

SOLARE B2B



PRIMO PIANO / PAG. 26



UTILITY E FV: STRATEGIE OLTRE IL SUPERBONUS

Nonostante la fine della maxi agevolazione, i principali player attivi nella fornitura di servizi di luce, gas e soluzioni per il risparmio energetico stanno mantenendo saldo il focus sul residenziale e rafforzando le partnership con gli installatori. E intanto continuano a diversificare l'offerta puntando anche alle taglie commerciali e industriali con formule mirate come ad esempio i PPA.

MERCATO / PAG. 30



REVAMPING: È TEMPO DI RINNOVARE

In Italia crescono le attività di manutenzione sulle installazioni fotovoltaiche esistenti, soprattutto per quanto riguarda gli impianti in regime di Conto Energia. E il repowering si fa sempre più strada. Così per gli EPC stanno nascendo nuove opportunità di business.

SPECIALE ALLEGATO



MODULI: MARKETING MIRATO PER VALORIZZARE L'OFFERTA

In un momento caratterizzato da domanda debole ed eccesso di offerta, le attività di marketing e promozione diventano sempre più cruciali per valorizzare i frutti dell'innovazione tecnologica. Lo speciale allegato a questo numero di SolareB2B fa il punto sul mercato.



INTERVISTA A PIERLUIGI TERZUOLO, BUSINESS UNIT MANAGER DI OGT SOLAR

ZEROEMISSION: CRESCE LA PRESENZA DEL FV IN FIERA

ALL'ULTIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE, IN SCENA A ROMA DAL 10 AL 12 OTTOBRE, HANNO PARTECIPATO OLTRE 240 ESPOSITORI, CHE HANNO PRESENTATO UN AMPIO VENTAGLIO DI NOVITÀ SUL FRONTE DI MODULI, INVERTER, STORAGE E SISTEMI DI MONTAGGIO. ECCO IL REPORTAGE DELLA MANIFESTAZIONE.

FRONIUS INAUGURA LE NUOVE LINEE PRODUTTIVE

IL GRUPPO HA INSTALLATO MACCHINARI INNOVATIVI CON L'OBIETTIVO DI RADDOPPIARE LA PRODUZIONE DI INVERTER, DA 4 A 7 GW ANNUI, E TRIPPLICARE GLI SPAZI DEDICATI A MAGAZZINO E LOGISTICA. A OTTOBRE L'AZIENDA HA TENUTO UN EVENTO DI PRESENTAZIONE DELLE NUOVE LINEE. SOLAREB2B ERA PRESENTE. ECCO IL REPORTAGE.

DIRETTIVA RED 3: QUANTE NOVITÀ PER LE RINNOVABILI

CON IL NUOVO DOCUMENTO, LA QUOTA DI ENERGIA DA FER SUI CONSUMI DEI PAESI UE SALE DAL 32% AL 42,5%. PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO, SARÀ NECESSARIO FAVORIRE LO SVILUPPO DI INSTALLAZIONI DA RINNOVABILI ATTRAVERSO NUOVE FORME DI INCENTIVAZIONE E SEMPLIFICAZIONI SUL FRONTE DI AUTORIZZAZIONI E ALLACCI.

L'energia di SENECC è un vero prodigio.

SENECC

SENEC

L'energia
di SENECC
è un vero
prodigio.



Fotovoltaico, accumulo e ricarica elettrica.

SENECC 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.

SENECC



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

senec.com

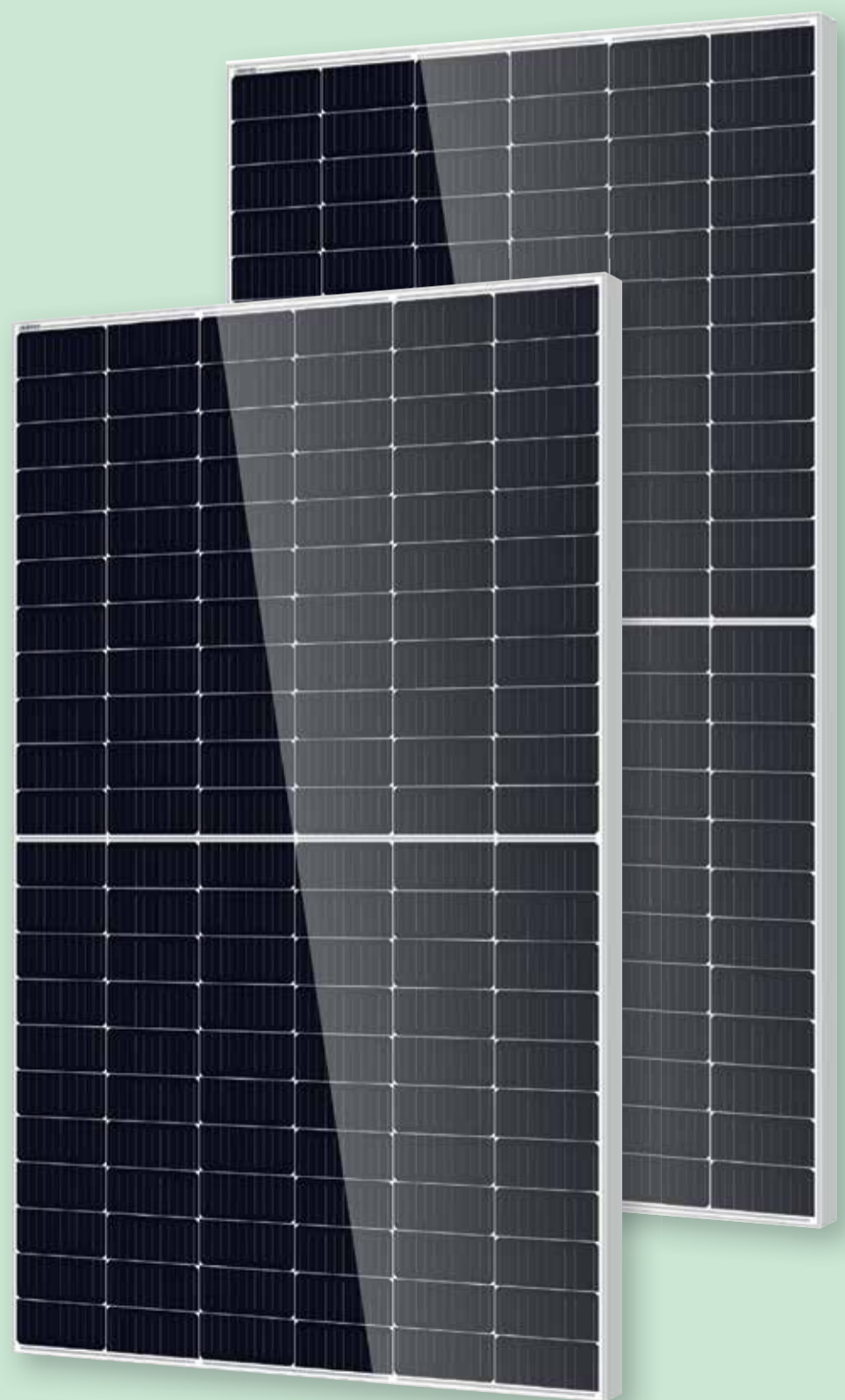
La nuova gamma di pannelli dedicata al mondo industriale e commerciale.

SOLARWATT Panel classic AL pure

I moduli sono coperti da una garanzia pluridecennale sul prodotto, sono durevoli, resistenti agli agenti atmosferici e alle intemperie, soddisfacendo gli elevati standard di qualità Solarwatt.

Protezione completa su richiesta.

Potenza nominale elevata fino a 550W.



Scopri di più
sul nostro sito.



Steel Design and Construction

PENSILINE FOTOVOLTAICHE MADE IN ITALY





Steel Design and Construction

IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA SU MISURA MADE IN ITALY



**INSEGUITORE
SOLARE
SUNRACKER®**
CATCH THE POWER OF SUN



**IMPIANTI
FISSI**



SMA Roadshow: The future of Storage.

/ L'energia che ci unisce.



Visita la pagina
e scopri le tappe.

SE LA DOMANDA DEBOLE INCONTRA L'ECESSO DI OFFERTA

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Tra noi dobbiamo essere franchi. Nell'estenuante alternarsi di alti e bassi, di accelerazioni e frenate, di shortage e oversupply, che più volte ci hanno portato a definire il fotovoltaico come un mercato da "montagne russe", quello attuale è un momento di "basso": di difficoltà.

Il segmento residenziale è quello che mostra le maggiori sofferenze per i motivi che sappiamo, legati alle vicende del Superbonus. Il segmento industriale e commerciale ha mostrato buoni segni di vivacità, ma non al livello che ci si aspettava. E i grandi impianti continuano a latitare.

La situazione italiana si colloca in un contesto europeo altrettanto complicato. I magazzini continuano ad essere pieni di merce; l'eccesso di offerta si è intensificato proprio in questi ultimi mesi in cui la domanda ha rallentato, generando un combinato disposto che aggrava ancora di più la situazione. Anche la locomotiva tedesca sta registrando un brusco rallentamento (da luglio a settembre la nuova potenza installata in Germania è scesa addirittura di un terzo).

E continuano a calare anche i prezzi, soprattutto quelli dei moduli.

Si vocifera di una o più navi partite dal porto di Rotterdam per riportare in Cina un carico di moduli. Evidentemente il costo di questo viaggio di ritorno è inferiore a quello richiesto per tenere la merce ferma in un magazzino. Un big player come Solaredge, ad esempio, ha dichiarato che per il secondo semestre si aspetta risultati peggiori del previsto proprio a causa della contrazione del mercato europeo. Ma questa è la situazione in cui si trovano quasi tutti i big brand del settore.

Probabilmente tra un anno o anche meno saremo abbondantemente fuori da queste secche (come, appunto, da tradizione di questo mercato). E certamente il futuro dell'energia solare continua ad essere luminoso e ricco di ottime prospettive.

Ma ora ci tocca fare i conti con un presente così complesso e insidioso.

E in questo presente i player a valle del mercato (soprattutto installatori e distributori) si trovano spesso davanti a un bivio insidioso: da una parte proposte d'acquisto a prezzi stracciati (non staremo qui a riportare i folli livelli minimi a cui è arrivato il Wp...) che possono presentarsi come allettanti occasioni da non perdere, dall'altra il valore di partner storici, un valore che non si esprime nel ribasso incondizionato dei listini, ma nell'offerta di servizi capaci di garantire un punto fermo anche nei momenti di tempesta.

Pensiamo ad esempio alle attività di protezione dei prezzi e del valore della merce, un servizio che può attenuare sensibilmente le conseguenze di una congiuntura così difficile e rischiosa. È in questi momenti che si capisce meglio il significato della parola partnership: una parola che può essere leggera e volubile se ci si sceglie solo per il prezzo, o stabile e solida se nasce per una decisione strategica che guarda sul lungo periodo. Se l'azienda si trova all'interno di una rete di relazioni di business consolidate e condivise, i conti economici possono anche andare in sofferenza per un anno intero senza destabilizzarne le fondamenta.

Le difficoltà del momento attuale passeranno (come ne sono passate già tante altre). In quel momento sarà importante farsi trovare pronti a scattare in avanti. Cioè, in buona compagnia.



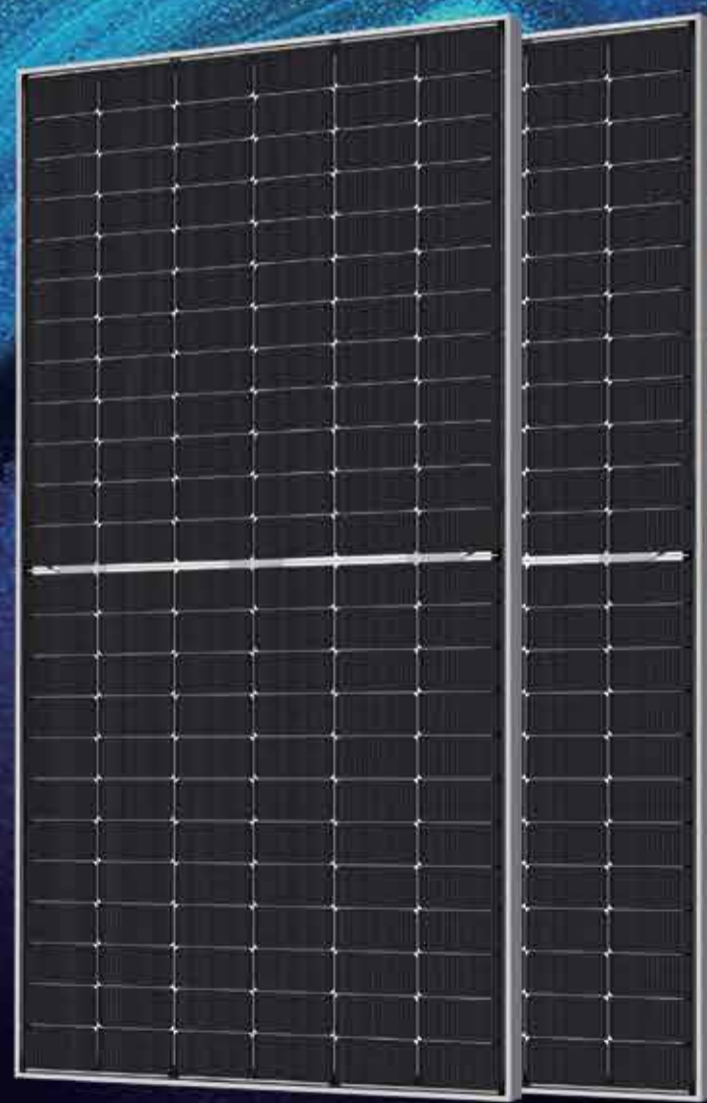
Solar
Jinko

TIGER Neo Series

**Next Era,
Next Level**

Efficienza fino al **23.23%**

Potenza fino a **635W**



SOMMARIO

COSÌ LE UTILITY RIPARTONO DOPO IL SUPERBONUS

Con lo stop alla maxi agevolazione i principali player attivi nella fornitura di servizi luce, gas e pacchetti per il risparmio energetico continuano a presidiare il mercato delle rinnovabili rafforzando la proposta agli installatori e ampliando i target dove trovare nuova clientela. Stanno nascendo inoltre nuove soluzioni adatte allo scenario attuale.

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 10

NEWS

PAG. 18

COVER STORY

Alla costante ricerca di innovazione e qualità

Intervista a Pierluigi Terzuolo, business unit manager di OGT Solar

PAG. 24

MERCATO

Revamping: quante opportunità per gli EPC

PAG. 30

APPROFONDIMENTI

UE: per il 2023 previsti 805mila addetti nel settore del FV (+34%)

PAG. 38

Elettricità: cresce la produzione da FER, scende il prezzo

PAG. 54

EVENTI

ZeroEmission Mediterranean 2023: Espositori in crescita

PAG. 42

ATTUALITÀ

Solare B2B supera i 15mila follower su LinkedIn

PAG. 47

Fronius raddoppia la capacità produttiva

PAG. 48

Tutte le novità della direttiva Red 3

PAG. 52

WHITEPAPER

Moduli a doppio vetro: più vita agli impianti FV

PAG. 58

CASE HISTORY

30 MWp in tempi record

PAG. 56

RISORSE UMANE

Settore energetico: più aree di competenza

PAG. 60

CONTRIBUTI

I tetti di Roma dicono sì al solare

PAG. 61

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Sistemi XL di Energy Spa: innovazione nello storage C&I

PAG. 62

Cofidis: con Micro Finance presenti sul territorio per promuovere il FV

PAG. 63

SolarDay: nuova strategia aziendale e nuova struttura commerciale

PAG. 64

Da Weco il nuovo sistema di accumulo 4K5 Ultra

PAG. 65

Sunnerg Group: continua la crescita

PAG. 66

JinkoSolar Italia: un modello di eccellenza per la diversità di genere nel fotovoltaico

PAG. 67

Si chiama CET la soluzione per ampliare la produzione di energia da fonti rinnovabili

PAG. 68

Eging Pv: un impianto FV da 18 MW sul tetto della sua sede di Chuzhou

PAG. 69

TRANSIZIONE ENERGETICA

News

PAG. 71

LE CHART DEL MESE

PAG. 74

NUMERI E TREND

PAG. 75

DATI & PREVISIONI

PAG. 76

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 78

NOVEMBRE 2023

Direttore responsabile

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale

Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione

Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:

Aldo Cattaneo, Cesare Gaminella, Raffaele Castagna, Erica Bianconi, Marta Maggioni, Sonia Santoro, 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 XIII n.11 - Novembre 2023 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'e-

ditore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 24 ottobre 2023

EDITORIALE
FARLASTRADA

Un unico sistema per ogni cosa!



Sei alla ricerca di un sistema che gestisca le numerose attività connesse al funzionamento di un impianto fotovoltaico?

Cerchi la massima compatibilità con i componenti presenti negli impianti?

Cerchi un sistema che, oltre al monitoraggio dell'impianto, svolga in modo affidabile anche la funzione di Energy Management e controllo della potenza attiva/reattiva del sito fotovoltaico?

Allora siamo sicuramente il partner giusto per te!

www.solar-log.com

PV Data Solar-Log
Italy & Austria Service Partner:

www.pv-data.net

T: 0471-631032



MASSIMA PERFORMANCE IN POCO SPAZIO

PRODOTTI
100%
made in Italy

25
ANNI di
Garanzia

Nuove zavorre Contact Italia per configurazioni fino alla sesta fila

con inclinazione a 5°, idonee per massimizzare la produzione
dei moduli fotovoltaici in spazi ridotti



- ✓ Testato in galleria del vento
- ✓ Approvato dai produttori di moduli
- ✓ Facile da movimentare
- ✓ 25 anni di garanzia sulla struttura



**Approfitta della nostra
consulenza tecnica gratuita!**

Saremo presenti dal 13 al 14 dicembre presso la fiera

Exhibition center
Montpellier France
HALL B3 | Stand A51

13th - 14th
DECEMBER
2023

enerGaia
Renewable energy Forum



**CONTACT
ITALIA®**

Contact Italia srl

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



Iscriviti al
nostro canale
Youtube!

seguici sui canali social



**PERSONE&PERCORSI****SOLITEK: ANGELO PALUMBO E FABRIZIO SEGHETTI ENTRANO NEL TEAM ITALIANO**

DA SINISTRA, ANGELO PALUMBO E FABRIZIO SEGHETTI

SoliTek annuncia due nuovi ingressi nel team italiano. Si tratta di Angelo Palumbo e Fabrizio Seghetti, che rivestiranno rispettivamente gli incarichi di head of business development Italia e head of sales Italia dell'azienda. Palumbo, che prima di questo incarico ha lavorato 16 anni in Aleo Solar, avrà la responsabilità dello sviluppo aziendale sul territorio nazionale. Affiancherà Fabrizio Seghetti, che da luglio 2023 è

nel team SoliTek in qualità di head of sales Italia dell'azienda. Seghetti, che è entrato a far parte del team dopo oltre quattro anni in Ingeteam e altre esperienze significative in Aleo Solar e SunPower, sarà responsabile dell'area commerciale.

SoliTek è un produttore europeo di moduli fotovoltaici e batterie, con ambiziosi piani di sviluppo anche in Italia. A metà 2023 il gruppo ha investito circa 50 milioni di euro nella creazione di un nuovo polo produttivo di moduli e accumuli. Il sito sorgerà a Benevento. I lavori di costruzione della fabbrica dureranno tre anni e saranno finanziati in parte da Solitek e in parte da sussidi provenienti dalla Commissione europea. Entro il secondo trimestre del 2024 dovrebbe entrare in funzione la linea di produzione di pannelli fotovoltaici con capacità di 600 MW. Entro il 2025, invece, toccherà a una linea di produzione per lo storage con capacità di 1 GW. Infine, entro la primavera del 2026 verrà creata una terza linea dedicata al riciclo annuo di 8.000 tonnellate di batterie e moduli solari.

AGN ENERGIA: A TOMMASO LASCARO L'INCARICO DI HEAD OF SALES POWER & GAS AND ENERGY EFFICIENCY

Tommaso Lascaro ha assunto il ruolo di head of sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia, utility che opera nei comparti GPL, gas tecnici non inquinanti, gas naturale, energia elettrica, efficienza energetica, produzione di energia da fonti rinnovabili e sistemi di ricarica per la mobilità elettrica. Lascaro entra in AGN Energia con l'obiettivo di sviluppare la divisione fotovoltaico, efficientamento energetico e commodity in Italia. Lascaro ha una lunga esperienza nel settore del fotovoltaico. È stato il fondatore e amministratore delegato di Punto Fotovoltaico, diventato nel 2014 La Casa delle Nuove Energie (C.D.N.E.). A seguito dell'ingresso della società nel gruppo E.ON, Lascaro ha ricoperto inizialmente il ruolo di head of sales e successivamente di head of operations and delivery. Da aprile 2022 ad aprile 2023 ha lavorato in K2 Systems con il ruolo di chief strategic channel officer. Si è occupato dello sviluppo strategico del business in diversi canali principalmente distributivi. "L'ingresso di Lascaro testimonia la determinazione con cui AGN Energia vuole rapidamente imporsi in questo settore su tutti i segmenti: residenziale, industriale, commerciale, condomini e comunità energetiche", si legge in una nota del gruppo.

**HIGECO MORE: ANDREA PIRRI È IL NUOVO SALES ENGINEER**

Andrea Pirri è entrato nel team commerciale italiano di Higecco More in qualità di sales engineer. Pirri è laureato in Ingegneria Energetica e ha oltre otto anni di esperienza nel settore del fotovoltaico.

Ha iniziato la sua carriera come project engineer per due EPC del nord Italia, acquisendo una profonda conoscenza delle dinamiche degli impianti fotovoltaici. In seguito, ha portato la sua esperienza nell'ambito delle vendite presso Meteocontrol. "Con il suo arrivo", si legge in una nota di Higecco, "la società è pronta ad affrontare nuove sfide e a rafforzare ulteriormente la sua posizione di leadership nell'ambito del monitoraggio e controllo di impianti a fonte rinnovabile".

GREENGO: ECCO IL NUOVO MANAGEMENT

DAVIDE MORMILE, CHIEF TECHNICAL OFFICER DI GREENGO

GreenGo annuncia una serie di nuove nomine nel management. La principale novità è rappresentata dall'ingresso in azienda di Davide Mormile nel ruolo di chief technical officer (Cto). Il manager vanta un'esperienza trentennale in Siemens, dove ha rivestito il ruolo di sales director nel settore energetico e ancor prima direttore commerciale della BU solare. Mormile porterà in GreenGo il suo knowhow lungo la filiera industriale elettrica e fotovoltaica europea. Accanto a Davide Mormile, ha fatto il suo ingresso in GreenGo Marco Sorbini, che assume la posizione di head of origination. Sorbini vanta una ricca esperienza in importanti realtà europee e ha operato nel mercato del Nord America, portando così una prospettiva globale alle operazioni di GreenGo. Giovanna La Piana assume il ruolo di head of permit coordinando i processi autorizzativi delle nove regioni italiane in cui opera GreenGo con un team dedicato allo sviluppo. Queste due aree vengono raccolte, nel nuovo organigramma aziendale nella BU Business Development, con la direzione di Fabio Amico, anche membro del CdA. Inoltre, per supportare il proprio sviluppo organizzativo, GreenGo ha ulteriormente potenziato l'organigramma aziendale, con Gianfilippo Mignogna come head of legal and regulatory affairs, determinando un forte potenziamento del presidio dell'evoluzione normativa alla luce degli attesi decreti Aree Idonee e FER X. La struttura si completa con Leonardo Erario, head of tax & accounting, e con l'ingresso di Carlos Rojas Zanol, come esperto in power purchase agreement & regolazione energetica, che si unirà alla direzione finance e M&A sotto la guida di Lorenzo Nardon, di recente nominato adjunct professor all'Università degli Studi di Bologna. In termini di espansione del personale, GreenGo ha raggiunto un organico di 35 dipendenti, con un piano di assunzioni in atto che porterà il totale a superare le 40 unità entro il primo trimestre del 2024, senza contare ulteriori 10 agenti e partner in esclusiva.

HUAWEI: GAETANO BELLUCCIO RIVESTE IL RUOLO DI EV-CHARGERS CHIEF BUSINESS DEVELOPMENT OFFICER

Huawei ha annunciato l'ampliamento del team e l'inizio di importanti investimenti in ambito emobility con l'ingresso di Gaetano Belluccio, assunto in qualità di EV-Chargers chief business development officer.

Avendo già maturato una pluriennale esperienza in ruoli analoghi nel settore della mobilità elettrica, in particolare nella creazione di nuovi business in ambito e-mobility a livello globale, Gaetano Belluccio si occuperà di rafforzare il posizionamento degli ev-charger Huawei in tutta Italia e in Europa.

50+

IMPIANTI zeroCO₂ XL
INSTALLATI DAL 2021



zeroCO₂[®]
extra large

HAI UN GRANDE IMPIANTO FOTOVOLTAICO? OTTIMIZZALO CON UN SISTEMA DI ACCUMULO

OFFRIAMO SISTEMI DI ACCUMULO INDOOR E OUTDOOR
PLUG & PLAY E CON SOFTWARE DI MONITORAGGIO INCLUSO

SOLUZIONE OUTDOOR

ZeroCO₂ - XL Shell 100 da 60 kW di potenza e
100 kWh di capacità di accumulo con wallbox
ZeroCO₂ sun charger trifase da 22 kW



SOLUZIONE INDOOR

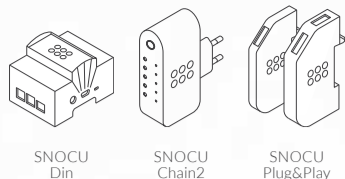
ZeroCO₂ - XL 100 da 60 kW di potenza e
100 kWh di capacità di accumulo



AUTOCONSUMO • PEAK SHAVING • TRADING DI ENERGIA

GIÀ CERTIFICATI CEI-016 & CEI-021





SNOCU
Din

SNOCU
Chain2

SNOCU
Plug&Play



Scopri la tecnologia dell'energia.

La tecnologia Regalgrid® abilita tutti, prosumer e consumer, ad accedere all'energia digitale e alle Comunità Energetiche. Attraverso SNOCU – nelle versioni DIN, per utenti con impianto fotovoltaico, CHAIN2 e Plug&Play per utenti senza impianto fotovoltaico – chiunque può **condividere l'energia in una rete intelligente, sostenibile, in equilibrio**, e monitorare e controllare in tempo reale i dati di produzione e di consumo tramite App o PC.

www.regalgrid.com | smart@regalgrid.com | 0422 591702



Uniamoci per il vantaggio di tutti.

REGALGRID
sharing your power

#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - NOVEMBRE 2023

FV ITALIA: OLTRE 3,5 GW DI NUOVA POTENZA NEI PRIMI 9 MESI DEL 2023 (+116%)

SOLO A SETTEMBRE SONO STATI ALLACCIATI 424 MW DI NUOVI IMPIANTI. DA INIZIO ANNO, LA CAPACITÀ IN ESERCIZIO DA FER È AUMENTATA DI 3.911 MW

Variazione della capacità mensile in esercizio e numero impianti per fonte in Italia nel 2023

[MW]	gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic	Totale
Fotovoltaico	296	376	386	360	435	468	406	396	424				3.548
Eolico	4	93	48	50	53	25	63	80	11				426
Idroelettrico Rinnovabile	1	2	-11 ²	1	2	3	-6	-1	6				-103
Geotermico & Biomasse	-4	0	1	-2	9	1	-5	39	0				41
Totale	297	471	324	409	499	498	458	514	441				3.911

Numero Impianti	gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic	Totale
Fotovoltaico	29.651	35.807	37.586	30.690	35.485	33.722	29.478	25.845	27.249				285.513
Eolico	0	17	7	3	3	3	5	9	5				52
Idroelettrico Rinnovabile	6	3	8	3	12	6	3	2	8				51
Geotermico & Biomasse	2	7	3	6	9	6	0	8	7				48
Totale	29.659	35.834	37.604	30.702	35.509	33.737	29.486	25.864	27.269				285.664

Con 424 MW di nuova potenza solare entrata in esercizio a settembre, la capacità aggiuntiva da fotovoltaico nei primi nove mesi del 2023 raggiunge 3.548 MW totali. Il dato segna una crescita del 116% rispetto allo stesso periodo del 2022 (1.638 MW). Il valore di settembre è leggermente in crescita rispetto ad agosto (396 MW) e in linea con quanto allacciato nel mese di luglio. Da inizio anno, sono stati allacciati complessivamente 285.513 impianti fotovoltaici, con una potenza media di 12,4 kWp. Considerando invece tutte le fonti rinnovabili, nel 2023 la capacità in esercizio è aumentata di 3.911 MW. Dopo il fotovoltaico, la seconda fonte per importanza è l'eolico con una capacità aggiunta pari a 426 MW.

SOLARPOWER EUROPE: "PER SOSTENERE L'INDUSTRIA EUROPEA SERVONO AIUTI, NON DAZI ALLA CINA"

L'ASSOCIAZIONE TORNA SUL TEMA DELLE IMPORTAZIONI DI MODULI DAL PAESE ASIATICO SOTTOLINEANDO COME, A FRONTE DELL'OVERSUPPLY E DEL CALO DEI PREZZI DEI COMPONENTI DEGLI ULTIMI MESI, RISULTI NECESSARIO ADOTTARE UN QUADRO DI MISURE PER RIDURRE LA DIPENDENZA DALLA CINA E RIPORTARE PARTE DELLA PRODUZIONE IN EUROPA



La soluzione alle problematiche correlate alla massiccia presenza di moduli asiatici nei magazzini europei non è l'imposizione di dazi alle importazioni. È questa la linea di SolarPower Europe, espressa dal suo consiglio di amministrazione in occasione del meeting trimestrale tenutosi a Bruxelles.

La dichiarazione rilasciata dal consiglio dell'associazione fa seguito all'espressa volontà di diversi Paesi membri di applicare barriere commerciali ai prodotti fotovoltaici che entrano nel mercato europeo.

"In questo momento, il mercato del solare è colpito da una tempesta perfetta", si legge nella dichiarazione di SolarPower Europe. "Una combinazione di dinamiche ha portato a una sovracapacità dal lato dell'offerta e a un eccesso di ordini dal lato della domanda negli ultimi anni. Tutto ciò ha a sua volta portato a un forte calo dei prezzi dei moduli solari e di altri componenti".

Secondo l'associazione, questa situazione rende ancora più urgente la definizione di una strategia industriale comunitaria. In particolare, una delle soluzioni identificate da SolarPower Europe per risolvere le varie problematiche è l'adozione di un quadro di aiuti. L'obiettivo sarebbe quello di consentire agli Stati membri di sostenere i costi di gestione delle aziende fotovoltaiche operative nel territorio comunitario.

SolarPower Europe suggerisce inoltre la realizzazione di aste specifiche all'interno degli Stati membri nell'ambito di un EU NetZero Industry Act da adottare rapidamente. Infine si ipotizza la creazione di uno strumento di finanziamento a livello europeo dedicato alla manifattura solare europea, come una Solar Manufacturing Bank. "Nell'emergenza in cui ci troviamo, il tempo a disposizione per agire è limitato. Esortiamo i leader dell'UE a dedicare questo tempo a queste soluzioni costruttive. Non possiamo rischiare di rallentare la transizione energetica guidata dal solare in questo momento critico", si legge sempre nella nota rilasciata da SolarPower Europe.

"Le barriere commerciali non sono la soluzione. Come la storia ha dimostrato, studiare e implementare barriere commerciali sul solare è una strategia perdente. La strategia migliore è quella di premiare l'industria solare europea verso la creazione di un sistema energetico più resiliente e meno dipendente dalla geopolitica, in linea con gli obiettivi dichiarati dalla Commissione europea".



iGreen System

Evoluzione tecnologica per l'ambiente



Steel Design and Construction

Sistemi Agrivoltaici Avanzati

Costruiamo insieme un futuro migliore

Per l'agricoltura per l'ambiente per tutti

iGreen System Srl

Sede Legale

Viale Domenico Rivalta, 49
40026 IMOLA (BO)
+39 0542 067390
info@igreensystem.com
www.igreensystem.com

Sede Operativa

Divisione Fotovoltaica
Via San Carlo, 10/I
40023 CASTEL GUELFO (BO)

Sede Operativa

Divisione Agronomica
Via Selice Provinciale, 55/A
40026 IMOLA (BO)

RCM Srl

ITALIA
Via Monsola, 8 Bis
12020 VILLAFALLETTO (CN)
+39 0171 938278
info@rcm-italia.com
www.rcm-italia.com

Sistema Agrivoltaico Avanzato per Frutteti

Strutture idonee ed adattabili a tutte le principali forme di allevamento utilizzate in frutticoltura: una sinergia perfetta in grado di ottimizzare e migliorare la produzione. Particolarmente indicato per actinidia, agrumi, pomacee, drupacee e piccoli frutti.



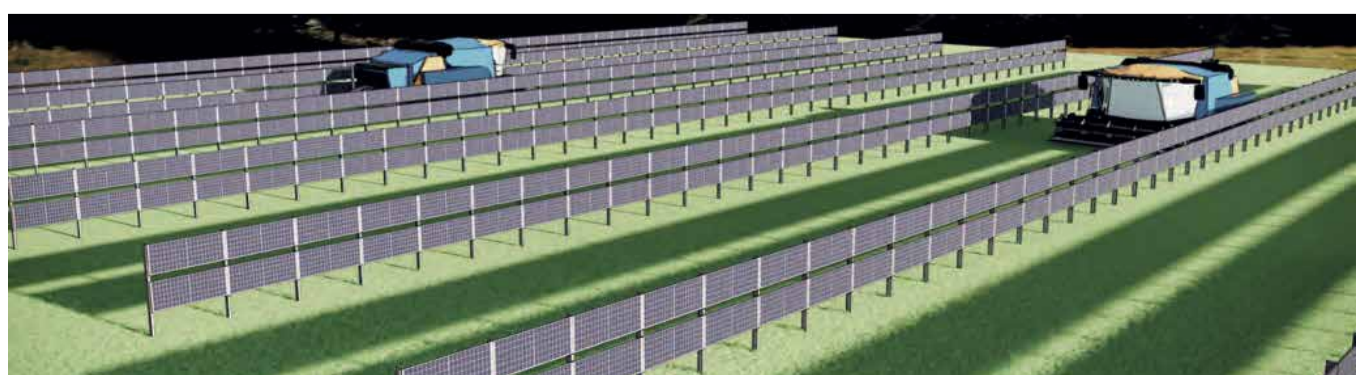
Sistema Agrivoltaico Avanzato per Impianti a Spalliera

Strutture progettate per tutte le forme di allevamento a spalliera: grazie alla loro conformazione, tali Sistemi non precludono la meccanizzazione delle principali operazioni, sia di gestione che di raccolta. Particolarmente indicato per vigneti e mandorleti.



Sistema Agrivoltaico Avanzato per Colture Estensive

Strutture essenziali ma funzionali progettate "ad hoc" per colture estensive e per Sistemi che si sviluppano su grandi estensioni. Il miglior compromesso tra produttività e ottimizzazione delle operazioni di gestione e mietitura.





SMA INVESTE 12 MILIONI DI EURO PER INCREMENTARE LA PRODUZIONE

L'INVESTIMENTO RIGUARDA LE LINEE DI REALIZZAZIONE DI COMPONENTI ELETTRONICI PER INVERTER. L'AZIENDA HA CREATO ANCHE POSTAZIONI MODERNE DOVE, ENTRO LA FINE DEL 2024, LAVORERANNO 50 NUOVI ADDETTI



Entro la fine del 2024, SMA Solar Technology investirà circa 12 milioni di euro nell'espansione della produzione di componenti elettronici per inverter presso la sede centrale di Niestetal/Kassel, in Germania.

All'interno delle nuove linee di produzione verranno utilizzate tecnologie robotiche all'avanguardia. L'azienda ha poi creato moderne postazioni di lavoro. Infatti, entro la fine del 2024 è previsto anche l'inserimento di circa 50 nuovi assunti. Con questa manovra, SMA intende rispondere alla crescente domanda di inverter fotovoltaici e inverter per batterie moderni e più potenti. «Con l'espansione e la modernizzazione della produzione di componenti elettronici qui a Niestetal, rafforziamo la Germania come sede operativa e creiamo posti di lavoro interessanti nella nostra regione», afferma Klaus Petry, executive vice president global operations presso SMA. «Si tratta di un passo importante per accrescere la nostra capacità di innovazione e ridurre le dipendenze lungo la catena di fornitura, anche a lungo termine».

Oltre all'espansione della produzione di componenti elettronici, l'azienda sta investendo in un nuovo stabilimento produttivo. Nella nuova SMA gigawatt factory SMA quasi raddoppierà la sua capacità produttiva passando da 21 a 40 gigawatt. Qui dal 2025 saranno prodotti sistemi per grandi impianti fotovoltaici e di accumulo.

LONGI PUNTA SULLA TECNOLOGIA HPBC PER INSTALLAZIONI SU TETTO

ENTRO IL 2030 CAPACITÀ PRODUTTIVA DEI PANNELLI CON TECNOLOGIA HYBRID PASSIVA-TED BACK CONTACT SALIRÀ A 30 GW. E INTANTO IL GRUPPO HA ANNUNCIATO IL REBRANDING PER I MODULI DELLA SERIE HI-MO6, CHE SI CHIAMERÀ HI-MO X6

La strategia di Longi per il fotovoltaico su tetto si focalizza sulla tecnologia Hybrid Passivated Back Contact. Per sottolineare il suo impegno verso questa soluzione, l'azienda ha modificato il nome commerciale dei moduli fotovoltaici destinati a installazioni su tetto. Così la serie Hi-MO 6 si chiamerà da ora Hi-MO X6.

Il rebranding testimonia inoltre il fatto che Longi considera le tecnologie Back Contact come il futuro del solare nei prossimi 5-6 anni. Gran parte del suo portafoglio prodotti sarà ora realizzato con questa soluzione tecnologica.

In particolare, entro la fine del 2023, la capacità produttiva di moduli Hpbcc arriverà a 30 GW. La serie Hi-MO X6 è stata costruita con tecnologia Hybrid Passive Back Contact ad alta efficienza, con un design privo di busbar. Il design del prodotto massimizza quindi l'uso della luce incidente, riduce le perdite ottiche, aumenta l'efficienza di conversione e di conseguenza ottimizza l'Lcoe. La versione standard della cella Hybrid Passive Back Contact ha raggiunto un'efficienza del 25,5%, mentre l'efficienza della cella Hpbcc+ supera il 25,8%. Dotato di questa tecnologia il modulo Hi-MO X6, che ha un'efficienza massima del 23,3%, mostra un miglioramento del 6% - 10% nelle prestazioni di generazione di energia rispetto ai moduli fotovoltaici tradizionali.



MIDSUMMER: AL VIA ENTRO FINE 2023 LA PRODUZIONE ITALIANA DI MODULI

A PIENO REGIME, LA FABBRICA DI BARI AVRÀ UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI 50 MW ANNUI



Proseguono i lavori di costruzione del nuovo stabilimento di Bari di Midsummer, produttore svedese di pannelli solari a film sottile. Stando alle dichiarazioni del Ceo dell'azienda, Sven Lindström, è prevista la produzione dei primi pannelli solari entro la fine del 2023 e un inizio della produzione completamente automatizzato nel primo trimestre del 2024. A pieno regime la fabbrica avrà una capacità produttiva di 50 MW all'anno. Un importante step verso questi obiettivi è stata la recente consegna di una innovativa "screen printer". Il macchinario consente un miglioramento delle prestazioni di

ogni cella prodotta. Sempre per la produzione di celle, la fabbrica è già dotata di sei macchine DUO alle quali a dicembre se ne aggiungeranno altre quattro. Inoltre il polo produttivo pugliese è dotato di un laminatore da 50 tonnellate con due camere di laminazione su due piani. Tra i primi moduli prodotti nel nuovo laminatore c'è un pannello fotovoltaico unico da 1 kW che riduce la necessità di cablaggio e facilita l'installazione su grandi tetti piani. Attualmente Midsummer Italia ha già firmato lettere di intenti per due terzi della capacità produttiva massima della fabbrica italiana con sette aziende italiane dell'edilizia.

VEXUVO REALIZZERÀ 80 NUOVI PARCHI FOTOVOLTAICI IN ITALIA

GLI IMPIANTI, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 1,5 GWP, SARANNO DISTRIBUITI PER IL 35% NEL NORD ITALIA, PER IL 25% NELLE ISOLE E PER 40% NEL CENTRO SUD



Nei prossimi tre anni Vexuvo, nuovo operatore italiano per lo sviluppo e la gestione di impianti da energie rinnovabili, investirà 1,5 miliardi di euro nel fotovoltaico in Italia. Il piano industriale prevede l'installazione di 80 nuovi impianti in 13 regioni italiane, isole comprese, per una potenza totale pari a 1,5 GWP. Gli impianti saranno distribuiti per il 35% al Nord, il 25% nelle isole e il 40% al centro-sud. L'obiettivo è quello di raggiungere oltre 20 milioni di euro di utili già nel 2026.

Il piano industriale è stato presentato giovedì 5 ottobre in occasione dell'inaugurazione del nuovo headquarter milanese, presso la Fonderia Napoleonica. La sede si va ad aggiungere a quella di Roma aperta nel 2022. Il piano di sviluppo prevede anche un incremento dei dipendenti con oltre 100 nuovi inserimenti fra le due sedi.

«Siamo orgogliosi di aver inaugurato il nostro nuovo headquarter a Milano, a distanza di pochi mesi dall'apertura della sede di Roma», dichiara Andrea Cristini, CEO di Vexuvo. «È segno del percorso che ha intrapreso Vexuvo e indicativo della crescita che sta avendo nel mercato dell'energia rinnovabile».

Durante l'evento di Milano si è anche svolta la tavola rotonda dal titolo "Investire nel fotovoltaico, opportunità e prospettive per il territorio italiano" alla quale hanno partecipato, oltre a Filippo Fontana, anche Salvatore Guastella, responsabile progetto "Fotovoltaico ad Alta efficienza" di RSE, Massimiliano Massari, direttore investment energy Intesa San Paolo e Michelangelo Lafronza, segretario di Anie Rinnovabili.

SISTEMA NEX

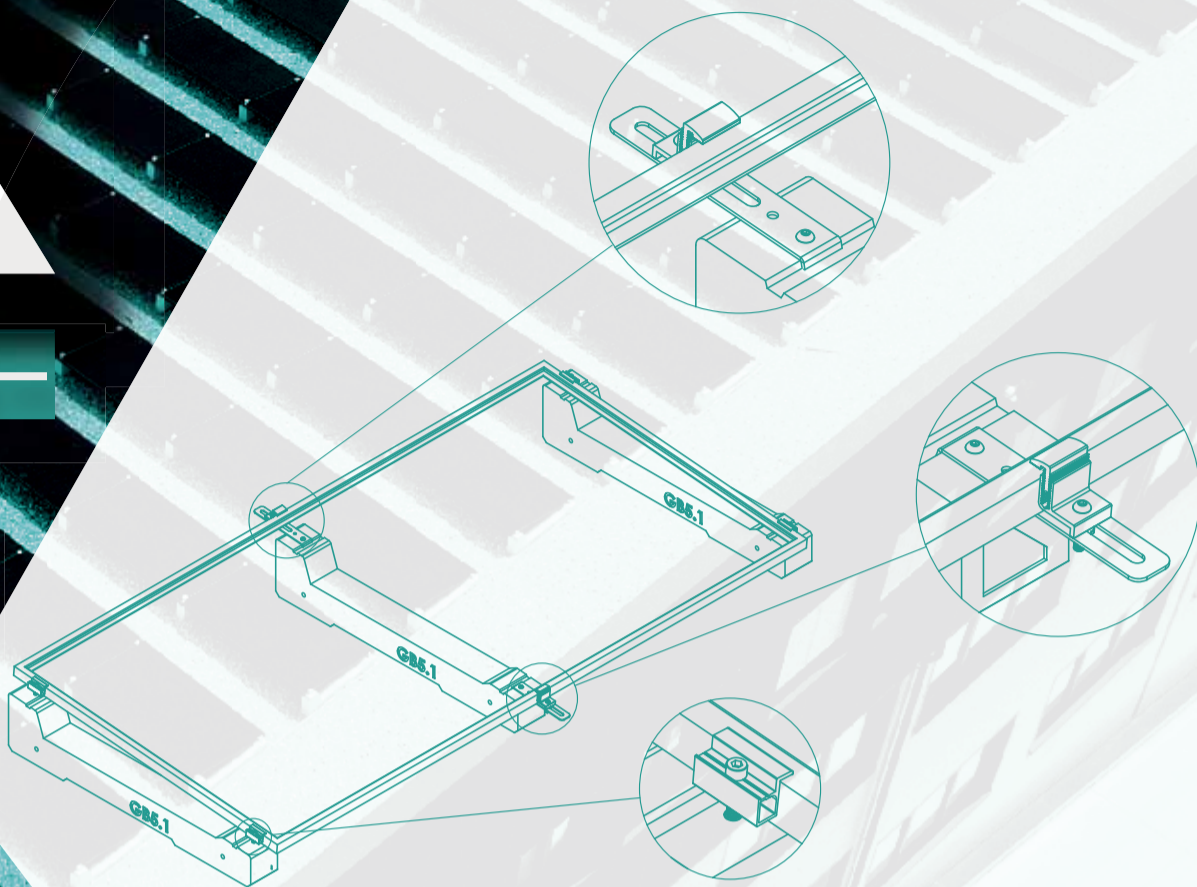


CATALOGO 2023

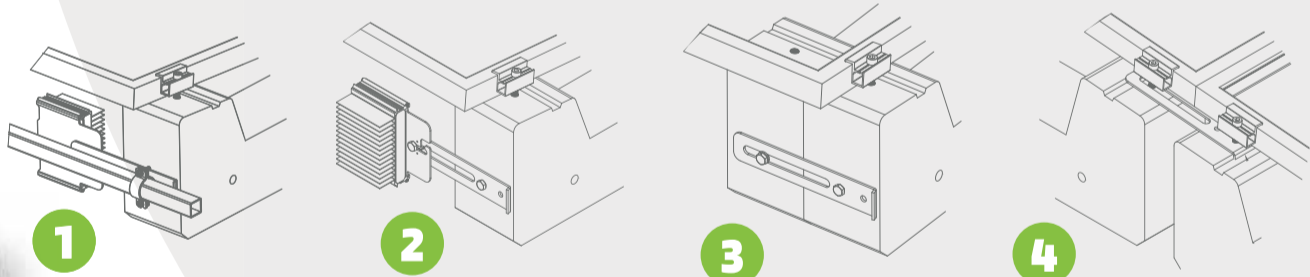
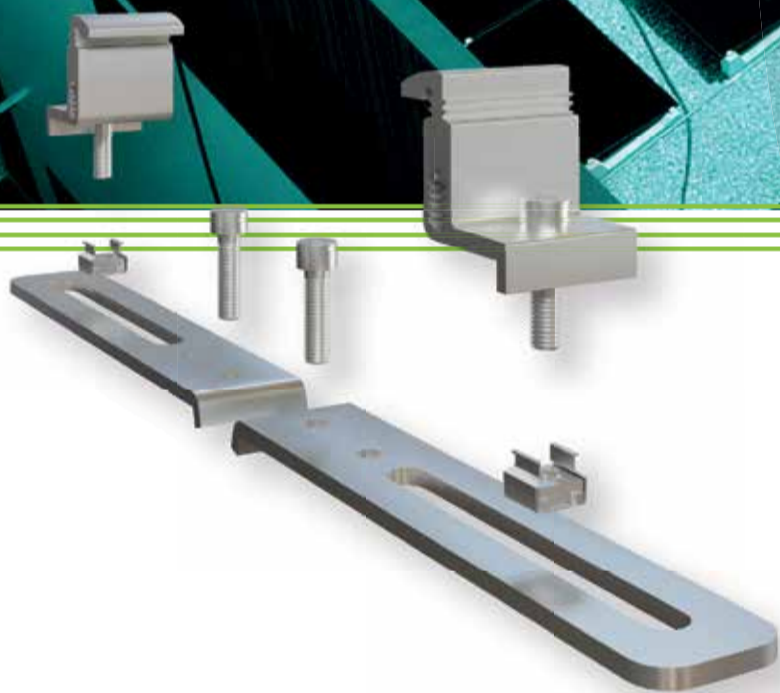
SCARICA IL QR
E SCOPRI
I NOSTRI
VANTAGGI

— Affidabilità ed Efficienza —

IL SISTEMA SICURO
PER L'INSTALLAZIONE DI
MODULI FOTOVOLTAICI
DI GRANDI DIMENSIONI



LE 4 TIPOLOGIE DI UTILIZZO DELLA STAFFA NEX



GBSOLAR

PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

Tel. + 39 344 04 71 319
info@gbsolar.it

Seguici sui canali social    



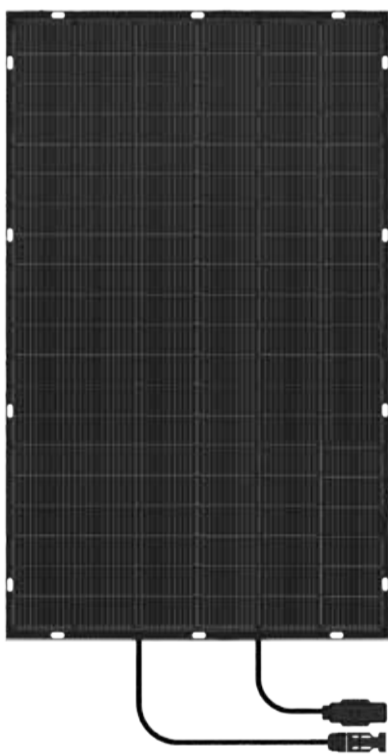
GBSOLAR
PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

Kit balconi FV



PANNELLO SOLARE FLESSIBILE

MICRO INVERTER W-HMS-600-C (Monitoraggio integrato)



Altri accessori presenti all'interno del Kit

CAVO AC

CAVO FV

FASCETTE DI FISSAGGIO



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - NOVEMBRE 2023

SENEC E INNOVATEC: ACCORDO PER LA REALIZZAZIONE DI 100 MW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN ITALIA

INNOVATEC SVOLGERÀ LE ATTIVITÀ DI PROJECT FINANCING PER L'AUTORIZZAZIONE DELLE INSTALLAZIONI, MENTRE SENEC FORNIRÀ LE PROPRIE SOLUZIONI E SEGUIRÀ IL PROCESSO DI COSTRUZIONE E ALLACCIO DEGLI IMPIANTI CON FORMULA EPC

Innovatec Group, tramite la sua controllata Elios Power, e Senec Italia, hanno sottoscritto un accordo per lo sviluppo e realizzazione di impianti fotovoltaici in Italia. Le installazioni avranno una potenza complessiva di 100 MW. L'accordo prevede una partecipazione di Senec sia nella società veicolo titolare del portafoglio di progetti sia agli investimenti da sostenere per lo sviluppo autorizzativo. Nello specifico, Elios svolgerà le attività di project financing per ottenere l'autorizzazione alla costruzione degli impianti. Senec, invece, fornirà le proprie soluzioni e seguirà l'intero processo di costruzione degli impianti su base EPC fino alla loro connessione alla rete nazionale. Si prevede che il completamento dei progetti avvenga nel corso 2024.



SUN BALLAST E SOLARWATT INSIEME PER OFFRIRE AGLI INSTALLATORI SOLUZIONI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTO

LE SOLUZIONI PROPOSTE DALLE DUE AZIENDE SI RIVOLGONO A TUTTE LE TIPOLOGIE DI IMPIANTI, DALLE PICCOLE INSTALLAZIONI DOMESTICHE AI PROGETTI PIÙ GRANDI SULLE COPERTURE PIANE DI EDIFICI INDUSTRIALI E COMMERCIALI



Sun Ballast e Solarwatt hanno sottoscritto un accordo di collaborazione. L'obiettivo è quello di offrire a progettisti e installatori di impianti fotovoltaici soluzioni complete che integrano sistemi di montaggio con moduli e storage. La partnership è inoltre finalizzata a rendere la realizzazione di impianti fotovoltaici più semplice, rapida e professionale grazie a un supporto tecnico completo. Le soluzioni proposte dalle due aziende si rivolgono a tutte le tipologie di impianti fotovoltaici, dalle piccole installazioni domestiche ai progetti più grandi sulle coperture piane di edifici industriali e commerciali.

NASCE VERDIAN POWER: ENTRO IL 2026 INSTALLERÀ 3 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI ED EOLICI TRA ITALIA E SPAGNA

L'AZIENDA POSSIEDE GIÀ 800 MW NELLA SUA ATTUALE PIPELINE, PROVENIENTI DA SVILUPPI INTERNI E DA PROGETTI ACQUISITI IN FASE "READY TO BUILD"

Glennmont Partners di Nuveen, gestore di fondi europei per l'energia pulita, ha lanciato Verdian Power, un nuovo Independent Power Producers (IPP). Verdian Power si occuperà di progettare, costruire e gestire in Europa impianti fotovoltaici ed eolici, incorporando tecnologie di stoccaggio e di ibridazione. Gestirà inoltre progetti di generazione distribuita.

Verdian stima di raggiungere una potenza installata di 3 GW in Italia, Spagna e altri Paesi europei entro il 2026. L'azienda possiede già 800 MW nella sua attuale pipeline, provenienti da sviluppi interni e da progetti acquisiti in fase "ready to build". Nel 2024 inizieranno i lavori di costruzione dei primi progetti fotovoltaici, che potrebbero essere operativi entro la fine del 2025 in Italia e Spagna. Dalla costruzione dell'attuale pipeline di 800 MW, la società stima di creare 8.300 posti di lavoro diretti e indiretti entro il 2026.



WESTERN CO.®
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

Il Vostro Percorso Verso L'Indipendenza Dell'elettricità Domestica



A48100 4.8kWh

Varie installazioni, monitoraggio remoto

B4850 2.4 kWh

Elevata sicurezza, capacità espandibile



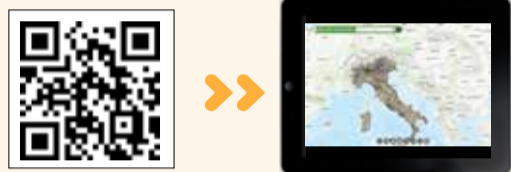


COMUNITÀ ENERGETICHE: DAL GSE LA MAPPA INTERATTIVA DELLE CABINE PRIMARIE

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi alla pagina

Inquadra il QR Code o clicca sopra accedere alla pagina online con la mappa interattiva delle cabine primarie



È online la mappa interattiva delle cabine primarie presenti in Italia. Lo strumento, pubblicato dal GSE, intende supportare lo sviluppo delle comunità energetiche e di configurazioni di autoconsumo diffuso sul territorio.

Il gestore ha elaborato la mappa utilizzando le informazioni cartografiche fornite dai 25 distributori che dispongono di cabine primarie. Consentirà quindi di localizzare le singole aree convenzionali sottese alle 2.107 cabine primarie presenti sul territorio nazionale. La mappa è consultabile inserendo sia il singolo indirizzo sia le relative coordinate geografiche. Permette così di reperire in autonomia tutte le informazioni inerenti il codice univoco dell'area convenzionale, la ragione sociale del distributore e i confini comunali.

«Questa novità tecnica va nella direzione di preparare il nostro Paese a una crescita sostenuta delle comunità energetiche», dichiara il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin. «Il confronto con la Commissione sul decreto di incentivazione è alle battute finali e vogliamo farci trovare pronti, con strumenti avanzati ed efficaci». Vinicio Mosè Vigilante, amministratore delegato del GSE, ha infine aggiunto: «La mappa interattiva delle cabine primarie favorirà lo sviluppo e la diffusione delle comunità energetiche, le quali consentiranno a cittadini, imprese e PA di partecipare attivamente alla decarbonizzazione dei consumi. Chiunque sia interessato potrà quindi avere accesso in autonomia alle informazioni utili».

CONFLITTO IN ISRAELE; SOLAREEDGE: "PRODUZIONE, VENDITA E R&D NON SI FERMANO"

Lo stato d'emergenza dichiarato dalle autorità israeliane dopo l'attacco terroristico di Hamas, e l'evolversi del conflitto, non stanno generando ricadute sull'attività di SolareEdge.

È quanto riportato dall'azienda a SolareB2B. "I nostri uffici e le nostre sedi sono aperte", riporta SolareEdge. "Non vi è alcun impatto sulla capacità produttiva e sulle forniture di prodotti e servizi ai nostri clienti. In quanto azienda multinazionale, siamo orgogliosi del supporto che stiamo ricevendo da tutti i nostri partner a livello globale".

Ricordiamo che il gruppo ha il proprio headquarter a Herzliya, città a pochi chilometri a nord di Tel Aviv. All'interno dell'edificio ci sono gli uffici e l'integration lab, dove ogni giorno sono testati inverter, batterie e ottimizzatori.

Inoltre, dal 2020 il gruppo ha un nuovo stabilimento produttivo a pochi chilometri da Naza-ret. Si tratta del sito Sella 1, dove l'azienda produce, quotidianamente, 700 inverter monofase e 17mila ottimizzatori di potenza.



FUTURASUN: IL MODULO SILK PLUS FU 400-410 OTTIENE LA CERTIFICAZIONE AMBIENTALE EPD



FuturaSun ha ottenuto la certificazione ambientale Environmental Product Declaration (EPD) per il suo modulo Silk Plus FU 400-410, il più venduto dall'azienda. L'iter per ottenere la certificazione è stato articolato. FuturaSun ha incaricato un ente non profit di studiare il consumo di risorse (materiali, acqua, energia) e gli impatti sull'ambiente nelle varie fasi del ciclo di vita dei propri moduli fotovoltaici FuturaSun Silk Plus, per il range di potenze 400-410 Wp. Lo studio ha preso in considerazione quindi l'intera vita del modulo fotovoltaico, dalla lavorazione della materia prima alla trasformazione in cella fotovoltaica, fino alla produzione del modulo, il trasporto verso il sito di installazione,

i 30 anni della vita utile dell'impianto, i rifiuti e il riciclo finale. Con questo approccio "dalla culla alla tomba - cradle to grave" si è arrivati a redigere la cosiddetta "Dichiarazione Ambientale di Prodotto" o EPD, secondo le linee guida delle norme UNI EN ISO 14025 e le regole specifiche per la categoria di prodotto PCR (Product Category Rules).

A garanzia di imparzialità, indipendenza e correttezza dei dati, l'EPD è stata ulteriormente sottoposta a verifica e convalidata da parte dell'Istituto di certificazione e marchio qualità per prodotti e servizi per le costruzioni (Icmq), che è un soggetto terzo indipendente di certificazione, accreditato presso Accredia, cioè l'ente unico nazionale di accreditamento riconosciuto a livello internazionale.

SLENERGY: IL SISTEMA ALL IN ONE ISHARE-HOME DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

Slenergy ha lanciato ufficialmente in Italia la nuova soluzione residenziale iShare-Home. Si tratta di un sistema all in one che comprende modulo fotovoltaico, inverter ibrido, batteria, set di cavi e dispositivo per il monitoraggio. Il modulo è realizzato con celle half cut e ha una potenza di 425 Wp. Può inoltre raggiungere un'efficienza di conversione del 21,6%.

Oltre al modulo l'azienda fornisce inverter ibrido trifase, disponibile nelle potenze da 4 a 20 kW. L'inverter, che può raggiungere un'efficienza del 97%, lavora storage ad alto voltaggio SL-BH. La batteria è disponibile in diverse configurazioni, con una capacità estendibile da 7,68 a 20,48 kWh. Inoltre iShare-Home consente il monitoraggio in tempo reale e l'aggiornamento remoto attraverso la piattaforma cloud. Infine il monitoraggio consente non solo di incrementare la generazione di potenza del sistema ma anche di identificare automaticamente guasti e malfunzionamenti, interrompendo i collegamenti per sicurezza.

Durante l'evento di presentazione del prodotto, che si è tenuto a Milano lo scorso 13 ottobre alla presenza di rappresentanti del mercato dell'energia, istituzioni, media e partner di Slenergy, Ricky Xu, direttore generale della filiale italiana dell'azienda, ha sottolineato l'impegno di Slenergy nel voler stabilire una presenza locale solida concentrandosi soprattutto sui servizi post vendita. Inoltre, l'azienda ha presentato il programma "Luminos partner rewards" con una serie di vantaggi per i partner che aderiscono all'iniziativa.





ZONERGY

Fornitore di soluzioni integrate per le Smart Grid

ZONERGY EUROPE S.R.L.

