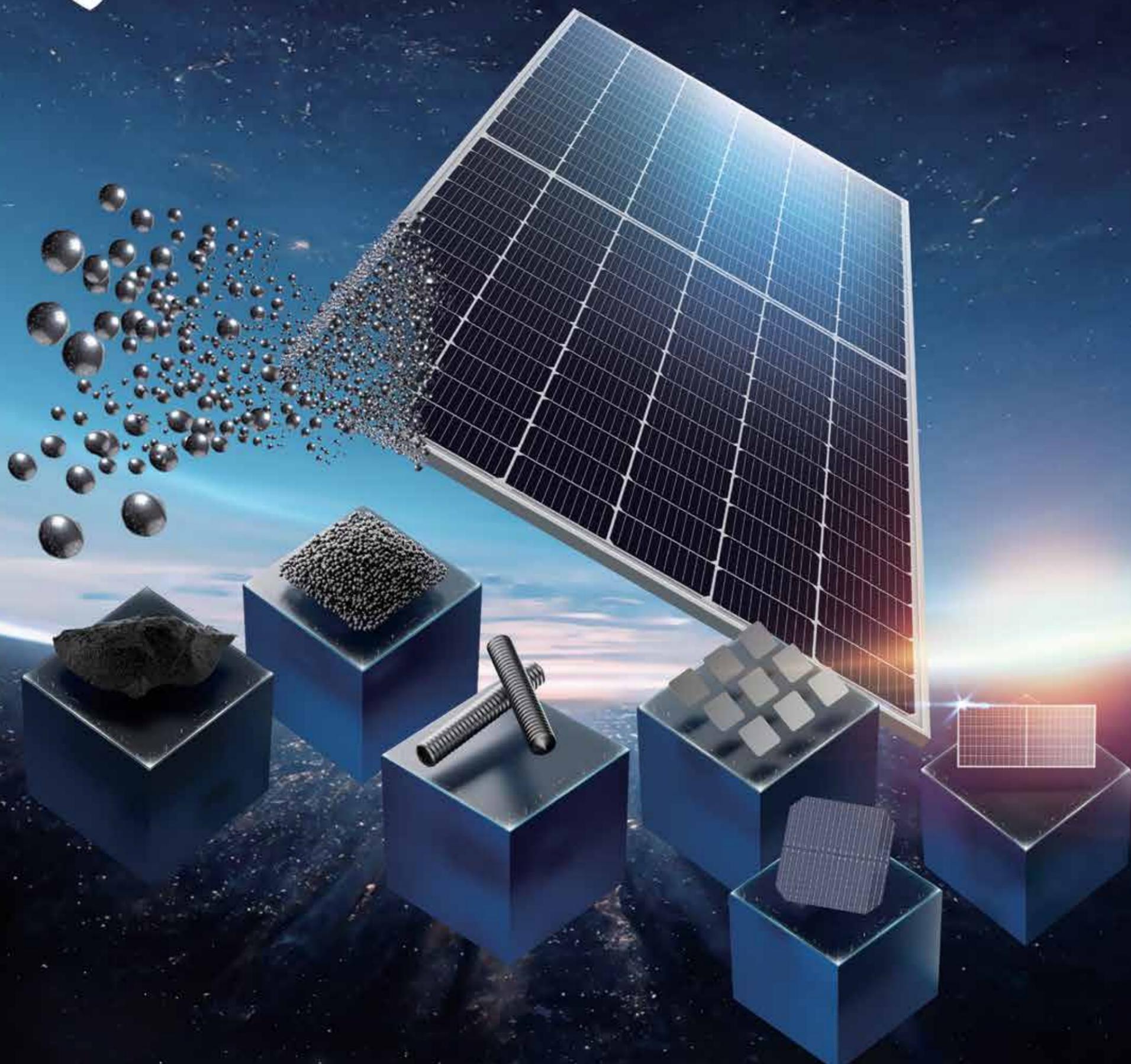
Tel. +39 080 3141265

*Possibilità di configurare la larghezza del posto auto
(da 2,20 m a 3,0 m).

*Compatibilità con ogni tipo di pannello fotovoltaico.

*Opzione di completamento con frangisole per coprire
eventuali spazi non pannellati.





**INTEGRAZIONE VERTICALE COMPLETA:
dall'estrazione del silicio al modulo fotovoltaico.**



Contatti:
Massimo Forte
MASSIMO.FORTE@GCLSI.COM
+39 3389570981



Iscriviti alla nostra
newsletter



LinkedIn

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale ev-charger

- *MERCATO: FOTOVOLTAICO E RICARICA ELETTRICA TRA OPPORTUNITÀ E NUOVE COMPETENZE*
- *VETRINA: PRODOTTI DI PUNTA E STRATEGIE DEI PRINCIPALI PLAYER*

Efficienti Innovative Sostenibili

LE NOSTRE SOLUZIONI
PER LA RICARICA
DI VEICOLI ELETTRICI



Stazioni di ricarica per veicoli elettrici
ideali per abitazioni, applicazioni nel
terziario e società di servizi.



SCOPRI DI PIÙ
SUL NOSTRO SITO

SCOPRI LA GAMMA COMPLETA DI SOLUZIONI BTICINO



GreenUP One



GreenUP Premium
in plastica



GreenUP Premium
in metallo



Ensto Wallbox



Ensto Pro

#improving**Lives**

Seguici su



bticino

A Group brand | **legrand**

MHELIOS

LA SOLUZIONE INTELLIGENTE
PER LA GESTIONE DELL'ENERGIA



Sistema inverter
monofase e batteria
ad alta tensione

Sistema inverter
monofase e batteria
a bassa tensione

Sistema inverter
trifase e batteria
a bassa tensione

EV Charger
Mono/Trifase

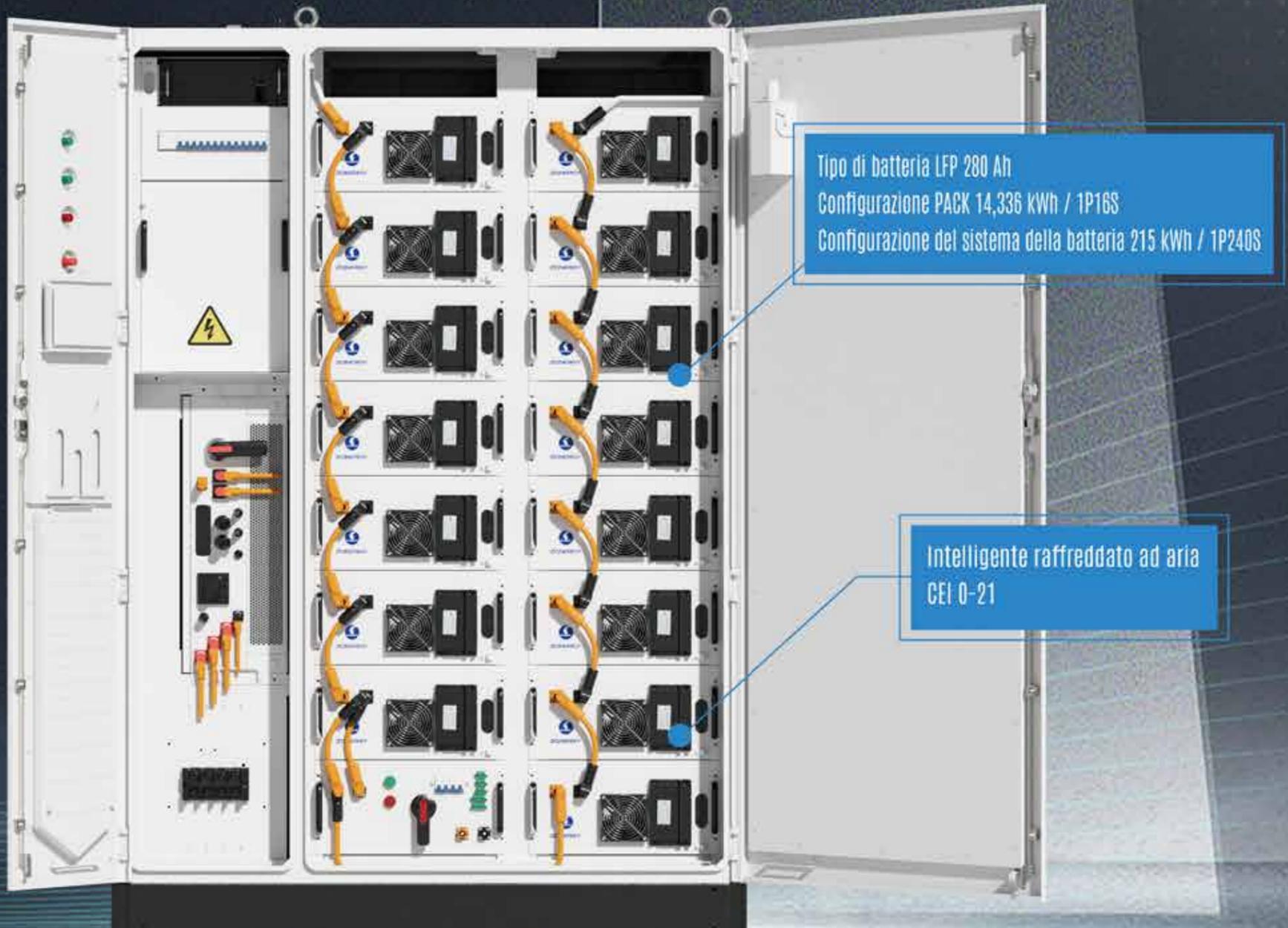
Scopri di più





ZONERGY
EUROPE S.R.L.

Novità in arrivo. Grandi sconti in partenza.



Tipo di batteria LFP 280 Ah
Configurazione PACK 14,336 kWh / 1P16S
Configurazione del sistema della batteria 215 kWh / 1P240S

Intelligente raffreddato ad aria
CEI 0-21

Modular Commercial and Industrial ESS Power Cube Series

Lasci i Suoi contatti per ricevere preventivo e formazione gratuiti su PowerCube ESS C&I.



Indirizzo:
VIA GALILEO GALILEI 7, 20124,
Milano (MI), Italia



Email:
europe@zenergy.com (Business)
eu_support@zenergy.com (Services)



Tel:
+39 02 97130050

Esperti in accumulo energetico per le famiglie italiane – Zenergy Europe S.r.L., un servizio di assistenza tecnica locale dedicato. Da 4 anni in Italia con magazzino e assistenza tecnica: Zenergy Europe S.r.L. garantisce copertura completa su tutto il territorio italiano.

