



# ENERGY RELEASE 2.0

## LA MISURA CHE SERVIVA

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

DI MONICA VIGANÒ

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

### RISULTATI SORPRENDENTI

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

## Il bando in pillole

- L'Energy Release 2.0 consente ai soggetti iscritti all'elenco delle imprese energivore di richiedere al GSE un anticipo di energia elettrica a prezzo calmierato e fisso a 65 euro al MWh per 3 anni
- In cambio, questi soggetti si impegnano a realizzare entro 40 mesi impianti da fonte rinnovabile con potenza non inferiore a 200 kWp
- Attraverso questi impianti l'energia anticipata verrà restituita nei 20 anni successivi

- I soggetti energivori (direttamente anche in forma aggregata o tramite un soggetto terzo) sottoscrivono un contratto di anticipazione con il GSE per accedere al beneficio dell'anticipazione
- Entro 40 mesi dalla stipula del contratto di anticipazione, il GSE sottoscrive un contratto di restituzione con i soggetti energivori (direttamente anche in forma aggregata o tramite un soggetto terzo) per la restituzione dell'energia anticipata e del controvalore delle garanzie di origine per 20 anni a decorrere dall'entrata in esercizio degli impianti oggetto degli accordi.



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

### UN SUPPORTO PER IL TESSUTO IMPRENDITORIALE

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

**CONTACT**  
**ITALIA**<sup>®</sup>

dal 1996

**NEW**  
**PRODUCT**

## WALLUP

SISTEMA DI MONTAGGIO INNOVATIVO  
PER FACCIATE VENTILATE

- ✓ **Installazione su facciata**
- ✓ **Preassemblato**
- ✓ **Per moduli in orizzontale**
- ✓ **Pochi componenti e di facile installazione**
- ✓ **Sicuro e stabile**

Scopri di più sul  
sistema WALLUP



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

seguici sui canali social



Next Fair >

**inter**  
**solar**

connecting solar business | EUROPE

May 7-9, 2025

hall Stand  
**A5 420**



## HANNO DETTO



### “TRANSIZIONE ENERGETICA NON È UNA MINACCIA ALL'ECONOMIA”

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

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



### “IMPRESE ASSETATE DI ELETTRICITÀ”

**Michelangelo Lafronza, segretario di Anie Rinnovabili**

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



### “GARANZIA DI STABILITÀ PER PIANIFICARE E INVESTIRE MEGLIO”

**Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare**

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



### “MISURA INNOVATIVA E VANTAGGIOSA PER LE IMPRESE”

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

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



### “UNA NUOVA FRECCIA ALL'ARCO DEI PRODUTTORI DI ENERGIA”

**Filippo Fontana, fondatore e direttore operativo di Vexuvo**

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



### “STRATEGIA PER L'AUTOPRODUZIONE ENERGETICA INDUSTRIALE”

**Gianluca Miccoli, CEO di Aiem Srl**

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



### “IL MODELLO AGGREGATO ELIMINA OSTACOLI ECONOMICI E BUROCRATICI”

**Eugen Psailer, CEO di psailer.energies**

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

## Vantaggi per le aziende...

- Accesso all'energia a prezzo fisso e calmierato, inferiore agli attuali valori di mercato
- Decarbonizzazione della quota Scope 2 con rilascio Garanzie di Origine (GO) sull'energia anticipata
- Realizzazione di impianti rinnovabili dedicati alla propria azienda anche tramite soggetto terzo

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

### PROTAGONISTI DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

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



## ...ma anche per EPC Contractor e IPP

- Aumento della domanda di nuovi impianti (la necessità di energia rinnovabile a prezzi competitivi incentiva lo sviluppo di nuovi progetti)
- Maggiore certezza finanziaria per i progetti (la presenza di contratti di lungo termine facilita l'accesso ai finanziamenti, rendendo il settore più attrattivo per investitori e sviluppatori)
- Innovazione e ottimizzazione dei costi (il mercato spinge verso soluzioni sempre più efficienti e sostenibili)
- Supporta il raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione in linea con il Green Deal europeo



FOTO: PSAIER.ENERGIES

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

### OPPORTUNITÀ PER TUTTI

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



# Siamo i protagonisti della nuova energia

## Vuoi essere un nostro agente?

Diventa un esperto per la vendita di fotovoltaico e soluzioni di efficienza energetica con il supporto dell'azienda leader in Europa.

- Formazione continua e opportunità di crescita professionale
- Guadagni in base ai risultati, con incentivi e premi. Pagamenti garantiti e puntuali
- Possibilità di vendita di energia elettrica e soluzioni per l'efficienza energetica per il segmento residenziale
- Eccellenti nella qualità e nei tempi di installazione
- Appuntamenti qualificati garantiti



Guidiamo la transizione energetica da veri protagonisti.  
Unisciti a noi: scrivi a [selezioneagenti@eon.com](mailto:selezioneagenti@eon.com)



Inquadra il QR Code e candidati subito

**e-on**



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



FOTO: AIEM

tore. In questo caso «uno dei principali vantaggi è la significativa riduzione della necessità di fornire garanzie finanziarie individuali, oltre all'eliminazione dell'obbligo di investire direttamente in asset rinnovabili», spiega Eugen Psai, CEO di psai.energies che si propone proprio come soggetto aggregatore. «In altre parole, consente alle imprese un accesso facilitato a energia verde, senza i tipici ostacoli economici e burocratici. Noi come psai.energies abbiamo offerto un servizio di aggregazione, riunendo le imprese aderenti in un'unica controparte contrattuale

nei confronti del GSE. In questo modo, ci siamo fatti carico sia del contratto di anticipazione sia di quello di restituzione, semplificando notevolmente il processo per ciascuna impresa coinvolta».

### VANTAGGI RISPETTO AL FERX

La possibilità di realizzare impianti rinnovabili tramite soggetti terzi amplifica peraltro i vantaggi per i produttori che possono percepire anticipazioni economiche e l'opportunità di sottoscrivere PPA ad un prezzo che potrebbe essere differente da quello che

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

### QUALCHE CRITICITÀ

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

## 3 casi pratici

### VEUVO

**Profilo:** IPP

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

### PSAIER.ENERGIES

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

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

### AIEM

**Profilo:** EPC Contractor

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



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

### POSSIBILI MIGLIORIE

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

### SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

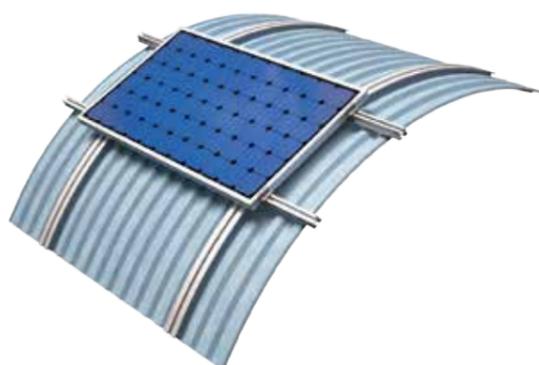
Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare i documenti

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

Documenti e guide per l'Energy Release



# Il supporto ideale per la tua energia



## ENERAL

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

[www.alubel.com](http://www.alubel.com)

 **alubel**  
tra la terra e il cielo