CONTACT ITALIA®
dal 1996

CARPORT
DESIGN
SOLUZIONI FOTOVOLTAICHE
PER PARCHEGGI AUTO

NEW PRODUCT

- Design minimal, massimo impatto visivo
- Struttura solida e duratura
- Integrazione perfetta con impianti fotovoltaici
- Ideale per piani di mobilità elettrica e smart parking
- Adattabile a ogni progetto
- Supporto tecnico e progettazione personalizzata

Scopri di più sul
CARPORT DESIGN

Next Fair
SOLAR & STORAGE LIVE Italia 2025
Oct 8–9, 2025
Pad. 6 Stand D60
Veronafiere, Verona
www.contactitalia.it

LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE // SETTEMBRE 2025 / ANNO XV / NUMERO 9

SOLARE B2B

PRIMO PIANO / PAG. 26

È IL MOMENTO DEI BESS

La prima asta del Macse e il calo dei prezzi del litio aprono definitivamente le porte all'accumulo di grossa taglia in Italia. I sistemi avranno un ruolo cruciale per la stabilizzazione della rete di trasmissione nazionale e per lo sblocco di numerosi progetti fotovoltaici utility scale fermi in attesa di autorizzazione.

MERCATO / PAG. 36

MODULI BIPV: CRESCITA COSTANTE

Da semplici soluzioni di nicchia, i pannelli per l'integrazione architettonica in Italia continuano a guadagnare terreno. Alcuni produttori hanno arricchito la propria gamma con soluzioni ad alto valore aggiunto per favorire lo sviluppo del solare anche in ambiti di difficile applicazione, catturando l'attenzione di nuove figure professionali.

SPECIALE ALLEGATO

COSÌ CAMBIA LA DISTRIBUZIONE

Il canale dei distributori specializzati sta attraversando una fase di profondi mutamenti, che ha visto fusioni, acquisizioni, nuovi accordi ma anche attività di riposizionamento e consolidamento. L'allegato speciale a questo numero fa il punto sull'offerta e sulle strategie dei principali player.

UNA NUOVA IDENTITÀ NEL SEGNO DEL C&I

INTERVISTA A PAOLO PANIGHI, CEO DI ELFOR

CYBERSECURITY E SOLARE: NUOVE SFIDE

LA CRESCENTE DIGITALIZZAZIONE ESPONE ANCHE GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI A MINACCE INFORMATICHE. IN ITALIA SERVE UN CAMBIO DI PASSO: LA SICUREZZA DELLE INSTALLAZIONI È OGGI UNA PRIORITÀ E UNA RESPONSABILITÀ DI OGNI SINGOLO ATTORE DELLA FILIERA.

FOTOVOLTAICO AL CENTRO DELLA DIRETTIVA CASA GREEN

LA COMMISSIONE UE HA ELABORATO UNA SERIE DI PROVVEDIMENTI PER FAVORIRE LO SVILUPPO DI EDIFICI A EMISSIONI ZERO, CONFERMANDO L'IMPORTANZA DEL SOLARE TRA GLI INTERVENTI AMMISSIBILI. INTANTO L'ITALIA È CHIAMATA A REALIZZARE UN PIANO NAZIONALE NEL 2026.

EFFICIENZA ENERGETICA: PROVE DI MATURITÀ

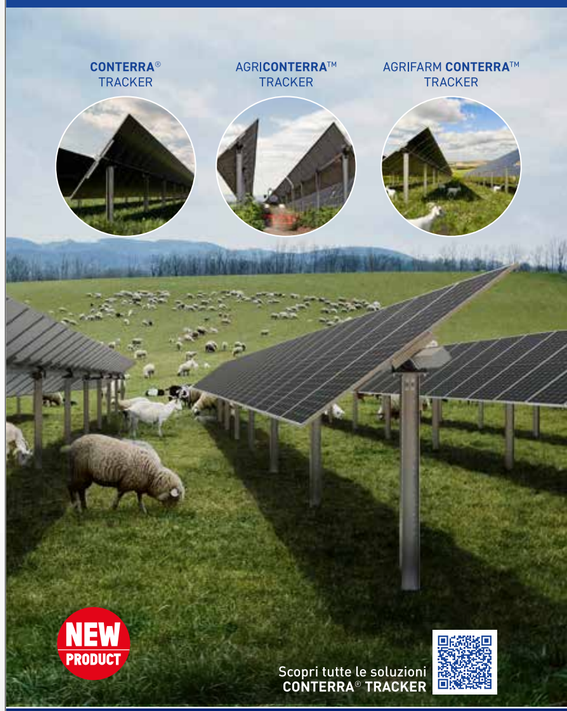
SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ENERGY EFFICIENCY REPORT DELL'ENERGY & STRATEGY, NEL 2024 L'ITALIA SI È BEN POSIZIONATA A LIVELLO EUROPEO IN TERMINI DI EFFICIENZA ENERGETICA, ANCHE SE SI REGISTRA UN FORTE CALO DEGLI INVESTIMENTI IN AMBITO RESIDENZIALE. BENE PA E TERZIARIO.

L'energia di SENEC è un vero prodigio. SENEC

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

CONTACT ITALIA®

SOLUZIONI TRACKER



SOLUZIONI CARPORT

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

seguici sui canali social

L'energia di SENEC è un vero prodigio.

Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

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

Per saperne di più, scansiona il QR Code

senec.com

CONTERRA®
TRACKER

NOVITÀ!

su richiesta servizio di

Installazione Tracker in cantiere

Scopri di più sul
CONTERRA® TRACKER

Cuscinetto ridisegnato

- Alta escursione
- Testato in laboratorio certificato
- Meno pezzi
- Meno ingombri

Struttura ottimizzata

Giunti di accoppiamento unici nel settore, compatibilità totale con ogni tipo di modulo. Versatilità massima per layout complessi.

Servizio di Pull OUT

Prova di estrazione (pull out)
Assistenza tecnica in cantiere

CONTACT ITALIA®

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
70022 Altamura Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

ISO 14001 · ISO 9001 · N.305/2011 Regolamento (UE) · EN 1090-1 Strutture Metalliche

Next Fair Oct 8–9, 2025

SOLAR & STORAGE LIVE Italia 2025

Pad. 6 Stand D60

DIAMO FORMA ALL'ENERGIA, CON COMPETENZA E VISIONE.

CABINA SHELTER

PREFABBRICATA, CABLATA E PRONTA ALL'USO.

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

secsun®

QUADRI ELETTRICI

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

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

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

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

CONNESSIONI AL TRASFORMATORE
Disponibili sia con cavi che busbar.

SCANSIONA IL QR CODE E SCOPRI DI PIÙ SULLA CABINA SHELTER

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

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

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

SA 8000: 2014

CE

SGS
EN 1090-1

Consegna in tutta Italia!

RCM energy

PENSILINE FOTOVOLTAICHE

MADE IN ITALY

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

RCM energy

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

Strutture fisse
e **tracker**

IMPIANTI FISSI

SUNRACKER®
CATCH THE POWER OF SUN

INSEGUITORE SOLARE

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

Connecting Strength

K2 N-Rack: nuova soluzione per impianti a terra

Il nuovo sistema di fissaggio K2, sostenibile in quanto realizzato con un'**elevata quantità di alluminio riciclato**, garantisce un'**installazione semplice e rapida**!

- Struttura di supporto in alluminio
- Fondazioni in cemento o palo battuto in acciaio
- Dimensionamento e verifica statica K2
- Possibilità di soluzioni custom made

k2-systems.com/it/k2-n-rack/

SOMMARIO

I BESS SCENDONO IN CAMPO

La prima asta del Macse prevista a fine settembre apre le porte ai sistemi di storage di grossa taglia, che fino ad oggi in Italia si sono timidamente affacciati grazie a iniziative regolate come il capacity market. Il calo del prezzo del litio registrato negli ultimi anni e l'impatto positivo della tecnologia sulle reti di trasmissione potrebbero dare ulteriore slancio a queste soluzioni, con ricadute significative anche sui tanti progetti da fer utility scale in attesa di autorizzazione. Intanto sviluppatori e fondi di investimento stanno seguendo con attenzione il mercato nazionale, considerato uno dei più promettenti in Europa

PAG. **26**

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. **12**

NEWS PAG. **20**

SERVIZI
CER: dal Veneto 6 milioni di euro per impianti solari fino a 1 MWp PAG. **23**

COVER STORY
Una nuova identità nel segno del C&I

Intervista a Paolo Panighi, ceo di Elfor PAG. **24**

ATTUALITÀ
Caldo ed energia tra giugno e luglio reti elettriche europee stabili grazie al fotovoltaico PAG. **32**

Fotovoltaico al centro della Direttiva Casa Green PAG. **34**

MERCATO
Moduli Bipv una nicchia in cerca di spazio PAG. **36**

Cybersecurity un aspetto prioritario per il Fotovoltaico PAG. **44**

FOCUS ON
Solare B2B Weekly: ricevila anche tu PAG. **41**

APPROFONDIMENTI
Energia elettrica: crescono prezzi e domanda PAG. **50**

Saturazione della rete: un aiuto da Terna PAG. **52**

CONTRIBUTI
Rischio incendio: la termografia come strumento di prevenzione PAG. **53**

CASE HISTORY
Un parco fotovoltaico da 32 MWp per Sorgenia PAG. **54**

Un impianto da 12 MWp per Fantoni Spa PAG. **56**

Le installazioni del mese PAG. **58**

RISORSE UMANE
Energy Data Scientist: nuova figura chiave della transizione energetica PAG. **60**

COMUNICAZIONE AZIENDALE
Piattaforma Power: la soluzione completa di Fimer per il residenziale PAG. **61**

Sonnen: pionieri dei sistemi di accumulo intelligenti PAG. **62**

Dai tracker alle pensiline: le novità di Contact Italia PAG. **63**

Un nuovo impianto agrivoltaico prende forma a Solignano PAG. **64**

Forme: il fotovoltaico si integra con l'architettura PAG. **65**

Ingeteam: sistema di accumulo modulare per impianti C&I indoor e outdoor PAG. **66**

Sungrow rafforza la presenza in Italia PAG. **67**

TRANSIZIONE ENERGETICA
News PAG. **68**

Efficienza energetica: prove di maturità per il mercato italiano PAG. **72**

Reti di ricarica e auto elettriche: il 2030 si gioca ora PAG. **76**

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

SETTEMBRE 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.9 - Settembre 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 26 agosto 2025

EDITORIALE FARLASTRADA

SMA-Italia.com

Carburo di silicio: BESS più efficienti, reti più performanti.

SMA è tra i pionieri nell'utilizzo della tecnologia al **Carburo di Silicio (SiC)**, che consente di aumentare l'efficienza e la reattività dei sistemi di conversione. I SiC MOSFETs di ultima generazione, integrati nei nostri inverter **SMA Sunny Central Storage UP-S**, assicurano un'efficienza fino al 99,2%, una riduzione del carico termico e prestazioni ottimali anche nell'erogazione dei servizi per la stabilità del sistema elettrico.
Progettata per il futuro, l'esclusiva topologia B6 a 2 livelli assicura funzionalità di rete avanzate e affidabili:
Grid Forming, **Inerzia** e **Fast Frequency Control**.

I vantaggi delle tecnologia SiC in ambito BESS:

- efficienza record al **99,2%**
- zero derating fino a **35 °C**
- fino al **20%** di PCS in meno*
- progettato per cicli **24/7** di carica/scarica
- temperature interne più basse
- meno stress termici e vita utile del PCS prolungata

Scopri di più sulla nostra tecnologia **SiC MOSFET**

Se sei interessato a maggior dettagli scrivi a:
Marketing@SMA-Italia.com

* Rispetto alla precedente generazione di SMA Sunny Central Storage, a parità di potenza carica/scarica

KEY

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

26

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

4 → 6
MARCH
2026

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

EXHIBIT
AT KEY

key-expo.com
#climatefriends

Organized by
ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with
ITA
madeinitaly.gov.it

Simultaneously with
DPE
ITALIA SOLARE
Forum Tech

EDITORIALE

DOVE VA IL MERCATO ITALIANO?

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

L'ultimo quadrimestre dell'anno si apre per il nostro mercato con segnali che indicano direzioni divergenti e quasi opposte. È una situazione che ritorna di frequente in questo settore ancora giovane e in cerca di stabilità/maturità.

Iniziamo con qualche considerazione sullo scenario continentale che presenta alcuni significativi cambi di passo. Il tradizionale report di metà anno di SolarPower Europe ha spiegato che per il 2025 nei Paesi UE si prevede una contrazione della nuova potenza installata annuale pari a -1,4%. Un calo del mercato, seppure di lieve entità, è una situazione che non si presentava dal lontano 2015 e che fa seguito ad anni contrassegnati da un trend di crescita che ha raggiunto anche valori eccezionali: +47% nel 2022, +51% nel 2023, +3,3% nel 2024.

Il motivo di questa inversione di marcia? Solar Power Europe la attribuisce soprattutto a due fattori: il calo dell'interesse per gli impianti fotovoltaici residenziali in alcuni Paesi (tra cui Italia) per l'attenuarsi delle emergenze bollette e l'affievolirsi degli incentivi; e la contrazione di accordi di Power Purchase Agreement (-41%) per il calo dei prezzi dell'elettricità che rende meno conveniente i contratti di lungo termine.

Sul primo punto, in Italia c'è una situazione particolare legata alla prevista conclusione della detrazione fiscale del 50% fissata per il prossimo 31 dicembre, che dovrebbe generare una fiammata di nuovi impianti prima della fine dell'anno. Italia Solare ha avviato un dialogo serrato con il governo a cui sta chiedendo di mantenere anche nel 2026 la detrazione fiscale per gli impianti fotovoltaici residenziali, considerandola uno strumento fondamentale per aiutare le famiglie a fronteggiare il caro energia.

E intanto si avvicina la data di apertura del sipario sul FER X. Il primo bando ha infatti raccolto manifestazioni di interesse per oltre 17 GW. Un'enormità, soprattutto per quanto riguarda gli impianti con potenza superiore a 1 MW di potenza, ovvero una fascia per cui le disponibilità del bando si sono rivelate sottodimensionate. Il processo di selezione dei progetti potrebbe ridurre i benefici economici e certamente premierà quelli meglio strutturati (ad esempio in un'ottica di integrazione con la rete e i Bess). Ma certamente molti altri progetti si riverseranno sul mercato libero. Ci si aspetta quindi una certa congestione nell'avvio dei cantieri, molti dei quali (non dimentichiamolo) sono rimasti fermi proprio in attesa di questa misura.

Addirittura potrebbero verificarsi difficoltà nell'approvvigionamento di componenti (moduli, inverter e Bess), anche se una eventualità del genere avrebbe il risvolto positivo di invertire la tendenza alla discesa dei prezzi e al ricorso alle vendite sottocosto. Ma certamente il procurement sarà messo sotto pressione.

Insomma, tutto questo fa dell'Italia uno scenario particolare e in controtendenza, almeno per quanto riguarda i grandi impianti ma con ricadute su tutto il mercato e su tutta la filiera nazionale.

A proposito di Italia, dimenticavo: a metà luglio abbiamo raggiunto il traguardo di 2 milioni di impianti fotovoltaici e di 40 GW di potenza fotovoltaica allacciata. C'è un impianto fotovoltaico ogni 30 abitanti. Non male! Siamo sempre di più il paese del Sole. Ma la vera scommessa riguarda il futuro...

IL NUOVO DECRETO AMPLIA I BENEFICIARI E POTENZIA GLI INCENTIVI:

- Comuni fino a **50.000 abitanti**
- Anticipo **fino al 30%**
- **Tempi più flessibili** per attivare l'impianto
- **Nessuna riduzione** in caso di cumulo con altri incentivi

CON NOI AVRAI:

- UNA CER GIÀ ATTIVA, **PRONTA AD ACCOGLIERTI**
- REALIZZAZIONE **CHIAVI IN MANO** DELL'IMPIANTO
- **SUPPORTO TECNICO** E **AMMINISTRATIVO** PER L'ACCESSO AL CONTRIBUTO PNRR

NON PERDERE L'OPPORTUNITÀ!

con Manni Energy realizzi il tuo impianto, entri in una CER attiva e ottieni vantaggi concreti.

Scansiona il codice QR e SCOPRI COME

MANNI ENERGY
ENERGY SOLUTIONS

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

PERSONE&PERCORSI

CAMBIO AL VERTICE DI SONEPAR ITALIA: MARCO BRUNETTI È IL NUOVO PRESIDENTE

Marco Brunetti, presidente del gruppo Sacchi, è il nuovo presidente di Sonepar Italia. Sergio Novello lascia l'azienda dopo quasi dieci anni alla guida del gruppo.
Brunetti ha rivestito il ruolo di direttore generale di Sacchi dal 2013 al 2017, anno dell'acquisizione del gruppo da parte di Sonepar. A seguire è stato nominato presidente di Sacchi. Brunetti ha guidato la trasformazione della supply chain in linea con la strategia di gruppo e unificato il team Sacchi sotto la governance di Sonepar.
"Questa prestigiosa nomina", si legge in una nota del gruppo, "riflette la fiducia che Sonepar ripone nella sua leadership e nella sua visione strategica, confermando il ruolo cruciale dell'Italia all'interno del contesto internazionale".

OX2 ACQUISITA DA EQT GROUP: PAOLO TUSA È VICE PRESIDENTE PER L'ITALIA

Paolo Tusa è entrato in OX2 con l'incarico di vice presidente della filiale italiana. OX2 è una società nata in Svezia 20 anni fa che ha come core business lo sviluppo di grandi progetti nell'ambito di fotovoltaico, agrivoltaico, eolico e sistemi storage. L'azienda si occupa di progettazione, costruzione e gestione degli impianti. Opera nei mercati europei e in Australia e ha da poco fatto il suo ingresso anche in Italia. Dopo essere stata acquisita dal fondo di private equity EQT, si sta inoltre posizionando come produttore indipendente di energia (IPP).
Paolo Tusa avrà quindi il compito di guidare la filiale locale con il ruolo di vice presidente di OX2 Italia. Tusa vanta una pluriennale esperienza nel settore delle energie rinnovabili. Prima di passare in OX2 è stato amministratore delegato di PNE Italia, specializzato nello sviluppo di impianti eolici e solari e nella produzione di energia elettrica. In precedenza, è stato responsabile dello sviluppo progetti presso Enfinity Global.

SENEC ITALIA: MARIKA CHIAROMONTE NOMINATA SALES DIRECTOR

Nell'ambito di un progetto di riorganizzazione della struttura commerciale dell'azienda, mirato a presidiare in modo più specifico e a far crescere ulteriormente i segmenti residenziale e industriale, Senec Italia ha affidato a Marika Chiaromonte il ruolo di sales director. Chiaromonte affianca Edmondo Piccaglia, già responsabile e ora direttore del canale Commercial & Industrial.
Chiaromonte, in Senec dal 2017, ha contribuito attivamente al successo dell'azienda, fornendo inizialmente un supporto a 360° allo sviluppo della start-up e seguendo poi un percorso continuo di crescita nel settore commerciale, dove ha operato prima come area manager e successivamente come responsabile sviluppo Business per il Centro-Sud Italia. In tutti i suoi incarichi ha dato un apporto significativo all'espansione della rete di installatori e dell'azienda in generale. Oggi, con il ruolo di sales director, assume la responsabilità delle attività commerciali su scala nazionale, focalizzandosi sul canale residenziale.

SIGENERGY: GUGLIELMO CARONTI È IL NUOVO SALES MANAGER ITALY

Da agosto Guglielmo Caronti è il nuovo sales manager Italia di Sigenergy. Prima del nuovo incarico, Caronti ha lavorato per quattro anni in Huawei, dove è stato business development manager occupandosi di sviluppo commerciale nella divisione Digital Power Energy (Smart PV) e di strategie per la crescita nel settore utility scale, seguendo clienti come fondi di investimento, IPP, utility, EPC e sviluppatori. In precedenza aveva lavorato in Fronius, dal 2016 come training and education specialist, e dal 2018 come regional sales manager. In Sigenergy, Caronti avrà il compito di consolidare la presenza del gruppo a livello nazionale e di favorire la diffusione delle soluzioni dell'azienda, tra cui inverter e sistemi di storage.

WATTKRAFT RAFFORZA IL TEAM SERVICE & EV CHARGING CON QUATTRO NUOVI INGRESSI

Nuove competenze in assistenza tecnica, ticketing, supporto remoto e soluzioni per la ricarica elettrica per accelerare la crescita sul mercato italiano. Wattkraft ha rafforzato la propria presenza sul mercato italiano con l'inserimento strategico di quattro professionisti specializzati, potenziando significativamente le divisioni Service & Solutions ed e-mobility per rispondere alla crescente domanda di servizi di eccellenza nel settore fotovoltaico, storage e ricarica elettrica. I nuovi professionisti sono Andrea Costantino con l'incarico di product manager EV Chargers, e Stefano Cinti, Luca Paladino e Andrea Lugli, tutti e tre nel ruolo di service and solution engineer. Andrea Costantino si occuperà della gestione del portafoglio EV Charging per il mercato italiano, coordinando la roadmap di prodotto, l'enablement tecnico-commerciale e le strategie go-to-market. Il focus sarà sull'integrazione con Huawei Digital Power e sullo sviluppo di scenari residenziali, C&I e destination charging. Costantino vanta oltre 15 anni di esperienza nel settore automotive e della mobilità elettrica, proviene da Electrip Global dove ha guidato lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica nel Centro Italia. Stefano Cinti avrà il compito di ottimizzare i processi di incident & request management, migliorando i tempi di presa in carico, la diagnostica avanzata e la condivisione della knowledge base. Luca Paladino dovrà contribuire al potenziamento del remote troubleshooting e alla gestione degli SLA (Service Level Agreement), implementando il monitoraggio proattivo e gli strumenti di teleassistenza. Infine Andrea Lugli si occuperà di servizi e attività sul campo per potenziare le attività on-site: commissioning, verifiche funzionali, retrofit e formazione tecnica per gli installatori. Con questi ingressi Wattkraft punta a quattro principali obiettivi: ridurre significativamente i tempi di risoluzione attraverso una struttura dedicata al ticketing e al supporto remoto; aumentare la capacità di intervento sul campo per commissioning, upgrade e manutenzione; accelerare lo sviluppo dell'offerta EV Charging con un product manager focalizzato su integrazione, interoperabilità e conformità normativa; migliorare l'esperienza dei partner standardizzando processi e strumenti lungo tutto il ciclo di vita degli impianti.

FOTOVOLTAICO ITALIA: RAGGIUNTI 2 MILIONI DI IMPIANTI E 40 GW ALLACCIATI

IL NUMERO DELLE INSTALLAZIONI E LA POTENZA CONNESSA SONO PIÙ CHE RADDOPPIATI RISPETTO AL TRAGUARDO DEL PRIMO MILIONE RAGGIUNTO A NOVEMBRE 2021

Il mercato italiano del fotovoltaico può festeggiare due nuovi e importanti traguardi: a metà luglio a livello nazionale il numero di impianti solari allacciati ha superato la soglia di 2 milioni. Negli stessi giorni la potenza fotovoltaica totale connessa ha raggiunto la cifra di 40 GW.
È quanto emerge da una proiezione di SolareB2B sui dati Terna relativi alle nuove connessioni.
Il traguardo del primo milione di impianti è arrivato a fine novembre 2021, e quindi in quindici anni se si considera l'entrata in vigore del Primo Conto Energia. In soli tre anni e mezzo, il numero degli impianti allacciati e la potenza sono più che raddoppiati.

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®
SOLAR
high performance panels

omniasolar.it

30 40 ANNI DI GARANZIA

+39 0172 476 939

info@omniasolar.it

CHINT
Empower the World

Power Station CHINT, ideale per la gestione dell'energia.

Una soluzione innovativa, progettata per integrarsi perfettamente in sistemi ad alta, media e bassa tensione, la Power Station CHINT è ideale per la gestione dell'energia nei grandi impianti fotovoltaici.

Si compone di:
- cabina shelter
- quadro di media tensione
- trasformatore MT/BT
- quadro BT di parallelo

Facile da trasportare e da installare, può essere personalizzata in base alle esigenze di ogni progetto.

SCARICA LA NOSTRA BROCHURE

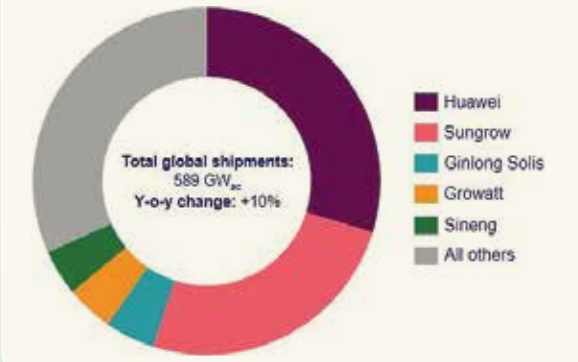
chint.it

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

NEL 2024 HUAWEI E SUNGROW HANNO TOTALIZZATO INSIEME IL 55% DELLE VENDITE DI INVERTER NEL MONDO

AL TERZO POSTO SI CONFERMA SOLIS, SEGUITA DA GROWATT. IN TOTALE, LO SCORSO ANNO SONO STATI VENDUTI 589 GW DI INVERTER IN TUTTO IL MONDO

Nel 2024 Huawei si è collocata al primo posto nella classifica dei primi dieci produttori di inverter a livello globale. Le vendite del gruppo, per un totale di 176 GW, hanno coperto circa il 30% delle vendite totali nel mondo (27% nel 2023). È quanto riportato dal centro di ricerca Wood Mackenzie. Segue Sungrow, al secondo posto con 148 GW venduti (il 25% del totale). Secondo quanto riportato da Wood Mackenzie, le due società occupano le prime due posizioni del ranking da dieci anni consecutivi.
Al terzo posto si conferma Solis, seguita da Growatt. In totale, lo scorso anno sono stati venduti 589 GW di inverter in tutto il mondo.



Il dato segna una crescita del 10% rispetto ai 536 GW del 2023. Inoltre, per la prima volta dal 2014 nessuno dei player dalla terza alla decima posizione detiene più del 5% di market share.
Da un punto di vista geografico, il 69% delle vendite ha fatto riferimento all'area Asia-Pacifico. In calo invece le vendite in Europa, a causa del calo delle taglie residenziali e commerciali, e negli Stati Uniti, sia per l'indebolimento del segmento domestico sia per il calo delle forniture di inverter centralizzati.

CONTO TERMICO 3.0: INCENTIVATI IMPIANTI SOLARI, STORAGE ED EV-CHARGING

IL DECRETO ENTRERÀ IN VIGORE DOPO LA PUBBLICAZIONE IN GAZZETTA UFFICIALE E L'ATTIVAZIONE DEL PORTALE ONLINE DA PARTE DEL GSE

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 testo include nuovi soggetti nel meccanismo di incentivazione come gli enti del terzo settore che sono equiparati alle amministrazioni pubbliche. Viene anche 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.
In aggiunta agli interventi già previsti come l'isolamento termico, l'installazione di pompe di calore o di collettori solari, sono incentivabili nuove tipologie di intervento come impianti fotovoltaici con potenza compresa tra 2 kWp e 1 MWp con sistemi di accumulo e colonnine di ricarica. Questi impianti possono essere incentivati a condizione che siano installati congiuntamente alla sostituzione di un impianto di riscaldamento preesistente con pompe di calore elettriche.
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 cui 400 destinati alla pubblica amministrazione e 500 per i privati. Relativamente 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.

ENERGY SPA: NASCE LA NEWCO TEDESCA ENERGYONSITE GMBH

LA SOCIETÀ PRESIDIERÀ L'AREA GEOGRAFICA COMPOSTA DA GERMANIA, AUSTRIA E SVIZZERA COGLIENDO LE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA LOCALI PER LA DIFFUSIONE DI SISTEMI DI ACCUMULO SIA IN AMBITO C&I SIA GRID SCALE

Energy SpA ha costituito una società di diritto tedesco nella forma della società a responsabilità limitata denominata EnergyOnSite GmbH. La nuova realtà, con un capitale sociale di 25.000 euro, è partecipata interamente da Energy SpA. L'obiettivo è quello di presidiare l'area geografica composta da Germania, Austria e Svizzera (cosiddetta area Dach) cogliendo le opportunità di crescita locali per la diffusione di sistemi di accumulo sia in ambito C&I sia grid scale. La neocostituita tedesca sarà supportata nella gestione del business dalla struttura direttiva e operativa di EnergyOnSite Srl, società del Gruppo Energy con sede a Vipiteno. Questa società è formata da un team di persone di madrelingua tedesca che hanno specifica competenza nella progettazione e installazione di sistemi di gestione dell'energia.

FORNITURE FOTOVOLTAICHE

FF HOME EXPO 2025

2° Edizione

Il 18 luglio a Matera si è tenuta la seconda edizione dell'**FF HOME EXPO**, un evento che ha superato ogni aspettativa con circa 800 partecipanti tra *installatori*, *professionisti e aziende del settore*.

La presenza delle più grandi multinazionali asiatiche ha dato un senso di partnership concreta, sottolineata dalla firma dell'accordo per il nuovo **HUB logistico a Bari**. La trasparenza con cui questi fornitori si sono relazionati con i nostri clienti più importanti ha rafforzato fiducia e collaborazione. A questo si aggiunge l'annuncio dell'apertura di nuovi siti produttivi in Europa, segno di una crescita industriale strutturata e dinamica.

Un'intera giornata dedicata all'energia che unisce:

Presentazione – Un programma tecnico e formativo con aziende protagoniste e interventi di valore.
Esposizione – Una grande area attrezzata dove scoprire prodotti, soluzioni e ricevere assistenza diretta, con tutte le novità in anteprima. Un'occasione per toccare con mano la grande competenza FF.
Cena & Networking – Un momento conviviale per stringere relazioni, condividere idee e vivere la community FF.

FFHOME EXPO non è solo un evento.
È una visione condivisa.

Vuoi far parte della prossima edizione?

Contattaci per diventare nostro cliente e partecipare all'**FF HOME EXPO 2026**

800 82 25 13 | FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT | general@forniturefotovoltaico.it

Saremo presenti a : HEYSUN EXPO DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA **25|26|27 SETTEMBRE 2025**

ENERGY TIME QUOTATA IN BORSA

A LUGLIO LA SOCIETÀ È STATA AMMESSA ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN

Nella mattina di giovedì 24 luglio Energy Time S.p.A., società attiva nel settore delle energie rinnovabili nel ruolo di development, engineering, procurement, construction, operation & maintenance, è stata ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema organizzato e gestito da Borsa Italiana SpA. Il prezzo di collocamento unitario delle azioni è definito in 3,20 euro, per un controvalore della raccolta pari a 5milioni di euro. L'ammissione alle negoziazioni è avvenuta con il collocamento di 1.562.500 azioni ordinarie, di cui 1.359.000 di nuova emissione.

«Siamo molto soddisfatti di aver raggiunto questo importante traguardo frutto dell'impegno di tutta la squadra e testimonianza dell'efficacia della nostra value proposition», dichiara Marco Pulitano, presidente e amministratore delegato di Energy Time.

«Un ringraziamento anche agli advisor che ci hanno accompagnati in questo percorso di quotazione sul mercato EGM. In questi anni abbiamo dato un'accelerazione alla nostra crescita e conseguito importanti risultati in termini finanziari e di business. 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. Altro obiettivo è quello di ampliare l'ambito di operatività sempre legato alle energie rinnovabili. L'ampia fiducia che gli investitori hanno riposto nel nostro progetto è motivo di orgoglio per tutti noi e ci trasmette un grande entusiasmo».

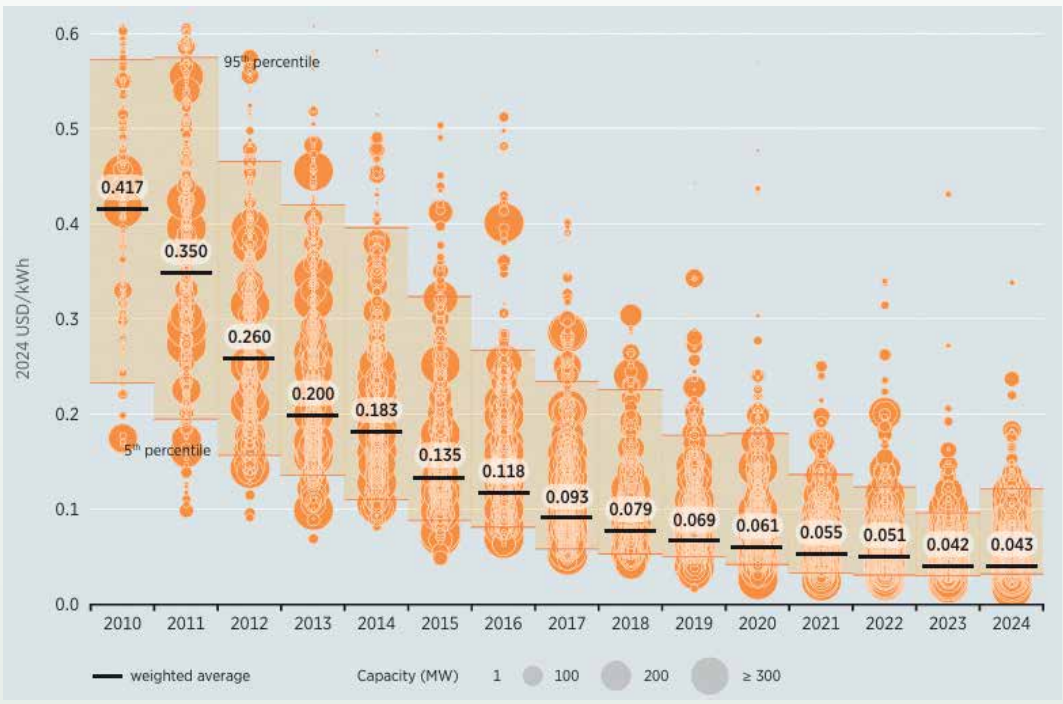
FOTOVOLTAICO: NEL 2025 IN EUROPA PREVISTO UN CALO DELLA NUOVA POTENZA INSTALLATA

NEI PAESI UE, NEL CORSO DELL'ANNO SI DOVREBBERO INSTALLARE 64,2 GW DA SOLARE, CON UNA FLESSIONE DELL'1,5% RISPETTO AL 2024

Per la prima volta nel corso di questo decennio, nel 2025 l'Unione europea installerà meno impianti fotovoltaici rispetto al 2024. In termini di potenza, nel 2025 l'Europa dovrebbe installare 64,2 GW da fonte solare, in calo dell'1,5% rispetto ai 65,1 GW del 2024. È quanto emerge dal report realizzato da SolarPower Europe che analizza lo stato di salute di metà anno del mercato fotovoltaico europeo.
Nonostante la diminuzione prevista, i nuovi impianti dovrebbero portare la potenza cumulata installata in UE a 402 GW, consentendo il raggiungimento degli obiettivi per il 2025 che mirano a 400 GW di potenza cumulata. Tuttavia, il tasso di sviluppo attuale suggerisce che l'Europa non riuscirà a raggiungere i suoi obiettivi al 2030: per realizzarli e traguardare i 750 GW richiesti, si dovrebbero installare quasi 70 GW all'anno per il resto del decennio, mentre con il trend attuale si riuscirebbe ad arrivare a 723 GW da fonte solare.
Il previsto calo delle installazioni è dovuto principalmente al declino della domanda nel segmento residenziale. Nei mercati tradizionalmente forti sulle installazioni su tetto gli investimenti vengono rinviati a causa della crisi energetica. Inoltre la revoca dei programmi di incentivazione senza adeguati sostituti sta provocando un crollo del mercato residenziale di oltre il 60% rispetto al 2023. L'analisi di SolarPower Europe evidenzia al contrario come il solare su scala industriale continuerà a crescere. Nel 2025, il segmento contribuirà probabilmente a circa la metà della nuova potenza installata.
Guardando al segmento utility scale, dal 2022 il miglioramento del meccanismo delle aste ha contribuito a ripristinare la fiducia e nel 2024, in questa taglia, sono stati installati un record di 20 GW in tutta Europa. Attualmente i progetti di stoccaggio ibrido e co-localizzato, in particolare in Germania e Bulgaria, stanno svolgendo un ruolo trainante nella promozione dell'energia solare distribuita tramite aste.

IRENA: NEL 2024 STABILE IL LCOE DEL SOLARE (0,043 DOLLARI AL KWH)

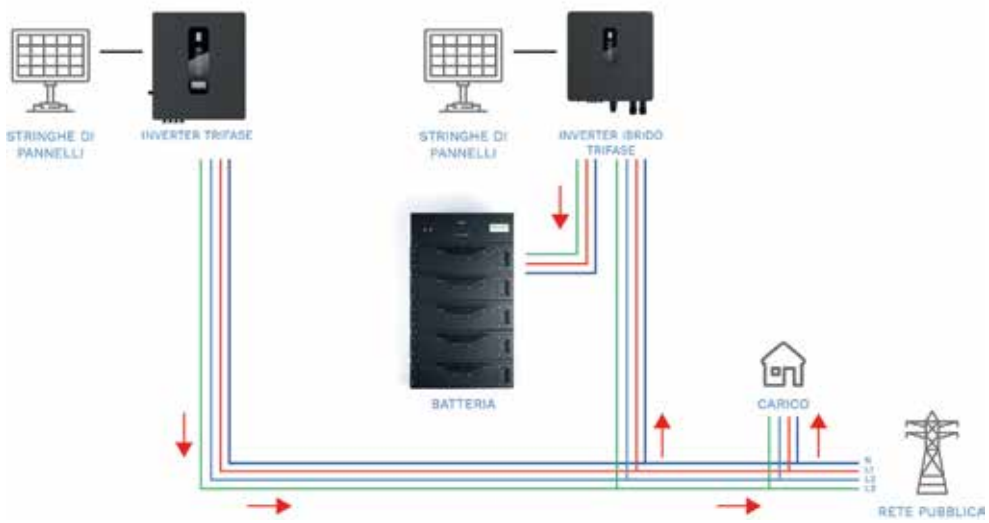
LO SCORSO ANNO IL LCOE DEL FOTOVOLTAICO ERA, IN MEDIA, IL 41% PIÙ BASSO RISPETTO ALLE ALTERNATIVE DA COMBUSTIBILI FOSSILI



Nel 2024 il Lcoe degli impianti fotovoltaici si è attestato a 0,043 dollari al kWh. Il dato è stabile (+0,6%) rispetto al 2023, anno in cui si è registrata una flessione del 12% rispetto al 2022. È quanto emerge dall'ultimo rapporto "Renewable Power Generation Costs in 2024" dell'Agenzia internazionale per le energie rinnovabili (Irena). Il solare continua a essere la seconda fonte di generazione di energia più conveniente a livello globale, subito dopo l'eolico onshore, che ha registrato un Lcoe di 0,034 dollari al kWh nel 2024. Irena afferma che la riduzione dei costi di moduli e inverter, insieme ai costi di approvvigionamento e installazione, siano stati fattori determinanti nella riduzione del Lcoe. Tant'è che dal 2010 al 2024 il Lcoe del fotovoltaico è calato addirittura del 90%. Il report conferma come oggi le rinnovabili abbiano mantenuto il vantaggio di prezzo rispetto ai combustibili fossili. Questo grazie a innovazioni tecnologiche, catene di approvvigionamento competitive ed economie di scala. Lo scorso anno il Lcoe del fotovoltaico era, in media, il 41% più basso rispetto alle alternative da combustibili fossili.
Secondo quanto emerge dal report, nonostante la maturità tecnologica e il rafforzamento delle catene di approvvigionamento, persistono sfide con effetti a breve termine.
«La competitività dei costi delle rinnovabili è una realtà attuale», dichiara Francesco La Camera, direttore generale di Irena. «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».

PREDISPOSIZIONE PER AC COUPLING

L'intera gamma di inverter Riello Solartech, sia di stringa che ibridi con storage, supporta la configurazione in AC Coupling.
Questa funzione consente di **integrare uno o più inverter RS Hybrid Trifase con batterie in un sistema che include inverter di stringa esistenti o nuovi.**
AC Coupling permette di **sfruttare l'energia prodotta dagli inverter di stringa, non autoconsumata dai carichi, per aumentare l'accumulo nelle batterie** gestite dagli inverter ibridi. Gli inverter ibridi monitorano i consumi istantanei, ottimizzano la carica/scarica delle batterie e utilizzano l'energia disponibile sul lato AC.



RIELLO ELETTRONICA riello solar tech

www.riello-solartech.it

COENERGIA SIGLA ACCORDO DI DISTRIBUZIONE CON ECOFLOW

AL CENTRO DELLA COLLABORAZIONE C'È L'ECOFLOW POWEROCEAN, UN SISTEMA DI ACCUMULO MODULARE DOTATO DI FUNZIONALITÀ AI, ARCHITETTURA DI SISTEMA APERTA E GARANZIA DI 15 ANNI

EcoFlow, produttore di sistemi di storage residenziali modulari all in one, ha annunciato l'avvio di un accordo di distribuzione strategico con Coenergia. Al centro di questa collaborazione c'è l'EcoFlow PowerOcean, un sistema di accumulo modulare dotato di funzionalità AI, architettura di sistema aperta e garanzia di 15 anni. PowerOcean è già parte dell'offerta commerciale di Coenergia ed è disponibile da subito per installatori e clienti finali.
L'ecosistema EcoFlow permette un'integrazione ottimale con impianti fotovoltaici esistenti e dispositivi di terze parti, offrendo una soluzione all in one, connettività e interoperabilità complete, sistema di gestione dell'energia domestica basato sull'intelligenza artificiale, monitoraggio e controllo dell'energia tramite app e installazione rapida e flessibile. Il sistema fa parte di un ecosistema che comprende inverter, storage, backup, EV, pompe di calore, dispositivi smart e software di controllo con IA.
Con l'obiettivo di presentare partnership, accordi di distribuzione, nuovi prodotti e raccontare l'evoluzione del brand, EcoFlow ha aperto una nuova pagina aziendale su LinkedIn. Sarà così possibile trovare aggiornamenti, novità di prodotto, eventi, fiere, casi studio, formazione tecnica, storie dal territorio e collaborazioni con i protagonisti del settore.

TCL SUNPOWER GLOBAL: PARTNERSHIP CON ENERGIA ITALIA E COMET PER LA DISTRIBUZIONE DEI MODULI IN ITALIA

OLTRE AI NUOVI ACCORDI, L'AZIENDA CONTINUERÀ A OFFRIRE I PROPRI PRODOTTI ATTRAVERSO LA RETE DI PARTNER CERTIFICATI SUNPOWER, ATTIVA DAL 2008

TCL SunPower Global rafforza la propria presenza nel mercato italiano siglando due importanti partnership commerciali con Comet ed Energia Italia per la distribuzione sul territorio nazionale dell'intera gamma di pannelli solari TCL Solar.
TCL SunPower Global si appoggerà all'ampia rete di punti vendita e alle solide capacità logistiche di Comet per potenziare il presidio del territorio italiano e intercettare gli installatori nelle regioni servite dal Gruppo bolognese e dalle sue affiliate.
Anche Energia Italia distribuirà l'intera gamma di pannelli TCL Solar, sfruttando la sua profonda conoscenza del mercato, le solide relazioni con gli installatori e il suo impegno nella formazione e nel supporto marketing.
Oltre a questi accordi, TCL SunPower continuerà a offrire i propri prodotti attraverso la rete di partner certificati SunPower, attiva dal 2008, che ha costantemente fornito soluzioni solari di alta qualità a clienti residenziali e commerciali in tutta Italia.

DA SINISTRA FABIO BACCHIN (TCL SUNPOWER) E GIUSEPPE MALTESE (ENERGIA ITALIA)

DA SINISTRA GABRIELE ZANARINI E IGNAZIO SASANELLI (TCL), IVANO BENEDET E FABIO MARANI (COMET), E MARCO MENEGHETTI (TCL)

B-CER (GRUPPO REGALGRID) ACQUISISCE IL 70% DI CERLAB

CERLAB, NATA NEL 2022 CON L'OBIETTIVO DI SVILUPPARE ALMENO 10 MW DI IMPIANTI CER ENTRO IL 2027, HA GIÀ AVVIATO NUMEROSI PROGETTI IN TUTTA ITALIA. IL CLOSING DELL'OPERAZIONE È AVVENUTO IL 21 LUGLIO

B-Cer S.r.l., società benefit del Gruppo Regalgrid, ha annunciato l'acquisizione del 70% del capitale sociale di CERLab S.r.l., società milanese attiva nello sviluppo di progetti di comunità energetiche rinnovabili.
L'accordo prevede l'acquisto immediato della quota di maggioranza pari al 70% detenuta da RH Hydro, mentre la società Infra Lab (socio fondatore) rimarrà attiva nello sviluppo e rilancio del progetto.
CERLab, nata nel 2022 con l'obiettivo di sviluppare almeno 10 MW di impianti CER entro il 2027, ha già avviato numerosi progetti in tutta Italia. L'integrazione di CERLab all'interno della compagine del Gruppo Regalgrid è finalizzata ad accelerare la realizzazione di impianti condivisi, favorendo l'autoconsumo energetico e la sostenibilità ambientale.
L'operazione è stata preceduta da una due diligence positiva ed il closing è avvenuto il 21 luglio 2025, con l'obiettivo di consolidare la governance e avviare nuove collaborazioni con stakeholder territoriali.

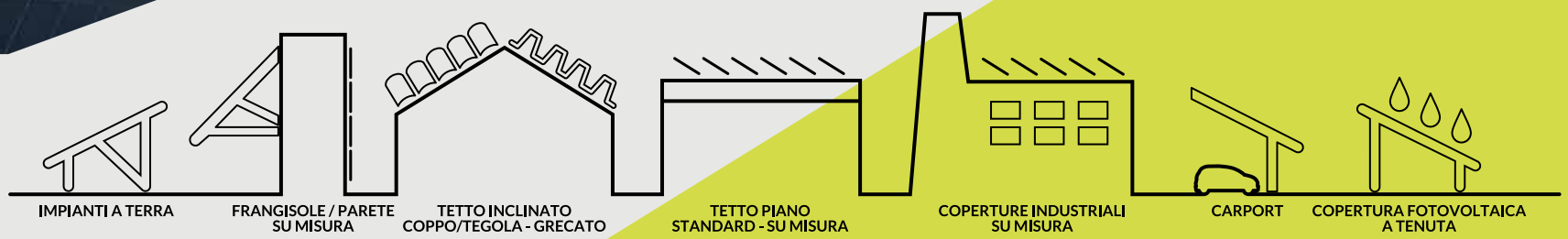
SOLARGIK FORNISCE 85 MW DI TRACKER A INSEGUIMENTO IN ITALIA

I CONTRATTI INCLUDONO UN PORTAFOGLIO DI 45 MW SU 10 SITI CON REVALUE, UN ACCORDO DA 20 MW PER QUATTRO PROGETTI CON FREE INGEGNERIA, E 20 MW DI IMPIANTI AGRIVOLTAICI NEL SUD ITALIA

Solargik, società israeliana specializzata in sistemi di inseguimento adattivi al terreno, ha siglato accordi per la fornitura di tracker fotovoltaici rivolti a progetti scala utility in Italia per un totale di 85 MW. I contratti includono un portafoglio di 45 MW su 10 siti con Revalue, un accordo da 20 MW su quattro progetti con Free Ingegneria e 20 MW di impianti agrivoltaici in aree complesse del Sud Italia. Tutte le installazioni sfrutteranno la piattaforma Solargik Soma Pro Scada che sfrutta l'intelligenza artificiale per monitorare e controllare gli impianti in tempo reale. La soluzione offre controllo integrato, diagnostica in tempo reale, automazione predittiva e ottimizzazione delle prestazioni. I progetti parte della collaborazione tra Solargik e Revalue saranno realizzati entro la seconda metà del 2025, grazie all'utilizzo dei sistemi di tracking a basso impatto di Solargik, che riducono al minimo i lavori di livellamento e ottimizzano la resa anche su terreni complessi e diversi tra loro.
Il contratto tra Solargik e Free Ingegneria riguarda un portafoglio da 20 MW composto da quattro impianti fotovoltaici a terra che saranno completati entro il 2026. I siti includono terreni con pendenze fino al 40%, condizioni che normalmente rendono l'installazione solare tecnicamente ed economicamente impraticabile. Infine Solargik contribuirà allo sviluppo di 20 MW in installazioni agrivoltaiche da realizzarsi in Basilicata. Il sito presenta vincoli ambientali e autorizzativi stringenti ed è situato su suolo agricolo con forti pendenze. Solargik impiegherà un sistema di tracker specializzato, progettato per ambienti agrivoltaici, con un'altezza da terra di 1,3 metri e un'altezza massima di 2,5 metri.

ALUSISTEMI
solar solutions

Il mondo di ALUSISTEMI,
un universo di soluzioni
e sistemi di supporto
versatili e affidabili per
ogni tipologia di impianto
fotovoltaico progettati
per soddisfare ogni
esigenza di installazione,
dal tetto al terreno.



- **IMPIANTI A TERRA**
- **IMPIANTI A PARETE**
- **IMPIANTI SU TETTO INCLINATO**
- **IMPIANTI SU COPERTURE INDUSTRIALI**
- **IMPIANTI ZAVORRATI PER TETTO PIANO**
- **CARPORT**
- **SISTEMI CUSTOM PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI**

Alusistemi Solar Solutions
rende l'energia migliore.

www.alusistemi.it

AIKO SVILUPPA LA TECNOLOGIA DI INTERCONNESSIONE IN RAME PER I NUOVI MODULI

Aiko ha iniziato a sviluppare la tecnologia a interconnessione in rame per i suoi moduli fotovoltaici di ultima generazione all back contact (ABC). "Da decenni l'argento è il metallo più impiegato per la metallizzazione delle celle solari", si legge in una nota di Aiko. "Dal momento che il settore fotovoltaico assorbe già circa il 20% della domanda globale di argento, l'affidarsi sempre più a questa risorsa rara e costosa comporta rischi concreti per l'intera filiera. La volatilità dei prezzi, le limitazioni nella disponibilità e le crescenti preoccupazioni in materia di sostenibilità stanno già spingendo i produttori più lungimiranti a ripensare materiali e progettazione".
L'interconnessione in rame sviluppata da Aiko garantisce una conduttività superiore e una resistenza più bassa. Questo aspetto consente una raccolta di corrente più efficiente e migliori prestazioni energetiche, soprattutto in condizioni di elevata irradiazione o temperature elevate.
A differenza della pasta d'argento, il processo di placcatura elettrolitica del rame non richiede trattamenti termici ad alta temperatura. In questo modo si evitano stress termici e la diffusione di impurità all'interno del wafer di silicio. Il risultato è una cella più pulita, stabile e performante, con un'efficienza iniziale più alta e una durata operativa più lunga. L'interconnessione in rame offre inoltre una resistenza elevata alle microfratture. L'assenza di sinterizzazione riduce i danni ai wafer durante la produzione. Inoltre, le "fingers" e le "ribbons" in rame garantiscono giunzioni saldate più robuste, con resistenze a trazione superiori. Questo si traduce in una migliore resistenza a stress meccanici, urti e, fattore cruciale, alle microfratture, principale causa di perdita energetica nel lungo termine.

Il modulo Stellar ABC, la soluzione di Aiko per applicazioni fotovoltaiche galleggianti, è attualmente l'unico modulo doppio vetro sul mercato con interconnessione in rame.

NASCE IL SIGILLO "POWERED BY VIESSMANN" PER EDIFICI CHE ADOTTANO SOLUZIONI INTEGRATE DELLA SOCIETÀ

Viessmann Climate Solutions Italia lancia il sigillo "Powered by Viessmann", pensato per edifici che adottano soluzioni integrate Viessmann installate da professionisti partner della società.
Il sigillo è un riconoscimento di valore per gli edifici residenziali, commerciali e industriali situati nel territorio italiano. Lo scopo di questa iniziativa è quello di accelerare la diffusione di soluzioni sostenibili, elevare la qualità degli interventi e incentivare una trasformazione nel settore edilizio.
Per conseguire il riconoscimento, l'edificio deve integrare almeno due soluzioni Viessmann: uno (o più) generatori di calore (come caldaie a condensazione, pompe di calore, sistemi ibridi, climatizzatori, scaldacqua in pompa di calore o caldaie a biomassa) e una tecnologia rinnovabile compatibile (impianto fotovoltaico, solare termico o ventilazione meccanica controllata). Gli impianti devono essere realizzati da parte dei Partner per l'Efficienza Energetica, aziende indipendenti consigliate da Viessmann.

JINKOSOLAR: EFFICIENZA DEL 27,02% PER LA CELLA DI SILICIO MONOCRISTALLINO TOPCON DA 182 MILLIMETRI

La cella di silicio monocristallino TOPcon da 182 millimetri di JinkoSolar ha raggiunto un'efficienza di conversione a tutta area del 27,02% certificata dal National Photovoltaic Industry Metrology and Testing Center. Inoltre i moduli fotovoltaici N-type TOPcon hanno raggiunto un'efficienza massima di conversione del 25,58%, certificata dal TÜV SÜD.
I progressi in termini di efficienza sono attribuiti ad avanzamenti tecnologici come il miglioramento della metallizzazione laser e l'assorbimento locale del contatto passivante dal punto di vista degli aggiornamenti sulla cella. Hanno contribuito a questi traguardi anche innovazioni chiave come la tecnologia del film grafico integrato e la tecnologia a film riflettente sul lato del modulo.
in prospettiva, JinkoSolar punta a potenziare oltre il 40% della sua capacità produttiva e produrre moduli TOPcon ad alta potenza per un totale di 40-50 GW entro la fine del 2025. I pannelli JinkoSolar TOPcon ad alta efficienza raggiungono una potenza massima di 670 Wp con una bifacciality dell'85%, garantendo il 10% di producibilità in più rispetto ai moduli TOPcon tradizionali.

RINNOVABILI E STORAGE: PROGETTI E NUOVI ALLACCI

TIPOLOGIA IMPIANTO	STATO	POTENZA	LUOGO	PLAYER	ALTRE INFO
Acquisizione pipeline e accordo di co-sviluppo impianti FV	Progetti autorizzati. Progetti in fase di sviluppo	Circa 90 MWp	Italia	Altea Green Power, azienda attiva nello sviluppo di progetti e nella realizzazione di impianti, e Innovatec, S.p.A, holding di partecipazioni quotata all'Euronext Growth Milan	Altea Green Power potrà accelerare il Piano strategico che prevede la realizzazione di impianti di proprietà in qualità di Indipendent Power Producer (IPP)
Repowering e revamping impianti fotovoltaici	Completato	10 MW	Puglia e Sicilia	EF Solare Italia, primario operatore fotovoltaico in Italia ed in Europa controllato al 70% da F2i Sgre partecipato al 30% da Crédit Agricole Assurances	Il risultato di giugno si inserisce in una più ampia strategia industriale che EF Solare sta attuando in Italia sui quasi 900 MW di impianti in portafoglio e che ha visto in questi anni l'entrata in esercizio di circa 40 MW di sezioni di repowering. A fine 2024, erano oltre 280 MW gli impianti ammodernati nell'ambito del piano di revamping
Nuovo parco fotovoltaico	Completato	12 MW	San Severo (FG)	Metlen, EPC che ha curato le attività di engineering, procurement, and construction del progetto in linea con il proprio asset rotation model	Metlen gestisce attualmente un portafoglio di 130 progetti in tutto il Paese, con una capacità totale di circa 3 GW, il cui completamento è previsto entro i prossimi quattro anni
Acquisizione impianti fotovoltaici in Conto Energia	Completato	116 MW	In diverse regioni italiane	Ardian Clean Energy Evergreen Fund, società di investimenti in private markets	Gli impianti vantano un solido track-record di oltre 10 anni e molti di essi sono stati recentemente ripotenziati e ammodernati con tecnologie Tier 1. Questa acquisizione rafforza ulteriormente la presenza di Aceef in Italia, che ora arriva ad avere una capacità di 400 MW complessiva del portafoglio italiano, composto da eolico, solare, idroelettrico e biogas. A questi si aggiungono oltre 400 MW in fase di sviluppo
Vendita di un sistema Bess	Cessione finalizzata	98 MW	Sud Italia	Galileo, piattaforma paneuropea attiva nello sviluppo e negli investimenti nel settore delle energie rinnovabili	L'impianto, grazie alla sua posizione strategica, potrà accedere a diverse opzioni di valorizzazione dell'energia, tra le quali la partecipazione alla prima asta del Macse. Il progetto rientra nel più ampio portafoglio italiano di Galileo, che include oltre 3 GW di impianti in sviluppo tra eolico onshore, fotovoltaico, batterie e eolico offshore. In aggiunta al progetto oggetto della vendita, Galileo sta portando avanti circa 600 MW di ulteriori progetti Bess

ZONERGY

Novità in arrivo. Grandi sconti in partenza.

A settembre lanciamo il nuovo Panda T e il Power Cube ad alta efficienza, progettati per le esigenze di oggi e di domani.
Allo stesso tempo, i nostri modelli più affidabili sono in super promozione per un mese - un'occasione unica per i nostri partner commerciali.

Modular Commercial and Industrial ESS Power Cube Series

Residential Energy Storage System
Panda T Series

Contattaci oggi stesso per offerte esclusive!

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

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

Tel:
+39 02 97130050

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

K2 SYSTEMS LANCIA DUE SOLUZIONI PER IL FISSAGGIO DI MODULI FV SU TETTI INCLINATI

Sono disponibili per il mercato italiano due nuove soluzioni di K2 Systems per il fissaggio di moduli fotovoltaici su tetto inclinato. Si tratta del gancio in alluminio SingleHook 3S Light per coperture in tegole e dei profili di inserimento InsertionRail 2.0. Entrambe le soluzioni per il fissaggio di moduli sono state presentate in anteprima in occasione dell'edizione 2025 della fiera Intersolar Europe.
Il SingleHook 3S Light si differenzia dal collaudato SingleHook 3S per la staffa particolarmente piatta, che misura solo 6 millimetri in altezza. Questa modifica riduce notevolmente il lavoro di adattamento delle tegole e offre maggiore spazio per il passaggio della staffa. InsertionRail 2.0 è un profilo di inserimento utilizzabile anche su tetti inclinati, sostituendo la prima generazione di profili. In combinazione con i sistemi K2 SolidRail, K2 MultiRail e K2 SingleRail, l'InsertionRail è adatto a numerose coperture come tegole, lamiere grecate, ondulate e fibrocemento. Il CrossConnector ottimizzato semplifica inoltre il montaggio e consente regolazioni rapide. Grazie all'utilizzo sia in facciata sia su tetti inclinati, l'installatore fotovoltaico ha a disposizione un profilo universale, beneficiando di una gestione pratica: i moduli vengono semplicemente inseriti, senza bisogno di viti o morsetti. Il profilo di inserimento conferisce maggiore stabilità alla cornice del modulo e contribuisce a un'estetica complessiva armoniosa.

UN KIT FOTOVOLTAICO DA BALCONE TRA LE ULTIME NOVITÀ DI HUASUN

Huasun ha ampliato il suo catalogo con tre nuovi prodotti che includono un kit fotovoltaico da balcone, una soluzione solare integrata nei veicoli e moduli antiriflesso.
In particolare il kit fotovoltaico da balcone è colorato, plug and play e caratterizzato da un design compatto. Presenta inoltre staffe preassemblate, moduli HJT e microinverter integrati, consentendo l'installazione in soli 15 minuti.
La soluzione solare integrata nei veicoli invece prevede l'integrazione di moduli fotovoltaici HJT nella superficie dell'auto agevolando la ricarica off-grid. Dotato di moduli HJT bombati con design 0BB e vetro curvo, il sistema genera oltre 1,2 kWh di elettricità al giorno, sufficienti a supportare fino a 25 km di autonomia aggiuntiva.

AGSM AIM ACQUISISCE DA AIEM GREEN 22 IMPIANTI FV PER 85 MW

La multiutility veneta Agsm AIM, tramite la propria società controllata Agsm AIM Power, ha annunciato l'acquisizione di 22 impianti fotovoltaici in Italia. Le installazioni hanno una potenza totale di 85 MW. I nuovi impianti, acquisiti dalla società rodigina Aiem Green e da Blu Holding Srl, includono parchi in costruzione e progetti pronti a partire in Veneto, Emilia-Romagna, Umbria, Lazio e Campania. Il portafoglio comprende impianti a terra, soluzioni agrivoltaiche avanzate e impianti pensati per le comunità energetiche. La produzione annua attesa stimata è di oltre 137 GWh di energia. L'acquisizione rappresenta la prima operazione straordinaria di M&A dalla nascita del Gruppo Agsm AIM avvenuta nel 2021.

DA HUAWEI UNA NUOVA GENERAZIONE DI SISTEMI DI ACCUMULO GRID-FORMING

Huawei Digital Power ha sviluppato una nuova generazione di sistemi di accumulo grid-forming con nuove funzionalità intelligenti. La tecnologia grid-forming, che consente ai sistemi di generare e stabilizzare la rete elettrica in assenza di fonti convenzionali, è già stata implementata con successo da Huawei in diversi contesti internazionali. Ma con la nuova generazione di sistemi di accumulo presentata la soluzione si distingue per due caratteristiche fondamentali: l'adozione dell'architettura a stringa e la capacità di offrire una soluzione grid-forming completa. Nel nuovo sistema grid-forming a stringa intelligente, l'unità minima di controllo è costituita da un gruppo di 104 celle, rispetto alle circa 5.000 celle dei sistemi convenzionali. Questo consente una gestione più accurata e un output energetico superiore del 10% in termini di vita utile. L'ottimizzatore a livello di gruppo migliora la precisione operativa, riducendo i rischi e aumentando l'efficienza complessiva. La seconda caratteristica distintiva della nuova piattaforma Huawei è la sua capacità di offrire una soluzione grid-forming completa. Il sistema integra componenti avanzati come PCS a stringa intelligente, Smart Transformer Station, Smart Array Controller e Smart Energy Management System. Per quanto riguarda le celle, Huawei seleziona solo batterie di alta qualità, sottoponendole a test rigorosi.

SOLAR SOLUTIONS DI TORINO SPOSTA IL BARICENTRO DA FIERA A EVENTO CONGRESSUALE

Solar Solutions Torino si evolve mantenendo le sue radici fieristiche ma dando maggiore rilievo ai contenuti. Nasce così il "Summit Competenze e Mercato delle Rinnovabili nel Nord Italia". L'appuntamento è fissato sempre per l'1 e 2 ottobre presso il padiglione 1 di Lingotto Fiere. L'invito è rivolto a installatori, progettisti, aziende e professionisti della filiera fotovoltaica. Durante le due giornate sono previsti incontri tecnici e momenti di confronto e networking. Il nuovo formato mette infatti al centro il know-how e l'approfondimento con un ricco programma di seminari. Il programma degli incontri, consultabile sul sito ufficiale a questo link, è curato in collaborazione con InfoWeb e Prospecta Formazione, e propone interventi di relatori autorevoli su temi di attualità. A moderare gli incontri sarà Andrea Ballocchi, giornalista esperto in energie rinnovabili, tecnologia e sostenibilità. Tra i protagonisti dei seminari ci saranno ad esempio rappresentanti di realtà di primo piano come Kyoto Club, Anie Rinnovabili, Politecnico di Torino, Politecnico di Milano. Accanto a loro, professionisti, startup e aziende leader del settore. Il programma affronterà temi strategici: dal fotovoltaico all'energy storage, dalle comunità energetiche alle infrastrutture di ricarica, fino a soluzioni sostenibili per il riscaldamento e raffrescamento. Sarà comunque mantenuta la dimensione espositiva e commerciale. L'area espositiva ospiterà aziende e brand che presenteranno le ultime tecnologie per il fotovoltaico e l'efficienza energetica, offrendo uno spazio concreto di dialogo tra domanda e offerta. I riflettori saranno puntati sull'Innovation Boulevard, vetrina dedicata alle novità di prodotto.