Sommario



Pag. 6

FV ed ev-charger tra opportunità e nuove competenze

Pag. 11

L'offerta dei principali player

pag. 21 ATON

pag. 16 SAJ

pag. 21 AUTEL

pag. 15 SCAME PARRE

pag. 20 BTICINO

pag. 15 SENEK

pag. 20 ECOFLOW

pag. 14 SIGENERGY

pag. 20 ENERBROKER

pag. 14 SMA

pag. 19 ENERGY SPA

pag. 14 SOLARMG

pag. 19 GOODWE

pag. 13 SOLAX

pag. 18 GROWATT

pag. 13 SOLPLANET

pag. 18 HAIER

pag. 12 SONNEN

pag. 18 HUAWAI

pag. 12 SUNERG

pag. 17 INGETEAM

pag. 12 TIGO

pag. 17 KSTAR

pag. 11 WALLBOX

pag. 16 MENNEKES

pag. 11 WECO

pag. 16 ORBIS

pag. 11 ZCS

Pag. 22

Gli speciali di SolareB2B



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





FV ED EV-CHARGER TRA OPPORTUNITÀ E NUOVE COMPETENZE

IL CONNUBIO TRA COLONNINE DI RICARICA, FOTOVOLTAICO E ACCUMULO È ORMAI STRATEGICO PER PRIVATI E AZIENDE. LA DOMANDA VA VERSO SISTEMI INTEGRATI CHE CONSENTANO UNA GESTIONE DINAMICA DEI CARICHI. PER OPERATORI E INSTALLATORI SI APRE UN MERCATO IN EVOLUZIONE CHE RICHIEDE KNOW-HOW TECNICO, PRODOTTI SMART E ASSISTENZA RAPIDA. SERVONO PERÒ REGOLE CHIARE, INCENTIVI MIRATI E STANDARD DI INTEROPERABILITÀ PER SBLOCCARE IL PIENO POTENZIALE DEL SETTORE

DI MONICA VIGANÒ

Il mercato delle installazioni di colonnine private, sia in ambito residenziale che aziendale, continua a crescere anche se con un ritmo meno sostenuto rispetto agli anni precedenti. Alla fine del 2024 in Italia si contavano circa 560.000 punti di ricarica privati, con un incremento del 12% rispetto al 2023. Lo si evince dallo Smart Mobility Report 2025 curato dalla divisione Energy & Strategy del Politec-

nico di Milano. Il dato è positivo, ma più contenuto rispetto al boom del biennio 2021-2022, quando la spinta degli incentivi fiscali aveva favorito un aumento di oltre il 700%. Ora, terminati definitivamente gli effetti del Superbonus 110%, si è tornati a una dimensione di mercato più realistica e legata a un business che cresce più lentamente ma in maniera più solida. Merito anche della crescente consapevolezza del

cliente finale, che vede nella ricarica elettrica privata (domestica o aziendale) un'alternativa sostenibile ma anche "comoda" alla ricarica presso i distributori di combustibili fossili. Stando a un sondaggio effettuato negli Stati Uniti da Escalent EVForward, infatti, la possibilità di ricaricare un'auto elettrica nel proprio box è ancora uno dei fattori determinanti per coloro che decidono di approcciare l'elettrico. Se poi alla co-



PHOTO CREDIT: SONNEN

modità di eliminare le soste al distributore si unisce il risparmio garantito dalla presenza di un impianto fotovoltaico per utilizzare energia da fonti rinnovabili, ci si ritrova con un pacchetto conveniente che spesso finisce per eclissare qualsiasi altra alternativa. E questo vale non solo per le residenze private ma anche e soprattutto per le imprese che desiderano abbattere i costi della propria flotta aziendale. Il connubio fotovoltaico-ricarica elettrica è ormai sicuramente sdoganato. Ma come lo stanno promuovendo gli installatori attivi nel mercato solare? Qual è lo stato di salute del mercato della ricarica elettrica abbinata al fotovoltaico? I numeri dimostrano un interesse crescente da parte del consumatore finale, che però viene frenato spesso da motivazioni legate ai costi, soprattutto delle auto elettriche. Ma la domanda c'è e le competenze, del cliente finale così come dei tecnici installatori, anche. A questo si aggiunge il supporto delle società produttrici di colonnine di ricarica. Il tutto, a definizione di un panorama ottimistico che lascia ben sperare per il prossimo futuro. Infatti, nonostante il mercato sia

caratterizzato da una crescita discontinua, il segmento degli utenti privati rimane un target importante. È un pubblico che necessita di supporto e accompagnamento lungo un percorso di elettrificazione che non sarà né semplice né breve, ma che proseguirà in modo costante.

CRESCITA MODERATA

Il mercato dell'e-mobility presenta alcuni picchi stagionali quando sostenuto da incentivi statali rivolti sia all'acquisto delle stazioni di ricarica, sia alle immatricolazioni di veicoli a zero emissioni. Attualmente la mancanza di incentivi e la correlata limitata diffusione dei veicoli elettrici limitano le vendite di ev-charger. Ma nei prossimi mesi ci si aspetta un incremento nelle vendite grazie ai nuovi incentivi ed alla richiesta crescente delle aziende di efficientare flotte veicoli e parking space. «Le aziende rappresentano un grande potenziale», spiega Gerald Avondo, head of product and services e-mobility di Scame Parre. «La velocità di adozione della ricarica elettrica

LE ESIGENZE DEL MERCATO

INSTALLATORI



- Semplicità di installazione e configurazione, **interfacce intuitive**
- **Assistenza tecnica rapida**, supporto in italiano, strumenti di configurazione
- Standard normativi chiari e **iter autorizzativi snelli**
- **Formazione continua** su smart charging e integrazione tra vari dispositivi energetici

CLIENTI FINALI



- **Soluzioni semplici** e intuitive
- **Integrazione intelligente** tra ev-charger, fotovoltaico e accumulo
- **Funzionalità smart** come gestione dinamica dei carichi
- **Programmazione della ricarica** per sfruttare fasce orarie convenienti e la produzione da fonte solare
- Monitoraggio e **controllo da remoto** tramite app
- Soluzioni scalabili e sostenibili con **costi accessibili**

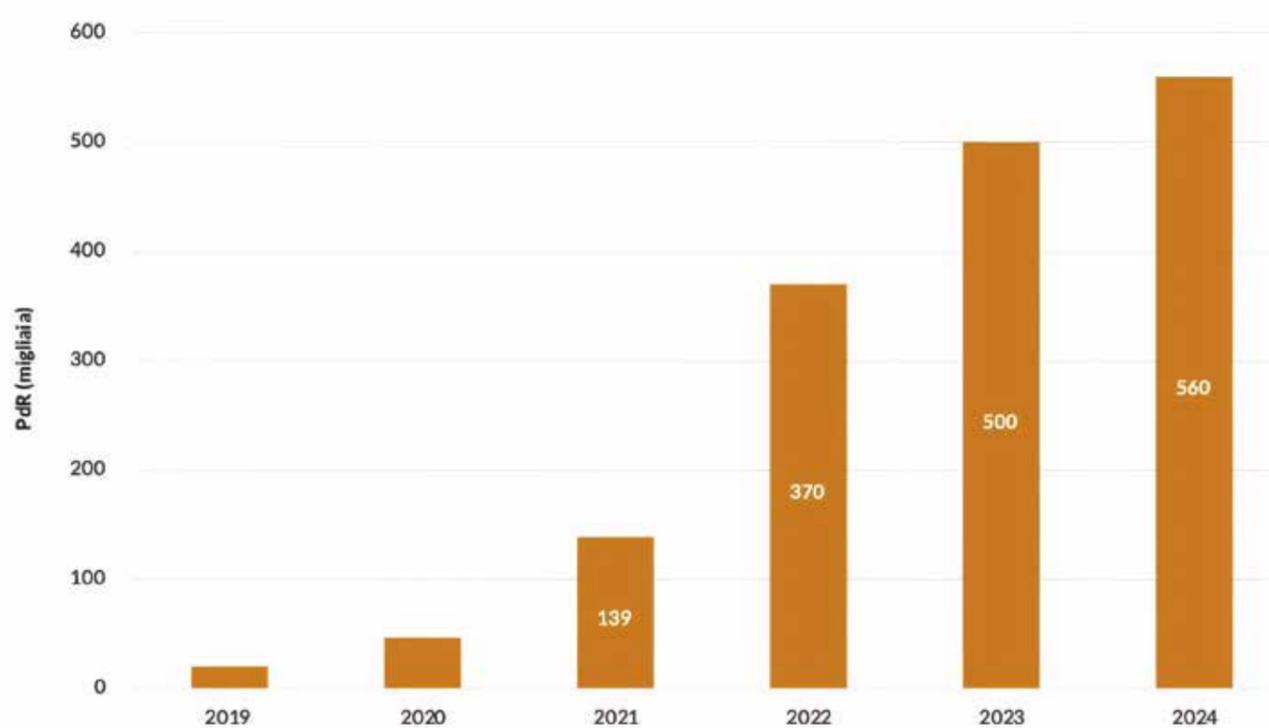
in questo ambito è strettamente legata a fattori come gli incentivi statali, la consapevolezza dei vantaggi economici e la chiarezza del quadro normativo e fiscale. Speriamo che entro fine anno l'Unione europea emani delle linee guida su come armonizzare il trattamento fiscale a livello europeo per incentivare le aziende a passare all'elettrico. La transizione delle flotte aziendali all'elettrico non è solo una scelta di sostenibilità, ma una leva strategica per ridurre il Total Cost of Ownership, migliorare l'immagine del brand e soprattutto permettere ai dipendenti la possibilità di provare l'elettrico per prendere confidenza con la tecnologia e con la tranquillità di non dover sostenere l'investimento iniziale di acquisto del veicolo, oggi vero scoglio per l'adozione di massa». E di prospettive interessanti per l'elettrificazione delle flotte aziendali parla anche Davide Spazian, direttore commerciale Italia ev-chargers di Ingeteam: «Ci troviamo in una fase di consolidamento dove la crescita prosegue, ma a ritmi più moderati e con una forte dipendenza dalle politiche di incentivo. Se

IN ITALIA 560MILA CHARGING POINT PRIVATI (+12%)

Il 2024 ha segnato un anno di forte espansione per la rete di ricarica dei veicoli elettrici in Italia, secondo lo Smart Mobility Report 2025 curato dalla divisione Energy & Strategy del Politecnico di Milano. In particolare si è registrato un incremento del 34% dei punti di ricarica pubblici rispetto all'anno precedente. Alla fine dell'anno si contavano circa 66.000 punti attivi, in crescita rispetto ai 49.000 del 2023. Sul

fronte privato, alla fine del 2024 si stimano circa 560.000 punti di ricarica installati, con una crescita del 12% rispetto all'anno precedente. Un incremento più contenuto rispetto agli anni passati, frenato in parte dalla progressiva riduzione del Superbonus. L'andamento non lineare della rete privata dimostra come lo sviluppo di questo segmento sia fortemente legato alla presenza di incentivi fiscali stabili e strutturati.

Il numero dei punti di ricarica privati in Italia



FONTE: SMART MOBILITY REPORT 2025

nei prossimi mesi verranno introdotti strumenti di supporto più stabili e mirati, il settore potrà tornare a crescere con decisione. In caso contrario, ci si attende uno sviluppo graduale, trainato soprattutto dall'aumento naturale del parco elettrico circolante».

SMART ED EFFICIENTI

Prima di arrivare ad analizzare più nello specifico la diffusione congiunta di ev-charger e impianti fotovoltaici, è interessante capire dove verte la domanda. Quali sono quindi le caratteristiche che l'utente finale cerca in un caricatore elettrico al quale si chiede sempre più di essere smart. «L'aumento delle vendite di colonnine smart è la risposta diretta a un'esigenza di mercato matura», spiega Gerald Avondo di Scame Parre. «L'utente di un veicolo elettrico oggi non cerca più un semplice erogatore di corrente, ma uno strumento intelligente che si integri nel proprio ecosistema energetico per ottimizzare i costi, massimizzare la sostenibilità e garantire sicurezza».

Le funzionalità smart trasformano la ricarica da un costo passivo a una variabile gestibile e ottimizzabile. Tra le più apprezzate c'è la gestione dinamica dei carichi che serve a evitare i blackout domestici. La stazione adatta in automatico la potenza di ricarica in base a quanta energia sta usando l'edificio, evitando di aumentare la potenza del contatore e relativi costi extra. In secondo luogo il mercato richiede la programmazione della ricarica per poter impostare la ricarica nelle fasce orarie notturne o nei weekend,

quando l'elettricità costa meno, ottimizzando così i costi operativi. Un sistema di ricarica efficiente inoltre deve garantire tempi di ricarica ottimali, adattandosi alle esigenze del contesto in cui è installato e sfruttare al meglio la potenza disponibile, evitando sprechi o sovraccarichi. Inoltre un sistema efficiente deve anche essere connesso online perché la possibilità di monitorare e gestire la ricarica da remoto, tramite app o portali web, offre all'utente un controllo completo e semplifica la manutenzione. Infine, soprattutto in contesti aziendali, è importante prevedere sistemi di autenticazione e pagamento smart che garantiscono sicurezza e flessibilità. «Nel caso del caricatore EV HCA G2 di GoodWe, grazie al supporto di diversi metodi di autenticazione, è possibile offrire a conducenti, datori di lavoro e società di leasing trasparenza sui costi energetici per la suddivisione degli account e i rimborsi», spiega Valter Pische, territory manager South Eastern Europe di GoodWe. Sempre più utenti cercano anche la integrazione con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo per ricaricare il veicolo con energia solare, riducendo i costi e aumentando la sostenibilità. «In merito all'integrazione con l'impianto solare, è fondamentale offrire una programmazione intelligente della ricarica in base alla produzione fotovoltaica», spiega Vito Pontrelli, country manager per l'Italia di Solplanet. «Così è possibile ottimizzare l'uso dell'energia rinnovabile, ridurre i costi e migliorare l'esperienza utente. Aggiungo che un sistema efficiente

deve essere semplice da installare e sicuro. Infine deve supportare aggiornamenti software da remoto, per restare sempre allineato alle nuove esigenze e normative». Infine, agli ev-charger è richiesto che dispongano di modalità di ricarica multiple in grado di gestire la velocità del processo di ricarica in funzione della sorgente di energia utilizzabile e che siano compatibili con tutti i veicoli elettrici indipendentemente dal loro marchio.

