



Diventa un progettista **sonnenPro** e costruisci insieme a noi il futuro dell'energia.

Maggiori info a pag.35 e su sonnen.it/sonnenpro

PRIMO PIANO / PAG. 22



ANCORA IN RIALZO I PREZZI DEI MODULI

L'aumento della domanda di nuovi impianti FV a livello globale, e il fenomeno di *shortage* dei pannelli, potrebbero tenere alti i listini anche per tutto il 2023. Intanto in Italia la disponibilità di prodotto è garantita da chi ha pianificato con accuratezza gli ordini, e i rincari non stanno limitando le scelte di acquisto degli end user.

ATTUALITÀ / PAG. 48



FORMAZIONE: TORNANO GLI EVENTI IN PRESENZA

Gli appuntamenti online stanno lasciando sempre più spazio ai corsi in aula, che tornano in scena dopo due anni di stop a causa della pandemia da Covid. Ecco i principali appuntamenti per gli ultimi mesi del 2022.

ALLEGATO AL NUMERO



SPECIALE DISTRIBUTORI

Al numero di settembre di SolareB2B è allegato un inserto interamente dedicato al mondo della distribuzione. I principali player illustrano le strategie e le attività messe in campo per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici in Italia.



UN TEAM IN CRESCITA PER DARE PIÙ SERVIZI AGLI INSTALLATORI

INTERVISTA A MASSIMO INNOCENTI E ANDREA PARRINI, AMMINISTRATORI DEL GRUPPO P.M. SERVICE

FINISCE L'ERA DELLO SCAMBIO SUL POSTO

LA CONCLUSIONE DEL MECCANISMO, CHE VERRÀ SOSTITUITO DA NUOVI INCENTIVI CHE VARIERANNO IN BASE ALLA POTENZA DELL'IMPIANTO, FAVORIRÀ UN MAGGIORE UTILIZZO DEI SISTEMI DI STORAGE ABBINATI AL SOLARE.

MCE: UN'EDIZIONE IN CHIARO SCURO

ALLA KERMESE HANNO PARTECIPATO 1.581 ESPOSITORI E OLTRE 90MILA VISITATORI. NELL'AREA THAT'S SMART È CRESCIUTO IL NUMERO DI PLAYER DEL FOTOVOLTAICO E DELLA MOBILITÀ ELETTRICA. PROSSIMO APPUNTAMENTO A MARZO 2024.

A METÀ ANNO IL NUOVO FV SUPERA 1 GW

IN ITALIA NEI PRIMI SEI MESI DELL'ANNO, LE TAGLIE PIÙ DINAMICHE SONO GLI IMPIANTI RESIDENZIALI E I PARCHI UTILITY SCALE. LA TAGLIA DI POTENZA COMPRESA TRA 1 E 10 MW REGISTRA LA CRESCITA MAGGIORE (+162%).

L'energia che avanza.

SENEC

Your Life. Your Energy.

Convincerai anche i più scettici.

Con SENEK, vendere il fotovoltaico non è mai stato così semplice.



SENEK è la scelta migliore per te e i tuoi clienti: grazie alla **qualità** pluripremiata dei nostri prodotti, la **gamma a 360°** per l'autosufficienza energetica, la **cessione del credito** facile ed il supporto completo per la gestione delle pratiche **Superbonus**, convincerai anche i più dubbiosi.

Scansiona il QR Code e scopri di più!



SENEK



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

Battery flex, le batterie con i super poteri.

Una cassaforte per l'energia studiata apposta per te.

Una soluzione flessibile, progettata su misura in base alla tipologia e alle dimensioni dell'impianto. E se il tuo fabbisogno energetico dovesse crescere, basta aumentare la capacità.



Scopri di più sul nostro sito.



Sistema da **4.8** kWh



Sistema da **7.2** kWh



Sistema da **9.6** kWh

Leader nella distribuzione di componenti per impianti, disponibili in **pronta consegna**




SISTEMI D'ACCUMULO



FOTOVOLTAICO



RISCALDAMENTO



CLIMATIZZAZIONE



TRATTAMENTO ACQUA



COLONNINE RICARICA



SOLARE TERMICO

Enerklima srl - Via M.R. Imbriani, 268 - 95128 Catania - Italia | ☎ +39 095 2880548 - ✉ info@enerklima.it

enerklima.it   



EMERGENZA ENERGETICA: SERVE PIÙ FOTOVOLTAICO, MA...

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Nonostante, in vista delle elezioni politiche di fine settembre, anche i temi energetici siano entrati nell'agone del confronto/scontro tra i programmi dei contendenti, si ha l'impressione di una scarsa consapevolezza della portata dei problemi che dovremo affrontare nei prossimi mesi su questo fronte.

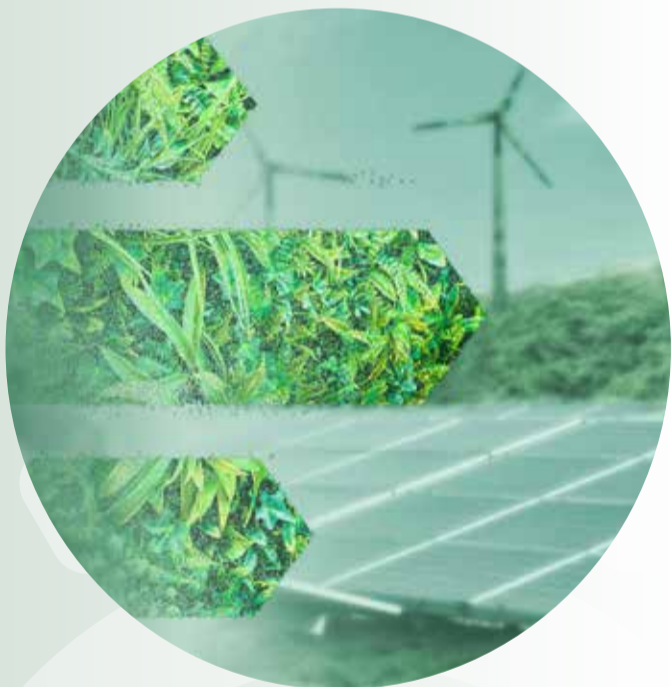
Nelle settimane scorse il prezzo del gas è continuato ad aumentare arrivando a livelli 10 volte più alti rispetto a quelli di un anno fa.

Ma il costo non è la sola emergenza. In un articolo apparso sul Sole24Ore a metà agosto, veniva lanciato l'allarme sul fatto che molte aziende energivore non hanno potuto siglare accordi per la fornitura di gas per il prossimo "anno termico" che inizia il primo di ottobre. Un esempio? Lo riporta il quotidiano stesso: "La Cartiera del Polesine, di Rovigo, con 115 milioni di fatturato medio e oltre 150 dipendenti, al momento non riesce a trovare un contratto. Eni ha comunicato ai vertici aziendali di non poter offrire disponibilità per ora. Le altre società hanno chiesto un mese di pagamento anticipato e una fidejussione dello stesso valore". E nella stessa situazione ci sarebbero tante aziende del settore della siderurgia, della carta e della ceramica.

La mancanza di una seria politica energetica che avrebbe dovuto preparare la strada verso la transizione, sta generando oggi queste terribili conseguenze che rischiano di indebolire il tessuto imprenditoriale italiano. E paradossalmente, in un momento in cui bisognerebbe investire per allentare la dipendenza del nostro sistema energetico dal gas, avviene addirittura il contrario. Nei primi sette mesi del 2022, le fonti fossili non solo restano la componente più importante del mix energetico, ma hanno addirittura aumentato il loro peso di ben 7 punti percentuali, dal 55% al 62%, mentre il fotovoltaico ha registrato un incremento di 1 solo punto percentuale: dal 10% all'11%.

La fonte solare paga l'immobilismo forzato degli ultimi 10 anni, ma comunque sta crescendo a buoni ritmi: la nuova potenza installata in Italia nella prima metà dell'anno è cresciuta del 149%. Un ottimo risultato che migliora di mese in mese. Si potrebbe e si dovrebbe fare di più, ma anche le accelerazioni hanno un loro limite strutturale. Al momento i limiti con cui dobbiamo fare i conti sono ancora il perdurare di barriere autorizzative, normative e burocratiche, ma anche il fatto che il mercato si trova in una situazione di grande pressione dato da un progressivo aumento delle richieste di privati e aziende, motivate proprio con la volontà di contrastare l'aumento delle bollette: bisogna essere davvero prevenuti per non capire che l'unica soluzione a portata di mano è quella della scelta libera di cittadini e imprese che decidono di tagliare i costi energetici investendo sulla fonte solare.

Ma il mercato non è in grado di rispondere con tempestività a un così forte aumento della domanda. Visto dalla parte dell'utente finale, la richiesta di un impianto fotovoltaico sta diventando un percorso tortuoso, fatto di lunghe attese, incertezza sulle forniture, e costi in aumento. Servono nuovi professionisti. Anche di questa esigenza il mercato dovrà cominciare a farsi carico se vuole che la crescita prosegua e lo faccia su basi robuste.



S-Dome 6.15: La migliore soluzione di elevazione per l'Italia



- **Tetto piano tuttofare** - soluzioni per tutte le coperture del tetto
- **Sistema chiaramente ottimizzato per le zavorre**, basato sui più recenti standard della galleria del vento
- **Ancoraggio sicuro con ancoraggio fisso** per tetti <math>< 10^\circ</math> e riserve di carico basse
- **Sistema ottimizzato per i componenti**

K2 Base: Progettazione fotovoltaica semplice, veloce e sicura



Registrati ora

base.k2-systems.com



Connecting Strength



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**

Partner commerciali



Completi di protezioni da sovratensione lato AC e DC, AFCI, PID recovery, monitoraggio totale e scansione curva IV
Sovraccaricabili fino al 150%



Seguici, Cerca "Solis"



e: europesales@solisinverters.com

SOMMARIO

FV: SHORTAGE E PREZZI ALTI FINO A FINE ANNO (E OLTRE)

Con i rincari del silicio, e con un'offerta di moduli e inverter inferiore alla domanda, il fenomeno di shortage di pannelli e la revisione al rialzo dei listini potrebbero continuare fino al 2023. Inizia anche a registrarsi scarsa disponibilità di microchip e componenti per inverter e batterie. Quale impatto per il mercato italiano? La disponibilità di prodotto per il momento è garantita, grazie anche alle accurate pianificazioni da parte dei distributori. E l'aumento dei prezzi non preoccupa: per i clienti finali gli elevati costi dell'energia stanno garantendo il rientro dell'investimento in tempi molto brevi

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO	PAG. 10	RISORSE UMANE	Sviluppo FV e semplificazioni: le figure professionali che faranno la differenza	PAG. 62
NEWS	PAG. 18	COMUNICAZIONE AZIENDALE	Il congresso Energyyear torna in Italia	PAG. 63
COVER STORY			SheenPlus, soluzioni per la gestione professionale dell'energia	PAG. 64
Un team in crescita per dare più servizi agli installatori			SunCity: valori e servizi come strumenti strategici di crescita	PAG. 65
Intervista ad Andrea Parrini e Massimo Innocenti, amministratori del gruppo P.M. Service	PAG. 22		Isidoro System: ecco come proteggere l'impianto solare dai volatili	PAG. 66
ATTUALITÀ			Solar Innovatio: così il FV arriva sui balconi condominiali	PAG. 67
I nuovi scenari con la fine dello scambio sul posto	PAG. 28		Progetto React: una nuova comunità energetica per l'Europa	PAG. 68
1H 2022: in Italia nuovo FV a 1 GW (+149%) e storage a +341%	PAG. 37	TRANSIZIONE ENERGETICA	News	PAG. 70
Energy Spa approda in Borsa	PAG. 38		Efficienza energetica nel settore industriale: il 2021 è stato l'anno della ripresa	PAG. 72
Al via l'avventura italiana di Zonergy	PAG. 40		Ricaricare in viaggio: le strutture ricettive che offrono il servizio (e come fare per attrezzarsi)	PAG. 74
SolareB2B Weekly: ricevila anche tu	PAG. 41	LE CHART DEL MESE		PAG. 78
Formazione: finalmente in presenza	PAG. 48	NUMERI E TREND		PAG. 79
Lead Generation: acquisire nuovi clienti in modo efficiente	PAG. 60	DATI & PREVISIONI		PAG. 80
TRANSIZIONE ENERGETICA		CRONOLOGIA ARTICOLI		PAG. 82
MCE: un'edizione in chiaro scuro	PAG. 30			
APPROFONDIMENTI				
Cresce l'autoconsumo nel 2021	PAG. 44			
Cresce la quota da FER negli edifici	PAG. 54			
Aumentano gli investimenti nelle rinnovabili	PAG. 56			
CASE HISTORY				
Via l'Eternit, spazio a 2,4 MW di fotovoltaico	PAG. 58			
Le installazioni del mese	PAG. 59			

SETTEMBRE 2022

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina 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 XII - n.9 - settembre 2022 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore

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

Questo numero è stato chiuso in redazione il 25 agosto 2022

SUN BALLAST STA BENE SU TUTTO

Le nostre zavorre stanno che è una meraviglia su tutte le superfici.
Noi le vediamo bene anche su una delle sette meraviglie del mondo.



GUAINA



PAVIMENTO



GHIAIA



TETTI VERDI



A TERRA



**INQUADRA E
GUARDA
IL WEBINAR**

*Scopri come installare
un impianto FV su tutti
i tipi di superfici con le
zavorre Sun Ballast*

Sistema brevettato
UNI EN ISO 9001 2015
Certificato Nr. 50 100 13413
Certificato Internazionale
del design industriale DM/086946

Via della Costituzione, 26
42028 Poviglio (RE), Italia



0522 960926



info@sunballast.com



www.sunballast.it



PERSONE&PERCORSI

ANIE RINNOVABILI: ALBERTO PINORI RICONFERMATO ALLA PRESIDENZA FINO AL 2024



Alberto Pinori è stato riconfermato presidente di Anie Rinnovabili per il biennio 2022-2024. La nomina è stata annunciata lo scorso 29 giugno in occasione dell'assemblea annuale 2022. Nato a Genova nel 1969, da giugno 2009 Pinori è direttore generale di Fronius Italia. Dal 2014 al 2016 è stato vice presidente di

Anie Rinnovabili, per poi diventare presidente nel 2016. «Se guardiamo gli effetti degli eventi degli ultimi mesi, l'incremento dei prezzi del gas che importiamo e le difficoltà di approvvigionamento di gas alternativo a quello russo», commenta Alberto Pinori «il nostro progetto è tuttora valido. Anzi, è quanto mai centrato sulle esigenze dell'Italia, che è a tutti gli effetti una miniera di sole e vento. Ora che la transizione energetica è entrata in una fase cruciale, perché nei prossimi anni il mix energetico passerà dal 38% al 70% da fonti rinnovabili, fondamentali saranno le tecnologie di accumulo, eolico e fotovoltaico». Durante l'assemblea annuale l'associazione ha rinnovato il direttivo. In particolare, sono stati nominati tre vice presidenti: Franco Citron (Manni Energy), con delega al fotovoltaico; Filippo Solci (EWT Italia) con delega all'eolico; Vincenzo Ferreri (Sonnen) con delega ai sistemi di accumulo. Completano la squadra di Anie Rinnovabili Emilio Cremona (Infralab) e Massimo Lo Rizzo (Tozzi Green), rappresentanti del Consiglio Generale, e i componenti del comitato direttivo Andrea Cristini (Greenery), Andrea Massimo Bartolini (Neoen Renewables Italia), Fabio Zanellini (Energy Team), Flavio Andreoli Bonazzi (Hydrowatt), Gianni Com-messatti (Solar Energy Group / EON), Ivan Niosi (Solar Konzept Italia), Ivano Benedet (Sonepar Italia), Marco Garbero (Axpo Energy Solutions Italia), Marco Rastelli (Siemens), Massimo Meda (Falck Renewables), Stefano Domenicali (Ingeteam) e Vito Zongoli (Senec Italia).

LONGI SOLAR: GIORGIA DOLZANI È LA NUOVA TEAM MANAGER CHANNEL MARKETING EUROPE

Giorgia Dolzani ha assunto l'incarico di team manager channel Marketing Europe di Longi Solar.

In questa nuova veste, Giorgia sarà responsabile del team di marketing e comunicazione per la divisione distribuzione del gruppo in tutta Europa. Giorgia si inserisce nel team europeo di Longi dopo diversi anni di esperienza nel settore del solare.

Prima di questo incarico, ha infatti rivestito ruoli analoghi in GoodWe, Ingeteam e Santerno.

«Giorgia Dolzani fa il suo ingresso in Longi portando con sé un'esperienza decennale nel solare», si legge in una nota del gruppo. «In questi anni ha potuto accrescere le sue competenze in diversi settori come vendita, logistica ma soprattutto marketing e comunicazione».



STÄUBLI: A MARCO MATTIA L'INCARICO DI RESPONSABILE DEL BUSINESS "RENEWABLE ENERGY" PER L'ITALIA



Marco Mattia è il nuovo responsabile del Business "Renewable Energy" di Stäubli Italia. In questa nuova veste si occuperà di sviluppare la rete di distribuzione e di consolidare il mercato dei connettori originali Stäubli.

In particolare, Marco Mattia avrà il compito di sensibilizzare installatori, distributori ed EPC riguardo all'importanza di una scelta consapevole di componenti di qualità, come i connettori elettrici MC4 Originali, per migliorare le prestazioni e il tempo di rientro dell'investimento degli impianti fotovoltaici. Prima di questo

nuovo incarico, per circa sei anni, Marco Mattia ha lavorato in Waris con l'incarico di area manager Italia.

SUNGROW E HUAWEI AI PRIMI POSTI PER VENDITE DI INVERTER NEL 2021

SECONDO QUANTO EMERGE DA DUE CLASSIFICHE DISTINTE DEI CENTRI DI RICERCA IHS MARKIT E WOOD MACKENZIE, I DUE GRUPPI SI SONO COLLOCATI AI VERTICI PER VENDITE DI CONVERTITORI A LIVELLO GLOBALE

Nel 2021 Sungrow e Huawei si sono collocate ai primi posti per vendite di inverter a livello globale. È quanto emerge da due classifiche distinte redatte dai centri di ricerca IHS Markit e Wood Mackenzie. Nel primo caso, IHS colloca al primo posto Sungrow con 47,1 GW di inverter venduti. In particolare, le vendite del gruppo hanno coperto il 21% del totale. Seguono Huawei, che è stata al primo posto in classifica per cinque anni consecutivi (dal 2015 al 2019) e Solis, che ha scalato molto velocemente la classifica dei top 10 aggiudicandosi il terzo posto grazie a oltre 14 GW di inverter venduti. La top 10 è composta principalmente da player asiatici, a esclusione di SMA (al quarto posto), Power Electronic (al settimo posto) e SolarEdge (al nono). Le prime dieci aziende hanno coperto circa l'80% delle vendite di inverter a livello globale. Secondo quanto emerge, invece, dalla classifica di Wood Mackenzie, lo scorso anno è stata Huawei a essersi aggiudicata il primo posto con una market share del 23%. Seguono Sungrow, con una market share del 21%, e Growatt (7%). Per la prima volta nella classifica rientra anche SolarEdge, al nono posto. Complessivamente, lo scorso anno sono stati venduti 225 GW di inverter in tutto il mondo. Il dato segna una crescita del 22% rispetto al 2020. Inoltre, i primi dieci produttori hanno coperto l'82% delle vendite, in crescita di due punti percentuali rispetto al 2020.

Da un punto di vista geografico, secondo quanto riportato da Wood Mackenzie più della metà delle vendite (116 GW) hanno fatto riferimento all'area Asia-Pacifico. In Europa è stato destinato il 23% delle forniture (50 GW, +52%). Il 14% delle vendite, infine, fa riferimento al mercato statunitense.

Top 10 produttori di inverter nel 2021

	Wood Mackenzie	IHS Markit
1	Huawei	Sungrow
2	Sungrow	Huawei
3	Growatt	Solis
4	Solis	Growatt
5	GoodWe	SMA
6	SMA	GoodWe
7	Power Electronics	Power Electronics
8	Sineng	Sineng
9	SolarEdge	SolarEdge
10	Tmeic	Tmeic



ZONERGY

FORNITORE DI SOLUZIONI PER LE SMART GRID

ZONERGY EUROPE S.R.L.

INVERTER SOLARI



**SISTEMI DI STORAGE
PER IL RESIDENZIALE**



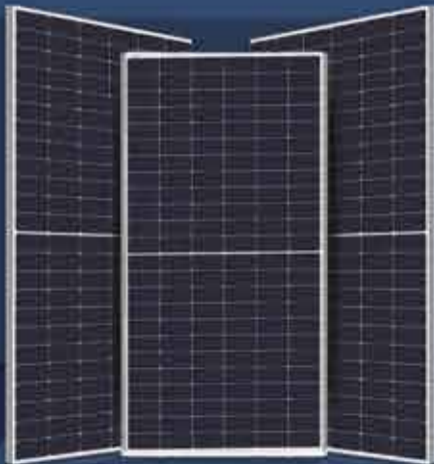
**PANNELLO PER RISCALDAMENTO
CARBON CRYSTAL**



**ALIMENTATORE
DC PORTATILE**



SISTEMI DI STORAGE PER IMPIANTI COMMERCIALI



MODULI FOTOVOLTAICI



SISTEMI DI STORAGE PER IMPIANTI UTILITY



zonergyglobal

zonergyglobal

zonergyglobal

www.zonergy.com

Zonergy_Europe@Zonergy.com

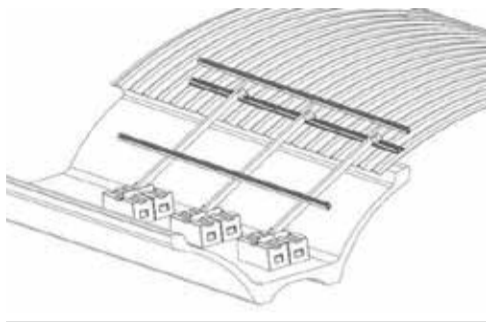
+39 379 161 1111

NON SOLO 110%

Da oltre 12 anni produciamo e commercializziamo sistemi per il fissaggio di impianti fotovoltaici su qualsiasi tipo di tetto: a falda, piano, in lamiera grecata, lamiera aggraffata e in fibrocemento.



IMPIANTI TAILOR-MADE



UN UFFICIO TECNICO A TUA DISPOSIZIONE



E POI...

Vuoi ottenere quanto necessario per il fissaggio del tuo impianto fotovoltaico in pochi click e gratuitamente?

Da oggi è possibile grazie al nostro nuovo configuratore **OMEGAWARESUN** che genera automaticamente la tua lista prodotti!



Testalo subito al link:
www.omegawaresun.it

Teknomega s.r.l. Via E. Fermi, 27 - 20090 Buccinasco (MI)
Tel. (+39) 02 48844281 - Fax (+39) 02 45705673
info@teknomega.it - www.teknomega.it

ITALIA SOLARE AL MINISTRO CINGOLANI: "IL PROBLEMA DEL FOTOVOLTAICO NON È LA SCARSITÀ DI PANNELLI"

L'ASSOCIAZIONE SOTTOLINEA LE MANCATE AUTORIZZAZIONI DELLA COMMISSIONE VIA E L'INAFFIDABILITÀ DEL QUADRO NORMATIVO, COME OSTACOLI ALLO SVILUPPO DEI GRANDI IMPIANTI SOLARI

Il problema del fotovoltaico in Italia "non è la scarsità di pannelli, ma le mancate autorizzazioni della Commissione VIA, ostacolate anche da chi si oppone alle installazioni a terra, e l'inaffidabilità del quadro normativo". È quanto si legge in una nota pubblicata dall'associazione Italia Solare in risposta alle dichiarazioni del ministro Roberto Cingolani.



Quest'ultimo infatti ha affermato che le energie rinnovabili in Italia «hanno avuto una massiccia accelerazione: nei primi sei mesi del 2022 abbiamo avuto richieste di connessioni per nuove stazioni di produzione da rinnovabili per 9 GW. Ora il fattore limitante non è l'investimento, ma la carenza di pannelli solari e di materie prime».

Italia Solare precisa che non vanno considerate come riferimento le richieste di connessione ma piuttosto la potenza fotovoltaica entrata in esercizio. I dati appena pubblicati da Terna mostrano che nei primi

sei mesi dell'anno è stata installata una potenza fotovoltaica totale di 1.012 MWp.

«È un dato in crescita rispetto all'anno scorso ma ancora evidentemente insufficiente in quanto dovremmo installare almeno 7-8 GWp all'anno per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione», ha commentato Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare.

DL AIUTI IN G.U.: ECCO LE NOVITÀ PER SUPERBONUS E CESSIONE DEL CREDITO

CONFERMATA LA PROROGA DI TRE MESI PER LE AGEVOLAZIONI RELATIVE A INTERVENTI SU UNITÀ UNIFAMILIARI. PER QUANTO RIGUARDA LA CESSIONE DEI CREDITI, LE BANCHE E LE SOCIETÀ APPARTENENTI A UN GRUPPO BANCARIO POTRANNO SEMPRE CEDERE I CREDITI DERIVANTI DA BONUS EDILIZI A IMPRESE E PROFESSIONISTI

Con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto Aiuti, diventano ufficiali le nuove regole in materia di cessione dei crediti derivanti da bonus edilizi. Viene inoltre confermata la proroga di 3 mesi per il Superbonus 110% per gli interventi su unità unifamiliari effettuati da persone fisiche. In particolare, la scadenza viene spostata dal 30 giugno al 31 dicembre 2022, a condizione che al 30 settembre siano stati effettuati lavori per almeno il 30% dell'intervento complessivo. Questo calcolo percentuale viene effettuato sulla base dei lavori realizzati e indipendentemente dai pagamenti. Inoltre nel computo possono essere compresi anche lavori non agevolati con il Superbonus. Per quanto riguarda la cessione dei crediti, le banche e le società appartenenti a un gruppo bancario potranno sempre cedere i crediti derivanti da bonus edilizi a imprese e professionisti. Il requisito essenziale è che tali soggetti abbiano un contratto di conto corrente con la banca o con la banca capogruppo. Questi ultimi cessionari non avranno facoltà di un'ulteriore cessione. Le nuove norme in materia di cessione del credito hanno effetto retroattivo. Infatti si applicano alle comunicazioni della prima cessione o dello sconto in fattura inviate all'Agenzia delle Entrate a partire dal 1° maggio 2022.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare il decreto Aiuti in Gazzetta Ufficiale



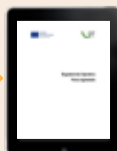
PARCO AGRISOLARE: PUBBLICATO IL BANDO SUL SITO DEL MIPAAF; FONDI PER 1,5 MILIARDI

IL DECRETO STANZIA RISORSE PER 1,5 MILIARDI DI EURO A VALERE SUI FONDI DEL PNRR. OBIETTIVO DELLA MISURA È SOSTENERE GLI INVESTIMENTI PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU EDIFICI A USO PRODUTTIVO NEI SETTORI AGRICOLO, ZOOTECNICO E AGROINDUSTRIALE

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il regolamento operativo



È stato pubblicato sul sito del ministero delle politiche agricole alimentari e forestali (Mipaaf) il bando relativo alla misura "Parco Agrisolare" rientrante nei progetti del Pnrr. Il progetto, cui sono destinate risorse per 1,5 miliardi di euro, incentiva la realizzazione di impianti fotovoltaici su edifici a uso produttivo nei settori agricolo, zootecnico e agroindustriale. L'impianto fotovoltaico da realizzare dovrà avere potenza di picco non inferiore a 6 kWp e non superiore a 500 kWp. Congiuntamente alla sua realizzazione sarà possibile richiedere un contributo per l'installazione di sistemi di accumulo e di dispositivi di ricarica elettrica. Attraverso la misura, si dovrà conseguire l'installazione di almeno 375 MW di nuovi impianti fotovoltaici. Le domande di accesso agli incentivi dovranno essere presentate attraverso il portale messo a disposizione dal GSE e accessibile dall'Area clienti. Il caricamento delle proposte sarà possibile dalle ore 12:00 del 27 settembre fino alle ore 12:00 del 27 ottobre 2022. Le agevolazioni sono concesse mediante una procedura a sportello sino ad esaurimento delle risorse disponibili.



ECO FLOW

PERFORMANCE GLOBALE

- **100+** Paesi e regioni
- **500k+** Utenti globali
- **\$200 Milioni+** Fatturato nel 2021
- **\$1 Miliardo+** Valutazione aziendale

PREMI 2022



un'azienda di soluzioni energetiche ecologiche, fondata nel 2017 con un gruppo di ingegneri delle batterie che avevano la visione di alimentare un nuovo mondo, passando attivamente da fonti di energia obsolete a un futuro di energia sostenibile e rinnovabile.

Grazie alla tecnologia X-Stream del brevetto EcoFlow che consente ai generatori di corrente EcoFlow di ricaricarsi dallo 0 all'80% entro 1 ora, abbiamo garantito ai clienti la massima tranquillità in oltre 100 mercati grazie alle Power Station Portatili DELTA e RIVER e ai vari accessori.

Oggi, in qualità di azienda produttrice di energia portatile e rinnovabile, EcoFlow è all'avanguardia con soluzioni leader nel settore di alimentazione portatile, tecnologia solare e il primo ecosistema di casa intelligente al mondo.



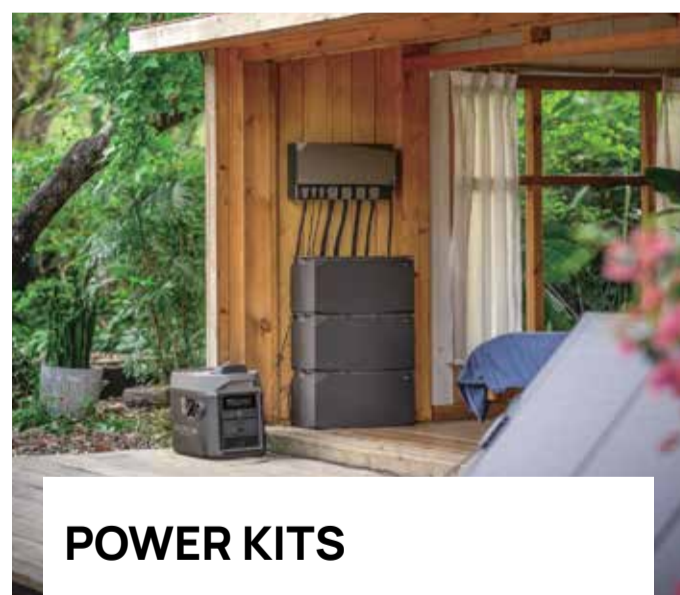
SMART HOME PANEL

Un sistema a batteria per uso domestico intelligente.

Può collegare la power station portatile DELTA Pro direttamente a casa tua e passare istantaneamente alla modalità di backup.

Ha una potenza fino a 7200 W e una capacità personalizzabile da 3,6 kWh a 25 kWh, 3,2 kWh di Input Solare. Supporta controllo tramite app EcoFlow.

Con questo sistema intelligente, puoi immagazzinare energia quando le tariffe sono minime e usarla quando sono alte.



POWER KITS

Soluzione di alimentazione modulari progettate per il mercato del Camper, RV e dello stoccaggio residenziale. Ha una capacità personalizzabile da 5 a 15 kWh, 3,6 kW di uscita CA, 4,8 kW di ingresso solare, 1 kW di ingresso dell'alternatore e 3 kW di ingresso CA.

POWER STATION

Power Station Portatile: Batteria, MPPT, Inverter, BMS, tutto integrato in uno.

Delta 2



Ricarica più veloce con la tecnologia X-Stream: 0%-80% in 50 min

Ricarica solare più veloce: ingresso solare da 500 W, ricarica in 3 ore

Ciclo di vita più lungo, Batteria LFP: 3000 cicli, 6 volte la media

Capacità espandibile: da 1-3 Kwh

Potenza CA più alta: 1800 W

Controllo intelligente tramite APP: supporta Wi-Fi o Bluetooth





TAR LECCE: SI FARÀ L'IMPIANTO AGRIFV DA 110 MWP IN PROVINCIA DI BRINDISI

CON SENTENZA N. 1267/2022, IL TAR HA ACCOLTO IL RICORSO PROMOSSO DA ITAL GREEN ENERGY LATIANO-MESAGNE CONTRO IL PROVVEDIMENTO DI DINIEGO ALLA REALIZZAZIONE DELLA CENTRALE EMESSO DALLA PROVINCIA

L'impianto agrivoltaico con potenza totale pari a circa 110 MWp che la società Ital Green Energy Latiano-Mesagne ha intenzione di realizzare nel territorio della provincia di Brindisi si farà. È quanto stabilito dal Tar Lecce che, con sentenza n. 1267/2022, ha accolto il ricorso promosso da Ital Green Energy Latiano-Mesagne contro il provvedimento di diniego alla realizzazione emesso dalla Provincia di Brindisi.

In particolare, il Tar Lecce ha accusato la Provincia di non aver compiuto una "esaustiva valutazione di ciò che può essere coerentemente definito il cuore del problema: se sia o meno installabile in area agricola un impianto Fer di tipo agri-voltaico". Di conseguenza, il provvedimento di diniego risulta illegittimo, anche alla luce della consolidata giurisprudenza costituzionale in materia di compatibilità degli impianti fotovoltaici con le aree agricole. Il giudice, inoltre, ha ribadito la propria precedente giurisprudenza in ordine alla compatibilità degli impianti agrivoltaici con il Piano paesaggistico territoriale regionale, valorizzando le peculiarità del progetto e le relative misure di mitigazione e compensazione ambientale. In pratica, il giudice ha sottolineato come non sia possibile applicare ai progetti agrivoltaici gli stessi limiti del normale fotovoltaico a terra. Infine, il Tar Lecce ha sottolineato come, a rendere ancor più illegittimo il diniego impugnato, soccorrono sia l'articolo 31 del DL 77/2021 che ha introdotto misure incentivanti in favore degli impianti agrivoltaici, sia il Pnrr che dedica un paragrafo a tale tipologia progettuale.



ENTRO IL 2030 IL MERCATO DEL RICICLO DI MODULI FOTOVOLTAICI VARRÀ 2,7 MILIARDI DI DOLLARI

I RIFIUTI SOLARI SONO DESTINATI A CRESCERE FINO A 27 MILIONI DI TONNELLATE OGNI ANNO

Entro il 2030 i materiali riciclabili dei pannelli fotovoltaici alla fine del loro ciclo di vita varranno oltre 2,7 miliardi di dollari. Una crescita di quasi il 1.500% rispetto ai 170 milioni odierni. Questo trend continuerà a un ritmo elevato fino a raggiungere gli 80 miliardi di dollari entro il 2050. È quanto reso noto dall'ultima analisi pubblicata dalla società indipendente di ricerca in ambito energetico Rystad Energy.

Questa è una conseguenza dell'aumento della domanda di installazioni che porta quindi a un calo nella disponibilità di materiali. In questo contesto il riciclo può essere una soluzione.

Il mercato del riciclo nell'industria fotovoltaica è ancora ai suoi esordi. Ma i rifiuti solari sono destinati a crescere fino a 27 milioni di tonnellate all'anno entro il 2040. Pertanto questo mercato sarà una parte essenziale della transizione energetica. Le previsioni di Rystad Energy mostrano che i materiali recuperati dai pannelli potrebbero rappresentare il 6% degli investimenti nel solare entro il 2040 (oggi rappresentano solo lo 0,08%).

Ipotizzando una vita di 15 anni di un pannello fotovoltaico installato nel 2022, il rapporto stima quali Paesi trarranno maggiori benefici dal riciclo di componenti nel 2037. La Cina quest'anno dovrebbe rappresentare il 40% delle installazioni globali. Il valore di riciclo dei pannelli installati dal Paese nel 2037 si stima possa essere pari a 3,8 miliardi di dollari, su un totale globale di 9,6 miliardi di dollari. L'India sarà al secondo posto con un valore stimato di 800 milioni di dollari. Alle sue spalle il Giappone con un valore stimato di 200 milioni di dollari. Uscendo dall'Asia, il valore del materiale riciclabile in Nord America nel 2037 dovrebbe essere di 1,5 miliardi di dollari mentre in Europa dovrebbe essere di 1,4 miliardi di dollari.



TAR LAZIO: VIA LIBERA ALL'IMPIANTO FV DA 140 MWP NEL VITERBESE

IL PARCO SORGERÀ NEL COMUNE DI CANINO E OCCUPERÀ CIRCA 168 ETTARI DI SUPERFICIE

Con una sentenza emessa il 19 luglio, il Tar del Lazio ha accolto il ricorso della società Atlante srl contro il provvedimento del Ministero della cultura. Quest'ultimo lo scorso settembre 2021 aveva negato la procedura di Via per la realizzazione di un parco fotovoltaico in provincia di Viterbo.

A seguito di questa sentenza quindi sarà possibile realizzare l'installazione. Il parco sorgerà nel comune di Canino e avrà una potenza pari a 139,56 MWp coprendo circa 168 ettari di superficie.

L'installazione sarà realizzata all'interno di terreni di proprietà del Sovrano militare ordine di Malta (Smoa), dove è presente anche una azienda agricola. La società Atlante srl ha acquisito dallo Smoa i diritti di superficie e servitù necessari per circa 200 ettari.

La Soprintendenza era intervenuta per tutelare la chiesa di San Giovanni Battista e altre strutture ad essa collegate che sorgono all'interno della tenuta agricola rientrante nei terreni dello Smoa. Per questo il Ministero della cultura aveva emesso un decreto ponendo dei vincoli alla realizzazione del parco fotovoltaico.

Accogliendo il ricorso di Atlante srl, il Tar del Lazio ha sentenziato che il decreto del Ministero della cultura "è incorso nel contestato deficit di motivazione, tanto per il verso della omogeneità delle parti del compendio raggiunte dal vincolo diretto, tanto per quello del particolare interesse storico e artistico dei beni vincolati. Ne consegue l'annullamento del dm impugnato".

Per questo nei giorni scorsi la società Atlante ha inviato una lettera all'Area di Valutazione impatto ambientale della Regione Lazio. E ha chiesto "che sia data esecuzione a quanto disposto dalla sentenza, e pertanto, sia tempestivamente riavviato il procedimento".

DA REGIONE VENETO UNA NUOVA LEGGE CHE DISCIPLINA IL FV IN AREE AGRICOLE

IL TESTO DEFINISCE I CRITERI DI NON IDONEITÀ DELLE AREE IN BASE AI BENI TUTELATI OSSIA PATRIMONIO STORICO ARCHITETTONICO, AMBIENTE E AREE AGRICOLE. QUESTE ULTIME VENGONO INDIVIDUATE NELLE ZONE IN CUI SI PRATICANO PRODUZIONI TIPICHE



Martedì 12 luglio il consiglio regionale del Veneto ha approvato una legge che disciplina la realizzazione di impianti fotovoltaici a terra. L'obiettivo è quello di limitare l'utilizzo di suolo agricolo. La Regione specifica che, allo stesso tempo, sarà favorito lo sviluppo di impianti solari sui tetti, nelle aree degradate e in aree produttive.

Nella legge sono definiti i criteri di non idoneità delle aree in base ai beni tutelati ossia patrimonio storico architettonico, ambiente e aree agricole. Queste ultime vengono individuate nelle zone in cui si praticano produzioni tipiche. In particolare, Regione Veneto fa riferimento a paesaggi rurali di interesse storico, sistemi agricoli tradizionali e aree agricole di pregio. "In zona agricola", evidenzia la legge, "gli impianti devono avere delle limitazioni di potenza. Devono inoltre garantire la prevalenza dell'attività agricola su quella industriale di produzione di energia elettrica. Per questo si prevede in tali zone la diffusione degli impianti agrivoltaici. La Regione dovrà monitorare lo sviluppo di questi impianti e controllare il rispetto delle prescrizioni e delle autorizzazioni costituendo un tavolo tecnico ad hoc. I procedimenti autorizzativi terranno quindi conto degli indici di idoneità per individuare le aree più idonee all'installazione di questi impianti. Tra queste sicuramente quelle aree già compromesse destinate a cave e discariche".

IL SISTEMA DI SUPPORTO PER IMPIANTI SOPRA COPERTURA SENZA FORATURA

EGA

BREVETTO



Esperienza • Ricerca • Innovazione



Predisposizione



Installazione



Realizzazione



**Il nuovo e rivoluzionario
sistema di supporto
per impianti sopra
copertura**



Hi-MO 5m 54c

La scelta migliore per impianti fotovoltaici a tetto

su edifici privati, residenziali, commerciali e industriali



PPA: NEL SECONDO TRIMESTRE 2022 IN EUROPA PREZZI A 66,07 EURO AL MWH (+16%)

DA INIZIO ANNO, I PREZZI SONO AUMENTATI DEL 47% A CAUSA DELLA CRISI ENERGETICA E DELL'INFLAZIONE

Nel secondo trimestre del 2022, i prezzi dei Power Purchase Agreement per solare ed eolico a livello europeo sono saliti del 16% raggiungendo i 66,07 euro per MWh. Da inizio anno, i prezzi sono invece aumentati del 47% a causa della crisi energetica e dell'inflazione. È quanto emerge dal nuovo rapporto di LevelTen Energy, la cui piattaforma online agevola le transazioni nel settore delle energie rinnovabili mettendo in contatto acquirenti, venditori, consulenti, proprietari di asset e finanziatori. In particolare, l'Italia ha registrato la quota maggiore di offerte PPA in Europa sul mercato di LevelTen (oltre il 32%). I prezzi dei PPA nel nostro paese sono aumentati del 22% rispetto all'anno scorso. Tuttavia sono rimasti invariati rispetto al trimestre precedente e attualmente si attestano a 51,5 euro per MWh. Nel rapporto si evidenzia inoltre come in alcune regioni come la Sicilia la produzione di energia solare supera la domanda. Questa dinamica potrebbe portare a una diminuzione dei guadagni per gli sviluppatori e ad acquisti antieconomici per gli acquirenti.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per acquistare il rapporto completo di LevelTen Energy



SONNEN: PRESENTATO ALL'EINS DAY IL PROGRAMMA DI FORMAZIONE PER PROGETTISTI SONNENPRO

L'AZIENDA INTENDE INCREMENTARE LA COMPETENZA DEI PROGETTISTI NELL'AMBITO DEGLI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Sonnen ha presentato il progetto SonnenPro, un programma di consulenza e formazione dedicato ai progettisti. In questa maniera l'azienda intende incrementare la competenza di queste figure in ambito di efficientamento energetico. Questo programma si affianca a quelli già attivi relativi alle reti dei Sonnen Business Partner e delle Agenzie Eins, ovvero Energy Independence Network Sonnen.



VINCENZO FERRERI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI SONNEN E SONNEN ESERVICES ITALIA

«Abbiamo investito sia nella creazione di una rete di partner esterni, sia nel rafforzamento della struttura interna in ambito operation, finance, logistica, service, internal sales, back office», ha spiegato Vincenzo Ferreri, amministratore delegato di Sonnen e Sonnen eServices Italia. «Ora siamo pronti per affrontare il prossimo triennio 2023-2026». Sonnen ha lanciato il programma SonnenPro lo scorso 1° luglio durante l'evento Sonnen EINS Day, che ha offerto l'occasione per ripercorrere insieme alle Agenzie Eins, ai partner tecnici e commerciali, alle associazioni di categoria e al team Sonnen le evoluzioni e le novità che hanno interessato il mercato e il contesto normativo del 2021. Durante la giornata sono stati anche premiati i migliori talenti del team Sonnen e della rete delle Agenzie Eins, che hanno contribuito con il proprio impegno al successo del progetto Sonnen EINS.

DA HANWHA NASCE IL GRUPPO Q ENERGY: AL VIA LO SVILUPPO DI PROGETTI FV ED EOLICI IN TUTTA EUROPA

IL GRUPPO OFFRIRÀ UNA GAMMA COMPLETA DI SOLUZIONI SIA NEL SETTORE DELLA PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE ENERGETICA SIA NEL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE DEI COMPONENTI

È stata ufficializzata venerdì 1° luglio la nascita del nuovo gruppo Q Energy. Il gruppo comprende tre entità giuridiche con oltre 300 dipendenti che lavorano in sei Paesi europei. Q Energy Europe GmbH opera come divisione aziendale separata "Green Energy Solutions" (GES) sotto Hanwha Qcells GmbH. Q Energy France SAS, invece, già avviata a marzo 2022, ha radici nel passato di RES-Group. Entrambe le società opereranno sotto la guida della holding Q Energy Solutions SE, con sede a Berlino, che è un'affiliata diretta di Hanwha Solutions Corporation.

Con il lancio di Q Energy, Hanwha Solutions espande così la propria attività nel settore energetico in Europa. Il gruppo offrirà una gamma completa di soluzioni sia nel settore della produzione e distribuzione energetica sia nel settore della distribuzione dei componenti.

Combinando le competenze in progetti solari ed eolici di entrambe le sue controllate, Q Energy ha un portafoglio di progetti per 12 GW. 9,25 GW fanno riferimento al solare, 2,25 GW all'eolico e 500 MW allo stoccaggio. I progetti saranno distribuiti tra Portogallo (2 GW), Spagna (oltre 4 GW), Francia (5 GW) e Germania (quasi 1 GW).

Il gruppo intende espandere ulteriormente la sua presenza regionale in Europa in Italia, Regno Unito e Paesi Bassi nel breve termine, e ha già ampliato il suo portafoglio tecnologico offrendo soluzioni integrate nel settore del solare fotovoltaico, dell'eolico on-shore ed off-shore, dello stoccaggio di energia su larga scala e delle centrali ibride. In futuro, Q Energy si impegnerà anche in progetti di idrogeno verde per accelerare il processo di maturazione di questa tecnologia fondamentale per la transizione energetica in Europa.

IREN AFFIDA AD ALGOWATT LA REALIZZAZIONE DI TRE IMPIANTI FV DA 1,2 MWP

LE INSTALLAZIONI SARANNO REALIZZATE IN LOMBARDIA, IN LOCALITÀ SALERANO SUL LAMBRO (LO), PERO E LODI

AlgoWatt S.p.A. si è aggiudicata una commessa del valore complessivo di circa 520mila euro per la realizzazione di tre impianti fotovoltaici della potenza complessiva di 1,22 MWp. Committente degli interventi è Iren Smart Solutions, società del Gruppo Iren, che offre soluzioni integrate per l'efficienza energetica rivolte a condomini, imprese, pubblica amministrazione, enti no profit e assistenziali, ed è certificata E.S.Co. ai sensi della norma UNI CEI 11352.

Gli impianti saranno installati in Lombardia, rispettivamente in località Salerano sul Lambro (LO), Pero e Lodi. Saranno realizzati per impianti produttivi di proprietà dello stesso cliente finale di Iren Smart Solutions.

TRINA SOLAR: AVVIATA LA COSTRUZIONE DEL SITO PRODUTTIVO DA 10 GW DI MODULI E CELLE FV

IL PROGETTO PREVEDE LA COPERTURA DELL'INTERA CATENA MANIFATTURIERA, DALLA PRODUZIONE DI POLISILICIO A QUELLA DI PANNELLI FOTOVOLTAICI BASATI SU TECNOLOGIA N-TYPE DA 210 MILLIMETRI



Trina Solar ha avviato la costruzione dello stabilimento New Energy Industrial Park a Xining, nella provincia cinese di Qinghai. Il progetto prevede la copertura dell'intera catena manifatturiera, dalla produzione di polisilicio a quella di pannelli fotovoltaici basati su tecnologia N-Type da 210 millimetri. In dettaglio, le linee della fabbrica produrranno 35 GW di monosilicio, 10 GW di wafer, 10 GW di celle e 10 GW di pannelli fotovoltaici. Il progetto di Trina Solar sarà suddiviso in due fasi. La prima fase si concluderà entro la fine del 2023 e avrà una produzione annua di 100mila tonnellate di silicio industriale, 50mila tonnellate di polisilicio ad elevata purezza, 20 GW di monosilicio. Oltre a 5 GW di wafer, 5 GW di celle, 5 GW di pannelli fotovoltaici e 7,5 GW di ausili per moduli. La seconda fase invece si concluderà entro la fine del 2025 e avrà una produzione annua di 200mila tonnellate di silicio industriale, 100mila tonnellate di polisilicio ad elevata purezza, 15 GW di monosilicio, 5 GW di wafer, 5 GW di celle, 5 GW di pannelli fotovoltaici e 7,5 GW di ausili per moduli.

JINKOSOLAR: SARÀ IN FUNZIONE A FINE ANNO LA FABBRICA PER LA PRODUZIONE DI 11 GW DI CELLE E 15 GW DI MODULI FV

LO STABILIMENTO SORGERÀ A JIANSHAN, NELLA CITTÀ DI HAINING, IN CINA

JinkoSolar ha avviato la costruzione di una fabbrica destinata alla produzione di pannelli fotovoltaici e celle solari N-Type. Lo stabilimento sorgerà a Jianshan, nella città di Haining, in Cina. Avrà una capacità produttiva pari a 11 GW di celle solari con efficienza media del 25% e 15 GW di moduli. Questo aiuterà JinkoSolar a soddisfare la crescente domanda di pannelli N-Type Tiger Neo. Secondo i piani, la fabbrica dovrebbe entrare pienamente in funzione nel quarto trimestre del 2022. Lo stabilimento sarà particolarmente evoluto dal punto di vista tecnologico. Infatti hardware, software, big data e infrastrutture IT sono necessari per supportare l'elevata digitalizzazione delle operazioni che si svolgeranno al suo interno. Il passaggio alla tecnologia N-Type assicura ai prodotti migliore performance e maggiore potenza, consentendo, a parità di superficie occupata, di installare impianti più potenti e produttivi, oltre che più longevi e con un più basso Lcoe. Secondo JinkoSolar, i pannelli Tiger Neo che adottano la tecnologia TopCon possono produrre dal 3% al 6% di energia in più rispetto ai pannelli Perc, riducendo al contempo il Lcoe tra il 3,8% e il 7,4%.

SISTEMA CON INCLINAZIONE REGOLABILE

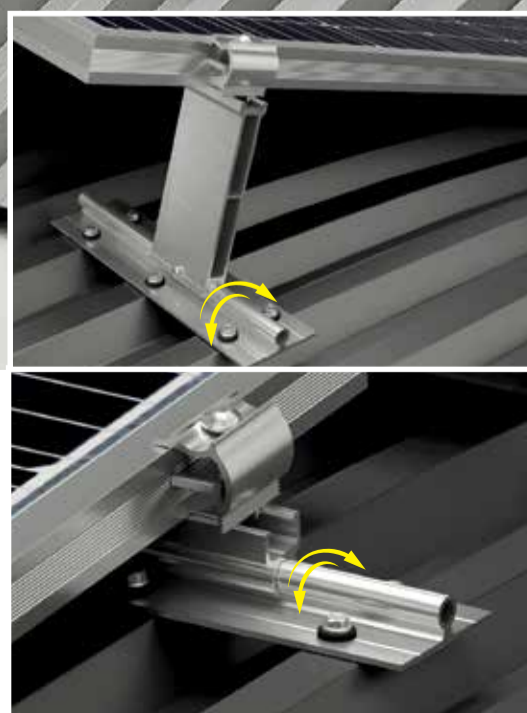
PER IL MONTAGGIO DI MODULI FOTOVOLTAICI SU LAMIERE GRECATE PIANE E CURVE

TILT



NOVITÀ 2022

LEGGERO
SICURO
VELOCE
AFFIDABILE



- ✓ Sistema con inclinazione regolabile ultra-sicuro per zone con forte vento
- ✓ Adatto a carichi neve elevati

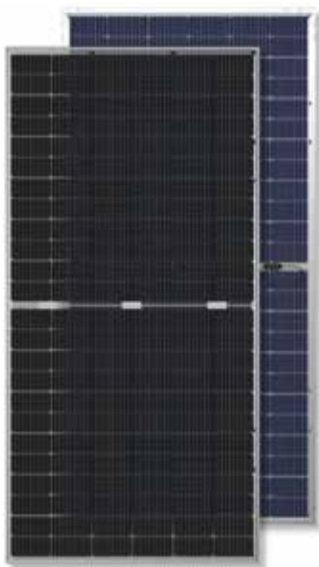
CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION



www.contactitalia.it



OGT SOLAR: DISPONIBILI IN ITALIA I MODULI MONOCRISTALLINI DI JETION SOLAR DA 440 E 460 WP



OGT Solar ha annunciato la disponibilità immediata dei moduli monocristallini JT SGh 440-460W di Jetion Solar e della versione bifacciale JT SSh 445-460W. L'azienda, che ha fatto recentemente il suo ingresso nel settore del fotovoltaico, offre inoltre la visibilità sui quantitativi disponibili al link "Disponibilità immediata". "Nell'attuale congiuntura internazionale, l'approvvigionamento è diventato un problema" spiega una nota dell'azienda. "OGT Solar è in grado di superarlo. Grazie alla nostra lungimiranza e ad un magazzino sempre fornito risparmiamo ritardi nell'installazione dei moduli fotovoltaici".

Il modulo monocristallino JT SGh 440-460W è un 144 celle con tecnologia Perc ed efficienza del 21,2%. Vanta una garanzia di 12 anni sul prodotto e di 25 anni sulle performance. Il modulo JT SSh(B) 445-460W è la versione bifacciale.

Ulteriori informazioni possono essere richieste al sales manager Maurizio Tomatis all'indirizzo mail maurizio.tomatis@olivotto.it

SMA LANCIAMO LA VERSIONE 5.30 DEL SOFTWARE DI PROGETTAZIONE SUNNY DESIGN

SMA presenta la nuova versione 5.30 del software Sunny Design, pensato per la progettazione e il dimensionamento di impianti fotovoltaici, sistemi ad isola, sistemi ibridi e sistemi energetici.

La versione 5.30 propone numerose nuove funzionalità che possono agevolare il lavoro dei progettisti grazie a un design semplice ed accurato. Ad esempio, gli ombreggiamenti possono essere calcolati a livello di stringa, considerando le performance di SMA ShadeFix sul rendimento. Inoltre sono stati aggiunti i nuovi inverter SMA con System Manager integrato (Sunny Tripower X).

Sunny Design fornisce un suggerimento per il dimensionamento dell'impianto progettato. Inoltre propone la combinazione di uno o più generatori

fotovoltaici e inverter più appropriata in relazione alla classe di potenza, al rendimento di energia e alla redditività desiderati. Con Sunny Design si ha inoltre la possibilità di determinare e aumentare il potenziale autoconsumo. Ma anche di dimensionare linee, valutare la redditività e configurare i genset per sistemi fotovoltaici ibridi e sistemi ad isola.



L'INVERTER IBRIDO TRIFASE PLENTICORE BI DI KOSTAL DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

È disponibile per il mercato italiano il nuovo inverter ibrido trifase Plenticore BI di Kostal Solar Electric. Il sistema di storage, sviluppato per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, si installa in lato alternata e ha una capacità di carica e scarica fino a 10 kW. Il sistema può essere installato anche su impianti esistenti. Inoltre, il Plenticore BI sarà compatibile anche con le batterie LG Chem oltre che con le oltre BYD HVS ed HVM. Le batterie hanno capacità da 8,6 a 17,2 kWh. Tutte queste caratteristiche sono illustrate nel video da Emanuele Carino, sales director di Kostal Solar Electric Italia.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare la video notizia su YouTube



ITALIA SOLARE: L'1 E IL 2 DICEMBRE 2022 A ROMA LA SETTIMA EDIZIONE DEL FORUM

Si terrà a Roma l'1 e il 2 dicembre 2022 il Forum di Italia Solare. L'evento annuale dedicato al fotovoltaico, giunto alla settima edizione, si svolgerà presso il centro congressi "Roma Eventi", Piazza di Spagna. Per l'edizione 2022 sono previste tre sessioni: "Fotovoltaico, geopolitica e democrazia energetica", "Generazione distribuita e autoconsumo" e "FV utility scale e mercato elettrico". L'edizione 2022 del

SPAZIO INTERATTIVO

Consulta il programma

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere al programma del forum



Forum di Italia Solare", si legge in una nota dell'associazione, "si colloca in un contesto geopolitico ed economico dirompente per tutte le economie mondiali. In questo scenario, il fotovoltaico è il candidato numero uno a sostituire i combustibili fossili come fonte sicura, affidabile, attuabile sin da subito e maggiormente economica. Oggi la tecnologia è in continua evoluzione, la normativa si sta sviluppando in maniera positiva e la filiera, sempre più strutturata, è pronta a giocare il proprio ruolo in questa oramai inevitabile transizione energetica. L'Italia ha una grande opportunità davanti a sé: posizionarsi come il Paese europeo che può guidare questo cambio di paradigma nel Continente. Italia Solare vuole contribuire a rendere consapevole e accompagnare il nostro Paese nel ruolo da protagonista che può e deve avere, ragionando sulle sfide che lo attendono, tracciando proposte e soluzioni da mettere in campo. Il programma del Forum di Italia Solare è disponibile online sul sito dell'associazione.