Sistema di fornitura energetica AC Serie Baldr



Sistema di storage monofase Serie Panda per impianti FV residenziali



Inverter monofase Serie Mercury per impianti FV residenziali



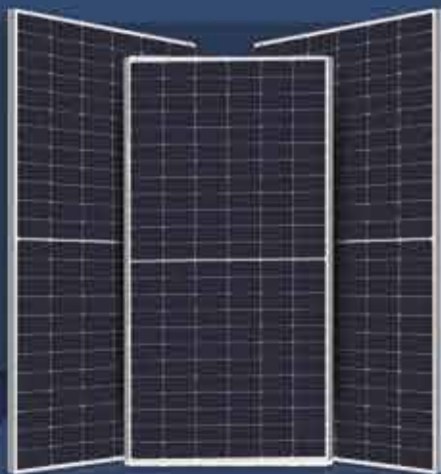
Inverter trifase Serie Apollo per impianti FV residenziali



Sistema di fornitura energetica DC Serie Baldr



Sistema di storage outdoor per impianti commerciali Serie Scorpio



Moduli FV Serie ZPM

Sistema di storage utility Serie Blue



- zenergyglobal
- zenergyglobal
- zenergyglobal
- www.zenergy.com

europe@zenergy.com

Via Galileo Galilei, n.7, 20124 Milano

+39 379 161 1111

VIENI A TROVARCI A

E⁺CHARGE

**STATI
GENERALI
DELLA
RICARICA**



presenta la nuova
FC 180 STATION



HALL 16 | BOLOGNA
STAND E08 | 16-17 NOVEMBRE



#NEWS

SOLARE B2B - NOVEMBRE 2023

VP SOLAR AGGIORNA LA MAPPA STORAGE

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare l'ebook della Mappa Storage di VP Solar



È disponibile la versione aggiornata della Mappa Storage di VP Solar, ebook gratuito riportante informazioni relative alle principali soluzioni di accumulo di energia prodotta da fotovoltaico. Il manuale è sviluppato dal team di ingegneria e marketing della società. L'obiettivo è quello di aiutare progettisti e installatori nella scelta delle combinazioni di batterie e inverter rispetto alle esigenze di installazione in ambito sia residenziale sia commerciale e industriale. Il documento riporta in maniera comparativa una selezione di componenti e sistemi comprendendo 10 produttori di inverter e 10 produttori di batterie. Tra i dati riportati spiccano quelli relativi a inverter monofase e trifase, alla tipologia di connessione alla rete della batteria e alle caratteristiche del sistema con abbinamento inverter/batterie. La nuova Mappa Storage di VP Solar si è focalizzata anche sui sistemi di media e grande taglia pensati per applicazioni commerciali e industriali.

KOSTAL: L'INVERTER TRIFASE PIKO CI DA 100 KW DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

Kostal Solar Electric amplia la famiglia di inverter trifase Piko CI. L'azienda ha appena lanciato sul mercato il nuovo dispositivo da 100 kW sviluppato per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale. L'inverter Piko CI 100 può essere ordinato già ora e sarà consegnato all'inizio del 2024. Oltre a offrire un'elevata potenza, il prodotto punta anche sulla sicurezza. È infatti dotato di una funzione di rilevamento degli archi elettrici con messaggio automatico. Offre inoltre una protezione da sovratensioni di tipo 2 sui lati AC e DC. Per di più, l'AC Smart Switch consente il disaccoppiamento indipendente dalla rete elettrica, se necessario. Come i suoi dispositivi di potenza minore Piko CI 30-50/60, il CI 100 può essere messo in funzione attraverso la app Piko CI App. Il prodotto, disponibile anche in accoppiamento con la batteria, può inoltre essere collegato in parallelo per rispondere a impianti fotovoltaici di taglia maggiore. E ancora, grazie all'involucro certificato IP66, l'inverter può essere utilizzato sia in ambienti interni sia su facciate esterne e in spazi aperti.



SUNTECH POWER FORNIRÀ 30 MW DI MODULI FOTOVOLTAICI PER IL REVAMPING DI IMPIANTI ERG



Suntech Power fornirà i propri moduli per il revamping e il repowering di un portafoglio fotovoltaico di proprietà del gruppo ERG in Italia. Nel dettaglio, l'accordo prevede la fornitura da parte di Suntech di 30 MW di pannelli bifacciali vetro-vetro a mezza cella N-Type TopCon. L'utilizzo di celle con tecnologia TopCon consente di incrementare l'efficienza di oltre l'1,5% rispetto all'uso di celle Perc di tipo P. Grazie al coefficiente di temperatura inferiore, la generazione di energia è superiore del 3-4% rispetto a quella delle versioni Perc. Infine il coefficiente di produzione dei moduli bifacciali è superiore del 15% mentre il degrado è solo dell'1% nel primo anno e dello 0,4% in ogni anno successivo.

R.POWER VENDE A NEXTA INFRASTRUCTURE UN PORTAFOGLIO DI PROGETTI FV DA 26,5 MW IN ITALIA

Il Gruppo R.Power, azienda attiva nel settore delle energie rinnovabili e produttore indipendente di energia solare, ha siglato un accordo con Nexta Infrastructure Holdco Limited per cederle un portafoglio di progetti fotovoltaici in Italia. Il portafoglio ha una potenza complessiva di 26,5 MW e include progetti da 1 MW a 7,3 MW situati in diverse parti del Paese. L'accordo di vendita finale è previsto entro giugno 2024. Questo passo si allinea con la strategia dell'azienda di rotazione degli asset e un deliberato spostamento dallo sviluppo di progetti su piccola scala a progetti di medio e grande scala. «Siamo dedicati allo sviluppo di progetti di medie e grandi dimensioni nel mercato fotovoltaico italiano», afferma Klaudiusz Kalisz, membro del consiglio di amministrazione di R.Power. «La transazione consentirà all'azienda di effettuare ulteriori investimenti e concentrarsi sull'espansione del nuovo portafoglio di progetti innovativi in questa parte d'Europa».



In ottemperanza all'ordine del Tribunale, si riporta di seguito il dispositivo del decreto emesso inaudita altera parte dal Tribunale di Bari in data 14.06.2023, nel procedimento R.G. 7347/2023 instaurato da Basic S.r.l. Società Benefit nei confronti di Green Ballast S.r.l., così come modificato dall'ordinanza del 27.07.2023 e interamente confermato dal Collegio con ordinanza del 13.09.2023 a definizione del procedimento di reclamo R.G. 9308/2023.



**REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO**

TRIBUNALE ORDINARIO DI BARI
SEZIONE SPECIALIZZATA IN MATERIA DI IMPRESE
R.G. 7347/2023 – G.I. DOTT.SSA LAURA FAZIO

nell'interesse di:

BASIC S.r.l. Società Benefit (C.F. e P.IVA 02557770357), con gli avv.ti Daniele Caneva, Gianluca Teodoro Fucci e Lucia Noviello

- ricorrente -

contro

Green Ballast S.r.l. (C.F. e P.IVA 06974570720), con gli avv.ti Giulio Filardo e Leonardo Antonio Centola

- resistente -

PQM

Visti gli artt. 700 e 669 sexies comma 2 cpc, 126, 131, 133 cpi;
INIBISCE:

- l'uso da parte di Green Ballast S.r.l. del termine "GREEN BALLAST", ivi incluse espressioni simili o confondibili con la precedente oltre che con i marchi "SUN BALLAST" e "MR. BALLAST", quale marchio, nome a dominio e denominazione sociale;
- l'uso delle espressioni "SUN BALLAST", "BALLAST BASIC" come keywords, nella ricerca sponsorizzata sui motori di ricerca online quali, a mero titolo esemplificativo, Google;
- la diffusione di informazioni e diciture non corrispondenti al vero e fuorvianti da parte di Green Ballast S.r.l. sui propri cataloghi, sul proprio sito Internet, nella comunicazione commerciale e più in generale nella propria attività economica limitatamente alla avvenuta registrazione del marchio GREEN BALLAST o alla titolarità di brevetti;
- in generale ogni utilizzo, in qualsiasi forma e modo ivi incluso in pubblicità, in fiera, nonché su cataloghi, internet e social network, di marchi e segni distintivi recanti le espressioni "GREEN BALLAST" e/o espressioni simili o confondibili con la precedente oltre che con i marchi "SUN BALLAST" e "MR. BALLAST", ai sensi degli artt. 131 c.p.i. e 2599 c.c.;
- l'uso del nome a dominio www.greenballast.it;
- FISSA sin d'ora una penale di € 1.500,00 a carico della resistente e a favore della ricorrente per ogni giorno di ritardo nell'esecuzione del presente decreto;
- ordina il ritiro dal commercio del materiale pubblicitario contenente l'espressione GREEN BALLAST nei termini richiesti nelle conclusioni di cui al ricorso e la pubblicazione del presente provvedimento a cura della ricorrente e a spese della resistente per una volta sulla rivista "SolareB2B" e sul quotidiano "Il Sole 24 Ore" a caratteri doppi del normale e per tre mesi sulla home page del sito web della resistente, anche con traduzione in lingua inglese
- condanna la resistente al pagamento, in favore della ricorrente, delle spese processuali, liquidate in € 545,00 per esborsi ed € 5.213,00 per compenso professionale, oltre rimborso forfettario, IVA e accessori di legge. Si comunichi.

Esperto di soluzioni integrate per l'energia fotovoltaica

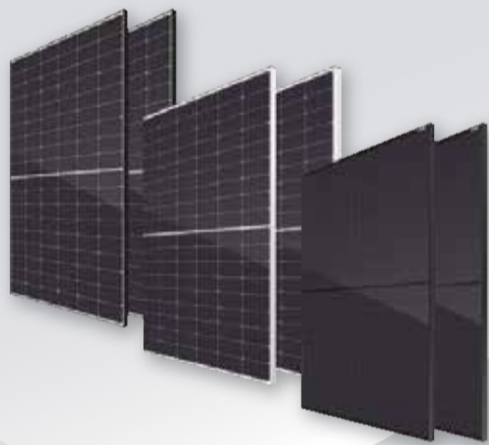
Soluzioni complete per sistemi fotovoltaici in un clic



Inverter
3KW-110KW



Sistema di accumulo
5KWH-20KWH



Pannello solare Tier1
410-610W

Diventa partner strategico di Metz, hai la possibilità di ricevere

1
AUTO
ELETTRICA



2
OLED
METZ MOD9500

La serie MOD9500 è stata disegnata da DESIGNWORKS, lo studio di innovazione del gruppo BMW.

ENEA ED ENEL GREEN POWER INSIEME PER IL PRIMO IMPIANTO ALGOVOLTAICO IN ITALIA

Enea, in collaborazione con Enel Green Power, ha presentato il primo impianto algovoltico in Italia. Si tratta di una soluzione in grado di abbinare la produzione di energia elettrica da fotovoltaico con quella di microalghe per uso alimentare, cosmetico e farmaceutico. L'impianto, appena completato presso il Centro Ricerche Enea di Portici (Napoli), ha una potenza di 7 kWp e consente una produzione annua di circa 30 chilogrammi di alghe essiccate. L'impianto permette di coltivare microalghe a elevato valore commerciale - da 100 a 600 euro per chilogrammo - grazie a un sistema di coltura completamente automatizzato e integrato con l'impianto fotovoltaico. In sintesi, le microalghe crescono in una soluzione acquosa che scorre all'interno di fotobiorattori, tubi trasparenti in vetro non esposti direttamente al sole, ma collocati sotto i moduli fotovoltaici, organizzati in due schiere verticali parallele e collegati tra loro in modo da creare una serpentina continua in cui circola il fluido. Grazie alla fotosintesi innescata dall'energia solare e al conseguente assorbimento dell'anidride carbonica, le microalghe crescono all'interno della soluzione fino a quando non raggiungono una densità e uno stato di maturazione tale da poter essere raccolte, attraverso una potente centrifuga che le separa dall'acqua.

NUOVO IMPIANTO FV DA 171 KWP E 37 PUNTI RICARICA PER LA SEDE DI SCANDICCI (FI) DI ARVAL ITALIA



Arval Italia, società parte del Gruppo BNP Paribas specializzata nel noleggio a lungo termine e nelle soluzioni di mobilità sostenibile, ha rinnovato l'impianto fotovoltaico presso la propria sede di Scandicci, in provincia di Firenze. La nuova installazione ha una potenza pari a 171,36 kWp. L'impianto copre una superficie pari a 931,6 metri quadrati e permetterà di produrre circa 185 MWh all'anno. L'impianto fotovoltaico è stato realizzato in collaborazione con il partner tecnico Unoenergy Green Solutions. La società è specializzata nella costruzione di impianti per l'efficienza energetica del settore business e residenziale. È inoltre parte del Gruppo Unoenergy, operatore italiano privato per la fornitura di gas naturale, energia elettrica e

servizi di efficientamento energetico. La sede di Arval Italia a Scandicci occupa 7mila metri quadrati che ospitano quasi 600 collaboratori. Oltre al rinnovo dell'impianto solare, la società ha installato 37 punti di ricarica elettrica. I charging point sono destinati ai collaboratori Arval che guidano un'auto ibrida plug-in o elettrica. Essi rappresentano più del 40% di tutti i dipendenti assegnatari di un'auto aziendale. Queste iniziative sostenibili si inseriscono in un percorso più ampio seguito da Arval nell'ambito del proprio piano strategico Arval Beyond. Tra gli obiettivi, il raggiungimento di 700mila veicoli elettrificati nella propria flotta globale a noleggio entro il 2025.

GOODWE: AGGIORNATO IL PROGRAMMA FEDELTÀ PER INSTALLATORI FOTOVOLTAICI DELL'AREA EMEA

GoodWe ha aggiornato il programma fedeltà GoodWe Plus+ dedicato agli installatori fotovoltaici di tutta Europa. Tra le novità del programma spicca il sistema di ricompensa che prevede una raccolta punti premio per ogni inverter installato, fino ad ottenere lo status Argento e Oro. I profili Argento e Oro hanno diritto a vantaggi esclusivi tra cui premi e regali.

Altre novità del programma sono l'estensione della garanzia a 10 anni per inverter di stringa fino a 20 kW e per inverter ibridi residenziali installati congiuntamente alle batterie Lynx.

Inoltre chi partecipa al programma GoodWe Plus+ ha diritto a corsi di formazione tecnica gratuiti tramite piattaforma online. Attualmente i corsi sono disponibili in inglese e tedesco. Tuttavia nell'ultimo trimestre dell'anno è prevista la realizzazione di versioni in francese, italiano, spagnolo, polacco e olandese.

Le aziende installatrici già iscritte a GoodWe Plus+ stanno ricevendo in questi giorni una mail informativa relativamente all'aggiornamento del programma. Esse saranno automaticamente iscritte al nuovo sistema e riceveranno punti per tutte le installazioni di inverter registrate sulla piattaforma Sems nel 2023. Chi invece fosse interessato all'iscrizione, può farlo durante i webinar organizzati dall'azienda o direttamente online.



Guida alle CER

GUIDA ALLE CER
A CURA DI SENEK

CER: come gestirle

Le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER) sono entità che evolvono nel tempo e come tali, una volta costituite, richiedono delle operazioni di gestione e figure specifiche che si dedichino ad esse. La gestione di una CER ha lo scopo di tradurre gli obiettivi della Comunità in realtà e richiede competenze diversificate che riguardano una molteplicità di aspetti tecnici, amministrativi e finanziari. Per entrare nel merito di questi aspetti, bisogna innanzitutto identificare la forma giuridica della Comunità, che può essere per esempio un'Associazione Riconosciuta o non Riconosciuta, una Società Cooperativa o un Consorzio. Infatti, diverse caratteristiche, quali la struttura decisionale, la partecipazione dei membri, le incombenze fiscali e amministrative, variano in base alla tipologia di ente costituito e ciò comporta un diverso impatto sulla gestione della CER. Le associazioni sono spesso considerate la tipologia meno complessa a livello amministrativo, specialmente quelle non riconosciute, poiché, essendo prive di personalità giuridica, non sono vincolate da requisiti legali rigidi come quelle riconosciute. La loro gestione implica comunque diverse attività ordinarie, come la pianificazione e l'organizzazione di assemblee, la gestione del bilancio e delle risorse finanziarie, la comunicazione con i membri e con le figure esterne e l'adempimento di tutti gli obblighi normativi.

Oltre alle operazioni legate all'ente, ci sono poi tutte quelle specifiche di gestione delle CER, rientranti nella figura che è definita "referente" e fondamentali per garantire alla Comunità la corretta ricezione degli incentivi statali previsti. Per prima cosa è necessario effettuare la registrazione della Comunità nell'apposito portale GSE; dopodiché, l'energia prodotta e condivisa dai membri dev'essere soggetta a contabilizzazione e comunicata al GSE stesso. Una volta che il GSE eroga gli incentivi, al referente spetterà gestire la loro ripartizione in base alle modalità stabilite dal regolamento della CER, nonché gli eventuali pagamenti a soggetti terzi (per l'affitto di impianti fotovoltaici, ad esempio). Gli incentivi possono essere suddivisi in parti uguali tra i membri, oppure distribuiti in base al contributo di ciascun membro all'energia prodotta e/o consumata, oppure possono anche essere tramutati in un'altra forma di beneficio. Dal momento che gli incentivi sono erogati sulla quantità di energia condivisa tra i membri, vale a dire quella prodotta e consumata dai membri in un breve lasso di tempo, importante è anche predisporre un piano tecnico-economico, considerando gli impianti fotovoltaici coinvolti, che possono essere di proprietà della CER, dei suoi membri o di soggetti terzi, e i consumi dei membri consumatori, per garantire un corretto bilanciamento tra produzione e consumi.

Come scritto all'inizio, le CER sono in continua evoluzione, quindi anche i membri al loro interno possono modificarsi nel tempo. Quando un nuovo soggetto entra nella Comunità, chi si occupa della sua gestione dovrà svolgere alcune attività, come ad esempio la sua opportuna formazione sugli obiettivi e le regole di funzionamento della Comunità o l'aggiornamento dei registri e dei dati relativi ai membri presso il GSE, nonché aggiornare le procedure di distribuzione degli incentivi. Lo stesso vale per l'eventuale uscita di membri che, oltre a comportare attività di tipo amministrativo, può far scaturire anche la necessità di attivarsi per sostituire il membro in uscita con un altro, al fine di ristabilire il bilanciamento tra produzione e consumi all'interno della comunità di cui si è detto sopra.

Infine, nell'ambito di gestione di una CER possono rientrare anche attività aggiuntive e quelle di amministrazione straordinaria. Tra le prime potrebbe esserci la redazione del report di sostenibilità, che fornisce una panoramica trasparente sugli impatti ambientali, sociali ed economici delle attività della CER, aiutando a monitorare il progresso verso gli obiettivi di sostenibilità; oppure le negoziazioni con soggetti terzi per ottenere per i membri della Comunità condizioni vantaggiose per usufruire di certi servizi. L'amministrazione straordinaria, invece, potrebbe riguardare la manutenzione di un impianto fotovoltaico di proprietà della Comunità in caso di guasto. In questo caso, è necessario effettuare una serie di operazioni tra cui valutazione del danno, raccolta dei preventivi per la sua risoluzione, comunicazione ai membri e relativa approvazione delle spese e, infine, pianificazione e supervisione degli interventi.

In conclusione, la gestione delle Comunità Energetiche Rinnovabili richiede una serie di attività e competenze diverse, che spaziano da aspetti tecnici fino a quelli amministrativi e finanziari. Queste operazioni possono essere gestite sia internamente che esternamente, ma la soluzione ideale è quella di affidarsi a società specializzate che forniscono un supporto completo, che va dalla costituzione all'amministrazione, contribuendo così a semplificare e ottimizzare il funzionamento delle CER. Queste realtà svolgono un ruolo cruciale nel garantire alle Comunità un'esistenza proficua per tutti i membri.

L'autore

Avv. Alessandra De Luca

Dopo la laurea in Giurisprudenza e l'abilitazione come avvocato, frequenta il corso "Esperto in trasferimento tecnologico aziendale" e il master "Esperto in Ricerca e Innovazione Aziendale" e si iscrive all'Albo degli Innovation Manager del MISE. Collabora con diversi Istituti di ricerca, Enti locali e Università nella redazione e gestione di progetti di ricerca e di valorizzazione del know-how. In SENEK riveste il ruolo di "Scale-Up Consultant", figura dedicata a fornire ai clienti installatori strumenti e servizi utili a sviluppare il loro business. È responsabile del progetto "Efficienza Facile", nato per offrire a famiglie ed imprese soluzioni personalizzate per ridurre i costi, combattere gli sprechi energetici ed abbattere le emissioni di CO₂. Dalla definizione alla messa in pratica della soluzione ottimale, il team di Efficienza Facile integra tutte le competenze, di natura tecnica, finanziaria e amministrativa, necessarie per coprire ogni fase ed ogni aspetto della realizzazione e della gestione degli impianti e delle CER.





PIERLUIGI TERZUOLO,
BUSINESS UNIT MANAGER DI OGT SOLAR

OGT SOLAR, SOCIETÀ DEL GRUPPO OLIVOTTO GLASS TECHNOLOGIES CHE DAL 2022 IMPORTA IN ITALIA LE PRINCIPALI TECNOLOGIE SUL FRONTE DI MODULI, INVERTER E STORAGE, HA SIGLATO NUOVI ACCORDI PER OFFRIRE A INSTALLATORI ED EPC PRODOTTI DI ULTIMA GENERAZIONE PER IL FOTOVOLTAICO DI TAGLIA RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE. «STIAMO PUNTANDO SOPRATTUTTO A INCREMENTARE LE VENDITE DI PANNELLI HJT, TOPCON E ALL BACK CONTACT», SPIEGA PIERLUIGI TERZUOLO, BUSINESS UNIT MANAGER DELL'AZIENDA, «CON UNO SGUARDO COSTANTE ALLE MIGLIORI TECNOLOGIE DA CINA ED EUROPA»

DI MICHELE LOPRIORE



ALLA COSTANTE RICERCA DI INNOVAZIONE E QUALITÀ

Poco più di un anno fa, OGT Solar faceva il suo ingresso sul mercato del fotovoltaico italiano in un periodo caratterizzato in particolare dalla scarsa disponibilità di materie prime per il fotovoltaico, soprattutto per la realizzazione di moduli. L'azienda, parte della piattaforma globale del gruppo China National Building Material (Cnbn), il più grande gruppo di materiali da costruzione nel mondo con assets pari a 92 miliardi di dollari e più di 200.000 dipen-

«OGT Solar è un importatore delle migliori tecnologie oggi a disposizione. Siamo una sorta di bridge tra i costruttori di materiale fotovoltaico asiatici e il mercato italiano. Offriamo un'ampia gamma di prodotti e servizi, il tutto integrato da un customer support particolarmente efficiente»

enti, si inseriva nel mercato del solare come nuova divisione di Olivotto Glass Technologies S.p.A., società con una storia di 77 nella produzione di linee e macchinari per la formatura a caldo del vetro. L'obiettivo, fin da subito, era quello di sfruttare i legami con Cnbn per garantire al mercato italiano disponibilità di prodotto, e soprattutto soluzioni innovative, potendo contare su una vasta rete di siti produttivi asiatici. L'azienda si presentava al mercato, e continua a farlo oggi, con un'ampia offerta di prodotti, dai moduli a celle in silicio cristallino fino ai moduli trasparenti, facendo leva su un dominio di tecnologie innovative, dal film sottile all'eterogiunzione in silicio amorfo.

Ne abbiamo discusso con Pierluigi Terzuolo, business unit manager di OGT Solar, che ogni tre mesi si reca in Cina per toccare con mano le novità che potrebbero poi approdare su altri mercati.

«OGT Solar è un importatore delle migliori tecnologie oggi a disposizione», spiega Terzuolo. «Siamo una sorta di bridge tra i costruttori di materiale fotovoltaico asiatici e il mercato italiano. Offriamo un'ampia gamma di prodotti e servizi, il tutto integrato da un "Customer Support" particolarmente efficiente».

L'innovazione sul fronte dei moduli corre veloce. Come riuscite a essere sempre aggiornati?

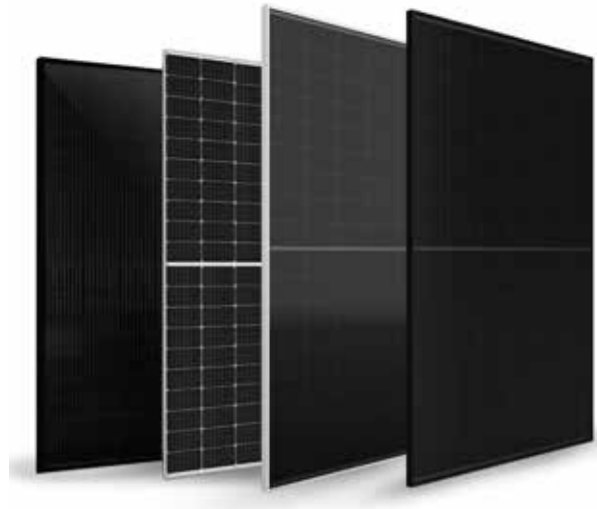
«Sul fronte dei moduli vengono lanciati sul mercato prodotti innovativi ogni sei mesi circa. Trimestralmente viaggio verso la Cina per visitare e seguire gli stabilimenti produttivi e toccare con mano le novità più importanti. Successivamente sigliamo accordi con l'obiettivo di portare in Italia le tecnologie più promettenti a disposizione del mercato».

Quali sono gli ultimi accordi siglati?

«A inizio anno abbiamo ampliato la nostra offerta con i moduli Austa, distribuendo in esclusiva in Italia i loro moduli TopCon di ultima generazione. Austa è uno dei primi cinque produttori di moduli TopCon al mondo con una capacità annua di circa 8 GW. Questo accordo ci permette di rispondere alla domanda di moduli con celle N-Type TopCon. Ma non sono le uniche tecnologie su cui stiamo puntando».

Quali sono le tecnologie più promettenti?

«Oltre alle celle N-Type, pensiamo che per i moduli le tecnologie più promettenti siano l'eterogiunzione e i pannelli con celle all back contact. Sul fronte



I NUOVI PRODOTTI AGGIUNTI IN GAMMA, TRA CUI MODULI TOPCON, HJT E ALL BACK CONTACT, VANNO AD AFFIANCARE LA RICCA OFFERTA DI OGT SOLAR, CHE COMPRENDE MODULI COLORATI E TRASPARENTI E "SOLAR EASY", IL PLUG&PLAY REALIZZATO DA OGT SOLAR DI FACILE INSTALLAZIONE SPECIFICO PER L'AUTOCONSUMO. ALTRA SOLUZIONE DI PUNTA È IL SISTEMA FOTOVOLTAICO BIPV BALCONY, SI TRATTA DI UNA SOLUZIONE ARCHITETTONICA CHE UTILIZZA IL VETRO FOTOVOLTAICO PER PARAPETTI E PARAVENTO

dell'eterogiunzione, abbiamo siglato con Huasun una partnership per la distribuzione in Italia dei moduli fotovoltaici dotati di queste celle con tecnologia HJT. Grazie alla partnership, abbiamo arricchito la nostra offerta con moduli di potenza superiore ai 700W. La potenza dei moduli HJT è chiaramente collegata alle performance della cella, unito ad un ridotto coefficiente di perdita di potenza al crescere della temperatura di esercizio (-0.26%/C°) rispetto alle altre tecnologie. Essendo i moduli bifacciali, viene ulteriormente incrementata la produzione di energia. Inoltre, il design a doppio vetro e l'incapsulante a base di EPE più la sigillatura PIB forniscono al modulo migliori capacità di impermeabilità, reazione al fuoco e alla corrosione in modo da resistere anche in ambienti difficili».

E per quanto riguarda le celle All Back Contact?

«A luglio siamo diventati distributori ufficiali per l'Italia dei pannelli fotovoltaici Aiko, che dopo 14 anni nella produzione di celle fotovoltaiche ha fatto il suo ingresso nel mercato dei moduli solari. Stiamo proponendo così i pannelli Aiko N-Type con tecnologia proprietaria "All Back Contact" ad alta efficienza (ABC). Grazie alla presenza di celle solari di tipo N con contatti passivanti e tecnologia a giunzione posteriore, i pannelli raggiungono una potenza fino a 620 W e un'efficienza del 24%. I moduli con retro in vetro dispongono di un ridotto coefficiente di temperatura e di una garanzia sulle prestazioni di 30 anni. Oltre alla maturità tecnica, la nuova linea di Aiko Solar colpisce per l'estetica essenziale ed offre varianti in colore nero adatte all'uso in diversi progetti architettonici».

Come valorizzare queste tecnologie?

«Stiamo cercando di spiegare al mercato italiano ed ai nostri installatori che è fondamentale puntare su moduli con tecnologie avanzate in grado di ridurre il Lcoe degli impianti, ottimizzando così il ritorno dell'investimento. Grazie a questi tre accordi, oggi possiamo offrire ai nostri clienti pannelli con efficienze e potenze uniche sul mercato, affinché a loro volta possano distinguersi fra gli altri installatori. È fondamentale puntare i riflettori sulle tecnologie più innovative e promettenti, così da attrarre maggiori investimenti nel fotovoltaico ed indirizzando il mercato globale a ragionare sui benefici che queste ultime possono effettivamente portare».

In quali segmenti di mercato è più semplice portare innovazione tecnologica?

«Se prima l'attenzione era molto più alta in ambito residenziale, oggi notiamo come anche nel segmento commerciale e industriale i clienti finali abbiano una sensibilità maggiore e non badano più solo al prezzo, già basso per il fenomeno di oversupply di silicio. Tendenzialmente i clienti finali vogliono che l'impianto produca di più e per un lungo periodo. Ecco perché puntare a tecnologie come TOPCon, HJT e All Back Contact diventa fondamentale. D'altra parte, ci sono soluzioni innovative che sono necessarie allo sviluppo del solare, anche in zone dove il fotovoltaico non potrebbe facilmente svilupparsi. Parliamo ad esempio dei pannelli all black per l'integrazione architettonica in ambito del residenziale».

L'offerta di OGT Solar comprende infatti anche moduli a film sottile...

«Tutti i nuovi prodotti vanno ad affiancare la ricca gamma di OGT, che comprende i moduli specifici per il Bipv colorati e trasparenti senza soluzione di continuità in film sottile, denominati power glass. Le potenze spaziano da 80 W a 240 W in funzione del colore e del grado trasparenza. Questa serie di moduli permette nuove soluzioni architettoniche e strutturali, avendo di fatto le stesse caratteristiche e funzioni del vetro laminato di sicurezza permettendo lo sfruttamento delle superfici verticali sia opache che trasparenti presenti negli edifici residenziali, commerciali, industriali e nelle infrastrutture in ambito urbano. A tutto questo si aggiunge "Solar Easy", il plug&play realizzato da OGT Solar di facile installazione specifico per l'autoconsumo di energia».

Quanto coprono i moduli Bipv sul totale del venduto di OGT Solar in Italia?

«Ad oggi circa il 5%, in quanto abbiamo appena concluso una serie di certificazioni circa l'uso dei moduli anche come materiali da costruzione, chiaramente oltre a quelle già previste per il fotovoltaico standard. Grazie alla versatilità del prodotto abbiamo delle soluzioni tecniche molto interessanti per le facciate continue e ventilate, che ci permetteranno di crescere bene anche in questo segmento di mercato».

A quali figure proponete questi prodotti?

«Per quanto riguarda i moduli Bipv stiamo lavorando con i principali studi di architettura e con le imprese edili specializzate in facciate. Questi moduli fanno parte a tutti gli effetti dell'involucro edilizio; quindi, cambiano le modalità di vendita rispetto a quanto accade con gli impianti con pannelli tradizionali».

Con quali altre figure lavora oggi OGT Solar?

«OGT Solar si rivolge a installatori ed EPC Contractor. Dialoghiamo con circa 10mila installatori complessivamente. Inoltre, abbiamo anche accordi con il canale della distribuzione di materiale elettrico e termo idraulico».

Siete attivi anche sul fronte dei grandi impianti?

«Certo, forniamo le nostre soluzioni anche per impianti di potenza compresa tra 1 e 15 MW soprat-

tutto per quelle aziende particolarmente energivore. Alcune di queste sono vetrerie che hanno già macchine Olivotto e che si rivolgono a noi per installare l'impianto fotovoltaico ed abbattere i consumi energetici. Anche in questo caso, seguiamo tutto l'iter, dalle simulazioni preliminari alla scelta della migliore tecnologia fino alla fornitura e all'assistenza».

Entriamo nel merito dei risultati. Quanti moduli avete venduto in Italia nel 2022?

«Complessivamente abbiamo venduto circa 10 MWp».

Come chiuderete il 2023 in termini di vendite e fatturato?

«Visto l'andamento particolarmente anomalo del mercato, soprattutto nei primi sei mesi, abbiamo una previsione di circa 10 milioni di euro di fatturato».

Come è strutturata l'azienda?

«Olivotto Glass Technologies S.p.A. conta circa cento dipendenti a Torino più una quindicina a Istanbul e tre a Shanghai. La business unit OGT Solar è composta da dodici persone, dove il sottoscritto Pierluigi Terzuolo è il business unit manager della divisione, e conta su altri tre venditori al front office in costante contatto con i clienti, due ingegneri dedicati principalmente al customer support, un responsabile della comunicazione, due figure amministrative e infine due operatori dedicati alla logistica».



«Se fino a qualche anno fa l'attenzione alle migliori tecnologie era molto più alta in ambito residenziale, oggi notiamo come, anche nel segmento C&I i clienti finali abbiano una sensibilità maggiore. Ecco perché diventa fondamentale puntare a tecnologie come TopCon, HJT e All Back Contact»



OGNI TRE MESI PIERLUIGI TERZUOLO, BUSINESS UNIT MANAGER DI OGT SOLAR, SI RECA IN CINA PER TOCCARE CON MANO LE NOVITÀ TECNOLOGICHE CHE POTREBBERO APPRODARE SU ALTRI MERCATI E PER SEGUIRE LO STATO DI AVANZAMENTO DELLA PRODUZIONE DEI LOTTI DESTINATI AI PROPRI CLIENTI



COSÌ LE UTILITY RIPARTONO DOPO IL SUPERBONUS

CON LO STOP ALLA MAXI AGEVOLAZIONE I PRINCIPALI PLAYER ATTIVI NELLA FORNITURA DI SERVIZI LUCE, GAS E PACCHETTI PER IL RISPARMIO ENERGETICO CONTINUANO A PRESIDARE IL MERCATO DELLE RINNOVABILI RAFFORZANDO LA PROPOSTA AGLI INSTALLATORI E AMPLIANDO I TARGET DOVE TROVARE NUOVA CLIENTELA. STANNO NASCENDO INOLTRE NUOVE SOLUZIONI ADATTE ALLO SCENARIO ATTUALE

DI ALDO CATTANEO

In questi anni il mondo delle utility ha iniziato a guardare il mercato delle energie rinnovabili e del fotovoltaico con crescente interesse. Il loro core business, focalizzato sulla fornitura di luce e gas, ha iniziato a evolvere arrivando fino a proporre pacchetti nei quali la percentuale di energia elettrica da rinnovabili sta diventando sempre più consistente, catturando in questo modo quella clientela più sensibile ai temi della transizione energetica. Oltre ad aumentare la componente rinnovabile nella loro offerta "luce ed energia", le utility hanno allestito modelli di business e messo in campo azioni mirate per rispondere alla domanda di nuovi impianti in ambito residenziale e commerciale-industriale. La conferma arriva

soprattutto dall'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi nel solare e negli interventi per il risparmio energetico, nonché dall'efficientamento delle abitazioni, che oggi comprendono in modo sempre più consistente l'offerta di installazioni di impianti fotovoltaici "chiavi in mano".

LO STOP ALLE AGEVOLAZIONI

L'interruzione delle agevolazioni nell'ambito del Superbonus ha tuttavia determinato un rallentamento nel segmento residenziale. Secondo l'ultima release di Terna, da gennaio ad agosto 2023 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 3,12 GW: il dato segna una crescita del 115% rispetto allo stesso periodo del 2022 (1,45 GW).

Nell'anno mobile terminante ad agosto 2023 sono stati allacciati invece poco più di 4 GW di nuovi impianti, con una crescita del 128% sul pari periodo 2022.

Analizzando i singoli segmenti il residenziale sembra crescere, ma con tassi inferiori rispetto alle altre taglie.

Ad esempio, gli impianti con potenza compresa tra 3 e 12 kW segnano ad agosto un incremento solo del 59% rispetto ad agosto 2022, all'interno però di un settore che cresce a tripla cifra in tutti gli altri segmenti.

«La fine della cessione del credito e lo stop allo sconto in fattura hanno concorso a contrarre le richieste del mercato residenziale», afferma Andrea Chinellato, direttore della business unit

Green Solutions di Sorgenia. «Diversa invece la situazione per le aziende. In questo caso, il fotovoltaico non ha subito battute d'arresto».

UN INEVITABILE RIDIMENSIONAMENTO

Con la frenata alle nuove installazioni generata dalla fine delle agevolazioni, anche le utility hanno dovuto rivedere il proprio organico in particolare sul fronte degli installatori partner, la cui numerica era stata dimensionata per rispondere a una domanda in forte crescita.

Il mercato in contrazione aveva già portato a una selezione naturale soprattutto di quelle realtà che erano entrate nel fotovoltaico solo per sfruttare l'onda degli incentivi e che, con la scomparsa degli incentivi, si sono trovate senza argomenti di fronte alla clientela.

«Febbraio 2023 ha coinciso con la fine delle agevolazioni e tutto si è bloccato», spiega Paolo Robutti, direttore commerciale retail di Iren Mercato. «In questo frangente è risultato evidente che diversi installatori erano in grado di proporre il fotovoltaico solo grazie agli incentivi e, una volta finiti questi, non avevano quel know-how necessario per proporre nuovi argomenti convincenti per chiudere contratti con nuovi clienti». In alcuni casi sono stati rivisti gli accordi di partnership così che fossero più adeguati al nuovo scenario che si era delineato, nonostante diversi interlocutori abbiano dichiarato di aver cercato di mantenere lo stesso organico anche in questa fase di contrazione.

«Durante il periodo del 110%» spiega Lorenzo Gioni, business development manager di Unoenergy Green Solutions, «come tutti abbiamo subito alcuni ritardi poiché, pur avendo rapporti consolidati con un buon numero di professionisti, l'eccesso di domanda ha causato carenza di personale. Grazie al supporto delle altre società del Gruppo siamo però riusciti a gestire le criticità e adesso continuiamo a collaborare con i nostri partner storici, mantenendo buoni rapporti con loro».

Gli stessi installatori si sono trovati in una situazione critica per il rallentamento del mercato e il rapporto con le utility ha rappresentato per loro anche un fattore di stabilità.

Infatti Paolo Robutti di Iren Mercato sottolinea: «Vedo comunque che molti installatori continuano a collaborare con noi, anche se con numeri molto più contenuti rispetto al recente passato, proprio per mantenere la relazione anche in vista di un eventuale ritorno di fiamma del mercato».

VERSO NUOVE STRATEGIE

Le utility si sono quindi trovate a ripensare le loro strategie in tema di fotovoltaico. C'è chi si è concentrato maggiormente su target che assicuravano una crescita del business più solida e costante, meno soggetta all'influenza della presenza o meno degli incentivi: un esempio è quello dei clienti commerciali e industriali come testimonia l'operato di Sorgenia, che quest'anno si è focalizzata sui PPA (Power Purchase Agreement) per le aziende, con contratti grazie ai quali le imprese possono installare sui propri tetti impianti fotovoltaici senza sostenerne il costo iniziale. Questa è una formula contrattuale con cui l'azienda cede i diritti d'uso del tetto all'utility che costruisce sulla copertura un impianto fotovoltaico.

«Grazie a questa soluzione», afferma Andrea Chinellato di Sorgenia, «la società cliente non ha costi di investimento, utilizza energia da fonte rinnovabile e paga un prezzo certo e vantaggioso per l'energia che utilizza. Questo modello di business favorisce anche la nascita delle comunità energetiche rinnovabili».

Un altro esempio è quello di Iren Mercato che ha iniziato a presidiare il mercato delle micro-imprese. «In questo segmento riteniamo che ci siano forti potenzialità di sviluppo», spiega Paolo Robutti di Iren Mercato «perché esistono nu-

merose piccole aziende che hanno un consumo discreto dell'energia e hanno interesse a investire sul fotovoltaico: il costo dell'energia incide in modo importante sulla sostenibilità del loro business».

La risposta di E.ON alla fine degli incentivi fiscali che hanno impattato negativamente sull'utenza residenziale è stata la messa a punto di una formula che abbatte l'investimento iniziale del cliente.

«Crediamo fortemente e investiamo nella transizione energetica», afferma Luca Conti, chief sales & delivery officer di E.ON Italia, «per questo abbiamo dato ufficialmente vita a E.ON FreeSolar, la prima offerta sul mercato italiano per il noleggio di un impianto fotovoltaico in ambito residenziale, con pagamento direttamente in bolletta per il cliente». In questo nuovo corso del mercato la partnership con gli installatori rimane comunque strategica per le utility affinché garantiscano una elevata qualità delle installazioni.

«Non prevedo un cambio di rotta nel nostro rapporto con gli installatori». Spiega Lorenzo Gioni di Unoenergy Green Solutions. «Queste figure saranno importanti per avere maggiore competitività sul mercato, perché il costo dell'installazione inciderà sempre di più sulla spesa totale di un impianto e avere un team di professionisti fidelizzati ci permette di garantire la qualità al giusto prezzo».

PARTNERSHIP VIRTUOSE

In questi anni ad ogni modo si è stretta una partnership fruttuosa tra le utility e gli installatori, con benefici per entrambi.

Le prime, infatti, si trovano a disposizione dei professionisti qualificati in grado di assolvere in modo professionale alla crescente domanda di installazioni, così da non dover rinunciare a ordini per mancanza di personale. Gli installatori hanno potuto appoggiarsi a strutture di grande utilità: esse sono in grado di assolvere al

Hi design
revolution!

Hi-MO 
Explorer



Pannello dal design incredibilmente nuovo senza busbar frontali, disponibile in Nero ossidiana. Basato sulla tecnologia LONGi HPBC.

- + Celle ad alta efficienza
- + Prestazioni eccezionali
- + Aspetto estetico
- + Affidabilità leader nel mercato

Stile: Nero ossidiana (backsheet nero) su richiesta, Stelle (backsheet bianco) standard
Modello: 54c, 66c, 72c

LONGi

longi.com



FOCUS
Impianti fv di taglia
residenziale e micro-imprese



36
Numero di installatori
partner nel 2023

Offerta

- Pacchetto "chiavi in mano" con possibilità di finanziamento a tasso 0

Servizi per gli installatori

- Corsi di formazione con partner/fornitori
- Servizio di supporto fiscale / burocratico
- Fornitura del materiale
- Copertura vendita a livello nazionale
- Backoffice dedicato lato tecnico ed operativo



"SFRUTTARE IL POTENZIALE DELLE MICRO-IMPRESSE"
Paolo Robutti, direttore commerciale retail di Iren Mercato S.p.A

«Per aumentare i volumi nel fotovoltaico, abbiamo iniziato a presidiare il mercato delle micro-imprese, nel quale penso che ci siano forti potenzialità di sviluppo. Le piccole imprese, che hanno comunque un consumo discreto, hanno certamente interesse a investire sul fotovoltaico proprio perché il costo dell'energia incide in modo importante sulla sostenibilità del loro business. Per queste soluzioni cerchiamo di sfruttare partnership con installatori radicati sul territorio».



FOCUS
Impianti di taglia residenziale,
commerciale e industriale

144

Numero di installatori
partner nel 2023



loro posto gran parte delle pratiche burocratiche necessarie per la realizzazione delle opere; sono capaci inoltre di offrire i componenti necessari alle installazioni a prezzi concorrenziali, grazie ai grandi volumi in fase d'acquisto che le utility si possono permettere; infine, garantiscono un elevato volume di clientela, grazie anche al loro database degli utenti che possono essere ingaggiati con nuove iniziative o pacchetti ad hoc. «Appoggiandoci a noi», afferma Lorenzo Gigoni di Unoenergy Green Solutions, «gli installatori non hanno solo il supporto commerciale, l'attività di vendita a monte o la fornitura del materiale: la partnership con noi li solleva da tutte le procedure "burocratiche", di certificazione o documentazione che per questi professionisti sono spesso la parte più complessa. Inoltre noi ci prendiamo carico di tutte le problematiche che possono insorgere una volta installato l'impianto».

L'UTILITÀ DEGLI INCENTIVI

Nello scenario attuale le utility, e in generale tutti gli operatori del settore, si trovano di fronte a nuove sfide. La clientela è cambiata: i proattivi, cioè gli utenti informati e propensi a installare il fotovoltaico, lo hanno fatto in un primo momento sfruttando i conti energia; poi in anni più recenti, hanno utilizzato il Superbonus e lo sconto in fattura, incentivi che sono andati a catturare anche quegli utenti che, pur avendo la volontà di dotarsi di una soluzione rinnovabile, erano frenati dall'investimento necessario. Oggi è rimasta l'utenza meno informata, quindi più diffidente, e probabilmente che non dispone del capitale da investire in un impianto fotovoltaico.

Per questo è auspicabile che si riesca ad approntare qualche forma di incentivo, come sottolinea Luca Conti di E.ON: «Riteniamo imprescindibile che le opzioni di cessione vengano presto reintrodotte, con opportune limitazioni e adeguati strumenti di controllo. Diversamente, gli obiettivi di decarbonizzazione per il settore immobiliare saranno ben difficilmente raggiungibili». Lorenzo Gigoni di Unoenergy Green Solutions evidenzia intanto come esistono già degli strumenti che andrebbero sfruttati meglio. «Per dare continuità e stabilità al mercato, occorrono provvedimenti mirati e strutturali che non pesino sulle casse dello stato, come ad esempio il Conto Termico. E bisogna fare in modo che ogni forma di accesso alla finanza agevolata non sia ostacolata da eccessive pratiche burocratiche che rallentano il settore delle rinnovabili».

Nel mercato del fotovoltaico, la grande sfida per le utility è quella di riuscire a mantenere volumi di vendita tali da giustificare la loro presenza in questo business, e i presupposti ci sono tutti: dato il nostro vasto parco clienti sarà sufficiente riuscire mettere in campo attività, soluzioni e pacchetti per intercettare in modo costante nel tempo anche una piccola percentuale di utenti e accompagnarli verso la scelta del fotovoltaico.



FOCUS
Impianti di taglia residenziale,
commerciale e condominiale



+100
Numero di installatori
partner nel 2023

Offerta

Residenziali e condomini

- Impianto fotovoltaico su misura di ultima generazione con installazione e supporto per l'accesso alle detrazioni fiscali inclusi nel prezzo e metodo di pagamento preferibile

Imprese

- Pacchetto E.ON SoleImpresa

Servizi per gli installatori

- Possibilità di aprire un punto E.ON con offerte esclusive per le soluzioni come il Conto Termico e la soluzione in bolletta
- Offerte Luce e Gas per i clienti: gettone di acquisizione + ricorrente mensile
- Contributo mensile a fondo perduto per la gestione dello



- Store e contributo una tantum per le spese iniziali
- Un programma di formazione gratuito su normative, tecnologie e sicurezza grazie alla E.ON Academy
- Area Manager E.ON dedicato per lo sviluppo del business e dello Store

"FOTOVOLTAICO PIÙ ACCESSIBILE CON IL NOLEGGIO DELL'IMPIANTO PAGATO IN BOLLETTA"

Luca Conti, chief sales & delivery officer di E.ON Italia



«L'interruzione, ci auguriamo temporanea, delle opzioni di cessione ha determinato una contrazione del mercato estremamente rilevante, anche perché ha coinciso con una fase di politica monetaria caratterizzata da tassi di interesse elevati: questo determina un'erosione del beneficio fiscale percepito dai cittadini ed un conseguente calo nella loro propensione ad autofinanziare gli interventi. Come E.ON, noi crediamo fortemente e investiamo nella transizione energetica: per questo abbiamo dato ufficialmente vita a E.ON FreeSolar, prima offerta sul mercato italiano per il noleggio di un impianto fotovoltaico in ambito residenziale, con pagamento direttamente in bolletta per il cliente. Una risposta concreta alla fine dello sconto in fattura come strumento per l'accesso agli incentivi fiscali».



**Offerta**

- Pacchetto chiavi in mano dall'installazione all'attivazione con possibilità di configuratore on-line
- Formula PPA per le aziende

Servizi per gli installatori

- Formazione su soluzioni tecniche e nuovi prodotti
- Consulenza su tematiche legate alla sicurezza
- Assistenza per la formazione obbligatoria per le maestranze
- Affiancamento durante le attività di costruzione e assistenza on line

**"UN'OFFERTA MIRATA SUI PPA"**

Andrea Chinellato, direttore della business unit Green Solutions di Sorgenia



«Sorgenia si è focalizzata quest'anno sui PPA (Power Purchase Agreement) per le aziende: si tratta di contratti grazie ai quali le imprese possono installare sui propri tetti impianti foto-voltaici senza sostenerne il costo iniziale. Questa è una formula contrattuale con cui l'azienda cede i diritti d'uso del tetto a Sorgenia che costruisce sulla copertura un impianto fotovoltaico. L'energia così prodotta è venduta a un prezzo fisso e interessante all'azienda per 10 o 20 anni. I vantaggi sono molteplici: la società cliente non ha costi di investimento, utilizza energia da fonte rinnovabile e paga un prezzo certo e vantaggioso per l'energia che utilizza».



FOCUS
Impianti FV di taglia residenziale, per micro-imprese e settore industriale

CIRCA 40

Aziende installatrici partner nel 2023

**Offerta**

- Efficienza energetica chiavi in mano: un servizio completo che va dalla consulenza sino alla gestione delle pratiche, progettazione, installazione e assistenza post vendita

Servizi per gli installatori

- Supporto relativamente alla loro formazione tecnica: indirizzandoli verso i corsi ufficiali dei vari produttori, uniti alla formazione on the job con affiancamento sul campo da parte di tecnici specializzati.



"PRESIDIARE PIÙ AREE DI BUSINESS"
Lorenzo Gigoni, business development manager di Unoenergy Green Solutions



«I nostri pacchetti per l'installazione del fotovoltaico prevedono soluzioni che vanno dal residenziale al commerciale-industriale. Il fatto di presidiare sempre di più il settore business ci ha permesso di risentire meno della fine degli incentivi. Infatti, storicamente, il mercato residenziale del fotovoltaico si

muove più facilmente a colpi di incentivi e agevolazioni, mentre quello industriale sceglie il solare come vantaggio competitivo e risparmio energetico: questo lo rende più stabile nel tempo. Gli incentivi hanno sicuramente un aspetto positivo, ma comunque rendono più complessa la programmazione e i piani industriali essendo per natura operazioni spot e non continuative».

Quadro Elettrico Unità CCI

"Controllore Centrale Impianto"

La soluzione innovativa conforme alla delibera ARERA 540/21 e agli allegati O e T della CEI-016 ed. 2022-03



Secsun presenta il **Quadro Elettrico Unità CCI (Controllore Centrale Impianto)**, un'innovazione nel controllo delle fonti rinnovabili che offre una affidabile e precisa funzione di osservabilità e monitoraggio in conformità alla delibera **ARERA** e alla norma **CEI-016**.

Le robuste strutture con protezione IP65 garantiscono la sicurezza delle apparecchiature installate.

Le relative dichiarazioni di conformità CEI, dei dispositivi installati, rendono il **Quadro Elettrico Unità CCI** sinonimo di qualità e sicurezza.

Secsun dimostra ancora una volta il suo impegno per soluzioni all'avanguardia nel controllo degli impianti, rendendo questo prodotto ideale per un controllo ottimale e una gestione sicura.



Contattaci:
Tel. +39 080 96 75 815
info@secsun.it
www.secsun.it

Divisione Servizi:

- Adeguamento secondo l'allegato A.70
- Dichiarazione di consumo dell'energia
- Verifica dei contatori a carico reale
- Verifica con cassetta prova relè
- O&M

**Divisione Quadri:**

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale

follow us on:



ARGENTA S.O.A.
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE
SOA 0G1 - 0G9 - 0S19 - 0S30 - 0S28 - 0S3 - 0G11





REVAMPING: QUANTE OPPORTUNITÀ PER GLI EPC

CRESCE LA DOMANDA DI INTERVENTI SU IMPIANTI REALIZZATI NEGLI ANNI DEL CONTO ENERGIA. LA SOLA SOSTITUZIONE DEI MODULI È SEMPRE PIÙ RARA E LASCIA SPAZIO A MIGLIORIE DI TUTTE LE COMPONENTI TECNOLOGICHE. COSÌ FACENDO, SI ABILITA ANCHE LA POSSIBILITÀ DI REPOWERING E QUINDI DI INCREMENTARE LA PRODUZIONE A PARITÀ DI SUPERFICIE OCCUPATA. INTERESSANTI LE OPPORTUNITÀ PER GLI EPC, CHE POSSONO INTERVENIRE SU IMPIANTI REALIZZATI DA TERZI E PROPORSI POI COME O&M CONTRACTOR

DI MONICA VIGANÒ

Del totale degli impianti fotovoltaici installati a fine giugno 2023, per una potenza complessiva di poco superiore ai 27 GW, oltre 20 GW sono relativi al periodo compreso tra il 2010 e il 2015. La gran parte degli impianti fotovoltaici oggi in funzione in Italia è stata realizzata nel periodo dei Conti Energia. Questi impianti sono generalmente caratterizzati da strutture fisse, moduli in silicio cristallino ed inverter centralizzati. Tecnologie che oggi sono affiancate da alternative

più performanti. Inoltre, secondo il GSE, questi 20 GW di impianti installati hanno un tasso di produzione reale del 75% e un tasso di decadimento annuo reale pari al 2,2%. In questo scenario si aprono numerose opportunità per il revamping che consente di recuperare il decadimento e migliorare l'impianto sostituendo in parte o in toto la componentistica. Ad esempio con inverter di ultima generazione e moduli con efficienze e potenze più elevate. Ma è anche possibile sostituire le strutture fisse con

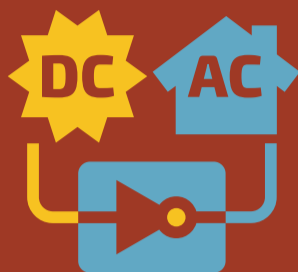
tracker che al Sud Italia garantiscono un production gain fino al 16%.

Per tutte queste considerazioni, i proprietari di impianti fotovoltaici realizzati con i Conti Energia hanno una grande opportunità di reinvestire sugli impianti stessi, in molti casi anche in assenza di guasti o anche quando il decadimento produttivo non è eccessivo. Investire in interventi di revamping, oggi, garantisce tempi di rientro interessanti ed elevate redditività grazie alla possibilità di sfruttare gli ultimi anni di incentivo.

Tecnologie e incrementi di produzione

INVERTER

INCREMENTO DI PRODUTTIVITÀ: +3-5%;
OPPORTUNITÀ: TECNOLOGIA IN EVOLUZIONE.
POSSIBILITÀ DI INSTALLARE PRODOTTI AGGIORNATI
CON RIDOTTO RATEO DI GUASTO

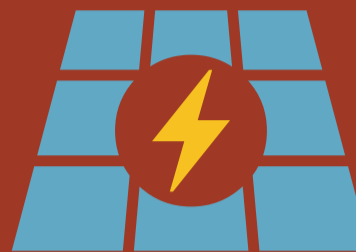


STRUTTURE

INCREMENTO DI PRODUTTIVITÀ: FINO A +25%;
OPPORTUNITÀ: SOSTITUZIONE DI STRUTTURE FISSE
CON STRUTTURE A INSEGUIMENTO SOLARE

MODULI FOTOVOLTAICI

INCREMENTO DI PRODUTTIVITÀ: +7-10%;
OPPORTUNITÀ: SOSTITUZIONE DI NUOVI
MODULI AD ALTA EFFICIENZA



FONTE: BFP GROUP

Molte sono quindi le opportunità anche per gli EPC, che possono intervenire, massimizzando producibilità ed efficienza degli impianti. Una volta ripristinati gli impianti "a regola d'arte", gli EPC possono proporsi come O&M contractor, divenendo manutentori di installazioni dall'elevato grado di sicurezza in termini di operatività e performance. E restando peraltro punto di riferimento del proprietario dell'impianto anche per eventuali interventi futuri.

UNA DOMANDA ETEROGENEA

Attualmente la domanda di revamping è molto forte anche nel segmento degli impianti commerciali e industriali. È il primo strumento da valutare per consolidare l'autosufficienza. «In seguito alla sempre maggiore centralità del costo dell'energia per la competitività delle aziende, gli imprenditori sono spinti a valutare il rinnovamento tecnologico degli impianti fotovoltaici al fine di produrre più energia da fonte solare», sostiene Luca Tosi, head of renewables division di Manni Energy. Oggi infatti questa tipologia di cliente ha ben chiaro il vantaggio anche economico nell'esecuzione di questi interventi. «Rispetto a 10 anni fa il mercato oggi è più consapevole, nel senso che è in grado di riconoscere la validità di un progetto o meno», sostiene Fabrizio Mellini, head of new business di Alectris Italia. «Forse è anche dotato di una maggiore capacità di affidare i progetti a società in grado di eseguirli nella maniera più corretta».

Ma le richieste di revamping di vecchi impianti arrivano anche da professionisti del settore come progettisti ed installatori. Non mancano poi richieste provenienti da IPP, anche grazie al consolidato panorama autorizzativo e legislativo che prevede la remunerazione della maggior energia prodotta. «Un intervento di revamping e repowering si autorizza oggi con una semplice Dila e non prevede nessun tipo di autorizzazione da parte degli Enti, tranne un'autorizzazione sismica nelle zone ove prevista», spiega Giacomo Dachille, CEO della società di consulenza tecnica SunGap. «Grazie all'apertura da parte del GSE e del legislatore a questo tipo di interventi, è possibile incrementare sensibilmente la producibilità del parco fotovoltaico italiano esistente. Inoltre grazie all'aumento dell'efficienza dei moduli fotovoltaici, che è passata dal 14% di 10 anni fa a oltre il 22%, è possibile raddoppiare la potenza degli impianti sulla stessa superficie».

QUESTIONE DI ANZIANITÀ, MA NON SOLO

Alla base della domanda di revamping, c'è quasi sempre un'esigenza di intervenire sui cali di performance. Le cause di una sotto produzione sono svariate. Possono provenire ad esempio da moduli vecchi che presentano hot-spot o altre anomalie diffuse, da inverter obsoleti o usurati.



Hey! Io sono il tuo modulo.

Più garanzia.

30 anni di garanzia sul prodotto.
30 anni di garanzia sulle prestazioni.

Più potenza.

Generazione di energia su due lati (bifacciale).
Potenza di 220,2 Watt/m² (22,02% di efficienza).
Almeno l'87,4% di rendimento residuo dopo 30 anni.

Più sicurezza.

Capacità di carico fino a 810 kg/m².
Vetro temperato 2 x 2 mm con rivestimento antiriflesso.
Spessore del telaio 35 mm.

Più protezione.

Copertura assicurativa dell'intero impianto fotovoltaico inclusa.



Contatto WINAICO Italia:

Marco Ippoliti
Mob. +39 348 5209923
E-Mail. m.ippoliti@winaico.com
www.winaico.com
www.iosonoiltuomodulo.com





HANNO DETTO



“L’INCENTIVO È PARAMETRO FONDAMENTALE PER IL BUSINESS PLAN”

Fabrizio Mellini, head of new business di Alectris Italia

«In alcuni casi i progetti vedono un completo stravolgimento dell'impianto per cui non si può parlare di intervento su guasto finalizzato a ripristinare l'operatività dell'impianto. L'incentivo è decisamente un parametro fondamentale per stendere un business plan conveniente e che conduca a delle prospettive positive».



“IL REVAMPING COME BIGLIETTO DA VISITA PER GLI EPC”

Annarita Mitola, amministratore delegato di BFP Service e membro della task group del gruppo O&M revamping e re-powering di Italia Solare

«Le iniziative di revamping possono fungere da biglietto da visita per un EPC che, approcciando installazioni realizzate da terze parti, può suggerire al cliente un contratto di O&M garantendosi così la possibilità di lavorare come consulente su quell'installazione per svariati anni».



“CONSIDERARE I LIMITI DETTATI DAL GSE PER NON PERDERE L’INCENTIVO”

Andrea Spedicato, responsabile R&D di GruppoSTG

«Il Conto Energia impone diverse limitazioni all'utente che intende effettuare un intervento di revamping sul proprio impianto, pena la perdita degli incentivi. Per questo motivo, in fase di proposta, si pone sempre attenzione ai limiti dettati dalle regole tecniche del GSE».



“ANALISI E PROVE SPECIALISTICHE PER VALUTARE CONVENIENZA DELL’INTERVENTO”

Luca Tosi, head of renewables division di Manni Energy

«La convenienza di un investimento nel revamping di un impianto fotovoltaico può essere valutata solamente attraverso analisi professionali degli impatti in termini di energia prodotta ed autoconsumo, nonché esplorando l'extra-valore generato dalla produzione di energia solare, che può essere significativo ed è spesso collegato alla specifica realtà aziendale. Per definire la migliore tipologia di intervento da realizzare sono inoltre spesso necessarie prove specialistiche che chiariscano la situazione esistente anche dal punto di vista tecnico».



