

SOLARE B2B



Entra nella rete di installatori certificati **sonnen** e fai crescere il tuo business.

Maggiori info su [sonnen.it/installatori-sonnen](https://www.sonnen.it/installatori-sonnen)

PRIMO PIANO / PAG. 22



LE UTILITY AMPIANO LE RETI DI INSTALLATORI PARTNER

Con il business del fotovoltaico sempre più strategico, i grandi gruppi di luce e gas hanno avviato campagne di recruitment per allargare la platea di installatori partner. A loro offrono attività di lead generation, formazione, gamme complete di prodotti, e servizi di supporto pre e post vendita.

MERCATO / PAG. 44



MODULI COLORATI E BIPV: IL FV IN OGNI CONTESTO

I pannelli per l'integrazione architettonica sono oggi sempre più performanti e richiesti da distributori e installatori. Intanto i principali player stanno aprendo nuovi canali commerciali verso architetti, progettisti e imprese edili.

MERCATO / PAG. 50



E-MOBILITY: GLI INGREDIENTI PER CRESCERE

Nei primi sei mesi del 2022 i punti di ricarica in Italia sono cresciuti sia in ambito privato sia nel pubblico. E i principali player hanno ampliato l'offerta di prodotto per rispondere all'aumento della domanda di colonnine. Ecco le più importanti novità.



2023, L'ANNO DELL'UTILITY SCALE

INTERVISTA A STEFANO DOMENICALI, MANAGING DIRECTOR & VICE PRESIDENT DI INGETEAM ITALIA

SMALTIMENTO MODULI: ECCO COSA CAMBIA

IL GSE HA AGGIORNATO LE ISTRUZIONI PER LA GESTIONE DEL FINE VITA DEI PANNELLI SOLARI. TRA LE NOVITÀ, L'AMPLIAMENTO DEI BENEFICIARI DELLA GARANZIA E L'AGGIORNAMENTO DELLE QUOTE TRATTENUTE

MODELLO UNICO PER IMPIANTI FINO A 200 KWP

FINORA LA MISURA ERA PREVISTA PER LE INSTALLAZIONI FINO A 50 KWP. LA SUA ESTENSIONE A IMPIANTI PIÙ GRANDI SEMPLIFICA GLI ITER AUTORIZZATIVI E SPINGE LA TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE

AUTOCONSUMO E CER: GLI ORIENTAMENTI DI ARERA

IN ATTESA DELLA DELIBERA DEFINITIVA, L'AUTORITÀ HA PUBBLICATO UN DOCUMENTO CON LE LINEE GUIDA CHE SERVIRANNO A DARE IMPULSO ALLO SVILUPPO DI COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO

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.

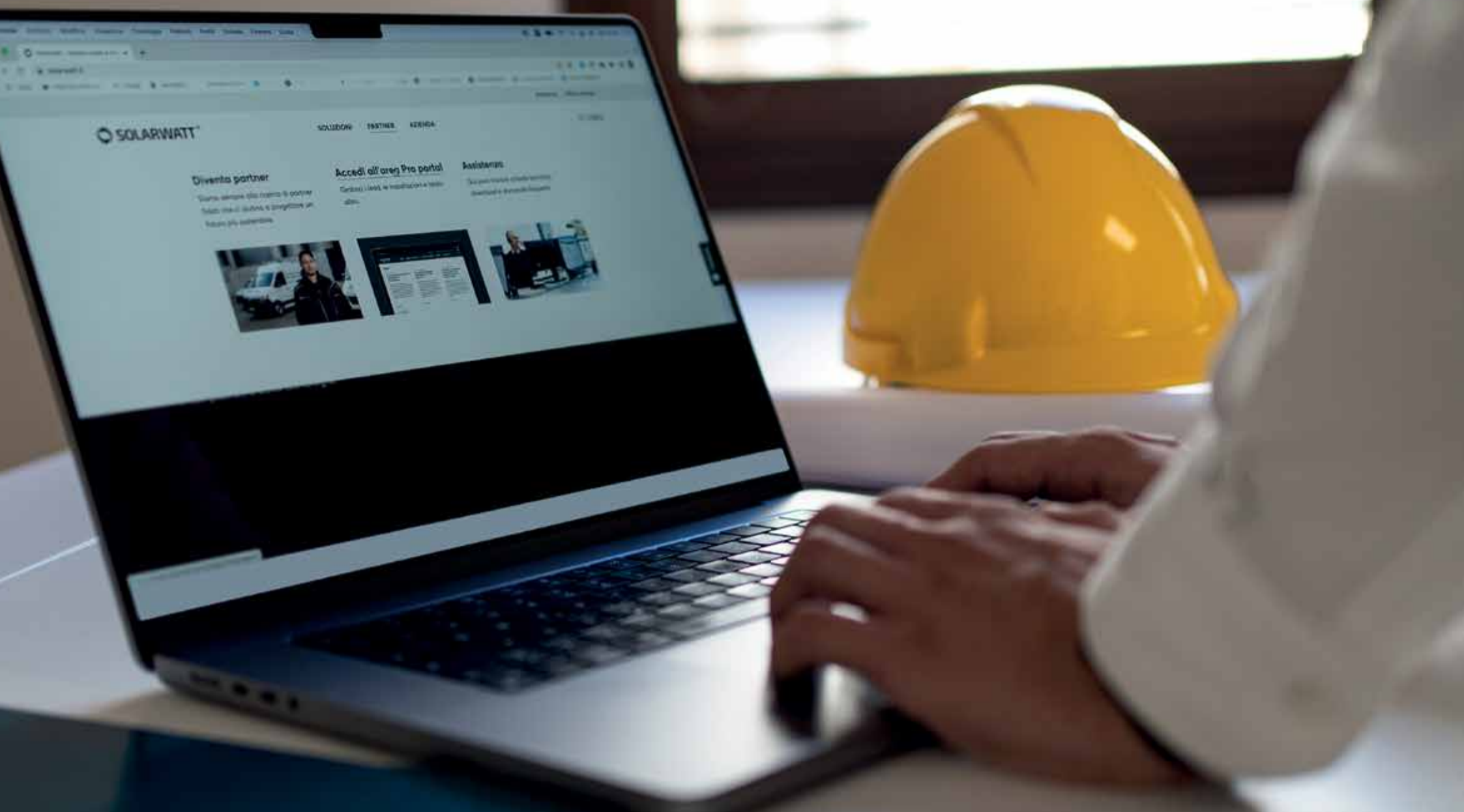
Scansiona il QR Code e scopri di più!



SENEK



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

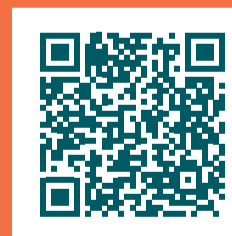


Sei nostro Premium Partner? Iscriviti anche tu all'area Pro portal.