FRONIUS: LA DIVISIONE SOLAR ENERGY COMPIE 30 ANNI

Quest'anno la Fronius Business Unit Solar Energy, fondata nel 1992, compie 30 anni. Si tratta della divisione più giovane della società. Oggi Fronius è presente in tutto il mondo con 26 filiali e conta attualmente oltre 25 GW di inverter installati in tutto il mondo. La capacità produttiva della business unit dedicata al solare è di 510mila inverter per il 2022.

«La sostenibilità delle nostre soluzioni è di fondamentale importanza e ci teniamo a realizzarle al meglio nei nostri centri produttivi in Austria e Repubblica Ceca. I prodotti che vengono importati da altri continenti ora sono tutt'altro che sostenibili in termini logistici», ha dichiarato Martin Hackl, global



director marketing and sales, business unit Solar Energy di Fronius International.

Seguendo questi valori, Fronius ha scelto di mantenere i suoi stabilimenti produttivi in Austria e Repubblica Ceca. Inoltre, la società ha deciso di investire nell'ampliamento della sede produttiva e logistica di Sattledt, in Austria, che entro fine luglio passerà da 41mila metri quadrati a 69mila metri quadrati. La nuova sede sarà dotata di un impianto fotovoltaico da 1 MWp che affiancherà l'attuale installazione da 930 kWp.

Tra le principali novità introdotte da questo ampliamento ci sono il magazzino verticale completamente automatizzato e il futuro terminale di uscita merci, che offre spazio per 7.000 pallet e 12.500 contenitori per i piccoli componenti.

«Con la nuova sede di Sattledt vogliamo dare numerosi segnali», spiega Elisabeth Engelbrechtsmüller-Strauß, amministratrice delegata di Fronius. «Solo quest'anno investiremo complessivamente 187 milioni di euro nel futuro di Fronius. Come family company viviamo la continuità e pensiamo al futuro».



ECOFLOW LANCIA IL SISTEMA DI ACCUMULO POWER KITS



Ecoflow ha avviato la commercializzazione del Power Kits, stazione di accumulo al litio che permette di immagazzinare energia e semplifica l'installazione delle soluzioni di alimentazione esistenti. Con il Power Kits di Ecoflow ad esempio è possibile alimentare piccole abitazioni isolate oppure soddisfare il fabbisogno dei camper o di un veicolo elettrico. Il kit si presenta con diverse soluzioni modulari che comprendono inverter solari e sistemi storage di diverse potenze, che possono essere abbinati a moduli fotovoltaici. I kit dispongono di tecnologia plug & play per un facile utilizzo. La ricarica rapida e multipla dispone di Input Solare 4800W Max. Per informazioni vedi il link www.ecoflow.com o scrivi a clara.chen@ecoflow.com

DA CONTACT I NUOVI SUPPORTI PER MODULI DI GRANDI DIMENSIONI



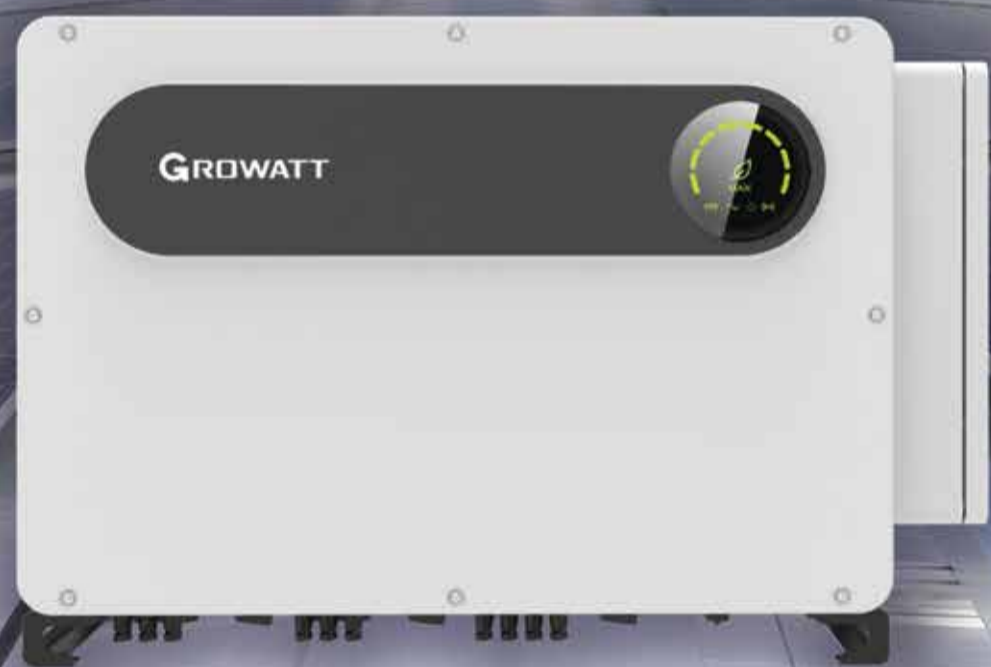
Contact Italia ha introdotto nella propria gamma nuove soluzioni di montaggio per i moduli fotovoltaici di grandi dimensioni. Le nuove strutture sono in grado di agganciare i pannelli sul lato lungo offrendo, allo stesso tempo, sicurezza e stabilità a tutto l'impianto. L'azienda garantisce infatti diverse configurazioni in base ai calcoli dimensionali dell'impianto evitando che la cornice in alluminio del modulo subisca forti stress. "I moduli di grandi dimensioni sono più performanti, ma richiedono più attenzione durante le fasi di installazione", si legge in una nota dell'azienda. "Difficoltà che inevitabilmente si ripercuotono sull'installatore, ma anche sul cliente finale. Quest'ultimo rischia infatti la perdita delle garanzie dalle case produttrici dei moduli fotovoltaici. I pannelli di grandi dimensioni sono comunque molto apprezzati dai progettisti per ottimizzare spazi e installare più kW sulle coperture, anche se richiedono adeguate strutture di montaggio".

SUN BALLAST PRESENTA LE STRUTTURE CONNECT PER IMPIANTI FV SU COPERTURE INDUSTRIALI

Per l'installazione di impianti fotovoltaici sui tetti delle coperture industriali, Sun Ballast presenta il Sistema Connect che garantisce resistenza al vento pur mantenendo un basso carico in copertura con una distribuzione omogenea del peso. Queste caratteristiche derivano dalla struttura collaborante, in cui tutte le zavorre sono concatenate tra loro a creare un unico e solido reticolo di pannelli. Inoltre, il Sistema Connect di Sun Ballast non necessita di essere fissato alla copertura. Questo permette di mantenere inalterate le proprietà impermeabilizzanti della guaina di cui le coperture industriali sono generalmente dotate. Questo sistema tiene conto delle caratteristiche tipiche dei tetti delle coperture industriali. Si tratta generalmente di superfici medio-grandi, con pochi ostacoli localizzati in alcune aree del tetto, il più delle volte ricoperte da una copertura in guaina che garantisce l'isolamento da infiltrazioni d'acqua.



IL MAX



PER L'IMPRESA

INVERTER MAX TL3-X LV 100K-125K

Con una potenza nominale fino a 125kW, l'inverter MAX è il primo quad-core full optional di settore pensato per impianti commerciali su tetto. Con un design ottimizzato, è dotato di 10 inseguitori MPPT che assicurano un alto rendimento dell'impianto.

GROWATT
f i n c o www.growatt.it **ITALIA**



DA SINISTRA, ANDREA PARRINI
E MASSIMO INNOCENTI, AMMINISTRATORI
DEL GRUPPO P.M. SERVICE

GRAZIE ANCHE ALL'ACQUISIZIONE DA PARTE DI COMPUTER GROSS, P.M. SERVICE HA POTUTO SOSTENERE IMPORTANTI INVESTIMENTI NELL'AMPLIAMENTO DEL PERSONALE, NELLA LOGISTICA E NEI SERVIZI AGLI INSTALLATORI. PER FRONTEGGIARE IL FENOMENO DI SHORTAGE DI MATERIE PRIME, IL GRUPPO INTENDE ORA AMPLIARE LA PROPRIA GAMMA DI SOLUZIONI PER FV, STORAGE, MOBILITÀ ELETTRICA E PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

DI MICHELE LOPRIORE



UN TEAM IN CRESCITA PER DARE PIÙ SERVIZI AGLI INSTALLATORI

A circa due anni dall'acquisizione delle quote di maggioranza da parte del gruppo Computer Gross, P.M. Service continua con i suoi piani di crescita in Italia. Soprattutto in un mercato in cui raddoppiano i volumi, l'azienda con sede a Pontassieve, in provincia di Firenze, si è strutturata con l'obiettivo di rafforzare organizzazione e team aziendale. Non solo per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici in Italia, ma anche per offrire ancora più servizi ai propri installatori partner. E, allo stesso tempo, consolidare le partnership con i fornitori di componenti tra cui moduli, inverter, sistemi di storage, monitoraggio e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici.

Ne abbiamo parlato con Massimo Innocenti e Andrea Parrini, amministratori del gruppo P.M. Service.

«Già da prima del Covid abbiamo deciso di strut-

«Per fronteggiare il problema dello shortage di componenti, abbiamo cambiato i tempi di pianificazione: a luglio 2022 avevamo già programmato gli ordini per i primi sei mesi del 2023»

turarci avendo previsto una forte crescita della domanda di nuovi impianti in Italia», spiega Massimo Innocenti. «Dal 2020, ad esempio, abbiamo inserito nuove risorse e ampliato il team».

Perché questa decisione?

«Sentivamo la necessità di offrire più servizi ai nostri installatori partner e consolidare le partnership storiche con i nostri fornitori. L'unico modo concreto per traguardare questo obiettivo era proprio quello di inserire nuove risorse. E così il team si è ampliato. Oggi 26 persone lavorano in sede, e possiamo fare affidamento anche su una rete esterna di dieci agenti. Stiamo inoltre inserendo nuove risorse tra cui area manager, sales manager e addetti alla logistica».

In che modo l'acquisizione da parte di Computer Gross avvenuta due anni fa vi sta aiutando in questa fase di crescita?

«Computer Gross ha acquisito le quote di maggioranza di P.M. Service, che comunque rimane nella gestione dei soci fondatori. L'acquisizione ci ha garantito la copertura finanziaria adeguata per poter crescere in tutta Italia e per poter aumentare le



«Abbiamo cercato di rispettare il più possibile i tempi di consegna ai nostri installatori. Abbiamo inoltre attivato uno staff di customer service che ha aiutato i nostri partner nel fornire tutte le informazioni su ritardi, oscillazioni di prezzo dei materiali e disponibilità»

nostre quote anche a livello europeo, e un maggior supporto a livello dei servizi interni».

Quali azioni avete messo in campo per garantire disponibilità di merci ai vostri installatori in un periodo caratterizzato da un forte fenomeno di shortage?

«Abbiamo cercato di programmare il più possibile il materiale. A giugno 2021 avevamo programmato merce per coprire i primi sei mesi del 2022. A ottobre, invece, avevamo pianificato per soddisfare la domanda nella seconda metà del 2021. A luglio di quest'anno, inoltre, abbiamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo. Anche per questo abbiamo investito in nuovi magazzini».

Ci spieghi...

«Quest'anno abbiamo inaugurato un nuovo magazzino vicino alla sede di P.M. Service che affianca quello in provincia di Arezzo. Nel 2023 apriremo due nuovi magazzini: uno a Piacenza e uno a Napoli. In questo modo riusciremo a essere capillari in tutta Italia».

Quali sono stati i tempi di consegna agli installatori e come siete riusciti a mantenere saldi i rapporti con i vostri partner?

«Abbiamo cercato di rispettare il più possibile i tempi di consegna ai nostri installatori anche se qualche ritardo era da considerare. Per mantenere saldi i rapporti, però, abbiamo attivato uno staff di customer service che ha aiutato gli installatori nel fornire tutte le informazioni su ritardi, oscillazioni di prezzo dei materiali e disponibilità. Questo servizio è stato molto apprezzato».

Oggi con quanti partner lavorate?

«Lavoriamo con 35 partner: produttori di moduli, inverter, strutture, monitoraggio, mobilità elettrica e termico».

Ci sono nuove partnership all'orizzonte?

«Stiamo pensando di ampliare il portafoglio prodotti siglando accordi con nuovi partner, soprattutto sul fronte degli inverter e moduli».

Ci fa un bilancio di come sono andati i primi sette mesi in termini di vendite e fatturato?

«Siamo alla fine di un ciclo fortemente influenzato dal Superbonus che ci ha permesso di crescere nel segmento residenziale. Ma la parte più importante delle vendite è da attribuire alla spinta del segmento commerciale e industriale».

Come pensate di chiudere il 2022 in termini di vendite e fatturato?

«Registreremo un incremento del 30% su entrambi i fronti».

Da quali segmenti di mercato arriva la spinta più importante?

«Il residenziale ha coperto il 40% delle vendite, mentre la restante quota è da attribuire al segmento commerciale e industriale».

Da quali regioni è arrivata la spinta più importante?

«Sicuramente dal centro nord Italia».

Qual è il punto di forza della vostra proposta?

«Un team e una squadra vincente, in grado di supportare i clienti con servizi ad hoc, dal sell in al sell out fino ai corsi di formazione, su cui abbiamo investito importanti risorse attraverso modalità di informazione in real time».



QUEST'ANNO P.M. SERVICE HA INAUGURATO UN NUOVO MAGAZZINO CHE AFFIANCA QUELLO IN PROVINCIA DI AREZZO. NEL 2023 APRIRÀ DUE NUOVI CENTRI DI STOCCAGGIO: UNO A PIACENZA E UNO A NAPOLI

Così superiamo l'ostacolo "shortage"

CINQUE DOMANDE AD ANDREA PARRINI, AMMINISTRATORE DI P.M. SERVICE

L'aumento della domanda di nuovi impianti FV e lo shortage dei componenti sono due macro trend per l'anno in corso che hanno avuto un impatto sulle strategie dei principali distributori.

Quali sono le criticità che dovranno essere superate in questa fase di forte accelerazione?

«P.M. Service intende ampliare il numero dei fornitori. Noi lavoriamo con produttori storici. Ma quest'anno l'uscita dal mercato di LG Solar e le forti difficoltà in cui versa Fimer, tra i primi produttori di inverter con cui abbiamo iniziato a collaborare, ci obbligano a siglare nuovi accordi per sostituire questi due brand con prodotti di altrettanta qualità e affidabilità».

Il fenomeno di shortage dei componenti è ancora molto sentito e lo sarà anche per il prossimo anno?

«Sì, è ancora decisamente reale e pensiamo possa durare almeno per i prossimi cinque anni. Purtroppo ci sono dei mercati che si stanno incrociando, soprattutto se si pensa al fotovoltaico e all'automotive. Questi due mercati hanno in comune tanta componentistica elettronica, che possiamo trovare negli inverter e che serviranno ad alimentare i motori delle auto elettriche. E in pochi anni non crediamo che sorgeranno nuove fabbriche in grado di fare numeri cento volte superiori a quelli attuali per soddisfare la domanda. Inoltre, il mercato dell'automotive ha molti più margini e quindi molta più possibilità di lavorare con prezzi dei componenti alti. Una parte dell'industria degli inverter potrebbe quindi essere penalizzata. Diverso invece è quanto accadrà sul fronte delle batterie. Per le auto, vista l'esigenza di ricaricare in poco tempo, potrebbero nascere batterie molto più efficienti e a prezzi decisamente più alti, che lascerebbero spazio alle tradizionali batterie da destinare agli impianti fotovoltaici».

In che modo le scelte dei brand oggi possono essere orientate per gestire il rischio shortage?

«Come ho detto, P.M. Service deve innanzitutto coprire i brand che non abbiamo più. Inoltre, bisogna essere sempre attenti alle pianificazioni e capire, con i fornitori, in che modo affrontare eventuali problematiche di shortage. Un esempio: abbiamo siglato un accordo con un'azienda che, tuttavia, non aveva abbastanza prodotti per le taglie commerciali e industriali. Con loro abbiamo così siglato un accordo per soddisfare la domanda in ambito residenziale. Per le taglie più grandi, stiamo quindi lavorando con l'obiettivo di incontrare un altro fornitore che abbia maggiore disponibilità».

Lo shortage non rischia di penalizzare proprio la taglia commerciale e industriale?

«Per il momento no. Quest'anno prevediamo per il mercato italiano 1,7 GW di nuovi impianti connessi alla rete. Di questi, il 70% farà riferimento alla taglia commerciale e industriale. Nei prossimi mesi questa taglia potrebbe crescere ancora di più grazie a formule tra cui il credito d'imposta e il noleggio operativo. Bisogna quindi pianificare al meglio per non farsi trovare impreparati».

Quali sono state le soluzioni tecnologiche maggiormente richieste per segmento di mercato?

«In ambito commerciale e industriale, è aumentata la richiesta di moduli da 500 a 520 Wp di potenza, lanciati sul mercato pochi mesi fa. Il nostro vantaggio è stato quello di anticipare gli ordini scommettendo fin da subito su queste tecnologie. Sul fronte degli inverter, è aumentata la richiesta di convertitori di stringa con potenze superiori ai 100 kW. Infine, P.M. Service si sta strutturando e organizzando per entrare nel mercato dell'idrogeno e di sistemi di storage per fornire servizi di rete».





FV: SHORTAGE E PREZZI ALTI FINO A FINE ANNO (E OLTRE)

CON I RINCARI DEL SILICIO, E CON UN'OFFERTA DI MODULI E INVERTER INFERIORE ALLA DOMANDA, IL FENOMENO DI SHORTAGE DI PANNELLI E LA REVISIONE AL RIALZO DEI LISTINI POTREBBERO CONTINUARE FINO AL 2023. INIZIA ANCHE A REGISTRARSI SCARSA DISPONIBILITÀ DI MICROCHIP E COMPONENTI PER INVERTER E BATTERIE. QUALE IMPATTO PER IL MERCATO ITALIANO? LA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO PER IL MOMENTO È GARANTITA, GRAZIE ANCHE ALLE ACCURATE PIANIFICAZIONI DA PARTE DEI DISTRIBUTORI. E L'AUMENTO DEI PREZZI NON PREOCCUPA: PER I CLIENTI FINALI GLI ELEVATI COSTI DELL'ENERGIA STANNO GARANTENDO IL RIENTRO DELL'INVESTIMENTO IN TEMPI MOLTO BREVI

DI MICHELE LOPRIORE

È iniziato tutto con la pandemia e si pensava che nel giro di pochi mesi si sarebbe tornati a una certa stabilità sul fronte dei prezzi e della disponibilità di prodotto. E invece, anche se risulta complicato fare previsioni, con molta probabilità fino al 2023 (compreso) il mercato dovrà fare i conti con l'aumento dei prezzi delle materie prime e con un fenomeno di shortage di moduli e inverter. Attualmente l'offerta non è in grado di supportare l'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici in tutto il mondo. Nel 2021 la nuova potenza fotovoltaica installata aveva raggiunto i 168 GW a livello globale, con una crescita del 21% rispetto al 2020. Nel 2022, invece, ci si aspetta che per la prima volta si superi la soglia dei 200 GW, arrivando a 228,5 GW di nuovi impianti. Il dato segnerebbe così una crescita del 36%.

Dei nuovi impianti, la Cina potrebbe coprire oltre la metà con circa 90 GW di nuove installazioni previste per il 2022. È inoltre attesa una forte spinta della domanda negli Stati Uniti. A giugno il presidente Biden ha emanato una direttiva che ha l'effetto di sospendere per 24 mesi i dazi sull'importazione di

moduli prodotti in Cambogia, Malesia, Thailandia e Vietnam. La conferma inoltre del credito d'imposta come incentivo allo sviluppo delle nuove installazioni lascia presagire che una buona fetta dei volumi possa essere dirottata proprio verso Stati Uniti, e a prezzi di vendita più alti.

«Confermo: secondo me il fenomeno di shortage continuerà anche nei primi mesi del 2023», spiega Francesco Emmolo, sales director Southern Europe di Longi Solar, «perché è previsto un aumento della domanda soprattutto da Cina e Stati Uniti che assorbiranno una fetta consistente dei volumi».

Allo stesso tempo è previsto un aumento della domanda nel Vecchio Continente. Nel 2021 in Europa sono stati realizzati 31,8 GW di nuovi impianti, con una crescita del 33% rispetto al 2020. Per il 2022, sono invece previsti 39,1 GW di nuovi impianti, (+22% rispetto a quanto totalizzato un anno fa). A fronte di una domanda che cresce in maniera sostenuta, e di un mercato interno cinese e statunitense che corre, ci si chiede quale sarà l'impatto sulla disponibilità di prodotti in altri Paesi a livello globale, Europa inclusa. Ci si chiede soprattutto se i prezzi così alti delle materie prime non possano diventare un ostacolo ulteriore allo sviluppo dei nuovi impianti fotovoltaici in tutto il mondo e in Italia, dove

nell'ultimo anno la domanda ha ripreso a crescere raggiungendo, in sei mesi, circa 1 GW di nuova potenza installata. L'aumento dei costi delle materie prime, lo shortage di componenti, i problemi logistici, e una domanda di nuovi impianti che aumenta in tutto il mondo, sono reali: vediamo che impatto possono creare sull'industria fotovoltaica e, in particolare, sul mercato italiano.

SILICIO A +200%

Per analizzare l'aumento dei prezzi, è doveroso iniziare dal componente madre per la realizzazione dei moduli, ossia il silicio. Nel mese di luglio il polisilicio ha raggiunto il picco più alto degli ultimi anni: 43 dollari statunitensi al chilogrammo contro i 28,5 dollari dello stesso periodo del 2021. Si tratta di un incremento vicino al 50%, valore che arriva al 200% se si considera il prezzo del polisilicio attuale con quello di giugno 2020 (circa 15 dollari al chilogrammo). Considerando che il polisilicio pesa per circa il 30% sul prodotto finito, è logico aspettarsi che il prezzo dei moduli resterà decisamente alto nei prossimi mesi. «Prevediamo che i prezzi dei moduli si manterranno alti per tutto l'anno e probabilmente anche per il primo trimestre del 2023», spiega Alberto Cuter, general manager Italia e Ame-



rica Latina di JinkoSolar. «C'è una domanda molto forte a livello globale ma l'offerta delle materie prime, in particolare del silicio, non cresce di pari passo. Inoltre dobbiamo ora tenere in considerazione il tasso di cambio con i dollari americani, ormai vicino alla parità, che influisce negativamente sul valore in euro dei prodotti».

Il fenomeno di shortage del polisilicio è inasprito anche da alcuni fatti del mese di giugno. Come ogni estate, nelle fabbriche di polisilicio vengono effettuati controlli e interventi di manutenzione sui macchinari, che possono portare a un rallentamento, seppur minimo, della produzione. Negli ultimi due anni, proprio in occasione della manutenzione di alcune di queste linee, si sono verificati due incendi che hanno portato alla perdita di tonnellate di silicio.

«Il problema vero è legato ai rincari dei prezzi del silicio, che negli ultimi due anni sono aumentati fino al 200% a causa dell'aumento della domanda a livello globale e della scarsa disponibilità di prodotto», spiega Alberto Nadai, senior area sales manager di Q Cells. «Questo fenomeno porterà nei prossimi anni a una maggiore selezione di player sul mercato: i produttori Tier 1, che oggi detengono circa il 90% delle vendite annuali, possono ottenere quantitativi importanti di silicio riuscendo così a garantire disponibilità di moduli ai propri partner nel medio-lungo periodo».

Marco Bobbio, country director Italy di Suntech, ha aggiunto: «L'aumento dei prezzi dell'ultimo anno è ancora molto legato alla pandemia da Covid che in Cina ha rialzato la testa e che ha confermato le incertezze sulla produzione e sulla logistica. Seppure marginale per dimensioni l'ultimo incidente in una delle principali fabbriche di silicio ha causato sia una diminuzione di produzione di materiale sia un aumento del nervosismo sul mercato. Nel frattempo è ancora presente uno squilibrio di capacità della catena di approvvigionamento che genera un forte impatto sul prezzo del silicio a monte».

INTERVENIRE SULLA SUPPLY CHAIN

Per affrontare il problema dello shortage del polisilicio, alcuni produttori di moduli, in particolare quelli verticalmente integrati, stanno siglando accordi quadro con grandi produttori di polisilicio e investendo per aumentare le capacità produttive. L'anno scorso, ad esempio, Longi Solar aveva siglato un accordo con GCL-Poly, che fino a dicembre 2023 fornirà, alle sette filiali produttive del gruppo, 91 milioni di tonnellate di silicio. Nel mese di luglio, invece, Trina Solar ha avviato la costruzione dello

stabilimento New Energy Industrial Park a Xining, nella provincia cinese di Qinghai. Il progetto prevede la copertura dell'intera catena manifatturiera, dalla produzione di polisilicio a quella di pannelli fotovoltaici basati su tecnologia N-Type da 210 millimetri. In dettaglio, le linee della fabbrica produrranno 35 GW di monosilicio, 10 GW di wafer, 10 GW di celle e 10 GW di pannelli fotovoltaici. Sempre nel mese di luglio, JinkoSolar ha avviato la costruzione di una fabbrica destinata alla produzione di pannelli fotovoltaici e celle solari N-Type. Lo stabilimento sorgerà a

PREZZO DI POLISILICIO, WAFER, CELLE E MODULI AL 12 LUGLIO 2022

Polisilicio	Range di prezzo (RMB/kg)	Media in RMB/kg	Media in dollari*	Data
Recharging Polysilicon	289-300	294,5	43,69	12-lug
Dense Polysilicon	286-298	292	43,32	12-lug
Popcorn Polysilicon	283-295	289	42,88	12-lug
Wafer	Range di prezzo (RMB/pc)	Media in RMB/pc	Media in dollari*	Data
Mono wafer M6	6,06-6,08	6,07	0,9	12-lug
Mono wafer M10	7,28-7,31	7,3	1,08	12-lug
Mono wafer M12	9,6-9,65	9,63	1,43	12-lug
Celle	Range di prezzo (RMB/w)	Media in RMB/w	Media in dollari*	Data
Mono Perc M6	1,2-1,24	1,22	0,18	12-lug
Mono Perc M10	1,24-1,26	1,25	0,19	12-lug
Mono Perc G12	1,21-1,23	1,22	0,18	12-lug
Moduli	Range di prezzo (RMB/w)	Media in RMB/w	Media in dollari*	Data
Mono Perc M6	1,89-1,93	1,91	0,28	12-lug
Mono Perc M10	1,91-1,98	1,95	0,29	12-lug
Mono Perc G12	1,92-1,99	1,96	0,29	12-lug

FONTE: SMM - THE LEADING METALS INFORMATION PROVIDER IN CHINA

A LUGLIO 2022 I PREZZI DEL POLISILICIO HANNO RAGGIUNTO IL PICCO PIÙ ALTO DEGLI ULTIMI ANNI: 43 DOLLARI STATUNITENSIS AL CHILOGRAMMO CONTRO I 28,5 DOLLARI DELLO STESSO PERIODO DEL 2021. SI TRATTA DI UN INCREMENTO VICINO AL 50%, PERCENTUALE CHE ARRIVA AL 200% SE SI CONSIDERA IL PREZZO ATTUALE CON QUELLO DI GIUGNO 2020 (15 DOLLARI AL CHILOGRAMMO).

AUMENTA ANCHE IL PREZZO DELLE CELLE, CHE È SALITO DA UNA MEDIA DI 0,16 CENTESIMI DI DOLLARI AL WATT PER I MODELLI M6 (166X166 MILLIMETRI), A 0,18 CENTESIMI.

INFINE, CRESCE ANCHE IL PREZZO DEL MODULO, CHE NEGLI ULTIMI DUE ANNI HA SUBITO UN INCREMENTO SIGNIFICATIVO: DA 19 CENTESIMI DI DOLLARO AL WATT DEL PERIODO PRE PANDEMIA A 32 CENTESIMI DI DOLLARI AL WATT (+70%)



HANNO DETTO



Francesco Emmolo, sales director Southern Europe di Longi Solar

«Il fenomeno di shortage continuerà anche nei primi mesi del 2023, perché è previsto un aumento della domanda da Cina e Stati Uniti che assorbiranno una fetta consistente di materiale. Inoltre va considerato che nei mesi estivi, nelle principali fabbriche di polisilicio vengono effettuati importanti interventi di manutenzione che di fatto rallentano la produzione. Risulta quindi fondamentale pianificare e organizzarsi».



Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar

«Prevediamo che i prezzi dei moduli si manterranno alti per tutto l'anno e probabilmente anche per il primo trimestre del 2023. C'è una domanda molto forte a livello globale ma l'offerta di materie prime, in particolare silicio, non cresce di pari passo. Prevediamo inoltre problematiche legate alla logistica e ai trasporti. I principali porti europei sono congestionati con significativi ritardi nelle operazioni di sdoganamento e movimentazione dei containers».



Marco Bobbio, country director Italy di Suntech

«L'aumento dei prezzi dell'ultimo anno è ancora molto legato alla pandemia da Covid che in Cina sta rialzando la testa e che ha confermato le incertezze sulla produzione e sulla logistica. Nel frattempo è ancora presente uno squilibrio di capacità della catena di approvvigionamento che genera un forte impatto sul prezzo del silicio a monte. C'è anche una carenza di celle Perc di dimensioni 182 e 210 rispetto alla domanda del mercato e questo fa aumentare ulteriormente il prezzo del modulo finito».



Alberto Nadai, senior area sales manager di Q Cells

«Il modello di value chain che caratterizza ormai da anni l'economia solare è destinato a cambiare in questo decennio con progetti di rilocalizzazione delle giga factory in Europa, che porteranno a diversi benefici: riduzione dei tempi di consegna, l'effetto "Made in" legato ai marchi ed ai nuovi trend, una maggiore automazione dei processi in loco, l'eliminazione dei problemi doganali, l'implementazione di strategie basate su innovazione di prodotto/processo in loco e una riduzione dei costi della logistica che attualmente pesano per almeno il 10%».



Giovanni Buogo, sales director western Europe di Solis

«La situazione a livello globale è ancora critica. La domanda è molto più alta dell'offerta poiché in tantissimi Paesi la nuova potenza fotovoltaica installata è in forte crescita. Circoscrivendo il discorso agli inverter, la scarsa disponibilità di semiconduttori e di chip sta creando un rallentamento che ha un impatto grave sulle forniture. In questo contesto, a cui si aggiunge un recente ma significativo indebolimento dell'euro verso il dollaro americano, fare previsioni sulle dinamiche dei prezzi è assai complicato».



Averaldo Farri, direttore Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi (ZCS)

«Sul fronte inverter abbiamo notato un forte incremento dei prezzi legato a due motivi: da una parte l'aumento della domanda e la scarsa disponibilità di prodotti; dall'altra, ci sono convertitori che hanno componentistica, come ad esempio i microprocessori, molto simili a quelli utilizzati per l'industria delle auto elettriche, che sta assorbendo una fetta importante di materiale. E così nell'ultimo anno i costi di produzione degli inverter di stringa sono aumentati di circa il 20% rispetto a un anno fa».



Marco Murelli, country manager area Emea di Sungrow

«In un contesto caratterizzato da un forte fenomeno di shortage che ha interessato anche il comparto degli inverter, bisogna assolutamente cambiare il modo di pianificare gli ordini con i distributori. Notiamo come molti di loro abbiano già cambiato i tempi di pianificazione, facendo ad esempio ordini su base semestrale o annuale. Grazie a questo metodo, prevediamo che il comparto residenziale e commerciale in Italia non venga colpito dallo shortage».

Jianshan, nella città di Haining, in Cina. Lo stabilimento avrà una capacità produttiva pari a 11 GW di celle solari con efficienza media del 25% e 15 GW di moduli. Questo aiuterà JinkoSolar a soddisfare la crescente domanda di pannelli N-Type Tiger Neo. Secondo i piani, la fabbrica dovrebbe entrare pienamente in funzione nel quarto trimestre del 2022.

Gli aumenti del prezzo del silicio stanno però mettendo sotto pressione una fetta di produttori di moduli, e in particolare aziende non verticalmente integrate, alcuni dei quali hanno dovuto rallentare la produzione di moduli proprio perché i rincari sui prezzi del silicio hanno avuto un impatto molto forte sulla redditività.

L'IMPATTO SU CELLE E MODULI

Aumenta il prezzo del polisilicio, e aumenta di conseguenza il prezzo delle celle. Nell'ultimo anno, il prezzo delle celle fotovoltaiche è salito da una media di 0,16 centesimi di dollari al watt per i modelli M6 (166x166 millimetri), a 0,18 centesimi. Considerando le celle oggi maggiormente utilizzate dai produttori, e quindi le M10 da 182x182 millimetri, il prezzo è passato da 0,17 centesimi di dollaro a 0,19 centesimi di dollaro al watt. Tra l'altro, inizia a verificarsi un fenomeno di shortage proprio delle celle Perc. «Notiamo una forte carenza di celle Perc di dimensioni da 182 millimetri e 210 millimetri rispetto alla domanda del mercato», aggiunge Marco Bobbio di Suntech, «e questo fa aumentare ulteriormente il prezzo del modulo finito». E infatti, il prezzo finale del modulo negli ultimi due anni ha subito un incremento significativo. Si è infatti passati da 19 centesimi di dollaro al watt del periodo pre pandemia a 32 centesimi di dollari al watt (in media), con una crescita di circa il 70%.

PORTI CONGESTIONATI

Alla base dell'aumento dei prezzi dei moduli fotovoltaici non c'è solo lo shortage dei componenti necessari per realizzarli, ma anche i costi legati a trasporti e logistica che restano ancora decisamente alti.

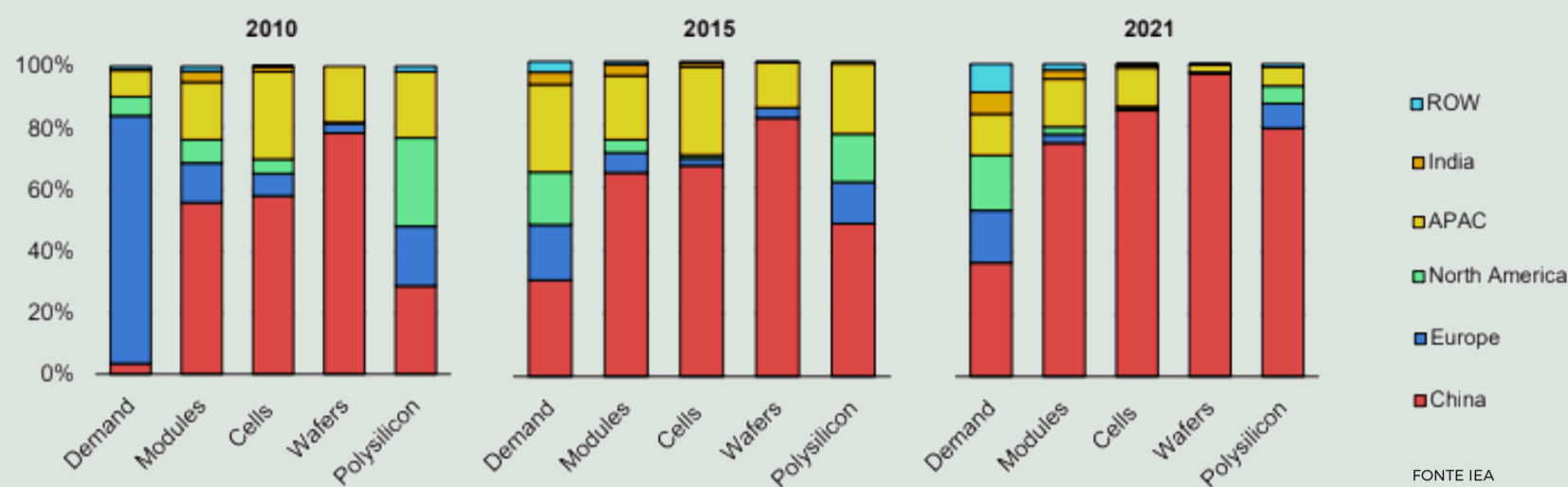
La situazione inizia a migliorare sul fronte dei costi dei container, ma resta incerta sui tempi di consegna. Rispetto a un anno fa, quando i prezzi dei container nelle tratte Cina-Rotterdam e Cina-Mediterraneo avevano superato i 15.000 dollari, oggi i prezzi sono decisamente più bassi: per la prima tratta, a luglio il prezzo dei container oscillava intorno ai 10.500 dollari; per la tratta Cina-Mediterraneo, invece, i prezzi sono leggermente più alti, e si attestano attorno ai 12.500 dollari. Si tratta comunque di valori decisamente elevati se si considerano i prezzi dei container nel periodo pre pandemia (2.500-3.000 dollari). La tratta Cina-Mediterraneo è oggi molto seguita dai produttori, sia per l'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici in alcuni Paesi del bacino del Mediterraneo, sia perché dai porti del Mediterraneo è molto più agevole effettuare le consegne. Da Rotterdam, infatti, bisogna considerare spostamenti più lunghi su gomma verso i Paesi di destinazione, e con i rincari del carburante ciò rischia di appesantire ancora di più i listini. Ma ciò che preoccupa di più in questo momento sono i rallentamenti delle forniture. Il blocco del porto di Shanghai a causa del Covid sta causando tempi di consegna molto più lunghi.

«Prevediamo problematiche legate alla logistica e ai trasporti», spiega Alberto Cuter di JinkoSolar. «I principali porti europei sono congestionati con significativi ritardi nelle operazioni di sdoganamento e movimentazione dei containers. Potrebbero verificarsi rallentamenti dalle tre alle quattro settimane rispetto alle tempistiche standard. Ecco perché diventa fondamentale pianificare e programmare gli ordini con mesi di anticipo. Il prodotto c'è, ma è necessario pianificare con molta più attenzione e in anticipo». Marco Murelli, country manager area Emea di Sungrow, ha aggiunto: «Stiamo cercando metodi di spostamento alternativi, puntando ad esempio alle spedizioni via nave nella tratta Cina-Mediterraneo, o via treno. I costi logistici incidono ancora molto sul prezzo finale dell'inverter, che in media è cresciuto del 5-10% nell'ultimo anno».

NON SOLO MODULI

Lo shortage dei componenti e il rincaro dei prezzi stanno interessando anche i comparti di inverter e batterie. Anche in questo caso, a fronte di una do-

CAPACITÀ PRODUTTIVA DI MODULI PER PAESE E REGIONE, 2010-2021



OGGI LA CINA DETIENE L'80% DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI MODULI A LIVELLO GLOBALE. QUESTO VALORE POTREBBE AUMENTARE FINO AL 95% NEI PROSSIMI TRE ANNI

manda più alta dell'offerta, la scarsa disponibilità di semiconduttori e di chip sta creando forti rallentamenti e ritardi nelle forniture. Tanti dei componenti utilizzati per realizzare inverter e, ovviamente, batterie al litio, sono oggi assorbiti dall'industria dell'automotive, e per questo ci si trova di fronte a un periodo di scarsa disponibilità di prodotto con impatti significativi soprattutto sugli inverter di taglia industriale e utility scale e sui sistemi di storage. «Ci sono inverter che hanno componentistica, come ad esempio i microprocessori, molto simile a quella utilizzata per l'industria delle auto elettriche, che sta assorbendo una fetta importante di materiale», spiega Averlato Farri, direttore Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi. «E così nell'ultimo anno i costi di produzione degli inverter di stringa sono aumentati di circa il 20% rispetto a un anno fa».

Giovanni Buogo, direttore vendite western Europe di Solis, ha aggiunto: «La scarsa disponibilità di semiconduttori e di chip sta creando un rallentamento che ha un impatto grave sulle forniture. In questo contesto, a cui si aggiunge un recente ma significativo indebolimento dell'euro verso il dollaro americano, fare previsioni sulle dinamiche dei prezzi è assai complicato».

Il comparto delle batterie al litio è quello che negli ultimi anni ha registrato l'incremento dei prezzi maggiori. Secondo uno studio dell'IEA, il litio ha registrato un'impennata molto più forte rispetto a quella registrata da silicio e turbine eoliche per la realizzazione di moduli e impianti eolici. L'impatto dello shortage sta quindi spingendo i principali produttori e distributori a rivedere con maggiore accuratezza le pianificazioni degli ordini per non farsi trovare impreparati. «È da inizio anno che lo diciamo: in un contesto caratterizzato da un forte fenomeno di shortage che ha interessato anche il comparto degli inverter, bisogna assolutamente cambiare il modo di pianificare», dichiara Marco Murelli di Sungrow. «A causa prima del Covid, poi dei problemi logistici e delle conseguenze del conflitto Russia-Ucraina, alcuni produttori sono stati particolarmente colpiti dalla scarsa disponibilità di prodotto, e quindi molte richieste sono state dirottate verso i primi tre player, che hanno però dovuto fare i conti con un'ondata di ordini senza precedenti».

REDDITIVITÀ E DIPENDENZA DALLA CINA

A fronte del fenomeno di shortage dei componenti e al rincaro dei prezzi, torna di attualità il tema dello spostamento di una parte della produzione al di fuori dei confini cinesi. Secondo uno studio condotto dal centro di ricerca IEA, che analizza la catena di approvvigionamento per la produzione di moduli, emerge come la quota della Cina nelle fasi di produzione dei pannelli superi l'80%. Questo valore potrebbe aumentare fino al 95% nei prossimi tre anni, quando entreranno in funzione nuove fabbriche attualmente in costruzione. Si tratta di una dipendenza confermata anche dai dati sulle esportazioni dal Paese asiatico. Nei primi quattro mesi dell'anno, infatti, la Cina ha esportato 49 GW di moduli a livello globale, di cui 24,4 GW, ovvero il 50%, diretti

Quadri elettrici per fotovoltaico su misura per te!

Oltre 250.000 quadri l'anno realizzati e distribuiti

48h
Consegna
In tutta Italia!



 **secsun**[®]



Contattaci:
080.9675815
info@secsun.it
www.secsun.it

Divisione Quadri:

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale

Divisione Servizi:

- Adeguamento secondo l'allegato A.70
- Dichiarazione di consumo dell'energia
- Verifica dei contattori a carico reale
- O&M

 **ARGENTA SOA**
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE
SOA 0G1 - 0G9 - 0S19 - 0S30 - 0S28 - 0S3 - 0G11

Member of CISQ Federation
 **RINA**
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
ISO 37001:2016
ISO 45001:2018
SA 8000:2014
ISO 50001:2018

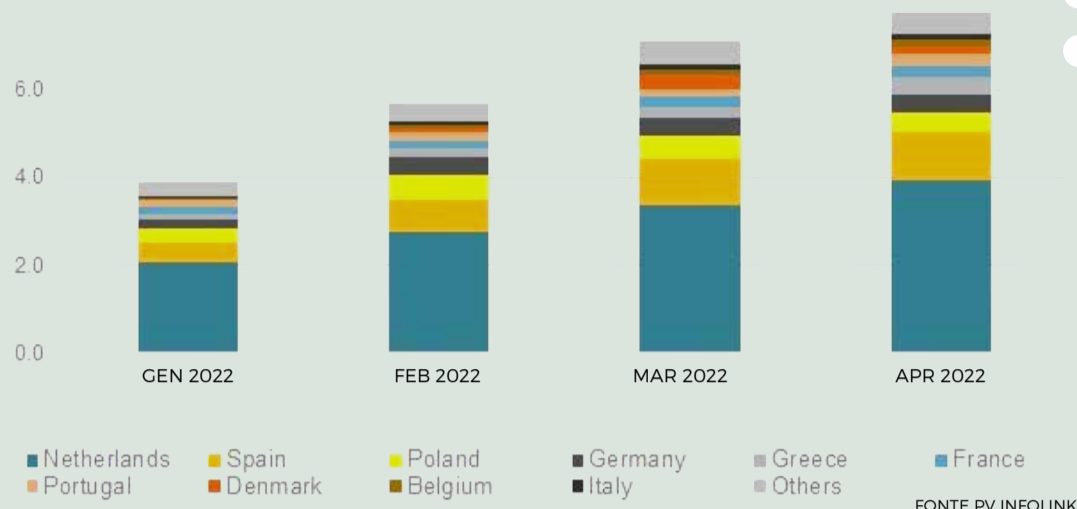
follow us on:





LA DIPENDENZA DI MODULI DALLA CINA RESTA MOLTO ALTA: SOLO NEI PRIMI QUATTRO MESI DEL 2022 SONO STATI ESPORTATI 49 GW DI MODULI A LIVELLO GLOBALE, DI CUI 24,4 GW, OVVERO IL 50%, VERSO L'EUROPA, CON UN AUMENTO DEL 144% RISPETTO AI 10 GW DELLO STESSO PERIODO DELL'ANNO SCORSO

IMPORTAZIONE MODULI DALLA CINA (IN GW): PAESI EUROPEI DI DESTINAZIONE NEI PRIMI QUATTRO MESI DEL 2022



RISPETTO A UN ANNO FA, QUANDO I PREZZI DEI CONTAINER NELLE TRATTE CINA-ROTTERDAM E CINA-MEDITERRANEO AVEVANO SUPERATO I 15MILA DOLLARI, OGGI I VALORI SONO DECISAMENTE PIÙ BASSI: PER LA PRIMA TRATTA, A LUGLIO IL PREZZO DEI CONTAINER OSCILLAVA INTORNO AI 10,5MILA DOLLARI; PER LA TRATTA CINA-MEDITERRANEO, INVECE, I PREZZI SONO LEGGERMENTE PIÙ ALTI, E SI ATTESTANO ATTORNO AI 12,5MILA DOLLARI

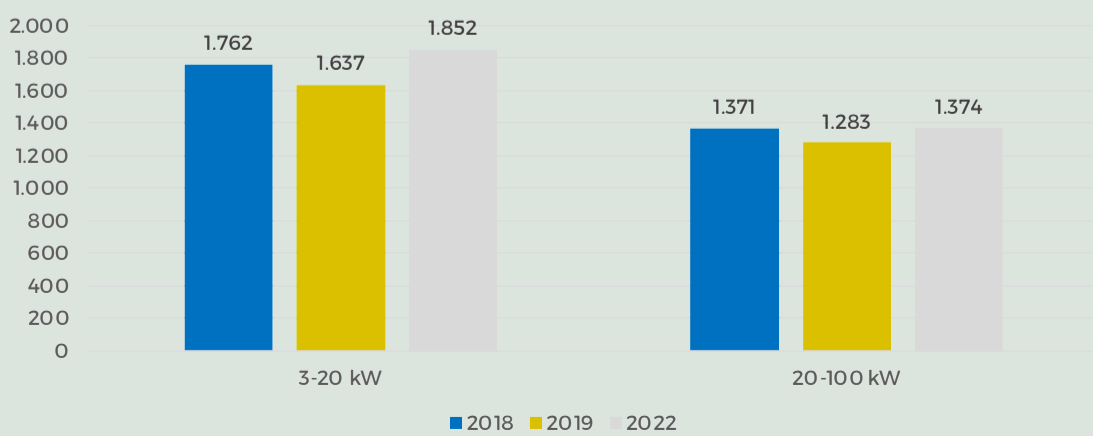
PREZZO DEI CONTAINER NELLE TRATTE CINA-ROTTERDAM E CINA-MEDITERRANEO



Fonte: FREIGHTOS

DOPO IL CALO DEL PREZZO MEDIO AL KWP DEGLI SCORSI ANNI, LEGATO PRINCIPALMENTE ALLA FLESSIONE DEL PREZZO DEI MODULI FOTVOLTAICI, IL VALORE MEDIO DEL KWP PER IL SEGMENTO DI IMPIANTI TRA 3 E 20 KWP È AUMENTATO RISPETTIVAMENTE DEL 13% E DEL 7% RISPETTO AL 2019

FV IN ITALIA: COSTO DEL KWP INSTALLATO (IN EURO) PER TAGLIA IMPIANTO



verso l'Europa, con un aumento del 144% rispetto ai 10 GW dello stesso periodo dell'anno scorso.

«A mio avviso il modello di value chain che caratterizza ormai da anni l'economia solare è destinato a cambiare in questo decennio», spiega Alberto Nadi di Q Cells, «con progetti di rilocalizzazione delle giga factory in Europa, che al momento rimangono un numero limitato e hanno di conseguenza effetti minimi sull'economia solare europea, ma che porteranno a diversi benefici: riduzione dei tempi di consegna, l'effetto "Made in" legato ai marchi e ai nuovi trend, una maggiore automazione dei processi in loco, l'eliminazione dei problemi doganali, l'implementazione di strategie basate su innovazione di prodotto/processo in loco per evitare dispersione di know-how, una maggiore protezione della proprietà intellettuale e una riduzione dei costi della logistica che attualmente pesano per almeno il 10%».

Sempre all'interno del suo ultimo report, l'IEA ha ripreso il tema della produzione in Europa lanciando un allarme: è necessario riportare una buona parte della produzione nel Vecchio Continente per sganciarsi dalla dipendenza dalla Cina, aumentare la capacità produttiva per supportare tutta la supply chain e, quindi, rispondere prontamente all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici. Non solo: bisognerà prevenire i rischi geopolitici derivanti dall'eccessiva dipendenza dal Paese asiatico. Sempre l'IEA segnala infatti le vulnerabilità finanziarie a cui oggi è sottoposto il fotovoltaico Made in Cina, sottolineando come un terzo della capacità della produzione del silicio sia a rischio fallimento medio/alto.

A partire da indicatori tra cui redditività, leva finanziaria, liquidità e solvibilità, ciascun segmento della catena di approvvigionamento del solare sarebbe a rischio fallimento già dal 2015. Ora, considerando ad esempio il polisilicio, a causa dei prezzi elevati i rischi di fallimento si sono notevolmente ridotti. Ma un ritorno a prezzi più bassi potrebbe invertire il trend. E infatti, secondo l'IEA, nel 2021 il 49% della capacità globale di polisilicio era già a medio rischio fallimento. Al contrario, solo il 2% delle aziende coinvolte nella produzione di lingotti, wafer, celle e moduli era ad alto rischio di fallimento nel 2021. La vulnerabilità finanziaria è inoltre direttamente proporzionale ai sostegni finanziari con i quali il governo cinese foraggia i grandi produttori di polisilicio. Cosa accadrebbe se il governo decidesse di rivedere le sovvenzioni, magari al ribasso? Probabilmente, alcune delle aziende più competitive e strutturate rischierebbero il fallimento. È chiaro che con tutti questi aspetti la catena di approvvigionamento diventa ancora più vulnerabile, soprattutto considerando che a partire dal 2030 la nuova potenza fotovoltaica installata annualmente dovrebbe attestarsi, in media, attorno al TWp.

L'IMPATTO SUL MERCATO ITALIANO

A partire dall'aumento dei prezzi dei componenti, qual è l'impatto in Italia sui costi chiavi in mano degli impianti fotovoltaici?

Secondo quanto emerso da un sondaggio di SolareB2B rivolto agli installatori e pubblicato sul numero di maggio della rivista, dopo il calo del prezzo medio al kWp degli scorsi anni, legato principalmente alla flessione del prezzo dei moduli fotovoltaici, si registra un'inversione di tendenza. Il valore medio del kWp per il segmento di impianti tra 3 e 20 kWp è di 1.852 euro, con un aumento del 13% rispetto ai 1.637 euro del 2019. Per quanto riguarda la taglia tra 21 e 100 kWp, il valore medio è di 1.374 euro. In questo caso l'aumento è meno sentito: rispetto al 2019, si registra infatti un incremento del 7% (1.283 euro). «Considerando il mercato italiano, un eventuale moderato incremento dei prezzi dei componenti non sarebbe comunque un problema», aggiunge Giovanni Buogo di Solis. «Questo poiché il costo dell'energia ha raggiunto livelli tali per cui installare un impianto solare risulta decisamente conveniente anche ai costi odierni».

RESIDENZIALE E COMMERCIALE CORRONO

L'aumento dei prezzi di installazione al kWp in Italia non è stato visto come un problema da parte del mercato. In ambito residenziale, l'aumento dei prezzi è meno sentito, anche perché ci sono installatori che

con il Superbonus stanno già lavorando con prezzi decisamente più alti rispetto a quelli dello scorso anno. Uno dei problemi riscontrati è principalmente legato alla disponibilità di componenti, e in particolare di sistemi di accumulo o di inverter ibridi, e ai ritardi nelle consegne. Stessa considerazione va fatta sul fronte delle installazioni di taglia commerciale: in questo caso, i forti aumenti dei costi energetici, che continuano a spingere tanti imprenditori a investire nel solare con l'obiettivo di abbattere le bollette, stanno mantenendo i tempi di rientro dell'investimento a livelli addirittura più bassi rispetto al periodo pre Covid.

«Per i prossimi mesi non penso ci saranno problemi a reperire materiale», spiega Averaldo Farri di ZCS, «ma potrebbero registrarsi rallentamenti sulle forniture dovuti a problemi sui trasporti, che ancora non sono risolti, e ad una forte domanda a livello mondiale».

Il fatto che non ci siano grosse problematiche sul fronte degli impianti residenziali e commerciali è anche legato a un cambio di approccio da parte dei distributori, che nell'ultimo anno hanno ottimizzato le pianificazioni a partire da forecast molto più accurati, e che hanno ampliato l'offerta e investito in logistica e magazzino con l'obiettivo di garantire disponibilità di prodotto ai propri partner.

«La soluzione che abbiamo adottato è quella di pianificare al meglio gli ordini con i distributori», aggiunge Marco Murelli di Sungrow. «Notiamo come molti di loro abbiano già cambiato i tempi di pianificazione, facendo ad esempio ordini su base semestrale o annuale. Grazie a questo metodo, prevediamo che il comparto residenziale e commerciale in Italia non venga colpito dallo shortage. Differente è invece la situazione sul fronte delle installazioni utility scale, dove le tempistiche sono molto più lunghe e dove, spesso, gli EPC non pianificano in maniera accurata considerando la fornitura degli inverter come "non prioritaria". A confermare il buono stato di salute delle nuove installazioni su tetto sono soprattutto i numeri: in ambito residenziale, da gennaio a maggio in Italia i nuovi impianti di potenza fino ai 12 kW hanno segnato un incremento del 158% rispetto allo stesso periodo del 2021; le installazioni con potenza compresa tra 20 e 200 kW hanno segnato una crescita del 7%, mentre la taglia tra 200 kW e 1 MW ha registrato un incremento dell'80%.

RALLENTAMENTI IN VISTA

Differente è invece la situazione per quanto riguarda le installazioni di taglia utility scale, che rischiano di essere fortemente penalizzate dall'aumento dei prezzi dei componenti e dallo shortage. Ci sono già fondi di investimento che stanno attendendo un possibile calo del costo chiavi in mano delle centrali a terra. Alcuni progetti sono in stand by, altri faticano a partire proprio in attesa di un miglioramento dei prezzi, che su progetti utility scale hanno sicuramente un peso cruciale.