DA LOVATO ELECTRIC UN NUOVO SISTEMA DI INTERFACCIA PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Lovato Electric ha lanciato il nuovo sistema di protezione di interfaccia PMVF3000. Il dispositivo è conforme alla norma CEI-016 ed è progettato per la connessione in media tensione di sistemi di generazione, tra cui anche in impianti fotovoltaici. I parametri tenuti sotto controllo riguardano i limiti di tensione e di frequenza, e il dispositivo interviene nel caso in cui almeno uno tra tensione e frequenza risulti al di fuori dei limiti consentiti effettuando lo sgancio del dispositivo di interfaccia (DDI). PMVF3000 è facile da utilizzare, il display LCD grafico widescreen a colori consente il monitoraggio dell'impianto grazie a pagine grafiche dedicate, chiare e complete. Anche la configurazione richiede pochi semplici parametri, impostabili tramite la tastiera frontale o, in alternativa, da dispositivi Android o iOS grazie all'utilizzo dell'app gratuita Lovato NFC. PMVF3000 è un dispositivo pensato per il montaggio a pannello, con grado di protezione frontale IP65, che si adatta perfettamente ai quadri esistenti grazie alle dimensioni standard 92×92 millimetri.

CER: DAL VENETO 6 MILIONI DI EURO PER IMPIANTI SOLARI FINO A 1 MWP

IL BANDO INDETTO DALLA REGIONE OFFRE UN CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO PARI AL 40% DELLA SPESA AMMISSIBILE RELATIVA A PROGETTI FOTOVOLTAICI DI PICCOLA E MEDIA TAGLIA DA INSERIRE IN CONTESTI DI COMUNITÀ ENERGETICHE. LE DOMANDE POSSONO ESSERE PRESENTATE ENTRO IL 30 OTTOBRE

La Regione Veneto ha aperto un bando dedicato alla realizzazione o al potenziamento di impianti fino a 1 MW inseriti in comunità energetiche. L'obiettivo è aumentare l'autoconsumo collettivo e contribuire alla strategia climatica regionale. La misura dispone di 6 milioni di euro, incrementabili con eventuali economie di bandi precedenti.

BENEFICIARI

Possono partecipare le comunità energetiche costituite ai sensi della direttiva europea e della normativa nazionale. Possono inoltre partecipare i Comuni e altre Pubbliche amministrazioni (PA), in qualità di membri o produttori esterni.
Da segnalare che le comunità energetiche con partita IVA devono essere iscritte e attive presso la Cciaa.

INTERVENTI E SPESE AMMISSIBILI

Sono finanziabili sia impianti fotovoltaici sia altri impianti rinnovabili (ad esempio soluzioni combinate fotovoltaico eolico o piccoli idroelettrici).
Negli edifici di nuova costruzione o oggetto di ristrutturazione rilevante è agevolabile solo la potenza eccedente quella obbligatoria.
I costi legati agli impianti fotovoltaici riguardano: componenti dell'impianto, inverter, connessione alla rete e costi indiretti nella misura massima del 7%. Nel caso delle altre tipologie di impianti rinnovabili sono invece finanziabili: opere edili strettamente necessarie; componenti e sistemi a fonte rinnovabile; strumenti, attrezzature, macchinari, hardware/software (acquisto e installazione); connessione alla rete elettrica nazionale; progettazione, studi, direzione lavori, collaudi; costi indiretti nella misura del 7%.

DETTAGLI SULLE SPESE INCENTIVABILI

La somma delle spese indicate sopra (con l'esclusione dei costi indiretti) è ammissibile nel limite del costo di investimento massimo di riferimento pari a 1.500 euro al kWp per impianti fino a 20 kWp; 1.200 euro al kWp per impianti di potenza superiore a 20 kWp e fino a 200 kWp; 1.100 euro al kWp per impianti di potenza superiore a 200 kWp e fino a 600 kWp; 1.050 euro al kWp per impianti di potenza superiore a 600 kWp e fino a 1.000 kWp.
Le spese ammissibili al bando devono essere state sostenute dopo il 2 gennaio 2025 relativamente a un investimento minimo di 15.000 euro. Non è previsto un tetto massimo di spesa. Inoltre tali spese devono essere interamente sostenute e pagate entro il giorno in cui viene dichiarata la conclusione del progetto, che a sua volta deve cadere al massimo 18 mesi dopo la pubblicazione del decreto di concessione sul BUR. Qualsiasi spesa sostenuta prima della presentazione della domanda o dopo il termine finale di progetto non potrà essere riconosciuta.

INTENSITÀ DELL'AIUTO E TEMPISTICHE

Il contributo copre il 40 % della spesa ammissibile. Le domande devono essere presentate esclusivamente online entro le ore 17:00 del 30 ottobre 2025 e la selezione avverrà tramite procedura valutativa a graduatoria. Ogni soggetto può presentare più domande, ciascuna riferita a un singolo impianto.

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).

☑ Tecnologia Grid-Forming a doppio stadio per una maggiore stabilità di rete
☑ Massima adattabilità alle condizioni ambientali più estreme
☑ Pre-assemblato e collaudato in fabbrica
☑ Efficienza senza pari: Design modulare "one-cluster-one-management"

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

Seguici su LinkedIn

PAOLO PANIGHI,
CEO DI ELFOR

CON IL RALLENTAMENTO IN AMBITO DOMESTICO E CON LA CRESCITA DELLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE, NELL'ULTIMO ANNO ELFOR HA INIZIATO A LAVORARE CON MAGGIOR DECISIONE IN QUESTO SEGMENTO INTERFACCIANDOSI DIRETTAMENTE CON GRANDI AZIENDE DI INSTALLAZIONE ED EPC. «QUESTO CAMBIO DI ROTTA CI HA SPINTI A INVESTIRE ANCORA UNA VOLTA NELL'AMPLIAMENTO DEL TEAM, PER COPRIRE AL MEGLIO LE REGIONI DOVE OGGI SIAMO MENO PRESENTI, E NELLA LOGISTICA, PER FARCI TROVARE PREPARATI NEI CASI DI GRANDI VOLUMI», DICHIARA PAOLO PANIGHI, CEO DELL'AZIENDA

UNA NUOVA IDENTITÀ NEL SEGNO DEL C&I

"Il 2025 è un anno di nuove opportunità e di ristrutturazione per Elfor. Adattabilità, versatilità, trasformazione sono i punti cardine della strategia che abbiamo sposato per restare saldi sul mercato"

Elfor ha una nuova pelle. Lo evidenzia bene il nuovo logo, che raffigura un camaleonte. Lo conferma il deciso cambio di rotta già avviato durante il 2024, soprattutto per gli effetti del rallentamento in ambito residenziale. E così, l'azienda con sede a Desio (MB) ha iniziato a spostare l'attenzione dagli impianti domestici, ben presidiati in questi anni grazie anche alla collaborazione con i principali grossisti di materiale elettrico, alle taglie commerciali e industriali, anche di grossa potenza.

Questo cambio di paradigma ha spinto Elfor a investire sia nell'inserimento di nuove figure tecniche all'interno del team, sia nella logistica, nell'ottica di disporre di metrature maggiori nei cinque principali magazzini dislocati in tutta Italia.

Abbiamo così chiesto a Paolo Panighi, Ceo dell'azienda, di raccontarci quali sono i prossimi obiettivi, la strategia e lo stato di salute di Elfor.

«Possiamo dire che oggi Elfor sta bene», dichiara Panighi. «Il 2024 è stato un anno decisamente complicato, abbiamo registrato una forte flessione delle vendite che ci ha destabilizzati. Abbiamo inoltre dovuto fare i conti con la svalutazione dei moduli a causa dell'oversupply. Oggi però pensiamo che si stia tornando alla normalità. Non possiamo più pensare di eguagliare i numeri registrati negli anni del Superbonus».

Come avete affrontato questo momento particolare?

«Il 2024 è stato un anno molto difficile e i cambiamenti nel mercato ci hanno spinti a cambiare pelle. Elfor nasce e cresce grazie anche a collaborazioni con il canale della distribuzione generalista, e in particolare con figure tra cui impiantisti e piccoli installatori che, grazie anche a una rete di agenzie di rappresentanza multimandatarie, ci hanno permesso di essere presenti e di rispondere alle esigenze in ambito domestico. Abbiamo però dovuto

cambiare rotta. Abbiamo intanto snellito la rete di agenzie. Dall'altra parte abbiamo deciso di investire nell'implementazione di dipendenti che possano interfacciarsi con grandi aziende di installazione ed EPC, per andare a conquistare quella fetta di mercato degli impianti di taglia C&I».

Perché il camaleonte nel logo?

«Il suo inserimento nel nostro logo non è una semplice scelta estetica, ma il manifesto della nostra visione per il futuro: l'energia pulita e il fotovoltaico richiedono versatilità, adattabilità e un costante aggiornamento. Il camaleonte rappresenta queste qualità, sottolineando la capacità di evolversi in armonia con un mercato in continua trasformazione. Come nel mondo naturale, anche nel settore dell'energia e del fotovoltaico, restare statici è il primo passo verso l'obsolescenza.

In un contesto in cui le tecnologie avanzano rapidamente, le normative si evolvono e le esigenze dei clienti si fanno sempre più complesse, la capacità di adattarsi diventa una necessità».

Cosa succede adesso?

«Il 2025 sarà un anno di nuove opportunità e di ristrutturazione per l'azienda. Adattabilità, versatilità, trasformazione sono i punti cardine della nostra strategia, il DNA di Elfor. E grazie a questi cambiamenti, prevediamo di chiudere il 2025 raddoppiando il fatturato del 2024».

Come vi state strutturando?

«Abbiamo la responsabilità di offrire un servizio tecnico a installatori ed EPC, questo è il valore aggiunto di uno specialista. Per farlo, stiamo lavorando facendo leva su un magazzino ancora più grande a Desio, e con altre quattro logistiche dislocate sul territorio. Servirà avere più spazio, non solo perché i volumi in ambito C&I sono maggiori, ma anche perché abbiamo intensificato i rapporti con aziende produttrici di dispositivi per la ricarica elettrica, pompe di calore e dispositivi per il riscaldamento e raffrescamento degli ambienti. E poi c'è tutta una parte di investimenti a livello di team».

Ci spieghi…

«Stiamo inserendo nuove figure nell'area tecnico-commerciale che seguiranno i territori per noi cardine, e quindi Veneto ed Emilia Romagna. Stiamo per introdurre anche figure nuove per il centro sud Italia. Nell'ultimo mese, dopo l'ingresso di Niccolò Vinci per lo sviluppo del business nel Triveneto, sono entrati nel team anche Davide Colombo, con il ruolo di responsabile per lo sviluppo e la gestione commerciale dell'Emilia Romagna, e Alessio Stabile, che è entrato a far parte del team con il ruolo di tecnico commerciale interno. L'obiettivo è quello di avere, entro la fine del 2026, un referente per ogni regione italiana. Ma non è così semplice».

Perché?

«Avvertiamo scarsa disponibilità di tecnici commerciali. Serve quindi tempo per trovarli e formarli. Pensiamo che questa operazione richiederà più tempo».

Da quante persone è oggi composto il vostro team?

«Oggi Elfor conta 15 dipendenti più agenti sul territorio».

Obiettivo?

«L'obiettivo è quello di arrivare a 20 dipendenti da qui a fine anno».

Con quanti installatori ed EPC lavorate?

«Stiamo lavorando con circa 450 ragioni sociali tra installatori ed EPC».

E rispetto ai fornitori?

«Oggi lavoriamo con 30 fornitori. Abbiamo consolidato il rapporto con i fornitori partner storici e abbiamo perfezionato alcune partnership».

Qualche esempio?

«Abbiamo siglato due accordi con Energy e Socomec per la fornitura di Bess rivolti al mondo industriale. Pensiamo che lavorare con fornitori partner e strategici sia una delle visioni che stiamo portando avanti e che ci permetterà di crescere. A inizio anno, invece, abbiamo siglato una nuova partnership per la distribuzione in Italia dei prodotti ZCS Azzurro. Questo accordo ci ha consentito di ampliare l'offerta con soluzioni per l'efficienza energetica, tra cui inverter, sistemi di storage e colonnine di ricarica per le auto elettriche».

ELFOR CONTA 15 DIPENDENTI E AGENTI SU TUTTO IL TERRITORIO. L'AZIENDA STA ANCHE INSERENDO NUOVE FIGURE NELL'AREA TECNICO-COMMERCIALE. L'OBIETTIVO È QUELLO DI AVERE, ENTRO LA FINE DEL 2026, UN REFERENTE PER OGNI REGIONE ITALIANA

Il canale della distribuzione in Italia si sta trasformando anche alla luce delle diverse acquisizioni e fusioni. Qual è il suo parere in merito?

«Ci sono stati forti scossoni che, in un mercato dinamico come il nostro, sono normalissimi. Alcuni di questi accordi sono stati siglati in momenti di stabilità, mentre altri, i più recenti, in una fase di mercato molto delicata. Io penso che questo tipo di operazioni possano essere viste come un'opportunità, cioè possono aprire a nuove occasioni di crescita e di maggior dialogo tra i distributori in gioco».

In che modo questo cambio di scenario ha impattato sulla vostra attività?

«Abbiamo percepito ancora più solidità con i nostri fornitori partner. Pensiamo che questo tipo di accordi possa veramente consolidare la posizione dei distributori attivi in Italia e le partnership».

Tornando all'attività in Italia, su quali impianti vi state concentrando maggiormente?

«Lavoriamo su impianti di taglia compresa tra i 100 e i 600 kWp. Oltre il C&I stiamo accelerando anche sulla taglia di potenza fino ai 5 MW».

La scheda

ELFOR
VERSATILI PER NATURA

Ragione sociale: Elfor Srl

Anno di fondazione: 2009

Indirizzo sede: Via Lavoratori Autobianchi 1, Strada 8 - Edificio 22/F - 20832, Desio (MB)

Mail: info@elfor.org

Amministratore delegato: Paolo Panighi

Numero dipendenti: 15

Numero fornitori partner: 30

Prodotti distribuiti: moduli, inverter, ottimizzatori di potenza, storage, strutture di montaggio, accessori elettrici, Bess, tracker, sistemi di monitoraggio, pompe di calore, ev-charger, climatizzazione

Servizi: distribuzione specializzata, supporto pre e post vendita, preventivazione, formazione

Numero installatori partner: 450 ragioni sociali tra installatori ed EPC

Magazzini in Italia: 5

Questo cambiamento come si traduce per l'azienda?

«In nuovi accordi. Abbiamo, ad esempio, siglato accordi con fornitori di tracker e di strutture per impianti a terra. Ovviamente continuiamo a lavorare ancora per il residenziale».

Per quali taglie?

«Soprattutto per installazioni da 3 e 6 kW con inverter ibridi predisposti per l'accumulo. Il residenziale ci sarà sempre. Il mercato c'è, ma bisogna tornare ai numeri reali. Anche in assenza dell'Ecobonus e prossimi alla riduzione della detrazione fiscale, sono sicuro che si continuerà a lavorare bene anche in questo segmento di mercato».

Cambiano anche le figure con cui vi state interfacciando?

«In realtà no. Lavoriamo sempre con EPC e grandi installatori che, oltre alle piccole e medie installazioni di taglia C&I, stanno guardando con sempre più attenzione anche le taglie utility scale. Gli attori, però, restano sempre quelli».

E per quanto riguarda i servizi?

«Sui servizi, in qualità di distributore specializzato, riteniamo sia un nostro dovere fornire soprattutto servizi tecnici e di supporto ai nostri clienti. E questo vale sia per il residenziale sia per la taglia utility scale. Possono cambiare i componenti utilizzati per le installazioni, ma la qualità dei servizi è la stessa e continua a essere un driver importante per la crescita di Elfor in Italia. Accanto all'assistenza tecnica, investiamo costantemente nella formazione, che non si limita al solo prodotto».

In che modo?

«Supportiamo i nostri clienti anche nell'individuare e cogliere le opportunità offerte dai vari incentivi. Un esempio concreto è rappresentato dai momenti formativi itineranti che abbiamo organizzato sotto il titolo "Formarsi per trasformarsi: adattabilità e innovazione in azione", durante i quali abbiamo accompagnato numerose aziende nell'accesso ai benefici della Transizione 5.0. Non ci siamo limitati all'informazione teorica: grazie al supporto di partner professionisti, ci siamo occupati anche della parte burocratica, sollevando i clienti da complessità e lungaggini amministrative».

"In qualità di distributore specializzato, riteniamo sia un nostro dovere fornire servizi tecnici e di supporto ai nostri clienti. E questo vale sia per il residenziale sia per la taglia utility scale. La qualità dei servizi è la stessa e continua a essere un driver importante per crescere in Italia"

I BESS SCENDONO IN CAMPO

LA PRIMA ASTA DEL MACSE PREVISTA A FINE SETTEMBRE APRE LE PORTE AI SISTEMI DI STORAGE DI GROSSA TAGLIA, CHE FINO AD OGGI IN ITALIA SI SONO TIMIDAMENTE AFFACCIATI GRAZIE A INIZIATIVE REGOLATE COME IL CAPACITY MARKET. IL CALO DEL PREZZO DEL LITIO REGISTRATO NEGLI ULTIMI ANNI E L'IMPATTO POSITIVO DELLA TECNOLOGIA SULLE RETI DI TRASMISSIONE POTREBBERO DARE ULTERIORE SLANCIO A QUESTE SOLUZIONI, CON RICADUTE SIGNIFICATIVE ANCHE SUI TANTI PROGETTI DA FER UTILITY SCALE IN ATTESA DI AUTORIZZAZIONE. INTANTO SVILUPPATORI E FONDI DI INVESTIMENTO STANNO SEGUENDO CON ATTENZIONE IL MERCATO NAZIONALE, CONSIDERATO UNO DEI PIÙ PROMETTENTI IN EUROPA

DI MICHELE **LOPRIORE**

Nell'affrontare il fenomeno del blackout che lo scorso aprile ha colpito Spagna e Portogallo è spesso emersa un'urgenza: la crescita degli impianti da fonti rinnovabili in Europa dovrà essere accompagnata di pari passo con lo sviluppo di grandi sistemi di storage, anche in modalità stand alone, per fornire servizi di bilanciamento della rete elettrica. Il quadro europeo, da questo punto di vista, sembra indicare che siamo sulla strada giusta: i nuovi sistemi di storage utility scale installati in Europa nel corso di quest'anno potrebbero superare per la prima volta i dispositivi in ambito residenziale. E grazie al calo dei prezzi delle batterie e all'evoluzione tecnologica, che vedrà performance e potenze sempre migliori, si apriranno scenari ancora più interessanti. La transizione dalle fossili a una maggiore penetrazione delle fonti rinnovabili dovrà passare fondamentalmente dal dialogo tra impianti di generazione e grandi sistemi di accumulo, con l'obiettivo di fornire il supporto di cui le reti necessitano in questa fase di trasformazione. I Bess, in questo panorama, potrebbero sbloccare inoltre tantissimi progetti da fonti pulite di taglia utility scale in attesa di autorizzazione proprio per l'impossibilità delle reti di accoglierli. Secondo la Commissione europea, serviranno circa 584 miliardi di euro di investimenti nella rete, mentre secondo quanto emerge da un report di Beyond Fossil Fuels, E3G, Ember e dell'Institute for Energy Economics and Financial Analysis, in 16 Paesi oltre 1,7 TW di impianti da fonti pulite attendono di essere collegati alla rete, più di tre volte la capacità di cui l'Unione europea ha bisogno per raggiungere gli obiettivi climatici al 2030.

In questo contesto, negli ultimi mesi è aumentato esponenzialmente l'interesse verso i grandi Bess. Nuovi accordi, acquisizioni, sviluppo di progetti confermano questo trend. E lo stesso sta accadendo in Italia.

MECCANISMO REGOLATO

L'opportunità più ghiotta per il mercato italiano arriva sicuramente dal nuovo meccanismo di approvvigionamento di capacità di stoccaggio elettrico (Macse) introdotto con decreto Legislativo 210/21. L'obiettivo è quello di favorire l'integrazione delle rinnovabili con un livello efficiente di "overgeneration" (ovvero nei momenti in cui la produzione di energia elettrica supera la domanda) a partire dagli sviluppi di rete previsti. Questo meccanismo consentirà al sistema di acquisire nuova capacità di accumulo attraverso contratti di approvvigionamento di lungo termine aggiudicati per tramite di aste competitive organizzate da Terna, a cui possono partecipare gli operatori titolari di nuovi sistemi di accumulo. I soggetti selezionati in esito all'asta hanno l'obbligo di realizzare l'impianto e di rendere disponibile la capacità di stoccaggio a operatori di mercato terzi. Terna, a sua volta, fornirà un premio fisso annuo.

Il decreto è stato approvato lo scorso ottobre dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Il prossimo step è l'avvio della prima asta, previsto per il 30 settembre 2025. Entro fine anno si dovrebbero conoscere i risultati.

questioni legate alla saturazione virtuale di rete potranno di fatto essere realizzati e allacciati».

IL MERCATO PRENDE FORMA

Inizia quindi a prendere forma il mercato dello stoccaggio in Italia che, dopo anni prevalentemente incentrati sullo sviluppo di sistemi di accumulo per le taglie residenziali trainati soprattutto dal Superbonus, inizia a pensare un po' più in grande. E il fermento è decisamente elevato: accordi, sviluppo di progetti, acquisizioni di pipeline, nuove soluzioni dall'alto valore tecnologico e soprattutto una richiesta ancora più alta di figure specializzate nel comparto dei Bess utility scale sono alcune conferme di come il Paese si stia candidando a coprire un ruolo di primo piano a livello europeo.
Intanto, ecco qualche dato per inquadrare il mercato italiano dello stoccaggio: al 31 maggio in Italia si registrano in totale circa 804mila sistemi di accumulo, per una potenza di 6,3 GW. Circa 1,3 GW di «Il mercato italiano si sta dimostrando molto positivo rispetto alla diffusione dei Bess, con una forte attenzione al bilanciamento tra domanda ed offerta di energia, alla stabilizzazione della rete e agli altri servizi ancillari, necessari per evitare squilibri legati alla crescente penetrazione delle fonti rinnovabili», dichiara Paolo Tusa, vice presidente Italia di OX2. «Oggi l'Italia è tra i primi tre Paesi in Europa per questo segmento di mercato, spinto anche dalla ancora maggiore attenzione posta sul sistema elettrico dopo il recente blackout che ha colpito la Spagna. L'utility scale è in piena espansione, trainata dall'avvio delle aste Macse previsto per il 30 settembre. Questo ha portato a una corsa nel rilascio delle autorizzazioni per rendere l'asta competitiva sia a livello ministeriale sia nei progetti in procedura abilitativa semplificata, con una capacità richiesta che supera di tre volte i contingenti ufficiali massimi, ossia 7 GWh al Sud e Calabria, 3 GWh al Centro Sud, 1,5 GWh in Sicilia e 1 GWh in Sardegna. OX2 prevede di triplicare gli investimenti nel Paese e ha già due progetti autorizzati da 50 MW ciascuno nella zona Sud, oltre a un solido know-how maturato nei Bess, comprovato dalla recente realizzazione di un impianto di circa 42,5 MW in Svezia».
Gianluca Proietti, vice presidente vendite di Envision Italia, ha aggiunto: «Le opportunità principali per il mercato dei Bess sono legate allo strumento del Macse, che prevede un contingente fino a 50 GWh per i prossimi anni, per sistemi da quattro a otto ore, su un ciclo giornaliero. Un'altra opportunità rilevante arriva dal Capacity Market, incentrato maggiormente sugli interventi per il Nord Italia. Pensiamo quindi che queste due misure saranno in grado di offrire una crescita significativa agli accumuli stand alone, e che allo stesso tempo anche gli impianti da rinnovabili attualmente bloccati per

I VANTAGGI DEI BESS

- Massimizzano l'autoconsumo e la stabilità di rete
- Abilitano l'integrazione delle fonti rinnovabili
- Offrono flessibilità e capacità di risposta ai picchi di domanda
- Favoriscono l'indipendenza energetica e riducono la dipendenza da combustibili fossili

potenza, il 20% del totale, fa riferimento a sistemi di storage di potenza superiore ai 10 MW. La classe di potenza più importante in termini di connessioni resta però ancora una volta quella compresa tra 6 e 20 kW. Questa taglia corrisponde a circa 2,8 GW (44% del totale).
«Da circa sei anni in Italia si parla di Bess, sia stand alone sia abbinati a impianti da fonti rinnovabili», spiega Mario Palma, titolare di Star Energia. «Il fermento, oggi, è legato soprattutto agli incentivi del Macse, che sicuramente potrà dare una spinta a queste soluzioni. Basti pensare che fino al 2023 in Italia la capacità installata di sistemi di accumulo era di appena 1,3 GWh, per il 95% legata al Superbonus e quindi di taglia residenziale. Ma dal 2024, grazie al Capacity Market, gli operatori hanno iniziato a familiarizzare con i Bess utility scale. Tra il 2025 e il 2028 assisteremo a un momento cruciale per l'Italia e l'Europa, a un periodo di svolta per le batterie di grossa taglia».

TECNOLOGIA PRONTA

Uno degli aspetti che ha reso ancora più accattivante il mercato dei Bess è legato al crollo dei prezzi che si è registrato sulle batterie agli ioni di litio negli ultimi anni. Nel 2023 si è verificata una flessione vertiginosa, dell'80% rispetto al 2022, anno che ha registrato il picco massimo dei prezzi. Nel 2024, poi, i prezzi si sono stabilizzati attorno agli 11mila dollari per tonnellata metrica, valore che però nel 2025 è arrivato a poco più di 6mila dollari. Tra i fattori che hanno portato a una rapida discesa dei prezzi ci sono l'oversupply dalla Cina e l'aumento della domanda di batterie, soprattutto dall'industria delle auto elettriche. Anche il calo dei costi di produzione ha avuto un impatto decisivo. È chiaro che in questo contesto, i Bess stanno diventando ancora più appetibili da un punto di vista economico. C'è un altro fattore che però darà slancio a queste soluzioni, è sempre legato al litio ma, questa volta, all'affidabilità e sicurezza raggiunta dalla tecnologia.
Le batterie al litio hanno guadagnato terreno grazie alla loro maggiore sicurezza, alla maggiore durata dei cicli, al costo inferiore e alla stabilità delle prestazioni.
«L'Italia è il mercato più attivo sul fronte dei Bess», spiega Emilio Manzoni, head of PV & Bess Utility Italia di Sungrow. «Le opportunità di investimento e di applicazione sono molteplici, e spaziano dal C&I fino alle taglie utility scale. Per questo specifico segmento di mercato, i Bess possono contribuire alla fornitura di servizi alla rete, e quindi di regolazione di tensione e frequenza e di ininterrompibilità. Sungrow dispone già di soluzioni per questo tipo di applicazioni, con dispositivi pronti da un punto di vista tecnologico, potenti e compatti allo stesso tempo. Pensiamo che da questo punto di vista il litio continuerà a crescere e consolidarsi come tecnologia grazie al calo dei costi registrato negli ultimi anni e alla sua affidabilità e stabilità. Ad oggi Sungrow ha firmato contratti per oltre 500 MWh di soluzioni Bess che saranno consegnate nei prossimi sei mesi in Italia, a cui si aggiungono 600 MWh in fase di contrattazione. Anche con il Macse abbiamo un numero importante di offerte ufficiali, ma in questo caso tanto dipenderà dall'aggiudicazione o meno della prima asta ai nostri clienti. Basti pensare che alla prima procedura potrebbe partecipare un numero superiore di quattro volte, in termini di capacità di stoccaggio, rispetto a quanto Terna prevede di aggiudicare. C'è il rischio che il 75% delle soluzioni presentate non riuscirà ad aggiudicarsi nessun contratto in questa prima asta».
Gabriele Buccini, head of Utility Storage Europe di Trina Solar Italia, ha aggiunto: «Negli ultimi anni Trina Storage è entrata nel mercato Bess in Europa, partendo dall'Inghilterra quale mercato apripista, per poi assicurarsi progetti in Germania, in Italia e recentemente in vari Paesi nell'Est Europa. Oggi l'Italia è uno dei mercati più promettenti, ed il 2025 ha tutte le caratteristiche per essere l'anno della sua consacrazione. Le ambizioni sono molto grandi e arrivano nel momento migliore, grazie soprattutto al Capacity Market e al Macse che daranno l'impulso definitivo per lo sviluppo dei sistemi stand alone. Grazie al calo dei prezzi delle batterie oggi

HANNO DETTO

"L'ITALIA TRA I PRIMI TRE PAESI IN EUROPA PER I BESS"

Paolo Tusa, vice presidente Italia di OX2

«Oggi l'Italia è tra i primi tre Paesi in Europa per i Bess, spinto anche dalla ancora maggiore attenzione posta sul sistema elettrico dopo il recente blackout che ha colpito la Spagna. La taglia utility scale è in piena espansione, trainata dall'avvio delle aste Macse. Questo ha portato a una corsa nel rilascio delle autorizzazioni per rendere l'asta competitiva sia a livello ministeriale sia nei progetti in procedura abilitativa semplificata, con una capacità richiesta che supera di tre volte i contingenti ufficiali».

"TECNOLOGIA PRONTA E AFFIDABILE"

Gianluca Proietti, vice presidente vendite di Envision Italia

«Tra le criticità, il Mase è in difficoltà perché non riesce a espletare in tempi ragionevoli le numerose pratiche presentate per poter partecipare al Macse. E poi c'è anche la questione legata alla garanzia richiesta da Terna per le performance dell'impianto. Pensiamo però che la tecnologia sia pronta e affidabile, e che allo stesso tempo il Macse avvierà più aste. In questo modo, il meccanismo sbloccherà più progetti, ci sarà più appealing e miglioreranno le economie di scala».

"TEMPISTICHE STRINGENTI, MA POTENZIALE ELEVATO"

Mario Palma, titolare di Star Energia

«L'arrivo dei Bess sul mercato porta nuove sfide. Terna e gli enti autorizzativi hanno imposto tempistiche stringenti che non tengono conto dei tempi necessari per sviluppare una filiera completa. La tecnologia esisteva già, ma su scala ridotta: passare da 6 GWh nel 2024 a 50 GWh al 2030 comporta inevitabili criticità».

"LA TECNOLOGIA AL LITIO CONTINUERÀ A CRESCERE"

Emilio Manzoni, head of PV & Bess Utility Italia di Sungrow

«I Bess possono contribuire alla fornitura di servizi alla rete, e quindi di regolazione di tensione e frequenza e di ininterrompibilità. Sungrow dispone già di soluzioni per questo tipo di applicazioni, con dispositivi pronti da un punto di vista tecnologico, potenti e compatti allo stesso tempo. Pensiamo che il litio continuerà a crescere e consolidarsi come tecnologia grazie al calo dei costi registrato negli ultimi anni e alla sua affidabilità e stabilità».

"L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA HA SBLOCCATO GRANDI CAPACITÀ DI ACCUMULO"

Gabriele Buccini, head of Utility Storage Europe di Trina Solar Italia

«Grazie al calo dei prezzi delle batterie è ancora più sostenibile puntare a sistemi Bess da sei o da otto ore, mentre fino a pochi anni fa lo standard era di un'ora. Va inoltre considerata l'innovazione tecnologica, grazie alla quale sono stati sviluppati sistemi ad alta densità energetica che permettono la realizzazione di grossi impianti in aree relativamente ridotte. Questi elementi garantiscono lo sviluppo di grandi capacità di accumulo a supporto della transizione energetica verso fonti rinnovabili».

Il Macse in pillole

***Origine**: strumento introdotto con decreto legislativo 210/21;*

***Approvazione decreto**: ottobre 2024 (da parte del Mase);*

***Obiettivo**: favorire l'integrazione delle rinnovabili con un livello efficiente di overgeneration a partire dagli sviluppi di rete previsti e acquisire nuova capacità di accumulo attraverso contratti di approvvigionamento di lungo termine;*

***Tipologia asta**: aste competitive organizzate da Terna;*

***Dotazione finanziaria**: oltre 17 miliardi di euro;*

***Contingente di potenza complessivo**: 9 GW per 50 GWh di capacità d'accumulo;*

***Data prima asta**: 30 settembre 2025;*

***Capacità Bess stimata per la prima asta**: 10 GW;*

***Tecnologia**: ioni di litio e pompaggi;*

***Soggetti interessati**: operatori titolari di nuovi sistemi di accumulo;*

***Obblighi per i soggetti selezionati**: i vincitori delle aste devono realizzare l'impianto di stoccaggio entro 24 mesi, renderlo disponibile a terzi tramite una piattaforma gestita dal GME e offrirlo sul Mercato dei Servizi di Dispacciamento (MSD).*

***Zone di mercato**: Centro-Sud, Sud, Calabria, Sicilia e Sardegna;*

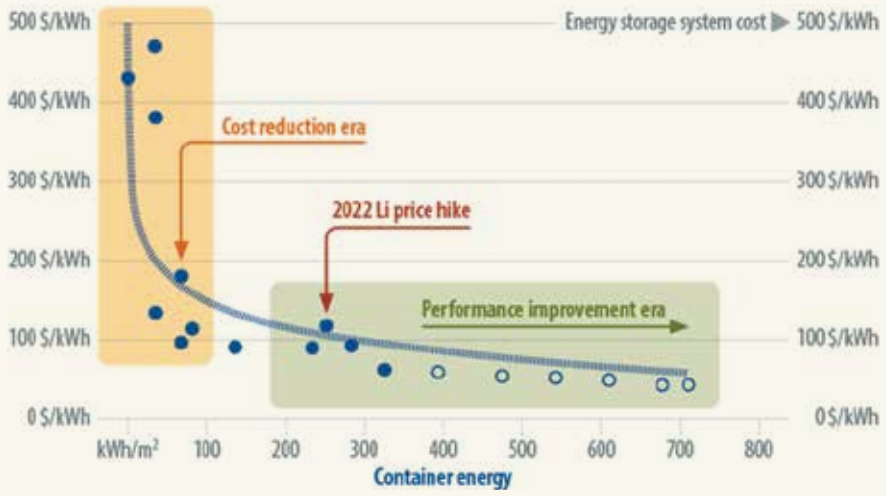
***Obbligo di Terna**: fornire un premio fisso annuo.*

è ancora più sostenibile puntare a sistemi da sei o da otto ore, mentre fino a pochi anni fa lo standard era di un'ora. Va inoltre considerata l'innovazione tecnologica, grazie alla quale sono stati sviluppati sistemi ad alta densità energetica che permettono la realizzazione di grossi impianti in aree relativamente ridotte. Questi elementi garantiscono lo sviluppo di grandi capacità di accumulo a supporto della transizione energetica verso fonti rinnovabili. Ovviamente, come sempre, non mancano le sfide, come gli ancora importanti colli di bottiglia in termini di autorizzazioni e saturazione virtuale di rete ed il rispetto delle normative locali antiincendio che impatteranno necessariamente la densità energetica degli impianti. Ciononostante, siamo certi che il lavoro sinergico tra le autorità competenti, gli sviluppatori, gli investitori e i fornitori di sistemi porterà un contributo fondamentale al sistema energetico italiano. Trina Storage è pronta a supportare questa transizione tramite soluzioni Bess modulari e avanzate e grazie alla sua esperienza di svariati GWh sul territorio Europeo».

SBLOCCARE NUOVI PROGETTI

Lo sviluppo di nuovi sistemi Bess in Italia potrebbe finalmente sbloccare i tanti impianti da fonti pulite utility scale attualmente in attesa di ricevere il via libera alla richiesta di connessione. I Bess, grazie alla loro funzione di fornire servizi di stabilità alla rete, potranno così crescere di pari passo con le nuove centrali utility a supporto della rete di trasmissione nazionale. Basti pensare che al 30 giugno 2025 in Italia le richieste di connessione in alta tensione per il fotovoltaico si attestavano a 155 GW di potenza. Considerando anche l'eolico onshore, offshore, idroelettrico, geotermico e biomasse, la potenza si attesta a 350 GW per un totale di 6.109 pratiche. Ancora una volta Puglia, Sicilia e Sardegna sono le tre regioni con più richieste di connessione per impianti da fonti rinnovabili, per rispettivamente 95,74 GW, 81,33 GW e 50,85 GW.

Evoluzione dei costi di produzione e della densità dei sistemi Bess



I COSTI DI PRODUZIONE DELLE BATTERIE AGLI IONI DI LITIO SONO DIMINUITI DRASTICAMENTE DAL LORO DEBUTTO COMMERCIALE NEGLI ANNI '90. OLTRE QUESTO LIMITE, I COSTI DI CELLE E SISTEMI NON POSSONO CONTINUARE A SCENDERE. MIGLIORARE LE PRESTAZIONI SIA IN TERMINI DI CAPACITÀ, SIA IN TERMINI DI DENSITÀ STA DIVENTANDO FONDAMENTALE PER I PRODUTTORI AL FINE DI MANTENERE I MARGINI DI PROFITTO. SI STIMA QUINDI L'ARRIVO SUL MERCATO DI BATTERIE SEMPRE PIÙ DENSE E DUREVOLI. QUESTO PORTEREBBE ANCHE A UN AUMENTO DEI KWH PER METRO QUADRATO E QUINDI A UNA MAGGIOR CAPACITÀ DI STIVAGGIO NEI CONTAINER, FINO A UN MASSIMO DI 11 MWH

Si tratta tra l'altro delle regioni in prima linea nel Macse. Favorire la crescita dei sistemi di accumulo di grossa taglia consentirà di superare in parte questo collo di bottiglia, anche se, come vedremo tra poco, non mancano problemi relativi alla saturazione virtuale di rete anche sui sistemi di accumulo stand alone.
«L'arrivo dei Bess sul mercato porta nuove sfide», dichiara Mario Palma di Star Energia. «Terna e gli enti autorizzativi hanno imposto tempistiche stringenti che non tengono conto dei tempi necessari per sviluppare una filiera completa. La tecnologia esisteva già, ma su scala ridotta: passare da 6 GWh nel 2024 a 50 GWh al 2030 comporta inevitabili criticità. Ci aspettavamo una gestione dei tempi più realistica, invece si è optato per scadenze eccessivamente aggressive. Star Energia ha sviluppato il primo Bess in Italia nel 2021. Tra ottobre 2023 e settembre 2024 ci siamo strutturati per il Capacity Market e per il Macse, ma ci siamo scontrati con tempi autorizzativi molto lunghi. È necessario, tuttavia, insistere su questa tecnologia. I sistemi Bess sbloccheranno i numerosi impianti da rinnovabili in attesa di richiesta di connessione. Allo stesso tempo, man mano che i nuovi impianti da fonti pulite entreranno in esercizio, sarà indispensabile investire sui Bess per stabilizzare la rete ed evitare interruzioni di produzione».

PERMITTING

Da quanto visto finora sembrerebbe che il mercato dei Bess in Italia abbia la strada spianata e che ci siano tutte le condizioni ottimali per poter permettere a questo segmento di mercato di crescere e portare benefici anche al comparto degli impianti utility scale. In realtà ci sono alcune criticità che rischiano di frenare il potenziale. La prima, la più importante, è sicuramente legata ai tempi autorizzativi che sono visti oggi come il principale collo di bottiglia allo sviluppo dello storage di grossa taglia in Italia. Al 30 giugno 2025 le richieste di connessione per i sistemi di accumulo, sia stand alone, pompaggio o dispositivi abbinati a impianti solari ed eolici, superavano i 310 GW. Di questi, 280 GW fanno riferimento proprio ai sistemi stand alone. È chiaro che il Macse, che prevede diverse aste in futuro, potrebbe sbloccare in parte questi progetti, ma la saturazione virtuale di rete che si è creata è la conferma di come i tempi autorizzativi siano oggi lunghi e di come la gestione delle pratiche da parte del Mase sia di difficile gestione. Tra l'altro, si tratta di un fenomeno che, come già possibile constatare sui nuovi impianti da rinnovabili, interessa in maniera decisa due regioni: Puglia e Sicilia.
Ma in questa direzione, qualcosa si muove. A luglio Terna ha tenuto due incontri presso Regione Sicilia e Regione Puglia per presentare i piani di sviluppo e gli investimenti previsti per rafforzare le reti nelle due regioni: 3,5 miliardi in Sicilia e 3,2 miliardi in Puglia per i prossimi dieci anni con l'obiettivo di gestire in modo coordinato e sostenibile le crescenti richieste di connessione, e di favorire uno sviluppo sinergico e ottimizzato delle infrastrutture. Solo in Sicilia, al 30 giugno 2025 risultano circa 81 GW richieste di connessione sulla rete di alta tensione per impianti da rinnovabili, a cui si aggiungono ulteriori richieste per circa 53 GW relative a sistemi di accumulo.
«Il settore è competitivo, ma non privo di sfide», spiega Paolo Tusa di OX2. «Per partecipare al Macse, un progetto deve essere già autorizzato, ed entrare in funzione ad inizio 2028. Tra le principali criticità spiccano inoltre lo standard di connessione a 36 kV, che essendo un nuovo standard di rete e non essendoci ancora stazioni di trasformazione realizzate con quella tensione rischia ritardi dovuti a certificazioni o disponibilità dei trasformatori. I nostri progetti saranno stand alone e perfettamente allineati alle esigenze di rete. Altro collo di bottiglia, seppur decisamente meno impattante rispetto alle rinnovabili, è il percorso per le autorizzazioni, che inizialmente era rapido e demandato a livello nazionale al Mase, mentre dall'adozione del Testo Unico FER è stato sostanzialmente riportato in Regione per potenze al di sotto dei 300 MW con ulteriori complessità ed incertezze. Oggi le richieste di connessione sono aumentate ed il dipartimento del

Prende piede il modello dello storage co-located

Nel percorso sempre più urgente verso la decarbonizzazione del sistema elettrico europeo, il concetto di co-located si afferma come una delle innovazioni più promettenti per l'efficientamento dell'integrazione tra fonti rinnovabili e sistemi di accumulo. Per co-located si intende, in ambito energetico, un impianto costituito dalla coesistenza fisica e funzionale di un generatore da fonte rinnovabile, prevalentemente fotovoltaico, ma in alcuni casi anche eolico, e di un battery energy storage system, connessi alla rete attraverso un unico punto di connessione alla rete di trasmissione nazionale. Tali soluzioni, che rispondono a una logica di ottimizzazione sia energetica sia economica, consentono non solo di ridurre il fenomeno del curtailment, ovvero la mancata immissione in rete di energia rinnovabile prodotta in eccesso, ma anche di intervenire attivamente nella regolazione dei flussi energetici, stabilizzando il prezzo dell'energia sul mercato. Il modello co-located consente una gestione intelligente della produzione rinnovabile e dell'accumulo, trasformando il ruolo delle batterie da semplice riserva passiva a componente dinamica del sistema. Non si tratta, tuttavia, solo di una soluzione tecnica. Il valore del co-located risiede anche nella sua capacità di dialogare con le nuove architetture regolatorie europee e nazionali. In particolare l'Italia, grazie a strumenti come il Macse, riconosce a questi impianti un ruolo attivo nei meccanismi di dispacciamento e bilanciamento della rete. Con opportuni accorgimenti progettuali, approvati da Terna, i progetti co-located possono essere controllati da remoto e contribuire a servizi di rete, accumulando energia in eccesso dalla RTN e, al contempo, continuando a immettere in rete quella prodotta dal campo rinnovabile. L'azienda italiana Star Energia da tempo lavora con questo tipo di soluzioni. L'azienda ha già autorizzato oltre 100 MW di progetti co-located secondo lo schema previsto da Terna, pronti per essere iscritti ai portali Macse e FER X.

Autorizzati 600 MWh tra Puglia e Campania

Il team italiano di Hanwha Energy Europe ha ottenuto l'autorizzazione per un cluster di sei progetti Bess per un totale di 600 MWh di capacità. I sistemi saranno installati in Puglia e Campania. "Questo rappresenta un risultato significativo per le nostre attività in Italia", si legge in una nota di Hanwha, "con tutti i progetti approvati in appena 13 mesi dall'invio al Mase. Si tratta di una tempistica notevole nel settore delle energie rinnovabili. Queste autorizzazioni rappresentano un significativo passo avanti nel miglioramento della stabilità della rete e dell'integrazione delle energie rinnovabili nel Sud Italia. Siamo orgogliosi di contribuire alla crescita dell'infrastruttura di accumulo a batterie, supportando gli obiettivi regionali di sicurezza energetica e sostenibilità".

Test antincendio estremo per Bess: zero propagazione in spazi ridotti

Tra le criticità nel mercato dei Bess ci sono anche questioni relative al rischio incendio che impongono agli sviluppatori di distanziare di almeno tre metri i vari container. Questo però rischia di ridurre la potenza installabile a parità di superficie. Alcune aziende stanno facendo dei passi avanti notevoli. Nel mese di luglio, ad esempio, Envision ha superato il test antincendio più rigoroso al mondo per i sistemi di accumulo Bess, dimostrando che, anche con container distanti solo 5 centimetri non vi è propagazione di fiamme in caso di incendio, o cedimenti strutturali. Gli standard oggi impongono di distanziare i container con i pacchi batterie ad almeno tre o cinque metri, con un impatto sulla superficie occupata. Durante il test sono stati analizzati quattro container da 5 MWh l'uno distanziati a cinque centimetri. Uno dei container ha preso fuoco e l'incendio è durato oltre 49 ore senza però intaccare i container adiacenti e senza emettere sostanze inquinanti. Grazie all'architettura AI-driven di Envision, il sistema isola eventuali guasti termici in un singolo modulo, garantendo sicurezza totale per l'intero ciclo di vita. "Un risultato che dimostra ancora una volta quanto la nostra R&D è alla costante ricerca dell'eccellenza, soprattutto in termini di sicurezza dei nostri sistemi Bess", si legge in una nota di Envision.

In Scozia uno dei più grandi accumuli d'Europa

Il progetto Bess Blackhillock è un'iniziativa rivoluzionaria volta ad affrontare le sfide critiche della stabilità della rete e dell'integrazione delle energie rinnovabili in Scozia. Blackhillock è il primo di numerosi progetti ad essere realizzato nell'ambito del programma Stability Pathfinder del National Energy System Operator (Neso) della Gran Bretagna. Blackhillock è di proprietà e gestito dallo sviluppatore inglese Zenobé ed è stato realizzato in collaborazione con Wärtsilä, H&MV e SMA. Il parco ha una capacità totale di 300 MW / 600 MWh. La fase 1 del progetto, con una potenza di 200 MW, è già entrata in funzione. La fase 2 dovrebbe essere completata entro il 2026.
Con gli ambiziosi obiettivi della Scozia e la rapida crescita delle energie rinnovabili, la rete si trova ad affrontare sfide importanti. La crescente dismissione delle centrali elettriche tradizionali a combustibili fossili ha portato a una mancanza di inerzia e di capacità di cortocircuito, entrambe essenziali per la stabilità della rete. Per rispondere a questa sfida, SMA ha fornito 62 centrali elettriche di media tensione, dotate di inverter grid forming all'avanguardia. Questi inverter offrono 370 MW di inerzia per migliorare la resilienza della rete e 116 MVA di contributo a livello di cortocircuito.
"Ciò che rende Blackhillock un progetto davvero univoco e innovativo", si legge in una nota di SMA, "è l'utilizzo di inverter grid forming capaci di stabilizzare le fluttuazioni di tensione e le oscillazioni di frequenza, consentendo una maggiore integrazione delle energie rinnovabili, incluso l'eolico offshore, nella rete elettrica nazionale".
Oltre alla fornitura di hardware, il team SMA ha fornito un supporto completo durante tutto il progetto.
«Le nostre innovative soluzioni di supporto alla rete dimostrano l'impegno della nostra azienda nel promuovere l'integrazione delle energie rinnovabili e nel contribuire alla stabilità della rete», dichiara Florian Bechtold, executive vice president Large Scale and Project Solutions di SMA. «Fornendo soluzioni di accumulo di energia robuste e all'avanguardia, stiamo gettando le basi per un futuro energetico più pulito, sicuro e sostenibile».

Mase dedicato a questo tipo di attività soffre delle code di progetti inviati nei mesi passati. Serve maggiore efficienza per sostenere la crescita. Il valore dei Bess in autorizzazione è fortemente legato alle revenue che potranno essere generate ed il mercato dei titoli autorizzativi è variegato, con forbici ampie tra chi è riuscito a ottenere condizioni vantaggiose in fase iniziale e chi deve allinearsi alle attuali dinamiche di mercato. In questo scenario una azienda come OX2 che realizza e opera i Bess non solo in Italia ma anche in altri Paesi, quali Polonia, Australia e Paesi Nordici, può ben posizionarsi grazie alle evidenti economie di scala».
Gianluca Proietti di Envision aggiunge: «Oggi permane un'insidia, ed è quella del permitting. Il Mase è in grande difficoltà perché non riesce a espletare in tempi ragionevoli le numerose pratiche presentate per poter partecipare al Macse. E poi c'è anche la questione legata alla garanzia richiesta da Terna per le performance dell'impianto. Terna chiede un degrado annuo del Bess per un massimo dell'1%. E qui si apre un dilemma: investire in un impianto leggermente sovradimensionato impattando sul Capex, oppure investire successivamente per ottimizzare il ciclo di vista del Bess, con dubbi però da parte di banche ed advisor? Pensiamo intanto che la tecnologia sia pronta e affidabile, e che allo stesso tempo il Macse avvierà più aste. In questo modo, il meccanismo sbloccherà più progetti, ci sarà più appealing e, per concludere, miglioreranno le economie di scala».
Il 2025 segna quindi una svolta per i Bess in Italia, trainata come abbiamo visto dal Macse e dal crollo dei prezzi delle batterie. Ma senza un'accelerazione sul permitting e un dialogo più stretto tra developer, Terna e istituzioni, il rischio è che solo una parte del potenziale si traduca in impianti operativi. La posta in gioco è alta: riuscire a sbloccare non solo lo storage, ma anche gran parte di quei 350 GW di impianti da fonti pulite in attesa di autorizzazione.

Clicca qui per scaricare il report di Ember sugli impatti delle ondate di calore sulle reti elettriche europee

Clicca qui per scaricare il report di Ember sul record di produzione da fonte solare

CALDO ED ENERGIA

TRA GIUGNO E LUGLIO RETI ELETTRICHE EUROPEE STABILI GRAZIE AL FOTOVOLTAICO

TRA GIUGNO E LUGLIO L'ONDATA DI CALORE CHE HA INTERESSATO TUTTA L'EUROPA HA MESSO A DURA PROVA I SISTEMI ENERGETICI, INNALZANDO LA DOMANDA DI ELETTRICITÀ E RADDOPPIANDO I PREZZI GIORNALIERI DELL'ENERGIA. CIONONOSTANTE, LE RETI SONO RIMASTE STABILI GRAZIE AL CONTRIBUTO DEL SOLARE. CHE PERALTRO NEL MESE DI GIUGNO È DIVENTATA PER LA PRIMA VOLTA LA PRINCIPALE FONTE DI ENERGIA ELETTRICA DELL'UE

A CURA DI **MONICA VIGANÒ**

Nei mesi di giugno e luglio, le temperature elevate hanno messo sotto stress l'intero sistema elettrico dell'Unione Europea. Non si sono verificate situazioni critiche, anche per merito del fotovoltaico che ha contribuito in maniera importante alla stabilità delle reti. Questo grazie a una produzione record: a giugno infatti il solare è diventato la principale fonte di energia elettrica dell'Europa. Lo si legge nelle ultime pubblicazioni di Ember, dove si evidenzia come il solare abbia contribuito a mantenere stabile l'approvvigionamento energetico durante i picchi di domanda e le interruzioni delle centrali nucleari. Per il prossimo futuro, secondo gli analisti di Ember, è necessario investire in soluzioni di flessibilità, integrazione di sistemi di storage e interconnessione per migliorare ulteriormente questo contributo del solare alla stabilità di rete.

TEMPERATURE RECORD IN TUTTA EUROPA

Andando con ordine, a giugno e luglio l'Europa ha vissuto un'ondata di calore con temperature anche superiori a 40°C. Questo ha comportato un aumento della domanda giornaliera di elettricità fino al 14%, con un uso intensivo dei condizionatori.
Inoltre con l'aumento delle temperature dell'aria e dell'acqua dei fiumi, il raffreddamento delle centrali termoelettriche diventa difficile. Ci sono per cui state riduzioni forzate della produzione di elettricità da parte delle centrali nucleari in Francia e Svizzera. In Francia, in particolare, 18 impianti su 19 hanno subito riduzioni con un impatto fino al 15% della capacità nucleare totale del Paese.

Temperature di picco, domanda giornaliera di elettricità e prezzi medi giornalieri il 24 giugno 2025 (prima dell'ondata di calore) e il 1° luglio 2025 (durante l'ondata di calore)

FONTE: ENTSO-E TRANSPARENCY, OPEN-METEO

EMBER

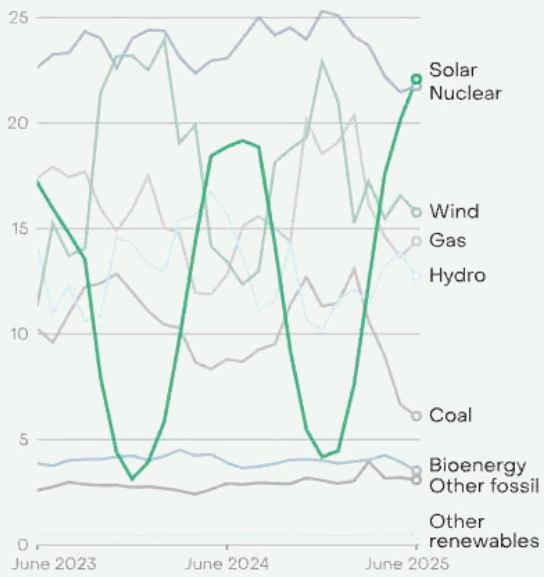
PREZZI ALLE STELLE

L'andamento della domanda, combinato con le interruzioni delle centrali termoelettriche, ha portato a un aumento dei prezzi dell'elettricità. Rispetto allo stesso giorno di riferimento del 24 giugno, durante l'ondata di calore i prezzi medi giornalieri sono aumentati del 15% in Spagna, del 106% in Polonia, del 108% in Francia e del 175% in Germania, quasi triplicando in quest'ultimo caso. Durante le ore di punta serali del 1° luglio, i prezzi hanno raggiunto oltre 400 euro al MWh in Germania e oltre 470 euro al MWh in Polonia.

RECORD DI PRODUZIONE PER IL SOLARE

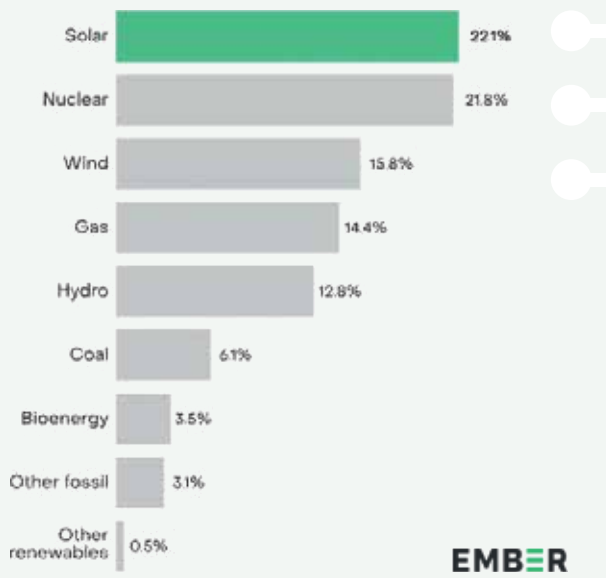
Le difficoltà connesse alle ondate di calore sono state in parte compensate dall'energia solare prodotta. Giugno 2025 è stato il mese con la più alta produzione di elettricità solare mai registrata nell'Unione Europea: 45 TWh, in crescita del 22% rispetto a giugno 2024 (37 TWh). Grazie a questa produzione, a giugno per la prima volta in assoluto l'energia solare è stata la principale fonte energetica d'Europa. Il fotovoltaico ha infatti generato il 22,1% dell'elettricità dell'Unione superando il nucleare con il 21,8% (44,7 TWh) e l'eolico con il 15,8% (32,4 TWh).
Da segnalare anche che l'energia solare ha rag-

Produzione mensile di elettricità in percentuale per fonte da giugno 2023 a giugno 2025



FONTE: MONTHLY ELECTRICITY DATA, EMBER, EMBER-ENERGY.ORG/DATA/ELECTRICITY-DATA-EXPLORER

Produzione di elettricità in percentuale per fonte a giugno 2025



FONTE: MONTHLY ELECTRICITY DATA, EMBER, EMBER-ENERGY.ORG/DATA/ELECTRICITY-DATA-EXPLORER

giunto nuovi record nella maggior parte dei paesi dell'Unione Europea, con almeno tredici Paesi che hanno registrato il mese con la più alta produzione solare di sempre. Al contrario, a causa dell'elevata produzione di energia da fonte rinnovabile, a giugno in Europa il carbone ha generato la quota di elettricità più bassa di sempre. Anche la produzione totale di energia fossile è stata bassa nel mese di giugno, ma è aumentata nel suo complesso nella prima metà del 2025, principalmente a causa della produzione limitata bdi energia idroelettrica ed eolica e della crescente domanda.

INVESTIRE IN FLESSIBILITÀ E STORAGE

Per espandere i benefici della produzione da fonte solare anche alle ore serali e notturne, è necessario puntare su elettrificazione intelligente e tariffe orarie che generano risparmi per i consumatori e facilitano il bilanciamento della rete.
Inoltre diventa fondamentale investire in impianti di accumulo: in Germania ad esempio a giugno l'energia solare ha fornito fino a 50 GW coprendo il 33-39% della domanda energetica del Paese. Questo grazie anche a 14 GW di accumulo a batteria e 10 GW di accumulo a pompaggio che hanno consentito di immagazzinare parte dell'energia solare per utilizzarla nelle ore serali e notturne.
Nel report di Ember si ribadisce che le ondate di calore si verificheranno probabilmente sempre più spesso in Europa. E l'implementazione di misure come la flessibilità pulita e l'interconnessione, che tra giugno e luglio ha consentito di spostare l'elettricità dove più necessario dissipando i picchi di prezzo, possono aiutare i gestori di rete a prepararsi ed evitare interruzioni in futuro.

L'IMPEGNO DEI GESTORI DI RETE

Oltre all'implementazione di flessibilità pulita, accumulo e interconnessione, i gestori di rete europei stanno adottando diverse misure per fronteggiare periodi di stress o addirittura blackout. Alcune di queste sono ancora progetti pilota o di ricerca e sviluppo. Diverse soluzioni di grid-forming sono già disponibili. Tuttavia, è fondamentale garantire che possano accedere ai mercati dei servizi ancillari per raggiungere un'ampia adozione. I mercati dei servizi di sistema, come quelli dell'inerzia o del controllo della tensione, sono in fase di implementazione in diversi paesi, tra cui Regno Unito, Germania e Paesi Bassi. Invece in concomitanza con le ondate di calore, il 2 luglio il gestore del sistema di trasmissione polacco PSE ha proposto un pacchetto di raccomandazioni anti-blackout. Il pacchetto propone diverse misure, tra cui l'accesso a dati in tempo reale da fonti di energia distribuite e unità di accumulo e la capacità di controllarne il funzionamento in situazioni di emergenza; una più ampia adozione di tariffe dinamiche; una maggiore partecipazione delle unità di generazione al mercato del bilanciamento. Tutte queste misure dovrebbero fornire al gestore del sistema un maggiore controllo sulla rete ed eliminare in anticipo il rischio di interruzioni di corrente.

ESAVING ogni watt conta
Non perdere l'occasione!
Transizione 5.0

ESAVING mette a disposizione tre soluzioni di pannelli per cavalcare l'onda della Transizione 5.0.
Ma attenzione: I fondi scadono il 31-12-2025. *Affrettati a riservare la merce.*

SoliTek

- **Assemblato in Europa.** Moduli progettati e realizzati in Lituania
- **Garanzia** 30 Anni di garanzia del prodotto e sulle prestazioni. Inoltre è garantito dopo 30 anni il 90% della potenza iniziale
- **Estrema resistenza** 5400 Pa di resistenza
- **Alta Affidabilità** La classe più alta di resistenza alla grandine

Solid Framed B120

Durata senza pari, massima efficienza
Pannello solare vetro-vetro da 505 W con cornice SOLID, la scelta perfetta per l'energia solare ad alte prestazioni. Questo pannello offre una durata senza pari e un'eccezionale resistenza agli agenti atmosferici, rendendolo ideale anche per i climi più rigidi.

Certificazione Cradle to Cradle Gold: la sostenibilità è al centro del nostro design, garantendo che ogni aspetto del suo ciclo di vita è responsabile nei confronti dell'ambiente.

eurener energía solar

- **Modulo Made in Europe**
- **Efficienza modulo** 22,56% Efficienza del modulo fino al 22,56%
- **Senza PFAS** Prodotto esente da sostanze perfluoroalchiliche e polifluoroalchiliche
- **Prodotto sostenibile** Alta percentuale di materiali riciclabili

Nexa DG 440

Potenza e qualità
Con una potenza frontale di 440W e un design a Doppio Vetro Bifacciale, vanta un'efficienza del modulo fino al 22,56% e delle celle fino al 24,60%.
La qualità è ulteriormente attestata dai numerosi premi, tra cui il riconoscimento come "TOP Brand PV" in diversi paesi europei e la Medaglia di Platino EcoVadis per la sostenibilità (TOP 1%).

Sostenibilità Notevole
Questo pannello è notevole anche per la sua composizione sostenibile: è esente da sostanze perfluoroalchiliche e polifluoroalchiliche (PFAS) e contiene un'alta percentuale di materiali riciclabili.

3SUN

- **Assemblato in Europa.** Moduli progettati e realizzati esclusivamente in Italia.
- **Resa energetica superiore.** Fattore di bifacciali tà e coefficienti di temperatura leader di mercato
- **Ottimo valore per il cliente.** Progettato per ridurre i costi BOP in una varietà di applicazioni.
- **Affidabilità a lungo termine.** Prodotto in vetro-vetro di alta qualità con elevate prestazioni meccaniche.

Serie B60

Il modulo è caratterizzato da celle monocristalline n-type Si HJT-G12 con un'efficienza superiore al 24% e un fattore di bifaccialità del 90%.

Resa energetica superiore
Tecnologia a eterogiunzione (HJT) che massimizza la produzione energetica grazie a elevata efficienza e ridotto degrado nel tempo.

Ottimo valore per il cliente
Progettato per ridurre i costi Balance of Plant (BOP) in diverse applicazioni, inclusi impianti utility scale, agrivoltaici e pensiline, ottimizzando il ritorno sull'investimento.

www.esaving.eu | info@esaving.eu | 0461 160 00 50

FOTOVOLTAICO AL CENTRO DELLA DIRETTIVA CASA GREEN

IL 30 GIUGNO 2025 LA COMMISSIONE EUROPEA HA ELABORATO UN PACCHETTO DI PROVVEDIMENTI CHE CONSENTONO DI DETERMINARE I REQUISITI PER GLI EDIFICI A EMISSIONI ZERO E GLI OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE ENTRO IL 2050. TALE DOCUMENTO CONFERMA LA CENTRALITÀ DEL SOLARE. NEL 2026 IN ITALIA DOVRÀ ESSERE PREDISPOSTO UN PIANO NAZIONALE DI RISTRUTTURAZIONE CHE DOVRÀ PREVEDERE LE TAPPE PER LA TRASFORMAZIONE DEGLI IMMOBILI RESIDENZIALI E NON RESIDENZIALI CON DEGLI OBIETTIVI INTERMEDI AL 2030, AL 2035 E AL 2040

A CURA DI **EMILIO SANI**

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

Il 30 giugno 2025 la Commissione europea ha elaborato un pacchetto di provvedimenti, tra cui le linee guida per stabilire i livelli ottimali di prestazione energetica in funzione dei costi, che consentono di determinare i requisiti per gli edifici a emissioni zero e gli obiettivi da raggiungere. Tale documento conferma la centralità del fotovoltaico per il raggiungimento degli obiettivi della Direttiva Casa Green e rende opportuna una prima valutazione sui prossimi passi.

GLI OBIETTIVI

La Direttiva punta ad ottenere la decarbonizzazione del parco immobiliare entro il 2050, con la trasformazione entro tale data degli edifici in edifici "a emissioni zero". A questo fine, in Italia dovrà essere predisposto l'anno prossimo un piano nazionale di ristrutturazione che dovrà prevedere le tappe per la trasformazione degli immobili residenziali e non residenziali con degli obiettivi intermedi al 2030, al 2035 e al 2040. Alcuni degli obiettivi intermedi sono già stabiliti dalla Direttiva: a partire dal 1° gennaio 2028 dovranno infatti essere "a emissioni zero" tutti gli edifici di nuova costruzione degli enti pubblici e dal 1° gennaio 2030 tutti i nuovi edifici. Entro il 2030 il consumo di energia primaria dovrà diminuire del 16% rispetto al 2020 ed entro il 2035 dovrà diminuire del 20/22% per gli edifici residenziali e del 26% per i non residenziali. Inoltre, più di metà di tale risultato per gli edifici residenziali dovrà essere ottenuto attraverso la ristrutturazione degli edifici con le prestazioni peggiori.