Quali plus?

Area dedicata: nel nostro sito puoi trovare tutto il supporto tecnico di cui hai bisogno e tutte le info di prodotto e di marketing.

Commissioning: abbiamo piacere di offrirti assistenza da remoto gratuita per l'installazione del sistema di accumulo. Basta un click per prenotare il tuo appuntamento registrandoti nell'area Pro portal.



Iscriviti all'area
Pro portal.

Qenergy



100% energia verde

QENERGY è il fornitore europeo di soluzioni globali per impianti di produzione di energia verde.

Contate su oltre 20 anni di esperienza e usufruite di soluzioni vantaggiose lungo l'intera catena del valore dei progetti di energia rinnovabile. Alimentiamo l'Europa con l'energia verde!

qenergy.eu

BOOM DELLA DOMANDA: INSTALLATORI SOTTO PRESSIONE

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

La capacità del mercato italiano di rispondere alla richiesta di nuove installazioni fotovoltaiche è vicina alla saturazione. Questo vale soprattutto per i piccoli impianti, ma non solo.

Nel segmento residenziale, però, il fenomeno è particolarmente intenso. Gli installatori qualificati hanno liste d'attesa come mai era successo prima (a meno che si voglia risalire ai tempi del Conto Energia). Qualcuno ne approfitta per far lievitare i prezzi ben oltre la soglia di un ragionevole rimbalzo e delle ricadute dal caro bollette. Il cliente finale che chiede più di un preventivo per la realizzazione dell'impianto, spesso si trova differenze che arrivano al 50% (se non di più), senza giustificato motivo. Non solo: ormai è quasi abituale sentirsi rispondere che per l'inizio dei lavori bisogna aspettare due o tre mesi, o addirittura cinque. Ma ci sono anche installatori che ormai si rifiutano di realizzare gli impianti più piccoli avendo la possibilità di ottenere maggiori margini con le taglie più grandi (e intendiamoci, è nel loro diritto farlo...).

Ma anche chi si occupa di grandi impianti si trova sotto pressione per le tante richieste a cui far fronte e altri impedimenti come i limiti della rete che in alcune aree non è in grado di ricevere l'energia di nuovi impianti utility scale.

Il timore di una scarsità di moduli e inverter è quasi svaporato di fronte a questo enorme collo di bottiglia dovuto all'improvvisa accelerazione di un mercato che negli ultimi otto anni ha avuto un tasso medio di crescita del 13% e improvvisamente si è trovato a fare un balzo del 155% (dato relativo alla nuova potenza installata nel periodo gennaio-luglio).

A scanso di equivoci, mai ci lamenteremo di un eccessivo carico di lavoro per il mercato: dopo essere passati dagli anni della crisi (2014-2018), queste situazioni e i problemi che ne conseguono non possono che essere accolti positivamente, come opportunità da cui cercare di trarre il massimo dei vantaggi per il settore.

In Italia c'è bisogno di più fotovoltaico per contrastare gli effetti del caro bollette e soprattutto per costruire un nuovo mix energetico, più sostenibile, più conveniente, più razionale, più democratico e più adeguato alle ambiziose

aspettative che tutti nutriamo sul futuro del sistema energetico nazionale.

Di tutto questo abbiamo parlato anche in un podcast dal titolo "Ruolo e limiti del fotovoltaico come risposta all'emergenza energetica" che vi suggeriamo di ascoltare a motivo dell'autorevolezza dei relatori intervenuti (potete scaricare il podcast dal sito www.solareb2b.it).

Come rafforzare il mercato perché sia in grado di realizzare non due o tre, ma otto o dieci GW all'anno? Tanti nuovi player dell'industria del fotovoltaico si stanno affacciando sul mercato italiano garantendo continuità di forniture di moduli, inverter e sistemi storage. Terna sta investendo sulla rete per renderla pronta a un incremento importante del fotovoltaico (con le sue peculiarità) nel mix.

Ora bisogna irrobustire il numero di professionisti a valle della filiera. È una preoccupazione che riguarda tutti noi, se vogliamo che il mercato italiano possa continuare a crescere non solo in modo robusto, ma anche sano.



Solar
Jinko

TIGER Neo
620w

Il Futuro è adesso

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com

Ovunque e
in qualsiasi
momento!

SOMMARIO

COSÌ LE UTILITY CRESCONO NEL FV

Attività di lead generation, pacchetti chiavi in mano, servizi e formazione: ecco l'offerta delle principali utility, che stanno investendo nell'ampliamento delle reti di installatori per continuare a guadagnare quote di mercato

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 8

NEWS

PAG. 17

COVER STORY

2023, l'anno dell'utility scale

Intervista a Stefano Domenicali, managing director & vice president di Ingeteam Italia

PAG. 20

ATTUALITÀ

Arera apre sempre più ad autoconsumo e comunità energetiche

PAG. 34

SolarEdge: un viaggio alla scoperta delle nuove linee

PAG. 36

FuturaSun produrrà moduli FV in Italia

PAG. 40

SolareB2B corre anche su Facebook

PAG. 41

SolareB2B Weekly: ricevila anche tu

PAG. 41

Formazione: finalmente in presenza

PAG. 48

Lead Generation: acquisire nuovi clienti in modo efficiente

PAG. 60

APPROFONDIMENTI

In vigore il modello unico semplificato per gli impianti fino a 200 kWp

PAG. 28

Smaltimento moduli FV: le ultime novità dal GSE

PAG. 30

Mobilità elettrica e rete: ecco come favorire il dialogo

PAG. 60

MERCATO

L'innovazione spiana la strada a Moduli colorati e Bipv

PAG. 44

E-Mobility: punti di ricarica sempre più smart

PAG. 60

CASE HISTORY

Totalmente integrato

PAG. 64

CONTRIBUTI

Le proposte di Italia Solare al prossimo governo

PAG. 66

RISORSE UMANE

Consulenza ed energia: binomio indissolubile

PAG. 68

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Conoscete l'impatto dei connettori fotovoltaici sul rendimento di un impianto?