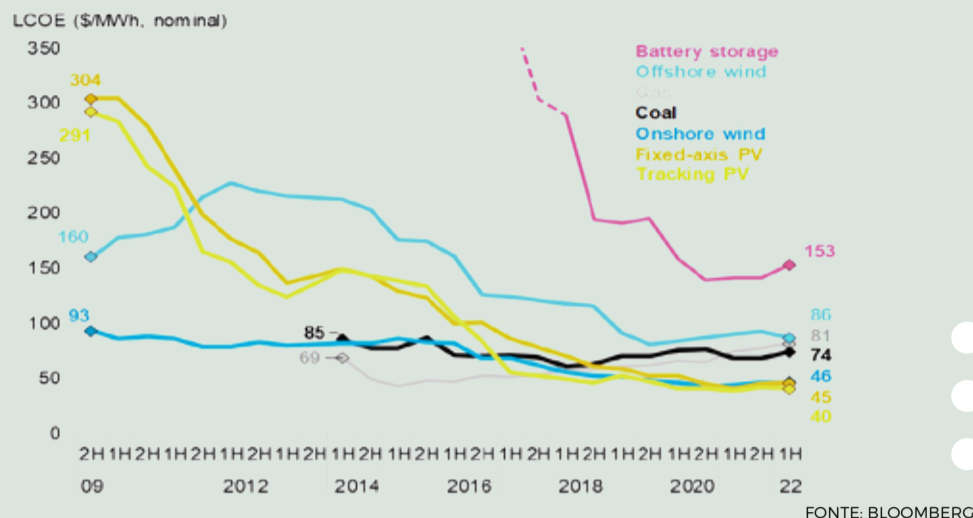
Secondo uno studio Bloomberg, che analizza il Levelized cost of energy (Lcoe) per fonti nel periodo 2009-2022, per la prima volta si è arrestata la discesa fortissima del costo livellato dell'energia degli impianti fotovoltaici. Anzi, nell'ultimo anno il Lcoe è tornato a salire leggermente. Oggi il Lcoe del solare oscilla tra i 40 ai 45 dollari al MWh.

In Italia nel 2022 sono solo tre le centrali utility scale con potenza superiore ai 10 MW entrate in funzione, ma fanno riferimento a realizzazioni avviate un paio di anni fa e allacciate solo nei primi mesi del 2022. Non sappiamo quindi se nel corso dell'anno entreranno in funzione altre installazioni con potenze simili, installazioni in grado di muovere volumi importanti di merci e di impattare fortemente sulla nuova potenza installata.

«Potrebbero slittare grossi progetti utility scale», conclude Marco Bobbio di Suntech, «in attesa che il prezzo dei moduli torni a scendere rispetto ai 30/32 centesimi attuali».

Non ci resta quindi che stare all'occhio e vedere in che modo tutti questi fenomeni di portata globale potranno impattare sul mercato, sperando che non si verifichino rallentamenti e che non venga penalizzato un intero comparto che sta crescendo in maniera significativa.

LCOE PER FONTE, 2009-2022



DOPO ANNI DI CALO, NEL 2022 IL LCOE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI È TORNATO A SALIRE, ATTESTANDOSI TRA I 40 E I 45 DOLLARI AL MWH

EGING PV
presenta il nuovo modulo
450w - 460w mono half cut a 120 celle
GIÀ DISPONIBILE DA SETTEMBRE!



STAR SERIES MONO PERC
EG-460M60-HLV 120-cell MODULE
440~460W
0~3% POSITIVE TOLERANCE

KEY FEATURES

- Mbb cell design**
Multi Busbar cells brings lower resistance and increased Busbar reflectance ensures higher power output
- High compatibility**
Innovative 182mm big cell, small size model design, compatible to variance Roof-top and installation methodology
- High Reliability**
Strict in-house testing in PV Lab which is CNAS approved & TUV/VDE certified
- Excellent Low-light Performance**
Advanced solar cell and glass surface texturing technology allows for excellent performance in low-light environments
- Highly Mechanical Load Design**
Certified to withstand: 5400Pa snow load and 2400Pa wind load
- PID FREE**
PID Resistant
Excellent PID resistance performance optimized by unique structural design

LINEAR PERFORMANCE WARRANTY

12 Year Product Warranty 25 Year Linear Power Warranty



✉ donatella.scavazza@egingpv.com

☎ +39 345 4728658 🌐 www.egingpv.com



I NUOVI SCENARI CON LA FINE DELLO SCAMBIO SUL POSTO

LA STORICA MISURA HA GARANTITO LA REDDITIVITÀ DEGLI IMPIANTI E I LORO RICAVI A PRESCINDERE DAL FATTO CHE SI RIUSCISSE A MASSIMIZZARE LA CONTEMPORANEITÀ FRA PRODUZIONE E CONSUMO. CON LA FINE DI QUESTO MECCANISMO, CHE VERRÀ SOSTITUITO DA INCENTIVI CHE VARIERANNO IN BASE ALLA POTENZA DELL'IMPIANTO, IL PRODUTTORE DOVRÀ AFFIDARSI ALL'ACCUMULO ABBINATO AL FV PER OTTIMIZZARE ANCORA DI PIÙ L'ENERGIA PRODOTTA E QUELLA CONSUMATA

DI EMILIO SANI



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



Per gli impianti fotovoltaici sempre di più ricorrono in questi giorni due domande. Con che prospettiva si faranno i piccoli impianti da fine anno quando finirà lo scambio sul posto? E qual è l'impatto sullo scambio sul posto del prelievo che taglia i ricavi sulla vendita di energia per gli impianti fotovoltaici? Di seguito si cercherà di rispondere a queste domande.

Ai sensi dell'articolo 9 comma 2 del Decreto Legislativo 199/2021, decorsi 90 giorni dall'entrata in vigore dei decreti per la incentivazione della produzione e condivisione di energia rinnovabile, il meccanismo dello scambio sul posto sarà soppresso. Ipotizzando che tali decreti siano pubblicati e entrino in vigore fra il primo di settembre e il primo di ottobre, nel mese di dicembre 2022 finirà la possibilità per i nuovi impianti di aderire al meccanismo dello scambio sul posto.

Gli impianti per i quali lo scambio sul posto è già attivo potranno mantenerlo, ma a partire dal 31 dicembre 2024 con meccanismi di gradualità saranno tenuti ad abbandonare il meccanismo di scambio sul posto e passare alla tariffa incentivante per i piccoli impianti.

Lo scambio sul posto ha sino ad oggi garantito la redditività degli impianti e i loro ricavi a prescindere

dal fatto che si riuscisse a massimizzare la contemporaneità fra produzione e consumo. Con la fine dello scambio questo non sarà più possibile e inevitabilmente i ricavi degli impianti saranno legati alla simultaneità fra produzione e consumo. Di seguito si fa una analisi dei nuovi scenari.

I NUOVI SISTEMI INCENTIVANTI

Lo scambio sul posto sarà sostituito dai nuovi incentivi per l'energia dei piccoli impianti (articolo 7 del Decreto Legislativo 199/2021) o alternativamente dagli incentivi per la condivisione di energia (articolo 8 del Decreto Legislativo 199/2021).

Per i piccoli impianti

L'accesso agli incentivi per l'energia prodotta dai piccoli impianti (articolo 7 del Decreto Legislativo 199/2021) è previsto per gli impianti di potenza fino a 1 MW. Questi incentivi saranno garantiti senza necessità di previo accesso a aste o registri, così come è oggi per lo scambio sul posto. L'incentivo dovrà favorire l'autoconsumo e l'abbinamento degli impianti a fonte rinnovabile non programmabile con i sistemi di accumulo. Verosimilmente dunque vi sarà una tariffa in-

centivante applicabile non solo all'energia immessa in rete, ma anche all'energia autoconsumata in sito.

Ne consegue che con la fine dello scambio sul posto l'adesione all'incentivo piccoli impianti potrebbe risultare la soluzione più conveniente per quelle installazioni su coperture industriali produttive o artigianali dove la quasi totalità dell'energia viene autoconsumata. In questi casi infatti il cliente potrà godere oltre ai benefici dell'autoconsumo anche di specifici premi sull'energia autoconsumata. Attualmente gli incentivi ai sensi del DM 4 Luglio 2019 sono concessi solo a impianti di potenza pari o superiore a 20 kW e quindi al momento questa incentivazione non vale per i piccolissimi impianti. Andrà verificato se questo limite sarà superato con l'attuazione del DM 4 Luglio 2019.

Gli incentivi sull'energia condivisa

Per quanto attiene all'energia condivisa attualmente non vi sono limiti minimi di potenza per l'incentivazione, ma solo un limite massimo a 1 MW. L'accesso agli incentivi sarà garantito anche in questo caso direttamente, senza necessità di previa iscrizione a aste o registri.

L'incentivo sull'energia condivisa assume che si

intenda effettuare l'autoconsumo non solo in sito ma anche "altrove" in luoghi diversi rispetto a quello dove l'energia sia prodotta direttamente. Tale autoconsumo "altrove" può avvenire:

- direttamente da parte del solo singolo produttore (Autoconsumo singolo altrove ai sensi dell'Articolo 30 comma 1, lettera a), punto 2.2) del Decreto Legislativo 199/2021). Il che potrà avvenire ad esempio nel caso del Comune che produce energia in un sito e per ridurre i propri costi energetici intenda poi condividere tale energia nei punti di consumo distribuiti sul territorio comunale in altri siti;
- da parte di soggetti diversi rispetto al produttore, ma che sono tutti nello stesso edificio o condominio (Autoconsumo collettivo ai sensi dell'Articolo 30 comma 2 del Decreto Legislativo 199/2021)
- da parte di soggetti che aderiscono alla medesima comunità di energia rinnovabile (Articolo 31 del Decreto Legislativo 199/2021).

Nei casi in cui l'autoconsumo istantaneo in sito non è molto alto, come ad esempio in ambito residenziale, l'adesione alla comunità di energia rinnovabile o ove possibile agli altri sistemi di condivisione "altrove" dell'energia può essere la soluzione più conveniente.

L'incentivo sull'energia condivisa nelle comunità di energia rinnovabile avrà, infatti, verosimilmente valore unitario maggiore rispetto all'incentivo per l'energia dei piccoli impianti. Ancora non si sanno i valori che avranno i nuovi strumenti incentivanti. Se si fa comunque riferimento alla disciplina vigente, il Decreto 4 Luglio 2019 prevede per l'energia immessa in rete dai piccoli impianti una base d'asta di 90 Euro/MWh, che include anche il valore dell'energia, mentre l'incentivo sull'energia immessa in rete e condivisa per gli impianti che hanno aderito alla sperimentazione sulle comunità energetiche è pari a 110 Euro/MWh, cui si deve sommare il valore dell'energia. Anche assumendo che tutto il valore dell'energia o una parte sostanziale di esso venga retrocesso ai consumatori che assicurano la condivisione dell'energia nella comunità energetica, comunque i ricavi per l'energia immessa in rete sono significativamente più alti in un sistema di condivisione dell'energia se si massimizza la condivisione dell'energia immessa in rete.

Se poi nel nuovo sistema di incentivazione dell'energia immessa in rete dai piccoli impianti continueranno a esserci potenze minime per l'accesso agli incentivi, come è oggi ai sensi del DM 4 Luglio 2019 (20 kW) l'adesione a una comunità di energia rinnovabile potrebbe essere una necessità e non una scelta per i piccoli impianti residenziali.

PRELIEVO FORZOSO

Ai sensi dell'Articolo 15 bis del DL 4/2022 dal 1° febbraio 2022 al 31 dicembre 2022 i ricavi da vendita di energia per gli impianti fotovoltaici di primo, secondo, terzo e quarto Conto Energia non possono superare un valore massimo fissato in modo diverso per ciascuna zona di mercato. La differenza fra quanto incassato per la vendita di energia dai produttori e il valore massimo stabilito dalla legge dovrà essere restituita al GSE e si tratta di importi molto significativi visto l'andamento dei prezzi.

Ai sensi dell'Articolo 4.2 della Delibera 266/2022 di Arera vi è un regime di favore per gli impianti in scambio sul posto, che avendo anche il Conto Energia sono assoggettati a tale prelievo. Le partite economiche dell'energia da restituire verranno determinate solo sulla base dei dati a fine 2022 e la decurtazione verrà effettuata solo sulla quantità di energia immessa in rete e non scambiata, che in genere per gli impianti in scambio sul posto si riferisce a quantità minime.

CONCLUSIONE

Con la fine dello scambio sul posto, l'autoproduttore di energia è dunque chiamato a efficientare il rapporto fra la propria produzione e il consumo locale di energia.

Qualora si riesca a massimizzare l'energia auto-

consumata in sito anche attraverso l'installazione di sistemi di accumulo e una gestione più attenta dei propri tempi di consumo, l'autoconsumatore potrà avere convenienza ad aderire all'incentivo piccoli impianti che ha il vantaggio di essere gestito in assoluta autonomia senza il coinvolgimento di soggetti terzi.

Qualora invece l'autoproduttore non riesca a massimizzare l'autoconsumo in sito, sarà necessario sfruttare il consumo di altri soggetti all'interno di una comunità di energia rinnovabile o di un sistema di autoconsumo collettivo e quindi aderire agli specifici incentivi per la condivisione di energia. La possibilità di mantenere o meno con la comunità energetica un livello di ricavi pari a quelli attualmente garantiti dallo scambio sul posto dipenderà dalla capacità di massimizzare la condivisione di energia e dalla struttura della tariffa incentivante che verrà garantita alla condivisione di energia nelle comunità di energia rinnova-

bile. Se si continuerà a mantenere una struttura tariffaria per le comunità uguale a quella della fase sperimentale il valore dell'energia andrà a cumularsi a un incentivo sostanzialmente pari agli oneri oggi restituiti con lo scambio sul posto. Il nuovo regime che prevederà l'adesione alla comunità al posto dello scambio sul posto non sarà dunque di pregiudizio per gli autoproduttori. Diverso sarebbe invece se si modificasse la struttura tariffaria per gli incentivi alle comunità e si prevedesse una tariffa omnicomprensiva in cui l'incentivo include il prezzo dell'energia. In tale caso infatti i ricavi sarebbero forfettizzati e in periodi come questo di forte incremento dei costi dell'energia sarebbero sostanzialmente minori rispetto a quelli originati attualmente dallo scambio sul posto e non sarebbero sufficienti per i consumatori a neutralizzare l'incremento dei costi energetici, come sta invece facendo ora lo scambio sul posto.



Building a Fully Connected, Intelligent World

Torna il Huawei FusionSolar Roadshow!

Un vero e proprio mobile showroom in tour nelle principali città italiane per incontrare installatori, progettisti e professionisti del settore fotovoltaico.

Un'occasione per toccare con mano le soluzioni e le novità Huawei in ambito residenziale e commerciale ed assistere a presentazioni tecniche e dimostrazioni pratiche a cura del nostro team.



Seguici per rimanere aggiornato sul calendario degli eventi e registrarti!



@ Huawei FusionSolar



Iscriviti alla Huawei Smart PV Community
community.solar.huawei.com



MCE: UN'EDIZIONE IN CHIARO SCURO

LA 42ESIMA EDIZIONE DELLA KERMESSA DEDICATA A IMPIANTISTICA, CLIMATIZZAZIONE ED ENERGIE RINNOVABILI, CHE SI È SVOLTA A FINE GIUGNO 2022 A MILANO, HA VISTO LA PRESENZA DI 1.581 ESPOSITORI E 90.735 VISITATORI. NELL'AREA THAT'S SMART, È CRESCIUTO IL NUMERO DI AZIENDE PRESENTI, SIA SUL FRONTE DEL FOTOVOLTAICO, SIA SU QUELLO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA

Dopo ben quattro anni, una pandemia e svariati rinvii proprio a causa del Covid, dal 28 giugno al 1° luglio 2022 è tornata a Milano la 42esima edizione di MCE Mostra Convegno Expocomfort, evento dedicato a climatizzazione, efficientamento energetico, energie rinnovabili e idrotermosanitario.

A differenza delle precedenti edizioni, che si sono sempre svolte nel mese di marzo, quest'anno gli organizzatori hanno dovuto sostenere un enorme sforzo per poter garantire lo svolgimento della manifestazione, e hanno scelto la fine di giugno come prima data utile (ricordiamo che inizialmente la fiera era prevista a marzo 2022, ma a causa del Covid era stata rinviata). A differenza di marzo, tuttavia, i mesi estivi vedono gli installatori, sia elettrici sia termoidraulici, molto più impegnati sui cantieri rispetto ai mesi invernali. A maggior ragione quest'anno: le scadenze previste dal Superbonus nell'ambito degli edifici unifamiliari, e la spinta degli interventi di efficientamento in ambito commerciale e industriale per contenere i continui aumenti dei prezzi dell'energia, stanno mettendo sotto pressione tantissimi installatori.

E così all'edizione 2022 hanno partecipato circa 91mila visitatori, con una flessione del 43% rispetto all'ultima edizione del 2018, quando in fiera avevano partecipato 162mila visitatori. In calo anche il numero degli espositori, dai 2.400 del 2018 ai 1.581 del 2022 (-34%).

La manifestazione ha chiuso però con un aumento del numero degli eventi (120 in presenza) e con una partecipazione positiva di operatori dall'estero, che si è confermata ai livelli pre pandemici, con 130 Paesi rappresentati dai visitatori. Oltre alla Turchia, Paese ospite di questa edizione 2022, il Medio Oriente è stato rappresentato soprattutto dalla Penisola Araba, l'area Stan, Iraq e Iran, che assieme a India e ai paesi dell'Estremo Oriente (Cina, Giappone e Sud Corea in primis) fanno dell'Asia il continente più presente dopo l'Europa. Cresce l'Africa con Marocco, Egitto, Algeria e Tunisia, Maghreb, e Sud Africa e si confermano le Americhe (USA, Canada, Argentina, Cile, solo per citarne alcuni).

«Questa 42a edizione di MCE è stata forse la più coinvolgente», dichiara Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia. «Ha assunto il valore di essere quella della ripartenza e dell'entusiasmo di tornare in presenza in eventi di questa portata. Ha visto il coinvolgimento di relatori, istituzioni e di tutti gli operatori al fianco delle aziende, che hanno partecipato attivamente testimoniando come fosse necessario fare cultura e impresa attorno agli ambiti domestici e lavorativi, ora più che mai al centro dell'attenzione di tutti noi. Come mai prima d'ora i protagonisti di questa edizione sono stati gli espositori, che hanno creduto nel progetto di MCE, nel suo ruolo strategico di hub per l'intero comparto per il rilancio delle im-



LA PROSSIMA EDIZIONE DI MCE - MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT SI TERRÀ DAL 12 AL 15 MARZO 2024

prese, confermando la loro presenza e incrementando i momenti di discussione e confronto».

BENE L'AREA THAT'S SMART

Anche quest'anno, l'area That's Smart, punto di unione fra i mondi dell'elettrico e del termico, ha registrato una certa vivacità, soprattutto tra le fila degli espositori. Rispetto all'edizione del 2018, quando avevano partecipato circa 70 espositori, quest'anno nei padiglioni 1 e 3 erano presenti 75 player tra distributori, produttori di moduli, inverter, sistemi di storage e sistemi di montaggio, con tantissimi prodotti e servizi lanciati nei mesi scorsi. Molti di questi sono già disponibili per il mercato italiano, o sono prossimi al lancio.

Particolare fermento è stato registrato sul fronte degli inverter. Sono diverse le novità nell'ambito dei prodotti per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, così come i prodotti per la predisposizione con l'accumulo. In fiera particolare attenzione è stata rivolta anche ai servizi per installatori e progettisti, con l'obiettivo di coadiuvarli in tutte le fasi, dalla vendita all'installazione. Oltre a produttori di inverter e sistemi di storage, tra cui Ingeteam, GoodWe, Kostal, Senec, SMA, Solis, Sonnen e ZCS, erano presenti anche alcuni produttori di moduli (Aleo, JinkoSolar, Suntech, Sunova e Trienergia per citarne alcuni), di sistemi di mon-

taggio (K2 Systems) e i principali distributori, tra cui Baywa r.e., Coenergia, Energia Italia, P.M. Service, Tecno-Lario e VP Solar. I distributori hanno portato in fiera anche i marchi di produttori che non erano presenti fisicamente alla kermesse con stand. Alla quattro giorni di manifestazione, sono stati inoltre diversi gli operatori che hanno partecipato semplicemente in qualità di visitatori.

E-MOBILITY TRA I PROTAGONISTI

Tra i principali protagonisti di MCE 2022 si sono confermati anche i player impegnati nel business dell'e-mobility con i propri sistemi di ricarica dedicati ai veicoli elettrici. Nonostante infatti l'evento fosse principalmente dedicato alle realtà che producono e realizzano impianti e sistemi per il comfort abitativo in ambito industriale e residenziale, numerose aziende espositrici, tra cui alcune realtà esclusivamente specializzate nella produzione di wall box come ad esempio Daze Technology, hanno esposto i propri ev-charger. Non solo però produttori puri di wall box: diversi fornitori di inverter e sistemi di storage che negli ultimi anni si sono affacciati al mondo della mobilità elettrica, hanno portato in fiera colonnine e wall box.

Nelle pagine a seguire troverete alcune delle principali novità che sono state presentate nell'area That's Smart.

Le aziende in fiera

ALEO SOLAR Modulo FV LEO



Flavia Favaretto, senior marketing e vendite internazionali di Aleo Solar, ha presentato i moduli LEO da 400 Wp sviluppati per le installazioni di taglia residenziale e commerciale. I prodotti coniugano durabilità ad alte prestazioni in spazi limitati, distinguendosi come soluzione ottimale per installazioni sia domestiche sia commerciali. I moduli sono disponibili con celle half cut multi bus bar e nella versione standard e full black.

BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS Soluzioni per l'agrivoltaico e iniziativa sostenibile

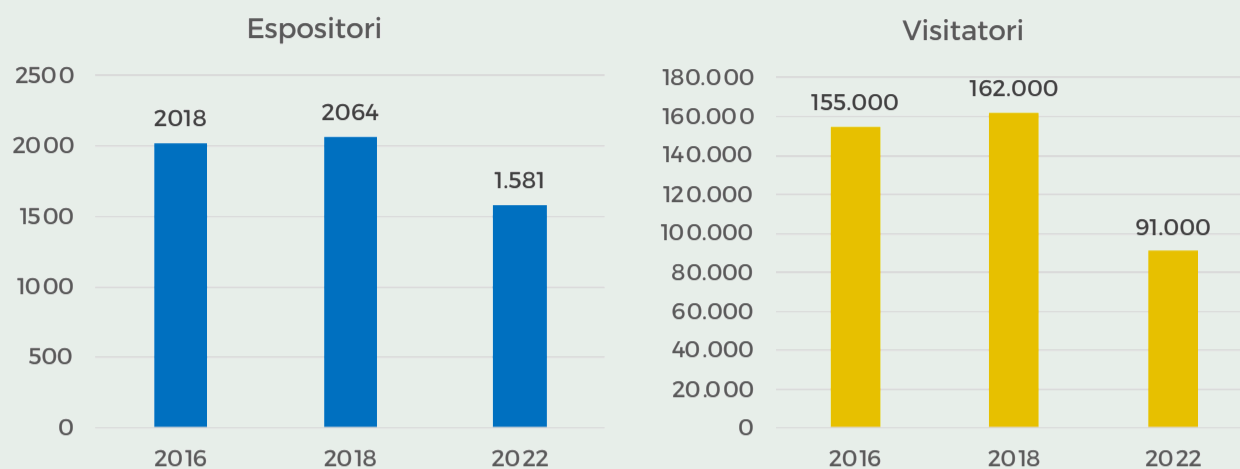


Allo stand di Baywa r.e. Solar Systems riflettori puntati sulle soluzioni per l'agrivoltaico, e in particolare sul modulo bifacciale HT-Saee, distribuito dall'azienda proprio per questo tipo di installazioni.

BayWa r.e., inoltre, ha lanciato un nuovo progetto di sostenibilità. L'iniziativa "Ripensa la tua energia, con noi" ha l'obiettivo di far riflettere sull'impatto che ogni azione ha sull'ambiente. Il progetto si sviluppa in due fasi: la prima in occasione della fiera MCE dove presso lo stand BayWa r.e. i visitatori hanno potuto calcolare la CO2 prodotta per raggiungere lo stand e hanno potuto prendere parte al gioco "Abbatti la tua CO2!". La seconda fase prenderà vita verso la metà di settembre, con un evento di piantumazione nel bosco della biodiversità di Bologna. Qui l'azienda planterà un numero di alberi e arbusti volti ad assorbire la CO2 prodotta dai visitatori e dal team BayWa r.e. per raggiungere la fiera.

Nella foto, da sinistra, Enrico Marin, managing director, Silvia Battistoni, marketing coordinator, e Luca Farfanelli, neo head of sales di Baywa r.e. Solar Systems Italia.

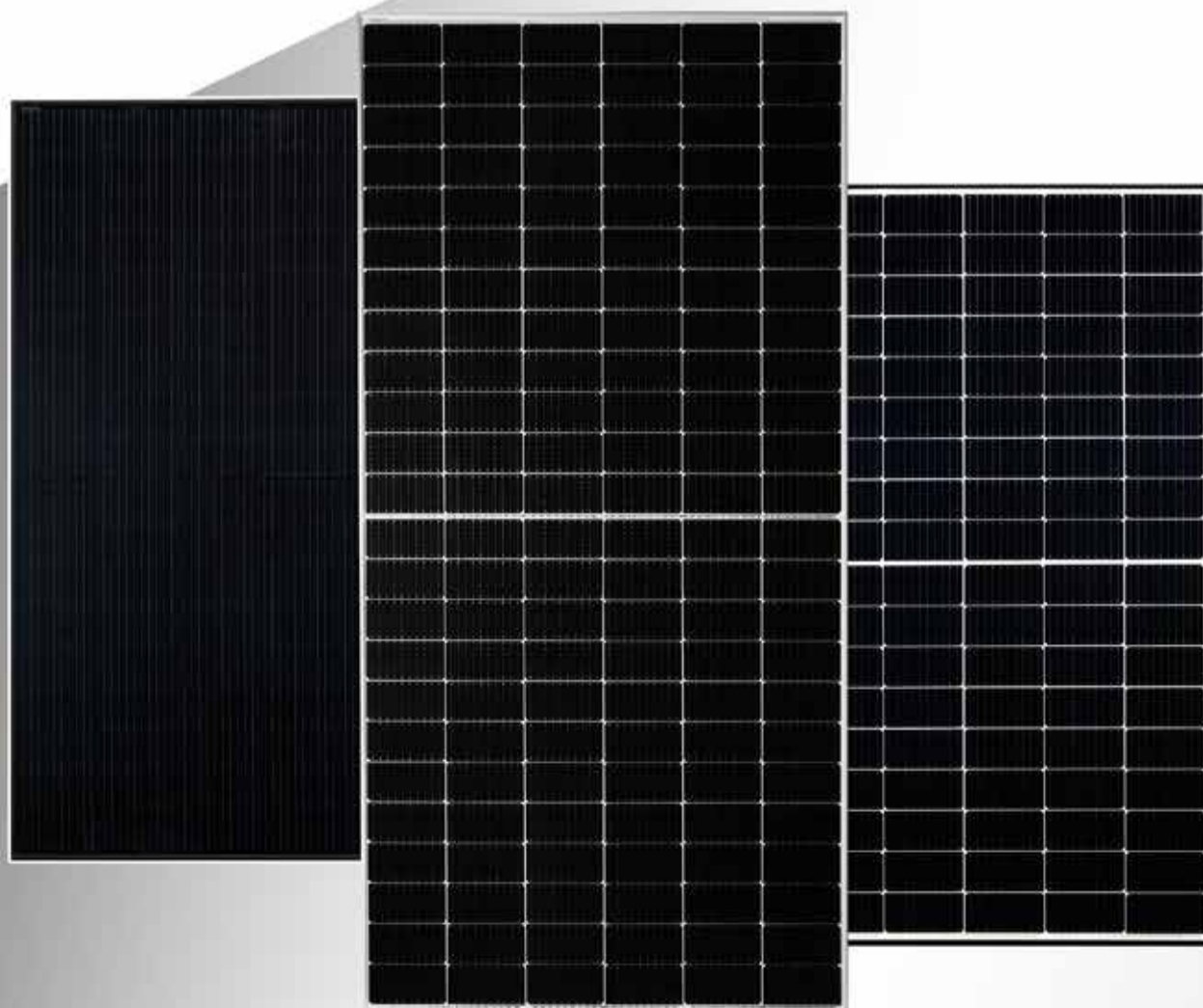
I numeri di MCE



TOPCon

Cutting-edge technology

- Excellent bifacial rate
- Lower temperature coefficient
- Ultra-low attenuation
- Lower system cost





COENERGIA Moduli Trienergia da 400 W



Allo stand di Coenergia, Davide Caprara, sales manager dell'azienda, ha presentato l'offerta di moduli, inverter, sistemi storage e wall box. Sotto i riflettori soprattutto i nuovi moduli Trienergia da 400 Wp, con backsheet conduttivo, nelle versioni full black e con back sheet bianco. I moduli sono realizzati con mezze celle M6. I pannelli montano dei backcontact MWT (Metal Wrap Through) con elettrodi posizionati nella parte posteriore del modulo e con celle prive di saldature in quanto non vengono più saldate nei punti di connessione ma incollate su un innovativo backsheet conduttivo. Questo permette di ottenere un aumento di efficienza di circa il 20% rispetto ai pannelli standard, e un minor rischio di rotture e microfratture. Tra i prodotti più osservati in fiera va segnalato anche il modello full red, per rispondere alla domanda di impianti fotovoltaici installati in aree con vincoli paesaggistici.

DAZE TECHNOLOGY Wall box DazeMax e DazeBox C



Presso lo stand Daze Technology Alessandro Marinelli, tecnico commerciale, Daniela Marro, Ev charging Technical sales, e Andrea Austoni, reparto commerciale, presentano le caratteristiche principali delle wall box DazeMax e DazeBox C dotate di funzione Dynamic Power Management. DazeMax C integra tutte le nuove funzionalità introdotte da DazeBox C in una wallbox pensata per ambienti semi pubblici (condomini, parcheggi aziendali ecc.). Tra queste ci sono la possibilità di aderire alla sperimentazione Arera, che consente di caricare fino a 6 kW nelle ore notturne senza aumento di costi in bolletta, e il Solar boost, che consente di sfruttare il proprio impianto fotovoltaico per caricare in monofase fino a 7,4 kW.

E.ON Programma di recruitment dedicato agli installatori



Tra le iniziative più importanti presentate in fiera da E.ON nell'ambito del solare e delle rinnovabili, l'azienda ha puntato i riflettori sul programma di recruitment dedicato agli installatori fotovoltaici e termotecnici. A queste figure l'azienda offre un modello di collaborazione inclusiva e senza vincoli. L'installatore partner di E.ON beneficia di strumenti tra cui un potenziamento delle attività di marketing e formazione, e viene sollevato di tutte le attività burocratiche e documentali, per potersi concentrare su ciò che meglio

sa fare: installare prodotti e soluzioni rimanendo l'unico riferimento per il cliente. Il gruppo ha inoltre presentato la Best Seller E.ON Academy, piattaforma di formazione su competenze tecniche e soft skills con certificazione OEM dedicata agli installatori.

ENERGIA ITALIA Crescono offerta e servizi per i clienti

Una buona parte del team italiano di Energia Italia ha partecipato a MCE, dove l'azienda ha puntato i riflettori sulla gamma di prodotti distribuiti, tra cui moduli, inverter, sistemi di storage e tecnologie per il risparmio energetico. Accanto ai prodotti, l'azienda ha focalizzato l'attenzione sui nuovi servizi di formazione, come ad esempio l'AcademyCloud, strumento innovativo che permette agli installatori di formarsi e aggiornarsi su tutte le novità del settore: corsi tecnici sulle tecnologie, corsi di certificazione con i produttori, formazione obbligatoria per l'aggiornamento professionale, normative inerenti il settore fotovoltaico e delle energie rinnovabili.



ENERGY Sistema di storage Zero CO2



A MCE Energy ha presentato il sistema di storage Zero CO2 per impianti fotovoltaici di taglia utility scale. Questa soluzione può stoccare energia per 120 kWh ed erogarla con potenze che vanno dai 30 kW ai 240 kW.

Tutto il sistema è controllato da dispositivo di Energy Management System (EMS) sviluppato da Energy e disponibile su un cloud proprietario dell'azienda. Ogni singola cella di ogni modulo batteria è così controllata nel corso del tempo. Nella foto, da sinistra, Marco Kikonde, after sales and customer service, Giorgia Fugolo, responsabile marketing, Roberto Rosso, responsabile commerciale e Ignazio Borelli, sales manager.

FOXESS Nuova batteria ad alta tensione

A luglio FoxESS ha introdotto una nuova batteria ad alta tensione a prezzi ancora più competitivi. La HV 2500 si inserisce in un ampio portafoglio di soluzione di batterie (da 2,9, 2,6 e 4,1 kWh) destinato a un uso residenziale e commerciale.

La HV2500 è dotata di celle prismatiche LiFePO4. Con un design modulare permette elevata flessibilità, rendendola adatta a un'ampia gamma di applicazioni di stoccaggio per il residenziale come per il commerciale. L'installazione è semplice grazie al plug and play che consente di risparmiare tempo prezioso. Le batterie hanno una capacità di 2,45 kWh, dimensioni di 420x116x480 millimetri e un peso inferiore a 29 kg.

È possibile installare in serie altre batterie, che permettono di ottenere una capacità di accumulo massima di 19,60 kWh.



GOODWE
Inverter ibrido trifase ET Plus+

GoodWe ha portato a MCE la nuova serie di inverter ibridi trifase ET Plus+. Il prodotto, con potenze fino a 10 kW, presenta nuove caratteristiche come aumento della capacità di sovradimensionamento del 150% dell'ingresso DC e della potenza di carica/scarica, dispositivo di protezione dalle sovratensioni di tipo 2 (DC) incluso, interfaccia diretta RCR, interfaccia programmabile per l'interazione con la casa intelligente, installazione semplificata tramite terminali PushIn per la comunicazione. Il prodotto è compatibile con le batterie ad alta tensione GoodWe Linx Home F. Valter Pische, sales manager Sud Europa di GoodWe, lo ha presentato in fiera.



K2 SYSTEMS
Sistemi di montaggio e programma di training

K2 Systems ha portato in fiera alcune delle soluzioni per il fissaggio dei moduli fotovoltaici. Accanto alla gamma di prodotti, l'azienda ha inoltre focalizzato l'attenzione sul programma di training per installatori "K2 Training", che fornisce know-how di base sulla consulenza, la pianificazione e l'installazione dei sistemi di montaggio K2. La piattaforma di formazione digitale è disponibile sempre e ovunque. Sul sito di K2 sono presenti video compatti e complementari sui sistemi di montaggio. Con il K2 Training è possibile ricevere un attestato come installatore certificato K2 ed essere inseriti nel database online.

Nella foto, da sinistra, Daniele Schiavo, technical sales engineer, Manuel Clerico, operation manager, Claudia Vannoni, country manager Italia, Davide Poerio, area sales manager Italia, e Tommaso Lascaro, chief strategic channel officer di K2 Systems.



GROWATT
Inverter Battery Ready MIN



Giovanni Marino, brand manager, e Alessandra Giordano, logistics and transport manager di Growatt Italia, in foto con la nuova serie di inverter ibridi Battery Ready MIN TL-XH. La nuova generazione di inverter Battery Ready fornisce informazioni sull'energia prodotta e auto consumata, gestisce carichi esterni come pompe di calore o colonnine di ricarica auto, si collega a un sistema di accumulo ARK XH da 5,12 a 17,92 kWh, e infine fornisce energia in caso di black-out.

INGETEAM
Premio all'innovazione



A MCE Ingeteam ha presentato il sistema di storage per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale. Il sistema è composto dall'inverter Ingecon Sun Storage 3 Play 100 TL e dalle batterie al litio Ingecon Sun Storage Battery 110 HV. Il prodotto ha vinto il riconoscimento del percorso Efficienza e Innovazione che ha premiato i prodotti innovativi. In foto, da destra, Guido Mungai, area manager, Stefano Domenicali, managing director, Paola Roberto, marketing manager, Giulia Capirossi, marketing, e Lorenzo Paumgardhen, area sales manager di Ingeteam Italia.

Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia

Energie rinnovabili

- MODULI FOTOVOLTAICI**
- INVERTER FOTOVOLTAICI**
- QUADRI STRINGA E QUADRI LATO AC**
- COMPONENTI PER QUADRI STRINGA**
- SISTEMI DI RICARICA VEICOLI ELETTRICI**

CHINT fornisce apparecchiature elettriche di bassa tensione, sistemi per la trasmissione e la distribuzione dell'energia in media e alta tensione, soluzioni in ambito fotovoltaico ed energie rinnovabili, strumenti di misura, componenti per l'automazione industriale e componenti elettrici per il settore residenziale. Con una rete commerciale diffusa in 140 Paesi nel mondo e 3 centri di Ricerca e Sviluppo in Europa, Nord America e Asia, CHINT offre una gamma completa di soluzioni intelligenti per la gestione dell'energia, tale da soddisfare in misura crescente anche le esigenze del mercato italiano.



CHINT ITALIA INVESTMENT Srl

Via Bruno Maderna 7, 30174 Venezia - Italia
Tel. +39 041 44 66 14 E-mail: info@chint.it

www.chint.it



KOSTAL SOLAR ELECTRIC Inverter ibrido Plenticore BI disponibile per l'Italia



È disponibile per il mercato italiano il nuovo inverter ibrido trifase Plenticore BI di Kostal Solar Electric. Il sistema di storage, sviluppato per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, si installa in lato alternata e ha una capacità di carica e scarica fino a 10 kW. Il sistema può

essere installato anche su impianti esistenti. Inoltre, il Plenticore BI sarà compatibile anche con le batterie LG Chem oltre che con le BYD HVS ed HVM. Le batterie hanno capacità da 8,6 a 17,2 kWh. Tutte queste caratteristiche sono state illustrate da Emanuele Carino, sales director di Kostal Solar Electric Italia.

MENNEKES Wall box Amtron Compact

Marco Di Carlo, general manager di Mennekes Italia, a MCE ha puntato i riflettori sulla wall box Amtron Compact 2.0 dedicata ai contesti domestici e abitativi. Il prodotto si presenta con prestazioni e robustezza tipiche della serie Amtron in un design di grande compattezza,



ideale anche per i garage più piccoli. Il cavo integrato di 7,5 metri assicura la ricarica di qualsiasi veicolo elettrico con il massimo della maneggevolezza, e la possibilità di attivazione tramite Rfid garantisce sicurezza e controllo sulle ricariche anche nel parcheggio condominiale o nelle aree comuni della casa.

P.M. SERVICE Gamma e servizi



P.M. Service ha portato in fiera la gamma di prodotti e soluzioni per fotovoltaico, storage, mobilità elettrica ed efficientamento energetico. In fiera era presente una parte del team tra i quali. Da destra: Massimo Innocenti e Andrea Parrini, amministratori delegati e soci. A seguire Carmen Iaffaldano, Area Manager Sud Italia, Teo Parrini inside sales engineer, Gianni Di Bello Area Manager Nord Italia, Andrea Caselli sales manager e Antonio Rossi Technical manager di P.M. Service.

SCAME PARRE Ricarica E-bike



Laura Andi Abati, communication officer di Scame Parre, mostra le nuove colonnine di ricarica Serie BE-K dedicate alle e-bike. BE-K è la nuova gamma di stazioni per la ricarica e-bike caratterizzate da un'elevata resistenza ai raggi UV e un alto grado di protezione da polvere e acqua. Equipaggiate con prese standard domestico, hanno il vano prese protetto da portella con serratura a chiave o con sblocco tramite Rfid, funzionale ad alloggiare il caricabatteria durante la carica. Disponibili in modalità plug and

play oppure con accesso tramite Rfid, le stazioni della Serie BE-K possono, a seconda delle versioni, essere gestite anche tramite il Management System di Scame oppure essere collegate ad un e-mobility service provider esterno tramite protocollo Ocpp.

SENEC 100 sistemi di storage con i colori del Milan

A pochi mesi dall'accordo con l'AC Milan, Senec ha presentato una nuova iniziativa legata proprio alla partnership con i neo campioni di Italia. L'azienda venderà 100 sistemi di accumulo con la grafica che rimanda al 19esimo scudetto e ai colori della squadra. Ha presentato l'iniziativa Vito Zongoli, managing director di Senec Italia.



SMA Inverter Sunny Tripower X



Il nuovo inverter Sunny Tripower X è stato sviluppato da SMA per impianti fotovoltaici commerciali e abitazioni private di grandi dimensioni. Il System Manager integrato, con accesso diretto a Sunny Portal powered by ennexOS, permette di monitorare fino a cinque inverter SMA e un contatore di energia, consentendo anche la regolazione dinamica della potenza attiva e reattiva tramite SMA Dynamic Power Control. Durante il funzionamento gli utenti dispongono dei vantaggi

offerti dalle soluzioni software integrate: SMA ShadeFix è il massimizzatore di potenza che ottimizza i rendimenti fotovoltaici, anche in presenza di ombreggiamenti; SMA ArcFix riconosce in modo efficace i possibili archi elettrici e protegge in modo affidabile gli impianti fotovoltaici dagli incendi. In foto Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia.

SOLAREEDGE Nuovo inverter da 330 kW

Christian Carraro, general manager Sud Europa di SolarEdge, ha presentato il nuovo inverter sviluppato dall'azienda per rispondere all'aumento della domanda in ambito commerciale e industriale. L'inverter ha una potenza di 330 kW. Accanto a questa novità, riflettori puntati sulla SolarEdge Home, portafoglio di prodotti per la gestione dell'energia domestica. La soluzione comprende gli inverter SolarEdge Home, la batteria domestica, l'interfaccia di backup, i dispositivi smart energy come il caricabatterie per veicoli elettrici, il regolatore per accumuli termici e i contatori intelligenti, e un sistema operativo che sincronizza e gestisce i dispositivi del sistema.



SUNERG Collettore termico per integrazione architettonica

Presso lo stand di Sunerg, dove l'azienda ha portato in fiera tutta le soluzioni per il risparmio energetico, dal fotovoltaico al termico, riflettori puntati sul nuovo collettore solare piano Quasar. Il pannello è stato sviluppato per la produzione di acqua calda sanitaria in contesti con vincoli paesaggistici e architettonici. Da sinistra Roberto Laurenzi, responsabile commerciale, e Daniele Lauri, key account di Sunerg.



SOLIS Inverter di stringa per impianti FV commerciali e industriali



L'inverter di stringa Solis fino a 110 kW adotta 10 Mppt per fornire uno schema di configurazione flessibile, un tasso di impatto ambientale ridotto e una maggiore efficienza di generazione. Il dispositivo trifase, sviluppato per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, è dotato di tecnologia anti-risonanza e consente il parallelo di

oltre 6 MW in un unico trasformatore. Il prodotto può raggiungere un'efficienza di conversione fino al 98,7% e può lavorare, tra gli altri, anche con i moduli bifacciali e ad alta corrente. Lo ha presentato Giovanni Buogo, direttore vendite western Europe di Solis.



SONNEN Il regolo solare per i progettisti

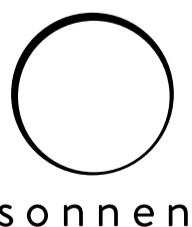
Sonnen ha partecipato a MCE con una nuova iniziativa dedicata ai "progettisti green" del futuro. All'interno della "Casa a indipendenza energetica Sonnen", l'azienda ha presentato il regolo solare, uno strumento che serve ad aiutare i progettisti e gli installatori che devono dimensionare in maniera corretta i sistemi di storage abbinati agli impianti fotovoltaici. A partire, ad esempio, dal fabbisogno energetico del cliente, dalla potenza dell'impianto fotovoltaico e da quanto occupa sul tetto.

Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen Italia, ha presentato il regolo solare.



Sei un progettista con esperienza nel mondo dell'efficiamento energetico?

Scopri le opportunità offerte dal **programma sonnenPro**: un esclusivo progetto di consulenza e formazione sulle soluzioni sonnen e sugli strumenti utili per coniugare massima efficienza energetica e sostenibilità per concept progettuali innovativi.



I vantaggi del programma sonnenPro:

- **Servizio di consulenza** da parte di esperti sonnen, per guidarti nella scelta della soluzione tecnica ideale per il tuo progetto
- **Accesso alla sonnenAcademy**, con corsi di formazione sulle soluzioni tecniche sonnen e webinar gratuiti con crediti formativi CFP
- **Piattaforma dedicata** per il caricamento dei tuoi progetti e la validazione da parte del team di tecnici sonnen
- **Sistemi di accumulo intelligenti** tra i migliori sul mercato e compatibili con impianti fotovoltaici sia nuovi che esistenti, ideali per edifici energeticamente indipendenti
- **Dati tecnici completi, file DWG e tool di dimensionamento** per rendere il tuo lavoro più rapido e semplice

Vuoi diventare un progettista sonnenPro? Invia il tuo curriculum vitae a sonnenpro@sonnen.it o compila il form online sul sito sonnen.it/sonnenpro/

SUNOVA
Moduli FV Hi-Kilo

Sunova Solar ha portato in fiera i moduli fotovoltaici ad alta efficienza Hi-Kilo. I pannelli, realizzati con celle half cut Perc, possono raggiungere una potenza di 410 W e un'efficienza

del 21%. I moduli sono realizzati con 54 celle (108 mezze celle) nella versione M10, e quindi 182 millimetri.

Hanno presentato il modulo Gioia Xiao, South Europe regional sales director e country manager in Italia, e Alberto Di Sora, direttore Italia di Sunova Solar.

SUNTECH
Moduli ad alta efficienza Ultra V Pro

Marco Bobbio, country director Italy di Suntech, ha presentato i moduli ad alta efficienza Ultra V Pro.

I pannelli possono raggiungere una potenza di 575 W e un'efficienza di conversione del 22%. I moduli utilizzano celle Topcon da 182 millimetri, ma in futuro saranno disponibili anche con celle da 210

millimetri. Grazie all'utilizzo di 108 e di 144 mezze celle, questi prodotti possono rispondere ad ogni esigenza, dai parchi solari alle installazioni su tetto.

**TECNO-LARIO**
Moduli FV Sharp

A MCE Tecno-Lario Spa ha portato in fiera l'intera gamma di prodotti per fotovoltaico e mobilità elettrica. Riflettori puntati in particolare sui moduli a marchio Sharp, che l'azienda propone nel range di potenza da 365 W a 540 W in modo da rispondere ad ogni specifica esigenza di installazione. Accanto al marchio Sharp, Tecno-Lario ha portato in fiera anche le più recenti novità di JinkoSolar e Bisol Group. Le ha presentate Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale dell'azienda.

VISSMANN**Soluzione integrata per la taglia commerciale e industriale**

Dario Fabris, responsabile vendite Nuove Energie di Viessmann Italia, ha presentato la soluzione Viessmann per le installazioni fotovoltaiche di taglia commerciale. La soluzione è composta da moduli fotovoltaici Viessmann Vitovolt che, grazie alla tecnologia shingled, possono raggiungere una potenza di 550 Wp. La soluzione è inoltre composta da un inverter Viessmann ibrido trifase con potenza fino a 10 kW parallelabile fino a raggiungere una potenza complessiva di 100

kW. L'inverter può lavorare con batterie Viessmann in alta tensione tipo HV1 ed HV2 parallelabili fino a raggiungere una capacità complessiva di 250 kWh, una delle più recenti novità del gruppo.

VP SOLAR
Acquisizione e servizi

Una delegazione del gruppo Tadiran Group in visita allo stand dell'azienda



Nicola Curto, responsabile commerciale di VP Solar Italia

A inizio 2022 VP Solar è diventata parte di Tadiran Group, azienda quotata alla borsa di Tel Aviv impegnata nella produzione e commercializzazione di sistemi energetici e di condizionamento degli edifici sia residenziali sia industriali. Nel primo giorno di fiera, una delegazione del gruppo ha fatto visita allo stand dell'azienda. Spazio anche a prodotti e servizi, in particolare a quelli dedicati agli installatori fotovoltaici. Ce li ha presentati Nicola Curto, responsabile commerciale di VP Solar Italia.

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
Gamma di inverter ibridi e di stringa Azzurro

Allo stand di Zucchetti Centro Sistemi riflettori puntati sulla gamma di inverter di stringa e inverter ibridi della gamma Azzurro. I prodotti sono disponibili in versione monofase e trifase.

La gamma si compone di oltre 100 modelli, composta da inverter di stringa monofase e trifase, sistemi di storage, in retrofit o ibridi, e sistemi di ricarica per veicoli elettrici. In fiera spazio anche alla nuova

app ZCS Azzurro, disponibile per il mercato da fine giugno.

Nella foto, da sinistra, Averaldo Farri, direttore, e Riccardo Filosa, sales manager della divisione Innovation di Zucchetti Centro Sistemi.

1H 2022: IN ITALIA NUOVO FV A 1 GW (+149%) E STORAGE A +341%

SOLO A GIUGNO SONO STATI ALLACCIATI 189 MW DI NUOVI IMPIANTI. SI TRATTA QUINDI DEL SECONDO MESE DELL'ANNO CON I VALORI PIÙ ALTI. SUL FRONTE DEGLI ACCUMULI, DA GENNAIO A GIUGNO SONO STATI ALLACCIATI 47.159 SISTEMI ABBINATI AL FOTOVOLTAICO (ERANO 10.691 NEI PRIMI SEI MESI DEL 2021)

Continua la corsa di fotovoltaico e storage in Italia. Nel primo semestre del 2022 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto 1.012 MW, con una crescita del 149% rispetto allo stesso periodo del 2021. Nel mese di giugno sono stati allacciati 189 MW. Si tratta quindi del secondo mese dell'anno con i valori più alti, superato solo da maggio quando erano stati allacciati 282 MW. È quanto emerge dalle rilevazioni mensili di Terna. Le taglie più dinamiche restano quelle riferite agli impianti residenziali e grandi parchi utility scale. Le installazioni di potenza fino a 12 kW hanno infatti totalizzato nel semestre ben 372 MW, con un incremento del 160% rispetto al periodo gennaio-maggio 2021 e con 67mila nuovi impianti.

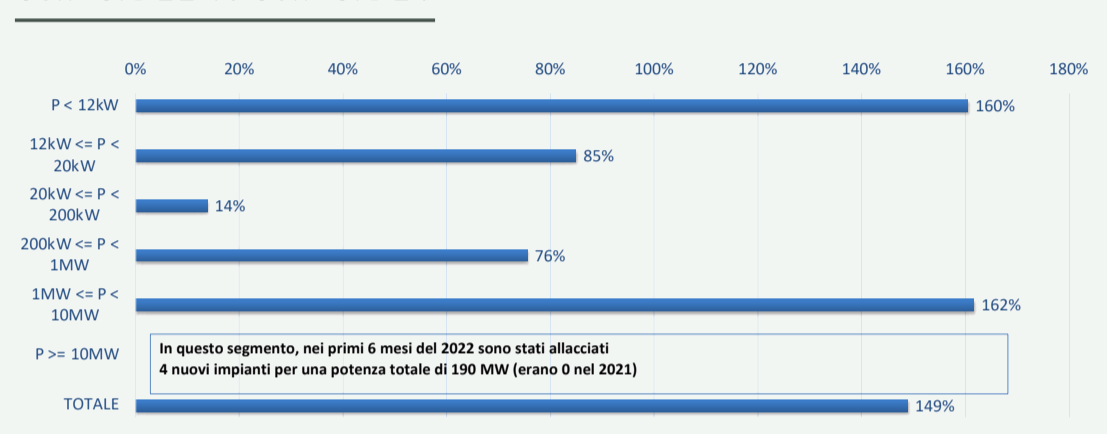
UTILITY SCALE IN POLE

Ma è la taglia di potenza compresa tra 1 e 10 MW quella che registra la crescita maggiore arrivando a +162%, con 49 impianti per un totale di 130 MW. Sempre secondo i dati Terna, gli impianti di taglia superiore a 10 MW allacciati da inizio anno sono quattro, per una potenza totale di 190 MW. In fermento anche gli impianti di potenza compresa tra 12 e 20 kW (+85%) e tra 200 kW e 1 MW (+76%).

LIEVE FRENATA NEL 2Q

Cresce anche lo storage. Nel primo semestre del 2022 in Italia sono stati installati 47.159 sistemi di accumulo. Il dato segna una crescita del 341% rispetto allo stesso periodo del 2021 (10.691 dispositivi). I nuovi dispositivi hanno una potenza complessiva di circa 303 MW e una capacità massima di 632 MWh. È quanto emerge dall'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" di Anie Rinnovabili. Il dato relativo ai primi sei mesi supera quello registrato in tutto il 2021, quando in Italia erano stati installati 35.201 dispositivi. Tuttavia, nonostante la crescita dei primi sei mesi, Anie evidenzia un leggero rallentamento nel secondo trimestre dell'anno. "Il risultato conseguito nei primi tre mesi del 2022 è frutto dei meccanismi di cessione del credito e sconto in fattura relativi alle detrazioni fiscali", si legge in una nota di Anie. "Il fatto che nell'ultimo trimestre si sia stabilizzato il numero di installazioni con una media di circa 8.500 unità al mese potrebbe essere sintomo di un

Trend nuova potenza installata Gen-Giu 22 vs Gen-Giu 21

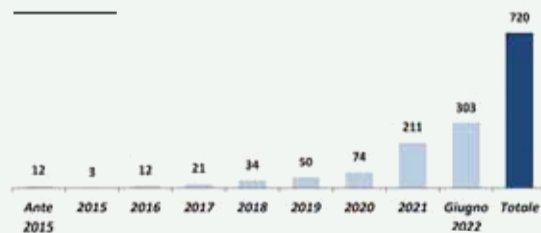


Installazioni annuali sistemi di accumulo in Italia

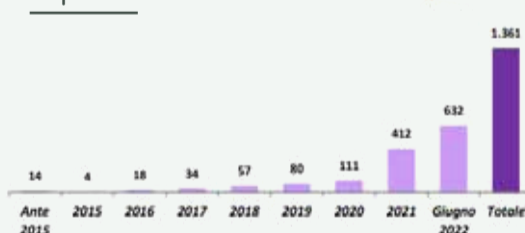
Numero



Potenza



Capacità



FONTE: ANIE

rallentamento dettato dai cambiamenti normativi sulla cessione del credito. Nel recente DL 50/2022 il legislatore è nuovamente intervenuto sui meccanismi per cercare di risolvere le problematiche emerse".

SUPERATI I 120MILA DISPOSITIVI

Complessivamente, al 30 giugno 2022 risultano installati in Italia ben 122.279 sistemi di accumulo. La potenza complessiva è di 720 MW mentre la capacità massima è di 1.361 MWh. A questi si aggiungono gli impianti di Terna per complessivi 60 MW e 250 MWh. Il 99,9% dei sistemi di storage risulta abbinato a un impianto fotovoltaico, per la quasi totalità (97%) in installazioni di taglia residenziale. Più precisamente, la quasi totalità dei dispositivi (93%) è di taglia inferiore ai 20 kWh.

Si registra una netta prevalenza dei sistemi di capacità compresa tra 5 e 10 kWh (40%). Seguono quelli con capacità inferiore a 5 kWh (21%) e compresa tra 10 kWh e 15 kWh (26%). La principale configurazione utilizzata è quella "lato produzione in corrente continua", che ricopre il 77% del totale. Le configurazioni "lato produzione in corrente alternata" e "lato post produzione" ricoprono rispettivamente l'8% e il 15%. Infine, si conferma il trend di crescita del segmento di mercato degli accumuli di media taglia abbinati a utenze fotovoltaiche residenziali e delle piccole e medie imprese. Entro fine anno dovrebbero entrare in esercizio circa 346 MW, di cui 250 MW del progetto pilota Fast Reserve di Terna e 96 MW aggiudicati all'asta del capacity market tenutasi nel 2019, tendenzialmente connessi alla rete di media e di alta tensione.