NOVITÀ PER L'ENERGIA SOLARE

Per quanto attiene agli impianti da installare negli edifici, l'art. 10 comma 2 della Direttiva Casa Green evidenzia la necessità di rispettare le previsioni in materia di autorizzazione e connessione alla rete dei piccoli impianti prevista dalla Direttiva RED II. Tali norme prevedono che per gli impianti su edifici fino a 100 kW le procedure di autorizzazione non possano durare più di 30 giorni e che per la connessione alla rete degli impianti fino a 10,8 kW basti una notifica al gestore di rete e l'assenza di determinazioni contrarie del gestore di rete nei 30 giorni successivi.

Alla luce di tali previsioni, già vincolanti sulla base della Direttiva RED II, sarebbe necessaria una revisione urgente del Testo Unico Rinnovabili (d.lgs. 190/2024) e del Tica. Ad esempio, il Testo Unico Rinnovabili prevede, per gli impianti su tetto piano nei centri storici, la procedura abilitativa semplificata (PAS): tuttavia, ogni qualvolta vi sia la necessità nella PAS di acquisire un ulteriore consenso, è richiesta l'indizione di una conferenza di servizi che ha una durata di 60 giorni (pari al doppio di quanto previsto dalla Direttiva RED II). Da parte sua, il Tica oggi prevede, per gli impianti in bassa tensione (inclusi quelli fino a 10,8 kW) l'emissione del preventivo, senza meccanismi di silenzio assenso che consentano direttamente la connessione dell'impianto.

L'art. 10 della Direttiva Casa Green prevede come obbligatoria l'installazione di impianti solari dal 31 dicembre 2027 sugli edifici esistenti degli enti pubblici con più di 2000 metri quadri di superficie coperta, nonché in generale su tutti gli edifici non residenziali con superficie superiore ai 500 metri quadri se vi sono sostituzioni di impianti di climatizzazione o illuminazione, lavori sul tetto, autorizzazioni da ottenere per lavori, ovvero ristrutturazioni che valgono almeno il 25% del costo dell'edificio.

Pertanto, per larga parte degli edifici pubblici e degli edifici non residenziali sarà obbligatorio dal 31 dicembre 2027 installare impianti fotovoltaici.

CALCOLO DEL CONTRIBUTO DEL FOTOVOLTAICO

Secondo la Direttiva Casa Green, un "edificio a emissione zero" è un edificio con un fabbisogno di energia pari a zero o molto basso, che non produce emissioni in loco. Ciascuno Stato dovrà fissare la soglia massima di energia secondo il criterio dei livelli ottimali in funzione dei costi.

Le nuove linee guida della Commissione stabiliscono i criteri per la contabilizzazione dell'energia autoconsumata in sito e il contributo del fotovoltaico al calcolo dell'energia primaria consumata dall'edificio: l'energia prodotta dal fotovoltaico e autoconsumata per servizi connessi alla prestazione energetica dell'edificio (riscaldamento e raffreddamento, illuminazione, acqua calda e ventilazione) non sarà mai calcolata come energia primaria consumata; tuttavia, è facoltà degli Stati membri dedurre dall'energia primaria consumata anche le eccedenze di energia immesse in rete o l'energia prodotta dal fotovoltaico e utilizzata in autoconsumo per servizi diversi da quelli connessi alla prestazione energetica dell'edificio.

L'energia immessa in rete come eccedenza, se computata in deduzione all'energia primaria consumata, dovrà essere soggetta a un fattore di riduzione del 5 o 10%, per tenere conto delle perdite di rete ed evitare di sovrastimare il contributo di tale energia. Allo stesso modo, l'energia consumata in sito, ma per usi diversi da quelli connessi alla prestazione energetica degli edifici, potrà comunque essere sottoposta a un fattore di riduzione. Così, ad esempio, secondo le linee guida della Commissione l'energia prodotta da un sistema fotovoltaico e autoconsumata in sito per caricare l'autovettura elettrica potrebbe essere considerata alla stregua delle eccedenze di energia immesse in rete e avere una riduzione del 5/10%. Gli Stati membri potrebbero però tenere conto del fatto che tale energia comunque evita le perdite di rete e, dunque, computarla senza riduzioni percentuali.

Con questi meccanismi di calcolo la produzione di energia rinnovabile da fonte fotovoltaica in sito contribuisce significativamente ad abbassare la quota di energia primaria considerata ai fini del raggiungimento degli obiettivi di rendimento energetico.

GLI INCENTIVI PREVISTI

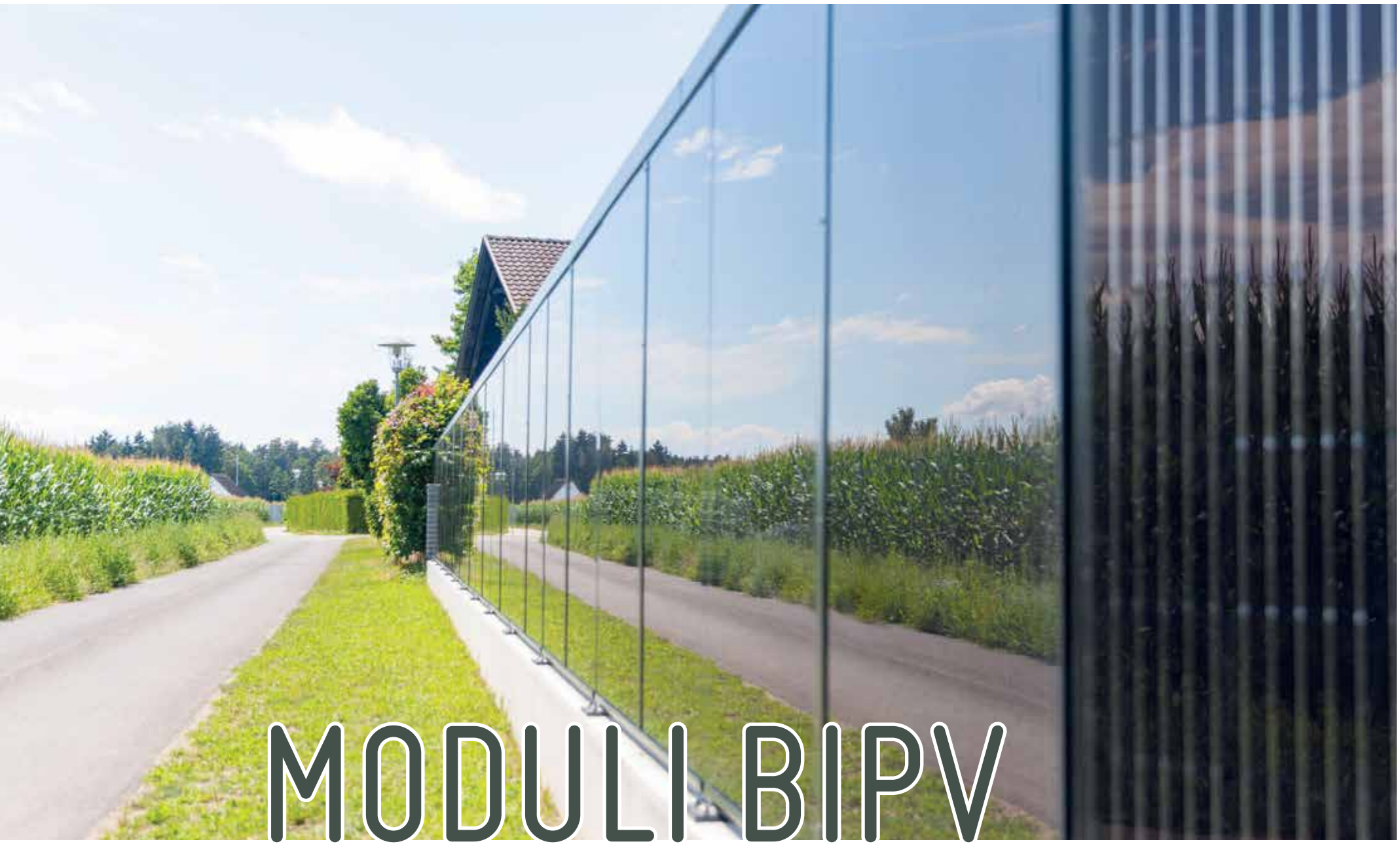
La Direttiva Casa Green sottolinea la necessità di procedure agevoli e semplificate per l'erogazione dei finanziamenti pubblici, che consentano anche alle famiglie l'accesso a tali strumenti. In particolare, la Commissione propone di fare riferimento a prestiti per l'efficienza energetica, contratti di rendimento energetico e incentivi fiscali, detrazioni fiscali, fondi di garanzia e fondi per ristrutturazioni.
L'ostacolo principale per molti è la disponibilità finanziaria l'investimento iniziale: gli strumenti di aiuto previsti dovrebbero quindi non solo focalizzarsi sulla riduzione della spesa, ma anche sulla possibilità di consentire a condizioni accettabili l'accesso alle risorse finanziarie necessarie.

LE PROSSIME ATTIVITÀ

Entro il 29 maggio 2026 dovrà essere stabilita la traiettoria per la ristrutturazione progressiva del parco immobiliare residenziale e dovrà essere data attuazione alla Direttiva. L'unica disposizione già applicabile è quella che vieta incentivi a caldaie alimentate a combustibili fossili.
Nel frattempo, sarebbe opportuno dare subito attuazione alle disposizioni già vincolanti della Direttiva RED II che prevedono per gli impianti fino a 10,8 kW la possibilità di connettersi dopo 30 giorni in assenza di dissenso del gestore di rete e per gli impianti fino a 100 kW su tetto procedure autorizzative non superiori a 30 giorni.
Entro il 31 dicembre 2027, come si è detto, il fotovoltaico sarà obbligatorio su tutti gli edifici pubblici di maggiori dimensioni. È dunque urgente prevedere il prima possibile un sistema di accesso al credito che garantisca agli enti pubblici di avere accesso alle risorse finanziarie necessarie, anche tramite la strutturazione di partenariati pubblici privati.
Comunque, anche per il terziario e il residenziale, dovranno essere studiati nuovi strumenti di supporto, estesi anche all'installazione del fotovoltaico, considerato che anche in tali ambiti il raggiungimento degli obiettivi intermedi non appare possibile senza il contributo determinante del fotovoltaico che, come si è visto, può contribuire significativamente a ridurre la quota di energia primaria consumata.
Per il terziario, l'integrazione di fotovoltaico e sistemi tecnici per l'edilizia può essere supportata dal nuovo Conto Termico 3.0. Tale strumento, sia per la scarsa dotazione finanziaria, che per la complessità di utilizzo, dovrà comunque necessariamente essere affiancato da strumenti più semplici e che aiutino a trovare le risorse finanziarie necessarie.
Per l'ambito residenziale, la detrazione fiscale al 50% - qualora fosse prorogata - potrebbe dare un contributo significativo, anche perché, a differenza del Conto Termico, è uno strumento che risponde ai requisiti di semplificazione richiesti dall'art.17 comma 2 della Direttiva Case Green. Tuttavia, la sola detrazione fiscale non risolve l'ostacolo legato al costo iniziale della ristrutturazione, cioè l'esigenza di avere le risorse finanziarie necessarie. Tale misura dovrebbe quindi essere accompagnata da strumenti che permettano finanziamenti agevolati standardizzati pagati direttamente ai fornitori, di durata pari alle detrazioni fiscali e che siano garantiti almeno in parte da fondi pubblici. In questo caso, lo Stato (in tale ruolo di garante) potrebbe rifarsi sul cittadino compensando eventuali importi pagati a garanzia con le detrazioni fiscali.

SCADENZE E PUNTI SALIENTI

- *30 giugno 2025: La Commissione UE adotta il pacchetto di misure per edifici a emissioni zero;*
- *Nel corso del 2026: Piano nazionale in Italia con obiettivi intermedi (2030, 2035, 2040);*
- *29 maggio 2026: termine per stabilire la traiettoria di ristrutturazione del parco immobiliare italiano;*
- *Dal 1° gennaio 2028: i nuovi edifici pubblici dovranno essere a zero emissioni;*
- *Dal 1° gennaio 2030: tutti i nuovi edifici dovranno essere a zero emissioni;*
- *Dal 31 dicembre 2027: su tutti i nuovi edifici, pubblici con più di 2000 metri quadrati, obbligo di installazione di impianti fotovoltaici;*
- *Dal 31 dicembre 2027: su tutti gli edifici non residenziali con più di 500 metri quadrati obbligo di installazione del fotovoltaico quando si eseguono lavori sugli impianti, sul tetto o ristrutturazioni rilevanti;*
- *Obiettivo: decarbonizzazione totale entro il 2050*
- *Riduzioni intermedie del consumo energetico al 2030: -16%*
- *Riduzioni intermedie del consumo energetico al 2035: -20/22% (residenziale), -26% (non residenziale).*
- *Autorizzazioni: massimo 30 giorni per impianti fino a 100 kW (Direttiva RED II) e silenzio-assenso per impianti ≤ 10,8 kW dopo 30 giorni.*



MODULI BIPV
UNA NICCHIA IN CERCA DI SPAZIO

SEBBENE RAPPRESENTI ANCORA UNA PICCOLA PERCENTUALE RISPETTO AL FOTOVOLTAICO TRADIZIONALE, IL MERCATO DEI MODULI AD INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA IN ITALIA STA MOSTRANDO UNA CRESCITA COSTANTE. MANCANZA DI INCENTIVI, NORMATIVE CARENTI E PREZZI PIÙ ELEVATI POSSONO RAPPRESENTARE UN FRENO, MA QUESTE SOLUZIONI SONO LA SCELTA IDEALE PER CHI VUOLE DIFFERENZIARE LA PROPRIA OFFERTA CON PRODOTTI AD ALTO VALORE AGGIUNTO

DI ALDO **CATTANEO**

In un mercato fotovoltaico consolidato e sempre più competitivo, la ricerca di nuovi ambiti di applicazione può essere determinante per far crescere ulteriormente il settore, o comunque per ampliare segmenti ad alto valore aggiunto. Il rapporto tra fotovoltaico ed edifici è da sempre molto stretto: la taglia residenziale detiene la quota numerica più importante, ma anche nelle applicazioni commerciali e industriali gli impianti fotovoltaici vengono installati sulle coperture. Per questo, le soluzioni che permettono di integrare il solare nella struttura stessa dell'edificio, come i moduli fotovoltaici Building Integrated Photovoltaics (Bipv), potrebbero rappresentare una delle frontiere tecnologiche più interessanti, in particolare in Italia. Il nostro Paese, infatti, con la sua elevata presenza di edifici storici soggetti a vincoli paesaggistici, sembra rappresentare un terreno particolarmente fertile per la diffusione di moduli in grado di diventare parte dell'involucro edilizio. Ci troviamo, ad oggi di fronte a un mercato che è ancora tutto da sviluppare.

Infatti, il report "Analysis of Technological Innovation Systems for Bipv in Different IEA Countries", redatto lo scorso marzo dall'International Energy Agency (IEA), sottolinea che il Bipv è ancora in una fase di nicchia in tutti i Paesi. Le soluzioni a integrazione architettonica per coperture discontinue che utilizzano moduli fotovoltaici di dimensioni regolari sono una delle applicazioni principali in tutti i mercati (tranne in Spagna, dove dominano le facciate). In questo scenario, l'Italia risulta tra i Paesi più attivi sul fronte dei brevetti e delle installazioni Bipv, grazie anche agli storici incentivi e al forte coinvolgimento di università e centri di ricerca.

«Il mercato in Italia si conferma come uno dei mercati in forte crescita in questa declinazione del fotovoltaico», afferma Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia di Sunerg. «Nonostante questo primato, il segmento conserva ancora caratteristiche di nicchia, concentrato su progetti pilota o edifici di alto valore architettonico».

Tuttavia, mancano oggi normative chiare, incentivi specifici e formazione dedicata, elementi che potrebbero accelerare la transizione da mercato di nicchia a uno maturo.

«Il comparto italiano dei moduli Bipv è ancora in una fase iniziale. Tuttavia, si intravede una crescente consapevolezza e diffusione di questi prodotti, sia tra i progettisti sia tra gli operatori del settore», spiega Marco Angiolini, responsabile vendite Italia di Sonnenkraft. «La spinta verso edifici più sostenibili e l'attenzione all'estetica stanno con-

tribuendo a far emergere l'interesse per soluzioni che uniscono produzione energetica e design». Infatti, negli ultimi anni, l'attenzione verso un'edilizia sostenibile e a basse emissioni ha assunto un ruolo centrale nel settore delle costruzioni. La crescente esigenza di contenere l'impatto ambientale delle nuove opere ha accelerato lo sviluppo di soluzioni progettuali capaci di coniugare efficienza energetica e fonti rinnovabili. In questo scenario, il fotovoltaico integrato nell'architettura si è affermato come una delle proposte più innovative, riuscendo a unire funzionalità energetica e valore estetico in un unico elemento costruttivo, anche se molto ancora si può fare.

«L'adozione dei moduli Bipv in Italia è ancora limitata e si configura come un mercato destinato ancora a progetti con requisiti architettonici particolari», sottolinea Federico Lusso, product marketing manager Italy di Longi. «Si tratta spesso di interventi su edifici iconici, flagship o di alta rappresentanza, dove l'integrazione estetica e funzionale del fotovoltaico è parte integrante del concept progettuale. In questi casi, i moduli a integrazione architettonica non sono prodotti standard, ma soluzioni sviluppate su misura, pensate per rispondere alle esigenze specifiche del singolo progetto».

Abbiamo visto che, secondo il report dell'IEA, la soluzione più diffusa nei moduli a integrazione architettonica in tutti i mercati europei sono le coperture discontinue che utilizzano pannelli fotovoltaici di dimensioni regolari. Ma questa è solo una delle numerose varianti che costituiscono l'universo dei Bipv. In questo mondo rientrano infatti diversi prodotti che assolvono la funzione di dotare un edificio di una soluzione per la produzione da fotovoltaico, in particolare in quei casi in cui non è possibile installare un impianto tradizionale per vincoli architettonici, o semplicemente perché si vuole adottare una soluzione esteticamente più gradevole, soprattutto in fase di progettazione di un nuovo edificio.

«Negli ultimi anni, si è assistito a un'evoluzione significativa», spiega Marco Angiolini di Sonnenkraft. «Dai primi moduli vetro-vetro per copertura si è passati ai moduli colorati per facciata, capaci di adattarsi a diverse esigenze estetiche e progettuali. All'orizzonte si intravedono soluzioni sempre più personalizzabili e performanti, con un occhio attento alla certificazione e alla sicurezza».

Il fotovoltaico integrato negli edifici offre oggi una gamma di soluzioni che possono rispondere a esigenze funzionali, estetiche o a entrambe. I moduli Bipv non sono semplici componenti elettrici: possono assumere il ruolo di elementi edilizi veri e propri, svolgendo funzioni come la protezione dagli agenti atmosferici, la resistenza meccanica, l'ombreggiamento o la modulazione della luce naturale all'interno degli spazi.

Dal punto di vista architettonico, i moduli a integrazione architettonica si inseriscono nel concept e nell'identità visiva dell'edificio, contribuendo a definire forme, colori e texture. Tra le soluzioni più consolidate troviamo le facciate fotovoltaiche, dove i moduli sostituiscono i rivestimenti estetici tradizionali, offrendo anche generazione energetica, pur senza funzione portante.

Un'altra proposta interessante sono le tegole fotovoltaiche, o Rivp (Roofing Integrated PV), che uniscono integrazione visiva e funzione protettiva, come avviene con le tegole classiche, affiancando a queste la produzione di energia. All'interno del ventaglio tecnologico, si stanno diffondendo anche le vetrate fotovoltaiche, che integrano celle solari trasparenti nei vetri delle finestre, consentendo il passaggio della luce e la produzione di energia.

Infine, soprattutto nei nuovi edifici, si può optare per elementi strutturali fotovoltaici, dove i moduli sono inglobati direttamente nelle strutture portanti in vetro o acciaio, con il vantaggio di ampliare la superficie disponibile per il solare mantenendo una funzione architettonica e meccanica, ottenendo, con un investimento economico leggermente più alto, sia la funzione strutturale sia quella di produzione energetica.

I VANTAGGI

- Integrazione architettonica: sostituiscono elementi edilizi tradizionali
- Valore estetico: ampia scelta di colori, texture e trasparenze
- Flessibilità progettuale: si adattano a forme non standard
- Maggiore accettabilità sociale: ideali in contesti vincolati o storici
- Valore immobiliare: contribuiscono alla classificazione Nzeb e agli score ESG
- Differenziazione commerciale: margini più elevati e minor concorrenza sul prezzo

HANNO DETTO

“SOLUZIONI PERSONALIZZATE RICHIEDONO COMPETENZE MULTIDISCIPLINARI”

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia di Sunerg

«Queste soluzioni personalizzate richiedono competenze multidisciplinari, investimenti iniziali elevati e coinvolgimento di un maggior numero di interlocutori. Necessita collaborazione tra architetti, ingegneri, imprese edili e installatori specializzati, con conoscenze sia elettriche sia strutturali. A livello di produzione, un processo non standardizzato richiede manodopera o procedure specializzate a per produrre e installare tali moduli, aumentando di conseguenza i costi di produzione e installazione rispetto ai pannelli tradizionali».

“LE BARRIERE PRINCIPALI SONO DI NATURA ECONOMICA E NORMATIVA”

Marco Angiolini, responsabile vendite Italia di Sonnenkraft

«Il mercato italiano è ancora in una fase iniziale. Tuttavia, si intravede una crescente consapevolezza e diffusione di questi prodotti, sia tra i progettisti sia tra gli operatori del settore. Le barriere principali sono di natura economica e normativa. Il posizionamento di prezzo dei moduli ad integrazione architettonica è più elevato rispetto ai moduli tradizionali, e la conoscenza delle loro potenzialità è ancora limitata. Inoltre, la normativa italiana in materia di integrazione architettonica è complessa e frammentata, rendendo difficile l’adozione su larga scala».

“STIAMO VALUTANDO L’INGRESSO IN EUROPA”

Federico Lusso, product marketing manager Italy di Longi

«Longi, ha sviluppato un prodotto specifico denominato “LONGi Roof”, pensato per l’integrazione architettonica. Il prodotto è già in commercio nel mercato asiatico e sarà nei prossimi anni lanciato anche in Europa. L’esperienza e i dati raccolti nel mercato asiatico ci hanno consentito di perfezionare ulteriormente la soluzione, così da adattarla in modo ottimale alle esigenze europee. La mancanza di standard uniformi a livello europeo però, rende complessa la progettazione e l’installazione dei sistemi BIPV, ostacolando la loro diffusione. Stiamo monitorando con attenzione l’evoluzione del mercato continentale per entrare, al momento giusto, con il nostro LONGi Roof, come soluzione di integrazione architettonica pienamente conforme alle normative e alle specifiche esigenze progettuali.»

“DIFFONDERE BEST PRACTICE PER DARE VISIBILITÀ AL COMPARTO”

Matevž Kastelic, country manager Italy di Bisol

«Per incentivare questo segmento occorrono progetti pilota supportati da fondi pubblici e la diffusione delle best practice possono migliorare significativamente la visibilità del mercato e rafforzare la fiducia degli stakeholder. Allo stesso tempo, sensibilizzare l’opinione pubblica attraverso una copertura mediatica accurata e informata svolge un ruolo fondamentale per mettere in evidenza soluzioni Bipv tecnicamente avanzate e con un’estetica curata, e contribuiscono in modo concreto a generare interesse, credibilità e slancio all’interno del settore».

DAL PUNTO DI VISTA ARCHITETTONICO, I MODULI BIPV SI INSERISCONO NEL CONCEPT E NELL’IDENTITÀ VISIVA DELL’EDIFICIO, CONTRIBUENDO A DEFINIRNE FORME, COLORI E TEXTURE

LE CRITICITÀ

- **Costi elevati:** legati a personalizzazione e produzione non standardizzata
- **Formazione della filiera:** pochi installatori qualificati
- **Normativa assente o ambigua:** regole non chiare sia per l’impiego nell’edilizia sia nel fotovoltaico
- **Limitata disponibilità a stock:** prodotti su commessa
- **Pochi incentivi dedicati:** assenza di supporto economico a livello regionale o nazionale

COSA FRENA IL MERCATO?

Sempre secondo il report dell’IEA, uno dei principali ostacoli alla diffusione dei moduli a integrazione architettonica è rappresentato dall’assenza di un quadro normativo chiaro. Attualmente, in Italia non esiste una regolamentazione organica che definisca con precisione l’uso dei moduli fotovoltaici integrati come veri e propri prodotti da costruzione, creando incertezza nei processi autorizzativi e progettuali.

«Un altro nodo cruciale riguarda le certificazioni», sottolinea Federico Lusso di Longi. «Essendo prodotti che si collocano a cavallo tra il mondo dell’edilizia e quello dell’energia, le certificazioni fotovoltaiche tradizionali potrebbero non essere sufficienti. I moduli Bipv, infatti, devono spesso rispondere anche a requisiti strutturali, di sicurezza e di resistenza propri dei materiali da costruzione. Questo rende il processo di certificazione più complesso e variabile da paese a paese». E questa complessità è uno dei motivi che ha spinto un attore di primo piano nel fotovoltaico come Longi a riconsiderare la sua presenza nel mercato italiano dei moduli a integrazione architettonica.

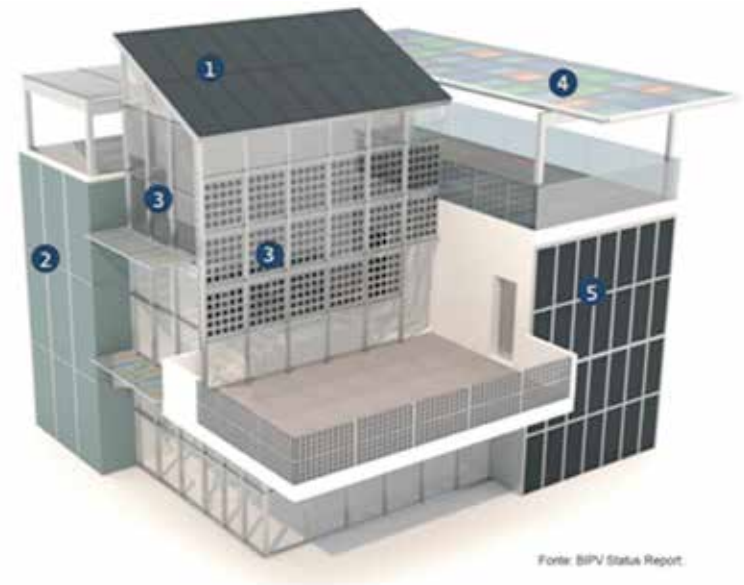
Un altro limite è la quasi totale assenza di incentivi specifici dedicati al Bipv, se non a livello regionale e senza una chiara definizione di cosa sia un modulo a integrazione architettonica. Senza un adeguato supporto economico o meccanismi premianti, le soluzioni integrate faticano a competere con i moduli tradizionali dal punto di vista dei costi.

«Le soluzioni Bipv presentano ancora costi più elevati rispetto ai sistemi fotovoltaici standard, il che rappresenta un ostacolo in un mercato altamente sensibile al prezzo», afferma Matevž Kastelic, country manager Italy di Bisol. «La pianificazione e l’installazione dei progetti richiedono un maggiore coordinamento tra i diversi attori coinvolti, in particolare nella fase di progettazione. Tuttavia, per il cliente finale, il fotovoltaico integrato architettonicamente può essere offerto come soluzione “chiavi in mano” con il valore aggiunto dell’integrazione architettonica. Incentivi mirati a livello europeo, dedicati specificamente a questi prodotti, accelererebbero significativamente l’adozione e permetterebbero di sbloccare tutto il potenziale di questo segmento nel mercato europeo».

Le difficoltà non finiscono qui: la certificazione dei moduli come prodotti edilizi richiede test e requisiti aggiuntivi rispetto ai pannelli convenzionali, spesso complessi da ottenere e non uniformemente riconosciuti nei diversi Paesi.

ESEMPI DI APPLICAZIONI BIPV

1. **Tetti solari:** i tetti Bipv (es. con tegole fotovoltaiche) possono sostituire i materiali tradizionali per il tetto, consentendo la generazione di energia solare in aree con vincoli paesaggistici.
2. **Facciate fotovoltaiche:** i moduli Bipv possono sostituire i materiali tradizionali delle facciate degli edifici, consentendo la generazione di energia solare e valorizzando allo stesso tempo l'estetica.
3. **Finestre fotovoltaiche:** le finestre Bipv hanno vetri con celle fotovoltaiche integrate che consentono il passaggio della luce solare e generano energia elettrica.
4. **Sistemi ombreggiamento terrazze:** i moduli semitrasparenti con celle integrate possono svolgere anche la funzione di regolazione termica.
5. **Elementi strutturali fotovoltaici:** l'integrazione dei moduli Bipv direttamente negli elementi strutturali dell'edificio, in particolare quelli in vetro e acciaio, può aumentare la superficie disponibile per la produzione di energia solare.



Fonte: BIPV Status Report

È l'esempio di Longi che, per il solo mercato asiatico, ha sviluppato un prodotto denominato "Longi Roof", pensato per l'integrazione architettonica. Tuttavia, al momento non è ancora certificato per il mercato europeo e le sue caratteristiche tecniche non sono definitive. L'azienda sta monitorando attentamente il mercato europeo, valutando se e come proporre soluzioni Bipv compatibili con le normative locali e con le esigenze progettuali del continente.

Infine, pesa anche una carenza di formazione tecnica. Architetti, installatori e progettisti spesso non dispongono delle competenze necessarie per affrontare progetti a integrazione, sia sul piano tecnologico che su quello normativo.

«Uno dei canali più promettenti per la promozione dei moduli Bipv è quello legato alla mobilità elettrica», afferma Marco Angiolini di Sonnenkraft. «Le pensiline fotovoltaiche per la ricarica dei veicoli elettrici rappresentano un'applicazione concreta e visibile. Allo stesso tempo, il coinvolgimento diretto dei progettisti e architetti è fondamentale per integrare questi moduli nelle facciate e coperture degli edifici, trasformandoli in veri e propri elementi costruttivi».

UN NUOVO APPROCCIO AL FOTOVOLTAICO

Per il mercato italiano, le soluzioni a integrazione architettonica rappresentano una svolta culturale prima ancora che commerciale. Non si tratta più di installare un modulo su una falda, ma di pensare l'impianto come parte dell'architettura stessa.

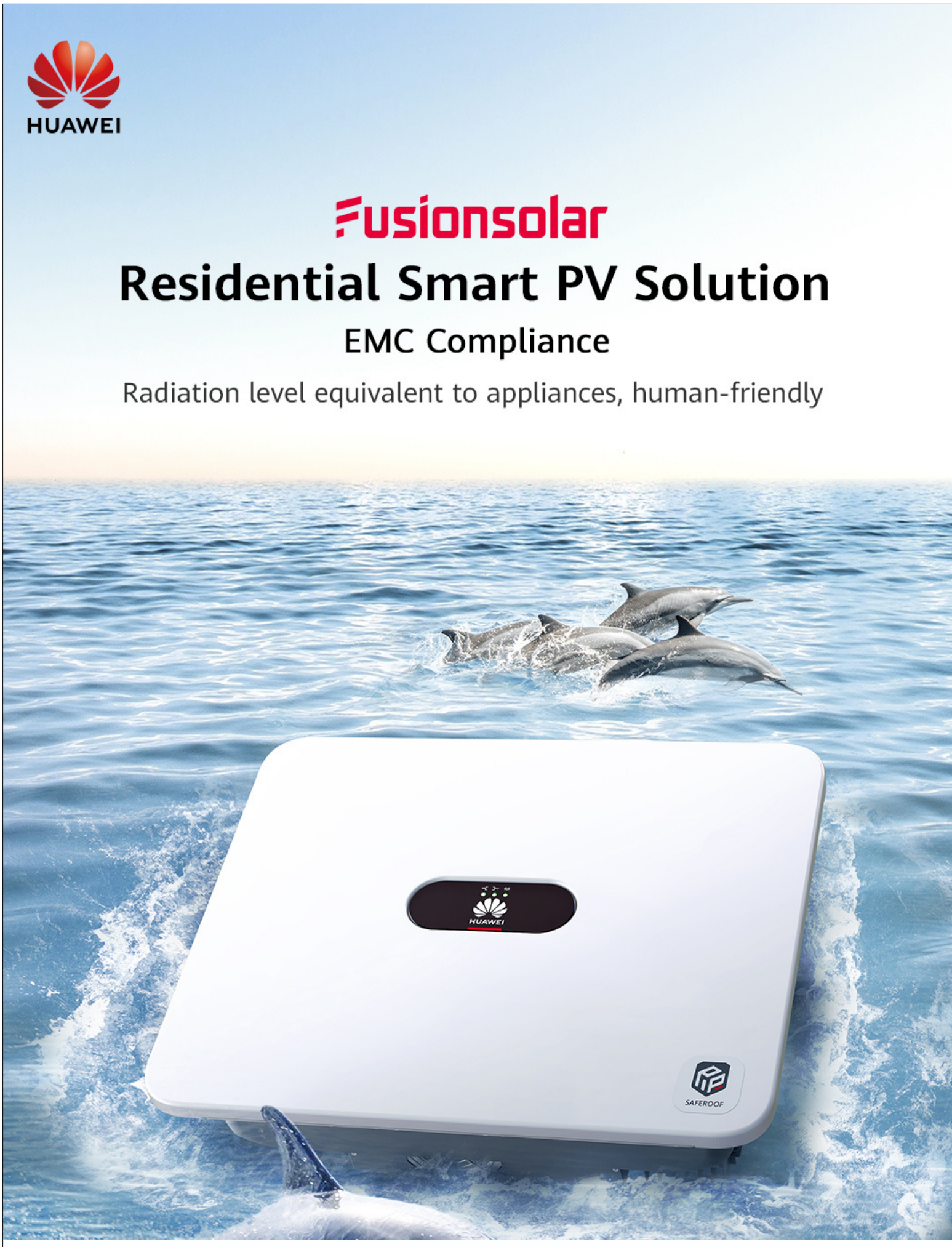
«Uno dei canali adeguati per promuovere il Bipv può essere quello dell'edilizia, coinvolgendo architetti e progettisti per la realizzazione di edifici, combinando la doppia funzionalità estetica ed energetica», sottolinea Roberto Laurenzi di Sunerg. «La realizzazione di progetti dimostrativi in edifici pubblici e bandi mirati che premiano l'integrazione architettonica».

Questo richiede un approccio interdisciplinare che coinvolga architetti, ingegneri, imprese edili e installatori, spesso sin dalle prime fasi del progetto. Anche la proposta commerciale cambia radicalmente: il modulo non è più solo un generatore di energia, ma sostituisce elementi edilizi tradizionali – come coperture, frangisole, facciate ventilate – e deve quindi rispondere a requisiti meccanici, estetici e prestazionali.

«Altrettanto importante è la mentalità con cui ci si approccia alle tecnologie solari», sottolinea Matevž Kastelic di Bisol. «I moduli fotovoltaici non sono semplicemente prodotti a basso costo provenienti dall'Asia. Sono prodotti ad alte prestazioni, tecnologicamente avanzati e architettonicamente raffinati. Se visto attraverso questa lente, il Bipv diventa una scelta naturale per gli edifici orientati al futuro».

FILIERA E FORMAZIONE

Un altro dei freni allo sviluppo di questo segmento specifico è la mancanza di competenze specifiche.



Vetrina prodotti

BISOL

LA GAMMA

Premier e Supreme 440 -460 Wp

PREMIER E SUPREME

I moduli Bipv di punta di Bisol, costruiti con il sistema a telaio Solrif, sono conformi ai criteri di "integrazione innovativa" richiesti per i progetti di revamping nell'ambito dell'ex Conto Energia. Questo li rende ammissibili agli incentivi aggiuntivi legati all'integrazione architettonica. Il sistema Solrif è fornito da un produttore svizzero, noto per la precisione e durabilità, e questo rafforza l'impegno di Bisol nel garantire prestazioni affidabili e durature.

Gli installatori tradizionali non sempre hanno familiarità con le tecniche di posa su facciata, l'interfacciamento con elementi strutturali o le logiche progettuali. Anche i progettisti spesso ignorano le possibilità offerte da questi prodotti, mentre le imprese edili non li considerano parte integrante del cantiere.

«Promuoviamo attivamente il segmento dei moduli a integrazione architettonica fornendo un supporto alla progettazione», spiega Matevž Kastelic di Bisol. «Lavoriamo a stretto contatto con architetti, ingegneri e appaltatori durante l'intero ciclo di vita del progetto. Offriamo prodotti certificati, di alta qualità e di comprovata durata nel tempo, corredati da una documentazione tecnica dedicata e da un'assistenza personalizzata».

Serve quindi una formazione mirata su aspetti progettuali, normativi e commerciali. Alcuni produttori si stanno già muovendo in questa direzione, promuovendo workshop per architetti, corsi per installatori e progetti dimostrativi su edifici pubblici.

Il fotovoltaico integrato è destinato a diventare centrale nella progettazione sostenibile del futuro. Il Bipv trasforma gli edifici da "consumatori passivi" a produttori attivi di energia, valorizzandone al contempo la componente estetica.

Tuttavia, per farlo decollare servono strumenti normativi chiari, bandi dedicati e una filiera preparata. Gli attori del settore hanno oggi l'opportunità di posizionarsi in un mercato giovane, ma ad alto potenziale, con elevata marginalità e lontano dalla guerra dei prezzi.

Vetrina prodotti

Sunerg® SOLAR ENERGY

LA GAMMA

X-Color HJT
Marrone Fango 8003, 320-330 Wp
Grigio Tele 7047, 330-340 Wp
Blu Oltremare 5002, 350 Wp
Marrone Coppo 8015, 340-350 Wp
Marrone Mogano 8016, 350-360 Wp

X-COLOR HJT

La Gamma X-Color HJT combina massima efficienza e design raffinato, grazie alla tecnologia HJT che garantisce alte prestazioni e lunga durata. Una gamma che propone moduli di cinque colorazioni diverse e potenze che vanno dai 320 ai 360 Wp. I moduli sfruttano l'innovativa tecnologia delle celle solari a microfilo che consiste in fili di rame supportati da una lamina polimerica che aumentano la resa. I fili sono rivestiti da un sottile strato di lega a basso punto di fusione, che si scioglie durante il processo di laminazione del modulo e crea un contatto di saldatura con la metallizzazione della cella.

Vetrina prodotti

SONNENKRAFT

LA GAMMA

Sonnengläser
200/300/310/360 Wp bifacciale
300 Wp black
390 Wp HC bifacciale
300 Wp bifacciale
210 Wp Maxim bifacciale

SONNENGLÄSER

Il modulo bifacciale Sonnengläser impiega celle di nuova generazione capaci di captare la luce solare anche sul lato posteriore, incrementando la produzione energetica fino al 30%. Questa caratteristica lo rende particolarmente efficace nelle installazioni che sfruttano riflessioni o superfici chiare. La struttura è realizzata con un vetro composito ad alta resistenza, progettato per offrire durata nel tempo e prestazioni stabili anche in condizioni ambientali critiche, come forti escursioni termiche, grandine o umidità elevata.

Vetrina prodotti

roofeco solar

LA GAMMA

Roofeco system Black - 81 Wp
Roofeco system Brick red - 81 Wp
Roofeco system Chocolate brown - 81 Wp

ROOFECO SYSTEM

Roofeco system è una tegola in materiale riciclato che integra un modulo fotovoltaico da 81 Wp. Il sistema è stato sviluppato appositamente per le nuove costruzioni e le ristrutturazioni complete dei tetti. È estremamente facile da installare e quindi ideale per le imprese di coperture. I singoli moduli pesano solo 7 kg, non richiedono attrezzi speciali e possono essere posati in modo rapido e semplice. Allo stesso tempo, il profilo ondulato intelligente garantisce una ventilazione naturale, prevenendo il surriscaldamento dei moduli e garantendone l'efficienza a lungo termine.

SOLARE B2B WEEKLY: RICEVILA ANCHE TU

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

TRE MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

> Inquadra il QR Code qui accanto e compila il form

> Visita la homepage del sito www.solareb2b.it e clicca sul banner nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter SolareB2B Weekly"

> Clicca sul banner a chiusura delle news pubblicate sul sito di SolareB2B

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

DIFFUSIONE

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

RUBRICHE

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

SERVIZI UTILI

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

La scheda

> **Periodicità:** bisettimanale (lunedì e mercoledì)

> **Modalità di invio:** via mail

> **Distribuzione:** invio a circa 8.000 nominativi che rappresentano operatori dei settori fotovoltaico e solare termico

Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
G 1 Capodanno **1**	D 1	D 1	M 1 **14**	V 1 Festa del Lavoro **18**	L 1 **23**
V 2	L 2 **6**	L 2 **10**	G 2	S 2	M 2 Festa della Repubblica Italiana
S 3	M 3	M 3	V 3	D 3	M 3
D 4	M 4	M 4	S 4	L 4 **19**	G 4
L 5 **2**	G 5	G 5	D 5 Domenica di Pasqua	M 5	V 5
M 6 Epifania	V 6	V 6	L 6 Lunedì di Pasqua **15**	M 6	S 6
M 7	S 7	S 7	M 7	G 7	D 7
G 8	D 8	D 8	M 8	V 8	L 8 **24**
V 9	L 9 **7**	L 9 **11**	G 9	S 9	M 9
S 10	M 10	M 10	V 10	D 10	M 10
D 11	M 11	M 11	S 11	L 11 **20**	G 11
L 12 **3**	G 12	G 12	D 12	M 12	V 12
M 13	V 13	V 13	L 13 **16**	M 13	S 13
M 14	S 14	S 14	M 14	G 14	D 14
G 15	D 15	D 15	M 15	V 15	L 15 **25**
V 16	L 16 **8**	L 16 **12**	G 16	S 16	M 16
S 17	M 17	M 17	V 17	D 17	M 17
D 18	M 18	M 18	S 18	L 18 **21**	G 18
L 19 **4**	G 19	G 19	D 19	M 19	V 19
M 20	V 20	V 20	L 20 **17**	M 20	S 20
M 21	S 21	S 21	M 21	G 21	D 21
G 22	D 22	D 22	M 22	V 22	L 22 **26**
V 23	L 23 **9**	L 23 **13**	G 23	S 23	M 23
S 24	M 24	M 24	V 24	D 24	M 24
D 25	M 25	M 25	S 25 Festa della Liberazione	L 25 Lunedì di Pentecoste **22**	G 25
L 26 **5**	G 26	G 26	D 26	M 26	V 26
M 27	V 27	V 27	L 27 **18**	M 27	S 27
M 28	S 28	S 28	M 28	G 28	D 28
G 29		D 29	M 29	V 29	L 29 **27**
V 30		L 30 **14**	G 30	S 30	M 30
S 31		M 31		D 31	

Generare, utilizzare e immagazzinare elettricità. Semplicemente.

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

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 durata della batteria: sistema di gestione della batteria (BMS) su 3 livelli
- Alta qualità e durata: con cella della batteria LFP
- Flessibilità: design modulare, facile manutenzione e sostituzione
- Gestione del carico: Tempo e potenza di carica e scarica regolabili, regolazione automatica durante le variazioni di carico
- Compatibilità con la rete: Prevenzione dell'inversione di corrente per soddisfare i requisiti della rete elettrica

RPI-B

RPI-LVA610S

La
sis

BU ENERGY

BU Power Systems Italia S.r.l. • Via Leonardo da Vinci, 1 • 22041 Colverde

Luglio		Agosto		Settembre		Ottobre		Novembre		Dicembre	
M 1	27	S 1		M 1	36	G 1	40	D 1 Festa di Ognissanti		M 1	49
G 2		D 2		M 2		V 2		L 2	45	M 2	
V 3		L 3	32	G 3		S 3		M 3		G 3	
S 4		M 4		V 4		D 4		M 4		V 4	
D 5		M 5		S 5		L 5	41	G 5		S 5	
L 6	28	G 6		D 6		M 6		V 6		D 6	
M 7		V 7		L 7	37	M 7		S 7		L 7	50
M 8		S 8		M 8		G 8		D 8		M 8 Immacolata Concezione	
G 9		D 9		M 9		V 9		L 9	46	M 9	
V 10		L 10	33	G 10		S 10		M 10		G 10	
S 11		M 11		V 11		D 11		M 11		V 11	
D 12		M 12		S 12		L 12	42	G 12		S 12	
L 13	29	G 13		D 13		M 13		V 13		D 13	
M 14		V 14		L 14	38	M 14		S 14		L 14	51
M 15		S 15 Festa dell'Assunzione		M 15		G 15		D 15		M 15	
G 16		D 16		M 16		V 16		L 16	47	M 16	
V 17		L 17	34	G 17		S 17		M 17		G 17	
S 18		M 18		V 18		D 18		M 18		V 18	
D 19		M 19		S 19		L 19	43	G 19		S 19	
L 20	30	G 20		D 20		M 20		V 20		D 20	
M 21		V 21		L 21	39	M 21		S 21		L 21	52
M 22		S 22		M 22		G 22		D 22		M 22	
G 23		D 23		M 23		V 23		L 23	48	M 23	
V 24		L 24	35	G 24		S 24		M 24		G 24	
S 25		M 25		V 25		D 25		M 25		V 25 Natale	
D 26		M 26		S 26		L 26	44	G 26		S 26 Santo Stefano	
L 27	31	G 27		D 27		M 27		V 27		D 27	
M 28		V 28		L 28	40	M 28		S 28		L 28	1
M 29		S 29		M 29		G 29		D 29		M 29	
G 30		D 30		M 30		V 30		L 30	49	M 30	
V 31		L 31	36			S 31				G 31	

Con i prodotti BU ENERGY.

rnitore.

2026

Visita il nostro sito web

nostra serie RPI:

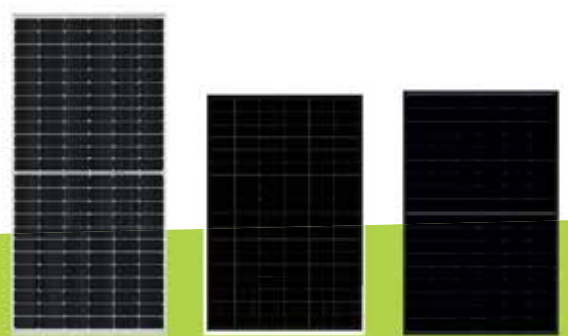
stemi di accumulo di energia all-in-one per edifici residenziali

Installazione semplice: Soluzione all-in-one altamente integrata che consente di risparmiare tempo e fatica

Flessibilità: Il design modulare (a seconda del modello) e la possibilità di utilizzo all'interno e all'esterno consentono di adattarsi alle diverse esigenze

Completo: Con connessione PV-DC e inverter ibrido integrato

Modificabile: Possibilità di sistema ibrido con diversi sistemi di generazione di energia



M575 M445 M425

Scoprite il mondo dell'energia solare:

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

(CO) • Italy • T 39 031 463 3411 • info@bu-energy.it • www.bu-energy.it

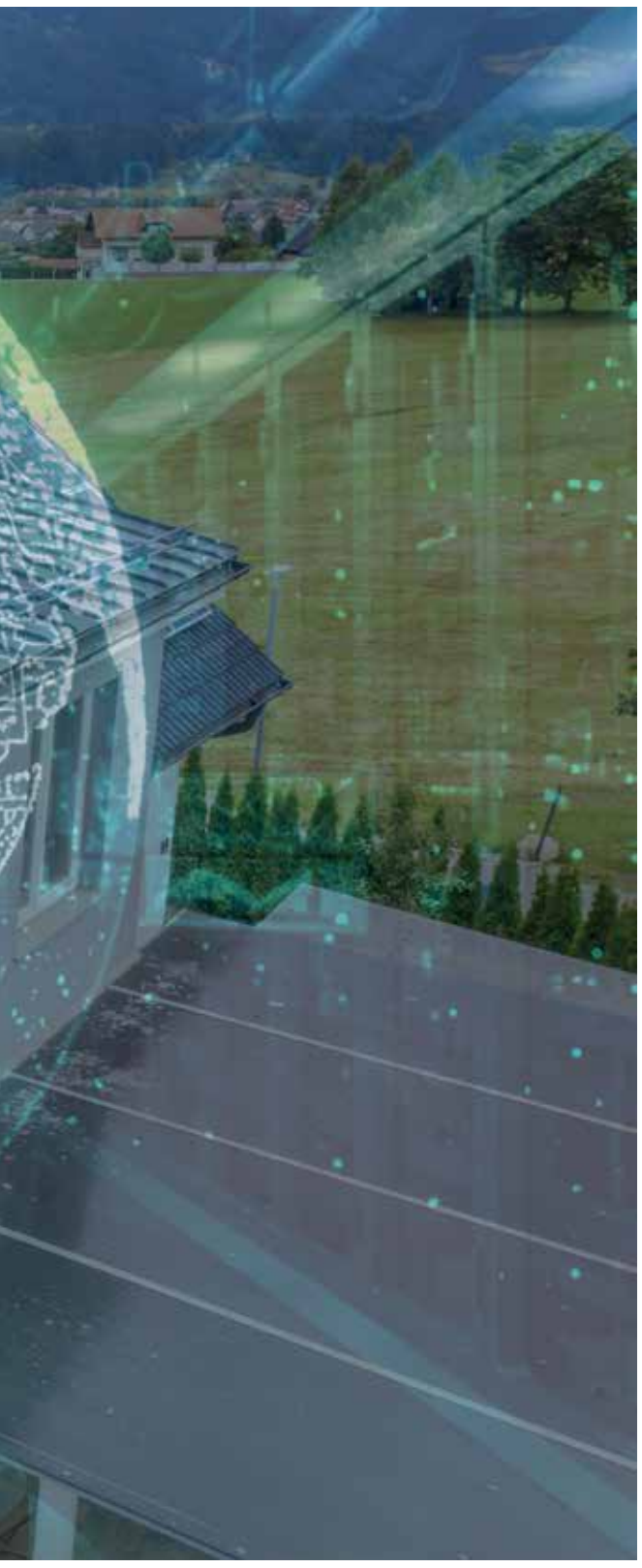
Powered by

CYBERSECURITY UN ASPETTO PRIORITARIO PER IL FOTOVOLTAICO

LA CRESCENTE DIGITALIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI LI ESPONE A SEMPRE MAGGIORI MINACCE INFORMATICHE. LA CYBER SICUREZZA IN QUESTO SETTORE NON È SOLO UNA QUESTIONE TECNICA, È ANCHE UNA SFIDA CULTURALE, NORMATIVA E DI RESPONSABILITÀ DI TUTTI I SINGOLI ATTORI DELLA FILIERA. SERVE UN SISTEMA CHIARO, E CONDIVISO, CAPACE DI PROTEGGERE DALLE VULNERABILITÀ LE INSTALLAZIONI

DI ALDO **CATTANEO**

Negli ultimi anni, la digitalizzazione crescente del settore energetico ha reso gli impianti fotovoltaici sempre più soggetti a minacce informatiche. Queste infrastrutture, una volta considerate sistemi isolati con vita a sé, oggi comunicano in tempo reale con reti di monitoraggio, controllo e gestione, spesso accessibili via Internet: la cybersicurezza è diventata una priorità strategica, non solo per proteggere la produzione energetica ma anche per garantire la resilienza dell'intero sistema elettrico nazionale ed europeo.
«Gli impianti fotovoltaici oggi rappresentano una componente strategica del sistema energetico nazionale», spiega Marco Sandrini, CEO di Security Trust. «Parliamo di infrastrutture sempre più digitalizzate, connesse alla rete e gestite da sistemi intelligenti che se da un lato ne aumentano l'efficienza, dall'altro ne amplificano la superficie d'attacco».
L'esposizione diretta su Internet di servizi interni come portali di monitoraggio o di configurazione, spesso raggiungibili attraverso tecniche di port-forwarding (procedura che permette di trasferire dati tra due dispositivi utilizzando una specifica porta di comunicazione), rappresenta un punto di ingresso facilmente sfruttabile. Inoltre la compromissione di fornitori esterni, come provider di servizi Cloud o portali utilizzati per il monitoraggio da remoto da terze parti, può avere conseguenze dirette sull'impianto a cui si collegano. Infine, l'uso di strumenti di accesso remoto come TeamViewer o AnyDesk direttamente sugli HMI o sistemi Scada, senza l'impiego di soluzioni sicure come VPN o JumpHost, espone l'impianto a rischi gravi.
«Oggi bisogna partire da un dato di fatto: un impianto fotovoltaico non è più connesso solo alla rete elettrica, ma è collegato anche a Internet», afferma Fulvio Ferrari, fondatore e application manager di Higeco More. «Questo vale sia per il monitoraggio in tempo reale - ormai presente su impianti di ogni dimensione - sia per la gestione dinamica della compravendita di energia, con tariffe variabili. Per impianti superiori al megawatt, inoltre, è previsto che il gestore di rete sia connesso direttamente all'impianto attraverso reti protette. La connessione però è presente anche su impianti di piccole dimensioni e rappresenta una potenziale vulnerabilità».
Lo scenario italiano del fotovoltaico è fortemente caratterizzato dalla diffusione di impianti residenziali installati diversi anni fa, in un'epoca in cui la protezione informatica non era una priorità e non c'era una particolare sensibilità su questo tema. In molti casi si utilizzavano semplici modem, spesso privi di password, in un contesto privo di normative specifiche che imponessero protocolli di sicurezza. La predominanza del segmento residenziale in Italia è un dato di fatto: al 31 maggio 2025 infatti risultavano connessi in Italia 1.935.509 impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di circa 38,5 GW. Di questi, 1,82 milioni (ovvero circa 94%)



sono impianti residenziali con potenza fino a 20 kW. È comunque vero che un impianto di qualsiasi dimensione, una volta connesso alla rete Internet, può diventare oggetto di attacchi informatici.
«Gli impianti fotovoltaici, specialmente quelli di grandi dimensioni sono sempre più integrati con tecnologie avanzate di monitoraggio, controllo e automazione, che li rendono vulnerabili a potenziali attacchi», afferma Gennaro Fiorenza, responsabile cybersecurity di Gridspertise. «Questi sistemi sono connessi a reti di comunicazione per trasmettere dati sulle prestazioni, lo stato operativo e altre informazioni cruciali. Tuttavia, questa interconnessione può esporre gli impianti a diverse minacce informatiche».

UN RISCHIO REALE

Gli attacchi al sistema energetico non sono più una minaccia teorica, anzi esistono già casi concreti: ad esempio, in Sudafrica, un grande impianto eolico è stato bloccato da hacker che hanno trafugato i dati e spento le pale eoliche, costringendo i proprietari a pagare un riscatto per riavviare la produzione e limitare le perdite economiche. I dati parlano di centinaia di attacchi ogni anno, su scala globale, al settore energetico.
«Con l'affermarsi dell'energia fotovoltaica come fonte cruciale di approvvigionamento energetico», afferma Uri Sadot, cybersecurity program director di SolarEdge, «sono emersi timori relativi agli attacchi informatici che possono interferire con la normale produzione di energia, insieme a dibattiti su come questi rischi dovrebbero e potrebbero essere

LE BEST PRACTICE PER PROTEGGERE UN IMPIANTO

- Mantenere aggiornati i firmware e i software dei dispositivi;
- Monitorare e controllare gli accessi ai sistemi di controllo e monitoraggio, preferibilmente con autenticazione multifattoriale (MFA);
- Proteggere le reti di comunicazione tramite firewall, VPN e sistemi di rilevamento delle intrusioni;
- Formare il personale aziendale con corsi specifici sulla cybersicurezza.

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 scatolati 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

evitati. Incidenti recenti come il blackout in Spagna dimostrano chiaramente la necessità di poter contare su una rete elettrica affidabile e sicura. Negli ultimi anni, sui mercati europei è stato introdotto un numero crescente di dispositivi a basso costo con scarsi controlli di sicurezza informatica».
Secondo il rapporto Clusit pubblicato a marzo 2024, in Italia i cyber attacchi riusciti contro il settore energetico sono raddoppiati negli ultimi quattro anni, con il 90% dei casi classificati come di impatto "Critico" o "Alto". Inoltre, nel solo primo trimestre del 2024, il numero di incidenti nel settore Energy & Utilities è aumentato di oltre il 50% rispetto a tutto il 2023. I continenti più colpiti risultano essere Europa e America, dove si verifica l'80% dei casi analizzati. Al contrario, in Asia si è osservata una significativa diminuzione degli incidenti, mentre in Africa si è registrata una forte crescita.
«Gli impianti fotovoltaici sono sempre più esposti a rischi informatici», spiega Lorenzo Pavarino, tecnico informatico di Albasolar. «Malware e ransomware possono compromettere la produzione, mentre accessi non autorizzati e attacchi Distributed Denial of Service mettono a rischio dati e continuità operativa. Basta una falla in un componente per aprire la porta a vulnerabilità estese».

UN PROBLEMA DI RESPONSABILITÀ

La sicurezza informatica è una responsabilità condivisa che coinvolge diverse figure, sia interne che esterne all'organizzazione. «Al cuore dell'operatività troviamo IT manager, responsabili O&M, energy manager e professionisti DevOps», spiega Marco Sandrini di Security Trust, «che hanno il compito di gestire infrastrutture digitali, dispositivi di campo e controllare gli accessi ai sistemi. A loro si affiancano consulenti specializzati come esperti di cybersecurity, integratori OT/IT e Managed Security Service Provider, che forniscono servizi cruciali tra cui audit di sicurezza, monitoraggio continuo e protezione avanzata dalle minacce».
Anche i fornitori di tecnologia giocano un ruolo determinante, assicurando che le soluzioni proposte rispettino standard aggiornati e requisiti di sicurezza robusti.

HANNO DETTO

"SCEGLIERE UN PARTNER TECNICO ESPERTO IN CYBERSECURITY"

Lorenzo Pavarino, tecnico informatico di Albasolar

«Oggi, a differenza del passato, la scelta di un partner tecnologico deve tenere in forte considerazione anche l'affidabilità nella gestione della sicurezza informatica. È fondamentale valutare come vengono gestiti, protetti e controllati i dati e gli accessi agli impianti, poiché da questi aspetti dipende sempre più la continuità operativa e la resilienza dell'intera infrastruttura energetica».

"L'ETEROGENEITÀ DI SOLUZIONI RENDE DIFFICILE L'ADOZIONE DI MISURE DI DIFESA"

Marco Sandrini, CEO di Security Trust

«Gli impianti fotovoltaici oggi rappresentano una componente strategica del sistema energetico nazionale. Parliamo di infrastrutture sempre più digitalizzate, connesse alla rete e gestite da sistemi intelligenti che, se da un lato ne aumentano l'efficienza, dall'altro ne amplificano la superficie d'attacco. Spesso ci troviamo di fronte a dispositivi con firmware non aggiornati, configurazioni di sicurezza deboli o assenti, e un'eterogeneità di soluzioni che rendono difficile l'adozione di misure di difesa coerenti».

"GARANTIRE CHE SIANO STABILITI STANDARD SUFFICIENTI E OBBLIGATORI"

Uri Sadot, Cybersecurity program director di SolarEdge

«Riteniamo che ogni produttore abbia la responsabilità di creare soluzioni sicure, durevoli e protette a livello informatico fin dalla progettazione. Ad oggi, tuttavia, i produttori non sono obbligati da normative dedicate a soddisfare vari standard di sicurezza o cybersecurity. Pertanto, è responsabilità ultima dei governi e degli enti nazionali per l'energia elettrica (servizi pubblici e gestori di rete) garantire che siano stabiliti standard sufficienti e obbligatori».

"PORTARE LA CYBERSECURITY AL CENTRO DELLA PROGETTAZIONE DI UN IMPIANTO"

Fulvio Ferrari, fondatore e application manager di Higeco More

«È fondamentale portare la cybersecurity al centro della progettazione di un impianto. Certo, si tratta di un investimento aggiuntivo, ma il suo impatto economico è marginale rispetto al costo totale e può evitare problemi gravi in futuro. La sua implementazione va vista allo stesso modo dei sistemi di monitoraggio: nonostante abbiano un'incidenza economica, offrono un valore che non si può quantificare, in termini di continuità, efficienza e durata dell'impianto».

"TUTTI GLI ATTORI DELLA FILIERA DEVONO CONTRIBUIRE ALLA SICUREZZA"

Gennaro Fiorenza, responsabile cybersecurity di Gridspertise

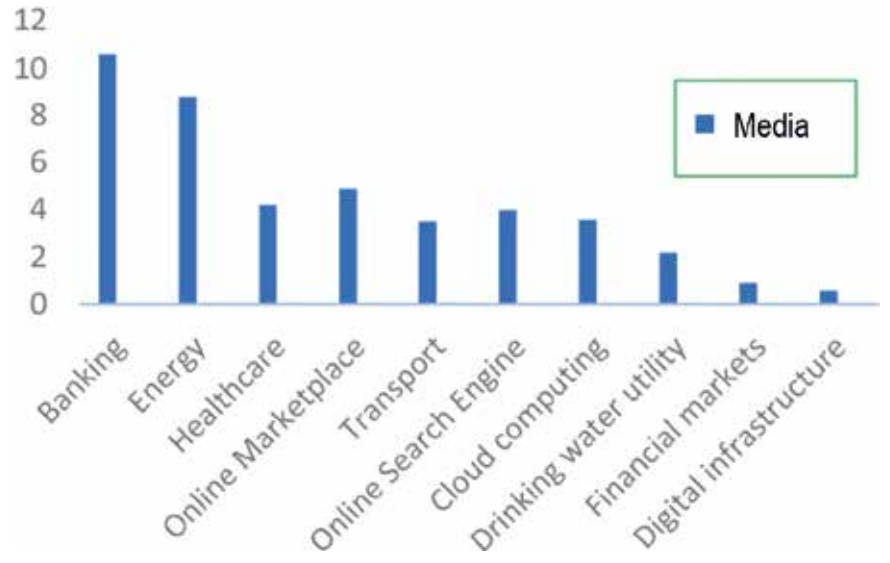
«La crescente digitalizzazione degli impianti fotovoltaici - connessi a Internet e gestiti da remoto - li rende esposti a cyberattacchi. La best practice più importante è l'approccio di "Security by Design", da applicare sin dalla fase di progettazione e per tutto il ciclo di vita, non solo per gli impianti fotovoltaici ma per tutti fornitori di soluzioni per le smart grid e i produttori di contatori intelligenti, consapevoli che i loro prodotti sono parte di infrastrutture cruciali».

«Un altro tema chiave è quello della responsabilità», sottolinea Fulvio Ferrari di Higeco More. «Chi deve garantire che un impianto sia conforme agli standard di sicurezza? Nei grandi impianti la questione è più chiara: le aziende dispongono di reparti dedicati alla sicurezza e di figure responsabili per ogni processo. Ma nei contesti medio-piccoli, che costituiscono la maggioranza in Italia, il quadro è ben più complesso. Le procedure sono numerose, spesso non standardizzate, e non è sempre evidente a chi competano. In assenza di un responsabile definito, il rischio è che nessuno si faccia carico dell'adeguamento e dell'aggiornamento dei sistemi, e che le vulnerabilità persistano».
Anche i produttori hanno la responsabilità di creare soluzioni sicure, durevoli e protette a livello informatico fin dalla progettazione.
«I produttori di componenti, siano essi inverter o altri device collegati alla rete ma anche i fornitori

Investimenti in sicurezza informatica per settore nel 2023 in milioni di euro

Quello dell'energia è uno dei settori con i più alti investimenti in sicurezza informatica a livello europeo, secondo solo a quello bancario

FONTE: "A SNAPSHOT OF CYBERSECURITY IN THE EU" EURELECTRIC POSITION PAPER



LE PRINCIPALI MINACCE

1 ACCESSI NON AUTORIZZATI
Portali di monitoraggio e configurazione esposti direttamente su Internet tramite tecniche di port-forwarding sono facili bersagli per attaccanti.