“NEI PARCHI A TERRA, REVAMPING TOTALE ANCHE IN ASSENZA DI CALI DI PRODUZIONE”

Giacomo Dachille, CEO di SunGap

«Per gli impianti realizzati a terra, con la sostituzione dei moduli con nuovi a maggiore efficienza e del tipo bifacciale, delle strutture fisse con tracker ad inseguimento mono-assiale e degli inverter centralizzati con macchine di stringa multi-MPPT, è possibile ottenere incrementi di producibilità tali da rendere economicamente vantaggioso anche il revamping di impianti che in questi anni non ha presentato particolari problemi di produzione».

Ci possono essere anomalie d'installazione, bassi valori di production rate dell'impianto, lacune o errori progettuali. O anche adeguamenti normativi necessari. Per questo i protagonisti principali della domanda di revamping sono gli impianti realizzati tra 2010 e 2012, che possono beneficiare maggiormente del rinnovamento tecnologico. «In particolare, abbiamo rilevato l'utilità di intervento per gli impianti realizzati a fine 2010», evidenzia Luca Tosi di Manni Energy. «La corsa dettata dalla fine del secondo Conto Energia ha portato all'uso di materiale non sempre di alta qualità e a installazioni frettolose».

COMPONENTI INTERESSATE

Per quanto riguarda i moduli fotovoltaici, la loro sostituzione garantisce un incremento della performance e al contempo abilita la possibilità di repowering perché a parità di superficie occupata e autorizzata è possibile implementare la potenza e quindi la produzione dell'impianto. Questo ovviamente, nel caso di installazioni su tetti di capannoni, si traduce in significativi benefici alle aziende in termini di autoconsumo, seppure in riferimento a impianti in Conto Energia la maggiorazione di potenza non ha accesso all'incentivo. Occorre anche considerare che l'installazione di nuovi moduli porta ad avere garanzia di produzione degli stessi per altri 25 anni, allungando sensibilmente la vita dell'impianto.

Accanto alla sostituzione dei moduli, si ha nella maggioranza dei casi anche quella di inverter, cavi e quadristica elettrica se non più adeguata. Spesso, a causa delle tensioni non unificate utilizzate in passato in uscita dagli inverter, è necessario sostituire anche il trasformatore. E infine, non sono rare le sostituzioni delle strutture di fissaggio, perché danneggiate oppure perché non più compatibili con i nuovi moduli inseriti.

In riferimento agli inverter, quelli installati durante i Conti Energia sono soprattutto centralizzati. La loro sostituzione è quasi sempre consigliata, considerando la loro anzianità e la problematica legata all'indisponibilità di parti di ricambio, nonché l'effettivo aumento di produzione garantito con nuove macchine. Non è raro che le iniziative di revamping prendano il via proprio dalla necessità di cambiare gli inverter.

IL CASO DEGLI IMPIANTI A TERRA

Un discorso aggiuntivo va fatto per gli impianti realizzati a terra. In questi casi, è possibile procedere ad un intervento di ammodernamento tecnologico radicale che preveda la sostituzione dei moduli con nuovi a maggiore efficienza e del tipo bifacciale, degli inverter centralizzati con macchine di stringa multi-Mppt e delle strutture fisse con tracker ad inseguimento mono-assiale. Per cui dal punto di vista della producibilità il rifacimento totale acquista maggior senso nel caso degli impianti a terra, dove appunto è possibile sostituire le strutture fisse con strutture a inseguimento. Anche se, in questo caso, una problematica attuale è relativa alla disponibilità di tracker che spesso sono realizzati per impianti multimega. Di conseguenza, la fornitura per installazioni di taglie inferiori risulta scarsa.

«Considerata l'affidabilità dei nuovi sistemi ad inseguimento monoassiale ed il relativo incremento di producibilità rispetto a un sistema fisso, compreso tra il 15% e il 20%, che aumenta ulteriormente del 4-6% se accoppiato con l'installazione di moduli bifacciali, riteniamo che abbia poco senso non sostituire anche le strutture», evidenzia Giacomo Dachille di SunGap. Alla luce di queste considerazioni, peraltro, è possibile ottenere incrementi di producibilità tali da rendere economicamente vantaggioso anche il revamping di impianti che in questi anni non hanno presentato particolari problemi di produzione.

GSE: aggiornate e semplificate le procedure per interventi su impianti fotovoltaici in Conto Energia

Lo scorso aprile il GSE ha aggiornato e semplificato le "Procedure per la gestione degli interventi di manutenzione e ammodernamento degli impianti" redatte ai sensi del decreto ministeriale 23 giugno 2016. Così facendo il gestore intende fornire ai soggetti responsabili un quadro di regole più chiare per effettuare interventi su impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia. L'aggiornamento prevede un processo di gestione delle comunicazioni più funzionale. In particolare, le nuove procedure intendono snellire gli adempimenti necessari al fine di comunicare al GSE l'avvenuta realizzazione degli interventi. Ampliano l'insieme degli "interventi non significativi", per i quali i soggetti responsabili non sono più tenuti a inviare comunicazioni e ad attendere istruttoria del GSE. Al contempo prevedono una razionalizzazione delle regole da osservare per gli "interventi significativi". Le nuove procedure si applicano anche alle istruttorie già in corso, per le quali il GSE ha attivato azioni volte a recuperare il ritardo accumulato. Per inviare le comunicazioni e le richieste di valutazione preliminare è possibile accedere all'applicativo Siad, già modificato in coerenza con le Procedure semplificate, attraverso l'Area Clienti.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi
al documento



Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere o scaricare il testo completo delle "Procedure per la gestione degli interventi di manutenzione e ammodernamento degli impianti" del GSE in PDF

A titolo di esempio, SunGap ha realizzato un importante intervento su un impianto a terra da circa 10 MWp situato a Nardò, in provincia di Lecce. Il cliente, un fondo di investimento europeo, aveva richiesto la sola sostituzione dei moduli fotovoltaici in quanto aveva acquistato l'impianto con difettosità conclamata e basse performance ed aveva la necessità di recuperare una perdita annua di circa 650.000 euro rispetto alle best practice. «All'epoca il cliente agiva da pioniere in questo genere di interventi radicali», spiega Giacomo Dachille di SunGap. «Infatti il GSE non aveva ancora ben chiarito che avrebbe incentivato la maggiore energia prodotta ed i Decreti Semplificazioni non erano ancora stati emessi. Ci abbiamo messo sei mesi a convincerlo che il revamping completo, con la sostituzione di moduli inverter e strutture con tracker monoassiali, gli avrebbe garantito un ritorno a doppia cifra ben superiore rispetto a quello che aveva preventivato». Dopo varie analisi e consultazioni, il cliente ha deciso di procedere con la sostituzione dei moduli fotovoltaici, degli inverter, dei trasformatori e della struttura di supporto. Quest'ultima, che in origine era fissa, è stata sostituita con tracker monoassiali. I lavori sono durati da dicembre 2020 a marzo 2021, cui si è sommato un mese per collaudi e settaggi. A fronte di una potenza rimasta invariata, l'intervento nel corso del 2022 ha consentito all'impianto di produrre 2.021 kWh, ovvero il 50,8% in più rispetto alla produzione annua pre-revamping. «I risultati ottenuti, sulla base delle nostre specifiche progettuali e sotto la nostra supervisione, hanno superato le stime iniziali e raggiunto, nel primo anno solare di produzione dopo il revamping, una performance ratio dell'88%».

SOSTITUZIONE TOTALE

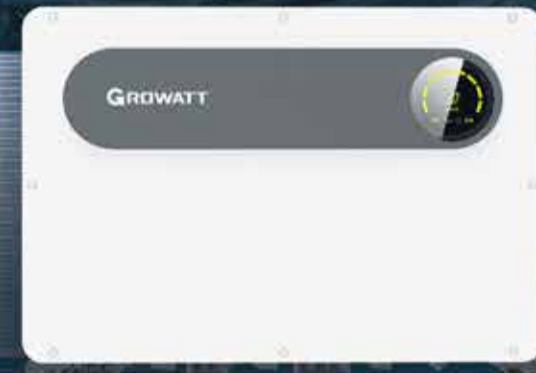
A proposito di rifacimento totale, c'è da evidenziare come lo smantellamento dell'impianto esistente e la sua completa sostituzione non rappresentino la prassi, in termini di estensione dell'intervento, anche perché in questo caso i costi crescono in maniera importante. «In base alla nostra esperienza possiamo affermare che circa il 50% degli interventi che abbiamo eseguito prevedevano la completa sostituzione dei moduli, inverter e struttura di sostegno. Il resto riguarda le altre varie combinazioni», sottolinea a tal proposito Fabrizio Mellini di Alectris Italia. Tuttavia ci sono delle situazioni, oltre alle già citate installazioni a terra, in cui risulta più conveniente la sostituzione totale dell'impianto. Ad esempio quando un'alta percentuale dell'installazione è danneggiata o non più efficiente. Oppure quando si ha necessità di ridurre, per esempio, l'area occupata dai moduli fotovoltaici inserendo modelli più performanti in numero minore, per la stessa resa d'impianto originale. «Sicuramente è più facile ricevere richieste di

GRANDI IMPIANTI?

Soluzioni
per ogni
misura



MID TL3-X 25K-50k



MAX TL3 LV60k-125k



GROWATT
ITALIA



CASE HISTORY

Ammodernamento impianto con tracker e moduli bifacciali

Società responsabile dell'intervento: Alectris

Luogo installazione impianto: Puglia

Data installazione: 2011

Produzione originaria: 1.424 MWh/anno

Incremento produzione post intervento:
1.687 MWh/anno (+18,47%)

Intervento effettuato:

- sostituzione struttura fissa con tracker monoassiale 1P
- sostituzione pannelli con moduli bifacciali
- sostituzione inverter centralizzati con inverter di stringa,
- sostituzione cablaggi, trafo, quadro

Tempi di rientro dell'investimento: 3 anni (solo BOS)



A Verona 186 kWp in più grazie al repowering

Società responsabile dell'intervento: Manni Energy

Luogo installazione impianto: Pastrengo (Verona)

Data installazione: 2011

Potenza originaria: 256,15 kWp

Incremento potenza post intervento: 442,55 kWp (256,16 kWp con intervento di revamping + 186,39 kWp non incentivata con intervento di repowering)

Intervento effettuato:

Revamping:

- smontaggio di 1150 moduli preinstallati da circa 220 Wp
- modifica delle strutture preesistenti
- fornitura e installazione di 470 moduli nuovi da 545 Wp per pari potenza esistente
- fornitura e posa in opera cavo solare e connettore MC4
- messa in servizio impianto e commissioning

Repowering:

- modifica delle strutture preesistenti
- fornitura e installazione di 342 moduli nuovi da 545 Wp
- fornitura e posa in opera cavo solare e connettore MC4
- fornitura inverter di stringa
- fornitura e installazione quadro elettrico con protezioni e cavi AC
- fornitura e posa di nuovo contatore per potenza non incentivata
- messa in servizio impianto e commissioning

Tempi di rientro dell'investimento: 4 o 5 anni

Potenza quasi raddoppiata con nuovi moduli e inverter

Società responsabile dell'intervento:

BFP Service

Luogo installazione: Cavarzere (Venezia)

Data installazione: 2011

Data intervento: 2023

Potenza originaria: 915,6 kWp

Incremento potenza post intervento:
1.820,3 kWp (+98,8%)

Intervento effettuato:

- sostituzione di moduli con nuovi modelli Canadian e JA Solar
- sostituzione di inverter con soluzioni di stringa Sungrow SUGSG350HX





Miglioramento della produzione e risoluzione dei fermi impianto

Società responsabile dell'intervento: BFP Service

Luogo installazione impianto: Gela (Caltanissetta)

Data installazione: 2018

Data intervento: 2023

Potenza originaria: 984 kWp

Potenza post intervento: 984 kWp (L'investimento mira a un miglioramento della produzione essendo la precedente configurazione soggetta a vari fermi)

Intervento effettuato:

- sostituzione della tecnologia degli inverter passando da soluzioni centralizzate Fimer a inverter di stringa SMA2503TLD30



CASE HISTORY

sostituzione di singoli moduli, o di pochi pezzi, sulla totalità d'impianto», dichiara Andrea Spedicato, responsabile R&D di GruppoSTG. «Questo per questioni puramente economiche, come logico. Ma sono diverse anche le richieste di sostituzioni complete d'impianto per necessità come ad esempio in caso di incendio».

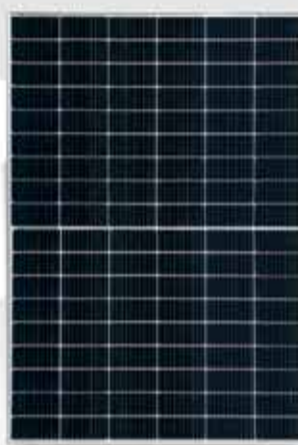
TRA REVAMPING E REPOWERING

Come anticipato, il revamping non è conveniente solo nel caso di effettivi guasti agli impianti ma anche per efficientare le installazioni incrementandone la produzione. È per questo importante incrociare la curva della produzione con quella del consumo e valutare le esigenze di autoconsumo al fine di definire l'intervento da eseguire.

Il più delle volte comunque risulta conveniente procedere con il revamping e, a seconda delle necessità, abbinarlo a interventi di repowering. Quest'ultimo è un'ottima opportunità perché consente di aumentare la potenza dell'impianto, fino a raddoppiarla. Inoltre un progetto di repowering in genere include vantaggi aggiuntivi come nuovi termini di garanzia e rispetto delle ultime normative. Offre poi l'opportunità di correggere potenziali errori di pianificazione dalla costruzione iniziale. Un efficace repowering inoltre aumenta il valore commerciale dell'asset migliorandone la redditività, lo rende più bancabile ed estende il ciclo di vita produttivo dell'impianto.

I due interventi non vengono sempre realizzati congiuntamente. «Capita che il cliente decida di procedere per step e quindi a un primo lavoro di riammodernamento segue, in un secondo momento, un'iniziativa di repowering. E questa è una bella opportunità anche per l'EPC che torna una seconda volta sul cantiere. Ad esempio per un cliente abbiamo realizzato un revamping a pari potenza, liberando spazio utilizzabile. A distanza di un anno, siamo nuovamente intervenuti incrementando la potenza. A parità di superficie occupata, in conclusione, l'impianto in oggetto è passato da 1 a 1,8 MWp», spiega Annarita Mitola, amministratore delegato di BFP Service e membro della task group del gruppo O&M revamping e repowering di Italia Solare. Interventi di repowering sono consigliati soprattutto laddove il revamping viene effettuato su impianti non in Conto Energia, al fine di aumentare la velocità di ritorno del capitale investito, soprattutto su installazioni di grande taglia.

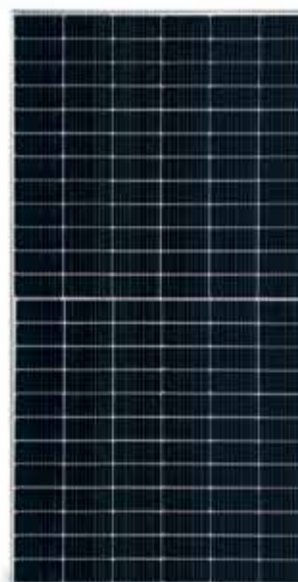
Giacomo Dachille di SunGap però sottolinea come in alcuni casi il repowering perda di attrattività: «Per molti dei nostri clienti abbiamo proceduto alle richieste di modifica delle connessioni esistenti, che richiedono almeno 45-60 giorni per ottenere la risposta dal distributore. Purtroppo, nel 50% dei casi abbiamo ottenuto soluzioni di connessione che richiedevano interventi a tensioni superiori, costruzioni di sot-



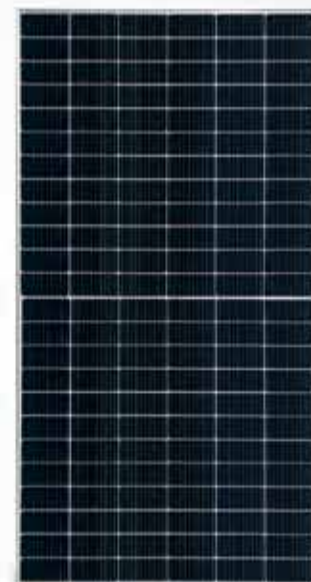
EG-NT54-HLV
410~430W



EG-NT60-HLV
460~480W



EG-NT72-HUV
550~570W



EG-NT72-HU/BF-DG
550~570W

STAR PRO 410~570W

high efficiency module

⊗ Lower degradation during life cycle

⊗ Mature system matching

⊕ Excellent temperature coefficient

💡 Higher efficiency



CASE HISTORY

Investimento di 5 milioni recuperabile in 3,5 anni

Società responsabile dell'intervento: SunGap (technical advisor)

Luogo installazione impianto: Nardò (Lecce)

Data installazione: 2010

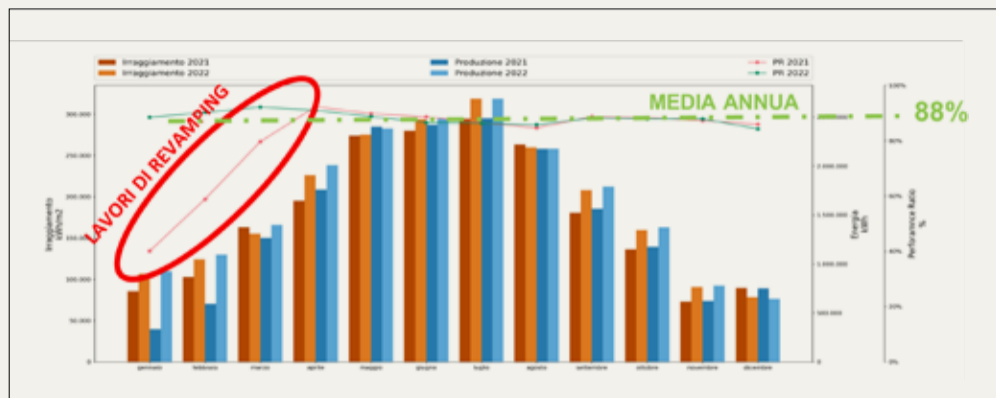
Data intervento: i lavori sono durati da dicembre 2020 a marzo 2021, cui si è sommato un mese per collaudi e settaggi. In questo arco di tempo si sono persi 600 MWh di energia

Produzione originaria: 1.340 kWh/kWp (media anni 2018-2020)

Incremento produzione post intervento: 2.021 kWh/kWp (anno 2022, +50,8%), potenza invariata di 9,7 MWp

Intervento effettuato:

- sostituzione dei moduli fotovoltaici: 42.250 moduli fotovoltaici LDK da 225-230 W con problemi di hotspot e deterioramento backsheet sostituiti con 21.005 moduli fotovoltaici Jinko Tiger mono-facial 465 W
- sostituzione inverter: 15 inverter centralizzati Siemens 1000 Vdc sostituiti con 54 inverter di stringa Huawei 185KTL
- sostituzione trasformatori: 5 trasformatori della potenza di 2000 kVA 20.000/375V sostituiti con 5 trasformatori della potenza di 2000 kVA 20.000/800V
- sostituzione struttura di supporto: struttura di supporto di tipo fissa, tilt 25° sostituita con tracker mono-assiali Convert Italia, pitch 6,5 m



Tempi di rientro dell'investimento: 3,5 anni a fronte di un investimento di 5 milioni di euro

Produzione migliorata del 36% e performance ratio al 91%



Società responsabile dell'intervento: SunGap (technical advisor)

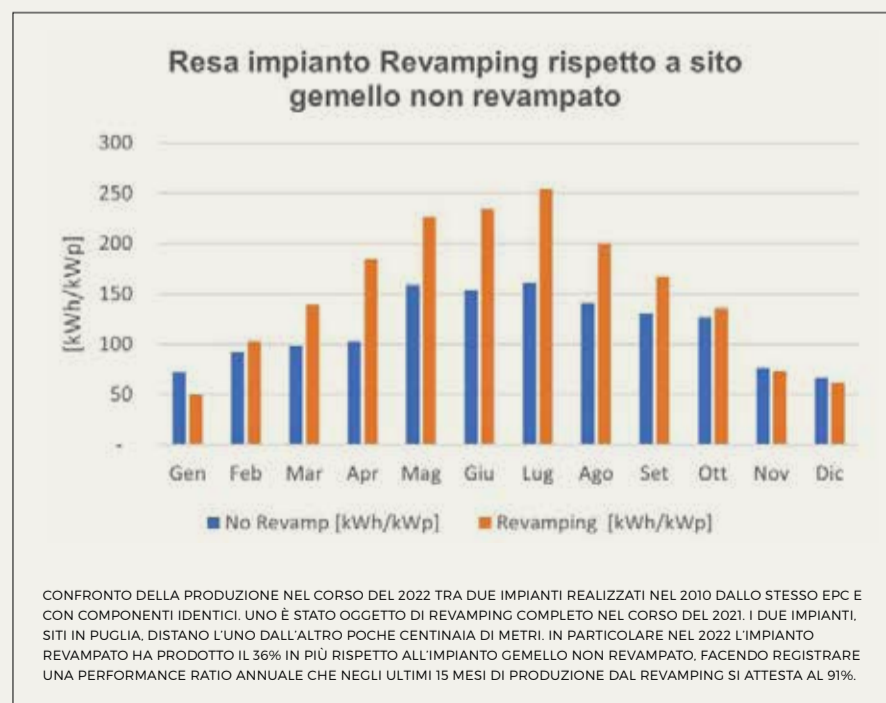
Luogo installazione impianto: Altamura (Bari)

Data installazione: 2010

Incremento produzione post intervento: 1.831 kWh/kWp (anno 2022, +36% rispetto a sito gemello non revampato che ha prodotto 1.383 kWh/kWp)

Intervento effettuato:

- sostituzione dei moduli fotovoltaici: 4.536 moduli fotovoltaici da 220 Wp con problemi di hotspot e produzione sostituiti con 2.196 moduli fotovoltaici JA Solar Bifacial mono Perc da 455 Wp
- sostituzione inverter: 9 inverter centralizzati Gefran APV100K-TL sostituiti con 9 inverter di stringa Sungrow SG110CX
- sostituzione trasformatori: 1 trasformatore da 1250 kVA 20.000/290V sostituito con 1 trasformatore da 1250 kVA 20.000/400V
- sostituzione struttura di supporto: struttura di supporto fissa, tilt 30° sostituita con tracker mono-assiali, Comal



tostazioni in AT con costi elevati e lunghi tempi di realizzazione. In questi casi il repowering diventa meno attrattivo e l'unica opzione è quella del revamping».

ANALISI DELLO STATO DELL'IMPIANTO

La convenienza di un investimento nel revamping di un impianto fotovoltaico può essere valutata solamente attraverso analisi professionali degli impatti in termini di energia prodotta ed autoconsumo, nonché esplorando l'extra-valore generato dalla produzione di energia solare, che può essere significativo ed è spesso collegato alla specifica realtà aziendale. Per definire la migliore tipologia di intervento da realizzare sono inoltre spesso necessarie prove specialistiche che chiariscano la situazione esistente anche dal punto di vista tecnico. La risposta specifica per ogni situazione è quindi frutto della somma di analisi delle performance dell'impianto, dell'autoconsumo, di una valutazione dei costi, della preparazione di un business plan che consideri più panorami dell'andamento del costo dell'energia. In particolare la precisa analisi delle curve di carico dei consumi aziendali dovrebbe avvenire attraverso uno studio puntuale di ogni ora di produzione e consumo, non essendo le semplici bollette sufficienti per avere una reale comprensione della situazione.

L'analisi energetica e quella degli ulteriori impatti positivi generati dall'intervento come, ad esempio, l'integrazione tra generazione solare e utilizzo dell'energia per la mobilità elettrica, sono indispensabili per tracciare la strada migliore prima di procedere alla redazione del progetto. Sono fondamentali anche per aiutare l'investitore a prendere una decisione consapevole, dovendo approvare investimenti ingenti, seppur con ritorni brevi e compresi tra i 3 e i 5 anni.

In fase di analisi, è fondamentale valutare correttamente anche l'opportunità di utilizzare vecchie apparecchiature che potrebbero dare problemi in seguito, piuttosto che realizzare un impianto completamente nuovo, anche per evitare qualsiasi dubbio su eventuali responsabilità in capo all'EPC per eventuali contestazioni.

A dispetto dell'importanza dell'analisi dell'impianto, questa è un'azione spesso portata avanti solo da fondi strutturati, come conferma Annarita Mitola di BFP Service: «Nella maggior parte dei casi, il cliente chiede interventi mirati ma in realtà è indispensabile controllare tutto l'impianto nel suo complesso. L'analisi rappresenta il 90% del successo dell'intervento di revamping. Con Italia Solare abbiamo fatto molti webinar per spiegare l'importanza dell'analisi dell'impianto. Però oggi sono pochi i clienti disposti a investire in questo studio perché rappresenta un costo aggiuntivo». L'unica casistica in cui l'analisi dell'impianto non è ritenuta indispensabile è quando l'O&M contractor è in grado di dire al cliente dove intervenire grazie a report periodici e dettagliati. Ma, sempre secondo Annarita Mitola, «oggi molti impianti non sono gestiti in maniera seria e puntuale. Sono diversi infatti i casi di contratti che non prevedono termografie, curve IV, analisi inverter, monitoraggi di stringa. E questi sono i dati che possono aiutare il cliente a capire dove è necessario intervenire con un revamping». L'analisi dello stato dell'impianto è però fondamentale anche per l'EPC che andrà a fare concretamente l'intervento di revamping. Quest'ultimo, dal punto di vista della sicurezza, è una delle iniziative più complesse dal momento che si interviene su impianti realizzati da altri, con componenti obsolete e spesso assenza di documentazione specifica. L'anamnesi dell'impianto consente all'EPC di valutare correttamente l'opportunità anche in termini di esposizione finanziaria.

OPPORTUNITÀ PER L'EPC

L'analisi di un sito produttivo consente di limitare quindi il rischio per l'EPC, che nel revamping può trovare diverse opportunità, soprattutto in termini di consulenza. In riferimento ad esempio ai grandi impianti, gli IPP sono spesso spaventati

dall'idea di dover fermare la produzione per affrontare importanti interventi di costruzione. È quindi fondamentale il ruolo del consulente tecnico che sappia, numeri alla mano, assicurare il produttore sull'investimento e sui suoi ritorni. Il consulente deve anche saper definire, compatibilmente con il layout dell'impianto esistente, le modalità operative del revamping per limitare al minimo le perdite per business interruption.

Le opportunità per gli EPC abbracciano anche la possibilità di acquisire nuovi clienti con contratti di O&M e di tornare a lavorare in un secondo momento su impianti già revampati. «Le iniziative di revamping possono fungere come biglietto da visita per un EPC che, approcciando installazioni realizzate da terze parti, possono suggerire al cliente un contratto di O&M garantendosi così la possibilità di lavorare come consulente su quell'installazione per svariati anni», sostiene Annarita Mitola di BFP Service. «Per fare un

esempio, se BFP Group dovesse scegliere tra la costruzione di un parco da 10 MWp o il revamping di un impianto da 2 MWp per un cliente che poi necessita anche di un contratto O&M, probabilmente opterebbe per la seconda strada perché gli garantirebbe lavoro sicuro per anni a venire. Peraltro in condizioni ottime perché si tratterebbe di mantenere un impianto revampato dal gruppo stesso e quindi con componentistica scelta direttamente».

Sicuramente le opportunità da cogliere sono parecchie, soprattutto per non perdere e anzi valorizzare il patrimonio di GW installati durante i Conti Energia. Siamo quindi giunti a un punto storico in cui il trascorrere degli anni e il progressivo invecchiamento degli impianti fotovoltaici porta gli interventi di revamping e di repowering ad essere un tassello fondamentale dell'attività degli EPC. Che non si stanno facendo trovare impreparati.



PMVF52 | SPI conforme norma CEI-21 per sistemi in bassa tensione

Le novità progettuali introdotte fanno delle **PMVF52** il nuovo riferimento tecnico per qualità e affidabilità a garanzia del rispetto normativo e di impianti sicuri nel tempo.



Dimensioni compatte 4 moduli comprensivi su 5 ingressi e 3 uscite



Alimentazione estesa 24-240VAC-DC



Espandibilità per comunicazione e i/o aggiuntivi



Display grafico per una facile programmazione per una rapida messa in servizio

Lovato
electric

ENERGY AND AUTOMATION

www.LovatoElectric.com





UE: PER IL 2023 PREVISTI 805MILA ADDETTI NEL SETTORE DEL FV (+34%)



SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ULTIMO STUDIO DELL'ASSOCIAZIONE SOLARPOWER EUROPE, NEL 2022 IN EUROPA È SALITO A 648MILA IL NUMERO DI OCCUPATI NEL SOLARE (+39%). IL DATO DEI LAVORATORI POTREBBE SUPERARE IL MILIONE ENTRO IL 2025

Con la crescita della nuova potenza fotovoltaica installata nei Paesi dell'Unione europea, cresce anche il numero degli addetti nel settore del fotovoltaico. È una delle prime considerazioni che emerge dallo studio "EU Solar Jobs Report 2023" realizzato dall'associazione SolarPower Europe. Entriamo nel dettaglio.

Lo scorso anno, nei Paesi dell'Unione europea si contavano 648mila occupati a tempo pieno nel settore del fotovoltaico. Il dato segna un incremento del 39% rispetto ai 466mila lavoratori del 2021. Del dato complessivo, 281mila, e quindi il 43%, fa riferimento a posti di lavoro diretti, mentre la restante parte (367mila) sono posti di lavoro indiretti.

«Dal 2021 al 2022, la forza lavoro nel solare nei Paesi dell'Unione europea è cresciuta di quasi 200.000 persone, di pari passo con la crescita della nuova potenza fotovoltaica installata», dichiara Walburga Hemetsberger, Ceo di SolarPower Europe. «Stiamo iniziando a superare il problema della scarsa disponibilità di operatori nel solare, e ora dobbiamo raddoppiare i nostri sforzi per garantire professionalità e qualità. I cittadini e le imprese devono avere la certezza

UE: addetti nel settore del fotovoltaico nel 2022 per attività



FONTE :SOLARPOWER EUROPE

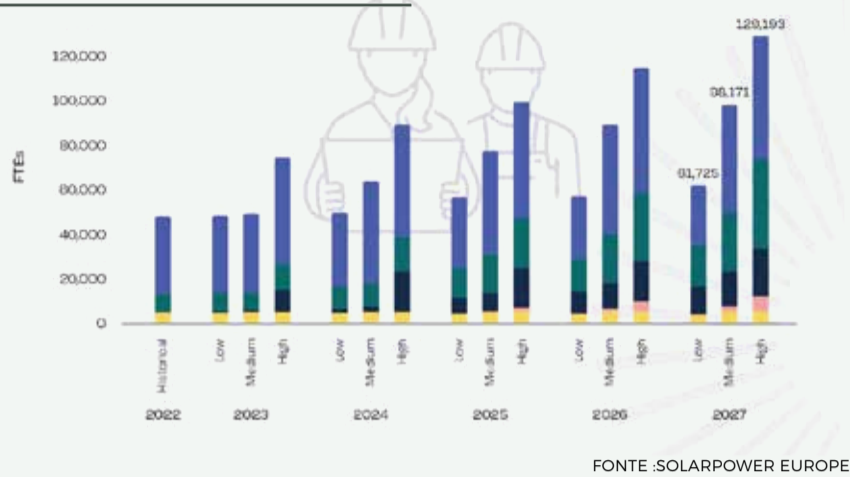
Previsioni addetti nel settore del fotovoltaico in UE



FONTE :SOLARPOWER EUROPE

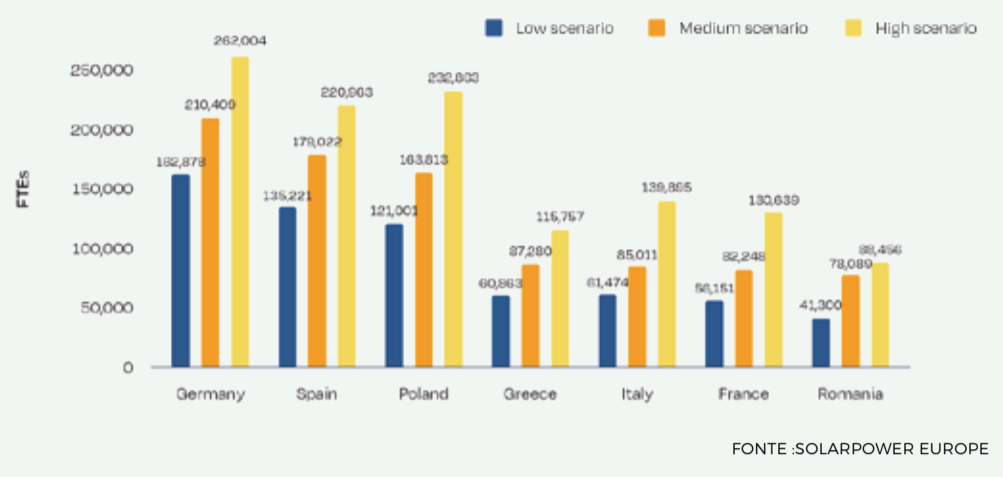


UE: previsioni addetti nel settore del fotovoltaico per tipologia di componente



FONTE :SOLARPOWER EUROPE

Previsioni addetti nel settore del fotovoltaico per area geografica



FONTE :SOLARPOWER EUROPE

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra accedere alla pagina di download del report "EU Solar Jobs Report 2023" di SolarPower Europe



che il loro progetto solare venga realizzato, installato e mantenuto da professionisti adeguatamente formati e affidabili».

SEGMENTAZIONE

L'84% degli occupati complessivi (542mila) è operativo nelle attività di sviluppo degli impianti fotovoltaici. Seguono i posti di lavoro nell'ambito dell'O&M (8,1%), quota che per la prima volta supera il dato relativo agli occupati nelle attività manifatturiere (7,4%). La percentuale relativa al trattamento dei moduli a fine vita è invece dello 0,8%. Analizzando gli occupati nelle attività manifatturiere, emerge come il numero maggiore di operatori nel 2022 faccia riferimento al comparto degli inverter, anche a fronte di capacità produttive molto più alte rispetto a quelle legate, ad esempio, ai moduli (70,7 GW contro 7,5 GW). In prospettiva, la percentuale di addetti nelle attività produttive potrebbe essere comunque più bassa rispetto a quelle di chi opera nello sviluppo di impianti e nelle attività di O&M. Ovviamente, questo dato potrebbe crescere o diminuire in base a come le politiche europee riusciranno a rilanciare la produzione di componenti, moduli in primis, nel Vecchio Continente.

PREVISIONI AL 2027

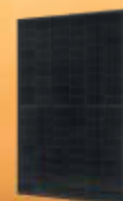
A livello geografico è la Polonia il Paese con il numero maggiore di addetti nel solare, con circa 147mila occupati. Seguono Spagna, Germania e Olanda. In Italia, nel 2022 si contavano 41.911 addetti. SolarPower Europe fornisce anche le prime stime per il 2023 e le previsioni fino al 2027. Considerando lo scenario "high", quest'anno nei Paesi dell'Unione europea è previsto un aumento del 34% del numero di addetti nel solare rispetto al 2022, con 805mila occupati a tempo pieno. Il dato potrebbe superare il milione già dal 2025 e toccare 1,2 milioni di unità nel 2027. Considerando il mercato italiano, sempre nello scenario "high", nel 2027 potrebbero essere 139.895 gli operatori attivi a tempo pieno nel solare. L'Italia si collocherebbe così al quarto posto in Europa dopo Spagna (220.963), Polonia (232.863) e Germania (262.004).



PRODUTTORE DI MODULI FOTOVOLTAICI



- | Certificazione TOP BRAND negli anni 2021, 2022 e 2023
- | Tecnologia TOPCON N-TYPE per tutti i nostri moduli
- | 15 anni di garanzia e 25 anni di garanzia sul rendimento lineare
- | Riduzione di oltre 90.000 tonnellate di CO₂ nell'anno 2022
- | Distribuzione specializzata per B2B



**NEPTUN
TOPCON**
POTENZA FINO A
445 WATT



**TRITON
TOPCON**
POTENZA FINO A
440 WATT




**MARS
TOPCON**
POTENZA FINO A
480 WATT



**JUPITER
TOPCON**
POTENZA FINO A
700 WATT

— SCOPRI EXESOLAR.COM



Easy Energy Easy Life

 **Share-Home**

One-Stop Residential Energy Solution

www.slenergy.com





ZEROEMISSION MEDITERRANEAN 2023: ESPOSITORI IN CRESCITA

L'ULTIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE, CHE SI È TENUTA A FIERA ROMA DAL 10 AL 12 OTTOBRE 2023, HA VISTO LA PRESENZA DI OLTRE 240 AZIENDE IN DUE PADIGLIONI, CHE HANNO PRESENTATO UN AMPIO VENTAGLIO DI NOVITÀ E PRESO PARTE A UN RICCO CALENDARIO DI EVENTI PER CONFRONTARSI SUL TEMA DELLE ENERGIE RINNOVABILI E DELLE INNOVAZIONI GREEN



LA PROSSIMA
EDIZIONE DI
ZEROEMISSION
MEDITERRANEAN
SI TERRÀ IL 9, 10 E
11 OTTOBRE 2024,
A FIERA ROMA



DI ALDO CATTANEO

Numeri sempre più importanti dall'ultima edizione di ZeroEmission Mediterranean: l'evento internazionale dedicato alla transizione energetica e alle rinnovabili si è tenuto nei padiglioni 1 e 2 di Fiera Roma, dal 10 al 12 ottobre 2023, e ha visto la presenza di oltre 240 aziende specializzate, una crescita esponenziale se pensiamo che l'edizione del 2022 aveva visto la presenza di oltre 100 espositori. Non sono solo stati esposti prodotti e soluzioni in fiera, ma durante i tre giorni della kermesse, era disponibile un ricco calendario di incontri, workshop e convegni specifici del settore. Inoltre diverse istituzioni, aziende, associazioni e società hanno potuto incontrarsi in una unica location per discutere, analizzare e programmare le soluzioni più innovative ed efficaci, al fine di individuare gli obiettivi strategici in campo energetico. «ZeroEmission Mediterranean 2023 si conferma punto di riferimento per la crescita delle energie

rinnovabili, lo sviluppo delle tecnologie green e la lotta ai cambiamenti climatici, non solo in Italia ma per tutta l'area del Mediterraneo» afferma Marco Pinetti, direttore di ZeroEmission. «Sono oltre 240 le aziende e 225 i relatori che hanno partecipato, facendo il punto sul mercato, l'industria e le prospettive a breve e medio termine. Un'ulteriore conferma che il percorso intrapreso da oltre vent'anni con ZeroEmission è all'insegna dell'impegno per un futuro sostenibile».

Numerosa anche la presenza delle aziende del fotovoltaico che hanno voluto essere presenti a Roma per mostrare la loro offerta di moduli, inverter, sistemi di accumulo e sistemi di montaggio in distribuzione nel nostro Paese. Il fotovoltaico è stato protagonista anche durante diverse conferenze e workshop organizzati durante la fiera romana.

Fabio Casasoli, amministratore di Fiera Roma ha aggiunto: «Cinque sale, 27 conferenze di approfondimento, 12 workshop, 102 esperti internazionali intervenuti, 38 espositori tra aziende, ambasciate ed enti di ricerca, oltre 150 incontri di networking. Al di là dei numeri, a decretare

il successo dell'iniziativa è l'interesse palpabile che si è sollevato sul tema della blue economy e il fatto di essere riusciti a mettere in rete aziende, istituzioni, nonché il mondo accademico e della ricerca. In questo modo, le fiere possono contribuire a innescare un meccanismo virtuoso per il sistema paese, collaborando a promuovere il know how italiano e le eccellenze Made in Italy. Ha decisamente funzionato la coabitazione con ZeroEmission, trasformando in questi tre giorni Fiera Roma nella casa delle innovazioni green&blue».

Alla fiera è intervenuto anche il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin che, durante la cerimonia di inaugurazione, ha dichiarato: «Appuntamenti fieristici come ZeroEmission e Blue Planet Economy Expoforum sono importanti perché consentono di mettere in rete novità e talenti. Siamo un Paese molto vivace, geniale direi: per mettere a frutto le nostre eccellenze Made in Italy servono appuntamenti che facciano incontrare le aziende con il mondo delle istituzioni e della ricerca».



GLI ESPOSITORI

AIKO ENERGY

Aiko Energy ha presentato il modulo N-Type da 465 W con la tecnologia All Back Contact, sviluppata e brevettata internamente dall'azienda. Una soluzione protagonista della partnership recentemente siglata con OGT Solar. Oltre a garantire una elevata efficienza, superiore al 23%, questi moduli sono resistenti agli agenti atmosferici. Anche l'estetica dei moduli è particolare: essi non presentano infatti contatti sulla parte frontale, e questo garantisce il completo irraggiamento delle celle. **Elena Marchitelli, head of**



marketing Italy dell'azienda, di fronte al truck con all'interno una selezione di prodotti del brand.

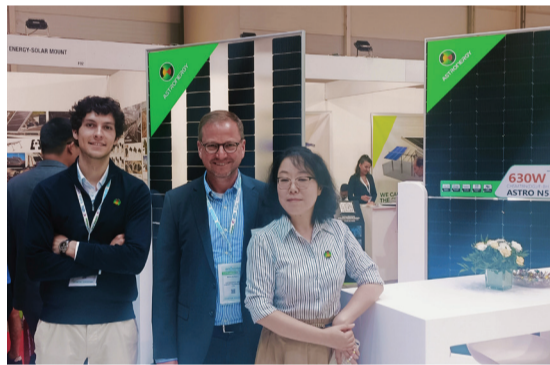
COENERGIA

Nello stand condiviso tra Trienergia e Coenergia, **Cinzia Bardiani, marketing manager di Coenergia**, ha presentato il modulo MWT Backcontact 132 Half-Cut Cells da 410 W. È un modulo monocristallino Perc con tecnologia back-contact MWT e ribbon-less. Su questi moduli le celle fotovoltaiche non vengono più saldate nei punti di connessione, ma incollate su uno speciale backsheet conduttivo che consente di avere i contatti elettrici solo sul retro.



ASTRONERGY SOLAR

Da sinistra **Alejandro Martí, marketing manager West Europe, Marco Di Pietro, country manager Italy e Michelle Guoxiao, sales director Italy** hanno presentato i moduli della gamma Astro N. L'azienda ha focalizzato l'attenzione sul nuovo modulo Astro N5 da 385 W pensato per le installazioni agrovoltaiiche. I pannelli della serie Astro N adottano celle con tecnologia TOPCon di tipo N e dispongono di un imballaggio ad alta densità, di un taglio non distruttivo e di altre tecnologie per ottenere alta potenza, alta efficienza, alta affidabilità, estetica raffinata e alta produzione di energia per watt.



CHINT

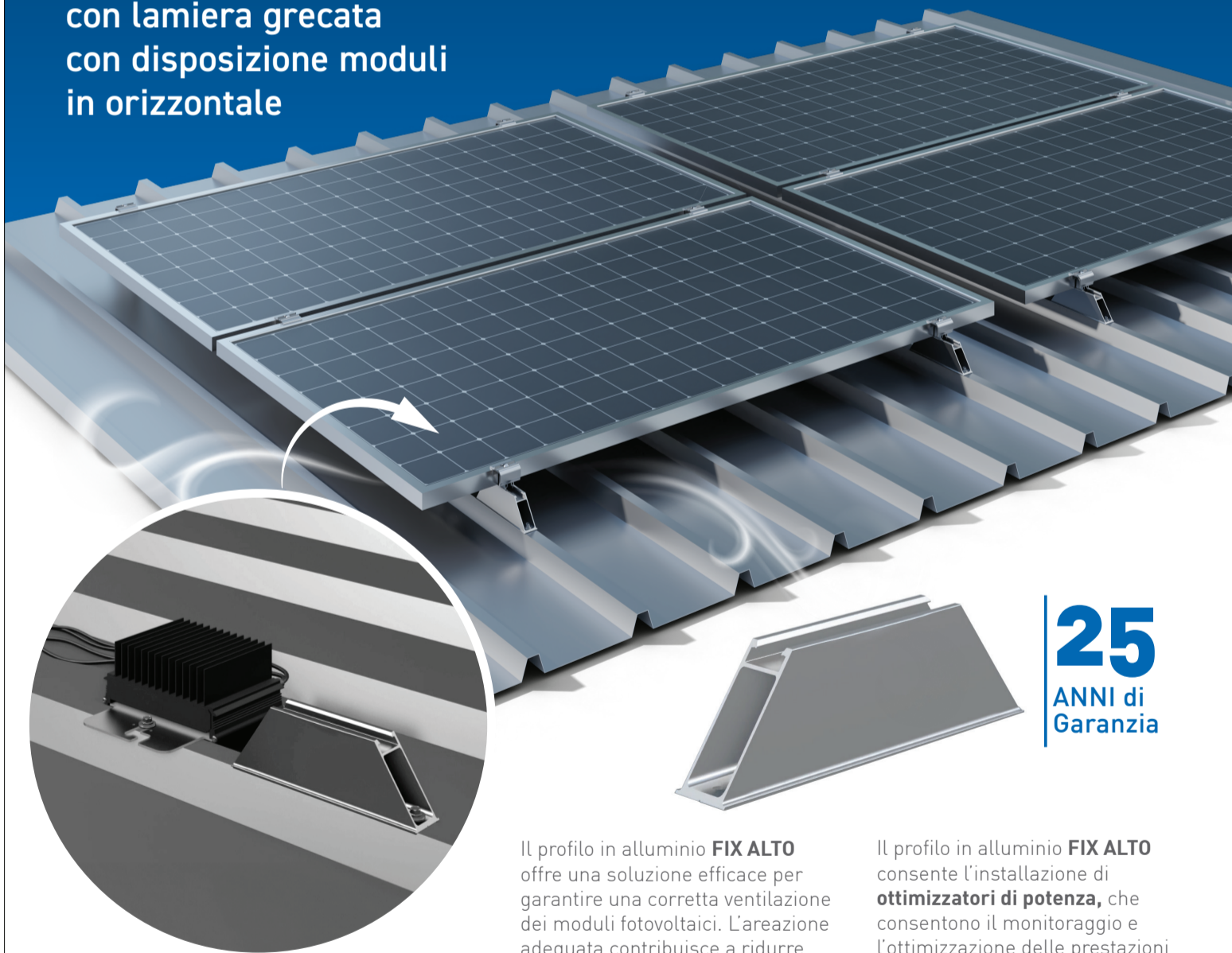
Pietro Gintoli, country manager di Chint Power Systems, mostra la nuova gamma di inverter, in particolare il modello trifase SCA 100/125K-T-EU che può vantare le importanti certificazioni di conformità alle norme CEI 0-16 e CEI 0-21. Inoltre questo inverter risulta facilmente compatibile con diversi moduli fotovoltaici grazie alla corrente di ingresso massima di 30 A per Mppt, e offre elevate prestazioni anche a temperature elevate. L'inverter dispone inoltre di interfacce di comunicazione Wi-Fi, nella dotazione standard e di collegamenti PLC/Ethernet/4G come upgrade opzionale. La gestione e controllo dei parametri può avvenire attraverso la connessione da Bluetooth integrato e l'applicazione per il monitoraggio locale e remoto.



NOVITÀ 2023

FIX ALTO

Soluzione per tetti industriale con lamiera grecata con disposizione moduli in orizzontale



PRODOTTI
100%
made in Italy

25
ANNI di
Garanzia

Il profilo in alluminio **FIX ALTO** offre una soluzione efficace per garantire una corretta ventilazione dei moduli fotovoltaici. L'areazione adeguata contribuisce a ridurre il surriscaldamento dei pannelli solari, migliorando così l'efficienza complessiva del sistema.

Il profilo in alluminio **FIX ALTO** consente l'installazione di **ottimizzatori di potenza**, che consentono il monitoraggio e l'ottimizzazione delle prestazioni di ogni modulo fotovoltaico massimizzando la produzione di energia, anche in caso di ombreggiamenti parziali.

CONTACT
ITALIA®

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

seguici sui canali social



**Approfitta della nostra
consulenza tecnica
gratuita!**

Saremo presenti
dal 13 al 14 dicembre presso la fiera

13th - 14th
DECEMBER
2023

enerGaia
Renewable energy Forum

Exhibition center Montpellier France
HALL B3 | Stand A51

**CONTACT ITALIA**

Pietro Antonio Maggi, CEO di Contact Italia, illustra le caratteristiche del nuovo sistema per tetti piani, Spidernet. Il sistema consente il montaggio concatenato di file di moduli disposti con orientamento orizzontale. Il sistema è composto da un profilo base su cui vengono montati i due kit di supporti per il fissaggio dei pannelli. I supporti anteriori e posteriori sono snodati e pre assemblati con inclinazione a 5°, 10°, 15°. Mentre i profili di base ad elevata inerzia, sono disponibili sia per zone con elevato carico vento (NET) sia per zone a basso carico vento (NET light) per fissaggio supporti e tappetino. Presente anche un kit posteriore dotato di aletta sporgente per il fissaggio del carter frangivento e di un fermo interno per il montaggio ad infilaggio della cornice del pannello.

**ELFOR**

Il **team di Elfor** ha partecipato a ZeroEmission con la sua ampia offerta multi brand di prodotti per il fotovoltaico. Il distributore ha coinvolto i visitatori anche in una simpatica corsa in bici "virtuale".

**ENERGIA ITALIA**

Le giornate di Roma sono state l'occasione per il **team di Energia Italia** di incontrare clienti e partner e presentare le ultime novità che sono andate ad arricchire l'offerta del distributore. Recentemente, ad esempio, Energia Italia ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia dei moduli fotovoltaici Dmegc Solar.

**ENERGY**

Il **team di Energy** ha mostrato il suo nuovo sistema di accumulo zeroCO2 XL Shell progettato in Italia. Si tratta di un sistema plug & play per gestire, convertire e sfruttare l'energia in grandi impianti commerciali, industriali e in particolare alle installazioni per l'agrovoltaico. Si tratta di un sistema outdoor compatto 60 kW / 100 kWh facilmente installabile. È un sistema di storage All in one con batterie LFP Pylontech integrate. Per la tenuta agli agenti esterni offre una struttura portante a sezione tripla in lamiera zincata verniciata a polvere poliestere e un grado di protezione IP54.

FORNITURE FOTOVOLTAICHE

Forniture Fotovoltaiche era presente a Roma con due stand. In foto **Vincenzo Paolicelli, project manager dell'azienda**, che ha descritto la gamma dei prodotti a catalogo, tra cui moduli, inverter e storage.

**FOX ESS**

Allo stand di FoxEss, **Fabien Occhipinti, managing director dell'azienda**, mostra i prodotti di spicco tra i quali l'inverter ibrido H1(G2)&AC1(G2) con isolamento IP65. La configurazione di questo inverter è semplice così come l'installazione che è plug & play. Per espandere facilmente il sistema è sufficiente aggiungere altre batterie. È possibile scegliere tra tre serie di batterie, che consentono una capacità di accumulo fino a 33,24 Kwh. Il dispositivo di Fox Ess può essere controllato da remoto tramite l'apposita applicazione per smartphone o attraverso il portale web.

**GB SOLAR**

GB Solar, azienda specializzata in zavorre e sistemi di ancoraggio per impianti fotovoltaici, ha mostrato la gamma GB10: il sistema modulare di zavorre a vela orizzontale. Semplice da installare, versatile e resistente al vento, questa soluzione di ancoraggio è adatta a tutti i tipi di superfici piane e può essere utilizzata con una Inclinazione di 10°, con un peso pari a 41 kg. Il sistema standard è predisposto per il montaggio vela. Questo sistema permette di recuperare l'area solitamente non utilizzabile a causa dell'ombreggiamento fra le fila, aumentando così la produzione di energia solare. **Da sinistra i sales manager Giuseppe Forte, Dennis Basile e Michele Tricarico.**

**INGETEAM**

Guido Mungai, area manager, Davide Spazian, sales area manager EV charges, Stefano Domenicali, marketing director, Giulia Capirossi, marketing specialist, e Cinzia Bartolini, back-office sales di Ingeteam presenti a Roma per mostrare le novità nei settori della mobilità elettrica, del fotovoltaico e dell'accumulo.

**LIVOLTEK**

A Roma **Amy Liu, European manager, ed Edoardo Broglia, technical manager di Livoltek**, hanno presentato il sistema di storage ibrido all-in-one caratterizzato dal design compatto e dalla facilità nell'upgrade della capacità di stoccaggio. Questa soluzione combina un inverter ibrido con batterie a basso voltaggio ed è caratterizzata inoltre da design compatto ed elegante. La sua tecnologia costruttiva ne garantisce inoltre silenziosità, flessibilità e modularità. L'all-in-one Hyper si presenta come una soluzione plug&play dotata di un sistema di monitoraggio online gratuito, questo la rende rapidamente installabile e migliora la manutenzione e il monitoraggio.

**MERI ENERGY**

Alessandro Cabas, Coe di Meri Energy, ha presentato la soluzione per lo storage di energia, che abbina il sistema di accumulo Me-LVB-6.5 all'inverter Hybrid Plus all for one modello SUN-5-6K-SG03LP1. Questa soluzione permette di collegare fino a 16 batterie contemporaneamente, per raggiungere una capacità di 104 kWh e rispondere a tutte le esigenze energetiche. Una applicazione di monitoraggio, utilizzabile sia da Pc sia da smartphone e tablet, consente di tenere sotto controllo tutti i parametri, come la produzione da solare, in tempo reale e ottimizzare i consumi anche da remoto.

METZ

Presente a Roma anche Metz, società controllata da Skyworth Group, che ha recentemente aperto la sua filiale in Italia. Allo stand il **sales manager Jin Ma** e l'**HR manager Hongmei Wang** mostrano la nuova offerta di inverter come il modello XG3-15kW. Un inverter solare trifase on-grid stato sviluppato appositamente per gli utenti residenziali. Questo dispositivo è compatibile con moduli ad alta potenza, permette di lavorare con un ampio intervallo di tensione Mppt, da 180 a 1.000 V e consente il sovradimensionamento dell'ingresso in corrente continua del 160%.

**OGTSOLAR**

Pierluigi Terzuolo, BU manager di OGTSolar, con un grande numero di novità di prodotto tra cui spiccano i moduli ABC di Aiko, con l'innovativa tecnologia All Back Contact, con la quale ha recentemente siglato un accordo distributivo, i moduli HJT di Huasun con potenza oltre i 700 W, i pannelli TopCon di Austa, i moduli Perc a marchio Jetion e infine l'azienda ha presentato anche i suoi moduli a film sottile per il Bipv (Building Integrated Photovoltaics), il fotovoltaico integrato negli edifici, e una soluzione da balcone.

**PEIMAR**

Moris Ventola, responsabile vendite settore elettrico di Peimar, ha presentato i moduli Full Cell, Revamping e Full Red della gamma Made in Italy in quanto prodotti nello stabilimento di Castegnato, in provincia di Brescia. Si tratta di moduli realizzati in silicio policristallino per garantire versatilità ed efficienza. Nella linea Red Line la tecnologia si unisce all'estetica in una linea di moduli monocristallini Peimar. La colorazione rossa viene ottenuta grazie all'impiego di vetro temprato con pigmentazione in nanotecnologia, sovrapposto alle celle monocristalline altamente performanti. Il modello Full Red ha una potenza massima pari a 300 Wp.

**CHNT**

Empower the World

“ Sono così efficienti che li ho scelti anche a casa mia.

Luigi, installatore fotovoltaico.

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

Prodotti affidabili, sicuri ed efficienti per la bassa tensione, le energie rinnovabili, l'automazione industriale e non solo. Un valore aggiunto per chi ogni giorno, cantiere dopo cantiere, sceglie il meglio per il proprio lavoro.



chint.it

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





PM SERVICE

PM Service a Roma ha annunciato la nuova collaborazione con 3Sun che nel 2024 avvierà la commercializzazione dei primi moduli nello stabilimento di Catania. **Nella foto, da sinistra, Massimo Innocenti, amministratore delegato di PM Service, Luca Farfanelli, head of channel sales di 3Sun, Andrea Parrini, amministratore delegato e Cto di PM Service, e Mirco Torquati, sales manager Utility Scale di 3Sun.**



SAJ

Alfonso D'Alessandro, sales manager distribution channel di SAJ, all'interno dello stand dell'azienda insieme a una delle novità del brand: gli inverter di stringa della serie C6, progettati per impianti di taglia industriale e commerciale, un segmento su cui SAJ sta puntando con decisione. Il modello C6-100K-T9 offre una potenza di uscita nominale in corrente alternata di 100 kW oltre a disporre di un selezionatore di corrente continua la velocità di trasmissione dati è garantita dalla presenza delle interfacce RS232, che garantisce una velocità di 1Mb/s per una distanza fino a 15 metri, e l'interfaccia RS485 che offre velocità fino a 10Mb/s sempre su una distanza di 15 metri.



SCHLETTER



Da sinistra a destra Claudio de Angelis, responsabile di zona, Simone Verdecchia, technical advisory, e Pietro Accoto, sales manager Italy di Schletter, hanno mostrato la soluzione ProLine Fixgrid Pro per montaggio su tetto piano. Questo sistema permette l'ottimizzazione e la riduzione della zavorra grazie a una migliore aerodinamica, oltre a consentire una progettazione e un montaggio più flessibili e veloci anche perché il bloccaggio del modulo può essere effettuato sul lato corto o lungo del telaio del modulo. Fixgrid Pro è anche compatibile con i morsetti per moduli della serie ProLine e consente un adattamento flessibile all'angolo di inclinazione desiderato.

SERAPHIM SOLAR



Allo stand di **Seraphim Solar**, il **regional manager, Simone Negri**, e il **country manager Guido Traversa**, hanno presentato i nuovi moduli della serie SIV N-Topcon che comprende tre versioni: 415-430 W, 565-580 W e 610-625. L'efficienza di conversione varia a seconda della potenza dal 21,87% al 22,45%. I pannelli sono dotati di scatola di derivazione con grado di protezione IP 68 e montano una cornice realizzata in lega di alluminio anodizzato. Entrambi i lati dei moduli sono ricoperti da vetro antiriflesso semitrasparente da 2 mm. L'azienda offre una garanzia di potenza di 30 anni per l'87,4% del rendimento iniziale e una garanzia di prodotto di 15 anni.

SOLARMG



Allo stand di **Solarmg**, il **direttore commerciale, Lorenzo Ramazzotti**, ha illustrato le caratteristiche principali degli inverter ibridi trifase, tra cui il modello SG-50KWHBT, che ha una potenza di 50 kW e una corrente di carica e scarica della batteria da 100 A. L'inverter è parallelabile fino a dieci dispositivi, e può raggiungere una potenza massima di 500 kW e una capacità di accumulo ipotetica fino a 400 kWh. È inoltre dotato di sistema Smart Solar, che consente di collegare le varie unità senza l'utilizzo di data logger. Scocca e cover sono realizzate in alluminio, rendendo quindi il prodotto riciclabile fino al 90%.

SOLAX POWER

SolaX Power era presente a Roma con il **direttore generale Mirko Zino**, che ha illustrato le caratteristiche del sistema di accumulo di energia X3-IES: una soluzione all-in-one per una gestione efficiente dell'energia da fotovoltaico. Il brand offre ormai una gamma completa inverter ibridi che recentemente si è arricchita delle versioni da 20 e 30 kW. Come il nuovo inverter ibrido modello X3-Ultra (15-30 kW) ad uso commerciale con oltre 90kW di accumulo e possibilità di installazione in parallelo presentato a Roma. Ampia anche la gamma delle batterie con REC da 2,5 kW e da 3,6 kW impilabili. È possibile abbinare queste batterie agli inverter, che hanno doppia uscita per lo storage, e ottenere un impianto da 300 kW con 1 MW circa di accumulo.



SUNERG SOLAR

Sunerg Solar era presente a Roma con il numeroso **team italiano** e la vasta offerta di moduli fotovoltaici, tra i quali spiccava la gamma di moduli bifacciali X-HALF CUT a eterogiunzione con tecnologia HJT, con tagli di potenza che vanno da 385 a 400 Wp.



SUNGROW

Presso lo stand **Sungrow**, **Lorenzo Gasparotto, product manager dell'azienda**, ha presentato la nuova gamma di inverter, di cui fa parte il modello SH15-25T, caratterizzati da capacità espandibile, possono soddisfare la domanda di applicazioni residenziali, commerciali e industriali su piccola scala. Nello specifico l'inverter ibrido SH15-25T ha una capacità di potenza superiore, da 15kW a 25kW e dispone di 3 Mppt e 16 A per stringa, migliorando in questo modo la generazione di energia. L'inverter una volta abbinato alla nuova batteria della serie SBH100-400, caratterizzata da una capacità di storage superiore, da una potenza più elevata e da una maggiore corrente di carica e scarica, consente la creazione di un sistema di backup completo.