ENERGY SPA APPRODA IN BORSA

DAL 1° AGOSTO LA SOCIETÀ SPECIALIZZATA IN SISTEMI DI ACCUMULO DI ENERGIA È QUOTATA SU EURONEXT GROWTH MILAN, SEGMENTO DI BORSA DEDICATO A PICCOLE E MEDIE IMPRESE AD ALTO POTENZIALE DI CRESCITA. AL TERMINE DEL PRIMO GIORNO IL TITOLO HA REGISTRATO UN PREZZO DI APERTURA DI 2,72 EURO PER AZIONE E HA CHIUSO LA SEDUTA A 2,85 EURO, IN RIALZO DEL 18,75% RISPETTO AL PREZZO DI COLLOCAMENTO PARI A 2,40 EURO



IL VOLUME DI AZIONI SCAMBIATE NELLA PRIMA GIORNATA È STATO DI 283.500 AZIONI PER UN CONTROVALORE PARI A 786.565 EURO. DA SINISTRA I TRE SOCI FONDATORI DI ENERGY SPA: ANDREA TAFURELLI, DAVIDE TINAZZI E MASSIMILIANO GHIRLANDA SUONANO LA CAMPANA CHE DA IL VIA ALLE CONTRATTAZIONI



DAVIDE TINAZZI, CO-FONDATORE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI ENERGY SPA: «RINGRAZIAMO TUTTI GLI INVESTITORI CHE CI HANNO DATO FIDUCIA E CONFIDIAMO. GRAZIE ALLA QUOTAZIONE, DI POTER RAGGIUNGERE NUOVE AMBIZIOSE METE»

Energy SpA, azienda del triveneto specializzata in sistemi di accumulo di energia, è stata ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana SpA dedicato alle piccole e medie imprese ad elevato potenziale di crescita.

NEGOZIAZIONI AVVIATE

Le negoziazioni sono state avviate il 1° agosto 2022 e hanno riguardato 11.375.000 azioni ordinarie emesse in conseguenza di un aumento di capitale a un prezzo di 2,40 euro per azione, per un controvalore di 27,3 milioni di euro. Le negoziazioni sono riservate a investitori istituzionali e qualificati sia italiani sia esteri. In aggiunta, è stata concessa ai joint global coordinators un'opzione per l'acquisto al prezzo di offerta di azioni ordinarie fino a un massimo di 2,7 milioni di euro, corrispondente a circa il 10% dell'offerta (cosiddetta opzione greenshoe). Il lotto minimo è pari a 500 azioni.

RICHIESTE SUPERIORI ALL'OFFERTA

Le richieste di sottoscrizione sono state superiori all'offerta e sono pervenute da investitori prevalentemente italiani e con un orizzonte temporale di lungo periodo. In particolare,

Energy SpA ha ricevuto l'impegno irrevocabile da parte di RPS SpA, società del Gruppo Riello Elettronica, a sottoscrivere in qualità di cornerstone investor un importo di 10 milioni di euro pari a circa il 6,79% del capitale sociale della società. La capitalizzazione di mercato, sulla base del prezzo di collocamento, sarà pari a circa 147,3 milioni di euro.

UN INIZIO ENTUSIASMANTE

Al termine del primo giorno, il titolo ha registrato un prezzo di apertura di 2,72 euro per azione e ha chiuso la seduta a 2,85 euro, in rialzo del 18,75% rispetto al prezzo di collocamento pari a 2,40 euro per azione. Il volume di azioni scambiate nella prima giornata è stato di 283.500 azioni per un controvalore pari a 786.565 euro. «Ringraziamo tutti gli investitori che ci hanno dato fiducia e confidiamo, grazie alla quotazione, di poter raggiungere nuove ambiziose mete», ha dichiarato Davide Tinazzi, co-fondatore e amministratore delegato di Energy SpA. «Meno di 10 anni fa eravamo una start up innovativa e oggi si corona il sogno della quotazione in Borsa, un passo per noi strategico volto a consolidare e accelerare il nostro modello di business».

VERSO UNA FILIERA INTEGRATA

Secondo Tinazzi, inoltre, la quotazione in Borsa si coniuga con la volontà di incrementare il presidio

della filiera produttiva relativa ai sistemi avanzati di accumulo di energia. Infatti la società sta provvedendo ad internalizzare alcune fasi produttive dei componenti utilizzati, con l'obiettivo di divenire un full system integrator in grado di presidiare tutta la filiera dei sistemi di storage. Coerentemente con tale approccio, nel maggio 2022 Energy ha inaugurato un nuovo stabilimento produttivo che consentirà l'evoluzione della sua operatività.

FATTURATO IN CRESCITA

La quotazione è per Energy anche un passo strategico «per consolidare e accelerare il modello di business verso una produzione di Energy Storage Systems completamente integrata per dare un impulso ancora maggiore allo sviluppo sia in Italia sia all'estero. Siamo convinti di poter proseguire a tassi di crescita importanti anche nei prossimi anni», ha aggiunto Davide Tinazzi. In dettaglio al 31 dicembre 2021, i ricavi di Energy sono stati pari a 51,5 milioni di euro, in crescita del 155% rispetto ai 20,2 milioni dell'anno precedente. Per il 2022, la società prevede di raggiungere un fatturato compreso tra i 120 e i 140 milioni di euro e di proseguire la crescita anche negli esercizi futuri grazie a un solido portafoglio ordini e al rafforzamento della sua posizione sul mercato.



SISTEMI DI ACCUMULO



MADE IN ITALY

SOLUZIONI PER IL RESIDENZIALE E CONDOMINI



Sistema zeroCO₂ composto da:

- Inverter monofase zeroCO₂ small;
- Wall box zeroCO₂ sun charger;
- Armadio di accumulo zeroCO₂ sun box;
- zeroCO₂ EPS Box che ti assicura l'alimentazione anche in caso di guasti o blackout;
- Per installazioni in condominio, in grandi edifici pubblici/privati, industriali/centri commerciali;
- Predisposto per le Comunità Energetiche.

SOLUZIONI PER GRANDI IMPIANTI O PER CONTAINER



Sistema zeroCO₂ XL composto da:

- Rack di conversione e controllo zeroCO₂ XL System da 30 a 240 kW;
- Rack di accumulo zeroCO₂ XL Rack 125 kWh;
- Energy Management System (EMS) proprietario, su piattaforma cloud.





AL VIA L'AVVENTURA ITALIANA DI ZONERGY

IL COLOSSO CINESE HA APERTO A MILANO LA SEDE CENTRALE PER L'EUROPA E HA FIRMATO UN ACCORDO CON IL DISTRIBUTORE DESASOLAR. IN CATALOGO UN'OFFERTA DI MODULI, INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO

Con la presentazione istituzionale avvenuta a fine luglio nel centro di Milano, ha preso il via ufficialmente l'avventura di Zonergy Solar in Italia.

Il gruppo cinese ha infatti inaugurato una nuova sede a Milano con l'obiettivo di ampliare e rafforzare la propria presenza in Europa e in Italia. L'obiettivo è entrare nel settore europeo delle energie rinnovabili offrendo alcune delle soluzioni più avanzate in termini di moduli solari, inverter fotovoltaici e soluzioni di accumulo di energia a tutti i professionisti che operano nel settore residenziale, commerciale e su larga scala.

Per la distribuzione delle proprie soluzioni in Italia, Zonergy lavorerà in sinergia con Desasolar (www.desasolar.com), la nuova business unit di Desa Srl (società specializzata nella distribuzione di prodotti elettronici con un fatturato di 130 milioni di euro) sotto il coordinamento del Gruppo Obor.

L'accordo tra Zonergy e Desasolar è stato siglato lo scorso 26 luglio proprio in occasione dell'inaugurazione della nuova sede, avvenuta presso l'Hotel Four-Season di Milano. Per le due aziende erano presenti: Kevin Changbin Qiu, vicepresidente esecutivo di Zonergy; Roger Li, general manager di Zonergy Europe; e Francesco Desantis, general manager di Desasolar.

All'evento hanno partecipato importanti personalità del mondo imprenditoriale e di funzionari istituzionali, tra cui un rappresentante del Consolato Generale della Repubblica Popolare Cinese a Milano; Marco Bettin, segretario generale della Fondazione Italia Cina; Andrea Rovera, in rappresentanza dell'associazione Italia Solare. È intervenuto con un breve speech anche il direttore di Solare B2B, Davide Bartesaghi.

«Le fonti di energia rinnovabile sono il futuro» ha dichiarato nell'occasione Kevin Changbin Qiu, vicepresidente esecutivo di Zonergy. «Dopo anni di ricerca e sviluppo, siamo più che pronti per entrare nel mercato europeo. In effetti, questo settore acquisirà più trazione nel tempo con un fabbisogno energetico sempre crescente, motivo per cui intendiamo ospitare un ambizioso piano di crescita per l'Europa che sarà lanciato nei prossimi mesi».

Francesco Desantis, general manager di Desasolar, ha aggiunto: «Siamo onorati di poter collaborare con Zonergy e siamo certi di poter dare un grandissimo contributo, stanziando le necessarie risorse, affinché la partnership possa decollare in tempi rapidissimi creando valore, oltre che per gli stakeholders, anche per l'Italia intera oggi alle prese con grandi difficoltà energetiche».

La sede europea di Zonergy sarà guidata da Roger Li con l'incarico di general manager. Il modello distributivo prevede due canali. Il primo è appunto quello di raggiungere gli installatori attraverso partnership con distributori, di cui Desasolar è il primo. Per quanto riguarda i grandi impianti, ci sarà anche un'attività di vendita diretta verso il mondo degli EPC e degli sviluppatori di progetti. Le forniture al mercato europeo potranno contare su due magazzini principali: uno di 5mila metri quadri a Milano, e un secondo da 5.500 metri quadri ad Amburgo: «Abbiamo organizzato una



ROGER LI, GENERAL MANAGER DI ZONERGY EUROPE E FRANCESCO DESANTIS, GENERAL MANAGER DI DESASOLAR, FIRMANO L'ACCORDO DI COLLABORAZIONE. ALLE LORO SPALLE, AL CENTRO, KEVIN CHANGBIN QIU, VICEPRESIDENTE ESECUTIVO DI ZONERGY



KEVIN CHANGBIN QIU, VICEPRESIDENTE ESECUTIVO DI ZONERGY

struttura logistica avanzata per poter offrire consegne sempre in tempi rapidi» ha spiegato Kevin Changbin Qiu. A questo si aggiunge un servizio di assistenza, di supporto tecnico e di post-vendita già strutturato per offrire un prezioso supporto ai professionisti del settore.

Grandi investimenti sono stati stanziati per le attività di marketing, ed è già stata confermata la presenza alla prossima edizione di The Smarter E a Monaco di Baviera. Fondata nel 2007, Zonergy Corporation è un'impresa high-tech di livello internazionale specializzata in soluzioni integrate di microgrid intelligenti.

Tra i suoi punti di forza ci sono le attività di ricerca e sviluppo che coprono il 13% del giro d'affari. Al suo attivo ha 2,2 GW di capacità fotovoltaica installata.



L'OFFERTA DI ZONERGY COMPRENDE MODULI SOLARI, INVERTER FOTOVOLTAICI E SOLUZIONI DI ACCUMULO DI ENERGIA A TUTTI I PROFESSIONISTI CHE OPERANO NEL SETTORE RESIDENZIALE, COMMERCIALE E SU LARGA SCALA.

SOLAREB2B WEEKLY: RICEVILA ANCHE TU

LA NEWSLETTER VIENE INVIATA CON CADENZA BISETTIMANALE. OGNI LUNEDÌ PROPONE UNA CHART CHE CONSENTE DI COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. MENTRE OGNI MERCOLEDÌ RIPORTA LE PRINCIPALI NOVITÀ IN MATERIA DI ENERGIA RIGUARDANTI L'UNIONE EUROPEA

La newsletter SolareB2B Weekly riassume tutte le notizie pubblicate quotidianamente sul sito internet della rivista SolareB2B e condivide sui social. Per questo risulta uno strumento importante per gli operatori del fotovoltaico che in questa maniera possono restare aggiornati e avere una visione d'insieme di quanto successo nel mercato i giorni precedenti.

La weekly viene inviata via mail ogni lunedì e ogni mercoledì a un pubblico di circa 8.000 operatori dei settori fotovoltaico ed efficienza energetica. A favorire la diffusione della newsletter c'è il supporto che arriva dai social network: ogni lunedì e mercoledì l'uscita della nuova weekly viene segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. I punti di forza di SolareB2B Weekly sono la cadenza, i contenuti e il format. Quest'ultimo è stato aggiornato di recente assumendo una nuova impostazione grafica che valorizza ulteriormente i contenuti rendendoli più fruibili anche da smartphone.

LE NOVITÀ DEL 2022

C'è poi da aggiungere che a partire da gennaio 2022 la newsletter di SolareB2B si è arricchita con due nuovi servizi. In particolare, ogni lunedì viene pubblicata "La chart della settimana", servizio che consiste in un grafico particolareggiato per meglio leggere e comprendere il mercato del fotovoltaico.

Il mercoledì invece è il momento della rubrica "Green Energy - Linea diretta con l'Unione Europea", uno spazio dedicato ai fatti e alle novità in materia di energie rinnovabili e sostenibilità ambientale nei principali Paesi dell'Unione.

COME ISCRIVERSI

Per ricevere gratuitamente SolareB2B Weekly è sufficiente visitare il sito www.solareb2b.it e cliccare sul banner nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter SolareB2B Weekly". In alternativa è possibile cliccare sul banner pubblicato a chiusura di ogni news inserita sul sito www.solareb2b.it oppure inquadrare il QR code pubblicato in questa pagina.



La scheda

Periodicità: bisettimanale (lunedì e mercoledì)

Modalità di invio: via mail

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

TRE MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

- Inquadra il QR Code qui accanto e compila il form
- Dall'home page del sito www.solareb2b.it, cliccando sul banner nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter Solare B2B Weekly"
- Digita il link <https://mailchi.mp/solareb2b/iscriviti>



KEY ENERGY

THE RENEWABLE ENERGY EXPO

Driving
the energy
transition.

Key Energy as a driver for
accelerating the reconversion
of industries and cities towards
a more sustainable future.

8-11
NOVEMBER
2022

RIMINI EXPO
CENTRE
ITALY

simultaneously with

ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO

f i t y

keyenergy.it

Organized by

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

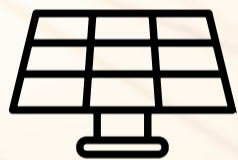
In collaboration with

be

Ministry of Foreign Affairs
and International Cooperation

ITTA
ITALIAN TRADE AGENCY

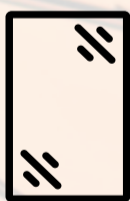
IL PARTNER CHE MANCAVA



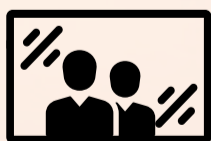
**MODULI
A CELLE**
(Utility Scale)



**MODULI
COLORATI**
(Rooftop)



**MODULI
A FILM SOTTILE**
(BIPV)



**MODULI
TRASPARENTI**
(Windows)

UN NUOVO PARTNER NEL MONDO DEL FOTOVOLTAICO

OGT SOLAR entra nel mercato del fotovoltaico con un'ampia offerta di prodotti, dai moduli a celle in silicio cristallino fino a quelli trasparenti, facendo leva su un dominio di tecnologie innovative, dal film sottile all'eterogiunzione in silicio amorfo.

OGT SOLAR offre specifiche soluzioni per il BIPV (Building Integrated Photovoltaic) come le facciate continue o ventilate in un'ampia gamma di colori, inclusi i lucernari, le pensiline ed i frangivento, di particolare rilievo i parapetti trasparenti colorati.

OGT SOLAR è parte della piattaforma globale del gruppo CNBM (China National Building Material), il più grande gruppo di materiali da costruzione nel mondo con assets pari a 92 billion di \$ e più di 200.000 dipendenti.

OGT SOLAR può contare su una rete di vari siti produttivi asiatici che esprimono un output superiore ai 3 GW/anno.

OGT SOLAR si inserisce nel mercato del solare come nuova divisione di OGT (Olivotto Glass Technologies), società con una storia di oltre 70 anni nella produzione di linee e macchinari per la formatura a caldo del vetro. L'ingresso di OGT SOLAR nel fotovoltaico è la naturale evoluzione di questo know-how industriale costruito nel tempo.

OGT SOLAR si propone come partner per dare una risposta competente ed affidabile alle sfide emergenti nel mondo del fotovoltaico per rendere immediato l'accesso alle energie rinnovabili.

Sergio Sarvia, President & CEO

AMPIEZZA DELL'OFFERTA

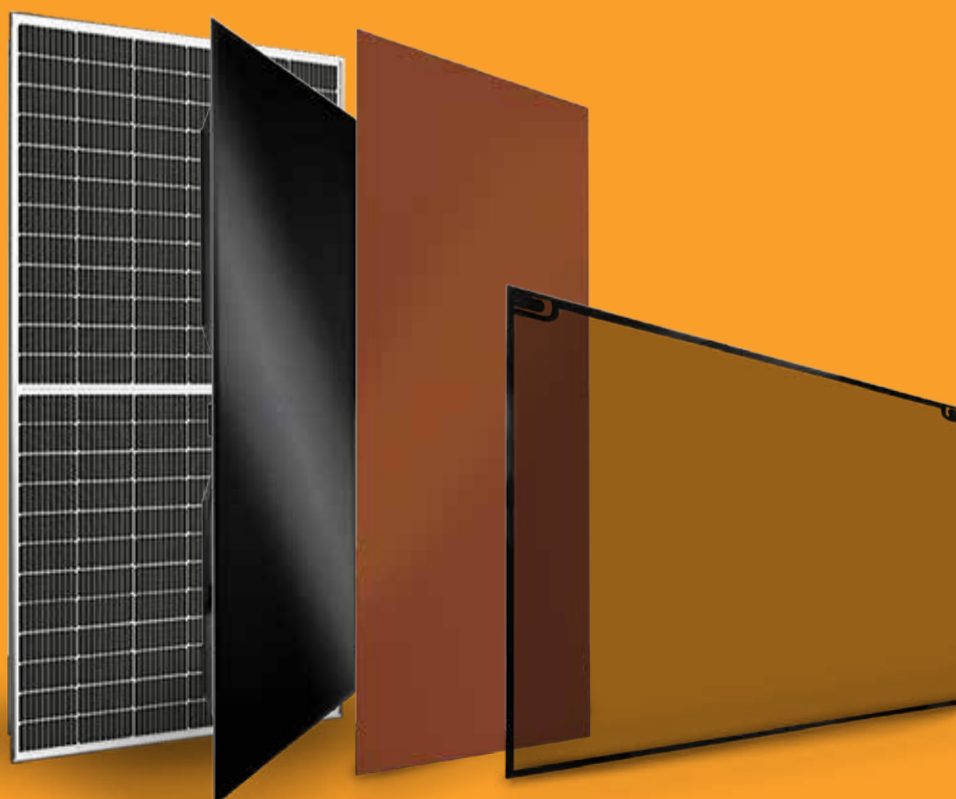
dal modulo a celle fino al BIPV colorato semitrasparente

TECNOLOGIA D'AVANGUARDIA

dal film sottile fino all'eterogiunzione

LOGISTICA EXTRALARGE

centri di distribuzione in tutta Europa



MORE INFO WWW.OGTSOLAR.COM



CRESCCE L'AUTOCONSUMO NEL 2021

LO SCORSO ANNO IN ITALIA GLI AUTOCONSUMI AMMONTAVANO A 5.179 GWh (+9,4% SUL 2020). SI TRATTA DEL 20,6% (19% NEL 2020) DELLA PRODUZIONE COMPLESSIVA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E DEL 48,6% (46% NEL 2020) DELLA PRODUZIONE DEI SOLI IMPIANTI CHE AUTOCONSUMANO



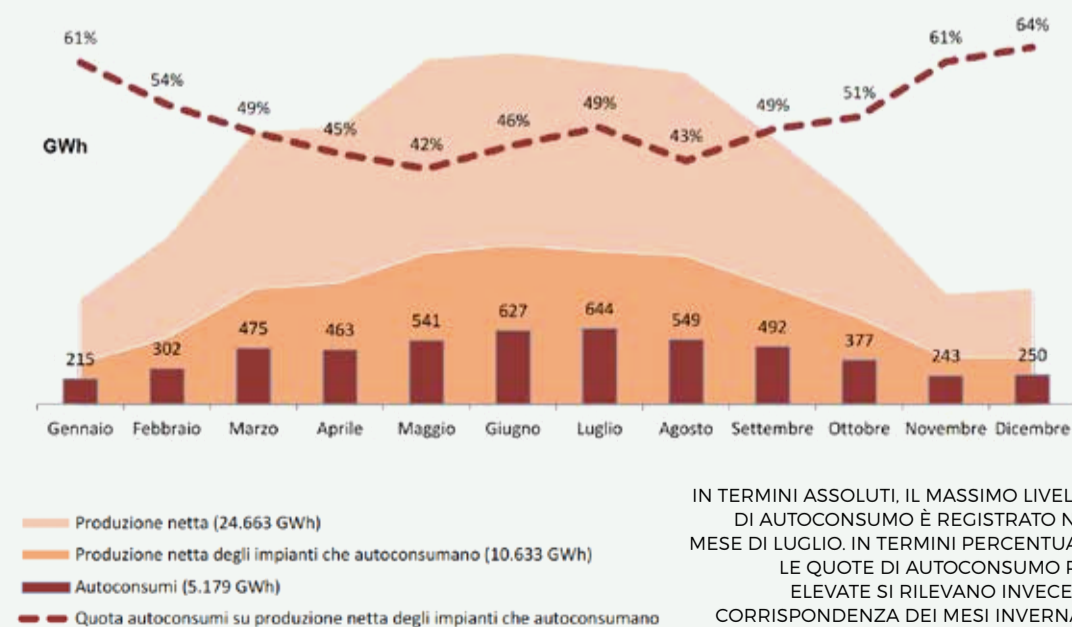
In Italia nel 2021 sono stati installati 80.491 impianti fotovoltaici per una potenza totale pari a 938 MW. La maggior parte dei nuovi impianti installati ha una taglia compresa tra 1 e 20 kW. Solo il 10% della potenza installata nel 2021 è rappresentata da impianti di taglia superiore a 1 MW. Poco meno del 50% di questi nuovi impianti ha aderito al meccanismo dello scambio sul posto.

È quanto emerge dal Rapporto Statistico dedicato al solare fotovoltaico e pubblicato lo scorso maggio da parte del GSE. Questo rapporto traccia il quadro statistico del settore fotovoltaico in Italia, descrivendo le caratteristiche, la diffusione e gli impieghi degli impianti in esercizio sul territorio italiano alla fine del 2021. I dati riportati sono il risultato dell'integrazione delle informazioni presenti nel sistema informatico Gaudi e negli archivi GSE relativi alla gestione dei meccanismi di incentivazione e al ritiro dell'energia.

POTENZA TOTALE

Complessivamente, a fine anno in Italia si contavano quindi 1.016.083 impianti fotovoltaici

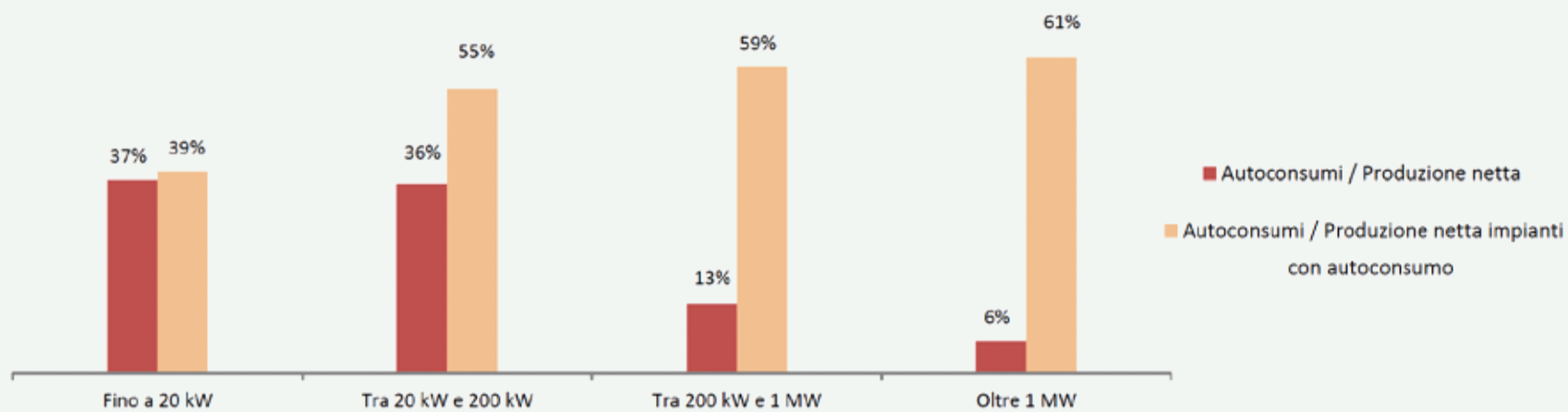
GLI AUTOCONSUMI IN ITALIA NEL 2021



IN TERMINI ASSOLUTI, IL MASSIMO LIVELLO DI AUTOCONSUMO È REGISTRATO NEL MESE DI LUGLIO. IN TERMINI PERCENTUALI, LE QUOTE DI AUTOCONSUMO PIÙ ELEVATE SI RILEVANO INVECE IN CORRISPONDENZA DEI MESI INVERNALI

FONTE: GSE

PROFILI DI AUTOCONSUMO PER CLASSE DI POTENZA



FONTE: GSE

LE PERCENTUALI PIÙ ELEVATE DI AUTOCONSUMO SULLA TOTALITÀ DELLA PRODUZIONE NETTA SONO RIFERITE A IMPIANTI FINO A 20 KWP (37%) MENTRE, CONSIDERANDO GLI IMPIANTI CHE HANNO AUTOCONSUMATO, LE PERCENTUALI PIÙ ELEVATE SI NOTANO IN INSTALLAZIONI SUPERIORI A 1 MWP (61%)

per una potenza totale pari a 22,5 GW. Questi dati sono in crescita rispetto a quelli del 2020, quando gli impianti installati raggiunsero quota 935.838 (+8,6%) e la potenza totale installata in Italia 21,6 GW (+4,4%).

Gli impianti di piccola taglia, e quindi con potenza fino a 20 kW, costituiscono il 93% circa del totale in termini di numerosità e il 23% in termini di potenza. In dettaglio, la taglia media degli impianti presenti nel nostro paese si aggira intorno ai 22 kW.

Tuttavia gli impianti entrati in esercizio nel corso del 2021 hanno una potenza media di 11,8 kW, un valore più basso rispetto al biennio 2019-2020 ma superiore a quello rilevato nei primi anni post Conto Energia (2012-2014). Parlando di operatività delle installazioni, nel 2021 il numero degli impianti entrati in esercizio è più elevato del 44,8% rispetto all'analogo dato rilevato nel 2020. Risulta positiva anche la variazione della potenza installata (+25%).

DISTRIBUZIONE REGIONALE

Numerosità e potenza installata degli impianti fotovoltaici si distribuiscono in modo piuttosto diversificato tra le regioni italiane. A fine 2021, due sole regioni concentrano il 30,4% degli impianti installati sul territorio nazionale: Lombardia e Veneto, rispettivamente con 160.757 e 147.687 impianti. La potenza installata in Lombardia raggiunge i 2,7 GW e quella in Veneto i 2,2 GW.

Il primato nazionale in termini di potenza installata è rilevato in Puglia, con quasi 3 GW, pari al 13% del totale nazionale. Questo nonostante il numero di impianti si attesti a quota 58.914 e sia quindi sensibilmente inferiore rispetto ai numeri di Lombardia e Veneto. In Puglia la dimensione media degli impianti raggiunge i 50 kW ed è la più elevata d'Italia. Le regioni con minore presenza di impianti sono Basilicata, Molise, Valle D'Aosta e la Provincia Autonoma di Bolzano. Le installazioni realizzate nel corso del 2021 non hanno provocato variazioni significative

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al report

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il "Rapporto Statistico - Solare Fotovoltaico 2021" del GSE



SAJ

ALL-IN-ONE

Soluzioni per l'accumulo di energia

Installazione rapida, il modo più semplice per beneficiare dell'accumulo di energia



- AS2 Soluzione All-In-One con collegamento lato CA
- HS2 Soluzione All-In-One ibrida

SAJ Italia

www.saj-electric.com
italy@saj-electric.com




rispetto all'anno precedente nella distribuzione regionale degli impianti. A fine anno nelle regioni del Nord risultano installati il 55% degli impianti complessivamente in esercizio in Italia, al Centro il 17%, al Sud il restante 28%.

Inoltre la potenza complessivamente installata a fine 2021 si concentra per il 45,1% nelle regioni settentrionali del Paese, per il 36,8% in quelle meridionali, per il restante il 18,1% in quelle centrali. La Puglia, caratterizzata da numerosi parchi fotovoltaici a terra di grandi dimensioni, fornisce il contributo maggiore al totale nazionale (13,0% della potenza complessiva naziona-

le), seguita da Lombardia (12,0%) ed Emilia Romagna (10,0%).

AUTOCONSUMO

Per autoconsumo si intende l'energia elettrica prodotta e utilizzata direttamente nel luogo di produzione, quindi non immessa nella rete di trasmissione o di distribuzione dell'energia elettrica. Nel 2021, in Italia, gli autoconsumi ammontano a 5.179 GWh, un valore pari al 20,6% della produzione complessiva degli impianti fotovoltaici e al 48,6% della produzione dei soli impianti che autoconsumano.

Il dato è in crescita rispetto all'anno precedente quando gli autoconsumi furono pari a 4.735 GWh in rappresentanza del 19% della produzione complessiva degli impianti fotovoltaici e del 46% della produzione dei soli impianti che autoconsumano. Il massimo livello di autoconsumo, pari a 644 GWh, è registrato nel mese di luglio. Mentre in termini percentuali, le quote di autoconsumo più elevate si rilevano in corrispondenza dei mesi invernali, con dicembre che raggiunge il 64% e novembre e gennaio che raggiungono il 61%.

Analizzando la situazione a livello regionale, nel 2021 gli autoconsumi calcolati sulla produzione dei soli impianti che autoconsumano risultano elevati nel Nord Italia, con valori massimi in Lombardia (52%) e Liguria (51%). Al centro emerge il dato dell'Emilia Romagna (51%) e al sud quello della Campania (52%). In termini assoluti, l'autoconsumo più elevato è stato rilevato in Lombardia (890,6 GWh contro i 792,3 GWh del 2020) e il più basso in Valle d'Aosta (8,2 GWh contro i 7,9 GWh del 2020).

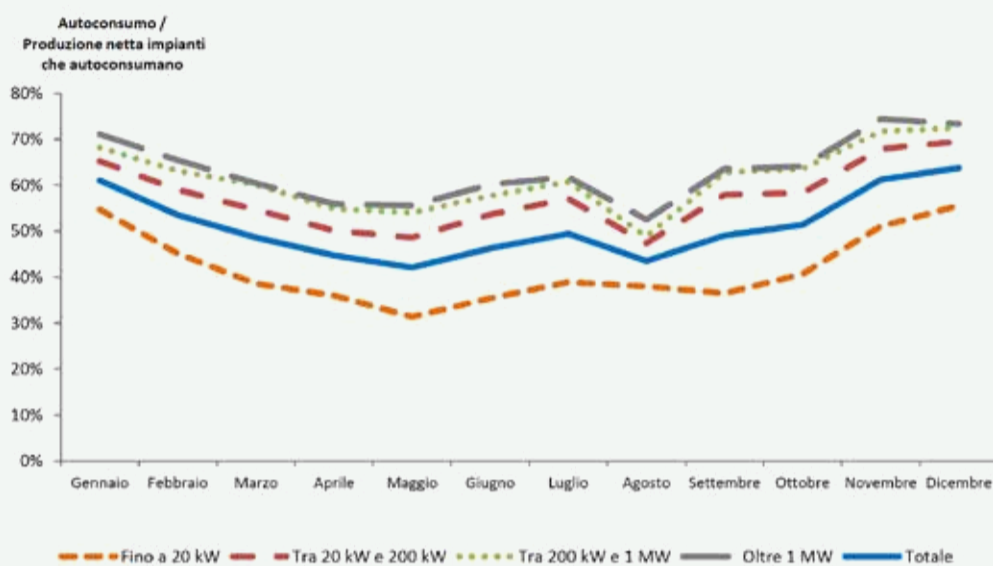
POTENZA E ATTIVITÀ

Il rapporto del GSE analizza anche le percentuali di autoconsumo per classe di potenza, considerando sia il complesso degli impianti sia i soli impianti che hanno autoconsumato. Le percentuali più elevate di autoconsumo sulla totalità della produzione netta sono riferite a impianti fino a 20 kWp (37%) mentre, considerando gli impianti che hanno autoconsumato, le percentuali più elevate si notano in installazioni superiori a 1 MWp (61%).

Con l'eccezione degli impianti con potenza fino a 20 kW, la percentuale più bassa di autoconsumo si rileva in corrispondenza dei mesi di aprile e agosto. Questo andamento si spiega principal-

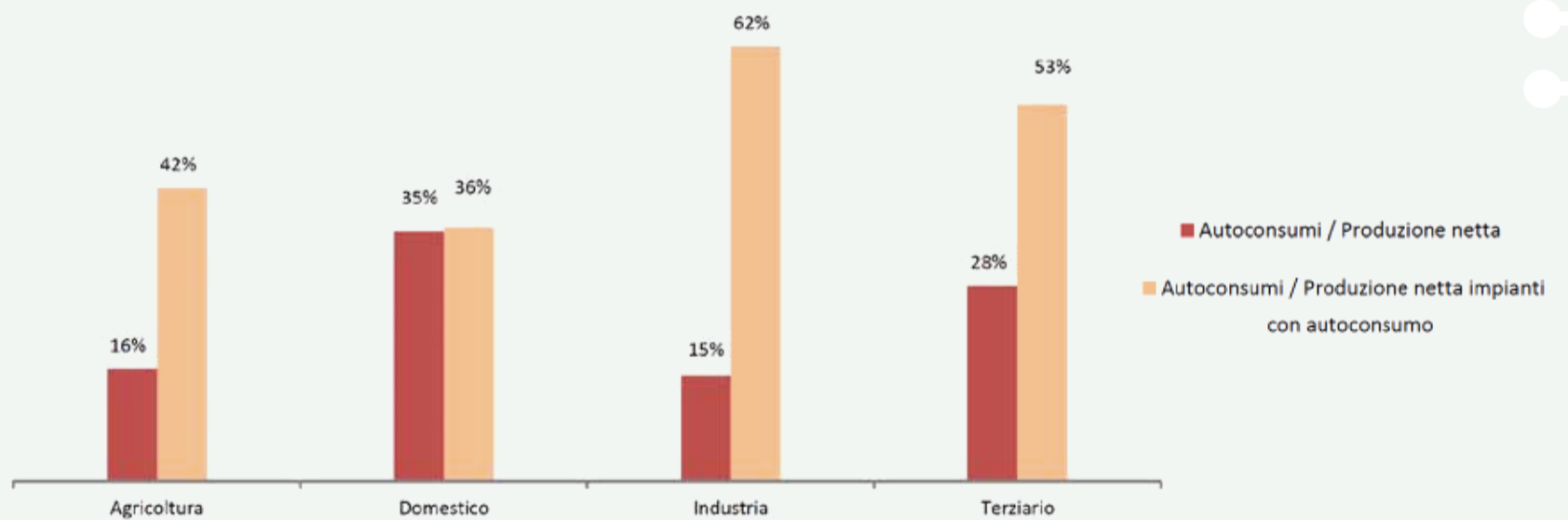
CON L'ECCEZIONE DEGLI IMPIANTI CON POTENZA FINO A 20 KW, LA PERCENTUALE PIÙ BASSA DI AUTOCONSUMO SI RILEVA IN CORRISPONDENZA DEI MESI DI APRILE E AGOSTO; TALE ANDAMENTO SI SPIEGA PRINCIPALMENTE CON I MINORI CONSUMI DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE DURANTE IL PERIODO ESTIVO, IN UNA FASE DI PRODUZIONE FOTOVOLTAICA ELEVATA E PRESENZA DI CONSUMATORI RELATIVAMENTE BASSA

PERCENTUALI DI AUTOCONSUMO PER CLASSE DI POTENZA



LA QUASI TOTALITÀ DEI TITOLARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DEL SETTORE RESIDENZIALE RISULTA AUTOCONSUMARE. È TUTTAVIA NEI SETTORI TERZIARIO E INDUSTRIALE, CONSIDERANDO I SOLI IMPIANTI CHE HANNO AUTOCONSUMATO, CHE SI RILEVANO LE QUOTE PERCENTUALI DI AUTOCONSUMO PIÙ ELEVATE

PROFILI DI AUTOCONSUMO PER SETTORE DI ATTIVITÀ



DEI 25.039 GWH COMPLESSIVAMENTE PRODOTTI IN ITALIA DA FOTOVOLTAICO NEL CORSO DEL 2021, IL 52% È GENERATO DAL SETTORE INDUSTRIALE (CHE INCLUDE ANCHE LE CENTRALI FOTOVOLTAICHE), IL 22% DAL SETTORE TERZIARIO, IL 15% DAL RESIDENZIALE E L'11% DAL SETTORE AGRICOLO. IL SETTORE INDUSTRIALE È ANCHE QUELLO CARATTERIZZATO DA MAGGIORI AUTOCONSUMI (37% DEI 5.179 GWH AUTOCONSUMATI IN ITALIA NEL CORSO DEL 2021), SEGUITO DAL TERZIARIO (29%), DAL RESIDENZIALE (26%) E DAL SETTORE AGRICOLO (8%).

PERCENTUALI DI AUTOCONSUMO PER SETTORE DI ATTIVITÀ



Agricoltura	
Impianti	40.358
Potenza	2.572 MW
Produzione lorda	2.844 GWh
Autoconsumi	446 GWh

Nel settore agricoltura sono comprese le aziende agricole o di allevamento



Residenziale	
Impianti	812.610
Potenza	3.727 MW
Produzione lorda	3.762 GWh
Autoconsumi	1.328 GWh

Nel settore residenziale sono comprese le unità residenziali.



Industria	
Impianti	51.119
Potenza	10.929 MW
Produzione lorda	12.917 GWh
Autoconsumi	1.899 GWh

Nel settore industria sono compresi gli insediamenti produttivi, dalle attività manifatturiere alla produzione di energia.

mente con i minori consumi delle attività produttive durante il periodo estivo, in una fase di produzione fotovoltaica elevata e presenza di consumatori relativamente bassa.

Se si analizza invece il settore di attività, la quasi totalità dei titolari di impianti fotovoltaici del settore residenziale risulta autoconsumare. È tuttavia nei settori terziario e industriale, considerando i soli impianti che hanno autoconsumato, che si rilevano le quote percentuali di autoconsumo più elevate pari rispettivamente al 53% e al 62%.

Dei 25.039 GWh complessivamente prodotti in Italia da fotovoltaico nel corso del 2021, il 52% è generato dal settore industriale, che include anche le centrali fotovoltaiche. Proseguendo, il 22% dal settore terziario, il 15% dal residenziale e l'11% dal settore agricolo. Il settore industriale è anche quello caratterizzato da maggiori autoconsumi (37% dei 5.179 GWh autoconsumati in Italia nel corso del 2021), seguito dal terziario (29%), dal residenziale (26%) e dal settore agricolo (8%). Osservando le curve mensili degli autoconsumi si nota una flessione del settore industriale ad agosto, in corrispondenza del rallentamento dei consumi delle attività produttive.

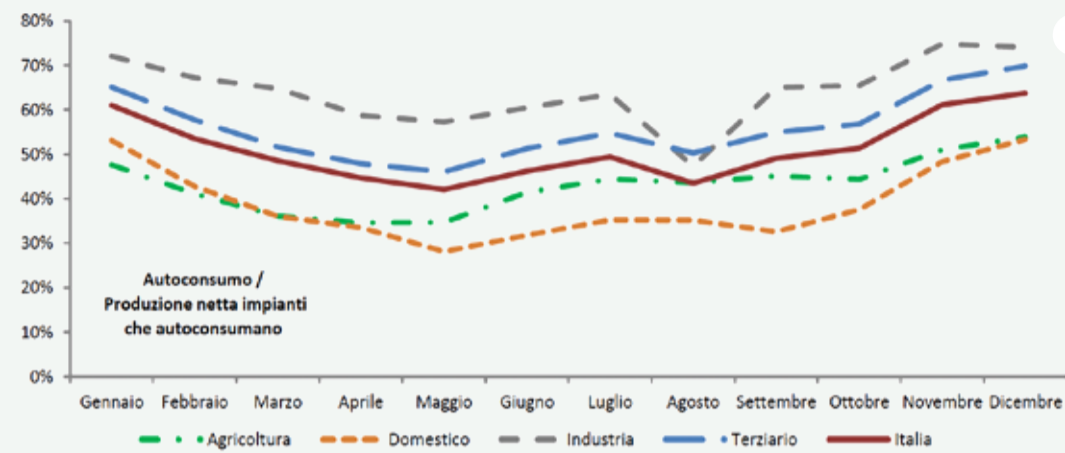
SETTORE DI ATTIVITÀ

Alla fine del 2021, l'80% circa degli impianti complessivamente in esercizio in Italia si concentrano nel settore residenziale (per un totale di 812.610 impianti). La quota maggiore della potenza installata complessiva (48%, pari a 10,9 GW) si rileva invece nel settore industriale. Se si considera il solo 2021, l'89% degli impianti installati nel corso dell'anno appartengono al settore residenziale (per un totale di 71.716 impianti), a fronte di un valore di potenza pari al 40% del totale (379,6 MW).

Un'altra considerazione espressa dal GSE nel suo rapporto è che per i settori diversi dal residenziale la taglia media degli impianti entrati in esercizio nel 2021 risulta inferiore rispetto a quella del parco totale installato. Infatti ad esempio nell'industria la taglia media del parco totale ammonta a 213,5 kW ma la taglia media degli impianti installati nell'arco dell'anno era di 165,3 kW. Solo nel residenziale, appunto, la taglia media degli impianti installati nel corso del 2021 è risultata superiore alla taglia media dell'intero parco installato in questo segmento (5,3 kW contro 4,6 kW).

Ancora, in termini di numerosità si osserva una grande diffusione degli impianti residenziali di piccola taglia, principalmente tra 3 kW e 20 kW (50% del totale installato a fine 2021). Seguono quelli con potenza fino a 3 kW (30% del totale). La maggior parte della potenza installata si concentra invece nel settore industriale e in particolare negli insediamenti produttivi con impianti di potenza compresa tra 200 kW e 1 MW (22% della potenza totale installata).

PERCENTUALI DI AUTOCONSUMO PER SETTORE DI ATTIVITÀ



OSSERVANDO LE CURVE MENSILI DEGLI AUTOCONSUMI RISULTA EVIDENTE LA FLESSIONE DEL SETTORE INDUSTRIALE AD AGOSTO, IN CORRISPONDENZA DEL RALLENTAMENTO DEI CONSUMI DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE.

SISTEMA PER TETTI PIANI DI FACILE E RAPIDA INSTALLAZIONE

FEETNET



NOVITÀ 2022



LEGGERO SICURO AFFIDABILE

- ✓ Sistema concatenato ultra-sicuro per zone con forte vento
- ✓ Adatto a carichi neve elevati
- ✓ Tappeti impilabili per correggere i dislivelli orizzontali
- ✓ Supporto per zavorre supplementari



Sistema est-ovest



Terziario

Impianti	111.916
Potenza	5.363 MW
Produzione lorda	5.516 GWh
Autoconsumi	1.506 GWh

Nel settore terziario sono compresi i servizi, il commercio, le strutture alberghiere o ricreative, la Pubblica Amministrazione, gli enti no profit, le associazioni culturali.

CONTACT
ITALIA[®]
SOLAR DIVISION

www.contactitalia.it





FORMAZIONE: FINALMENTE IN PRESENZA

DOPO ANNI DI SOLI WEBINAR, TORNANO I CORSI VIS-A-VIS., CHE SI AFFIANCANO A QUELLI ONLINE SENZA SOSTITUIRLI. LA MODALITÀ DA REMOTO, INFATTI, SI CONFERMA PER COMODITÀ E CAPACITÀ DI ATTIRARE UN AUDIENCE PIÙ VASTA. ECCO ALCUNI DEI MOMENTI PREVISTI PER L'ULTIMO TRIMESTRE DELL'ANNO

DI MONICA VIGANÒ

Superbonus, comunità energetiche, nuove normative, oltre a una domanda da parte della clientela sempre più consapevole e competente. Sono solo alcuni dei trend che rendono necessario, per un operatore del mercato fotovoltaico, restare al passo con i tempi e acquisire know how per rispondere al meglio alle esigenze degli end user. Ed è questa la finalità delle attività formative organizzate dai player del settore, che continuano a investire in corsi di aggiornamento, studiando anche nuove modalità per adeguarsi a un contesto in costante evoluzione. Negli ultimi anni, infatti, il distanziamento imposto dall'emergenza sanitaria ha spinto le aziende a rimodulare i propri programmi formativi. I corsi online e i webinar si sono affermati risultando l'unica modalità di aggiornamento per parecchio tempo.

Oggi, le misure prese dal governo italiano consentono finalmente di tornare a incontrarsi. Per questo nel corso del 2022 le aziende hanno organizzato svariati appuntamenti in presenza. Che però non hanno del tutto soppiantato quelli online. La modalità da remoto ha infatti consentito di intercettare una platea più ampia, affermandosi come un ottimo strumento per arrivare a partner che non possono raggiungere le sedi dei corsi in presenza. Ma anche per continuare a garantire agli stessi partner una comodità alla quale ormai ci si è abituati.

PERMANE L'ONLINE

Stando ad alcune aziende, soprattutto quelle che hanno sede oltre confine, la modalità online continuerà a essere la preferita. Ne è un esempio Renac secondo cui la gestione dei webinar consente il raggiungimento della propria platea di riferimento a costo più contenuto rispetto a corsi in presenza che richiederebbero viaggi nel nostro Paese.

Anche Senec continuerà a prediligere la modalità online per tutto il 2022 per la maggior flessibilità e semplicità richiesta dai webinar sia in termini di organizzazione sia in termini di partecipazione. Secondo i responsabili aziendali, i corsi in presenza vengono organizzati a livello provinciale su manife-



stazione di necessità da parte degli installatori. I corsi in presenza sono quindi preferiti in caso di specifici approfondimenti e richieste da parte dei partner. Tra gli altri player del mercato che continueranno a focalizzare la propria formazione su eventi online ci sono anche Solis e Sun Ballast.

Secondo Solis, in particolare, per alcuni argomenti o per aggiornamenti che non necessitano di troppo tempo, la modalità online offre indubbi vantaggi e

continuerà a essere la preferita. Per altri argomenti, invece, l'azienda sta definendo insieme ai propri partner attività in presenza che consentano di toccare con mano i prodotti.

Per Sun Ballast invece la formazione online continuerà a essere la prediletta per tutto l'arco dell'anno, perché è ritenuta la modalità migliore per coinvolgere quante più persone possibili. Lo stesso accadrà per Kostal secondo i cui responsabili, quando nasce l'esi-

genza di aggiornare su una novità o su un contenuto tecnico gli installatori certificati che sono dislocati in tutta Italia, gli eventi online sono la scelta più rapida e sensata. Gli incontri dal vivo diventano poi un vero e proprio approfondimento dove potere toccare con mano i prodotti.

VOGLIA DI NORMALITÀ

Ciò non toglie che la gente abbia voglia di normalità e quindi gli incontri in presenza stiano riscuotendo un gran successo, come dimostra anche

la partecipazione alle fiere di settore degli ultimi mesi. Inoltre alcuni player del mercato hanno argomenti tanto tecnici da spiegare da ritenere più opportuno un meeting vis-a-vis con i propri partner.

Bisol Group, ad esempio, organizza corsi di aggiornamento in presenza in accordo con distributori locali che possano intercettare installatori di moduli e soluzioni di montaggio dell'azienda. Questi incontri vengono organizzati periodicamente e anche su richiesta. A volte, sono gli stessi instal-

latori a contattare l'azienda per avere un supporto diretto nella comprensione dei prodotti.

Anche Tecnosystemi organizza solo corsi in presenza perché durante gli appuntamenti il corsista possa toccare con mano il prodotto e capire direttamente fattezze e qualità. Alla stessa stregua Mennekes, che ha intenzione di continuare a preferire i corsi in presenza rispetto ai webinar anche per il terzo trimestre dell'anno.

SMA invece è tornato quest'anno in presenza con le sessioni della Solar Academy ma anche con in-

Gli appuntamenti per l'ultimo trimestre dell'anno

COENERGIA
group

Data: 7/10 e 23/11

Location: in presenza, location da definire

Argomenti trattati: soluzioni SMA per il segmento residenziale e commerciale, con approfondimento tecnico sui nuovi prodotti Sunny Tripower X e Sunny Tripower Smart Energy

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

prossimamente disponibile qui



Costo eventuale: gratuito

Data: 19/10

Location: webinar

Argomenti trattati: presentazione commerciale delle novità SMA: Sunny Tripower Smart Energy e Sunny Tripower X

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

prossimamente disponibile qui



Costo eventuale: gratuito

Data: 26/10

Location: webinar

Argomenti trattati: training partner certificati - Plenticore Plus + BYD + Enector

Destinatari: installatori

Link

per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 22/11

Location: webinar

Argomenti trattati: training partner certificati - Plenticore Plus + BYD + Enector

Destinatari: installatori

Link

per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: in via di definizione

Location: in via di definizione

Argomenti trattati: corsi in collaborazione con LGE, BYD, Wallbox e altri fornitori

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

prossimamente disponibile qui



Costo eventuale: gratuito



PERCHÉ NOI
POSSIAMO!

MARS

MONOCRISTALLINO 120 CELLE, POTENZA: 440 - 460 WATT

— SCOPRI IL PRODOTTO SU EXESOLAR.COM

La serie MARS monocristallino a 120 celle M10 multibusbar è la più recente serie ad alta efficienza. Le celle halfcut sono divise a metà per migliorare le prestazioni e sono disposte su stringhe parallele per una migliore gestione delle zone d'ombra. Il telaio in alluminio anodizzato nero da 35 mm, unisce l'attrattiva visiva ad un rendimento superiore al 21 %.



EXE

power for a better world



contri in spazi meeting dei propri partner o in location esterne. L'azienda sta inoltre organizzando roadshow lungo la Penisola per la promozione delle novità 2022. Questi appuntamenti si affiancano a incontri da remoto che negli ultimi due anni sono entrati a far parte delle abitudini della gente. Alla stessa stregua Fronius, che nell'ultimo trimestre dell'anno continuerà a proporre una formula ibrida coniugando incontri asincroni online sulla nuova piattaforma Fronius E-Academy per il modulo Basic e corsi di qualifica Advanced in presenza. Saranno in presenza anche gli incontri tecnici come il corso di livello avanzato su Fronius GEN 24 Plus e Fronius Tauro.

Torna in presenza anche VP Solar, per i cui responsabili rimane imprescindibile il valore aggiunto delle sessioni di formazione di persona dove le relazioni one to one con i clienti permettono di rafforzare il rapporto di fiducia reciproca e lo sviluppo del business. Nonostante nel 2021 VP Solar Academy abbia organizzato circa 70 webi-

nar con oltre 2.500 partecipanti, appena possibile l'azienda preferisce quindi organizzare iniziative in presenza.

EVOLUZIONE DEL PUBBLICO

Come accennato, i corsi in digitale hanno il grande vantaggio di raggiungere una platea più ampia. Negli ultimi anni, così, il pubblico delle aziende ha subito una sensibile evoluzione non solo in termini quantitativi ma anche in termini qualitativi. Questo evidenzia un crescente interesse verso il mercato fotovoltaico in coerenza, peraltro, con l'aumento della domanda.

In generale, partecipano ai corsi di formazione proposti installatori fotovoltaici e progettisti. Ma anche figure trasversali che quindi svolgono altre funzioni all'interno delle aziende. Questo perché negli ultimi anni sono aumentati i cosiddetti "professionisti energetici" ovvero figure professionali aperte alla formazione a 360° su tutte le tecnologie e opportunità legate alle rinnovabili.

ARGOMENTI TRATTATI

Le tecnologie e i prodotti per le rinnovabili sono in costante evoluzione e per questo la formazione tecnica continua per il professionista è fondamentale. In termini generali, l'interesse è legato sicuramente alle caratteristiche tecniche e commerciali dei prodotti a portafoglio dei vari produttori, alle modalità di installazione e a quelle di configurazione dei vari dispositivi. Si riscontra quindi interesse verso la formazione tecnica con particolare attenzione verso le novità e le previsioni di mercato.

Sul fronte inverter, ad esempio, la formazione abbraccia la compatibilità con i sistemi di accumulo e gli aspetti di comunicazione e monitoraggio, dal momento che si tratta di dispositivi più complessi rispetto al passato. Alcune aziende come SMA dedicano attività formative specifiche ed esclusive ai propri Solar Partner. Per loro l'azienda ha recentemente inaugurato una sessione sul board swap, l'attività di riparazione in campo degli inverter.

Parlando di accumulo, invece, gli argomenti più



Data: da ottobre in poi, in via di definizione
Location: in presenza e online
Argomenti trattati: 100 ore di formazione su competenze tecniche e soft skills
Destinatari: installatori in ambito fotovoltaico e caldaie/climatizzatori

Link per iscrizione: per candidarsi all'Academy è possibile mandare una mail a HRITA@eon.com

Costo eventuale: gratuito



Data: 11/10
Location: Treviso e online
Argomenti trattati: novità Azzurro ZCS e Winaico
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito

Data: 13/10
Location: Bologna e online
Argomenti trattati: novità SolarEdge
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito

Data: 21/10
Location: Castelvetro e online
Argomenti trattati: novità Huawei
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito

Data: 25/10
Location: Caserta e online
Argomenti trattati: novità Azzurro ZCS
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito

Data: 27/10
Location: Roma e online
Argomenti trattati: novità SolarEdge
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 8/11
Location: Cosenza e online
Argomenti trattati: novità Fronius
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 10/11
Location: Taranto e online
Argomenti trattati: novità Fronius e Winaico
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 22/11
Location: Castelvetro e online
Argomenti trattati: novità Azzurro ZCS
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 24/11
Location: Catania e online
Argomenti trattati: corso di certificazione "Fronius System partner"
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo: 150,00 €



Data: 29/11
Location: Caserta e online
Argomenti trattati: corso di certificazione "Fronius System partner"
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: 150,00 €



Data: 1/12
Location: Castelvetro e online
Argomenti trattati: novità QCells
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: in via di definizione
Location: Online in modalità asincrona
Argomenti trattati: modulo Basic del percorso Fronius E-Academy per diventare Fronius System Partner
Destinatari: installatori, elettricisti, EPC e progettisti

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 14/10, 11/11, 16/12
Location: in presenza c/o sede Fronius e altre location in via di definizione
Argomenti trattati: modulo Advanced del percorso Fronius E-Academy dedicato a nuovi prodotti e alle applicazioni più avanzate
Destinatari: installatori, elettricisti, EPC e progettisti che abbiano completato il modulo Basic entro una settimana dalla data del modulo Advanced

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: in via di definizione
Location: roadshow e online
Argomenti trattati:
- caratteristiche di installazione, configurazione e messa in servizio della soluzione di accumulo di energia per applicazioni commerciali e industriali composta dall'inverter Ingecon Sun Storage 3 Play 100 TL e dalle batterie Ingecon Sun Storage Battery 110 HV
- approfondimento di normative e iter burocratici

richiesti sono quelli tecnici e quindi riguardanti progettazione e installazione ma anche evoluzioni normative. Altro argomento in ambito storage è l'integrazione del sistema di accumulo con colonnine per la ricarica dell'auto elettrica, pompe di calore e carichi più intelligenti.