2 COMPROMISSIONE DI FORNITORI ESTERNI
Provider cloud e manutentori remoti possono rappresentare un punto d'ingresso per attacchi supply-chain.

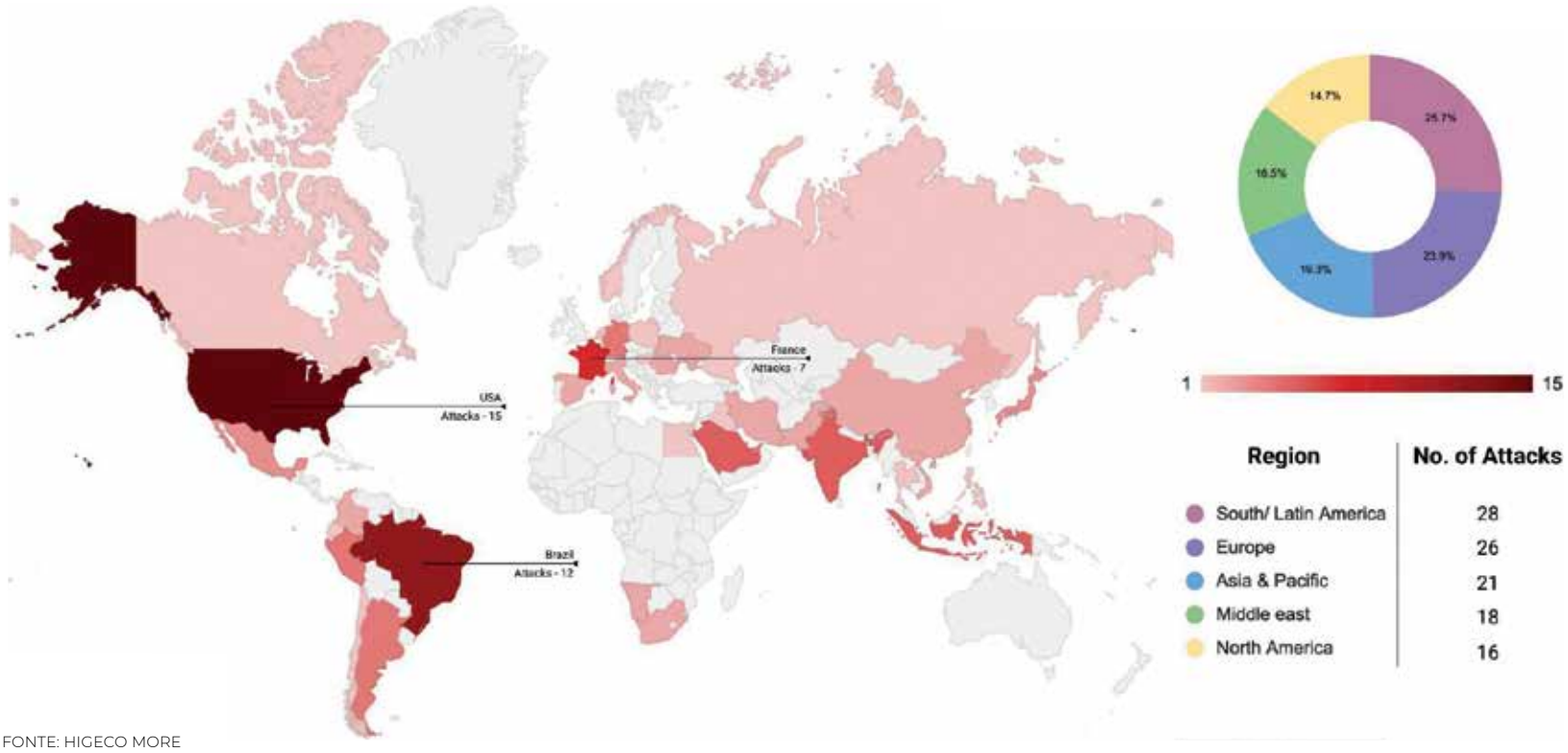
3 RANSOMWARE
L'attacco tramite ransomware su server Scada o gateway può causare l'interruzione della produzione e la perdita di dati strategici.

4 MALWARE E MANOMISSIONE DEI DATI
Gli attacchi più sofisticati mirano alla modifica dei protocolli di comunicazione OT non cifrati, alterando i dati energetici in transito.

5 DDOS
Attacchi Distributed Denial of Service possono rendere indisponibili i servizi di monitoraggio e controllo, bloccando la produzione energetica.

Attacchi informatici al settore energetico nel 2021

L'infografica evidenzia come nel 2021 la numerica degli attacchi informatici rilevati nel settore energetico in Europa fosse già rilevante anche rispetto le altre aree geografiche



FONTE: HIGECO MORE

di servizi, come i fornitori delle piattaforme di monitoraggio e controllo, devono garantire che i loro dispositivi siano "secured by design" e che ricevano supporto a lungo termine», spiega Gennaro Fiorenza di Gridspertise. «E qui entra in gioco il ruolo di Gridspertise che, lavorando a stretto contatto con gli operatori di rete, si occupa di proteggere l'intero sistema».

Gli enti pubblici e i legislatori a loro volta sono chiamati a definire norme e linee guida chiare e a esercitare attività di vigilanza. Nel caso di impianti aziendali, le aziende possono adottare diverse misure per proteggere le proprie reti interne da dispositivi non sicuri, come la scelta di fornitori affidabili, l'utilizzo di password complesse e la creazione di reti dedicate (Vlan) per l'impianto fotovoltaico. Nel caso dei campi e dei parchi fotovoltaici, ci sono molte misure che i proprietari possono adottare per ridurre il rischio di intrusioni informatiche, come la norma IEC 62443, l'utilizzo di firewall e connessioni VPN.

NORME, INCENTIVI E CULTURA

Il settore fotovoltaico nonostante la sua crescente rilevanza strategica è ancora privo, in particolare in Italia, di una normativa tecnica specifica per il settore fotovoltaico, che ne regoli in modo puntuale gli aspetti legati alla sicurezza, alla qualità e alla gestione operativa.

«A livello europeo, strumenti normativi come la Direttiva Nis2 e il Cyber Resilience Act», precisa Marco Sandrini di Security Trust, «stanno estendendo in modo chiaro e vincolante gli obblighi di cybersicurezza anche agli impianti alimentati da fonti rinnovabili, che sono ormai riconosciuti come parte integrante del sistema energetico nazionale. In questo contesto, riferimenti internazionali come la ISO/IEC 27001 - che definisce i requisiti per la protezione delle informazioni - e la IEC 62443 - focalizzata sulla sicurezza dei sistemi industriali e degli ambienti OT - rappresentano un supporto metodologico fondamentale per garantire un approccio strutturato, efficace e allineato alle migliori prassi globali».

Anche Uri Sadot di SolarEdge, conferma che «L'Europa ha già avviato alcuni primi passi con l'Articolo 3.3 della direttiva Red, e ha approvato la Nis 2 e il Cyber Resilience Act. Queste ultime due leggi sono in fase di implementazione da parte dei singoli stati membri e dovrebbero imporre requisiti più severi agli inverter fotovoltaici non sicuri». È parere diffuso quindi che la prima vera misura per garantire la sicurezza informatica degli impianti fotovoltaici sarebbe l'introduzione di una normativa specifica, che imponga l'adozione obbligatoria di sistemi di protezione su tutte le installazioni. Questo tipo di norma sarebbe sicuramente più facile da applicare agli impianti di nuova costruzione, ma la questione si complica quando si parla dei numerosissimi impianti residenziali già installati negli anni passati.

«In questi casi, il principale ostacolo è legato ai costi» spiega Fulvio Ferrari di Higeco More. «L'investimento necessario per implementare sistemi di cybersecurity dipende dal livello di protezione che si vuole raggiungere, che spesso non viene considerato prioritario. Per favorire l'aggiornamento e la messa in sicurezza di questi impianti obsoleti sarebbe necessario un intervento dello stato con incentivi specifici, in linea con ciò che è avvenuto in ambiti come quello dell'efficienza energetica degli edifici. In altre parole, se l'ammodernamento è strategico per la resilienza energetica del paese, allora deve essere sostenuto anche economicamente per poterne favorire la realizzazione su larga scala».

Paradossalmente, è proprio la vasta presenza di impianti non aggiornati che sembra costituire un freno all'introduzione di una norma retroattiva: se si obbligassero tutti i proprietari ad adeguare i propri impianti, servirebbero investimenti pubblici su larga scala. Una misura che, se non accompagnata da strumenti concreti, rischierebbe di restare sulla carta.

«Oggi, a differenza del passato, la scelta di un partner tecnologico deve tenere in forte considerazione anche l'affidabilità nella gestione della sicurezza informatica», spiega Lorenzo Pavarino di Albasolar. «È fondamentale valutare come vengono gestiti, protetti e controllati i dati e gli accessi agli impianti, poiché da questi aspetti dipende sempre più la continuità operativa e la resilienza dell'intera infrastruttura energetica».

Gennaro Fiorenza di Gridspertise aggiunge: «Quello della sicurezza informatica nel fotovoltaico è una combinazione tra aspetti normativi, culturali ed economici: normativi perché l'assenza di regole chiare e cogenti ha finora permesso una diffusione

Perché il FV è vulnerabile agli attacchi informatici?

1 Digitalizzazione e superficie d'attacco
Gli impianti fotovoltaici moderni sono dotati di dispositivi intelligenti, inverter connessi, sistemi Scada, HMI e piattaforme cloud per la manutenzione predittiva. Questo livello di digitalizzazione ha ampliato esponenzialmente la superficie d'attacco, rendendo vulnerabili sia i dispositivi che le reti a cui sono collegati.

2 Dispositivi non sicuri e firmware obsoleti
Molti impianti utilizzano dispositivi economici con livelli di sicurezza minimi. In particolare, gli inverter low-cost condividono spesso le stesse credenziali di accesso. L'assenza di aggiornamenti regolari dei firmware rappresenta un ulteriore punto debole.

3 Eterogeneità delle soluzioni
La varietà di soluzioni adottate rende difficile un approccio standardizzato alla cybersicurezza. Ogni impianto rappresenta un caso a sé, rendendo complesse l'integrazione e la protezione dei sistemi.

4 Considerazioni Strategiche
Il fotovoltaico è parte integrante delle infrastrutture critiche nazionali. Un attacco informatico ben orchestrato potrebbe compromettere non solo l'impianto ma anche l'intera rete elettrica, come dimostrano i blackout causati da attacchi mirati in Europa.

di impianti con standard di sicurezza non adeguati; culturali perché manca la consapevolezza del rischio. Molti proprietari di impianti e installatori infatti vedono la cybersecurity come un costo e un aggravio inutile, non come un investimento essenziale per la continuità operativa e la sicurezza del proprio asset e dell'intero sistema. Infine, è un problema economico perché l'implementazione di soluzioni di sicurezza ha un costo iniziale, che però deve essere visto come un'assicurazione contro danni potenzialmente catastrofici».

UN PASSO NECESSARIO

Proteggere le infrastrutture dalle minacce informatiche non è solo una necessità operativa, ma un imperativo per garantire l'affidabilità e la sostenibilità dell'energia pulita. Le direttive europee che riguardano il settore energetico richiedono l'implementazione di principi di risk management, business continuity e cybersecurity, adottando un approccio basato sul rischio e sulla resilienza. Guardando al futuro, sarà essenziale che le organizzazioni continuino a innovare e collaborare per rafforzare la sicurezza informatica e promuovere la resilienza delle infrastrutture critiche in Europa, senza dimenticare l'importanza di promuovere una formazione continua ed esercitazioni periodiche per consolidare la cultura della cyber resilience nel settore.
La sicurezza informatica nel fotovoltaico non è solo una questione tecnica: è anche una questione di cultura, normativa e responsabilità. Serve un sistema chiaro, incentivato e condiviso, capace di proteggere l'intero parco impiantistico dalle vulnerabilità, ed è auspicabile che una svolta normativa ed economica significativa in tema di sicurezza informatica non debba arrivare solo in seguito a un attacco cibernetico importante.

ENERGIA ELETTRICA: CRESCONO PREZZI E DOMANDA

NEI PRIMI SEI MESI DEL 2025 I PREZZI HANNO RAGGIUNTO IL VALORE PIÙ ALTO DAL 2023 SUPERANDO I 60 EURO AL MWH IN DIVERSI MERCATI EUROPEI. IN AUMENTO IL FABBISOGNO ENERGETICO IN TUTTA EUROPA TRANNE CHE IN ITALIA. INTANTO È STATO REGISTRATO UN RECORD STORICO PER LA PRODUZIONE DA FONTE SOLARE

DI **ALEASOFT ENERGY FORECASTING**

Nella prima metà del 2025, il prezzo medio dell'energia della maggior parte dei principali mercati elettrici europei ha superato i 60 euro al MWh ed è stato il più alto dal secondo semestre del 2023 in diversi Paesi. Tra le cause ci sono l'aumento del fabbisogno e dei prezzi di gas e CO2. Al contrario, la crescita della produzione eolica e fotovoltaica ha favorito il calo dei prezzi, rispetto al semestre precedente, nei mercati situati più a sud del Continente. Inoltre la produzione solare semestrale è stata la più alta della storia in tutti i principali mercati europei considerati dall'analisi di AleaSoft.

PRODUZIONE SOLARE DA RECORD

Nella prima metà del 2025, la produzione solare è aumentata in tutti i principali mercati europei rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il mercato francese ha registrato l'incremento maggiore, pari al 33%, seguito dal Portogallo con il 29%. L'Italia e la Germania hanno registrato aumenti molto simili, rispettivamente del 23% e del 22%. Il mercato spagnolo ha registrato la variazione più bassa su base annua, del 10%.

Rispetto al secondo semestre del 2024, la produzione di energia solare fotovoltaica della prima metà del 2025 è aumentata anche in tutti i principali mercati europei. Il mercato tedesco ha registrato l'aumento maggiore, pari al 30%. I mercati francese e italiano hanno seguito con aumenti rispettivamente del 27% e del 25%. Il mercato iberico ha registrato i minori incrementi. La produzione fotovoltaica è aumentata dell'8% nel mercato portoghese e del 4,1% in quello spagnolo.

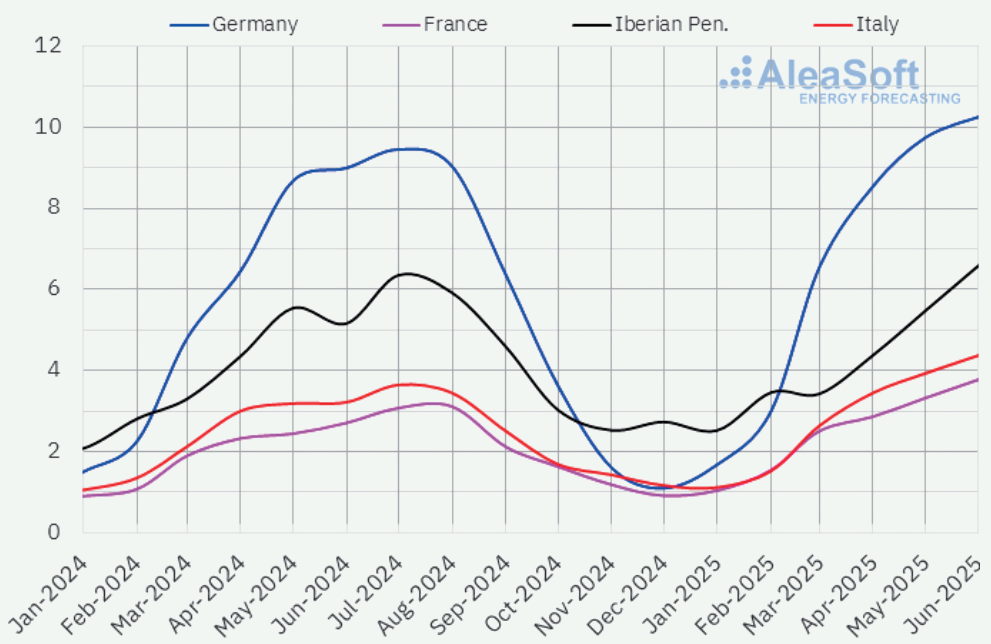
Inoltre, in tutti i mercati analizzati, la produzione solare fotovoltaica semestrale è stata la più alta della storia. La Germania ha generato 39.817 GWh con questa tecnologia, mentre in Spagna sono stati generati 23.066 GWh, in Italia 16.982 GWh, in Francia 15.011 GWh e in Portogallo 2.830 GWh.

IN CALO L'EOLICO

Nella prima metà del 2025, la produzione di energia eolica è diminuita in tutti i principali mercati europei rispetto allo stesso periodo del 2024. Il mercato tedesco ha registrato la flessione più forte, del 18%. I mercati italiano e spagnolo hanno seguito con cali rispettivamente del 12% e del 9,4%. I mercati portoghesi e francesi hanno registrato il calo più basso, rispettivamente del 6,2% e del 5,9%.

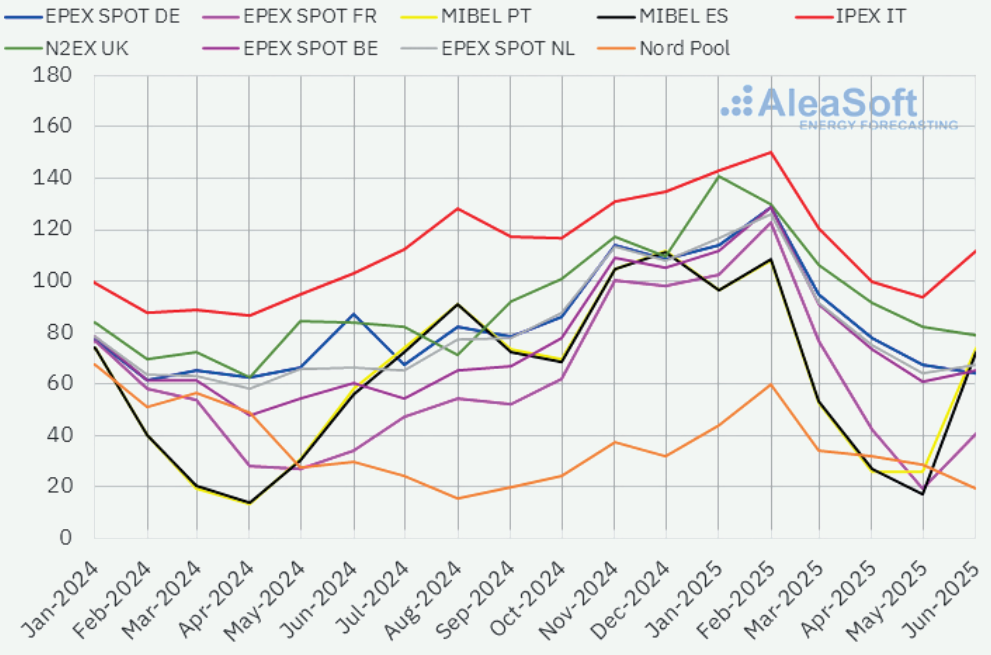
Rispetto al secondo semestre del 2024, la produzione di energia eolica è aumentata nella maggior parte dei mercati analizzati. Il mercato italiano ha registrato l'aumento maggiore, del 19%, seguito dal mercato francese con un incremento del 9,6%. I mercati spagnoli e portoghesi hanno registrato gli aumenti più bassi, rispettivamente del 3,8% e dell'1,5%. Nel mercato tedesco, invece, la produzione con questa tecnologia è diminuita del 3,8%.

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

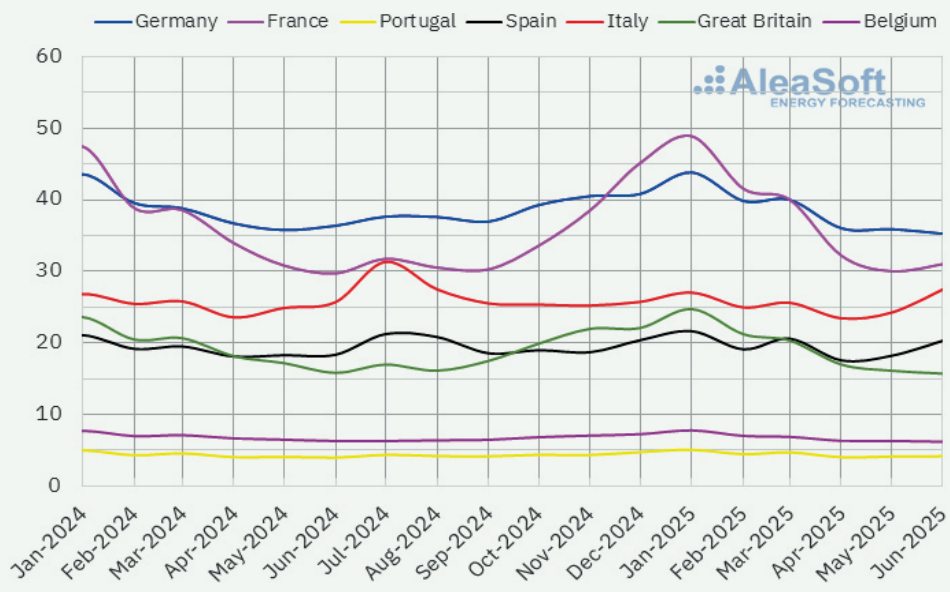


FONTE: ELABORATO DA ALEASOFT ENERGY FORECASTING CON DATI DI ENTSO-E, RTE, REN, REE E TERNA

IL FABBISOGNO DI ENERGIA ELETTRICA AUMENTA

Sempre durante il primo semestre del 2025, il fabbisogno di elettricità ha registrato un aumento su base annua nella maggior parte dei principali mercati europei. I mercati portoghesi e francesi hanno registrato i maggiori incrementi, rispettivamente del 2,8% e del 2,5%. Sono seguiti i mercati spagnolo e italiano, con incrementi rispettivamente dell'1,4% e dello 0,9%. Il mercato tedesco ha registrato la crescita più bassa, dello 0,6%. Al contrario, i mercati belga e britannico hanno registrato un calo del fab-

Domanda energetica dei principali paesi europei (TWh) Gen 2024-Giu 2025



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

bisogno di elettricità su base annua. Nel primo è diminuito dell'1,3% e nel secondo dello 0,1%.
Anche la maggior parte dei mercati ha registrato un aumento del fabbisogno rispetto al semestre precedente. Il mercato francese ha guidato questa tendenza con un aumento dell'8,3%. Negli altri mercati, il fabbisogno è aumentato dello 0,2% nel mercato spagnolo e del 3,2% in quello portoghese. Tuttavia, il mercato italiano ha mostrato un comportamento opposto, con una caduta del fabbisogno del 3,3% rispetto al secondo semestre 2024.

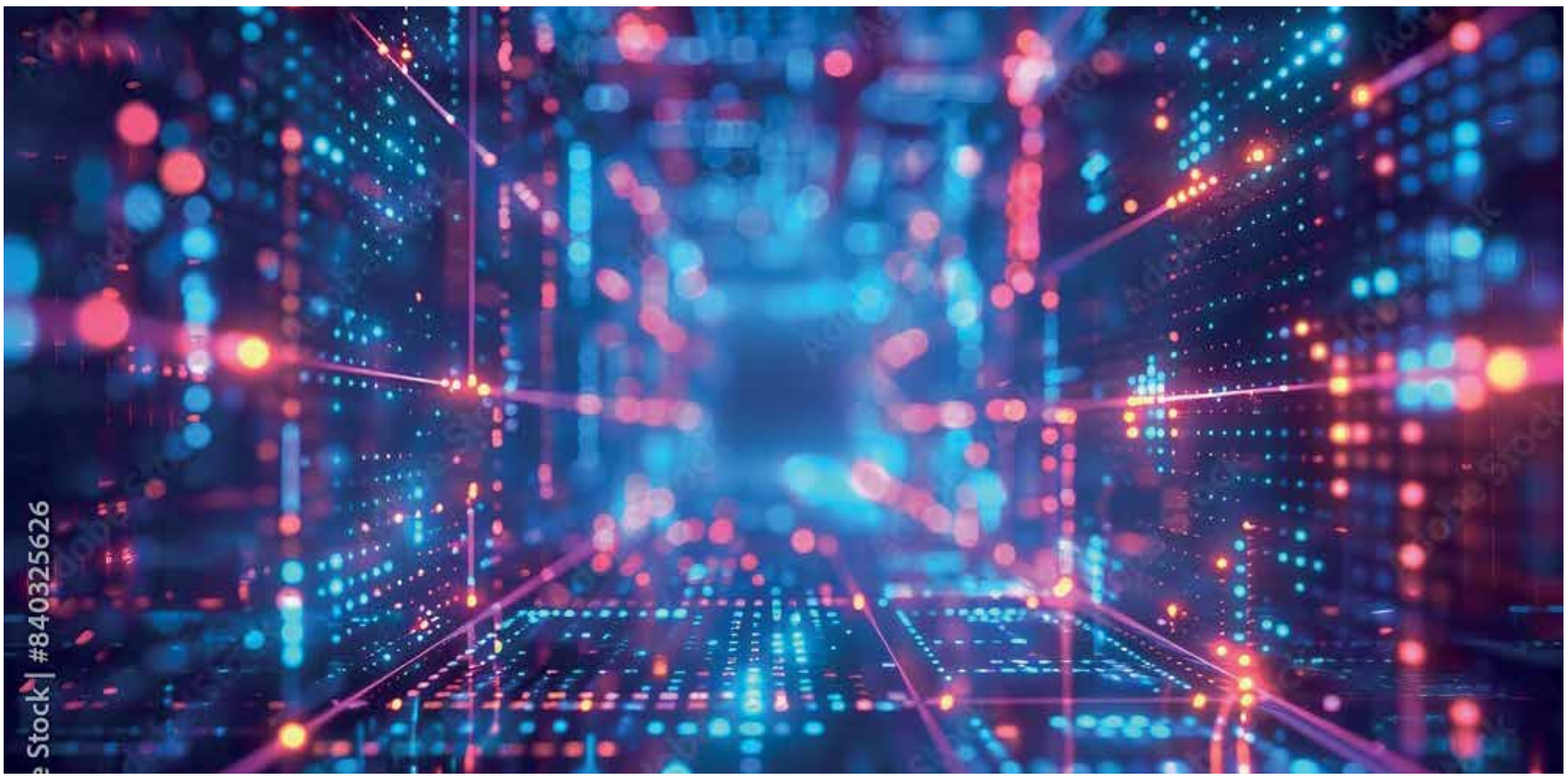
MERCATI EUROPEI DELL'ELETTRICITÀ

Nel primo semestre del 2025, il prezzo medio ha superato i 60 euro al MWh nella maggior parte dei principali mercati elettrici europei. L'eccezione è stata il mercato Nord Pool dei paesi nordici, con una media semestrale di 35,95 euro al MWh. Il mercato N2EX nel Regno Unito e il mercato Ipex in Italia hanno registrato i prezzi semestrali più elevati, rispettivamente di 104,74 euro al MWh e 119,51 euro al MWh. Negli altri mercati analizzati da AleaSoft Energy Forecasting, le medie sono state tra i 61,79 euro al MWh del mercato Mibel in Spagna e i 90,71 euro al MWh del mercato Epex Spot in Germania.
Rispetto al semestre precedente, nella prima metà del 2025, i prezzi medi sono scesi del 3,2% nei mercati francese e italiano. Anche i mercati portoghese e spagnolo hanno registrato un calo, rispettivamente del 28% e 29%. Per contro, gli altri mercati analizzati hanno registrato aumenti dei prezzi compresi tra l'1,6% del mercato tedesco e il 41% del mercato nordico.

I PREZZI PIÙ ALTI DAL 2023

Se si confrontano i prezzi medi del primo semestre del 2025 con quelli registrati nello stesso semestre del 2024, i prezzi sono aumentati in quasi tutti i mercati elettrici europei analizzati. Il mercato nordico è stato l'eccezione, con un calo del 23%. I mercati spagnoli e portoghesi hanno registrato i maggiori aumenti, rispettivamente del 58% e del 61%. Negli altri mercati, gli aumenti di prezzo sono stati compresi tra il 28% del mercato italiano e il 45% del mercato belga.
Questi aumenti dei prezzi hanno fatto sì che il prezzo del primo semestre 2025 fosse il più alto dal secondo semestre 2023 nei mercati tedesco, belga, britannico e olandese.
Nella prima metà del 2025, l'aumento della produzione eolica e solare rispetto al semestre precedente nei mercati spagnolo, francese, italiano e portoghese ha contribuito al calo dei prezzi in questi mercati. Tuttavia, l'aumento del prezzo medio del gas e dei diritti di emissione di CO2 rispetto al semestre precedente, nonché la crescita del fabbisogno, hanno portato all'aumento dei prezzi nella maggior parte dei mercati elettrici europei.
Rispetto al primo semestre del 2024, l'aumento dei prezzi medi del gas e dei diritti di emissione di CO2, il calo della produzione eolica e la crescita del fabbisogno in alcuni mercati hanno portato a un aumento sui prezzi dei mercati elettrici europei.

SATURAZIONE DELLA RETE: UN AIUTO DA TERNA



L'AUMENTO DELLE RICHIESTE DI CONNESSIONE DI NUOVI IMPIANTI DI PRODUZIONE ENERGETICA, MOLTI DEI QUALI DA FER, GENERA COLLI DI BOTTIGLIA CHE RALLENTANO L'INTEGRAZIONE DI PROGETTI GIÀ PRONTI A ENTRARE IN ESERCIZIO. LA "PIANIFICAZIONE TERRITORIALE EFFICIENTE" VUOLE RISOLVERE QUESTA PROBLEMATICA

A CURA DI **GREENSQUARE**

Negli ultimi tempi, il sistema elettrico italiano sta affrontando una sfida cruciale per il futuro della transizione energetica: la saturazione della rete. A fronte di un aumento esponenziale delle richieste di connessione da parte di nuovi impianti di produzione, soprattutto rinnovabili, una parte significativa di queste domande non corrisponde a progetti effettivamente realizzati o immediatamente cantierabili. Questo fenomeno genera un sovraccarico amministrativo e tecnico che rallenta l'integrazione di impianti realmente pronti a entrare in esercizio.
Al fine di trovare una soluzione concreta Terna, nel Piano di Sviluppo 2025, introduce la Pianificazione Territoriale Efficiente, in conformità al Pniec all'interno del quale la rete è suddivisa in 76 micro-zone.

IL MODELLO DI TERNA

La Pianificazione Territoriale Efficiente di Terna prevede la definizione e l'aggiornamento delle microzone: si tratta di porzioni della rete di trasmissione nazionale, situate all'interno delle zone di mercato, in cui è possibile valutare e confrontare l'offerta e la domanda di capacità. L'offerta è rappresentata dalla capacità FER addizionale integrabile localmente nella rete di trasmissione, mentre la domanda è costituita dalle richieste di connessione di nuovi impianti. Queste ultime vengono caratterizzate sulla base di vari fattori, tra cui la tecnologia impiegata, lo stato di avanzamento nel processo di connessione e i vincoli territoriali esistenti.

IL CASO DELL'EMENDAMENTO RITIRATO

Il tema era stato al centro del dibattito ad inizio aprile, quando un emendamento al Decreto Bollette – che prevedeva di dare priorità di connessione ai progetti già autorizzati – era stato inizialmente presentato, per poi essere ritirato su richiesta del ministro Gilberto Pichetto Fratin. L'emendamento mirava a dare priorità di connessione ai progetti già autorizzati, senza però compromettere il diritto alla connessione per le iniziative che avevano già ottenuto, o avrebbero ottenuto, il benestare dal Gestore della rete di trasmissione al momento della pubblicazione da parte di Arera delle relative disposizioni attuative. Inoltre, la proposta prevedeva la possibilità per il Gestore di concedere soluzioni di connessione anche oltre la capacità massima accoglibile in un determinato punto della rete. I progetti interessati avrebbero comunque potuto partecipare ai meccanismi di open season, che Terna avrebbe dovuto avviare entro la fine dell'anno.

UN TAVOLO TECNICO DI CONFRONTO

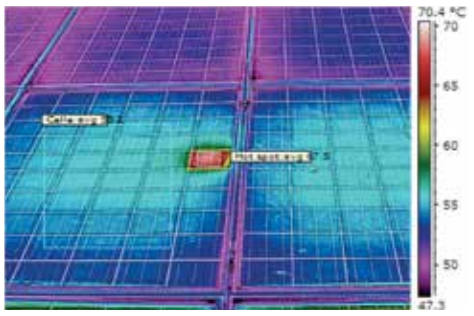
L'obiettivo non era un intervento parziale, ma la definizione di una riforma normativa organica capace non solo di affrontare il fenomeno della congestione virtuale della rete, ma anche di intervenire sul tema più ampio della capacità fisica di accoglienza delle fonti rinnovabili. Un tema, quest'ultimo, che richiede una maggiore armonizzazione tra le attività di Terna e quelle dei distributori locali. Per questo motivo si è scelto di avviare un tavolo tecnico di confronto tra il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Terna, Arera e i principali distributori. A seguito di questo confronto, il tavolo si è concluso e il Mase sta ora valutando quale strumento normativo adottare: si ipotizza un nuovo emendamento o, in alternativa, un decreto dedicato. In entrambi i casi, l'impostazione dovrebbe ricalcare in larga parte quella dell'emendamento originariamente previsto. L'intervento punta a rendere efficiente la gestione della rete e a garantire coerenza con gli obiettivi nazionali di decarbonizzazione.

CRITICITÀ INSITE NEL DECRETO BOLLETTE

Tuttavia, l'applicazione integrale del DL Bollette produrrebbe diversi effetti a catena dai quali potrebbero derivare punti di criticità: la precedenza accordata ai progetti già autorizzati renderebbe imprescindibile snellire e velocizzare gli iter amministrativi, perché solo chi otterrà per primo i titoli abilitativi potrà accedere alla capacità di rete residua, lasciando a rischio le iniziative più lente, specialmente nelle micro-aree già congestionate. Ne deriverebbe una corsa a chiudere rapidamente le autorizzazioni, con l'obiettivo di salvaguardare le Soluzioni Tecniche Minime Generali (Stmg) finora rilasciate, la cui validità potrebbe decadere. In assenza di specifiche clausole di tutela, questo scenario aprirebbe inoltre la strada a un'impennata di ricorsi da parte degli operatori che vedrebbero sfumare capacità di rete considerata un diritto acquisito. Va comunque ricordato che l'eventuale decadenza delle Stmg non sarebbe immediata: in caso di riconferma dell'emendamento occorrerà infatti attendere la disciplina attuativa di Arera, da emanarsi entro 180 giorni dall'entrata in vigore della norma.

RISCHIO INCENDIO: LA TERMOGRAFIA COME STRUMENTO DI PREVENZIONE

ANCHE UN IMPIANTO ELETTRICO APPARENTEMENTE IN BUONO STATO PUÒ NASCONDERE CRITICITÀ NON RISCONTRABILI MEDIANTE ISPEZIONE VISIVA. TRA LE ANOMALIE PIÙ FREQUENTI CI SONO CONNESSIONI ALLENTATE O OSSIDATE CHE NEL TEMPO POSSONO GENERARE SURRISCALDAMENTI SUFFICIENTI PER INNESCARE UN INCENDIO. ECCO COME PREVENIRE IL PROBLEMA



A CURA DI **MASSIMO GAMBA**

Quando un morsetto di una giunzione o una connessione tra conduttori perde il corretto serraggio, si ha l'incremento della resistenza di contatto. In prossimità di tali localizzazioni avviene il surriscaldamento anomalo del circuito, anche se questo può non essere rilevato mediante ispezione visiva o ordinarie misure elettriche periodiche, se non in fase molto avanzata.
Il surriscaldamento può degenerare in:
– deformazioni o fusioni dei materiali
– carbonizzazione degli isolanti
– archi elettrici
– veri e propri focolai d'incendio
Sulla base dell'esperienza operativa, i punti più critici sono:
– morsettiere e quadri di distribuzione
– giunzioni di cavi multipolari
– collegamenti con conduttori rigidi o flessibili
– interruttori e sezionatori, in particolare nei punti di serraggio
– connettori tra i cavi dei moduli fotovoltaici e i cavi degli inverter non perfettamente compatibili.

LA TERMOGRAFIA A INFRAROSSI

Una verifica termografica periodica consente di individuare tempestivamente anomalie termiche. Questa attività permette di prevenire incendi, danni a persone o cose, malfunzionamenti degli impianti e costi elevati dovuti a interventi d'urgenza. Durante un controllo termografico programmato, ad esempio, un collegamento allentato in un quadro elettrico ha evidenziato un punto caldo con temperatura superiore ai 150°C, pur in presenza di un impianto perfettamente funzionante.
L'esperienza sul campo conferma che giunzioni difettose o connessioni allentate possono raggiungere temperature elevate senza alcun segnale apparente rilevabile dal personale tecnico. Questo fenomeno è spiegato dall'effetto Joule, secondo il quale una resistenza percorsa da corrente elettrica emette una potenza espressa in Watt proporzionale al valore della resistenza stessa e al quadrato della corrente che la attraversa: $P = R \times I^2$.
Diretta conseguenza di questa definizione è che cattive giunzioni e/o perdite di continuità costituiscono una resistenza puntuale elevata e, di conseguenza, una potenza termica altrettanto elevata.

I VANTAGGI DELLA TERMOGRAFIA

La termografia a infrarossi è una tecnica non invasiva e priva di contatto con le parti attive consentendo di eseguire controlli durante l'esercizio dell'impianto. Quindi non è necessario interrompere la produzione o fermare le macchine. Inoltre è possibile analizzare il comportamento termico sia in regime stabile, sia durante le fasi di avviamento o arresto. Il controllo è ripetibile nel tempo, con una frequenza personalizzabile. L'impiego di droni consente inoltre di evitare l'accesso in quota e di ispezionare aree vaste o difficilmente raggiungibili. Infine altro vantaggio è che alcune compagnie assicurative riconoscono sconti sulle polizze se viene documentato l'uso della termografia come misura preventiva.

UN PARCO FOTOVOLTAICO DA 32 MWP PER SORGENIA

L'UTILITY HA REALIZZATO IN TOSCANA UN'INSTALLAZIONE SOLARE CHE SI ESTENDE SU 40 ETTARI E SFRUTTA OLTRE 56MILA MODULI BIFACCIALI. IL PROGETTO INCLUDE UN SISTEMA DI MONITORAGGIO INNOVATIVO PER LA PREVISIONE DELLA PRODUZIONE. I LAVORI HANNO COMPRESO ANCHE LA REALIZZAZIONE DI UN IMPIANTO ILLUMINANTE SMART LUNGO LA CICLABILE CHE PORTA AL MARE E OPERE DI PIANTUMAZIONE PER UNA MIGLIOR INTEGRAZIONE NEL CONTESTO AMBIENTALE

In località Strillaie, nel comune di Grosseto, è recentemente entrato in funzione un parco fotovoltaico realizzato da Sorgenia. L'impianto ha una potenza di 32 MWp e occupa un terreno di 40 ettari adiacente all'ex discarica, un'area ritenuta idonea dalla Regione. Sviluppato in piena armonia con il territorio, il parco solare è uno dei più grandi e produttivi della Toscana. «La realizzazione del parco solare di Grosseto è per noi motivo di grande soddisfazione», ha commentato Alberto Bigi, chief innovation & development officer di Sorgenia. «La perfetta sintonia con l'amministrazione comunale e la Regione dimostra come la collaborazione fattiva con gli stakeholder locali sia fondamentale per il successo di progetti innovativi come questo a beneficio dei territori e degli obiettivi nazionali di decarbonizzazione».

FOCUS SULL'IMPIANTO SOLARE

Il progetto, di proprietà di Sorgenia, è stato realizzato dalla società Carlo Gavazzi Impianti che si è occupata dell'ingegneria di dettaglio, dell'acquisto dei componenti e dei materiali necessari, della costruzione dell'impianto e del suo avviamento. Le attività di cantiere sono durate poco più di un anno. L'impianto è entrato in funzione nella seconda metà del 2024 e, dopo le prove funzionali, ha iniziato a produrre a piena potenza dal novembre dello stesso anno. L'installazione ha una producibilità annua stimata di 58 GWh ed è costruita con oltre 56.000 moduli fotovoltaici bifacciali Jinko Solar, sette inverter Siemens e tracker monoassiali con asse N-S. I moduli scelti si caratterizzano per maggiore sensibilità alla luce: sono infatti in grado di produrre energia per circa un'ora in più al giorno rispetto ad altri modelli, anche in caso di giornate nuvolose. Si tratta di moduli fotovoltaici bifacciali di ultima generazione in silicio monocristallino, caratterizzati da alta efficienza (22%), degrado limitato nel tempo (0,4% all'anno) e vita utile di 30 anni. L'energia rinnovabile prodotta è destinata alla rete elettrica nazionale: parte di questa produzione entra nel paniere di energia che Sorgenia acquista e che rivende ai propri clienti.

MONITORAGGIO INNOVATIVO

All'interno dell'impianto è presente un centro Scada (Supervisory Control and Data Acquisition) che monitora e controlla l'impianto e raccoglie i dati di produzione dello stesso nonché quelli ambientali provenienti dalla stazione meteo. Queste informazioni sono poi inviate a un software (denominato Scada di secondo livello, comune a tutti gli impianti fotovoltaici di Sorgenia) in grado di calcolare KPI di produzione e base. Le informazioni su produzione dell'impianto e irraggiamento sono inviate all'Energy Factory di Sorgenia ogni 15 minuti. Questi dati sono processati dall'area Forecasting aziendale che, avvalendosi di algoritmi proprietari basati sul machine learning, è in grado di prevedere la produzione futura. In questo modo è possibile fornire la quantità esatta di energia necessaria per soddisfare le esigenze del sistema e mantenerlo in equilibrio.

ATTENZIONE AL CONTESTO

Nell'ambito del progetto, Sorgenia ha anche realizzato un impianto di illuminazione con sensori smart lungo la pista ciclabile che collega la città al lido di Marina di Grosseto. Grazie alla tecnologia adattiva, i lampioni si accendono solo al passaggio delle persone, consentendo un risparmio energetico del 50% rispetto alle soluzioni tradizionali. Infine, tutto il perimetro del parco fotovoltaico è stato og-

Dati Tecnici

Località d'installazione: Grosseto
Superficie ricoperta: 40 ettari
Committente: Sorgenia Gemini
Installatore: Carlo Gavazzi Impianti
Tipologia di impianto: Impianto fotovoltaico
Destinazione d'uso: Produzione di energia per la rete elettrica nazionale
Potenza di picco: 32 MWp
Produttività annua attesa: 58 GWh
Numero e tipo di moduli: 56.000 moduli a marchio Jinko Solar da 575 Wp ciascuno
Numero e tipo di inverter: 7 inverter Siemens Gamesa da 4299 kVA ciascuno
Sistema di montaggio: 925 tracker PVH da 54 moduli e 247 tracker PVH da 27 moduli
Sistema di monitoraggio: Scada (Supervisory Control and Data Acquisition)

HANNO PARTECIPATO

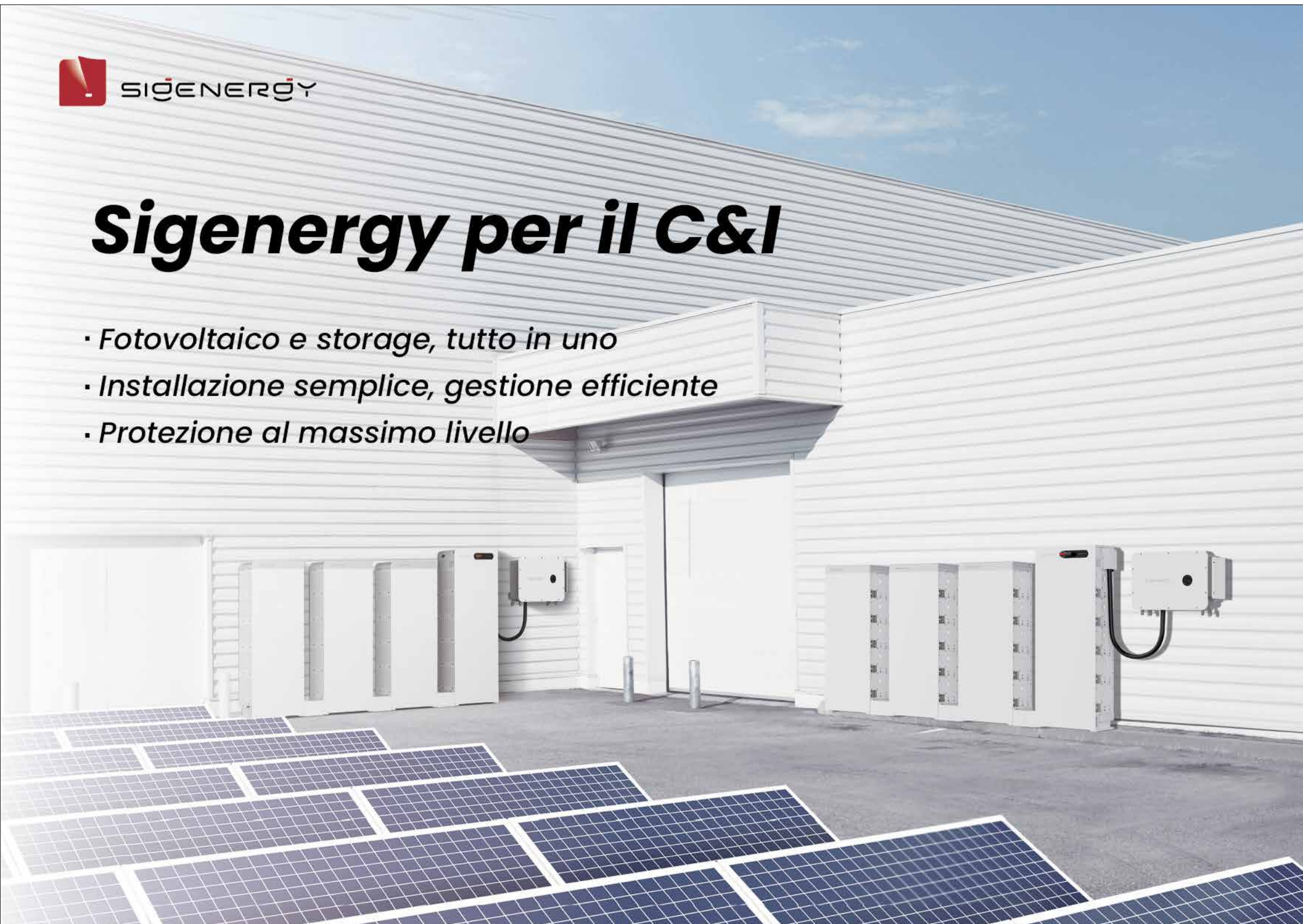
Dal problema alla soluzione

Minimizzare l'impatto del progetto

In considerazione della peculiarità del sito, a partire dalla fase di progettuale è stata posta particolare attenzione alla minimizzazione degli impatti del progetto. Il collegamento dell'impianto alla rete elettrica tramite cavidotto interrato ha richiesto interventi progettuali mirati che l'azienda è stata in grado di sfruttare al meglio, realizzando così il progetto di illuminazione lungo la pista ciclabile. Nella fase di installazione, infine, l'azienda ha dovuto tener conto di molte variabili e di un importante numero di stakeholder con cui dialogare, per arrivare a un risultato che contemperasse tutte le esigenze e fosse eccellente dal punto di vista produttivo.

IL PROGETTO REALIZZATO DA SORGENIA CONSISTE IN UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 32 MWP SU UNA SUPERFICIE DI 40 ETTARI. SORGENIA HA REALIZZATO ANCHE UN IMPIANTO DI ILLUMINAZIONE LUNGO LA PISTA CICLABILE. L'AZIENDA HA DOVUTO TENER CONTO DI MOLTE VARIABILI E DI UN IMPORTANTE NUMERO DI STAKEHOLDER CON CUI DIALOGARE, PER ARRIVARE A UN RISULTATO CHE CONTEMPERASSE TUTTE LE ESIGENZE.

getto di interventi di mitigazione attraverso la piantumazione di essenze autoctone. Così facendo, l'impianto risulta maggiormente e più armoniosamente inserito nel contesto ambientale e paesaggistico. «Il Parco Fotovoltaico delle Strillaie è il più grande della Toscana: un impianto all'avanguardia che segna un passo concreto verso il nostro obiettivo di rendere Grosseto sempre più carbon free e carbon neutral», ha dichiarato il primo cittadino di Grosseto Antonfrancesco Vivarelli Colonna in occasione dell'inaugurazione dell'installazione. «La scelta di Sorgenia di investire nel nostro territorio conferma la sua vocazione naturale a essere protagonista nella transizione ecologica. Il Parco delle Strillaie non è solo un impianto energetico: è simbolo della Grosseto che vogliamo costruire, moderna, verde e vivibile». Leonardo Marras, assessore all'economia e al turismo della Regione Toscana, gli ha fatto eco: «La scelta di tecnologie all'avanguardia rende l'impianto moderno e innovativo: un investimento che guarda al futuro producendo ricadute positive già nell'immediato. L'illuminazione intelligente della ciclabile di Marina è poi un valore aggiunto di cui sia i cittadini che i tanti visitatori che in estate scelgono la Maremma potranno godere all'insegna di uno stile di vita e di vacanza sempre più sostenibile».



UN IMPIANTO DA 12 MWP PER FANTONI SPA

SULLE COPERTURE DELLA SOCIETÀ, CHE SI TROVA IN PROVINCIA DI UDINE, L'EPC NYOX STA INSTALLANDO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 12,15 MWP CHE OCCUPERÀ CIRCA 130.000 METRI QUADRATI. CON UNA PRODUCIBILITÀ STIMATA DI 13,37 GWH ALL'ANNO, CONTRIBUIRÀ A SODDISFARE IL 5% DEL FABBISOGNO ELETTRICO ANNUO DELLA SOCIETÀ. L'UTILIZZO DI PANNELLI SOLARI WATTKRAFT INTERAMENTE REALIZZATI ALL'INTERNO DELL'UNIONE EUROPEA È STATO SCELTO NELL'OTTICA DI UNA FILIERA TECNOLOGICA TRACCIABILE E SOSTENIBILE

Dati Tecnici

Località d'installazione: Osoppo (UD)

Committente: Gruppo Fantoni

Stato: Lavori in corso dal 1° giugno, da terminare entro la fine del 2025

Tipologia di impianto: Impianto fotovoltaico

Potenza di picco: 12,15 MWp

Produttività annua attesa: 13,4 GWh

Numero e tipo di moduli: 27.614 moduli Sonnenkraft KPV HC da 440 Wp ciascuno

Numero e tipo di inverter: 40 inverter Huawei SUN2000-330 KTL-H1 da 300 kW ciascuno

Numero e tipo di sistemi di montaggio: 9.200 sistemi di montaggio e ancoraggio a marchio Panelclaw

Installatore: Nyox

Superficie ricoperta: 130.000 metri quadrati

HANNO PARTECIPATO

fantoni
NYOX
SONNENKRAFT
HUAWEI
panelclaw
AN ENSTALL COMPANY

A Osoppo, in provincia di Udine, sta prendendo forma uno dei più grandi impianti fotovoltaici su tetto industriale d'Europa. L'installazione, in corso d'opera da giugno e in conclusione entro la fine dell'anno, si troverà sulle coperture dei capannoni di Fantoni Spa che da oltre 150 anni opera nel settore dell'arredo e dei semilavorati in legno. A gestire i lavori l'EPC trentina Nyox, a cui sono state affidate la progettazione e la realizzazione degli interventi. L'impianto fotovoltaico è parte di un piano di intervento ben più ampio approvato da Fantoni Spa. Proprio per garantire coerenza con gli obiettivi strategici aziendali, sono stati scelti moduli fotovoltaici Sonnenkraft e profili di sostegno Panelclaw realizzati interamente all'interno dell'Unione europea: i primi sono infatti costruiti in Austria mentre i profili provengono dall'Olanda.

L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

Entrando nel merito dell'impianto solare, l'EPC Nyox sta realizzando un'installazione da 12,15 MWp interamente destinata all'autoconsumo. In totale si prevede la posa di circa 27.600 pannelli Sonnenkraft di ultima generazione, con potenza pari a 440 Wp ciascuno. La superficie complessiva dei tetti utilizzati arriverà a circa 130.000 metri quadrati. «Con questi numeri risulta essere il più grande impianto fotovoltaico su tetto industriale d'Italia», spiega Alex Bottini, amministratore delegato di Nyox. «Esiste un altro progetto da record, come l'installazione sulle coperture di Fiera Milano, ma parliamo di realtà legate al mondo dei servizi e con azionisti sia pubblici sia privati. Nel caso di Fantoni Spa l'unico promotore è un soggetto privato e questo rende l'impianto di Osoppo un nuovo riferimento industriale per scala, impatto ambientale e complessità ingegneristica». Oltre ai moduli Sonnenkraft, l'impianto fotovoltaico prevede 9.200 sistemi di montaggio e ancoraggio a marchio Panelclaw la cui struttura ha permesso di rispettare il vincolo tecnico sul carico complessivo (moduli + zavorre) di 24 kg per metro quadrato. A progetto finito saranno installati 40 inverter della linea Huawei SUN2000, suddivisi in quattro sezioni e caratterizzati da una potenza nominale di 300 kW.

UNA MANO DALL'ALTO

È curioso evidenziare come per il sollevamento e il posizionamento dei materiali direttamente sui vari punti delle coperture venga utilizza-

Dal problema alla soluzione

Una progettazione tailor made per superare vincoli normativi e tecnici

Al di là delle dimensioni dell'impianto in sé, numerosi altri fattori hanno reso il progetto particolarmente sfidante, a partire da vincoli normativi e tecnici affrontati grazie alle competenze dello staff di Nyox.
In prima battuta, la portata della copertura per la quota parte permessa per l'integrazione dell'impianto fotovoltaico è stata valutata dal committente in 24 kg per metro quadrato. Trattandosi di installazione su coperture piane, questo limite veniva ampiamente superato con l'utilizzo di soluzioni tradizionali. Nyox ha dunque creato una sinergia con PanelClaw, fornitore europeo di strutture per impianti fotovoltaici. La collaborazione tra le due società ha permesso di trovare la migliore soluzione al fine di rispettare le prescrizioni del cliente permettendo anche un'installazione semplice e rapida al fine di garantire al contempo il rispetto delle tempistiche sfidanti concordate.
Un'altra sfida affrontata riguardava la prossima introduzione di nuove linee guida per l'installazione degli impianti fotovoltaici da parte del Comando dei Vigili del Fuoco. Il committente ha richiesto di rispettare parametri più stringenti, rispetto alle linee guida attuali, per l'installazione dei moduli fotovoltaici, garantendo fasce di margine più ampio tra i vari blocchi. Questo ha richiesto una riprogettazione dell'intero impianto che Nyox ha portato a termine valutando le migliori configurazioni per rispettare i requisiti massimizzando al contempo la potenza installabile.
Infine la recente emissione della IX Edizione della norma CEI 64-8 ha portato con sé importanti novità nella progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici. Nyox in riferimento a questa tematica ha proposto al cliente una soluzione valutando costi/benefici, al fine di garantire il pieno rispetto delle normative permettendo dunque di consegnare al cliente un impianto perfettamente sicuro per l'esercizio.

I protagonisti del progetto

FANTONI: L'azienda produce pannelli truciolari e MDF, laminati e carte melamminiche. È anche un attore nel settore dei mobili per ufficio e dei sistemi di assorbimento acustico. Focalizzando la produzione su materiali derivati dal legno, la società ha una rigorosa consapevolezza ambientale, dalla scelta e dall'utilizzo delle risorse alla gestione dell'impatto ambientale dei processi produttivi e dell'applicazione dei prodotti. Per questo negli ultimi decenni Fantoni ha seguito una politica di investimenti per migliorare l'efficienza energetica e ridurre le emissioni nell'atmosfera. Inoltre l'impegno nella ricerca ha consentito all'azienda di aumentare l'utilizzo di materie prime riciclate e le lavorazioni eco-compatibili.

SONNENKRAFT: L'azienda da oltre 30 anni propone sul mercato moduli fotovoltaici interamente Made in EU. I pannelli infatti sono costruiti presso i due stabilimenti austriaci di St. Veit/Glan e Wies. La scelta di una filiera europea consente di garantire tracciabilità, sicurezza e qualità nella fornitura dei componenti chiave dell'impianto.

NYOX: La storia di Nyox ha origine circa 10 anni fa con la realizzazione dei primi impianti fotovoltaici in Conto Energia. All'epoca questi lavori di efficientamento erano realizzati da una piccola business unit all'interno della società Polytec, che si occupa di robotica. Con il crescere della domanda di installazioni, si è deciso di costituire una società a sé, totalmente dedicata al mercato dell'efficientamento energetico: Nyox. Nel settembre del 2023, con già all'attivo 100 MW contrattualizzati, i vertici di Nyox hanno stretto un accordo di partnership con Edison Next con l'obiettivo di installare 500 MWp di impianti fotovoltaici industriali in cinque anni.

Guarda il video che racconta le fasi iniziali del cantiere, con la posa dei moduli sulle coperture con l'ausilio di elicotteri

to un elicottero, grazie alla collaborazione con Elicampiglio, azienda che offre servizi di elitaxi per trasporto e voli panoramici tra le Dolomiti. Questo perché sarebbero state necessarie diverse gru per coprire l'intera superficie. Inoltre agli operai sarebbe stato richiesto di movimentare a mano per centinaia di metri pannelli dal peso di 22,5 kg ciascuno. L'utilizzo dell'elicottero consente quindi di ottimizzare la logistica di cantiere e garantire la massima rapidità e precisione nelle fasi di montaggio. Inoltre questa scelta permette di minimizzare l'impatto sulle strutture esistenti, accelerare le operazioni e assicurare il massimo rispetto del manto di copertura.

PRODUZIONE E AUTOCONSUMO

L'impianto fotovoltaico rappresenta l'ultima integrazione in tema di autoproduzione di energia di Fantoni Spa, che grazie a otto centrali idroelettriche e alle caldaie a biomassa soddisfa già quasi il 70% del proprio fabbisogno energetico con una produzione da fonte rinnovabile. L'installazione solare, che produrrà circa 13,37 GWh all'anno, contribuirà a soddisfare un ulteriore 5% del fabbisogno elettrico annuo della società. «Gli obiettivi aziendali ed europei rimangono molto sfidanti ed il percorso di decarbonizzazione dei settori hard-to-abate richiederà un impegno globale ancora per molti anni a venire», ha commentato Paolo Fantoni, presidente di Fantoni Spa. «Ma per Fantoni la sostenibilità rappresenta una strategia precisa con un approccio integrato a km 0. La collaborazione con Nyox ci consente di integrare ulteriormente l'autoproduzione energetica nel nostro ciclo industriale, valorizzando le ampie superfici disponibili senza nuova occupazione di suolo».

INTERVENTI A TUTTO TONDO

L'installazione dell'impianto fotovoltaico sulle coperture di Fantoni di Osoppo ha richiesto un investimento di circa 14 milioni di euro, di cui 10 finanziati da Crédit Agricole Italia nell'ambito del programma Net Zero supportato dalla Banca Europea per gli Investimenti. L'intervento rappresenta un tassello all'interno di un programma più ampio di sostenibilità sostenuto dalla società. A sua volta, questo programma di sostenibilità fa parte di un piano strategico di innovazione e rinnovamento delle linee produttive che ha richiesto finora investimenti per circa 250 milioni di euro.

LE INSTALLAZIONI DEL MESE

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

IMPIANTO FOTOVOLTAICO AD ALTE PRESTAZIONI PER CER DI TERNI

Luogo di installazione: Bardano (Terni)
Committente e sviluppatore del progetto: Comunità Energetiche S.p.A.
Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico per comunità energetica
Potenza impianto: due sottocampi da 1,43 MWp ciascuno
Numero moduli: 2.632 pannelli fotovoltaici Longi LR5-72HND da 545 W
Numero inverter: 6 inverter di stringa trifase Sungrow da 255 kW
Soluzioni fornite da Bticino:
- apparecchiature per tensione 20.000 V
- portafusibili Legrand SPX3-V a 800 Vac
- quadro elettrico per servizi ausiliari MAS 800 MDX
- 2 trasformatori MT/BT Green T.HE-EU2 AAA da 1600 kVA, 20/0,8 kV
- quadro di media tensione QMT
Stato impianto: operativo
Altre informazioni: uno degli elementi centrali dell'impianto è il quadro elettrico generale BTicino HDX 4000, equipaggiato con 12 portafusibili sezionatori Legrand SPX3-V 3 poli, 800 Vac – In=315A, progettati specificamente per proteggere gli inverter di stringa in impianti fotovoltaici utility scale.

HANNO PARTECIPATO

AUTOCONSUMO AL 97% PER INGRA BROZZI

Luoghi di installazione: Cogozzo di Viadana (MN) e Concordia sulla Secchia (MO)
Committente: Ingra Brozzi
Sviluppatore progetti: ECO the Photovoltaic Group
Tipologia intervento: installazione di quattro impianti su copertura industriale dal 2022 al 2024
Potenza complessiva quattro impianti: 1,89 MWp
Componenti utilizzati: 5.218 moduli fotovoltaici Jinko Solar e JA Solar, e 19 inverter SMA di ultima generazione
Produzione annua attesa: 2,1 GWh milioni di kWh all'anno
Autoconsumo: 97%
Altre informazioni: i primi due impianti del 2022 hanno potenza di 203,32 kWp e 994,16 kWp. A questi è seguito nel 2024 un ulteriore ampliamento da 499,38 kWp realizzato nell'ambito del bando "Parco Agrisolare". Nel 2025 sono iniziati i lavori per il quarto impianto, in fase di allaccio, per 199,26 kWp. Questo impianto rientra nel secondo bando del Parco Agrisolare e comprende anche un sistema di accumulo SMA da 80 kWh e una colonnina di ricarica per veicoli elettrici, sempre fornito da SMA. La configurazione definitiva del progetto è quindi suddivisa su quattro lotti, uno dei quali installato su due coperture.

HANNO PARTECIPATO

OLTRE 1.000 INVERTER FIMER PER MAXI REVAMPING

Luogo di installazione: provincia di Udine
Tipologia intervento: revamping su cinque impianti da 24 MWp totali
EPC: Stern Energy
Numero e tipologia di inverter utilizzati per la sostituzione: oltre 1.000 inverter Fimer PVS-20
Durata intervento di revamping: due mesi
Altre informazioni: Il progetto presentava una combinazione di sfide uniche per cui i team O&M e di ingegneria di Stern Energy hanno lavorato a stretto contatto per trovare una soluzione idonea che permettesse, al contempo, l'ottimizzazione dei costi. Questa collaborazione, unitamente al supporto ricevuto da Fimer nella scelta dell'inverter fotovoltaico più adatto, customizzato per essere compatibile con una tensione di uscita di 460 Vac, ha garantito che tutti gli ostacoli fossero affrontati in modo efficace e che il progetto fosse completato nei tempi previsti e con i risultati desiderati.

HANNO PARTECIPATO

1 MWP PER NOVE COPERTURE DI OMS

Luogo di installazione: Salassa (TO)
Tipologia intervento: installazione nuovo impianto solare su copertura industriale
Committente: OMS Spa
Sviluppatore progetto: Greenvolt Next Italia
Potenza impianto: 1 MWp
Produzione annua stimata: oltre 1 GWh annui
Superficie area impianto: 4.700 metri quadrati
Numero e tipologia moduli installati: 1.998 moduli Sunpower P6-500-COM
Altre informazioni: per questo progetto, Greenvolt Next Italia ha gestito l'intero processo, dalla rimozione e rifacimento delle coperture all'installazione dei moduli fotovoltaici, distribuiti su nove edifici di OMS. L'intervento ha incluso anche la progettazione e l'installazione di tre sezioni di impianto, garantendo un'integrazione efficiente e sostenibile nell'infrastruttura esistente.