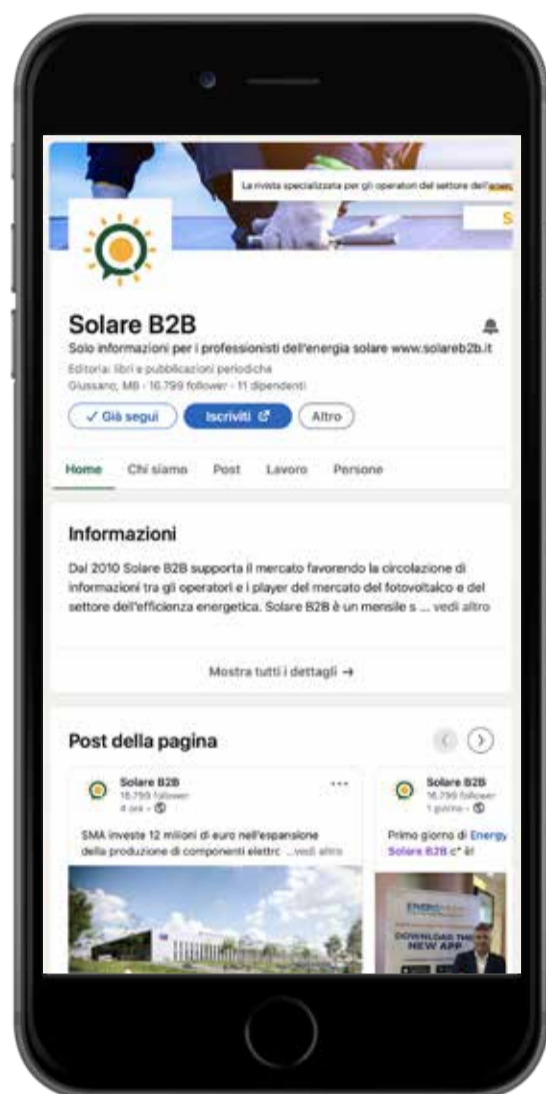


TESVOLT



Tra i prodotti esposti in fiera presso lo stand **Tesvolt** spiccano i tre modelli della gamma di accumulatori al litio: il TS HV 30 E, il TS HV 50 E e il TS HV 80 E. Questi sistemi di accumulo ad alta tensione, ottimizzati per le necessità delle imprese commerciali, sono facilmente scalabili; combinati tra loro raggiungono una capacità totale pari a circa 5 MWh. Anche in questi accumulatori sono presenti i moduli batteria Tesvolt con 22 celle ciascuno della nuova generazione di Samsung SDI. L'elevata densità di energia delle celle della batteria rende questi sistemi particolarmente convenienti. Hanno spiegato le caratteristiche di questo prodotto **Aldo Reynaudo del supporto tecnico (a sinistra) e Andrea Menini dello sviluppo commerciale (a destra)**.

SOLARE B2B SUPERA I 15MILA FOLLOWER SU LINKEDIN



A SETTEMBRE IL NUMERO DI UTENTI CHE SEGUONO LA PAGINA SOCIAL È CRESCIUTO DEL 29% SUL MESE PRECEDENTE. SONO INVECE CRESCIUTE DI OLTRE IL 100% LE VISUALIZZAZIONI DEI CONTENUTI ONLINE, CHE RIGUARDANO LE NOTIZIE DEL SETTORE PUBBLICATE SUL SITO DELLA RIVISTA E I PRINCIPALI ARTICOLI INSERITI NELLA VERSIONE CARTACEA

inaugurata nel gennaio del 2018, la pagina LinkedIn di SolareB2B è un importante punto di incontro tra professionisti del settore. Il social network, infatti, ha una forte connotazione business che lo rende un vero e proprio strumento di lavoro. La redazione di SolareB2B, per suo tramite, ha la possibilità di raggiungere virtualmente la platea dei professionisti del fotovoltaico e dell'efficiamento energetico. Questi ultimi, sulla piattaforma, possono trovare le notizie quotidianamente pubblicate sul sito di SolareB2B e condivise anche su Facebook. Inoltre sulla pagina LinkedIn vengono proposti i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio all'interno della rivista cartacea.

QUALCHE DATO

A fine settembre 2023 la pagina LinkedIn di SolareB2B contava 16.447 follower, in crescita del 29,7% rispetto al mese precedente. Dal primo gennaio, il numero dei follower è cresciuto di oltre 4.000 unità mentre rispetto a fine settembre 2022 il dato è cresciuto di 5.500 unità. Si tratta di una crescita totalmente organica, non essendo legata ad alcuna sponsorizzazione. Restano confermati, rispetto alle analisi precedenti, i principali ambiti lavorativi delle persone che seguono la pagina. In particolare le funzioni lavorative più interessate ai contenuti pubblicati sono vendite (15,5%), business development (12,8%), ingegneria e operations (10,9%). In riferimento al settore di appartenenza, l'11% dei follower della pagina lavora in ambito fabbricazione di semiconduttori per il settore dell'energia rinnovabile. Seguono con una percentuale del 7,2% il settore dei servizi pubblici e quello della produzione di energia elettrica solare. In coda, con percentuali al di sotto del 5%, i settori fabbricazione di apparecchi elettrici, materiali elettrici e componenti elettronici e fabbricazione di macchinari industriali.



sheenplus
pure energy

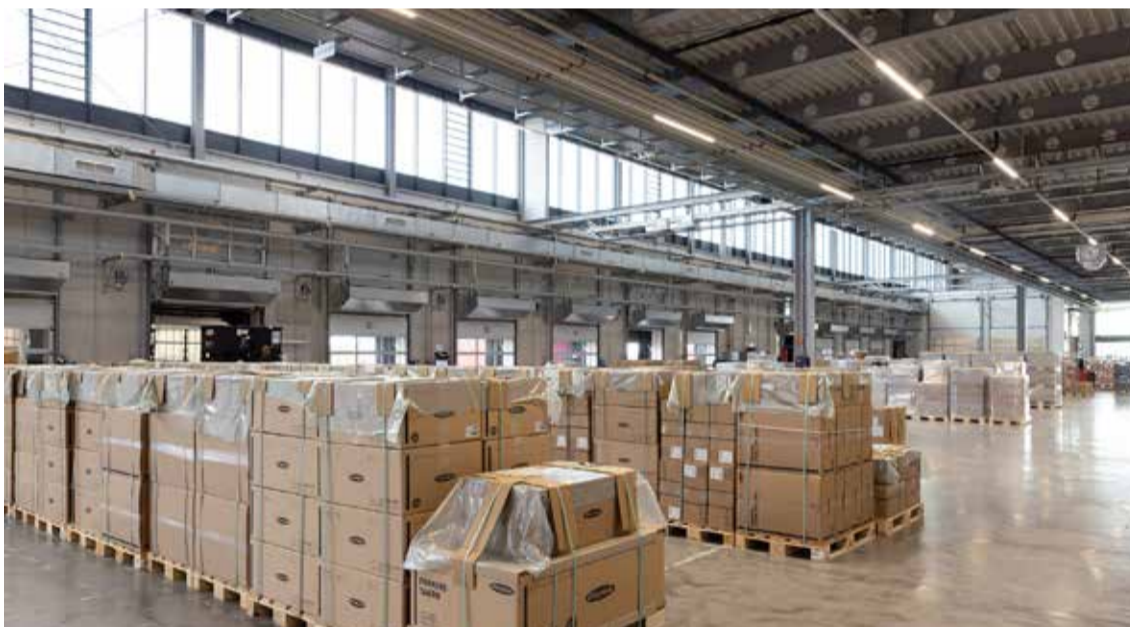
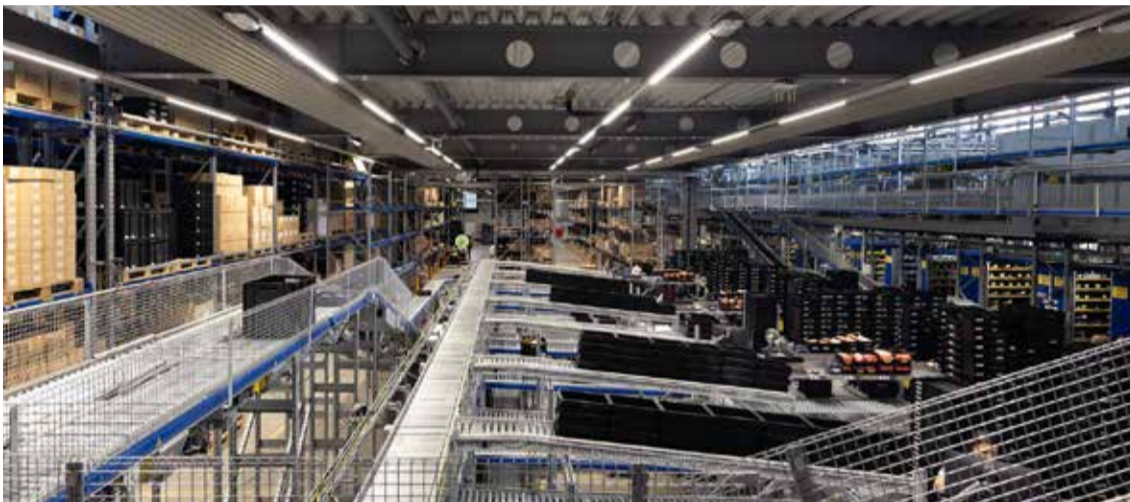
INVERTER IBRIDI TRIFASE FINO A 20KW



SheenPlus: L'innovazione nell'energia con inverter ibridi trifase fino a 20kw

SheenPlus, grazie alla costante evoluzione nel settore degli inverter e delle batterie, è un partner da non sottovalutare con i suoi inverter ibridi. L'inverter trifase con la potente e compatta batteria assicura una fornitura sufficiente di energia anche nei giorni con poca luce solare. Il software intelligente è accoppiato con hardware di alta qualità, garantendo una conversione a

bassa perdita e un utilizzo massimo dell'energia disponibile. L'energia prodotta e consumata può essere monitorata 24 ore su 24 tramite il software sviluppato da SheenPlus, rendendo immediatamente evidente il risparmio di energia ottenuto dall'esterno e contribuendo così a ridurre i costi energetici.



FRONIUS RADDOPPIA LA CAPACITÀ PRODUTTIVA

NELLO STABILIMENTO DI SATTLEDT, IN ALTA AUSTRIA, IL GRUPPO HA AMPLIATO GLI SPAZI E INSTALLATO NUOVI MACCHINARI INNOVATIVI E AUTOMATIZZATI PER INCREMENTARE LA PRODUZIONE ANNUA DI INVERTER, CHE PASSA DAI 4 GW DEL 2022 A 7 GW. L'OBIETTIVO È QUELLO DI PORTARE LA CAPACITÀ A PIENO REGIME DAL 2024 CON 12 GW ANNUI. A OTTOBRE L'AZIENDA HA TENUTO UN EVENTO DI INAUGURAZIONE ALL'INTERNO DEL SITO AUSTRIACO PER MOSTRARE AI DISTRIBUTORI EUROPEI PARTNER LE ULTIME NOVITÀ E LE NUOVE LINEE. SOLAREB2B ERA PRESENTE. ECCO UN REPORTAGE DEL TOUR

DI MICHELE **LOPRIORE**

Nuovi spazi, nuovi macchinari, nuove aree, il tutto con un obiettivo: ampliare la capacità produttiva di inverter per rispondere al meglio alla crescita della nuova potenza fotovoltaica installata in Europa. Così, il 4 e 5 ottobre Fronius ha tenuto un evento dal titolo "Production Power Summit 2023", due giorni per mostrare ai propri distributori partner da tutta Europa e alla stampa le nuove linee produttive installate all'interno dello stabilimento di Sattledt, a pochi chilometri da Linz, in Alta Austria. Anche SolareB2B ha partecipato all'evento di inaugurazione. «In quanto cuore e cervello degli impianti fotovoltaici, gli inverter sono diventati elementi chiave delle reti elettriche e per questo motivo sono da considerare anche delle infrastrutture critiche dal punto di vista della sicurezza dei dati e del rispetto della privacy», ha dichiarato Elisabeth Engelbrechtsmüller Strauß, CEO di Fronius International, nel suo discorso di apertura dell'evento. «In qualità di produttori europei, consideriamo questa una grande responsabilità che stiamo consapevolmente assumendo con strategie proattive e innovazioni tecnologiche. Siamo quindi particolarmente lieti di avere la possibilità di discutere insieme a fornitori, partner commerciali e installatori in che modo rafforzare l'industria fotovoltaica europea e, in linea con la nostra strategia di internazionalizzazione, di guardare oltre i nostri confini per creare una solida base per una crescita sostenibile».

OLTRE 70MILA INVERTER OGNI ANNO

Nello stabilimento di Sattledt è concentrata la produzione delle tre divisioni di Fronius: saldatura, caricabatterie e inverter solari. Concentrandoci su quest'ultimo segmento, le aree dedicate alla produzione sono passate da circa 41mila metri quadrati a 69mila metri quadrati, con una crescita del 70%. Se fino al 2022 la capacità produttiva era di 4 GW annui, grazie all'ampliamento e alle nuove linee, operative da fine luglio, la capacità sale a 7 GW nel 2023. Ciò significa che si è passati da una produzione di 32mila inverter del 2022 a 52mila inverter nel 2023. A pieno regime, le linee saranno in grado di produrre 70mila inverter ogni anno, per una capacità complessiva di circa 12 GW. Ovviamente, l'ampliamento delle capacità ha creato un indotto significativo. Basti pensare che le linee di produzione sono passate da 158 a 217, e la capacità di stoccaggio è stata triplicata con l'obiettivo di rafforzare la disponibilità dei prodotti a magazzino. L'ampliamento della capacità produttiva ha spinto inoltre l'azienda ad assumere nuove risorse. E così, in poco tempo, è passata da 2.818 a 3.920 dipendenti solo nella sede di Sattledt.

«Per molte aziende europee del solare la situazione è tesa», dichiara Martin Hackl, direttore globale marketing e vendite per la business unit Solar Energy di Fronius International. «Anche noi lo avvertiamo, soprattutto da quando negli ultimi anni abbiamo dovuto affrontare diverse sfide, legate in particolare alla dipendenza per la fornitura di materie prime e allo shortage di componenti. Abbiamo quindi deciso di ampliare la produzione al fine di aumentare notevolmente la disponibilità di inverter Made in Europe».

INNOVAZIONE E AUTOMATIZZAZIONE

In un'intervista esclusiva rilasciata a SolareB2B, Christoph Oberroither, head of Business Operations di Fronius, è entrato nel dettaglio delle innovazioni tecnologiche che le nuove linee hanno portato al sito austriaco. «Tutta la produzione è oggi automatizzata» spiega Oberroither, «dallo spostamento dei componenti alle linee di produzione fino all'imballaggio. Gran parte degli spostamenti avviene attraverso veicoli automatizzati (AGV). Non solo: abbiamo aggiornato anche il centro dei test sugli inverter. Il 100% dei prodotti realizzati nella fabbrica viene oggi testato internamente.

I numeri di Fronius

Inverter installati a livello globale:

3,3 milioni

Capacità installata complessiva: 29 GW

Installatori partner nel mondo: 85mila

Filiali: 26

Installazioni giornaliere di inverter: 2.700

unità

Inverter prodotti ogni mese: 52mila

Capacità produttiva annua nel 2023: 7 GW

Previsioni per il 2024: 12 GW

Superficie area produzione: 69mila metri quadrati

Nuove linee di produzione a Sattledt:

217 macchinari

Dipendenti nella sede austriaca: 3.920

Potenza impianto fotovoltaico sul tetto dell'edificio di Sattledt:

2,2 MWp

midsummer



Moduli ultraleggeri. Performance esclusive

Bold è il nuovo modulo di Midsummer con tecnologia in film sottile Cigs.

La sua leggerezza (3 kg per mq) e lo spessore di soli 2 mm lo rendono la soluzione ideale per le situazioni in cui le coperture non possono sopportare grandi pesi, o non si voglia affrontare i costi per rinforzare la struttura del tetto. Inoltre l'installazione non necessita di perforazione del tetto o di strutture di supporto.

Con queste caratteristiche Midsummer Bold si rivolge in particolare al mercato dell'agrivoltaico dove la portata dei tetti di capannoni agricoli spesso non consente di installare i tradizionali moduli FV. Sempre in ambito agricolo, un ulteriore vantaggio di Midsummer Bold, grazie alla sua leggerezza, è quello di poter essere installato su strutture fisse, anche ad altezza elevata da terra.



Caratteristiche Tecniche

Potenza nominale	200 W
Potenza/mq	119W
Potenza/Kg	40 W
Peso	3 Kg /mq
Larghezza	1.000 mm
Lunghezza	1.685 mm
Spessore	ca. 2 mm
Tipo di cellula	Film sottile CIGS
Colore	Nero
Garanzia del prodotto	10 anni

midsummersolar.it / info@midsummersolar.it





IL PRODUCTION POWER SUMMIT 2023 DI FRONIUS HA VISTO TRE MOMENTI PRINCIPALI NELLA GIORNATA DI GIOVEDÌ 5 OTTOBRE. HA APERTO LA GIORNATA LA CONFERENZA STAMPA, DURANTE LA QUALE I VERTICI DEL GRUPPO HANNO PRESENTATO OBIETTIVI E STRATEGIE ALLA BASE DELL'AMPLIAMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA (NELLA PRIMA FOTO, DA SINISTRA, THOMAS HERNDLER, COO; ELISABETH ENGELBRECHTSMÜLLER STRAUSS, CEO; MARTIN HACKL, DIRETTORE GLOBALE MARKETING E VENDITE PER LA BUSINESS UNIT SOLAR ENERGY DI FRONIUS INTERNATIONAL).



IL MOMENTO DI PRESENTAZIONE DI TUTTE LE NOVITÀ DELL'AZIENDA IN TERMINI DI PRODUZIONE, PARTNERSHIP E STRATEGIE.



FRONIUS HA ORGANIZZATO PICCOLI GRUPPETTI PER VISITARE LE NUOVE LINEE DI PRODUZIONE



ALLA DUE GIORNI ORGANIZZATA DA FRONIUS HANNO PARTECIPATO CIRCA 200 PERSONE TRA MEMBRI DEL TEAM (CON UNA BUONA PARTECIPAZIONE DELLA FILIALE ITALIANA), DISTRIBUTORI E GIORNALISTI DA TUTTA EUROPA



Una volta superati i test, i prodotti vengono trasportati automaticamente nell'area di spedizione. Tutte queste automazioni hanno accelerato tutte le fasi di produzione, movimentazione e stoccaggio delle merci.

Ma come avviene la produzione di inverter Fronius e quali sono i plus?

La particolarità delle linee di produzione è la loro interconnessione: il trasporto dei singoli pezzi, delle unità assemblate e degli inverter finiti da una singola stazione e da una fase di montaggio all'altra o da un test all'altro avviene in modo automatico tramite nastri, navette o linee sopraelevate. L'alto grado di automazione delle nuove linee migliora ulteriormente la produttività, l'utilizzo dello spazio, la qualità e la stabilità di processo. Prima di arrivare al centro di collaudo, un inverter viene sottoposto a diversi controlli. In questo centro, i test finali vengono condotti in modo completamente automatico, seguiti da una prova di carico continuo. Soltanto quando tutti i risultati sono positivi, l'inverter viene approvato e trasportato verso la linea di imballaggio. Tutti gli altri dispositivi vengono controllati manualmente e sottoposti nuovamente ai test finali. Complessivamente, un inverter trascorre circa due terzi del suo tempo in fabbrica sul banco di prova.

L'azienda ha anche migliorato l'area logistica. Il magazzino a scaffali alti permette di consegnare ancora più rapidamente le merci. Su un'area relativamente compatta, ma alta 25 metri, è possibile stoccare, immagazzinare temporaneamente e prelevare capacità elevate. Per dare un'idea, le merci già imballate vengono depositate su una superficie che equivale a circa tre campi da pallamano. Il sistema completamente automatizzato consente di sfruttare al meglio l'area edificata con la minima impermeabilizzazione del suolo. Grazie a uno stoccaggio e a un prelievo completamente automatici, l'efficienza e la sicurezza del lavoro vanno di pari passo. Infine, anche il commissionamento delle merci in uscita è stato adattato. La capacità di stoccaggio è infatti raddoppiata. Così, un numero ancora maggiore di inverter raggiungerà rapidamente i clienti.

NON SOLO SATTLEDT

Per incrementare la produzione made in Europe e ridurre la dipendenza da altri mercati, soprattutto per quanto riguarda le materie prime per realizzare gli inverter, Fronius ha adottato una serie di misure ancora più mirate. Tra queste, il gruppo sottolinea il coinvolgimento di altri partner per produrre in Europa i propri inverter. Grazie a queste misure, oggi il 70% dei componenti per la realizzazione degli inverter arriva direttamente dall'Europa.

«Oltre all'ampliamento del nostro stabilimento di produzione a Sattledt, stiamo coinvolgendo anche partner per produrre inverter Fronius in altre



CHRISTOPH OBERROITHER, HEAD OF BUSINESS OPERATIONS DI FRONIUS: «TUTTA LA PRODUZIONE È OGGI AUTOMATIZZATA, DALLO SPOSTAMENTO DEI COMPONENTI ALLE LINEE DI PRODUZIONE FINO ALL'IMBALLAGGIO. ABBIAMO AGGIORNATO ANCHE IL CENTRO DEI TEST SUGLI INVERTER. IL 100% DEI PRODOTTI REALIZZATI NELLA FABBRICA VIENE OGGI TESTATO INTERNAMENTE»

sedi dell'Europa centrale, ovviamente secondo gli stessi criteri e standard di qualità applicati nello stabilimento di Sattledt», spiega Thomas Herndler, COO di Fronius International. «Questa collaborazione aumenta ulteriormente la scalabilità e la flessibilità della nostra produzione e ci permette di produrre più di 70.000 inverter al mese».

NUOVI PRODOTTI ALL'ORIZZONTE

Nel sito produttivo di Sattledt vengono realizzati inverter per impianti fotovoltaici di taglia residenziale, commerciale e industriale. Il 66% della produzione e delle vendite fa riferimento alla gamma di inverter GEN24 Plus. I dispositivi ibridi sono disponibili in versione monofase, con potenza da 3 a 6 kW, e trifase, da 6 a 10 kW. Da gennaio 2024, l'azienda avvierà la produzione di nuove soluzioni, sempre rientranti nella famiglia GEN24. In poche parole, non ci saranno più solo prodotti ibridi ma anche inverter di stringa. Seguono gli inverter storici SnapIn, che coprono il 15,6% delle vendite, e gli inverter Tauro per impianti di taglia commerciale e industriale, che coprono il 7,3% delle vendite. La restante parte di produzione e commercializzazione fa riferimento a soluzioni per la mobilità elettrica e per le smart home.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Fronius ha una forte impronta internazionale e ha nuove aperture all'orizzonte. Oggi la business unit Solar Energy è attiva nel mercato fotovoltaico globale con 26 filiali. «L'internazionalizzazione ci ha consentito una forte crescita e continuerà a rafforzarci come produttore europeo anche in futuro», ha affermato Elisabeth Engelbrechtsmüller Strauß. «Monitoriamo e conosciamo molto bene i nostri mercati e rafforziamo la nostra posizione laddove vediamo opportunità crescenti. I prodotti e le funzionalità vengono ulteriormente sviluppati in base ai requisiti locali, rendendo il reparto di sviluppo in loco un pioniere nella produzione di soluzioni personalizzate». Il prossimo passo per l'azienda sarà quello di aprire nuove linee di inverter a Portage, città dell'Indiana, negli Stati Uniti, dove il gruppo ha già una fabbrica dal 2022. Costruendo una rete locale di fornitori, l'azienda sta cercando di aumentare l'offerta e rispondere alla domanda di inverter nei mercati americano e dell'Asia-Pacifico.



PIÙ MACCHINARI, PIÙ ENERGIA GREEN NECESSARIA. PER QUESTO FRONIUS HA AMPLIATO ANCHE L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO SUL TETTO DELL'AZIENDA, CHE È PASSATO DA 900 KWP A OLTRE 2,2 MWP GRAZIE A UNA NUOVA PORZIONE DA 1,3 MWP REALIZZATA CON MODULI AD ALTA EFFICIENZA A MARCHIO MEYER BURGER. INSIEME A UN COGENERATORE AD ALTO RENDIMENTO, IL SITO DI SATTLEDT È ALIMENTATO AL 100% DA FONTI RINNOVABILI



FORTUNE GLOBAL 500 | TIER 1 Bloomberg

TRUST SUNSHINE, TRUST TONGWEI

500 FORTUNE GLOBAL

La Prima Azienda di Energia Solare al Mondo nella Lista

TWMHF Mezza Cella di Tipo N Modulo Bifacciale (66)

Nuova Tecnologia HJT Cell

700W+
Potenza massima

23.0%
Massima efficienza

TWMND Mezza Cella di Tipo N Modulo Bifacciale (72)

580W+
Potenza massima

22.6%
Massima efficienza



TUTTE LE NOVITÀ DELLA DIRETTIVA RED 3

LA NUOVA DISPOSIZIONE CHE ARRIVA DALL'EUROPA PREVEDE CHE LA QUOTA DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI NEL CONSUMO LORDO DI ENERGIA, FISSATA AL 32% DALLA NORMATIVA 2001/2018, SIA ELEVATA AL 42,5%, CON L'IMPEGNO DI PORTARLA AL 45%. NE CONSEGUONO UN AUMENTO DEGLI OBIETTIVI DI INSTALLAZIONE PREVISTI PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, DA RIFLETTERSI SIA NEI DECRETI PER I NUOVI INCENTIVI, SIA NELLA REGOLAMENTAZIONE SUI PROCESSI AUTORIZZATIVI E SULLE CONNESSIONI ALLA RETE PUBBLICA, CHE DOVRANNO ESSERE SEMPLIFICATE E VELOCIZZATE



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

DI EMILIO SANI

Dopo la recente approvazione da parte del Consiglio Europeo, la nuova direttiva per la promozione della produzione di energia da fonti rinnovabili è ormai definita. Di seguito si evidenziano alcuni degli aspetti più rilevanti e l'impatto che tali previsioni potrebbero avere sulla normativa attualmente in via di elaborazione per le autorizzazioni degli impianti fotovoltaici.

La quota di energia da fonti rinnovabili nel consumo lordo di energia, che era fissata al 32% dalla Direttiva 2001/2018, è stata elevata al 42,5%, con l'impegno a fare uno sforzo per portarla ove possibile al 45%. Ne consegue necessariamente una revisione e aumento degli obiettivi di installazione previsti per gli impianti fotovoltaici, da riflettersi sia nei decreti per i nuovi incentivi, sia nella regolamentazione sui processi autorizzativi e sulle connessioni alla rete pubblica, che dovranno essere semplificate e velocizzate.

PRINCIPIO DI POLIVALENZA

La nuova direttiva prevede una pianificazione energetica che definisca anzitutto il complesso delle aree che è necessario utilizzare per il raggiungimento degli obiettivi, tenendo conto dei fattori specifici e delle risorse rinnovabili disponibili di ciascun paese. Per riuscire ad avere disponibile una quantità di aree sufficiente viene stabilito il principio di polivalenza, per il quale l'installazione di impianti da rinnovabili non deve considerarsi incompatibile con le aree già utilizzate, ma deve integrarsi con tali usi indipendentemente dal fatto che siano agricoli, industriali o a servizi. Viene previsto (premessa 27) che si devono agevolare, ove necessario, per l'installazione degli impianti da rinnovabili, i cambiamenti nell'uso del suolo e del mare, purché gli usi e le attività preesistenti e quelli rinnovabili siano compatibili tra di loro e possano coesistere. In sostanza il principio è che non si può impedire la installazione di un impianto perché è in area industriale o in area agricola, ma andrà sempre verificato come integrare la installazione dell'impianto a fonte rinnovabile con gli usi esistenti, garantendo ad esempio la continuità dell'attività agricola nelle aree non direttamente interessate dall'impianto o garantendo la compatibilità con gli standard urbanistici necessari all'area industriale.

EVENTUALI LIMITAZIONI E MITIGAZIONI

Rimane poi il principio, già stabilito dalle precedenti direttive, per cui potranno essere stabilite limitazioni alla installazione di impianti a fonte rinnovabile solo laddove necessarie.

Come un sottoinsieme delle zone da destinarsi complessivamente alle rinnovabili, dovranno poi individuarsi le aree definite di accelerazione (sostanzialmente assimilabili alle nostre aree idonee) dove si potranno avere le autorizzazioni alla installazione di impianti a fonte fotovoltaica in tempistiche più brevi e comunque non superiori ad un anno, senza



LA DIRETTIVA RED 3 IN PILLOLE

- *Aumento dell'obiettivo della quota di energia da FER, dal 32% al 42,5% entro il 2030;*
- *Snellimento delle procedure per l'installazione di nuovi impianti solari e di parchi eolici;*
- *Snellimento delle procedure per l'ammodernamento degli impianti esistenti;*
- *Approvazione dei progetti entro 12 mesi per le installazioni nelle aree idonee;*
- *Definizione di misure di sostegno per PPA e per piani di sviluppo delle infrastrutture di trasmissione, distribuzione e stoccaggio di energia;*
- *Definizione di misure in edilizia per garantire il rispetto della quota di consumo di energia da FER e l'obbligo di rispettare livelli minimi di consumo da rinnovabili, sia per le nuove costruzioni sia per le ristrutturazioni;*
- *Supporto all'abbinamento tra solare e colonnine di ricarica.*

valutazioni di impatto ambientale.

Le aree di accelerazione dovranno essere approvate previa valutazione ambientale strategica e valutazione di incidenza ambientale. Nella pianificazione delle aree di accelerazione dovranno individuarsi anche una serie di misure di mitigazione che possano eliminare gli eventuali impatti ambientali negativi o ridurli se non è possibile la eliminazione. I progetti di impianti a fonte fotovoltaica nelle aree di accelerazione, se compatibili con le misure generali di mitigazione previste dal piano approvato con valutazione ambientale strategica, potranno evitare le valutazioni ambientali e le valutazioni di incidenza ambientale, qualunque sia la potenza degli impianti. Ci sarà solo un breve esame della durata di non più di 45 giorni per verificare che non vi siano effetti negativi impreveduti sull'ambiente, che non sono stati valutati nella valutazione ambientale strategica. Gli impianti nelle zone di accelerazione si prefigureranno come impianti sostanzialmente già autorizzati dal punto di vista ambientale. Tutte le valutazioni ambientali saranno concentrate in sede di valutazione ambientale strategica con valutazioni che gli enti competenti dovranno necessariamente fare, non con riferimento al singolo progetto, ma all'intero contesto territoriale di riferimento (verosimilmente in Italia ciascuna Regione). In questo modo la procedura prefigurata dalla direttiva obbliga gli enti preposti al rilascio delle autorizzazioni ambientali e paesaggistiche a tenere conto degli obiettivi di decarbonizzazione e a avere immediata percezione della insostenibilità di eventuali valutazioni eccessivamente restrittive. Il sistema prefigurato dalla nuova direttiva potrebbe risolvere molti dei nodi che rimangono attualmente irrisolti. La definizione delle aree idonee di accelerazione dovrà essere effettuata, in coerenza con la direttiva e con i principi di polivalenza e necessità, secondo criteri ampi che stabiliscono la compatibilità con ogni tipo di utilizzo attuale delle aree. In sede di valutazione ambientale strategica del piano, saranno poi definite, nel rispetto degli obiettivi, su un territorio vasto, vero-

similmente l'intero territorio regionale, le eventuali mitigazioni, dovute al rispetto di esigenze specifiche di carattere ambientale o paesaggistico. I progetti installati nelle aree di accelerazione non dovranno fare procedure ambientali, ma solo adeguarsi alle misure di mitigazione stabilite con il piano approvato con valutazione ambientale strategica. Si configura un sistema più efficiente, sia rispetto all'analisi ambientale caso per caso dei progetti, che sta portando a difficoltà nel rispetto delle tempistiche di rilascio delle VIA nazionali per la quantità di procedure, sia rispetto ai criteri generali, ostativi all'idoneità degli impianti in area agricola, che si stanno proponendo nelle bozze di decreto per le aree idonee. In tali bozze sono infatti previste indicazioni di non idoneità di molta parte delle aree agricole (tutte quelle con marchi tipici), a meno che non si facciano impianti fotovoltaici elevati, il che rischia di contrastare con il principio di polivalenza e necessità e con il raggiungimento degli obiettivi.

AREE DI ACCELERAZIONE

Le aree di accelerazione previste dalla nuova direttiva sono prioritariamente superfici artificiali ed edificate, come i tetti e le facciate degli edifici, le infrastrutture di trasporto e le zone immediatamente circostanti, i parcheggi, le aziende agricole, i siti di smaltimento dei rifiuti, i siti industriali, le miniere, i corpi idrici interni artificiali, i laghi o i bacini artificiali e, se del caso, i siti di trattamento delle acque reflue urbane, così come i terreni degradati non utilizzabili per attività agricole. Si tratta di una elencazione apparentemente simile a quella prevista nelle bozze dei decreti per le aree idonee, ma è significativo che siano inserite nell'elenco, senza qualificazioni specifiche, le aziende agricole e i siti industriali, che invece non sono in modo così ampio previsti nelle bozze di decreto aree idonee. Ancora una volta questo conferma come nella visione della nuova direttiva sia considerato fondamentale inse-

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere o scaricare il testo completo della direttiva in PDF



rire gli impianti rinnovabili anche laddove vi siano usi industriali e agricoli in corso o pianificati, purché al di fuori della superficie occupata dall'impianto si possa continuare l'uso originario. In tutti i procedimenti di autorizzazione secondo la direttiva ci dovrà essere un punto unico di contatto che dovrà consegnare un manuale sulla procedura autorizzativa e di fatto guidare con una funzione anche di supporto e consulenza il proponente nell'intera procedura. Con riferimento alle installazioni di impianti fotovoltaici su edifici e strutture artificiali di ogni tipo presenti e future, che non siano funzionalmente dedicate alla produzione di energia, viene esclusa dalla direttiva la necessità di valutazioni ambientali. Già dal Secondo Conto Energia in Italia era stata affermata la natura non industriale degli impianti integrati e parzialmente integrati e quindi la esclusione dalle procedure ambientali, ma con questa previsione viene definitiva-

mente chiarito, che l'esenzione opera a prescindere dalle modalità di installazione sia sui manufatti fuori terra che sugli edifici. Per raggiungere i nuovi e più sfidanti obiettivi le misure previste non si limitano però ai procedimenti autorizzativi. Viene anche previsto che gli Stati debbano prevedere, oltre agli incentivi, misure di sostegno agli accordi di compravendita di energia a lungo termine e piani di sviluppo delle infrastrutture di trasmissione, distribuzione e stoccaggio. Con riguardo agli accordi di compravendita di energia da fonte rinnovabile a lungo termine si prevede che debbano essere eliminati gli ostacoli ingiustificati a tali accordi, anche utilizzando strumenti di garanzia. In questo senso in Italia sarebbe molto importante dare ai contratti di vendita a lungo termine un quadro regolatorio definito accelerando il processo di ridefinizione del mercato elettrico che in attuazione dell'articolo 13 del D. Lgs 210/2021 prevede il graduale superamento del prezzo unico nazionale.

MISURE PER L'EDILIZIA

Per quanto riguarda l'edilizia, la direttiva prevede misure di supporto adeguate a garantire il rispetto della quota di consumo di energia rinnovabile e l'obbligo di rispettare livelli minimi di consumo di energia rinnovabile (e quindi verosimilmente l'obbligo di installare anche impianti fotovoltaici) non solo per le nuove costruzioni e le ristrutturazioni importanti, ma anche quando si proceda all'ammodernamento del sistema di riscaldamento. Le misure di supporto possono riferirsi non solo alla produzione di energia, ma anche ai sistemi di stoccaggio, a ricariche elettriche smart e bidirezionali, comunità energetiche e sistemi di autoconsumo. Infine la direttiva garantisce un importante supporto all'abbinamento fra fotovoltaico e colonnine di ricarica prevedendo che i crediti per l'energia rinnovabile nel settore dei trasporti (in sostanza le quote da raggiungere di combustibile verde) possono essere accumulati dai venditori di combustibili anche attraverso punti di ricarica pubblici e privati alimentati da fonti rinnovabili.

Sei un installatore fotovoltaico o termoidraulico?

Apri uno Store E.ON nella tua città

Scopri i vantaggi di diventare Partner di E.ON:

- **Offerte esclusive per le soluzioni** come il Conto Termico e la soluzione in bolletta
- **Offerte dedicate di luce e gas** per i tuoi clienti: gettone di acquisizione + ricorrente mensile
- **Contributo mensile** a fondo perduto per la gestione dello Store e **contributo una tantum** per le spese iniziali
- Un programma di formazione gratuito su normative, tecnologie e sicurezza grazie alla **E.ON Academy**
- **Area Manager E.ON** dedicata per lo sviluppo del tuo business e dello Store



Inquadra il QR Code e scopri di più

#MakeltalyGreen



e-on



ELETTRICITÀ: CRESCIE LA PRODUZIONE DA FER, SCENDE IL PREZZO

NEL TERZO TRIMESTRE DEL 2023 I PREZZI MEDI DELL'ELETTRICITÀ SONO DIMINUITI NELLA MAGGIOR PARTE DEI MERCATI EUROPEI, ARRIVANDO SOTTO I 100 EURO/MWH. IL CALO È STATO FAVORITO DALLA DIMINUZIONE DEL COSTO DEL GAS E DELLA DOMANDA ENERGETICA IN ALCUNI PAESI DELL'UNIONE, CONGIUNTAMENTE ALL'AUMENTO DELLA PRODUZIONE DA FONTI RINNOVABILI

DI ALEASOFT ENERGY FORECASTING

Nel terzo trimestre del 2023, rispetto allo stesso trimestre del 2022, la produzione di energia solare è cresciuta in tutti i mercati analizzati nel report di AleaSoft Energy Forecasting. L'aumento maggiore è stato registrato sul mercato portoghese, con un incremento del 38%, seguito da un +29% sul mercato spagnolo. In Francia e Italia si sono registrati aumenti rispettivamente del 16% e del 14%. La produzione di energia solare sul mercato tedesco è stata la più bassa, pari al 3,7%.

Rispetto al secondo trimestre del 2023, inoltre, la tendenza al rialzo è rimasta invariata nella maggior parte dei mercati analizzati. L'aumento trimestrale della produzione solare ha oscillato tra il 6,4% in Italia e il 2,8% in Francia. L'eccezione è stata il mercato tedesco con un calo dell'8,7%.

Da segnalare inoltre che sui mercati di Spagna, Italia, Francia e Portogallo la produzione fotovoltaica trimestrale ha raggiunto nuovi record con 12.087 GWh in Spagna, 8.482 GWh in Italia, 7.611 GWh in Francia e 1.172 GWh in Portogallo.

D'altra parte, tra il secondo e il terzo trimestre del 2023 la potenza solare in Spagna è aumentata di 260 MWp (dati Red Eléctrica de España), mentre in Portogallo è cresciuta di 164 MWp (dati REN).

BENE ANCHE L'EOLICO

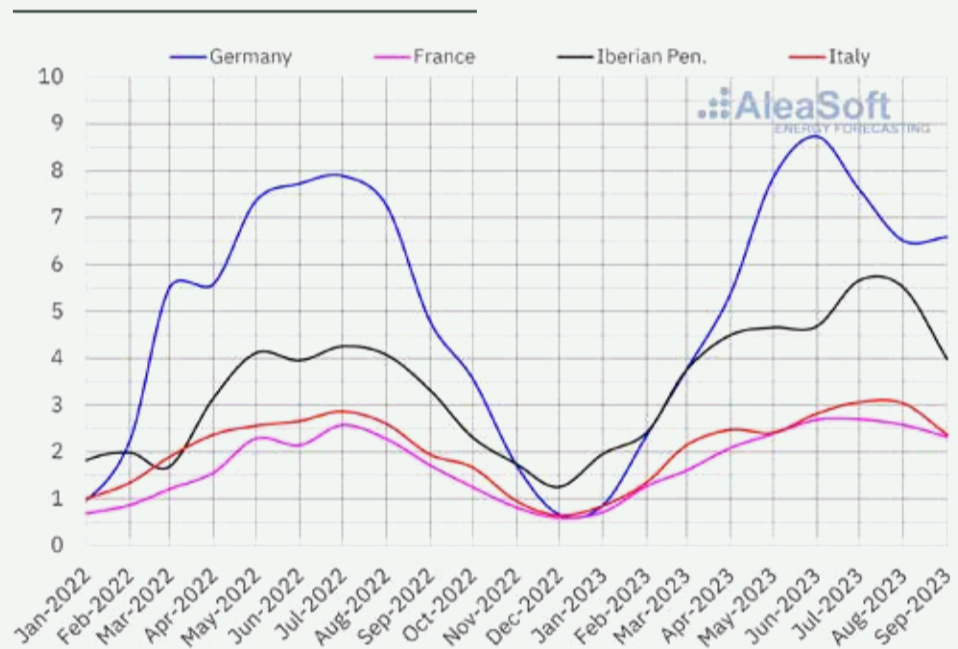
Anche la produzione eolica è aumentata nel terzo trimestre del 2023 rispetto allo stesso periodo del 2022. Il maggior aumento è stato registrato sul mercato francese, del 32%, seguito da incrementi in Portogallo, Italia e Germania, rispettivamente del 22%, 20% e 19%. Mentre, sul mercato spagnolo la produzione con questa tecnologia è diminuita dell'11%.

La produzione sul mercato portoghese è cresciuta anche rispetto al secondo trimestre del 2023 (+3,2%). Al contrario, per gli altri mercati analizzati è diminuita rispetto al secondo trimestre dell'anno. Nel mercato italiano si è registrato il minor calo, del 2,6%. Mentre le maggiori flessioni sono state registrate sui mercati di Spagna e Francia, rispettivamente del 17% e del 13%. Sul mercato tedesco il calo della produzione eolica è stato del 7,9%.

IN CALO IL FABBISOGNO ELETTRICO

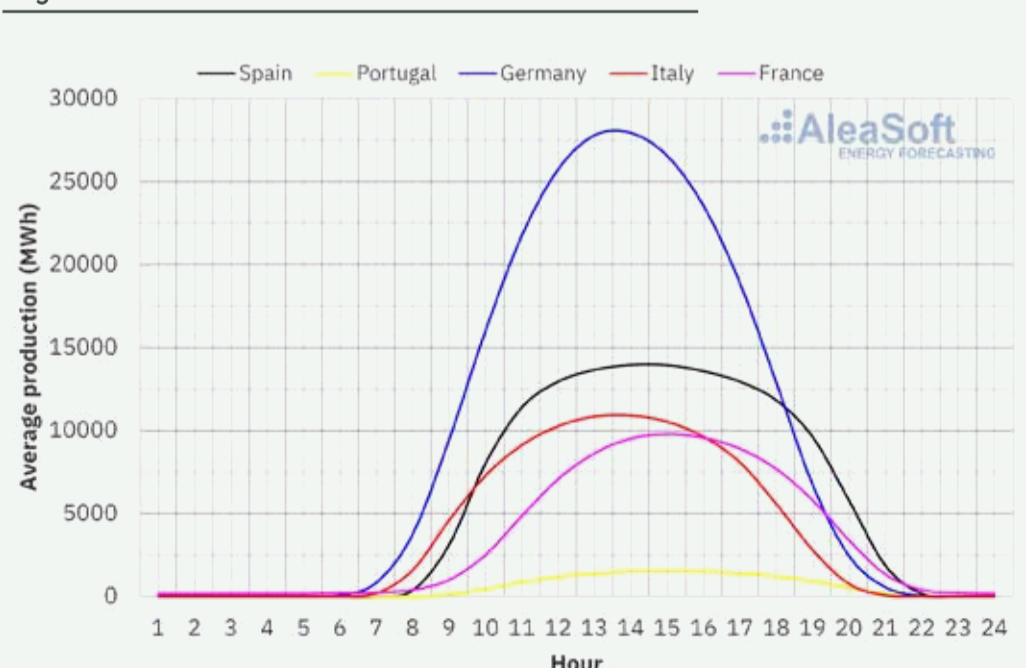
Nel terzo trimestre del 2023 il fabbisogno di energia elettrica è diminuito nel confronto anno su anno in tutti i mercati europei analizzati. Sul mercato tedesco è stato registrato il calo maggiore, nell'ordine del 7,9%, seguito da un -6,6% e un -6,5% rilevati rispettivamente

Produzione energetica da fotovoltaico in Germania, Francia, Penisola iberica e Italia (TWh)



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

Produzione da fotovoltaico nel periodo 1 gennaio 2022 - 30 settembre 2023 (TWh)



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

sui mercati belga e olandese. Negli altri mercati analizzati, il calo del fabbisogno ha oscillato tra lo 0,1% del mercato portoghese e il 4,2% del mercato francese.

Rispetto al trimestre precedente, il fabbisogno si è comportato in modo eterogeneo. Sul mercato olandese e sui mercati dell'Europa meridionale il fabbisogno è aumentato. L'aumento maggiore, del 9,8%, è stato registrato nei Paesi Bassi, seguito da incrementi rispettivamente dell'8,5% e del 7,7% sui mercati italiano e spagnolo. L'aumento minore, dell'1,8%, è stato osservato sul mercato portoghese. Al contrario, negli altri mercati analizzati, il fabbisogno è diminuito del 5,7% sui mercati di Germania e Francia, seguito da una diminuzione del 6,3% in Gran Bretagna e del 7,1% in Belgio.

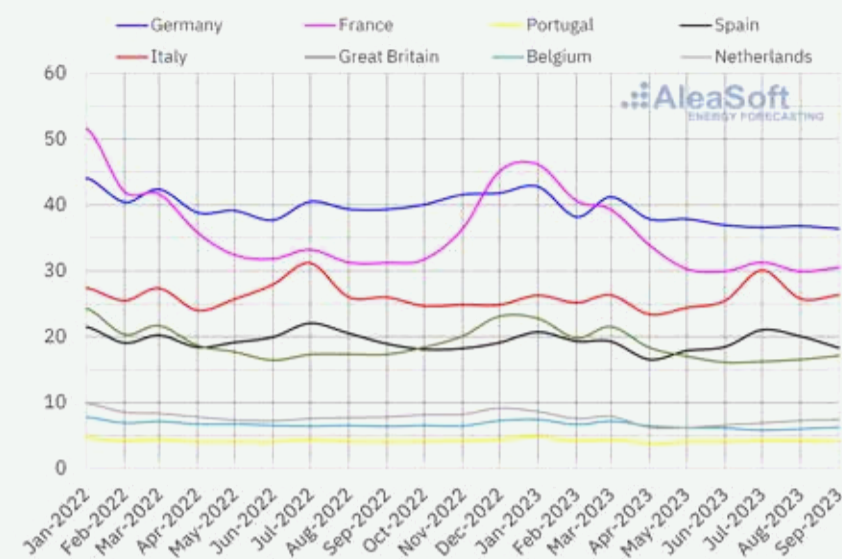
Inoltre, le variazioni annuali delle temperature medie nel terzo trimestre del 2023 non hanno mostrato una chiara tendenza rispetto allo stesso trimestre del 2022. Da un lato, le temperature medie sono aumentate di 0,7°C in Germania, 0,2°C in Belgio e 0,1°C nei Paesi Bassi. Dall'altro lato, invece, esse sono diminuite tra gli 0,7°C nel Regno Unito e gli 0,1°C in Portogallo e Francia. In Italia non sono state osservate variazioni delle temperature medie.

Rispetto al trimestre precedente, invece, a causa della transizione stagionale dalla primavera all'estate, nel terzo trimestre del 2023 la temperatura media è aumentata in tutti i Paesi analizzati. Gli incrementi sono stati compresi tra i 3,7°C registrati in Gran Bretagna e i 7°C registrati in Italia.

ANDAMENTO DEL PREZZO DELL'ELETTRICITÀ

Nel terzo trimestre del 2023, il prezzo medio trimestrale è rimasto inferiore a 100 euro/MWh in quasi tutti i mercati elettrici europei analizzati da AleaSoft Energy Forecasting. L'eccezione è stata la media del mercato IpeX in Italia, di 113,20 euro/MWh. D'altra parte, il prezzo trimestrale più basso, 27,77 euro/MWh, è stato registrato sul mercato Nord Pool dei paesi nordici. Negli altri mercati, la media è stata compresa tra 85,71

Produzione energetica da fotovoltaico in Europa (TWh)



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

euro/MWh del mercato Epex Spot in Francia e 98,54 euro/MWh del mercato Mibel in Portogallo.

Inoltre i prezzi medi sono diminuiti nella maggior parte dei mercati elettrici europei anche rispetto al trimestre precedente. Fa eccezione il mercato Mibel in Portogallo e in Spagna, con incrementi rispettivamente del 19% e del 20%. Il calo maggiore, del 50%, è stato invece quello del mercato nordico. Il resto dei mercati ha registrato diminuzioni di prezzo tra l'1,8% dei mercati tedesco e italiano e l'11% del mercato N2ex del Regno Unito.

Allo stesso modo, i prezzi medi del terzo trimestre del 2023 sono diminuiti anche in rapporto a quelli dello stesso trimestre del 2022. Il calo maggiore è stato quello del mercato nordico, dell'84%. I cali minori

sono stati invece quelli dei mercati portoghese e spagnolo, rispettivamente del 33% e del 34%. Negli altri mercati, il calo dei prezzi è stato compreso tra il 74% del mercato britannico e l'80% del mercato francese. Tali diminuzioni hanno fatto sì che il prezzo del terzo trimestre del 2023 fosse il più basso dal secondo trimestre del 2021 sui mercati tedesco, belga, britannico, francese, italiano e olandese. Nel caso del mercato nordico, la media dell'ultimo trimestre è stata la più bassa dal quarto trimestre del 2020.

Il calo di questi prezzi è conseguito alla diminuzione di prezzi del gas rispetto al trimestre precedente e all'incremento della produzione di energia solare in quasi tutti i mercati. Ma anche alla diminuzione di fabbisogno di energia elettrica in alcuni mercati. ☀️

Energia Italia.info

Green Friday

dal 15 al 30 novembre
tante offerte da non perdere su
shop.energiaitalia.info



Siamo distributori per



solar edge

Disponibili
le nuove
batterie
da 5 e 10 Kwh



qcells

Q.HOME+ G3
La soluzione
completa per
la casa



Fronius

Disponibile
la gamma
GEN 24



BYD

Batterie mono
e trifase
LVH, HVS,
BCU



Strutture per tetti
piani, inclinati
e carport

ALLUSISTEMI
TECHNICAL SOLUTIONS



CHNT

Vasta gamma
di quadri elettrici
AD / DC





30 MWP IN TEMPI RECORD

A FERRANDINA, IN PROVINCIA DI MATERA, IREN HA COMPLETATO E INAUGURATO UN IMPIANTO CHE SI SVILUPPA SU UNA SUPERFICIE DI 37 ETTARI. IL PROGETTO, COMPOSTO DA 55MILA PANNELLI FOTOVOLTAICI BIFACCIALI INSTALLATI SU TRACKER MONOASSIALI, È STATO ACQUISITO "READY-TO-BUILT", E PER QUESTO REALIZZATO IN MENO DI UN ANNO



ALL'EVENTO DI INAUGURAZIONE HANNO PARTECIPATO CARMINE LISANTI, SINDACO DI FERRANDINA; COSIMO LATRONICO, ASSESSORE ALL'AMBIENTE ED ENERGIA DI REGIONE BASILICATA; FRANCESCO MANCINI, ASSESSORE DELEGATO DAL PRESIDENTE DELLA PROVINCIA DI MATERA; GIUSEPPE BERGESIO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI IREN ENERGIA; PAOLO MEZZERA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI IREN GREEN GENERATION



Iren Green Generation, società dedicata allo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili, ha inaugurato un parco fotovoltaico da 30 MWp a Ferrandina, in provincia di Matera. L'impianto è suddiviso in due porzioni: una da 20 MWp, autorizzata a gennaio 2022, e una da 10 MWp, autorizzata a maggio 2022. L'impianto di Ferrandina è oggi considerato il più grande della Basilicata.

I lavori per la realizzazione dell'impianto sono stati affidati alla società Idoka Costruzioni e sono iniziati a ottobre 2022, mentre l'entrata in esercizio risale a luglio 2023. Iren ha acquisito le autorizzazioni dei due impianti nello stato "Ready-to-build", per questo la società è stata in grado di realizzare un impianto utility scale in tempi così stretti.

Le due porzioni di impianto sono state realizzate coerentemente con il progetto autorizzato che non prevedeva l'installazione di sistemi di accumulo, ma Iren si riserva di valutare in futuro l'integrazione di sistemi di storage a completamento dell'impianto.

Le fasi della costruzione

Il progetto è stato acquisito da Iren in fase autorizzativa molto avanzata, nello stato "Ready-to-build".

Ecco tutti gli step:

- **Ottobre 2022:** comunicazione inizio lavori;
- **Novembre 2022:** progettazione esecutiva, ottenimento permitting secondario, realizzazione area di cantiere;
- **Dicembre 2022:** deposito progetto strutturale genio civile, inizio consegna pannelli e cavi;
- **Gennaio-Marzo 2023:** ultimazione consegna pannelli, inizio posa tracker e pannelli, esecuzione opere strutturali;
- **Aprile 2023:** posa cavo solare, pannelli, motori tracker e inverter. Inizio lavori cavidotto lungo le strade provinciali;

- **Maggio 2023:** avvio lavori sottostazione con realizzazione opere in cemento armato, proseguimento attività di installazione nei campi e consegna e posa cabine di trasformazione;
- **Giugno 2023:** collaudo in stabilimento del trasformatore di alta tensione, consegna e installazione apparecchiature di alta tensione, ultimazione posa cabine di trasformazione e proseguimento attività di installazione in campo;
- **Luglio 2023:** completamento cavidotto e posa fibra ottica, completamento attività nei parchi, consegna trasformatore, ultimazione cablaggi interno parco per energizzazione.

PANNELLI BIFACCIALI E TRACKER

La centrale fotovoltaica si sviluppa su una superficie di 37 ettari, ed è composta da 55mila pannelli fotovoltaici bifacciali installati su tracker monoassiali. I moduli sono allacciati a 122 inverter. Iren ha scelto di utilizzare strutture ad inseguimento solare e moduli bifacciali, permettendo così di aumentare notevolmente la producibilità dell'impianto a parità di potenza installata. La combinazione di queste tecnologie in condizioni ottimali può aumentare la produzione di energia anche oltre il 20%. Nello specifico, nell'impianto lucano, sono state installate strutture Convert e moduli bifacciali in silicio monocristallino Longi, modello LR5-72HBD-545M (545 Wp). I moduli sono allacciati a inverter trifase Siel Soleil SPX 250 kW 1500 Vdc.

L'impianto conta poi otto cabine di trasformazione e conversione in media tensione, e un cavidotto di 16 chilometri. È stata realizzata anche una

Dati Tecnici

Località di installazione: Ferrandina (MT)
Investitore: Iren Green Generation (società del Gruppo Iren dedicata allo sviluppo delle rinnovabili)
Società di installazione: Idoka Costruzioni
Tipologia impianto: Impianto fotovoltaico a terra
Potenza totale: 30 MWp
Superficie coperta: 37 ettari
Moduli: 55.000 moduli bifacciali

in silicio monocristallino Longi, modello LR5-72HBD-545M (545 Wp)
Inverter: 122 inverter trifase Siel Soleil SPX 250 kW 1500 Vdc
Totale investimento: circa 30 milioni di euro

HANNO PARTECIPATO:

LONGI

SIEL
ENERGY&SAFETY



sottostazione nel territorio del comune di Garaguso, adiacente alla stazione elettrica di Terna. Si stima che l'impianto produrrà ogni anno 50 GWh di energia pulita.

L'IMPIANTO È DOTATO DI OTTO CABINE DI TRASFORMAZIONE E CONVERSIONE IN MEDIA TENSIONE, E DI UN CAVIDOTTO DI 16 CHILOMETRI. È STATA REALIZZATA ANCHE UNA SOTTOSTAZIONE NEL TERRITORIO DEL COMUNE DI GARAGUSO, ADIACENTE ALLA STAZIONE ELETTRICA DI TERNA

UN INVESTIMENTO DA 30 MILIONI

Il progetto, messo in campo con un investimento di 30 milioni di euro, segue la linea tracciata dal Gruppo Iren nel Piano Industriale: l'obiettivo è installare 2,5 GW di nuova potenza rinnovabile entro il 2030 in Italia. «Il parco fotovoltaico di Ferrandina conferma l'impegno di Iren per la transizione energetica, con l'obiettivo di installare 2,5 GW di nuova potenza rinnovabile entro il 2030, così come definito all'interno del piano industriale del gruppo», commenta Giuseppe Bergesio, amministratore delegato di Iren Energia. «Si tratta di un progetto strategico che si inserisce in una pipeline di impianti rinnovabili già realizzati o in via di realizzazione in diverse regioni d'Italia pari, a oggi, a 210 MWp».



PER LA REALIZZAZIONE DELL'IMPIANTO IREN HA SCELTO DI UTILIZZARE STRUTTURE AD INSEGUIMENTO SOLARE E MODULI BIFACCIALI, PERMETTENDO COSÌ DI AUMENTARE NOTEVOLMENTE LA PRODUCIBILITÀ DELL'IMPIANTO A PARITÀ DI POTENZA INSTALLATA.



LA CENTRALE È COMPOSTA DA UN IMPIANTO DA 20 MWp, AUTORIZZATO A GENNAIO 2022, E DA UN IMPIANTO DA 10 MWp, AUTORIZZATO A MAGGIO 2022. I LAVORI PER LA SUA REALIZZAZIONE SONO STATI AFFIDATI ALLA SOCIETÀ IDOKA COSTRUZIONI. OLTRE 100 ADDETTI HANNO LAVORATO ALL'OPERA

 solis

w: solisinverters.com



Solis 3° produttore di inverter FV al mondo

Inverter fotovoltaico commerciale e industriale Solis

— Solis-(80-110)K-5G-PRO —

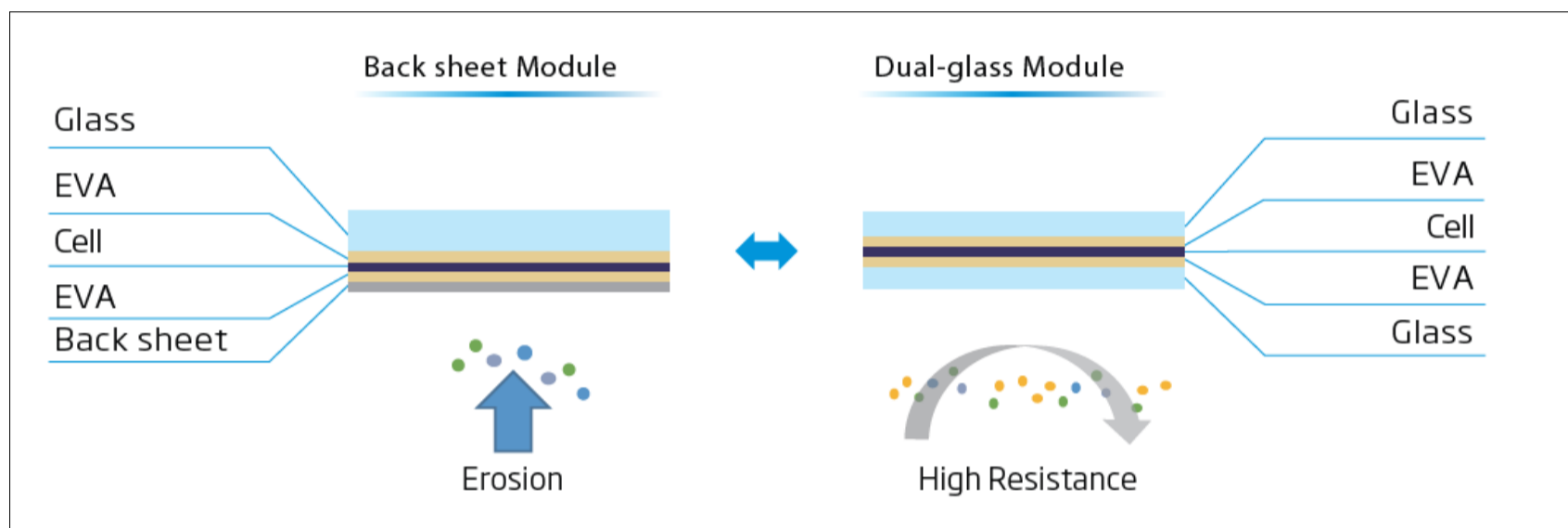
- > 150% rapporto CC/CA, Funzione SVG notturna
- 6/8 MPPT, efficienza massima 98,5%
- Comunicazione su linea elettrica (PLC) (opzionale)
- Supporta la connessione di tipo "Y" nel lato CC
- La protezione AFCI riduce in modo proattivo il rischio di incendio





MODULI A DOPPIO VETRO: PIÙ VITA AGLI IMPIANTI FV

AFFINCHÉ I PANNELLI SOLARI DURINO A LUNGO, DEVONO ESSERE COSTRUITI CON MATERIALI DI ALTA QUALITÀ, MENO SOGGETTI AL DEGRADO E IN GRADO DI ADATTARSI ALLE DIVERSE CONDIZIONI AMBIENTALI. I MODULI A DOPPIO VETRO SI INSERISCONO IN QUESTA DIREZIONE, IN QUANTO AFFIDABILI, DUREVOLI E CON UNA VITA UTILE PIÙ LUNGA RISPETTO AI MODULI SOLARI CONVENZIONALI CON BACKSHEET IN PLASTICA



A CURA DI **TRINA SOLAR**



L'uso di moduli fotovoltaici a doppio vetro è da tempo standard nei progetti solari su larga scala e negli impianti a terra. Recentemente, questi pannelli stanno diventando una scelta popolare anche per i tetti residenziali e commerciali. Questo grazie ai recenti sviluppi della tecnologia solare che hanno permesso ai fornitori di creare moduli a doppio vetro leggeri e resistenti che durano a lungo e migliorano l'efficienza energetica.