Infine, in riferimento ai sistemi di montaggio, c'è stato un crescente interesse verso gli aspetti più tecnici anche in merito alla progettazione degli impianti. Sun Ballast, ad esempio, ha registrato attenzione alla diversità della superficie su cui poter installare un impianto fotovoltaico. La domanda sempre maggiore di installazioni fotovoltaiche ha infatti aperto la strada alla realizzazione di impianti su superfici di varia natura tra cui anche le installazioni a terra. Per questo l'azienda ha dedicato alcuni webinar proprio a questo argomento.

L'esigenza di formazione di tipo commerciale, su come proporre e vendere un prodotto, è genericamente passata in secondo piano rispetto a qualche anno fa. Ciò è comprensibile visto il periodo di eleva-

ta domanda. Tuttavia, nuove formule commerciali come le Comunità Energetiche richiederanno presto corsi di formazione ad hoc.

NUOVI FORMAT

Come visto, le modalità online più o meno sincrone, dai webinar ai video fino agli assistenti virtuali, sono oramai format irrinunciabili per una serie di motivi: flessibilità, costi, funzionalità. La digitalizzazione della formazione continuerà quindi indipendentemente dalla pandemia perché si è dimostrata uno strumento agile, immediato ed efficace.

D'altra parte, la formazione in presenza offre altri vantaggi che nascono dall'interazione più facile e immediata tra formatore e partecipante e tra partecipanti stessi, nonché dalla possibilità di visionare dal vivo il prodotto. Un opportuno equilibrio tra le due tipologie costituisce la soluzione ottimale.

Sicuramente l'evoluzione rapida del mercato fotovoltaico richiede per il futuro l'organizzazione di corsi rapidi per una formazione continua e veloce. Ma anche

corsi interattivi e coinvolgenti, che rendano sempre più centrali le domande degli utenti dando loro la possibilità di sciogliere dubbi e trovare certezze. Da segnalare la piattaforma di formazione ideata da E.ON, ovvero la Best Installer E.ON Academy dedicata agli installatori termoidraulici ed elettrici. L'Academy è rivolta sia agli studenti neolaureati di istituti tecnici e professionali che intendono mettersi in gioco e apprendere il ruolo di installatore, sia a coloro che hanno già esperienza e mirano ad un percorso di aggiornamento per migliorare le proprie competenze. Ma anche a coloro che vogliono riqualificarsi nel mondo delle energie rinnovabili e che hanno già predisposizione per lavori tecnici e manuali. Si tratta di una formazione online e in presenza, con la possibilità durante il percorso, di partecipare ad uno step di selezione per diventare installatore E.ON.

Infine il ritorno di vecchi attori nel settore nonché l'arrivo di nuove realtà aumenterà il bisogno di formazione. La sfida per i produttori sarà quella di evolversi e di tenersi al passo anche con il mondo dei servizi collegati al prodotto.

Destinatari: installatori e progettisti
Link per iscrizione: in via di definizione
Costo eventuale: gratuito

KOSTAL

Data: 20 ottobre
Location: evento con Amara a Catania
Argomenti trattati: in via di definizione
Destinatari: installatori
Link per iscrizione: in via di definizione
Costo eventuale: gratuito

Data: 8 novembre
Location: webinar per partner certificati Kostal
Argomenti trattati: soluzioni residenziali trifase - Plenticore, Enector
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 22 novembre
Location: webinar per partner certificati Kostal
Argomenti trattati: soluzioni commerciali di storage, Piko CI, Plenticore BI
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:

Costo eventuale: gratuito



Data: 29 novembre
Location: webinar con Amara
Argomenti trattati: soluzioni commerciali Kostal
Destinatari: installatori
Link per iscrizione: in via di definizione
Costo eventuale: gratuito

LG Energy Solution

Data: corsi on demand
Location: blog europeo LG Resu
Argomenti trattati:
- modalità d'installazione e caratteristiche delle batterie (Resu Flex, Resu Prime e Gen 2),

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI



RENEWABLE ENERGY

Cercate un partner con esperienza pluriennale nel settore?

Per un reale valore aggiunto

In Stäubli Renewable Energy, ci prendiamo cura dello sviluppo dei nostri prodotti e dei servizi non soltanto per il presente ma anche per il futuro. La nostra pluriennale esperienza nell'implementare soluzioni complesse in ambito internazionale ci conferisce un valore aggiunto a lungo termine. Quale azienda con radici Svizzere, potete fidarvi di noi.

Stäubli – Connections for sustainable change

www.staubli-renewable-energy.com





nonché della loro connessione all'inverter e al sistema di registrazione
- risoluzione dei problemi e contatti utili
Destinatari: installatori

Link per iscrizione: per ottenere la certificazione l'installatore deve essere iscritto nel portale al link <https://www.lgessbattery.com/it/main/main.lg>



Costo eventuale: gratuito



Data: in via di definizione
Location: in presenza (in via di definizione)
Argomenti trattati: Mennekes eMobility Start
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito



Data: metà ottobre
Location: online
Argomenti trattati: sistemi di storage monofase e trifase
Destinatari: distributori, installatori e clienti finali
Link per iscrizione: in via di definizione
Costo eventuale: gratuito



Data: ogni due settimane
Location: online
Argomenti trattati: installazione sistemi di accumulo Senec
Destinatari: installatori e progettisti di impianti fotovoltaici

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito



Data: 13 ottobre
Location: Bari c/o Parco dei Principi (parcodeiprincipibari.it)
Argomenti trattati: le nuove soluzioni SMA per il mercato residenziale e commerciale
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 18 ottobre
Location: Solar Academy Milano
Argomenti trattati: funzionalità del sistema di monitoraggio Sunny Portal by ennexOS
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 20 ottobre
Location: Roma - TBD
Argomenti trattati: le nuove soluzioni SMA per il mercato residenziale e commerciale
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 27 ottobre
Location: Verona - Hotel Stazione Verona
Argomenti trattati: le nuove soluzioni SMA per il mercato residenziale e commerciale
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 18 novembre
Location: Milano
Argomenti trattati: come progettare un impianto fotovoltaico col nuovo SMA Sunny Design
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 24 novembre
Location: Solar Academy Milano
Argomenti trattati: il nuovo inverter ibrido trifase SMA Sunny Tripower Smart Energy
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 1 dicembre
Location: Solar Academy Milano
Argomenti trattati: la nuova soluzione trifase pronta per il futuro Sunny Tripower X
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito



Data: In via di definizione
Location: Palermo, Bari e Milano. Altre location in via di definizione

Argomenti trattati: formazione tecnica sugli inverter Solis, ibridi e di stringa per applicazioni commerciali ed industriali
Destinatari: installatori e studi di progettazione

Link per iscrizione:



Costo eventuale: corsi gratuiti previa registrazione obbligatoria



Data: un appuntamento ogni mese
Location: sia online sia in sede
Argomenti trattati:
- dalla progettazione all'installazione di un impianto fotovoltaico con le strutture Sun Ballast
- corsi connessi al modello organizzativo aziendale come la gestione e l'organizzazione di un team efficiente e produttivo
Destinatari: installatori

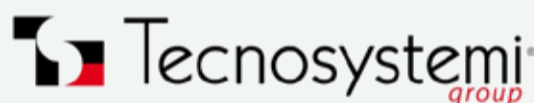
Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuiti



Data: 16 ottobre
Location: online
Argomenti trattati: presentazione di Sunova Solar e TopCon Technology
Destinatari: distributori, EOC e forza vendite
Link per iscrizione: in via di definizione
Costo eventuale: gratuito



Data: ogni settimana
Location: Tecnosystemi S.p.A. Società Benefit
Argomenti trattati:
- nuovi sistemi di staffaggio ed accessori per l'installazione dei pannelli fotovoltaici
- nuovo configuratore per il fissaggio fotovoltaico
Destinatari: installatori, agenzie di rappresentanza e aziende del settore termoidraulico ed elettrico

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito



Data: 6 ottobre
Location: webinar
Argomenti trattati: mappa storage: come scegliere il sistema di storage
Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 18 ottobre

Location: webinar

Argomenti trattati:

- i meccanismi delle comunità energetiche
- la compatibilità con Superbonus e detrazioni fiscali
- i sistemi per la gestione delle comunità energetiche

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 25 ottobre

Location: webinar

Argomenti trattati: mobilità elettrica: gamma prodotti e novità di mercato, come scegliere i sistemi di ricarica

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 26 ottobre

Location: webinar

Argomenti trattati: corso tecnico Enphase - tecnologia microinverter

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: 17 novembre

Location: webinar

Argomenti trattati: Daikin: gamma prodotti e novità

Destinatari: installatori

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito



Data: Ottobre (data da definirsi)

Location: in presenza - Cagliari

Argomenti trattati:

- inverter fotovoltaici, sistemi per accumulo ed inverter ibridi monofase e trifase
- batterie LV ed HV, EV chargers
- sistemi per il monitoraggio, installazione e distanze

Destinatari: installatori e progettisti

Link

per iscrizione:

prossimamente disponibile qui



Costo eventuale: gratuito

Data: 3-4 novembre

Location: webinar

Argomenti trattati:

- 3/11 inverter fotovoltaici, sistemi per il monitoraggio, sistema per accumulo 3000SP e batterie LV
- 4/11 EV charger, connext, inverter ibrido monofase e batterie LV, inverter ibrido trifase e batterie HV. Entrambe le giornate si chiudono con sessione finale interattiva con domande ai tecnici ZCS

Destinatari: installatori e progettisti

Link per iscrizione:



Costo eventuale: gratuito

Data: Dicembre (data da definirsi)

Location: in presenza - Sede Zcs Valdarno

Argomenti trattati:

- inverter fotovoltaici, sistemi per accumulo ed inverter ibridi monofase e trifase
- batterie LV ed HV, EV chargers
- sistemi per il monitoraggio, installazione e distanze

Destinatari: installatori e progettisti

Link per iscrizione:

prossimamente disponibile qui



Costo eventuale: gratuito

S.I.R.E.

LA PRIMA TENDA FOTOVOLTAICA DA BALCONE

L'unica vera soluzione per i condomini!

- monitoraggio da remoto tramite App
- sistema con gestione autonoma
- finitura simil-muro e colore personalizzato



SOLAR INNOVATIO

NUOVI MODI PER ACCEDERE ALL'ENERGIA DEL SOLE

Dall'esigenza della singola abitazione a quella del condominio o della grande azienda, progettiamo e realizziamo impianti fotovoltaici con e senza accumulo con materiali di altissima qualità e team tecnici altamente qualificati.



www.solarinnovatio.com
info@solarinnovatio.com



CRESCCE LA QUOTA DA FER NEGLI EDIFICI

IL 60% DEI CONSUMI ENERGETICI DEGLI EDIFICI NUOVI O IN RISTRUTTURAZIONE DOVRÀ ESSERE COPERTO DA FONTI RINNOVABILI, MENTRE PER GLI EDIFICI PUBBLICI L'OBBLIGO SALE AL 65%. SONO LE NUOVE DISPOSIZIONI PREVISTE DAL DECRETO LEGISLATIVO ENTRATO IN VIGORE IL 13 GIUGNO 2022

DI FRANCESCO **GRAFFAGNINO**



Il 13 giugno 2022 è entrato in vigore il decreto legislativo 199 dell'8 novembre 2021 (attuazione a 180 giorni), che prevede l'obbligo di coprire almeno il 60% dei consumi energetici degli edifici nuovi o sottoposti a ristrutturazioni importanti con energia proveniente da fonti rinnovabili, un incremento rispetto all'obbligo precedente che prevedeva il 50%.

Il decreto ha lo scopo di rendere ancora più sostenibile il paese, rispettando gli obiettivi di decarbonizzazione del sistema energetico per il 2030 fino ad arrivare a una totale decarbonizzazione nel 2050, in attuazione della direttiva UE 2018/2001.

Il decreto rientra nel Piano nazionale di Ripresa e Resilienza in materia di energia da fonti rinnovabili e viene integrato al Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima con la finalità di ridurre entro il 2030 le emissioni di gas a effetto serra di almeno il 55% rispetto ai livelli del 1990.

Inoltre, nel decreto si parla di incrementare l'energia da fonti rinnovabili nei consumi finali per riscaldamento e raffrescamento pari a 1,3 punti

percentuali come media annuale calcolata per i periodi dal 2021 al 2025 e dal 2026 al 2030.

INCENTIVI

All'articolo 4 del decreto vengono stabiliti i regimi di sostegno e il potenziamento degli incentivi già vigenti attraverso la predisposizione di criteri e strumenti che promuovano l'efficacia, l'efficienza e la semplificazione. Questi strumenti si sommano ad altri inclusi e previsti dal Pnrr.

L'incentivo è assegnato tramite una tariffa erogata dal GSE e può essere emesso sull'energia elettrica prodotta dall'impianto oppure su parte della quota totale della produzione che viene immessa in rete o autoconsumata. Il periodo di diritto all'incentivo decorre dalla data di entrata in esercizio dell'impianto ed è pari alla vita media utile convenzionale della tipologia impiantistica. L'incentivo è proporzionato al costo dell'intervento ed è applicabile non solo alla realizzazione di nuovi impianti ma anche alle riattivazioni di impianti dismessi, alle ricostruzioni integrali, ai potenziamenti e rifacimenti di impianti già esistenti. L'incentivo può essere di-

versificato sulla base delle dimensioni e della taglia dell'impianto.

Per quanto riguarda le modalità di attribuzione dell'incentivo, queste cambiano in base alla grandezza e al tipo di impianto. Per i grandi impianti, con potenza superiore a 1 MW, l'incentivo è attribuito attraverso procedure competitive di aste al ribasso effettuate in riferimento a contingenti di potenza.

Per gli impianti di piccola taglia, con potenza inferiore a 1 MW, il meccanismo di attribuzione dell'incentivo è diverso: per gli impianti con costi di generazione più vicini alla competitività di mercato, l'attribuzione dell'incentivo avviene attraverso una richiesta da effettuare direttamente quando l'impianto entra in esercizio, fermo restando il rispetto di requisiti tecnici e di tutela ambientale; per impianti innovativi e per impianti con costi di generazione maggiori alla competitività di mercato, l'incentivo è attribuito tramite bandi in cui sono messi a disposizione contingenti di potenza e sono fissati criteri di selezione basati sul rispetto di requisiti tecnici, di tutela ambientale e del territorio e

di efficienza dei costi. Per impianti di potenza pari o inferiore a 1 MW facenti parte di comunità dell'energia o di configurazioni di autoconsumo collettivo è possibile accedere a un incentivo diretto effettuando la richiesta alla data di entrata in esercizio. L'incentivo sarà specifico per ogni impianto e sarà graduabile anche sulla base della potenza dello stesso. Questo meccanismo di incentivazione intende premiare l'energia autoconsumata istantaneamente.

Il decreto prevede inoltre un'agevolazione agli incentivi per chi installi impianti fotovoltaici a seguito di rimozione dell'amianto. Nella definizione dei meccanismi di incentivazione è promosso l'abbinamento delle fonti rinnovabili con i sistemi di accumulo, in modo da consentire una maggiore programmabilità delle fonti, anche in coordinamento con i meccanismi di sviluppo della capacità di stoccaggio centralizzata. Non è consentito il frazionamento artificioso degli impianti per incrementare i profitti economici oltre quanto stabilito dal decreto.

L'ALLEGATO III

Come accennato all'inizio per i nuovi edifici o per edifici esistenti sottoposti a ristrutturazioni rilevanti, il decreto prevede l'obbligo di utilizzo di impianti a fonti rinnovabili tale da garantire il rispetto della copertura del 60% dei consumi previsti per la produzione di acqua calda sanitaria e del 60% della somma dei consumi previsti per la produzione di acqua calda sanitaria, la climatizzazione invernale e la climatizzazione estiva. Per gli edifici pubblici gli obblighi percentuali sono elevati al 65%.

Questi obblighi non possono essere assolti tramite impianti da fonti rinnovabili che producano esclusivamente energia elettrica che alimenti dispositivi per la produzione di calore con effetto Joule.

La potenza elettrica in kW degli impianti alimentati da fonti rinnovabili, che devono essere obbligatoriamente installati sopra o all'interno dell'edificio, è

calcolata secondo la formula:

$$P = k \times S$$

$K = 0,025$ per gli edifici esistenti e $0,05$ per gli edifici nuovi

S = superficie in pianta dell'edificio al livello del terreno misurata in metri quadrati senza tenere conto delle pertinenze, sulle quali è comunque consentita l'installazione degli impianti.

L'obbligo non si applica qualora l'edificio sia allacciato a una rete di teleriscaldamento e/o teleraffrescamento efficiente, purché coprano l'intero fabbisogno di energia termica per il riscaldamento e/o il raffrescamento.

Per adempiere agli obblighi, gli impianti a fonti rinnovabili devono essere realizzati all'interno o sugli edifici, oppure nelle loro pertinenze (la superficie che comprende l'impronta a terra dei fabbricati e un'area confinante che non deve essere maggiore del triplo della superficie di impronta). Quindi, gli impianti fotovoltaici installati a terra non concorrono al rispetto dell'obbligo.

Nel caso di utilizzo di pannelli solari termici o fotovoltaici disposti su tetti a falda, il decreto prevede che i componenti siano aderenti o integrati nei tetti. Nel caso di tetti piani, la quota massima, riferita all'asse mediano dei moduli o dei collettori, deve risultare non superiore all'altezza minima della balaustra perimetrale. Se non è presente una balaustra perimetrale, l'altezza massima dei moduli o dei collettori rispetto al piano non deve superare i 30 centimetri.

Entro sessanta giorni dalla pubblicazione del decreto, il Comitato Termotecnico Italiano (CTI) predisporrà linee guida volte ad agevolare l'applicazione di questi criteri, allegando esempi e calcoli numerici.

PROCEDURE

Il progettista deve inserire i calcoli e le verifiche previste dall'Allegato III del decreto nella relazione (di cui all'articolo 8, comma 1 del decreto

legislativo 4 agosto 2005, n. 192). Una copia della relazione deve essere trasmessa al GSE che monitora il conseguimento degli obiettivi in materia di fonti rinnovabili di energia. La verifica del rispetto dell'obbligo di integrazione delle fonti rinnovabili è effettuata dai Comuni.

I dati riportati nella relazione possono essere oggetto di controlli da parte dei Comuni e di ulteriori controlli stabiliti nei provvedimenti adottati dalle Regioni.

Entro 180 giorni dalla data di entrata in vigore del decreto, sarà istituita dal GSE una piattaforma digitale per la presentazione delle istanze. La piattaforma avrà anche lo scopo di fornire guida e assistenza lungo tutte le fasi della procedura amministrativa.

MODELLO UNICO SEMPLIFICATO


Nell'allegato II del decreto sono descritte le disposizioni applicate per promuovere l'installazione degli impianti favorendo la semplificazione e l'armonizzazione delle procedure autorizzative. Il decreto, quindi, prevede una procedura semplificata: decorsi 120 giorni dalla data di entrata in vigore del decreto sarà possibile fare domanda tramite il modello unico semplificato (di cui al decreto del ministro dello Sviluppo Economico del 19 maggio 2015). La possibilità di accedere alla procedura semplificata è estesa agli impianti fotovoltaici di potenza fino a 50 kW.

Con il modello unico semplificato sarà possibile anche richiedere al GSE l'accesso ai meccanismi degli incentivi. Le istanze presentate mediante il modello unico semplificato saranno trasferite dai gestori di rete alla piattaforma digitale con modalità esclusivamente informatizzate. Sarà possibile richiedere anche il ritiro dell'energia elettrica da parte del GSE, incluso il ritiro dedicato (di cui all'articolo 13, comma 3, del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387).



TECNOLOGIA, POTENZA ED EFFICIENZA

IBC - Back Contact | PERC | Colorati | Vetro-Vetro | BIFI

 <p>ZEBRA Pro 415 - 430 Wp</p>	 <p>SILK Pro 375 - 460 Wp SILK Pro Red 240 Wp</p>	 <p>SILK Plus 400 - 550 Wp</p>	 <p>SILK Premium 400 - 500 Wp</p>
--	---	--	---



AUMENTANO GLI INVESTIMENTI NELLE RINNOVABILI

SECONDO IL REPORT PUBBLICATO DALL'INTERNATIONAL ENERGY AGENCY, LE FONTI GREEN E LO STORAGE VALGONO OLTRE L'80% DEGLI INVESTIMENTI TOTALI NEL SETTORE ENERGETICO. LA METÀ DELLA SPESA IN RINNOVABILI È DESTINATA AL FOTOVOLTAICO. E PER IL 2022 SI PROSPETTANO ULTERIORI CRESCITE. SOPRATTUTTO SUL FRONTE ACCUMULO DOVE SI STIMA CHE LE CAPITALIZZAZIONI RAGGIUNGERANNO I 20 MILIARDI DI DOLLARI



La spesa per il fotovoltaico, le batterie e i veicoli elettrici sta crescendo a tassi consistenti, coerenti con il raggiungimento delle zero emissioni nette globali entro il 2050. Così oggi le rinnovabili, le reti e lo storage valgono oltre l'80% degli investimenti totali nel settore energetico. È quanto si legge nel nuovo report "World Energy Investment 2022" pubblicato dall'International Energy Agency.

CRESCITA ESPONENZIALE

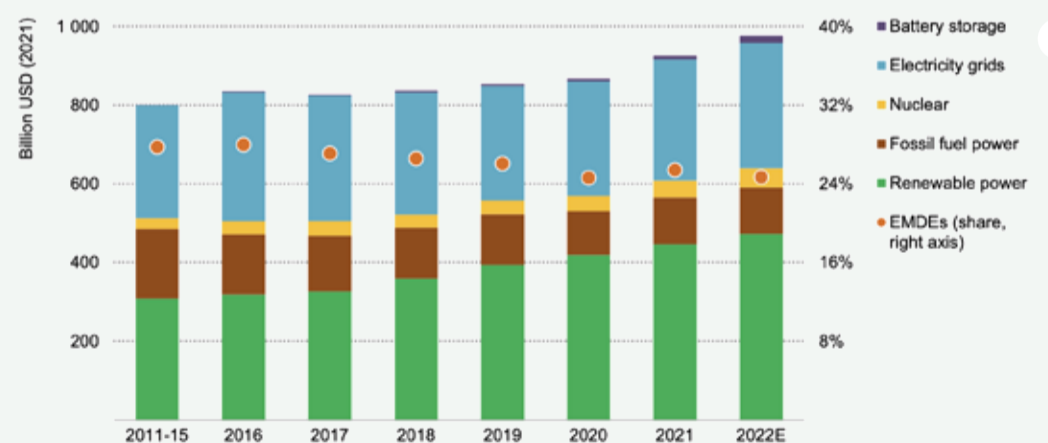
In particolare, il report evidenzia come gli investimenti in energia pulita siano cresciuti solo del 2% all'anno nei cinque anni seguenti gli accordi di Parigi. Ma dal 2020 in poi il tasso di crescita di questi investimenti è cresciuto fino al 12%. La spesa è stata sostenuta dagli strumenti incentivanti adottati dai vari governi e dalla finanza sostenibile, soprattutto nei mercati più avanzati.

Le rinnovabili saranno la principale categoria di investimento per tutto il 2022, dopo un 2021 da record con oltre 440 miliardi di dollari spesi. Nonostante le varie problematiche che influenzano oggi il settore, tra cui l'inflazione e lo shortage di materiali, c'è una solida pipeline di progetti. Per cui si prevede che l'energia proveniente da fonti rinnovabili rappresenterà quasi il 95% dell'aumento della capacità energetica globale da qui al 2026.

TRA FOTOVOLTAICO E STORAGE

Inoltre, nel report si specifica che nel 2021 quasi la metà di tutti gli investimenti in fonti rinnovabili

Investimenti annuali globali nel settore energetico per categoria



GLI INVESTIMENTI NEL SETTORE DELL'ENERGIA SONO FONDAMENTALI PER ACCELERARE LA TRANSIZIONE ENERGETICA. LA SPESA NELLE RINNOVABILI NEL 2021 HA SUPERATO I 400 MILIARDI DI DOLLARI E HA RAPPRESENTATO OLTRE L'80% DEGLI INVESTIMENTI TOTALI NEL SETTORE ENERGETICO. MA QUESTA PERCENTUALE È DESTINATA A CRESCERE ULTERIORMENTE ANNO PER ANNO

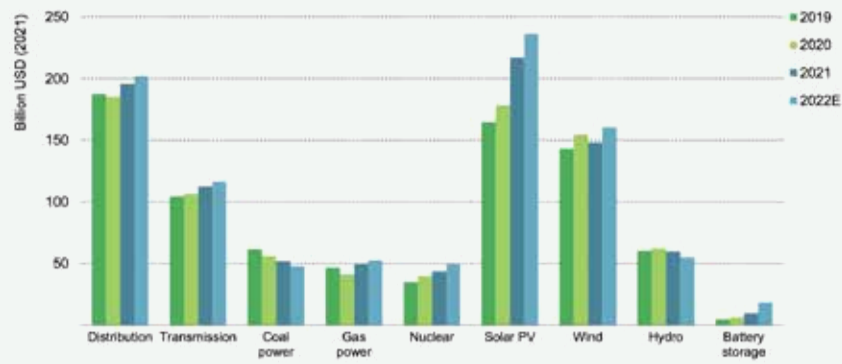
FONTE: IEA

è stata rappresentata da investimenti nel fotovoltaico. La spesa è equamente suddivisa tra progetti su scala industriale e sistemi fotovoltaici distribuiti. Nel 2022 per ciascuna delle due categorie si supereranno i 100 miliardi di investimento. Infine, dopo una crescita importante nel 2021, ci

si aspetta che gli investimenti in sistemi di accumulo registrino un nuovo record nel 2022 raggiungendo i 20 miliardi di dollari. Queste stime si basano su pipeline di progetti esistenti e su nuovi target definiti dai vari governi. La versatilità delle batterie e la loro complementarità con le fonti di

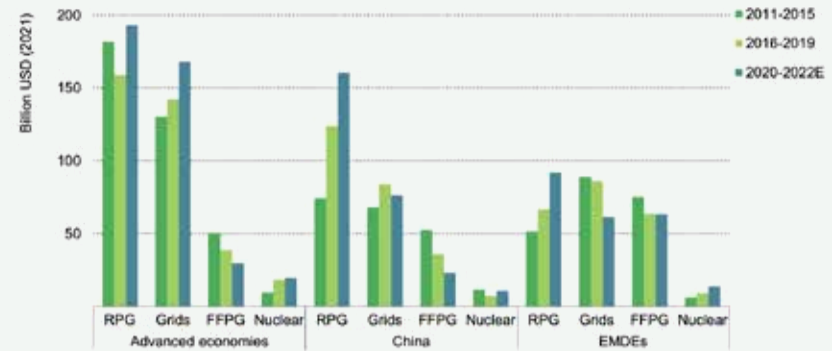


Investimenti annuali globali nel settore energetico per tecnologia



ANALIZZANDO GLI INVESTIMENTI NEL SETTORE ENERGETICO PER TECNOLOGIA, SI NOTA COME LA SPESA NEL FOTOVOLTAICO SIA CRESCIUTA IN MANIERA ESPONENZIALE DAL 2019 A OGGI, SUPERANDO GLI INVESTIMENTI NELLE RETI DI DISTRIBUZIONE. NEL 2022, LA SPESA DESTINATA AL FOTOVOLTAICO POTREBBE SFIORARE I 250 MILIARDI DI DOLLARI

Investimento annuale medio nel settore energetico per località e categoria



GLI INDICATORI REGIONALI EVIDENZIANO LE CONTINUE SFIDE CHE MOLTI MERCATI EMERGENTI DEVONO AFFRONTARE NELLA MOBILITAZIONE DI CAPITALE DESTINATO ALLE ENERGIE RINNOVABILI E ALLE RETI. IL GRAFICO QUI PROPOSTO MOSTRA LA MEDIA DEGLI INVESTIMENTI ANNUI NEL SETTORE ENERGETICO SUDDIVISA PER AREA GEOGRAFICA E CATEGORIA

energia rinnovabile stanno superando le criticità rappresentate soprattutto dallo shortage di alcuni componenti e dall'inflazione sui costi.

INVESTIMENTI IN GENERALE

Più in generale, il report pubblicato dall'International Energy Agency sostiene che gli investimenti globali in ambito energetico cresceranno dell'8% nel corso del 2022 fino a raggiungere 2,4 trilioni di dollari. La maggior parte di questi investimenti sarà nelle fonti rinnovabili.

Anche se i numeri sono incoraggianti, la crescita prevista è ben lontana dall'essere sufficiente per affrontare la crisi energetica odierna e per aprire le porte a un futuro energetico più pulito e stabile.

E anche se il maggior sviluppo negli investimenti è previsto nelle fonti rinnovabili e in ambito efficienza energetica, c'è da dire che i prezzi

zi elevati e le preoccupazioni per la sicurezza delle forniture stanno spingendo alcuni paesi e investire maggiormente sui combustibili fossili, in particolare sul carbone.

«Non possiamo permetterci di ignorare né l'attuale crisi energetica globale né la crisi climatica. La buona notizia è che possiamo affrontare entrambe le problematiche allo stesso tempo», ha dichiarato l'executive director dall'International Energy Agency, Fatih Birol. «L'unica valida soluzione è investire in maniera importante per accelerare la transizione energetica verso l'uso di energia pulita. Questo genere di investimenti è in aumento, ma occorre accelerare ulteriormente per aiutare i consumatori a contrastare gli alti prezzi dei combustibili fossili, per rendere le reti energetiche più sicure e per portare il mondo sulla giusta strada verso il raggiungimento degli obiettivi climatici».



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al report

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere l'intero report pubblicato dall'International Energy Agency



Innovative Home Battery with **MAXIMUM FLEXIBILITY**

RESU FLEX

Premium home batteries designed to suit your needs with flexible battery unit arrangements.



Floor-standing type





VIA L'ETERNIT, SPAZIO A 2,4 MW DI FOTOVOLTAICO

CONTESTUALMENTE ALLA RIMOZIONE DELL'AMIANTO DALLE COPERTURE DI TRE AZIENDE AGRICOLE DEL BRESCIANO, SUI TETTI DEI CAPANNONI SONO STATI INSTALLATI TRE IMPIANTI SOLARI CON POTENZA DI CIRCA 800 KWP CIASCUNO. L'INVESTIMENTO AMMONTA A 800MILA EURO. L'ENERGIA PRODOTTA È IMMESA IN RETE, RICEVENDO I CORRISPETTIVI PREVISTI DAL DECRETO FER



L'IMPIANTO PER L'AZIENDA AGRICOLA ALTERNATIVE È STATO INSTALLATO SU DUE CAPANNONI E HA UNA POTENZA TOTALE DI 819 KWP. CONSISTE IN 2.200 PANNELLI LONGI SOLAR DA 375 WP E DA UN GRUPPO DI CONVERSIONE COMPOSTO DA 8 INVERTER SG110CX SUNGROW



L'IMPIANTO PER L'AZIENDA AGRICOLA PARELIO È STATO INSTALLATO SU DUE CAPANNONI E HA UNA POTENZA TOTALE DI 819 KWP. CONSISTE IN 2.184 PANNELLI LONGI SOLAR DA 375 WP E DA UN GRUPPO DI CONVERSIONE COMPOSTO DA 8 INVERTER SG110CX SUNGROW.

L'IMPIANTO PER L'AZIENDA AGRICOLA BEFUTURE È STATO INSTALLATO SULLE COPERTURE DI TRE CAPANNONI E HA UNA POTENZA TOTALE DI 766 KWP. CONSISTE IN 2.016 PANNELLI LONGI SOLAR DA 375 WP E DA UN GRUPPO DI CONVERSIONE COMPOSTO DA 9 INVERTER SG110CX SUNGROW

A Cologne, in provincia di Brescia, sono stati realizzati tre impianti fotovoltaici da circa 800 kWp ciascuno sui tetti di sette capannoni di proprietà delle aziende agricole Parelio, Alternative e Befuture. La scelta di una simile operazione è stata dettata in prima battuta dalla necessità di sostituire le coperture, realizzate con lastre in fibrocemento contenenti amianto. I clienti quindi, contestualmente alla realizzazione degli impianti, hanno ottenuto la bonifica dei tetti dei propri capannoni sfruttando gli incentivi derivati dal decreto FER. Per massimizzare la potenza installata, gli impianti fotovoltaici sono stati posati su entrambe le falde delle coperture.

EVITARE I FERMI IMPIANTO

I tre impianti sono entrati in funzione a maggio 2022 dopo due mesi di lavori. Le problematiche riscontrate durante le installazioni hanno per lo più riguardato le connessioni Enel e sono state risolte con incontri e condivisioni con il gestore di rete. Inoltre, il frequente uso di segatura nei processi produttivi e la presenza di roditori hanno spinto la società di progettazione e installazione Sky-Nrg a prendere tutte le precauzioni possibili per evitare fermi impianto.

Da segnalare inoltre che, a seguito di un accordo tra le proprietà, gli impianti sono realizzati con le stesse modalità costruttive. In particolare, montano un totale di 6.400 moduli da 375 Wp a marchio Longi Solar suddivisi su sette tetti con orientamento est-ovest. In totale sono stati montati anche 25 inverter SG110CX a marchio Sungrow.

ENERGIA CEDUTA IN RETE

Gli impianti fotovoltaici di Cologne cedono tutta l'energia alla rete locale, usufruendo degli incentivi derivati dal Decreto FER. Le aziende, infatti, non hanno consumi interessanti e di contro il Decreto FER remunera bene l'immissione. In particolare, agli

Dati Tecnici

Località d'installazione: Cologne (BS)
Proprietari delle coperture: Aziende agricole Parelio, Alternative, Befuture
Investitore: Azienda agricola Parelio
Installatore: Sky-Nrg
Tipologia di impianto: tre impianti fotovoltaici sulla copertura di sette capannoni
Potenza di picco: Parelio 819 kWp, Befuture 756 kWp e Alternative 819 kWp
Produttività totale prevista: 2,6 GWh all'anno
Tipo e numero di moduli in totale: 6.400 moduli Longi Solar da 375 Wp

Tipo e numero di inverter in totale: 25 inverter Sungrow SG110CX
Energia immessa in rete: 100%
Investimento totale: 800.000 euro

HANNO PARTECIPATO



DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



Tempi di allaccio più brevi

I tre impianti sono entrati in funzione a maggio 2022 dopo due mesi di lavori. Le problematiche riscontrate durante le installazioni hanno per lo più riguardato le connessioni Enel e sono state risolte con incontri e condivisioni con il gestore di rete.

impianti è riconosciuto un corrispettivo pari a 0,09 euro al kWh sull'energia prodotta e immessa in rete. A questo corrispettivo, si somma il premio per la rimozione dell'eternit pari a 0,012 euro al kWh sulla totalità dell'energia prodotta. I lavori di installazione sono stati realizzati da Sky-Nrg che si occuperà anche delle attività di manutenzio-

ne e gestione. Sky-Nrg ha inoltre fatto da collettore tra i proprietari delle coperture e l'azienda agricola Parelio che, in qualità di unico investitore nel progetto, ha preso i tetti in affitto e ha corrisposto ai proprietari un diritto di superficie pari all'importo della copertura stessa. L'investimento totale ammonta a circa 800mila euro.

LE INSTALLAZIONI DEL MESE

ECCO UNA SELEZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SEGNALATI DAI LETTORI DI SOLAREB2B NELLE ULTIME SETTIMANE

196 KWP PER SITO DI TRATTAMENTO RIFIUTI

Località d'installazione: Saronno (VA)
Committente: gruppo Vibeco
Tipologia di impianto: impianto FV su copertura
Potenza di picco: 196 kWp
Produttività impianto: circa 220 MWh anno
Numero e tipo di moduli: 460 moduli Maxison 3 SPR-MAX3-400-COM monocristallini ad alta efficienza
Numero e tipo di inverter: 2 Inverter Fimer PVS-100-TL
Installatore: Solarelit



PROGETTO PER CENTRALE DA 85 MW IN SARDEGNA ENTRO IL 2024



Località d'installazione: Ottana (NU)
Tipologia di impianto: impianto FV utility scale con storage da 10 MWh
Potenza di picco impianto FV: 85 MWp
Produttività impianto: circa 170 GWh anno
Sviluppatore: Acea Solar



Produciamo una **ampia gamma di accessori e fissaggi per impianti fotovoltaici**. La **produzione interna** e la gestione automatica del magazzino ci consentono un **grande stoccaggio** ed una **rapida consegna**.



MADE IN ITALY



DESIGN & TECHNOLOGY INNOVATION

Tecosystemi 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.tecosystemi.com

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO ISTITUZIONALE





LEAD GENERATION: ACQUISIRE NUOVI CLIENTI IN MODO EFFICIENTE

ASSICURARSI NUOVE QUOTE DI MERCATO IN UNA FASE DI GRANDE CRESCITA? ECCO COME COSTRUIRE UNA STRATEGIA CHE UTILIZZA I DIGITAL MEDIA PER PORTARE RISULTATI CON CONTINUITÀ

DI **STEFANO CASANOVA**, CEO DI **MARKETFIT**



Il settore del fotovoltaico sta vivendo un momento assai favorevole. La domanda gode di ottima salute, grazie soprattutto agli incentivi statali. Se osserviamo il trend delle ricerche che gli utenti fanno su Google della parola "impianto fotovoltaico", ne possiamo avere la controprova.

È però proprio in questi momenti che non ci si deve "sedere sugli allori"; bisogna sfruttare il vento a favore. Questo significa, prima di tutto, adeguare velocemente la capacità produttiva e poi intercettare la domanda presente sul mercato, prima che lo facciano i concorrenti. In questo modo ci assicureremo quote di mercato, che saranno poi assai preziose quando la domanda fletterà.

Il modo più economico per intercettare la domanda esistente è l'impostazione di una strategia di lead generation, ossia di una strategia capace di far confluire verso di noi quei privati e quelle aziende che ora sono concretamente in cerca di un prodotto fotovoltaico (clienti in-market).

Ma quali sono gli step necessari per creare una strategia di lead generation?

Innanzitutto, dobbiamo decidere il target di comunicazione. Un conto è parlare con le aziende, un conto con i privati. All'interno di questi due macro-target poi possiamo raggiungere gruppi molto eterogenei tra loro. LinkedIn, Google e Facebook,

canali molto usati in ambito di lead generation, consentono segmentazioni del target molto precise e quindi noi dobbiamo avere a monte le idee chiare sul tipo di persone ed aziende che vogliamo colpire. Una modalità di targetizzazione interessante è quella delle lookalike audience; si tratta di capire dal proprio CRM il profilo dei clienti migliori e poi "dire" a Facebook e LinkedIn di andare a scovare dei loro "gemelli" sulla restante parte della popolazione italiana.

In funzione del target dovremo poi ideare la creatività. Potremo usare due o più soggetti creativi e, attraverso degli A/B test, confrontarli tra loro per capire quale dei due è in grado di offrirci la risposta migliore in termini di lead e di costo per lead.

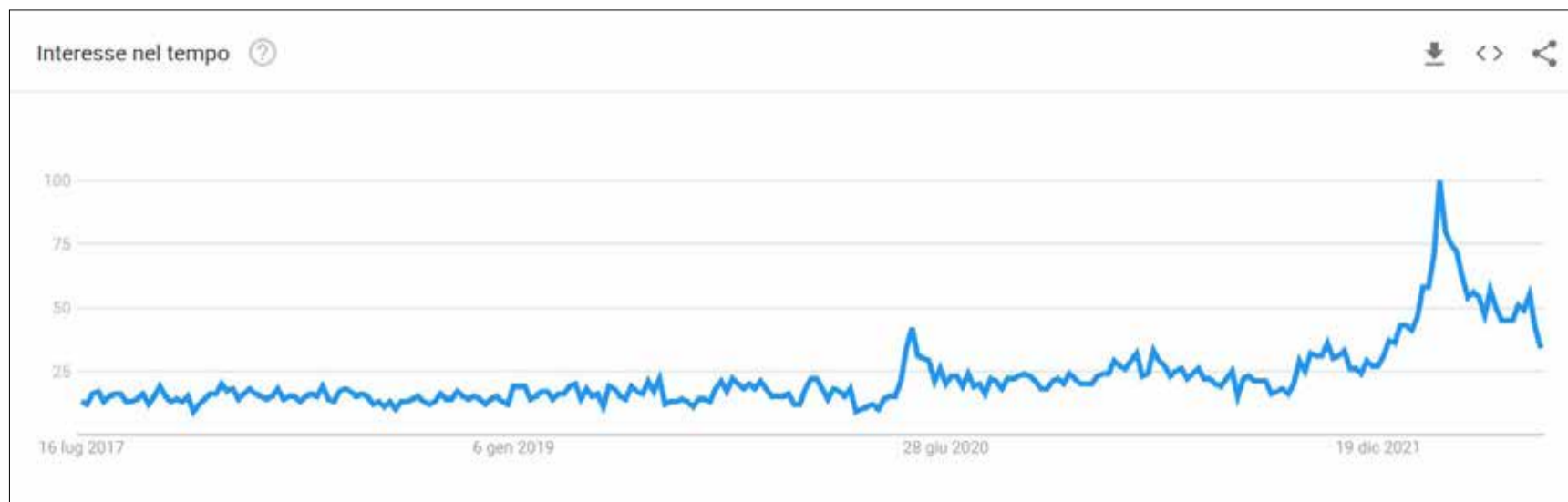
Sempre in funzione del target, sceglieremo poi i canali. LinkedIn verrà privilegiato nel caso di target business, Facebook nel caso di target fatto da privati, Instagram e TikTok nel caso di target più giovane. Questi canali social, acquistabili a costo per click (CPC), assicurano di raggiungere un buon numero di potenziali clienti. Con Google Ads lavorerò invece in una fase più bassa del funnel d'acquisto, colpendo chi esprime un'intenzione tramite una keyword. Il retargeting è invece indispensabile nell'ultimo step del funnel, per riagganciare chi ha visitato il nostro sito ma non ha convertito. L'allocazione del budget tra i vari canali (Facebook,

LinkedIn, Google Ads, Google Display Network, Native Advertising, Email Marketing) non deve essere fissa ma può e deve essere cambiata periodicamente in funzione dei risultati ottenuti. È inutile, ad esempio, continuare ad investire in Facebook, se esso non porta lead o porta lead di bassa qualità.

Una volta che il potenziale utente cliccherà sull'annuncio, egli arriverà sul nostro sito o landing page dove avremo inserito un form da compilare per richiedere informazioni o un preventivo. La landing page è strategica per trasformare la visita in lead. Una buona landing page deve:

- presentare un testo ed una grafica coerenti con quanto contenuto nell'annuncio su cui l'utente ha cliccato;
- presentare un'offerta, magari a tempo limitato;
- essere user-friendly;
- includere testimonianze di altre clienti per rassicurare chi si sta avvicinando a noi;
- includere una call-to-action ben visibile ("chiedi un preventivo", "contattaci");
- avere un form snello;
- contenere poche vie di fuga.


Una volta che ha compilato il form, il potenziale cliente va ricontattato con tempestività dal team commerciale. A questo punto, la qualità del nostro prodotto e l'abilità del commerciale faranno sì che



GOOGLE TREND È UN OTTIMO TOOL CHE PERMETTE DI TENERE MONITORATO L'ANDAMENTO DELLA DOMANDA

il cliente decida di acquistare da noi o da un altro installatore (raramente il cliente compila il form di un solo fornitore).

Anche se il cliente alla fine deciderà di comprare da un altro fornitore o di sospendere momentaneamente l'acquisto, è importante non perdere il contatto con lui. Egli potrebbe infatti decidere di procedere all'acquisto sei mesi dopo o di effettuare passaparola verso amici/parenti. Non perdere il contatto significa, ad esempio, usare i suoi dati per inviare una newsletter periodica, invitarlo ad un webinar o ad un evento.

In definitiva, la strategia di lead generation risulta essere un modo molto concreto attraverso cui portare potenziali clienti al commerciale. Deve essere impostata come strategia continuativa (le persone cercano il nostro prodotto con costanza nel tempo) e non intrapresa di corsa come scelta emergenziale in caso di difficoltà di fatturato. 

MarketFit

Per una PMI l'assunzione di un responsabile marketing o commerciale con elevata esperienza può risultare troppo onerosa e vincolante. Per questo nasce MarketFit, che si occupa infatti di "prestare" figure aziendali di primo livello per un periodo di tempo determinato e in modalità part-time. Il tutto grazie ad un network di circa 30 professionisti dell'area Sales & Marketing con esperienza manageriale in grandi multinazionali come Amazon, Apple, Ferrero, Bacardi, RAI, Colgate, SAP, IBM.

Scopri di più su www.marketfit.it.




PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



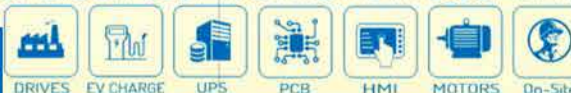
RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

Interventi in Sito Diagnostica

Parti di Ricambio Manutenzione

Officina Mobile Servizi Specialistici

RIPARAZIONI ELETTRONICHE INDUSTRIALI



SERVICE



stirepair.com



- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -

www.stirepair.com



SVILUPPO FV E SEMPLIFICAZIONI: LE FIGURE PROFESSIONALI CHE FARANNO LA DIFFERENZA

TRA I PROFILI PIÙ RICHIESTI CI SONO QUELLI CHE SI OCCUPANO DI SVILUPPO IN SEGMENTI COME AD ESEMPIO QUELLO DELL'IMMOBILIARE. LA CONOSCENZA DEL TERRITORIO, DEGLI ENTI E DELLE COMPLESSITÀ LEGATE AL CONCETTO STESSO DI SVILUPPO, LI RENDONO CANDIDATI INTERESSANTI ANCHE PER IL SETTORE ENERGY



HUNTERS GROUP

Con il via libera definitivo al Senato del DL Energia (DL 17 del 2022) si sono moltiplicate le misure a favore dello sviluppo degli impianti alimentati da fonti rinnovabili. In particolare, qualsiasi sia la modalità di installazione, il fotovoltaico installato sugli edifici e con alcune riserve per diverse tipologie di aree industriali e agricole, insieme alle opere funzionali alla connessione alla rete elettrica, non è soggetto a permessi, autorizzazioni o atti amministrativi di assenso. La scelta del legislatore tuttavia non ha ancora permesso uno snellimento che si sia tradotto in realtà operativa per molte delle aziende operanti nel settore degli impianti utility scale. Nel corso della presentazione del report dell'Osservatorio del Politecnico dell'8 Giugno, legato al Digital Energy, uno dei riscontri maggiormente richiesti dalla platea nel corso degli instant poll è stato appunto quello della Semplificazione Legislativa e dei relativi processi/procedure che accompagnano l'allaccio di un impianto fotovoltaico. A Hunters Group - società operante nel recruitment e nell'head hunting di profili qualificati - nel corso della tavola rotonda è stato chiesto quale fosse l'impatto in termini di personale su questa situazione che in alcuni casi è stata definita di vero e proprio stallo.

«È importante comprendere quanto per un'azienda che oggi opera o si affaccia nel settore energetico sia fondamentale poter definire un budget da destinarsi all'hiring o allo sviluppo del proprio capitale umano», ha precisato Joelle Galesi, managing director di Hunters Group.

«La mancata chiarezza in termini legislativi ha una ricaduta molto forte sul tema del personale da due punti di vista essenziali: il primo è legato alla pianificazione di nuove assunzioni, sia per quanto concerne l'area dello sviluppo di nuovi progetti sia per profili operanti nella realizzazione dell'impianto e alla sua attivazione; il secondo è legato alla definizione

Opportunità aperte

AZIENDA CHE PROGETTA E REALIZZA INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA, È IN FASE DI POTENZIAMENTO DELL'AREA TECNICA E RICERCHIAMO OLTRE 20:

Ingegneri Energetici

Principali responsabilità:

- Definire ed approvare per ogni potenziale intervento di efficientamento energetico le soluzioni tecniche previste dalla normativa di riferimento;
- Gestire le commesse e coordinare i professionisti tecnici e le imprese scelti per lo sviluppo delle stesse.

Caratteristiche richieste:

- Laurea triennale/magistrale in Ingegneria energetica/ edile/costruzioni;
- Conoscenza delle principali tipologie di impianti di climatizzazione e di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili;
- Buona conoscenza dei programmi di progettazione e degli applicativi MS Windows (Office);
- Sarà valutata positivamente la conoscenza dei più comuni programmi di calcolo per analisi e certificazioni energetiche;
- Attitudine a lavorare in team, capacità organizzativa, logico-analitiche, curiosità intellettuale, gestione del tempo e delle scadenze;
- Buona conoscenza della lingua inglese.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2022/06/29/ingegnere-efficienza-energetica/>

di target e obiettivi delle figure presenti in azienda, che se connessi al buon fine dei progetti rischiano di demotivarsi e trovare minor spazio di crescita».

Le aziende in questo settore stanno identificando nuove metodologie per ovviare alla situazione attuale, in particolare per l'identificazione di candidature valide per le fasi di scouting e sviluppo di nuovi progetti.

«In un contesto complesso come quello attuale» aggiunge Bernardo Ricci Armani, country manager Italia di Statkraft, multinazionale del governo norvegese e tra i più grandi produttori di energia da rinnovabili in Europa, «stiamo lavorando per un proficuo inserimento di profili giovani e motivati ad alto potenziale ai quali da un lato offriamo un'importante opportunità per crescere, dall'altro ci consentono di costruire un team con alla base i valori fondanti di Statkraft, ovvero la competenza, la responsabilità e l'innovazione».

I profili ad oggi più ricercati, quando non si voglia identificare candidature con seniority importanti nel settore - oggi difficili da portare a bordo e con

costi molto elevati rispetto all'incertezza dei progetti - provengono da ambiti attigui. Interessanti sono i candidati che si occupano di sviluppo in segmenti quali quello dell'immobiliare, soprattutto legato alle grandi superfici, che solitamente crescono in multinazionali assumendosi responsabilità importanti già nei primi anni di carriera. La conoscenza del territorio e degli enti, oltre che delle complessità legate al concetto stesso di sviluppo, li rendono profili interessanti anche per il settore energy. Il background è ingegneristico (civile o ambientale) o economico, ma le competenze in termini di budgeting e negazione risultano fondamentali su questa tipologia di candidature.

Le RAL di candidati con 2-3 anni di esperienza si posizionano sui 30.000 -35.000 euro oltre bonus e benefit aziendali come l'auto.

La disponibilità a viaggiare e la conoscenza di almeno una lingua straniera sono requisiti altrettanto importanti al fine di accedere ad un settore ad altissimo tasso di crescita quale quello dell'energy in Italia nel periodo attuale.

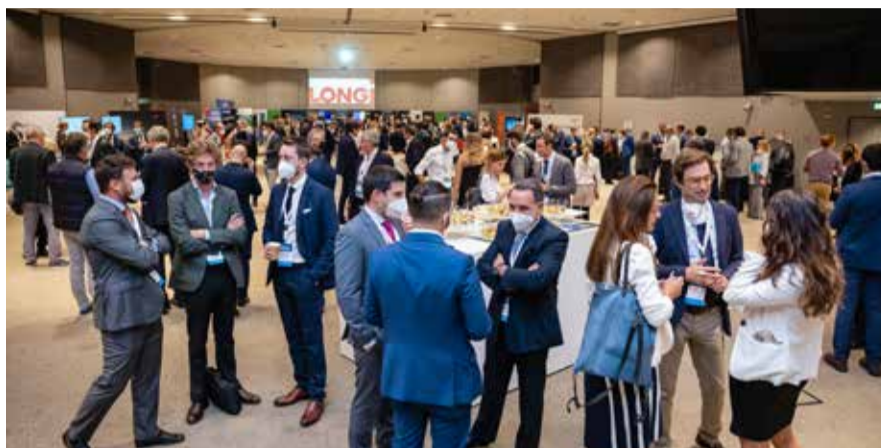


IL CONGRESSO ENERGYEAR TORNA IN ITALIA

ALL'EVENTO, IN SCENA A MILANO IL 28 E 29 SETTEMBRE, SONO ATTESI OLTRE 450 LEADER DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

Energyyear, il congresso leader del networking delle energie rinnovabili, torna a Milano per la sua seconda edizione con un'aspettativa senza precedenti dopo il successo dei congressi già tenuti in Spagna e Portogallo nell'ambito del tour europeo. Gli oltre 450 partecipanti accreditati di Energyyear Italia (28-29 settembre, Unahotels Expo Fiera Milano) avranno l'opportunità di esplorare ancora una volta le opportunità di business faccia a faccia nell'ambiente di networking più apprezzato del settore nel Sud Europa, oltre di ascoltare in prima persona più di 60 relatori esperti che discuteranno le sfide e le opportunità che l'Italia deve affrontare per raggiungere gli obiettivi fissati dal Pniec e il percorso dell'idrogeno verde.

Il congresso Energyyear Italia nasce nel 2021 come spin-off del consacrato Energyyear Mediterranea per sostenere in maniera concreta gli obiettivi di decarbonizzazione del Paese e offrire uno spazio per generare opportunità di business per i decision maker dei progetti rinnovabili. Ivan Ledesma, Ceo di Energyyear, afferma: «La nostra ampia rete di partner internazionali che coprono l'intera catena del valore ci ha chiesto di replicare il successo del format Energyyear esclusivamente per l'Italia, in quanto si tratta di un mercato con una crescente incursione di operatori internazionali. Un mandato che abbiamo ricevuto con grande entusiasmo e anche con molta responsabilità. L'anno scorso abbiamo superato tutte le nostre aspettative al lancio, riunendo più di 350 dirigenti in circostanze eccezionali. In questa edizione prevediamo, dal numero di richieste che



SPAZIO INTERATTIVO

Registrati all'evento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per registrarti all'evento



stiamo ricevendo, di raggiungere la capacità massima dell'Unahotels Expo Fiera Milano e di ripetere il successo che abbiamo già avuto quest'anno in Spagna e Portogallo». Il congresso Energyyear Italia riunirà i principali player nazionali e internazionali del mercato italiano delle energie rinnovabili il 28 e 29 settembre a Milano. Con un forte carattere nazionale, l'evento prevede inoltre una traduzione simultanea in inglese e spagnolo, facilitando così la partecipazione di esperti internazionali. È tempo di networking. È tempo di Energyyear. Se non vi siete ancora registrati, potete farlo sul sito web del congresso www.energyyear.com/italia con uno sconto del 10% utilizzando il codice SB2B10.

IVAN LEDESMA, CEO DI ENERGYEAR: «LA NOSTRA AMPIA RETE DI PARTNER INTERNAZIONALI CI HA CHIESTO DI REPLICARE IL SUCCESSO DEL FORMAT ENERGYEAR ESCLUSIVAMENTE PER L'ITALIA, IN QUANTO SI TRATTA DI UN MERCATO CON UNA CRESCENTE INCURSIONE DI OPERATORI INTERNAZIONALI»



Solar company!