AUMENTARE LA CONVENIENZA

L'integrazione con inverter, sistema di accumulo e impianto fotovoltaico è uno dei grandi macrotrend che già da tempo incidono sul passaggio all'elettrico, garantendo una maggiore convenienza nell'utilizzo quotidiano dell'auto. Questo ecosistema è diventato un connubio imprescindibile soprattutto in ambito aziendale, tanto da legare la vendita dell'ev-charger all'impianto fotovoltaico quasi in rapporto uno a uno. In questo contesto, gli utilizzatori finali sono più sensibili ai temi di sostenibilità ma anche a quello dei costi. Per cui occorre ottimizzare i tempi di ricarica in funzione della variabilità della generazione da fotovoltaico. La situazione ideale sarebbe poter ricaricare quanto più possibile da fotovoltaico. Però impostare una ricarica esclusivamente da fonte rinnovabile, senza poter definire un minimo di ricarica sicura e costante dalla rete, espone al rischio correlato alla produzione incostante dell'impianto solare e quindi alla possibilità che il veicolo non sia com-



LA TRANSIZIONE VERSO LA MOBILITÀ ELETTRICA RICHIEDE UN'INTEGRAZIONE SEMPRE PIÙ STRETTA TRA IMPIANTO FOTOVOLTAICO, SISTEMA DI ACCUMULO E COLONNINE DI RICARICA. SERVONO STANDARD COMUNI CHE FACILITINO LA COMUNICAZIONE TRA I DIVERSI DISPOSITIVI E PREZZI PIÙ ACCESSIBILI, COSÌ DA RENDERE QUESTO ECOSISTEMA DAVVERO ALLA PORTATA DI TUTTI E GARANTIRE RICARICHE EFFICIENTI E SOSTENIBILI

pletamente carico nei tempi desiderati. Pertanto il primo aspetto è informare correttamente il cliente finale e offrire soluzioni flessibili che permettano la ricarica da fotovoltaico integrandola con un apporto dalla rete, seppur minimo, per poter garantire tempi più certi. La soluzione ideale prevede l'utilizzo di un sistema di accumulo che possa consentire una programmazione flessibile della ricarica, basata sulla produzione solare prevista, sui costi dell'energia e sulle abitudini quotidiane. Ma questo pacchetto composto da impianto fotovoltaico, sistema di accumulo ed ev-charger è, senza sussidi adeguati, ancora considerato troppo oneroso da diversi utenti finali che potrebbero decidere di rimandare l'investimento in attesa di prezzi più calmierati o incentivi statali. Come accennato in precedenza, poi, i caricatori per auto elettriche non sono più visti come semplici dispositivi elettrici, ma come elementi intelligenti che devono integrarsi perfettamente con l'ecosistema energetico della casa. È quindi necessaria un'integrazione semplice e intelligente tra i vari dispositivi, ma per arrivarci bisogna superare barriere tecnologiche, economiche e normative. «In questo ambito è molto sentita la frammentazione tecnologica perché non tutti gli inverter, i sistemi di accumulo e le colonnine parlano lo stesso linguaggio», sostiene Davide Spazian di Ingeteam. «Mancano standard condivisi che facilitino l'integrazione tra le diverse tipologie di dispositivi, potendo così raggiungere la massima efficacia solamente utilizzando apparecchiature dello stesso brand. Ingeteam è tra i pochi ad offrire questa possibilità incontrando l'interesse del mercato». Infatti alcuni produttori di inverter stanno allargando i propri orizzonti, aggiungendo a catalogo ev-charger di propria produzione. «La difficoltà maggiore è la corretta configurazione tra inverter, sistema di accumulo ed ev-charger, specialmente quando i componenti provengono da produttori diversi», chiarisce Vito Pontrelli di Solplanet. «Nel caso di Solplanet si ha il vantaggio di acquistare da un unico produttore affidabile tutti i componenti di questa soluzione». Tuttavia una parte degli installatori attivi sul suolo nazionale preferisce optare per marchi specializzati nella ricarica elettrica e con una comprovata esperienza alle spalle. «Nel mercato

sono presenti molti costruttori di inverter e ognuno comunica in modo differente con i dispositivi esterni per cui il primo passo è entrare nel merito di ogni singola macchina per far sì che la colonnina di ricarica ci possa dialogare», spiega Stefano Lucini, marketing manager di Orbis. «Per questo sempre più produttori di inverter mettono a disposizione del mercato colonnine di ricarica di proprietà ma notiamo che spesso gli installatori preferiscono una marca terza specializzata nella ricarica elettrica perché più nota e con un bagaglio di esperienza, anche in ambito guasti e manutenzioni, più ricco. In sostanza, la possibilità di contare su un supporto tecnico specializzato nella gestione di soluzioni di ricarica elettrica viene preferita rispetto alla possibilità di avere un unico interlocutore».

FOCUS SUGLI INSTALLATORI

Una volta stabilito che il connubio tra fotovoltaico e ricarica elettrica è assodato, è interessante analizzare la provenienza della domanda. In generale, stando ai principali player del mercato fotovoltaico e della mobilità elettrica, la richiesta di installare un ev-charger viene direttamente dal cliente finale. «Le maggiori richieste sono legate alla realizzazione di nuovi impianti su singole abitazioni e ristrutturazioni importanti di condomini», sostiene Valter Pische di GoodWe. «E molto spesso è proprio l'utente finale a esprimere questa necessità guidando quindi le scelte dell'installatore». Per la maggior parte si tratta di una richiesta che comprende l'installazione di entrambi i sistemi (solare e di ricarica). Per cui gli installatori lavorano maggiormente su nuovi progetti, dove ev-charging e fotovoltaico sono proposti insieme. «Gli installatori hanno capito che la sinergia tra fotovoltaico e ricarica domestica è un forte argomento commerciale e stanno spingendo pacchetti integrati che comprendono impianto fotovoltaico, accumulo e wallbox», sottolinea Davide Spazian di Ingeteam. «Sempre più operatori propongono la wallbox già in fase di offerta del fotovoltaico, e in prospettiva questa pratica diventerà la norma, soprattutto grazie alla diffusione dei pacchetti chiavi in mano e al calo dei prezzi delle colonnine smart». Questo evidenzia che il cliente finale non considera più la ricarica elettrica come un optio-

nal, ma come un elemento strategico dell'ecosistema energetico domestico. La richiesta di aggiunta della colonnina di ricarica in situazioni dove l'impianto fotovoltaico è già presente, invece, c'è maggiormente quando il proprietario dell'impianto acquista un'auto elettrica o ibrida o, se si parla di imprenditori, quando si ha intenzione di offrire un servizio agli ospiti e ai clienti della propria azienda. In entrambe le situazioni, sia che si parli di nuove installazioni sia che si parli di interventi su impianti fotovoltaici già esistenti, il ruolo degli installatori è focale. Gli installatori stanno infatti diventando sempre più i principali promotori dei benefici dell'affiancare una wallbox al sistema fotovoltaico (o di accumulo). Anche perché, per il cliente finale, è sempre più importante poter avere un unico referente per il proprio impianto integrato che combina fotovoltaico, accumulo e sistema di ricarica: se c'è un unico installatore per tutte queste soluzioni, è più probabile che le richieste del cliente siano meglio soddisfatte e che, in caso di necessità futura, il cliente possa avere un supporto concreto ed efficiente. Riconoscendo il ruolo centrale degli installatori con cui collaborano, le aziende investono molto in formazione. Grazie a questo impegno delle aziende, ma anche degli installatori stessi che investono tempo in formazione, le competenze non mancano. Tuttavia il tema delle competenze è centrale per lo sviluppo del mercato della ricarica elettrica, soprattutto quando si parla di integrazione con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. E sebbene esista già una base solida tra gli installatori elettrici e fotovoltaici, non tutti hanno ancora familiarità con le tecnologie più avanzate come lo smart charging, la gestione dinamica dei carichi o l'interazione tra colonnine e sistemi di accumulo. Le normative in continua evoluzione e la necessità di competenze digitali rappresentano ulteriori sfide. Per questo motivo, produttori, utility e associazioni di categoria stanno intensificando i programmi di formazione specialistica, con l'obiettivo di creare una rete di professionisti certificati e preparati.

Resta comunque cruciale sviluppare prodotti che possano essere sempre più semplici ed immediati. E infatti, affinché si incoraggi il ruolo di promoter degli installatori, si ritiene utile che le aziende produttrici semplifichino gli aspetti installativi e garantiscano



ALL'INSTALLATORE SONO RICHIESTE CONOSCENZE TRASVERSALI CHE ABBRACCINO IL FOTOVOLTAICO COSÌ COME LA RICARICA ELETTRICA. DIVENTA ESSENZIALE POTER SUPPORTARE I PROPRI TECNICI TRAMITE UN'ASSISTENZA REMOTA IN TEMPO REALE PER RISOLVERE PROBLEMATICHE DI CONFIGURAZIONE O DIAGNOSTICA

l'affidabilità delle tecnologie, perché queste siano viste come un valore aggiunto da proporre al cliente e non come una complicazione. In questo senso tecnologie come la Chain2, che elimina la necessità di installare un energy meter esterno, possono semplificare di molto anche il lavoro dell'installatore. «Gli installatori chiedono che le colonnine dialoghino con il fotovoltaico e abbiano un'interfaccia intuitiva», sottolinea Mattia Silvestri, regional sales director South Europe di Autel Europe. «L'installazione deve essere semplice e possibilmente supportata da un'assistenza in italiano sia per le prime installazioni sia per eventuali guasti o manutenzioni». Per ridurre i tempi di installazione e i margini di errore, oltre alla formazione tecnica continua, sono rilevanti gli strumenti di supporto messi a disposizione dei produttori, come ad esempio manuali tecnici, guide passo-passo e strumenti di configurazione intuitivi.

L'IMPORTANZA DELL'ASSISTENZA

Come accennato, l'assistenza post vendita è un aspetto altrettanto attenzionato dagli installatori che hanno necessità di sentirsi supportati anche nei momenti di difficoltà. «Gli installatori in generale hanno più dimestichezza con il fotovoltaico proprio perché il settore ha una maggior storicità rispetto all'e-mobility», aggiunge Mattia Silvestri di Autel. «Potere offrire all'installatore un supporto in italiano da remoto durante un intervento sul campo, rappresenta per Autel un vantaggio competitivo non indifferente». La capacità dei produttori di aiutare gli installatori tramite assistenza remota con supporto in tempo reale per risolvere problematiche di configurazione o diagnostica è dunque essenziale. «Il nostro team di assistenza è molto apprezzato anche dal cliente finale», spiega Stefano Lucini di Orbis. «Ci capitano richieste di supporto da parte di utenti finali che hanno ad esempio installato un ev-charger sfruttando il Superbonus ma non lo hanno mai utilizzato e ora, acquistando un'auto elettrica, si accorgono che non funziona. Questo perché il 110% richiedeva la semplice installazione della colonnina e non il suo avvio, al contrario del fotovoltaico che per accedere all'incentivo richiedeva di una pratica Enea e quindi andava installato e avviato. Per le colonnine bastava la loro installazione e il collegamento all'alimentazione domestica, senza configurazione né integrazione con l'impianto elettrico di casa. Oggi i nostri installatori intervengono spesso per rimediare a queste situazioni, per finire il lavoro che non è stato fatto durante il Superbonus. Si stanno quindi risvegliando numerose installazioni di colonnine che non sono mai state attivate. E il nostro team di assistenza è fondamentale in questo processo». In aggiunta, una mano all'installatore proviene anche da software e app dedicate per la gestione centralizzata dei punti di ricarica, che

permettono di semplificare la manutenzione e il monitoraggio, riducendo il carico operativo. Il supporto del produttore può estendersi anche alla consulenza commerciale, fornendo strumenti di vendita e materiali informativi per presentare soluzioni integrate ai clienti finali.