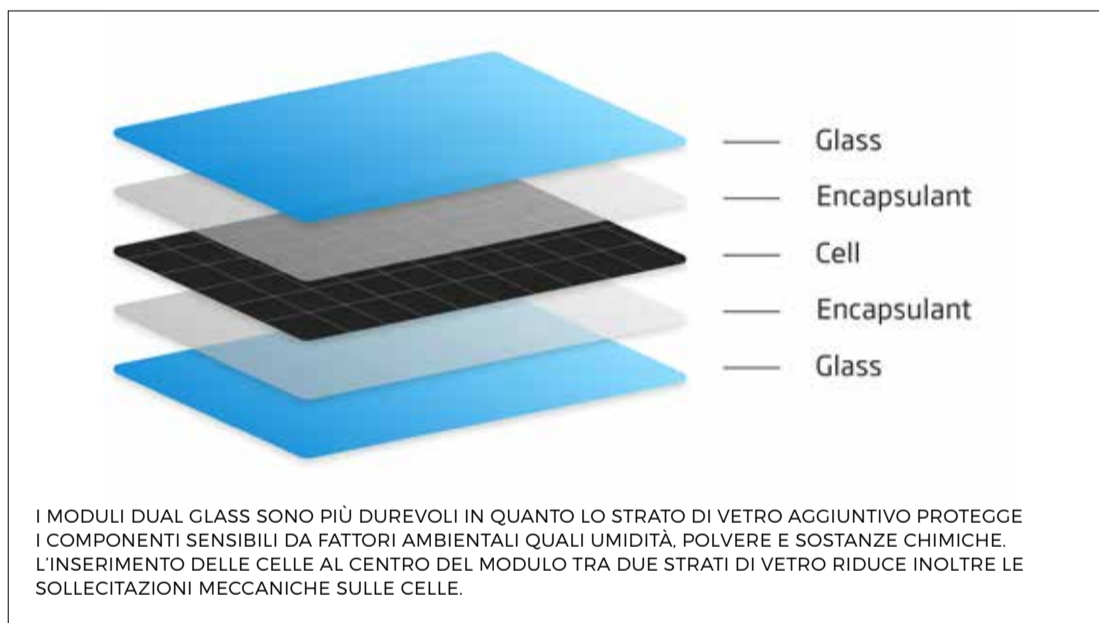
Affinché i pannelli solari siano durevoli e robusti, devono essere costruiti con materiali di alta qualità, meno soggetti al degrado, in grado di adattarsi meglio alle diverse condizioni ambientali e di generare la massima energia solare, pur essendo facili da installare.

I moduli a doppio vetro sono affidabili e durevoli e hanno una vita utile più lunga rispetto ai moduli solari convenzionali con backsheet in plastica. Ciò è dovuto in parte allo strato di vetro aggiuntivo che protegge i componenti sensibili da fattori ambientali quali umidità, polvere e sostanze chimiche. L'inserimento delle celle al centro del modulo tra due strati di vetro riduce inoltre le sollecitazioni meccaniche sulle celle. I moduli a doppio vetro sono dotati di un telaio in alluminio che protegge e sostiene il vetro, il cui spessore è di pochi millimetri per ridurre al minimo il peso.

La resilienza è un vantaggio fondamentale delle strutture a doppio vetro. I pannelli sono meno suscettibili al degrado, aumentando il rendimento energetico nel corso della vita utile di un modulo e richiedendo meno manutenzione nel corso degli anni. Questa longevità si riflette anche nelle garanzie offerte dai produttori. Ad esempio, spesso vengono offerti periodi di garanzia di 30 anni, a fronte di garanzie più brevi per i moduli con backsheet in plastica.

PESO RIDOTTO

I moduli a doppio vetro sono altamente adattabili e possono essere utilizzati per massimizzare lo spazio e la produzione di energia in diversi ambienti. Ciò è particolarmente importante su qual-



siasi tipo di tetto dove lo spazio è limitato, la resa deve essere ottimizzata e i pannelli devono pesare il meno possibile. Il peso ridotto è uno dei motivi principali per cui i moduli a doppio vetro sono diventati semplici da installare e possono essere gestiti al meglio anche sui tetti. Ciò è fondamentale per gli installatori che lavorano su tetti piani e inclinati, che devono destreggiarsi tra le altezze e gli angoli per installare i pannelli in modo sicuro e corretto. I moduli da tetto più innovativi pesano solo 21 chilogrammi, ovvero sono leggeri come i moduli backsheet. Questo grazie ai recenti progressi tecnologici nella produzione del vetro, che hanno permesso ai produttori di produrre strati così sottili da ridurre notevolmente il peso complessivo. Ora, la differenza di peso tra moduli in vetro e moduli backsheet è praticamente nulla.

UNA VARIETÀ DI APPLICAZIONI

Nonostante le differenti caratteristiche tecniche, i moduli a doppio vetro sono anche progettati per essere compatibili con i più recenti inverter e sistemi di montaggio, e questo sta creando appeal nei confronti degli installatori. Sono inoltre disponibili al-


cune versioni trasparenti a doppio vetro, aspetto che migliora la qualità e l'aspetto dell'impianto su tetto, proprio perché il supporto trasparente si fonde con la copertura. Grazie alle celle bifacciali, inoltre, il retro dei moduli dual-glass trasparenti è in grado di assorbire la radiazione solare riflessa dall'ambiente circostante, contribuendo alla loro elevata capacità di generare energia. Si tratta di un vantaggio significativo, in particolare per i sistemi di tetti piani con moduli in elevazione e aperti, se combinati con un rivestimento riflettente del tetto, in quanto può generare una grande quantità di energia aggiuntiva e rende il dual-glass un sistema conveniente da installare.

LA SOSTENIBILITÀ È FONDAMENTALE

I pannelli solari non si limitano più a sfruttare l'energia in modo sostenibile. Ora, l'impatto ambientale dell'intero ciclo di vita del modulo deve essere considerato e spesso è fondamentale nel processo decisionale quando si sceglie quale modulo acquistare e installare. I produttori stanno dando esempio durante il processo di produzio-



L'USO DI MODULI FOTOVOLTAICI A DOPPIO VETRO È DA TEMPO STANDARD NEI PROGETTI SOLARI SU LARGA SCALA E NEGLI IMPIANTI A TERRA. RECENTEMENTE, QUESTI PANNELLI STANNO DIVENTANDO UNA SCELTA POPOLARE ANCHE PER GLI IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE. QUESTO GRAZIE AI RECENTI SVILUPPI DELLA TECNOLOGIA SOLARE CHE HANNO PERMESSO AI FORNITORI DI CREARE MODULI A DOPPIO VETRO LEGGERI E RESISTENTI E QUINDI TRASPORTABILI ANCHE IN APPLICAZIONI SU TETTO

ne utilizzando energia rinnovabile per produrre i moduli. Oggi un modulo solare impiega circa due anni per recuperare l'energia utilizzata per produrlo. I moduli a doppio vetro hanno un ciclo di vita di oltre 25 o addirittura 30 anni, assicurando che l'energia investita venga ripagata in abbondanza. Rispetto ai moduli con backsheet, i moduli a doppio vetro hanno un'impronta di carbonio complessiva inferiore, poiché il backing in vetro riduce l'utilizzo di plastica. Alla fine del loro ciclo di vita, inoltre, i moduli possono essere facilmente separati nel processo di riciclaggio rispetto ai moduli con pellicola di plastica, poiché il vetro duro può essere staccato dal materiale incorporato e riutilizzato. L'investimento in pannelli solari è il futuro dell'approvvigionamento energetico, quindi è essenziale che i moduli siano il più efficienti possibile e richiedano una manutenzione minima nel corso degli anni. I moduli a doppio vetro svolgeranno un ruolo significativo nell'evoluzione della tecnologia fotovoltaica, in particolare per i progetti residenziali, garantendo resilienza, affidabilità e massimi rendimenti energetici per i decenni a venire. 



EEI

ITALIAN
POWER
TECHNOLOGYEDO TR SISTEMA
IBRIDO DI ACCUMULO:
10 kW / 10 - 40 kWhEEI WALLBOX PER
EV CHARGING: 7kWSTORAGE E
RICARICA
PER LE ATTIVITÀ
COMMERCIALI



SETTORE ENERGETICO: PIÙ AREE DI COMPETENZA

PER FIGURE TRA CUI GESTORI DELL'ENERGIA, PROCUREMENT ENERGETICI, ENERGY MANAGER ED EGE CRESCE LA LORO IMPORTANZA NELL'ORGANIGRAMMA AZIENDALE. DIVENTA QUINDI SEMPLICE ATTRARRE, DAL SETTORE ENERGETICO, PROFILI VALIDI E GIÀ IN POSSESSO DELLE COMPETENZE NECESSARIE



HUNTERS GROUP

Negli ultimi anni abbiamo assistito a forti sbalzi rispetto ai costi energetici e, proprio a causa di ciò, figure quali il gestore dell'energia, il procurement energetico, l'energy manager e l'EGE stesso hanno ampliato le proprie aree di competenza e la propria importanza nell'organigramma aziendale, andando a ricoprire ruoli sempre più vicini ai vertici aziendali. Lo stesso concetto di sostenibilità aziendale è divenuto uno dei valori principali delle aziende ed è utilizzato anche dal mondo HR per la Talent Attraction e la Retention dei candidati. Se non è semplice identificare percorsi strutturati di studio e crescita interna, è molto più semplice, invece, attrarre profili validi e già in possesso delle competenze necessarie (sia hard e che soft) dal settore energetico, che in questi mesi sta attraversando una fase meno vivace del biennio precedente.

Le aspettative sulle figure sopracitate sono legate a diversi ambiti interfunzionali, come ad esempio:

1. La riduzione dei costi energetici nel breve e medio lungo/termine.
2. La conformità normativa aziendale a scopo di ridurre controversie e sanzioni.
3. Il monitoraggio sul reale utilizzo dell'energia nell'azienda.
4. L'implementazione di soluzioni tecnologiche: queste figure professionali sono deputate all'implementazione di soluzioni tecnologiche avanzate, come sistemi di monitoraggio energetico, automazione e controllo.
5. Gestione dei rischi: i rischi spesso non sono solo

Opportunità aperte

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

Communication & Event Specialist

Principali responsabilità:

La figura ricercata andrà a curare la comunicazione aziendale, in particolare si occuperà delle seguenti mansioni:

- Definizione ed implementazione delle strategie e dei piani di comunicazione;
- Analisi degli strumenti e dei canali più appropriati per i target stabiliti;
- Pianificazione e creazione di contenuti online e offline;

- Collaborazione e coordinamento delle attività di progettazione grafica;
- Gestione delle campagne pubblicitarie e delle relazioni con i media;
- Supporto alla rete commerciale per i temi legati al marketing del prodotto.

Caratteristiche richieste:

- Laurea;
- Esperienza pregressa nel ruolo;
- Provenienza dal settore Energy;
- Inglese livello B2/C1.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2023/09/20/communication-event-specialist/>

legati alla gestione dell'energia, ma anche alle fluttuazioni dei prezzi.

6. Miglioramento dell'immagine aziendale: adottare pratiche energetiche sostenibili può migliorare l'immagine dell'azienda agli occhi dei clienti, dei fornitori e degli investitori. Ci troviamo pertanto di fronte a una nuova frontiera per l'inserimento di candidature strutturate e con esperienza nel-

le aziende, che già dalle medie dimensioni aprono i propri organigrammi a figure che ben presto e con estrema probabilità saranno integrate nei livelli aziendali più elevati. Le RAL di riferimento di questi profili spaziano dai 40.000 agli 80/100.000 euro, e le figure professionali vengono mediamente inserite come Quadri, ma nel 15% dei casi sono già dirigenti.





I TETTI DI ROMA DICONO SÌ AL SOLARE

SECONDO QUANTO EMERGE DA UNA RICERCA DI ITALIA SOLARE, SUL 95% DELLE COPERTURE DELLA CAPITALE E' POSSIBILE INSTALLARE IMPIANTI FOTOVOLTAICI SENZA AUTORIZZAZIONI

Sul 95% dei tetti di Roma è possibile installare un impianto fotovoltaico senza autorizzazioni. Questo è quanto è emerso durante l'incontro svoltosi il 4 ottobre a Roma, a Palazzo Valentini, e organizzato da Italia Solare in collaborazione con Roma Capitale. Durante l'evento, patrocinato da Città Metropolitana di Roma Capitale, Italia Solare ha presentato il documento "Solare sui tetti di Roma. Il punto sulla semplificazione delle procedure". Obiettivo del vademecum è quello di aiutare chi vuole installare impianti fotovoltaici sui tetti della capitale a orientarsi tra la normativa. Il documento è stato presentato da Emilio Sani, consigliere di Italia Solare, che ha dichiarato: «La semplificazione normativa oggi permette di realizzare impianti fotovoltaici sui tetti delle abitazioni senza alcun iter autorizzativo. Questo perché considerati interventi di manutenzione ordinaria. Pertanto non sono subordinati all'acquisizione di alcun atto di assenso». A Roma queste condizioni riguardano circa il 95% del territorio comunale. Rimangono, invece, in vigore i criteri di tutela e integrazione dei pannelli solari stabiliti dal piano regolatore per gli edifici e le aree ricomprese nella Carta della Qualità. Per questi è necessario ottenere l'assenso.

Il documento esplicita il ruolo dello strumento urbanistico che può imporre specifiche tecniche o limitazioni a tutela di interessi prevalenti, come quello alla sicurezza. Tuttavia, non gode di una discrezionalità



assoluta rispetto a opere o tipologia di interventi. Per i casi in cui serve l'autorizzazione paesaggistica, deve essere applicata la disciplina nazionale regolatoria, con una procedura semplificata di silenzio assenso. Infine, per i beni di interesse culturale, se la verifica esclude l'interesse culturale, è possibile procedere in edilizia libera. In caso contrario è necessario richiedere il nullaosta dell'amministrazione competente. Solo successivamente è possibile procedere in edilizia libera.


«L'impegno di Roma Capitale sul solare è collocato dentro una cornice di obiettivi internazionali sul clima ma ha anche una dimensione molto concreta di interesse. A dicembre del 2022 abbiamo appro-

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la ricerca di Italia Solare



vato una delibera di Giunta per la diffusione degli impianti solari, la promozione di comunità energetiche e gruppi di autoconsumo, la semplificazione delle procedure di installazione, il supporto a famiglie, associazioni, imprese», ha dichiarato l'assessore all'Urbanistica di Roma Capitale, Maurizio Veloccia. «Sempre la Giunta ha approvato pochi giorni fa uno dei pilastri del Piano di azione per l'energia sostenibile e il clima. Con esso abbiamo aumentato gli obiettivi di decarbonizzazione della città al 2030». Lo studio può essere applicato a tutte le realtà comunali, perché basato sull'analisi della normativa nazionale alla luce delle nuove norme di semplificazione. 



Sun-Earth
ITALIA

Il fotovoltaico dal 1978

TITAN



Moduli fotovoltaici con tecnologia TOPCon

Sai cos'è?

TOPCon è l'innovativa tecnologia dalle caratteristiche avanzate che garantisce performance ed efficienza superiori a qualsiasi altro tipo di modulo attualmente sul mercato.

- Alta efficienza di conversione e grande affidabilità
- Eccellenti prestazioni energetiche anche in condizioni di luce scarsa
- Zero degradazione dovuta dalla luce
- Limite superiore dell'efficienza teorica compreso tra il 28.2 e il 28.7% di gran lunga maggiore rispetto alle celle PERC, che si attestano al 24.5%.)



Scegli il Top, Scegli TOPCon www.sun-earth.it  





SISTEMI XL DI ENERGY SPA: INNOVAZIONE NELLO STORAGE C&I

ENERGY S.P.A. HA MATURATO UN CONSIDEREVOLE KNOW-HOW NELLA GESTIONE DEI SISTEMI DI STORAGE ENERGETICO. TRA LE SOLUZIONI PIÙ AVANZATE E COMPLETE OFFERTE AL MERCATO EUROPEO SPICCA LA GAMMA ZEROCO2 XL. FABBRICATI IN PROVINCIA DI PADOVA, QUESTI SISTEMI RAPPRESENTANO UNA SOLUZIONE COMPLETA E AFFIDABILE PER LE SFIDE ENERGETICHE MODERNE

Negli ultimi anni, Energy S.p.A. ha maturato un considerevole know-how nella gestione dei sistemi di storage energetico. Tra le soluzioni più avanzate e complete offerte al mercato europeo spicca la gamma zeroCO2 XL, un'eccellenza progettata per soddisfare le esigenze delle imprese nei settori commerciale, industriale ed agricolo. Fabbricati nel cuore dell'Italia, in provincia di Padova, questi sistemi rappresentano un faro nella transizione verso un'energia più sostenibile, proiettando il Made in Italy al vertice dell'innovazione tecnologica.

Un notevole traguardo raggiunto da Energy Spa è testimoniato dal fatto che ha ormai installato e venduto in Europa oltre 50 impianti XL, con funzioni diverse che variano dall'ottimizzazione dell'autoconsumo, al peak shaving, fino al trading energetico. La gamma zeroCO2 XL rappresenta quindi una soluzione completa e affidabile per le sfide energetiche moderne.

GAMMA CERTIFICATA E ALL'AVANGUARDIA

La gamma zeroCO2 XL è certificata secondo gli standard CEI 0.21/CEI 0.16/VDE, garantendo così prestazioni di alta qualità e rispetto delle normative europee. Questa gamma è composta da diversi prodotti, ciascuno progettato per soddisfare specifiche esigenze energetiche. Fra le novità del 2023, spicca per le sue caratteristiche lo zeroCO2 XL-100, un prodotto all-in-one per semplificare le procedure richieste dal bando agrivoltaico. Un unico armadio composto da un Power Conversion System (PCS) da 60 kW che carica e scarica 109 kWh di batterie al LiFePo4. È disponibile sia in versione da interno che da esterno, garantendo massima flessibilità di installazione.

Oltre a questa novità, un altro prodotto di punta di Energy è lo zeroCO2 XL Shell. Questo sistema Plug&Play, presentato anche di recente alla fiera ZeroEmission di Roma, è ideale per applicazioni all'aperto in cui il sistema di storage deve essere esposto agli elementi. Disponibile in diverse configurazioni di potenza fino a 300 kW/981 kWh, è dotato di un sistema di climatizzazione per mantenere le batterie alla temperatura ottimale. Inoltre, offre un sistema di rilevazione fumi e di soppressione incendio con fluido estinguente, garantendo la massima sicurezza.

Per questi sistemi Energy utilizza le batterie di Pylontech LFP che sono le più sicure nel mercato e che Energy ha venduto in Italia da ormai 10 anni riscontrando ottima affidabilità. Entro l'autunno tali batterie saranno prodotte nella Gigafactory di Padova, realizzata da Energy in Joint Venture tecnologica con Pylontech. Su richiesta, Energy può fornire zeroCO2 XL anche in versione BOX, ossia la soluzione containerizzata da 20 e 40 piedi, per potenze e capacità di accumulo ancora superiori.

SOFTWARE PROPRIETARIO

Uno dei punti di forza dei sistemi zeroCO2 XL di Energy Spa è il software proprietario che li alimenta. Questo software si basa su una piattaforma cloud che facilita lo scambio di dati e offre una serie di funzionalità avanzate per ottimizzare l'uso dell'energia. Consente infatti di massimizzare l'autoconsumo dell'energia generata, consentendo alle aziende di ridurre la loro dipendenza dalla rete elettrica tradizionale, tagliare i picchi di consumo energetico, gestendo i momenti di picco di consumo si riducono i costi associati all'energia, migliorando l'efficienza complessiva del sistema, fornisce servizi alla rete contribuendo alla stabilità della rete elettrica fornendo servizi come la regolazione della frequenza e la riserva di capacità. Questi sistemi possono essere integrati nelle comunità energetiche locali, consentendo agli utenti di condividere energia in modo efficiente e sostenibile. Il software, inoltre, è altamente per-



IMPIANTO ZEROCO2 XL INSTALLATO DA 490KWP DI POTENZA E 1,1 MWH DI CAPACITÀ DI ACCUMULO



ZEROCO2 - XL 100
IL SISTEMA INDOOR
ALL IN ONE DA
60KW/100KWH

sonalizzabile, e il team di sviluppatori di Energy Spa, basato in Italia, è disponibile per implementare funzionalità specifiche su richiesta dei clienti, adattandosi alle esigenze individuali.

PRODUZIONE E RISPOSTA DEL MERCATO

Energy Spa ha lanciato la produzione industriale della gamma zeroCO2 XL quasi due anni fa, e i risultati finora sono stati estremamente positivi. Gli imprenditori che hanno adottato queste soluzioni si sono dimostrati soddisfatti dei benefici ottenuti, come un rapido ritorno sull'investimento e un contributo positivo per l'ambiente. Ma le novità non finiscono qui. Entro la fine del 2023, l'azienda ha in programma di lanciare la fase 1 del piano di produzione per le batterie LFP in Italia. Questo imponente progetto vedrà la luce grazie alla joint venture con Pylontech, e avrà una capacità produttiva impressionante di 600-800 batterie al giorno, pari a un totale di 3-4

MWh di capacità di accumulo. Ancora più rilevante è il fatto che queste batterie saranno assemblate in Italia, consolidando ulteriormente la posizione di Energy Spa come azienda leader nel settore dell'energia pulita e rafforzando il marchio "Made in Italy" nel panorama internazionale.

La gamma zeroCO2 XL di Energy Spa rappresenta un passo avanti significativo nell'ambito dell'energy storage e dell'ottimizzazione energetica. Con prodotti di alta qualità, funzionalità software avanzate e un'impronta ecologica ridotta, questi sistemi sono un investimento intelligente per le imprese che desiderano ridurre i costi energetici, migliorare la loro sostenibilità e contribuire a un futuro energetico più pulito. Ciò che può fornire Energy è un prodotto a tutto tondo, oltre al prodotto finito forniamo assistenza all'installazione e monitoraggio tutto da un'unica azienda.



SISTEMA DI ACCUMULO
ZEROCO2 - XL SHELL (54/98)K
CON POTENZE DA 120 KW
A 300 KW E DIMENSIONI
MINIME DELLO STORAGE
545 KWH IN UN'UNICA
SOLUZIONE

Per informazioni sui prodotti e servizi di Energy Spa, è possibile visitare il sito web all'indirizzo



COFIDIS: CON MICRO FINANCE PRESENTI SUL TERRITORIO PER PROMUOVERE IL FV

«QUESTA COLLABORAZIONE PERMETTE AI CONSUMATORI DI OTTENERE FINANZIAMENTI AGEVOLATI E CONSULENZA FINANZIARIA SPECIALIZZATA DIRETTAMENTE DAI PROFESSIONISTI DEL SETTORE, CHE FORNISCONO INFORMAZIONI DETTAGLIATE E SUPPORTO PER LE LORO ESIGENZE SPECIFICHE NEL CAMPO DELLA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA». SPIEGA LUCA GIAMBARTOLOMEI, DIRETTORE COMMERCIALE DI COFIDIS



Sempre più consumatori vogliono dotare la propria abitazione di un impianto fotovoltaico. Per affrontare un investimento così importante è possibile accedere alla formula del finanziamento. Con i suoi prodotti finanziari Cofidis, promossi attraverso l'agenzia in attività finanziaria Micro Finance di Milano, che può vantare una rete commerciale in tutta Italia, vuole offrire una ulteriore possibilità allo sviluppo dell'energia sostenibile con formule innovative di finanziamento pensate proprio per chi intende realizzare il suo impianto fotovoltaico di casa, offrendo allo stesso tempo degli strumenti finanziari a installatori o fornitori nel settore delle rinnovabili.

«Il credito al consumo continua a svolgere un ruolo significativo nell'attuale situazione economica». Spiega Luca Giambartolomei, direttore commerciale di Cofidis. «La flessibilità che offre e la capacità di garantire soluzioni finanziarie su misura sono particolarmente apprezzate soprattutto in un periodo in cui le famiglie e le imprese possono avere esigenze finanziarie importanti.

Quali accorgimenti avete dovuto apportare alla vostra offerta per renderla più in linea con le esigenze del settore delle rinnovabili?

«Sicuramente partiamo da soluzioni già di per sé strutturate e molto efficaci, abbiamo però voluto adattarle alle esigenze

di questo settore. Per questo permettiamo ai clienti di rateizzare gli acquisti per l'efficientamento energetico e includiamo le detrazioni fiscali, rendendo il finanziamento più accessibile e allettante per investimenti sostenibili nell'energia».

Cosa viene maggiormente apprezzato dei servizi Cofidis dai vostri clienti in ambito fotovoltaico?

«Sicuramente la capacità dell'azienda di offrire finanziamenti innovativi e adeguati alle esigenze del settore della riqualificazione energetica. Questo si riflette sull'erogazione, infatti ad oggi abbiamo erogato oltre 60 milioni di euro in finanziamenti negli ultimi 12 mesi nel comparto della riqualificazione energetica, dimostrando un forte impegno nella promozione della sostenibilità energetica.

Inoltre, i clienti apprezzano l'allineamento di Cofidis con le missioni e gli obiettivi di lungo termine come quelli del Next GEN EU 2021-2027 e del Pnrr, che mirano a raggiungere la neutralità climatica. Il fatto che Cofidis si impegni costantemente a contribuire alla transizione energetica dimostra il suo impegno a sostenere gli obiettivi ambientali e a fornire soluzioni finanziarie in linea con le sfide ambientali attuali».

Proponete i vostri pacchetti di finanziamento direttamente al consumatore finale oppure attraverso installatori o fornitori?

«Cofidis propone i suoi pacchetti di finanziamento grazie alla collaborazione in esclusiva con una delle principali agenzie nazionali per la vendita diretta, Microfinance, che si rivolge ad installatori o fornitori nel settore delle rinnovabili, compreso il fotovoltaico. La partnership in genere viene gestita come accordo quadro con il produttore o direttamente con l'azienda specifica che a sua volta la veicola presso il suo network di installatori consentendo così ai clienti di ottenere accesso ai finanziamenti direttamente al momento dell'acquisto. Questa collaborazione semplifica il processo per i consumatori, consentendo loro di ottenere finanziamenti agevolati e consulenza finanziaria specializzata direttamente dai professionisti del settore, che possono fornire informazioni dettagliate e supporto per le loro esigenze specifiche nel campo della riqualificazione energetica. Grazie alla capillarità di presenza sul territorio nazionale tramite una rete di agenti strutturati ed alla professionalità nella gestione delle relazioni commerciali pensiamo che Microfinance sia il partner giusto con il quale superare le sfide di oggi e di domani e supportare insieme la transizione ecologica».



LUCA GIAMBARTOLOMEI,
DIRETTORE COMMERCIALE
DI COFIDIS

ELFOR

ZEROEMISSION ROMA 2023

LA TUA ENERGIA HA ACCESSO IL NOSTRO STAND: GRAZIE!

Mettersi in gioco per davvero, contribuendo a diffondere l'importantissimo messaggio della sostenibilità: è ciò che facciamo in Elfor ogni giorno ed è anche ciò che abbiamo fatto tutti insieme durante ZeroEmission 2023!

Un grazie a tutti i partecipanti al nostro game che, pedalando e divertendosi, hanno dato energia al nostro stand e alla nostra missione.



L'avventura con Elfor non finisce qui:
scarica la nostra App e diventa Installatore Premium Elfor!

ELFOR • Tel. 02.2139369 • www.elfor.org • info@elfor.org



SOLARDAY: NUOVA STRATEGIA AZIENDALE E NUOVA STRUTTURA COMMERCIALE

RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE ED ESPANSIONE COMMERCIALE, LANCIO DI INVERTER E BATTERIE A MARCHIO SOLARDAY, AUMENTO DELLE QUOTE ESTERE E COFINANZIAMENTO DI PROGETTI FOTOVOLTACI: ECCO I PUNTI SALDI DEL GRUPPO PER CRESCERE ULTERIORMENTE NEL MERCATO DEL SOLARE



IL BOARD DI SOLARDAY: DA SINISTRA, FABRIZIO PESCATORI, ALBERTO DALUNGI, ANGELA GRASSO, ANTONELLO MALLONE, CHRISTIAN CILIBERTO



IL NUOVO TEAM COMMERCIALE DI SOLARDAY: DA SINISTRA, MARCELLO RUSSO, FEDERICA CONA, GIANMARCO LATELLA, MARCO VERGANI

Il 24 ottobre 2023, presso la terrazza Martini di Milano, SolarDay ha tenuto un evento privato dedicato ai propri partner e alla stampa. Durante l'evento l'azienda italiana produttrice di moduli ha introdotto i punti chiave della nuova strategia aziendale, presentato le figure professionali coinvolte nella riorganizzazione commerciale e lanciato la linea di inverter e batterie a marchio SolarDay.

LA NUOVA STRATEGIA

SolarDay è una azienda storica impegnata nella produzione di moduli fotovoltaici. Fondata nel 2004 e acquisita nel 2014 dall'attuale proprietà, SolarDay ha sempre visto nella produzione di moduli e nella distribuzione di soluzioni fotovoltaiche il proprio business core. La crescita costante di fatturato degli ultimi anni e l'internazionalizzazione verso il mercato europeo e extraU E hanno portato il management a ridefinire la propria strategia aziendale per permettere all'azienda di rispondere in maniera efficiente alle richieste di mercato attuali.

La nuova strategia SolarDay si fonda sui seguenti punti:

- Riorganizzazione aziendale ed espansione commerciale;
- Lancio di Inverter e batterie a Marchio SolarDay per offrire una soluzione fotovoltaica completa;
- Aumento quota di mercato estero;
- Co-finanziamento di progetti fotovoltaici insieme ai partner clienti SolarDay.

Per accelerare ulteriormente il proprio percorso di trasformazione SolarDay, oltre a riorganizzare e rafforzare la propria struttura interna, ha deciso di intraprendere una svolta decisiva verso una conduzione manageriale trasformandosi in società per azioni.

Pertanto, in occasione dell'evento del 24 ottobre la società ha presentato il proprio Consiglio di amministratore composto da Antonello Mallone (presidente), Alberto Dalungi (amministratore delegato), Christian Ciliberto, Angela Grasso e Fabrizio Pescatori.

«Sono profondamente onorato di ricoprire l'incarico di amministratore delegato di SolarDay», ha dichiarato Alberto Dalungi. «Ho visto nascere questa azienda e raggiungere ogni suo traguardo, il mio obiettivo sarà quello di garantire la continuità dei valori che hanno sempre contraddistinto SolarDay e accompagnare l'azienda verso una trasformazione coerente con il nostro passato».

Antonello Mallone, presidente di SolarDay Europe Spa, ha aggiunto: «Oggi è l'inizio di un nuovo capitolo nella storia di SolarDay: dopo la trasformazione in S.p.A, grazie a un piano di investimenti mirati e un progetto a lungo termine, l'Azienda punta a ricoprire un ruolo centrale nel settore delle rinnovabili e dare il proprio contributo al processo di transizione energetica».

RIORGANIZZAZIONE COMMERCIALE E AMPLIAMENTO DEL TEAM

La più recente riorganizzazione aziendale ha visto in primis un vero e proprio reset della struttura commerciale italiana. L'evento del 24 ottobre ha infatti avuto come tema principale la presentazione della nuova struttura Sales & Marketing e delle figure professionali che si aggiungono al team SolarDay.

SolarDay ha accolto nella propria squadra parte del team commerciale di Fimer (azienda italiana leader nella produzione di Inverter) introducendo l'ingresso di quattro nuove figure che rafforzano e rivoluzionano la squadra già esistente. La nuova organizzazione commerciale è guidata da Marco Vergani, nuovo sales & marketing director, affiancato da Federica Cona con il ruolo di product and technical support manager, Gianmarco Latella come market analyst & price manager, e infine Marcello Russo, in qualità di area sales manager. L'ingresso di queste nuove figure andrà a potenziare la squadra commerciale già esistente, squadra che negli anni passati ha permesso a SolarDay di aumentare le proprie quote di mercato sia in Italia che all'estero. Ora l'esperienza dei professionisti già presenti unita a quella dei nuovi arrivi contribuirà a rendere SolarDay ancora più forte sul mercato. Il nuovo team vanta un'esperienza pluriennale in aziende storiche del settore elettrico e fotovoltaico quali: ABB, Power One, Fimer, Sonepar e Solarwatt.

«Sono molto orgoglioso di essere entrato a far parte della famiglia SolarDay e di poter contribuire al processo di trasformazione fortemente voluto dalla proprietà», ha dichiarato Marco Vergani, sales and marketing director di SolarDay. «È per noi fondamentale fin da subito rafforzare la partnership con il mondo della distribuzione e garantire una corretta gestione della politica commerciale nel pieno rispetto della filiera distributiva. L'obiettivo aziendale è quello di essere riconosciuti dai nostri clienti come un partner affidabile, disponibile e capace di garantire il miglior supporto tecnico pre e post vendita».

INVERTER E BATTERIE A MARCHIO SOLARDAY

Sempre in occasione dell'evento, SolarDay ha presentato Universo, la nuova gamma di inverter e batterie per applicazioni residenziali, commerciali e industriali con taglie da 3 a 110 kW che si affianca alla gamma già presente di moduli fotovoltaici made in EU. L'obiettivo dell'aggiunta di questa tipologia di prodotti è quello di potenziare la collaborazione con i nostri partner offrendo una soluzione fotovoltaica completa unita ad un servizio

pre e post vendita di alta qualità. La gamma Universo propone una soluzione adatta a tutte le esigenze di installazione e in grado di soddisfare ogni segmento di mercato con le seguenti famiglie:

- Eris: la linea residenziale ibrida mono e trifase da 3 a 12 kW;
- Vega: la soluzione storage compatibile con Eris composta da moduli batteria a bassa e ad alta Tensione, la sua flessibilità permette capacità di accumulo fino a 80 kWh per inverter;
- Giove: la famiglia di inverter classici per applicazioni commerciali con taglie da 20 kW a 36 kW, la versione ibrida di queste taglie verrà lanciata nel corso del 2024;
- Marte: la soluzione per applicazioni commerciali ed industriali con taglie da 50, 100 e 110kW a 400Vac.



COFINANZIAMENTO DI IMPIANTI A TERRA

SolarDay prosegue inoltre la strategia di integrazione a valle che prevede la partecipazione diretta a progetti di medio-grandi dimensioni in qualità di partner finanziario e strategico.

SolarDay intende essere a fianco dei propri clienti/partner nella realizzazione di progetti fotovoltaici di medio-grandi dimensioni. L'azienda offrirà il proprio know how di prodotto e il proprio supporto finanziario tramite investimenti diretti nel progetto.

«Diversi sono già gli accordi stipulati per progetti di joint-venture, di co-sviluppo e di realizzazione congiunta, sia in Italia che all'estero», sostiene Christian Ciliberto, COO e CFO dell'azienda. «Siamo convinti che fare squadra con i nostri partner sia una scelta vincente per gli ambiziosi progetti che abbiamo nel back-log».

DA WECO IL NUOVO SISTEMA DI ACCUMULO 4K5 ULTRA

IL SISTEMA A DOPPIO VOLTAGGIO È DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO DA SETTEMBRE 2023

WeCo, azienda manifatturiera italiana leader nel settore delle batterie al litio per il mercato del fotovoltaico domestico e industriale, ha realizzato un nuovo sistema di accumulo a doppio voltaggio, denominato 4K5 ULTRA, già disponibile sul mercato a partire da settembre. Presentato per la prima volta questo giugno a Intersolar, fiera internazionale per l'industria del solare a Monaco, il prodotto ha subito generato un ampio interesse per le soluzioni tecnologiche adottate e per lo stile raffinato e innovativo: la 4K5 ULTRA, pur mantenendo le prestazioni del precedente modello dual voltage 5K3, si contraddistingue per il peso ridotto e per lo spessore di soli 10 centimetri, ovvero circa la metà di quello di moduli installati a parete con caratteristiche IP 54 o simili.

DUE CONFIGURAZIONI

In configurazione basso voltaggio la batteria è in grado di garantire una tensione nominale di 51,2 V e può essere connessa in parallelo fino a 15 moduli.

In configurazione alto voltaggio, grazie all'innovativo DC/DC Converter, il nuovo prodotto WeCo riesce a raggiungere una tensione nominale pari a 450 V e connettere fino a 12 moduli.

MAGGIOR DURATA

Grazie alla tecnologia adottata, che ne ottimizza la stabilità e ne allunga il ciclo di vita utile, le nuove celle al litio che equipaggiano queste batterie consentono di operare fino a 8.000 cicli e di lavorare ad una temperatura di esercizio compresa tra -20°C e +55°C. Il nuovo prodotto WeCo, equipaggiato con un dispositivo WiFi capace di comunicare con il database WeCo Cloud, assicura la costante possibilità di accedere ai parametri di configurazione ad alla storizzazione dei dati di funzionamento.



FOR GREEN ENERGY

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

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

CONFIGURA IL TUO IMPIANTO

SUL SITO WWW.TECNOSYSTEMI.COM



PROVALO



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

DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

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

www.tecnosystemi.com

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO
ISTITUZIONALE





SUNNERG GROUP: CONTINUA LA CRESCITA

L'AZIENDA ITALIANA CRESCE IN MODO ESPONENZIALE CONSOLIDANDOSI COME EPC CONTRACTOR SUL MERCATO NAZIONALE E INTERNAZIONALE. SOLO NEL 2023 IL GRUPPO HA REGISTRATO UN INCREMENTO DI FATTURATO DEL +30%



SUNNERG CONTA INSTALLAZIONI UTILITY SCALE PER OLTRE 800 MW IN MOLTI PAESI EUROPEI, UNA PIPELINE DI 200 MW DA REALIZZARE ENTRO IL 2024, SEDI OPERATIVE A MILANO, LONDRA E BUCAREST ED UN TEAM DI OLTRE 40 PROFESSIONISTI GIOVANI E AFFIATATI

Sono passati cinque anni da quando Sunnerg è entrata nel mercato fotovoltaico proponendo i suoi servizi di contractor e global service provider. Oggi la società conta installazioni utility scale per oltre 800 MW in molti Paesi europei, una pipeline di 200 MW da realizzare entro il 2024, sedi operative a Milano, Londra e Bucarest ed un team di oltre 40 professionisti giovani e affiatati.

Abbiamo parlato di strategia e obiettivi con i due soci fondatori di Sunnerg Group, Aldo Giocondo e Vito Maraula.

Cosa è cambiato nell'ultimo anno che vi ha permesso questo salto di qualità?

«Il cambio di passo è stato possibile principalmente grazie al cambio del modello di business», spiega Aldo Giocondo, fondatore di Sunnerg. «Nell'ultimo periodo ci siamo sviluppati focalizzandoci nel ruolo di EPC e light EPC grazie alla fiducia che hanno riposto in noi vari istituti di credito incrementando l'affidabilità finanziaria. Questa leva ci ha permesso di aumentare le attività portando un sensibile beneficio a tutto il gruppo a livello operativo».

Parliamo del team: quanto è stato importante nella crescita del gruppo?

«Sunnerg è riuscita a progredire così velocemente anche grazie al capitale umano. Abbiamo sempre creduto che lo sviluppo personale e professionale in azienda fossero valori imprescindibili. Ci sono ragazzi che sono con noi in azienda da quando siamo partiti e che in questi anni sono cresciuti incrementando le loro skills e accrescendo la loro leadership fino a guidare un proprio gruppo di lavoro. A loro è stata affiancata, già a partire dal 2020, l'esperienza di Valerio Senatore, oggi presidente della società e con una presenza ormai ventennale nel settore delle rinnovabili e del fotovoltaico. Recentemente abbiamo anche lanciato la Sunnerg Academy, una serie di incontri cadenzati in cui a rotazione ognuno di noi esporrà ai colleghi aspetti e informazioni riguardo alla propria attività in modo che siano condivisi con tutti migliorando la comunicazione interna e le competenze personali. Dedichiamo inoltre molto tempo allo stare insieme anche al di fuori dell'ambiente lavorativo perché crediamo che tutto ciò incrementi il senso di appartenenza ad un gruppo ed il purpose aziendale».



DA SINISTRA ALDO GIOCONDO E VITO MARAULA, I DUE SOCI FONDATORI DI SUNNERG, CHE HANNO ILLUSTRATO STRATEGIE E OBIETTIVI DEL GRUPPO IN ITALIA E IN EUROPA

Ora chiediamo a Vito Maraula quali sono i servizi che Sunnerg propone e a chi sono rivolti?

«Sunnerg Group offre supporto ai propri clienti come IPP, fondi d'investimento e imprese industriali lungo l'intera catena del valore nel settore Fotovoltaico: dallo sviluppo autorizzativo del progetto alla costruzione fino alle attività di Operation & Maintenance. Sunnerg Group ha una vasta esperienza nelle grandi installazioni, con un track record rilevante sia in Italia che all'estero. Nell'ultimo anno la società si è orientata anche verso lo sviluppo di impianti eolici integrando e differenziando il business già consolidato negli anni. Il valore aggiunto offerto è dato dall'opportunità di presentare soluzioni innovative e customizzate massimizzando le performance degli impianti favorendone la redditività».

Quale futuro vedete per le rinnovabili nei prossimi anni?

«La transizione energetica sarà chiaramente guidata dalle energie rinnovabili tra le quali il solare e l'eolico faranno la parte del leone in quanto tecnologie ampiamente consolidate. Si svilupperanno inoltre modalità di produzione e gestione più creative e sostenibili come l'agri-voltaico, le comunità energetiche, la promozione di impianti

innovativi come, ad esempio, quelli floating. Per garantire poi la disponibilità energetica a 360° sarà cruciale riuscire ad accoppiare sistemi di accumulo chimico-fisici che oltre ad essere efficienti dovranno essere economicamente competitivi».

Nuovi sviluppi di Sunnerg per il 2024?

«Nel 2024 vogliamo continuare a crescere con l'obiettivo di incrementare le nostre competenze e il raggio d'azione. Punteremo ad acquisire un know-how specifico nell'ambito delle connessioni in alta tensione e sui sistemi di storage in modo da proporre ulteriori opportunità ai nostri clienti. Andremo a strutturare ancora di più i servizi di O&M concentrandoci sulla gestione degli impianti realizzati, ma anche proponendoci sul mercato come un player di riferimento. Essendo considerati un partner affidabile dalle banche andremo anche a valutare insieme a loro lo sviluppo di asset propri per la produzione di energia. Per quanto riguarda l'innovazione tecnologica valuteremo l'introduzione dell'intelligenza artificiale a supporto della costruzione e della manutenzione predittiva degli impianti che andranno ad essere progettati e realizzati».

JINKOSOLAR ITALIA: UN MODELLO DI ECCELLENZA PER LA DIVERSITÀ DI GENERE NEL FOTOVOLTAICO

NELLA FILIALE ITALIANA OLTRE IL 60% DEI DIPENDENTI SONO DONNE, CON RUOLI ANCHE MANAGERIALI. UN IMPEGNO CONCRETO PER CREARE UN AMBIENTE DI LAVORO INCLUSIVO IN GRADO DI VALORIZZARE LE CAPACITÀ DI TUTTI I MEMBRI DEL TEAM

JinkoSolar, leader mondiale nel settore dell'energia fotovoltaica, opera, nel panorama italiano, con un team all'avanguardia per la diversità di genere nell'ambiente lavorativo. L'azienda può vantare uno dei più alti tassi di rappresentanza femminile nel settore. Attualmente, oltre il 60% dei dipendenti di JinkoSolar Italia sono donne, con ruoli anche manageriali nei campi della logistica, marketing, amministrazione, analisi di mercato e supporto vendite. Questa cifra non solo dimostra il nostro impegno per la parità di genere, ma sottolinea anche un ambiente di lavoro inclusivo che valorizza le capacità e le competenze di tutti i membri del team.

«In JinkoSolar Italia, crediamo che la diversità sia un motore per il successo aziendale. Le prospettive e le esperienze diverse delle nostre dipendenti ci rendono più innovativi e capaci di affrontare sfide complesse nel settore solare in rapida evoluzione», ha affermato Alberto Cuter, general manager di JinkoSolar Italia e America Latina. «Siamo orgogliosi di creare un ambiente lavorativo in cui ognuno abbia l'opportunità di crescere, indipendentemente dal genere. Continueremo ad adottare iniziative e programmi di sviluppo professionale e formazione continua».

L'elevato impiego di figure femminili evidenziano l'impegno dell'azienda per la parità e l'inclusione. La diversità di genere non è solo un obiettivo aziendale, ma un valore fondamentale che permea la nostra cultura e la nostra identità.



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



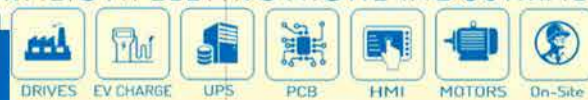
RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

Interventi in Sito Diagnostica

Parti di Ricambio Manutenzione

Officina Mobile Servizi Specialistici

RIPARAZIONI ELETTRONICHE INDUSTRIALI



SERVICE



+39 344 7943077

stirepair.com



- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -

www.stirepair.com



SI CHIAMA CET LA SOLUZIONE PER AMPLIARE LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'ANALISI SVOLTA DA MCE LAB, L'OSSERVATORIO SUL VIVERE SOSTENIBILE PROMOSSO DA MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT, LE COMUNITÀ ENERGETICHE, VISTA LA LORO DIMENSIONE RIDOTTA, NON POSSONO DISPORRE INTERNAMENTE DELLE COMPETENZE E INFRASTRUTTURE ABILITANTI NECESSARIE. MA POSSONO AGGREGARSI COSTITUENDO SOGGETTI GIURIDICI NUOVI E DEDICATI, LE COSIDDETTE "COMUNITÀ ENERGETICHE DEL TERRITORIO"

Lo sviluppo delle comunità energetiche rinnovabili si inserisce nel raggiungimento dell'obiettivo del Pniec che prevede che la quota dei consumi totali coperti da fonti rinnovabili sia pari al 30% al 2030. L'obiettivo della produzione di energia da fonti rinnovabili con le CER è di 5 GW, una potenza che genererebbe una riduzione di CO2 di 1,35 milioni di tonnellate e un beneficio economico tra i 1,3 e 1,5 miliardi di euro (dati Agici e Accenture). Le comunità energetiche possono quindi essere uno strumento efficace anche perché prevedono una diffusione capillare sul territorio, ma sussistono tuttora alcuni ostacoli, superabili, che non agevolano una maggiore collaborazione fra i differenti soggetti coinvolti.

L'ANALISI DI MCE LAB

È quanto emerge dall'analisi svolta da MCE Lab, l'osservatorio sul vivere sostenibile promosso da Mostra Convegno Expocomfort, che ha coinvolti tutti i soggetti interessati per fare il punto della situazione e disegnare un percorso fattibile nell'immediato futuro.

L'indicazione principale che emerge è che le comunità energetiche, vista la loro dimensione ridotta, non possono disporre internamente delle competenze e infrastrutture abilitanti necessarie, ma possono aggregarsi costituendo soggetti giuridici nuovi e dedicati, le cosiddette "Comunità Energetiche del Territorio" (CET). Queste si configurano come entità giuridiche che di fatto sono delle Virtual Energy Company (VEC), cioè soggetti nuovi in grado di interloquire alla pari con utility e investitori.

«Queste nuove realtà permetteranno anche alle comunità energetiche di sviluppare direttamente la fornitura di servizi ancillari, il trading di energia, i vantaggi fiscali, le sinergie con la eMobility, la possibilità di supportare la creazione di indicatori ESG per le imprese, la generazione di dati per alimentare nuovi strumenti finanziari green», afferma Sergio Olivero, responsabile Business&Finance Innovation dell'Energy Center del Politecnico di Torino. «Dato il livello di specializzazione e competenza tecnica necessario alla loro gestione sarà necessaria una gestione "privatistica" e una governance efficace, capaci di generare valore».

UN PERCORSO COMPLESSO...

Il percorso che si delinea per lo sviluppo delle comunità energetiche è complesso, ma ci sono tutte le risorse e le realtà necessarie affinché possa attivarsi subito: i Comuni possono commissionare gli studi di fattibilità stabilendo logiche di terzietà e indipendenza, affidare la gestione alle aziende, evitando così i rilievi sollevati dalla Corte dei Conti circa la costituzione e la partecipazione a società commerciali seppure con fini sociali. A completamento del disegno identificato è importante la redazione di statuti delle società che assegnino ai Comuni una sorta di "golden share" per gestire la redistribuzione del valore a tutti i soggetti coinvolti, in primis ai cittadini.

...MA GIÀ AVVIATO

Si tratta di un percorso già avviato, a Magliano Alpi, Comune in provincia di Cuneo in cui è stata creata una delle prime comunità energetiche in Italia, oggi evolutosi nel Progetto Concerti che, anche in sinergia con GoCER (un gruppo operativo finalizzato ad aggregare filiere locali di progettisti, installatori e manutentori e offrire loro il supporto giuridico e amministrativo per lo sviluppo tecnologico anche attraverso una rete di partner qualificati) sta costituendo una delle prime "CET" d'Italia. Il Comune di Magliano Alpi ha anche lanciato l'iniziativa "Magliano&Friends" con l'obiettivo di mettere a



fattor comune le conoscenze sviluppate nella costituzione delle comunità energetiche e favorire il dialogo fra gli organi gestionali delle Amministrazioni per poter assumere il ruolo di soggetti garanti super-partes dei modelli del loro sviluppo locale, in conformità all'art. 15 della L 241/90 in tema di accordi non onerosi fra enti locali.

Ci sono anche altre realtà esistenti che possono essere i volani della costituzione delle comunità energetiche RINNOVABILI e delle CET, come i Consorzi di Bacino Imbrifero Montano, diffusi su tutto il territorio nazionale, società consortili costituite dai Comuni delle zone in cui sono presenti bacini idrici con impianti che producono energia idroelettrica, riuniti in una federazione nazionale (FederBIM). Anche i Consorzi di bonifica e irrigazione possono avere un ruolo attivo: sono enti pubblici economici a carattere associativo che operano in tutte le regioni e hanno fra le loro competenze la progettazione, realizzazione e gestione di impianti di produzione di energia elettrica nei canali consortili e approvvigionamento di imprese produttive e attività civili con le acque fluenti, anch'essi sono rappresentati da un'associazione nazionale (Anbi). Infine un'altra forma di promozione della formazione di CER e CET è rappresentata dai Gruppi di Azione Locale (GAL), una forma di partenariato locale composto da rappresentanti degli interessi socio-economici locali sia pubblici sia privati, la cui esistenza, compiti e finalità sono destinati a favorire lo sviluppo locale di un'area rurale.

IL RUOLO DELLE UNIVERSITÀ

In questo percorso un ruolo importante è rivestito dalle università. «È fondamentale», prosegue Olivero, «creare una capacità di validazione super partes delle soluzioni per limitare il rischio che soggetti non qualificati o operanti con logiche commerciali distoniche rispetto alle finalità delle comunità energetiche approfittino dell'attuale scarsa conoscenza per proporre soluzioni non ottimizzate o vantaggiose solo per loro.

Ad esempio, l'Energy Center del Politecnico di Torino supporta stakeholder pubblici e privati nel loro cammino verso la costituzione delle CER fornendo consulenza scientifica, delineando scenari di medio e lungo periodo e assicurando la validazione indipendente di soluzioni tecniche e organizzative».

Massimiliano Pierini, managing director di RX Italy, conclude: «In questo scenario si inserisce anche MCE Lab che attraverso il proprio progetto Energy Efficiency 4.0 continua a organizzare attività di confronto e divulgazione sui temi legati all'energia, dalla produzione con fonti rinnovabili all'efficiamento degli edifici, argomenti strettamente connessi allo sviluppo tecnologico degli impianti. Quello degli impianti è un aspetto altrettanto importante se si pensa che con la Renovation Wave Strategy, la Commissione europea ha posto al settore edilizio una serie di obiettivi ambiziosi per il 2030: -60% delle emissioni, -14% dei consumi di energia finale, -18% dei consumi per riscaldamento e raffrescamento (il tutto rispetto ai dati del 2015), e un raddoppio del tasso di ristrutturazione edilizia. Questo scenario conferma che anche il tema della riqualificazione energetica, che si è praticamente fermata dopo il blocco dello sconto in fattura e della cessione dei crediti, è basilare per l'efficiamento energetico che l'Italia deve raggiungere. E anche su questo argomento MCE Lab sta agendo proponendo soluzioni tecniche sostenibili».

Alla 43a edizione di MCE (Milano, 12/15 marzo 2024) si farà il punto della situazione al fine di contribuire alla definizione di policy, standard e normative che favoriscano lo sviluppo delle comunità energetiche e supportino le amministrazioni comunali e cittadini nella transizione verso la produzione di energia diffusa, condivisa e prodotta con fonti rinnovabili.

EGING PV: UN IMPIANTO FV DA 18 MW SUL TETTO DELLA SUA SEDE DI CHUZHOU

PER OTTENERE UNA PERFETTA INTEGRAZIONE CON L'EDIFICIO E MASSIMIZZARE LA SUPERFICIE DISPONIBILE L'AZIENDA HA SCELTO DI UTILIZZARE I SUOI NUOVI MODULI BIPV (BUILDING INTEGRATED PHOTOVOLTAICS) DELLA SERIE STAR ROOF

Eging Pv ha utilizzato i suoi nuovi moduli della serie Star Roof per realizzare un impianto fotovoltaico da 18 MW molto esteso: l'area di installazione di questo progetto è di circa 100.000 metri quadrati e tutti i moduli sono posizionati sulla parte superiore dell'edificio industriale di Eging PV, presso il polo produttivo di Chuzhou.

L'utilizzo di questi pannelli Bipv (Building Integrated Photo-voltaics) ha permesso di ottenere una perfetta integrazione dei moduli fotovoltaici con gli edifici coinvolti.

Rispetto ai classici moduli fotovoltaici con tegole in acciaio colorato tradizionale, infatti, la serie Star Roof si integra perfettamente con il tetto dell'edificio: il modulo è costituito da celle di 182 millimetri di larghezza ed è realizzato in materiale monopeczo in alluminio-magnesio zincato, che offre un'elevata robustezza e resistenza alla corrosione ed è altamente adatto per la costruzione di impianti industriali. I moduli sono dotati di bordi di chiusura verticali a 360°, in modo da risolvere il problema delle infiltrazioni d'acqua. Senza binari e a

montaggio rapido, questa soluzione consente di risparmiare sui costi dei sistemi di ancoraggio e manodopera, nonché aumentare l'efficienza della costruzione: il design autobloccante su entrambi i lati è caratterizzato da una eccellente resistenza al carico. Con questa soluzione proposta da Eging PV, lo spazio tra i vari moduli installati viene ridotto drasticamente: la capacità installata aumenta dal 15% al 30% a parità di area della copertura, sfruttando al massimo lo spazio a disposizione. Infine, la serie Star Roof è stata rigorosamente testata e valutata per soddisfare gli standard internazionali e i requisiti del settore, e ha ricevuto certificazioni ufficiali da enti autorevoli come TUV Rheinland e TUV Süd.

Dopo il completamento del progetto Building Integrated Photo-voltaics del polo produttivo di Chuzhou, si prevede che la produzione media annua di energia sarà di 21.067 milioni di kWh. Eging PV vuole svolgere un ruolo sempre più importante nella trasformazione della struttura energetica, rendendo gli edifici più esteticamente belli e le imprese più efficienti.



**DISTRIBUZIONE
INTERNAZIONALE**

FOTOVOLTAICO

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

Batterie ed Inverter



Pannelli fotovoltaici



Stazioni di ricarica elettriche



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

TRANSIZIONE ENERGETICA

BONUS COLONNINE: SBLOCCATI GLI INCENTIVI PER PRIVATI, CONDOMINI, IMPRESE E PROFESSIONISTI

Il ministero delle Imprese e del Made in Italy ha pubblicato i decreti attuativi che danno il via al Bonus colonnine per utenti privati e condomini. L'incentivo prevede la copertura dell'80% della spesa di acquisto e messa in opera di infrastrutture di ricarica con potenza standard. Il tetto massimo incentivabile è pari a 1.500 euro per i privati e 8.000 euro per i condomini. Per il Bonus sono stati stanziati in totale 40 milioni di euro. I contributi saranno validi per le installazioni realizzate dal 4 ottobre al 31 dicembre 2022 e per tutte quelle realizzate nel corso del 2023 (salvo esaurimento fondi). Si possono applicare solo per stazioni di ricarica nuove con potenza fino a 22 kW. Ciascun soggetto può presentare una sola domanda. Le richieste verranno smaltite in due tempi. Una prima parte prevede la presentazione delle domande dal 19 ottobre al 2 novembre 2023 e sarà relativa alle installazioni effettuate dal 4 ottobre al 31 dicembre 2022. Mentre per tutte le installazioni effettuate nel 2023, il Mimit aprirà una nuova raccolta delle domande nei primi mesi del 2024. Le domande potranno essere inoltrate solo digitalmente utilizzando la piattaforma che il Ministero renderà disponibile nei prossimi giorni. L'accesso potrà avvenire tramite Spid, CIE (carta d'identità elettronica) oppure CNS (carta nazionale dei servizi).

Pochi giorni dopo la pubblicazione dei decreti attuativi relativi all'incentivo per privati e condomini, il Ministero per l'ambiente e la sicurezza energetica (Mase) ha sbloccato, attraverso due decreti, il Bonus colonnine rivolto a imprese e professionisti. Le agevolazioni sono rivolte a imprese di qualunque dimensione su tutto il territorio nazionale e a singoli professionisti. Coprono un importo pari al 40% delle spese ammissibili sostenute successivamente al 4 novembre 2021 e oggetto di fatturazione elettronica.

Le risorse disponibili per il bonus colonnine sono complessivamente pari a 87,5 milioni di euro. Nel dettaglio 70 milioni serviranno a sostenere le imprese per l'acquisto di infrastrutture di ricarica dal valore complessivo inferiore ai 375.000 euro. Mentre 8,75 milioni sono stati stanziati per infrastrutture con un valore superiore a questa soglia.

I restanti 8,75 milioni sono invece rivolti ai professionisti. Il contributo copre fino al limite massimo del 10% del costo per l'acquisto e messa in opera della stazione di ricarica. Sono incluse le spese sostenute per la connessione alla rete elettrica e quelle per la progettazione, direzione lavori, sicurezza e collaudi.

Le domande per i rimborsi potranno essere compilate a partire dalle ore 10 del 26 ottobre, mentre l'invio, attraverso la piattaforma digitale implementata sul sito di Invitalia, sarà possibile a partire dal 10 novembre fino alle ore 17 del 30 novembre.

EMILIA-ROMAGNA: 45 MILIONI DAL BANDO SULLA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI PUBBLICI



La Regione Emilia-Romagna ha registrato un notevole successo per il bando che mira a finanziare gli interventi destinati alla riqualificazione energetica degli edifici pubblici.

Per questo motivo è stato disposto un aumento delle risorse a fondo perduto, portandole da 30 a 45 milioni di euro (+15 milioni), per finanziare 57 richieste di interventi relativi a riqualificazione energetica degli edifici, impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili destinati all'autoconsumo ma anche interventi per il miglioramento-adequamento sismico degli immobili. La decisione della giunta regionale punta dunque a soddisfare le numerose richieste di contributo che sono pervenute sin qui da soggetti pubblici emiliano-romagnoli: Comuni, Province, Acer, Aziende sanitarie, Università e società partecipate (in house) degli enti locali. Va ricordato che gli interventi sono finanziati dalla Regione con risorse europee del Fondo Fesr 2021-2027. Il contributo concesso a fondo perduto è in percentuale sull'investimento complessivo sostenuto: fino al 70% per interventi di efficientamento energetico e installazione di impianti da fonte rinnovabile, per un massimo di 1,4 milioni di euro, e fino all'80% per progetti che prevedono anche interventi di miglioramento/adequamento sismico, per un massimo di 2 milioni di euro. L'investimento minimo è di 100mila euro.