*Potenza dentro,
eleganza fuori.*

EUPD RESEARCH	RESEARCH	RESEARCH	RESEARCH	RESEARCH
TOP BRAND PV	BRAND PV	BRAND PV	BRAND PV	BRAND PV
MODULES	MODULES	MODULES	MODULES	MODULES
ITALY	FRANCE	BELGIUM	AUSTRIA	SLOVENIA
2022	2022	2022	2022	2022

Guarda il video
Power & Elegance!



www.bisol.com



SHEENPLUS, SOLUZIONI PER LA GESTIONE PROFESSIONALE DELL'ENERGIA



GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SONO UNA SCELTA SEMPRE PIÙ DIFFUSA SULLE COPERTURE DI EDIFICI RESIDENZIALI COSÌ COME INDUSTRIALI. IN QUESTO CONTESTO, OLTRE A MODULI FOTOVOLTAICI DI PRIM'ORDINE, SI RENDONO NECESSARI UNA TECNOLOGIA AVANZATA E UN PARTNER COMPETENTE COME SHEEN PLUS, IN GRADO DI REALIZZARE PROGETTI A REGOLA D'ARTE IN TUTTI I CAMPI DI UTILIZZO

L'azienda

L'azienda SheenPlus, con sede a Bolzano, fa parte del Gruppo Yakaii Ltd. Fondata nel 2015, grazie allo sviluppo e alla produzione di sistemi intelligenti come l'inverter ibrido e le batterie di accumulo, si è affermata con successo sul mercato della produzione ecologica di energia. Oggi, SheenPlus offre una gamma completa di sistemi di accumulo per l'energia fotovoltaica. L'azienda concentra in particolare i propri sforzi nel settore Ricerca e Sviluppo, con lo scopo di essere sempre all'altezza delle innumerevoli esigenze in materia di energie rinnovabili: il risultato è una combinazione perfettamente funzionante di componenti altamente tecnologiche, che garantiscono la produzione dell'energia del futuro. www.sheenplus.com

L'abbandono dei combustibili fossili è un processo irreversibile e la consapevolezza dell'importanza dell'energia verde aumenta costantemente. Che si tratti di edifici industriali, commerciali o residenziali, gli impianti fotovoltaici che forniscono energia elettrica per l'autoconsumo o l'immissione in rete sono una scelta sempre più gettonata. SheenPlus affronta in modo sistematico la sfida di una gestione efficace, performante e durevole dell'energia fotovoltaica. Lo fa con tre componenti altamente tecnologiche e perfettamente integrate tra loro: inverter, accumulatore e wallbox. In questa maniera, SheenPlus propone una soluzione professionale per ogni applicazione.

INVERTER PER OGNI SITUAZIONE



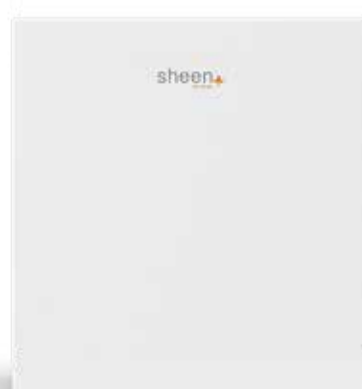
L'inverter, il fulcro di ogni impianto fotovoltaico, controlla e monitora il funzionamento e tutte le principali applicazioni del sistema. SheenPlus propone inverter all'avanguardia per ogni ambito di impiego. Attualmente, è particolarmente apprezzata la versione ibrida che, combinandosi con precisione alla batteria solare, è in grado di integrare due componenti di un sistema fotovoltaico: il tutto si traduce in una maggiore flessibilità per progettisti e committenti, a fronte di un ridotto fabbisogno di spazio e costi inferiori.

I nuovi inverter ibridi SheenPlus SP_HYB-S03 e SP_HYB-S06 convertono la corrente continua prodotta dai generatori fotovoltaici in corrente alternata, inviando agevolmente l'elettricità direttamente all'utenza per il consumo immediato o rilasciandola in rete. L'efficiente tecnologia Smart Mppt, con il suo software speciale, controlla sino a due o tre inseguitori indi-

pendenti MPP ovvero stringhe: in questo modo, dal generatore può essere estratto sino al 20% in più di energia. Il tracking indipendente del punto di massima potenza è particolarmente adatto in caso di parziale ombreggiamento delle stringhe. I nuovi inverter Sheen + Hybrid SP_HYB-S03 e SP_HYB-S06 convincono in particolare con la loro massima efficienza, pari al 97,6%. Inoltre, si distinguono per le dimensioni compatte (410 x 360 x 120 mm) e il peso ridotto (appena 13 kg), che li rendono rapidi da installare e semplici da maneggiare sia in fase di fornitura sia sul tetto.

BATTERIA, UNA SCORTA DI ENERGIA

Una rapida e adeguata disponibilità di energia è un requisito imprescindibile per un impianto fotovoltaico. SheenPlus fornisce complessivamente sette diverse batterie ad alta tensione, che si avvalgono delle migliori tecnologie di produttori di marchi internazionali tra cui Siemens, Sony e Panasonic. Per l'utente, ciò si traduce, tra gli altri, in un'elevata efficienza (sino a 97,6%) e in una vita utile particolarmente lunga con oltre 10.000 cicli di carica. Il processo di carica stesso si completa nell'arco di una sola ora. Le performanti batterie agli ioni di litio di SheenPlus, che si armonizzano perfettamente agli inverter del sistema, occupano poco spazio e il loro montaggio con struttura sovrapposta è rapido ed economico. Il monitoraggio da parte di SheenPlus avviene mediante una diagnostica a distanza controllata via Wi-Fi, mentre le capacità delle batterie possono essere adeguate alle mutate esigenze, anche in breve tempo, tramite la funzione upgrade.



WALLBOX, DUO DI RICARICA PERFORMANTE

I due wallbox Evolio 7 ed Evolio 11-22 completano il sistema SheenPlus. Il wallbox monofase Evolio 7 è regolabile da 1 a 32 ampere, che corrisponde a una capacità di ricarica di 0,2 - 7 kW. Evolio 11-22 trifase, come suggerisce il nome, vanta invece una capacità di 11 - 22 kW. L'involucro compatto di entrambi gli apparecchi occupa poco spazio, è agevole da installare e facile da utilizzare.

Grazie al display utente multilingue e al software M12, Evolio garantisce sicurezza e controllo nella ricarica di auto elettriche. I wallbox possono essere installati all'interno o all'esterno con un grado di protezione IP55. Ogni apparecchio è dotato di una presa di bordo di serie, inclusa nella fornitura, con connettore di tipo 2 a 7 poli e cavo di 5 m.



SERVIZIO A TUTTO TONDO

La qualità del partner per un progetto fotovoltaico si evince non solo dai performanti componenti di sistema, ma anche e soprattutto dall'assistenza post-vendita. SheenPlus è al fianco di ogni utente, indipendentemente dal volume dell'incarico, anche dopo l'installazione del sistema composto da inverter, accumulatore e wallbox. L'azienda garantisce un servizio di manutenzione e riparazione mediante tecnici interni ed esterni, disponibili online o in loco, a seconda della natura dell'intervento richiesto.

Per acquisire in ogni momento un quadro d'insieme dello stato dell'impianto, è disponibile SheenPlus Cloud, un'app che consente all'utente di monitorare e controllare il sistema, scaricabile gratuitamente da Appstore, Google Play Store o sul sito www.sheenplus.com. L'app funziona mediante un semplice collegamento Wi-Fi veloce, offrendo una trasmissione dei dati in tempo reale e generando automaticamente le notifiche.

Contatti

ATHEMA SRL
Via Negrelli 15, 39100 Bolzano
Tel. +39 0471 052885
Email: info@sheenplus.com
Web: www.sheenplus.com

SUNCITY: VALORI E SERVIZI COME STRUMENTI STRATEGICI DI CRESCITA

LA COMMUNITY ENERGETICA DEL GRUPPO CONTA BEN 250 PARTNER IN TUTTA ITALIA. SOLO NEI PRIMI SEI MESI, SUNCITY HA DEDICATO LORO 21 WEBINAR E TRE TAPPE IN PRESENZA DELL'EFFICIENCY TOUR, COINVOLGENDO OLTRE 1.300 PROFESSIONISTI

«La nostra partnership è una relazione di fiducia tra persone, che hanno valori condivisi e che agiscono con sinergia al fine di produrre benessere per se stessi e per la comunità a cui appartengono». Questa frase riassume l'anima del Gruppo SunCity, business partner di A2A Life Company, che fonda nei valori, nella fiducia tra le persone e nella sinergia tra esse la base del proprio business e il motore della grande community energetica che conta ormai più di 250 SunCity Partner in tutto il territorio italiano. SunCity attinge al modello olivettiano di impresa, un fare impresa capace di generare non solo profitti ma valore, per sé stessi e per la comunità e l'ambiente circostante, in una prospettiva di responsabilità sociale. Intorno a questo ruota un po' tutta l'identità dell'azienda, che ha sviluppato una vera e propria carta valoriale condivisa e diffusa tra

tutti i "Suncitizens", che include valori come fiducia, relazione, sfida, responsabilità e amicizia. Ogni partner è un compagno di viaggio e diventa parte di una community unica: per SunCity lavorare insieme significa condividere un sistema di valori attorno ai quali costruire un viaggio comune, un modo di essere e di operare. Valori in cui credere, capaci di migliorare la qualità del business e della vita. Da qui si parte per costruire un modello di business vincente e una crescita strategica ed economica. In un settore in continua evoluzione come quello energetico e con obiettivi complessi da raggiungere, in primis quello della transizione energetica, non si può prescindere da un programma di formazione attento e costante: solo nei primi 6 mesi dell'anno SunCity ha coinvolto oltre 1.300 professionisti con 21 webinar dell'Academy e tre tappe fisiche dell'Efficiency Tour, che hanno toccato con mano l'importanza del connubio fra efficienza energetica ed economica, know-how tecnico e innovazione e il valore della relazione e della formazione. Soltanto con l'unione e lo scambio di competenze e con partnership strategiche si può raggiungere la meta ed è questo che SunCity e A2A vogliono fare insieme ai loro partner. Oltre ai percorsi formativi tecnici dedicati e all'innovativo format dell'Efficiency Tour, dedicato a imprese e professionisti, SunCity offre alla rete dei suoi Partner un programma completo con servizi e vantaggi di rilievo, tra cui: strumenti tecnologici innovativi, come il configuratore di efficienza che permette al partner di effettuare una proposizione commerciale ad hoc per ogni tipologia di impianto fotovoltaico in soli 5 minuti, una app installa facile che aiuta a snel-



lire la parte burocratica, e modelli di business sempre al passo coi tempi, come l'efficienza energetica in bolletta. A disposizione dei Partner anche numerose convenzioni come quelle con Leaseplan per l'affitto di auto, con Lokky per assicurazioni professionali, con Flazio per creazione gratuita di siti internet, con Qonto per la gestione ottimale del proprio conto business, con MC Energy per l'utilizzo di software che semplificano la gestione del lavoro e molti altri. Ed è proprio il network SunCity Partner composto da più di 250 professionisti dell'energia tra installatori, studi tecnici, ingegneri e progettisti, sparsi in tutta Italia, il valore aggiunto di questa operazione: fare affidamento su una community solida e preparata per soddisfare al meglio, sia a livello di tempistiche che di qualità, le esigenze di tutti i clienti costituisce un vero punto di forza.

UNO DEI MOMENTI DEL TOUR DI SUNCITY. ALLA TAPPA DI MODENA, DOVE SI È PARLATO DI MOBILITÀ ELETTRICA E FOTOVOLTAICO, ERA PRESENTE ANCHE SOLAREB2B

PERCHÉ SIAMO LA PRIMA GREEN TECH ENERGY COMPANY ITALIANA?

LA RISPOSTA È SEMPLICE:

perché offriamo da sempre ai nostri clienti soluzioni personalizzate, tecnologicamente avanzate e semplici da usare per autoprodurre energia pulita, per costruire insieme un modello di consumo più sostenibile.

SCOPRI TUTTE LE NOSTRE GREEN TECHNOLOGIES PER IL TUO BUSINESS SU WWW.SORGENIA.IT



ISIDORO SYSTEM: ECCO COME PROTEGGERE L'IMPIANTO SOLARE DAI VOLATILI

L'AZIENDA MODENESE, SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI BARRIERE ANTI-UCCELLI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI, AFFIANCA AL NOTO PRODOTTO ISIDORO TOP LA NUOVA VERSIONE ISIDORO BASIC. SE IL PRIMO È PENSATO PER RIMEDIARE ALLE INFESTAZIONI, IL SECONDO NASCE INVECE PER PREVENIRE L'INTRUSIONE DI VOLATILI NELLE NUOVE INSTALLAZIONI



L'infestazione di volatili è una problematica che molti edifici con impianti solari si trovano ad affrontare, soprattutto in considerazione della crescente carenza di vegetazione. Per questi animali, l'area sotto ai pannelli rappresenta il luogo perfetto dove nidificare e trovare riparo da intemperie e predatori. Si creano così colonie stanziali, specialmente di piccioni, che provocano grandi disagi sporcando di guano tetti e superfici limitrofe e causando guasti agli impianti fotovoltaici riducendone la produttività.

DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE

L'azienda modenese Isidoro System ha fatto di questa problematica la sua missione e lavora per identificare soluzioni che consentano di eliminare questo inconveniente. Il primo prodotto Isidoro System si chiama Isidoro Top e ha visto la luce nel 2012, dalla diretta esperienza di chi non trovava in commercio il giusto accessorio che coniugasse efficacia, semplicità e durabilità. Perciò la giusta scelta dei materiali, la progettazione che privilegia la semplicità di posa e l'attenzione verso le peculiarità tecniche degli impianti fotovoltaici sono stati gli ingredienti alla base del successo del prodotto. La prima soluzione Isidoro System ha permesso di proteggere oltre 50.000 pannelli solari in tutta Italia.

DUE PAROLE SU ISIDORO TOP

Isidoro Top rappresenta una delle migliori soluzioni presenti oggi sul mercato. Si tratta di un pettine eterno realizzato in acciaio inossidabile e applicabile ai profili dei pannelli utilizzando speciali morsetti forniti nella confezione d'imballo del sistema. La barriera è efficace al punto di garantire il pieno risultato in ogni situazione di infestazione, grazie alla forte resistenza e durabilità offerta dai materiali utilizzati. L'elevata qualità del sistema si affianca ad una garanzia di 25 anni sul prodotto.

EFFETTO SUPERBONUS 110%

Attualmente il Superbonus sta trainando la domanda di nuovi impianti fotovoltaici sulle abitazioni domestiche, accelerando un processo di crescita che si era già consolidato grazie alla detrazione fiscale del 50% arrivata dopo i vari Conti Energia. Un parco solare numericamente così importante offrirà nuovi luoghi ove i volatili tenderanno a nidificare. Con questa prospettiva, l'azienda Isidoro System ha lavorato al fine di studiare una nuova offerta di prodotto, che consentisse di proteggere preventivamente i nuovi impianti per agire in anticipo ed evitare le infestazioni dei volatili.



Ordina online

Isidoro System commercializza direttamente i propri prodotti, acquistabili compilando il form sul proprio sito internet, chiamando l'azienda ai numeri di contatto, o ancora via mail e WhatsApp. L'ufficio commerciale offre risposte rapide alle richieste di preventivo e risponde con competenza ai clienti su ogni dettaglio tecnico dei prodotti. L'azienda spedisce con corrieri convenzionati in tutta Italia isole comprese, in 24/48 ore. Tante le opportunità rivolte agli operatori del settore. Ad esempio la Promo Social: una volta

installato il prodotto Isidoro System, se l'installatore scatta una foto o registra un video dell'intervento per poi pubblicarlo sul proprio profilo social taggando la pagina di Isidoro System, otterrà uno sconto extra sull'ordine successivo. L'azienda riceve inoltre richieste da parte di clienti finali che devono risolvere il problema dell'infestazione del proprio impianto. Isidoro System ha così organizzato una rete di installatori qualificati in tutta Italia in continua espansione.

PREVENIRE CON ISIDORO BASIC

Nasce così Isidoro Basic, la soluzione di Isidoro System progettata per impianti fotovoltaici di nuova costruzione. Questa soluzione protegge gli impianti solari dalla prima intrusione dei piccioni. Se al volatile viene impedita l'entrata verso un riparo che ancora non frequenta, questo desisterà dal tentare di forzarne l'accesso, cercandone invece uno più comodo in altro sito. Isidoro Basic ricalca le caratteristiche di Isidoro Top ma risulta più alleggerito nella costruzione del pettine, sempre in acciaio inox. Lo spessore utilizzato per questa barriera è infatti ridotto a 5 mm, più che idoneo allo scopo perché comprovato dal risultato positivo registrato in oltre 100 nuovi impianti pilota. In virtù della sua flessibilità, Isidoro Basic consente di ridurre ulteriormente i tempi già rapidi di installazione del prodotto di punta Isidoro Top. L'applicazione alla cornice dei pannelli avviene, anche per questa versione, mediante l'utilizzo di speciali morsetti, sempre inseriti nella scatola d'imballo. L'azienda offre una garanzia di 5 anni sul prodotto.

ATTENZIONE ALL'IMPIANTO

Tutti i modelli proposti dall'azienda sono stati progettati allo scopo di preservare il corretto funzionamento dell'impianto a cui verranno applicati. In particolare i prodotti Isidoro System sono costruiti in modo tale da consentire la corretta areazione dei moduli e di evitare che parti del sistema oscurino l'esposizione al sole di sezioni di celle fotovoltaiche. I denti dei pettini dei modelli Top e Basic sono distanziati di 2 cm, misura necessaria al passaggio dell'aria e della

sporcizia dei tetti. Inoltre, i morsetti utilizzati per l'ancoraggio delle barriere non richiedono alcun foro dei profili dei moduli, preservando così la piena garanzia offerta dai produttori.

SISTEMA PROGETTATO PER GLI INSTALLATORI

L'azienda pone attenzione verso chi opera sul campo e deve applicare la barriera agli impianti. Così i pettini da 1,2 metri del modello Top sono pretagliati a misure tali da consentire di ottenere sempre la misura corretta, i morsetti sono universali per ogni spessore dei pannelli e la barriera si adatta naturalmente ad ogni tegola e tetto. La semplicità di posa si traduce con l'utilizzo di un solo attrezzo per l'applicazione dei pettini: una chiave a brugola. Inoltre l'azienda predispose il materiale in imballi contenenti tutto il necessario per completare l'opera. Qualora necessario, è inoltre possibile ottenere assistenza immediata dal cantiere contattando il servizio tecnico dell'azienda.

SOLUZIONI EFFICACI ED ETERNE

I due prodotti Isidoro Top e Basic sono entrambi costruiti in acciaio inox e in grado di affrontare ogni condizione meteorologica senza mutare la qualità della resistenza. I morsetti consentono di poter smontare e rimontare la barriera ogni volta che si rende necessario intervenire per manutenzioni straordinarie a impianto e tetto. L'efficacia è garantita dalle migliaia di installazioni effettuate in tutta Italia. Del resto la prima barriera, installata 10 anni fa, sta ancora svolgendo in pieno il proprio lavoro.

Contatti

ISIDORO SYSTEM

Via Lucania n.20, Carpi (MO)

Mail: info@isidorosystem.com

Numero Fisso: 0598677289

Chiara (prima referente): 3938134087

Anna: 3292754353

SOLAR INNOVATIO: COSÌ IL FV ARRIVA SUI BALCONI CONDOMINIALI

L'AZIENDA HA BREVETTATO IL SISTEMA SIRE, UNA TENDA CHE INTEGRA UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO E CHE È PENSATA PER I BALCONI DEI CONDOMINI. DUE LE CONFIGURAZIONI: UNA MODULABILE A PARTIRE DA 2 KW E UNA DA 800 W INSTALLABILE IN DUE ORE E SENZA NECESSITÀ DI AUTORIZZAZIONI

Solar Innovatio è una azienda di Ferrara specializzata nella progettazione e realizzazione di sistemi fotovoltaici innovativi. L'azienda ha due sedi, una amministrativa e una operativa, incluso un magazzino multipiano. È nata nel 2021 per mano dei due soci Cristian Testoni e Francesco Gavioli. Cristian è ingegnere con anni di esperienza in campo automotive sia come imprenditore sia come consulente di importanti gruppi automobilistici della Motor Valley. Francesco invece lavora nella ditta di famiglia che ha oltre 40 anni di specializzazione in impianti elettrici civili e industriali e nel fotovoltaico.

IL BREVETTO

Solar Innovatio progetta e realizza impianti fotovoltaici "tradizionali" civili e industriali, con materiali di qualità e team tecnici qualificati, gestendo direttamente anche la manutenzione periodica, il customer service e l'assistenza h 24.

Ma l'azienda in realtà è nata dall'idea di trovare una soluzione in grado di dare autonomia energetica ai condomini. Da qui l'ideazione di prodotti fotovoltaici intelligenti e il deposito del brevetto di S.I.R.E. ovvero Smart Integrated Renewable Energy. S.I.R.E.

è il primo sistema fotovoltaico studiato appositamente per gli appartamenti dei condomini, una tenda che oltre a fare ombra consente la produzione di energia pulita anche a chi non ha un tetto di proprietà.

DUE CONFIGURAZIONI

S.I.R.E. è disponibile nelle configurazioni Plug&Play e Hyper Energy. Plug&Play è un sistema da 800 Wp, che necessita solo di una lunghezza pari a 2 metri e di una presa Schuko in loco. In un paio di ore è installato e funzionante senza necessità di alcuna pratica burocratica. La configurazione Hyper Energy invece è disponibile a partire da 2 kW, con o senza accumulo. Ogni modulo ha una lunghezza di 2 metri, pertanto per il sistema da 2 kW sono necessari 4 metri di lunghezza, per quello da 3 kW 6 metri e così via. In questa maniera S.I.R.E. consente di installare la massima potenza possibile sul proprio balcone. L'azienda si occupa di tutte le pratiche connesse e non sono necessarie autorizzazioni né opere murarie.

FUNZIONE SCHERMANTE

Indipendentemente dalla configurazione, S.I.R.E. consente una riduzione dei raggi UV fino al 95%, il che si traduce in un note-



vole risparmio del condizionatore nella stagione estiva. Grazie alla presenza di 4 sensori, il sistema è autonomo, ovvero può gestire aperture e chiusure in maniera indipendente in base alle condizioni atmosferiche e di luce, caratteristica che riduce al minimo la manutenzione. La App relativa al sistema consente il monitoraggio e la gestione in tempo reali dei consumi.

PREDISPOSIZIONE ALL'E-MOBILITY

Riguardo all'estetica, la struttura dei S.I.R.E. è costituita da un rivestimento protettivo garantito a vita, che si armonizza totalmente con l'edificio sia per finitura sia per colore. Infine, il sistema è predisposto per la gestione di una wall box Webasto, di cui Solar Innovatio è partner certificato.

www.solarinnovatio.com - info@solarinnovatio.com

S.I.R.E. È DISPONIBILE NELLE CONFIGURAZIONI PLUG&PLAY E HYPER ENERGY. PLUG&PLAY È UN SISTEMA DA 800 WP. MENTRE LA CONFIGURAZIONE HYPER ENERGY È DISPONIBILE A PARTIRE DA 2 KW. CON O SENZA ACCUMULO. IN FOTO, UN ESEMPIO DI INSTALLAZIONE DA 2 KW CON ACCUMULO 5 KWH INSTALLATO SU UN BALCONE

KSTAR

BluE-S Monofase e Trifase Sistema di Accumulo BluE-G Monofase e Trifase Inverter di Stringa

Disponibilità a magazzino.



Safety

CATL LFP Battery, Stable and safe;
Module, pack, system, triple protection



Adaptable

Adjustable power in each phase Support
diesel generator control(DI/DO)



Simple

Modular design, Plug and play;
Mobile APP Monitoring



Efficient

Supporting 200% oversized PV power;
On&OFF Grid parallel system



BluE-G Monofase Inverter
di Stringa 3-6 kW



BluE-G Trifase Inverter
di Stringa 3-25 kW



BluE-S Monofase 3.68kW/
5kW +20.4 kWh



BluE Residential ESS
Batteria 5.1kWh



PROGETTO REACT: UNA NUOVA COMUNITÀ ENERGETICA PER L'EUROPA

NEL COMUNE DI CARLOFORTE, IN SARDEGNA, È IN VIA DI COSTITUZIONE UNA NUOVA COMUNITÀ DI ENERGIA RINNOVABILE (CER) DELL'ISOLA, CHE PREVEDE L'IMPIEGO DI OLTRE 2 MWP DI IMPIANTI FV ESISTENTI, SISTEMI DI ACCUMULO RESIDENZIALE (MIDAC), POMPE DI CALORE AD ALTA EFFICIENZA (MITSUBISHI ELECTRIC) E SISTEMA DI MONITORAGGIO (R2M ENERGY). LA COMUNITÀ ADERISCE AL PROGETTO EUROPEO "REACT" CHE VEDE IN SAN PIETRO UNO DEI TRE SITI PILOTA EUROPEI DOVE SVILUPPARE IL MODELLO PER LA REALIZZAZIONE DI CER DA ESTENDERE IN TUTTE LE ISOLE DELL'UNIONE EUROPEA

React è un progetto di ricerca ed innovazione europeo che si occupa di sviluppare tecnologie e realizzare un modello economico virtuoso per migliorare l'efficienza energetica delle isole.

Le isole sono tra le aree più indicate per la realizzazione di comunità energetiche e modelli di gestione energetica partecipati a livello locale (enti pubblici, imprese, cittadini ed associazioni), capaci di sfruttare le fonti energetiche pulite con ricadute virtuose (diminuzione dei costi, aumento della flessibilità energetica, obiettivi di sviluppo del territorio in sinergia con l'ambiente e i piani di sviluppo economici e di opportunità lavorative per i suoi abitanti). Le isole sono aree geografiche speciali, ancora fortemente dipendenti dai combustibili fossili, e soprattutto ancora sottoposte a profili di carico energetico altamente variabili a causa della fluttuazione della popolazione a causa del turismo (alta/bassa stagione) ed altre dinamiche di tipo economico.

In questo scenario si inserisce il progetto collaborativo React, che coinvolge isole situate in diverse aree geografiche, così da testare il modello in contesti che si differenziano in chiave climatica, dimensione della popolazione e delle fonti rinnovabili esistenti, di strategia di sviluppo del territorio proposta dagli enti pubblici locali.

In Italia, i partner sono in fase avanzata nella predisposizione di un progetto nel comune di Carloforte (SU). Qui vengono testate e convalidate soluzioni per le comunità energetiche da replicare potenzialmente in tutte le isole europee, integrando sistemi di accumulo, pompe di calore e smart meter ad impianti da fonti di energia rinnovabile, con lo scopo di ridurre la dipendenza da energie fossili.

UN PROGETTO QUADRIENNALE

Il progetto collaborativo React, avviato nel 2019 e finanziato dal programma Horizon 2020, vede il coinvolgimento di 23 partner di diverse tipologie (centri di ricerca, imprese ed enti pubblici). In Italia collaborano Midac Batteries, Mitsubishi Electric, R2M Solution Srl, R2M Energy Srl ed il Comune di Carloforte, per sviluppare soluzioni tecnologiche integrate al servizio delle CER.

Lo scopo del progetto quadriennale è di accrescere l'autonomia energetica delle isole geografiche europee unendo a sistemi di produzione da fonti rinnovabili anche sistemi innovativi di stoccaggio dell'energia, pompe di calore e smart meter integrati in una piattaforma su cloud per il Demand Response, capace di integrare tecnologie di generazione distribuita ad alta flessibilità, grazie alla partecipazione degli utenti finali nella gestione ottimale dei flussi energetici.

Il modello tecnico e commerciale sviluppato dimostrerà che queste tecnologie possono portare importanti benefici economici, contribuire alla decarbonizzazione dei sistemi energetici locali, ridurre le emissioni di gas serra e migliorare la qualità dell'aria.

L'isola di San Pietro in Sardegna è una delle tre "isole pilota", insieme a La Graciosa in Spagna e alle Isole Aran in Irlanda. Il consorzio prevede di replicare quanto convalidato nelle 3 isole in altre cinque isole "followers" (Gotland in Svezia, Lesbos in Grecia, Wight nel Regno Unito, Majorca in Spagna e Réunion, nel dipartimento d'Oltremare francese).



LA COMUNITÀ ENERGETICA DI SAN PIETRO

Luogo: San Pietro, Sardegna

Posizione: Mar Mediterraneo

Edifici coinvolti nel progetto:

30 edifici preselezionati tra abitazioni residenziali ed edifici comunali

Potenziale estensione: fino a 2.300

abitazioni a San Pietro e nella Regione Sardegna

Tecnologie installate: fotovoltaico, sistemi di accumulo al litio e pompe di calore ad alta efficienza

Partner: Comune di Carloforte, Midac Batteries, R2M Solution, R2M Energy, Mitsubishi Electric

Oltre **280 cittadini** coinvolti grazie ad eventi fisici, articoli sui giornali locali e canali social media

Oltre **80 manifestazioni di interesse** raccolte per la partecipazione al progetto

Fotovoltaico: 21 impianti FV (potenza di picco massima di 1,16 MWp)

Accumulo: 21 sistemi di accumulo al litio per un totale di 201.60 kWh

Pompe di calore: 18 impianti di pompe di calore per un totale di 185 kWt

Autoconsumo diretto: dal 76% all'80% del totale del consumo energetico

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al sito](#)



Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere a maggiori informazioni sul sito



HANNO PARTECIPATO

COMUNE DI CARLOFORTE: il Comune di Carloforte si trova nell'isola di San Pietro, a circa 7 km dalla costa sud-occidentale della Sardegna, nella Sardegna meridionale. L'isola ha una superficie di 51 km² e una popolazione di circa 6500 abitanti. L'economia è dominata principalmente dal turismo e dalla pesca. L'isola ha un notevole potenziale per le fonti di energia rinnovabile e per il quale il Comune sta lavorando con il fine di favorire la distribuzione di impianti fotovoltaici ed eolici.

MIDAC: Midac Batteries è una società 100% italiana, situata in provincia di Verona, e da oltre 30 anni è attiva nella produzione e nella commercializzazione di sistemi di accumulo sia al piombo che al litio. Per l'accumulo residenziale e per le comunità energetiche ha sviluppato un'apposita soluzione, da 5,1kWh al litio, interamente prodotta in Italia, che permette di efficientare e migliorare l'autoconsumo dell'energia da fonti rinnovabili.

R2M SOLUTION: R2M Solution Srl è una società di ingegneria specializzata in consulenza integrata e multidisciplinare, vendita di prodotti innovativi, ricerca e sviluppo. Fondata a Milano nel 2012 e con sede a Pavia, l'azienda opera come acceleratore per portare sul mercato nuove tecnologie e servizi nei settori del Real Estate, della digitalizzazione, dell'ICT, del manifatturiero, delle smart grid, delle smart city, della decarbonizzazione e della transizione energetica. Nei progetti di R&I finanziati da enti nazionali ed europei, R2M solitamente ricopre un ruolo ingegneristico e consulenziale, incluso lo sviluppo di piani mirati di market exploitation dei vari partner per l'accesso al mercato dei risultati della ricerca.

R2M ENERGY: R2M Energy srl è una Energy Service Company (ESCO) certificata che punta a soluzioni sostenibili innovative in ambiti strategici (edifici pubblici e privati, rete elettrica, comunità energetiche) utilizzando, quando possibile, tecnologie innovative sviluppate in progetti di ricerca finanziata dall'Unione Europea. R2M Energy si distingue dalle altre ESCo per l'accesso e la propensione al rischio in merito all'uso di attrezzature e tecnologie di nuova generazione nel campo energetico, creando un ulteriore ponte tra la ricerca e il mercato.

MITSUBISHI ELECTRIC: Con un'esperienza di oltre 100 anni nella produzione, nel marketing e nella commercializzazione di apparecchiature elettriche ed elettroniche, è riconosciuta quale azienda leader a livello mondiale. I prodotti e i componenti Mitsubishi Electric trovano applicazione in molteplici campi: informatica e telecomunicazioni, ricerca spaziale e comunicazioni satellitari, elettronica di consumo, tecnologia per applicazioni industriali, energia, trasporti e costruzioni. In linea con lo spirito del proprio corporate statement "Changes for the Better" Mitsubishi Electric ambisce a essere una primaria green company a livello globale, capace di arricchire la società attraverso la propria tecnologia.

IL CASO DEL COMUNE DI CARLOFORTE

Carloforte è un comune italiano di circa 6mila abitanti della provincia del Sud Sardegna. Grazie al turismo, nel periodo estivo può arrivare a contare quasi 30mila abitanti al giorno. Il territorio comunale è situato sull'isola di San Pietro, in un contesto peculiare anche a livello naturalistico ed ambientale.

Analizzando il fabbisogno energetico del comune, è emerso come i consumi annuali oscillino in media attorno ai 16 GWh, con picchi di richiesta di energia nei periodi estivi (dati dalla forte affluenza di turisti) e in particolare dalle utenze residenziali.

Con React si intende realizzare una piattaforma tecnologica al servizio della comunità energetica per abbattere i consumi grazie ad una gestione centralizzata di produzione, consumi e sistemi di accumulo e di stoccaggio, che permette il dialogo di diverse tecnologie, e quindi l'efficientamento dei flussi per il risparmio energetico.

Sull'isola risultano già installati una centrale di produzione di energia da solare fotovoltaico della potenza di picco di 1 MWp, ubicata nella zona nord dell'isola denominata Nasca, e altri impianti solari fotovoltaici per un totale complessivo di potenza per circa un altro MWp, installati prevalentemente su edifici. La grande diffusione pregressa del fotovoltaico sull'isola dimostra una buona propensione culturale alla produzione decentralizzata, ottimo scenario operativo necessario per lo svolgimento del progetto.

Agli impianti esistenti sono stati abbinati dei sistemi di accumulo Midac per una capacità complessiva di 200

kWh, delle pompe di calore ad alta efficienza per il riscaldamento ed il raffrescamento a marchio Mitsubishi Electric, il tutto monitorato e controllato dal sistema di supervisione sviluppato dai partner di progetto.

Il sito pilota italiano è coordinato da R2M Energy e R2M Solution, i quali si sono occupati del reclutamento dei partecipanti e hanno coinvolto oltre 80 tra proprietari di edifici residenziali, commerciali ed edifici pubblici.

Ogni edificio ha le sue peculiarità e sulla base delle specifiche caratteristiche sono state adottate tipologie e configurazioni differenti a dimostrazione della versatilità delle soluzioni proposte grazie al React.

Nel caso di abitazioni o edifici con consumi giornalieri compresi tra 5 e 15 kWh, sono stati installati sistemi di accumulo da 4,2 kWh con inverter retrofit installato in corrente alternata AC. Per gli edifici con consumi compresi tra 15 e 25 kWh, sono stati installati dei sistemi di accumulo da 8,4 kWh con inverter retrofit sempre connesso in corrente alternata AC.

Negli edifici con consumi giornalieri fino a 40 kWh sono stati installati dei sistemi di accumulo con batterie al litio per complessivi 16,8 kWh e inverter retrofit trifase in AC. Tutti i dispositivi dialogano tra loro grazie a specifiche app per la gestione energetica. Tutte queste tecnologie consentiranno agli abitanti del comune di risparmiare circa il 25-30% dei loro costi energetici. Le più recenti attività in corso hanno come obiettivo quello di raggiungere la piena autonomia energetica dell'isola ed una riduzione potenziale del 60% delle emissioni di gas serra.



Batteria ad uso residenziale
Per sistemi fotovoltaici

RES

residential energy storage
Li - ion Power

RES 5.1

ENERGIA = capacità di accumulo 5,12kWh
INSTALLAZIONE = murale con ingombri ridotti
SICUREZZA = chimica LFP ad alta densità
DESIGN = prodotto 100% Made in Italy

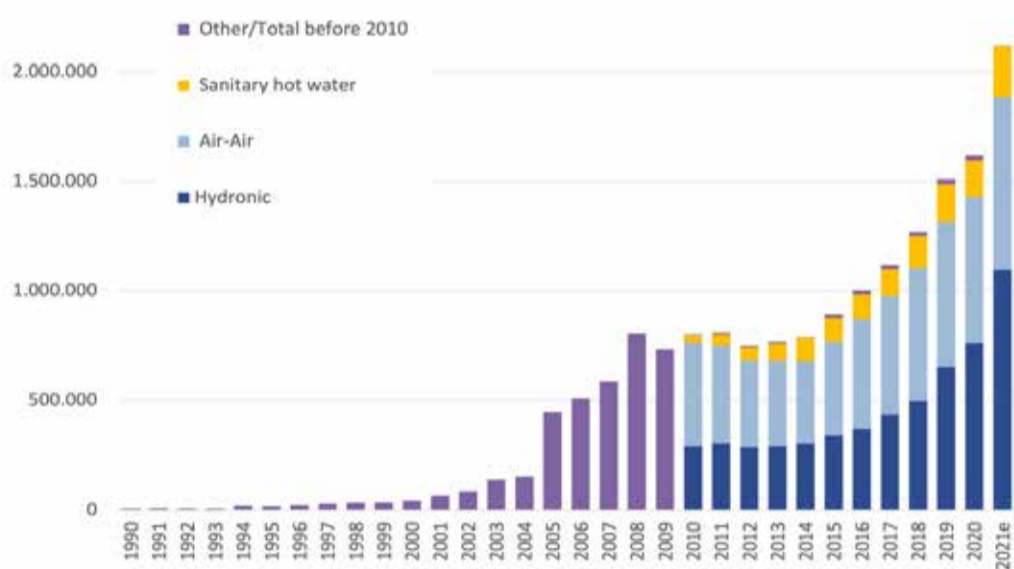


MIDAC S.p.A.
P.IVA 02103180242 Via A.Volta, 2
Z.I. - 37038 Soave (Verona) ITALIA
Tel. +39 045 61 32 1 32
Fax +39 045 61 32 1 33

TRANSIZIONE ENERGETICA

POMPE DI CALORE: NEL 2021 IN ITALIA VENDITE A +64%

Vendite delle pompe di calore in Europa nel 2021 per tecnologia



Fonte: EUROPEAN HEAT PUMP ASSOCIATION

Nel 2021 in Italia sono state vendute 382mila pompe di calore, dato in crescita del 64% rispetto a quanto registrato nel 2020. In termini di valore, la crescita si è attestata a +63% nel nostro Paese. Insieme, Italia, Francia e Germania coprono la metà del totale delle vendite registrate in Europa lo scorso anno. È quanto reso noto dall'European Heat Pump Association.

In particolare le vendite delle pompe di calore sono cresciute del 34% in Europa, per un totale di 2,18 milioni di unità. Si tratta di circa 560.000 unità in più rispetto a quelle vendute nel 2020. Questi numeri portano il numero totale delle pompe di calore installate in Europa a 16,98 milioni, il 14% del mercato del riscaldamento. In dettaglio, i Paesi europei che hanno registrato le maggiori crescite in termini di valore sono stati Polonia (+87%), Irlanda (+69%), Italia (+63%), Slovacchia (+42%), Norvegia e Francia (+36%) e infine Germania (+28%). Dieci i Paesi europei dove è stato raggiunto l'87% del venduto totale in Europa: Francia, Italia, Germania, Spagna, Svezia, Finlandia, Norvegia, Polonia, Danimarca e Paesi Bassi.

In termini di unità vendute, i primi cinque Paesi europei nel 2021 sono stati Francia (537mila unità, +36%), Italia (382mila unità, +64%), Germania (177mila unità, +26%), Spagna (148mila unità, +16%) e Svezia (135mila unità, +19%). È l'Italia ad aver registrato le crescite più rilevanti in confronto ai dati del 2020: 150mila unità vendute in più rispetto all'anno precedente. Alle sue spalle Francia (+143mila), Polonia (+43mila), Germania (+37mila) e Norvegia (+33mila).

«La crescita record del settore delle pompe di calore nel 2021 rappresenta un importante cambiamento verso un riscaldamento sostenibile», ha dichiarato Thomas Nowak, segretario generale dell'European Heat Pump Association.

DA INTESA SANPAOLO 10 MILIARDI PER LE PMI CHE INVESTONO IN ENERGIE RINNOVABILI

Intesa Sanpaolo ha stanziato 10 miliardi di euro per favorire gli investimenti in energie rinnovabili di tutte le imprese, in particolare PMI, della filiera dell'agribusiness e del terzo settore. L'iniziativa è realizzata in collaborazione con Sace, società assicurativo-finanziaria italiana, controllata da parte del ministero dell'Economia e delle Finanze e specializzata nel sostegno alle imprese. Il progetto rientra nel quadro delle iniziative a supporto del Pnrr.

L'obiettivo dichiarato da Intesa Sanpaolo e Sace è quello di "sostenere le piccole e medie imprese in un percorso di autoproduzione energetica, oltre a cogliere le opportunità previste dagli interventi governativi, con specifico riguardo al fotovoltaico, promuovendo la produzione di energia rinnovabile e l'incremento dell'efficiamento energetico del Paese".

Questa iniziativa prevede specifiche linee di intervento a favore delle imprese: consulenza e advisory per accesso a bandi e realizzazione di progettualità complesse; finanziamenti a medio-lungo termine fino a 20 anni; finanziamenti per consentire di far fronte al pagamento di bollette senza ricorrere alla rateizzazione.

REGIONE LOMBARDIA AVVIA UN PROGRAMMA PER IL RISPARMIO ENERGETICO NELLA SANITÀ



Regione Lombardia avvia, con gli enti del sistema sanitario, un nuovo programma per il miglioramento dell'efficienza energetica, l'utilizzo delle fonti energetiche e il risparmio energetico grazie all'approvazione della delibera su proposta della vicepresidente e assessore al Welfare Letizia Moratti di concerto con gli assessori Raffaele Cattaneo (Ambiente e Clima) e Massimo Sertori (Enti locali, Montagna e Piccoli comuni).

Il patrimonio edilizio sanitario in Lombardia consuma mediamente ogni anno 170mila tonnellate equivalenti di petrolio, corrispondente a 1/3 dei consumi energetici del settore del terziario della PA.

Il programma 'NEW' si dà l'obiettivo di ridurre del 30% questi consumi, per determinare una riduzione di circa il 40% delle emissioni climalteranti e delle emissioni inquinanti, portando anche apprezzabili risparmi economici.

L'attuazione del programma potrebbe portare nel 2030, considerati i tempi per la realizzazione delle azioni più complesse, a un risparmio cumulato di circa 100 milioni di euro.

È stato quindi definito un programma integrato di 7 azioni, mirate appunto a tradurre in concreto obiettivi energetici, ambientali ed economici, con un approccio che vede il risparmio energetico come prima fonte rinnovabile e importante strumento di liberazione di nuove risorse da reinvestire nel sistema sanitario in prestazioni sanitarie per i cittadini lombardi.



VISSMANN INVESTIRÀ 1 MILIARDO DI EURO NELLA PRODUZIONE DI SOLUZIONI GREEN



STEFANIA BRENTAROLI, MARKETING MANAGER DI VISSMANN ITALIA, INSIEME A MAXIMILIAN VISSMANN, CEO DEL GRUPPO

Fondato nel 1917, il Gruppo Viessmann festeggia quest'anno i 105 di attività. Per celebrare questa ricorrenza, il board del Gruppo ha intrapreso un tour per incontrare i collaboratori presso varie delle proprie società, tra cui l'Italia.

Mercoledì 13 luglio Stefano Dallabona, amministratore delegato di Viessmann Italia, ha accolto presso la sede di Pescantina, in provincia di Verona, Maximilian Viessmann, Ceo del Gruppo, Thomas Heim, Ceo della divisione Climate Solutions, Frauke von Polier, Cpo, e Byung-Hun Park, vice president corporate communications.

Nella diretta streaming per tutti i dipendenti, sono stati ribaditi i risultati conseguiti dal Gruppo nel corso degli ultimi due anni e mezzo. Risultati in crescita nonostante le problematiche rappresentate dalla pandemia e dalle difficoltà globali negli approvvigionamenti. In particolare, solo nel 2021 Viessmann ha registrato un fatturato di 3,4 miliardi di euro. L'incontro è stato anche l'occasione per ribadire la mission dell'azienda di creare gli spazi abitativi per le generazioni future. E di accelerare ulteriormente e con decisione il percorso della transizione energetica e dell'indipendenza dai combustibili fossili. Si inserisce in questa strategia la recente decisione del Gruppo di un investimento record di 1 miliardo di euro nei prossimi tre anni. L'investimento riguarderà il segmento delle pompe di calore e delle soluzioni sostenibili.

Fondato nel 1917, il Gruppo Viessmann festeggia quest'anno i 105 di attività. Per celebrare questa ricorrenza, il board del Gruppo ha intrapreso un tour per incontrare i collaboratori presso varie delle proprie società, tra cui l'Italia.

Mercoledì 13 luglio Stefano Dallabona,

IREN: AL VIA IL PIANO DI RIQUALIFICAZIONE PER 800 EDIFICI COMUNALI TORINESI

Iren ha presentato il piano per la riqualificazione impiantistica ed edilizia per l'efficientamento energetico di 800 immobili di Torino.

Il progetto verrà realizzato dal Gruppo attraverso la controllata Iren Smart Solutions, e prevede importanti interventi di riqualificazione energetica degli edifici, attività di manutenzione ordinaria, straordinaria e di messa a norma degli impianti e la fornitura dei vettori energetici (energia elettrica, gas naturale, teleriscaldamento).

Gli edifici coinvolti nel progetto sono circa 800, di cui circa 500 sono considerati prioritari poiché includono scuole, uffici, edifici culturali e religiosi e impianti sportivi. La riqualificazione energetica verrà avviata nel 2023 e si concluderà nel 2029, consentendo, a fine lavori, un risparmio energetico garantito del 33% dello storico dei consumi termici ed elettrici, che si tradurranno in un risparmio annuo a regime per il Comune di circa 7 milioni di euro: un importo calcolato sulla base dei costi energetici del 2020 (anno di presentazione della proposta), e che con gli attuali prezzi dell'energia può essere oggi stimato intorno a 14 milioni di euro. Gli investimenti per la riqualificazione saranno sostenuti interamente da Iren e ammontano a 110 milioni di euro: gli stessi saranno recuperati grazie al Risparmio Energetico ottenuto dall'efficientamento.

Gli interventi previsti comprendono la realizzazione di cappotti, di sistemi di isolamento termico e di impianti solari termici e fotovoltaici, la sostituzione delle centrali termiche attualmente in uso con caldaie a condensazione, il rifacimento dei serramenti e dell'illuminazione interna ed esterna degli edifici.

I lavori concorreranno, oltre al conseguimento di un significativo risparmio energetico, a un miglioramento tecnologico e a una riduzione delle emissioni inquinanti, stimabili in circa 20.000 tonnellate/anno di CO₂, consentendo un adeguamento normativo e un generale miglioramento del comfort abitativo.

TRIPLICE EVOLUZIONE

Gamma Inverter Serie RS



Serie RS Monofase

- Tecnologia di raffreddamento a convezione naturale
- Rendimento massimo 97.6%
- Rendimento europeo 97.1%
- Ampio range di intervallo MPPT
- Tensione di soglia per l'erogazione verso rete bassissima
- Wi-Fi a doppio canale integrato
- Autotest intelligente e autoapprendimento tramite App
- Consultazione notturna

Serie RS Trifase

- Rendimento massimo 98.2%
- Rendimento europeo 97.7%
- Ventilazione forzata a velocità regolata
- Ampio range di tensione operativa MPPT
- Scaricatori DC e AC di tipo II
- Doppio MPPT
- Grado di protezione IP65
- Wi-Fi integrato e gestione dati con datalogger
- Display LCD suddiviso in più sezioni e multi LED di indicazione di stato

EFFICIENZA ENERGETICA NEL SETTORE INDUSTRIALE: IL 2021 È STATO L'ANNO DELLA RIPRESA

SECONDO QUANTO EMERGE DAL DIGITAL ENERGY EFFICIENCY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, NEL 2021 IL VALORE DEGLI INVESTIMENTI IN AMBITO INDUSTRIALE HA REGISTRATO UN INCREMENTO DELL'8% RISPETTO AL 2020. LA COGENERAZIONE HA COPERTO IL 20% DEL VOLUME DI INVESTIMENTO TOTALE, SEGUITO DAGLI INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA SUI PROCESSI PRODUTTIVI (19%) E DAI SISTEMI DI COMBUSTIONE EFFICIENTE (14%)

Quello che segue è un estratto dal Digital Energy Efficiency Report dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Lo studio fornisce una panoramica dettagliata degli investimenti e delle opportunità di crescita in ambito industriale, con ampio focus su tecnologie hardware e software.

GLI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA NEL SETTORE INDUSTRIALE

Nel 2021, gli investimenti in efficienza energetica in ambito industriale sono stati pari a oltre 2,2 miliardi di euro. Di questi, oltre il 90% è relativo a soluzioni di tipo hardware, con la restante quota rappresentata dagli investimenti in tecnologie e soluzioni digitali. In particolare, il 2021 ha fatto segnare una ripresa degli investimenti in efficienza energetica pari al +8% rispetto ai valori del 2020, anno che ha visto risultati particolarmente negativi a causa della pandemia da Covid-19. L'ultimo trimestre del 2021 ha subito, inoltre, l'impatto della forte crescita dei prezzi delle commodities, a cui non sempre è corrisposto un aumento degli investimenti in efficienza energetica. Al contrario, questo fenomeno ha spesso causato una forte incertezza e ha addirittura indotto gli operatori industriali a ridurre le proprie attività e a limitare gli investimenti, anche in ambito efficienza.

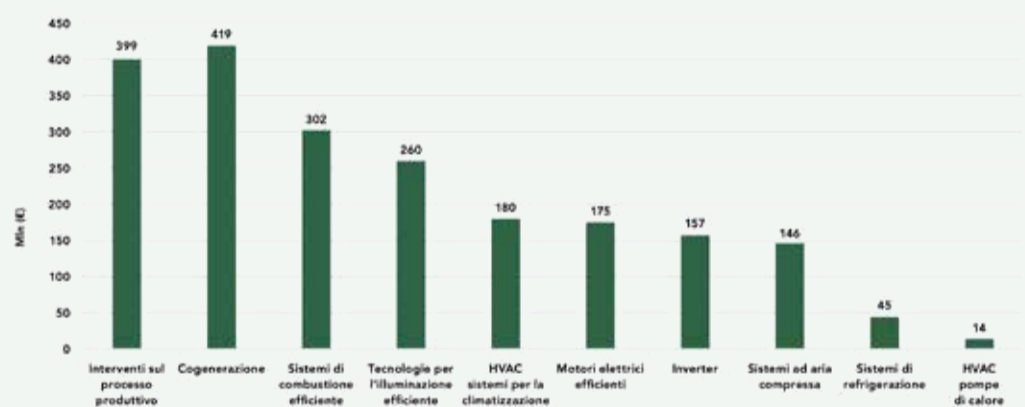
Focalizzando l'attenzione sulle tecnologie hardware, gli investimenti hanno registrato una crescita del +8,4% nel 2021 rispetto all'anno precedente. Tuttavia, tale crescita percentuale non è stata sufficiente a ritornare ai valori di investimenti pre-pandemia in termini assoluti. Andando ad indagare l'andamento degli investimenti nelle singole tecnologie hardware, si scopre che il trend di crescita più importante rispetto al 2020 è stato registrato dalla cogenerazione, che ha visto un aumento del +21%, seguita dall'illuminazione (+8%), la quale però è ancora lontana dal pareggiare il -21% registrato nel corso del 2020 rispetto al 2019.

Per quanto riguarda le soluzioni digitali, gli investimenti complessivi hanno mostrato una crescita del +4%, concentrandosi sui sistemi di raccolta e di monitoraggio dei dati energetici di processo. Essi hanno fatto registrare un volume di investimenti pari a circa 74 milioni di euro nel 2021, che rappresenta il 47% dei volumi complessivi investiti in soluzioni digitali per l'efficienza energetica. A completare la visione sulle soluzioni digitali, la ricerca ha fatto emergere l'aspettativa da parte dei player del settore rispetto allo spostamento verso solu-

Gli investimenti in efficienza energetica nel settore industriale

	INDUSTRIA		TOTALE
	Soluzioni hardware	Soluzioni digital	
Investimenti 2021 (mln €)	2.096	156	2.252
Investimenti 2020 (mln €)	1.927	150	2.077
Investimenti 2019 (mln €)	2.410	175	2.585
Trend 2020-2021 (%)	+8,7%	+4%	+8,4%
Trend 2019-2020 (%)	-20%	-14%	-19,6%

Investimenti in soluzioni hardware nel 2021



DAL GRAFICO EMERGE COME LA COGENERAZIONE RICOPRA IL 20% DEL VOLUME DI INVESTIMENTO TOTALE, SEGUITO DAGLI INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA SUI PROCESSI PRODUTTIVI (19%) E DAI SISTEMI DI COMBUSTIONE EFFICIENTE (14%)

Investimenti in soluzioni hardware nel 2021 Ripartizione per settore industriale





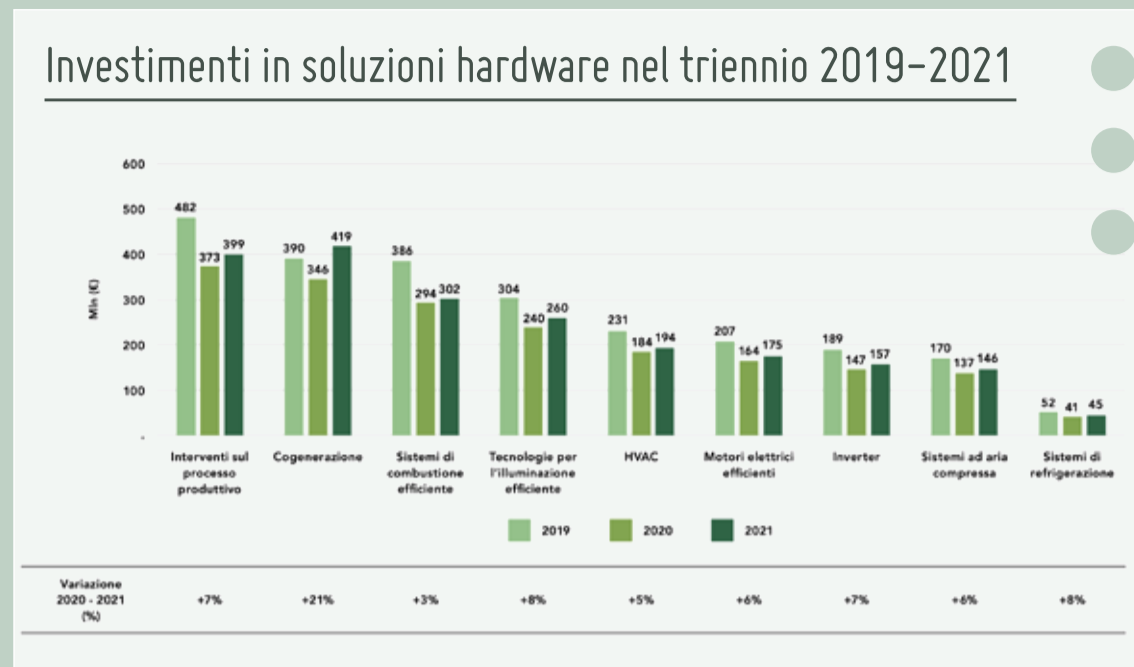
zioni software per l'efficienza energetica gestite in Cloud. Il mercato ha infatti dimostrato di riconoscere sempre di più l'importanza di queste soluzioni, al fine di incrementare la flessibilità e l'agilità del proprio business e di ridurre i costi associati all'infrastruttura IT.

Emerge dunque un quadro in cui il 2021 ha rappresentato un anno di ripresa per il mercato dell'efficienza energetica industriale, che ha fatto registrare volumi di investimento complessivamente superiori rispetto al 2020. Tuttavia, il trend di ripresa descritto nella presente edizione del Digital Energy Efficiency Report non è stato sufficiente a riportare gli investimenti ai livelli precedenti la pandemia da Covid-19, a causa di una complessa serie di fattori normativi e di mercato, per approfondire i quali si rimanda alle pagine del Rapporto.

I PARADIGMI DI DATA VALORIZATION E DATA MONETIZATION: LO STATO ATTUALE

Nella presente edizione del Digital Energy Efficiency Report sono state indagate le evoluzioni dei paradigmi di Data Valorization e Data Monetization in ambito di efficienza energetica industriale, con l'obiettivo di fornire una fotografia sul loro stadio di sviluppo e sul loro livello di adozione da parte degli operatori del settore industriale. In particolare, con DataValorization si definisce l'utilizzo dei dati raccolti dalle tecnologie digitali presenti nell'impresa e rielaborati, internamente o da partner esterni, al fine di prendere decisioni utili all'impresa stessa. Con il termine Data Monetization, si intende invece la vendita dei dati raccolti dalle tecnologie digitali presenti nell'impresa, in formato grezzo o rielaborato, al fine di ottenere un revenue stream dalla vendita dei dati stessi.