OSTACOLI NORMATIVI

Insomma, il processo di diffusione della ricarica elettrica soprattutto congiunta all'installazione di impianti fotovoltaici e di accumulo è avviato e destinato a crescere nel prossimo futuro. Attualmente l'andamento rallentato dello sviluppo del mercato dell'ev-charging in ambito privato è, come accennato, dovuto a un impianto normativo e incentivante discontinuo e confuso. Le norme ci sono ma spesso sono complicate, soprattutto per la gestione delle potenze e delle autorizzazioni in condomini e contesti aziendali. Un'armonizzazione delle regole e procedure più snelle favorirebbero sicuramente lo sviluppo del mercato. Entrando nello specifico, uno dei principali colli di bottiglia che rallentano la piena integrazione tra sistemi di ricarica elettrica e impianti fotovoltaici, soprattutto in Italia, è relativo agli iter autorizzativi complessi e frammentati: le regole cambiano da regione a regione e spesso servono permessi diversi per fotovoltaico, accumulo e colonnine, con tempi lunghi che scoraggiano gli investimenti. Inoltre, sempre a livello normativo, requisiti imposti dai distributori per immissione e scambio di energia non sempre sono chiari o uniformi, creando incertezza per chi vuole integrare ricarica e rinnovabili. Esistono poi bonus e detrazioni sia per fotovoltaico sia per colonnine, ma non sempre sono cumulabili o pensati in ottica integrata. Questo riduce l'attrattiva di soluzioni "chiavi in mano" che uniscono produzione e ricarica. Un'altra limitazione al potenziale di riduzione dei costi è la scarsa chiarezza delle regole per la valorizzazione e il compenso dell'energia in eccesso che non sempre favoriscono l'autoconsumo tramite la ricarica elettrica. Soprattutto in ambito aziendale. «Da un punto di vista regolatorio andrebbero sanate quelle situazioni che rallentano l'adozione dell'elettrico, come per esempio nel caso delle flotte dove i rimborsi aziendali ai dipendenti per le ricariche dei veicoli aziendali effettuate a casa concorrono alla formazione di reddito e sono quindi tassati», chiarisce Gerald Avondo di Scame Parre. «Aggiungo che il quadro regolatorio si è molto evoluto negli anni ma, per rendere il vehicle-to-grid economicamente sostenibile per il cliente finale, sarebbe opportuno chiarire in modo puntuale il regime economico, incentivi o remunerazioni legate ai servizi rete che il veicolo V2G può offrire». Come evidenziato dai produttori sia di inverter sia di colonnine di ricarica, mancano poi linee guida su come i sistemi di ricarica debbano

dialogare con fotovoltaico e storage per la gestione intelligente dei flussi energetici. Questo agevola prevalentemente solo soluzioni provenienti da un unico brand che integrano nativamente tutte le tecnologie. «Manca una standardizzazione tra i protocolli di comunicazione», spiega Stefano Lucini di Orbis. «Sarebbe auspicabile una maggior collaborazione tra produttori di ev-charger e inverter per sviluppare mappature standard».

Infine, un freno proviene anche dal consumatore finale, che purtroppo spesso non vede di buon occhio la mobilità elettrica. «C'è molta disinformazione soprattutto da parte dei media e degli stakeholder», sottolinea Mattia Silvestri di Autel. «Per cultura nazionale, siamo più affini ai motori termici e a questo si aggiunge la mancanza di supporto da parte dello Stato nella creazione di una visione corretta dell'e-mobility». Tuttavia non mancano posizioni diametralmente opposte che pian piano stanno prendendo piede. Sempre più infatti il consumatore finale è attento alla sostenibilità e conosce i benefici della ricarica elettrica e soprattutto della sua combinazione con il fotovoltaico. «Negli ultimi anni si è osservata una crescita delle installazioni private, sia domestiche sia aziendali, e un interesse crescente verso soluzioni integrate con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo», dichiara Davide Spazian di Ingeteam. «Questo indica che i clienti finali non cercano più semplicemente un punto di ricarica, ma sistemi intelligenti e sostenibili che ottimizzino i costi e l'uso dell'energia».

PROSPETTIVE FUTURE

Guardando al futuro, ci si aspetta una domanda più focalizzata su sistemi interconnessi ed interattivi, gestibili e monitorabili da remoto. Sistemi che partecipino in maniera attiva all'ottimizzazione dell'efficienza dei sistemi dove sono installati. «La domanda si sta spostando verso soluzioni integrate e intelligenti, capaci di gestire in modo ottimale energia solare, accumulo e ricarica del veicolo», sostiene Vito Pontrelli di Solplanet. «I trend principali sono la ricarica bidirezionale, l'uso combinato con batterie domestiche e le piattaforme cloud per il monitoraggio e la manutenzione predittiva». Altri macro trend da attenzionare per il prossimo futuro includono la diffusione dello smart charging con gestione dinamica dei carichi e ottimizzazione dei consumi, oltre alla connettività e interoperabilità. «In riferimento all'integrazione sarà fondamentale mettere in comunicazione con l'impianto fotovoltaico tutto ciò che all'interno di un edificio è energivoro così da creare ecosistemi realmente interconnessi», aggiunge Stefano Lucini di Orbis. Questo vale non solo in ambito residenziale ma anche aziendale dove l'apporto del fotovoltaico è rilevante sui conti economici e, insieme a esso, anche la ricarica elettrica che può incidere in maniera importante sui flussi di cassa. «C'è attualmente un grande potenziale inespresso nelle flotte delle auto aziendali», spiega Gerald Avondo di Scame Parre. «Ma perché le aziende si interessino alla mobilità elettrica, devono avere un ritorno economico e per questo è strategico per il nostro Paese e in generale per l'Europa definire delle misure a sostegno delle aziende che investono nell'elettrificazione delle proprie flotte. Questo già accade in Belgio dove l'investimento effettuato in un veicolo aziendale 100% elettrico è interamente deducibile come costo dall'imponibile ante imposte». Insomma, parlando di mobilità elettrica e integrazione con il fotovoltaico, ci si riferisce a una macchina ben roduta e ormai in corsa. Non mancano tuttavia zone d'ombra che rallentano l'andamento del mercato e per le quali si auspicano migliorie. E se una mano è attesa dalle politiche governative, nel frattempo tanto possono fare le aziende produttrici. Ma soprattutto gli installatori, il cui ruolo di promoter è centrale in questo processo di diffusione di veri e propri ecosistemi interconnessi. Le opportunità non mancano. Bisogna adoperarsi per saperle cogliere al meglio.



PRODOTTO DI PUNTA

STAZIONE DI RICARICA CARO

Le stazioni di ricarica Caro di Zucchetti Centro Sistemi sono disponibili in tre modelli di potenza da 7, 11 e 22 kW, mono e trifase, smart e collegabili all'eventuale impianto fotovoltaico esistente, in aggiunta agli inverter di produzione e di accumulo ZCS Azzurro. L'intera gamma è dotata di funzionalità smart per la gestione ottimale della ricarica, grazie alla connettività integrata (WiFi, Ethernet, Bluetooth e 4G sul modello 22 kW), per un uso dell'energia disponibile sia in ambito residenziale sia commerciale.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Innovativo**
- **Intelligente**
- **Flessibile**



“SUPPORTARE GLI INSTALLATORI NELL'ATTIVITÀ PROMOZIONALE”

Riccardo Filosa, sales director Green Innovation Division



«Il mercato della ricarica in Italia sta crescendo, con un ritmo piuttosto lento, strettamente legato all'andamento delle immatricolazioni di veicoli elettrici, che nel nostro Paese non hanno ancora raggiunto i livelli

di diffusione osservati in altri mercati europei. Dal 2020 le nostre stazioni di ricarica Caro sono integrate e dialogano con i sistemi fotovoltaici ZCS Azzurro. Il nostro obiettivo è continuare a sviluppare nuove funzionalità che permettano di gestire in maniera sempre più intelligente i flussi di energia: non solo verso le colonnine di ricarica, ma anche verso pompe di calore e altri carichi domestici. Gli installatori risentono dell'andamento del mercato: la loro attività promozionale su sistemi di ricarica dipende infatti dalla reale domanda di veicoli elettrici sul territorio. Proprio per questo ZCS investe molto nel supporto alla rete di professionisti, attraverso corsi di formazione tecnica dedicati e un'assistenza costante, così da accompagnarli nella crescita di questo mercato emergente».

WECO



PRODOTTO DI PUNTA

WECO ZEER

WeCo Zeer è un caricatore AC residenziale e per PMI compatto e versatile, disponibile in versioni da 7, 11 e 22 kW. Installabile a parete o su piedistallo, con protezione IP65 e connettore Tipo 2, offre connettività WiFi/Bluetooth e gestione smart via app.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Compatibilità** monofase e trifase (7-22 kW)
- **Connettività** Wi-Fi e Bluetooth con App dedicata
- **Protezione IP65** per installazione indoor/outdoor

“IL MERCATO È RALLENTATO DA VINCOLI INFRASTRUTTURALI, LIMITI CULTURALI E PREZZI CONSIDERATI TROPPO ELEVATI”

Marco Falorni, sales director



«Analogamente alla mobilità elettrica, anche il mercato delle colonnine di ricarica domestiche è molto competitivo e cresce, seppur lentamente, in maniera solida. Tuttavia, i limiti dell'infrastruttura elettrica rendono complessa l'integrazione dei sistemi di ricarica negli impianti domestici. Gli utenti chiedono soprattutto velocità di ricarica, semplicità d'uso, integrazione smart con fotovoltaico e sistemi di accumulo, oltre alla massima sicurezza. Le difficoltà più frequenti riguardano vincoli infrastrutturali, costi di installazione e una conoscenza ancora limitata delle opportunità offerte da una gestione energetica integrata. Sempre più installatori propongono pacchetti completi con colonnina abbinata all'impianto solare e noi rispondiamo con un'offerta competitiva ma di qualità, supportando la rete con soluzioni interoperabili, formazione tecnica e assistenza pre e post-vendita, per facilitare un approccio sistemico, efficiente e sostenibile».

wallbox



PRODOTTO DI PUNTA

PULSAR MAX

Pulsar Max è un caricabatterie intelligente compatibile con tutti i veicoli elettrici o ibridi plug-in presenti sul mercato e con tutte le abitazioni. È ottimizzato per l'uso residenziale e la ricarica risulta essere fino a 8 volte più rapida rispetto ai caricatori della stessa fascia riducendo al minimo il consumo energetico quotidiano.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Potenza** di ricarica fino a 22 kW
- **Design** compatto (pesa 1,3 kg) e robusto
- **Protezione IP55 e IK10**, che lo rende semplice e rapido da installare, abbattendo tempistiche e costi

“GARANTIRE OPERABILITÀ E FORNIRE SUPPORTO AGLI INSTALLATORI”

Ivan Tallón, country manager Iberia & Italia



«La domanda è guidata principalmente da tre tendenze ovvero l'elettrificazione della mobilità, il boom dell'autoconsumo solare e una gestione energetica domestica più intelligente. Gli utenti desiderano caricabatterie che non solo alimentino la loro auto, ma che ottimizzino il modo e il momento in cui l'energia viene consumata, specialmente quella prodotta in casa. Questo sta spingendo verso soluzioni che si integrino nell'ecosistema energetico domestico, permettano il bilanciamento dinamico e massimizzino l'uso delle energie rinnovabili. Le sfide sono due: garantire l'interoperabilità tra i punti di ricarica e i sistemi di gestione e fornire agli installatori le conoscenze necessarie per offrire soluzioni integrate. Noi di Wallbox li supportiamo con formazione, documentazione tecnica e incentivi. I caricabatterie della famiglia Pulsar includono l'integrazione con il fotovoltaico e una gestione energetica avanzata per aiutarli a offrire una soluzione unica e accelerare la transizione verso una ricarica domestica più intelligente e sostenibile».