PAG. 69

Performance high-tech suL tetto

PAG. 70

La triestina Access World si espande nel settore dell'energia solare

PAG. 71

Senec: quando la partnership conta davvero

PAG. 72

Prosegue il percorso del Huawei FusionSolar Roadshow

PAG. 73

Dieci motivi per diventare Premium Partner Solarwatt

PAG. 74

Battipali Orteco: parola d'ordine "affidabilità"

PAG. 74

TRANSIZIONE ENERGETICA

News

PAG. 75

PMI più competitive grazie alle comunità energetiche

PAG. 77

LE CHART DEL MESE

PAG. 78

NUMERI E TREND

PAG. 79

DATI & PREVISIONI

PAG. 80

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 82

OTTOBRE 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: 0362/532160 - 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.10 - ottobre 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 26 settembre 2022

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

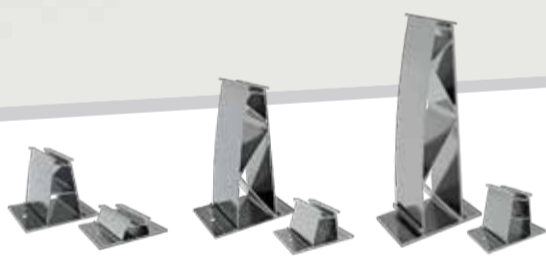
T: 0471-631032

NON PERDERE LA GARANZIA SUI MODULI FOTOVOLTAICI

Con le **strutture Contact Italia** ti assicuriamo
la corretta installazione

NOVITÀ 2022

SISTEMA UNINET
di facile e rapida installazione
principalmente indicato per i moduli
di grandi dimensioni



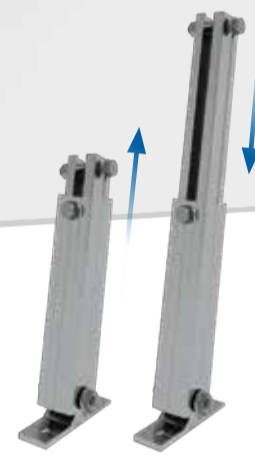
SUPPORTI FISSI

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°

Contact Italia ha introdotto le **nuove soluzioni di montaggio per i moduli fotovoltaici di grandi dimensioni** che consentono l'aggancio sia sul lato corto che sul lato lungo in totale sicurezza. Soluzioni studiate in base ai calcoli dimensionali dell'impianto (in riferimento ai carichi vento e neve) evitando che la cornice in alluminio del modulo subisca forti stress e venga meno la **garanzia del modulo**.

FISSAGGIO 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.

FISSAGGIO 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 ai 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**.



PERSONE&PERCORSI

WKN ITALIA (GRUPPO PNE): PAOLO TUSA È IL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO



Dal mese di settembre Paolo Tusa ha assunto l'incarico di amministratore delegato in Italia per WKN, società del Gruppo PNE, azienda quotata nella borsa tedesca di Francoforte con più di 25 anni di esperienza nel settore e una pipeline tra eolico e fotovoltaico di circa 11 GW in 14 Paesi e 4 Continenti. WKN Italia (controllata al 100% da WKN GmbH, a sua volta parte del Gruppo tedesco PNE) si occupa dello sviluppo di impianti fotovoltaici. Lo spettro dei servizi offerti spazia dalla individuazione dei siti idonei, alla pianificazione e finanziamento dei progetti, nonché alla costruzione e all'esercizio, mediante la completa gestione tecnica e commerciale e coprendo tutte le fasi del ciclo di vita degli impianti fotovoltaici. In questo ambito Paolo Tusa si occuperà di rappresentare l'azienda e guidare il team nel Paese. Tusa (41 anni) proviene da Enfinity Global dove era approdato nel maggio del 2021 come business development director Italia. In precedenza, aveva lavorato tre anni presso DSM come direttore commerciale. Tusa ha maturato una carriera di oltre 17 anni, 13 dei quali nel settore delle energie rinnovabili, in particolare nel fotovoltaico, nel quale ha sviluppato una conoscenza approfondita dell'intera catena del valore.

SVEA SOLAR DE: A ROBERTO COLOMBO L'INCARICO DI MANAGING DIRECTOR

Roberto Colombo è il nuovo amministratore delegato di Svea Solar GmbH, filiale tedesca del gruppo svedese che si occupa di installazione di impianti fotovoltaici (in particolare dei segmenti residenziali e commerciali), in abbinamento ad altre tecnologie tra cui batterie e sistemi di ricarica per auto elettriche. Al momento Svea Solar opera in Svezia, Germania, Spagna, Belgio e Paesi Bassi. La strategia prevede a breve l'allargamento dell'attività ad altri Paesi tra cui l'Italia.

Roberto Colombo (54 anni) ha operato nel mercato italiano del fotovoltaico dal 2007 al 2013. Prima con il produttore di inverter solari Sputnik Engineering Italia, poi con il produttore di microinverter Enphase Energy. In entrambi i casi ha rivestito la carica di amministratore delegato e direttore generale.

Dal 2013 sino a poche settimane fa, ha rivestito il ruolo di amministratore delegato e direttore generale dell'azienda Brunata.

Come managing director di Svea Solar DE, Colombo si occuperà dell'ottimizzazione delle operations in Germania. «Con sede a Colonia e dieci hub in tutto il Paese», spiega Roberto Colombo, «Svea Solar è tra i leader di mercato e attualmente realizza impianti fotovoltaici residenziali per circa 3 MW al mese».



FUTURASUN: ERIK EIKELBOOM ENTRA NEL TEAM RICERCA E SVILUPPO



FuturaSun rafforza il proprio team R&D con l'ingresso di Erik Eikelboom, fisico con 30 anni di esperienza internazionale nell'ambito della ricerca e dello sviluppo di celle e pannelli solari.

Appassionato di tecnologia fotovoltaica, Erik Eikelboom ha collaborato con istituti di ricerca quali TNO e ISC Konstanz, dedicandosi allo studio sull'interconnessione delle celle e sulla tecnologia back-contact (IBC) già nei primi anni del 2000, e sviluppando test e metodologie di accertamento divenuti standard globali nella produzione di celle fotovoltaiche.

In questa nuova sfida Erik Eikelboom potenzierà il reparto R&D coordinando lo sviluppo di progetti di ricerca sulla cella e la produzione di nuove tecnologie, gestirà le attività di analisi di

mercato, ottimizzerà i prodotti già presenti e ne svilupperà di nuovi, instaurerà rapporti di collaborazione con centri di ricerca europei con l'obiettivo di individuare progetti con alto potenziale di sviluppo.

I PODCAST DI SOLARE B2B: "RUOLO E LIMITI DEL FOTOVOLTAICO COME RISPOSTA ALL'EMERGENZA ENERGETICA"

Il nuovo podcast di Solare B2B affronta il tema del ruolo e delle potenzialità del fotovoltaico nell'attuale contesto di emergenza energetica. In questo momento, infatti, il fotovoltaico italiano sta crescendo ma non in modo tale da poter contrastare significativamente l'emergenza energetica e il caro bollette. Quale ulteriore contributo potrebbe realisticamente arrivare dal solare nei prossimi anni? E quali sono i colli di bottiglia (interni al mercato) che rischiano di limitarne la crescita? E ancora: la rete nazionale è pronta a sostenere un importante aumento delle fonti rinnovabili nel mix energetico italiano?