HANNO PARTECIPATO

UNA NUOVA PELLE PER L'ISTITUTO STOMATOLOGICO ITALIANO

Luogo di installazione: Milano
Sviluppatore progetto: Enerqos Energy Solutions S.r.l, società milanese parte del gruppo Ameresco
Committente: Istituto Stomatologico Italiano
Tipologia intervento: progetto di riqualificazione energetica avviato nel 2024. Verranno riqualificati i sistemi Hvac esistenti, con l'obiettivo di migliorare la qualità dell'aria indoor, aumentare l'efficienza degli impianti e garantire significativi risparmi energetici per l'Istituto. Enerqos installerà inoltre un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo all'interno del complesso dell'Istituto. Questo sistema integrato garantirà una fornitura affidabile e continua di energia elettrica, assicurando la continuità delle attività e degli elevati standard di comfort e assistenza anche in caso di interruzioni della rete
Chiusura lavori: fine 2025

HANNO PARTECIPATO

ENERQOS An AMERESCO company

IMPIANTO PER I VIGILI DEL FUOCO DI CASERTA

Luogo di installazione: Caserta
Tipologia intervento: installazione impianto fotovoltaico su tetto
Committente: Vigili del Fuoco di Caserta
Sviluppatore progetto: Resit Srl di Roma
Potenza impianto fotovoltaico: 100 kWp
Numero e tipologia di moduli: 168 moduli fotovoltaici Canadian Solar da 545 Wp
Numero e tipologia di inverter: 1 inverter SolarEdge SE90K e 168 ottimizzatori di potenza
Produzione annua stimata: circa 150 MWh
Altre informazioni: Resit si era aggiudicata i lavori attraverso il bando di gara "Lavori di efficientamento energetico presso la sede centrale del comando dei Vigili del Fuoco di Caserta per realizzazione di impianto fotovoltaico da 100 kWp".
La collaborazione con i tecnici del VVF è stata preziosa e sono stati aperti alcuni tavoli tecnici di confronto sulle nuove normative di sicurezza anti incendio. Proprio per le sue caratteristiche, questo impianto è stato presentato da Alessandro

Rocca, ingegnere e titolare di Resit, come caso studio durante una delle nove tappe del Roadshow "La Strada verso l'Eccellenza" di Solaredge tenutosi a Roma il 10 giugno 2025. Resit, infine, ha fornito ai Vigili del Fuoco, nelle caserme di Napoli, Caserta e Avellino, anche alcune colonnine di ricarica wallbox Autel Maxi Charger AC Ultra trifase da 22 kW, con due connettori da 22 kW, e una telecamera IP CAM termica alimentata solo con fotovoltaico.

HANNO PARTECIPATO

AUTEL RESIT solaredge CanadianSolar

SEMPLICEMENTE
SUPREME
Prestazioni comprovate.
Qualità affidabile.

Scegliendo **BISOL®**, scegli il più grande produttore fotovoltaico in Europa. Ogni modulo BISOL è progettato e realizzato in Europa per offrire prestazioni superiori, superare la concorrenza e durare una vita intera.

Con un impegno costante verso una produzione 100% europea, i prodotti BISOL sono sinonimo di affidabilità, integrità e servizio su cui puoi sempre contare. Le vere prestazioni sono un lusso raro, ma con BISOL le avrai.

BISOL Supreme™ rappresenta l'apice della tecnologia solare: è l'unico modulo al mondo coperto una garanzia totale sul 100% della potenza in uscita.

Non accontentarti di meno. Scegli il marchio di fiducia dei professionisti di tutto il mondo.

20 anni di eccellenza comprovata.
Pensato per te. Creato da BISOL.

BISOL Group www.bisol.com info@bisol.com

BISOL

ENERGY DATA SCIENTIST: NUOVA FIGURA CHIAVE DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

ESPERTO NELL'ANALISI E NELLA MODELLAZIONE DI GRANDI MOLI DI DATI, IL PROFILO UNISCE COMPETENZE DI DATA SCIENCE, STATISTICA, MACHINE LEARNING E UNA PROFONDA CONOSCENZA DEL SETTORE ENERGETICO. NEL FOTOVOLTAICO, PUÒ CONTRIBUIRE ALLA PREVISIONE DELLA PRODUZIONE E LA MANUTENZIONE PREDITTIVA, ATTRAVERSO L'ANALISI DEI DATI IN TEMPO REALE PER ANTICIPARE GUASTI O CALI DI RENDIMENTO

Opportunità aperte

UN'IMPORTANTE REALTÀ LEADER NEL SETTORE ENERGETICO, CI HA INCARICATI DI RICERCARE PER LA LORO SEDE DI VICENZA UNA FIGURA DI:

DATA SCIENTIST

Principali responsabilità

- *Progettazione e sviluppo di soluzioni infrastrutturali ed applicative in grado di raccogliere, processare e presentare in maniera efficiente i dati prodotti dalle apparecchiature;*
- *Gestione, acquisizione, organizzazione, elaborazione ed analisi dei dati;*
- *Analisi degli elementi che concorrono alla formazione dei dati oggetto di studio e valutazione della qualità degli stessi, individuando possibili fonti di rumore, distorsione ed incertezza;*
- *Utilizzo delle piattaforme informatiche per la memorizzazione, gestione e trasformazione dei dati;*
- *Individuazione degli obiettivi strategici che possono essere meglio perseguiti grazie all'analisi dei dati;*
- *Sviluppo di algoritmi robusti di analisi dei dati;*
- *Comunicazione chiara dei risultati dell'analisi dei dati, anche attraverso adeguate visualizzazioni degli stessi.*

Principali caratteristiche richieste

- *Laurea Magistrale in discipline scientifiche (Data Science, Informatica, Ingegneria Informatica, Matematica);*
- *Pregressa esperienza di almeno 1 anno nel ruolo di Data Scientist;*
- *Esperienza con tecniche, tools e librerie di elaborazione dei dati;*
- *Conoscenza dei principali linguaggi di programmazione (Python, R, Scala);*
- *Comprensione degli strumenti ETL (Extract, Trasform, Load);*
- *Conoscenza dei sistemi di database;*
- *Conoscenza delle principali infrastrutture Cloud (AWS, Azure).*

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

Per candidarsi: *https://www.huntersgroup.com/2024/04/12/data-scientist/*

HUNTERS GROUP

Entro il 2027, il 70% della nuova capacità elettrica installata a livello globale sarà costituita da fonti rinnovabili, con il fotovoltaico in prima linea. Questo sviluppo comporta una produzione sempre più massiva di dati legati alla generazione, al consumo, all'efficienza, alla manutenzione e alla gestione delle reti. Si stima che il settore energetico mondiale genererà oltre 200 petabyte di dati al giorno, alimentati dall'integrazione di sensori IoT, smart meter e reti intelligenti (smart grid). Anche in Italia, il fotovoltaico sta vivendo una fase di forte crescita: solo nel 2023 sono stati connessi oltre 5 GW di nuova potenza, distribuiti su più di 420.000 impianti, tutti dotati di sistemi digitali di monitoraggio. In questo contesto, caratterizzato da una digitalizzazione crescente e da un mercato nazionale ICT destinato a raggiungere i 91,6 miliardi di euro entro il 2027 - trainato da tecnologie come cloud, intelligenza artificiale e smart grid - emerge una figura professionale sempre più centrale: l'Energy Data Scientist. Esperto nell'analisi e nella modellazione di grandi moli di dati, questo profilo unisce competenze di data science, statistica, machine learning e una profonda conoscenza del settore energetico. Il suo ruolo è trasformare i dati in valore operativo e strategico, ottimizzando i processi decisionali, migliorando l'efficienza degli impianti e accelerando la transizione verso un sistema energetico più sostenibile, flessibile e decentralizzato. Nel fotovoltaico, l'Energy Data Scientist può contribuire in diversi ambiti, tra cui la previsione della produzione e la manutenzione predittiva, attraverso l'analisi dei dati in tempo reale per anticipare guasti o cali di rendimento. Il suo impatto si estende anche a reti intelligenti, demand response, storage e all'integrazione delle comunità energetiche. In tali contesti, l'analisi avanzata dei dati consente di prevedere e studiare i comportamenti degli utenti, ridurre i costi e massimizzare l'uso delle rinnovabili.

Le principali competenze tecniche dell'Energy Data Scientist sono:

- padronanza di linguaggi di programmazione come Python, R e SQL;
- esperienza con strumenti di analisi dati e machine learning;
- conoscenza del contesto energetico: normative, dinamiche di mercato, funzionamento degli impianti;
- capacità di visualizzare e comunicare i dati in modo efficace ai diversi stakeholder;
- competenze in risk e trading management per prevedere l'andamento dei prezzi e ottimizzare la vendita dell'energia.

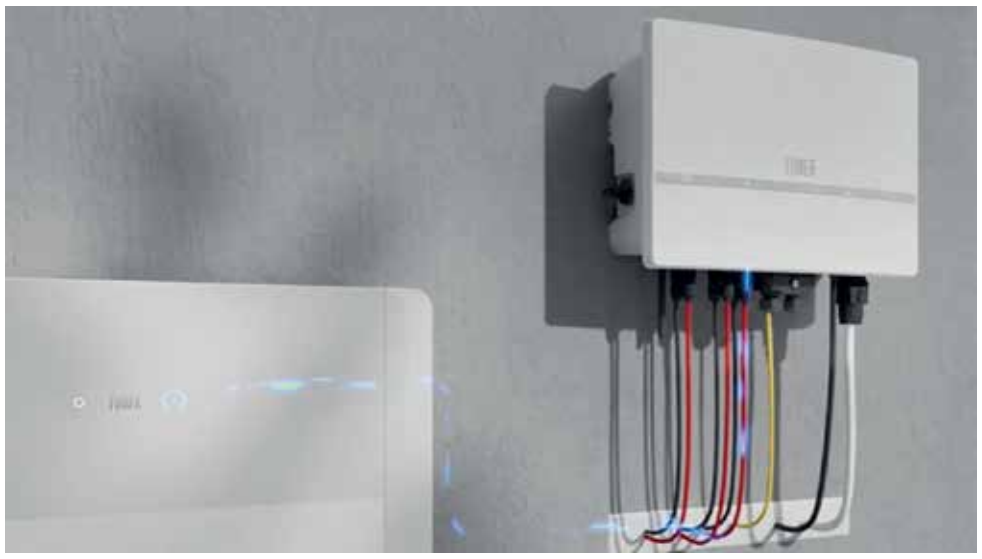
In risposta a questa evoluzione, diverse Business School e Università italiane stanno attivando corsi di laurea e Master incentrati sulla Data Science applicata all'energia. Allo stesso tempo, le aziende più innovative del settore stanno investendo in programmi di formazione interna e collaborazioni con start-up e centri di ricerca. Oggi, l'Energy Data Scientist si conferma una figura chiave per affrontare la crescente complessità del settore energetico digitale. Per le imprese del fotovoltaico, valorizzare i dati significa ottimizzare le performance, ridurre i costi e guidare la transizione verso un modello più sostenibile. La vera sfida sarà formare e attrarre professionisti con competenze trasversali, capaci di unire tecnologia, analisi e conoscenza del settore.

PIATTAFORMA POWER: LA SOLUZIONE COMPLETA DI FIMER PER IL RESIDENZIALE

L'AZIENDA LANCIA UN ECOSISTEMA INTEGRATO CHE UNISCE INVERTER DI STRINGA DI NUOVA GENERAZIONE E SISTEMI DI ACCUMULO INTELLIGENTI

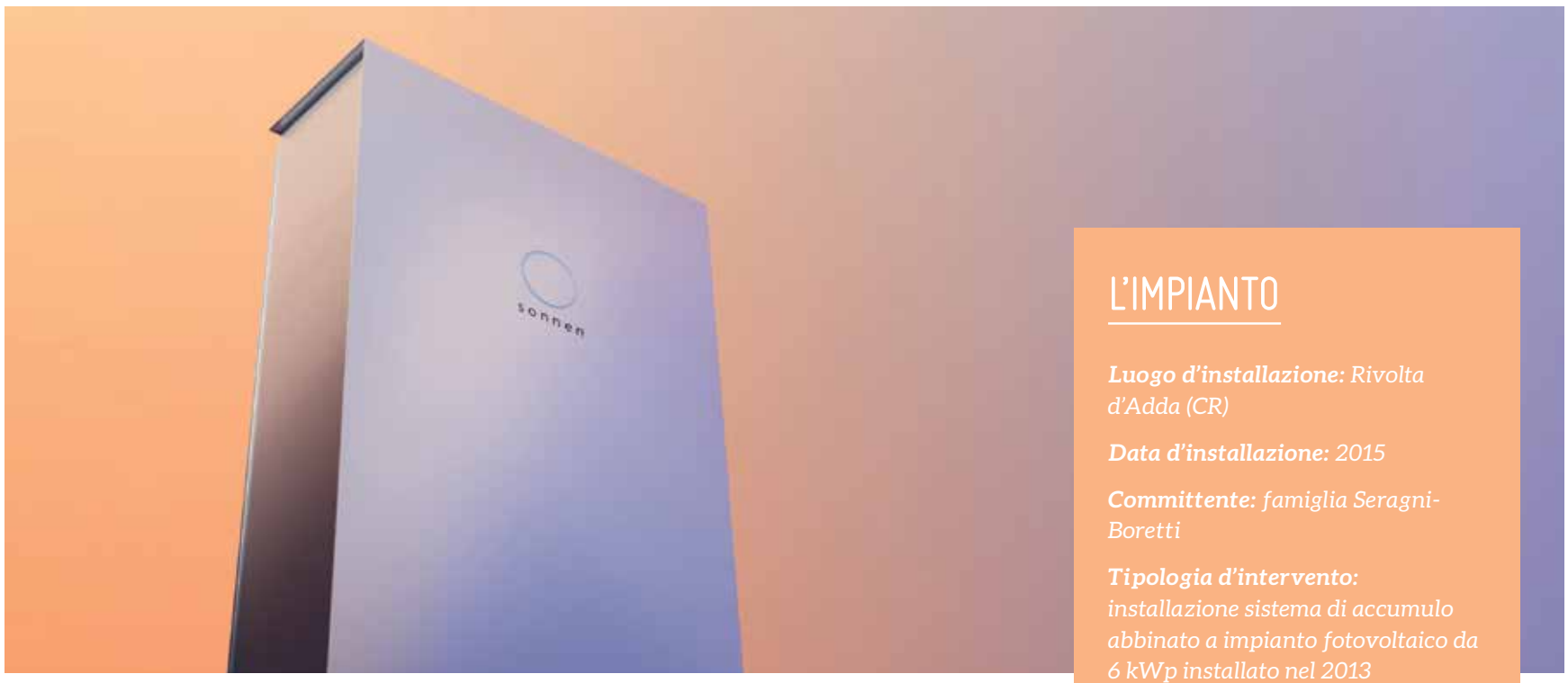
Nel panorama in continua evoluzione dell'energia residenziale, Fimer propone una risposta concreta e scalabile alle nuove esigenze di sostenibilità e indipendenza energetica: nasce così la Piattaforma Power, un ecosistema integrato che unisce inverter di stringa di nuova generazione e sistemi di accumulo intelligenti. Tre elementi, un'unica piattaforma: PowerUno, PowerTrio e PowerX. Insieme, offrono una soluzione completa, progettata per crescere con la casa e adattarsi alle abitudini dell'utente finale. Il tutto con un'attenzione particolare alla semplicità installativa e all'affidabilità nel tempo. Al centro della proposta si trovano gli inverter di stringa PowerUno (monofase) e PowerTrio (trifase), entrambi interamente progettati e realizzati in Italia. Dotati di due Mppt da 16 A che consentono completa compatibilità anche con i pannelli aventi corrente nominale oltre i 16 A grazie alla parallelabilità dei canali, ottimizzano la produzione di energia e si distinguono per la loro compattezza, installazione intuitiva e connettività avanzata, con Wi-Fi, Ethernet, USB e sistema operativo Linux a bordo. Questa dotazione consente non solo un monitoraggio efficace, ma anche un'integrazione fluida con la domotica e le stazioni di ricarica per veicoli elettrici. La versatilità è uno degli elementi distintivi: grazie all'architettura della piattaforma, l'installatore può facilmente configurare impianti monofase o trifase, predisporli per l'accumulo futuro, o integrarli direttamente con PowerX, il sistema di storage che completa l'ecosistema. Il sistema di accumulo PowerX è progettato per rispondere alle richieste di flessibilità e modularità tipiche degli impianti residenziali. Disponibile in tagli da 5, 10 o 15 kWh, può essere espanso fino a 30 kWh grazie alla possibilità di collegare due unità in parallelo. La tecnologia LFP garantisce sicurezza e durata nel tempo, mentre il design elegante consente l'installazione sia a parete che a pavimento, adattandosi armoniosamente agli spazi circostanti. L'installazione del sistema è semplificata in modo da ridurre tempi e complessità, migliorando l'esperienza per l'installatore e assicurando una messa in servizio rapida e senza imprevisti. La filosofia alla base della Piattaforma Power è chiara: facilitare la vita di chi lavora ogni giorno sul campo. Grazie alla logica plug-and-play di PowerUno e PowerTrio, agli strumenti di commissioning semplificati e alla compatibilità tra le componenti, l'installatore può configurare impianti performanti e facilmente aggiornabili nel tempo. Che si tratti di una nuova installazione o di un intervento di retrofit, la piattaforma offre soluzioni che riducono l'intervento tecnico e aumentano il valore percepito per il cliente finale. Con la Piattaforma Power, Fimer mette a disposizione una proposta interamente pensata per il settore residenziale, in grado di rispondere alle sfide di oggi e di domani. Gli inverter PowerUno e PowerTrio, realizzati in Italia, si affermano come simbolo della qualità e dell'affidabilità del made in Italy applicato al fotovoltaico. E con PowerX, l'utente finale ha la certezza di poter contare su una gestione intelligente dell'energia, flessibile e a prova di evoluzione.

La transizione energetica passa anche dalla capacità di offrire soluzioni semplici, affidabili e scalabili. Fimer ha scelto di farlo partendo dalla concretezza della tecnologia, ma senza rinunciare all'eleganza del design e alla sostenibilità del progetto. Piattaforma Power non è solo una gamma di prodotti, ma un nuovo modo di interpretare l'energia domestica: efficiente, modulare, intuitiva e pronta a crescere insieme a chi la sceglie.



SONNEN: PIONIERI DEI SISTEMI DI ACCUMULO INTELLIGENTI

A DISTANZA DI QUASI DIECI ANNI DALLE PRIME INSTALLAZIONI IN ITALIA, LA SONNENBATTERIE CONTINUA A OFFRIRE PRESTAZIONI AFFIDABILI E BENEFICI CONCRETI. LO DIMOSTRA L'ESPERIENZA DEL PRIMO CLIENTE CHE HA SCELTO SONNEN QUANDO IL TEMA DELL'ACCUMULO ENERGETICO ERA ANCORA POCO DIFFUSO



A distanza di quasi dieci anni dalle prime installazioni in Italia, la sonnenBatterie continua a offrire prestazioni affidabili e benefici concreti. lo dimostra l'esperienza del primo cliente che ha scelto sonnen quando il tema dell'accumulo energetico era ancora poco diffuso. La sua soddisfazione a lungo termine è la conferma della qualità delle soluzioni, del know-how tecnologico e dell'impegno sonnen nel garantire affidabilità nel tempo. Nel cuore della campagna lombarda, a Rivolta d'Adda, la famiglia Seragni-Boretti ha creduto fin da subito nella sostenibilità. Già nel 2008, quando la transizione energetica era solo un'ipotesi per pochi, aveva installato un impianto solare termico abbinato al riscaldamento a pavimento. Poi, nel 2013, la scelta di un impianto fotovoltaico da 6 kWp, distribuito su più falde del tetto. Tuttavia, come spesso accade, la produzione non veniva sfruttata appieno: «Siamo entrambi lavoratori, durante il giorno non c'è nessuno in casa. Gran parte dell'energia veniva immessa in rete, senza benefici diretti», racconta il cliente.

L'INCONTRO CON SONNEN E LA SVOLTA

La svolta arriva qualche anno più tardi, quasi per caso, durante una fiera di paese. Lì scoprono il sistema di accumulo sonnen, allora una novità nel panorama italiano. La batteria al litio, ancora poco diffusa, attira subito la loro attenzione. «Ci siamo informati e abbiamo capito che sonnen era già all'avanguardia», continua il cliente. «Cercavamo un modo per sfruttare meglio il nostro impianto fotovoltaico: ci serviva una soluzione affidabile, tecnologicamente evoluta e sicura». Le aspettative erano chiare: ridurre la dipendenza dalla rete e consumare l'energia prodotta durante il giorno anche nelle ore serali, quando la casa si anima tra lavatrici, asciugatrici e climatizzazione, con tre figli piccoli e consumi importanti.

UNA SCELTA SEMPLICE E LUNGIMIRANTE

L'installazione avviene nel 2015 e si rivela rapida e senza intoppi: l'impianto fotovoltaico esistente è predisposto e lo spazio per la batteria è già disponibile. Il supporto tecnico e commerciale si dimostra all'altezza e, da subito, la famiglia percepisce il cambiamento. «Sfruttiamo tutta l'energia accumulata, e in certi periodi ne vorremmo persino di più», raccontano. Oggi, grazie al sistema sonnen, hanno raggiunto un'autonomia energetica media annua del 50% e una riduzione in bolletta stimata attorno al 40%. Un risultato importante, che ha dimostrato negli anni la solidità della scelta.

AFFIDABILITÀ CHE DURA NEL TEMPO

Dopo dieci anni, la batteria sonnen continua a funzionare secondo le aspettative. Unica eccezione, un evento straordinario: un danno da scarica elettrica dovuto a un forte temporale nel 2024 ha reso necessaria una manutenzione straordinaria. «Ma alla fine, grazie all'intervento dell'assistenza, siamo riusciti a risolvere il problema. Ora il sistema è aggiornato, connesso a Internet e molto più facile da controllare». La vicenda si è conclusa positivamente e conferma un altro punto di forza di sonnen: la possibilità di aggiornare i sistemi nel tempo, seguendo l'evoluzione tecnologica e le esigenze dell'utente.

UNO SGUARDO AL FUTURO (ANCORA) PIÙ GREEN

La famiglia Seragni-Boretti non si ferma qui e il loro percorso dimostra coerenza e visione: in futuro prevedono infatti di introdurre nuove tecnologie come la pompa di calore e, forse, un'auto ibrida. «Riteniamo sempre più indispensabile dotarsi di un sistema fotovoltaico con accumulo, soprattutto per le abitazioni indipendenti», affermano con convinzione. A chi oggi si avvicina a questo mondo, consigliano di informarsi e di investire: «Il nostro impianto continua a darci soddisfazione. Se dovessimo tornare indietro, rifaremmo la stessa scelta».
L'esperienza di questa famiglia è un esempio concreto di come tecnologia, visione e affidabilità possano convivere. sonnen ha saputo rispondere a una necessità reale, migliorando nel tempo e garantendo un valore tangibile: autonomia, efficienza e consapevolezza energetica. Un modello da cui lasciarsi ispirare.

L'IMPIANTO

Luogo d'installazione: *Rivolta d'Adda (CR)*

Data d'installazione: *2015*

Committente: *famiglia Seragni-Boretti*

Tipologia d'intervento: *installazione sistema di accumulo abbinato a impianto fotovoltaico da 6 kWp installato nel 2013*

Tipologia storage: *una batteria sonnenBatterie al litio*

Autoconsumo: *50%*

Riduzione bolletta: *40%*

DAI TRACKER ALLE PENSILINE: LE NOVITÀ DI CONTACT ITALIA

A LUGLIO L'AZIENDA HA INTRODOTTO ALCUNI UPGRADE, SIA PER GLI INSEGUITORI SIA PER LE SOLUZIONI DESTINATE AL RICOVERO AUTO, CON NUOVE FUNZIONI E NUOVI MODELLI

A luglio Contact Italia ha presentato importanti novità, sia per i suoi tracker sia per le pensiline fotovoltaiche. L'azienda ha introdotto alcuni upgrade tecnici al suo Tracker Conterra. Il cuscinetto ridisegnato, con un numero ridotto di componenti, garantisce maggiore resistenza meccanica e minori ingombri. La struttura ottimizzata integra giunti di accoppiamento e garantisce compatibilità con ogni tipo di modulo fotovoltaico, inclusi quelli di grande formato, semplificando la realizzazione anche di layout complessi. Inoltre, è stata migliorata la modularità della struttura, ancora più personalizzabile e in grado di adattarsi a condizioni altimetriche variabili. Queste caratteristiche permettono di ridurre i tempi di installazione, migliorare la flessibilità del progetto e ottimizzare l'investimento complessivo.

Inoltre, la gestione dell'inseguimento è supportata da un algoritmo di backtracking intelligente, che minimizza l'ombreggiamento tra le file di pannelli anche su terreni irregolari. La funzione di backtracking 3D, disponibile su richiesta, consente un'ottimizzazione ancora più precisa in contesti particolarmente complessi. Il Conterra Tracker è dotato di un sistema di comunicazione full wireless, compatibile con Scada e interfacce web. Questo consente il controllo centralizzato dell'intero impianto fondamentale per la gestione e il monitoraggio da remoto. L'integrazione di sensori ambientali per vento e neve permette una gestione proattiva delle condizioni esterne. Dal punto di vista della manutenzione, il sistema consente di impostare posizioni dedicate per operazioni ricorrenti, come il lavaggio dei pannelli fotovoltaici o il taglio dell'erba, riducendo tempi di intervento e costi di manodopera.

Il motore di movimentazione, infine, può essere alimentato tramite modulo fotovoltaico dedicato, garantendo autonomia anche in assenza di rete elettrica o in condizioni di scarso irraggiamento.

Contact ha inoltre arricchito la gamma di pensiline fotovoltaiche da destinare al mercato italiano. L'offerta oggi vede la presenza di tre modelli: Carport Design, Carport Platform e Carport Basic.

Carport Desing è il modello premium della gamma, progettato per contesti architettonicamente rilevanti. La struttura, modulare e su misura, è realizzata in acciaio zincato e/o verniciato, con fissaggi in alluminio, e adotta un design a doppia campata su pilastro centrale che consente di massimizzare la resa fotovoltaica e ottimizzare lo spazio disponibile. Contact Italia offre anche diverse opzioni di personalizzazione estetica e dimensionale, in base alle esigenze progettuali.

Carport Platform è una pensilina autoportante a singola campata, progettata specificamente per l'ambito residenziale. Si distingue per la rapidità di posa, senza fondazioni e per la compatibilità con i principali moduli fotovoltaici. È una soluzione ideale in contesti soggetti a vincoli edilizi, dove l'intervento deve essere poco invasivo ma altamente efficiente.

Carport Basic, infine, è pensata per installatori e progettisti che puntano su solidità e contenimento dei costi. Questa soluzione è realizzata con tubolari d'acciaio e dimensionata ad hoc dal team tecnico interno. Pur essendo la proposta più essenziale della gamma, garantisce piena compatibilità con i sistemi fotovoltaici Contact Italia e mantiene un'elevata rapidità di installazione.

Haier
More Creation, More Possibilities

Haier
Energia Solare

Hai crediti fiscali da Superbonus ed Ecobonus?

Con **Haier** puoi trasformare i tuoi crediti in liquidità in modo semplice e veloce per acquistare i prodotti:
- Fotovoltaico
- Pompe di calore abbinate al fotovoltaico (escluso scaldacqua)

Come funziona:
- Invia il tuo **cassetto fiscale**
- Ricevi il **preventivo gratuito**
- Firma il contratto, ordina i materiali e trasferisci i crediti

Iniziativa soggetta a verifica dei requisiti e approvazione da parte di Haier A/C (Italy) Trading Spa Unipersonale. La presente comunicazione ha scopo informativo e non costituisce consulenza fiscale.
Ti invitiamo a rivolgerti al tuo consulente per la gestione dei crediti d'imposta.

UN NUOVO IMPIANTO AGRIVOLTAICO PRENDE FORMA A SOLIGNANO

GREENERGY HA LAVORATO AL FIANCO DI LATERLITE PER UN'INSTALLAZIONE AVANZATA DA 3,62 MW. ALLACCIO PREVISTO ENTRO FINE SETTEMBRE

Greenergy è orgogliosa di condividere con tutta la squadra l'avanzamento di uno dei progetti più significativi avviati quest'anno: la realizzazione di un impianto agrivoltaico da 3,62 MW per Laterlite S.p.A., azienda leader nella produzione di argilla espansa per l'edilizia sostenibile. L'impianto è in costruzione a Solignano (PR), proprio accanto allo stabilimento produttivo Laterlite, e rappresenta un perfetto esempio di come energia rinnovabile e agricoltura possano convivere e generare valore per l'industria e il territorio.

Il progetto è stato autorizzato attraverso Procedura Abilitativa Semplificata (PAS), e ha ottenuto la Stmg da parte del gestore di rete. I lavori sono ufficialmente partiti a febbraio 2025, con una prima fase di pulizia e preparazione dell'area agricola destinata a ospitare il parco. Come sempre, Greenergy ha messo al centro il rispetto del suolo: i pali dei supporti sono stati infissi direttamente nel terreno, senza l'uso di calcestruzzo, per garantire il futuro ripristino completo dell'area.

MONTAGGIO DEI TRACKER

A luglio il gruppo è entrato nella fase operativa più visibile: il montaggio dei tracker monoassiali, dispositivi che orientano automaticamente i pannelli seguendo il movimento del sole. Un aspetto tecnico interessante è che i tracker sono installati con asse di rotazione a oltre 4 metri di altezza, soluzione che permette il pieno utilizzo agricolo del terreno sottostante, senza compromessi sulla produzione energetica. Il progetto è ancora più significativo per l'approccio integrato: insieme alla produzione di energia rinnovabile, è previsto un monitoraggio agronomico e ambientale continuo, in collaborazione con l'Azienda Agraria Sperimentale Stuard. I terreni agricoli saranno coltivati con grano ed erba medica, destinati alla filiera del Parmigiano Reggiano. «Siamo particolarmente orgogliosi di questo progetto, che rappresenta un traguardo importante per Greenergy», dichiara Tommaso Lentini Chief Commercial Officer di Greenergy. «Da sempre crediamo nella transizione energetica come leva di cambiamento concreto, e vedere realizzarsi un impianto agrivoltaico così avanzato è la dimostrazione che, grazie alla collaborazione con aziende lungimiranti come Laterlite, è possibile trasformare visione e competenze in risultati concreti. Questo è il nostro modo di contribuire a un futuro più sostenibile, integrando energia rinnovabile, agricoltura e industria in modo armonico».

VALORE AMBIENTALE E SOCIALE

Anche Laterlite ha voluto sottolineare il valore ambientale e sociale del progetto, che si inserisce in un impegno di lungo periodo per la sostenibilità. «La transizione energetica per noi è un impegno concreto», dichiara Beldì, presidente di Laterlite S.p.A. «Non si tratta solo di energia elettrica da fonti rinnovabili ma di un progetto più ampio: nei nostri forni utilizziamo combustibili alternativi per la riduzione delle emissioni complessive. In un territorio così prezioso, dove la filiera del Parmigiano Reggiano è un patrimonio da tutelare, il rispetto per le comunità locali è imprescindibile. La sostenibilità non è solo tecnologia: è anche ascolto, bellezza, integrazione nel paesaggio. È progettare impianti che vivano in armonia con l'ambiente circostante».

Iori, sustainability manager di Laterlite, ha così concluso: «L'impianto agrivoltaico è un pilastro della nostra strategia: produciamo energia rinnovabile senza sottrarre spazio all'agricoltura, e parte dell'energia generata viene restituita al territorio. Nei nostri forni utilizziamo combustibili alternativi e investiamo nell'economia circolare: riutilizzo di materiali, recupero delle acque, prodotti conformi ai CAM. Ma sostenibilità è anche apertura: per questo abbiamo creato spazi condivisi nella nostra area aziendale, dove natura, impresa e comunità possono crescere insieme, nel rispetto dell'ambiente e con lo sguardo rivolto al futuro».

Anche sul fronte ambientale il progetto è stato sviluppato con attenzione all'impatto paesaggistico, alla tutela della biodiversità e al mantenimento degli equilibri naturali dell'area. Sono previste misure di mitigazione e monitoraggio costante che accompagneranno l'impianto durante tutto il suo ciclo di vita.

Il nuovo agrivoltaico di Solignano non è solo un impianto: è il risultato di una visione condivisa, dove energia, agricoltura e industria possono convivere in armonia. Un progetto che dimostra, ancora una volta, il valore delle collaborazioni virtuose e l'impatto positivo del nostro lavoro quotidiano.

FORME: IL FOTOVOLTAICO SI INTEGRA CON L'ARCHITETTURA

FORME
forniture materiali ecosostenibili

L'AZIENDA HA REALIZZATO UN IMPIANTO SOLARE DA 50 KW IN UN SITO PRODUTTIVO FIORENTINO ENERGIVORO. PER L'INTERVENTO SONO STATI UTILIZZATI I MODULI BIPV MEGASOL NICER X DA 400 W, CARATTERIZZATI DA UN DESIGN COMPATIBILE CON IL PASSO DELLE TEGOLE TRADIZIONALI ITALIANE: UNA SINTESI TRA EFFICIENZA, ESTETICA E SINERGIA TECNICA

Un nuovo impianto fotovoltaico integrato (Bipv – Building Integrated Photovoltaics) firmato Forme prende vita a Firenze. Il cantiere, avviato lo scorso 21 luglio, segna un ulteriore traguardo per l'azienda bolognese, che continua a distinguersi nella realizzazione di soluzioni ad alto valore estetico e funzionale per il mondo industriale e residenziale. L'intervento riguarda un impianto da 50 kW nominali, installato su un sito produttivo energivoro che aveva pianificato il rifacimento completo della copertura. L'opportunità di combinare l'intervento edilizio con un impianto fotovoltaico integrato ha reso la proposta di Forme la scelta ideale: un unico cantiere, minimi impatti operativi e massima resa energetica.

Il progetto è stato gestito interamente dal team tecnico di Forme, che ha seguito tutte le fasi: progettazione, fornitura e installazione. Il valore aggiunto? Un approccio multidisciplinare che integra competenze nel campo edile e in quello fotovoltaico, garantendo un risultato impeccabile sia dal punto di vista impiantistico che architettonico. Il sistema Bipv non è solo una fonte di energia: funge da vera e propria copertura edile, assicurando impermeabilità, isolamento e ventilazione. Elemento distintivo dell'intervento è stato l'impiego dei moduli fotovoltaici Megasol Nicer X da 400 W. Caratterizzati da un design compatibile con il passo delle tegole tradizionali italiane, questi pannelli si sono rivelati perfetti per un'integrazione pulita e performante. Il loro utilizzo ha permesso una posa rapida, una resa estetica elevata e un'ottimizzazione totale della superficie disponibile, riducendo drasticamente il ricorso a moduli ciechi.

Fondamentale per la riuscita del progetto è stato il coordinamento tra tutti gli attori coinvolti: progettisti, imprese edili, installatori e il produttore stesso dei moduli. In un impianto Bipv, la sincronizzazione delle attività è imprescindibile: ogni ritardo si traduce in una potenziale vulnerabilità della copertura, poiché l'impianto fotovoltaico coincide con l'involucro dell'edificio. Forme ha saputo orchestrare tutte le fasi con precisione, evitando criticità e garantendo una perfetta tenuta dei tempi e della qualità.

Questo intervento è la dimostrazione concreta della filosofia operativa di Forme: ascolto delle esigenze del cliente, gestione centralizzata e sinergia con partner qualificati. La collaborazione con Megasol, consolidata nel tempo, è un esempio di come il dialogo continuo tra installatore e produttore sia fondamentale per raggiungere risultati eccellenti.

Il fotovoltaico integrato rappresenta oggi una delle frontiere più interessanti per chi cerca efficienza energetica, valorizzazione architettonica e sostenibilità reale. Per toccare con mano i moduli Megasol e scoprire da vicino le soluzioni BIPV più avanzate, Forme apre le porte del suo showroom di Casalecchio di Reno (BO). È possibile prenotare una visita o richiedere una consulenza, anche online, con i tecnici specializzati.

Contatta Forme e scopri come trasformare ogni tetto in una risorsa energetica integrata, efficiente e di design.

info@formesrl.it
0510194994
www.formesrl.it

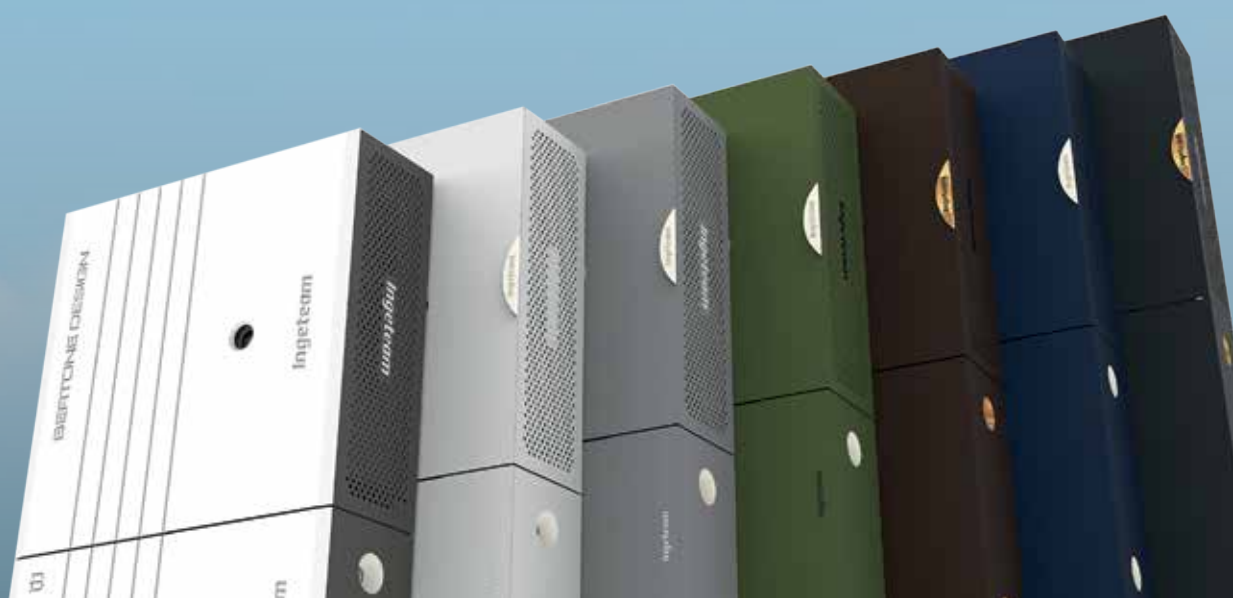
ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE

L'espressione per eccellenza dell'Eleganza Italiana

Ingecon® Sun Storage All-In-One di Ingeteam by Bertone Design è l'unico sistema fotovoltaico di accumulo con un Design Made in Italy.

Rappresenta l'incontro perfetto fra il design italiano e l'indipendenza energetica per applicazioni residenziali.

Le "skin", disponibili in diversi colori e finiture, vengono applicate per integrare il sistema all'arredamento e allo stile della propria casa.



www.ingeteam.it

Ingeteam | BERTONE DESIGN MILANO

INGETEAM: SISTEMA DI ACCUMULO MODULARE PER IMPIANTI C&I INDOOR E OUTDOOR

IL BRAND PROPONE PER LA TAGLIA COMMERCIALE INDUSTRIALE UNA SOLUZIONE DI STORAGE PLUG&PLAY, COMPOSTA DALL'INVERTER BI-DIREZIONALE INGECON SUN STORAGE 100TL E DALLE BATTERIE INGECON SUN STORAGE BATTERY, DISPONIBILI IN DUE CONFIGURAZIONI: IMPILATE IN RACK PER INSTALLAZIONI INDOOR, OPPURE IN ARMADIO MONOBLOCCO PER INSTALLAZIONI OUTDOOR

Ingeteam, produttore spagnolo di inverter FV e soluzioni Bess, da 25 anni nel settore delle rinnovabili, propone per il mercato fotovoltaico C&I una soluzione di storage Plug&Play, composta dall'inverter bi-direzionale Ingecon Sun Storage 100TL e dalle batterie Ingecon Sun Storage Battery, disponibili in due configurazioni: impilate in rack per installazioni indoor (modello 110HV) oppure in armadio monoblocco per installazioni outdoor (modelli 150-314HV).

EFFICIENZA, AFFIDABILITÀ E SEMPLICITÀ D'INSTALLAZIONE

Il range di potenza gestibile da questo sistema varia da 100 kW a 1,2 MW, mentre la capacità di accumulo delle batterie si estende da 68,9 kWh fino a 5,34 MWh. La modularità del sistema permette di associare a ciascun inverter un accumulo massimo di 445,2 kWh, con la possibilità di replicare la configurazione in parallelo per coprire carichi più elevati o esigenze energetiche più ampie e complesse. Allo stesso tempo è possibile regolare la potenza di immissione dell'inverter fino a 30 kW rendendone possibile l'utilizzo anche per applicazioni in BT.

L'inverter trifase bidirezionale da 100 kW senza trasformatore si distingue per l'elevata densità di potenza e un'efficienza operativa ottimizzata. Il design robusto, il grado di protezione IP65, l'involucro in alluminio e la tolleranza a temperature elevate lo rendono adatto anche ad ambienti esterni difficili.

Dal punto di vista operativo, i costi sono ridotti perché l'inverter è dotato di una rete di comunicazione wireless, che consente una messa in servizio rapida e un monitoraggio semplice tramite smartphone, tablet o laptop. In alternativa, è disponibile anche la connessione cablata Ethernet. Inoltre, la messa in funzione, su richiesta del cliente, può essere effettuata direttamente da tecnici interni di Ingeteam: è rapida e affidabile, tramite l'utilizzo di un telefono cellulare, un tablet o laptop per le attività di monitoraggio e configurazione.

IL SISTEMA INDOOR

Le batterie con grado di protezione IP21 sono installabili a pavimento, a parete o in configurazione impilata. Sono adatte per configurazioni in parallelo e sono state concepite con una serie di caratteristiche studiate per soddisfare le esigenze dei clienti, anche in ottica di espandibilità futura sia per la potenza che per la capacità.

Si può partire da una soluzione molto semplice composta da 13 o 14 moduli di batterie con una vita maggiore a 7.000 cicli, passando a 6 rack accoppiati a ciascun inverter, fino ad arrivare a un sistema multi-blocco "a grappolo" componibile da multipli di 100 kW fino a 1,2 MW e 5,34 MWh di capacità accumulo. In questo modo, si riesce a soddisfare la stragrande maggioranza delle esigenze C&I anche post-installazione, essendo l'architettura di questo prodotto Ingeteam concepita come aperta.

Applicazioni

La soluzione storage C&I di Ingeteam può essere utilizzata per diverse applicazioni:

- *Impianti nuovi e in retrofit: massimizzazione di auto-consumo industriale;*
- *Impianti a terra: usufruendo di energy shifting per rivendita di energia nelle fasce orarie più convenienti;*
- *Impianti solo storage: possibilità di caricare le batterie di notte e scaricarle di giorno, quando si presenta una richiesta di potenza superiore a quella disponibile dalla rete.*

IL SISTEMA OUTDOOR

Il cabinet outdoor monoblocco con inverter installato sul cabinet e grado di protezione anticorrosione C4-H è dotato di un sistema di raffreddamento e riscaldamento, con rilevatori fumo e un sistema anti-incendio ad aerosol. Ideale per applicazioni industriali ed impianti outdoor, è una soluzione Plug&Play facile da installare grazie all'elettromeccanica predisposta per la connessione in parallelo di più cabinet batteria e una rete di comunicazione predisposta per collegare ogni inverter a più rack. Infatti, è dotato di uno switch per il collegamento del BMS e dell'inverter alla rete Ethernet.

Si possono configurare cabinet outdoor con batterie 150HV e 314HV con capacità da 100 kWh a 1,255 kWh, installando in parallelo fino a 6 cabinet.

TUTTO SOTTO CONTROLLO

Il sistema include anche un Energy Management System (EMS) nativo per ottimizzare l'autoconsumo e l'interazione con altri carichi elettrici, come stazioni di ricarica per veicoli elettrici e pompe di calore. L'EMS ha l'obiettivo di ottimizzare il consumo di energia negli impianti commerciali e industriali equipaggiati con inverter FV: è stato progettato per aumentare la quantità di energia generata da fonti rinnovabili e per soddisfare le esigenze di consumo in loco.

Può essere collegato ai dispositivi e alle apparecchiature che fanno parte del sistema attraverso la sua interfaccia Ethernet o quella Wi-Fi e può essere monitorato con il software Ingecon SUN EMS Control Panel Tools. L'EMS quindi controlla costantemente la quantità di energia scambiata con la rete pubblica trasferendola in tempo reale dal wattmetro e rendendola disponibile alla visualizzazione.

Con l'app Ingecon SUN Monitor, disponibile su App Store e Google Play, si possono visualizzare tutte le maggiori informazioni, identificare rapidamente eventuali errori ed effettuare interventi di manutenzione in tempo reale, consentendo un importante risparmio nelle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria.

Per concludere, il sistema di accumulo C&I di Ingeteam, compatibile anche con le nostre soluzioni di ricarica EV Chargers, disponibili sia in AC che in DC, si propone come una soluzione integrata, scalabile e altamente tecnologica, con un unico sistema di comunicazione e monitoraggio ed un servizio di assistenza dedicato direttamente dai nostri uffici in Italia. È quindi l'ideale per aziende che vogliono massimizzare l'autoconsumo energetico, aumentare la propria indipendenza dalla rete e contribuire attivamente alla transizione energetica affidandosi ad un partner strutturato e capillare sul territorio italiano.

SUNGROW RAFFORZA LA PRESENZA IN ITALIA

L'AZIENDA HA INAUGURATO UN UFFICIO A MILANO E STRETTO NUOVI ACCORDI CON IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE

Giovedì 3 luglio Sungrow ha inaugurato il nuovo ufficio a Milano, in via Fara. Per l'occasione, l'azienda ha organizzato un press day con l'obiettivo di illustrare l'impegno sul mercato nazionale, dall'ampliamento del team agli investimenti per essere ancora più presente sul territorio. Gli uffici occupano 250 metri quadrati e offrono oltre 30 postazioni di lavoro moderne ed ergonomiche. Sungrow ha inoltre recentemente ampliato la propria rete di distribuzione e ora collabora con Sonepar, VP Solar, Comet, Coenergia, PM Service e Sacchi.

«L'Italia è un mercato chiave per noi», siega Massimo Bracchi, country manager di Sungrow Italy. «Vediamo una crescente domanda di soluzioni efficienti e servizi di alta qualità: è proprio qui che Sungrow può fare la differenza. In Italia, stiamo già collaborando con aziende forti ed espanderemo ulteriormente la nostra impronta».

I NUMERI IN EUROPA

Da oltre 18 anni, Sungrow ha costruito una forte presenza in tutta Europa, fornendo vendite locali, assistenza tecnica e servizi post vendita. Oggi l'azienda opera con oltre 750 dipendenti, più di 25 uffici locali e due team di ricerca e sviluppo in Europa. Riconoscendo le esigenze del mercato italiano, Sungrow ha creato un team locale dedicato, composto da professionisti che offrono un supporto tecnico e commerciale completo. Dai progetti residenziali e commerciali a quelli su larga scala, Sungrow fornisce soluzioni con prestazioni elevate, conformità agli standard locali e forte affidabilità in ambienti, anche estremi, che coprono tutte le fasce di temperatura del Paese.

ASSISTENZA E SUPPORTO AI CLIENTI

L'azienda ha inoltre creato una solida struttura di assistenza per garantire i migliori livelli di supporto ai clienti. Ciò include una hotline di assistenza dedicata e una documentazione completa, una solida rete di distribuzione e un team dedicato di esperti, tra cui i Partner Success Manager che supportano distributori, installatori e partner locali. Per aumentare ulteriormente l'efficienza e la sicurezza delle operazioni per gli installatori che utilizzano i prodotti Sungrow, l'azienda organizza regolarmente incontri e programmi di formazione sia online che di persona. Questi sono gratuiti, adattati al mercato italiano e pensati per aggiornare tecnici, installatori e altri attori chiave del settore fotovoltaico.

OX2

Powering the great shift

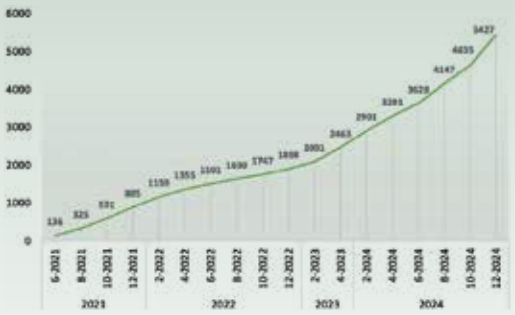
OX2 develops and manages large-scale solar farms, energy storage solutions, and onshore wind projects.

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

OX2.com/italia

NEWS

SPERIMENTAZIONE ARERA PER LA DIFFUSIONE DELLA RICARICA SMART: PIÙ DI 5.400 ADESIONI



A quattro anni dal lancio, la sperimentazione prevista dalla Delibera 541/2020/R/EEL – gestita operativamente dal GSE – ha raccolto 5.427 richieste di adesione, confermandosi uno strumento efficace per favorire la ricarica smart dei veicoli elettrici nei contesti privati. Il programma, che consente l'aumento gratuito della potenza disponibile nelle ore serali e festive, si rivolge ai clienti domestici in bassa tensione con dispositivi di ricarica idonei e contatore elettronico telegestito. La fase più recente della sperimentazione, riaperta nel 2024 dopo una prima conclusione nel 2023, ha registrato un picco di richieste nei mesi di febbraio e dicembre. Il Nord-Ovest si conferma l'area più attiva con 1.777 richieste, seguito dal Nord-Est (1.460) e dal Centro Italia (1.199). Le isole restano in coda con 304 adesioni. Sul piano regionale, Lombardia, Lazio e Veneto rappresentano quasi la metà delle richieste totali. In particolare, Milano e Roma contribuiscono rispettivamente al 6,6% e al 10,1% del totale nazionale. La Lombardia si conferma capofila anche per numero di adesioni approvate (944), seguita da Lazio (455) e Veneto (435). La percentuale complessiva di richieste accolte si attesta al 69%, con un incremento di 5 punti rispetto al 2023. Il Nord-Est mostra il tasso di accoglimento più elevato (71%), mentre il Sud chiude con il dato più basso (64%). Tra i motivi di esclusione più ricorrenti figurano il mancato rispetto dei termini per l'integrazione documentale e l'inidoneità del dispositivo installato. Il GSE ha cercato di colmare le carenze documentali contattando direttamente i costruttori, ma il tasso di accoglimento delle richieste legate a dispositivi non inclusi nel catalogo ufficiale resta basso (17%). L'analisi qualitativa dei dispositivi installati conferma una crescente attenzione alla componente tecnologica. Oltre il 92% dei dispositivi risulta dotato di gestione dinamica del carico, mentre il 70% dispone anche della programmabilità oraria, due funzionalità non obbligatorie ma fortemente apprezzate per ottimizzare l'uso della potenza contrattuale. L'installazione avviene prevalentemente in contesti unifamiliari o in box indipendenti (64% complessivo), con una netta prevalenza di contratti domestici residenti.

EMILIA-ROMAGNA: SONO 129 LE COMUNITÀ ENERGETICHE COSTITUITE IN REGIONE

Il vicepresidente della Regione Emilia-Romagna, Vincenzo Colla, ha fatto il punto circa la situazione delle comunità energetiche sul territorio regionale. L'aggiornamento è stato reso noto grazie a una dettagliata relazione presentata all'assemblea legislativa sullo stato di attuazione e sull'efficacia della legge regionale 5 del 2022, a tre anni dalla sua approvazione.

«In Emilia-Romagna le comunità energetiche rinnovabili crescono», ha affermato Vincenzo Colla della Regione Emilia-Romagna. «La mappatura delle iniziative di sviluppo e costituzione ci dice che, al 31 dicembre 2024, in regione le ce ne erano già 129, di cui 69 in progettazione, 56 costituite ma non ancora riconosciute dal Gestore dei servizi energetici, mentre 4 sono operative. Se tutte le 129 Comunità energetiche divenissero pienamente operative potrebbero produrre energia da fonte rinnovabile corrispondente al fabbisogno annuo di energia elettrica di oltre 52.700 famiglie tipo. In questi tre anni la Regione, attraverso due bandi ad hoc, ha concesso contributi per la costituzione e gli investimenti delle Cer per circa 3,5 milioni di euro. Pur non sottovalutando le difficoltà tecniche e normative, che rallentano il raggiungimento rapido dell'operatività, quello delle Comunità è un investimento di lungo periodo che darà risultati in futuro in termini di risparmio energetico, di sostenibilità ambientale e di impatto sociale».

Complessivamente i progetti finanziati grazie ai due bandi chiusi a marzo 2025 sono stati 71 per la costituzione delle CER e 27 per la realizzazione di impianti, distribuiti su tutto il territorio regionale. L'estensione alle CER in forma cooperativa dell'accesso al fondo rotativo regionale consente finanziamenti agevolati alle imprese, per la realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili. Previsto un finanziamento a tasso agevolato fino al 70% della spesa ammissibile, per un importo massimo di 2 milioni di euro.

Delle 129 CER mappate alla fine del 2024, oltre il 60% dei progetti contempla tra i membri un ente locale, mentre circa il 20% è stato proposto da imprese: l'8% dei progetti coinvolge enti religiosi ed enti del terzo settore.

Circa il 19% dei progetti è localizzato in Comuni con popolazione inferiore a 5mila abitanti, potenzialmente beneficiari del Pnrr: la soglia è stata recentemente alzata a 50mila per facilitare l'accesso al contributo Pnrr.

Complessivamente le CER emiliano-romagnole hanno previsto la realizzazione di impianti fotovoltaici per una potenza complessiva di oltre 52,5 MW. Vista anche la tipologia di promotori prevalentemente enti pubblici, oltre i due terzi della potenza complessiva prevista dovrebbe essere realizzata su edifici (circa 44%) e superfici impermeabili (circa 25%).

UE: INVESTITI 852 MILIONI DI EURO NELLO SVILUPPO DI BATTERIE PER VEICOLI ELETTRICI

La Commissione europea ha annunciato un investimento strategico di 852 milioni di euro, destinati a sei progetti di produzione di batterie per veicoli elettrici. L'iniziativa, sostenuta dal Fondo per l'innovazione dell'UE, è parte integrante di una strategia più ampia avviata nel dicembre 2024, volta a potenziare la capacità industriale europea nel settore delle batterie, cruciale per la transizione verde e l'autonomia tecnologica del Continente. Il sostegno finanziario, selezionato con procedure competitive, mira a rappresentare un vero e proprio acceleratore per la filiera europea delle batterie. L'obiettivo è duplice: da una parte, rafforzare la catena del valore per ridurre la dipendenza da forniture esterne, in particolare dall'Asia; dall'altra, generare effetti positivi sull'occupazione qualificata, sull'innovazione e sul tessuto produttivo locale. I progetti sono concepiti per sviluppare tecnologie d'avanguardia – batterie ad alta densità energetica, processi di produzione più sostenibili e integrazione delle principali fasi del ciclo di vita.

Il pacchetto finanziario è inoltre coerente con gli obiettivi del "Green Deal" europeo e con l'utilizzo dei ricavi derivanti dal sistema di scambio delle quote di emissione (ETS), che finanzia iniziative per la decarbonizzazione, la sicurezza energetica e la competitività industriale. Con un approccio integrato, il progetto punta a consolidare l'Europa come hub globale nel settore delle batterie, in grado di competere sui mercati internazionali – sia dal punto di vista tecnologico che di sostenibilità. La scelta dei sei progetti riflette un mix geografico ben distribuito, con forti concentrazioni in Francia, Germania, Svezia e Polonia, a riprova dell'attenzione verso un'equa distribuzione territoriale e un impatto socio-economico diffuso.

ASSOESCO CELEBRA 20 ANNI

Assoesco, associazione di riferimento per le imprese e i professionisti operanti nel settore della transizione energetica e della sostenibilità, ha compiuto 20 anni.
Per celebrare la ricorrenza si è tenuta ieri 26 giugno, nella cornice di Villa Torretta nel milanese, l'evento "20 anni di Assoesco. Insieme per un futuro energetico più efficiente e sostenibile". I lavori sono stati aperti dal presidente di Assoesco, Giacomo Cantarella, mentre alla tavola rotonda hanno partecipato Davide Chiaroni, professore ordinario politecnico di Milano e co-fondatore Energy&Strategy Group; Tommaso Barbetti, partner Elemens, Francesca Marini, presidente di AssoEGE; Lorenzo Parola, founding e managing partner di Parola Associati; Simone Franzò, professore di Energy and Sustainable Management Politecnico di Milano e direttore scientifico di Ampere Transition; Lucia Spampanato, delegata Efiees.
L'intervento conclusivo è stato affidato al presidente di Arera, Stefano Besseghini (con un videomessaggio), e al responsabile Affari Regolatori del GSE, Davide Valenzano.
Costituita il 10 giugno del 2005, con i primi 16 associati, in seguito alla liberalizzazione del mercato elettrico, l'associazione ha accompagnato le aziende nello sviluppo di un settore in forte espansione e sempre più strategico nella transizione energetica e nella decarbonizzazione.
A testimonianza del percorso svolto, oggi Assoesco conta oltre 100 aziende associate rappresentati oltre il 90% del fatturato del mercato.

BLOOMBERGNEF: NEL 2025 A LIVELLO GLOBALE VENDITE AUTO ELETTRICHE A OLTRE 22 MILIONI

Secondo le stime di BloombergNEF, nel 2025 le vendite globali di veicoli elettrici raggiungeranno i 22 milioni di unità, rappresentando circa il 25% delle vendite totali di autovetture a livello mondiale. La Cina continua a guidare il mercato con circa il 60% delle vendite globali, mentre l'Europa mantiene una quota intorno al 17%, ma deve fronteggiare la necessità di aggiornare la propria rete di ricarica per sostenere un parco circolante che supererà, secondo le stime, i 60 milioni di BEV entro il 2035. L'India e il Sud-Est asiatico stanno mostrando segnali promettenti, ma il ritardo infrastrutturale rimane marcato: la densità di colonnine è inferiore a un decimo rispetto ai benchmark europei. Il report sottolinea che circa l'85% della ricarica avviene ancora in ambito domestico o aziendale. Tuttavia, la ricarica pubblica – soprattutto quella ad alta potenza lungo le direttrici autostradali e nei contesti urbani ad alta densità – sarà sempre più centrale per garantire la scalabilità del sistema. La diffusione di tecnologie come il Plug&Charge, la semplificazione dei sistemi di pagamento e una maggiore interoperabilità tra operatori sono indicati come requisiti imprescindibili per superare le barriere attuali.

E.ON DIVENTA RESPONSABILE DEL SISTEMA ENERGETICO DEL DISTRETTO MIND – MILANO INNOVATION DISTRICT

E.ON ha fornito la soluzione ectogrid a basse emissioni al Mind - Milano Innovation District, che fornirà al distretto 41 MW di raffrescamento e circa 30 MW di riscaldamento, utilizzando energia proveniente esclusivamente da fonti rinnovabili.
Il sistema ectogrid si basa sulla condivisione dell'energia tramite una rete chiusa a bassa temperatura, nella quale gli edifici regolano autonomamente la propria temperatura in base alle esigenze specifiche e immettono in rete il riscaldamento o il raffrescamento in eccesso, rendendola disponibile per altri utenti. In questo modo si crea un processo di condivisione, bilanciamento e stoccaggio dell'energia, che consente di sfruttare al massimo i flussi disponibili prima di ricorrere a nuova energia. Ciò comporta una significativa riduzione dei consumi, dei costi e dell'impatto ambientale.
Ectogrid può fornire contemporaneamente sia riscaldamento che raffrescamento. L'intero processo è gestito da ectocloud, il sistema di controllo intelligente che, grazie all'intelligenza artificiale e alla tecnologia IoT, ottimizza le prestazioni complessive del sistema.
La Centrale Operativa da cui sarà gestito l'impianto energetico sarà collocata presso il Mobility and Logistic hub, un edificio multiuso che integra in modo coerente funzioni di servizio, mobilità e lavoro. Ospiterà infatti un parcheggio multipiano con 1.888 posti auto con predisposizione all'elettrificazione, 3.000 metri quadrati di spazi retail e 2.300 metri quadrati di uffici. In prospettiva, è prevista la costruzione di un secondo Energy Center, progettato e gestito da E.ON, nella zona opposta del distretto Mind, per garantire efficienza e copertura ottimale su tutta l'area.
E.ON diventa così responsabile del sistema energetico del distretto internazionale contemporaneo, frequentato da innovatori, ricercatori, studenti, istituzioni, aziende e futuri abitanti. Il distretto Mind è nato dalla partnership pubblico-privata tra Arexpo e Lendlease. Ospita attualmente ogni giorno circa 10.000 persone che entro il 2032 diventeranno 70.000. È sede di poli sanitari, fra cui l'ospedale Ircss Galeazzi, centri di ricerca, startup e aziende come AstraZeneca e E.ON stessa.

COMUNITÀ ENERGETICHE: DALLA RAGIONERIA DELLO STATO LE LINEE GUIDA PER I PROGETTI PPP

Dalla Ragioneria Generale dello Stato un importante supporto alle Pubbliche Amministrazioni per la costituzione di comunità energetiche rinnovabili. Si tratta nello specifico di un modello per accompagnare gli enti locali nella realizzazione di progetti in Partenariato pubblico-privato che integra il quadro normativo di riferimento, con le disposizioni del Codice dei Contratti Pubblici, e le regole Eurostat. Questo documento è basato su un approccio innovativo per la realizzazione di comunità energetiche coinvolgendo cittadini, enti e operatori privati nella produzione e condivisione di energia da fonti 100% rinnovabili. Il modello analizza in particolare la gestione dei rischi, il trattamento contabile e le condizioni per l'accesso agli incentivi pubblici.

IN ITALIA RAGGIUNTI I 67.561 PUNTI DI RICARICA, +10.500 IN UN ANNO

Al 30 giugno 2025 l'Italia conta 67.561 punti di ricarica a uso pubblico per veicoli elettrici, in crescita di 10.569 unità su base annua e di 1.569 nel solo secondo trimestre. A rivelarlo è il monitoraggio trimestrale di Motus-E, che fotografa una rete in continua espansione, trainata soprattutto dagli sviluppi lungo la grande viabilità: in autostrada si contano oggi 1.159 punti attivi, cui se ne aggiungono altri 49 in fase di attivazione, con un tasso di elettrificazione che ha raggiunto il 45% delle aree di servizio. Il dato rappresenta un significativo salto in avanti rispetto allo stesso periodo del 2024, quando i punti di ricarica in autostrada erano 963, e ancor più rispetto ai 657 di giugno 2023. L'85% di queste colonnine è in DC, quindi adatta alla ricarica veloce, e il 62% supera i 150 kW di potenza. A questi si sommano altri 2.527 punti presenti entro tre chilometri dalle uscite autostradali, anch'essi caratterizzati da una netta prevalenza di impianti in DC (59%) e ad alta potenza (41% oltre 150 kW). Prosegue anche il miglioramento delle performance operative: la quota di punti installati ma non ancora connessi alla rete elettrica è scesa al 14,5%, rispetto al 17,9% rilevato dodici mesi prima. Un segnale positivo che, pur confermando il cammino nella giusta direzione, impone di accelerare ulteriormente sul fronte della semplificazione autorizzativa e della collaborazione tra pubblico e privato. Dal punto di vista territoriale, la Lombardia si conferma la Regione con la rete più estesa (13.763 punti, +2.861 nei 12 mesi), seguita da Lazio (7.142), Piemonte (6.561), Veneto (6.176) ed Emilia-Romagna (5.282). Sul fronte provinciale, Roma mantiene la leadership (5.644 punti), davanti a Milano (4.604), Napoli (3.092), Torino (2.963) e Brescia (1.892). «Grazie all'impegno degli operatori, l'infrastruttura di ricarica italiana continua a espandersi e, in particolare, la situazione in autostrada è notevolmente migliorata, permettendo oggi di viaggiare in elettrico in modo sempre più sereno lungo le principali arterie del Paese», ha dichiarato Fabio Pressi, presidente di Motus-E. «Ciò non toglie che ci sia ancora un importante lavoro da fare per migliorare la capillarità, soprattutto nel Mezzogiorno, e sulla grande viabilità è fondamentale che vengano lanciate quanto prima le gare per l'assegnazione dei servizi di ricarica sulle tratte rimaste indietro nel processo di infrastrutturazione».