Tigo[®]



PRODOTTO DI PUNTA

GO EV-CHARGER

Disponibile sia in versione monofase che trifase, GO ev-charger integra l'e-mobility nell'ecosistema Tigo EI Residential, offrendo installazione semplice e rapida. Grazie all'app Tigo EI, l'utente gestisce con facilità modalità, tempi e fonti di ricarica, ottimizzando i costi e sfruttando al meglio l'energia solare.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Integrato** nella piattaforma EI Residential
- **Modalità** di ricarica Green e Boost
- **Gestione smart** smart degli accessi tramite Rfid integrato

"APPROCCIO PIÙ STRUTTURATO AL CLIENTE GRAZIE A SOLUZIONI INTEGRATE"
Mirco Mirra, Emea product manager



«Il mercato ci indica con chiarezza la strada: soluzioni integrate, semplici da gestire e in grado di valorizzare al massimo l'autoconsumo. Chi investe oggi in un impianto fotovoltaico non si accontenta di produrre energia, ma vuole alimentare la casa, ridurre la dipendenza dalla rete e ricaricare l'auto direttamente con il sole. In questo scenario, l'uso di dispositivi non sempre compatibili, unito alla complessità di configurazione e alla mancanza di monitoraggio trasparente dei flussi energetici, rappresenta una sfida concreta per gli installatori. Sempre più professionisti propongono sistemi di ricarica insieme al fotovoltaico, ma per farlo con efficacia serve un approccio strutturato. Con le nostre soluzioni integrate, che uniscono inverter, accumulo e colonnina di ricarica in un'unica piattaforma digitale, rispondiamo a questa esigenza. E lo facciamo affiancando i partner con formazione dedicata, supporto tecnico e strumenti di comunicazione che semplificano e rafforzano la loro proposta commerciale».

sonnen

PRODOTTO DI PUNTA

SONNENCHARGER

Il caricatore Sonnen, connesso a SonnenBatterie, sfrutta l'energia solare per ricaricare l'auto elettrica in modo rapido o ottimizzato. Propone tre modalità - Power, Smart ed Eco - per una mobilità flessibile, gestibile in tempo reale con la Sonnen App.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Tecnologia** di ricarica intelligente per il massimo autoconsumo
- **Potenza** di ricarica fino a 22 kW
- **Controllabile** con l'app o il display Sonnen



"MIGLIORARE L'INTEROPERABILITÀ TRA SOLUZIONI DI DIVERSE MARCHE"

Fabio Ottavi, general manager



«Il mercato chiede soluzioni semplici, integrate e capaci di ottimizzare l'energia solare. La priorità è che la colonnina sia connessa all'impianto fotovoltaico e al sistema di accumulo, per ricaricare l'auto in modo intelligente e sostenibile. La difficoltà principale è la mancanza di interoperabilità tra dispositivi di diversi produttori. Sonnen sopperisce a questo bisogno offrendo un ecosistema completo e connesso, che gestisce produzione, accumulo e ricarica in modo automatico e smart. Gli installatori sono supportati con formazione tecnica costante, strumenti di configurazione e assistenza dedicata. L'obiettivo è rendere ogni casa un sistema energetico efficiente e sempre più autosufficiente».

Sunerg[®]
SOLAR ENERGY



PRODOTTO DI PUNTA

BBDC30

La colonnina wall-mounted BBDC30 è una soluzione DC da 30 kW per ricarica veloce, adatta a interni ed esterni (IP55). Connette a rete trifase 380-415V ed eroga una tensione flessibile da 150 a 1000V DC. Dotata di display touch 7 pollici, si controlla via app, Rfid o schermo e offre connettività Ethernet, Wi-Fi e 4G.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Potenza** di ricarica DC 30 kW
- **Grado** di protezione IP55 (Indoor/Outdoor)
- **Connettività** Integrata (4G, Wi-Fi, Ethernet)

"GRANDI OPPORTUNITÀ DAL SEGMENTO C&I GRAZIE ALL'INTERESSE DELLA PMI"

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia



«Il mercato delle stazioni di ricarica è in crescita solida, trainato dalla forte domanda di integrazione con fotovoltaico e accumulo per massimizzare l'autoconsumo e il risparmio. La richiesta principale è per soluzioni semplici, sicure e intelligenti che gestiscano automaticamente l'energia senza sovraccaricare l'impianto di casa. Si tratta di un mercato strettamente legato alla vendita dei veicoli elettrici che sta mostrando un rallentamento in ambito residenziale (dominato dalle WallBox AC) ed una estensione in ambito C&I, in particolare tra le PMI che stanno ponendo una rinnovata attenzione sulla sostenibilità. In questo contesto, colonnine DC più potenti, come la colonnina Sunerg BBDC30kW, abbinate a grandi impianti fotovoltaici, permettono non solo di ricaricare i veicoli aziendali, ma anche di offrire all'occorrenza un servizio a valore aggiunto a pagamento in parcheggi privati ad accesso pubblico, trasformando così una spesa in una potenziale fonte di ricavo».


PRODOTTO DI PUNTA
SOL APOLLO

Sol Apollo è una colonnina di ricarica intelligente e sicura disponibile in monofase da 7,4 kW e trifase da 11 o 22 kW con o senza cavo integrato. Dotato di autenticazione Rfi è capace di gestire via app Solplanet la carica dinamicamente in base al consumo e alla produzione fotovoltaica

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Facile** da installare
- **Interconnesso** e intelligente
- **User-friendly**


“SERVONO SISTEMI CHE DIALOGHINO IN MODO FLUIDO CON INVERTER E ACCUMULO”

Vito Pontrelli, country manager



«Il mercato richiede soluzioni di ricarica semplici da installare, integrate con il fotovoltaico e capaci di ottimizzare l'uso dell'energia prodotta. La difficoltà principale per molti installatori è proporre e configurare sistemi che dialoghino in modo fluido con inverter e accumulo. Notiamo un crescente interesse per la proposta combinata di impianto fotovoltaico e colonnina, soprattutto in ambito residenziale. Per supportare gli installatori offriamo formazione tecnica, materiali di marketing pronti all'uso e un servizio di assistenza per supportare i nostri clienti nella configurazione. Obiettivo: garantire il massimo autoconsumo e il miglior ritorno dell'investimento».


PRODOTTO DI PUNTA
SMART EV-CHARGER G2

Lo Smart ev-charger G2 offre ricarica fino a 22 kW con efficienza del 98%. Dotato di Wi-Fi/4G/Ethernet e gestione tramite app, integra bilanciamento dinamico dei carichi, compatibilità solare, plug-and-charge e supporto mono/trifase per ricarica 100% green.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Ricarica** efficiente fino a 22 kW
- **Bilanciamento** dinamico dei carichi
- **Compatibilità** con impianti solari


“LA CRESCITA DELL'EV-CHARGING PASSA PER AUTOCONSUMO, SEMPLICITÀ E INTEGRAZIONE”

Raffaella Piacentini, marketing manager



«Il mercato della mobilità elettrica cresce in modo costante, seppur graduale. In questo scenario diventa fondamentale che le colonnine di ricarica non siano dispositivi isolati, ma parte integrante dell'ecosistema energetico della casa, in particolare in sinergia con l'impianto fotovoltaico. Le richieste principali del mercato vanno in questa direzione: massimizzare l'autoconsumo, garantire semplicità di gestione e ottimizzare i costi energetici. Le difficoltà maggiori, invece, riguardano la complessità di integrazione tra tecnologie diverse e la necessità di soluzioni affidabili e facili da installare. Gli installatori stanno sempre più proponendo l'abbinata fotovoltaico + colonnina e in questo percorso

SolaX Power li supporta con una gamma completa di soluzioni: dallo Smart ev-charger G2 (4,6-22 kW, monofase e trifase, con modalità Green/Eco/Fast e load balancing dinamico) fino ai Fast DC Charger fino a 360 kW, perfettamente integrabili con i sistemi ad accumulo e connessi al cloud per una gestione intelligente».

R-GRUPPO

Energia GREEN per il tuo risparmio



Energia 100% GREEN



Impianti fotovoltaici



Impianti termici



Mobilità Elettrica



PRODOTTO DI PUNTA

**EV-CHARGER 7 KW
SG-WB7KW**

Soluzione di ricarica con potenza in uscita di 7 kW. È caratterizzato da cavo di ricarica tipo 2 in dotazione da 3 o 5 metri, grado di protezione IP65 idoneo per le installazioni all'aperto, staffa di fissaggio a muro in dotazione, supporto per l'installazione a pavimento opzionale. Presenta inoltre una app dedicata per la gestione di tutte le funzioni e consente accesso tramite card oppure dalla app. Interruttore di classe B compreso.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Semplicità** di installazione e uso
- **Gestione** totale di tutte le funzioni dalla app
- **Idonea** all'installazione sia interna sia esterna

“FONDAMENTALE IL RUOLO INFORMATIVO DEGLI INSTALLATORI”

Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale



«Il mercato residenziale richiede prodotti semplici nell'uso a prezzi contenuti. Molti utenti si stanno avvicinando per la prima volta all'elettrico grazie alle nuove politiche di defiscalizzazione per le aziende che danno in uso promiscuo l'auto aziendale ai propri dipendenti. L'utente che non ha installato un impianto fotovoltaico spesso vive con disagio questa situazione. Gli installatori dovrebbero supportare adeguatamente ed informare preventivamente i potenziali clienti dei vantaggi che potrebbero derivare dall'uso della colonnina di ricarica se abbinata all'impianto solare. Il nostro team, negli academy di formazione e durante gli incontri commerciali, supporta gli installatori nella proposta tecnica e commerciale completa e corretta di un impianto solare abbinato ad una colonnina di ricarica».



PRODOTTO DI PUNTA

SMA ECHARGER

SMA eCharger offre modalità di ricarica intelligenti, inclusa quella con energia fotovoltaica in eccesso, gestite da SMA Sunny Home Manager 2.0. Il sistema passa automaticamente da monofase a trifase per sfruttare al meglio l'energia solare, anche nei periodi di bassa produzione.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Modalità** di ricarica intelligenti (ricarica con surplus FV, ricarica per obiettivi) e modalità di ricarica rapida (Boost)
- **Semplicità** di utilizzo, flessibilità dell'installazione, e sicurezza tramite l'uso delle schede Rfid fornite
- **Monitoraggio** e gestione di massimo tre stazioni di ricarica SMA eCharger tramite app SMA Energy

“RENDERE INTUITIVA INTEGRAZIONE TRA RICARICA E FOTOVOLTAICO”

Davide Di Mauro, technical promoter



«Il mercato richiede soluzioni di ricarica residenziali sempre più integrate con l'impianto fotovoltaico e l'ecosistema energetico della casa. Gli utenti vogliono massimizzare l'autoconsumo, ridurre i costi e gestire l'energia in modo flessibile. Il principale ostacolo è la scarsa interoperabilità tra i dispositivi e la complessità dell'installazione. Gli installatori stanno promuovendo sempre più l'abbinamento tra colonnina e impianto fotovoltaico, soprattutto quando possono contare su soluzioni semplici da configurare e gestire. Per questo offriamo strumenti come SMA Sunny Home Manager 2.0 per una gestione intelligente dell'energia e il supporto tecnico dedicato tramite l'app SMA 360, pensata per semplificare installazione e assistenza. Per il cliente finale, l'app SMA Energy consente il monitoraggio e l'ottimizzazione dei flussi energetici ovunque essi si trovino. L'obiettivo è rendere l'integrazione tra ricarica e fotovoltaico intuitiva, efficiente e vantaggiosa per tutti».



PRODOTTO DI PUNTA

EV-CHARGER SIGENERGY

La colonnina EV di Sigenergy è progettata per abitazioni e PMI, supporta la ricarica rapida in corrente continua da 25 kW, la connessione diretta ai sistemi fotovoltaici e la ricarica bidirezionale (V2X). Il design compatto e leggero ne facilita l'installazione, mentre la protezione IP66 assicura un funzionamento stabile e duraturo.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Ricarica** rapida in corrente continua da 25 kW
- **Gestione** intelligente con AI
- **Ricarica** bidirezionale (V2X)



“NECESSARI MAGGIOR FORMAZIONE E SUPPORTO AI TECNICI”

Guglielmo Caronti, channel director



«In un mercato che cresce in modo costante ma non veloce, le richieste principali degli utenti riguardano tre aspetti: integrazione diretta con l'impianto fotovoltaico per massimizzare l'autoconsumo verde; capacità

di ricarica rapida a 25 kW per ridurre i tempi di rifornimento; ricarica bidirezionale (V2X) per un utilizzo più flessibile dell'energia. Le principali difficoltà derivano dalla scarsa conoscenza da parte degli utenti delle nuove funzionalità come il V2X, nonché da normative e standard ancora in evoluzione. Inoltre, gli installatori necessitano di maggiore formazione e supporto tecnico per proporre in modo efficace soluzioni integrate fotovoltaico con colonnina e accumulo. Oggi sempre più installatori stanno promuovendo l'installazione delle colonnine insieme agli impianti solari, per migliorare l'efficienza energetica complessiva e aumentare i benefici per i clienti. Sigenergy li supporta su due fronti: tecnologico, offrendo un'architettura integrata che riduce la complessità di installazione; di servizio, con formazione dedicata, assistenza da remoto e piattaforme di gestione intelligente per garantire un'implementazione rapida e un funzionamento sicuro e affidabile».