KOSTAL: LA WALL BOX ENECTOR DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE MONOFASE DA 7,4 KW



Kostal ha allargato la propria gamma di wall box inserendo a catalogo una nuova versione del modello Enechor in monofase con potenza da 7,4 kW. Il prodotto viene interamente fabbricato in Germania, è caratterizzato da un design particolare che integra un Led in grado di comunicare all'utente informazioni sullo stato della ricarica. Grazie all'impiego di componenti aggiuntivi come il Piko Mp Plus e il Kostal Smart Energy Meter, Enechor può diventare una soluzione di ricarica intelligente con diverse funzionalità aggiuntive. Dopo l'attivazione, le modalità di ricarica Solar Pure Mode e Solar Plus Mode vengono rese disponibili tramite la Kostal Solar App o il webserver del Kostal Smart Energy Meter, per consentire la ricarica utilizzando l'energia prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico. Utilizzando la modalità Solar Pure la ricarica viene effettuata esclusivamente con energia solare autoprodotta e durante la ricarica viene utilizzata solo l'energia attualmente disponibile. Nella modalità Solar Plus invece la potenza di carica viene adattata per ridurre al minimo la quantità di energia prelevata dalla rete.

WALLBOX: ACCORDO CON KIA PER LO SVILUPPO DELLA RICARICA BIDIREZIONALE



Wallbox ha avviato una partnership con Kia America con l'obiettivo di rendere disponibile e compatibile con le vetture del marchio coreano, a partire dal secondo semestre 2024, l'ev-charger bidirezionale Quasar 2. Il dispositivo Quasar 2 infatti rappresenta una soluzione innovativa che consente all'utente non solo di ricaricare la propria vettura, ma anche di cedere l'energia residua del proprio Bev per alimentare la casa (V2H), oppure di restituire

energia alla rete (V2G). Il modello EV9 della gamma Kia, ad esempio, può immagazzinare tra i 76 e i 100 kWh, ovvero una quantità 5 volte superiore a quella di un sistema di stoccaggio energetico standard e in grado di far fronte al consumo energetico medio di una famiglia. «Siamo entusiasti di collaborare con Kia America per realizzare la nostra visione comune di accelerare l'elettrificazione e trasformare il modo in cui sfruttiamo e interagiamo con l'energia», ha dichiarato Enric Asunción, Ceo e co-fondatore di Wallbox. «La ricarica bidirezionale offre vantaggi a lungo termine agli utenti, agli operatori di rete e alle aziende di servizi pubblici, contribuendo a spingere la transizione verso fonti di energia rinnovabile. Quando associata a un veicolo elettrico in grado di effettuare la ricarica bidirezionale, come Kia EV9, Quasar 2 diventa una delle soluzioni di gestione dell'energia domestica più funzionali ed economiche attualmente disponibili sul mercato». Secondo stime effettuate da Wallbox, Quasar 2, sfruttando le varie tariffe orarie, può arrivare a garantire agli utenti un risparmio fino a 800 euro in bolletta grazie all'utilizzo di tecnologie come il V2H. È possibile infatti pianificare le ricariche quando i costi dell'energia sono più bassi e utilizzare l'energia della vettura quando le tariffe sono meno convenienti. Inoltre coloro che hanno installato pannelli fotovoltaici possono immagazzinare l'energia solare in eccesso nel veicolo durante i periodi di basso consumo, per poi utilizzarla in altri momenti, inclusi i periodi di picco, riducendo così la dipendenza dalla rete.

ETECO: CON IL FILTRO F3MAX, AUMENTA LA PRODUZIONE ENERGETICA DEGLI IMPIANTI DA FER

Eteco, società del Gruppo Casillo, presenta F3MAX, un filtro passa banda brevettato. La soluzione è progettata per ridurre i disturbi elettrici ad alta frequenza, che causano dispersioni termiche e surriscaldamento sia negli impianti di consumo sia in quelli di produzione di energia. Come conseguenza, F3MAX garantisce una riduzione del consumo di energia superiore al 5% (in kWh) per gli utenti consumatori e un aumento della produzione di energia ben oltre il 5% (in kWh) per gli utenti produttori.

Il nuovo F3MAX si adatta in modo flessibile a diverse configurazioni di rete elettrica. Per cui la soluzione, arricchita in funzionalità e applicazioni, è pensata per aziende e impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili.



«F3MAX è il risultato di anni di ricerca e sviluppo dedicati all'ottimizzazione del prodotto», ha dichiarato Pietro Andriola, Ceo di Eteco e inventore del filtro passa banda. «Siamo entusiasti di offrire questa soluzione all'avanguardia che aiuterà le aziende ad ottenere benefici economici, ridurre l'impatto ambientale e aumentare la loro competitività e sostenibilità».

In aggiunta, F3MAX è un ottimizzatore di corrente, non un ottimizzatore di tensione.

È dotato di un equi-pagamento IoT che consente il monitoraggio da remoto dell'energia, dell'efficienza e del corretto funzionamento dei moduli nel tempo. Infine F3MAX è in grado di ridurre i disturbi ad alta frequenza con una connessione in parallelo alla rete elettrica senza scaricarli a terra. F3MAX è disponibile con un contratto Hardware as a Service per un periodo di 10 anni.

SOC - SECURITY OPERATION CENTER PER LA PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN ENERGIE RINNOVABILI



E-MOBILITY: A FINE 2022 SI CONTAVANO IN ITALIA 370MILA PUNTI DI RICARICA PRIVATI (+170%)



Al termine del primo semestre 2023, in Italia si contano 46mila punti di ricarica ad accesso pubblico. Di questi, circa 35mila sono in AC con potenza uguale o inferiore a 22 kW (in linea con i report periodici di Motus-E). Sono invece 370mila i charging point privati censiti al termine del 2022, in crescita del 170% rispetto al 2021 e trainati principalmente dal Superbonus al 110%.

Questi sono alcuni dei dati presenti all'interno dello Smart Mobility Report 2023, il documento dedicato all'analisi dei dati e delle prospettive legate alla transizione elettrica presentato oggi, 27 settembre, nel corso di una conferenza tenutasi presso il Politecnico di Milano.

A livello europeo sono 512mila i punti di ricarica pubblici attivi a giugno 2023. A livello mondiale, nel 2022, il conto totale ha raggiunto i 2,6 milioni di charging point. Di questi, circa 1/3 è di tipo fast con potenza superiore ai 22 kW.

A fronte di un incremento sostanziale delle infrastrutture di ricarica, l'Italia ha invece registrato un freno nelle immatricolazioni di auto elettriche. Nel 2022 sono state immatricolate poco meno di 120mila unità. Il dato è in calo del -15% rispetto alle quasi 140mila del 2021. E' invece pari all'8,8% del totale immatricolato (nel 2021 la quota era del 9,3%).

"Il tema della mobilità elettrica è sempre più al centro del dibattito legato alla transizione energetica, sia dal punto di vista politico che degli operatori industriali", si legge in una nota introduttiva dello Smart Mobility Report 2023. "La diffusione delle auto elettriche continua a crescere in maniera molto accentuata a livello internazionale, mostrandosi nuovamente in grado di assorbire i contraccolpi legati a perturbazioni "drammatiche" di contesto. Analizzando le prospettive di mercato attese dal punto di vista degli operatori, esse sono in linea o addirittura più "ottimiste" rispetto all'anno precedente. Questa evidenza conferma che gli operatori hanno puntato e puntano forte su questo trend. Il "punto di caduta" su cui il Paese atterrerà nei prossimi anni dipenderà in primis dalla capacità del policy maker (comunitario e nazionale) di disegnare un contesto normativo favorevole e dal contributo degli acquirenti di veicoli elettrici, i quali dovranno cambiare le loro abitudini di utilizzo di un veicolo".

DA SOLITEK UNA PENSILINA FOTOVOLTAICA MODULARE PER LA RICARICA DEI VEICOLI



Solitek, azienda impegnata nella realizzazione i prodotti e soluzioni dedicati all'efficientamento energetico, ha introdotto nella propria gamma l'Epit-1. Si tratta di una copertura fotovoltaica modulare (da uno oppure due stalli), che prevede l'integrazione con sistemi di ricarica, wall box o colonnine. Il prodotto è studiato per l'utilizzo residenziale oppure presso i parcheggi aziendali e si propone come una soluzione

"all in one" che consente di utilizzare l'energia prodotta dai pannelli per ricaricare la vettura minimizzando i costi e l'impatto sulla rete elettrica. Epit-1 (con singolo posto auto) prevede la possibilità di essere installato senza occupare superfici esterne all'area di parcheggio, la struttura può essere realizzata in metallo oppure in legno ed è possibile personalizzarla per ottimizzare gli spazi e il layout dell'area circostante.

NEXT MOBILITY EXHIBITION SI TERRÀ DALL'8 AL 10 MAGGIO A FIERA MILANO

Next Mobility Exhibition, la manifestazione dedicata a mezzi, soluzioni, politiche e tecnologie per un sistema di mobilità sostenibile, si svolgerà a Fiera Milano dall'8 al 10 maggio 2024. Organizzata in partnership con Agens (Agenzia Confederale dei Trasporti e Servizi), Anav (Associazione nazionale autotrasporto viaggiatori) e Asstra (Associazione trasporti), NME rilancia la propria offerta focalizzandosi sulla mobilità sostenibile integrata. Si tratta di un comparto che in Italia genera un fatturato di circa 12 miliardi di euro all'anno, con oltre 5,5 miliardi di passeggeri trasportati e occupa oltre 124mila addetti. Nel Pnrr le risorse assegnate al settore del trasporto ammontano complessivamente a 61,3 miliardi di euro. Le sei missioni in cui insistono gli investimenti sono: digitalizzazione, innovazione, competitività e transizione ecologica. NME 2024 darà quindi spazio ai settori ferroviario e degli impianti fissi, ai monopattini, alle bici in sharing, dalle navette a guida autonoma alle prospettive futuribili della air mobility. In sintesi, a una mobilità integrata in grado di fornire soluzioni di trasporto più convenienti, efficienti ed ecologiche, riducendo al contempo il traffico stradale, l'inquinamento e i problemi legati alla congestione urbana.



BE CHARGE MODIFICA LE TARIFFE. PROTESTA DEGLI E-DRIVER SUI SOCIAL



Plenitude Be Charge ha comunicato un cambio di tariffe che sarà attivo dal 1° novembre. A partire da questa data infatti non sarà più possibile rinnovare o acquistare gli abbonamenti Be Light, Be Regular, Be Large e Be Electric. Il Cpo ha introdotto 4 nuove opzioni. Be Free (senza abbonamento e privo

di sconto sul prezzo al kWh), Be Start New: 9,90 euro mensili e sconto del 20% sulla tariffa a consumo; Be Medium New: abbonamento pari a 13,90 euro e conto del 30%; Be Premium New: 19,90 euro mensili e sconto del 40%. Oltre alle novità relative ai piani di abbonamento, Be Charge ha comunicato anche le nuove tariffe per le proprie colonnine. Presso le stazioni Quick Plenitude Be Charge (fino a 22 kW) il costo della ricarica tramite l'app è di 0,65 euro per kWh. I nuovi piani tariffari comunicati dall'azienda hanno scatenato le proteste degli e-driver sui social, con diversi utenti scontenti del rincaro e soprattutto del poco preavviso con cui è stato comunicato.



IREN E CDP: FINANZIAMENTO DA 100 MILIONI PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DI 800 EDIFICI A TORINO



Iren e Cassa Depositi e Prestiti hanno sottoscritto un contratto per una nuova linea di finanziamento dell'importo di 100 milioni di euro, con una durata di 12 anni e volta a supportare il progetto di riqualificazione energetica di 800 immobili pubblici della Città di Torino. Il progetto, in linea con gli obiettivi di sviluppo sostenibile di CDP e con quelli del Piano nazionale integrato energia e clima 2030, verrà realizzato da Iren Smart Solutions e prevede numerosi interventi di riqualificazione energetica degli edifici pubblici, oltre ad attività di manutenzione ordinaria, straordinaria e di messa a norma degli impianti e alla fornitura dei vettori energetici (energia elettrica, gas naturale, teleriscaldamento).

Per CDP l'operazione è coerente con le priorità di intervento individuate dalle Linee Guida Strategiche relative alla transizione energetica previste dal Piano strategico 2022-2024, con un focus particolare sugli interventi per l'efficienza energetica nel settore dell'ingegneria civile.

«La sottoscrizione di questa linea di credito con Cassa Depositi e Prestiti evidenzia l'allineamento degli obiettivi di sostenibilità del Gruppo con quelli industriali e finanziari» ha affermato Luca Dal Fabbro, presidente del Gruppo Iren. «Questi interventi sono una testimonianza del ruolo che le multiutility possono giocare sui territori nel complesso processo di transizione ecologica in corso: attraverso Iren Smart Solutions infatti affianchiamo i Comuni, le imprese e in generale le istituzioni locali a riqualificare i loro patrimoni migliorandone la sostenibilità e avviando percorsi di efficientamento e di infrastrutturazione dei territori. Quest'operazione rappresenta un'ottima opportunità per la Città di Torino per riqualificare il proprio patrimonio immobiliare».

«Il finanziamento siglato ci rende particolarmente orgogliosi in quanto renderà possibile un intervento finalizzato all'efficientamento energetico su un gran numero di edifici pubblici della città di Torino» ha dichiarato Massimo Di Carlo, vice direttore generale e direttore business di CDP.

«L'iniziativa conferma il ruolo primario di CDP a sostegno di questo settore e ribadisce il nostro impegno nel sostenere la realizzazione di progetti che abbiano un impatto positivo sull'ambiente e sul territorio italiano. Un lavoro costante confermato anche dai risultati evidenziati nel nostro ultimo Bilancio Integrato: nel 2022 oltre il 70% delle risorse impegnate dal Gruppo - 20 miliardi su 30,6 - è stato destinato infatti agli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda 2030 dell'Onu».

«Una buona notizia» commenta il sindaco di Torino, Stefano Lo Russo. «Il finanziamento ottenuto da Iren supporta l'accordo sottoscritto con la Città grazie al quale 800 immobili di proprietà comunale entro la fine del 2029 verranno riqualificati energeticamente con l'obiettivo di renderli più efficienti dal punto di vista dei consumi e più sostenibili dal punto di vista ambientale. Prosegue così l'impegno di Torino, tra le 100 città europee impegnate a diminuire le emissioni entro il 2030, verso una città a impatto climatico zero».

REGIONE SARDEGNA: NUOVE RISORSE PER INTERVENTI GREEN SU PORTI TURISTICI ED EDIFICI COMUNALI

Regione Sardegna: negli ultimi provvedimenti proposti dall'assessore regionale dei Lavori pubblici, Pierluigi Saiu, e approvati dalla Giunta, sono previste nuove risorse e nuovi programmi di intervento di efficientamento energetico degli edifici pubblici e difesa dell'ambiente nell'ambito della portualità turistica.

Nel Piano di interventi sui porti, sul quale sono stati destinati complessivamente 33 milioni di euro, una parte dei finanziamenti sono stati dedicati alla difesa delle coste.

Il provvedimento mette infatti a disposizione una dotazione di 1,5 milioni di euro destinati a un programma per il miglioramento della qualità delle acque all'interno dei bacini portuali attraverso la dotazione di sistemi in grado di trattenere plastiche, microfibre e altri rifiuti sospesi, nonché oli e idrocarburi. A ciò si aggiunge un'altra delibera che definisce i criteri per l'erogazione di 1,8 milioni di euro a favore dei Comuni per le spese di diagnosi e attestazione energetica sugli edifici pubblici di loro proprietà, per cui la Regione ha recentemente emanato l'avviso per raccogliere dalle amministrazioni civiche interessate le richieste di finanziamento.

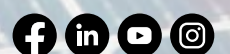
«In vista della direttiva comunitaria "Case Green" tutt'ora in fase di negoziazione, che prevede la riqualificazione energetica degli edifici pubblici, il finanziamento regionale rappresenta una prima misura di sostegno ai Comuni. Abbiamo strutturato il bando in modo da agevolare la partecipazione e ampliare al massimo la platea dei beneficiari. La certificazione degli edifici, inoltre, darà la possibilità ai Comuni di accedere alle risorse della prossima programmazione POR-FESR 2021-2027, che per gli interventi di riqualificazione prevede risorse importanti. Nell'ultima legge di stabilità sono state programmate risorse per circa quaranta milioni di euro a favore di interventi di efficientamento energetico degli edifici pubblici» ha dichiarato l'assessore Pierluigi Saiu.

Visto il continuo incremento dei costi dell'energia, Sonepar è pronta ad assistere i propri clienti nella scelta delle migliori soluzioni per l'ottimizzazione dei consumi e la riduzione degli sprechi.

Per questo motivo, Sonepar offre una vasta gamma di prodotti per il fotovoltaico grazie agli accordi commerciali stipulati con i maggiori produttori del mercato nazionale e internazionale.

Un team di professionisti, presente in tutto il territorio, è a tua completa disposizione per supportarti e rispondere a ogni esigenza tecnica e commerciale

Scopri di più



Generate, utilizzate e immagazzinate facilmente l'energia solare.

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

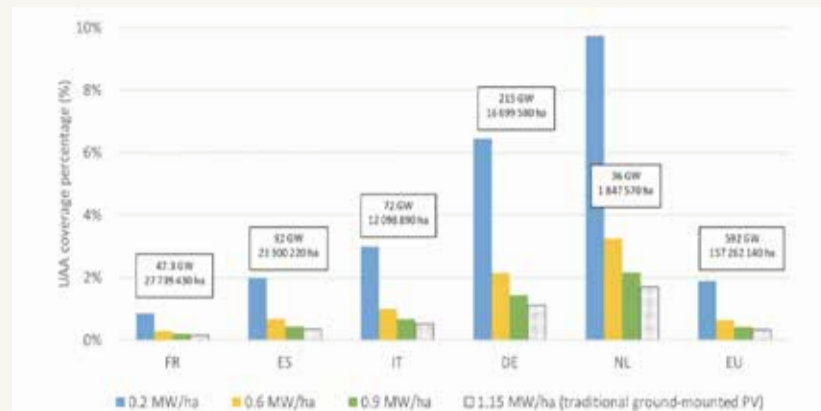


Scoprite il mondo dell'energia solare.

Che si tratti di accumulo di energia elettrica, modulo fotovoltaico o inverter. Sia per uso domestico che per piccole e medie imprese. BU ENERGY offre un portafoglio prodotti completo e integrato che copre tutti gli aspetti dell'energia solare. In qualità di partner del settore, formiamo gli installatori sulla corretta gestione dei nostri prodotti. Un'installazione semplice e sicura è infatti il prerequisito per un utilizzo ottimale dei nostri prodotti.

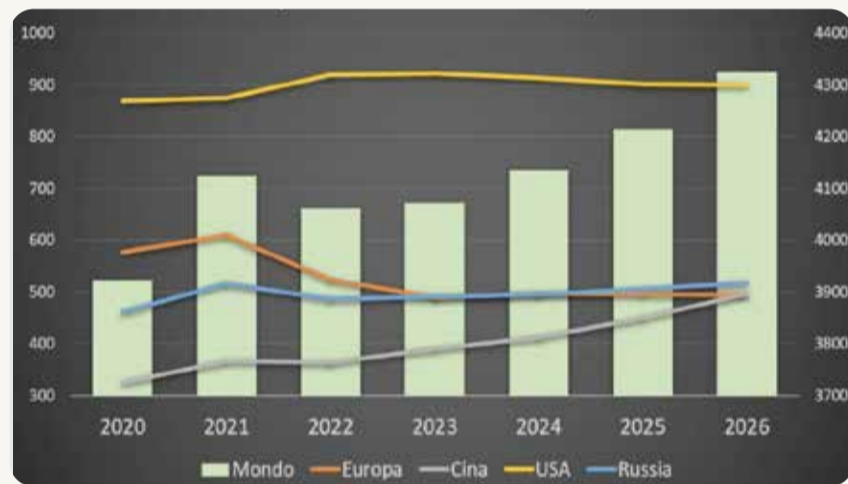
LE CHART DEL MESE

Agrivoltaico UE: superficie agricola utilizzabile per il raggiungimento degli obiettivi al 2030



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

Evoluzione dei consumi di gas (2020-2026)



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

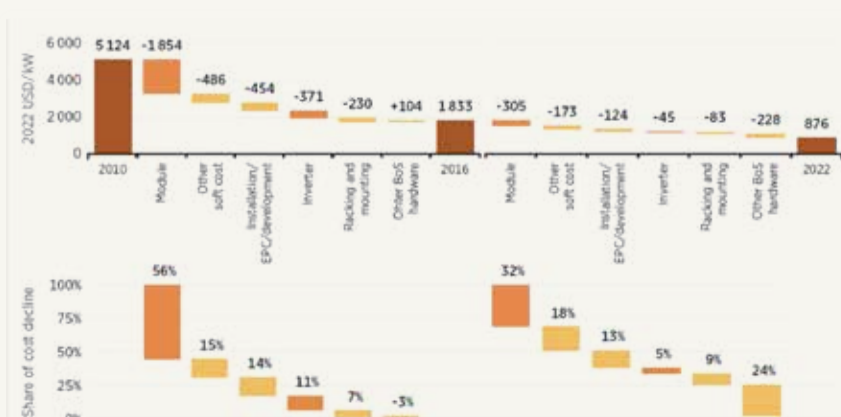


Incremento dei prezzi PPA in Europa (agosto vs luglio 2023)



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

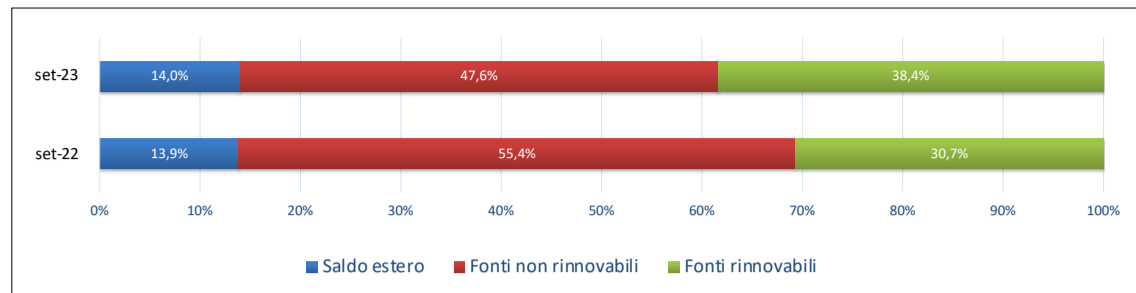
Come è calato il Lcoe degli impianti FV utility scale negli ultimi 12 anni, voce per voce



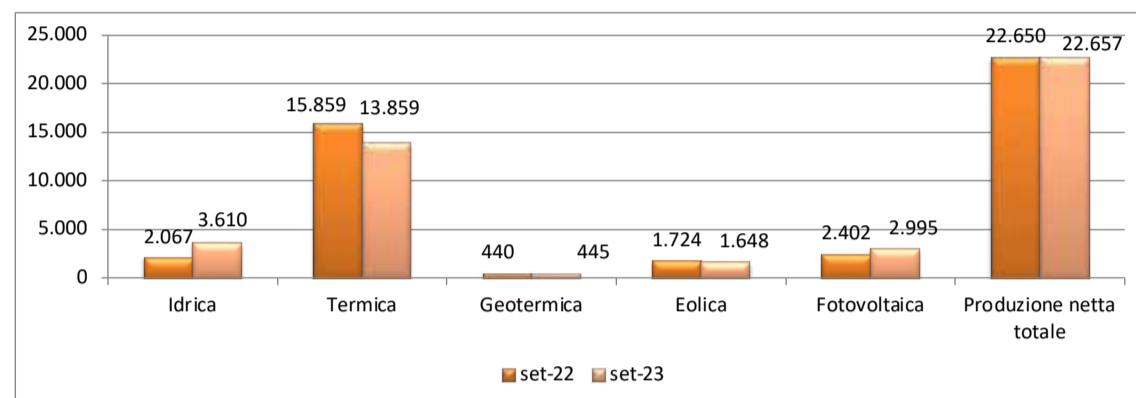
Inquadra il QR code per guardare il "video commento" al grafico

Numeri e trend

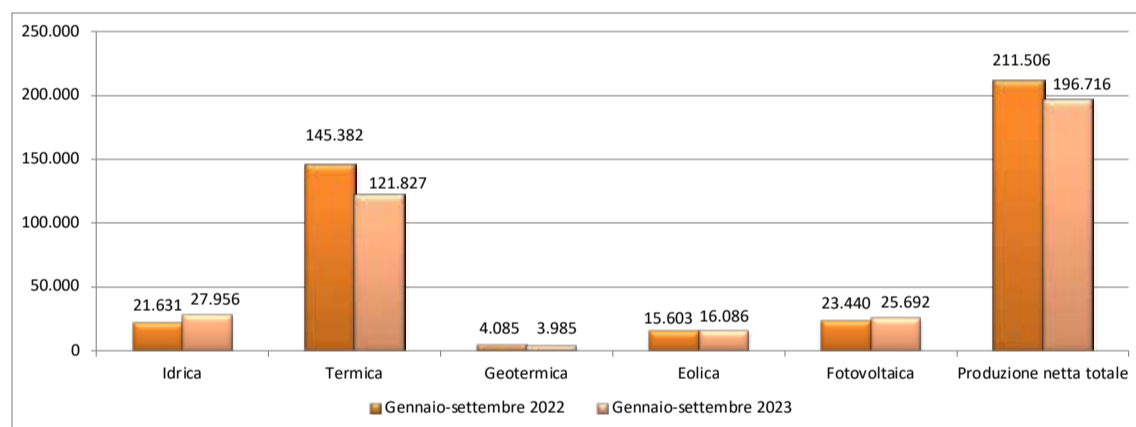
Composizione fabbisogno energetico in Italia



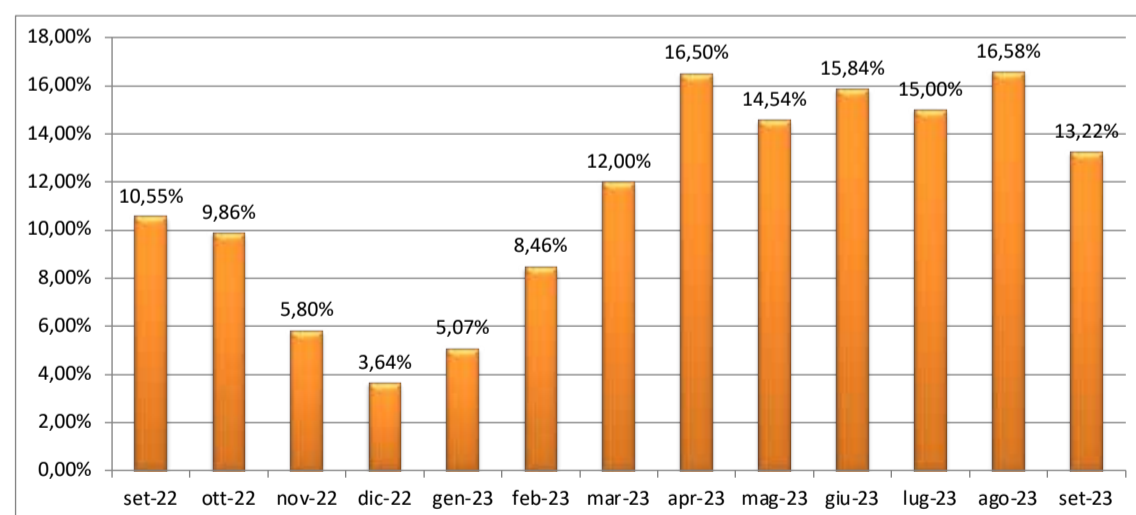
Settembre 2022 e Settembre 2023: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



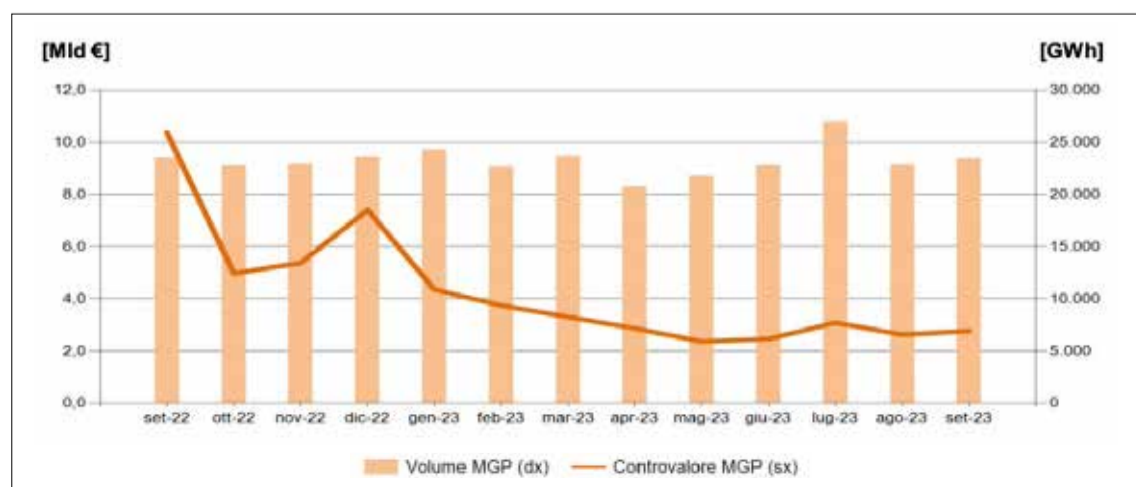
Gennaio-Settembre 2022 e Gennaio-Settembre 2023: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

AUTEL
POWERING THE PLANET



MaxiCharger AC Wallbox

7,4 kW | 11 kW | 22 kW

Available Colors:
Dark Grey, Silver, White and Rose Gold

MaxiCharger DC Compact

Max. 47 kW



MaxiCharger DC Fast

60 kW - 240 kW



Download The Digital Brochures!

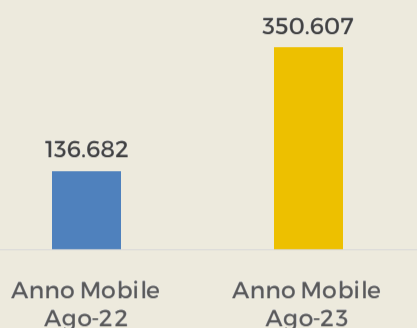
Scan the QR-Code and download the digital brochures of our EV Chargers

evinfo.eu@autel.com
www.autelenergy.eu

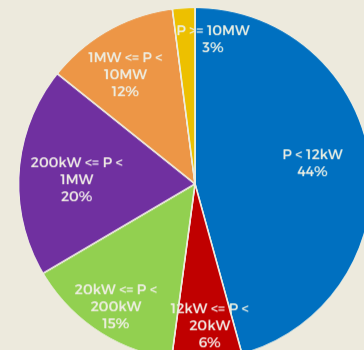


Fotovoltaico in Italia Nuova potenza allacciata

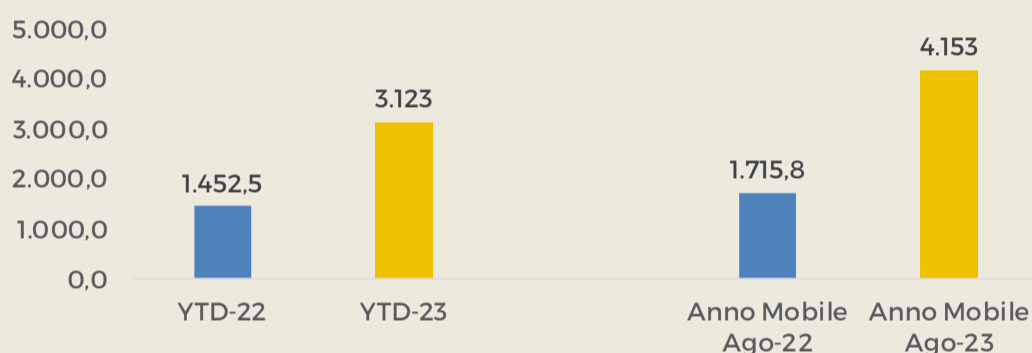
Numero impianti FV allacciati in Italia



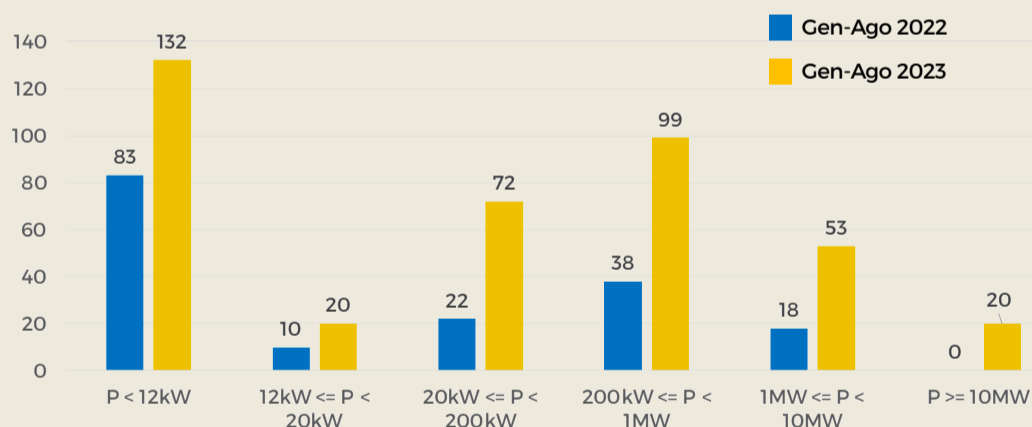
Segmentazione nuova potenza allacciata da inizio 2023



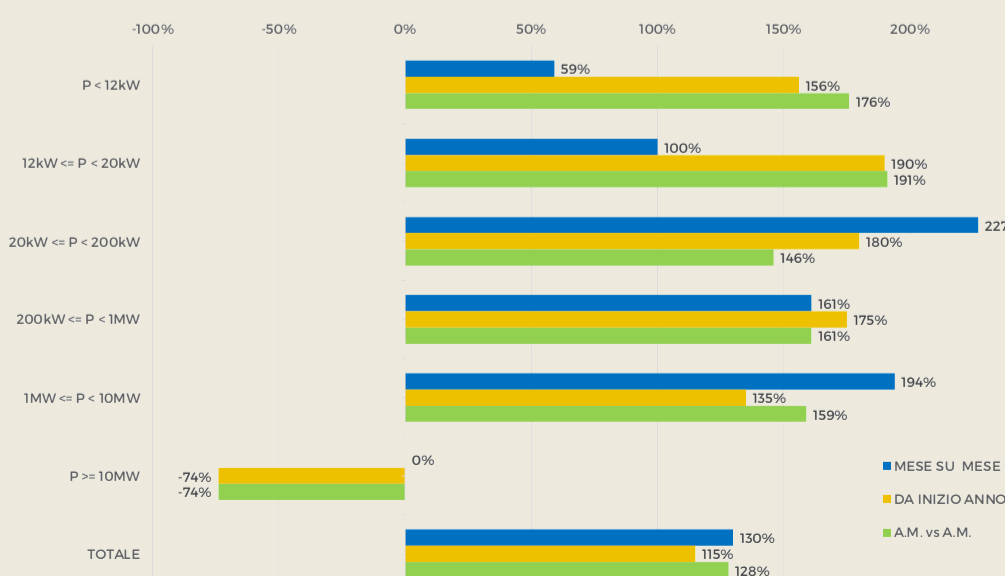
Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia



Nuova potenza (MW) impianti allacciati in Italia per taglia



Trend nuova potenza FV installata in Italia ad agosto 2023



LEADER NELLE SOLUZIONI PER NETWORK DI RICARICA

- Fino a 200 stazioni di ricarica
- Power management
- Carbon neutral
- Made in EU



dal 1974

www.tecnolario.it

+39 0341 282009 / info@tecnolario.it



Automation by innovation.



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	238 GW (+41%) Maggio 2022	341 GW (+43%) Settembre 2023
Trendforce	228,5 GW Settembre 2023	351GW (+31%) Settembre 2023
Bloomberg	250 GW (+36%) Settembre 2023	392 GW (+56%) Settembre 2023
Wood Mackenzie	202 GW Settembre 2023	270 GW (+33%) Settembre 2023
IEA	240 GW (+37%) Aprile 2023	286 GW (+20%) Giugno 2023

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	39,1 GW (+22%) Maggio 2022	Tra 53 E 68 GW Maggio 2022
Wood Mackenzie	41 GW Luglio 2023	45 GW Luglio 2023
PV Info Link		64 GW Luglio 2023

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2022	PREVISIONI 2023
SolarPower Europe	94 GW (+18%) Giugno 2023	95-120 GW (+45%) Giugno 2023
China's National Energy Administration	87,4 GW (+60%) Gennaio 2023	
PV Info Link		150 GW Luglio 2023

K2 Base

Il software di K2 Systems per pianificare i tuoi progetti fotovoltaici in modo rapido, sicuro e accurato!

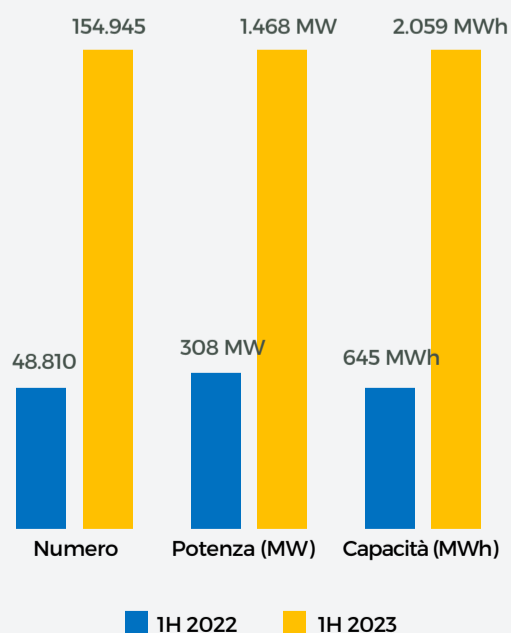
- Integrazione di Google Maps
- Rilevamento automatico dei carichi di vento e neve sul tetto
- Interfaccia intuitiva, strumenti di disegno grafico ancora più precisi
- Calcolo automatico di tutti i dispositivi di fissaggio e dello zavorramento
- Relazione finale, dimensionamento e lista dettagliata del materiale

Scopri di più sul sito!

k2-systems.com/it/k2-base

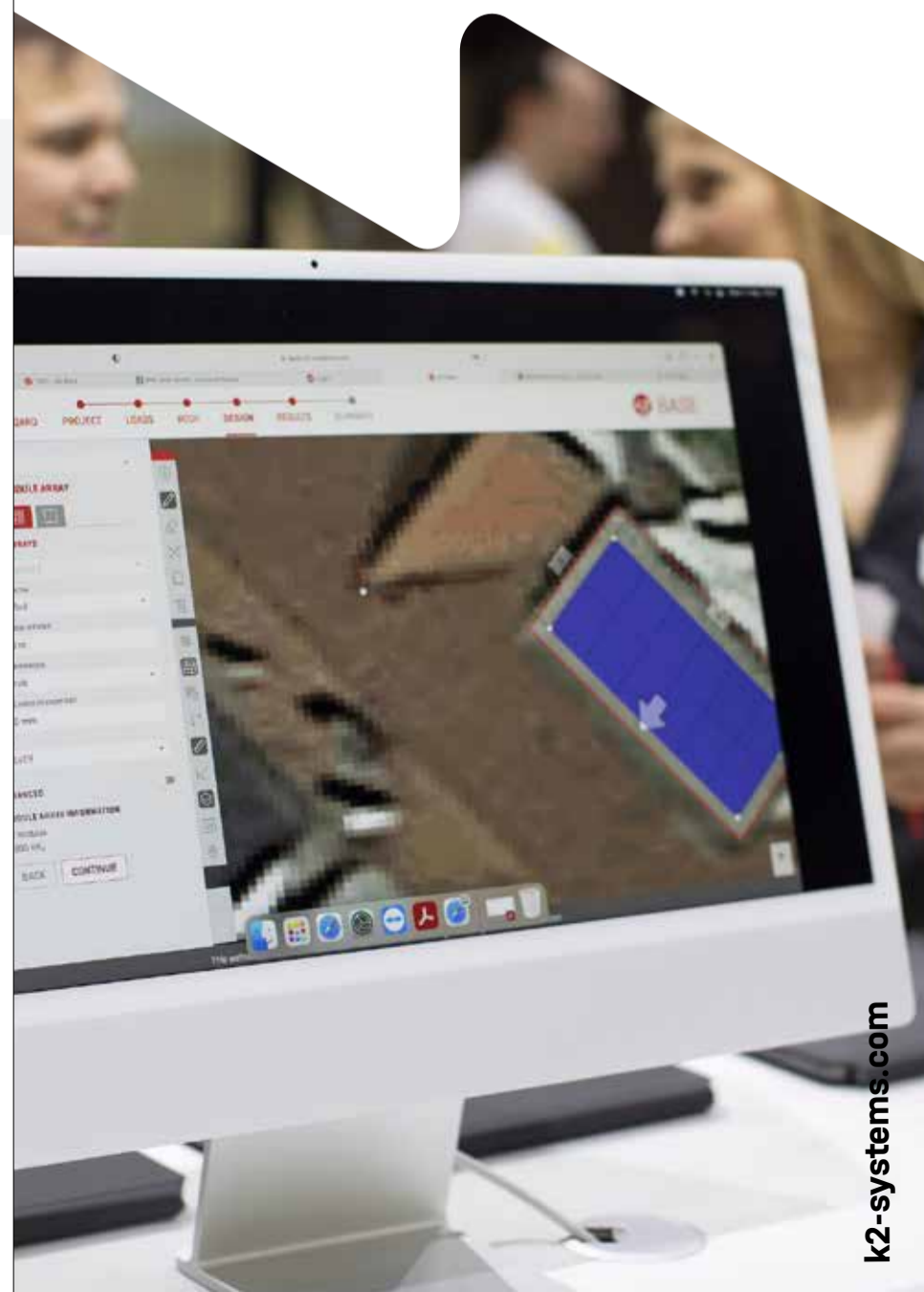
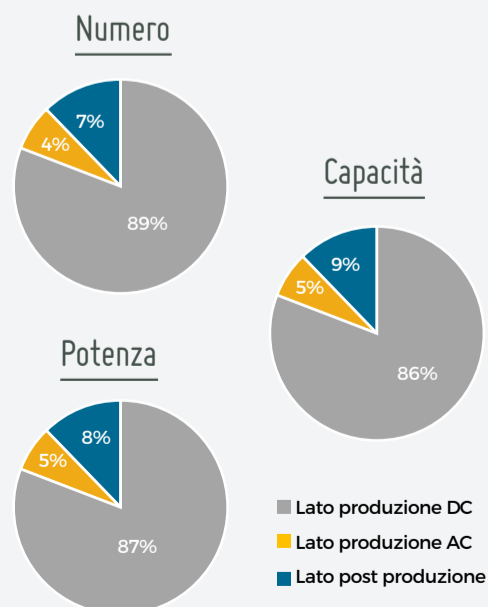
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)

Al 30 giugno 2023

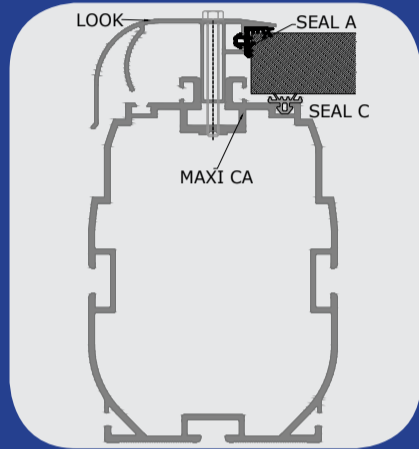
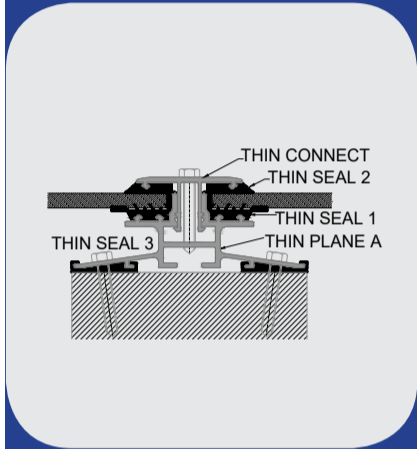




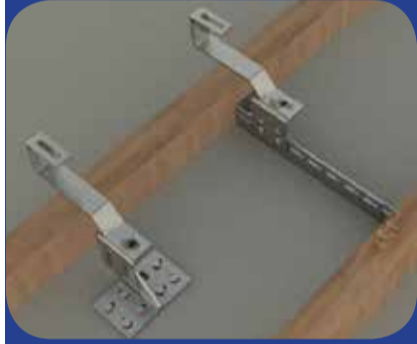
Sistemi di Fissaggio Evoluti



Sistemi A tenuta



Sistema Innovativo REGOLO



**Tetto integrato
X-plane**

**Tetto tegola
raso**

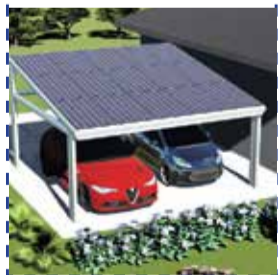
**Tetto tegola
w-proof**



**Sistema
pensilina**

Campo aperto

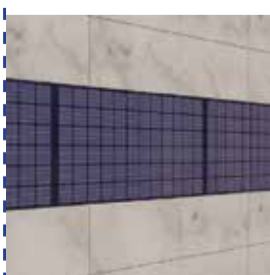
Tetto lamiera



**Tetto piano
sud & est-ovest**

**Facciate &
Facciate ventilate**

Frangisole



Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B, DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

PRIMO PIANO

Grandine: aumentano i rischi per i moduli FV (ottobre 2023)
Produzione moduli FV: è scontro Europa-Cina (ottobre 2023)
Fotovoltaico C&I: la crescita non si ferma (settembre 2023)
Intersolar Europe: un'edizione di successo (luglio/agosto 2023)
Comunità energetiche e autoconsumo collettivo (luglio/agosto 2023)
Moduli: continua il calo dei prezzi (giugno 2023)
Il FV di taglia residenziale conviene ancora (maggio 2023)
Cessione crediti e sconto in fattura: gli effetti dello stop (aprile 2023)
Cessione dei crediti: arriva lo stop definitivo; (marzo 2023)
FV galleggiante, una valida alternativa (marzo 2023)
Fotovoltaico: i 10 punti chiave per il 2023 (gennaio/febbraio 2023)
I PPA chiamano le aziende (gennaio/febbraio 2023)

Fotovoltaico su balcone: moda o trend? (dicembre 2022)
Condomini e fotovoltaico: una scommessa vincente (novembre 2022)
Grandi impianti: le richieste di connessione aumentano, le autorizzazioni frenano (novembre 2022)
Sondaggio installatori con ClientiPerTe (ottobre 2022)
Così le utility crescono nel FV (ottobre 2022)
FV: shortage e prezzi alti fino a fine anno (settembre 2022)
La cessione del credito si inceppa (luglio/agosto 2022)
Reportage Intersolar (giugno 2022)
Sondaggio installatori (maggio 2022)
Agrivoltaico: è il momento di partire (aprile 2022)
Prezzi, offerta e redditività: dibattito su presente e futuro del mercato dei moduli (aprile 2022)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

La transizione energetica chiede sistemi di storage evoluti (ottobre 2023)
Tutti i vantaggi della perovskite alogenata (ottobre 2023)
Moduli Bipv, quando il fotovoltaico incontra l'architettura (settembre 2023)
Sistemi di montaggio: qualità e tenuta per impianti FV più longevi (giugno 2023)
Il monitoraggio conquista il segmento residenziale (giugno 2023)
I pompaggi idroelettrici aiutano la transizione energetica (maggio 2023)
Storage: i newcomers innescano una guerra di prezzi (maggio 2023)
Tutti i plus dell'agrivoltaico (aprile 2023)
FV commerciale e industriale: cresce l'attenzione verso i servizi O&M (marzo 2023)
La tecnologia TOPCon rilancia i moduli bifacciali (gennaio/febbraio 2023)

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

SPECIALI

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)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Aree idonee e incentivi per rilanciare i grandi impianti (ottobre 2023)
Il decreto Parco Agrisolare è legge (settembre 2023)
Nuove regole per le connessioni: Arera avvia la consultazione (settembre 2023)
Le tappe normative delle CER (luglio/agosto 2023)
Agrivoltaico: nuovi incentivi in arrivo (giugno 2023)
Decreto Pnrr: ecco le principali semplificazioni (maggio 2023)
UE: dal 2028 tutti i nuovi edifici dovranno avere impianti FV (aprile 2023)
FV: Le nuove semplificazioni nel DL Pnrr (marzo 2023)
Ecco le semplificazioni di Arera per le Connessioni (gennaio/febbraio 2023)
Storage: il nuovo sistema di pianificazione e remunerazione (dicembre 2022)
Arera apre sempre più ad autoconsumo e comunità energetiche (ottobre 2022)

Normativa storage (luglio/agosto 2022)
Solar belt: FV più facile per le aree industriali (giugno 2022)
Comunità energetiche: le nuove regole (giugno 2022)
DL Energia: ecco le novità (maggio 2022)
Normative: le ultime novità su incentivi, bollette e autorizzazioni (aprile 2022)
Cessione del credito e sconto in fattura: nuove istruzioni, nuove scadenze (aprile 2022)
Settimo bando Decreto FER (marzo 2022)
Direttiva rinnovabili: il punto (gennaio/febbraio 2022)
Capacity market (gennaio/febbraio 2022)
Proroga Superbonus 110% e detrazioni fiscali (gennaio/febbraio 2022)

In vigore il modello unico semplificato per gli impianti fino a 200 kWp (ottobre 2022)
Smaltimento moduli FV: le ultime novità dal GSE (ottobre 2022)
I nuovi scenari con la fine dello scambio sul posto (settembre 2022)

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



X-HALF CUT HJT BIFACIAL 400 - 720 Wp

-0.26%/°C Pmax Temp. Coefficient

23.18% max efficiency

thin and super thin glass

Bifaciality >85/90%



* su determinati modelli



Piu' energia quando serve

**SunPower Reserve, la
batteria di accumulo
intelligente**

Garantisci ai tuoi clienti un
accesso sicuro all'energia pulita.

SUNPOWER

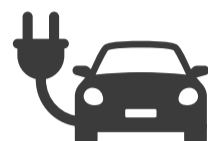
FROM MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES



sunpower.maxeon.com

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale moduli

- STRATEGIE PER VALORIZZARE L'OFFERTA
- VETRINA: GAMMA E PRODOTTI DI PUNTA

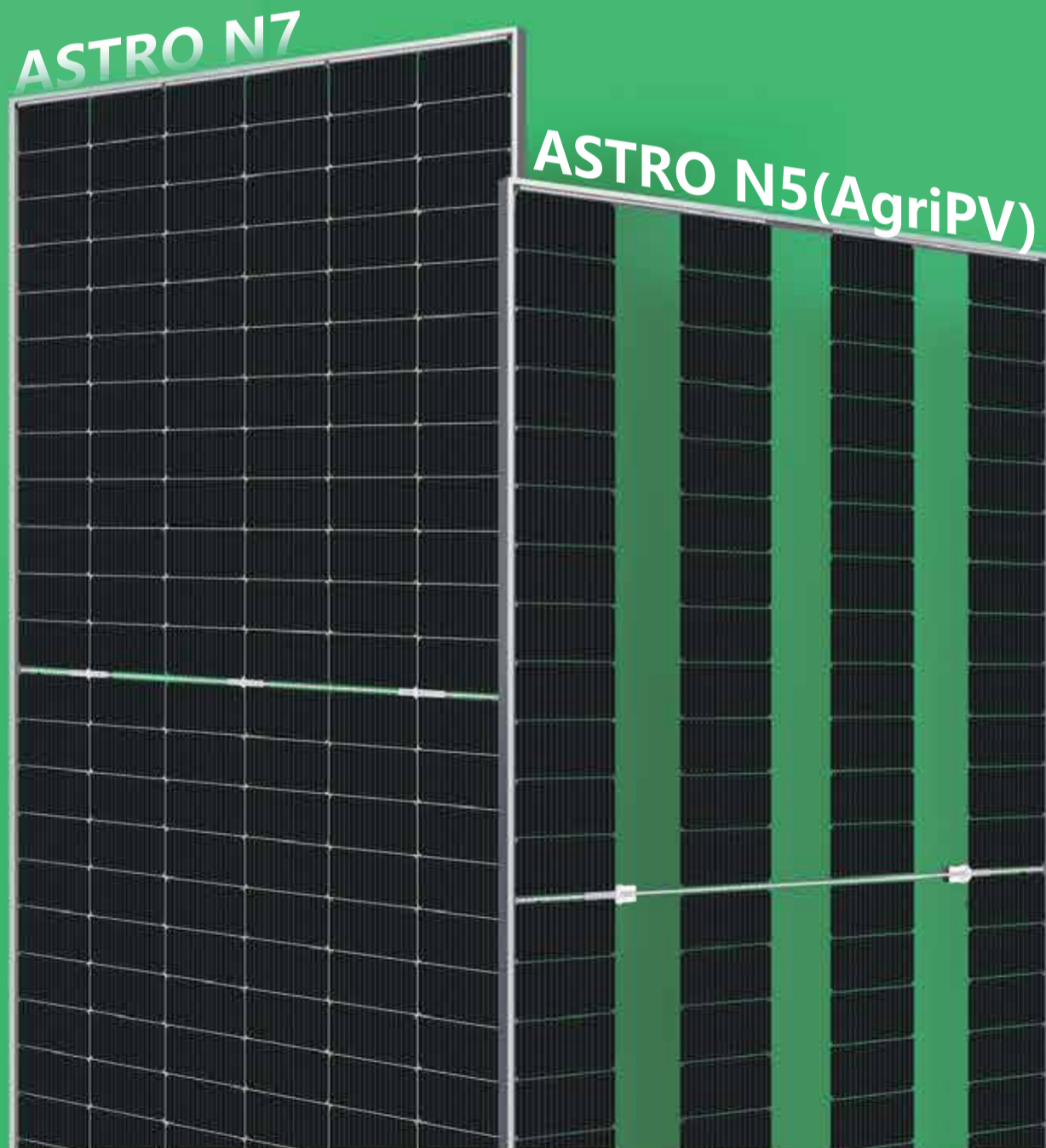


Peimar, moduli fotovoltaici Made in Italy
Qualità italiana in tutto il mondo

/// PEIMAR

Pioneer in n-type TOPCon PV Modules

Tier 1
BloombergNEF



@Astronergy Solar



@Astronergy



@Astronergy



marketing.astro@astronergy.com



www.astronergy.com

Sommario

Pag.4

Moduli: strategie per valorizzare l'offerta

Pag.12

Aziende

- | | |
|---------------------|--------------------|
| pag.12 AIKO | pag.20 REC |
| pag.14 ASTRONERGY | pag.20 RISEN |
| pag.25 BU ENERGY | pag.26 SENEK |
| pag.20 CANADIAN | pag.26 SERAPHIM |
| pag.24 DAS SOLAR | pag.24 SOLARDAY |
| pag.28 DMEGC | pag.27 SOLAREEDGE |
| pag.23 EXE | pag.27 SOLARWATT |
| pag.21 FUTURASUN | pag.29 SOLITEK |
| pag.28 GRUPPOSTG | pag.22 SUN EARTH |
| pag.23 IBC SOLAR | pag.25 SUNERG |
| pag.21 JA SOLAR | pag.14 SUNTECH |
| pag.12 JINKO | pag.29 TRIENERGIA |
| pag.12 LONGI | pag.22 TRINA SOLAR |
| pag.14 MEYER BURGER | pag.24 TW SOLAR |
| pag.18 OGT SOLAR | pag.18 VIESSMANN |
| pag.18 QCELLS | pag.22 WINAICO |

A PROVA DI TEMPO AVVERSO!

REC ALPHA PURE-R

430 WP
223 $\frac{W}{M^2}$

Ora con **Classe 1**
reazione al fuoco
UNI 9177!



dopo la registrazione, si applicano le condizioni di garanzia

SENZA PIOMBO
CONFORME A ROHS

Performance ottimizzate in condizioni di ombreggiamento

Extra produzione in climi caldi: coefficiente di temperatura migliorato

Telaio extra robusto: carico neve 7000 Pa, carico vento 4000 Pa

Celle ad eterogiunzione extra flessibili ed extra resistenti, senza saldature

DOWNLOAD



 **REC**
SOLAR'S MOST TRUSTED

www.recgroup.com/alpha



MODULI STRATEGIE PER VALORIZZARE L'OFFERTA

IN UN CONTESTO COME QUELLO ATTUALE CARATTERIZZATO DA OVER STOCK E PREZZI BASSI, È IMPORTANTE DEFINIRE AZIONI MIRATE A FARE EMERGERE I PLUS DELLA PROPRIA GAMMA. L'OBIETTIVO È QUELLO DI NON SVENDERE E, AL CONTEMPO, DI NON LASCIARE MERCE IN GIACENZA. IL RUOLO DEL MARKETING, QUINDI, DIVENTA SEMPRE PIÙ STRATEGICO

DI MONICA VIGANÒ

Quello attuale è sicuramente un momento delicato per il mercato del fotovoltaico e soprattutto per i produttori di moduli. Lo sbilanciamento tra domanda e offerta, che ha causato importanti giacenze di prodotto nei principali porti europei, ha innescato una pericolosa guerra di prezzi. Secondo Jenny Chase, analista presso BloombergNEF, «questo significa che, sebbene le installazioni siano ancora in forte espansione e non vi sia alcun segno di rallentamento, le prospettive per le singole aziende in generale non sono rosee perché venderanno di più ma a minor prezzo».

Per risolvere queste problematiche, l'Unione europea sta studiando diverse strategie finalizzate anche alla promozione di una produzione interna che, secondo alcune stime, con le opportune riforme e lo stanziamento di sussidi appositi, potrebbe attestarsi sui 30 GW entro il 2025.

Nonostante la problematica dell'over stock, i produttori di moduli non sembrano intenzionati ad arrestare la corsa all'innovazione. Sul fronte tecnologico si susseguono infatti novità che portano i moduli ad avere un'operatività più prolungata nel tempo oltre a prestazioni ed affidabilità sempre più elevate.

In questo contesto di forte offerta e concorrenza, i produttori di moduli si stanno attrezzando per tenere il passo con i competitor e anzi per emergere ed essere scelti dai propri partner distributivi. Ma anche per far sì che le proprie novità tecnologiche non restino a magazzino con il rischio di perdere di attualità.

UNA STRATEGIA MIRATA

Entra così in gioco il marketing, elemento fondamentale nelle strategie commerciali delle aziende del mercato fotovoltaico. L'ottimizzazione della

strategia di marketing e l'implementazione della brand awareness sono strumenti importanti per migliorare la competitività sul mercato, che si possono declinare in varie tipologie di attività a partire dalla formulazione di azioni specifiche per diversi mercati e gruppi di clienti.

Infatti non esiste un approccio unico che vada bene per tutti. La chiave è l'individualità. Per meglio definire la strategia di marketing è fondamentale capire le esigenze specifiche del proprio target e i canali in cui il brand è maggiormente attivo, oltre a fornire risposte e materiali su misura. Allo stesso tempo, i produttori dovrebbero individuare i principali elementi di differenziazione delle loro tecnologie ed evidenziarli nei confronti dei propri clienti con prove tangibili e casi d'uso.

«Altre azioni che si possono intraprendere in ambito marketing possono ad esempio basarsi sulla costruzione del brand per migliorarne l'immagine e la

YOUR **TOTAL** SUN PARTNER

TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO

**TECNOLOGIE
ALL'AVANGUARDIA
PER MASSIMA POTENZA
ED EFFICIENZA.**

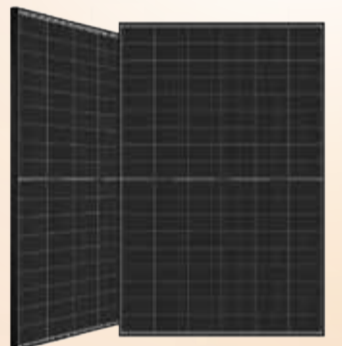
Scopri la nostra gamma completa
per ogni tuo progetto!