Il direttore di SolareB2B Davide Bartesaghi ha rivolto queste ed altre domande di stretta attualità a quattro esperti di primissimo piano: Nicola Armaroli, direttore di ricerca presso CNR e autore del libro "Un Mondo in Crisi. Gas, nucleare rinnovabili, clima: è ora di cambiare", pubblicato a metà settembre; Luca Marchisio, responsabile strategia di sistema di Terna; Alberto Pinori, presidente Anie Rinnovabili; e Paolo Rocco Viscontini, presidente Italia Solare.



SPAZIO INTERATTIVO
Ascolta il podcast

Inquadra il QR Code o
clicca sopra per ascoltare
l'episodio del Podcast



SU SOLARE B2B WEEKLY UNA NUOVA RUBRICA DEDICATA AL RECRUITMENT NEL SETTORE ENERGY

All'interno della newsletter di SolareB2B c'è una nuova rubrica dedicata al settore del recruitment. SolareB2B, in collaborazione con la società di recruitment Hunters Group, pubblicherà infatti un banner contenente un link che



rimanda al sito web di Hunters. In particolare, il link porta alla pagina "Scopri i candidati in ricerca attiva", all'interno della quale il centro di

ricerca pubblica una serie di profili interessati a lavorare nell'ambito delle energie rinnovabili. In questo modo, Hunters Group intende agevolare le aziende del mondo dell'energy che stanno cercando nuovi profili. La rubrica affianca la già esistente sezione "Annunci di lavoro", all'interno del quale sono pubblicati i profili ricercati, ma in questo caso dalle aziende del fotovoltaico. La nuova rubrica sarà pubblicata sui prossimi numeri di SolareB2B Weekly, il lunedì e il mercoledì. Il banner si troverà nella parte finale della newsletter.

P.M. Service
High Efficiency Company



a  **computer gross company**

Vi aspettiamo a Key Energy
PADIGLIONE B7 - STAND 168

KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

8-11 NOVEMBRE 2021
QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI

P.M. Service Srl
Viale Hanoi, 44 - 50065 Pontassieve (FI)
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it
055.8323587



RICARICA IN MODO PULITO CON IL CARICATORE INTELLIGENTE PER VEICOLI ELETTRICI EV SOLAX

Alta adattabilità

- Compatibile con i comuni veicoli elettrici
- Perfettamente compatibile con il sistema di produzione ed accumulo Solax

Funzionamento semplice ed economico

- Gestibile dalla stessa applicazione del sistema Solax (non necessita una app dedicata)
- Facile installazione interna ed esterna
- Funzione RFID integrata

Misure di sicurezza avanzate

- Monitoraggio integrato dei guasti di corrente (30 mA CA e 6 mA DC)
- Sistema di protezione PEN integrato senza necessità di messa a terra
- Comunicazione crittografata basata su TLS

Controllo Intelligente e Visualizzabile

- Impostazioni e monitoraggio da remoto
- Controllo dinamico del bilanciamento del carico intelligente
- molteplici opzioni di funzionamento, dalla ricarica esclusivamente con produzione solare alla ricarica veloce forzata
- possibilità di impostare il carico da rete esclusivamente nelle fasce orarie a basso costo



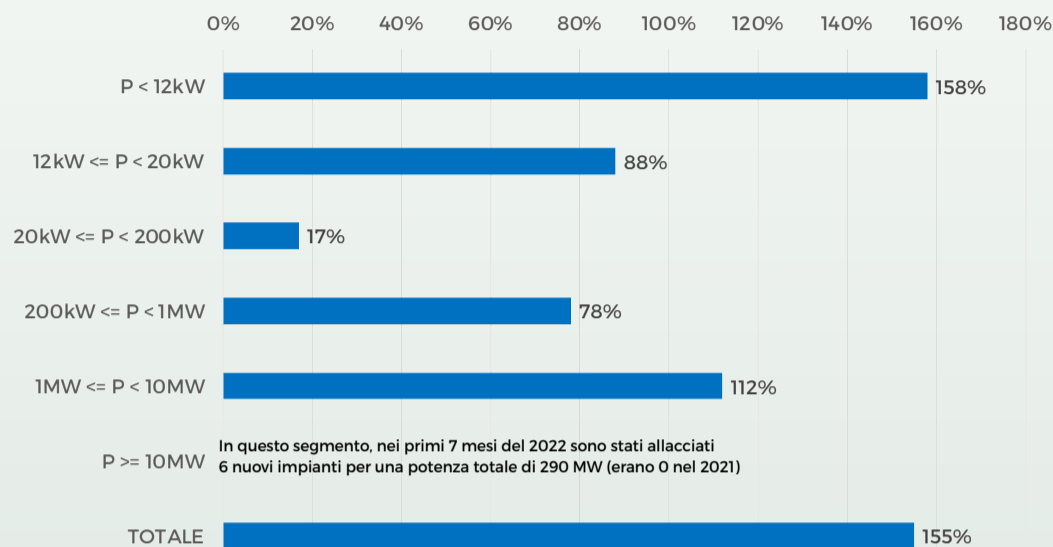
www.solaxpower.com
info@solaxpower.com



TERNA: DA GENNAIO A LUGLIO NUOVA POTENZA FV IN ITALIA A 1.281 MW (+155%)

LE TAGLIE PIÙ DINAMICHE RESTANO ANCORA UNA VOLTA QUELLE RIFERITE AGLI IMPIANTI RESIDENZIALI E AI GRANDI PARCHI UTILITY SCALE

Trend nuova potenza FV installata - gen/lug 22 vs. gen/lug 21



Da gennaio a luglio la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto 1.281 MW. Il dato segna con una crescita del 155% rispetto allo stesso periodo del 2021. È quanto emerge dalle rilevazioni mensili di Terna. Nel solo mese di luglio sono stati allacciati 269,4 MW di nuovi impianti. Nei primi sette mesi le taglie più dinamiche restano ancora una volta quelle riferite agli impianti residenziali e ai grandi parchi utility scale. Le installazioni di potenza fino a 12 kW hanno infatti totalizzato 456 MW, con un incremento del 158%. La taglia di potenza compresa tra 1 e 10 MW, invece, registra un +112%, con 54 impianti per un totale di 146 MW. A luglio, inoltre, sono stati allacciati due impianti di potenza superiore a 10 MW per una potenza complessiva di 100 MW. Considerando quindi i primi sette mesi del 2022, le installazioni di taglia superiore a 10 MW allacciate sono sei, per una potenza totale di 290 MW. Secondo quanto emerge dai dati Terna, infine, sono in fermento anche gli impianti di potenza compresa tra 12 e 20 kW (+88%) e tra 200 kW e 1 MW (+78%).