SENEC


PRODOTTO DI PUNTA
SENEC.WALLBOX PRO

Senec.Wallbox pro è una wallbox mono o trifase fino a 22 kW di potenza. Installabile all'interno o all'esterno, ha dimensioni ultra-compatte, rilevamento guasti DC integrato, cavo con connettore tipo 2, gestione da remoto via app e opzione di ricarica solo con l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Compatta** ed efficiente
- **Sicura** e semplice da usare
- **Intelligente** e sostenibile

"FACILITARE RICARICA, GESTIONE DELL'ENERGIA E USO DEL SOLARE"

Giorgio Forti, product manager PV & storage systems



«Il mercato oggi richiede due elementi chiave: integrazione e semplicità. I clienti cercano una soluzione che dialoghi in modo intelligente con l'intero ecosistema domestico. La principale difficoltà riguarda proprio la capacità di combinare ricarica elettrica, gestione dell'energia e utilizzo del solare in modo fluido e senza complessità per l'utente finale. Gli installatori stanno promuovendo in maniera crescente l'abbinamento tra colonnina e fotovoltaico, perché è la strada più naturale per massimizzare l'autoconsumo e offrire un valore reale al cliente. Tuttavia, spesso si trovano di fronte a soluzioni che richiedono configurazioni complesse o dispositivi aggiuntivi per garantire sicurezza e compatibilità. Il nostro supporto si traduce in prodotti plug&play, integrazione totale nell'ecosistema Senec e strumenti digitali semplici e intuitivi, che permettono di offrire al cliente finale un'esperienza senza compromessi».

SCAME
electrical solutions
PRODOTTO DI PUNTA
BE-W[2.0]

BE-W[2.0] è una gamma di wallbox per ricarica di veicoli elettrici in AC fino a 22 kW equipaggiati con presa frontale o cavo integrato munito di connettore Tipo 2. Nelle versioni Lite, destinate ad un utilizzo domestico, la stazione può essere gestita tramite l'app Scame E-Mobility. La stazione legge i consumi adeguando la carica destinata all'auto in modo da non fa scattare il contatore di casa e, in fase di installazione, non necessita di un contatore esterno aggiuntivo.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Controllo** della stazione tramite app Wi-Fi locale
- **Gestione** dell'energia da fotovoltaico
- **Dynamic Power Management**

"GRANDE POTENZIALE INESPRESSO NELL'ELETRIFICAZIONE DELLE FLOTTE AZIENDALI"

Gerald Avondo, head of product and services e-mobility



«Il mercato chiede di ottimizzare i tempi di ricarica in funzione della variabilità della generazione da fotovoltaico. Gli utilizzatori finali sono sensibili ai temi di sostenibilità, ma anche a quello dei costi. Il primo aspetto è informare correttamente e offrire soluzioni flessibili. Gli installatori stanno diventando sempre più i principali promotori dei benefici dell'affiancare una wallbox al sistema di accumulo domestico. Tuttavia, affinché questa tendenza continui ad essere incoraggiata, le aziende produttrici devono semplificare gli aspetti installativi e garantire l'affidabilità delle tecnologie, perché queste siano viste come un valore aggiunto da proporre al cliente e non come una complicazione. In questo senso tecnologie come la Chain2, che elimina la necessità di installare un energy meter esterno, possono semplificare di molto anche il lavoro dell'installatore. In questo momento, vedo un grande potenziale inespresso nelle flotte delle auto aziendali. Ma perché le aziende si interessino devono avere un ritorno economico, per questo è strategico per il nostro paese e per l'Europa definire quanto prima delle misure a sostegno delle aziende che investono nell'elettrificazione delle proprie flotte».

LE AZIENDE SONO
IL CUORE PULSANTE DELLA
NOSTRA INDUSTRIA,
E ORA POSSONO ESSERE
ANCHE PIONIERE DELLA
SOSTENIBILITÀ GRAZIE AGLI
IMPIANTI FOTOVOLTAICI.

Per questo abbiamo creato WEDOIT: la scelta intelligente per ridurre l'impatto ambientale e ottimizzare i costi energetici.

Con un servizio completo che include la gestione delle pratiche burocratiche, offriamo un preventivo e progetto preliminare gratuiti in appena due settimane. In più, grazie ai nostri 3 modelli contrattuali (acquisto, leasing o investe Sorgenia), ci impegniamo a supportare la tua azienda dall'inizio alla fine del processo. Anche se devi rimuovere l'amianto. Senza aziende non c'è transizione energetica e noi le aiutiamo in ogni modo.

we
do
it

WEDOIT È SORGENIA, SPECIALIZZATA NELLE RINNOVABILI
DA 25 ANNI. SCOPRI DI PIÙ SU SORGENIA.IT

sorgenia
YOUR NEXT ENERGY

SAJ

PRODOTTO DI PUNTA

HS3 6-IN-1

HS3 integra inverter fotovoltaico, PCS della batteria, backup, batteria da accumulo, sistema intelligente di gestione dell'energia ed ev-charger (opzionale). Sei funzioni altamente integrate in un unico dispositivo Plug-and-play che riducono notevolmente la complessità di installazione e lo spazio occupato.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Design** all-in-one, installazione semplificata (plug-and-play)
- **Solar** Surplus Mode per un uso flessibile dell'energia solare in eccesso
- **Gestione** intelligente dell'energia tramite la piattaforma cloud Elekeeper di SAJ



“SOLUZIONI AD ALTA INTEGRAZIONE E BASSA MANUTENZIONE”

Christian Cheng, product marketing manager



«In un mercato caratterizzato da una crescita solida, sebbene graduale, gli utenti pongono esigenze sempre più elevate alle colonnine di ricarica domestiche. Esse non devono solo soddisfare la ricarica quotidiana dei

veicoli elettrici, ma integrarsi profondamente con l'ecosistema energetico della casa, in particolare con l'impianto fotovoltaico. Le sfide principali riguardano come semplificare l'architettura del sistema, come garantire una ricarica stabile e intelligente senza compromettere il fabbisogno energetico domestico e come permettere agli installatori di consegnare soluzioni ad alta integrazione e bassa manutenzione in spazi limitati. La soluzione HS3 6-in-One di SAJ offre un supporto completo. Con essa, SAJ non propone semplicemente un accessorio per la ricarica, ma una soluzione energetica domestica completa e proiettata al futuro, che permette agli installatori di distinguersi nella promozione congiunta di fotovoltaico, accumulo di energia e mobilità elettrica».

ORBIS



PRODOTTO DI PUNTA

VIARIS UNI+

Viaris UNI+ è la stazione da parete con cavo e connettore o presa Tipo 2 con shutter disponibile con potenze da 7,4 kW in monofase o 22 kW in trifase. L'App e-Viaris migliora l'esperienza dell'utente permettendo la configurazione della stazione e la visualizzazione dei consumi e delle ricariche effettuate.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Modulatore** di carica dinamico (DLM) di serie
- **Attivazione** libera o riservata tramite lettore Rfid di serie
- **Centralino** integrato da 8 moduli DIN protetto da uno sportello con chiave, per l'alloggiamento delle protezioni del contatore di energia

“GARANTIRE DIALOGO TRA EV-CHARGER E INVERTER IBRIDI”

Stefano Lucini, marketing manager



«Il mercato chiede un sistema di ricarica sempre più integrato con l'impianto fotovoltaico e, in particolare, con le batterie di accumulo, per sfruttare al meglio l'energia prodotta. Le difficoltà presenti in questo sistema sono principalmente due. Prima di tutto, non è facile far parlare le stazioni con gli inverter ibridi degli impianti fotovoltaici perché ognuno ha un suo protocollo di comunicazione e non è facile garantire la completa integrazione della stazione con tutti gli inverter presenti sul mercato. La seconda difficoltà riguarda l'installazione. Non sempre fotovoltaico e stazioni di ricarica vengono installate nello stesso momento e dalla stessa impresa. Orbis supporta gli installatori quando l'integrazione con inverter non è possibile, offrendo Viaris Solar, un sistema che permette di ricaricare il veicolo elettrico in tre modi diversi: green (ricarica solo da fotovoltaico), hybrid (ricarica da fotovoltaico completata con prelievo minimo dalla rete), full (ricarica alla massima velocità utilizzando l'energia fotovoltaica e quella della rete)».

MENNEKES



PRODOTTO DI PUNTA

AMTRON 4YOU 500

La soluzione di ricarica di Mennekes riunisce funzioni utili per contesti privati e micro-business. Ad esempio propone la ricarica solare intelligente, compatibile con i principali sistemi di gestione energetica, la protezione degli accessi con Rfid, la funzione Coming Home con sensore di prossimità e le cover intercambiabili colorate. Due le app di gestione: Amtron 4Installers e Amtron 4Drivers.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Comando** tramite app
- **Ricarica** solare intelligente
- **Funzione** “Coming Home” con illuminazione del pavimento e sensore di prossimità

“I VANTAGGI DI UN’OFFERTA EFFICIENTE, SOSTENIBILE E SEMPLICE”

Marco Di Carlo, managing director



«Il mercato delle colonnine per la ricarica domestica cresce spinto dalla diffusione del fotovoltaico e dalla volontà di massimizzare l'autoconsumo, anche se influenzato dagli “stop and go” degli incentivi. La richiesta principale è una ricarica intelligente, che sfrutti l'energia solare disponibile e si integri con l'ecosistema energetico domestico: i clienti cercano soluzioni efficienti, sostenibili e semplici da gestire. Gli installatori stanno promuovendo sempre più l'abbinamento tra impianto fotovoltaico e colonnina e Mennekes li supporta con prodotti di qualità compatibili con i sistemi di gestione energetica, formazione tecnica dedicata, assistenza qualificata e strumenti digitali per semplificare installazione, configurazione e gestione. Come pionieri nella mobilità elettrica crediamo che un ecosistema connesso e ben progettato possa garantire un'esperienza utente davvero efficace e sostenibile, sempre più facilmente replicabile».

KSTAR

PRODOTTO DI PUNTA

GREENFLOW AC CHARGER 7 KW

Il caricatore residenziale di Kstar è compatto e montabile anche a muro. Ha una potenza di 7 kW ed è installabile in 5 minuti. Inoltre presenta scocca in materiale composito resistente, protezione IP65, Bluetooth, retrofit remoto via 4G o Ethernet.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Classe** di protezione IP65
- **Funzione** Bluetooth per avvio e setup
- **Comunicazione** remota via Ethernet e 4G



“FACILITARE PROGETTAZIONI PERSONALIZZATE E FLESSIBILI”

Beatrice Xiao, country manager Italia



«Il mercato residenziale per i caricatori EV evolve con gradualità ma costanza: la domanda è orientata verso dispositivi che non solo ricarichino, ma diventino parte integrante del micro-ecosistema energetico in casa. In particolare, è richiesta l'integrazione efficace con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, per massimizzare l'autoconsumo e ridurre l'impatto dalla rete. Le principali sfide riguardano la semplicità di installazione, poiché l'utenza domestica non può gestire complessità tecniche elevate, e la compatibilità con molteplici inverter o storage esistenti, spesso privi di standard comuni. Inoltre, la variabilità delle potenze solari e i picchi di carico richiedono soluzioni intelligenti e flessibili. Gli installatori stanno rispondendo promuovendo soluzioni complete, abbinando il caricatore EV all'impianto solare e offrendo così un sistema integrato chiavi-in-mano. Kstar supporta questa strategia con il GreenFlow AC Charger 7 kW, ideale per uso domestico. Inoltre offriamo agli installatori materiali promozionali, formazione tecnica e supporto diretto, facilitando la progettazione personalizzata e l'avvio in sito».