GSE: INTESA CON L'ARMA DEI CARABINIERI PER PROMUOVERE INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

Il GSE ha siglato una nuova intesa con l'Arma dei Carabinieri per promuovere interventi di riqualificazione energetica del patrimonio edilizio nella disponibilità dell'Arma. L'intesa prevede anche la realizzazione di impianti a fonti rinnovabili, la diffusione delle comunità energetiche rinnovabili e delle configurazioni di autoconsumo per la condivisione di energia rinnovabile. Il protocollo supporterà l'istituzione di attività di pianificazione e programmazione in ambito energetico. Lo scopo è quello di sviluppare modelli per il cofinanziamento degli interventi sulle infrastrutture nazionali che permettano l'integrazione dei programmi di finanziamento dedicati agli asset in uso all'Arma dei Carabinieri con i fondi Pnrr e con gli incentivi gestiti dal GSE. L'intesa è stata sottoscritta dal comandante generale dell'Arma, generale di Corpo d'Armata Salvatore Luongo, e dall'amministratore delegato del GSE, Vinicio Mosè Vigilante. La collaborazione prevede, inoltre, l'attivazione di un servizio di assistenza per il contenimento dei consumi energetici e dell'impatto ambientale. «Questo importante accordo siglato con il GSE conferma come l'Arma, nell'ambito del complesso scenario legato allo specifico settore, punti a sviluppare iniziative di riqualificazione energetica del proprio patrimonio edilizio riducendo di conseguenza l'impatto ambientale attraverso la diffusione di impianti di energia alimentati da fonti rinnovabili», ha dichiarato Salvatore Luongo, comandante generale dell'Arma. Vinicio Mosè Vigilante, amministratore delegato del GSE, ha aggiunto: «La collaborazione con l'Arma dei Carabinieri rafforza il ruolo del GSE di facilitatore dei percorsi di efficientamento energetico, di incremento dell'indipendenza energetica e di ottimizzazione delle risorse economiche delle istituzioni italiane».

Siamo ReNow Energy,
cosa facciamo?

ReNow

Acceleriamo la transizione verso l'energia rinnovabile con la nostra piattaforma digitale ReNow, completamente integrata e supportata dall'intelligenza artificiale.

La nostra piattaforma è progettata per soddisfare le esigenze di tutti gli attori del mercato delle energie rinnovabili e dello storage, offrendo processi standardizzati con la massima trasparenza.

Origination, vendita/acquisto di progetti, costruzione, accordi PPA/tolling, O&M — insieme a numerosi software e servizi integrati.

www.renowenergy.com | info@renowenergy.com

- Opportunità di Origination (terreni e tetti)
- Progetti utility, marketplace PPA on-site
- Accordi PPA e Tolling
- Opportunità EPC
- Funzionalità O&M basate sui dati

Chi è il nostro pubblico?
Connessione tra Stakeholder grazie alla piattaforma

EFFICIENZA ENERGETICA: PROVE DI MATURITÀ PER IL MERCATO ITALIANO

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ENERGY EFFICIENCY REPORT DELL'ENERGY&STRATEGY, NEL 2024 L'ITALIA SI CONFERMA BEN POSIZIONATA A LIVELLO EUROPEO IN TERMINI DI EFFICIENZA ENERGETICA, CON UN ENERGY INTENSITY INDEX MIGLIORE DEL 16% RISPETTO ALLA MEDIA DELL'UE. TUTTAVIA, I PROGRESSI NEGLI ULTIMI DIECI ANNI SONO RALLENTATI RISPETTO AD ALTRI PAESI EUROPEI, SOPRATTUTTO IN AMBITO RESIDENZIALE

A che punto è l'Italia per quanto riguarda gli investimenti e gli interventi in efficientamento energetico degli edifici? E come il nostro Paese si colloca nel panorama europeo? Secondo quanto emerge dai risultati dell'Energy Efficiency Report dell'Energy & Strategy della School of Management del Politecnico di Milano, oggi l'Italia si posiziona al quinto posto in Europa per efficienza energetica, con un Energy Intensity Index (rapporto tra consumo lordo di energia e PIL) che nel 2024 è migliore del 16% rispetto alla media UE e consumi residenziali pro capite ridotti dell'8% dall'anno prima. Una buona performance che però, stando al report, procede a ritmo insufficiente: rispetto al 2022, infatti, siamo scesi di una posizione, mentre altri Paesi come Germania, Francia e, in parte, Spagna tra il 2014 e il 2023 hanno risalito la graduatoria, riducendo il gap. Quanto agli investimenti, nel 2024 sono stimati tra i 58 e i 66 miliardi di euro, decisamente meno dei 75-85 del 2023 e ancora per metà concentrati nel settore residenziale nonostante il calo dovuto alle modifiche al Superbonus. Invece, per allinearci pienamente agli obiettivi energetici dell'Unione europea, nello scenario più ambizioso il Paese dovrebbe ridurre i consumi finali di energia a 93 Mtep entro il 2030 (target poco realistico con le sole misure attualmente previste o attuate) e portare gli investimenti addirittura a 308 miliardi di euro nel 2030. «Secondo le nostre stime, tra il 2024 e il 2030 gli investimenti cumulati in efficienza energetica dovrebbero superare i 240 miliardi di euro negli scenari che si prefissano gli obiettivi Pniec ed UE, soprattutto nel settore residenziale, ma anche nel terziario, cosa che riflette il peso strategico del patrimonio edilizio nella riduzione dei consumi energetici», commenta Federico Frattini, vicedirettore di Energy&Strategy e direttore scientifico del Report. «Questo, però, se verranno potenziate e rese stabili le misure incentivanti, che hanno dimostrato di essere determinanti nel guidare gli interventi: l'incertezza normativa finora ha rappresentato un ostacolo alla pianificazione di lungo periodo, mentre è fondamentale disporre di un quadro duraturo e coerente, capace di mobilitare capitali e accompagnare la transizione energetica nei diversi settori».

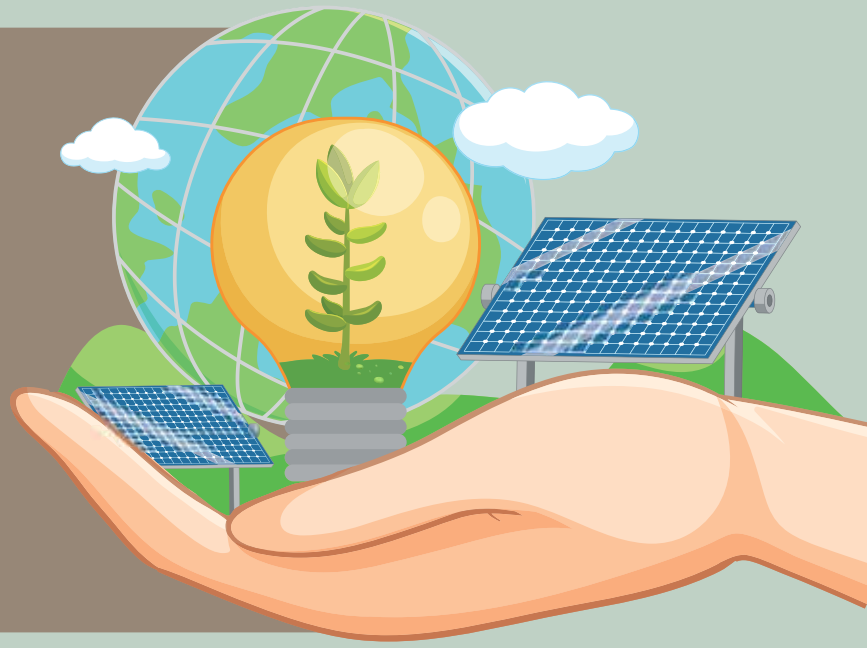
Vittorio Chiesa, direttore di Energy&Strategy, aggiunge: «La cassetta degli attrezzi di cui dispone l'Italia è ben fornita, ma occorre un salto di qualità in termini di visione strategica, stabilità delle regole e semplificazione amministrativa per trasformare le misure esistenti in un volano reale di decarbonizzazione».

Analizzando gli investimenti 2024 in efficienza energetica, si nota il forte calo che ha caratterizzato il settore residenziale, da 44-49 miliardi di euro del 2023 a 29-32 miliardi. Un po' più stabili gli altri settori: l'industriale ha allocato tra i 2,3 e i 2,7 i miliardi, in particolare per fotovoltaico (+26%), pompe di calore, illuminazione e sensoristica, mentre c'è un rallentamento degli interventi sui processi produttivi e sui sistemi ad aria compressa (rispettivamente -68% e -57%). A distinguersi invece per dinamicità e diversificazione sono le aziende di medie dimensioni. In lieve calo anche la PA e il terziario, che ha destinato circa il 70% delle risorse a interventi per ridurre e ottimizzare i fabbisogni termici, invece di integrare sistemi digitali avanzati o tecnologie smart per la gestione attiva dei consumi. Interventi che non si sono dimostrati adeguatamente efficienti: a fronte di un aumento degli investimenti del 14% rispetto al 2023, i risparmi si sono fermati al 13%.

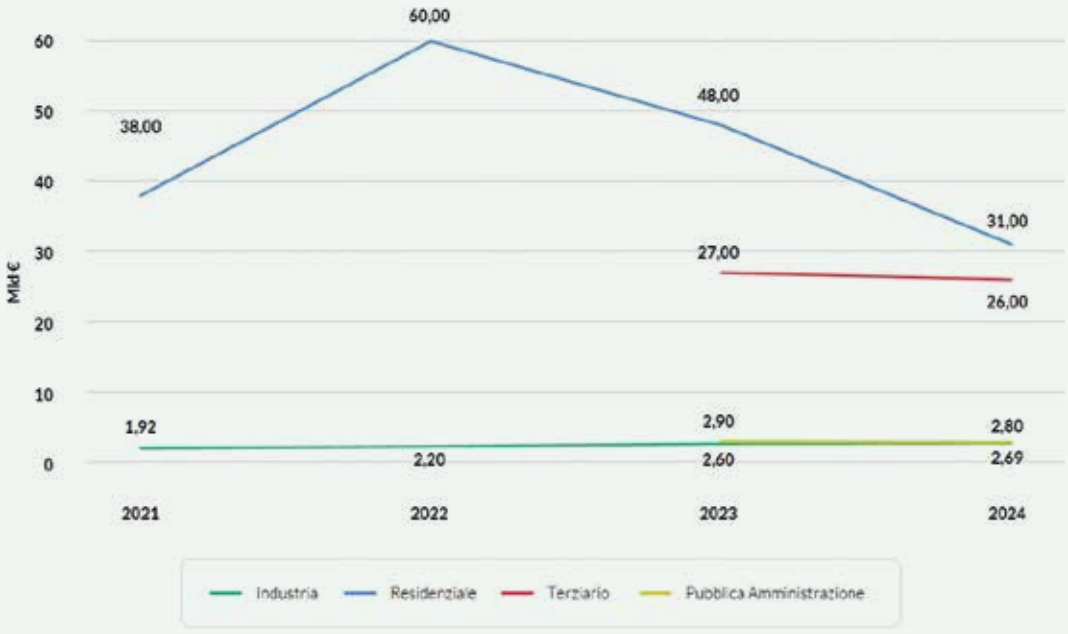
Ecco un estratto dell'Energy Efficiency Report.

SCARICA IL REPORT

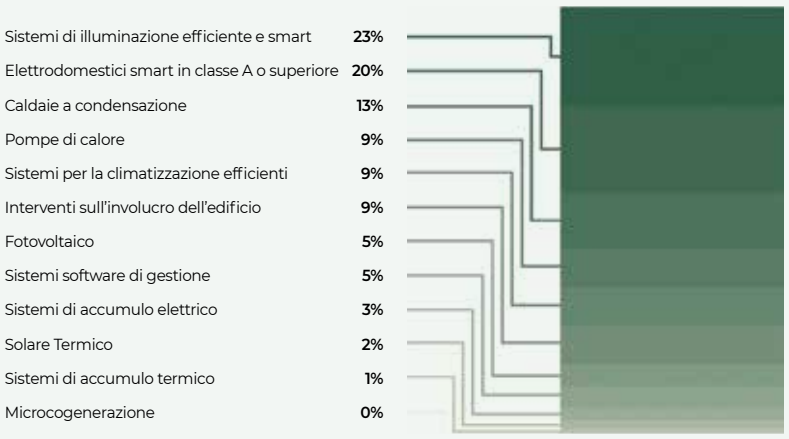
Inquadra il Qr Code o clicca qui per accedere al sito, scaricare e consultare il nuovo Efficiency Energy Report 2025



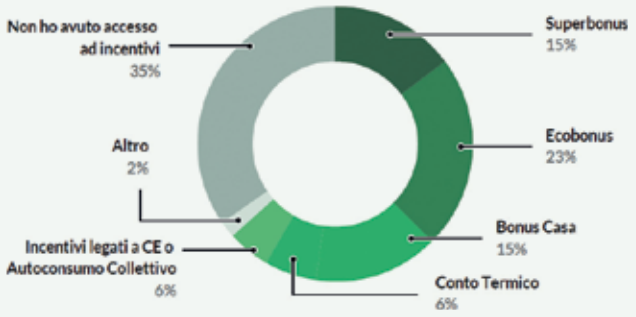
Trend investimenti in efficienza energetica in Italia dal 2021 al 2024 per settore



Survey: tecnologie implementate dal campione intervistato negli ultimi cinque anni e accesso agli incentivi



NELL'ENERGY EFFICIENCY REPORT 2025 VENGONO RIPORTATI I RISULTATI DI UN'INDAGINE CONDOTTA TRA APRILE E MAGGIO INSIEME A DOXA, E CHE HA COINVOLTO 2.500 CITTADINI, L'87% DEI QUALI VIVE IN UN ALLOGGIO DI PROPRIETÀ. L'85% DEL CAMPIONE HA EFFETTUATO ALMENO UN INTERVENTO NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI, PREDILIGENDO SOLUZIONI SEMPLICI COME I SISTEMI DI ILLUMINAZIONE EFFICIENTI O SMART, GLI ELETTRODOMESTICI INTELLIGENTI E LE CALDAIE A CONDENSAZIONE



L'INDAGINE EVIDENZIA CHE L'ACCESSO AGLI INCENTIVI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA SI CONCENTRA SOPRATTUTTO SU STRUMENTI NOTI E CONSOLIDATI, COME L'ECOBONUS, SEGUITO DAL SUPERBONUS E DAL BONUS CASA. INCENTIVI COME IL CONTO TERMICO E QUELLI PER COMUNITÀ ENERGETICHE O AUTOCONSUMO COLLETTIVO SONO INVECE MENO CONOSCIUTI E QUINDI POCO DIFFUSI E UTILIZZATI. UN TERZO CIRCA DEI CITTADINI INTERVISTATI NON HA BENEFICIATO DI ALCUN INCENTIVO, SEGNALANDO OSTACOLI BUROCRATICI O INFORMATIVI

EFFICIENZA ENERGETICA IN ITALIA

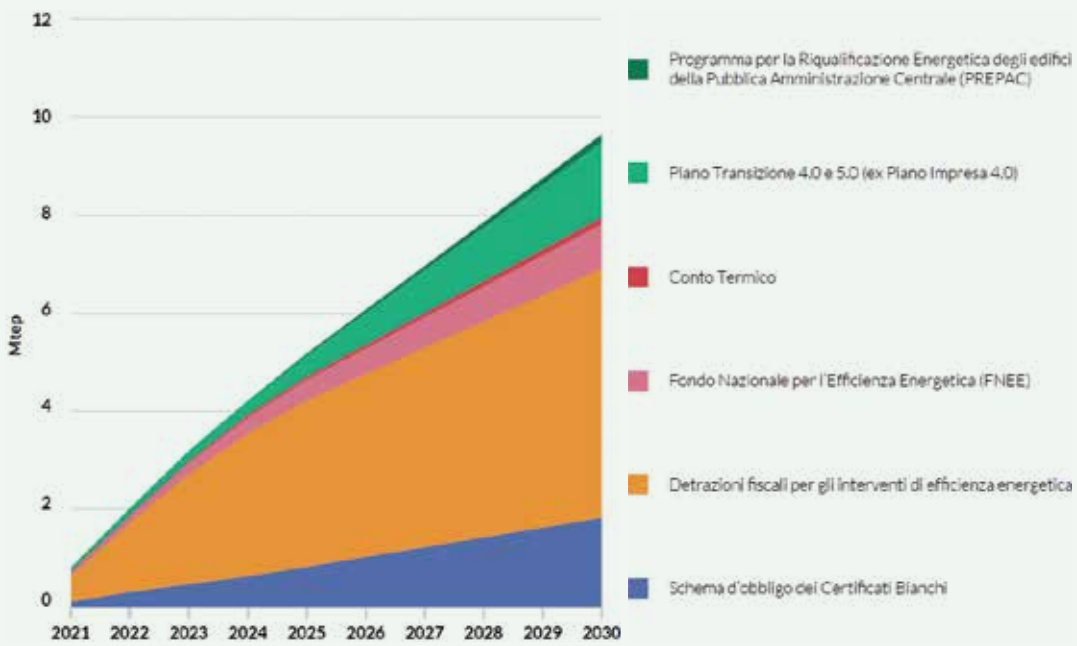
Nel 2024, l'Italia si conferma ben posizionata a livello europeo in termini di efficienza energetica, con un Energy Intensity Index migliore del 16% rispetto alla media dell'UE. Tuttavia, i progressi negli ultimi dieci anni sono rallentati rispetto ad altri Paesi europei, che hanno invece registrato un miglioramento importante dell'indice. Il settore residenziale e quello industriale registrano consumi più bassi della media UE, mentre nel settore terziario ci sono ancora margini di miglioramento. Nel 2024, gli investimenti in efficienza energetica in Italia sono stimati tra i 58 e i 66 miliardi di euro. La maggior parte degli investimenti (quasi il 50%) è concentrata nel settore residenziale, nonostante una significativa diminuzione rispetto al 2023, dovuta alla riduzione delle aliquote del Superbonus. Seguono il settore terziario, con una lieve contrazione rispetto all'anno precedente, quello industriale, che è ritornato a livelli di investimento pre-Covid, e quello della Pubblica Amministrazione, per la quale le iniziative più rilevanti riguardano gli edifici Near Zero Emission Building, che prevedono l'adozione di diverse tipologie di interventi, in linea con quanto stabilito dalla Direttiva Epbd IV.

CITTADINI E IMPRESE: CRESCE L'INTERESSE

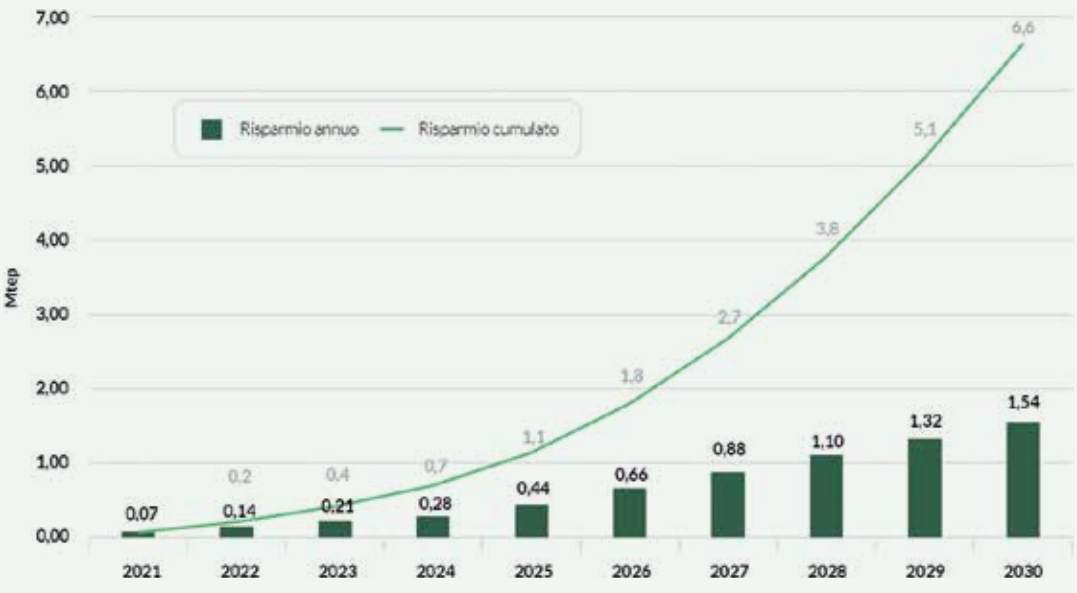
L'interesse verso l'efficienza energetica in Italia è diffuso, ma frammentato. Nell'Energy Efficiency Report 2025 è stata condotta tra aprile e giugno 2025 insieme a Doxa un'indagine su 2.500 cittadini, l'87% dei quali vive in un alloggio di proprietà (il 60% in appartamento, il 30% in case indipendenti), fattore che influisce sulla propensione a investire. Ebbene, l'85% del campione ha effettuato almeno un intervento negli ultimi cinque anni, prediligendo soluzioni semplici come i sistemi di illuminazione efficienti o smart, gli elettrodomestici intelligenti e le caldaie a condensazione.
Tecnologie più complesse come il fotovoltaico, i sistemi di accumulo e la microcogenerazione hanno invece una diffusione molto più limitata. Nonostan-

te una generale soddisfazione (65%) per gli interventi effettuati e un chiaro interesse per soluzioni pratiche e accessibili, rimangono ostacoli che frenano investimenti più consistenti, in particolare i costi elevati, le complessità burocratiche e le difficoltà di accesso agli incentivi e al credito. E questo nonostante il senso di responsabilità nella gestione dell'energia domestica sia forte, e sia maggiore la consapevolezza rispetto al passato.
Un'analoga indagine è stata condotta tra aprile e giugno 2025 in collaborazione con Doxa su 250 imprese che, stando alle risposte, per il 70% hanno investito in tecnologie hardware, orientandosi principalmente verso soluzioni accessibili, consolidate e a rapida implementazione, come l'efficientamento dell'illuminazione e l'autoproduzione di energia (spesso da fotovoltaico), mentre restano meno esplorate le tecnologie ad alto investimento iniziale o di gestione più complessa. In proporzione, chi ha speso di più sono state le imprese piccole (+22,5%) e medie (+21,5%), che singolarmente hanno investito il doppio delle grandi (anche le imprese molto grandi mostrano una crescita più contenuta), un paradosso che potrebbe indicare una maggiore reattività o fiducia da parte della fascia intermedia di mercato rispetto alle realtà più strutturate.
Per i prossimi 5 anni, si prevede un maggiore interesse per fotovoltaico, sistemi di accumulo, illuminazione efficiente, pompe di calore e software di gestione energetica, con diverse priorità in base alla dimensione aziendale. Tra gli ostacoli all'implementazione spiccano i tempi lunghi di ritorno degli investimenti e l'incertezza normativa, seguiti dalla mancanza di competenze tecniche e la difficoltà di accesso al capitale. Venendo alla diffusione di pratiche di efficienza organizzativo-comportamentale, la maggior parte delle aziende (53%) le ha già adottate e il 41% prevede di farlo: si tratta di attività di formazione e sensibilizzazione (40%), seguite da ottimizzazione dei consumi (16%) e regolazione degli impianti (15%). Purtroppo, il 65% non monitora l'andamento delle iniziative e solo il 15% prevede sistemi di premialità per il personale.

Risparmio energetico atteso in Italia grazie al Pniec



Risparmio energetico atteso con transizione 4.0 e 5.0



NORMATIVE E STRUMENTI A SUPPORTO

Il quadro regolatorio a supporto dell'efficienza energetica si è notevolmente ampliato negli ultimi anni. A livello europeo, il pacchetto "Fit for 55" e la revisione della Direttiva Efficienza Energetica (EED) introducono nuovi obblighi, mentre Il Clean Industrial Deal, pubblicato il 26 febbraio 2025 dalla Commissione Europea, propone un piano d'azione concreto per trasformare la decarbonizzazione in un'opportunità di crescita economica, attraverso misure come la riduzione dei costi energetici.
La revisione della Epbd (Energy Performance of Buildings Directive, meglio nota come Case Green) accelera sulla riqualificazione del patrimonio edilizio, mentre l'estensione dell'ETS (Emission Trading System, il sistema di scambio di quote di emissione) al settore civile e dei trasporti (ETS2) introduce un segnale di prezzo sulle emissioni di CO2 (ciò significa che emettere gas serra avrà un costo economico diretto per famiglie e imprese) con potenziali ricadute rilevanti sui comportamenti di consumo.
In Italia, il Piano Nazionale Integrato Energia e Clima (Pniec), rivisto nel 2024, rafforza il ruolo dell'efficienza energetica, ma conferma una dinamica ancora troppo lenta nella riduzione dei consumi. Gli strumenti incentivanti sono molti ma frammentati: Certificati Bianchi, Conto Termico (che si concentra sull'efficienza degli edifici), detrazioni fiscali per l'edilizia (Superbonus,Ecobonus, Bonus Casa) e il nuovo Piano Transizione 5.0 (che ha stanziato 13,5 miliardi di euro per ridurre i consumi energetici industriali del 5%) sono eterogenei per logica, ambito di applicazione e tempistiche. In particolare, l'assenza di un coordinamento strutturato tra questi meccanismi rischia di ridurre l'efficacia complessiva delle misure, con sovrapposizioni, lacune settoriali e incertezze per gli operatori.

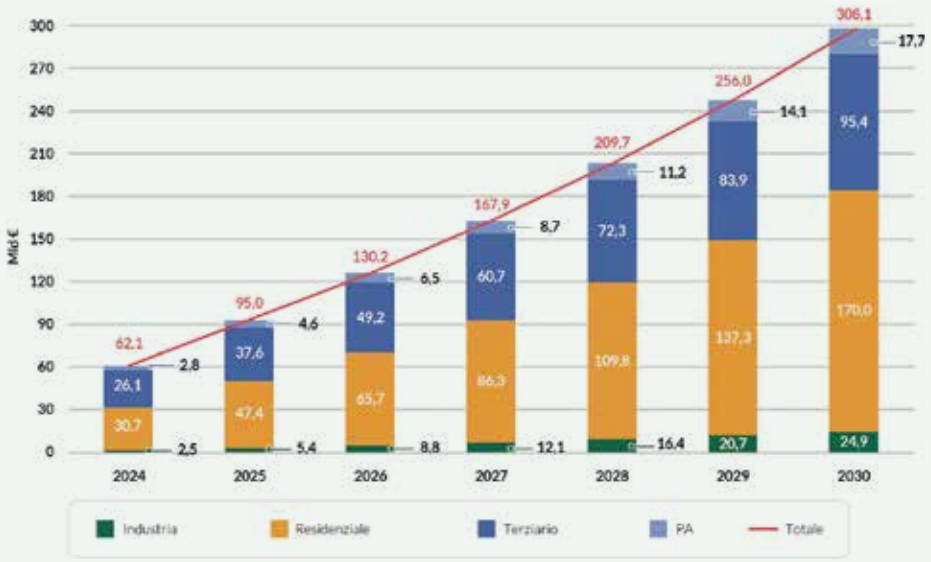
BUILDING AUTOMATION: ALTO POTENZIALE PER L'EFFICIENZA

I sistemi di automazione degli edifici, o Building Automation and Control Systems (Bacs), rappresentano una delle leve tecnologiche più promettenti per ridurre i consumi energetici, soprattutto nel comparto non residenziale, dove, per edifici di grandi dimensioni, i tempi di rientro dell'investimento risultano più favorevoli. Tuttavia, l'adozione resta modesta, frenata da barriere culturali, mancanza di consapevolezza e scarsa diffusione di competenze tecniche.
L'aggiornamento della Epbd, che introduce obblighi di installazione di sistemi Bacs per impianti termici sopra i 290 kW (e dal 2029 anche sopra i 70 kW), potrebbe rappresentare un punto di svolta, stimolando la diffusione di questa tecnologia che si dimostra fondamentale per monitorare, regolare e ottimizzare i consumi. La sfida sarà accompagnare questi obblighi con un'efficace azione di formazione, supporto tecnico e finanziamento.

L'EFFICIENZA ORGANIZZATIVO COMPORTAMENTALE

Accanto agli investimenti tecnologici, anche una gestione organizzativa efficace e la diffusione di comportamenti consapevoli stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante nel campo dell'efficienza energetica. Dall'Unione Europea all'Agenzia Internazionale per l'Energia (IEA), le istituzioni riconoscono il potenziale trasformativo delle abitudini quotidiane e dei modelli organizzativi, stimando che possa produrre il 20-25% dei risparmi globali entro il 2050 (fonte: IEA). I comportamenti virtuosi possono includere sia l'uso più efficiente delle tecnologie esistenti, sia un cambiamento profondo nelle abitudini di consumo: è stato calcolato che entro il 2030 interventi mirati potranno contribuire ad evitare circa 2 gigatonnellate di CO2.
Tuttavia, la rilevazione effettuata da Energy&Strategy ha mostrato che poco più della metà delle imprese italiane ha già adottato queste misure, solo una minoranza ne monitora gli impatti e meno del 15% prevede premi al personale legati al raggiungimento di obiettivi energetici. Questo scenario evidenzia una lacuna culturale che va colmata integrando conoscenze psicologiche, sociali e ambien-

Investimenti cumulati dal 2024 al 2030 per settore secondo gli obiettivi UE



Investimenti cumulati dal 2024 al 2030 per settore secondo lo scenario conservativo

tali, così da sfruttare appieno il potenziale di risparmio offerto da soluzioni spesso a basso costo e ad alta replicabilità.

SCENARI EVOLUTIVI

Il Report si chiude delineando tre possibili scenari di evoluzione degli investimenti in efficienza energetica al 2030 per l'Italia, costruiti tenendo conto di variabili di natura normativa, economica e sociale: uno conservativo, uno coerente con gli obiettivi del Pniec e uno più ambizioso, orientato agli obiettivi europei.

Lo scenario conservativo, basato sulle sole politiche vigenti, prevede una riduzione limitata dei consumi di energia finale (-0,5 Mtep rispetto al 2022) e investimenti pari a circa 137 miliardi di euro nel periodo 2024-2030, insufficienti a raggiungere i target europei. Lo scenario Pniec - intermedio, ma che comunque necessita di politiche stabili e ben strutturate - propone di ridurre i consumi a 102 Mtep entro il 2030, grazie a misure già attuate o pianificate, e di aumentare gli investimenti fino a circa 243 miliardi di euro tra 2024 e 2030, con un ruolo centrale dei settori residenziale e terziario. Infine, lo scenario con gli obiettivi UE, il più ambizioso, punta a 93 Mtep di consumi finali al 2030, un traguardo che il Pniec stesso ritiene irraggiungibile con le sole misure attuali. Gli investimenti dovrebbero salire fino a circa 308 miliardi, trainati soprattutto dal settore residenziale, anche in risposta alla direttiva europea Epbd, e questo è irrealizzabile senza adeguati incentivi. Un quadro stabile e coerente, caratterizzato da continuità delle misure di supporto, è essenziale per mobilitare i capitali e guidare gli interventi.

RETI DI RICARICA E AUTO ELETTRICHE: IL 2030 SI GIOCA ORA

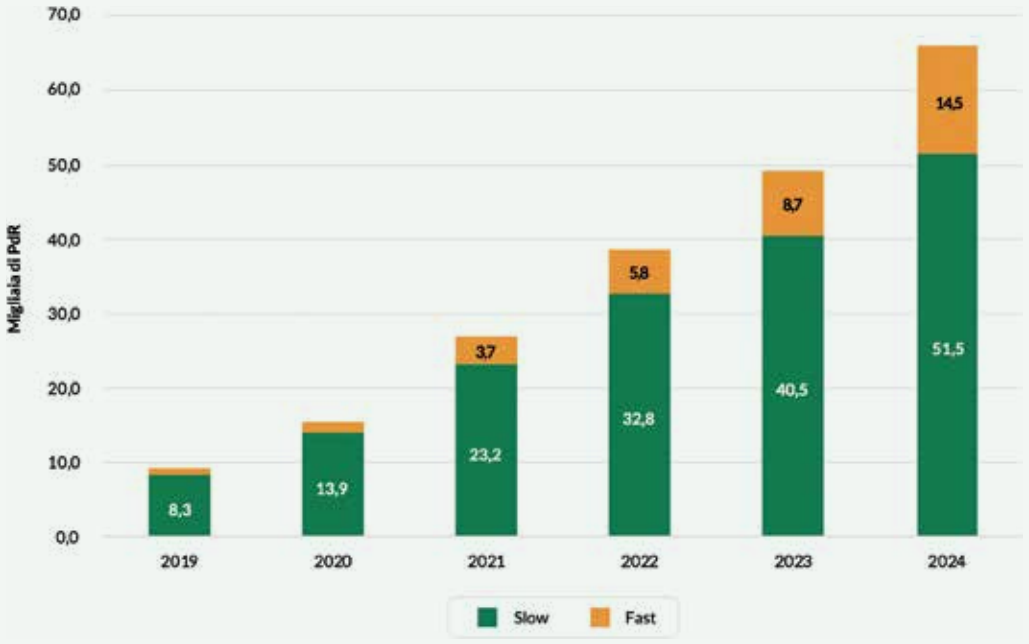
SECONDO I DATI E LE STIME RIPORTATE ALL'INTERNO DELLO SMART MOBILITY REPORT 2025, IL SISTEMA ITALIANO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA MOSTRA SEGNALI DI CONSOLIDAMENTO, MA LA DISTANZA RISPETTO AI TARGET RESTA AMPIA. LO SCENARIO MIGLIORE IPOTIZZA OLTRE 143MILA PUNTI PUBBLICI E 6,6 MILIONI DI EV IN CIRCOLAZIONE AL 2030, MA TUTTO DIPENDE DA UNA STRATEGIA POLITICA COERENTE E CONTINUATIVA

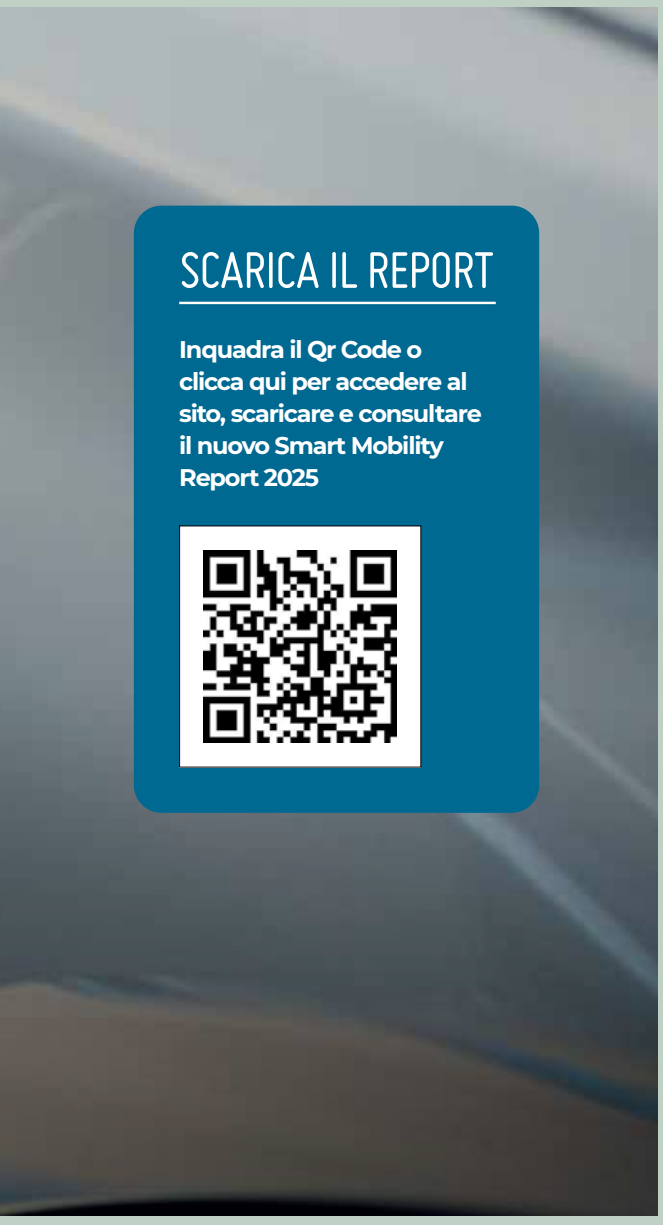
Il 2024 ha segnato un anno di forte espansione per la rete di ricarica dei veicoli elettrici in Italia, con un incremento del 34% dei punti di ricarica pubblici rispetto all'anno precedente. Alla fine dell'anno si contavano circa 66.000 PdR attivi, in netta crescita rispetto ai 49.000 del 2023. Questi i dati emersi dall'ultima edizione dello Smart Mobility Report 2025 curato dalla divisione Energy & Strategy del Politecnico di Milano. Lo sviluppo delle infrastrutture che emerge dai dati evidenzia una crescente attenzione verso la mobilità elettrica, supportata da investimenti da parte di operatori privati e da misure di sostegno pubblico, seppure con alcune criticità. La maggior parte delle infrastrutture disponibili in Italia è ancora rappresentata da punti di ricarica slow, con potenze fino a 22 kW, che costituiscono il 78% del totale. Tuttavia, l'elemento più interessante è la crescita molto sostenuta dei PdR fast, con potenze superiori, che nel 2024 hanno registrato un aumento del 67%. La quota complessiva di punti ad alta potenza ha raggiunto il 19% del totale nazionale, un valore superiore alla media europea, che si attesta intorno al 15%. Questo dato riflette un orientamento strategico italiano volto a potenziare la rete con soluzioni più performanti, particolarmente utili nei nodi logistici e lungo le principali direttrici autostradali. 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, che nei periodi precedenti aveva sostenuto in modo decisivo l'adozione di colonnine domestiche. L'andamento non lineare della rete privata dimostra come lo sviluppo di questo segmento sia ancora fortemente legato alla presenza di incentivi fiscali stabili e strutturati.

ITALIA VS RESTO D'EUROPA

A livello europeo, il numero totale di punti di ricarica pubblici ha superato il milione di unità alla fine del 2024, con una crescita del 35% per le colonnine a bassa potenza e del 43% per quelle fast. La ten-

Charging point pubblici in Italia

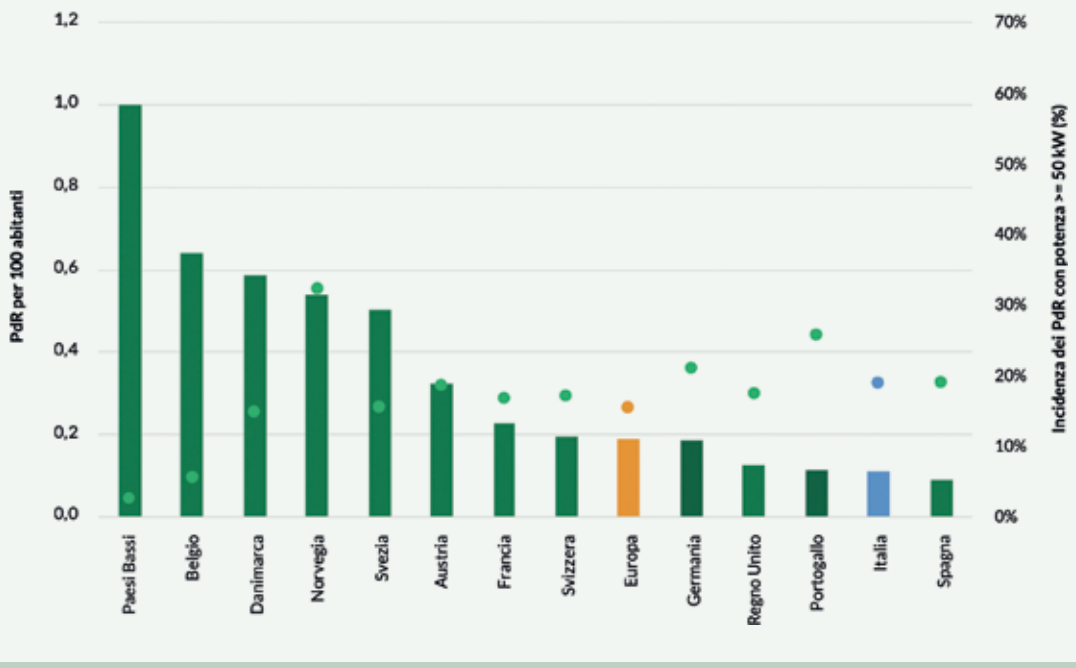




SCARICA IL REPORT

Inquadra il Qr Code o clicca qui per accedere al sito, scaricare e consultare il nuovo Smart Mobility Report 2025

Densità punti di ricarica (PdR) per abitante nei principali Paesi UE



denza conferma un'evoluzione costante della rete, sempre più orientata a offrire soluzioni rapide, fondamentali per l'adozione su larga scala dei veicoli elettrici. In particolare, Paesi come Norvegia, Germania, Spagna e Italia guidano la transizione verso una maggiore penetrazione di infrastrutture ad alta potenza, mentre nazioni come i Paesi Bassi, pur mostrando la maggiore densità di PdR pubblici (1 ogni 100 abitanti), mantengono una rete prevalentemente lenta, con solo il 3% dei punti rientranti nella categoria fast.

La fotografia europea resta tuttavia disomogenea. Le differenze nella densità delle infrastrutture sono ancora marcate: mentre Paesi come Belgio, Danimarca, Norvegia e Svezia hanno raggiunto buoni livelli di capillarità, altri continuano a presentare livelli di accessibilità inferiori. L'Italia, pur avendo accelerato il passo, resta nella parte bassa della classifica per densità di PdR per abitante, ma si distingue positivamente per il peso crescente delle installazioni ad alta potenza. Il 2025 si è aperto con segnali incoraggianti per il mercato italiano.

FORNITURE FOTOVOLTAICHE

Inverter e Batterie
Wallbox e Charging S.
Moduli Fotovoltaici
Strutture e Accessori
Quadri Elettrici
Termoidraulica Solare
Assistenza e Servizi

Affidabilità. Formazione. Forniture.

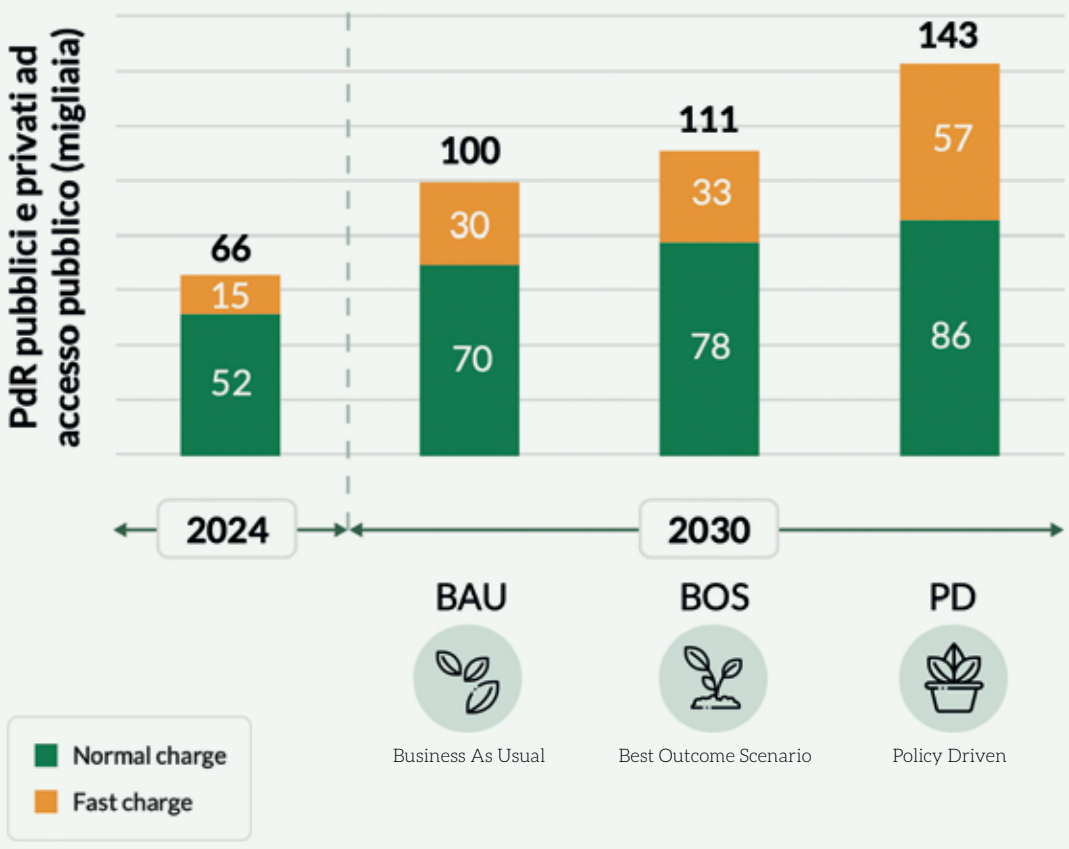
800 82 25 13
FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT
general@fornitureFotovoltaico.it

L'aumento delle immatricolazioni nei primi mesi dell'anno, trainato anche da un'offerta più ampia e da nuovi modelli a basso costo, trova corrispondenza nella progressiva maturazione della rete infrastrutturale. Tuttavia, rimangono alcune criticità, a partire dalla revisione del Pnrr, che ha ridotto i fondi destinati alle infrastrutture di ricarica in favore di nuovi incentivi all'acquisto di veicoli elettrici. Una misura che rischia di produrre effetti distorsivi, come il rallentamento della domanda e la creazione di comportamenti attendisti, senza risolvere il vero collo di bottiglia dello sviluppo: la capillarità e la disponibilità della ricarica, in particolare nei centri urbani, nei condomini e nelle aree meno servite.

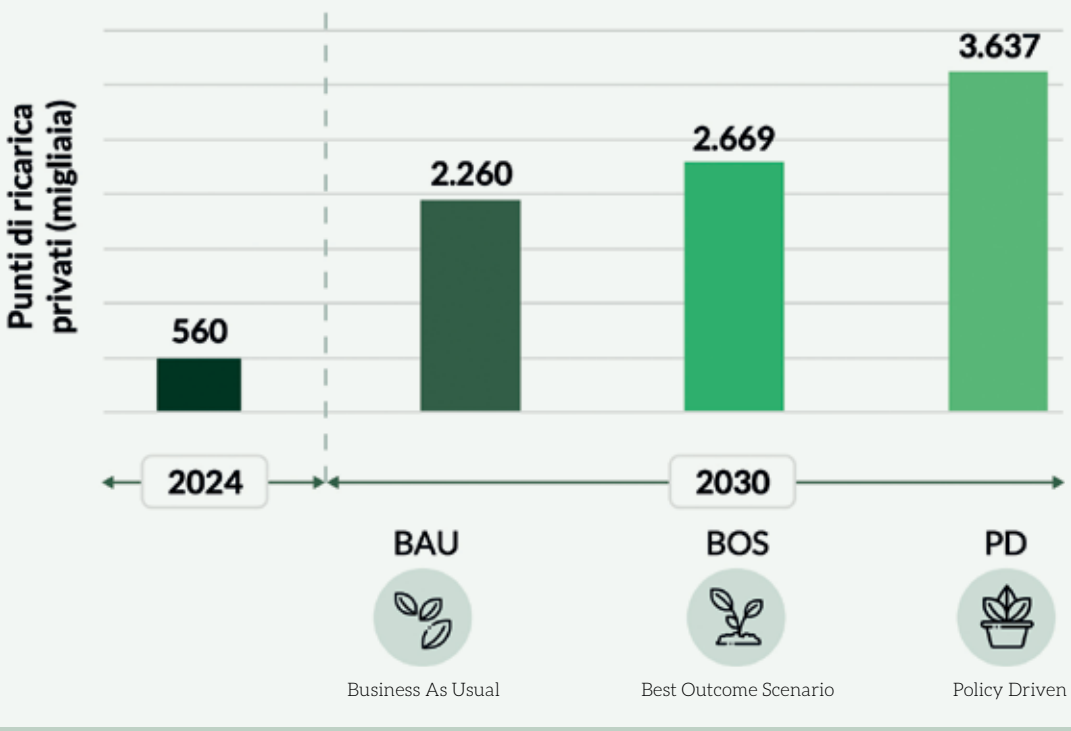
PREVISIONI DI CRESCITA

Lo Smart Mobility Report 2025 individua tre traiettorie di sviluppo per la rete di ricarica elettrica in Italia, basate su ipotesi di evoluzione del contesto normativo, industriale e di mercato. I tre scenari proposti sono denominati Business As Usual (BAU), Boosted (BOS) e Policy Driven (PD). Il primo rappresenta una prosecuzione lineare delle dinamiche attuali, senza l'introduzione di strumenti regolatori o incentivi aggiuntivi. Il secondo ipotizza un'accelerazione dovuta a politiche pubbliche strutturali e stabili, pensate per stimolare la domanda e sostenere l'offerta. Il terzo scenario, il più ambizioso, riflette l'attuazione piena del Piano Nazionale Integrato Energia e Clima, con l'obiettivo di decarbonizzazione del settore trasporti entro il 2030 e una forte regia pubblica a sostegno dell'elettrificazione. Nel 2024, la rete pubblica italiana contava circa 66.000 punti di ricarica. Secondo la proiezione più prudente, lo scenario BAU, tale numero crescerebbe fino a 100mila unità entro il 2030, con un incremento del 150%. Con un maggiore supporto politico ed economico, come ipotizzato dallo scenario BOS, si raggiungerebbero i 111mila punti, mentre nello scenario PD si andrebbe oltre le 143mila unità, segnando un aumento del 265% in sei anni. La crescita numerica è importante, ma altrettanto rilevante è la qualità della rete, misurabile attraverso il rapporto tra punti di ricarica pubblici e numero di veicoli elettrici circolanti. Nel 2024 questo rapporto era pari a circa 1:9. Le proiezioni al 2030 prevedono un passaggio a un rapporto tra 1:30 e 1:35 nello scenario BAU, tra 1:35 e 1:40 nello scenario BOS e tra 1:45 e 1:50 nello scenario PD. Aumenta quindi l'efficienza d'uso della rete, ma anche la necessità di infrastrutture affidabili, disponibili e performanti. Un aspetto chiave dell'evoluzione della rete riguarda la potenza disponibile. Se nel 2024 circa il 22% dei punti di ricarica pubblici apparteneva alla categoria fast, con potenze superiori a 22 kW, al 2030 si ipotizza un ulteriore avanzamento. Nello scenario BAU la quota di punti fast raggiungerebbe il 30%, così come in quello BOS, mentre nello scenario PD arriverebbe al 40%. Questo incremento riflette una crescente domanda di ricarica ad alta potenza, legata sia all'aumento del parco circolante che al mutamento dei profili di utilizzo, con maggiore mobilità su lunga percorrenza e maggiore penetrazione nei contesti urbani ad alta densità. Parallelamente si prevede una significativa espansione dell'infrastruttura privata, che oggi costituisce la componente prevalente della ricarica in Italia. Alla fine del 2024 si stimano circa 560mila punti di ricarica privati attivi. Anche in questo caso gli scenari indicano dinamiche di crescita molto diverse. Lo scenario BAU prevede il raggiungimento di circa 2,16 milioni di punti al 2030, lo scenario BOS di circa 2,6 milioni, mentre nella traiettoria PD si supererebbero i 3,4 milioni. In termini percentuali, la crescita varia quindi dal +300% al +550% rispetto ai livelli attuali. Tuttavia, la diffusione delle infrastrutture private non è lineare: nei contesti condominiali e nei centri urbani ad alta densità, l'installazione può incontrare barriere tecniche e autorizzative. Inoltre, il rallentamento degli incentivi fiscali, come il Superbonus, ha già avuto un impatto negativo sul ritmo delle nuove installazioni.

Previsioni crescita ricarica pubblica



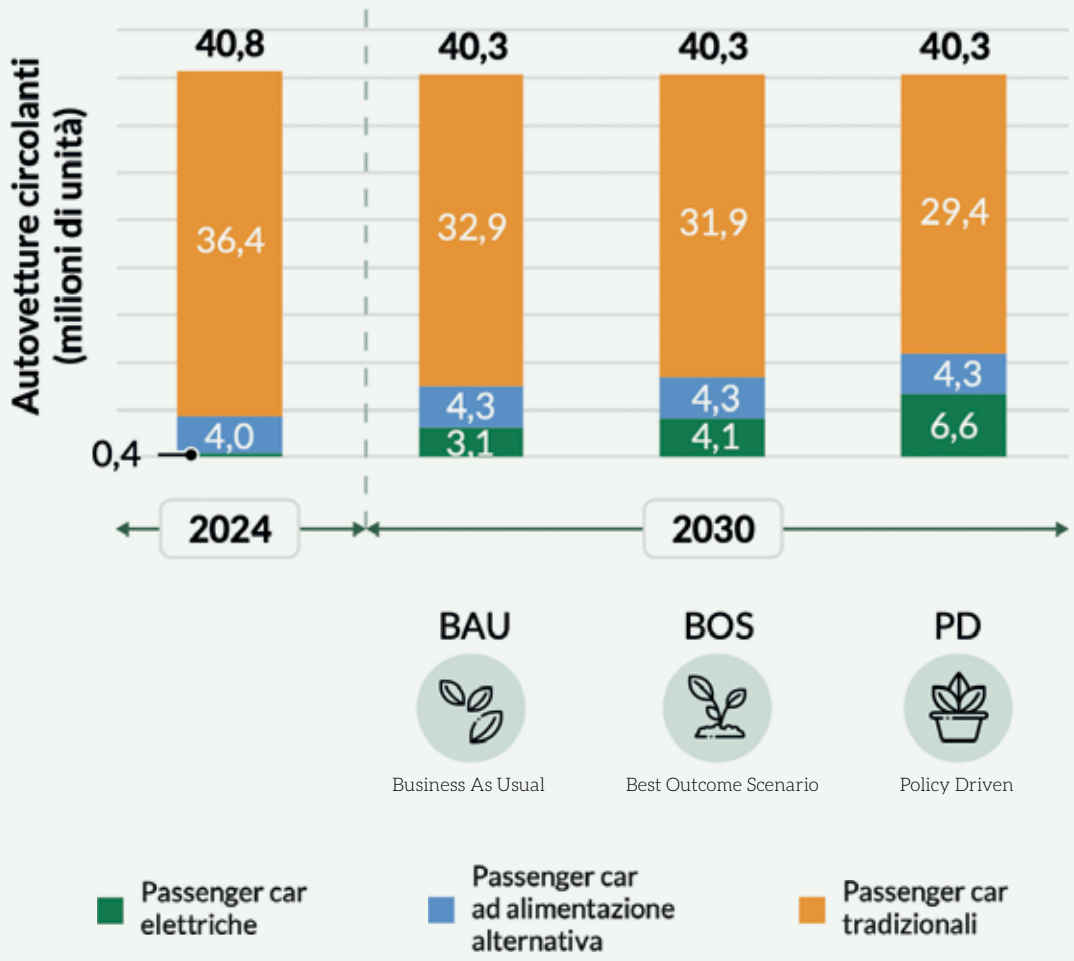
Previsioni crescita ricarica privata



IL PUNTO SULLE IMMATRICOLAZIONI

Lo Smart Mobility Report 2025 declina i tre scenari – Business as Usual (BaU), Best Outcome Scenario (BOS) e Policy Driven (PD) – includendo anche le immatricolazioni di autovetture elettriche. Lo sviluppo di ciascuno scenario si basa su alcune ipotesi condivise. In primo luogo, si prevede una crescita delle immatricolazioni annuali totali di passenger car nel biennio 2025-2026 rispetto al 2024, con un ritorno ai livelli pre Covid – pari a poco meno di due milioni di unità – a partire dal 2027. In secondo luogo, si ipotizza una lieve contrazione del parco circolante complessivo, che al 2030 risulterebbe inferiore del 2,5% rispetto al 2024, in coerenza con le traiettorie previste dagli scenari normativi di lungo periodo.
Il confronto tra i tre scenari evidenzia in modo netto la distanza tra una crescita inerziale, come quella rappresentata dallo scenario BAU, e una traiettoria guidata da obiettivi di sistema, come nel caso del modello PD. A parità di orizzonte temporale, le differenze riguardano non solo il numero di infrastrutture e veicoli, ma anche la qualità del servizio, la distribuzione territoriale e l'interoperabilità tra operatori.
Lo scenario PD prevede un parco circolante di 6,6 milioni di veicoli elettrici, contro i 3,1 dello scenario BAU. Considerando le ipotesi alla base dello sviluppo dei tre scenari, si possono notare tre maggiori differenze rispetto all'edizione 2024 del presente Rapporto. In primis, le stime relative allo scenario BAU, in termini di autovetture elettriche circolanti al 2030 in Italia e tasso di immatricolazioni di autovetture elettriche, sono state riviste al rialzo rispetto allo scorso anno a seguito degli incoraggianti risultati positivi mostrati nel corso del 2025 dal mercato delle autovetture elettriche sia in Europa che in Italia. In secondo luogo, le stime relative allo scenario PD, in termini di autovetture elettriche circolanti al 2030 in Italia,

Previsioni crescita immatricolazioni auto



sono state mantenute costanti e pari agli obiettivi normativi. Allo stesso tempo, le stime relative al tasso di immatricolazioni di autovetture elettriche relativo allo scenario PD al 2030 sono state riviste al rialzo. Questo poiché l'ancora limitato (seppur in rialzo) tasso attuale di immatricolazioni di auto elettriche in Italia dovrebbe subire un incremento nel periodo 2025-2030 ancor più rapido ed elevato, rispetto a quanto stimato nella precedente edizione del Rapporto, per raggiungere gli obiettivi normativi al 2030 nel nostro Paese.

Il target nazionale fissato dal Pniec fa riferimento ad un parco circolante di passenger car elettriche che ammonta a 6,6 milioni di unità al 2030 (di cui 4,3 BEV), rappresentato dallo scenario Policy Driven nel presente Rapporto. Per raggiungere tale obiettivo normativo sarebbe necessario immatricolare mediamente circa 1 milione di passenger car elettriche all'anno nel periodo compreso tra il 2025 ed il 2030. Se confrontiamo questo dato con le circa 119.000 immatricolazioni registrate nel corso del 2024, risulta evidente come il target normativo sia molto sfidante, e di come ci sia un considerevole divario da colmare per raggiungere tale obiettivo.

Per realizzare questo salto è tuttavia necessaria una strategia coordinata, che affronti le criticità ancora presenti. Le difficoltà burocratiche nell'installazione delle colonnine, la frammentazione delle competenze territoriali, la carenza di semplificazioni nei processi autorizzativi e l'assenza di un quadro normativo stabile rappresentano ostacoli rilevanti. A questi si aggiunge una distribuzione disomogenea della rete sul territorio: il Nord Italia mostra una maggiore concentrazione di punti di ricarica rispetto al Centro e al Sud, e tale squilibrio rischia di ampliarsi in assenza di interventi correttivi mirati.

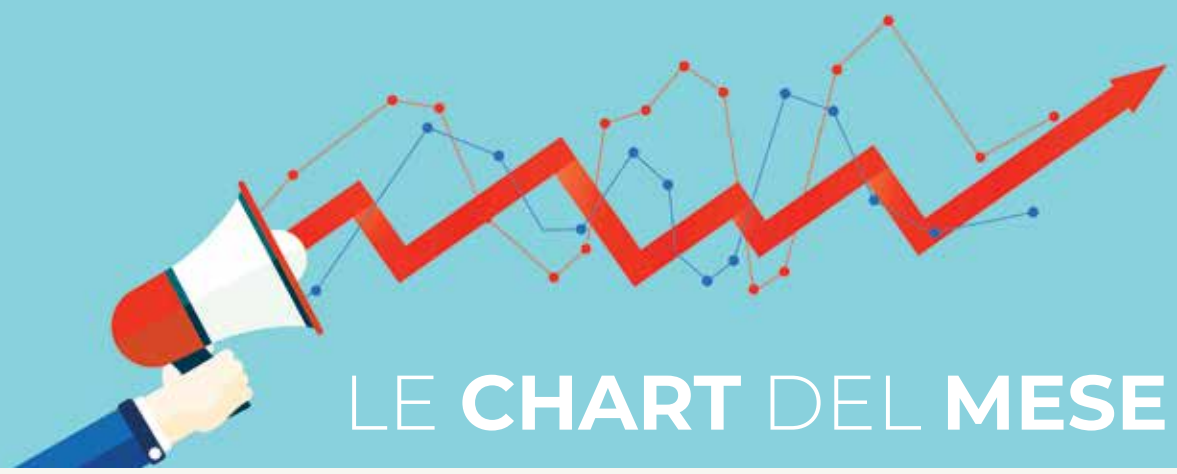
SOLAR & STORAGE LIVE Italia
8-9 Ottobre 2025
Verona, Italia
Progetta. Installa. Gestisci
BIGLIETTO GRATUITO
www.terrapinn.com/ssl-italia/solareb2bregister
LA PIÙ ENTUSIASMANTE FIERA ITALIANA DEDICATA AL SOLARE E ALLO STORAGE

100+ Espositori
Fornitori di soluzioni solari, sistemi di accumulo a batteria ed energia, provider di servizi, inverter, cavi, sistemi di montaggio e molto altro.

150+ Relatori
Con esperti che presenteranno casi studio, tendenze e soluzioni su solare e storage in 4 sale conferenze.

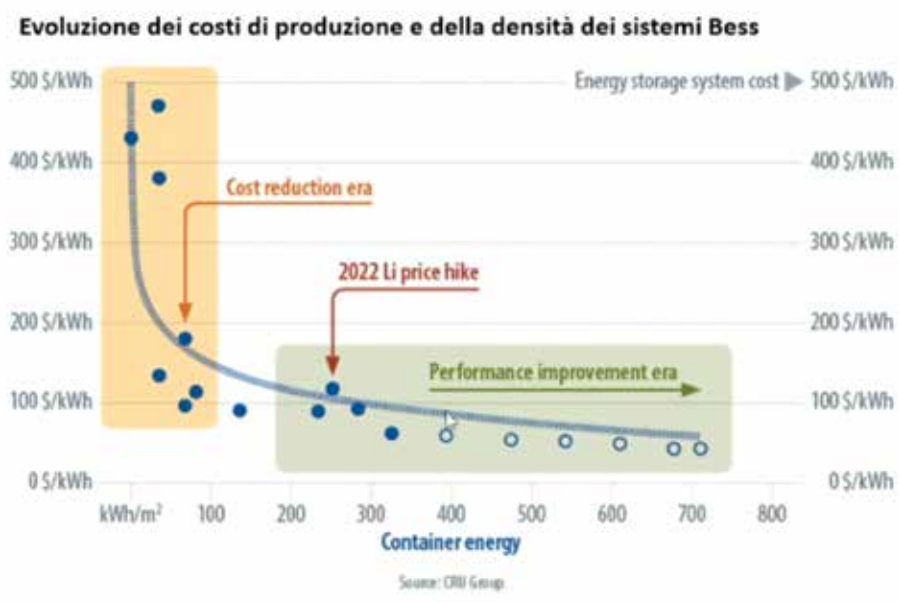
3,000 Partecipanti
Unisciti a professionisti del solare e dell'energia, installatori, utenti energetici commerciali e industriali, partner e molti altri.