MODULI: JINKOSOLAR IN TESTA AL RANKING CON 18 GW VENDUTI NELLA PRIMA METÀ DEL 2022

IL GRUPPO SI COLLOCA AL PRIMO POSTO NELLA CLASSIFICA DI INFOLINK CONSULTING. SEGUONO TRINA SOLAR (18,05 GW) E LONGI (18,02)

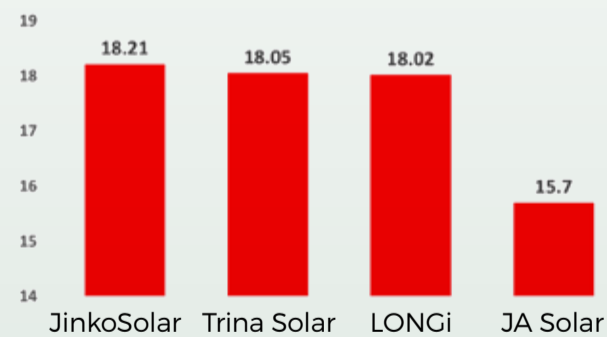
Con un totale di 18,21 GW di moduli fotovoltaici venduti, JinkoSolar ha conquistato il primo posto nella classifica redatta dalla società InfoLink Consulting. Si tratta di un ranking globale relativo alle forniture di pannelli solari nella prima metà del 2022.

JinkoSolar, rispetto allo scorso anno, ha segnato una crescita nelle spedizioni di moduli solari del 113%. Alle sue spalle si posiziona Trina Solar, con un totale di 18,05 GW venduti. Chiude il podio Longi (al primo posto nella classifica dello scorso anno) con 18,02 GW. Al quarto posto, JA Solar con 15,70 GW venduti.

A seguire in classifica si trovano in ordine Canadian Solar, Risen Energy, Chint New Energy, First Solar e Hanwha Q Cells. Le aziende tra la quinta e la decima posizione nel ranking hanno fornito tra i 3,5 e gli 8,7 GW. Dalla decima posizione in poi invece le vendite di moduli fotovoltaici sono state tra i 2 e i 3 GW. Stando a InfoLink Consulting, le prime 10 aziende in classifica hanno venduto in totale 101,7 GW di moduli fotovoltaici nella prima metà del 2022, coprendo tra l'80% e il 90% della domanda globale. Le prime quattro società, in particolare, hanno coperto tra il 60% e il 70% della domanda mondiale.

A esclusione di First Solar, gli altri produttori di moduli nella top 10 hanno venduto pannelli di grandi dimensioni M10 (182 millimetri) e G12 (210 millimetri), in rappresentanza di circa l'80% delle vendite totali (i moduli M10 hanno rappresentato la percentuale maggiore).

Solar module shipments of Top 4 companies in H1/2022



FONTE: INFOLINK CONSULTING

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 autoprodotte 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


YOUR NEXT ENERGY

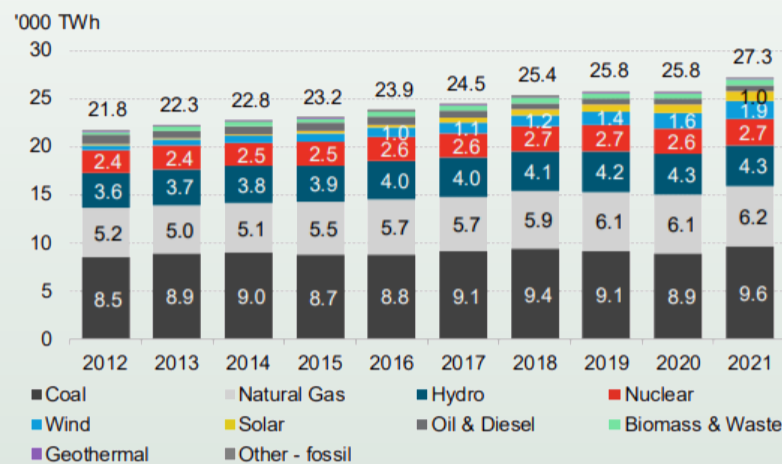


BLOOMBERG: NEL 2021 DA SOLARE ED EOLICO IL 10% DELLA PRODUZIONE TOTALE DI ENERGIA

LA CRESCITA REGISTRATA LO SCORSO ANNO È LEGATA ALLO SVILUPPO DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI ED EOLICI PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 364 GW

Grazie a una produzione di circa 3.000 TWh a livello globale, nel 2021 gli impianti fotovoltaici ed eolici hanno coperto, per la prima volta, il 10% della generazione di energia elettrica complessiva, pari a 27.300 TWh. A riportarlo è il centro di ricerca Bloomberg NEF all'interno del report Power Transition Trends 2022. Solo dieci anni fa, le due tecnologie insieme non raggiungevano l'1% della copertura globale di energia. In particolare, lo scorso anno l'eolico ha coperto il 6,8% della produzione di energia a livello globale mentre il solare ha coperto il 3,7%. Nel 2020 i valori si attestavano rispettivamente al 6% e a meno del 3%. La crescita registrata lo scorso anno è legata allo sviluppo di nuovi impianti da eolico e solare, per una potenza complessiva di 364 GW. Di questi, 182 GW fanno riferimento al solare, che per la prima volta ha raggiunto 1.000 TWh di energia pulita prodotta. Bloomberg però sottolinea come la produzione da combustibili fossili sia ancora molto alta. In un solo anno, infatti, l'energia prodotta da centrali termoelettriche ha registrato un incremento dell'8,5%, passando da 8.900 TWh a 9.600 TWh. Lo scorso anno sono state realizzate 13 GW di nuove centrali a carbone (erano 31 GW nel 2020). Nonostante il dato registri una significativa flessione, le emissioni di CO2 sono cresciute del 7%.

Global annual generation by technology



FONTE: BLOOMBERGNEF

KEY ENERGY SI STACCA DA ECOMONDO E DIVENTA K.EY

PRIMA EDIZIONE
A RIMINI DAL 22 AL 24 MARZO 2023

Dopo 15 edizioni, Ecomondo e Key Energy intraprendono un ulteriore percorso di crescita e sviluppo. Dall'8 all'11 novembre 2022 sarà l'ultima volta in cui le due fiere si terranno insieme. Nel 2023, invece, Italian Exhibition Group (IEG) lancerà la nuova Key Energy, che prende il nome di K.EY. Si tratta di un evento autonomo, che prevede un nuovo format, un nuovo posizionamento e la collocazione in primavera, dal 22 al 24 marzo 2023, sempre alla fiera di Rimini. La nuova manifestazione è stata presentata ieri, martedì 20 settembre, presso la sede del GSE, a Roma, durante una tavola rotonda dal titolo: "Energie rinnovabili e transizione energetica: a che punto siamo? Opportunità, strategie, contesto normativo e scenari futuri in Italia e all'estero". Alla tavola rotonda hanno preso parte i rappresentanti delle principali associazioni di riferimento del settore. Per l'edizione di marzo 2023 si prevedono il raddoppio dell'area espositiva, un aumento del 30% dei brand espositori presenti e più del doppio delle presenze. La nuova K.EY continuerà a essere vetrina completa di tecnologia, soluzioni integrate e servizi in grado di guidare la transizione energetica verso un'economia carbon-neutral, nonché hub di riferimento culturale, scientifico e tecnico e community catalyst in grado di connettere e far comunicare fra loro stakeholders, player e protagonisti del mondo delle rinnovabili. La prima edizione della nuova K.EY prevede tre giornate di business e networking. Sarà coinvolto un comitato tecnico scientifico presieduto dal professor Gianni Silvestrini e formato da istituzioni, associazioni industriali di categoria, associazioni tecnico-scientifiche, enti e fondazioni. Durante la tre giorni si svolgeranno anche eventi, convegni, dibattiti e workshop volti ad approfondire gli aspetti legati al mondo delle rinnovabili e della transizione energetica a livello nazionale e internazionale, anche dal punto di vista normativo.