Ingeteam



PRODOTTO DI PUNTA

SERIE FUSION

La serie Fusion di Ingeteam è una soluzione di ricarica AC fino a 22 kW, a terra o a parete, ideale per aziende e strutture pubbliche. Offre doppio cavo o doppia presa, interfaccia con i principali software di gestione, controllo via web manager, funzioni smart per sicurezza e pagamenti e autorizzazione tramite Rfid, integrazione con fotovoltaico e ottimizzazione dei consumi tramite DLM 2.0.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Qualità** costruttiva con telaio in acciaio con grado di corrosione C5H
- **Web** manager integrato per la configurazione del sito di ricarica
- **Gestione** dinamica del carico grazie allo Smart DLM 2.0 o tramite EMS

“STRATEGICO OFFRIRE SOLUZIONI COMPLETE CON UN UNICO BRAND”

Davide Spazian, direttore commerciale Italia ev-chargers



«Una delle principali richieste degli installatori riguarda la semplificazione del proprio lavoro. Poter fare riferimento ad un solo brand e offrire al cliente finale una proposta commerciale completa facendo sempre riferimento ad un solo interlocutore è oggi un vantaggio strategico. Ingeteam va in questa direzione consentendo all'installatore di presentare un'offerta proveniente da un unico brand dalla proposta commerciale, alla fornitura del prodotto e al supporto sul territorio italiano garantito dalla filiale presente in Italia da oltre 17 anni. Nel caso specifico, Fusion è nativamente integrata con i sistemi di produzione di energia fotovoltaica e di accumulo di Ingeteam offrendo così una soluzione che massimizza l'autoconsumo in maniera facile ed efficiente ed un controllo delle performance dell'impianto direttamente dall'applicazione di Ingeteam Ingecon Sun Monitor. Inoltre è compatibile con le principali piattaforme di Energy Management System (EMS), consentendo l'automazione dei flussi energetici in base alle priorità dell'utente».

Powered by
VIESSMANN

Powered by Viessmann: la qualità si riconosce

Più comfort oggi, più valore domani. Con un sistema integrato per riscaldare, raffrescare e produrre energia pulita, installato da un Partner qualificato consigliato da Viessmann, l'edificio guadagna efficienza e valore nel tempo.

viessmann.it



HUAWEI

PRODOTTO DI PUNTA

SCHARGER-7KS-S0/SCHARGER-22KT-S0

La wallbox monofase/trifase SCharger-7KS-S0/SCharger-22KT-S0 ha potenze comprese tra 7 e 22 kW. È caratterizzata da connettività Wi-Fi/Bluetooth, autenticazione tramite app o Rfid, gestione dinamica della potenza per una ricarica sicura e affidabile, integrazione con il fotovoltaico. Infine presenta design compatto, pensato per installazioni residenziali.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Regolazione** dinamica della potenza di carica per prevenire gli scatti del contatore
- **Integrazione** con impianto fotovoltaico
- **Gestione** e monitoraggio da app

“TECNOLOGIA SEMPLICE DA INSTALLARE E FACILE DA USARE”
Greta Rossini, solution engineer



«Il mercato richiede sempre più soluzioni integrate, capaci di dialogare con l'impianto fotovoltaico e l'intero ecosistema energetico domestico. La richiesta principale è quella di poter massimizzare l'autoconsumo, ottimizzando i tempi e i costi di ricarica. Sono, inoltre, richieste funzionalità avanzate di regolazione dinamica della potenza per non far scattare il contatore. Cerchiamo di prevenire eventuali difficoltà, offrendo una wallbox semplice da installare (in sole tre fasi), rapida da mantenere e con autenticazione flessibile tramite Bluetooth, Rfid o app. Sosteniamo gli installatori con formazione, strumenti digitali e un portafoglio integrato PV+ESS+Charger, che rende immediata l'integrazione con il solare domestico. La soluzione è pensata per garantire un'esperienza fluida sia per l'installatore che per l'utente finale con il nostro supporto pre e post vendita sempre disponibile».



PRODOTTO DI PUNTA

EV-CHARGER HAIER

L'ev-charger di Haier è un sistema di ricarica intelligente e versatile per veicoli elettrici con controllo remoto tramite app Nahui Energy, o schede Rfid, con connessione via 4G, WiFi o Ethernet. Include controllo statico, scenari personalizzati, LED di stato e la funzionalità di stop di ricarica in caso di emergenza, sovracorrente, tensione e temperatura.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Sicuro**
- **Intelligente**
- **Flessibile**

“SUPERARE LA FRAMMENTAZIONE TECNOLOGICA E INCENTIVARE L'INTEROPERABILITÀ TRA DISPOSITIVI”
Marco Vergani, sales manager energy division



«La nostra visione è quella di costruire un ecosistema energetico domestico intelligente, dove la colonnina di ricarica non è solo un punto di rifornimento, ma un vero e proprio hub connesso che dialoga con fotovoltaico, accumulo e gestione carichi. Il mercato oggi richiede soluzioni semplici, flessibili e capaci di massimizzare l'autoconsumo solare. Tuttavia, la frammentazione tecnologica e la scarsa interoperabilità tra i diversi dispositivi sono ancora ostacoli significativi. Gli installatori stanno già promuovendo l'integrazione tra impianto solare e ricarica EV, ma sappiamo che hanno bisogno di supporto. Per questo motivo, stiamo lavorando allo sviluppo di un sistema hEMS evoluto, aperto e facilmente integrabile con l'ecosistema hOn. Questo sistema sarà compatibile con i principali brand di colonnine e offrirà una soluzione flessibile, sicura e adatta a ogni impianto domestico. Con questa soluzione, puntiamo a supportare gli installatori e a massimizzare il potenziale di ogni impianto».



PRODOTTO DI PUNTA

THOR 07AS-S-V1

Thor 07AS-S-V1 è una colonnina monofase da 7 kW, dotata di presa di tipo 2, connessioni Wi-Fi e LAN, lettore Rfid, grado di protezione IP65 e controllo via app. Si integra perfettamente con impianti fotovoltaici per caricare con l'energia solare in eccesso.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Ricarica** con surplus fotovoltaico (PV Linkage)
- **Gestione** smart via app, Wi-Fi/LAN e Rfid
- **Protezione** IP65 e safety completa (RCD DC 6 mA, sovratensioni, corto circuito)



“SISTEMI CHE ADATTANO LA POTENZA DI CARICA ALLA CAPACITÀ DEL CONTATORE”
Nico Urbani, service & technical support



«Il mercato delle colonnine domestiche cresce, pur con un passo graduale, e la richiesta principale oggi è chiara: le stazioni di ricarica devono dialogare non solo con l'auto, ma con tutto l'ecosistema energetico domestico. In particolare, serve massimizzare l'autoconsumo sfruttando l'energia solare prodotta in eccesso, soprattutto alla sera, per renderla immediatamente utile nella ricarica. Le difficoltà emergono soprattutto in abitazioni con limitazioni di potenza in ingresso, dove un caricabatterie può scatenare blackout o costi aggiuntivi. Serve quindi un sistema che adatti dinamicamente la potenza di carica (load balancing), evitando di superare il contatore disponibile. Gli installatori sempre più propongono soluzioni integrate: impianto fotovoltaico, storage e colonnina EV. Noi di Growth li supportiamo offrendo il Thor 07AS-S-V1, che monta plug-and-play, funzioni intelligenti e un software di monitoraggio unificato tramite l'app ShinePhone. Parallelamente, li accompagniamo con formazione tecnico-commerciale e video tutorial».

GOODWE



PRODOTTO DI PUNTA

EV HCA G2

Il caricatore EV HCA G2 di GoodWe ottimizza l'uso dell'energia solare grazie alla commutazione intelligente di fase. Integrabile con inverter e batteria, è gestibile via app Sems+ e supporta ricarica flessibile, più metodi di autenticazione e tutti i veicoli elettrici.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Installazione** e manutenzione semplici grazie a un design innovativo
- **Monitoraggio** e programmazione intelligenti
- **Compatibilità** con tutti i marchi di veicoli elettrici

“DOMANDA LEGATA A RISTRUTTURAZIONI O INTEGRAZIONI DI IMPIANTI FV GIÀ ESISTENTI”

Valter Pische, territory manager South Eastern Europe



«Considerato il numero ancora limitato di veicoli elettrici, il mercato italiano ha visto una crescita significativa della domanda di colonnine legato alla disponibilità di specifici incentivi. In questa fase le colonnine vengono richieste soprattutto nel caso di ristrutturazioni importanti di edifici e a integrazione di impianti fotovoltaici con accumulo. Gli ev-charger della serie HCA 2.0 sono pienamente interconnessi agli inverter ed alla piattaforma di comunicazione Sems di GoodWe e questo permette di facilitare la gestione dei flussi energetici ed ottimizzare l'ecosistema domestico in termini di produzione ed autoconsumo. È possibile definire le modalità di carica:

PV Priority utilizzando l'energia solare non utilizzata dai carichi domestici, PV + Batt utilizzando anche l'energia immagazzinata nell'accumulo domestico e Fast dove la rete fornisce il surplus necessario a rendere veloce il processo di ricarica. GoodWe fornisce un supporto tecnico dedicato agli installatori per ottimizzare la configurazione di questi sistemi interconnessi».



PRODOTTO DI PUNTA

ZEROCO2 SUN CHARGER

La colonnina di ricarica zeroCO2 sun charger è disponibile da 7,3 kW monofase e 22 kW trifase. È pensata per la ricarica di veicoli elettrici in ambito residenziale e commerciale. La versione monofase si adatta a case condomini e uffici, mentre quella trifase è idonea al segmento PMI. Entrambe si integrano con la gamma di soluzioni zeroCO2 e hanno una gestione dinamica della potenza e programmazione oraria tramite app.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Adatta** all'installazione all'aperto
- **Installabile** su muro o con supporto da terra
- **Cavo** di ricarica integrato

“NEL C&I IMPORTANTE LA FUNZIONE FLOTTA PER BILANCIARE LA POTENZA DISPONIBILE”

Davide Tinazzi, CEO



«Attualmente l'offerta di colonnine di ricarica supera abbondantemente la domanda. In questo scenario a fare la differenza sono le caratteristiche dei prodotti. Per il C&I diventa centrale la funzione flotta: più colonnine collegate possono bilanciare dinamicamente la potenza disponibile evitando sovraccarichi e ottimizzando la ricarica. Nel residenziale le nostre colonnine dialogano con l'EMS permettendo di scegliere se caricare l'auto solo con fotovoltaico, anche con accumulo o, se necessario, dalla rete. A questo si aggiungono gestione dinamica della potenza e programmazione oraria da app, disponibili sia in versione monofase che trifase e adatte anche per installazioni all'aperto».

serie X.Store

La nuova forma dell'energia
Ideale per la casa

Sistema di accumulo con struttura modulare progettato per uso residenziale.

atonstorage.com

ATON
GREEN STORAGE



ENERBROKER

forniture per l'energia

PRODOTTO DI PUNTA

ONEBLACK R-EV 7.4 KW

Oneblack R-EV 7,4 kW è una wallbox progettata per la ricarica domestica dei veicoli elettrici, dotata di funzionalità avanzate che garantiscono un utilizzo sicuro, efficiente e intelligente dell'energia. È un dispositivo monofase, con connettore Tipo 2 e un display grafico che migliora l'esperienza di ricarica.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Capacità** di ricarica fino a 7,4 kW (32A)
- **Controllo** dinamico del carico integrato
- **Misuratore** di energia certificato MID



“SERVONO SEMPLICITÀ, AFFIDABILITÀ E IMMEDIATEZZA”
Alessandro Calò,
amministratore unico R-EV



«Il mercato mostra una crescente attenzione verso soluzioni integrate con fotovoltaico e sistemi di gestione energetica, ma allo stesso tempo permane una forte domanda di dispositivi semplici, affidabili e immediati, soprattutto in ambito residenziale e PMI. La nostra Wallbox R-EV nasce da questa logica: non prevede l'integrazione con sistemi di domotica o piattaforme EMS/aggregatori, ma punta su installazione rapida, interfaccia user-friendly e utilizzo plug&charge, senza complessità di configurazione. Le principali criticità del mercato restano i costi di sistema e la necessità di maggiore formazione tecnica degli installatori. Per questo li supportiamo con documentazione chiara, assistenza dedicata e corsi pratici che semplificano l'attività sul campo, rendendo la wallbox facilmente installabile anche in contesti non specialistici. In questo modo rispondiamo alle esigenze di un mercato che non cerca solo funzioni avanzate, ma anche affidabilità, accessibilità e immediatezza d'uso».