L'analisi sviluppata ha evidenziato come le aziende siano molto spesso dotate di svariati sistemi



di misurazione dei consumi energetici, ma è frequente al contempo la mancanza di un'adeguata consapevolezza rispetto al potenziale valore che si potrebbe estrarre dalla loro analisi. Tale criticità si riflette anche in una scarsa capacità dell'impresa di effettuare un'analisi critica della grossa mole di dati disponibile, che rende di basso valore aggiunto l'attività di monitoraggio. Sono i software provider o le ESCo che, oltre ad offrire le soluzioni software in grado di analizzare in maniera strutturata i dati energetici raccolti sul campo, supportano il cliente nella loro interpretazione. A questo proposito, nel settore industriale, l'analisi ha permesso di evidenziare che i dati energetici vengono sfruttati dalle imprese principalmente per efficientare i propri processi (96% dei casi) e ottimizzare i propri impianti (78% dei casi), nonostante sempre più aziende stiano cercando

di individuare, tramite l'analisi dei dati di campo, opportunità di riduzione delle emissioni di CO₂. In generale, l'aspettativa futura è che un numero sempre maggiore di imprese sfrutterà soluzioni software per estrarre valore dai propri dati. qualora non vi siano le competenze interne sufficienti, le imprese potrebbero prediligere sempre di più partnership con player dotati di competenze software più verticali e, in tal caso, queste soluzioni verranno gestite in maniera congiunta con il provider della soluzione. Relativamente al paradigma di Data monetization, il 95% delle imprese del campione indagato ha affermato di non adottare questo paradigma. Tuttavia, le ESCo sembrano essere più aperte a questo tema e in ottica futura si evidenzia da parte loro una maggiore propensione a mettere a punto soluzioni in grado di sfruttare questa logica.



VIESSMANN

Costi del gas alle stelle?

Scegli un climatizzatore Vitoclima in pompa di calore!

Con un climatizzatore Vitoclima, oltre a migliorare il comfort estivo, contribuisce anche a ridurre i consumi di gas per il riscaldamento della tua casa in inverno.

Contatta i Partner per l'Efficienza Energetica Viessmann per un'installazione rapida e professionale!

Potrai beneficiare anche degli incentivi fiscali 50 o 65%!



Scopri tutto sulla gamma Vitoclima!



VITOClima 232-S
Climatizzatore monosplit



Michele ed Emanuele
Partner Viessmann dal 2011

Ovunque e
in qualsiasi
momento!



RICARICARE IN VIAGGIO: LE STRUTTURE RICETTIVE CHE OFFRONO IL SERVIZIO (E COME FARE PER ATTREZZARSI)

LA DISPONIBILITÀ DI UN EV CHARGER DIVENTERÀ PRESTO UN PLUS IRRINUNCIABILE PER PROGRAMMARE VIAGGI E VACANZE. IN ITALIA, GRAZIE A PARTNERSHIP E ACCORDI, AUMENTANO GLI HOTEL E I BNB CON PUNTI DI RICARICA: I PORTALI DOVE CERCARLI E LE OPPORTUNITÀ PER COMPLETARE LA PROPRIA OFFERTA AI CLIENTI, TRA INFRASTRUTTURE DI PROPRIETÀ E CHARGING POINT OPERATOR

DI MATTEO **BONASSI**

La possibilità di ricaricare la propria auto reso una struttura alberghiera è destinata a diventare molto velocemente un plus imprescindibile, alla stregua della connessione Internet wi-fi. Ma quanto siamo vicini a questo scenario? Al momento è impossibile stimare la percentuale di strutture ricettive che offrono questo servizio sul nostro territorio. Ma per avere almeno un'idea sulla situazione del nostro Paese rispetto al resto del mondo e d'Europa si può fare riferimento a una ricerca pubblicata da LeaseFetcher, che ha stilato una classifica delle 60 città più gettonate come mete turistiche a livello mondiale in base alla quantità di strutture ricettive provviste di stazioni di ricarica, mettendo anche a confronto BnB con hotel (ovvero utilizzando Airbnb e Booking.com come motori di ricerca). Nella top ten (a questo link maggiori dettagli) compaiono ben due città italiane, Roma e Firenze, rispettivamente in quarta e nona posizione. Nella capitale si

contano 488 BnB e 40 hotel con stazioni di ricarica, mentre nel capoluogo toscano 354 BnB e 42 hotel. Nella classifica esclusivamente italiana seguono Milano (250 BnB e 35 hotel), Bologna (72 BnB e 9 hotel), Napoli (53 BnB e 2 hotel) e Venezia (26 BnB e 1 hotel). I dati evidenziano una disparità tra le due tipologie di strutture: i BnB provvisti di stazioni di ricarica sono mediamente molto più diffusi e le motivazioni di questo vantaggio, dovuto a un'infrastrutturazione più veloce, sono diverse. Bisogna innanzitutto considerare il fattore spazio. Spesso, rispetto all'hotel tradizionale, il BnB è una struttura più snella, che sorge magari in aperta campagna, quindi diventa più semplice trovare un'area dove collocare una wall box o una colonnina. «La disparità tra BnB e hotel che offrono servizi di ricarica si verifica anche per ragioni correlate al tipo di struttura. Negli hotel è probabile che a livello decisionale ci siano più passaggi, non è quasi mai il singolo imprenditore che decide, ma ci

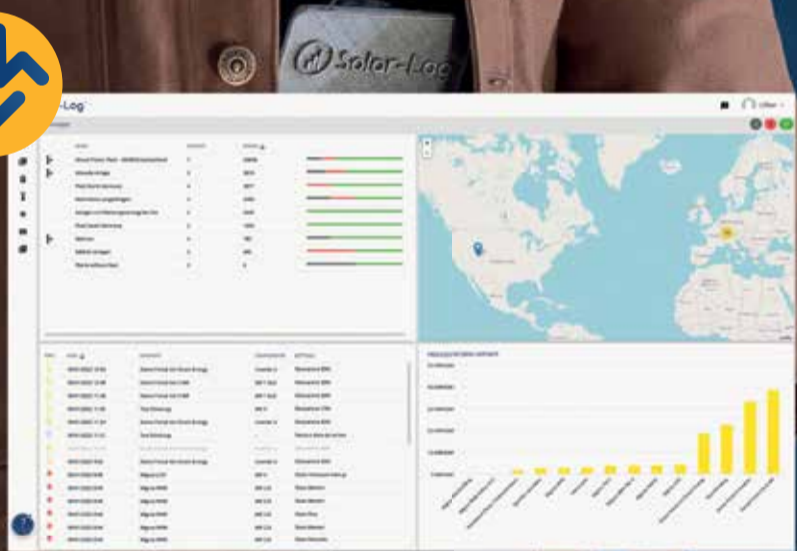
Grazie ai Real-Time-Updates nel nuovo Solar-Log WEB Enerest™ 4, sarai sempre aggiornato.



Non importa dove ti troverai; se a Rio, Tokyo, Londra o Binsdorf. Avrai sempre sott'occhio lo stato del tuo impianto.

www.solar-log.com

Italy & Austria Service Partner:
www.pv-data.net
T: 0471-631032





sono più teste da mettere e d'accordo prima di poter installare un sistema di ricarica», racconta Gianni Brosadola, direttore commerciale di E-Station. «Al contrario, il proprietario di un B&B può organizzarsi in tempi brevissimi. Per quanto abbiamo imparato, anche dalla nostra esperienza diretta sul territorio, gli alberghi sono spesso legati a policy di gruppo, magari fanno parte di catene, quindi le cose sono più lente. Al di là di questo, va detto che oggi c'è una marcata percezione sul ruolo crescente della mobilità elettrica, soprattutto dopo che il Parlamento europeo ha vietato la produzione di motori endotermici dopo il 2035: ormai si tratta di un passaggio necessario. Anche le strutture ricettive dovranno adeguarsi, le soluzioni già esistono e per fortuna saranno sempre più accessibili grazie alle economie di scala con cui si andrà ad avvicinare il mercato».

Nel frattempo sono diverse le iniziative e le partnership grazie a cui è cresciuto e continua a crescere il numero degli hotel provvisti di charging point. Free2Move eSolutions e BWH Hotel Group Italia (il gruppo alberghiero con 180 hotel con i brand Best Western - WorldHotels - Sure Hotel Collection presenti in 120 località di tutta Italia) lo scorso dicembre hanno siglato un accordo per dotare gli alberghi di un sistema rapido di ricarica che mette a disposizione dei clienti le eProWallBox, una tipologia di colonnine con connettore Type-2 con una potenza fino a 22 Kw. TheF Charging ha stretto il mese scorso una partnership con AccorInvest Italia, filiale della multinazionale impegnata nel business alberghiero presente in 27 Paesi con 802 hotel, per l'installazione di colonnine quick presso diversi hotel dislocati in tutta la penisola tra cui Novotel Venezia Mestre Castellana, Ibis Milano, Novotel Torino e Ibis Como. Menekes ha stretto infine una partnership con Kia per supportare il progetto La Via elettrica, iniziativa dedicata alla mobilità sostenibile grazie a cui sono state installate infrastrutture di ricarica presso resort e hotel collocati nei luoghi più suggestivi d'Italia. Inoltre sono cresciuti anche in Italia i Destination

Charger di Tesla: non si trovano tutti presso alberghi o strutture ricettive, ma la mappa aggiornata dell'app segnala oltre 760 punti di ricarica da sfruttare durante gli spostamenti. Precisissima, invece, la mappatura degli hotel presso cui trovare un Destination Charger di Porsche: in Italia sono 276 e i clienti del marchio bavarese che usufruiscono dell'albergo possono ricaricare il proprio veicolo gratuitamente.

INFRASTRUTTURA PRIVATA O CHARGING POINT OPERATOR?

Gli esercenti che desiderano aggiungere la ricarica tra i servizi offerti possono trovarsi di fronte a un bivio: investire in una struttura proprietaria (ad esempio una rete di una o più wall box) da gestire in autonomia facendo del rifornimento energetico anche un business, oppure mettere semplicemente uno o più posti auto ad accesso pubblico in collaborazione con un Cpo che provvederà a installare la propria colonnina. Secondo Gianni Brosadola di E-Station la parte più delicata e complessa riguarda proprio questo approccio, ovvero la necessità di trovare la soluzione adatta per un segmento di clienti, quello degli albergatori, che ha esigenze molto differenti: «Abbiamo infrastrutturato diversi alberghi con diverse soluzioni di ricarica, dal più piccolo BnB fino alla più grossa struttura a 5 stelle, con sala congressi e catene di alberghi da 3/400 stanze; la dimensione della struttura è una discriminante fondamentale per comprenderne i bisogni in fatto di ricarica. Un albergo può essere strutturato anche per ospitare convegni o conferenze, una peculiarità che non hanno tutti. Ci sono alberghi con spa, centri sportivi, servizi turisti e addirittura affitto di veicoli elettrici annessi. Oltretutto la presenza di un ristorante interno, che lavora magari in maniera indipendente dall'hotel, richiederà un approccio ancora differente. Ci sono invece alcune strutture che non hanno nemmeno il posto auto».

Difficile identificare delle soluzioni standard per l'hotellerie. Se si pensa, ad esempio, a un albergo

Sistemi per la gestione professionale dell'energia

sheen+
pure energy

Facile da installare -
estremamente semplice nell'utilizzo -
pure Energy!

SheenPlus offre una gamma completa di sistemi di accumulo per l'energia fotovoltaica. Una combinazione perfettamente funzionante di componenti altamente tecnologici, che garantiscono la produzione dell'energia del futuro.



Inverter



Batteria



Wallbox

da 4 stanze senza presidio in reception: in questo caso sarà impossibile installare una colonnina con identificazione via RFID card, perché nessuno potrà fornire al cliente la tessera al suo arrivo. Una soluzione che al contrario funziona se, in un hotel con reception, si andrà a posizionare la colonnina in un parcheggio antistante all'albergo a libero accesso; in quel caso sarà necessario avere dei dispositivi con limitazione all'utilizzo. «Altro esempio classico è la remunerazione del servizio» prosegue Brosadola di E-Station. «Molti albergatori ci chiedono la possibilità di offrire la ricarica senza intento speculativo e discrezionale, ma avendo almeno la certezza di offrire un servizio non in perdita. Per assolvere a questa necessità bisogna conoscere il costo della ricarica e, per farlo, ci vuole un sistema in grado di monitorare le ricariche e rendicontarne il costo. Chi non fornisce questa soluzione non è in grado di rispondere a una delle esigenze basilari di una struttura ricettiva. Altre strutture hanno un ristorante che lavora anche in maniera indipendente dall'albergo: in questi casi ci sarà la necessità di una stazione in grado di ricaricare il veicolo con un'autonomia sufficiente nell'arco di una, massimo due ore».

Cosa importante quando si decide di infrastrutturare un albergo è non fare mai il cosiddetto passo più lungo della gamba. Inutile partire con 10 colonnine, meglio partire con un paio di punti di ricarica per poi monitorarne l'andamento. «Attraverso il software di backend fornito da E-Station ci si accorgerà velocemente se il traffico di ricariche generato necessita un upgrade della struttura di ricarica. Altro fattore fondamentale è la visibilità delle colonnine. Consigliamo sempre di mettere la stazione di ricarica il più possibile vicino all'ingresso dell'hotel. Per attirare vecchi e nuovi proprietari di auto elettriche» spiega Brosadola.

Gli esercenti che invece vogliono offrire un punto di ricarica nelle vicinanze del proprio hotel, ma evitando di investire in un'infrastruttura di proprietà, possono richiedere l'intervento di un Charging Point Operator. Sono diversi quelli che offrono servizi chiavi in mano per l'installazione di colonnine su suolo pubblico magari in un parcheggio a libero accesso tra quelli adiacenti alla struttura. Ad esempio sul portale di Ioney è presente un form da compilare per sottoporre la propria candidatura. E proprio tra i cantieri Ioney in via di finalizzazione nel nostro Paese c'è quello di Lecce: 6 colonnine con potenza fino a 350 kW situate nel parcheggio dell'8PiuHotel, albergo 4 stelle nel cuore della provincia pugliese. «Ci sono Cpo, che addirittura installano punti di ricarica gratuitamente. Al momento ci sono tante possibilità e tante soluzioni efficaci per andare incontro alle esigenze degli alberghi che vogliono attrezzarsi», conferma Daniele Invernizzi di Ev-noW!. «Il consiglio che mi preme dare a chi opera nel settore alberghiero è quello di informarsi per capire e toccare con mano tutte le soluzioni che l'industria mette loro a disposizione. Non è detto che si parta subito, ma è un passo che da un lato aiuterà il loro business e dall'altro spingerà anche la diffusione della mobilità elettrica». Se il problema sono gli spazi una soluzione può essere quella di stringere delle partnership a livello locale: magari ci si può appoggiare a un parcheggio già infrastrutturato nelle vicinanze pensando a delle convenzioni sui costi di ricarica. Altra strada è quella di coinvolgere il proprio Comune in modo che possa interfacciarsi con un Cpo e accelerare l'installazione delle colonnine. Tra le due soluzioni, lato utente è spesso più apprezzata la presenza di un'infrastruttura di proprietà gestita direttamente dall'hotel. In primis perché tendenzialmente le tariffe sono più economiche e in alcuni casi addirittura la ricarica viene scontata o addirittura regalata con il soggiorno. Inoltre c'è un vantaggio logistico: in un parcheggio privato di un albergo, di un BnB o di un agriturismo spesso non bisogna liberare lo stallo quando termina la ricarica. Un ultimo consiglio agli albergatori che già possiedono una stazione di ricarica o che in futuro la integreranno è quello di segnalarne la presenza all'interno della propria scheda informativa su Google, che finalmente prevede questa opzione e che rimane uno dei motori più utilizzati quando si è alla ricerca di una destinazione per le vacanze.

Alcuni esempi di strutture ricettive pronte per l'e-mobility



CAMPING APPARTAMENTI TALLINUCCI

Infrastruttura a cura di Mennekes
Via del Mare, 213 Loc. 57031 Lacona (LI)
Sito web: www.campingtallinucci.it

Uno dei Mennekes Charging Partner più lungimiranti e di pregio, insignito nel 2022 del premio speciale come Migliore estetica della ricarica dal Touring Club Italiano. Immerso nel Parco nazionale dell'Arcipelago Toscano e gestito da 60 anni dalla famiglia Tallinucci, il campeggio omonimo contestualizza l'elemento moderno delle wall

box Mennekes nel verde del "Giardino Diffuso": all'interno della pineta infatti un supporto ligneo ospita due delle tre wall box Amtron Professional+ con potenza di ricarica fino a 22 kW presenti nella struttura e a disposizione di tutti gli ospiti e dei visitatori occasionali con il servizio di pagamento Mennekes Pay. Inoltre, la bellezza e la completezza dei servizi di questa struttura ha fatto del Camping Tallinucci una delle tappe de La Via Elettrica Kia, l'esclusivo progetto firmato Kia, Mennekes ed Eicom che promuove il turismo elettrico su tutto il territorio nazionale.

HOTEL ADULA

Infrastruttura a cura di Juice Technology AG
Via Sorts Sut 3, 7018 Flims, Svizzera
Sito web: www.adula.ch

Situato sulla terrazza soleggiata di Flims, nei Grigioni, l'Hotel Adula è la struttura alberghiera più vicina al famoso Lago di Cauma. Da questa posizione e grazie ai collegamenti con la rete ferroviaria di montagna si possono facilmente raggiungere anche i magnifici siti naturali del Tschingelhörner e del Martinsloch. Da oltre 100 anni, l'hotel Adula, 4 stelle superior di Flims-Waldhaus, viene visitato da ospiti che arrivano da vicino e da lontano. L'hotel dispone di 54 camere spaziose arredate in stile alpino con legno di cembro. L'hotel offre, inoltre, un'ampia gamma di servizi: dall'area benessere di 1200 metri quadrati, dotata di piscina di 20 metri con vista diretta sull'altopiano di Flimsenstein, alla piscina di acqua salina riscaldata a 35 gradi, fino alla sala fitness dotata delle più moderne attrezzature per l'allenamento quotidiano. Presso l'hotel si trovano 10 delle stazioni di ricarica Juice Charger 2, collocate sia nel parcheggio sotterraneo dell'hotel che all'esterno. Nello specifico si tratta di wall box da 22 kW compatibili con tutte le auto elettriche dotate di presa di ricarica di Tipo 1 o 2.



HOTEL LITTA PALACE

Infrastruttura a cura di E.On
Via Lepetit, 1, 20045 Lainate MI
Sito web: www.hotellittapalace.com/it/

L'Hotel Litta Palace di Lainate (in provincia di Milano) ha scelto E.On per dotarsi di un'infrastruttura di ricarica elettrica. Si tratta di una wallbox da 2 prese entrambe da 22kW. Il servizio di ricarica è disponibile sia per le auto elettriche dei clienti della struttura alberghiera sia per utenti esterni, essendo la wall box in roaming: questo significa che la struttura alberghiera ha la possibilità di scegliere se consegnare ai propri clienti una carta RFID, omaggiando quindi la ricarica dell'auto, ma allo stesso tempo i punti di ricarica sono disponibili anche per tutti gli utenti sull'app E.On Drive, il servizio di ricarica pubblica di E.On. L'app E.On Drive è una piattaforma user-friendly che consente di ricaricare la propria auto elettrica sul suolo pubblico, avere informazioni su ciascun punto di ricarica, una panoramica sui processi di



ricarica e relativi consumi e tanto altro ancora. Inoltre, i punti di ricarica dell'hotel Litta Palace sono anche inseriti nelle numerose App interoperabili che offrono il servizio di ricarica e-mobility.

**HOTEL MIRAMONTI VAL MASINO**

Infrastruttura a cura di Be Charge

Via Zocca, 12, 23010 Val Masino SO

Sito web: www.miramontivalmasino.com/it/

L'Hotel Miramonti è un esempio di come poter sfruttare un parcheggio pubblico e appoggiarsi a un Cpo - in questo caso Plenitude Be Charge - per mettere a disposizione dei propri clienti una stazione di ricarica fast da 22 kW. La stazione consente di ricaricare due auto contemporaneamente ed è collocata a pochi metri dall'ingresso della struttura in un'area accessibile 24 ore su 24. In questo modo chi frequenta l'hotel può usufruirne a patto di sgomberare lo stallo una volta terminata la ricarica. L'albergo può comunque contare su di un congruo numero di posti auto dislocati di fronte e accanto alla struttura.

usufruirne a patto di sgomberare lo stallo una volta terminata la ricarica. L'albergo può comunque contare su di un congruo numero di posti auto dislocati di fronte e accanto alla struttura.

**HOTEL VILLA MARINA**

Infrastruttura a cura di E-Station

C.so Italia 219 17027 Pietra Ligure (SV)

Sito web: www.hotelvillamarina.eu

Presso l'Hotel Villa Marina, situato sul lungomare di Pietra Ligure a pochi metri da un sito balneare convenzionato, è disponibile una colonnina E-Station con potenza di ricarica fino a 11 kW (ideale quindi per un rifornimento notturno) ad accesso gratuito per gli ospiti della struttura ed

è utilizzabile dalle ore 7 alle 23 usufruendo dei servizi dell'albergo (presso la reception tutte le informazioni utili a riguardo e la gestione dello stallo dedicato alla ricarica). La colonnina utilizza un cavo con standard di Tipo 2.



Diamo energia alle città del futuro

Siamo un grande Gruppo internazionale impegnato nella transizione energetica. Sviluppiamo soluzioni sostenibili su misura per soddisfare le esigenze delle città e delle imprese con l'obiettivo di ridurre le emissioni di CO₂. Perché vogliamo rendere sostenibile la vita delle persone e il futuro del Pianeta.

Scopri di più su eon-energia.com



LE CHART DEL MESE

OGNI LUNEDÌ ALL'INTERNO DELLA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY VENGONO PUBBLICATI E COMMENTATI GRAFICI E TABELLE PER LEGGERE E COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. ECCO LE ULTIME PUBBLICAZIONI

Andamento dei prezzi dei componenti per la produzione di moduli FV, turbine eoliche e batterie al litio

Nell'ultimo rapporto dell'International Energy Agency viene riportato un grafico che illustra l'andamento dei prezzi di alcuni componenti per moduli solari, turbine eoliche e batterie al litio. In particolare, nel 2021 c'è stato un forte aumento dei prezzi del silicio, dell'acciaio e del litio con un impatto anche sulle installazioni finali.



INQUADRA IL QR CODE PER RICEVERE LA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY E CONSULTARE, OGNI LUNEDÌ, LE CHART DELLA SETTIMANA.

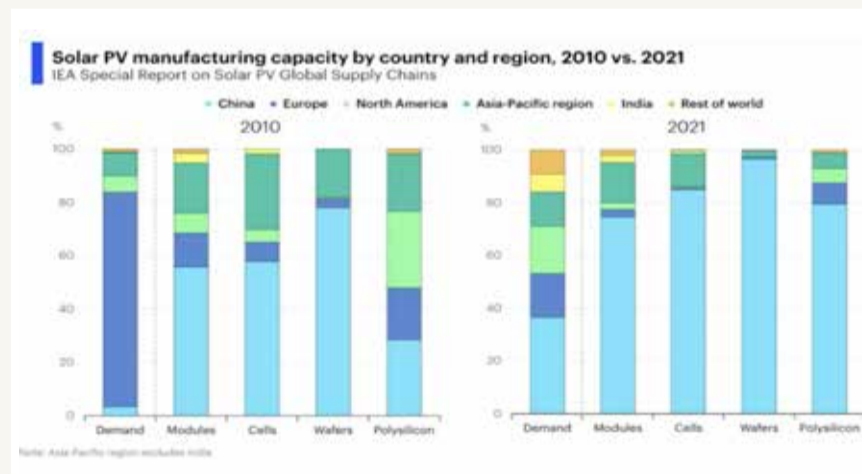


Analisi prezzi dell'energia elettrica in Italia nel 2022

In questo grafico si analizzano i prezzi dell'energia elettrica in Italia con uno sguardo al mese di giugno. Nel secondo semestre del 2022 i prezzi dell'energia hanno raggiunto i 397 euro/MWh (+55% in tre settimane). Il picco è previsto per il mese di dicembre, quando i prezzi dell'energia elettrica potrebbero raggiungere i 400 euro/MWh.

Capacità produttiva nella filiera del fotovoltaico per Paesi e regioni (Confronto 2010 e 2021)

L'International Energy Agency ha lanciato un allarme sulla supply chain del fotovoltaico. Per supportare la transizione energetica, risulta importante sviluppare filiere del fotovoltaico al di fuori della Cina. Il grafico proposto evidenzia quindi dove sia distribuita l'industria del fotovoltaico. Nel 2010 l'industria cinese era prevalente ma con quote inferiore rispetto a quelle attuali. La domanda invece si è distribuita più ampiamente in tutto il mondo nel corso degli ultimi 12 anni.



CONTROLLORE CENTRALE DI IMPIANTO

Programma con noi il tuo adeguamento.

www.higecomore.com

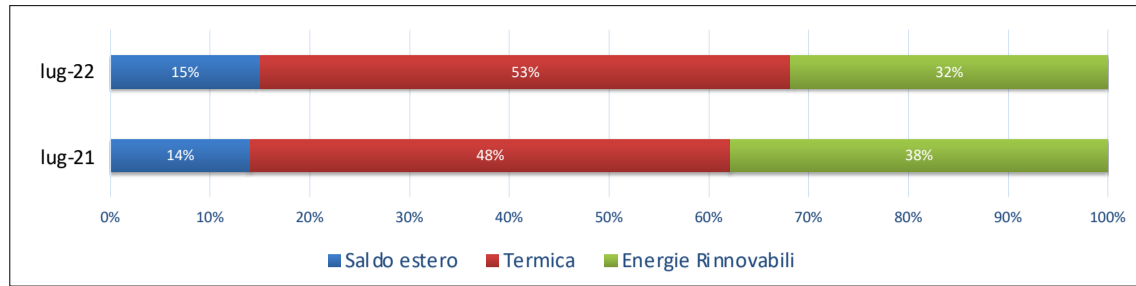


Scansiona per info

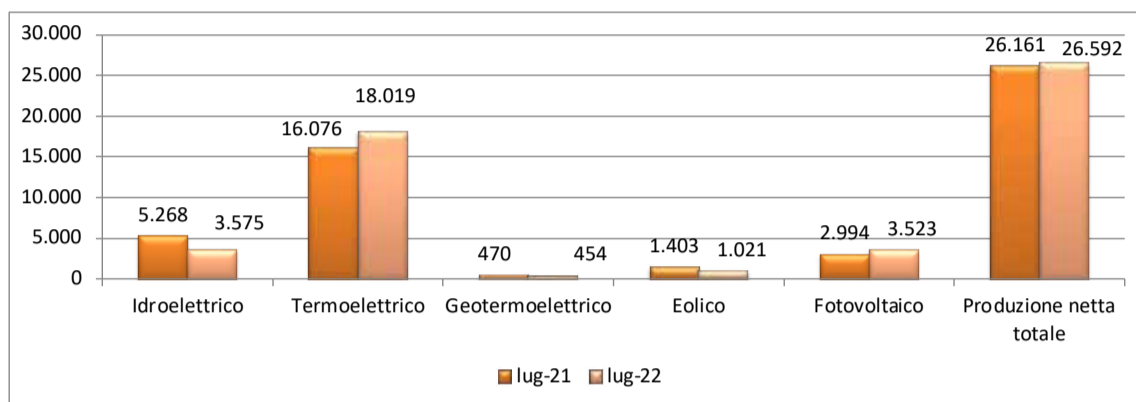
Higeco More

Numeri e trend

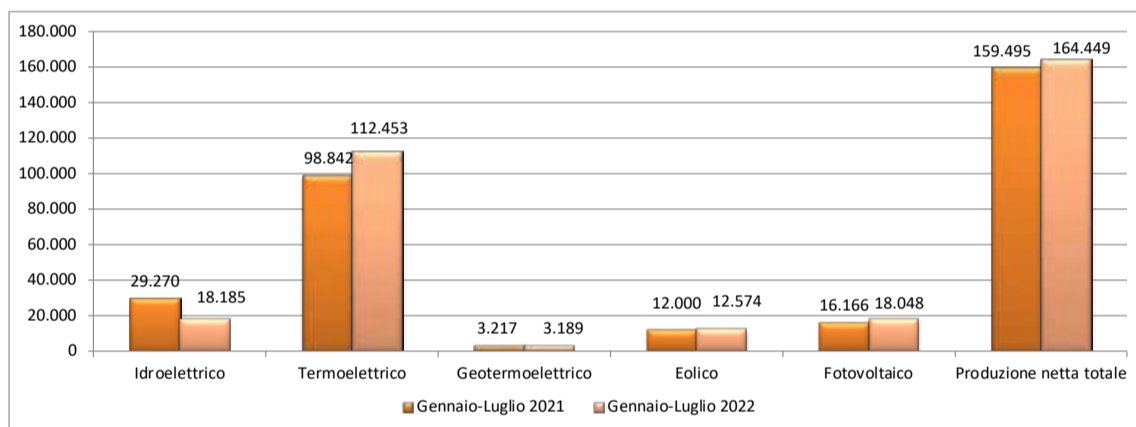
Composizione fabbisogno energetico in Italia



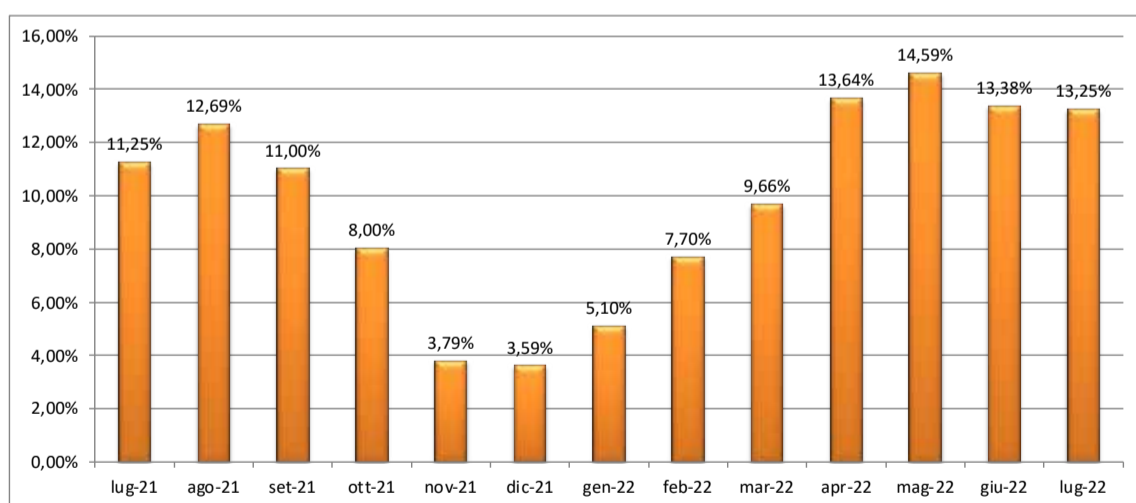
Luglio 2021 e Luglio 2022: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



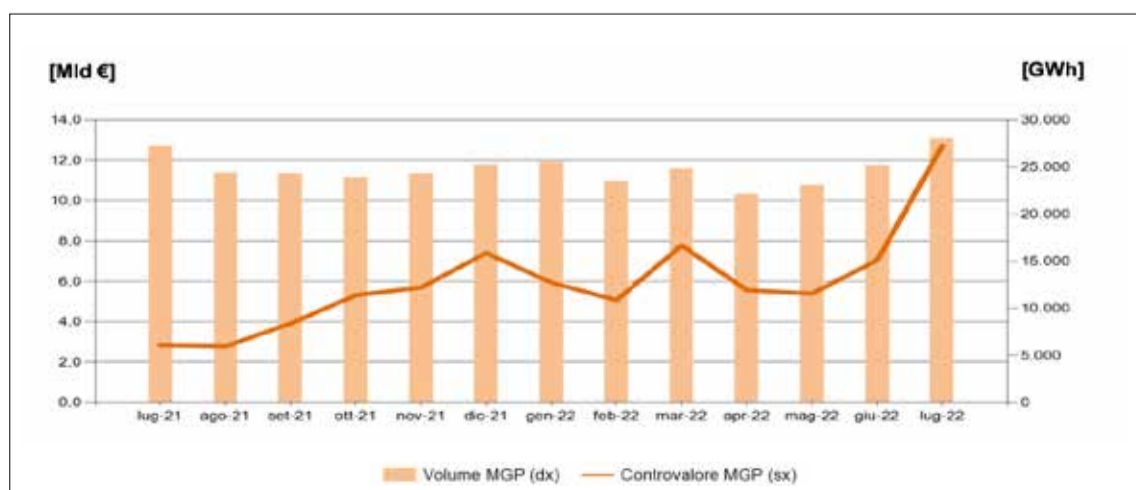
Gennaio-luglio 2021 e Gennaio-luglio 2022: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

LEONARDO PRO X

il sistema di accumulo a bassa tensione



W-HHS

Inverter ibrido monofase ad alta tensione



PYLONTECH



CEI 0-21

Certificati CEI 0-21



www.western.it

WESTERN CO.
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS



Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia Gen-giu 2021 vs. Gen-giu 2022



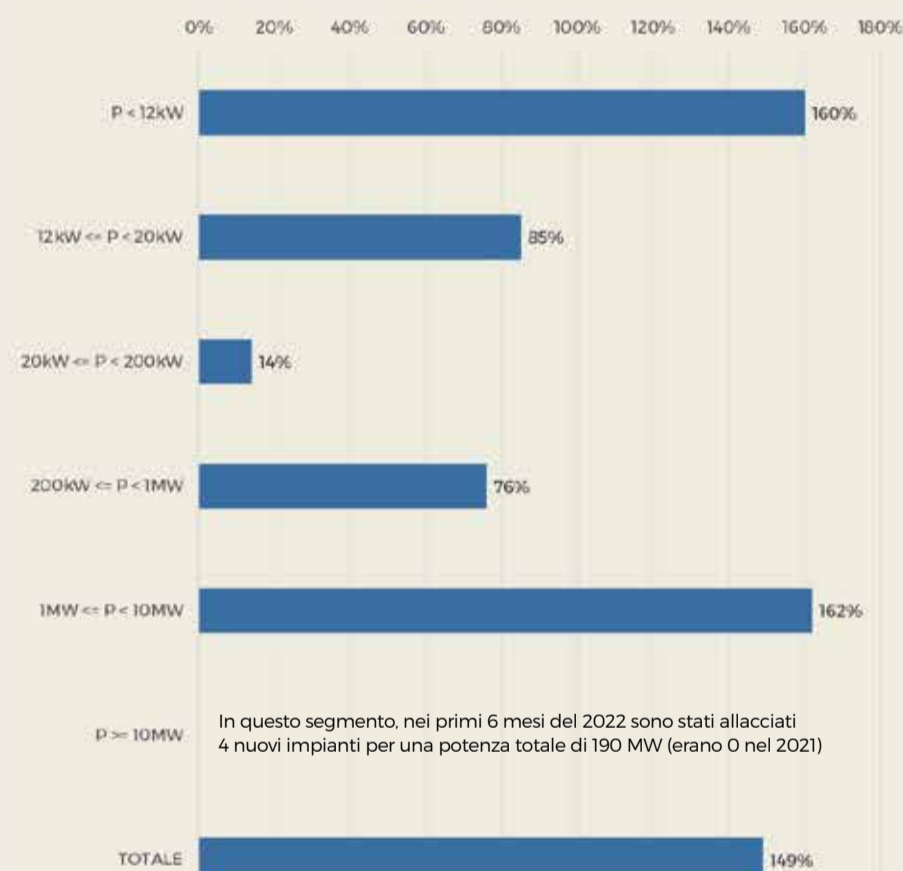
Numero impianti FV installati in Italia Gen-giu 2021 vs. Gen-giu 2022



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia - Gen-giu 2022 vs Gen-giu 2021



Trend nuova potenza FV installata Gen-giu 2022 vs. Gen-giu 2021



DISPOSITIVI DI RICARICA PER AUTO ELETTRICHE Una soluzione per ogni esigenza

- Wallbox con presa T2 o con cavo integrato
- Dispositivi monofase a 7 kW e trifase a 22 kW
- Ricarica abbinata al solare fotovoltaico
- Load management
- RFID e protocollo OCPP per applicazioni pubbliche



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it



Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2021	PREVISIONI 2022
SolarPower Europe	168 GW (+21%) Maggio 2022	228,5 GW (+36%) Maggio 2022
Bloomberg	182 GW Febbraio 2021	228 GW (+25%) Febbraio 2022
IHS Markit	160 GW (+13%) Novembre 2021	Oltre 200 GW (+20%) Novembre 2021

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2021	PREVISIONI 2022
SolarPower Europe	31,8 GW (+33%) Maggio 2022	39,1 GW (+22%) Maggio 2022

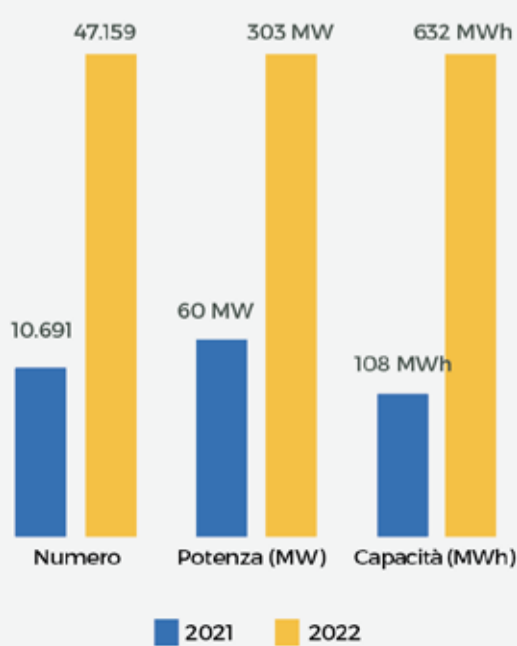
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2021	PREVISIONI 2022
SolarPower Europe	54,8 GW Maggio 2022	87,2 GW (+59%) Maggio 2022

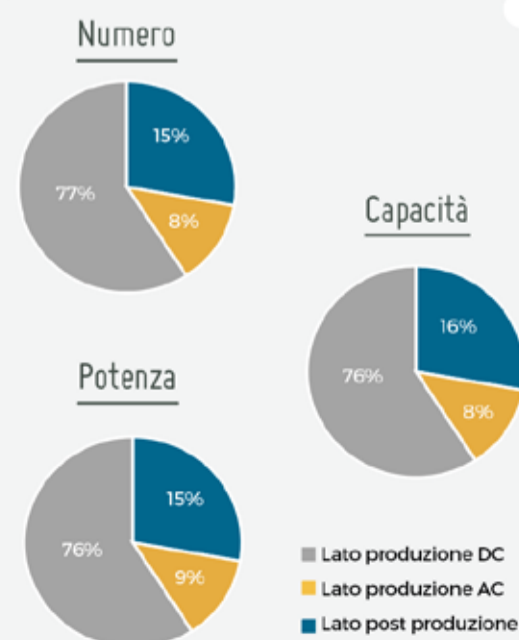
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia

1H 2021 vs. 1H 2022



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)



IL MODELLO DI SOLAX PIÙ POTENTE E SICURO DI SEMPRE

80kW/100kW/110kW/120kW/125kW/136kW/150kW



Curva I-V un più alto rendimento nel Rilevare guasti e riparazioni precoci tramite le diagnosi di Curva I-V Smart

PLC Un Controllore Logico Programmabile più conveniente Minore carico di lavoro per l'installazione dei cavi con il supporto della comunicazione del Controllore Logico Programmabile

SVG Amico della rete Migliore qualità di potenza e migliore compatibilità con la rete dalla funzione SVG

AFCI Protezione più sicura Minimo pericolo d'incendio grazie alla protezione AFCI

VENTURE FORTH



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

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)
Distributori: come valorizzare le partnership (marzo 2022)
Impianti FV di taglia commerciale e industriale (marzo 2022)
Fotovoltaico, i trend del 2022 (gennaio/febbraio 2022)
Edifici Nzeb: nuova linfa per il fotovoltaico (novembre 2021)
Fotovoltaico e utility (ottobre 2021)

Distributori: lo shortage ridefinisce i criteri di scelta dei fornitori (settembre 2021)
Lo shortage rallenta la corsa del FV (luglio/agosto 2021)
Più regole per lo smaltimento (luglio/agosto 2021)
Revamping impianti FV 3-500 kWp (giugno 2021)
Condomini e fotovoltaico (giugno 2021)
Banche e superbonus (giugno 2021)
Produttori di moduli Made in UE (giugno 2021)
Comunità energetiche sulla rampa di lancio (maggio 2021)
Detrazioni al 50%: sondaggio installatori (maggio 2021)
Shortage: la parola ai distributori (aprile 2021)

Detrazioni fiscali 50% e sconto in fattura (aprile 2021)
FV e idrogeno (marzo 2021)
Shortage e spedizioni: che impatto sui prezzi dei moduli (marzo 2021)
Fotovoltaico, i trend del 2021 (gennaio/febbraio 2021)
Sondaggio installatori (dicembre 2020)
Superbonus: partenza a rilento (dicembre 2020)
Superbonus: iniziative dalla filiera (novembre 2020)
Superbonus: boom di preventivi (ottobre 2020)
Ecco il Superbonus (settembre 2020)
FV e interventi trainanti (luglio/agosto 2020)
Detrazioni 110% (giugno 2020)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

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)
Direttiva rinnovabili: le novità per i grandi impianti FV (novembre 2021)
Direttiva rinnovabili (ottobre 2021)
Capacity market (settembre 2021)
DL Semplificazioni (luglio/agosto 2021)
Pnrr: via libera dalla Commissione europea (luglio/agosto 2021)
5° bando decreto FER (luglio/agosto 2021)

Storage e sostituzione moduli FV: dal GSE due nuovi documenti (marzo 2021)
Comunità energetiche e autoconsumo collettivo: in GU il decreto incentivi (dicembre 2020)
Detrazioni al 50% e al 65% confermate per tutto il 2021 (novembre 2020)
Terzo bando Decreto FER1 (ottobre 2020)
Comunità energetiche (ottobre 2020)
Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)
CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

Revamping e repowering su tetto (luglio/agosto 2022)
Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2022)
Sistemi di montaggio: parola d'ordine "flessibilità" (giugno 2022)
Sale la febbre dei bifacciali (giugno 2022)
Inverter ibridi (maggio 2022)
Moduli: tanta innovazione da portare sui tetti (aprile 2022)
Inverter (marzo 2022)
O&M (gennaio/febbraio 2022)
Corsi di formazione (gennaio/febbraio 2022)
Moduli FV (novembre 2021)
Mobilità elettrica (ottobre 2021)
Moduli bifacciali (settembre 2021)
Autorizzazioni e grandi impianti (settembre 2021)
Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2021)
Corsi di formazione 2H 2021 (luglio/agosto 2021)
Sistemi di montaggio (giugno 2021)

Sistemi di storage (maggio 2021)
Logistica: il viaggio del fotovoltaico (maggio 2021)
Moduli: le novità segmento per segmento (aprile 2021)
Inverter per il residenziale (marzo 2021)
O&M (gennaio/febbraio 2021)
Agrovoltaico (gennaio/febbraio 2021)
Certificazione moduli (dicembre 2020)
Corsi di formazione (dicembre 2020)
Inverter ibridi (novembre 2020)
Smaltimento (novembre 2020)
Moduli: aumento di potenza (ottobre 2020)
E-mobility (ottobre 2020)
Caldaie a condensazione (ottobre 2020)
Medi impianti (settembre 2020)
Distributori (settembre 2020)
Sistemi di montaggio (luglio/agosto 2020)
Smaltimento (luglio/agosto 2020)

Revamping moduli (giugno 2020)
Webinar (giugno 2020)
Storage (maggio 2020)
Contatori 2G (maggio 2020)
O&M (aprile 2020)
Moduli Bifacciali (aprile 2020)
Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
Inverter (marzo 2020)
Sistemi ibridi (marzo 2020)
PPA (gennaio/febbraio 2020)
Moduli (gennaio/febbraio 2020)

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



Proteggiamo i tuoi investimenti

Security Trust è il partner ideale nel campo delle Tecnologie innovative dei Sistemi di Sicurezza.

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso di oltre 20 anni di esperienza un livello di eccellenza tecnologica rilevante nella progettazione, installazione e manutenzione dei Sistemi di Sicurezza, nella televigilanza e nella cybersecurity per il settore delle Energie Rinnovabili.

 **Security Trust**
SYSTEM INTEGRATOR

official partner
 **ST Control** |  **WHYSECURITY**
TELEVIGILANZA | CYBER SECURITY

Call center Italia +39 030 3534 080 - info@securitytrust.it - securitytrust.it

20°
ANNIVERSARIO

shockwave



IL TUO PARTNER PER IL RICICLO



Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore,
associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro,
la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato
per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature
elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e
moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 45076135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098

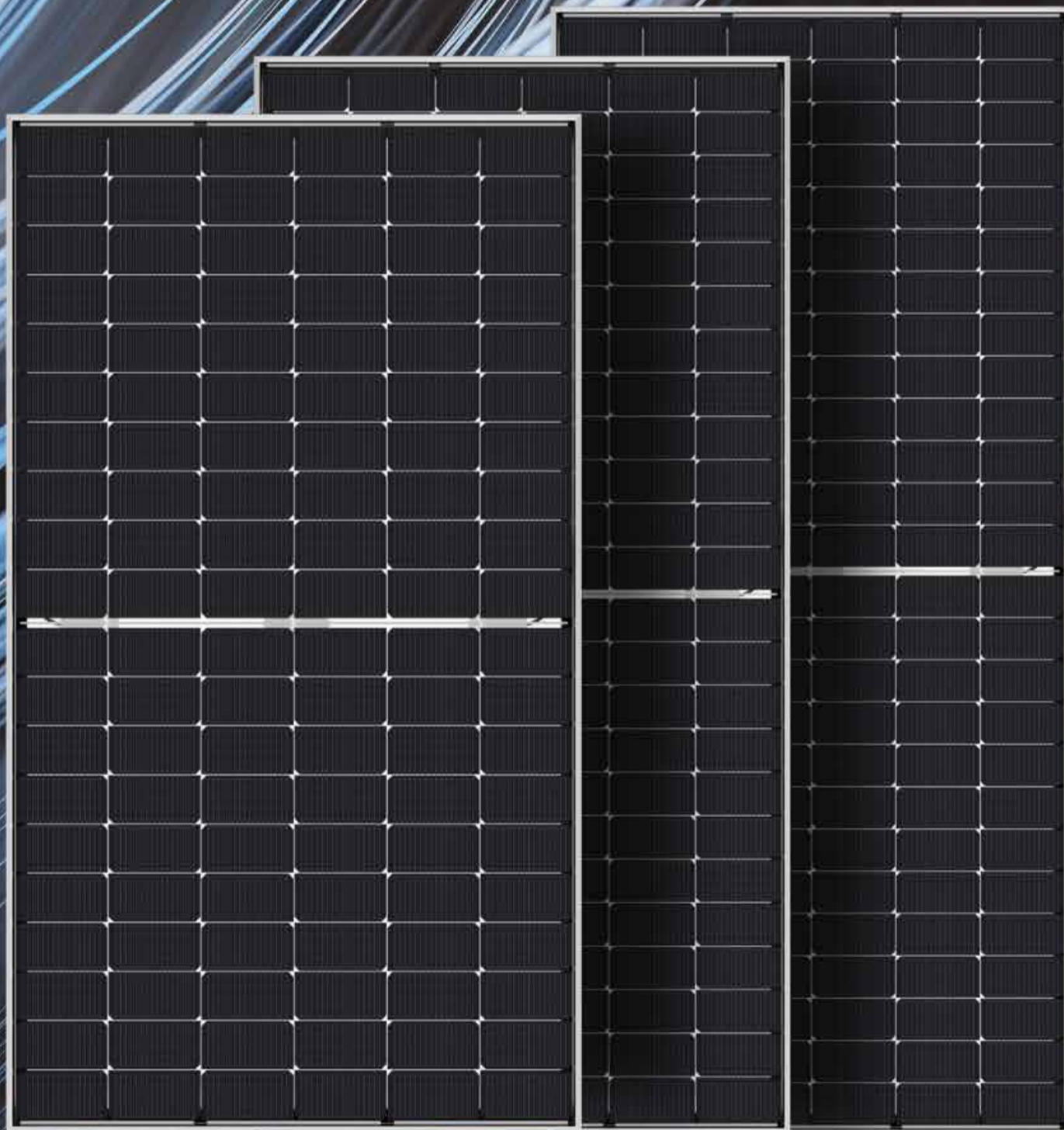


www.ecoem.it
info@ecoem.it



TIGER Neo

il Futuro è ora



GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Distributori

LE STRATEGIE E L'OFFERTA

FISSAGGIO MODULI: LATO LUNGO O LATO CORTO?

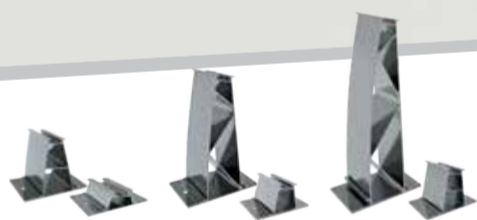
Scegli le nostre strutture e non sarà più un dilemma



NOVITÀ 2022

SISTEMA UNINET

di facile e rapida installazione



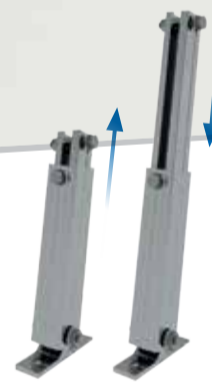
SUPPORTI FISSI

gamma per inclinazioni
fisse da 5° - 10° - 15°



SUPPORTI REGOLABILI

adatto al montaggio di moduli
di grandi dimensioni



SUPPORTI TELESCOPICI

gamma per inclinazioni
regolabili da 7° a 30°

Da qualche anno sono stati introdotti sul mercato dei nuovi pannelli fotovoltaici con differenti dimensioni.

Molti progettisti scelgono il modulo più adatto al tipo di impianto per una maggiore resa.

La sempre più crescente domanda di strutture per impianti con fissaggi differenti ha portato la **Contact Italia a sviluppare nuovi sistemi idonei.**

SCEGLI IL LATO LUNGO. Le nuove strutture con fissaggio lato lungo garantiscono la certificazione da parte dei costruttori dei moduli, in quanto viene rispettato il giusto **aggancio dei pannelli di grandi dimensioni.**

I quattro punti di fissaggio e i due profili al di sotto di ogni modulo concedono all'impianto maggiore sicurezza e stabilità ai forti carichi vento.

SCEGLI IL LATO CORTO. Le nuove strutture con fissaggio lato corto ottimizzano i costi dell'installazione in quanto l'aggancio avviene a cavallo dei due moduli.

Il fissaggio con il morsetto centrale genera una rete diffusa sull'impianto in quanto ogni profilo è collegato dal pannello. La certificazione del modulo da parte dei produttori rimane valida anche per questa soluzione.

Le diverse configurazioni possibili vengono verificate e convalidate dall'ufficio tecnico **Contact Italia** in base a dei calcoli dimensionali sull'impianto, evitando l'azione di ribaltamento generato dai carichi vento della zona.

I nostri tecnici e i nostri commerciali vi guideranno verso la giusta soluzione affinché le condizioni del modulo vengano rispettate e che **la garanzia non decada.**

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION



contactitalia.it



Distributori: la forza del mercato

Con questo numero, SolareB2B inaugura un nuovo format degli allegati, che avete già visto nei mesi scorsi ma in dimensioni inferiori.

Questo primo allegato di grandi dimensioni è dedicato ai distributori, cioè a quell'anello della filiera che in questi mesi sta assumendo un ruolo sempre più nevralgico. Grazie alla forte crescita del mercato del fotovoltaico in Italia, i principali player stanno registrando risultati significativi in termini di vendite e fatturato. Ma soprattutto, in un mercato come quello attuale, segnato da una domanda sensibilmente maggiore rispetto all'offerta, il ruolo dei distributori è fondamentale per assicurare al mercato una crescita sana, che si basi su disponibilità di prodotto, mer-

ce che permetta agli installatori di continuare a lavorare, servizi dimensionati rispetto ai volumi più alti, prezzi corretti...

L'articolo si focalizza sulle strategie con cui i

principali player stanno affrontando questo insolito scenario di mercato.

Buona lettura!

Sommario

Pag.4 Speciale distributori

Hanno partecipato:

Vp Solar

Sonepar

Solarit

P.M. Service

Memodo

Krannich

IBC Solar

Forniture FV

Esaving

Enerklima

Energy 3000

Energia Italia

Enerbroker

Elfor

Coenergia

Baywa r.e.

Alaska

GLOBAL SOLAR DISTRIBUTION

krannich

Krannich è un distributore di materiale fotovoltaico e soprattutto un partner affidabile per l'installatore. Diamo grande importanza alle collaborazioni a lungo termine con i nostri fornitori, che si traducono in una buona disponibilità di articoli a prezzi interessanti. Visita il nostro Online Shop per avere una panoramica completa dei prodotti, completi di informazioni come prezzi, disponibilità e date di spedizione.



www.shop.krannich-solar.com

Krannich Solar Europa
tramite SVR Italy

Tel.: 051 6133538
info@eu.krannich-solar.com





LA RISPOSTA DEI DISTRIBUTORI ALLA CRESCITA DEL MERCATO

I PRINCIPALI PLAYER, CHE GIÀ NEL 2021 AVEVANO REGISTRATO RISULTATI MOLTO POSITIVI IN TERMINI DI VENDITE E FATTURATO, SI PREPARANO A CHIUDERE L'ANNO CON NUMERI RECORD. PER RISPONDERE ALL'AUMENTO DELLA DOMANDA DI NUOVI IMPIANTI HANNO INOLTRE INVESTITO NELL'AMPLIAMENTO DEL PERSONALE, IN NUOVE SEDI, IN AREE DEDICATE AL MAGAZZINO E HANNO ARRICCHITO L'OFFERTA DI PRODOTTI PER NON FARSI TROVARE IMPREPARATI DA UN ULTERIORE INCREMENTO DELLA RICHIESTA DI COMPONENTI

DI MICHELE **LOPRIORE**



con un incremento dei ricavi pari al 100%, mentre per Coenergia la crescita potrebbe attestarsi intorno al 122%. Sono solo alcuni esempi che confermano l'ottimo state di salute dei principali distributori, molti dei quali hanno importanti novità in termini di organizzazione aziendale, personale, nuove aree dedicate a uffici, magazzini e logistica, ma anche sul fronte delle partnership per ampliare l'offerta di prodotto. Tutto questo per non farsi trovare impreparati di fronte alla spinta del mercato, e per garantire disponibilità di merce agli installatori partner.

AUMENTANO IL PERSONALE E LA PRESENZA SUL TERRITORIO

Come prima mossa per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici, i principali distributori hanno lavorato sulla propria organizzazione aziendale con l'obiettivo di

inserire nuove risorse e arricchire, così, il personale. Tra le figure maggiormente coinvolte in questo processo di crescita ci sono addetti al back office ma anche figure impiegate in ambito commerciale. In questo modo alcune aziende riescono oggi a coprire con maggiore capillarità quasi tutte le regioni italiane. Ci sono infatti distributori fortemente focalizzati su alcune specifiche aree o regioni, che nell'ultimo anno sono riusciti ad ampliare la propria presenza grazie all'inserimento di nuove figure dedicate. «Abbiamo aperto tre nuove agenzie di vendita», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Una gestisce Basilicata e Abruzzo, la seconda Marche, Umbria e Toscana, e la terza coprirà la Liguria».