Sponsor Platinum: CONTACT ITALIA
Sponsor Gold: SUNMAN
Partners: ANIE FEDERAZIONE NAZIONALE IMPRESE ELETTROTECNICHE ED ELETTRONICHE, Kyoto Club, LEGACOOP



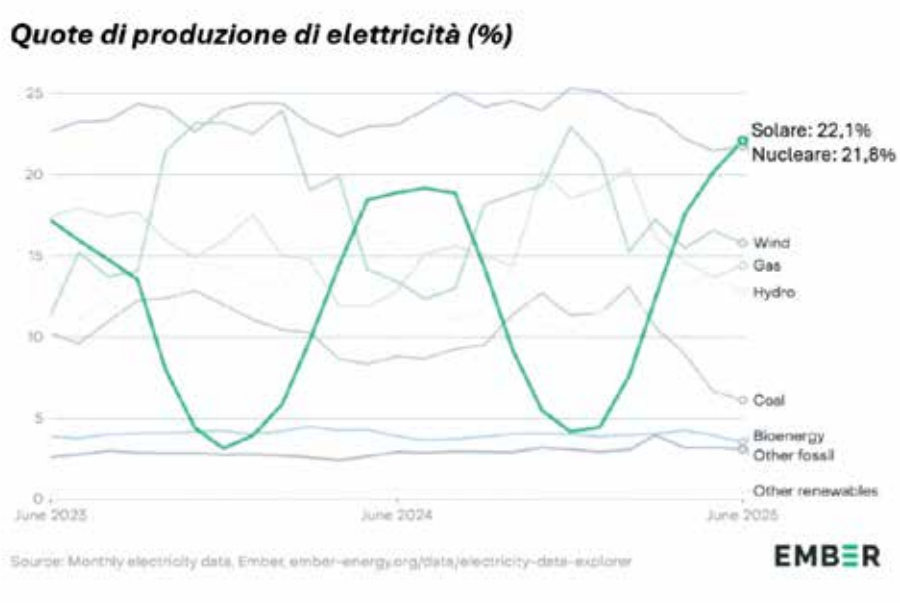
LE **CHART** DEL **MESE**

Il mercato dei Bess entra in una nuova era



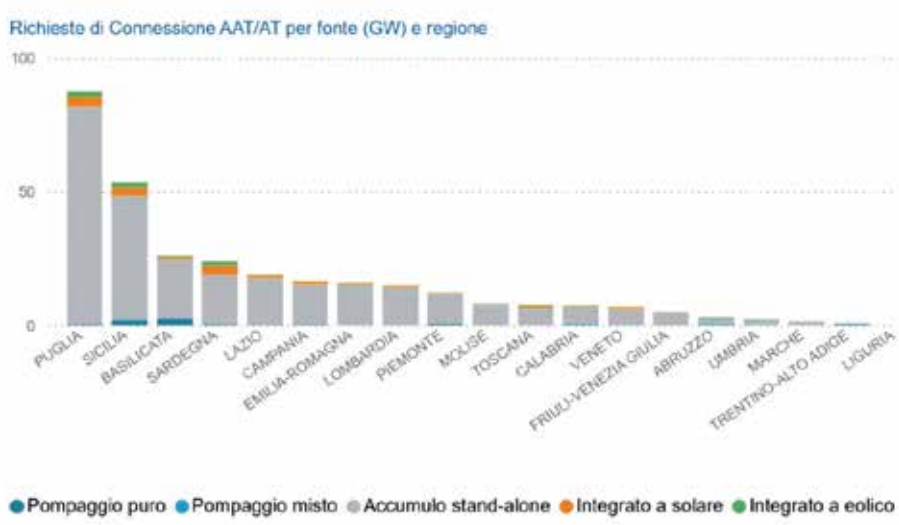
Inquadra il QR code per guardare il “video commento” al grafico

L’energia solare è la prima fonte di produzione di elettricità dell’UE



Inquadra il QR code per guardare il “video commento” al grafico

Richieste di connessione sistemi di storage in Italia per regione



Inquadra il QR code per guardare il “video commento” al grafico

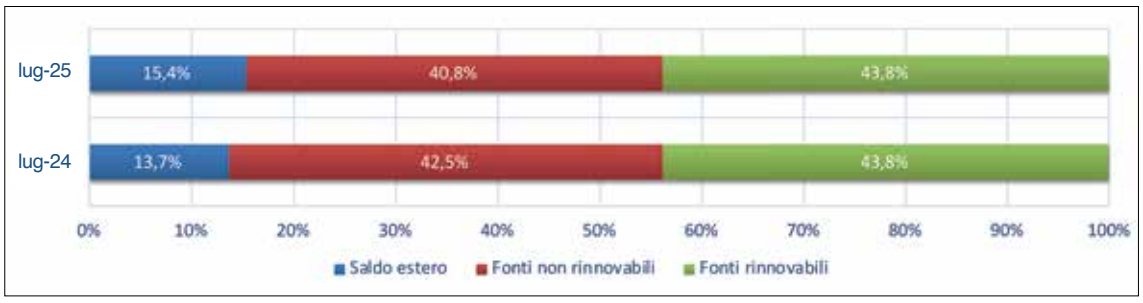
Spotlight – Puntata di luglio

SOLARE B2B
SPOTLIGHT

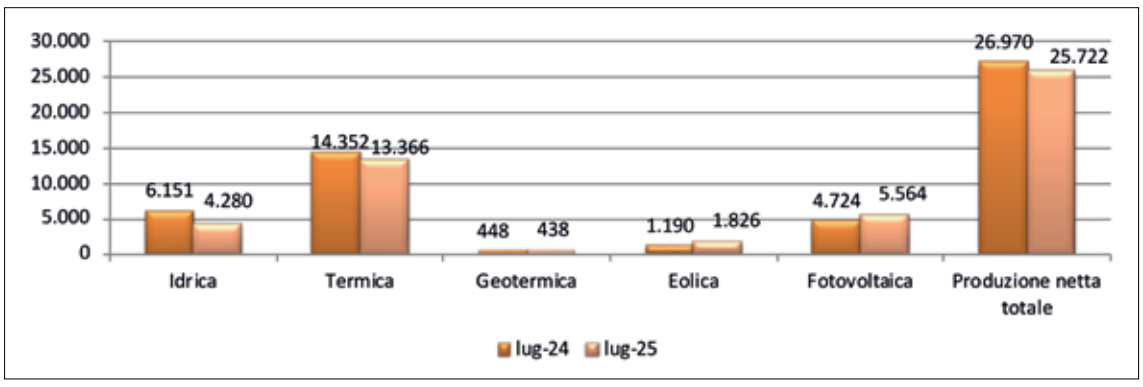
Inquadra il QR code per guardare l’ultimo episodio

Numeri e trend

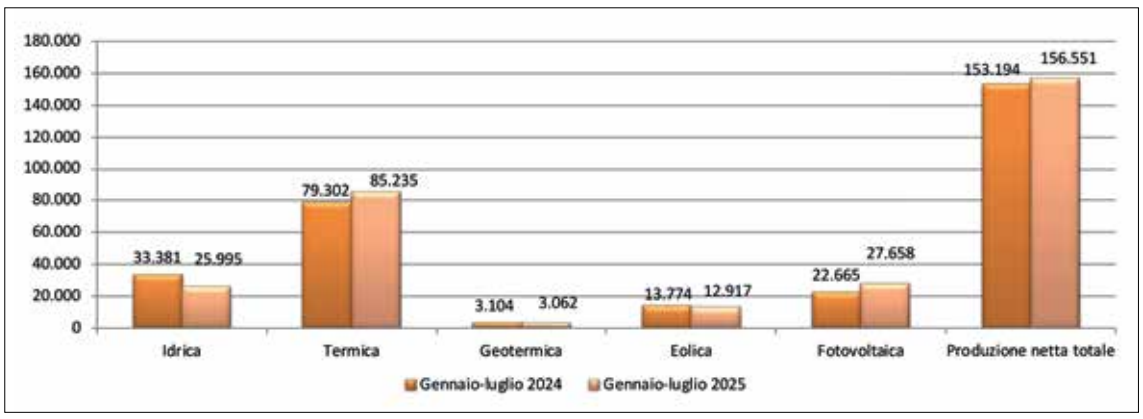
Composizione fabbisogno energetico in Italia



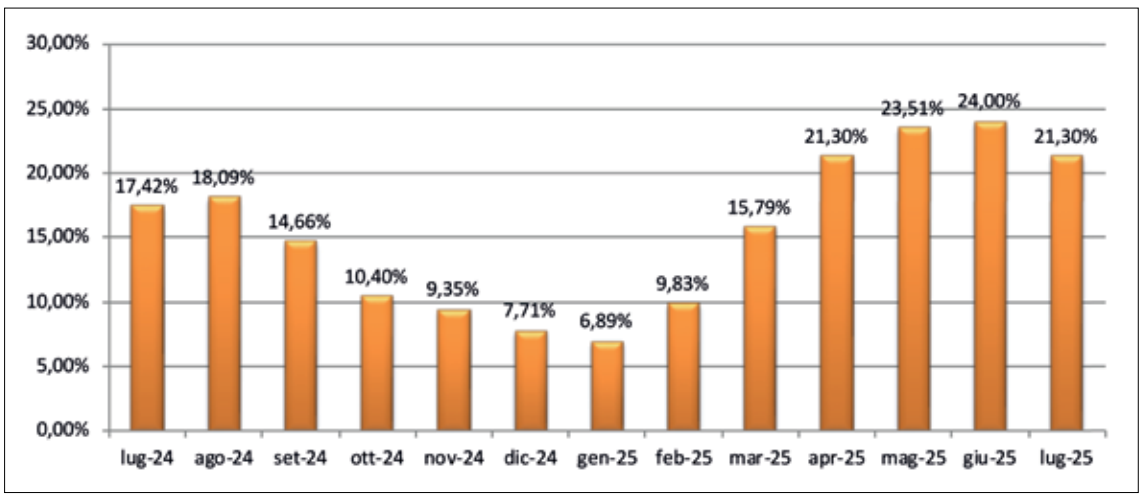
Luglio 2024 e Luglio 2025: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



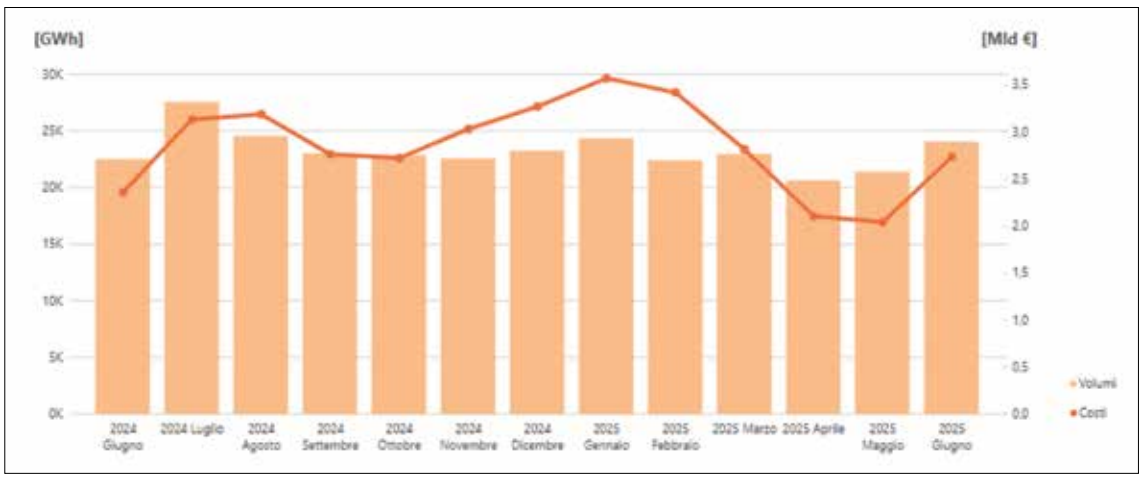
Gennaio-Luglio 2024 e Gennaio-Luglio 2025: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima. Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

Pannello fotovoltaico integrato nel tetto.

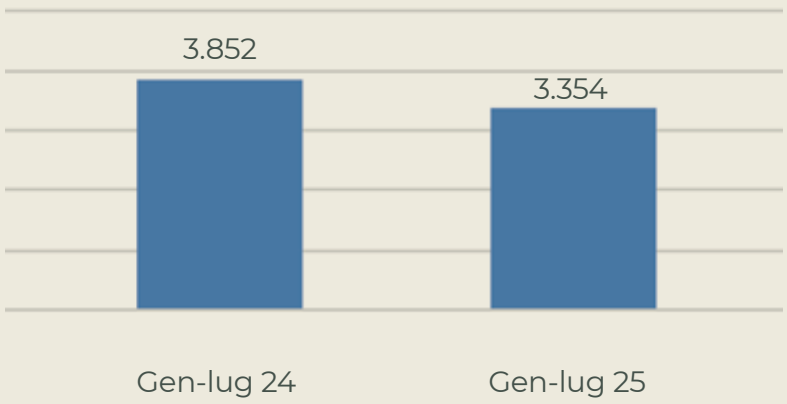
La gamma Wevolt offre coperture fotovoltaiche che uniscono efficienza e design, sostituendo tegole o coppi. Con finiture eleganti e l'innovativo colore terracotta, **Wevolt X-Roof** trasforma i sistemi fotovoltaici in elementi architettonici di pregio.

SISTEMI PER LE COPERTURE

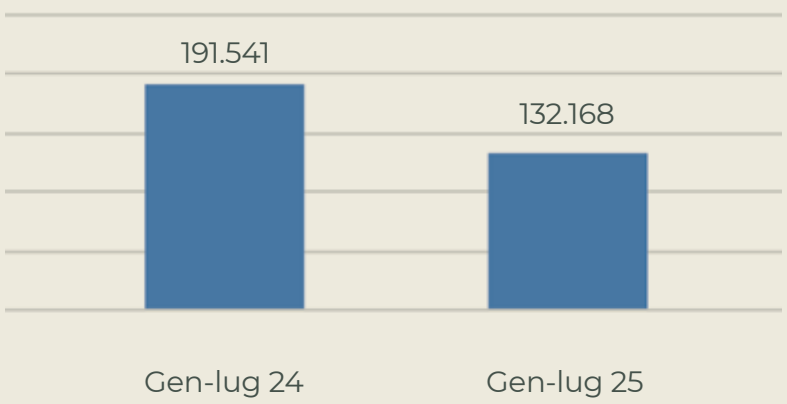
wienerberger

Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza allacciata

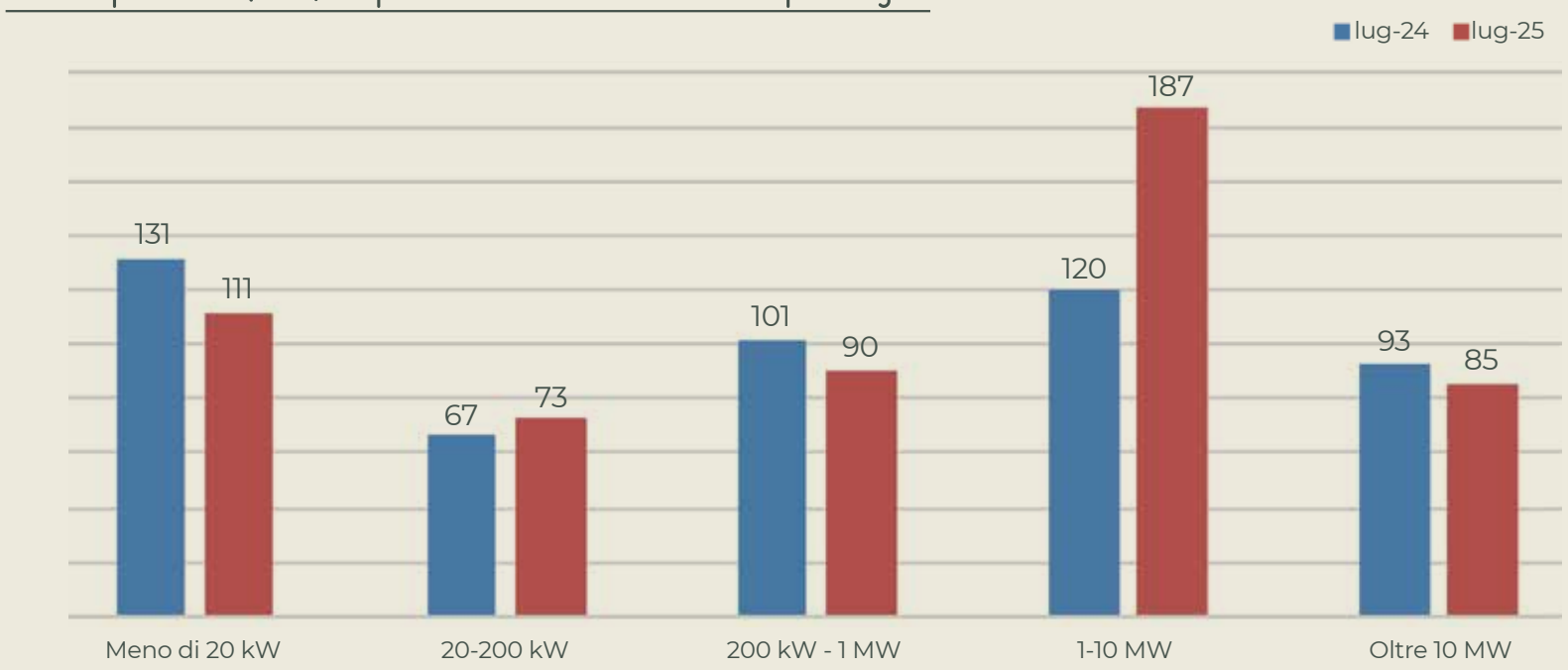
Nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia in MW
Gennaio-Luglio 24 vs Gennaio-Luglio 25



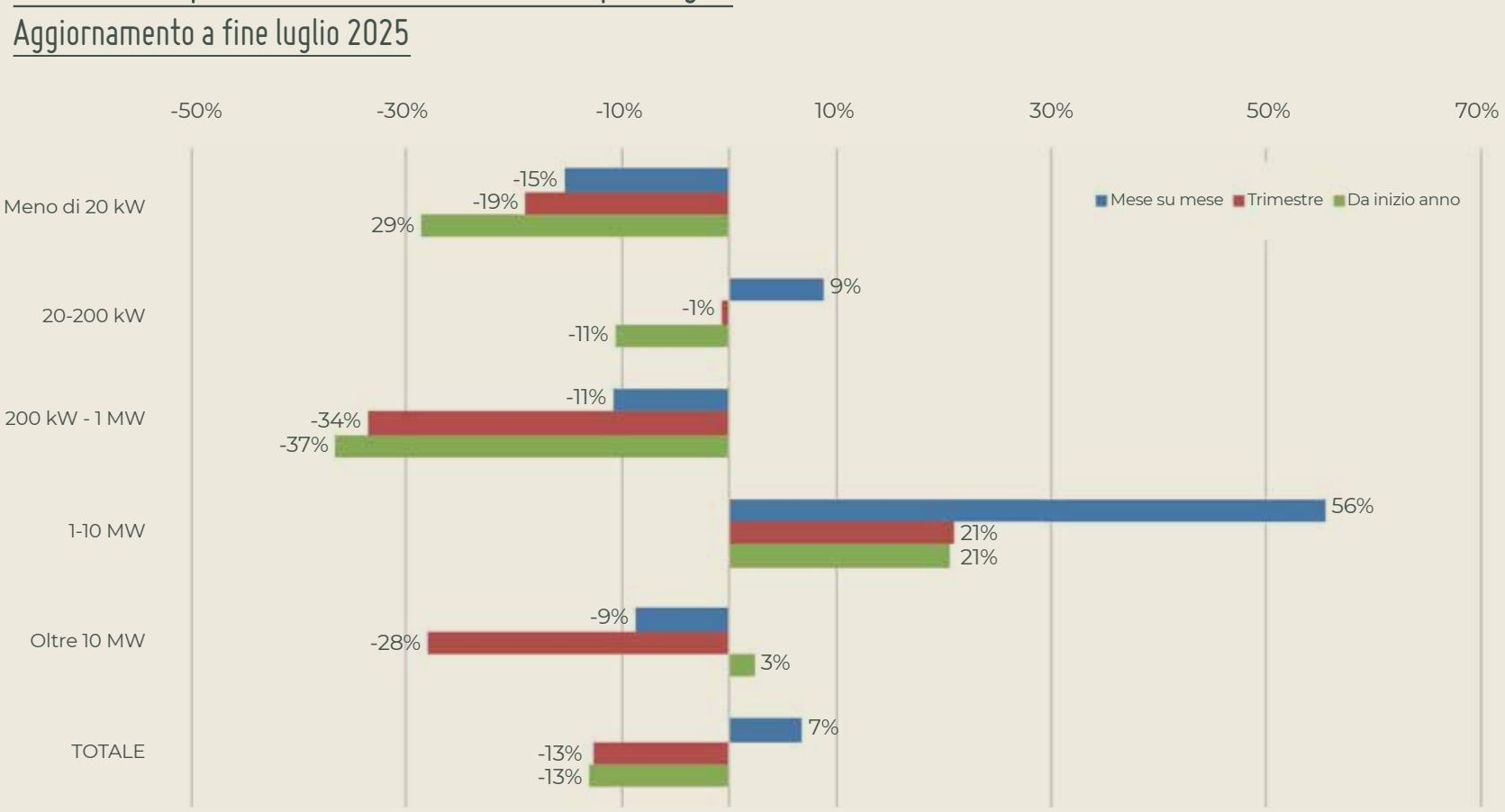
Numero impianti allacciati in Italia
Gennaio-Luglio 24 vs Gennaio-Luglio 25



Nuova potenza (MW) impianti FV allacciati in Italia per taglia



Trend nuova potenza FV allacciata in Italia per taglie
Aggiornamento a fine luglio 2025



Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

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

Nuova potenza installata in Europa

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

Nuova potenza installata in Cina

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

Vendite totali moduli fotovoltaici
Primi 10 produttori

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

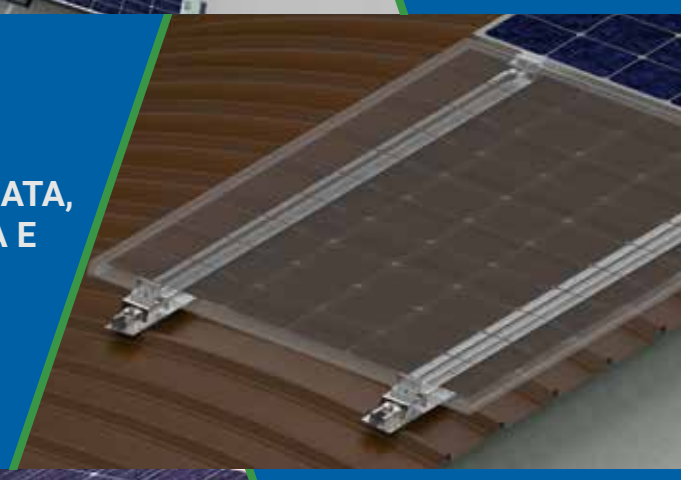
TEKNOMEGA®
Evolving together

Offriamo soluzioni di fissaggio per i più diffusi impianti fotovoltaici

TETTO A FALDA

TETTO PIANO ZAVORRATO

LAMIERA GRECATA, AGGRAFFATA E CUPOLINI



TETTO IN FIBROCEMENTO

FACCIATA

ΩMEGA WARESUN

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

TEKNOMEGA Srl
Via Privata Archimede, 1 | 20094 Corsico (MI)
Tel. (+39) 02 48844281
info@teknomega.it - www.teknomega.it

enerpoint

LA SCELTA FACILE
E CONVENIENTE

VISITA IL NOSTRO SHOP
E REGISTRATI!

SCOPRI DI PIÙ

MODULI

INVERTER

BATTERIE

ACCESSORI

CONSULTA IL CATALOGO
E SCOPRI LE OFFERTE
A TE RISERVATE.

enerpoint.it

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

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

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

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 K.EY (marzo 2023)

Tutto pronto per Key Energy (novembre 2022)

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

Sale la febbre dei bifacciali (giugno 2022)

Anteprima Intersolar Europe (maggio 2022)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

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

ENERGYEAR ITALIA 2025

15-16 OTTOBRE

UNAHOTELS EXPO FIERA MILANO

+1.000
PARTECIPANTI

+90
SPEAKERS

+70
PARTNERS

ACQUISTA SUBITO IL TUO TICKET

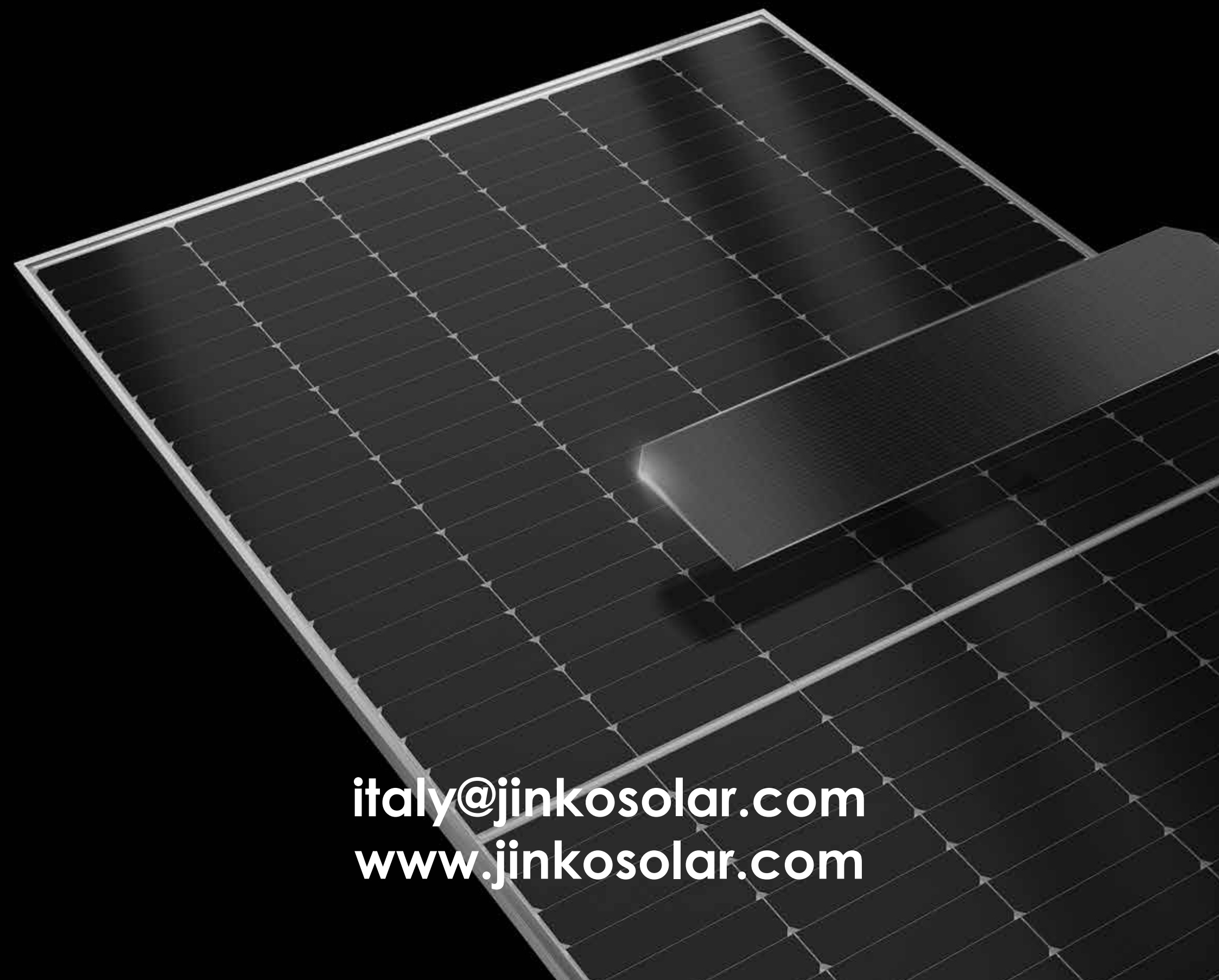
www.energyear.com/italia

Solar
JinKO

TIGER Neo 3.0

Efficienza fino a 670W

Potenza fino a 24.8%



italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B

Speciale Distributori

- *IL MERCATO SI RIORGANIZZA*
- *VETRINA: OFFERTA, SERVIZI E STRATEGIE DEI PRINCIPALI PLAYER DELLA DISTRIBUZIONE ITALIANA*

Inserto allegato al numero di Settembre 2025 di SolareB2B

enerklima®

DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

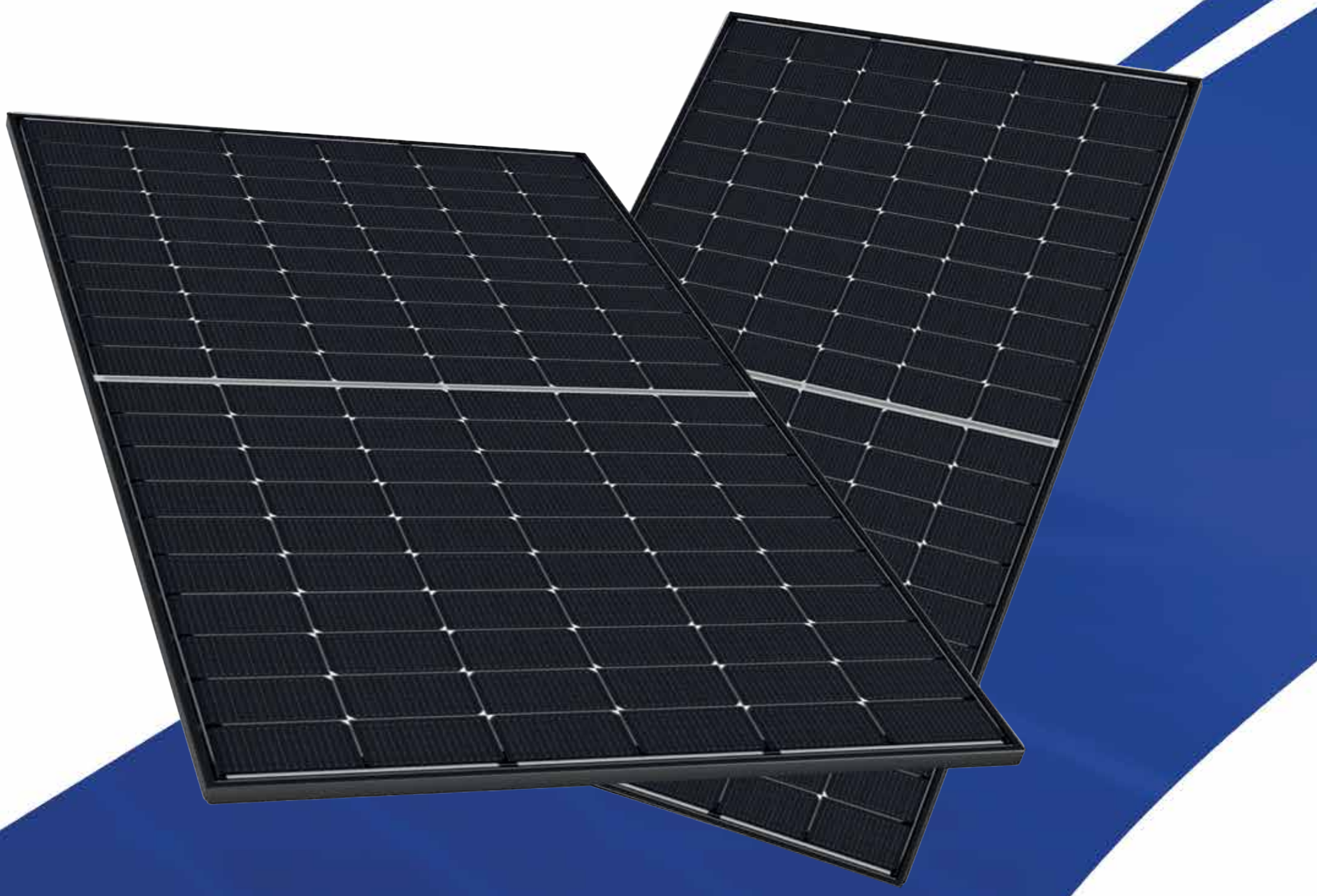
Il tuo partner di fiducia per soluzioni innovative nel settore delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica.

enerklima.it

Tra i primi
DISTRIBUTORI SPECIALISTI
DI MATERIALE FOTOVOLTAICO
in Italia

TECNO-LARIO

L'affidabilità dell'esperienza



DISTRIBUTORE SPECIALISTA
DI PRODOTTI PER IL FOTOVOLTAICO
E LA MOBILITÀ ELETTRICA

- ► COSTANTE DIFFERENZIAZIONE DELLA GAMMA
- ► ASSISTENZA PRE E POST VENDITA
- ► SOLO PROPOSTE DI ALTA QUALITÀ
- ► CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA
- ► FORMAZIONE TECNICA COMMERCIALE

tecnolario.it

SVR
Servizio Vendita Rinnovabili

30 YEARS
global
solar
distribution

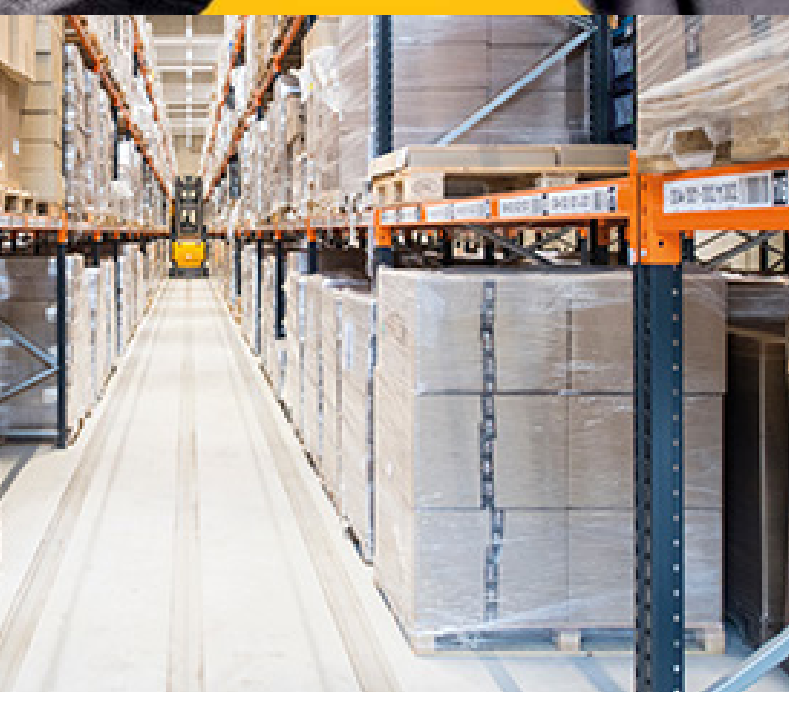
IL PRODOTTO GIUSTO PER OGNI TUO PROGETTO

Da Krannich trovi un´ampia gamma di prodotti dei migliori brand, per ogni tipo di impianto fotovoltaico.

Offriamo prodotti di alta qualità, come moduli, inverter, sistemi di accumulo, sistemi di montaggio, prodotti per l'elettromobilità, ma anche un team di esperti sempre a disposizione per consulenza e supporto personalizzato.
In più, grazie al nostro Webshop, puoi accedere facilmente alla nostra offerta completa, verificare disponibilità in tempo reale e gestire i tuoi ordini in modo semplice e veloce.

www.krannich-solar.com

www.svr-italy.com



Qualità
Ampia Gamma

Consulenza
Personalizzata

Partner
Affidabile

30 Anni di
Esperienza

Visita il nostro Webshop: **shop.krannich-solar.com/ita-it**

Sommario

Pag. 6 Distribuzione: il mercato si riorganizza

Pag. 12 L'offerta dei principali player

pag. 20 1ST BEAM
pag. 12 COENERGIA
pag. 20 COMOLI FERRARI
pag. 23 EEN ENERGY
pag. 16 ELFOR
pag. 20 ENERBROKER
pag. 16 ENERGIA ITALIA
pag. 18 ENERGY3000
pag. 24 ENERKLIMA
pag. 12 ENERPOINT
pag. 12 ESAVING
pag. 25 EXSAL
pag. 25 FORME
pag. 18 FORNITURE FOTOVOLTAICHE
pag. 22 IBC SOLAR
pag. 22 KRANNICH
pag. 22 PUNTO ENERGIA
pag. 23 SONEPAR
pag. 21 TECNOLARIO
pag. 21 VP SOLAR
pag. 16 ZELIATECH
pag. 18 WATTKRAFT
pag. 24 X-WIN

Pag. 26 Gli speciali di SolareB2B

enerpoint

LA SCELTA FACILE E CONVENIENTE

VISITA IL NOSTRO SHOP E REGISTRATI!

SCOPRI DI PIÙ

MODULI

INVERTER

BATTERIE

ACCESSORI

CONSULTA IL CATALOGO E SCOPRI LE OFFERTE A TE RISERVATE.

enerpoint.it

DISTRIBUZIONE
IL MERCATO SI RIORGANIZZA

IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA STA ATTRAVERSANDO UNA FASE SEGNATA DA PROFONDI CAMBIAMENTI - NEL DETTAGLIO FUSIONI E ACQUISIZIONI - E DALLE DIFFICOLTÀ CAUSATE DALL'INCESSANTE BATTAGLIA DEI PREZZI. IN UN MOMENTO COSÌ PARTICOLARE, ALCUNI PLAYER RISENTONO MAGGIORMENTE DELLA COMPLESSITÀ DEL MERCATO, E ALTRI SI RAFFORZANO PROSEGUENDO IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DA SEMPLICI FORNITORI A PARTNER TECNICI E STRATEGICI. È UN RIPOSIZIONAMENTO CHE RUOTA INTORNO AD ALCUNE PRIORITÀ TRA CUI SELEZIONE DEI BRAND, QUALITÀ DEL PRODOTTO, SUPPORTO CONSULENZIALE, FLESSIBILITÀ, LOGISTICA AVANZATA, DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI E FORMAZIONE

DI MONICA **VIGANÒ**

Negli ultimi anni, dopo le impennate che hanno caratterizzato l'epoca del Superbonus, le curve di crescita dei fatturati della distribuzione specializzata si sono arrestate e hanno registrato sensibili cali. Questo è dovuto principalmente alla brusca frenata della domanda, in primis proprio a causa della cancellazione della maxi agevolazione, ma anche alla diminuzione dei prezzi unitari dei prodotti. A questo si aggiunge l'alto livello di competizione alimentata da una filiera meno specialista e che spesso si differenzia sul piano del prezzo, In questo contesto, dove le marginalità sono messe a dura prova, è importante non lasciarsi trascinare e trovare una modalità per distinguersi ed emergere, soprattutto agli occhi degli installatori. Secondo alcuni esponenti della di-

Distribuzione: sette strategie per affrontare le sfide attuali

Puntare su qualità e consulenza tecnica
offrire soluzioni ad alto contenuto tecnologico, servizi pre/post vendita e supporto normativo

Focalizzarsi sul valore, non sul prezzo
costruire un'offerta basata sull'expertise e sull'affidabilità

Investire in partnership strategiche
collaborare con produttori di alto profilo per rafforzare la proposta commerciale e creare sinergie lungo la filiera

Espandersi verso nuovi segmenti
strutturarsi per rispondere a progetti più complessi e grandi impianti, anche tramite la collaborazione con EPC o società di installazione di grandi dimensioni

Sviluppare servizi logistici flessibili
consegne scaglionate, modelli just-in-time, ottimizzazione stock per grandi commesse

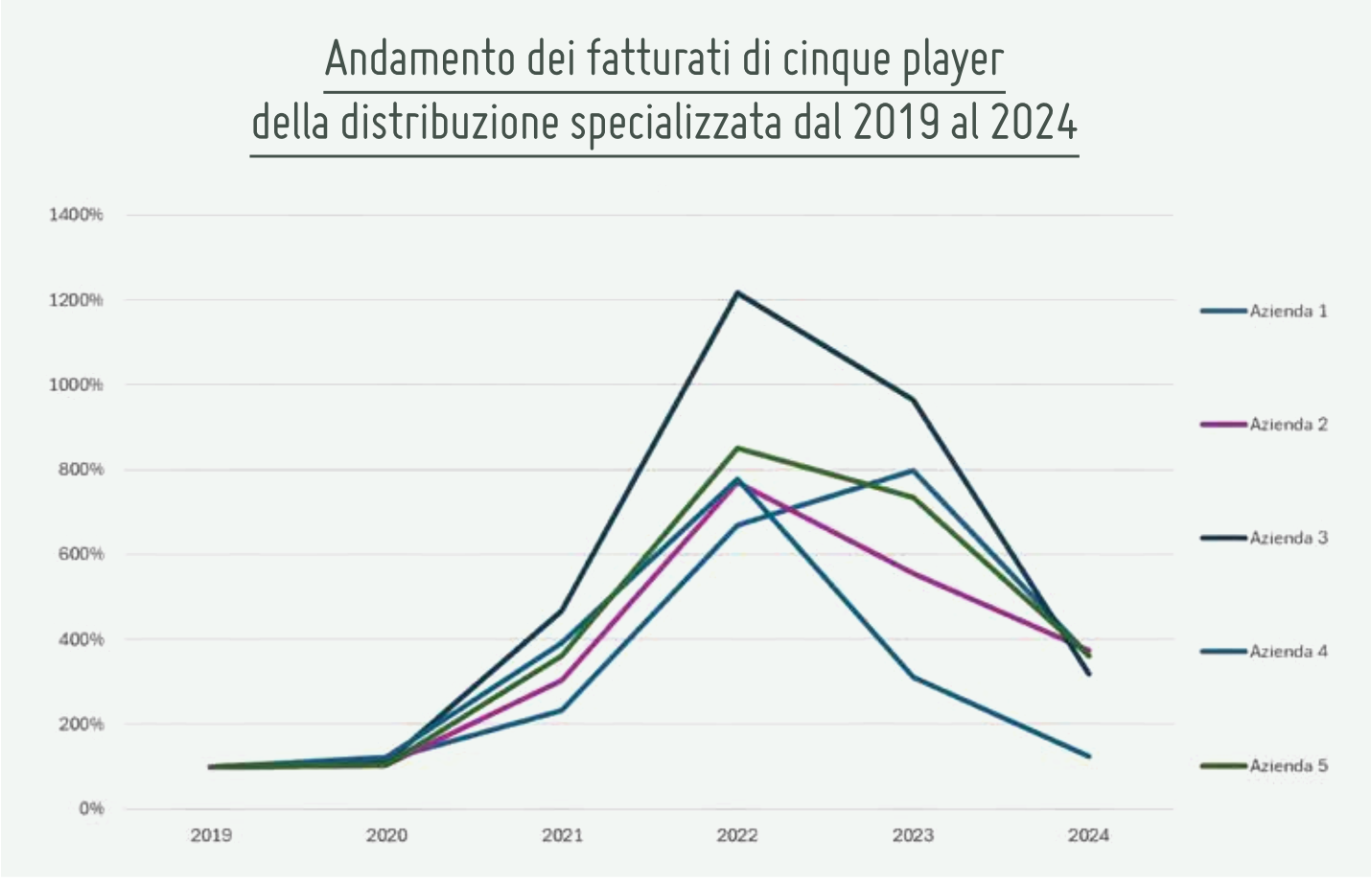
Digitalizzazione come leva competitiva
piattaforme B2B per ordini, progettazione e supporto clienti sempre più automatizzati ed efficienti

Formazione e networking
offrire eventi formativi per i propri clienti, creando fidelizzazione e aggiornamento continuo

stribuzione specializzata, la chiave sta nella promozione di soluzioni di alta qualità e che si differenzino dalla massa. Che da un lato costringono a un duro lavoro nell'immediato, ma che nel medio-lungo termine avranno sicuramente benefici. Risulta necessario puntare sulla differenziazione, soprattutto sul fronte dei servizi. Per esempio potenziando il supporto tecnico nella fase pre e post vendita e investendo nella qualità della relazione con il cliente. In un contesto come quello attuale, sono l'affidabilità e il valore del servizio a fare davvero la differenza.

IN CERCA DI UN NUOVO ASSETTO

Prima di analizzare il momento in ogni sua sfaccettatura, vale la pena sottolineare come il calo dei fatturati registrato nel settore della distribuzione (specializzata soprattutto) non sia il segnale di un mercato in crisi. Ma piuttosto l'effetto fisiologico di una fase di transizione dopo l'eccezionale picco legato al Superbonus, fase che porta verso una nuova normalità che si sta assestando su basi più solide e strutturate. In parallelo la riduzione dei prezzi unitari dei prodotti non ha compromesso la qualità delle tecnologie che anzi continuano a evolversi e migliorare in efficienza. Per cui il momento attuale, caratterizzato dalla ricerca di nuovi equilibri, è poco rappresentativo dello stato di salute effettivo del settore della distribuzione che ha la possibilità di evolvere in due direzioni polarizzanti: una più legata a volumi e appannaggio dei grandi operatori, una seconda invece più raccolta e concentrata sul rafforzamento di partnership e rapporti. Analizzando ad esempio il mercato residenziale, il calo della domanda è evidente, anche a causa della crescente presenza di grandi operatori in grado di proporre formule di pagamento dilazionato particolarmente vantaggiose, come la rateizzazione in bolletta. «Questo modello, difficile da replicare per realtà di dimensioni più contenute, sta ridefinendo le regole del gioco, concentrando il mercato su pochi attori strutturati», sostiene Simone Vernizzi, head of distribution Italia di IBC Solar. Diverso il discorso per il segmento commerciale e industriale dove il mercato si mostra molto più dinamico. Qui l'elevato costo dell'energia combinato con un prezzo dei componenti fotovoltaici ai minimi storici sta accorciando sensibilmente i tempi di rientro dell'investimento. Il fotovoltaico si conferma una soluzione attrattiva, sicura e redditizia per le aziende e questo sta alimentando un fermento positivo nel segmento. Per affrontare questo scenario si rende necessario sapersi adattare rapidamente al contesto, offrire soluzioni flessibili e puntare su servizi a valore aggiunto. «Stiamo assistendo a una profonda ridefinizione del ruolo del distributore nel settore delle rinnovabili», aggiunge Riccardo Priolo, CEO di Enerklima. «Il distributore è sempre più partner tecnologico capace di trasferire know-how, ridurre il margine di errore progettuale e ottimizzare l'intero processo di installazione. Da un lato rimangono fondamentali l'affidabilità, la capillarità della rete e la rapidità nelle consegne. Dall'altro, però, la vera differenza si gioca sulla capacità di essere specialisti. Chi saprà affiancare installatori e clienti finali con consulenza personalizzata, servizi digitali evoluti, supporto pre e post



NEGLI ULTIMI SEI ANNI IL FATTURATO DELLE AZIENDE DISTRIBUTRICI HA REGISTRATO UNA FORTE CRESCITA CHE SI È ARRESTATA INTORNO AL 2022-2023. A SEGUIRE, COMPLICI LA CANCELLAZIONE DEL SUPERBONUS, IL RALLENTAMENTO DELLA DOMANDA E IL CALO DEI PREZZI, IL TREND DI SVILUPPO SI È ARRESTATO ED È INIZIATA UNA FASE DI CONTRAZIONE

vendita, strumenti di configurazione, formazione professionale e aggiornamenti normativi, costruirà un rapporto sinergico con i propri clienti garantendo benefici per tutta la filiera». E dello stesso avviso è anche Enrico Lombardo, direttore business unit sustainability&building di Sonepar, distributore generalista con una profonda specializzazione al fotovoltaico: «È necessario mitigare l'effetto della pressione sui prezzi offrendo servizi strutturati ed efficientando al massimo la logistica. Possiamo dire che il nostro modello sia ibrido perché nonostante il profilo da distributore generalista, Sonepar si comporta come un intermediario specializzato con una organizzazione specializzata dedicata e competente e una governance interna che consente di seguire in maniera veloce la domanda e di gestire in maniera reattiva i flussi logistici. In pratica offriamo il supporto specialistico tipico di un distributore specializzato, combinato a una macchina operativa molto efficace e solitamente appannaggio di società distributive più strutturate».

LA FORZA DELLE PARTNERSHIP

Insomma, per la distribuzione specializzata è il momento di promuovere servizi ad alto valore ma anche brand virtuosi e legati alla qualità di prodotto e di filiera. «Lo stretto rapporto con i partner fornitori costituisce una delle principali strategie perché le flessioni del mercato sono assecondate dal lavoro sinergico dei partner», spiega Paolo Albo, tecnico commerciale di Tecno-Lario. «Per cui la lealtà verso i partner fornitori è parte fondamentale della sinergia. La diversificazione, tramite l'inserimento a catalogo di nuovi brand, può certamente rivelarsi uno strumento utile ma deve essere parte di una strategia di medio-lungo termine. In generale è fondamentale che i partner fornitori si rendano parte attiva di questa partita con scelte coraggiose, meno legate ai facili guadagni di oggi e più orientate all'equilibrio nel medio lungo termine». Quindi il rafforzamento delle partnership con fornitori esistenti e la nascita di accordi con nuovi produttori sono al centro delle strategie di diversi operatori della distribuzione specializzata. «Risulta essenziale consolidare le partnership esistenti e attivare nuove sinergie, strategiche per la crescita del settore delle rinnovabili a livello europeo», sostiene Paolo Zavatta, sales & marketing director di VP Solar. «Nel nostro caso, per rispondere tempestivamente alle nuove sfide e dinamiche di un mercato in costante evoluzione, VP Solar continua ad investire nel potenziamento del proprio organico tecnico, commerciale e logistico. L'efficienza logistica è un pilastro della strategia di VP Solar perché una gestione attenta dei flussi, l'ottimizzazione del magazzino e tempi di consegna certi rappresentano oggi un fattore competitivo determinante». Accanto al rafforzamento di partnership esistenti, come detto, è importante aprirsi a nuove collaborazioni anche con attori non focalizzati sulle rinnovabili, ma che possono portare competenze o soluzioni complementari. Ad esempio Enerklima ha approcciato player in grado di portare valore trasversale in ambiti come la digitalizzazione, la domotica e l'integrazione energetica.

UN'OFFERTA RIVISITATA

Alla luce di nuovi accordi e di una domanda che vira su impianti di taglia maggiore, il catalogo dei distributori sta evolvendo per rispondere in maniera più puntuale alle reali esigenze del mercato. «Il segmento commerciale e industriale rappresenta oggi il principale ambito di sviluppo, grazie alla crescente richiesta di soluzioni integrate per fotovoltaico, sistemi di accumulo, infrastrutture di ricarica rapida per la mobilità elettrica e sistemi Hvac», dice Paolo Zavatta di VP Solar. Insomma, il cliente non cerca più semplicemente pannelli fotovoltaici, ma un ecosistema energetico completo, in grado di garantire efficienza, controllo e sostenibilità nel lungo termine. Ad esempio Sonepar, in qualità di distributore generalista, lavora anche con fornitori non specificatamente del settore fotovoltaico. In questa maniera l'azienda è in grado di rispondere non solo alla domanda di prodotti fotovoltaici ma anche a quella in generale dell'impiantistica arrivando anche a sistemi di climatizzazione, gestione e controllo degli impianti, BMS e smarthome, illuminazione e controllo accessi. L'ampia offerta di Sonepar consente di proporre una soluzione impiantistica completa sia per il mercato residenziale sia per quello C&I. Questo da un lato consente alla società di essere meno sensibili alla variazione dei prezzi e dall'altra di incrementare il livello di offerta. La ricerca di soluzioni a tutto tondo e non strettamente legate solo al fotovoltaico vale soprattutto per il mondo imprenditoriale: le imprese stanno guardando con attenzione crescente ai sistemi di accumulo come strumento strategico per ridurre la dipendenza dalla rete, abbattere i costi in bolletta e tutelarsi dalle oscillazioni del mercato energetico. In questo senso, lo storage è abilitatore dell'autoconsumo, soprattutto per aziende con consumi su più fasce orarie o con processi produttivi flessibili. I segmenti più promettenti in questa fase sono il terziario avanzato, le PMI manifatturiere, le aziende agricole ad alto grado di innovazione e le comunità energetiche in fase di attivazione, contesti in cui lo storage assume un ruolo strategico non solo per l'ottimizzazione dell'autoconsumo, ma anche come leva per l'evoluzione verso modelli energetici decentralizzati e condivisi.

ABBRACCIANDO NUOVI CLIENTI

Cambiando prospettiva, si può parlare di nuovi accordi anche in riferimento alla clientela della distribuzione, che come detto si sta affacciando a nuovi segmenti di mercato di concerto con l'andamento della domanda. Nello specifico, sul fronte delle taglie impiantistiche si sta assistendo a un'espansione significativa del segmento utility scale. Questo sta spingendo sempre più operatori a strutturarsi per progetti di grandi dimensioni, favorendo la nascita di nuove collaborazioni ad esempio con gli EPC. «Per quanto ci riguarda, stiamo coinvolgendo realizzatori di impianti chiavi in mano su progetti di taglia sempre maggiore e complessi, dove la distribuzione specializzata può giocare un ruolo chiave», evidenzia Riccardo Priolo di Enerklima. «Per meglio rispondere alle loro esigenze, abbiamo stretto accordi che ci permettono di garantire ai nostri clienti soluzioni ad alto contenuto tecnologico, affidabili e orientate alla massima efficienza energetica. Ad esempio siamo Gold Partner di Huawei, distributori specializzati e autorizzati di SolarEdge, Premium Partner di Solarwatt e abbiamo recentemente siglato una partnership strategica con 3Sun» C'è da dire che lavorare con

I DISTRIBUTORI PIÙ STRUTTURATI STANNO IMPLEMENTANDO SISTEMI DI AUTOMAZIONE CHE GARANTISCONO TEMPI DI PRELIEVO SEMPRE PIÙ RAPIDI COSÌ DA RISPONDERE ALLE RICHIESTE DEL CLIENTE IN MANIERA EFFICIENTE

Energia Italia

Da sempre il tuo distributore **per il fotovoltaico**

Un'azienda del **Gruppo Marigliano**

Specialisti nella distribuzione di soluzioni per l'indipendenza energetica.

Da oltre vent'anni accompagniamo i professionisti del fotovoltaico e delle energie rinnovabili, offrendo le migliori soluzioni per impianti residenziali, commerciali e industriali.

Oggi, con l'ingresso nel **Gruppo Marigliano**, siamo ancora **più grandi e più forti al tuo fianco**, con una maggiore presenza su tutto il territorio nazionale. Le **stesse persone**, gli **stessi valori** di sempre e una **visione chiara**: costruire un **futuro energetico sostenibile**, **insieme**.

Questa è Energia Italia.

Siamo distributori partner per

AZZURRO ZCS · Fronius · HUAWEI · solaredge · Solplanet · BYD Energy Storage · JA SOLAR · Trinasolar · Qcells · TCL SOLAR

WINAICO · 3SUN · BISOL · ALUSISTEMI solar solutions · K2 systems · LG Business Solutions · AUTEL · HIS SOLARSYSTEME · TE connectivity · CHINT · AcquaPower

energiaitalia.info

IL DIGITALE È OGGI UN ELEMENTO CHIAVE NELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE PER LA MAGGIOR PARTE DEI DISTRIBUTORI. LE LORO PIATTAFORME CONSENTONO DI ACCEDERE IN TEMPO REALE A INFORMAZIONI SU DISPONIBILITÀ, PREZZI, PROMOZIONI, STATO DEGLI ORDINI, OLTRE A DOCUMENTAZIONI VARIE TECNICHE E FINANZIARIE

nuovi soggetti di questo calibro significa entrare in un mercato dove la concorrenza è meno affollata, ma dove è necessario offrire un servizio altamente qualificato. Lo spiega Enrico Lombardo di Sonepar: «Se parliamo di installatori che operano con il mercato residenziale, i servizi più richiesti includono consulenza, progettazione e anche la capacità di proporre al cliente finale un pacchetto di soluzioni complete e non limitate al solo fotovoltaico. Se invece parliamo di grandi installatori o EPC, allora la richiesta verte su supporto tecnico e finanziario e logistica. Infine se ci si interfaccia con le utility, la capacità finanziaria e la logistica puntuale sono gli elementi di servizio che gli interlocutori apprezzano di più». In generale, in riferimento al cliente cui si rivolge il mercato della distribuzione, la proposta di servizi comprende la consulenza pre vendita, l'assistenza in cantiere e la scelta di partner con un valido servizio di assistenza post vendita. La ricchezza di argomentazione tecnica a fronte di prezzi competitivi, poi, fornisce all'operatore spunti di valorizzazione dell'offerta e di diversificazione della proposta. Altro servizio ormai imprescindibile è la formazione proposta all'installatore. Che non è più limitata alla presentazione di un prodotto, ma è in grado di diffondere argomentazioni tecniche di valorizzazione dell'offerta e risposte dirette alle esigenze di mercato come le forme di incentivazione, i nuovi meccanismi di approccio alla transizione energetica e la rispondenza alle normative. Rilevanti sono, in ambito formazione, le collaborazioni con associazioni, istituzioni e fornitori partner. Senza contare che gli appuntamenti formativi rappresentano anche occasioni di networking per confrontarsi con professionisti, tecnici e referenti dei principali player del settore.

L'EFFICIENZA LOGISTICA

La creazione di nuove partnership e l'apertura a nuove tipologie di clientela richiede sicuramente una ristrutturazione interna per gli operatori della distribuzione specializzata e non. E questa ristrutturazione riguarda anche l'aspetto logistico. In riferimento ad esempio alle collaborazioni con EPC, per essere competitivi in questo ambito, è fondamentale proporre soluzioni logistiche e commerciali su misura, come ad esempio la consegna scaglionata dei materiali, che risponde alle esigenze operative e finanziarie dei grandi progetti. Ed ecco che entra in gioco la gestione del magazzino. «Nel nostro caso, possiamo contare su 165 punti vendita dislocati in tutta Italia e cinque centri di distribuzione con merce in pronta consegna», spiega Enrico Lombardo di Sonepar. «I nostri magazzini di Pomezia e Padova inoltre sono dotati di sistemi di automazione che garantiscono tempi di prelievo rapidissimi e capacità di soddisfare la richiesta del cliente nel 99% dei casi entro poche ore». Rilevante è anche l'aspetto della pianificazione che, in un mercato caratterizzato da cicli rapidi e forte volatilità come quello fotovoltaico, non è un elemento di semplice gestione. «I recenti episodi di overstock hanno rappresentato una lezione importante per l'intero settore, spingendo molti operatori, noi compresi, verso un approccio più prudente e snello, sempre più orientato al modello just-in-time», spiega Simone Vernizzi di IBC Solar. Questo consente di ridurre i rischi legati all'immobilizzo di capitale e di adattarsi con maggiore flessibilità alle dinamiche di mercato. «In questi momenti è fondamentale mantenere l'identità e non snaturare l'approccio di mercato che storicamente ha contraddistinto il distributore», aggiunge Paolo Albo di Tecno-Lario. «L'interesse verso forniture di volume maggiore punta dritto verso una riduzione di prezzi e margini, che in una certa misura occorre assecondare per mantenere competitività, ma resta fondamentale mantenere i rapporti e le disponibilità verso la clientela storica afferente ai nostri mercati principali. È quindi strategico muoversi con una programmazione importante, ma oculata, soprattutto sui prodotti per cui nei prossimi mesi potrebbe esserci carenza».

INVESTIRE NEL DIGITALE

Inoltre il settore fotovoltaico, essendo tecnologico e d'avanguardia, non può prescindere da un alto livello di digitalizzazione. I partner fornitori mettono a disposizione strumenti molto utili, che negli ultimi anni hanno fatto la differenza. Oggi la partita si gioca lì, anche se poi spesso si risolve sul piano del prezzo. La stessa logistica è fortemente influenzata dall'evoluzione digitale: oggi il mercato richiede più velocità, maggiore tracciabilità, assoluta precisione, consegne al dettaglio in cantiere. Le relazioni con i fornitori di logistica diventano quindi sempre più importanti in conseguenza del maggior livello di servizio che si tende a riservare e alla necessità di scongiurare passi falsi legati all'instabilità di mercato e alla rapida evoluzione tecnologica della gamma prodotti. In linea di massima quindi il digitale è oggi un elemento chiave nella relazione con il cliente per la maggior parte dei distributori. «Abbiamo investito in una piattaforma web che consente di accedere in tempo reale a tutte le informazioni e alle schede tecniche dei prodotti», spiega Riccardo Priolo di Enerklima. «Attraverso i nostri canali social condividiamo costantemente news, aggiornamenti normativi e lancio di nuovi prodotti, per garantire ai nostri clienti un'informazione puntuale in linea con gli sviluppi del settore. A livello di logistica abbiamo rivisto i flussi di magazzino, ottimizzato la gestione degli stock e potenziato i punti di consegna su scala nazionale per garantire tempi rapidi». Anche IBC Solar ha investito nella creazione di una piattaforma che consente ai clienti di accedere in tempo reale a informazioni su disponibilità, prezzi, promozioni e stato degli ordini, oltre a consultare documentazione tecnica e fatture in autonomia. In questo modo il distributore vuole rendere l'installatore più indipendente nella gestione quotidiana delle commesse, riducendo i tempi di attesa e migliorando l'esperienza complessiva. «Un altro asset strategico è il nostro software di progettazione proprietario, sviluppato internamente, che consente una pianificazione completa dell'impianto, sia dal punto di vista elettrico che meccanico. Uno strumento intuitivo e professionale che, oltre a ottimizzare il layout, genera direttamente la distinta dei materiali e la importa nel carrello, semplificando il processo d'acquisto», spiega Simone Vernizzi di IBC Solar. Altro strumento digitale è quello di VP Solar per supportare clienti installatori e progettisti EPC nella gestione e realizzazione di impianti su larga scala. «La nuova piattaforma digitale offre servizi amministrativi, fiscali, di revamping e repowering per impianti residenziali e C&I, sia per il FER-X sia per le comunità energetiche in ottica di una visione B2B2C», dichiara Paolo Zavatta di VP Solar. «Offrendo un grande vantaggio per gli installatori, che potranno condividere direttamente con il cliente finale il ritorno economico degli impianti nel tempo e supportarlo grazie all'accesso completo e user friendly a dati facilmente fruibili e comprensibili per bilanci e verifiche finanziarie». Da segnalare infine la proposta di Sonepar che reputa la digitalizzazione uno dei pilastri fondatori dell'azienda. Il 27% delle vendite del distributore proviene da ordini online tramite piattaforma Spark realizzata dalla digital factory interna. Si tratta di un sistema efficiente, dove i clienti possono fare ordini entro le 20 di sera e avere il materiale in cantiere entro le 6/7 della mattina seguente.

VINCE IL VALORE, NON IL VOLUME

Considerando lo scenario, quali sono le strategie commerciali e distributive vincenti? Secondo i principali player della distribuzione, la strategia vincente guarda al valore, non al volume. Chi saprà integrarsi a monte con i produttori e a valle con gli installatori ed EPC offrendo competenze, servizi e supporto reale sarà protagonista del nuovo ciclo. La distribuzione specializzata diventerà sempre più ibrida, tecnica e digitale. La distribuzione specializzata, insomma, sta evolvendo verso un modello più strategico, consulenziale e tecnologico. Sicuramente, per la molteplicità di fattori concorrenti e destabilizzanti il settore, è evidente la necessità di evolvere in maniera resiliente al mercato, ma senza perdere la propria identità storica. In questo scenario le grandi acquisizioni da parte di operatori esterni al settore o legati alla distribuzione generalista aprono le porte a uno scenario del tutto inedito, in cui sono più pesanti le armi di approccio al mercato. Ma si tratta di un'evoluzione naturale che riguarda ogni mercato tecnologico. «Quando le tecnologie sono nuove e innovative, inevitabilmente la distribuzione si configura esclusiva o selettiva», spiega Enrico Lombardo di Sonepar. «Ma quando queste tecnologie diventano mature e si va verso la massificazione del mercato, la conoscenza diventa appannaggio anche di intermediari più generalisti. È successo ad esempio anche nell'air conditioning. Per cui è possibile che questa perdita di esclusività continui e che il mercato della distribuzione in ambito fotovoltaico diventi più estensivo. Tuttavia dare valore ai clienti non vuol dire solo vendere prodotto ma anche valore e quindi la specializzazione continuerà a essere imprescindibile». Insomma, nel medio lungo-termine l'alta qualità della proposta supererà sempre l'aspirazione a volumi importanti. È cambiata la percezione del valore: oggi i clienti cercano soluzioni integrate, servizi, consulenza tecnica e supporto progettuale. Le marginalità, inevitabilmente, sono sotto pressione. Ma la risposta non può essere una corsa al ribasso. Al contrario, occorre costruire un modello distributivo basato sull'eccellenza tecnica e sulla capacità di supportare gli installatori e i professionisti del settore che dovranno accompagnare le imprese nella loro transizione energetica, anche grazie alle nuove opportunità del Pnrr e ai criteri ESG. Chi saprà offrire valore aggiunto e non solo componenti, continuerà a essere competitivo e sostenibile nel lungo termine.

Scarica il whitepaper

Zero SF6. Zero compromessi: quadri di media tensione blue GIS

Gestione intelligente degli impianti fotovoltaici per un domani sostenibile

Perché sceglierli?