CLIENTIPERTE E SOLAREB2B LANCIANO UN NUOVO SONDAGGIO RIVOLTO AGLI INSTALLATORI FV

TRA I TEMI TRATTATI CI SARANNO CESSIONE DEL CREDITO, SCONTO IN FATTURA, SCAMBIO SUL POSTO, RITIRO DEDICATO, COMUNITÀ ENERGETICHE, PREZZI E NUOVE SEGMENTAZIONI DEL MERCATO. SARÀ POSSIBILE PARTECIPARE FINO AL 16 OTTOBRE



SPAZIO INTERATTIVO

Partecipa al sondaggio

Inquadra il QR Code o clicca sopra per partecipare al sondaggio installatori



ClientiPerTe, in collaborazione con SolareB2B, lancia un nuovo sondaggio rivolto agli installatori. Tra i temi trattati ci saranno cessione del credito, sconto in fattura, scambio sul posto, ritiro dedicato, comunità energetiche, prezzi e nuove segmentazioni del mercato. SolareB2B e ClientiPerTe promuovono questo sondaggio per conoscere e divulgare le principali tendenze del mercato del fotovoltaico in Italia, in un periodo di grandi cambiamenti come quello attuale.

Sarà possibile partecipare al sondaggio fino al 16 ottobre. Le risposte sono anonime e richiedono meno di tre minuti. I risultati verranno pubblicati online e sul numero di novembre di SolareB2B, con anche i commenti degli operatori, in modo da fornire alle aziende indicazioni utili sull'andamento delle vendite e delle installazioni. Alla fine del sondaggio, i partecipanti avranno l'opportunità di compilare un modulo per ottenere un abbonamento gratuito alla rivista cartacea di SolareB2B.

ALLEANZA PER IL FOTOVOLTAICO: "IN ITALIA BLOCCATI 300 PROGETTI FV"

COMPLESSIVAMENTE SONO OLTRE 500 I PROGETTI DA FER IN ATTESA DI AUTORIZZAZIONE DI VALUTAZIONE DI IMPATTO AMBIENTALE

In Italia sono oltre 500 i progetti da rinnovabili bloccati dalla burocrazia e in attesa di autorizzazione di valutazione di impatto ambientale (VIA). È quanto emerge dall'analisi effettuata da Alleanza per il fotovoltaico, a partire dai dati pubblici del ministero della Transizione Ecologica. Dei 500 progetti, 300 fanno riferimento al fotovoltaico. In particolare, 100 MW di nuova potenza fotovoltaica sono in attesa di un parere da parte del ministero della Cultura. E tanti altri sono ancora nelle fasi preliminari.

"Cresce l'allarme per la crisi energetica e i prezzi aumentano", si legge in una nota dell'Alleanza per il fotovoltaico, "ma gli investimenti per le rinnovabili rischiano di restare al palo. In particolare, la possibilità di installare almeno 100 GW di cui l'Italia avrebbe bisogno per garantire la sicurezza energetica del paese, il doppio di quanto previsto dal Piano nazionale integrato energia e clima al 2030, sembra sempre più remota.

A fronte di questa prospettiva, dai dati pubblici sul portale del MiTe è evidente che la partita autorizzazioni non è risolta. Alla preoccupazione per la sicurezza energetica e la transizione ecologica nazionale, si aggiunge il rischio di perdere gli oltre 10 miliardi di investimenti, stanziati dalle aziende del settore, senza alcun onere per lo Stato. Non possiamo permetterci di perdere investimenti privati proprio ora. Tale blocco rischia di rivelarsi drammatico per il Paese".



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE** SRL

Genertec Italia
A Company of China General Technology Group

**PRODUZIONE MODULI
FOTOVOLTAICI**

**CESSIONE
DEL CREDITO**

MOBILITY

**VENDITA
PRODOTTI**

**ASSISTENZA
TECNICA**

ITALY

CHINA

VI ASPETTIAMO A

ROMA

BOLOGNA

RIMINI

**ZERO EMISSION
12-14 OTTOBRE**

**SAIE
19-22 OTTOBRE**

**KEY ENERGY
8-11 NOVEMBRE**

SAJ SERVICE

+39 02 8089 8660 • +39 344 417 3791

FOX SERVICE

0835 383529

segreteria@forniturefotovoltaico.it

forniturefotovoltaiche.it



Hi-MO 5m 54c

La scelta migliore per impianti fotovoltaici a tetto

su edifici privati, residenziali, commerciali e industriali



COLDIRETTI: "GRAZIE AL BANDO SUL PARCO AGRISOLARE, PREVISTI 430 MW DI NUOVI IMPIANTI FV SU 20MILA STALLE"

SARÀ POSSIBILE INVIARE LE DOMANDE PER I CONTRIBUTI DAL 27 SETTEMBRE AL 27 OTTOBRE 2022

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il regolamento operativo per accedere agli incentivi



A settembre è stato pubblicato, sul sito del ministero delle politiche agricole alimentari e forestali (Mipaaf), il bando relativo alla misura "Parco Agrisolare" rien-

trante nei progetti del Pnrr. Il progetto incentiva la realizzazione di impianti fotovoltaici su edifici a uso produttivo nei settori agricolo, zootecnico e agroindustriale. Secondo una stima di Coldiretti, grazie alla misura potrebbero essere realizzati oltre 430 MW di nuovi impianti fotovoltaici su 20mila stalle.

"L'esplosione del costo del gas", sottolinea la Coldiretti, "ha un impatto devastante sulle tasche dei cittadini ma anche sulla filiera agroalimentare. In tale ottica, il bando sull'agrisolare consente l'installazione di pannelli fotovoltaici su una superficie complessiva pari a 4,3 milioni di metri quadri per 0,43 GW. Un sostegno per le imprese agricole e zootecniche che possono avvantaggiarsi del contenimento dei costi energetici ma anche per il Paese che può beneficiare di una fonte energetica rinnovabile in una situazione di forti tensioni internazionali che mettono a rischio gli approvvigionamenti, proprio mentre si discute sul tetto al prezzo del gas proveniente dalla Russia".