Paolo Panighi, Ceo di Elor, ha aggiunto: «Verso la fine del 2020 abbiamo riunito i vertici aziendali per discutere l'approvvigionamento merce e la gestione del 2021 sulle basi di crescita del mercato. In



ENERGIA SOLARE per tutti

- Distributore di pannelli fotovoltaici e componenti
- Spedizione in tutta eu 48/ore, Resto del mondo in 2/3 settimane

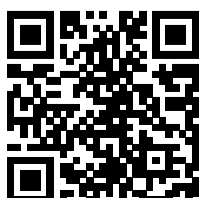
Prodotti:



Manuel Rotundo
manuel@nanosun.cz
+39 371 310 3530

Il 2022 è considerato come un anno record dai principali distributori di materiale fotovoltaico, in termini di vendite e di fatturato. L'aumento della domanda dei nuovi impianti fotovoltaici in Italia, che nei primi sei mesi del 2022 hanno praticamente superato la tanto attesa soglia del GW, ha avuto un impatto positivo sull'attività dei principali player attivi nella distribuzione. Ci sono aziende che prevedono di chiudere il 2022 con vendite e fatturati più che triplicati rispetto al 2021, un anno tra l'altro considerato più che positivo dal mercato nonostante le incertezze legate alla pandemia ma anche a fenomeni, tra cui quello dello shortage dei componenti e dei rallentamenti delle forniture, che hanno messo alla prova i rapporti storici soprattutto tra il canale della distribuzione e gli installatori.

Nei primi sei mesi dell'anno, ad esempio, il fatturato complessivo di Sonepar Italia ha registrato un incremento del 278% solo nel segmento fotovoltaico. Baywa, invece, punta a chiudere il 2022





FATTURATO 2021: 135 MILIONI DI EURO

“SARÀ FONDAMENTALE LA PARTNERSHIP DISTRIBUTORE-FORNITORE”

Nicola Curto, commercial director di VP Solar



«In un mercato in forte espansione VP Solar sta rafforzando la propria organizzazione incrementando le risorse umane e la digitalizzazione

in un'ottica customer oriented, per consolidarci come punto di riferimento nel settore dell'energia. Nei prossimi mesi dovremo capire come risponderà il mercato ai repentini cambi di scenario. Al fine di raggiungere gli obiettivi, sarà fondamentale la partnership tra distributore, professionista del settore e produttore».

MARCHI DISTRIBUITI



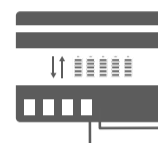
Moduli: TSC, JinkoSolar, Hyundai, Sharp, SolarEdge, Q Cells, Trina Solar, Suntech, Bisol

Inverter e storage:

SolarEdge, Fronius, Sungrow, BYD, Huawei, Enphase, SMA, Kostal, Goodwe, Pylontech, Fimer



Altro: Daikin, Mitsubishi, K2 Systems, LG Energy Solution, Mennekes, Wallbox, Chaffoteaux, Circontrol



I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Sistemi di storage da 15-25 kWh

Moduli fotovoltaici da 400-410 Wp

Inverter da 6 kW



FATTURATO: NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2022 IL GRUPPO HA REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 278% SOLO NEL SEGMENTO FOTOVOLTAICO

“SODDISFARE LA DOMANDA ANCHE NEI MOMENTI DI PICCO”

Giovanni La Moratta, coordinatore nazionale mercato Hvac ed energie rinnovabili di Sonepar



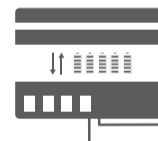
«In questo particolare momento economico, noi contiamo sulla nostra organizzazione. In Sonepar il rapporto collaudato tra struttura specialistica, le filiali e i colleghi dei servizi centrali, ci permette di soddisfare la domanda, anche durante i picchi di richiesta. Sappiamo tutti che la carenza di materiali e l'aumento degli ordini hanno indotto l'impennata dei prezzi, ma noi cerchiamo di svolgere al meglio il ruolo di "cuscinetto", che compete a tutti i distributori, tra il cliente finale e i produttori. Una buona programmazione comunque resta l'arma più efficace contro criticità e disservizi. Sonepar ha da sempre puntato su rinnovabili e prodotti green e abbiamo negli anni accumulato un ottimo expertise in questo ambito».

MARCHI DISTRIBUITI



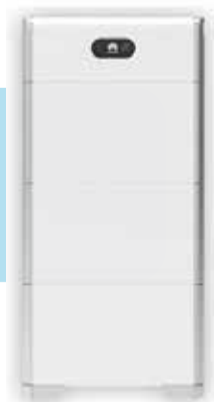
Moduli: Longi Solar, Trina Solar, Q Cells, Kioto Solar, Bisol

Inverter e storage: Sungrow, Huawei, Fronius, Solaredge, ZCS, Fimer



I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Batteria Huawei Luna



Batteria Zucchetti Weco



Modulo Qcells da 410 Wp



quell'occasione è stata presa la decisione di aumentare la forza vendita e ampliare le aree di copertura. Entro il 2024 vogliamo essere presenti nelle regioni del nord Italia, per poi espanderci su tutto il territorio nazionale.

Eva Regazzi, business unit manager Italy di Alaska

Energies, sottolinea che per l'azienda «l'elemento più sfidante in questo momento, volendo escludere le difficoltà di approvvigionamento, è rappresentato dalla creazione di un'organizzazione efficace ed efficiente in un contesto di forte carenza di personale qualificato».

UFFICI, MAGAZZINI E LOGISTICA

Accanto alla crescita dei team, i principali distributori hanno investito per creare nuovi spazi lavorativi e poter così facilitare l'ingresso di nuove risorse. Sono diversi gli esempi che confermano questo tipo di investimenti. Coenergia, ad esem-



FATTURATO 2021: OLTRE 110,3 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: CIRCA 20 MILIONI DI EURO

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

"DIFFERENZIAZIONE DELL'OFFERTA ALLA BASE DELLA STRATEGIA"

Andrea Milan, titolare di Solarit srl



«Rafforzare la struttura dell'organizzazione con un aumento di personale è stata una scelta obbligata in questo particolare momento di mercato. Prevediamo e speriamo in una continua crescita, ma come in passato è bene procedere

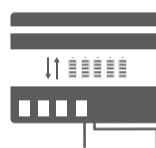
con cautela. In questi mesi abbiamo visto che la disponibilità di materiale non è in grado sostenere la domanda. La differenziazione nell'offerta dei prodotti e convincere i clienti a fare altrettanto è stata l'unica strategia che ci ha permesso di tenere il passo con il mercato e di lavorare con volumi di vendita costanti. Pianificare, per quanto possibile, gli ordini ad alcuni produttori con largo anticipo ha aiutato nella programmazione delle vendite durante l'anno».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Eging PV, Hanwha Qcells, Sunpower, Sonnenstrom Fabrik, Solaredge, REC, VGS

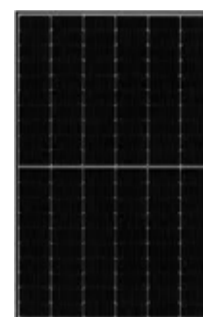
Inverter e storage: SMA, SolarEdge, Growatt, Huawei, Kostal, Solis, GoodWe, ZCS, Fimer, Fronius, BYD, LG-Chem, Pylontech



Altro: Italweber, Enwitec, Ingeteam, Myenergy, Tecnosystemi, Contact, Tigo, Victron, Nordor, Wago

Nuovi marchi: Meyer Burger

Modulo Eging da 405 Wp



Modulo Q Cells da 410 Wp



Ottimizzatori SolarEdge



La forza di Elfor è nelle persone.

Automatizzati e tecnologici sì, ma con il cuore e la testa sempre umani. Così devono essere, secondo Elfor, i magazzini del presente (e del futuro).

Ti presentiamo Giuseppe, la persona che si occupa della logistica del nostro magazzino e che verifica non ci siano intoppi lungo tutta la supply chain.



ENERGIA

Per il settore pubblico e privato, abbiamo la risposta alla crescente domanda di energia pulita.



MOBILITÀ

Un settore in espansione, un'opportunità da non perdere per il futuro del nostro pianeta.



FORMAZIONE

Non forniamo solo prodotti, ma percorsi di consulenza e formazione per professionisti e installatori.



Il mio impegno in Elfor è garantire la puntualità e la precisione nella consegna del materiale, monitorando l'uscita e l'arrivo presso il punto di consegna indicato dal cliente.

Giuseppe, Warehouse & Logistics

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

pio, ha iniziato un processo di ristrutturazione e di implementazione sia del personale sia degli spazi di lavoro. L'azienda sta portando a termine la realizzazione della nuova sede, sempre a Bondeno di Gonzaga nel mantovano, dove è già operativo il nuovo magazzino di quasi 6.000 metri quadrati e dove i nuovi uffici daranno la possibilità di aumen-

tare il personale. Un altro esempio è quello di Energy 3000, che per rispondere al meglio all'esigenza di ampliare il team ha inaugurato una nuova sede a Müllendorf, in Austria, per poter accogliere un maggior numero di dipendenti e rendere più efficienti le attività logistiche.

Non solo uffici: gli investimenti riguardano infatti

anche tutte le attività legate a logistica e magazzino. Lo shortage dei componenti ha spinto i principali distributori a rivedere le pianificazioni, molte delle quali sono passate da base trimestrale a base semestrale/annuale. E questo aspetto ha spinto i player a strutturarsi per accogliere molta più merce. Come? Ampliando proprio le aree dedicate allo

P.M. Service

High Efficiency Company



a **computergross company**

FATTURATO DA APRILE 2021 AD APRILE 2022: 165 MILIONI DI EURO (+100%)

“PIÙ PRODOTTI PER RISPONDERE AL MERCATO”

Massimo Innocenti, socio fondatore e responsabile commerciale di P.M. Service



«Ci siamo strutturati con l'obiettivo di rafforzare organizzazione e team aziendale. Non solo per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici in Italia, ma anche per offrire ancora più servizi ai nostri installatori partner. E, allo stesso tempo, consolidare le partnership con i fornitori di componenti tra cui moduli, inverter, sistemi di storage, monitoraggio e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici. Così dal 2020 abbiamo inserito nuove risorse e ampliato il team. Oggi 26 persone lavorano in sede, e possiamo fare affidamento anche su una rete esterna di dieci agenti. Stiamo inoltre inserendo nuove risorse tra cui area manager, sales manager e addetti alla logistica. Abbiamo inoltre cercato di programmare il più possibile il materiale. A luglio di quest'anno abbiamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo. Anche per questo abbiamo investito in nuovi magazzini».

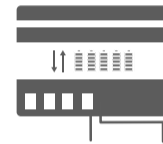
ricarica dei veicoli elettrici. Così dal 2020 abbiamo inserito nuove risorse e ampliato il team. Oggi 26 persone lavorano in sede, e possiamo fare affidamento anche su una rete esterna di dieci agenti. Stiamo inoltre inserendo nuove risorse tra cui area manager, sales manager e addetti alla logistica. Abbiamo inoltre cercato di programmare il più possibile il materiale. A luglio di quest'anno abbiamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo. Anche per questo abbiamo investito in nuovi magazzini».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Qcells, JinkoSolar, Longi, GruppoSTG, Bisol, Trina Solar

Inverter e storage: Fimer, SolaEdge, ZCS, GoodWe, Western, SMA, Tigo, LG Chem, Weco, Pylontech, BYD



Altro: Weidmuller, Colliery, Rodigas, Sunbala, Contact, Secsun, Regalgrid, Solarlog, Tiko, OmniaGenius, Ferroli, Alphatherm, Vaillant, Immergas, Ferroli e Solid Power



Mobilità elettrica: ABB, ZCS, SMA, SolaEdge, Fimer

memodo

**FATTURATO 2021: 30 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 100 MILIONI DI EURO (+233%)**

“LOGISTICA E GESTIONE DELL'ORDINE, PARTE STRATEGICA DELL'AZIENDA”

Davide Saba, amministratore unico di Memodo



«Nel 2023 il mercato del fotovoltaico è destinato a triplicare i volumi di vendita a livello europeo. In un contesto del genere tutte le aziende stanno già subendo un elevato stress organizzativo che va ad impattare sul servizio verso la propria clientela. In Memodo riteniamo che la logistica e la gestione efficiente dell'ordine sia la parte strategica di un'azienda e che l'aumento dell'organico possa essere supportato solamente attraverso una forte riorganizzazione dei magazzini. La forza finanziaria di un'azienda sarà poi il secondo elemento decisivo per poter garantire una crescita sostenuta nel tempo. Anche in questo caso Memodo come primo gruppo fotovoltaico europeo ha le capacità per supportare al meglio la propria clientela e lo sta dimostrando attraverso la sua velocità di risposta e di servizio».

la propria clientela. In Memodo riteniamo che la logistica e la gestione efficiente dell'ordine sia la parte strategica di un'azienda e che l'aumento dell'organico possa essere supportato solamente attraverso una forte riorganizzazione dei magazzini. La forza finanziaria di un'azienda sarà poi il secondo elemento decisivo per poter garantire una crescita sostenuta nel tempo. Anche in questo caso Memodo come primo gruppo fotovoltaico europeo ha le capacità per supportare al meglio la propria clientela e lo sta dimostrando attraverso la sua velocità di risposta e di servizio».

MARCHI DISTRIBUITI

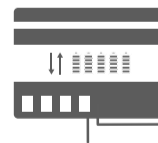


Moduli: Eging, JinkoSolar, Trina, SolarEdge, Jolywood, Solar Fabrik, Meyer Burger, Longi

Inverter e storage: GoodWe, Kostal, Fronius, Sungrow, BYD, SMA, SolarEdge, LG Chem



Altro: Sottostrutture Alumero, K2, SL Rack, Marzari, Mounting Systems



Mobilità elettrica: SMA, SolarEdge, EVbox, Keba, Fronius, ABL, Kostal



Nuovi marchi: Energizer

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

solar edge

SMA ENERGY THAT CHANGES

GOODWE

Krannich

"COLLABORAZIONI DI LUNGA DURATA CON I FORNITORI"

Francesca Gatti, area manager SVR Italy, Service Partner Krannich in Italia



«Krannich Solar è diventata negli anni uno dei punti di riferimento globale per il mercato del fotovoltaico. Per tenere il passo con questa crescita, ci siamo allineati alle esigenze del mercato, guardando al futuro e prevedendo i trend. Puntiamo molto alle collaborazioni di lunga durata con i nostri partner fornitori.

Grazie a questa strategia, in un momento in cui i mercati sono in tensione, abbiamo comunque buone disponibilità di prodotti a prezzi attrattivi. Inoltre, investiamo molto nelle nuove tecnologie e puntiamo alla digitalizzazione, per consentire una migliore esperienza di acquisto. Krannich è sì un distributore di materiale per il fotovoltaico, ma soprattutto un partner affidabile per l'installatore».

MARCHI DISTRIBUITI

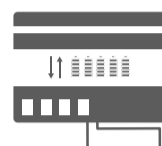


Moduli: Axitec, Energetica, JA Solar, Kioto Solar, Longi Solar, Luxor, Meyer Burger, Panasonic, REC, SolarEdge, Solitek, Suntech Power, TSC, Talesun, Trina Solar, Viridian Solar, Voltec Solar

Altro: K2 Systems, Elettromobilità

Inverter e storage:

BYD, Enphase, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, LG ES, Kostal, Pylontech, SMA, SolarEdge, SolaX, Sungrow



IL PRODOTTO PIÙ VENDUTO NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Sistema di storage Huawei 6KTL-L1 + Luna battery



stoccaggio di moduli, inverter, sistemi di storage, sistemi di montaggio e prodotti per l'efficientamento energetico. «La nostra strategia per rispondere all'aumento della domanda atteso per il futuro», spiega Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl, «prevede il rafforzamento del rapporto con i produttori tramite dei forecast di materiale sempre più precisi - a un anno - in modo da poter lavorare sulla programmazione proveniente dai clienti finali e garantire la pronta consegna sui prodotti di maggior rotazione per il mercato retail. Questo rafforzamento riguarderà anche la struttura logistica interna, con il passaggio da 2.500 a 5.000 metri quadrati di magazzini». Maurizio Nocchi, sales manager di Esaving, ha aggiunto: «Il collo di bottiglia è ora la scarsa disponibilità di inverter trifase, e questo è un problema non di poco conto vista la spinta delle installazioni commerciali e industriali. Inoltre, il congestionamento di alcuni porti sta portando a un rallentamento delle spedizioni. Risulta quindi cruciale pianificare. Noi, ad esempio, da anni adottiamo pianificazioni su base di lungo termine. Anzi: oggi per alcuni prodotti abbiamo già pianificato gli ordini fino a giugno 2023».

AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA

Tra le criticità maggiormente segnalate dai distributori c'è chiaramente quella legata allo shortage di alcuni componenti, che negli ultimi mesi si è fatta sentire in particolare sugli inverter di stringa trifase a causa della mancanza di microchip. Se sul fronte dei pannelli la situazione è man mano migliorata nel corso del 2022, per quanto riguarda invece inverter

Energia Italia

Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Energia in movimento

Il giusto equilibrio per la transizione energetica

In un mercato dinamico come quello delle rinnovabili, Energia Italia ti accompagna nei tuoi movimenti con la massima flessibilità. I nostri Energy Specialist ti offrono il giusto mix con le migliori tecnologie: fotovoltaico, accumulo, solare termico, e-mobility, condizionamento, pompe di calore. Cresci con la nostra formazione in aula e on line, preparati alle nuove sfide. **Lasciati ispirare dalle soluzioni di Energia Italia.**



shop.energiitalia.info

ENERGY Technology

Questo mese scopri con noi

AZZURRO ZCS

Inverter mono 3KTLM 6KTLM LITE

Abbinabili a batterie Pylontech, Weco e AZZURRO ZSX

Inverter ibridi mono e trifase 3.0-20kW

LG Business Solutions

THERMA V Mono/Trifase

Condizionamento LIBERO SMART MULTI

Pompa di calore con riscaldamento ACS

9.000 / 12.000 btu R32

5kW >> 16kW

WINAICO

25 anni di garanzia sul prodotto
Garanzia di rendimento invecchiato 25 anni

- Tecnologia avanzata delle celle
Migliori prestazioni in ogni condizione climatica
- Tecnologia "module" ad alta densità
Design a micro cella e Multi-Junction per aumentare il rendimento
- Prestazioni di temperatura migliorate
Resistenza interna e degradazione del modulo ridotta

WST-MGX-P1 GEMINI Series 410W

Ordina adesso su:
shop.energiitalia.info



"MAGGIORE FLESSIBILITÀ NELL'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE"

Marco Passafiume, amministratore delegato di IBC Solar Italia



«L'attuale situazione richiede sicuramente una maggiore flessibilità dell'organizzazione aziendale ad adeguarsi alle volatili esigenze

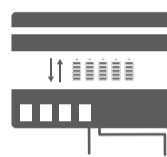
del mercato. Il periodo è caratterizzato da un aumento esponenziale della domanda che satura l'offerta. Quindi, nell'attesa che la capacità produttiva possa nuovamente soddisfare pienamente la richiesta, i punti chiave saranno principalmente due: una programmazione a lungo termine, almeno semestrale, lato installazione e una efficiente interazione tra disponibilità della merce in pronta consegna e la reale data di installazione dell'impianto fotovoltaico. IBC Solar si focalizzerà soprattutto sulla programmazione a lungo termine lavorando a stretto contatto con gli installatori».

**FATTURATO GRUPPO 2021: 373,9 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO GRUPPO 2022: 462,7 MILIONI DI EURO (+23%)**

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: IBC Solar, Longi, Jinko, Meyer Burger



Inverter e storage:
Goodwe, Sungrow, Fronius, SMA, BYD, LG Chem



Altro:
Enphase, Tigo

Nuovi marchi: Jolywood con il nuovo modulo bifacciale

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

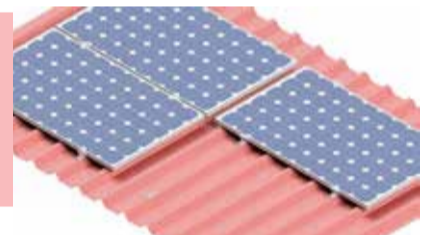
Moduli IBC MonoSol



Sistemi di montaggio IBC AeroFix G3



Sistemi di montaggio IBC TopFix ECO



**FATTURATO 2021: 21 MILIONI
PREVISIONI FATTURATO 2022: 40 MILIONI (+90%)**

"NUOVI INGRESSI NELLA LINEA MANAGERIALE"

Romano Paolicelli, direttore di Forniture Fotovoltaiche



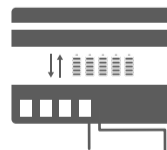
«Nell'attuale mercato che vede raddoppiati i suoi volumi, il nostro punto di forza è legato alla partnership con un importante player

cinese, con il quale stiamo organizzando una nostra produzione di moduli fotovoltaici, con uno stabilimento in Italia. Trattasi di un ulteriore salto dimensionale, al quale ci stiamo preparando anche con nuovi ingressi nella linea manageriale e con azioni che mirano ad una consistente crescita organica».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Sunpro, Ulica Solar, Hanover Solar, Seraphim



Inverter e storage:
Saj, Foxess, Huawei



Altro:
Wall Box, SAJ

I DUE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022



e batterie la scarsa disponibilità di microchip rischia di rallentare produzione e vendite. E questo è un problema serio: in Italia il segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale sta crescendo in maniera significativa, ma il rischio di rallentamenti per la mancanza di inverter trifase è reale e

potrebbe portare a malumori nel rapporto distributore-installatore. Proprio per questo motivo diventa cruciale disporre di una gamma di prodotti ricca e in grado di sopperire a questa problematica. Ma anche consolidare le partnership con i produttori storici per avere sempre disponibilità di prodotto, e

a prezzi attrattivi. «Puntiamo molto alle collaborazioni di lunga durata con i nostri partner fornitori», spiega Francesca Gatti, area manager SVR Italy, Service Partner Krannich in Italia. «Grazie a questa strategia, in un momento in cui i mercati sono in tensione, abbiamo comunque buone disponibilità



“SERVONO PIANIFICAZIONI A LUNGO TERMINE”

Maurizio Nocchi, sales manager di Esaving



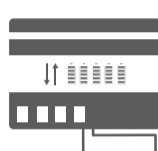
«Negli ultimi anni abbiamo registrato risultati di crescita costanti che ci hanno permesso di organizzarci con l'ampliamento del personale, dei prodotti in gamma e del magazzino. In un contesto caratterizzato dall'aumento della domanda di nuovi impianti, penso che i distributori in

Italia stiano facendo un lavoro egregio, garantendo nel limite del possibile le forniture dei prodotti e fidelizzando allo stesso tempo i rapporti con fornitori e installatori. Il collo di bottiglia è ora la scarsa disponibilità di inverter trifase, e questo è un problema non di poco conto vista la spinta delle installazioni commerciali e industriali. Inoltre, il congestionamento di alcuni porti sta portando a un rallentamento delle spedizioni.

Risulta quindi cruciale pianificare. Noi, ad esempio, da anni adottiamo pianificazioni su base di lungo termine. Anzi: oggi per alcuni prodotti abbiamo già pianificato gli ordini fino a giugno 2023».

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: JinkoSolar, SolarEdge, Solitek, Solarday



Inverter e storage: BYD, GoodWe, Huawei, LG Chem, Pylontech, SolarEdge, Weco Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, ZCS



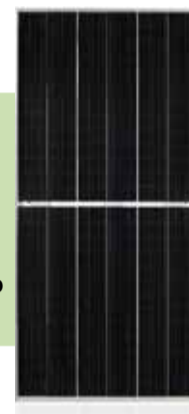
Mobilità elettrica: Chint, Fimer, Ingeteam, SolarEdge



Nuovi marchi: ZCS, Weco

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli monocristallini JinkoSolar da 400 Wp



Inverter ibridi monofase SolarEdge



Sistemi di montaggio K2 Systems




memodo
The Energy:Experts



www.memodo.it

siamo i Distributori del Fotovoltaico

Shop online

E-commerce facile e veloce

Risposte rapide

siamo competenti e sempre disponibili per il supporto tecnico

Consegna veloce

con un magazzino di 30.000 m² i prodotti vengono consegnati in pochi giorni



enerklima

DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

FATTURATO 2021: 22,5 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 32 MILIONI DI EURO (+42%)

“RAFFORZAMENTO DEL RAPPORTO CON I PRODUTTORI CON FORECAST SU BASE ANNUA”

Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl



«Enerklima è una realtà in continua espansione, che oggi distribuisce in tutto il centro-sud Italia. La nostra strategia per rispondere all'aumento della domanda atteso per il futuro

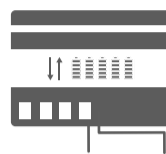
prevede il rafforzamento del rapporto con i produttori tramite dei forecast di materiale sempre più precisi - a un anno - in modo da poter lavorare sulla programmazione proveniente dai clienti finali e garantire la pronta consegna sui prodotti di maggior rotazione per il mercato retail. Questo rafforzamento riguarderà anche la struttura logistica interna, con il passaggio da 2.500 a 5.000 metri quadrati di magazzini, il customer service, che prevediamo di ampliare e specializzare sempre più, e l'individuazione di strumenti che possano migliorare il servizio offerto dai nostri agenti ai clienti progettisti e installatori».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: JA Solar, Meyer Burger, Solarday, Kioto Solar, LG Solar, Peimar, Solarwatt

Nuovi marchi: JA Solar, Solarday



Inverter e storage: Victron Energy, BYD, FIMER, Fronius, Huawei, LG Energy Solution, SMA, SolarEdge, Zucchetti



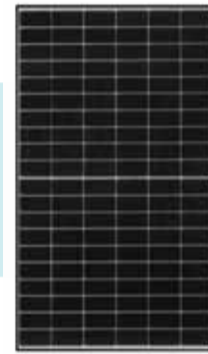
Altro: Fiorini Industries, Gewiss, SonnenSol, Aermec, H2O, Immergas, Kloben, RDZ, Renusol, Sun Ballast

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Solarwatt panel Classic 1.1 375 W



Moduli Solarday 450 W



Inverter ibrido SMA Sunny Boy 6.0 + Sbs 5 + hm



“UNA NUOVA SEDE PER AGEVOLARE PERSONALE E LOGISTICA”

Antonella Scarfò, branch manager di Energy 3000



«Il settore del fotovoltaico è in grande fermento e le nostre vendite sono più che triplicate rispetto allo scorso anno. Per questo motivo Energy3000 ha aumentato sia il personale sia gli spazi di uffici e magazzini. Quest'anno abbiamo inaugurato la nuova sede a Müll-

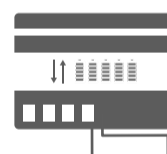
endorf in Austria per poter accogliere un maggior numero di dipendenti e rendere più efficienti le attività logistiche. Per far fronte a questo sviluppo esponenziale stiamo inoltre incentivando maggiormente la vendita attraverso il nostro shop online, che ha il vantaggio di rendere visibili in pochi click le offerte, velocizzando il processo di confronto e acquisto. Lo shop è abbinato al portale dei partner, attraverso il quale i clienti hanno un rapido accesso a conferme d'ordine, DDT, fatture e flash-list. Offriamo inoltre l'accesso gratuito al PV-Creator, il nostro software di dimensionamento che consente di creare in autonomia progetti e di procedere all'acquisto tramite lo shop».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: JA Solar, Trina, Longi, Risen, Canadian

Nuovi marchi: Strutture di fissaggio SL Rack, Wallbox Go-E



Inverter e storage: Huawei, SolarEdge, GoodWe, Fronius, SMA, Victron, Sungrow, BYD, LG Chem

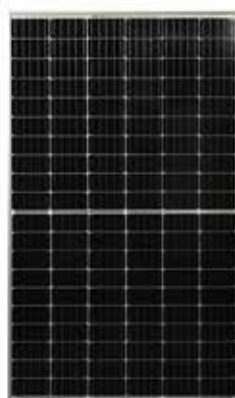
Mobilità elettrica: Webasto, Go-E, Fronius, SolarEdge, Compleo, SMA, Smartfox



Altro: Strutture di fissaggio Aerocompact, PMT, SL Rack

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Longi LR4-60HPH-375M



Moduli Risen RSM40-8-400M



Batterie Huawei Luna2000-5/10/15-S0



di prodotti a prezzi attrattivi». Massimo Innocenti, socio fondatore e responsabile commerciale di P.M. Service, ha aggiunto: «Abbiamo cercato di programmare il più possibile il materiale. A luglio di quest'anno abbiamo pianifi-

cato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo». «In questi mesi abbiamo visto che la disponibilità di

materiale non è in grado sostenere la domanda», ha aggiunto Andrea Milan, titolare di Solarit srl. «La differenziazione nell'offerta dei prodotti e convincere i clienti a fare altrettanto è stata l'unica strategia che ci ha permesso di tenere il passo con il mer-



"TRE NUOVE AGENZIE PER COPRIRE IL CENTRO ITALIA"

Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia



«Da un anno abbiamo iniziato ad ampliare il team. Ogni figura in azienda ha un suo collaboratore. Grazie a questi validi collaboratori, ogni area aziendale resta sempre ben coperta in modo da garantire continuità nell'erogazione dei nostri servizi al cliente, fronteggiando l'aumento della domanda e i disagi provocati dalla pandemia, purtroppo ancora in corso. Stiamo sviluppando anche la parte software. Abbiamo inserito nuove funzioni e sezioni del CRM per velocizzare le trattative. Così permettiamo al cliente di accettare il preventivo e trasformarlo in ordine, grazie alla firma digitale. Stiamo quindi portando gli strumenti informatici a un alto livello. Inoltre abbiamo ingrandito la logistica, raddoppiando lo stoccaggio in Sicilia, e abbiamo inaugurato un nuovo magazzino in Toscana. Infine, abbiamo aperto tre nuove agenzie di vendita: una gestisce Basilicata e Abruzzo, la seconda Marche Umbria e Toscana, e la terza coprirà la Liguria».

FATTURATO 2021: 30 MILIONI
PREVISIONI FATTURATO 2022: 60 MILIONI (+100%)

MARCHI DISTRIBUITI



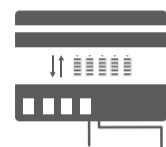
Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico, SolarEdge, Seraphim, Trina



Strutture: Alusistemi, Q Cells

Altro: AcquaPower, Accorroni, Midea, LG ThremaV

Inverter e storage: Fronius, Fimer, SolarEdge, ZCS, SMA, Victron Energy



Batterie: Pylontech, Weeco, BYD, SolarEdge



Mobilità elettrica: Solaredge, ZCS, Silla

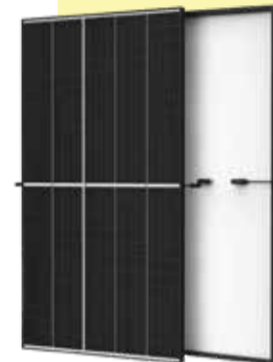
Nuovi marchi: K2 Systems

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Q Cells - Q PEAK DUO ML-G10 395- 415W



Moduli Trina Vertex S



Inverter Ibridi ZCS



MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

Dall'8 al 10 Settembre
vivi l'esperienza
Elettro Expo
e scopri tutte le novità
sul mondo delle
Energie Rinnovabili

ELETTRO EXPO 20^a Edizione
2022
Mostra-Mercato del materiale elettrico

FIERA DI PORDENONE
8 | 9 | 10 Settembre 2022
dalle ore 9:00 alle ore 18:00

Iscriviti subito

collegati al sito:
marchiol.com
sezione Elettro Expo



Scopri l'ampia gamma di prodotti green di Sonepar

Impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo, cogenerazione, mobilità elettrica rappresentano alcuni degli ambiti principali grazie ai quali Sonepar vuole giocare un ruolo fondamentale nella transizione ecologica.

Per offrire le migliori soluzioni in termini di prestazioni e affidabilità, Sonepar ha stretto accordi con i principali brand di questi settori affiancando ai prodotti soluzioni e servizi di supporto, consulenza e assistenza.

Per maggiori informazioni:



Speciale distributori

ENERBROKER

forniture per l'energia

FATTURATO 2021: 6,5 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 24 MILIONI DI EURO (+269%)

"PIANIFICAZIONI E MAGAZZINO PER SODDISFARE L'AUMENTO DELLA DOMANDA"

Alessandro Calò, founder e Ceo di EnerBroker



«Aumentare i volumi del nostro magazzino è stato il nostro obiettivo da sempre, attraverso pianificazioni che ci consentissero di sopperire all'incremento delle richieste. Questo ci ha permesso di soddisfare i clienti, ma anche di ampliare il nostro portafoglio. Le nostre scelte nascono nel 2020, con gli investimenti realizzati oltre all'inserimento di ulteriori figure in organico, che ci hanno consentito di anticipare i tempi. In questa fase di grossa accelerazione, sarà necessario interpretare le tendenze di mercato che andranno ad unire le richieste da Superbonus 110% a quelle di impianti fotovoltaici di grossa taglia, da 1 a 10 MW, superando le criticità di natura logistica».

ELFOR

FATTURATO 2021: 11 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: +350%

"FORZA VENDITA E AREE DI COPERTURA AMPIATE"

Paolo Panighi, Ceo di Elfor

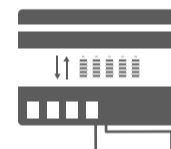


«Verso la fine del 2020 abbiamo riunito i vertici aziendali per discutere l'approvvigionamento merce e la gestione del 2021 sulle basi di crescita del mercato. In quell'occasione è stata presa la decisione di aumentare la forza vendita e ampliare le aree di copertura, e in particolare iniziare con la copertura del nord Italia, da completarsi entro il 2024, per poi espanderci su tutto il territorio nazionale. Abbiamo anche deciso di ampliare le risorse umane interne e inoltrare ordini massivi programmati ai nostri fornitori storici con la necessità, di conseguenza, di ampliare e raddoppiare la logistica che ad oggi vanta 2.000 metri quadrati disponibili a Desio, in provincia di Monza e Brianza, e altrettanti a Bergamo. La strategia adottata ci ha permesso di rispondere in maniera efficace e tempestiva a tutte le richieste ricevute. Le criticità maggiori che riscontriamo oggi oltre alla difficoltà nella consegna di materiale sono reperire nuove riserve da formare in modo esaustivo per continuare a essere veloci e tempestivi in risposta e rincorsa al mercato in continua crescita, situazione che fino ad un anno fa trovava uno scenario completamente diverso».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: EXE, Sunova, Solarwatt



Inverter e storage: Solax, Fronius, ZeroCO2, Solis, Huawei, Pylontech

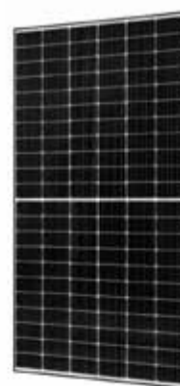


Altro: Ingeteam, Chint, Panasonic, Warter

Nuovi marchi: Sunova

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Modulo EXE A-HCM415/108



Sistema di storage ZeroCO2 - Small 3-6 kW



Batteria Pylontech - Force L2 FL48074M e US3000C

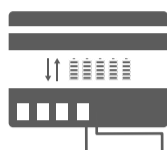


MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: JinkoSolar, EcoDelta, Ht Saae, Gcl, Bisol

Inverter e storage: Kostal, Solax, Sunways, Huawei

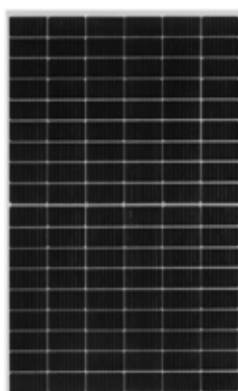


Altro: Tigo (ottimizzatori), Contact (strutture), SunBallast (strutture)

Nuovi marchi: Gcl, Bisol Group

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli monocristallini JinkoSolar Tiger Pro 54HC
395-415 Watt



Inverter ibrido all in one Solax X1-Hybrid-6.0DC-G4



Batteria master Solax Triple Power LFP T58 Master



cato e di lavorare con volumi di vendita costanti. Pianificare, per quanto possibile, gli ordini ad alcuni produttori con largo anticipo ha aiutato nella programmazione delle vendite durante l'anno». Nell'ultimo anno, quindi, i principali distributori hanno ampliato la propria offerta per garantire ai propri installatori disponibilità di prodotto. Tra le partnership vanno segnalate in particolare quelle tra i distributori e produttori di moduli e inverter. Ma ci sono anche accordi con produttori di

sistemi di storage, batterie, sistemi di montaggio e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici. La crescita dei nuovi impianti residenziali grazie al Superbonus, da una parte, e della taglia commerciale e industriale dall'altra, hanno spinto quindi i principali distributori ad avere una gamma ricca di prodotti e soluzioni per rispondere in maniera tempestiva ed evitare che i tempi di consegna agli installatori, già appesantiti dai ritardi delle spedizioni, si allungassero ulteriormente. Ampliamenti

di prodotto e del personale, nuovi uffici, magazzini più capienti e pianificazioni più accurate sono gli elementi su cui i principali distributori hanno investito e che hanno permesso agli stessi di raggiungere risultati di vendita più che positivi. E di affrontare un periodo molto delicato del mercato garantendo agli installatori prodotti, servizi, e riuscendo allo stesso tempo a salvaguardare le partnership storiche con i fornitori partner. Avanti così.

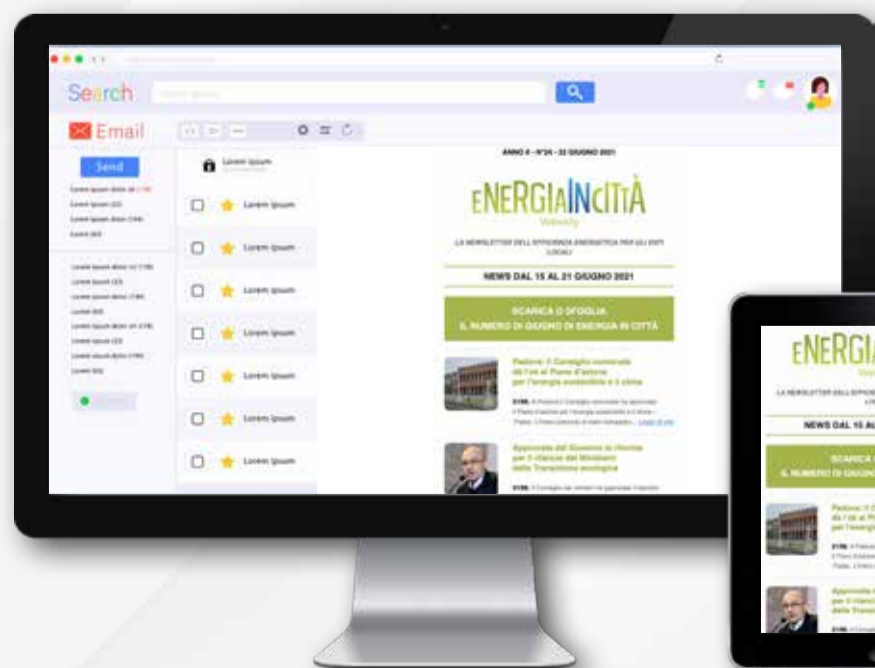
ENERGIAINCITTÀ

Weekly

LA NEWSLETTER DELL'EFFICIENZA ENERGETICA PER GLI ENTI LOCALI

OGNI SETTIMANA LA PIÙ RICCA SELEZIONE DI NOTIZIE E AGGIORNAMENTI SULLA TRANSIZIONE ENERGETICA NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

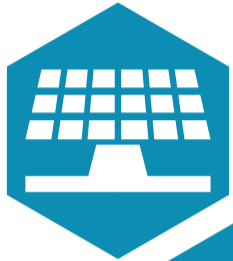
Direttamente
nella tua mail



Per riceverla
gratuitamente
inquadra il QR CODE
e compila il form



distribuzione specializzata
di componenti e sistemi per le energie rinnovabili e il risparmio energetico



Moduli fotovoltaici



Inverter fotovoltaici



Batterie al litio



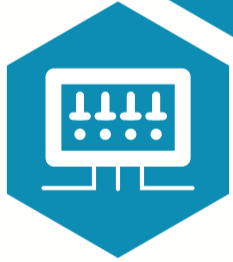
Stazioni di ricarica



Strutture



Monitoraggio



Quadri elettrici

Affidabilità, Competenza e Professionalità,
sono la sintesi delle attività di **Esaving S.r.l.**



info@esaving.eu
www.esaving.eu
+39 0461 1600050

Speciale distributori



FATTURATO 2021: 180 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 400
MILIONI DI EURO (+122%)

"IMPLEMENTAZIONE DEL PERSONALE E DEGLI SPAZI LAVORATIVI"

Davide Caprara, responsabile commerciale di Coenergia



«Coenergia ha visto un aumento dei volumi, in termini sia di richieste commerciali sia di movimentazione merce, maggiorati più del doppio rispetto agli anni precedenti. Lo sviluppo è stato molto rapido e la nostra struttura è riuscita a rispondere in maniera ottimale a questo improvviso aumento di richieste, grazie al lavoro di tutti i dipendenti e del personale che collabora con Coenergia. Lazienda, parallelamente, ha iniziato un processo di ristrutturazione profonda e di implementazione sia del personale sia degli spazi di lavoro. Proprio gli spazi sono ad oggi una delle criticità maggiori per Coenergia: stiamo quindi portando a termine la realizzazione della nuova sede, sempre a Bondeno di Gonzaga, dove è già operativo il nuovo magazzino di quasi 6.000 metri quadrati e dove i nuovi uffici daranno la possibilità di aumentare il personale per poter fornire un servizio sempre migliore ai nostri clienti».

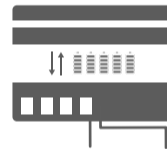
MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Trienergia, Hyundai, Ja Solar, Rec, Risen, SolarEdge, Solarwatt, Suntech

Inverter e storage:

AlphaESS, Enphase, Fimer, Fronius, Kostal, LG Energy Solution, SMA, SolarEdge, Sungrow, Tesla, Tigo, Weco, Western Co., Zucchetti



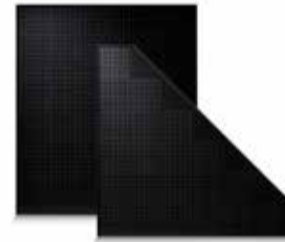
Altro:

Autel, Fimer, Fronius, Kostal, Mennekes, SMA, SolarEdge, Trienergia, Wallbox, Zucchetti

Nuovi marchi: Autel, Mennekes, Risen, Immergas

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Trienergia Energy Design



Sistema di storage all in one Alpha ESS Mile 5



Batteria al litio ZCS da 5kWh



FATTURATO 2021: 4,5 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022:
16 MILIONI DI EURO (+247%)

"VERSO IL RADDOPPIO DEGLI SPAZI DI STOCCAGGIO"

Eva Regazzi, business unit manager Italy



«Per Alaska Energies un mercato in forte crescita a livello europeo già da fine 2021 sta rappresentando sia un'occasione di sviluppo significativa, ma soprattutto una vera sfida organizzativa. Da fine 2021 abbiamo avviato un piano di sviluppo che vedrà, oltre al raddoppio degli spazi di stoccaggio nel nostro hub di Lione già completato a giugno 2022, anche l'ampliamento di tutte le nostre filiali estere con l'apertura di magazzini locali dedicati. Per noi l'elemento più sfidante in questo momento, volendo escludere le difficoltà di approvvigionamento, è rappresentato dalla creazione di un'organizzazione efficace ed efficiente in un contesto di forte carenza di personale qualificato».



FATTURATO 2021: 85 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: +100%

"BACK OFFICE RAFFORZATO E NUOVO CENTRO LOGISTICO"

Luca Farfanelli, head of sales di BayWa r.e. Solar Systems



«Lazienda sta investendo per rispondere alla crescita del mercato in primis sui fornitori, con i quali stiamo prendendo impegni di acquisto sempre più importanti. Al contempo quest'anno inaugureremo un nuovo centro logistico che rappresenterà il più importante polo distributivo logistico italiano di materiale fotovoltaico. Infine abbiamo rafforzato il back office per essere sempre più veloci e pronti a rispondere in tempo ai nostri clienti. Oltre alla volontà strategica di crescere per seguire le richieste del mercato, vantiamo l'appartenenza al primo gruppo in Europa per volumi distribuiti di materiale fotovoltaico, questo ci consente di avere la forza finanziaria per mettere in pratica la nostra visione».

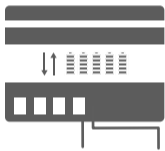
MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Hyundai, Longi, Trina, JA Solar, Meyer Burger, REC

Inverter e storage:

Huawei, SMA, Fronius, Solaredge, BYD, LG Ensol, ZCS, Kostal, GoodWe



Altro: Sistemi di fissaggio Novotegra

Mobilità elettrica:

Wallbox



Nuovi marchi: Meyer Burger

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Modulo Hyundai VI 470/490W con tecnologia Perc Shingled



Batteria Huawei Luna2000



Inverter SMA Sunny Tri-power Core2 STP110-60



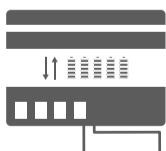
MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Q Cells, Canadian Solar, Eging, Trina Solar, CS Wismar, MyLight

Inverter e storage:

ZCS, SolarEdge, SMA, Solis, LG Chem, Pylontech

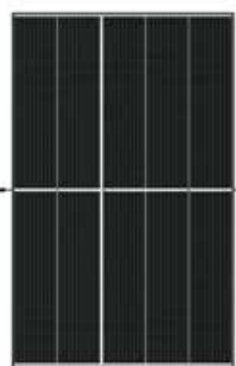


Altro: K2 Systems

Nuovi marchi: Eging, Solis

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Modulo Trina Solar TSM-400DE09.08



Batteria ZCS Azzurro - ZZT-BAT-5KWH-W



Inverter ibrido ZCS Azzurro - ZZT-HYD6.0K



B-ENERGY TOUR SMART

IL FUTURO DELL'ENERGIA RINNOVABILE



PARTECIPA AL TOUR

PADOVA: 27/09

VERONA: 28/09

TREVISO: 29/09

TORINO: 4/10

MILANO: 5/10

BRESCIA: 6/10

FIRENZE: 11/10

BOLOGNA: 12/10

PARMA: 13/10

👍 formazione

📊 sviluppo del mercato

👤 prospettive di business

💡 consigli per il futuro

MAGGIORI INFORMAZIONI



www.vpsolar.com/b-smart-energy-tour/

Corso di formazione gratuito per i professionisti delle rinnovabili

PARTNER EVENTO



energy
3000

solar



ACQUISTA IN POCHI CLICK!

SUL NOSTRO SHOP ONLINE
TROVI DISPONIBILITÀ E PREZZI DEI
PRODOTTI SEMPRE AGGIORNATI.

PVC

FLESSIBILE ED EFFICIENTE PROGETTA
I TUOI IMPIANTI CON IL NOSTRO
SOFTWARE DI DIMENSIONAMENTO

**PHOTOVOLTAICS
AND MORE**

- ▷ Moduli
- ▷ Inverter
- ▷ Accumulo
- ▷ E-mobility
- ▷ Sistemi di montaggio
- ▷ Carport
- ▷ Online Shop 

www.energy3000.com

Attualità

IL PIANO DI TRANSIZIONE ECOLOGICA ITALIANO: OBIETTIVI CONFERMATI

IL DOCUMENTO ELABORATO DAL COMITATO INTERMINISTERIALE DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA (CITE) TRATTEGGIA UN'ITALIA A ZERO EMISSIONI AL 2050. IL FOTOVOLTAICO, CON UNA POTENZA STIMATA TRA 75 GW E 200 GW ENTRO IL 2050, AVRÀ UN RUOLO CHIAVE IN QUESTA SVOLTA

DI GIANLUIGI TORCHIANI

A metà giugno, un po' sotto silenzio per via delle continue tensioni sul gas legate alla crisi Ucraina, è stata resa nota in Gazzetta Ufficiale l'approvazione del Piano nazionale di transizione ecologica, in realtà già adottato dal Comitato interministeriale della transizione ecologica (Cite) lo scorso 8 marzo. Un documento che, sostanzialmente, riprende le linee guida già delineate dal Piano di ripresa e resilienza (Pnrr) proiettandole al completo raggiungimento degli obiettivi al 2050. Con cui, lo ricordiamo ancora una volta, si punta ad azzerare entro metà secolo le emissioni di gas serra per stabilizzare il cambiamento climatico a cui è sottoposto il pianeta, rivoluzionando gli attuali assetti del settore energetico e della mobilità, in larga parte ancora oggi basati sull'impiego di fonti fossili. In questo senso, il Piano nazionale di Transizione ecologica conferma questa traiettoria, considerato anche che le tappe della decarbonizzazione italiana sono già scandite dagli impegni europei: arrivare a uno scenario "net zero" al 2050 e a una riduzione del 55% al 2030 delle emissioni di CO₂ (rispetto al 1990), con obiettivi nazionali per il 2030 allineati con il pacchetto di proposte "Fit for 55" presentato dalla Commissione europea nel luglio 2021.

PATRIMONIO EDILIZIO E TRASPORTI

Il piano, dunque, ha lo scopo di offrire un inquadramento generale sulla strategia per la transizione ecologica italiana, definendo un quadro concettuale anche per gli interventi previsti dal Piano nazionale di ripresa e resilienza. Il documento prende le mosse dall'attuale situazione energetica dell'Italia, che sconta storicamente un tasso di dipendenza del suo fabbisogno energetico vicino al 90%, una domanda di energia soddisfatta principalmente da fonti fossili tradizionali come petrolio e gas. Al contrario, il Paese dovrebbe essere in grado di sfruttare i propri vantaggi energetico-ambientali, in particolare il suo irraggiamento solare

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere l'approvazione del Piano nazionale di transizione ecologica in Gazzetta Ufficiale



superiore del 30-40% rispetto alla media europea. Eppure, l'avanzata delle rinnovabili è stata ostacolata da difficoltà autorizzative che hanno frenato gli investitori e la crescita del settore.

In futuro, si legge però nel Piano, il sistema energetico nazionale conoscerà una profonda trasformazione, a partire dai minori consumi finali complessivi, indotti da una crescita dell'efficienza energetica, che sarà concentrata in particolare sul patrimonio edilizio pubblico e privato e sui trasporti. Così come previsto dalle politiche europee, la quota di elettrificazione del sistema dovrà progressivamente tendere e superare quota 50%. Più nel dettaglio, per far fronte alle esigenze della domanda la produzione elettrica al 2050 dovrà più che raddoppiare rispetto ai livelli pre-pandemia e raggiungere i 700 TWh, con una quota di energie rinnovabili prossima al 100%.

IL RUOLO DEL SOLARE

Nel documento governativo si legge chiaramente come, al di là di possibili sviluppi tecnologici e del-



la crescita di fonti rinnovabili finora poco sfruttate (come l'eolico offshore), il compito principale sarà tuttavia affidato alla tecnologia del solare fotovoltaico, che secondo le stime potrebbe arrivare tra i 200 e i 300 GW installati al 2050. Un ordine di grandezza decisamente superiore rispetto ai 22 GW solari che risultavano operativi a fine 2021. Per raggiungere invece i possibili obiettivi intermedi al 2030, ovvero una quota di energie rinnovabili pari al 72% della generazione elettrica, si stima che il fabbisogno di nuova capacità da installare arriverebbe a circa 70-75 GW. Se questi livelli di crescita saranno mantenuti, ci saranno effetti positivi sull'economia: la stima governativa è di un contributo all'innalzamento del PIL dello 0,5% e ad un aumento dell'occupazione del 2,5%-3% all'anno, concentrati nei settori edilizio, dei trasporti e dell'energia rinnovabile. Al 2050, l'impatto in termini di PIL potrebbe essere del 2-3,5%, accompagnato da una crescita dell'occupazione del 1,5-1,9%.

Insomma, l'accelerazione del contributo delle energie rinnovabili diventa un fattore cruciale per il raggiungimento degli obiettivi contenuti nel Piano. Allo stesso tempo saranno decisivi lo sviluppo conseguente delle reti di trasmissione e distribuzione e degli accumuli nonché la diffusione delle comunità energetiche, e di connesso il ruolo dei prosumers, semplificando le procedure di connessione alla rete dell'energia autoprodotta.

6 MILIONI DI VEICOLI ELETTRICI ENTRO IL 2030

Per quanto riguarda invece i settori industriali a più alta intensità di emissioni, l'utilizzo di idrogeno, bioenergie e cattura dei gas climalteranti servirà ad avvicinare gli obiettivi di decarbonizzazione. Un'attenzione particolare nel documento viene riservata inoltre al settore agricolo e forestale vista la loro importanza determinante per l'economia nazionale e la loro potenzialità in termini di stoccaggio di carbonio e di riduzione delle emissioni.

Ampio spazio è poi riservato ai trasporti, che sono responsabili del 30% del totale nazionale delle emissioni: l'obiettivo dichiarato è quello di riportare la mobilità all'interno di un quadro sostenibile, con almeno 30 milioni di veicoli elettrici in Europa e 6 milioni in Italia al 2030. Di rilievo in prospettiva anche l'obiettivo "net zero" per trasporto navale ed aereo e la spinta su alta velocità e traffico merci su rotaia. Molto affidamento è riposto nel Pnrr, che prevede investimenti nel periodo 2021-26 per circa 38 miliardi di euro nelle Missioni 2 e 3 focalizzate su rete ferroviaria nazionale (alta velocità/capacità) e regionale, trasporto intermodale e mobilità elettrica, ciclabile e pedonale, trasporto pubblico e più di 31 mila punti di ricarica elettrica per veicoli. Nel periodo successivo al 2030, per centrare l'obiettivo di decarbonizzazione completa almeno il 50% delle motorizzazioni dovrà essere elettrico. Un peso analogo dovranno avere idrogeno, biocarburanti e carburanti sintetici ad impatto zero.

Infine, il Piano nazionale di Transizione ecologica si concentra diffusamente sul potenziamento ed efficientamento del settore idrico, un ambito particolarmente sotto la lente dei riflettori per via della carenza di precipitazioni che ha colpito il Paese nel 2022. Entro il 2026, gli interventi previsti dal Pnrr, per 4,3 miliardi di euro, intendono potenziare infrastrutture di approvvigionamento idrico primario, reti di distribuzione, fognature e depuratori soprattutto nel Meridione; digitalizzare e distrettualizzare le reti di distribuzione; ridurre del 15% le dispersioni in 15.000 chilometri di reti idriche (oggi pari al 42%), e ottimizzare i sistemi di irrigazione nel 15% delle aree agricole. Per la stessa data sono previste riforme per rafforzare il Piano nazionale degli interventi nel settore idrico e rendere più efficiente la gestione delle acque con la formazione di consorzi pubblico-privato a livello sovracomunale. Entro il 2040 si prevede il completamento dei lavori di potenziamento, rinnovo e aumento di qualità ed efficienza delle principali infrastrutture idriche nazionali.

ENERBROKER

forniture per l'energia



- ★ fotovoltaico
- ★ mobilità elettrica
- ★ termoidraulica
- ★ superbonus 110%

DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

JinKO Solar

HT-HT-SAE

ECO DELTA

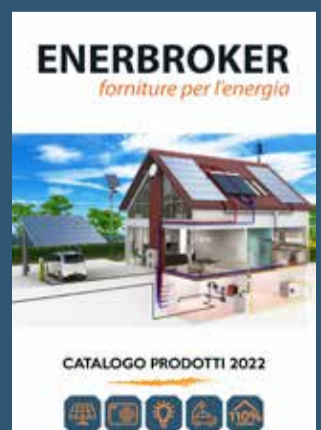
SOLAX POWER

sunways

KOSTAL

SCARICA
IL CATALOGO
2022

www.enerbroker.com



KIT TRIFASE **SAJ**



KIT TRIFASE **FOX**



I NOSTRI BRAND



COMPONENTISTICA

- **STRUTTURE** • **CAVO SOLARE**
- **ZAVORRE**

LE SEDI DEI MAGAZZINI

• Matera • Melzo (MI) • San Benedetto del Tronto (AP)

PROSSIME APERTURE

• Bologna • Firenze • Cagliari

22500 impianti ibridi installati in Italia

FIERE A CUI SAREMO PRESENTI

ROMA

ZERO EMISSION
12-14 OTTOBRE

BOLOGNA

SAIE
19-22 OTTOBRE

RIMINI

KEY ENERGY
8-11 NOVEMBRE