- 100% SF6-free – già conformi al Regolamento (UE) 2024/573 sugli F-gas
- Monitoraggio in tempo reale di tensione, correnti e potenza su ogni linea
- O&M predittiva: riduci i fermi impianto e i costi operativi con soluzioni IoT
- Gestione multi-site: un unico cruscotto per tutto il tuo portfolio fotovoltaico
- Rendimento energetico massimizzato attraverso analisi predittive

100% future-ready e SF6-free: la soluzione sostenibile per gestire la tua energia in modo intelligente.

siemens.it/bluegis

SIEMENS

I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025

enerpoint

AZIENDA

Ragione sociale: Enerpoint Srl
Indirizzo sede: via Torino 3/5, Varedo (MB)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Paolo Maria Rocco Viscontini
Direttore commerciale: Paolo Maria Rocco Viscontini, Marco Ravasi e Aulira Balija
Direttore acquisti: Cristian Lombardi
Numero dipendenti: 20

OFFERTA

Moduli: 3SUN, Huasun, JA Solar, Jinko Solar, Longi

Storage: Ecoflow, Fox Ess, RCT Power, Sunwoda Energy

Inverter: Atmoce, Ecoflow, Fox Ess, RCT Power, Solis

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia
Principali servizi offerti: Supporto e assistenza tecnica pre e post-vendita, acquisto semplice e veloce tramite e-commerce, spedizione rapida, formazione e aggiornamento continuo su prodotti e tecnologie. L'azienda si occupa anche di sviluppi e di EPC, in collaborazione con progettisti e installatori locali.
Principali clienti/interlocutori: EPC, installatori

COENERGIA

renewable energy distribution

AZIENDA

Ragione sociale: Coenergia Srl
Indirizzo sede: via Bondeno Est 3,46023 Bondeno di Gonzaga (MN)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Giulio Arletti
Direttori commerciali: Davide Caprara
Direttori acquisti: Luca Arletti
Numero dipendenti: 48

OFFERTA

Moduli: 3Sun, Aiko, Hyundai, Ja Solar, Risen, Trienergia, Tongwei

Storage: BYD, Ecoflow, Fimer, Fronius, Kostal, Sma, Solaredge, Solarwatt, Solis, Sungrow, Tesla, Tigo, Western Co, Zcs

Inverter: Fimer, Fronius, Kostal, Sma, SolarEdge, Solis, Sungrow, Zcs

Sistemi di montaggio: SFlex, SL Rack

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Albania, Austria, Bielorussia, Belgio, Bosnia ed Erzegovina, Bulgaria, Cina, Croazia, Cipro, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Germania, Gran Bretagna, Grecia, Hong Kong, Ungheria, Irlanda, Giordania, Kosovo, Libano, Liechtenstein, Lituania, Malta, Moldavia, Monaco, Montenegro, Marocco, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Russia, Serbia, Singapore, Slovacchia, Slovenia, Sud Africa, Sud Corea, Spagna, Svizzera, Tunisia, Turchia, Emirati Arabi Uniti, Ucraina, Vietnam
Principali servizi offerti: Consulenza tecnica, consulenza progettuale e servizio pre e post-vendita
Principali clienti/interlocutori: Installatori di impianti elettrici o fotovoltaici, grossisti di materiale elettrico, progettisti, EPC, distributori, specialisti di materiale fotovoltaico, ingegneri o studi di consulenza sul mondo degli impianti elettrici-energetici o fotovoltaico.
Dimensioni magazzino: 18.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione +15% rispetto al 2024

"CREARE VALORE CONDIVISO LUNGO TUTTA LA CATENA"

Giulio Arletti, CEO

«Il mercato fotovoltaico è in rapida evoluzione, spinto da transizione energetica, innovazione tecnologica e incentivi. Efficienza, digitalizzazione e integrazione dei sistemi (storage, e-mobility, climatizzazione) stanno ridefinendo l'approccio all'autoconsumo. In questo scenario, le strategie vincenti puntano su filiere corte, supporto tecnico qualificato e soluzioni integrate. Coenergia risponde con un'offerta completa, un servizio pre e post vendita solido, pronta consegna dei materiali e una rete commerciale specializzata. Grazie alla nostra logistica ottimizzata, possiamo garantire un servizio di consegna estremamente rapido, assicurando la massima efficienza anche nei progetti con tempistiche ristrette. Per ricevere un'offerta personalizzata o maggiori dettagli sui moduli disponibili, il nostro team commerciale è sempre a completa disposizione. La chiave è creare valore condiviso lungo tutta la catena, anticipando i trend e garantendo affidabilità e flessibilità operativa».

ESAVING

ogni watt conta

AZIENDA

Ragione sociale: Esaving Srl
Indirizzo sede: via Caproni 9, 38121 Trento
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Luca Demattè
Direttore commerciale: Jacopo Schieppatti
Direttore acquisti: Micol Casna
Numero dipendenti: 17

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Germania, Albania
Principali servizi offerti: Vasta gamma di servizi legati all'efficienza energetica e alla mobilità elettrica, rivolgendosi sia a installatori sia a privati. I servizi comprendono la fornitura di componenti per impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo, pompe di calore, soluzioni per la mobilità elettrica e monitoraggio il tutto supportato da una logistica rapida ed affidabile
Principali clienti/interlocutori: Ampia gamma di clienti, dagli studi tecnici di progettazione a installatori e società edili.
Dimensioni magazzino: Oltre 3200 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione +50% rispetto al 2024, anno che aveva visto un calo del 40% causato dalla rimodulazione dei prezzi rispetto al 2023

OFFERTA

Moduli: Jinko, Tongwei, Solitek, 3Sun, Eurener

Storage: Huawei, SolarEdge, GoodWe, Zucchetti, SMA, Pylontech, Byd, Fimer

Inverter: Huawei, SolarEdge, GoodWe, Zucchetti, Fimer, Fronius, SMA, Western CO, Ecoflow

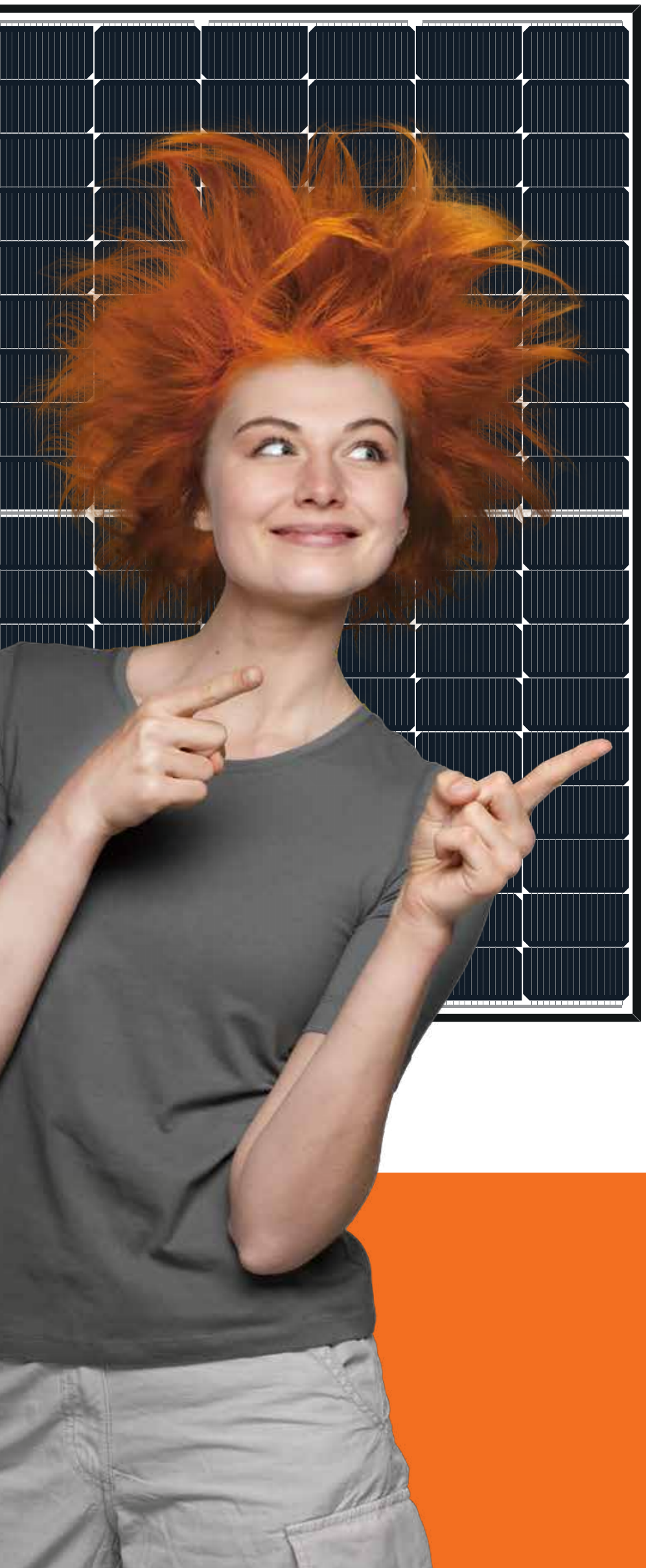
Sistemi di montaggio: K2, Sun Ballast, Schletter

"AIUTARE L'INSTALLATORE A INTERCETTARE FONDI E INCENTIVI"

Luca Demattè, CEO

«Nel fotovoltaico il vero differenziale competitivo oggi sono i servizi: puntualità nelle consegne, logistica veloce, supporto tecnico e strumenti digitali a supporto della vendita. L'evoluzione sta nel generare domanda, aiutando l'installatore a intercettare fondi e finanza agevolata. Per questo abbiamo sviluppato e presentato alla Key Energy 2025 una piattaforma in co-branding con Muffin, che consente di cercare incentivi filtrandoli in maniera mirata. Ai clienti più fedeli offriamo anche un anno gratuito del piano Scout, per restare sempre aggiornati sulle opportunità disponibili con incentivazione diretta e indiretta al nostro settore. La strategia commerciale più efficace oggi è vendere non solo prodotti, ma soluzioni e opportunità di ritorno economico, accompagnando il cliente lungo tutto il percorso, dalla proposta alla realizzazione, in linea con gli obiettivi nazionali al 2030».

MODULO 5.0
MADE IN EU



TOP!

Il modulo premium perla transizione energetica

Produciamo in Austria dal 2003
Venite a visitare la nostra unità produttiva

Moduli solari 440Wp HC

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

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

Transizione 5.0

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

sales.italia@sonnenkraft.com

sonnenkraft.com

SONNENKRAFT
SISTEMI SOLARI AUSTRIACI

EXSAL

Il distributore che cambia le regole

Nata dalla visione di una nuova generazione di imprenditori con grande esperienza nel B2B, Exsal è partita con un obiettivo chiaro: portare specializzazione, efficienza e agilità in un mercato dominato da player che puntano su un'ampia offerta multibrand. Oggi quella visione è realtà: Exsal mette al centro marchi eccellenti, relazioni autentiche e servizi su misura.

"Attraverso il dialogo costante, nascono iniziative strutturate che coinvolgono attivamente tutti gli attori della filiera. Attraverso l'organizzazione e la partecipazione a eventi di settore e la realizzazione di attività formative congiunte, diamo vita a un modello di collaborazione solido e continuativo, in cui co-marketing e supporto tecnico qualificato rappresentano pilastri strategici"

Andrea Viscido founder e COO

Crescere insieme, con passione e fiducia

"La crescita, per noi, nasce dall'ascolto di chi ci sceglie" racconta Andrea Viscido. "In ogni progetto mettiamo energia, fiducia e passione. Ogni kilowatt installato è molto più di un dato tecnico: è il segno tangibile di una relazione costruita con dedizione, trasparenza e condivisione. È un cammino che richiede costanza, ma che ci guida verso un futuro solido, fatto di persone e valori. Exsal è la scelta ideale per chi non cerca solo soluzioni, ma anche competenza, affidabilità e un rapporto umano che fa la differenza.

Focus su pochi brand strategici, con energia e visione

"In un settore sempre più affollato, Exsal ha scelto un modello diverso: relazioni solide, selezione attenta, tempestività e supporto a 360°. Non vogliamo solo commercializzare prodotti, vogliamo essere un vero ponte tra produttori e installatori." spiega Andrea Viscido, founder di Exsal.
Con queste parole, Andrea sintetizza una filosofia che ha radici profonde: focalizzarsi e specializzarsi su brand strategici, accuratamente selezionati, e costruire con loro rapporti autentici e duraturi. Una scelta consapevole che consente all'azienda di investire in risorse, tempo ed energie al servizio dei brand partner e dei clienti, accompagnandoli con dedizione in ogni fase del progetto.

I brand distribuiti

AIKO
AZZURRO PZCS
CanadianSolar
EP CUBE
CONTACT ITALIA
alhua TECHNOLOGY
DJI ENTERPRISE
eurener energía solar
HUAWEI
JA SOLAR
secsun
Trinasolar

Il team commerciale

Altamente formato, affianca quotidianamente gli installatori con supporto tecnico diretto, dalla progettazione alla selezione delle migliori soluzioni. L'attenzione al cliente e la centralità dell'assistenza si evince anche dalla presenza di due commerciali nelle zone del Triveneto e della Lombardia. Tutto questo si traduce in preventivi rapidi, conferme d'ordine puntuali ed evasioni immediate.
Il vero punto di forza è però la logistica integrata, organizzata per garantire risposte rapide e personalizzate. Una rete capillare di partner logistici copre tutto il territorio nazionale, mentre le consegne dirette con mezzi aziendali propri assicurano tempestività ed efficienza in Campania e zone limitrofe. Ogni spedizione viene gestita per garantire al cliente rapidità d'evasione, efficienza e ottimizzazione dei costi.

Il cuore della strategia: ponti tra eccellenze e relazioni autentiche

L'attenzione riservata ai clienti, si riflette nel rapporto con i brand partner. "Conosciamo a fondo i nostri partner: tecnologie, roadmap di prodotto e visione di mercato" racconta Claudio Stammelluti, direttore commerciale. "Ogni marchio inserito nel portafoglio Exsal è selezionato non solo per l'eccellenza tecnologica, ma anche per la reale capacità di rispondere alle esigenze operative del mercato italiano. Valutiamo con attenzione parametri fondamentali come la solidità tecnica del prodotto, l'efficienza, la semplicità di installazione, il supporto pre e post-vendita e —elemento imprescindibile —la propensione al dialogo e alla co-evoluzione."

"Ogni marchio racconta una storia di eccellenza, e ogni scelta è il risultato di un percorso strutturato. Solo così possiamo costruire una rete di partner in grado di generare vero valore per tutto il settore."
Claudio Stammelluti
direttore commerciale

Fondatori con un mindset agile e orientato al futuro

Un gruppo che porta con sé dinamismo, flessibilità e una forte propensione al dialogo, capace di rispondere con agilità alle sfide di un mercato in costante evoluzione. Andrea spiega: "La nostra mentalità aziendale fatta di strutture e processi snelli, garantisce decisioni rapide, dandoci la possibilità di avere un approccio al mercato basato su ascolto e personalizzazione."

"Per l'anno 2025 prevediamo il mantenimento del nostro trend di crescita, nonostante la lieve flessione riscontrata nel mercato residenziale. Contestualmente, il comparto commerciale e industriale continua a evidenziare una domanda solida, sostenuta dall'esigenza crescente di contenere i costi energetici e migliorare la sostenibilità operativa."
Massimiliano Voto CFO e founder

SOLAR & STORAGE LIVE Italia

Visita il nostro stand all'edizione 2025 di Solar & Storage Live Italia, l'8 e il 9 ottobre a Veronafiere, Verona: due giorni dedicati alle ultime innovazioni del fotovoltaico e dello storage, con workshop, incontri e occasioni di networking.

KEY THE ENERGY TRANSITION EXPO

E a marzo 2026 saremo presenti, per il terzo anno consecutivo, a KEY – The Energy Transition Expo a Rimini, l'evento di riferimento per le energie rinnovabili in Italia. Un'opportunità unica per incontrarci, scoprire le novità e condividere la nostra visione sul futuro dell'energia.

I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025

ELFOR

AZIENDA

Ragione sociale: Elfor Srl
Indirizzo sede: sede operativa in via Lavoratori Autobianchi 1, strada 8 edificio 22F, Desio (MB)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Paolo Luciano Panighi
Direttore commerciale: Oscar Facchetti

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Malta
Principali servizi offerti: Supporto tecnico pre-post-vendita, servizio formativo, servizio di ricarica batterie
Principali clienti/interlocutori: EPC, installatori, progettisti, ingegneri, distribuzione generalista
Dimensioni magazzino: 1.500 metri quadrati

OFFERTA

Moduli: EgingPV, Exiom, Jinko, Seraphim, **3Sun**, **Huasun**, **Solitek**, **Solvis**

Storage: GoodWe, LG Energy Solution, Pylonthec, Solax, **Azzurro**, **Weco**, **Socomec**

Inverter: Fronius, GoodWe, Lg Energy Solution, Solax, ZeroCo2, **Azzurro**

Sistemi di montaggio: Pasal, Sunballast, **Energy5**

"PUNTARE SU NUOVE LINEE PRODOTTO E RAFFORZAMENTO RETE COMMERCIALE"

Oscar Facchetti, direttore commerciale

«La direzione strategica di Elfor per i prossimi anni è chiara: crescita selettiva, inserimento di nuove linee di prodotto e rafforzamento della nostra rete commerciale attraverso strumenti digitali, supporto tecnico e formazione. Solo così possiamo affrontare la complessità del mercato e trasformarla in opportunità. Il fotovoltaico cresce spinto da innovazione e transizione energetica. Dopo gli anni del Superbonus, il 2025 punta su grandi impianti legati a Pnrr, Transizione 5.0, FERX e CER. Il mercato evolve con digitalizzazione, AI, sistemi di accumulo, comunità energetiche e grandi investimenti. Cresce l'autoconsumo in un contesto sempre più elettrico e con una rete obsoleta. Le strategie vincenti? Informazione, formazione e supporto completo: non solo tecnico di prodotto, ma soluzioni integrate, assistenza tecnica, consulenza finanziaria e presenza capillare sul territorio nazionale. Il nostro obiettivo è rafforzare la relazione con i professionisti, offrendo continuità e valore. In sintesi: comunicazione, competenze, competitività a 360 gradi».

Zeliatech

AZIENDA

Ragione sociale: Zeliatech Srl
Indirizzo sede: via Energy Park 20, Vimercate (MB)
Country manager: Sergio Grassi
Direttore commerciale: Vito Carcea
Direttore marketing & service: Andrea Rocchi
Direttore acquisti: Giuliana Ronchi
Numero dipendenti: 35

OFFERTA

Moduli: Tongwei, **Sonnenkraft**

Storage: Huawei, **Energizer**, Eaton

Fornitori EV: Ensto, Ecotap/Ekoenergetyka

Inverter: Huawei

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Germania, Spagna, Portogallo
Principali servizi offerti: Formazione, supporto tecnico re e post-vendita, logistica e strumenti finanziari
Principali clienti/interlocutori: Utility, EPC, installatori, progettisti, rivenditori, fondi
Dimensioni magazzino: Cavenago, Cambiago, Tortona per un totale di 173.000 metri quadrati

"CLIENTE AL CENTRO, PARTNERSHIP STRATEGICHE ED ECOSISTEMA DI SERVIZI"

Sergio Grassi, country manager

«L'abbandono progressivo degli incentivi residenziali ha spinto il mercato verso una fase più matura caratterizzata da una forte espansione degli impianti fotovoltaici di media e grande taglia, specialmente nel segmento commerciale e industriale. Qui transizione energetica, obiettivi ESG, digitalizzazione ed evoluzione tecnologica spingono il mercato verso soluzioni caratterizzate dall'integrazione fra impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e soluzioni integrate che includono climatizzazione, mobilità elettrica e gestione energetica. In questo scenario, l'approccio vincente è quello che mette al centro il cliente professionale ed unisce lo sviluppo di partnership solide con vendor strategici ad un ecosistema di servizi orientato al valore aggiunto. Questo significa offrire soluzioni, formazione qualificata, supporto tecnico pre e post-vendita, logistica flessibile e strumenti finanziari in grado di facilitare la realizzazione di impianti anche complessi».

Energia Italia.info

AZIENDA

Ragione sociale: Energia Italia SpA Società Benefit a Socio Unico
Indirizzo sede: via Vittorio Emanuele II 294, 91021 Campobello di Mazara (TP)
Direttore commerciale: Giuseppe Maltese
Responsabile acquisti: Daniela Favilla
Numero dipendenti: 64

OFFERTA

Moduli: Qcells, Trina Solar, **JA Solar**, TCL, Winaico, Solar, 3SUN, Bisol

Storage e inverter: ZCS Azzurro, Huawei, SolarEdge, Fronius, **Solplanet**, BYD

Sistemi di montaggio: Alusistemi, K2 Systems

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia ed Europa
Principali servizi offerti: Consulenza tecnico-commerciale, vendita di tecnologie per impianti fotovoltaici e risparmio energetico (solare termico, colonnine di ricarica, condizionamento e pompe di calore). Formazione gratuita, assistenza pre-vendita e post-vendita
Principali clienti/interlocutori: Installatori, Esco, rivenditori di fotovoltaico chiavi in mano
Dimensioni magazzino: 3.500 mq logistica Sicilia, 3.500 mq logistica Toscana, prossima apertura logistica Campania
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione incremento rispetto al 2024

"GARANTIRE PRESENZA COSTANTE E CAPILLARE SUL TERRITORIO NAZIONALE"

Giuseppe Maltese, direttore commerciale

«Per continuare nel mercato questo percorso di evoluzione, Energia Italia è entrata a far parte del Gruppo Marigliano, importante realtà proprietaria di 13 insegne della distribuzione di materiale elettrico e termoidraulico. Energia Italia assume così un ruolo di regista e protagonista per le rinnovabili per le aziende del gruppo, diventando il primario canale di approvvigionamento di materiali fotovoltaici. Al tempo stesso la nostra azienda continuerà a sviluppare prioritariamente il mercato degli installatori in Italia e all'estero, facendo leva sui suoi magazzini e sulla storica partnership con ben 26 fornitori, sulle nostre sette agenzie dislocate e rinforzando gradualmente la rete vendita. Stiamo inoltre potenziando tutta l'area pre vendita, il front office e la presenza nelle regioni del Nord Italia. L'ingresso nel Gruppo permetterà anche una maggiore capacità di programmazione con i principali fornitori sia in termini di volume sia in termini di pianificazione».

CONTERRA®
TRACKER

NOVITÀ!

su richiesta servizio di

Installazione Tracker in cantiere

Scopri di più sul
CONTERRA® TRACKER

Cuscinetto ridisegnato

- Alta escursione
- Testato in laboratorio certificato
- Meno pezzi
- Meno ingombri

Struttura ottimizzata

Giunti di accoppiamento unici nel settore, compatibilità totale con ogni tipo di modulo. Versatilità massima per layout complessi.

Servizio di Pull OUT

Prova di estrazione (pull out)
Assistenza tecnica in cantiere

CONTACT ITALIA®

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
70022 Altamura Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

ISO 14001 · ISO 9001 · N.305/2011 Regolamento (UE) · EN 1090-1 Strutture Metalliche

Next Fair Oct 8–9, 2025

SOLAR & STORAGE LIVE Italia 2025

Pad. 6 Stand D60

I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025

WATTKRAFT

AZIENDA

Ragione sociale: Wattkraft GmbH & Co. KG
Indirizzo sede: Jathostraße 11, 30163 Hannover, Germany
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Giovanni Migliore
Sales director Southern Europe: Enrico Pistillo
Responsabile divisione pannelli: Enrico Giamberduca
Numero dipendenti: Oltre 200

OFFERTA

Moduli: Aiko, Phono Solar
Storage: Huawei
Fornitori EV: Huawei
Inverter: Huawei

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Portogallo, Spagna, Germania, Benelux
Principali servizi offerti: Wattkraft svolge il ruolo di Value Added Partner per Huawei e Aiko in Italia, così come negli altri Paesi in cui opera. L'azienda è impegnata nello sviluppo del mercato attraverso un network distributivo selezionato, al quale offre supporto tecnico, commerciale e logistico. Recentemente, Wattkraft ha ottenuto la certificazione Huawei CSP 5 Stars e attualmente è focalizzata sull'ampliamento dei propri servizi a valore aggiunto, accompagnando i clienti in ogni fase del progetto
Dimensioni magazzino: Oltre 1 GW in stock, magazzini in Germania e Francia
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione +25% rispetto al 2024

"VINCE CHI PUNTA SU SPECIALIZZAZIONE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE E PARTNERSHIP DURATURE"

Enrico Pistillo, sales director Southern Europe

«Il mercato fotovoltaico italiano è oggi guidato da tre fattori strategici: la crescente consapevolezza energetica soprattutto nel segmento C&I, la necessità di sistemi integrati (fotovoltaico, storage ed ev charging) e lo sviluppo delle comunità energetiche. In questo contesto, le strategie più efficaci sono quelle orientate alla specializzazione e al valore: supporto tecnico strutturato, formazione continua per i partner e soluzioni personalizzate per il segmento C&I e utility. A livello distributivo puntiamo su un modello flessibile, con logistica integrata, forte prossimità al cliente e un'offerta modulare. La chiave per noi è costruire partnership solide e durature, aiutando i partner ad affrontare le sfide nel mercato e fornendo strumenti e supporto per semplificare ogni fase del progetto».

FORNITURE FOTOVOLTAICHE

AZIENDA

Ragione sociale: Forniture Fotovoltaiche Srl
Indirizzo sede: via Sistina 121, 00187 Roma
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Stefania Romio
Direttore commerciale: Romano Paolicelli
Direttore acquisti: Vincenzo Paolicelli
Numero dipendenti: 40

OFFERTA

Moduli: Sunpro, Flysolartech, Megasol, Longi Solar, JaSolar , TWsolar, Risen
Storage: FoxEss, Livoltek, Tbea, Sungrow
Inverter: FoxEss, Livoltek, Tbea, Sungrow
Sistemi di montaggio: Sunfer, Ta metalli

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Albania, Croazia, Svizzera
Principali servizi offerti: Noleggio operativo, finanziamenti, installatori partner
Dimensioni magazzino: 14 magazzini da 1.500 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Fatturato 2024 pari a 74.000 euro, previsioni di fatturato per il 2025 pari a 85.000 euro

energy 3000 solar

AZIENDA

Ragione sociale: Energy3000 Solar
Indirizzo sede: via dell'Artigianato 23, 37010 Pastrengo (VR)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Christian Bairhuber
Direttore commerciale: Gabriele Rosso
Direttore acquisti: Antonella Scarfò
Numero dipendenti: Circa 100

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Austria, Germania, Ungheria, nord Europa, est Europa
Principali servizi offerti: Software dimensionamento, shop online con area riservata, configuratore per cliente finale, ufficio tecnico, back office commerciale e logistico, magazzino presidiato, controlli di parte terza sui materiali
Principali clienti/interlocutori: EPC, installatori in ambito industriale, artigiani specializzati, strutture integrate termico – fotovoltaico, integratori di sistema, domotica e soluzioni residenziali
Dimensioni magazzino: 5.500 metri quadrati in Austria (all'interno ci sono 8.500 posti per Europallet, 50 posti per container, 350 posti per fasci di binari) e un magazzino a Rotterdam (metri quadrati non quantificabili, all'interno ci sono 200 posti per container)
Fatturato 2024 e previsioni 2025: 220 milioni di euro nel 2024, previsione del +15% nel 2025

OFFERTA

Moduli: Trina, Longi, Tongwei, **Aiko**, **Astronergy**, **Das Solar**
Storage: Byd, Huawei, Sma, Solax, SolarEdge, Anker, Fronius, **Sigenergy**
Inverter: Huawei, Fronius, Sma, SolarEdge, Enphase, Solax, GoodWe, Sigenergy
Sistemi di montaggio: Aerocompact, SL Rack, Voestalpine, **Lehmann**, **Prefa**

"COERENZA E CONTINUITÀ NEI PREZZI E NELLE CONDIZIONI"

Gabriele Rosso, direttore commerciale

«Il mercato fotovoltaico si sta dirigendo verso una standardizzazione di prodotto e le strategie dei produttori influenzano le dinamiche distributive sui mercati nazionali. Questi due elementi portano gli operatori ad essere incanalati in logiche di performance di medio termine che mal si sposano con l'andamento altalenante del mercato. Come risultato il distributore che oggi garantisce prezzi, spesso sottocosto, e ampie disponibilità è lo stesso che dopo poche settimane non può più garantire continuità delle condizioni, peraltro rimettendoci nella marginalità. In questo scenario la strategia che Energy3000 sta seguendo negli anni, e che le ha permesso di essere uno dei pochissimi operatori con segno positivo negli ultimi esercizi, è quella di perseguire alcuni obiettivi fondamentali per distinguersi: garantire coerenza e continuità nei prezzi e nelle condizioni, lavorando sulla pianificazione degli acquisti, assicurare accordi tutelanti sul medio termine ai propri partner, offrire supporto e know how specializzato per far fronte alla crescente complessità dei contesti più remunerativi (CER, C&I, accumuli utility scale). Informatizzazione pervasiva, automatizzazione dei processi, piattaforma di e-shop e configuratori completi e professionali completano il quadro della proposta».

FORNITURE FOTOVOLTAICHE

FF HOME EXPO 2025

2° Edizione

Il 18 luglio a Matera si è tenuta la seconda edizione dell'**FF HOME EXPO**, un evento che ha superato ogni aspettativa con circa 800 partecipanti tra *installatori, professionisti e aziende del settore.*

La presenza delle più grandi multinazionali asiatiche ha dato un senso di partnership concreta, sottolineata dalla firma dell'accordo per il nuovo **HUB logistico a Bari**. La trasparenza con cui questi fornitori si sono relazionati con i nostri clienti più importanti ha rafforzato fiducia e collaborazione. A questo si aggiunge l'annuncio dell'apertura di nuovi siti produttivi in Europa, segno di una crescita industriale strutturata e dinamica.

Un'intera giornata dedicata all'energia che unisce:

Presentazione – Un programma tecnico e formativo con aziende protagoniste e interventi di valore.
Esposizione – Una grande area attrezzata dove scoprire prodotti, soluzioni e ricevere assistenza diretta, con tutte le novità in anteprima. Un'occasione per toccare con mano la grande competenza FF.
Cena & Networking – Un momento conviviale per stringere relazioni, condividere idee e vivere la community FF.

FFHOME EXPO non è solo un evento.
È una visione condivisa.

Vuoi far parte della prossima edizione?

Contattaci per diventare nostro cliente e partecipare all'**FF HOME EXPO 2026**

800 82 25 13 | FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT | general@forniturefotovoltaico.it

Saremo presenti a : CATANIA

HEYSUN EXPO DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

25|26|27 SETTEMBRE 2025

I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025

COMOLI FERRARI

AZIENDA

Ragione sociale: Comoli Ferrari
Indirizzo sede: via Enrico Mattei 4, 28100 Novara
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Paolo Ferrari
Direttore commerciale: Raffaele Veneruso
Direttore acquisti: Carlo Scutari
Numero dipendenti: Oltre 1100

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia nei comparti residenziale, commerciale e industriale, utility scale, comunità energetiche e autoconsumo collettivo
Principali servizi offerti: Supporto tecnico personalizzato al cliente e al lavoro divisibile in varie fasi: dal sopralluogo alla scelta della soluzione, quindi identificazione del prodotto e supporto alla progettazione. Inoltre, dall'assistenza post-vendita alla messa in funzione delle apparecchiature più tecnologiche. Servizio di formazione specializzata tramite l'Academy Comoli Ferrari attraverso corsi in presenza, webinar e contenuti on demand
Principali clienti/interlocutori: Installatori, imprese, enti no profit, enti pubblici, progettisti
Dimensioni magazzino: 19.000 metri quadrati coperti, a cui si aggiungono le aree esterne di 3.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Fatturato consolidato del gruppo Comoli Ferrari pari a 581 milioni di euro per il 2024

OFFERTA

Moduli: Sunerg, Solarwatt, Peimar, FuturaSun, Trina Solar, Exe Solar, Ledvance

Inverter: Hisense, Solarwatt, Huawei, Fronius, Zcs, SolarEdge, Fimer, Solax

Storage: Energy, Huawei, Fronius, Pylontech, Byd

"TECNOLOGIE, COMPETENZE E SERVIZI COME ASSET STRATEGICI"

Franco Grottanelli, product manager energy

«Nel contesto attuale, le aziende che vogliono imporsi nel mercato fotovoltaico devono puntare su modelli flessibili, scalabili e orientati al valore aggiunto. Le soluzioni che integrano consulenza, progettazione, installazione, pratiche burocratiche e manutenzione sono sempre più richieste. L'utente cerca un unico referente, trasparente e affidabile, capace di intercettare tutte le figure e gli stakeholder strategici lungo l'intera filiera dell'impiantistica. È in questo senso che Comoli Ferrari, nel suo ruolo di Trusted Solution Partner, ha integrato la propria identità come fornitore di servizi. Inoltre, collaborare con professionisti locali consente di presidiare meglio il territorio e offrire un servizio più tempestivo e personalizzato. Il nostro intervento come Solution Partner è dovuto anche, e soprattutto, alla profonda conoscenza delle sinergie sui territori in cui operiamo, delle problematiche impiantistiche e di tutte le professionalità e competenze necessarie a intervenire nel processo di strutturazione dei lavori».

ENERBROKER

forniture per l'energia

AZIENDA

Ragione sociale: Enerbroker Srl
Indirizzo sede: via Pianodardine 23, 83100 Avellino
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Alessandro Calò
Direttore commerciale: Federica Pescatore
Direttore acquisti: Francesco Picariello
Numero dipendenti: Circa 10

OFFERTA

Moduli: Das Solar, GCL, Bisol

Storage: Solax, Solplanet, Huawei

Inverter: Solax, Solplanet, Huawei

Sistemi di montaggio: Contact, Pasal

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia
Principali servizi offerti: Supporto tecnico per la configurazione degli impianti, prima assistenza al cliente
Principali clienti/interlocutori: EPC, installatori, progettisti
Dimensioni magazzino: 2.500 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Previsione del +20% nel 2025 sul 2024

"SCENARIO COMPLESSO: È STRATEGICO RIDURRE GLI STOCK E ORDINARE MERCE SOLO DOPO LA CONFERMA DELLE COMMESSE"

Alessandro Calò, amministratore unico

«Negli ultimi due anni, il mercato fotovoltaico ha subito trasformazioni rilevanti, passando da una fase di contrazione dei volumi a una di crescita accompagnata da una significativa riduzione dei prezzi. Si è così concretizzato lo scenario peggiore previsto per il biennio 2024-2025. Anche Enerbroker ha risentito del cambiamento, ma l'appartenenza a un gruppo integrato ha consentito di assorbire l'impatto senza criticità rilevanti. Il mercato 2025 appare oggi stabilizzato su volumi interessanti, ma persistono incertezze, in particolare sul fronte prezzi, con forti ribassi su moduli, inverter e sistemi di accumulo. La strategia adottata nel 2023, riduzione degli stock e passaggio a una logica su commessa, quindi ordinando prodotti solo dopo aver ricevuto un ordine specifico, si è dimostrata vincente. Tuttavia, il contesto resta complesso: la distribuzione specializzata è esposta a rischi di perdita e l'aumento delle strutture potrebbe generare rigidità e costi aggiuntivi. Il mantenimento dei margini richiede efficienza, ma implica una riduzione del margine operativo lordo e possibili criticità finanziarie».

1st Beam

AZIENDA

Ragione sociale: 1stBeam Srl
Indirizzo sede: Corso Sempione 14, 20145 Milano
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Alessandro Gaggio
Direttori commerciali: Thomas Matthaes e Alessandro Gaggio
Direttori acquisti: Alessandro Gaggio e Thomas Matthaes
Numero dipendenti: 3

OFFERTA

Moduli: Risen, Amerisolar, Tongwei, **Hanersun**, **Huasun**, **Vsun**, **Hyundai**, **Meyer Burger**, Tongwei, Jinko, JaSolar, Longi, Yingli, Trina, Aiko
Storage: Huawei, Risen, **Solax**, Byd, Pylontech, **Must**, **Pramac**, **Solplanet**, Growatt, GoodWe
Inverter: Huawei, Solis, GoodWe , Zcs, Sungrow, **Fimer/Mclaren**, **Dyness**, Solplanet, Solax, Growatt
Sistemi di montaggio: RCM, **Contact Italia**, **Soltrack**, Sun-Age, **Pasalsystems**

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Grecia, Germania, Spagna, Sud America
Principali servizi offerti: Assistenza pre e post vendita, consulenza tecnologica, consulenza finanziaria, fornitura materiale fotovoltaico
Principali clienti/interlocutori: Installatoti, EPC, distributori, system integrator, fondi, investitori privati, enti governativi
Dimensioni magazzino: 10.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione +30% rispetto al 2024

"MODELLI DI BUSINESS FLESSIBILI PER RISPONDERE A UN MERCATO IN CRESCITA"

Thomas Matthaes, direttore commerciale

«Il mercato fotovoltaico è in continua evoluzione, definito da una sinergia tra innovazione tecnologica, politiche governative, aspetti economici e tendenze sociali. La capacità di adattarsi a queste dinamiche sarà fondamentale per le aziende che vogliono prosperare in un settore sempre più competitivo e sostenibile. Nel contesto attuale, il settore sta vivendo un rapido sviluppo spinto da una crescente consapevolezza ambientale e da politiche di sostenibilità. Le strategie commerciali e distributive più vincenti in questo settore si focalizzano su diversi aspetti chiave e in particolare riguardano gli investimenti in innovazione tecnologica, l'adozione di modelli di business flessibili, la creazione di partnership strategiche e campagne di marketing efficaci, lo sviluppo della rete di distribuzione, l'approccio al mercato locale e l'investimento in formazione e consulenze specializzate. Per cui le strategie vincenti sono multidimensionali e combinano varie azioni che consentono di rispondere adeguatamente a un mercato in continua crescita e sempre più competitivo».

TECNO-LARIO

AZIENDA

Ragione sociale: Tecno-Lario spa
Indirizzo sede: via B. Buozzi 25/A, Lecco
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Michele Piazza
Direttore commerciale: Paolo Albo

OFFERTA

Moduli: Jinko, **TCL**, Bisol, **3SUN**

Storage: ZCS, Fronius, **Hyxi-power**, SolarEdge

Inverter: ZCS, Fronius, **Hyxi-power**, SolarEdge, Fimer

Sistemi di montaggio: Tecno-Lario

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia (residenziale e C&I)
Principali servizi offerti: Consulenza tecnica e commerciale pre e post vendita, forniture rapide, packaging adeguato, consegne al dettaglio in tutta Italia, service di primo livello, dilazioni di pagamento
Principali clienti/interlocutori: Installatori, rivenditori

"VALORIZZARE INSTALLATORI E PARTNERSHIP DI ALTO PROFILO"

Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale

«Nonostante i repentini cali post incentivo il mercato attuale è ancora caratterizzato dalla presenza di numerosi installatori spesso non specialisti, che in carenza di background tecnico specifico alzano sensibilmente il livello di competizione, proponendo prodotti e soluzioni a basso prezzo anche a fronte del calo generalizzato dei listini e riducendo sensibilmente la qualità media del settore. Questo trend favorisce una logica di offerta di stampo generalista a scapito di quella specialista. Sebbene possa apparire poco produttivo in questo momento specifico e induca tentazioni di soluzioni di minor costo e di più facile guadagno, riteniamo importante tenere la barra dritta verso proposte di alto contenuto qualitativo e tecnico, basate su personale altamente qualificato e partnership di alto profilo, con una competitività che sia giustificata per qualità di prodotto e servizio».

VPSOLAR®

ENERGY SOLUTION PROVIDER

AZIENDA

Ragione sociale: VP Solar Srl
Indirizzo sede: via Cal Piccole snc, 31044 Montebelluna (TV)

OFFERTA

Moduli: Aiko, Trina Solar, Jinko Solar, TCL, Hyundai, DMegc, Qcells, Bisol, 3SUN, Sonnenkraft

Storage: Huawei, Sungrow, BYD, Tesla, SolarEdge, Fronius, Azzurro ZCS, SMA, Fimer

Inverter: Huawei, Sungrow, BYD, SolarEdge, Fronius, Azzurro ZCS, SMA, GoodWe

Sistemi di montaggio: K2 Systems, Contact Italia, Sun Ballast

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Europa
Principali servizi offerti: Piattaforma integrate di servizi digitali, acquisizione crediti fiscali, servizi di ingegneria pre-vendita, servizi di finanza agevolata
Principali clienti/interlocutori: installatori, EPC, integratori di sistema, reti vendita, general contractors, utility, rivenditori territoriali

"I DISTRIBUTORI SONO IL FATTORE CHIAVE NELL'ECOSISTEMA ENERGETICO"

Paolo Zavatta, sales & marketing director

«L'evoluzione della transizione energetica, unita a nuovi modelli di business più articolati, richiede oggi una risposta strutturata e competente. È in questo scenario che VP Solar rafforza la propria proposta, ponendo al centro il cliente e cercando di anticipare le esigenze del mercato in forte evoluzione. In particolare VP Solar conferma la propria leadership nella distribuzione specializzata di soluzioni energetiche, grazie a un approccio orientato all'innovazione, alla qualità e al supporto tecnico-commerciale. In generale, la distribuzione specializzata sta evolvendo verso un modello più strategico, consulenziale e tecnologico. Il futuro sarà caratterizzato da un maggior livello di integrazione tra prodotto, servizio e relazione, in cui i distributori non saranno più semplici fornitori di materiale, ma partner chiave nell'ecosistema energetico del domani».

1st Beam

BESS
Più Affidabile Più Efficiente

Accumulo di energia C&I - Accumulo di energia su scala industriale

1stBeam, in collaborazione con Risen Storage, è orgogliosa di introdurre sul mercato europeo l'innovativo sistema di accumulo progettato per garantire massima affidabilità, efficienza e sicurezza.

Abbiamo presentato questo nuovo ed interessante prodotto al Key Energy 2025 di Rimini.

19 anni — Esperienza in batterie
A — Indice di affidabilità finanziaria
400+ — Progetti
Livello 1 — BNEF
15 GWh — Capacità di produzione annuale

risen

www.1stbeam.com

I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025

krannich

AZIENDA

Ragione sociale: Krannich Solar Italy Gmbh – SVR Srl
Indirizzo sede: SVR Srl, via del Lavoro 71, 40033 Casalecchio di Reno (BO) – Lungo Dora Colletta 67, 10153 Torino
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Andy Bogner
Direttore commerciale: Francesca Gatti
Numero dipendenti: 12 in Italia, oltre 1.000 a livello di gruppo

OFFERTA

Moduli: Axitec, Das Solar, DMegc, Ja Solar, Longi, Luxor, Solitek, Soluxtec, Trina, TW Solar

Storage: Axitec Storage, BYD, Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Pixii, Pylontech, SolarEdge, Sungrow, SolaX Power, SMA, Tigo Energy

Inverter: Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, SolaX Power, Sungrow, Tigo Energy

Sistemi di montaggio: K2 Systems

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia
Principali servizi offerti: Consulenza pre e post-vendita, consulenza tecnica, formazione dedicata, shop online h24
Principali clienti/interlocutori: Installatori, studi di progettazione e distributori locali
Dimensioni magazzino: 200.000 metri quadrati considerando i vari magazzini dislocati in tutto il mondo

"NECESSARIO ADATTARSI RAPIDAMENTE E STARE VICINO AL CLIENTE"

Francesca Gatti, direttore commerciale

«Oggi il mercato è segnato da un forte competizione sui prezzi spinta da un eccesso di offerta globale, e da un'accelerazione tecnologica che impone aggiornamenti continui. Allo stesso tempo, il cliente finale è sempre più attento al valore dell'investimento, più che agli incentivi. Le strategie vincenti? Puntare sulla qualità e non solo sul prezzo, formare e fidelizzare la clientela, offrire soluzioni complete e digitali, capaci di ottimizzare i consumi e migliorare l'esperienza dell'utente. Chi riesce a essere vicino al cliente, a livello tecnico e commerciale, e sa adattarsi rapidamente, oggi ha un vantaggio competitivo reale».

IBC SOLAR

AZIENDA

Ragione sociale: IBC Solar AG
Indirizzo sede: Am Hochgericht 10, 96231 Bad Staffelstein, German
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Dr. Dirk Haft
Direttore commerciale: Simone Vernizzi (per l'Italia)
Numero dipendenti: Oltre 400

OFFERTA

Moduli: IBC Solar, Jinko Solar, Longi Solar, Trina Solar, Jolywood, DMegc

Storage: Fronius, SMA, BYD, GoodWe, Sungrow, Enphase, Huawei

Inverter: Fronius, SMA, GoodWe, Solplanet, Sungrow, Enphase, Huawei

Sistemi di montaggio: IBC Solar

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Francia e Austria dal 2025, Italia, Polonia, Spagna, Svizzera, Paesi Bassi e Sud Africa (mercati in cui c'è una filiale della società)
Principali servizi offerti: Distribuzione e progettazione
Principali clienti/interlocutori: Installatori
Dimensioni magazzino: In Germania, oltre 50.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione +100% rispetto al 2024

"LA PAROLA CHIAVE È ADATTABILITÀ NELLE RELAZIONI"

Simone Vernizzi, head of distribution Italia

«Per essere competitivi in questo mercato, è fondamentale proporre soluzioni logistiche e commerciali su misura, come ad esempio la consegna scaglionata dei materiali, che risponde alle esigenze operative e finanziarie dei grandi progetti. È importante anche rafforzare le partnership esistenti e aprirsi a nuove collaborazioni. Parliamo non solo dei fornitori storici, ma anche di attori non tradizionalmente focalizzati sulle rinnovabili. In sintesi, la parola chiave è adattabilità nelle relazioni con i fornitori, con i clienti e con i nuovi partner strategici. Tra i nostri asset strategici spiccano il software di progettazione proprietario e la digitalizzazione dei servizi. Quest'ultima in particolare ha avuto impatti anche sulla logistica, con tempi di consegna più rapidi, magazzini più reattivi e flussi più snelli. Infine, la formazione tecnica e il supporto progettuale rappresentano per noi un pilastro fondamentale».

PUNTO ENERGIA ITALIA

ENERGIE RINNOVABILI

AZIENDA

Ragione sociale: Puntoenergia Italia Srl
Indirizzo sede: via T. Tardio snc, 71016 San Severo (FG)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Rocco Covino
Direttore commerciale: Rocco Covino
Direttore acquisti: Rachele Ciavarella
Numero dipendenti: 19

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Germania, Francia, Albania, Austria, Bulgaria, Malta, Romania, Slovacchia
Principali servizi offerti: Servizi di consulenza tecnica e di formazione, servizi tecnici su pratiche fotovoltaiche, convenzioni (tramite operatori specializzati) per fornire soluzioni di credito dedicate alle energie rinnovabili, noleggio operativo su impianti fotovoltaici, servizio di generazione lead per i partner installatori
Principali clienti/interlocutori: Installatori, EPC e general contractor
Dimensioni magazzino: 2.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2024, fatturato di 15 milioni di euro. Nel 2025 previsione +10% rispetto al 2024

OFFERTA

Moduli: Eging, JAsolar, Peimar, Trinasolar, TW Solar, Aiko

Storage: Huawei, Pylontech, Solax Power, ZCS Azzurro, Weco, Deye, Peimar

Inverter: ZCS Azzurro, Solis, Huawei, Solax Power, Fronius, Solar Edge, Deye

Sistemi di montaggio: Contact Italia

"EFFICIENZA LOGISTICA, AMPIO STOCK E VISIONE CONSULENZIALE"

Rocco Covino, amministratore delegato

«Il mercato fotovoltaico sta vivendo un'evoluzione accelerata, con margini sempre più ridotti e prodotti sempre più comparabili tra loro. In questo scenario, la chiave non è solo competere sul prezzo, ma offrire un valore aggiunto. Puntoenergia Italia punta a essere molto più di un distributore: vogliamo diventare partner strategici dei nostri clienti – installatori, EPC e general contractor – supportandoli con servizi consulenziali, operativi e formativi, soprattutto nei progetti C&I. Allo stesso tempo, rafforziamo il rapporto con i nostri brand partner affiancandoli in attività di lancio prodotto e co-marketing. La strategia vincente? Efficienza logistica, ampia disponibilità di stock, visione consulenziale e supporto concreto, per creare un ecosistema solido e collaborativo che resista alle sfide di mercato».

sonepar
Powered *by* Difference

AZIENDA

Ragione sociale: Sonepar Italia SpA
Indirizzo sede: Riv. Maestri del Lavoro 24, Padova
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Marco Giorgio Brunetti
Direttore commerciale: Giovanni Mazza
Direttore acquisti: Matteo Michieli
Numero dipendenti: 2.223

OFFERTA

Moduli: Trina Solar, Longi, Astronergy, **Aiko**, Bisol, Futurasun

Storage: Huawei, Sungrow, Zucchetti, BYD, Energy, SolarEdge , Growatt, Fronius, Solax

Inverter: Huawei, Sungrow, Zucchetti, **BYD**, SolarEdge, Growatt, Fronius, Solax

Sistemi di montaggio: Contact Italia, Alusistemi, **K2 System**, Fischer

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia nei comparti C&I, residenziale, utility
Principali servizi offerti: Noleggio e leasing operativo, analisi energetiche, supporto ai progettisti, taratura relè di interfaccia, gestione pratiche GSE, studio di fattibilità
Principali clienti/interlocutori: Installatoti, EPC, industrie
Dimensioni magazzino: 140.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2024 fatturato di 1,4 miliardi di euro

“AMPLIARE L’OFFERTA E I SERVIZI, EFFICIENTARE LA LOGISTICA”
Enrico Lombardo, direttore business unit sustainability&building

«È necessario mitigare l’effetto della pressione sui prezzi offrendo servizi strutturati ed efficientando al massimo la logistica. Possiamo dire che il nostro modello sia ibrido perché, nonostante il profilo da distributore generalista, Sonepar Italia si comporta come un intermediario specializzato con una squadra dedicata e competente ed una governance che consente di seguire in maniera veloce la domanda e di gestire in maniera reattiva i flussi logistici. In pratica, offriamo il supporto specialistico tipico di un distributore specializzato, combinato ad una macchina operativa molto efficace, solitamente appannaggio di società distributive strutturate. È fondamentale anche ampliare l’offerta con soluzioni a tutto tondo e non strettamente legate solo al fotovoltaico. Questo approccio da un lato consente di essere meno sensibili alla variazione dei prezzi e dall’altro di incrementare il valore della nostra offerta».

een
solar panels distribution

AZIENDA

Ragione sociale: EEN Srl
Indirizzo sede: via S. da Orsenigo 2/A, 22030 Orsenigo (CO)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Giuseppe Auguadro
Direttore commerciale: Giuseppe Auguadro
Direttore acquisti: Elisabetta Romanò
Numero dipendenti: 6

OFFERTA

Moduli: Risen, Tongwei

Sistemi di montaggio: Solward

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Impianti fotovoltaici C&I e utility scale del nord Italia
Principali servizi offerti: Distribuzione di moduli fotovoltaici
Principali clienti/interlocutori: EPC, installatori, utenti finali
Dimensioni magazzino: 5.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: 4 milioni nel 2024, previsti 6-8 milioni di euro per il 2025

“LA DOMANDA GENERATA DALLE CER RICHIEDE MERCE PRONTA”
Giuseppe Auguadro, CEO

«Nella seconda metà dell’anno, l’andamento del mercato verrà influenzato principalmente dagli impianti utiliy scale che entreranno in esercizio entro la fine del 2025, progetti che richiedono tempi lunghi con ordini già in corso o attualmente in fase di finalizzazione. Seguono gli impianti a tetto C&I, trainati dal contributo per le CER. In questo caso il mercato si muoverà più velocemente, facendo affidamento su magazzini a pieno stoccaggio e merce pronta. Siamo di fronte a un inevitabile riallineamento dei prezzi, durante il quale sarà quindi strategicamente conveniente rifornire i magazzini in previsione dei mesi a venire, concentrandosi principalmente su medio/grandi EPC da tetto, ma anche sui grandi EPC per l’utility scale nella prima parte del 2026».

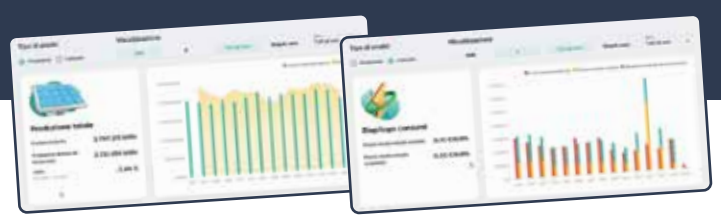
** I prodotti Dmegc Solar sono disponibili presso VP Solar (TV), Test Energia (PG) ed Energia Italia (TP)*

VPSOLAR®
ENERGY SOLUTION PROVIDER

Ci siamo trasferiti nella nuova sede
enerpark
MONTEBELLUNA (TV)

VIENI A TROVARCI!
PARTECIPA AI NOSTRI
training Hub enerpark ACADEMY
INCONTRI TECNICI C&I
Presso il nuovo Headquarter VP Solar
CALENDARIO CORSI
www.vpsolar.com/vp-solar-academy-training-hub

PIATTAFORMA DIGITALE
DI SERVIZI INTEGRATI
Semplifica il **processo burocratico** necessario all'installazione e gestione degli impianti fotovoltaici **C&I**



PER LA GESTIONE:
AMMINISTRATIVA
FISCALE
ENERGETICA
SCOPRI DI PIÙ
www.vpsolar.com/servizi-digitali

ACQUISIAMO CREDITI FISCALI
Per maggiori informazioni ▸▸▸ superbonus@vpsolar.com

www.vpsolar.com

enerklima
DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

AZIENDA

Ragione sociale: Enerklima Srl
Indirizzo sede: via M. R. Imbriani 226, 95128 Catania
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Riccardo Priolo
Numero dipendenti: 25

OFFERTA

Moduli: 3SUN, Jinko, JaSolar, Solarwatt, Aiko, Bisol, Solitek

Storage: Huawei, GoodWe, Solplanet, Enphase, Solarwatt, SolarEdge, Sma, Fimer

Inverter: Huawei, GoodWe, Solplanet, Enphase, Solarwatt, SolarEdge, Sma, Fimer

Sistemi di montaggio: Mibet, Renusol, Sun Ballast

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia
Principali servizi offerti: Consulenza personalizzata, supporto pre e post vendita, formazione
Principali clienti/interlocutori: Installatori, EPC, studi di progettazione, reseller
Dimensioni magazzino: 6.000 metri quadrati

"FOCUS SU SUPPORTO STRATEGICO, INNOVAZIONE E FORMAZIONE"
Riccardo Priolo, CEO

«Oggi la distribuzione è diventata un servizio ad alto valore aggiunto. Il mercato richiede partner preparati, reattivi e capaci di guidare il cliente supportandolo attivamente in tutte le fasi di realizzazione dell'impianto. A fare la differenza sono la specializzazione tecnica, la rapidità nelle consegne, la padronanza normativa e la capacità di offrire soluzioni complete e innovative. Il distributore moderno deve affiancare installatori, studi di progettazione ed EPC con competenza, offrendo supporto costante, risposte rapide ed efficienti con servizi personalizzati anche per impianti complessi come storage, comunità energetiche e sistemi industriali. Enerklima ha scelto di essere questo tipo di partner. Un punto di riferimento solido, che investe in consulenza specializzata, logistica efficiente e formazione tecnica, grazie al progetto Moving Academy. In un settore in continua evoluzione, Enerklima non si adatta: anticipa il cambiamento».

X-win
GLI SPECIALISTI DELLO STORAGE

AZIENDA

Ragione sociale: X-Win Srl
Indirizzo sede: via D. Antonino Cataldo 26, 90044 Carini (PA)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Davide Orciani
Direttore commerciale: Davide Orciani
Direttore acquisti: Gloria Orciani
Numero dipendenti: 18

OFFERTA

Moduli: Longi, Eurener, **Tongwei**, **Waris**, **Hyundai**

Storage: Goodwe, Canadian Solar, **Dyness**, **FoxEss**

Inverter: Goodwe, Solis, Canadian Solar, **FoxEss**

Sistemi di montaggio: Mountin Systems, Antai, Gb Solar, **Contact Italia**

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia, Portogallo, Spagna, Polonia, Belgio, Olanda
Principali servizi offerti: Assistenza prevendita, consulenza impiantistica specializzata con progettazione, servizi finanziari, assistenza post vendita di 1° e 2° livello, logistica personalizzata, formazione tecnico-commerciale sui prodotti.
Principali clienti/interlocutori: EPC, installatori, progettisti, rivenditori, fondi
Dimensioni magazzino: 10.000 metri quadrati

"CUSTOMER EXPERIENCE POTENZIATA E PARTNERSHIP STRATEGICHE"
Davide Orciani, direttore commerciale

«Nel mercato fotovoltaico, soprattutto nel segmento B2B, la direzione attuale è guidata da un insieme di elementi chiave e aspetti strategici che stanno trasformando l'intero ecosistema della transizione energetica. Tra essi, aumento del costo dell'energia, rischio geopolitico e meccanismi di sostegno come le CER, il REN o il Pnrr. Tra gli aspetti strategici troviamo sicuramente l'integrazione tra prodotti e servizi, una supply chain flessibile, una customer experience potenziata e partnership strategiche».

I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025

FORME

AZIENDA

Ragione sociale: Forme srl
Indirizzo sede: via Giacomo Brodolini 13, 40033 Casalecchio di Reno (BO)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Giorgi Lermini
Numero dipendenti: 5

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia (Emilia Romagna)
Principali servizi offerti: Sopralluogo, progettazione, installazione, consegna in cantiere, pratiche GSE, analisi dei consumi, analisi dell'investimento e piano di rientro, partecipazione a bandi e richiesta finanziamenti, formazione e assistenza post-vendita, installazione linee vita
Principali clienti/interlocutori: Privati, aziende, imprese edili, installatori ed elettricisti, progettisti, amministratori di condominio
Dimensioni magazzino: 600 metri quadrati più piazzale esterno
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Nel 2025 previsione +50% rispetto al 2024

OFFERTA

Moduli: Jinko, Longi, Trina, **Aiko**, **Eurener**, **Megasol**

Storage: Huawei, Sungrow, Solaredge, ZCS, Pylontech, BYD, **Livoltek**

Inverter: Huawei, Sungrow, Solaredge, ZCS, **Livoltek**

Sistemi di montaggio: Sun-Age, Sun Ballast

"SUPPORTARE IL CLIENTE SU BANDI E FINANZIAMENTI"

Giorgia Lermini, CEO

«Le normative nazionali ed europee hanno da sempre influenzato il mercato del fotovoltaico, e la possibilità di accedere a bandi e finanziamenti sta diventando sempre più centrale per lo sviluppo del settore, specie per impianti di taglia grande. Per questo è fondamentale riuscire a supportare il cliente non solo nella realizzazione dell'impianto, ma anche nel reperimento dei fondi necessari. Oltre a questo, stanno acquisendo sempre più rilevanza sul mercato le forme alternative di fotovoltaico, come il Bipv o fotovoltaico integrato. Questo tipo di installazione comporta necessariamente una stretta sinergia col mondo delle costruzioni, in quanto l'impianto diventa parte integrante dell'edificio. Di conseguenza le competenze in ambito edile sono un elemento chiave per lo sviluppo di una corretta strategia commerciale e distributiva».

EXSAL

AZIENDA

Ragione sociale: Exsal Srl
Indirizzo sede legale e operativa: via F.Wenner 41, Pellezzano (SA)
Indirizzo sede logistica: via delle Mimose snc, Montecorvino Pugliano (SA)
Amministratore delegato/CEO/Presidente: Gennaro Esposito (amministratore) - figura di riferimento Andrea Viscido (socio titolare)
Direttore commerciale: Claudio Stammelluti
Direttore acquisti: Claudio Stammelluti
Numero dipendenti: 20

SERVIZI E CLIENTI

Principali mercati serviti: Italia
Principali servizi offerti: Distribuzione fotovoltaica specializzata con supporto tecnico, affiancamento nelle configurazioni, gestione attenta delle commesse e sinergia continua con installatori e produttori
Principali clienti/interlocutori: Installatori, EPC, professionisti del settore
Dimensioni magazzino: Oltre 2.000 metri quadrati
Fatturato 2024 e previsioni 2025: Fatturato 2024 pari a 16,5 milioni di euro. Nel 2025 previsione +30% rispetto al 2024

OFFERTA

Moduli: JA Solar, Aiko, Trina Solar, Canadian Solar, Eurener

Storage: ZCS Azzurro, Huawei, Canadian Solar

Inverter: ZCS Azzurro, Huawei, Canadian Solar, EP Cube

Sistemi di montaggio: Contact Italia

"INVESTIRE SU POCHI, STRATEGICI MARCHI SELEZIONATI"

Andrea Viscido, COO

«Nel mercato fotovoltaico attuale, i player più grandi puntano su un'offerta ampia e trasversale, trattando numerosi brand. Exsal ha scelto un modello differente: ci focalizziamo su marchi strategici selezionati con cura e investiamo nella costruzione di relazioni autentiche e durature. Il nostro obiettivo è creare un ponte tra produttori e installatori, facilitando il dialogo, offrendo formazione, supporto tecnico diretto e soluzioni su misura. È una scelta che richiede impegno e dedizione, ma che genera valore concreto e continuativo. Il nostro reparto commerciale, insieme alla logistica, si prende cura di ogni singola commessa con la massima attenzione, supportando nelle configurazioni e nelle scelte tecniche, curando tempi, modalità e destinazioni con precisione operativa e senso di responsabilità. In Exsal cresciamo insieme ai nostri clienti, mettendo energia, fiducia e visione in ogni progetto».

Solar-Log™

Individua rapidamente gli errori e le sottoperformance

Vantaggi

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

www.solar-log.com

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

EUPD RESEARCH TOP BRAND PV HEMS AUSTRIA 2023

Gli speciali di SolareB2B

LUGLIO/AGOSTO 2025
STORAGE: SOLUZIONI SU MISURA PER OGNI NECESSITÀ

GIUGNO 2025
MODULI, INNOVAZIONE IN PRIMA LINEA

MAGGIO 2025
IL RUOLO DEGLI INVERTER NELL'ERA DELL'AUTOCONSUMO

APRILE 2025
INTERSOLAR EUROPE 2025: ECCO TUTTE LE NOVITÀ

MARZO 2025
UTILITY E AGRIVOLTAICO TRAINANO IL MERCATO DEI TRACKER

GENNAIO/FEBBRAIO 2025
SI ALZA IL SIPARIO SU KEY 2025

DICEMBRE 2024
INVERTER IBRIDI E ALL-IN-ONE: DUE STRUMENTI A SUPPORTO DELL'AUTOCONSUMO

ECOEM
raee batterie fotovoltaico

IL **TUO** PARTNER PER IL **RICICLO**

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore, associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro, la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

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

Adv Doppiavù Studio

ELFOR®

Oltre la fornitura, il valore della competenza. Elfor, il fotovoltaico evolve insieme a te.

Non siamo solo specialisti del materiale fotovoltaico. **Noi siamo il partner che trasforma la tua esperienza in vantaggio competitivo.**

In un mercato in continua evoluzione come quello dell'energia, non basta più consegnare componenti. Serve consegnare soluzioni, supporto e visione. Ecco perché ELFOR affianca ogni giorno **installatori ed EPC con un modello operativo che va oltre la distribuzione tradizionale.**

Siamo nati per supportare il settore residenziale, ma oggi abbiamo una nuova pelle, costruita su misura per le esigenze C&I e utility scale. Lavoriamo con oltre 450 realtà in tutta Italia e operiamo con una rete logistica evoluta, cinque magazzini e un team tecnico-commerciale in costante crescita.

Sai cosa ci rende davvero diversi da tutti gli altri? **Il valore umano e formativo che mettiamo al servizio dei nostri partner.** Investiamo in formazione tecnica e commerciale continua, perché crediamo che solo così si possano affrontare con successo i cambiamenti del mercato.

CON NOI PUOI CONTARE SEMPRE SU:

- Supporto tecnico esperto nella scelta e configurazione dei sistemi.
- Affiancamento commerciale per sviluppare nuove opportunità.
- Aggiornamenti formativi costanti per anticipare il mercato.
- Consulenza operativa anche per l'accesso agli incentivi come la Transizione 5.0.

SCEGLI ELFOR. SCEGLI IL VALORE DI CHI EVOLVE CON TE.

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

AZZURRO Energy5 GOODWE JinKO Solar SERAPHIM socomec SOLAX SoliTek SOLVIS SUN BALLAST WARTER