AIKO 
TECNOLOGIA ABC
fino a **24% di efficienza**
fino a **620W di potenza**





 **HUASUN**
TECNOLOGIA HJT
fino a **23,18% di efficienza**
fino a **720W di potenza**



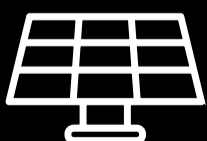
Austa
TECNOLOGIA TOPCon
fino a **22,70% di efficienza**
fino a **705W di potenza**



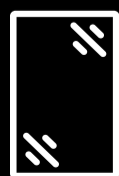
  **JETION
SOLAR**
Visionary Green Energy
TECNOLOGIA PERC
fino a **21,6% di efficienza**
fino a **670W di potenza**



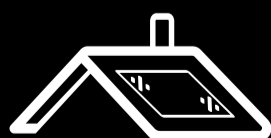
[MORE INFO WWW.OGTSOLAR.COM](http://WWW.OGTSOLAR.COM)



MODULI A CELLE
(Residential, C&I,
Utility Scale)



**MODULI A
FILM SOTTILE**
(BIPV)



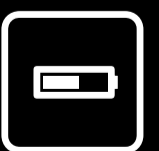
**MODULI
COLORATI**
(Rooftop)



**MODULI
TRASPARENTI**
(Windows)



INVERTER

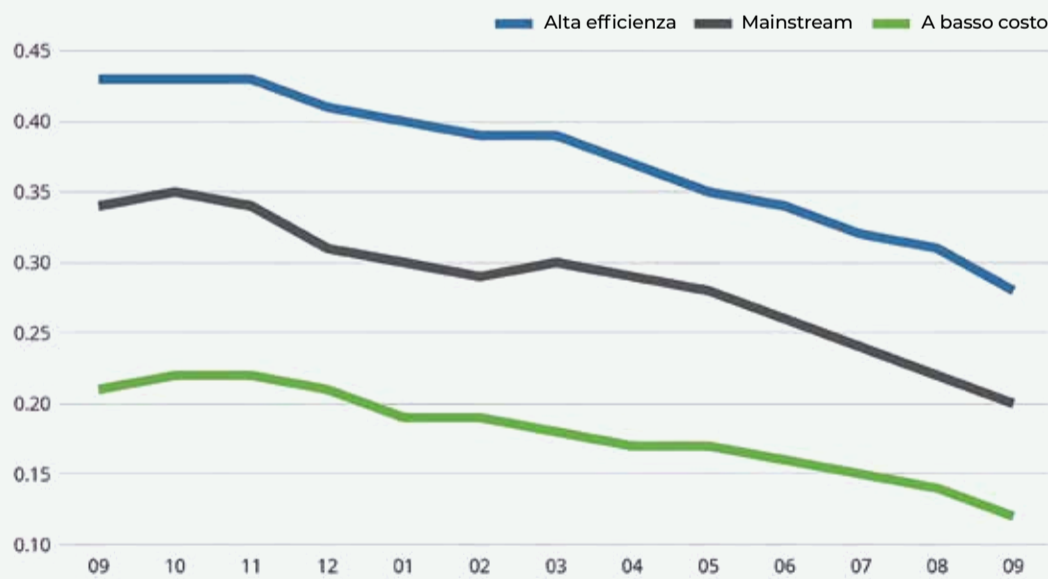


BATTERIE

Prezzi medi dei moduli fotovoltaici a settembre 2023 per categoria (comprese le variazioni rispetto ad agosto 2023 e a gennaio 2023)

TIPO DI MODULO	€/WP	TREND DA AGOSTO 2023	TREND DA GENNAIO 2023	DESCRIZIONE
MODULI CRISTALLINI				
Alta efficienza	0,28	- 9,7 %	- 30,0 %	moduli cristallini monofacciali o bifacciali con tecnologia HJT, N-type, TopCon o Back Contact e combinazioni tra queste, che hanno efficienze superiori al 22%
Mainstream	0,20	- 9,1 %	- 33,3 %	moduli standard, tipicamente con celle monocristalline (anche TopCon), utilizzate soprattutto in installazioni commerciali, con un'efficienza non superiore al 22%
A basso costo	0,12	- 14,3 %	- 36,8 %	moduli di seconda scelta, beni di insolvenza, pannelli usati o a bassa resa (cristallini), prodotti con garanzia limitata che solitamente non hanno bancabilità

Andamento dei prezzi dei moduli fotovoltaici per categoria (da settembre 2022 a settembre 2023)



FONTE: WWW.PVXCHANGE.COM

popolarità, aumentando l'esposizione del marchio, la sua reputazione e la sua fidelizzazione», dichiara Sonia Zhang, head of global marketing di Suntech. Rientra nella strategia di marketing anche l'ottimizzazione del servizio clienti e il rafforzamento dell'assistenza post-vendita al fine di migliorare la fedeltà dei clienti e quindi rafforzare il rapporto con essi. «Per Trina Solar, mantenere stretti rapporti con i clienti e soddisfare le esigenze dei partner commerciali a livello locale è fondamentale per comprendere le loro esigenze e creare un'offerta di prodotti e servizi personalizzata», sostiene ad esempio David Garmendia, product marketing manager di Trina Solar.

PAROLA D'ORDINE DIVERSIFICAZIONE

Una delle principali opzioni per emergere in un mercato altamente competitivo è la differenziazione della propria offerta in modo da coprire vari segmenti di mercato. Questa diversificazione non interessa solo i prodotti ma anche i servizi. Ad esempio Qcells offre un pacchetto energetico completo che comprende la fornitura di moduli e sistemi di storage ma anche eventualmente finanziamenti. «Questa strategia consente alla nostra azienda di crescere in vari mercati rimanendo innovativa nella produzione e flessibile nei

piani di crescita», spiega Ian Clover, specialist corporate communications di Hanwha Qcells.

La via della differenziazione è anche quella scelta anche da Trina Solar che può contare su un'offerta di prodotti variegata e su soluzioni energetiche smart. «Oltre a fornire moduli, tracker, sistemi di montaggio e sistemi di storage, investiamo costantemente nello sviluppo di soluzioni integrate al fine di ottimizzare ulteriormente le prestazioni, ridurre i costi e creare così più valore per i nostri clienti», evidenzia David Garmendia di Trina Solar.

Nel processo di diversificazione della propria offerta, giocano certamente un ruolo importante la ricerca e lo sviluppo di nuove soluzioni. In REC ad esempio sono allo studio innovazioni da applicare alla tecnologia a eterogiunzione su base N-Type così da poter sviluppare nuovi pannelli con l'obiettivo di disegnare nuove strade da percorrere e soprattutto maggiori argomenti di vendita. «Siamo l'unica azienda ad aver ottenuto per tre volte l'Intersolar Award e vogliamo continuare in questa direzione. Siamo convinti che avere prodotti differenti e tecnologicamente più avanzati ed affidabili dei competitor possa darci un vantaggio significativo in termini di visibilità e di preferenza dei nostri clienti», sostiene Alessandro Cicolin, sales director Southern Europe di REC.

INVESTIMENTI CHE RIPAGANO

anche in un momento in cui si è alla ricerca di un modello di business economicamente più sostenibile. Infatti il calo dei prezzi, e di conseguenza dei margini, potrebbe comportare dei cambiamenti nei piani aziendali con lo scopo ultimo di ridurre i costi di produzione. Tuttavia, nel tentativo di adattamento alle dinamiche di mercato per far fronte alle nuove sfide, investire in ricerca e sviluppo sembra essere un caposaldo.

«Longi si è sempre concentrata su una solida attività di ricerca e sviluppo e sul miglioramento della tecnologia solare in termini di efficienza e produzione di energia, indipendentemente dagli sviluppi del mercato», conferma ad esempio Conny Richter, director marketing Europe di Longi. «Questa attenzione è stata un investimento costante per la sostenibilità e la resistenza dell'azienda e questo investimento sta dando i suoi frutti».

Questo perché, dal punto di vista dell'installatore, l'utilizzo di prodotti tecnologicamente avanzati può rappresentare un vantaggio sul mercato in termini di prestazioni e affidabilità dell'impianto che sono chiamati a installare. Per questo cresce l'enfasi posta sull'impegno delle aziende nella creazione di prodotti di qualità. La scelta dell'installatore potrebbe quindi preferibilmente ricadere su quei prodotti e brand che gli consentono di essere appetibile rispetto alla concorrenza e di proporsi in modo chiaro con un'offerta di qualità rispetto a soluzioni di fascia bassa di mercato.

In questi termini, peraltro, gli installatori in cerca di prodotti di elevata qualità hanno un percorso di scelta più semplice e maggiori certezze di fronte a sé.

IN CERCA DI SOLIDITÀ E AFFIDABILITÀ

Investire in ricerca e sviluppo consente di proporre soluzioni al passo con i tempi. Questa proattività, agli occhi del cliente, viene come anticipato percepita come valore aggiunto e contribuisce a incrementare la percezione dell'azienda come punto di riferimento. In tempi di crisi, gli installatori cercano stabilità e partner in grado di guidarli in modo sicuro. Vogliono assicurarsi che i moduli che scelgono siano efficienti ed affidabili. Ma cercano anche, nell'azienda produttrice, certezze in termini di bancabilità, solidità ed expertise.

«Sarà sempre più importante per i produttori di moduli sostenere partner e fornitori in questo periodo, stare al loro fianco e aiutarli a superare

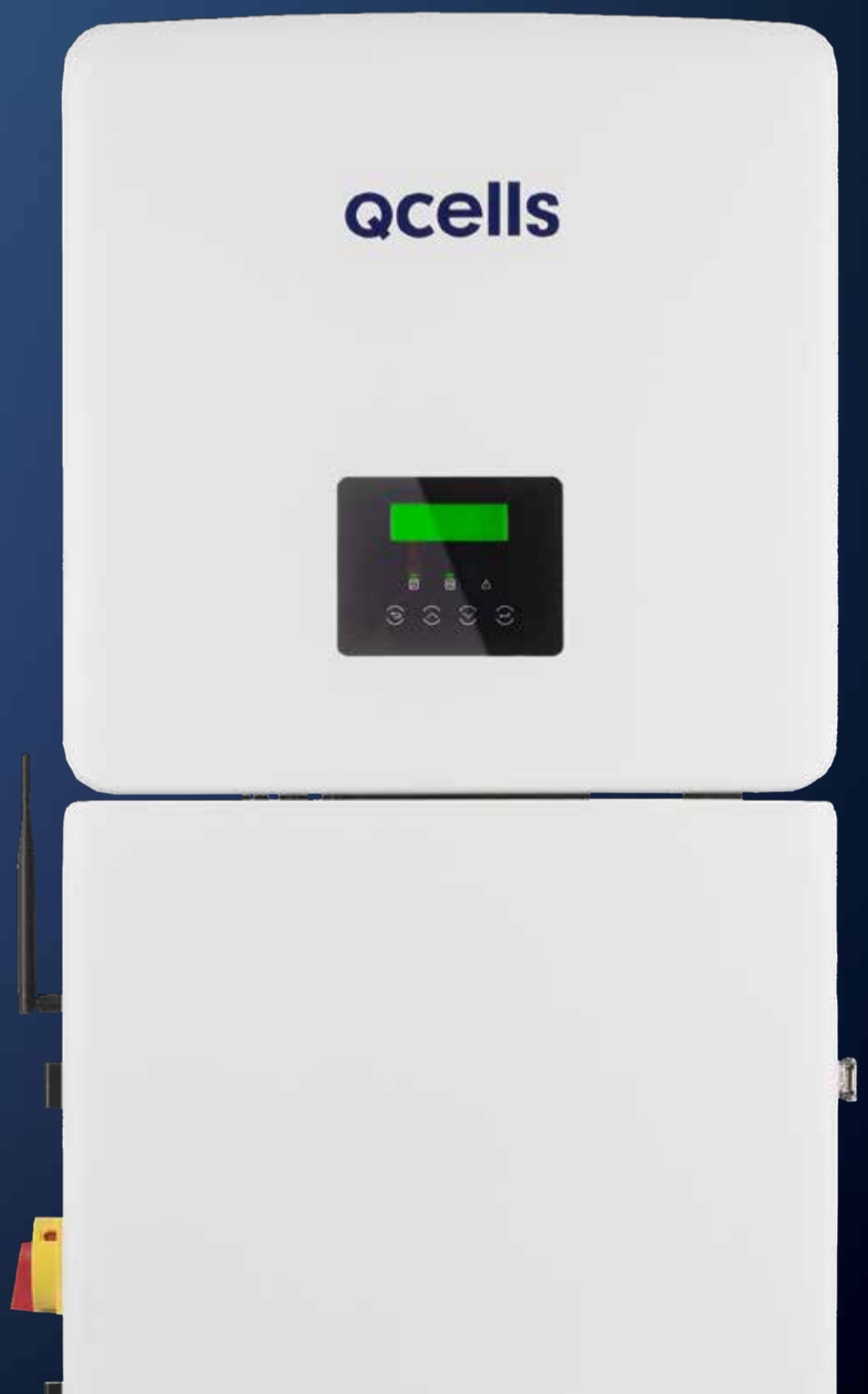
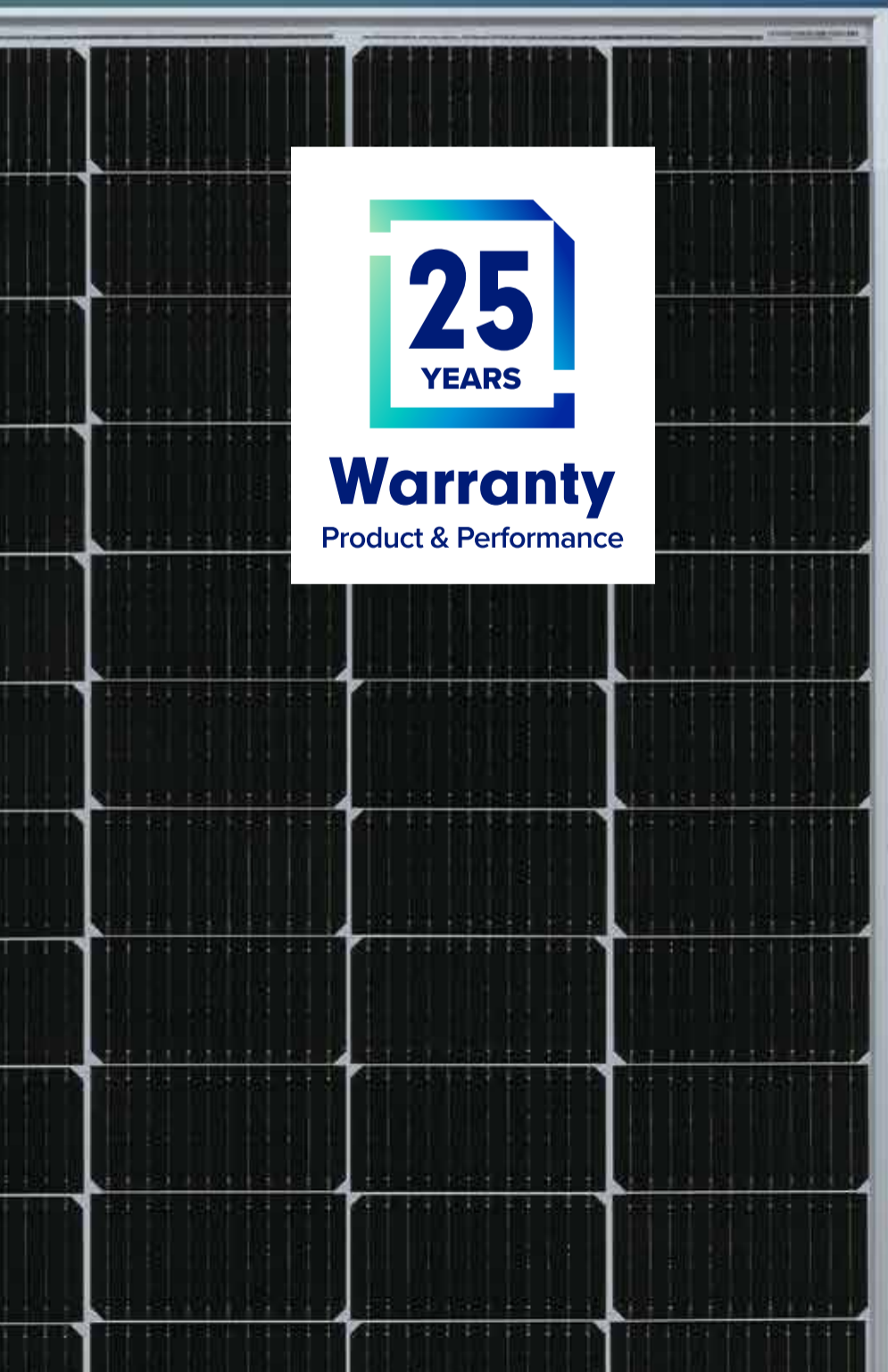
Dai moduli agli inverter con accumulo Qcells



Qcells

Un impianto su tetto industriale merita le migliori scelte: tecnologia 100% integrata Qcells

www.q-cells.com



TRA OVERSTOCK E CALO PREZZI

Il momento attuale è caratterizzato da un importante sbilanciamento tra domanda e offerta. Stando alle ultime stime, si parla di un quantitativo di moduli invenduti in Europa compreso tra i 40 e i 100 GW. Questa è la conseguenza dell'arrivo in Europa di circa 120 GW di moduli solari dalla Cina nel corso dell'anno. Il dato rappresenta il doppio rispetto alla nuova potenza installata stimata per il 2023 nel Continente (60 GW). Questo fenomeno ha portato a un'importante pressione sui prezzi, già in forte calo da inizio anno a causa dell'oversupply di polisilicio. In particolare si stima che i prezzi di tutte le categorie di moduli siano stati corretti al ribasso di circa il 10%. Alcuni esperti del settore dicono che mai prima d'ora, nella storia del fotovoltaico, i prezzi dei pannelli sono crollati in modo così significativo in un lasso di tempo così breve. Addirittura, in certi casi, i valori sono al di sotto dei costi di produzione. Considerando questo scenario, abbiamo chiesto ad alcuni produttori di moduli fotovoltaici quali siano le loro previsioni per il prossimo futuro in termini di domanda e offerta e di calo dei prezzi.

"PROBABILI ULTERIORI RIDUZIONI DI PREZZO NEL BREVE TERMINE"

Ian Clover, *specialist corporate communications di Hanwha Qcells*

«Esiste certamente la possibilità che le condizioni del mercato globale che hanno in gran parte creato l'attuale squilibrio tra domanda e offerta possano persistere fino al 2024. Ulteriori riduzioni dei prezzi sono, in questo scenario, probabili. Ma in pochi avrebbero potuto prevedere come le dinamiche di mercato avrebbero creato la situazione che vediamo oggi. Allo stesso modo è difficile dire con certezza cosa accadrà esattamente nei prossimi mesi».



"VERSO UN EQUILIBRIO TRA DOMANDA E OFFERTA NEI PRIMI MESI DEL 2024"

Alessandro Cicolin, *sales director Southern Europe di REC*

«Queste problematiche non riguardano REC che ha un'importante flessibilità di produzione grazie ad un processo automatizzato Industry 4.0. Tuttavia riteniamo che i nostri principali competitors abbiano rallentato le importazioni verso l'Europa, quindi il mercato dovrebbe trovare un equilibrio a breve e comunque entro i primi mesi del 2024».



"PROGRESSIVO TAGLIO DEI COSTI DI PRODUZIONE NEL LUNGO TERMINE"

David Garmendia, *product marketing manager di Trina Solar*

«La situazione attuale è un fenomeno macroeconomico derivante sia dalla crisi Covid sia da quella energetica, oltre che da una crescita inferiore al previsto della diffusione del solare nell'Unione Europea e da varicollati di bottiglia. Tutti questi fattori hanno portato al rinvio di grandi progetti, a un over stock nei magazzini dei distributori europei e dei grandi installatori e, di conseguenza, al calo dei prezzi di materie prime e moduli fotovoltaici. Inoltre, i costi della logistica sono diminuiti in modo significativo rispetto all'anno scorso. Si prevede che questo calo tenderà ad arrestarsi nel breve e medio termine con lo smaltimento delle giacenze e la correzione dello squilibrio tra domanda e offerta. Tuttavia, nel medio e lungo termine la tendenza è quella di una progressiva diminuzione dei prezzi grazie alla riduzione dei costi. Soprattutto i miglioramenti nello sviluppo tecnologico e le economie di scala continueranno a rendere il solare la tecnologia più economica al mondo».



"PREZZI BASSI INFLUENZERANNO NEGATIVAMENTE LE SPEDIZIONI DALL'ASIA"

Sonia Zhang, *head of global marketing di Suntech*

«Alla luce delle elevate giacenze di moduli nei magazzini europei, dovremo affrontare una grande sfida nel breve termine e adegueremo il livello dei prezzi alle richieste del mercato. Questa situazione potrebbe influenzare negativamente le spedizioni oltreoceano. Tuttavia, in base alla domanda di nuovo installato, ci sentiamo positivi e fiduciosi nei confronti del mercato fotovoltaico europeo. Suntech sosterrà i suoi partner commerciali in questo momento difficile, incrementando la consulenza tecnica in loco e il servizio clienti».



"IL CALO DEI PREZZI DEI MODULI STA RALLENTANDO"

Conny Richter, *director of marketing di Longi Solar*

«Credo che la tendenza al ribasso dei prezzi dei moduli continuerà per un po', ma sta chiaramente perdendo slancio. I produttori e i distributori di pannelli stanno infatti abbassando i prezzi in maniera più contenuta. Se la domanda dovesse aumentare verso la fine dell'anno a causa dell'attuale situazione dei prezzi, l'evoluzione al ribasso potrebbe arrestarsi».



il momento delicato», sostiene Conny Richter di Longi. «In questo momento, mostrare la propria resilienza economica e finanziaria è fondamentale per mantenere la fiducia del mercato».

Non è raro poi che gli installatori chiedano ai produttori di moduli anche supporto nel rapporto con l'end user, spesso attratto dal basso costo di certi prodotti. «In questa fase, il cliente deve prestare ancora più attenzione alla scelta dei componenti principali degli impianti, affidandosi a brand noti, perché il rischio di problemi dovuti a minore qualità ed affidabilità è ancora più tangibile», sottolinea Alessandro Cicolin di REC. In effetti il problema principale è oggi il cliente finale che, a fronte di un risparmio economico, potrebbe decidere di assumersi il rischio di ritrovarsi senza garanzie né servizi post vendita.

QUESTIONE DI COERENZA

Certi della qualità della propria offerta e a fronte degli investimenti effettuati in ricerca e sviluppo

per offrire al mercato una soluzione tecnologicamente all'avanguardia, i principali produttori del settore non possono svendere i propri prodotti e quindi non hanno interesse a competere con chi basa le proprie strategie solo sul prezzo. «Trina Solar ha una solida base finanziaria. Questo si basa su innovazione e sviluppo continui, su un portafoglio di prodotti e mercati diversificato e su competenze tecnologiche leader del settore», spiega David Garmendia di Trina Solar. «Tuttavia, ciò implica anche che offriamo i nostri prodotti rigorosamente a prezzi di mercato ossia superiori ai costi di produzione e con un margine di profitto. Qualsiasi altra pratica non sarebbe coerente con i nostri 25 anni di storia. I nostri prodotti sono noti per la qualità, l'innovazione e la sostenibilità, ed è per questo che i nostri partner di lunga data nel settore delle utility e della distribuzione ci apprezzano».

In questo contesto, la migliore strategia per essere scelti, promuovere le proprie tecnologie ed evitare che restino in giacenza perdendo di originalità è la

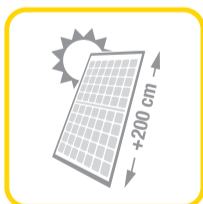
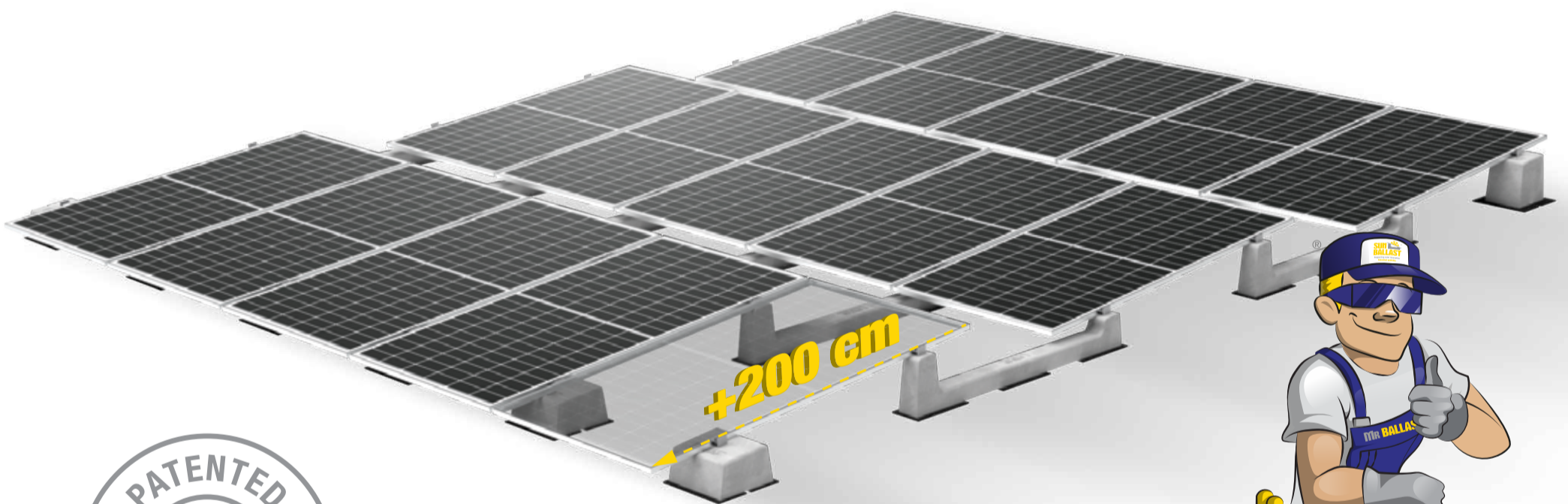
coerenza con i propri messaggi che devono restare punti saldi indipendentemente dalle esternalità del mercato. Sotto questo punto di vista, per incrementare ulteriormente il valore aggiunto dei propri prodotti, le imprese possono lavorare sul rafforzamento della loro brand awareness.

TRA FLESSIBILITÀ E PUNTI SALDI

Negli anni la dinamicità del mercato fotovoltaico ha sicuramente insegnato ai produttori l'importanza della flessibilità. Per cui qualsiasi sia la strategia di marketing definita dalle aziende, esiste un margine di adattabilità a eventuali imprevisti o cambi di rotta del comparto. «Il mercato può sempre sorprendere per cui in questo momento i nostri obiettivi per il 2024 rimangono adattabili», spiega Ian Clover di Qcells. «Tuttavia, in termini di dettagli specifici, possiamo dire che la nostra espansione nei mercati energetici distribuiti di altri paesi europei oltre alla Germania continuerà a ritmo sostenuto».

Riduce i costi e i tempi di installazione
degli impianti di grandi dimensioni

INDUSTRIAL
Pensa in grande, conviene



Ideale per
pannelli di grandi
dimensioni



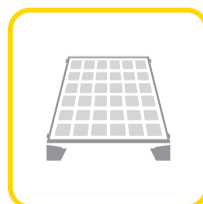
Semplice
e veloce
da installare



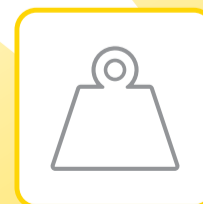
Alta tenuta
al vento



Riduzione
costi al kW
dei grandi
impianti



Rispetto
parametri
di fissaggio
verticale



Basso carico
sulla copertura



Il quadro delle principali tecnologie nel fotovoltaico

- Tecnologie già mature, disponibili su scala commerciale
- Tecnologie disponibili sul mercato, ma non ancora molto diffuse
- Tecnologie non disponibili sul mercato, in fase di sviluppo

Fotovoltaico	
Tecnologie PV	Silicio, film sottile
Celle	Aluminium Back Surface Field, PERC
Moduli (backsheet opachi)	PET
Moduli (materiale incapsulante)	Etilene Vinil Acetato (EVA)
Moduli (backsheet trasparente)	Moduli bifacciali
Inverter	Micro, di stringa, centralizzati
Tracking	Orizzontali (HSAT)
Tecnologie PV	Multigiunzione
Celle	IBC, TOPCon, HJT
Moduli (backsheet opachi)	PP
Moduli (materiale incapsulante)	White EVA, POE, co-estrusione
Tracking	VSAT, Tracking tilt-rollio, Azimut-elevazione
Tecnologie PV	Organico (emerging PV)
Celle	Celle tandem silicio-perovskite
Moduli (materiale incapsulante)	Poliolefine termoplastiche (TPO)
Tracking	Inclinati (TSAT)

FONTE: RENEWABLE ENERGY REPORT 2023 DEL POLITECNICO DI MILANO

L'importanza della flessibilità è ancora più evidente se si guarda oltre alla contingenza del momento e quindi se si considerano ad esempio, le condizioni politiche in Europa e le richieste dei consumatori finali che sono in costante cambiamento. Così come la trasformazione digitale del settore fotovoltaico che è in pieno svolgimento. «Per rimanere agili e agire rapidamente quando necessario», dice Conny Richter di Longi, «investiremo ulteriormente nelle nostre attività di comunicazione e marketing digitale e aumenteremo la nostra impronta digitale». Infine la flessibilità applicata alla produzione consente di ridurre al minimo la problematica relativa a un eventuale invecchiamento del prodotto qualora rimanesse per troppo tempo in giacenza. Questo rischio è sentito maggiormente da chi ha volumi di produzione molto elevati e da chi non può contare su una produzione automatizzata e flessibile. In questo contesto gioca un ruolo importante anche la logistica e la capacità di garantire consegne rapide senza necessità di avere troppe scorte a magazzino. Un aspetto che agevola la produzione locale europea.

UNA NUOVA ERA TECNOLOGICA

Se in termini di iniziative di marketing le strategie possono adeguarsi all'evoluzione del mercato, in termini di tecnologie applicate al prodotto ci sono dei capisaldi che per alcuni produttori rappresentano i trend del futuro. Ad esempio REC punterà, nel 2024, sui moduli a eterogiunzione N-Type Alpha Pure-R e Alpha Pure-RX, pannelli capaci di garantire potenze ed efficienze elevate mantenendo alti gli standard di qualità. «Nel 2024, porteremo la nostra tecnologia ibrida ad eterogiunzione N-Type su nuovi formati, con soluzioni vetro-vetro che andranno a aumentare il coefficiente di bifaccialità delle nostre celle simmetriche HJT», spiega Alessandro Cicolin di REC. Proprio le celle N-Type e la tecnologia a eterogiunzione negli ultimi tempi stanno registrando una crescente penetrazione grazie alle maggiori efficienze che possono garantire ai moduli. E in effetti la domanda di prodotti con queste caratteristiche

è in crescita, a discapito di varianti più tradizionali come le celle P-Type e la tecnologia Perc. Lo sviluppo di celle N-Type a eterogiunzione è aiutato dal fatto che l'industria ha quasi raggiunto i limiti teorici di efficienza per le celle solari P-Type e per questo ci si sta avvicinando alla tecnologia più promettente.

«Attualmente, l'efficienza di conversione delle celle Perc ha raggiunto il suo picco massimo mentre quella delle celle N-Type è in costante aumento anno dopo anno», spiega Sonia Zhang di Suntech. «Per questo le soluzioni Perc gradualmente usciranno dal mercato cedendo il passo a celle N-Type TopCon». Ad esempio Trina Solar ha a catalogo ancora proposte P-Type che però saranno piano eliminate nel corso del prossimo anno, come conferma Davide Garmendia che aggiunge: «Le celle TopCon di tipo N stanno diventando la nuova tecnologia mainstream. Tutti i nostri impianti di produzione di nuova costruzione sono dotati di tecnologia N-Type TopCon e, con la produzione in serie di queste celle, il loro costo unitario si ridurrà sensibilmente».

È dello stesso avviso Alberto Cuter, general manager Latam & Italy di Jinko Solar, che dichiara: «La capacità della tecnologia N-Type è in continuo aumento e anche diversi produttori, all'inizio titubanti verso questo cambio tecnologico, si sono dovuti velocemente adeguare. Grazie al vantaggio di aver creduto e proposto per primi questa tecnologia, Jinko Solar può contare sull'esperienza acquisita in termini di produzione e di prestazione sul campo guidando la trasformazione tecnologica in atto a favore della tecnologia N-Type».

La tecnologia P-Type, considerata lo standard per il 2022, sta pertanto cedendo quote di mercato ad altre tecnologie che possono raggiungere efficienze più elevate. Alla luce di questa considerazione, in riferimento all'attuale tendenza al ribasso dei prezzi dei moduli, Mordal Bakke, analista della società svedese Rystad Energy Norway, sostiene che «i prezzi di fascia bassa dei Perc in Europa potrebbero indicare uno sforzo da parte dei produttori per eliminare le scorte dei moduli P-Type, meno

richiesti. Distributori e produttori vorrebbero entrambi smaltire le scorte prima che i moduli perdano troppo valore, facendo al contempo spazio per i moduli N-Type di nuova generazione, che sono più richiesti e stanno rapidamente diventando più competitivi in termini di prezzo con il Perc».

LARGO ALLA SPERIMENTAZIONE

Infine, un ultimo trend che caratterizzerà il prossimo anno e quelli a venire è quello delle tecnologie back contact. Secondo alcuni produttori di moduli, queste tecnologie sono destinate a diventare la scelta principale nel settore fotovoltaico nei prossimi 5-6 anni. La loro quota di mercato è in crescita e, a medio termine, sono destinate a diventare la tecnologia principale per le celle solari in silicio cristallino perché offrono una maggiore possibilità di miglioramento continuo dell'efficienza rispetto ad altre innovazioni, ma anche perché garantiscono un rendimento energetico più elevato e chiari vantaggi estetici.

Accanto alle nuove tecnologie, il cui percorso di crescita è ormai avviato e consolidato, ci sono delle soluzioni ancora considerate sperimentale. Tra esse ad esempio le celle fotovoltaiche organiche, i cui materiali sono basati su componenti organici del carbonio. Continueranno poi a verificarsi progressi in termini di efficienza delle celle tandem silicio-perovskite, una tecnologia che è ancora lontana dalla piena commercializzazione. Alcuni produttori, anticipando il mercato, proseguiranno nell'esplorazione di nuove soluzioni di frontiera lavorando ad esempio sull'abbinamento tra eterogiunzione N-Type HJT e nuove tecnologie per aumentarne ancora l'efficienza e la prestazione. Nonostante il periodo difficile, insomma, i produttori di pannelli fotovoltaici non sembrano intenzionati a rallentare. Quantomeno sul fronte dell'innovazione tecnologica. Salvaguardando investimenti in ambiti che contribuiscono a differenziarli sul mercato dai competitor. Tra questi ambiti, non c'è solo la ricerca e sviluppo ma anche il marketing, che in tempi di crisi assume un ruolo da protagonista.

Diventa protagonista della **Transizione Energetica!**

Competenza ed esperienza nell'ambito dello sviluppo e progettazione di impianti da fonti rinnovabili: questo è il know-how che contraddistingue **Greenergy da ben 18 anni.**

Scansiona il QRcode e non perdere l'opportunità di entrare a far parte del **GreenTeam!**



Jinko Solar

Building Your Trust in Solar

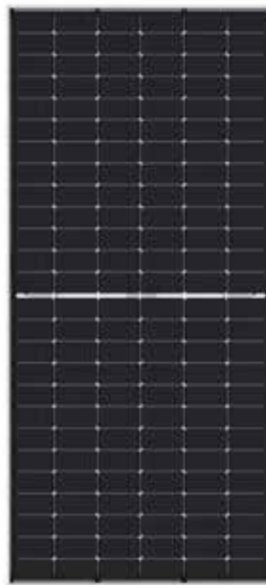
 Jinko Solar Global Sales & Marketing Center, No.1, Lane 1466, Shenchang Road, Minhang District, Shanghai (Cina)

L'offerta

La serie Tiger NEO comprende moduli monofacciali, adatti al mercato residenziale e C&I, come i modelli Tiger NEO 54 Celle fino a 450 Wp, Tiger NEO 60 Celle fino a 490 Wp e Tiger NEO 72 Celle fino a 595 Wp. Comprende anche moduli bifacciali, adatti per il mercato utility e le applicazioni agrivoltaiche, come i modelli Tiger NEO 72 Celle fino a 590 Wp, Tiger NEO 78 Celle fino a 635 Wp e il nuovo Tiger NEO 66 celle fino a 625 Wp.

Prodotto di punta: Tiger NEO 66

Jinko Solar ha lanciato il nuovo Tiger NEO 66, modulo bifacciale doppio vetro da 2382 x 1134 millimetri, che rappresenta l'ultima ottimizzazione dei prodotti Tiger NEO. Idoneo sia per applicazioni utility sia agrivoltaiche.



"INVESTIRE IN QUALITÀ, INNOVAZIONE E LINEE DI PRODUZIONE AUTOMATIZZATE"

Alberto Cuter, general manager Latam & Italy



«In questo periodo il mercato globale del fotovoltaico sta affrontando una fase di over-capacity da parte dei produttori che ha come diretta conseguenza una significativa pressione sui prezzi dei moduli. Investire in qualità, in nuove e più automatizzate linee di produzione e in prodotti quali N-Type con celle ad alta efficienza, che è stata ed è la strategia di Jinko, ci permette di continuare ad essere altamente competitivi anche in questa fase di mercato. Questa strategia ha permesso a Jinko di posizionarsi come leader tecnologico sia per le soluzioni residenziali sia commerciali e industriali. Inoltre, per gli impianti a terra soprattutto agrivoltaici, dove è importante avere un prodotto altamente efficiente per ottimizzare la superficie utilizzata, abbiamo presentato al mercato il nuovo prodotto da 66 celle bifacciale con efficienza fino al 23%, una delle più alte del mercato».

LONGI

 Longi Solar Technologie GmbH, Bockenheimer Landstraße 51, Frankfurt (Germania)

L'offerta

Il focus di Longi attualmente è su due moduli fotovoltaici: Hi-MO X6 (nuova linea di pannelli basati sulla tecnologia di cella Hpbc) e Hi-MO 7 (moduli ad alta efficienza di ultima generazione progettati per il mercato delle utility e caratterizzati da tecnologia N-Type Hpdc).

Prodotto di punta: The Hi-MO X6

La nuova generazione di celle Hybrid Passivated Back Contact di Longi rappresenta un passo avanti nella produzione di massa di celle ad alta efficienza. Nello specifico, l'efficienza della cella standard supera il 25,5% mentre quella della versione premium il 25,8%.



"FONDAMENTALE FORNIRE IL SUPPORTO NECESSARIO AI PARTNER COMMERCIALI"

Conny Richter, director of marketing



«Stare vicino a clienti, partner e in generale a tutti gli stakeholder di Longi è fondamentale in un momento di crisi. Questo è il tempo dei valori condivisi, della fiducia reciproca, della stabilità e dell'affidabilità. Ci assicuriamo di essere percepiti come una certezza e una costanza in tutti i nostri ambiti di business, sia dal punto di vista del prodotto che del marketing. Allo stesso tempo è cruciale far comprendere i punti di forza dell'azienda e dei nostri prodotti. Questi elementi di differenziazione diventeranno i driver più importanti nelle attività di marketing del prossimo futuro. Infine è fondamentale essere presenti e disponibili su tutti i canali, offline e online, seguendo i trend del nostro target e fornendo input preziosi».

AIKO

 Niederkasseler Lohweg 18, 40547 Düsseldorf (Germania)

L'offerta

Moduli per installazioni di taglia residenziale fino a 465 Wp con 23,8% di efficienza; moduli per il segmento commerciale e industriale fino a 620 Wp con 24% di efficienza; mono e dual glass

Prodotto di punta: Series N-Type ABC

Il modulo fotovoltaico ABC full black di Aiko è progettato per assorbire quanta più luce solare possibile, pur essendo resistente alle intemperie e alle forti sollecitazioni meccaniche. Ha un basso coefficiente di temperatura ed efficienza fino al 23,6%. È caratterizzato da 54 celle e tecnologia N-Type



"FOCUS SU INNOVAZIONE E PARTNERSHIP CON I DISTRIBUTORI"

Elena Marchitelli, head of marketing Italy & Greece



«Aiko si focalizza su innovazione e sostenibilità. L'azienda produce prodotti fotovoltaici e soluzioni all-in-one per vari scenari, tra cui celle solari, moduli ABC (All Back Contact), inverter, accumulo di energia e sistemi di gestione dell'energia. Il modulo ABC ha ricevuto il premio per la tecnologia più innovativa a Intersolar 2023 ed è stato il primo modulo al mondo con back contact a vincere il prestigioso German Red Dot Product Design Award 2023. Il modulo è noto per il suo design innovativo, le eccellenti prestazioni del prodotto, la funzionalità, la facilità d'uso, la qualità e l'attenzione all'ambiente. Aiko crede nel valore della collaborazione e dello scambio e collabora con i distributori per trasmettere le qualità dei suoi prodotti ai clienti. L'azienda partecipa inoltre a diversi roadshow in tutta Italia per incontrare e coinvolgere direttamente gli installatori».



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



**FORNITORE DI MATERIALE
FOTOVOLTAICO E TERMIDRAULICO**

+250MW Venduti nel 2022

+10 Sedi Logistiche

Distributore esclusivista

SAJ

Inverter con BMS integrato

+

Batterie Litio

Monofase
min1 - max4 batterie

Trifase
min2 - max5 batterie

5,12 kWh x5
= 25,6 kWh

RETROFIT

FOX
ESS

Inverter

+

Batterie Litio
(2.9 - 4.1 - 4.3 kWh)

Monofase
min1 - max7 batterie

Trifase
min3 - max7 batterie

4,3 kWh x7
= 30,1 kWh

CENTRI ASSISTENZA E SEDI LOGISTICHE IN TUTTA ITALIA



- Disponibilità immediata**
- Prontezza nella risposta al cliente - Back office**
- Garanzia su inverter e batterie - 10 anni, estendibile**
- Spedizioni rapide - 24h**
- Copertura nazionale agenti di vendita**

www.forniturefotovoltaiche.it
segreteria@forniturefotovoltaico.it

Numero verde
800 82 25 13





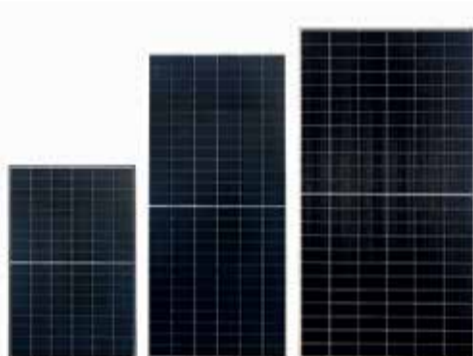
9 Xinhua Road, Xinwu District, Wuxi (Cina)

L'offerta

Ultra V Pro (182 millimetri TopCon) con modelli vetro vetro monofacciali, vetro vetro bifacciali full black, monofacciali, monofacciali full black e bifacciali; Ultra V (182 millimetri Perc) con modelli monofacciali full black, monofacciali e bifacciali; Ultra X (210 millimetri Perc) con modelli monofacciali e bifacciali

Prodotto di punta: Suntech Ultra V Pro

Questo modulo sfrutta wafer da 182 millimetri. N-Type con efficienza di cella superiore al 25,5%. Ha inoltre una performance zero-LID. Mentre il coefficiente di temperatura pari a -0,30%/C° assicura una generazione di potenza superiore del 3-4% rispetto ai moduli Perc. Nella versione bifacciale, la potenza può raggiungere i 595 Wp e il coefficiente di bifaccialità è dell'85%.



"CONTINUO SUPPORTO AI CLIENTI EUROPEI" Sonia Zhang, head of global marketing



«Suntech ha una strategia di vendita e marketing molto chiara: l'Europa continuerà a essere per noi un mercato importante che presidieremo tramite la nostra filiale di Francoforte. Per quanto

riguarda i prodotti, nei prossimi due anni Suntech si concentrerà sui moduli TopCon, mentre presterà grande attenzione alla tecnologia di HJT. Il calo dei prezzi del 2023 rischia di causare importanti perdite a produttori e distributori. Suntech manterrà quindi un magazzino ragionevole per il mercato europeo e continuerà a fornire servizi di supporto ai clienti europei. Nel frattempo, organizzeremo diversi corsi di formazione tecnica rivolti agli installatori. Dal punto di vista della produzione, Suntech continuerà a prestare attenzione al controllo qualità».



ASTRONERGY

Astronergy Europe GmbH, Stralauer Platz 33-34, D 10243 Berlin (Germania)

L'offerta

Moduli Astro N-Series: Astro N5s-54 (435 Wp), Astro N5-72 (580 Wp), Astro N7-72 (615 Wp), Astro N5-78 (630 Wp), Astro N5-48N (385 Wp)

Prodotto di punta: Astro N7s Series

I pannelli solari Astro N7s lanciati da Astronergy presentano efficienza delle celle del 26,46% e potenza di picco di 455 Wp. Sono composti da wafer di silicio rettangolari con aree più ampie del 5,12% rispetto ai wafer M10 da 182 millimetri utilizzati dagli Astro N5.



"STRATEGIA POLIEDRICA PER PROSPERARE IN UN MERCATO DINAMICO" Isabella Ni, general manager of global marketing



«I nostri prodotti sono realizzati su linee di produzione all'avanguardia completamente automatizzate e integrate con l'intelligenza artificiale. Siamo certi che contribuiranno al successo del mercato fotovoltaico in Italia. Nei nostri piani c'è quindi anche un'espansione della capacità produttiva. Attualmente puntiamo sulla promozione della trasparenza lungo la catena di fornitura. Inoltre, stiamo rafforzando il nostro team locale per quanto riguarda forniture, marketing, produzione e servizi post-vendita al fine di rafforzare il supporto al mercato e per migliorare la nostra competitività. Sul fronte tecnologico, abbiamo puntato sull'innovazione con i moduli fotovoltaici TopCon di tipo n e sugli investimenti in ricerca e sviluppo che ci mantengono al passo

con i progressi delle tecnologie. In un panorama caratterizzato da un'elevata disponibilità di prodotto, l'approccio di Astronergy combina eccellenza dell'offerta, forte presenza globale e solidità finanziaria. Questa strategia poliedrica consente ad Astronergy di prosperare in un mercato altamente competitivo e dinamico».

MEYER BURGER

Meyer Burger Technology AG, Schorenstrasse 39, 3645 Gwatt, Thun (Svizzera)

L'offerta

Meyer Burger Black con potenza nominale 375-395 Wp ed efficienza 20,4-21,5%, caratterizzato da design moderno ed elegante; Meyer Burger White con potenza nominale 380-400 Wp ed efficienza 20,7-21,7%, caratterizzato da backsheet bianco; Meyer Burger Glass con potenza nominale 370-390 Wp ed efficienza 20,6-21,8%, caratterizzato da retro in vetro trasparente

Prodotto di punta: Meyer Burger White

Meyer Burger White è un modulo made in Germany e progettato in Svizzera con potenza fino a 400 Wp. La tecnologia a eterogiunzione insieme alla tecnologia brevettata SmartWire Connection garantiscono alta efficienza e qualità. La garanzia di 25 anni sul prodotto e sulle prestazioni assicura inoltre affidabilità.



"PRONTI AD AUMENTARE NOTEVOLMENTE I VOLUMI DI PRODUZIONE IN EUROPA" Anne Schneider, head of communications

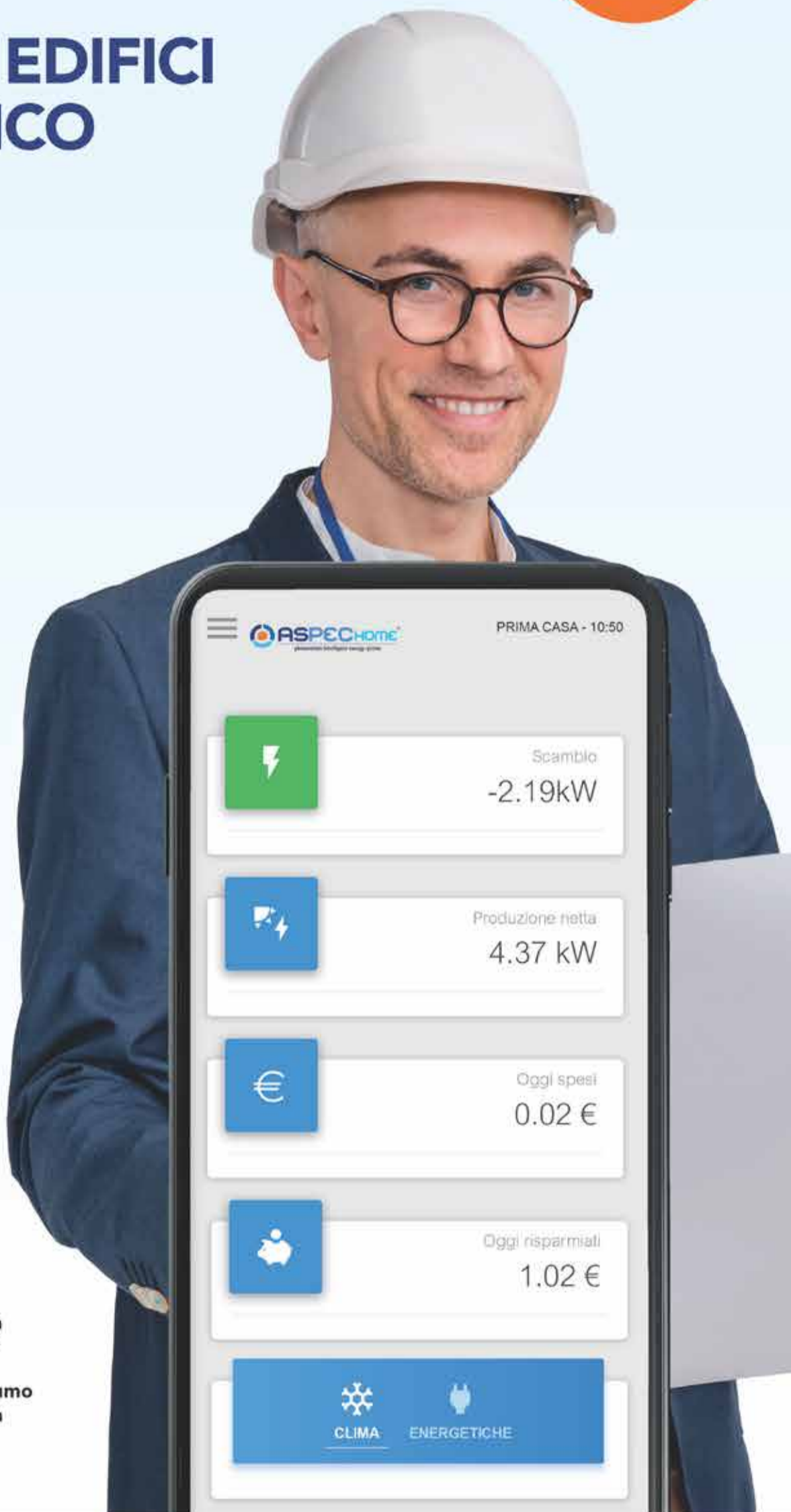


«Grazie alla nostra tecnologia brevettata, produciamo moduli solari ad alta resa, durevoli e di alta qualità. Lo facciamo nei nostri impianti di produzione in Germania, con una capacità annua di 1,4 GW. Siamo pronti ad aumentare ulteriormente i nostri volumi di produzione in Europa, nel caso in cui si sviluppasse il giusto quadro geopolitico. I nostri moduli spiccano sia dal punto di vista estetico sia per la lunga garanzia di 25-30 anni. I nostri clienti apprezzano il fatto che i pannelli siano ottimizzati dal punto di vista ergonomico, il che li rende più facili da trasportare e installare. Essendo l'unico grande produttore di celle solari al di fuori dell'Asia, abbiamo una grande influenza sulle nostre catene di approvvigionamento. Il nostro modello commerciale è sostenibile come i nostri moduli. Questi sono completamente riciclabili e privi di piombo e Pfas, una rarità sul mercato. Siamo infine impegnati nell'ulteriore sviluppo tecnologico dei nostri prodotti per poter offrire moduli ancora più sostenibili e durevoli».

L'ENERGY MANAGEMENT SYSTEM PERFETTO PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI CON IL FOTOVOLTAICO

Doppio
brevetto
UE/USA

**OBBIETTIVO:
100% DI AUTOCONSUMO
MASSIMO RISPARMIO,
GESTIONE ALL IN ONE.**



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



AZIENDE



RESIDENZIALE



PUBBLICA AMM.



UFFICI - RETAIL



MULTI-SEDI



Per maggiori informazioni
visita il sito www.aspechome.it

 **ASPECHOME**[®]
photovoltaic intelligent energy system

465W+

Meno di 2m²

24%+

Efficienza del Modulo

500W
490W
480W
465W



red dot winner 2023

AIKO 

Nº 1 in Efficienza*

Modulo Solare Serie N-Type ABC



www.aikosolar.com

*Fonte: TalyangNews, Exowatt | Dichiarazione di primato basata sui dati pubblicati da TalyangNews e le specifiche presenti nell'annuncio possono variare a seconda del mercato

OGTS LAR

PHOTOVOLTAIC SOLUTION

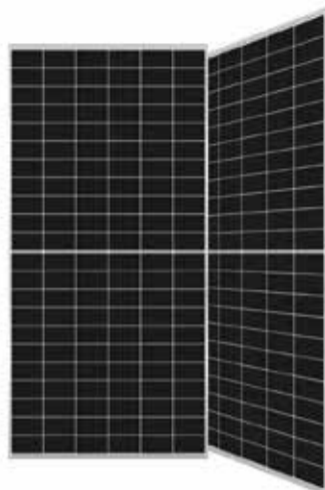
 OGT Solar, viale Gandhi 22, 10051 Avigliana (Torino)

L'offerta

Moduli a celle ABC (All Back Contact) Aiko Solar; moduli a celle HJT (Heterojunction) Huasun Energy; moduli a celle TopCon (Tunne Oxide Passivated Contact) Austa Solar; moduli a celle Perc (Passivated Emitter and Rear Cell) Jetion Solar

Prodotto di punta: Modulo HJT Huasun

Moduli con celle solari ad eterogiunzione caratterizzate da performance migliorata e ridotto derating dovuto all'aumento di temperatura. Essendo i moduli bifacciali, si aumenta ulteriormente la produzione di energia. Efficienza fino al 22,5% e limitata perdita di potenza di -0,26%/°C. Disponibili da subito con potenze oltre i 700 Wp.



"SELEZIONE DELLE MIGLIORI TECNOLOGIE E SOLIDI RAPPORTI CON I PRODUTTORI"
Fabrizio Bonsignore, communication manager



«In un periodo come quello attuale, dove c'è una crescente disponibilità di prodotto e conseguentemente una battaglia sui prezzi, OGT Solar pone l'attenzione su alcuni servizi fondamentali che è in grado di offrire. In primis la selezione delle tecnologie più avanzate e promettenti nei prossimi anni al fine di garantire ai clienti un investimento di valore. Tutto questo viene fatto grazie a solidi rapporti commerciali con partner di fiducia quali Aiko, Huasun, Austa e Jetion. Inoltre poniamo attenzione ai lotti destinati ai clienti mediante visite periodiche in Asia direttamente sulle linee di produzione per seguire nel dettaglio le fasi operative delle spedizioni ai nostri clienti. Infine abbiamo ampliato la gamma di servizi del customer support. Oggi infatti mettiamo a disposizione dei nostri clienti tre persone qualificate e dedicate esclusivamente all'assistenza tecnica».

qcells

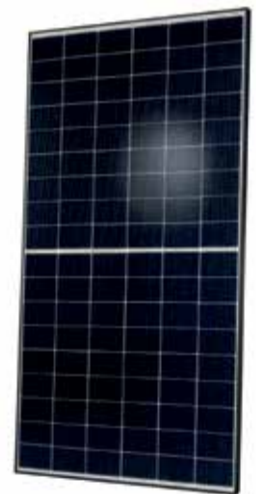
 Hanwha Q.Cells GmbH, Sonnenallee 17 - 21, Bitterfeld-Wolfen 06766 (Germania)

L'offerta

Q.Peak Duo M G11 S, Q.Peak Duo M G11 S+, Q.Peak Duo Blk M G11s, Q.Peak Duo Blk M G11s+ per applicazioni residenziali e piccolo commerciale, con tecnologia Q.Antum Duo; Q.Peak Duo Ml G11 S+, Q.Tron M G2+ per applicazioni residenziali e piccolo commerciale, con tecnologia Q.Antum Neo; Q.Tron Blk M G2+ per applicazioni commerciali e industriali, con tecnologia Q.Antum Duo

Prodotto di punta: Q.Tron M G2+

Il modulo Q.Tron M G2+ ad alte prestazioni ha tecnologia delle celle solari Q.Antum NEO. L'efficienza del modulo, che ha una potenza pari a 425 - 450 Wp, raggiunge il 23%. Il pannello è coperto da 25 anni di garanzia prodotto. Misura 1722x1134x30 millimetri e pesa 21,2 kg.



"MAI MOMENTO MIGLIORE PER INVESTIRE NEL FOTOVOLTAICO"
Ian Clover, specialist corporate communications



«L'attuale situazione del mercato per i fornitori di moduli solari in tutta Europa è ovviamente molto competitiva e impegnativa. Tuttavia, l'elevata disponibilità e i prezzi bassi significano che non c'è mai stato un momento migliore per le famiglie e le piccole imprese per installare l'energia solare, quindi l'Europa dovrebbe cogliere questo momento per aumentare drasticamente la propria base fotovoltaica installata. Per Q.Cells, sosteniamo la nostra etica di soluzioni energetiche completamente pulite, il che significa impegno per la qualità e un servizio eccellente. I clienti scelgono le soluzioni solari Q.Cells per la nostra reputazione di lunga data in termini di qualità e prestazioni. Quindi, anche se dobbiamo adattare la nostra strategia di marketing al clima attuale - come fanno tutti i fornitori - i nostri impegni principali rimangono gli stessi».

VIESSMANN

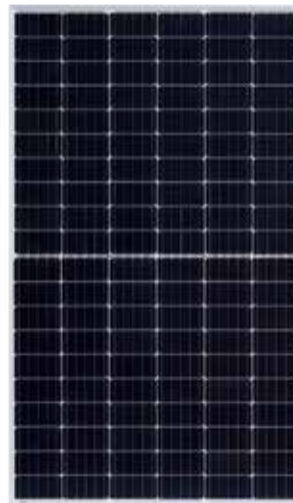
 Viessmann s.r.l.u., via Brennero 56, 37026 - Pescantina (Verona)

L'offerta

Da modelli di taglia destinati al mondo residenziale con dimensioni contenute da 420 fino a 450 Wp a prodotti rivolti al mondo industriale ed utility scale fino al 570 Wp. Sono disponibili diverse tecnologie di cella: dalla versione Shingled all'half cut utilizzando in alcuni modelli il TopCon

Prodotto di punta: Vitovolt 300 Mxxx WS

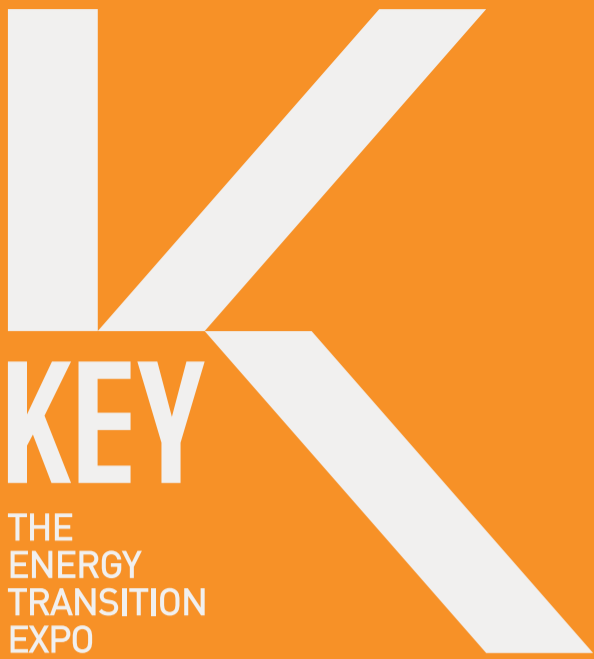
Viessmann presenta il modulo monocristallino bifacciale con potenze che vanno da 550 a 570 Wp. La taglia grande si presta a un utilizzo in ambito industriale con un focus in applicazioni agrivoltai. Questo ambito di applicazione richiederà, sempre più, la presenza di moduli bifacciali dove la resa può, in alcuni casi, crescere del 25%.