Le domande per i contributi destinati alla realizzazione di impianti fotovoltaici potranno essere presentate dal 27 settembre al 27 ottobre.

FIMER, ARRIVA L'OK ALLA PROCEDURA DI CONCORDATO; PARTE LA FASE DI RILANCIO

IL TRIBUNALE DI AREZZO HA AUTORIZZATO L'EROGAZIONE DI UN NUOVO FINANZIAMENTO PER 45 MILIONI DI EURO DA PARTE DELLA SOCIETÀ GENERALFINANCE

Giovedì 22 settembre, Fimer ha ricevuto dal Tribunale di Arezzo l'ammissione alla procedura di concordato in continuità diretta sulla base del piano industriale presentato lo scorso 28 giugno. Così facendo, prende il via la fase di rilancio. Quest'ultimo prevede lo sviluppo delle attività produttive di inverter fotovoltaici e delle soluzioni di ricarica per veicoli elettrici. Con il piano industriale, Fimer intende superare la crisi finanziaria che l'ha colpito e che ha portato al rallentamento delle attività. Il Tribunale di Arezzo ha autorizzato l'erogazione di una nuova finanza per 45 milioni di euro da parte della società Generalfinance. In questo modo l'attività di Fimer potrà tornare a pieno regime. Il supporto è finalizzato a finanziare l'acquisto di materie prime e componenti indispensabili per avviare il recupero dell'attività produttiva.

NASCE L'ASSOCIAZIONE CASA GAS FREE

LO SCOPO DELL'ASSOCIAZIONE È QUELLO DI ACCELERARE IL PROCESSO DI DEGASSIFICAZIONE DEL PARCO IMMOBILIARE ITALIANO CONTRIBUENDO ALL'INFORMAZIONE E ALLA FORMAZIONE DEGLI ADDETTI AI LAVORI

Tra agosto e settembre è stata costituita l'associazione ambientalista Casa Gas Free, che segue il successo della prima casa Gas Free realizzata in Piemonte 12 anni fa. Lo scopo dell'associazione è quello di accelerare il processo di degassificazione del parco immobiliare italiano contribuendo all'informazione e alla formazione degli addetti ai lavori di tutta Italia. L'associazione, per perseguire questi obiettivi, organizzerà eventi divulgativi e informativi come l'incontro "Una nuova Italia è possibile: senza Mafie, senza Corruzione e senza Fonti Fossili".

Inoltre organizzerà corsi di formazione in sede o webinar, tra cui il "Corso per certificatori Casa Gas Free". Infine realizzerà interviste e articoli su riviste di settore e parteciperà a trasmissioni televisive e radiofoniche, come ha fatto per GRP TV. L'associazione metterà a disposizione gratuitamente per tutti i progettisti d'Italia una vetrina online per supportarli nel loro lavoro. A tutte le abitazioni che funzionano realmente senza fonti fossili, l'associazione rilascerà la Certificazione Casa Gas Free. A proposito di case gas free, nel mese di settembre l'associazione ha scritto al ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani in merito alla bozza dell'Unione europea che potrebbe contenere una misura per il razionamento dell'energia elettrica nelle abitazioni. L'obiettivo della misura è quello di consentire il risparmio di almeno il 5% di energia elettrica nelle ore di punta abbassando, da remoto, la potenza dei contatori.



UN IMPIANTO SU UNA CASA GAS FREE A PINEROLO (TO). PRECEDENTEMENTE ALIMENTATA A METANO CON RADIATORI IN GHISA



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



Il tuo operatore per la
MOBILITA' ELETTRICA

FC 24 WALLBOX



FC 50 STATION



DA SENECA UNA NUOVA SQUADRA A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI

LA SENECA INSTALL SQUAD È FORMATA DA 22 TECNICI SPECIALIZZATI PRESENTI IN TUTTA ITALIA CHE SUPPORTERANNO I PARTNER DELL'AZIENDA DAL COMMISSIONING ALLA MANUTENZIONE

Senec presenta la "Senec Install Squad". Si tratta di una squadra specializzata formata da 22 installatori che supporterà i partner dell'azienda nell'installazione, nel commissioning e nella manutenzione di impianti fotovoltaici con accumulo. Senec amplia così l'offerta di servizi forniti ai suoi installatori. L'obiettivo è quello di agevolarli in un periodo di forte richiesta nonché di assicurare un elevato livello di qualità nelle installazioni dei propri prodotti.

"La squadra", si legge in una nota dell'azienda, "sarà presente in tutta Italia e avrà il compito di affiancare i nostri installatori partner che non sempre, data la forte domanda in ambito residenziale, riescono a rispondere alle richieste dei clienti. L'idea di creare una squadra di installatori professionisti nasce dalla volontà di offrire un servizio sempre più completo e innovativo. Senec è infatti la prima realtà aziendale a lanciarsi in questa sfida per migliorare ancora una volta il supporto dato ai propri clienti. L'azienda mira a soddisfare una necessità attualmente molto forte nel mercato e legata alla scarsità di manodopera a causa dell'aumento esponenziale della domanda".

La squadra è composta da 22 persone, che lavoreranno in coppia e copriranno la maggior parte del territorio nazionale. Nello specifico, le basi attualmente selezionate per le squadre sono Asti, Milano, Padova, Bologna, Grosseto, Perugia, Pescara, Frosinone, Brindisi, Potenza e Lamezia Terme. La scelta nasce a partire dalle necessità dei partner Senec Italia e dalle potenzialità dei diversi territori. Al momento, sei di questi 22 installatori sono stati reclutati e copriranno la Puglia e il Lazio.