La nostra Wallbox R-EV nasce da questa logica: non prevede l'integrazione con sistemi di domotica o piattaforme EMS/aggregatori, ma punta su installazione rapida, interfaccia user-friendly e utilizzo plug&charge, senza complessità di configurazione. Le principali criticità del mercato restano i costi di sistema e la necessità di maggiore formazione tecnica degli installatori. Per questo li supportiamo con documentazione chiara, assistenza dedicata e corsi pratici che semplificano l'attività sul campo, rendendo la wallbox facilmente installabile anche in contesti non specialistici. In questo modo rispondiamo alle esigenze di un mercato che non cerca solo funzioni avanzate, ma anche affidabilità, accessibilità e immediatezza d'uso».

ECOFLOW

PRODOTTO DI PUNTA

ECOFLOW POWERPULSE 2

Con una potenza di ricarica fino a 7,4 kW (monofase) e 22 kW (trifase), la soluzione EcoFlow PowerPulse 2 dispone di quattro modalità di ricarica, tutte ottimizzate dall'AI e predisposte per le tariffe dinamiche. Perfettamente compatibile con l'ecosistema EcoFlow, offre controllo completo via app, display e scheda Rfid. Grazie alla protezione IP55 è installabile anche outdoor.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Capacità** di ricarica fino a 22 kW
- **Quattro** modalità di ricarica
- **Ottimizzazione** con AI

“RICARICA PERSONALIZZABILE E OTTIMIZZATA CON AI”

Idilio Ciuffarella, business development manager



«Il mercato chiede soluzioni integrate, che uniscano semplicità d'uso e reale convenienza economica. I clienti vogliono che la ricarica dell'auto dialoghi con l'impianto fotovoltaico e con il sistema di accumulo, così da massimizzare l'autoconsumo e ridurre i costi. Le difficoltà maggiori per gli installatori riguardano la complessità dei sistemi, la compatibilità tra prodotti e la necessità di offrire un servizio affidabile e facilmente gestibile. Con EcoFlow PowerPulse 2, proponiamo una ricarica EV personalizzabile, ottimizzata dall'AI e perfettamente integrata con l'ecosistema PowerOcean: fotovoltaico, accumulo e gestione energetica unificata via app. In questo modo supportiamo gli installatori nel proporre pacchetti completi e scalabili, riducendo i tempi di installazione e aumentando le opportunità di vendita».

bticino

PRODOTTO DI PUNTA

GREEN'UP ONE

Le Green'Up One sono wallbox in AC disponibili in due taglie di potenza (da 7,4 kW in monofase e da 22 kW in trifase). Grazie alla struttura in policarbonato, possono essere montate sia in ambienti interni che esterni. Inoltre prevedono la possibilità di essere montate a muro o a pavimento. La gamma integra un cavo di ricarica di Tipo 2 riavvolgibile in modo agevolato. Le Green'Up One supportano la connettività via Bluetooth e possono essere controllate tramite l'app Charger Control.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Wallbox** per ricarica domestica in due taglie
- **Installabili** indoor o outdoor, a muro o a pavimento
- **Controllabili** tramite app Charger Control

“INDISPENSABILI STRUMENTI DI LOAD BALANCING PER EVITARE BLACKOUT E SOVRACCARICHI”

Marco Bertin, product marketing manager datacenter e e-mobility



«Integrare un impianto fotovoltaico al sistema domestico di ricarica per auto elettriche offre numerosi vantaggi. Sicuramente uno dei motivi che spinge il consumatore verso questo tipo di soluzione è la riduzione dei costi in bolletta a lungo termine, ma anche l'interesse verso prodotti sempre più sostenibili. Uno dei rischi maggiori quando si integrano i due sistemi è rappresentato da sovraccarichi e blackout. Per evitare queste situazioni, i contatori IME distribuiti da BTicino rappresentano una soluzione ideale, essendo compatibili con impianti fotovoltaici e abbinabili alle colonnine elettriche della gamma Green'Up in ambito residenziale. La funzione di questi prodotti è quella del dynamic load management DLM (gestione dinamica del carico). Consentono di distribuire la potenza disponibile in maniera ottimale, in modo da poter ricaricare il veicolo elettrico entro i limiti di potenza disponibile. Ad esempio, in caso di produzione, è possibile sfruttare sia la potenza fornita dall'impianto fotovoltaico sia la potenza disponibile fornita dall'ente distributore, con la funzione DLM attraverso la lettura del contatore, in modo da evitare i blackout».

AUTEL®**PRODOTTO DI PUNTA****NUOVA MAXICHARGER SINGLE AC**

La nuova versione delle AC Autel da 7 e 22 kW è disponibile in varianti con e senza schermo LCD. Utilizza il medesimo sistema operativo delle stazioni maggiori come le AC Ultra e le DC, offrendo quindi delle prestazioni professionali in una stazione adatta a contesti residenziali e aziendali. È caratterizzata da tre anni di garanzia standard e un design compatto che le è valso il premio Red Dot Design Award 2025.

**CARATTERISTICHE CHIAVE**

- **Unità** professionale alla portata di tutti
- **Design** molto compatto
- **Adatta** a tutti i contesti residenziali o pubblici

"GRANDE VANTAGGIO COMPETITIVO DALL'ASSISTENZA TECNICA DA REMOTO IN ITALIANO"

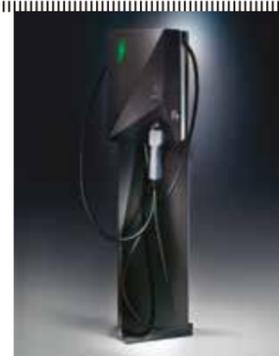
Mattia Silvestri, regional sales director South Europe



«Gli installatori chiedono che le colonnine dialoghino con il fotovoltaico e abbiano un'interfaccia intuitiva. L'installazione deve essere semplice e possibilmente supportata da un'assistenza in italiano sia per le prime installazioni sia per eventuali guasti o manutenzioni. Poter offrire un supporto in italiano da remoto ma in linea diretta durante un intervento sul campo rappresenta un vantaggio competitivo non indifferente. La maggior parte delle richieste di assistenza fa riferimento a problematiche basiche, gli installatori in generale hanno più dimestichezza con il fotovoltaico proprio perché il settore ha una maggior storicità rispetto all'e-mobility»

ATON
GREEN STORAGE**PRODOTTO DI PUNTA****AXIS.T**

La wallbox Axis.T è progettata in Italia e integrabile con sistemi di accumulo Aton. Tramite l'app Aton Storage offre quattro modalità di gestione smart che coordinano fotovoltaico, storage e rete, consentendo ricarica rapida o da sole fonti rinnovabili. Installabile indoor/outdoor, a parete o con piedistallo.

**CARATTERISTICHE CHIAVE**

- **Potenza** fino a 7,4 kW (monofase) e 22 kW (trifase)
- **Quattro** modalità di ricarica smart con app Aton Storage
- **Installazione** versatile indoor/outdoor a parete o con piedistallo

"INSTALLAZIONE SEMPLICE, GESTIONE OTTIMIZZATA E FORMAZIONE PER INSTALLATORI"

Emma Balugani, marketing & communication officer



«Attualmente il mercato richiede soluzioni integrate che connettano ricarica domestica, fotovoltaico e storage per massimizzare l'autoconsumo e ridurre i costi, offrendo ai clienti un ecosistema unico. La priorità è la semplicità: tecnologie affidabili, facili da installare e gestire. Le principali difficoltà riguardano la standardizzazione delle interfacce e la formazione di installatori e progettisti. Aton accompagna la transizione verso una mobilità sostenibile con soluzioni per abitazioni, condomini e nuove costruzioni, integrando la ricarica come parte dei progetti residenziali. Le colonnine si distinguono per tecnologia avanzata, sicurezza certificata e semplicità di installazione, con supporto tecnico pre e post-vendita. Inoltre, Aton sostiene la propria rete di installatori con formazione periodica e piattaforme digitali che semplificano monitoraggio e gestione, creando valore per utenti e filiera.»

Pompe di Calore**SOLARMG**
*Green Innovation***Efficienza che fa la differenza**

Le nostre pompe di calore garantiscono riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria con consumi ridotti e massima affidabilità. Con Wi-Fi integrato e funzione Smart Grid, si integrano facilmente con impianti solari e sistemi di domotica. Compatte, silenziose e facili da installare, sono la soluzione ideale per privati, aziende e professionisti che vogliono unire comfort e sostenibilità.



Centri di assistenza presenti in tutta Italia

solarmg.it

Gli speciali di SolareB2B

SETTEMBRE 2025
DISTRIBUZIONE:
IL MERCATO SI
RIORGANIZZA



DICEMBRE 2024
INVERTER IBRIDI E ALL-
IN-ONE: DUE STRUMENTI
A SUPPORTO
DELL'AUTOCONSUMO



LUGLIO/AGOSTO 2025
STORAGE: SOLUZIONI
SU MISURA
PER OGNI NECESSITÀ



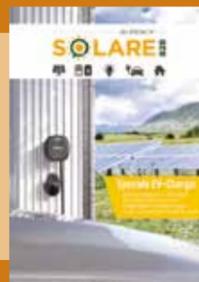
NOVEMBRE 2024
MODULI: INNOVARE
PER PROGREDIRE



GIUGNO 2025
MODULI, INNOVAZIONE
IN PRIMA LINEA



OTTOBRE 2024
EV-CHARGER: DOVE
FRENA IL RESIDENZIALE,
CORRE LA PMI



MAGGIO 2025
IL RUOLO DEGLI
INVERTER NELL'ERA
DELL'AUTOCONSUMO



SETTEMBRE 2024
LA FORZA DELLA
DISTRIBUZIONE
SPECIALIZZATA



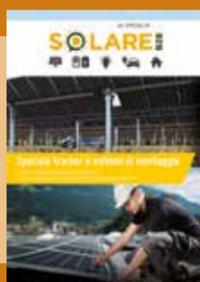
APRILE 2025
INTERSOLAR
EUROPE 2025:
ECCO TUTTE LE NOVITÀ



LUGLIO/AGOSTO 2024
STORAGE RESIDENZIALE,
UN MERCATO IN
SUBBUGLIO



MARZO 2025
UTILITY E AGRIVOLTAICO
TRAINANO IL MERCATO
DEI TRACKER



GIUGNO 2024
INTERSOLAR EUROPE
2024: ECCO
TUTTE LE NOVITÀ



GENNAIO/FEBBRAIO 2025
SI ALZA IL SIPARIO
SU KEY 2025



MAGGIO 2024
MODULI: STRATEGIE A
TUTELA DEL BUSINESS



SISTEMA DI ACCUMULO ENERGETICO COMMERCIALE E INDUSTRIALE



Potenza 100KW in uscita AC
Capacità di 215.04kWh



Garanzia 10 anni
Assistenza dedicata



SICURO

Design a compartimenti con sistema di allarme preventivo.



ECONOMICO

Zero perdita di potenza con controllo della temperatura e variazione di frequenza.



INTELLIGENTE

Offre diverse modalità di funzionamento, tra cui Peak Shaving, Load Shedding, PV-Storage Energy Control e Frequency Regulation. I dati operativi possono essere trasmessi a Fox ESS Cloud tramite Wi-Fi, 4G o 5G.



AUMENTABILE

Capace di un upgrade di connessione parallela per un'applicazione flessibile delle dimensioni del sistema.

ALL-IN-ONE

G-MAX

CONTATTACI



800 82 25 13



FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaiico.it

Serie HCA G2

Caricabatterie EV AC
22kW | 11kW | 7kW
Monofase / Trifase



Ricarica Smart. Energia in Movimento.

Il nuovo Caricatore EV HCA G2 di GoodWe

Efficienza, sicurezza e innovazione in un unico dispositivo.



Ricarica intelligente
con gestione dinamica
del carico



Compatibile con
impianti fotovoltaici



Controllo da App per la
massima comodità



Design compatto ed
elegante



Soluzione perfetta per
casa e azienda

Connettiti al futuro della mobilità elettrica.