"ABBINIAMO A PRODOTTI PREMIUM UN SERVIZIO AD ALTO VALORE AGGIUNTO"
Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici nuove energie



«Per il mondo fotovoltaico, in una fase delicata come quella che stiamo vivendo oggi, noi crediamo sia sempre più importante abbinare a prodotti di caratteristiche premium un servizio all'altezza da parte dell'azienda fornitrice. Viessmann non si pone semplicemente come un unico fornitore di impianti di produzione di energia elettrica e di sistemi integrati, ma è anche in grado di offrire al cliente installatore una serie di servizi, tra cui la gestione del credito, un supporto commerciale diretto in grado di offrire soluzioni tecniche sul campo, un service per il pre e post-vendita e tutto un panorama di soluzioni a 360°, legate alla formazione on line e al territorio, rendendo così l'offerta più completa e vantaggiosa. Viessmann si pone al servizio del cliente finale per continuare a garantire prodotti innovativi ed efficienti per il futuro».



FEBRUARY 28
MARCH 1
2024

RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

24

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION.

key-expo.com
#climatefriends





Risen Energy, Tashan Industry Zone, Meilin, Ninghai, Ningbo (Cina)

L'offerta

Moduli bifacciali per tutti i segmenti di mercato nelle tecnologie Titan Perc (385-420 Wp, 535-560 Wp, 650-675 Wp); TopCon N-type: 415-455 Wp, 560-610 Wp, 605-630 Wp; HJT Hyper-ion N-type: 565-585 Wp, 680-705 Wp. Tutti i moduli per il segmento residenziale sono disponibili anche nelle versioni black frame e full black version

Prodotto di punta: Hyper-ion RSM132-8-710BMDG

Questo modulo ha efficienza del 22,9% e potenza di 710 Wp. La costruzione bifacciale e la tecnologia HJT garantiscono un fattore di bifaccialità pari all'85%. Il coefficiente di temperatura pari a -0,24%/C consente al modulo di mantenere costanti le prestazioni. Esse si mantengono oltre il 90% anche dopo 30 anni di utilizzo.



"VASTA GAMMA IN GRADO DI SODDISFARE OGNI ESIGENZA DI INSTALLAZIONE"

Jerzy Rudnicki, senior product manager



«Abbiamo progettato le nostre famiglie di prodotti per soddisfare con precisione le aspettative di diversi tipi di clienti. A seconda del budget del cliente, proponiamo un rapporto ottimale tra prestazioni e prezzo. I pannelli Titan Perc ad esempio sono destinati a coloro che cercano una tecnologia consolidata con risultati comprovati a un prezzo accessibile. A coloro che desiderano aumentare i rendimenti energetici e la durata dell'installazione a un prezzo contenuto, proponiamo invece i moduli TopCon. Infine, a coloro che sono orientati verso prodotti evoluti con le massime prestazioni, il minor degrado e la minore impronta di carbonio, proponiamo i nostri moduli HJT Hyper-ion di tipo N. I nostri prodotti possono essere applicati in tutti i segmenti. Infine fanno parte del nostro catalogo pannelli dedicati a installazioni utility scale con cornice in acciaio per incrementare la resistenza e ridurre ulteriormente l'impronta di CO2».

I pannelli Titan Perc ad esempio sono destinati a coloro che cercano una tecnologia consolidata con risultati comprovati a un prezzo accessibile. A coloro che desiderano aumentare i rendimenti energetici e la durata dell'installazione a un prezzo contenuto, proponiamo invece i moduli TopCon. Infine, a coloro che sono orientati verso prodotti evoluti con le massime prestazioni, il minor degrado e la minore impronta di carbonio, proponiamo i nostri moduli HJT Hyper-ion di tipo N. I nostri prodotti possono essere applicati in tutti i segmenti. Infine fanno parte del nostro catalogo pannelli dedicati a installazioni utility scale con cornice in acciaio per incrementare la resistenza e ridurre ulteriormente l'impronta di CO2».



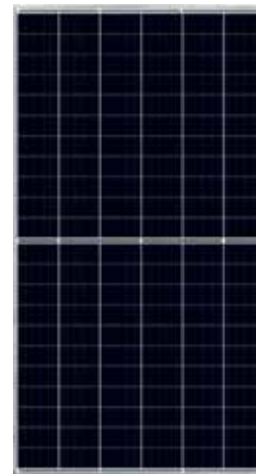
Canadian Solar EMEA GmbH, Radtkoferstrasse 2, 81373 Munich (Germania)

L'offerta

Moduli TopCon N-Type monofacciali e bifacciali per installazioni utility-scale, commerciali e residenziali. In dettaglio: moduli bifacciali TOPBiHiKu6 e monofacciali TOPHiKu6 da 182 millimetri con potenza fino a 615 Wp; moduli bifacciali TOPBiHiKu7 da 210 millimetri con potenza fino a 705 Wp

Prodotto di punta: TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG

Il modulo TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG è un pannello ad alte prestazioni con celle da 210 millimetri ottimizzato per ridurre i costi di installazione. Le principali caratteristiche riguardano ridotto coefficiente di temperatura, assenza di degradazione LID legata al boro-ossigeno e maggiore durata con garanzia di 30 anni sulle prestazioni. La bifaccialità raggiunge l'85% con un guadagno in potenza di circa il 2% in più rispetto ai moduli bifacciali Perc.



"VANTAGGIO COMPETITIVO GRAZIE A INTEGRAZIONE VERTICALE DEI PROCESSI PRODUTTIVI"

Marco Bellandi, senior sales manager key accounts MSS, EMEA



«Entro la fine di dicembre 2024, CSI Solar prevede che la capacità produttiva di lingotti, wafer, celle e moduli raggiungerà rispettivamente 50,4 GW, 60 GW, 70 GW e 80 GW. Canadian Solar punta sull'integrazione verticale nei processi produttivi per esercitare un maggiore controllo sulla tecnologia, sui costi e sulla catena di fornitura, rafforzando il proprio vantaggio competitivo a lungo termine. Canadian Solar ha una forte presenza locale in Europa, Medio Oriente e Africa, con sede centrale di MSS a Monaco di Baviera, in Germania. Gli esperti locali che lavorano nella regione EMEA supportano le esigenze dei clienti nei settori tecnico, legale, contabile, vendite, marketing, logistica ed evasione degli ordini».



SOLARS MOST TRUSTED

REC Solar EMEA GmbH, Balanstraße 71, 81541 Munich (Germania)

L'offerta

Alpha Pure-RX (full black) con 44 celle G12 half-cut N-Type HJT ad eterogiunzione e potenza 450-470 Wp; Alpha Pure-R (full black) con 40 celle G12 half-cut N-Type HJT ad eterogiunzione e potenza 410-430 Wp; Twin Peak 5 (bianco e nero) con 66 celle M6 half-cut Mono Perc e potenza 405-410 Wp

Prodotto di punta: Alpha Pure-RX

Il modulo ad eterogiunzione N-Type HJT Alpha Pure-RX ha potenza fino a 470 Wp. Il telaio rinforzato assicura 7000 PA di carico neve e 4000 Pa di carico vento. Le celle gapless senza saldature permettono extra flessibilità e robustezza. Il coefficiente di temperatura è di -0,24%/°C. Le 4 Junction Box disattivano solo il 25% del modulo ombreggiato.



"MINORE COMPETIZIONE NELLA FASCIA ALTA DI MERCATO"

Alessandro Cicolin, sales director Southern EU



«Questa fase di mercato è complessa, ma è altrettanto vero che la competizione nella fascia alta di mercato è sempre minore per la corsa al ribasso dei prezzi e la conseguente perdita di qualità dei prodotti. Il nostro posizionamento è assolutamente premium, improntato alla massima qualità, robustezza e innovazione, senza compromessi: su tutti i nostri prodotti, dall'iper-testato mono Perc TP5 all'ultimo arrivato Alpha Pure-RX, applichiamo sul telaio barre di supporto trasversale che permettono resistenze meccaniche estremamente elevate; sui nostri prodotti Alpha, ad eterogiunzione, abbiamo celle senza saldature, extra flessibili, più resistenti a sollecitazioni meccaniche senza sviluppare microfratture. La distribuzione è affidata ai nostri migliori partner, sia specializzati che generalisti, gli unici che prestano ad ogni singolo cliente l'attenzione che un produttore non riuscirebbe a dare».



Futura Sun, Riva del Pasubio 14, 35013 Cittadella (Padova)

L'offerta

Moduli basati su tecnologia N-Type multi busbar, N-Type IBC Zebra - Interdigitated Back Contact, eterogiunzione N-Type HJT, Perc. Moduli per integrazioni architettoniche Bipv e per installazioni dove si necessitano attività di revamping

Prodotto di punta: Silk Nova

Futura Sun Silk Nova è la nuova serie di moduli ad alta efficienza composti rispettivamente da 108 e 144 celle N-Type half-cut di 182 millimetri. Silk Nova riesce a raggiungere una potenza di 585 Wp, con un'efficienza fino a 22,6%.



“ANTICIPIAMO LE RICHIESTE DEL MERCATO E COINVOLGIAMO I NOSTRI DISTRIBUTORI”

Matteo Boscato, marketing manager



«Abbiamo impostato la nostra strategia di marketing su pilastri fondamentali come sostenibilità, innovazione e cooperazione globale. L'apertura della nostra nuova gigafactory di celle in Cina, l'acquisizione di Solertix, start-up italiana specializzata nella perovskite, e l'annuncio della fabbrica italiana hanno segnato una svolta significativa nel riposizionamento del marchio che da produttore di moduli fotovoltaici diventa un player delle energie rinnovabili in Asia e in Europa. Nel percorso di sostenibilità intrapreso prestiamo grande attenzione al prodotto. Dopo aver lanciato il primo modulo Futura Sun a impatto zero, abbiamo da poco ottenuto la certificazione EPD per i moduli Silk Plus. Il nostro motto "Anticipate Tomorrow" da sempre ci detta la strategia: anticipare le richieste del mercato, integrando la nostra gamma prodotti con nuove tecnologie che ci permetteranno di coprire più segmenti. Nel 2024 coinvolgeremo maggiormente nella nostra crescita i distributori creando un programma che possa supportarli e aiutarli a rispondere alla sempre più differenziata richiesta di fotovoltaico».



JA Solar, Lyonel-Feininger-Str. 28, 80807 Munich (Germania)

L'offerta

Ampia gamma di prodotti nel range da 410 e 630 Wp con diverse soluzioni in termini di tecnologia celle (Percium P-Type e Bycium N-Type) e moduli (mono e bifacciali).

Prodotto di punta: JAM72D42_LB

Ja Solar presenta questo modulo disponibile nelle potenze fino a 630 Wp. È pensato per grandi impianti con tensione e corrente ideali per garantire stringhe lunghe ed alta efficienza. È disponibile nella sola versione bifacciale con condizioni di prestazioni quali basso coefficiente di temperatura e alta bifaccialità



“MOMENTO DI CONSOLIDAMENTO DI POCHI PRODUTTORI CON APPROCCIO LUNGIMIRANTE”

Michele Citro, country manager Italy



«Il mercato fotovoltaico ha sempre avuto dei cicli ma con coerenza e un approccio lungimirante le sfide diventano possibilità di crescita. La spinta all'innovazione è sempre stata un must per JA Solar ed allo stesso tempo bisogna garantire la continuità sui prodotti top-seller, per cui offerta allargata con coesistenza di n-type e p-type. In termini di market-positioning non cambia nulla con JA Solar simbolo di stabilità e crescita che per raggiungere il proprio target punta su di un unico canale di vendita nel segmento della generazione distribuita rappresentato dai distributori, nostri partner ed asset strategico fondamentale. Non parlerei infine di battaglia sui prezzi. Vi sono stati fattori esogeni e legati a dinamiche globali che hanno comportato un certo abbassamento dei prezzi, ora stabilizzatisi. JA Solar continuerà a migliorare il rapporto qualità prezzo dei prodotti anche in questa fase che secondo me porterà ad un importante consolidamento per pochi produttori, tra i quali JA Solar».

SISTEMA CON INCLINAZIONE VARIABILE

per il montaggio di moduli fotovoltaici su lamiere grecate piane e curve

TILT

25
ANNI di garanzia

**LEGGERO
SICURO
FACILE DA
INSTALLARE**

PRODOTTI
100%
made in Italy



Approfitta della nostra **Consulenza tecnica gratuita!**

Saremo presenti dal 13 al 14 dicembre presso la fiera



Exhibition center Montpellier France
HALL B3 | Stand A51

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



TrinaSolar

Trina Solar Limited, via Santa Maria Valle 3, 20123 Milano

L'offerta

Per installazioni su tetto Vertex S+ TSM-NEG9R.28 (modulo doppio vetro monofacciale con tecnologia N-Type i-TopCon e potenza 450 Wp), Vertex S+ TSM-NEG9RC.27 (modulo doppio vetro bifacciale con tecnologia N-Type i-TopCon e potenza 440 Wp), Vertex TSM-DE19R (modulo monofacciale con tecnologia P-Type e potenza 585 Wp); per installazioni di taglia utility scale Vertex TSM-NEG19RC.20 (modulo doppio vetro monofacciale con tecnologia N-Type i-TopCon e potenza 610 Wp), Vertex TSM-NEG21C.20 (modulo doppio vetro bifacciale con tecnologia N-Type i-TopCon e potenza 710 Wp)

Prodotto di punta: Vertex S+ TSM-NEG9R.28

Il nuovo Vertex S+ per tetti è dotato di celle i-TopCon di tipo N e di una struttura a doppio vetro. Offre una potenza di uscita di 450 Wp, prestazioni di 30 anni e una garanzia di prodotto di 25 anni. Ha un peso ridotto di 21 kg grazie a una struttura ultrasottile. Offre infine elevate affidabilità e protezione antincendio.



"PRODOTTI ALL'AVANGUARDIA CON GARANZIA DI 30 ANNI"
David Garmendia, product marketing manager



«Con Vertex S+, Trina Solar offre un prodotto per tetti differenziato per il mercato della distribuzione. Il modulo combina diverse caratteristiche all'avanguardia come una struttura leggera a doppio vetro per garantire robustezza e affidabilità; celle i-TopCon di tipo n da 210 millimetri per un'elevata potenza e un basso degrado; design delle celle a triplo taglio per ottimizzare la corrente, con conseguente massima compatibilità con il 99% degli inverter tradizionali. Tutto ciò consente di ottenere una garanzia di 30 anni sulle prestazioni, con il minimo degrado garantito e un rendimento a vita garantito imbattibile. Allo stesso tempo, il montaggio del modulo è simile a quello dei pannelli backsheet standard. Anzi, con un peso di 21 kg, Vertex S+ è ancora più leggero della variante Vertex S backsheet. A ciò si aggiunge la sicurezza antincendio di altissimo livello. Inoltre, l'assenza del backsheet in plastica migliora l'impronta ambientale del modulo e le capacità di riciclaggio a fine vita».

WINAICO®

Winaico Deutschland, Industriestraße 68, 97993 Creglingen (Germania)

L'offerta

WST 430NGX,
WST425NGX
FULLBLACK,
WST525NGX

Prodotto di punta: WST430NCX

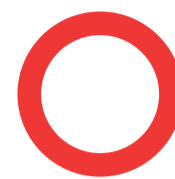
Questo modulo bifacciale vetro vetro N-Type con tecnologia delle celle TopCon è caratterizzato da dimensioni compatte, che si traducono in un'efficienza del 22,02% nella versione da 430 Wp e del 21,76% in quella full black da 425 Wp. È coperto da garanzia di 30 anni, dopo la quale viene garantito un rendimento residuo di almeno l'87,4%.



"IL SUPERAMENTO DEL TEST DELLA GRANDINE RAPPRESENTA IL NOSTRO MAGGIOR VANTAGGIO COMPETITIVO"
Katharina Link, responsabile marketing & communication



«Siamo molto soddisfatti del gran numero di proprietari, installatori e progettisti di impianti che hanno scelto i nostri moduli. Negli ultimi anni, insieme ai nostri clienti, distributori e installatori, siamo riusciti a penetrare molto bene nel mercato con soluzioni fotovoltaiche di alta qualità. La maggiore resistenza alla grandine dimostra che i nostri prodotti sono in grado di resistere a condizioni climatiche sempre più difficili. Il superamento del test della grandine rappresenta un importante vantaggio competitivo e conferma l'elevata affidabilità dei nostri moduli vetro vetro. Nonostante il momento particolare, con una grande abbondanza di prodotti sul mercato e conseguente guerra di prezzi, continuiamo a soddisfare i clienti più esigenti che vogliono offrire qualità e garanzie nel tempo».



Sun Earth Italia,
via Donatella 18/A,
06132 San Martino
in Campo (Perugia)

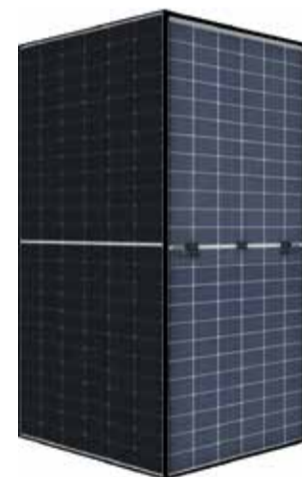
**Sun-Earth
ITALIA**

L'offerta

Serie Titan con tecnologia TopCon: DXM8-54H-BF 420-430W, DXM8-54H-ZB 420-425W Full Black, DXM8-60H-BF 460-470W, DXM8-66H-BF 510-520W, DXM8-72H-BF 565-585W, DXM8-72H-BG 570-585W vetro-vetro; Serie Steel con tecnologia Perc: DXM8-54H-BF 400-415W, DXM8-60H-BF 445-455W, DXM8-66H-BF 490-505W, DXM8-72H-BF 535-550W, DXM8-72H-BF 545-565W, DXM8-72H-BG 535-550W vetro-vetro. I modelli vetro-vetro sono pensati per installazioni agrivoltaiche

Prodotto di punta: DXM8-72H-BG 570-585W Vetro-Vetro

Questo modulo è caratterizzato da alta efficienza di conversione e grande affidabilità oltre che da elevate prestazioni energetiche anche in condizioni di luce scarsa e assenza di degradazione dovuta dalla luce. Il limite superiore dell'efficienza teorica è compreso tra il 28,2% e il 28,7%, maggiore rispetto alle celle Perc, che si attestano al 24,5%.



"EXPERTISE, QUALITÀ DEI PRODOTTI E FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE CI PERMETTONO DI EMERGERE"
Riccardo Croce, responsabile marketing



«La nostra strategia di marketing si basa sulla trasparenza nel comunicare il prodotto puntando su storia, qualità e fidelizzazione. Nata nel 1978, Sun-Earth vanta un'esperienza di oltre 50 anni nell'invenzione, progettazione e sviluppo di soluzioni d'eccellenza per il settore fotovoltaico. In termini di qualità e affidabilità dei prodotti, invece, su milioni di pannelli solari venduti ne sono stati sostituiti in garanzia solo un numero infinitesimale. Un dato che è l'inconfutabile prova dell'altissima soddisfazione dei nostri clienti. Infine puntiamo sulla fidelizzazione. Grazie a un eccellente servizio post vendita, siamo in grado di garantire una risposta immediata alle richieste di assistenza. Infine possiamo contare su ampiezza di gamma tra Perc, TopCon e Bifacciale e di potenze con moduli fino a 585 Wp».

IBC

SOLAR

IBC Solar AG, Bad Staffelstein (Germania)

L'offerta

Moduli monocristallini Perc, TopCon e HJT anche bifacciali (marchi trattati Astroenergy, IBC Solar, Jinko, Longi e Meyer Burger)

Prodotto di punta: IBC MonoSol MS10-HC-N Black GEN2

Questo modulo total black monocristallino half-cut con tecnologia TopCon è caratterizzato da efficienza al 21,77%, 25 anni di garanzia di prodotto, 30 anni di garanzia sulla performance.



"OFFRIAMO PREZZI CONCORRENZIALI AGLI INSTALLATORI E PRODOTTI DI QUALITÀ"

Andrea Massera, referente commerciale Centro-Sud



«Anche in un anno dove l'offerta supera abbondantemente la domanda, non solo a livello italiano, in IBC Solar non siamo venuti meno alla qualità del nostro portfolio prodotti. Se da una parte abbiamo messo in campo tutti gli sforzi per offrire prezzi concorrenziali agli installatori, dall'altra abbiamo mantenuto fede alla nostra promessa di qualità. Non a caso tutti i marchi da noi trattati sono stati menzionati nel PV Module Index Report 2023, di cui tre tra i primi otto produttori al mondo. IBC Solar come fornitore a marchio proprio conta anche sulla stretta collaborazione con SunLab, un laboratorio di test indipendente, in cui i moduli vengono sottoposti a 7 diversi tipi di test».

EXE

power for a better world

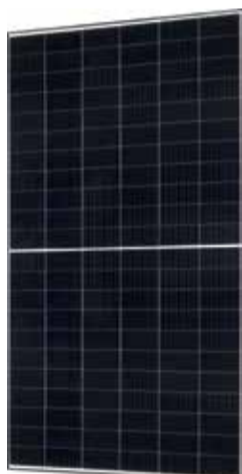
EXE Srl/GmbH, via Negrelli Straße 15, I-39100 Bolzano

L'offerta

Triton TopCon, Neptun TopCon, Mars TopCon, Jupiter TopCon

Prodotto di punta: Neptun

Exe Solar presenta questo modulo fotovoltaico in vetro vetro bifacciale. È dotato della più recente tecnologia TopCon. Il pannello assicura elevate prestazioni grazie all'utilizzo di componenti di alta qualità e ai vantaggi della composizione vetro-vetro che riduce la produzione di calore.



"FOCALIZZATI SU INNOVAZIONE E SUPPORTO AI CLIENTI"

Lukas Pertoll, CMO



«Exe Solar ha registrato una rapida e significativa crescita negli ultimi anni grazie alla sua costante dedizione nella produzione di moduli di alta qualità. Gli sforzi e gli investimenti in questa direzione hanno contribuito a evitare una serie di problematiche, consentendo di concentrare completamente l'energia sull'innovazione e il supporto ai clienti. La solida e duratura collaborazione con i distributori ci permette di non dover fare affidamento esclusivamente sul prezzo anche in tempi in cui i concorrenti a basso costo sono presenti sul mercato. I moduli Exe, di qualsiasi generazione, sono apprezzati per la loro precisione e la qualità di produzione superiori alla media. Naturalmente, auspichiamo che gli incentivi governativi tornino ad essere un motore attivo per l'adozione di moduli solari, contribuendo così a promuovere la necessaria transizione verso l'energia pulita».

GRUPPOSTG

LA FABBRICA ITALIANA DEL FOTOVOLTAICO

Per il tuo intervento di revamping: affidati a GruppoSTG!

Produzione **made in Italy** nei nostri stabilimenti;

Moduli fotovoltaici **certificati** per impianti **incentivati in Conto Energia**;

Ampia gamma di **prodotti standard** (compreso Solrif®);

Prodotti custom in termini di potenza, dimensione, colore e trasparenza.

GRUPPOSTG
LA FABBRICA ITALIANA DEL FOTOVOLTAICO

info@gruppostg.com

www.gruppostg.com

+39 035-0510171





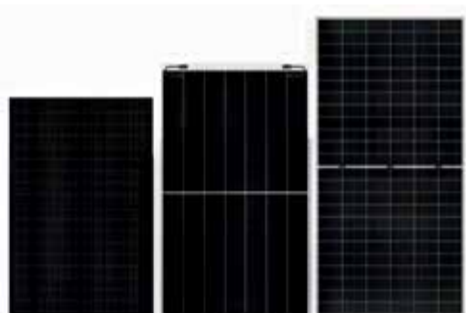
Das Solar CO., NO. 43 South Bailing Road, Quzhou City, Zhejiang Province (China)

L'offerta

DAS Solar offre due prodotti chiave, i moduli di N-Type e i moduli leggeri, oltre a soluzioni per sistemi fotovoltaici di ogni contesto

Prodotto di punta: Serie DAS Black N-Type 3.0

La serie di moduli a doppio vetro DAS Black N-type 3.0 utilizza un nuovo layout con 54 celle. Il modulo raggiunge una potenza fino a 440 Wp e un'efficienza di conversione del 22,5%. Con l'80% di bifaccialità, genera fino al 30% in più di rendimento energetico.



“UNA SUPPLY CHAIN E UN MAGAZZINO IN EUROPA PER MIGLIORARE IL SERVIZIO LOCALE”
Vincent Cao, senior vice president



«La ricerca di DAS Solar si focalizza sulla tecnologia N-Type. Seguendo i principali trend del mercato, l'azienda segue tre percorsi tecnologici ovvero quelli TBC, Cspc, TSIP e Sfos. Inoltre, DAS

Solar sta attivamente valutando i vantaggi e gli svantaggi della produzione decentralizzata all'estero. Nel 2022, per servire meglio i clienti locali in Europa, abbiamo annunciato la creazione ufficiale di diverse filiali. Inoltre, è in corso la creazione di una catena di fornitura e di un sistema di stoccaggio in Europa, che costituiranno una parte importante della strategia di espansione globale. L'impegno di DAS Solar è quello di mantenere una prospettiva globale che consenta all'azienda di fornire prodotti e servizi in tutto il mondo».



Solarday SpA, via Antonio Meucci 67, 20128 Milano

L'offerta

Gamma di prodotti Made in EU ampia, completa e di alta qualità che spazia dal 230 Wp policristallino al 550 Wp Half-Cut, progettati per rispondere ad ogni esigenza di potenza, tecnologia e design.

Prodotto di punta: PX60 270-290

Solarday presenta questo modulo policristallino made in Europa con potenze comprese tra 270 e 290 Wp. È caratterizzato inoltre da 60 celle M2 e misura 1640 x 992 x 40 millimetri.



“SOLUZIONI MADE IN EU PER OGNI IMPIANTO, DAL REVAMPING ALLE NUOVE INSTALLAZIONI”
Marco Vergani, direttore commerciale



«Dopo la trasformazione in S.p.A, grazie a un piano di investimenti mirati e un progetto a lungo termine, l'azienda punta a ricoprire un ruolo centrale nel settore delle rinnovabili e a dare il proprio contributo al processo di transizione energetica. Per la rinnovata struttura commerciale è fondamentale rafforzare la partnership con la distribuzione e garantire una corretta gestione della politica di vendita nel pieno rispetto dell'intera filiera. L'obiettivo aziendale è quello di essere riconosciuti come un partner affidabile e capace di garantire il miglior supporto tecnico pre e post-vendita. Fin dalla sua fondazione nel 2004 Solarday ha portato sul mercato una gamma completa di moduli fotovoltaici Made in EU. Oggi, in una fase di over stock e tensione sui prezzi, ci distinguiamo per la gamma revamping caratterizzata dalla presenza di moduli mono e policristallini con potenze a partire dai 230 Wp, molto richiesti anche in sostituzione dei pannelli danneggiati a seguito delle grandinate degli ultimi mesi».



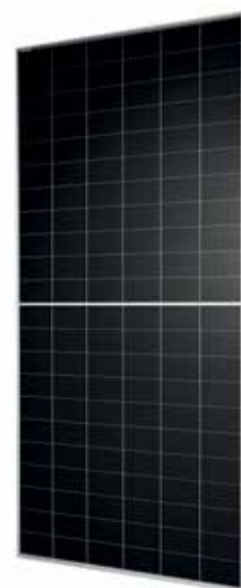
888 Changning Avenue, Hefei High-tech Development Zone, Hefei, Anhui Province, 231283 (Cina)

L'offerta

Moduli fotovoltaici TPC (Tongwei Perc Cell), TNC (Tongwei N-type passivated contact cell), THC (Tongwei HJT cell) e moduli Terra shingled

Prodotto di punta: Tongwei HJT Cell

I moduli fotovoltaici Tongwei HJT Cell con celle a eterogiunzione sono progettati con tecnologie proprietarie all'avanguardia quali Hi-DP (ovvero packaging ad alta densità) e Hi-RT (ovvero elevata riflettività). Infine sono caratterizzati da elevata potenza ed efficienza, bassa degradazione ed estetica curata. Possono raggiungere una potenza massima di oltre 705 Wp.



“COINVOLGIAMO I CLIENTI E COMUNICHIAMO CON TRASPARENZA”
Paul Qi, head of overseas marketing department



«La strategia di marketing di TW Solar si basa sulla formazione, sul coinvolgimento del nostro pubblico e sulla trasparenza. Comuniciamo attraverso blog, video e white paper e partecipiamo a eventi e fiere per aumentare la brand awareness. Stringiamo inoltre partnership con leader del settore che fungono da ambasciatori del nostro marchio. Al cliente forniamo informazioni dettagliate sul ciclo di vita del prodotto, sul processo di produzione e sull'approvvigionamento dei materiali. In sostanza, la strategia di TW Solar è una miscela di educazione, community engagement, personalizzazione, creazione di fiducia, partnership strategiche, centralità del cliente e trasparenza».



Sunerg Solar Energy, via Donino Donini 51,
06012 Città Di Castello (Perugia)

L'offerta

X-Color, X-Half Cut,
X-Half Cut HJT,
X-Half Cut TopCon,
X-Chros, X-Ibc

**Prodotto di punta:
X-Half Cut HJT
Bifacciale da 400 Wp
fino a 710 Wp**

La gamma comprende prodotti che arrivano fino a superare il 23% di efficienza e un coefficiente di bifaccialità superiore al 90%. Il coefficiente di temperatura di potenza del modulo è pari a $-0.26\%/^{\circ}\text{C}$. Un altro plus del modulo Sunerg HJT nella versione 430/450 Wp è il doppio vetro leggero da 1.6+1.6 millimetri per una maggiore maneggevolezza. Insieme alla cella HJT, contribuisce a un degrado minore all'anno (-0.375 annuo) e una potenza garantita al 30° anno dell'88%.



"PUNTARE SUL MADE IN ITALY E SULL'INNOVAZIONE PER DISTINGUERSI SUL MERCATO"
Alice Magi, responsabile marketing

«In una fase caratterizzata da alte disponibilità di prodotto e competitività dei prezzi è importante rimanere ancorati al know-how dell'azienda. Continuare nel made in Italy, distinguendosi sul mercato con prodotti di qualità, efficienti e resistenti nel tempo. Inoltre, in un mercato dove il prezzo la fa da padrone, bisogna puntare sull'innovazione. Ad esempio incentivando la promozione del nuovo modulo monocristallino con tecnologia a eterogiunzione con potenze fino a 440 Wp su dimensioni standard, disponibile anche nella versione colorata con potenze prossime a 400 Wp. Un modulo che vede basso degrado e basse perdite per temperatura, alta efficienza e garanzia di prodotto e performance di 30 anni».

BU ENERGY

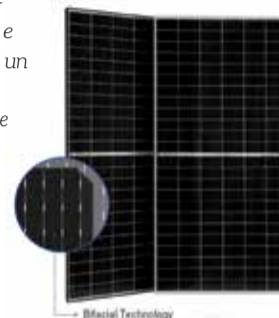
BU Power Systems Italia, via Leonardo da Vinci 1, 22041 Colverde (Como)

L'offerta

Serie M4 (da 395 a 415 W con mezza celle P-Type monocristalline); serie M4 (da 395 a 415 W con mezza celle P-Type monocristalline, versione full black); serie M5 (da 525 a 555 W con mezza celle P-Type monocristalline); M555-DG (da 555 W fino ad un max di 694 W grazie a +25% dovuto a bifaccialità); modulo vetro-vetro con celle bifacciali P-Type monocristalline.

**Prodotto di punta:
LSHE-M555-DC**

Questo modulo vetro-vetro è caratterizzato da celle bifacciali P-Type monocristalline e potenza da 555 Wp fino ad un massimo di 694 Wp (+25%) grazie alla bifaccialità. Grazie alle celle bifacciali assicura produttività maggiore e massimizza l'efficienza dell'impianto. È per cui ideale in applicazioni come installazioni agrivoltaiche.



"IMPORTANTE DIFFERENZIARSI A LIVELLO COMMERCIALE E DI ASSISTENZA TECNICA"
Paolo Bessone, sales manager PV & Bess

«Nel panorama attuale, caratterizzato da una forte competitività ed aggressività sui prezzi, è importante distinguersi. A livello commerciale giocano un ruolo determinante la proattività e la ricerca di nuove opportunità come nuovi clienti e nuove nicchie di mercato. Mentre a livello di assistenza tecnica la fortificazione delle relazioni con i nostri clienti installatori, che possiamo definire veri e propri partner, garantisce anche attraverso una serie di vantaggi esclusivi il raggiungimento della loro soddisfazione. Ribadiamo che per noi di BU Energy gli installatori sono il miglior veicolo di marketing per l'azienda. Nelle ultime settimane, inoltre, abbiamo ampliato la nostra gamma prodotti, inserendo moduli vetro-vetro bifacciali in linea con le applicazioni che si stanno diffondendo sempre più negli ultimi tempi come l'agrivoltaico. Allo stesso tempo abbiamo ampliato la struttura interna con risorse dedicate e nuovi corsi di formazione per allinearci allo sfidante contesto odierno».

ESAVING

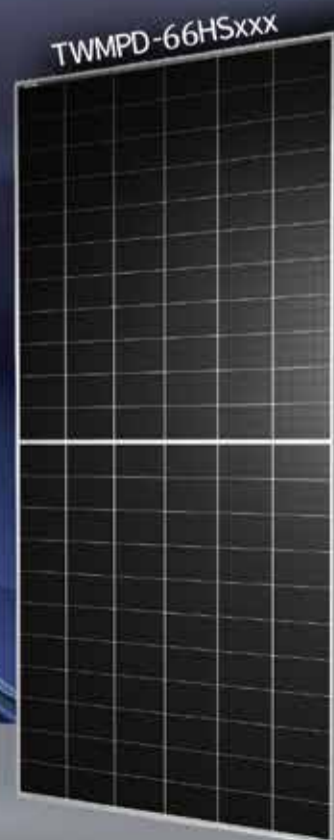
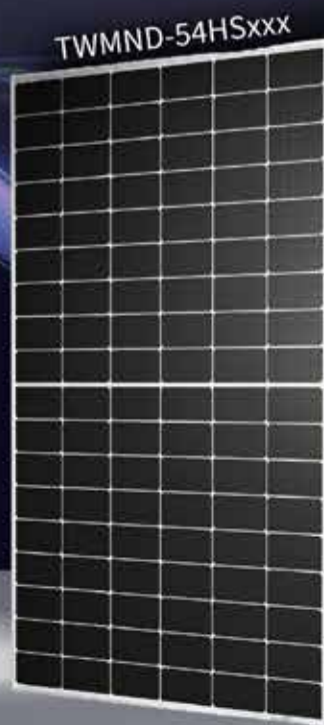


TW SOLAR

insieme per diffondere qualità nel settore delle energie rinnovabili



Esaving SRL è distributore autorizzato TW solar per il mercato europeo



info@esaving.eu
+39 0461 160 0050
www.esaving.eu



**Pannelli disponibili
in pronta consegna**

Leader mondiale con

22 anni
di esperienza nella produzione di moduli Fotovoltaici

40+ gw
di spedizioni globali

100+ Paesi
con un grande impatto ecologico

1500+
Aziende leader come partners internazionali

Ultra V Pro

PIU' LEGGERO E' IL FUTURO

Modulo vetro-vetro N-Type TOPCon leggero ed efficiente

Tecnologia di precisione per più potenza nelle prestazioni

La migliore attenzione artigianale applicata alla tecnologia per un futuro promettente

leggero come una piuma ed incredibilmente brillante

Marco Bobbio
Direttore Generale Italia e East Adriatic Coast
Mobile: +39 345 5329294
E-mail: marco.bobbio@suntech-power.com

Alessandro Bobbio
Sales Manager Italia e East Adriatic Coast
Mobile: +39 347 2736380
E-mail: alessandro.bobbio@suntech-power.com

Vetrina prodotti



SHIFTING THE FUTURE

Jinzhai Seraphim Energy Technology Co., Ltd., Shichuan Road,
Jinzhai Economic Development Zone, Lu'an City, Anhui Province (Cina)

L'offerta

P-Type Perc da 415 - 550 - 670 Wp in versione mono e bifacciale; N-Type TopCon da 430 - 575 - 625 Wp in versione bifacciale

Prodotto di punta: 415 Wp P-Type e 430 Wp N-Type

I prodotti di punta Seraphim per il mercato italiano sono i moduli 415 Wp P-Type e 430 Wp N-Type. La loro versione bi-facciale offre una producibilità garantita per 30 anni con degrado inferiore rispettivamente allo 0,45% e allo 0,40% e un peso inferiore ai 20 kg per un'elevata maneggevolezza.



"PRIVILEGIAMO PARTNERSHIP CON DISTRIBUTORI PER I SEGMENTI RESIDENZIALI E C&I"

Shirley Wang, responsabile marketing



«Entrata da pochi anni sul mercato europeo, Seraphim sta rapidamente acquisendo quote di mercato sia nel segmento residenziale e industriale, sia in quello utility scale. Per il segmento residenziale ed industriale privilegiamo partnership con distributori locali, che sappiamo essere impegnati a fornire ai propri clienti prodotti e servizi di qualità. Per questo segmento offriamo principalmente moduli da 415-430 Wp, ma soddisfiamo anche richieste di moduli da 550-575 Wp. Per il segmento utility scale lavoriamo invece con i principali player europei fornendo i nostri pannelli più performanti da 625-670 Wp e, dall'anno prossimo, anche i nostri moduli HJT con potenze superiori ai 700 Wp».

SENEC

Senec Italia, via V. Sassanelli 48, 70124 Bari

L'offerta

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

Prodotto di punta: Senec.Solar

I moduli Senec.Solar sono pannelli fotovoltaici a mezza cella di tipo n e design bifacciale vetro-vetro che garantiscono alta resa in qualsiasi condizione ed elevata resistenza e durata. La tecnologia HiR azzerà il degrado da fenomeni PID e LID rendendoli pannelli con alta stabilità di potenza nel tempo.



"PROPONIAMO UN ECOSISTEMA COMPLETO DI PANNELLI, STORAGE, EV-CHARGER E SENECLCLOUD"

Valentina De Carlo, chief marketing officer



«Per Senec il modulo fotovoltaico non è soltanto un prodotto singolo, ma uno dei tasselli di un ecosistema energetico completo che siamo stati tra i primi a proporre sul mercato. Tale sistema, che oltre ai moduli include lo storage con inverter integrato, la stazione di ricarica elettrica e la soluzione di fornitura energetica Senec.Cloud, è concepito per consentire al cliente di massimizzare l'utilizzo dell'energia pulita del sole e la propria indipendenza energetica. A questo fine, abbiamo puntato su moduli fotovoltaici ad alte prestazioni in tutte le condizioni di installazione, che appunto sono in grado di garantire la massima resa e la massima durata nel tempo. Il design bifacciale a mezza cella consente maggiori rendimenti a parità di superficie e con scarso irraggiamento, mentre la struttura con strato di vetro anche sul retro del modulo offre un'elevata resistenza alle sollecitazioni meccaniche. Infine i nostri pannelli si distinguono per la tecnologia HiR, che azzerà il degrado dovuto ai fenomeni PID e LID e li rende i moduli con la maggiore stabilità di potenza al mondo».

solaredge

 SolarEdge Technologies, via Enrico Reginato 85H, 31100 Treviso

L'offerta

Modulo smart, mono Perc half-cut 370-375 Wp; modulo smart, mono Perc half-cut 410 Wp

Prodotto di punta: Modulo smart 410 Wp

Il modulo smart è caratterizzato da tecnologia half-cut mono Perc ed è disponibile con potenza fino a 410 Wp e ottimizzatore di potenza Serie-S integrato. Con garanzie di 25 anni sull'ottimizzatore, 25 anni di prodotto sul modulo e 25 anni sulle prestazioni, permette all'installatore di poter offrire un impianto completo da un unico fornitore.



“CI DIFFERENZIAMO CON PANNELLI CHE INTEGRANO GLI OTTIMIZZATORI DI SERIE” Andrea Sovilla, marketing manager Italy, Spain & South East Europe

«Il posizionamento della soluzione SolarEdge nel suo insieme e in relazione ad ogni singolo prodotto, in questo caso i moduli, si fonda su un approccio prettamente differenziante. Alla crescente competizione e alla battaglia dei prezzi, rispondiamo con un prodotto che è diverso e che porta maggior valore. Non si tratta di un modulo. Si tratta di un modulo ottimizzato, che esce dalla fabbrica con l'ottimizzatore di potenza già fissato sulla cornice. Ai ben noti vantaggi relativi all'ottimizzazione di potenza, e dunque alle massime prestazioni energetiche, alla sicurezza avanzata e alla totale visibilità, si aggiungono quelli legati all'integrazione di due prodotti in uno, con grande beneficio economico in termini di tempi e costi di installazione ridotti al minimo, e ad una logistica e manutenzione più semplici. La nostra strategia marketing guarda al valore per i nostri installatori e al valore per i proprietari di impianto, facendo leva sul vantaggio di avere un unico fornitore riconosciuto tra i primi al mondo per prodotti, garanzie e assistenza post-vendita».

SOLARWATT®

powering a better tomorrow

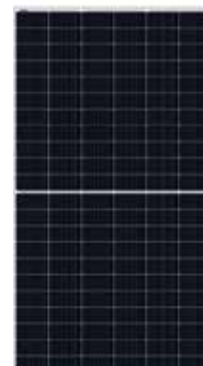
 Solarwatt Italia, viale della Navigazione Interna 52, 35129 Padova

L'offerta

Panel vision GM 3.0 style (375 Wp) e black (380 Wp), Panel vision AM 4.0 black (400 Wp) e pure (405 Wp) per installazioni di taglia residenziale; Panel classic AM 2.0 pure (410 Wp) e black (405 Wp), Panel classic H 1.1 pure (380 Wp) per installazioni di taglia residenziale, commerciale e industriale; Panel classic AL 2.0 pure (545 Wp) e 2.1 pure (500 Wp) per installazioni di taglia commerciale e industriale.

Prodotto di punta: Solarwatt Panel classic AL 2.0 e 2.1

La gamma AL pure è la soluzione Solarwatt pensata per installazioni di taglia industriale e commerciale. Questi nuovi pannelli sono caratterizzati da potenze nominali elevate fino a 550 Wp per rendimenti energetici e prestazioni di alto livello.



“FOCUS SU RELAZIONE CON I PARTNER E FORMAZIONE DELLA COMMUNITY” Giovanna Endrizzi, marketing manager

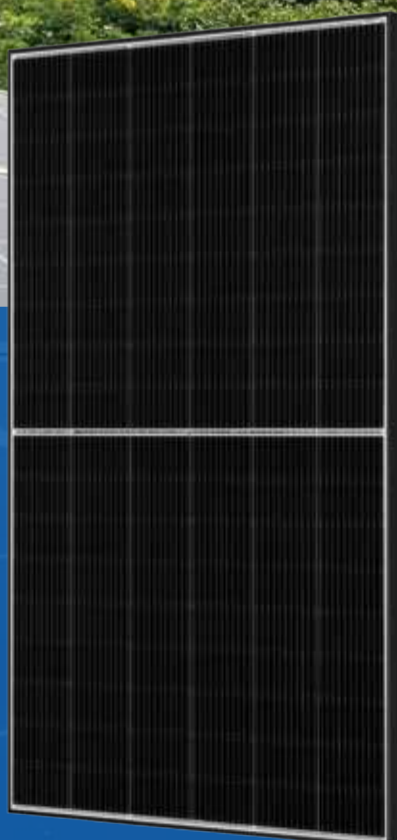
«Stiamo investendo sul progetto Premium Partner, che coinvolge tutte le funzioni della filiale italiana sotto la guida della direzione, con l'obiettivo di mettere al centro dell'attività una relazione esclusiva con distributori, installatori e progettisti. Abbiamo sviluppato uno strumento, Solarwatt Digital Ecosystem, a servizio della nostra community per la formazione e la presentazione delle soluzioni tramite la tecnologia immersiva, una vera rivoluzione per il nostro settore. Siamo convinti che mai come oggi, un momento storico caratterizzato da dinamiche complesse a livello internazionale, la scelta di un brand debba essere dettata da nuove strategie a livello di contenuti per evitare un gioco al ribasso provocato dalla deflazione».

Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

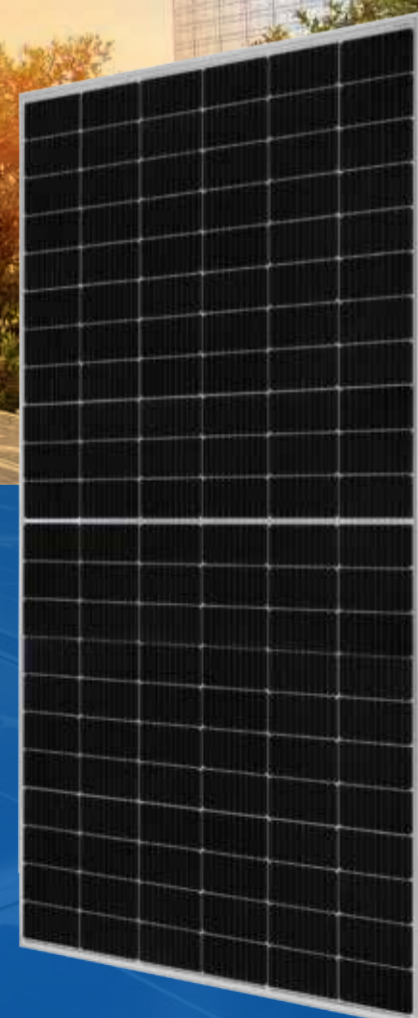
JAM54D40 – 425 Wp

- Tecnologia n-type Bycium con efficienza modulo del 22%
- Ideale per impianti residenziali
- Massima affidabilità con processo 100% JA Solar
- Estetica migliorata con multi-busbar più sottili



JAM66S30 – 500 Wp

- Prestazioni impareggiabili con la nuovissima serie S30
- Wafer M10 per un nuovo standard nel segmento C&I
- Efficienza modulo di oltre il 21%
- Maggior profitto per il tuo investimento



Qualità ed innovazione tecnologica dal produttore leader globale di celle e moduli fotovoltaici.

JA SOLAR

MODULO TOPCON DI TIPO N

AD ALTA EFFICIENZA
E POTENZA FINO A
22.7% E 705W


Fino a
705W



TOPBiHiKu7 CS7N-TB-AG
Dimensioni: 2384 x 1303 x 33mm
Wafer 210mm

Il coefficiente di bifaccialità raggiunge l'85%

\$

Maggiore rendimento
energetico e riduzione dei
costi BOS e LCOE

30
years

Maggiore durata del prodotto
con eccezionale garanzia delle
prestazioni di 30 anni

 **GRUPPOSTG®**
LA FABBRICA ITALIANA DEL FOTOVOLTAICO

 GruppoSTG, via Pietro Paleocapa 19, 24122 Bergamo

L'offerta

Moduli Fotovoltaici colorati; tegole fotovoltaiche standard e colorate; lastre fotovoltaiche da copertura e facciata; vetri fotovoltaici strutturali; moduli fotovoltaici standard e custom; moduli fotovoltaici half cut alta potenza; sistemi tetto fotovoltaico (sistema integrato Solrif, TSE Clima TT); moduli fotovoltaici e sistemi per revamping; carport fotovoltaico; balcone Fotovoltaico

Prodotto di punta: Modulo color terracotta

Il prodotto di punta di GruppoSTG è il modulo fotovoltaico color terracotta con vetro colorato certificato. È disponibile nelle versioni da 60 celle (310 Wp) e 72 celle (370 Wp). I suoi punti di forza sono: superamento vincoli paesaggistici, vetro colorato certificato, adattabilità, alta potenza e performance.




"PROPONIAMO MODULI INNOVATIVI COME QUELLI COLORATI, FUORI MISURA E TRASPARENTI"

Ylenia Romano, responsabile marketing e comunicazione



«Il punto di forza di GruppoSTG, in questo periodo di forte competitività, è la capacità di sviluppare prodotti differenti in base alle molteplici esigenze di mercato. Riuscire a soddisfare positivamente le richieste ci permette di mantenere un ottimo posizionamento soprattutto grazie alla nostra specializzazione nella realizzazione di prodotti fotovoltaici innovativi (colorati, fuori misura completamente custom, trasparenti, vetro-vetro) oltre ai moduli standard e alta potenza. Il nostro obiettivo è tenere il cliente costantemente informato di tutte le novità riguardanti la nostra azienda ovvero nuove certificazioni di prodotto e aziendali, innovazioni di prodotto (incrementi di potenza, gamma di colorazioni), prodotti nuovi e all'avanguardia. Il messaggio che riusciamo a trasmettere con la nostra strategia di marketing è proprio questo, ovvero che i prodotti di GruppoSTG riusciranno a soddisfare qualsiasi esigenza. Questo è ciò che ci rende competitivi sul mercato».

DMEGC
S O L A R

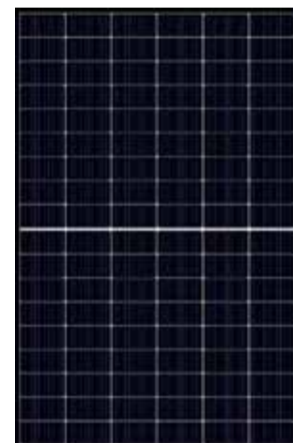
 Dmegc Renewable Energy B.V., Industrieweg 2,
2641 RM Pijnacker (Paesi Bassi)

L'offerta

Ampia gamma di moduli con cella N-Type TopCon e cella Perc per installazioni di taglia residenziale, commerciale e industriale, grandi impianti e impianti speciali. Alcuni esempi di moduli disponibili sia vetro-pellicola che vetro-vetro e con cornice nera: DM610G12RT-66HSW N-TopCon rettangolare, DM580M10T-72HSW N-TopCon, DM450M10RT-54 HSW/HBW N-TopCon rettangolare, DM430M10T-54HSW/HBW N-TopCon, DM415M10-54HSW/HBW PERC, ampia gamma di moduli Full Black

Prodotto di punta: DM450M10RT-HBW

I nuovi moduli N-TopCon M10RT-54 e G12RT-66 sono caratterizzati da cella rettangolare che consente di ottimizzare gli spazi aumentando potenza ed efficienza. Inoltre offre minore degradazione nel tempo, oltre a migliore coefficiente di temperatura, prestazioni con scarsa illuminazione e resistenza PID.



"PUNTIAMO SU CERTIFICAZIONI CHE ATTESTINO LA QUALITÀ DEI NOSTRI PRODOTTI"

Paolo Bellotti, sales development Italia



«Dmegc Solar è uno dei principali produttori di celle e moduli fotovoltaici ad alta efficienza. L'ampia gamma di moduli presenta soluzioni per il settore residenziale, commerciale e industriale, grandi impianti e revamping. L'azienda riconosce ai distributori specializzati una funzione chiave e si impegna a sviluppare insieme a loro le soluzioni più efficaci in termini di prodotti e servizi. Dmegc Solar ha ricevuto da TÜV SÜD la certificazione che attesta l'utilizzo del 100% di energia rinnovabile per la produzione delle sue celle e dei suoi moduli fotovoltaici, conseguendo quindi un carbon footprint tra i più ridotti del mercato. TÜV SÜD ha fornito anche le certificazioni Reach-Svhc, Pfas Free e la recente RoHS Free per impiego nei progetti agrivoltaici».

UNA PARTNERSHIP DA 1 MWh

REALIZZATO PRESSO LA SEDE DI BARACLIT A BIBBIENA (AR)
IL PIU' GRANDE IMPIANTO STORAGE C&I DA 1MWH DI CAPACITÀ
COMPLESSIVA, UTILIZZANDO 5 MODULI LUNA2000-200KWH



GIOVANBATTISTA NAPOLITANO, WATTKRAFT



«È un grande piacere vedere finalmente il completamento di un progetto che abbiamo seguito fin dall'inizio. Quando P.M. Service e Baraclit ci hanno proposto questo progetto, noi insieme a Huawei ne abbiamo visto subito le grandi opportunità e potenzialità»

ANTONIO ROSSI, PM SERVICE

«Grazie alla nostra partnership con Baraclit, Wattkraft e Huawei siamo riusciti a sviluppare un progetto di cui oggi finalmente vediamo il completamento. È un sistema da 1MWh di accumulo complessivo e rappresenta ad oggi il più grande sistema di accumulo C&I mai realizzato con il prodotto Luna 2000-200kWh»



NATANAEL BACCI, BARACLIT



«Baraclit stava cercando da tempo soluzioni di accumulo industriale per sé, per il proprio stabilimento, e per i propri clienti. Con il prodotto di Huawei, abbiamo trovato una perfetta soluzione di scalabilità, sicurezza e flessibilità per questo genere di applicazione»

VALERIO CICCARELLO, HUAWEI

«I punti che contraddistinguono questo impianto sono: l'elevata efficienza del sistema, tramite gli ottimizzatori integrati in ciascun pacco batteria, la sicurezza attiva, il sistema antincendio e di prevenzione per esplosione ma, soprattutto, la gestione intelligente dell'O&M che permette una riduzione drastica dei costi di gestione del prodotto».



GUARDA IL VIDEO
DEDICATO ALLA
REALIZZAZIONE
DELL'IMPIANTO

PRODUCTS FROM HUAWEI - SERVICE BY WATTKRAFT
PROJECT FROM BARACLIT - SUPPLY BY PM SERVICE

TRIENERGIA

photovoltaic modules production

Trienergia, strada Pavese 13, 46023 Bondeno di Gonzaga (Mantova)

L'offerta

TRIxTP-BB (21 celle full-black), TRIxDP-BB (42 celle full-black), TRIxTP-RR (21 celle red), TRIxDP-RR (42 celle red), TRIxTP-GG (21 celle green), TRIxDP-GG (42 celle green), TRIxSP-BBS (60 celle full-black), TRIxSP-RR (60 celle red), TRIxSP-GG (60 celle green), TRIxSP-WW (60 celle white), TRIxVP-WB (132 half-cut cells), TRIxVP-BB (132 half-cut cells full-black), TRIxHP-WB (126 half-cut cells), TRIxHP-BB (126 half-cut cells full-black), COE-410M10E (novità disponibile a breve, per revamping EU)

Prodotto di punta: TRI410VP-WB

Trienergia presenta questo modulo ad alta efficienza, 132 celle half-cut con tecnologia MWT back-contact, che con le dimensioni contenute di soli 1889 x 1035 x 30 millimetri riesce a raggiungere la potenza di 410 Wp. Ideale sia per le soluzioni residenziali sia per gli impianti industriali che necessitano di moduli performanti e affidabili.



"CI DISTINGUIAMO PER PRODUZIONE ITALIANA E PRODOTTI DI FASCIA ALTA" Cinzia Bardi, responsabile marketing Coenergia



«Trienergia da sempre si differenzia per offrire un prodotto altamente performante, che si posiziona su una fascia alta di mercato dove qualità, affidabilità, soluzioni tecnologicamente avanzate regolano le dinamiche di vendita e il prezzo non è l'unico aspetto che viene valutato. Il nostro Trienergia Energy Design, unica soluzione disponibile per la realizzazione di un impianto fotovoltaico che segua perfettamente le geometrie dei tetti a falda esagonale e triangolare, ci permette di accogliere le richieste di quella fascia di mercato che richiede moduli esteticamente perfetti e che permettano di valorizzare al meglio le proprie case. Un altro vantaggio è sicuramente quello di avere il sito produttivo in provincia di Mantova, che ci permette di avere il totale controllo sulla realizzazione dei prodotti, impostando un timing produttivo customizzato sulle reali richieste del mercato».

SoliTek

Solitek, via Mokslininku 6A, Vilnius (Lituania)

L'offerta

Blackstar 370 Wp e 420 Wp bifacciale, vetro-vetro con cornice, colore nero; Solid Bifacial 370 Wp bifacciale, vetro-vetro senza cornice, disponibile in versione trasparente e nera; Solid Agro 245 Wp bifacciale, vetro-vetro senza cornice, con celle spaziate per applicazioni agrivoltai; Solid Solrif 370 Wp vetro-vetro per integrazione su tetto, disponibile in versione trasparente e nera; Standard 410 Wp realizzato con vetro e backsheet bianco

Prodotto di punta: Solitek Blackstar e Solid Agro

I moduli vetro-vetro Solitek Blackstar e Solid Agro sono caratterizzati da celle solari monocristalline n-Type bifacciali; vetro temperato premium; elevata resistenza agli eventi atmosferici; processo produttivo altamente sostenibile certificato da ente terzo; garanzia di 30 anni sul prodotto e sull'efficienza.



"NEL NOSTRO FOCUS CI SONO PRODUZIONE EUROPEA, ATTENZIONE A SOSTENIBILITÀ ED ECONOMIA CIRCOLARE" Fabrizio Seghetti, head of sales Italy



«I moduli Solitek sono il risultato di una filosofia di produzione che tiene in considerazione, oltre all'altissima qualità del prodotto finale, anche la sostenibilità del processo produttivo e dei materiali utilizzati, l'economia circolare e la responsabilità sociale. Difatti, Solitek è l'unica società del settore solare che può vantare la certificazione Cradle2Cradle di livello Gold. I moduli Solitek sono particolarmente indicati per impianti su tetti residenziali, industriali e commerciali. Solitek intende approcciare il mercato italiano creando collaborazioni con partner selezionati, interessati a sviluppare e realizzare progetti fotovoltaici che tengano conto del valore aggiunto dato dalla produzione europea, dalla sostenibilità, dalla qualità nel lungo periodo e dalla resistenza agli eventi atmosferici sempre più estremi. In particolare, distributori per il mercato residenziale e C&I, produttori indipendenti di energia rinnovabile per impianti a tetto e utilities elettriche».

Offriamo soluzioni di fissaggio per i più diffusi impianti fotovoltaici

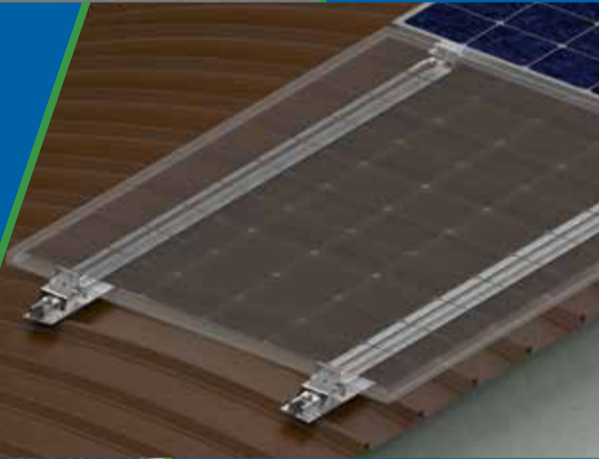
TETTO A FALDA



TETTO PIANO ZAVORRATO



LAMIERA GRECATA, AGGRAFFATA E CUPOLINI



TETTO IN FIBROCEMENTO



FACCIATA



**OMEGA
WARESUN**

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



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

Gli speciali di SolareB2B

OTTOBRE 2023
EV-CHARGER: QUANTE OPPORTUNITÀ PER IL FV



SETTEMBRE 2023
DISTRIBUTORI: COSÌ SI AFFRONTA L'OVERSTOCK



LUGLIO/AGOSTO 2023
STORAGE: MERCATO, TECNOLOGIE E STRATEGIE. FOCUS SUI SERVIZI



GIUGNO 2023
ANTEPRIMA INTERSOLAR 2023



MAGGIO 2023 - MODULI:
IL MERCATO I PROTAGONISTI E LE NOVITÀ DI PRODOTTO



APRILE 2023 - INVERTER TRIFASE:
IL MERCATO I PROTAGONISTI E LE NOVITÀ DI PRODOTTO



MARZO 2023 - LA PRIMA EDIZIONE DI K.EY



E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA



E RICARICA weekly

OGNI GIOVEDÌ
DIRETTAMENTE
NELLA TUA MAIL



Segui E-ricarica sui social

Per maggiori informazioni
redazione@e-ricarica.it - www.e-ricarica.it



Made in Germany. Designed in Switzerland.

Moduli fotovoltaici ad eterogiunzione con garanzia fino a 30 anni.



Moduli solari premium ora disponibili presso i nostri distributori ufficiali. Trovate il vostro rivenditore su www.meyerburger.com/it

Approfittate dei nostri vantaggi:

- ✓ Celle e moduli sviluppati interamente in Svizzera e prodotti in Germania
- ✓ Garanzie di prodotto e prestazioni leader di mercato
- ✓ Coefficiente di temperatura particolarmente basso per il massimo rendimento nelle stagioni calde e soleggiate
- ✓ Tecnologia innovativa delle celle (eterogiunzione) e sistema brevettato di connessione delle celle (Smart Wire Connection Technology SWCT®)
- ✓ Alta efficienza per la massima potenza per metro quadro per tutti i nostri moduli
- ✓ Produzione sostenibile: utilizzo 100 % di elettricità verde nella produzione, tempi e distanze di trasporto ridotti e approvvigionamento locale dei componenti