OGT SOLAR: DISPONIBILITÀ IMMEDIATA DI MODULI FV PER IL MERCATO ITALIANO



TRA I PRODOTTI IN PRONTA CONSEGNA CI SONO I PANNELLI MONOCRISTALLINI JT SGH CON POTENZE DA 440 W E 460 W, E I MODELLI DUAL GLASS T SSH (B) CON POTENZE DA 445 W E 460 W

OGT Solar ha reso noto la disponibilità di moduli fotovoltaici in pronta consegna per il mercato italiano che comprende in particolare modelli monocrystallini e dual glass. "Nell'attuale congiuntura internazionale", si legge in una nota del gruppo, "l'approvvigionamento è diventato un problema. OGT Solar è in grado di superarlo. Grazie alla nostra lungimiranza e a un magazzino sempre fornito ti risparmiando ritardi nell'installazione dei tuoi moduli fotovoltaici". Tra i moduli in pronta consegna ci sono i pannelli monocrystallini JT SGH con potenze da 440 W e 460 W. Inoltre, sono disponibili i modelli dual glass T SSH (B) con potenze da 445 W e 460 W. Ulteriori informazioni possono essere richieste direttamente all'azienda all'indirizzo mail maurizio.tomatis@olivotto.it

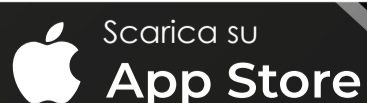
COMAL SIGLA ACCORDO CON ENEL GREEN POWER PER LA REALIZZAZIONE DI 287 MW DI IMPIANTI FV IN ITALIA

SONO STATI GIÀ EMESSI I PRIMI ORDINI PER LA REALIZZAZIONE DI DUE CENTRALI SOLARI IN CENTRO ITALIA DA 55 MW E 13 MW. ENTRAMBE SARANNO REALIZZATE NEL BIENNIO 2023-2024

Comal, attraverso la partecipata BC Renewable Energy Scarl, ha siglato un accordo quadro con Enel Green Power S.p.A. Obiettivo dell'accordo è la realizzazione, da parte di Comal, di impianti fotovoltaici in tutta Italia per una potenza complessiva di 287 MW. Il valore dell'accordo è di 95 milioni di euro a cui si aggiungono 3,2 milioni di euro per il servizio opzionale di O&M. Sono stati già emessi i primi ordini per la realizzazione di due impianti fotovoltaici in centro Italia. Il primo avrà una potenza di 55 MWp, mentre il secondo di 13 MWp. Entrambi saranno realizzati nel biennio 2023-2024.

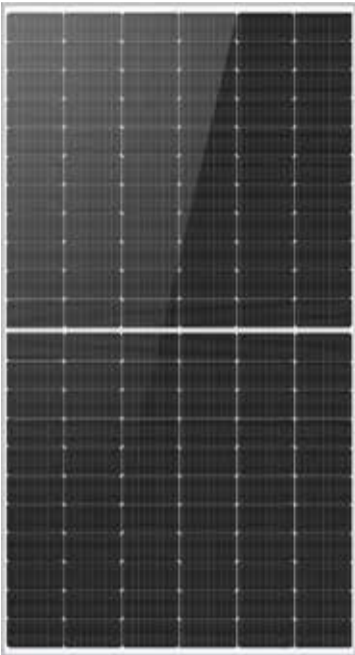
«Questo accordo con Enel Green Power è il secondo dopo quello firmato a novembre 2021 e per noi è motivo di grande orgoglio continuare e rafforzare il legame con il più grande energy player a livello nazionale che ha deciso di affidarsi a noi per realizzare impianti nel prossimo biennio», spiega Alfredo Balletti, amministratore delegato di Comal.

«La scelta di Enel conferma le capacità tecniche di Comal e di tutti i suoi collaboratori. Continua così il nostro percorso di crescita che ci colloca ai vertici del settore delle realizzazioni impiantistiche fotovoltaiche, uno sviluppo esponenziale frutto di intenso e proficuo lavoro commerciale e realizzativo».





LONGI LANCIA UN NUOVO MODULO FV DA 66 CELLE PER IL MERCATO EUROPEO



Longi amplia la sua famiglia di prodotti HiMO5 con una nuova versione di modulo a semicelle sviluppata appositamente per i mercati europei. Realizzato con wafer M10, il pannello dispone di 66 celle e di un telaio di nuova costruzione.

Quest'ultimo consente di fissare il modulo anche sui lati corti del telaio per il montaggio in orizzontale. In questo modo è possibile sfruttare in modo più efficiente la superficie nei grandi impianti a terra e su tetto.

Rispetto al solo montaggio in verticale, il nuovo modulo di Longi rende la pianificazione dell'impianto più flessibile. Inoltre, è compatibile con i più diffusi sistemi di montaggio. In questo modo è possibile realizzare sistemi in orizzontale a sei file, che altrimenti richiederebbero un numero maggiore di guide e morsetti di montaggio. Sono inoltre supportate configurazioni miste, con i morsetti dei moduli applicati in parte sul lato corto e in parte su quello lungo, così come sistemi su tetti piani con fissaggio agli angoli del lato corto.

ENERGIA ITALIA CON CRÉDIT AGRICOLE PER FACILITARE L'ACCESSO AL CREDITO DEI SUOI FORNITORI

Energia Italia, distributore di componenti per la realizzazione di impianti fotovoltaici, ha attivato il servizio di *Confirmig* aderendo alla piattaforma *supply chain finance* di *Crédit Agricole Italia*. Questo servizio supporta la filiera produttiva di Energia Italia. In particolare consente alla società di ottimizzare la gestione del capitale circolante e di facilitare l'accesso al credito dei fornitori. Di recente inoltre Energia Italia ha ottenuto il *CR Awards 2022*. Le aziende che ricevono il premio si distinguono per la puntualità verso il sistema bancario, sulla base di una classifica elaborata da *Centralerisk spa*. L'iniziativa è un appuntamento fisso trimestrale per segnalare le imprese virtuose nei confronti del sistema bancario. La classifica del primo trimestre 2022 si è concentrata sulle aziende di commercio all'ingrosso. Essa ha portato alla premiazione di 34 aziende che si sono distinte per puntualità e virtuosità dei pagamenti. Tra esse Energia Italia, unica azienda nell'area Nielsen 4 (Abruzzo, Molise, Puglia, Campania, Basilicata, Calabria, Sicilia). La società è stata premiata nella categoria *Medium* (fatturato tra i 10 e i 5 milioni di euro), con uno *scoring* di tipo 1.

FORNITURE FOTOVOLTAICHE — GENERTEC: OPERATIVO IL NUOVO MAGAZZINO DA 21MILA MQ A MONZA

È operativo il nuovo polo logistico di Forniture Fotovoltaiche & Genertec Italia a Monza. Nella piattaforma, che si estende su una superficie di 21mila metri quadrati, l'azienda ha a disposizione 30 MW di moduli fotovoltaici JA Solar, Risen, Ulica, Sunpro, e kit per lo storage SAJ e Foxess da destinare a interventi che rientrano nel Superbonus. Il nuovo polo logistico è situato in un'area vicino alla ferrovia. In questo modo, nonché attraverso programmi mensili, l'azienda riesce a velocizzare logistica e trasporto, e a soddisfare le richieste in qualsiasi momento. Infine, nei prossimi mesi Forniture Fotovoltaiche inaugurerà altri poli logistici, dall'Emilia Romagna alla Puglia. Per maggiori informazioni, contattare: segreteria@forniturefotovoltaico.it



SAJ

ALL-IN-ONE Soluzioni per l'accumulo di energia

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



KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO
Pavilion B7, No.90



HS2

Soluzione All-In-One ibrida

SAJ Italia



www.saj-electric.com



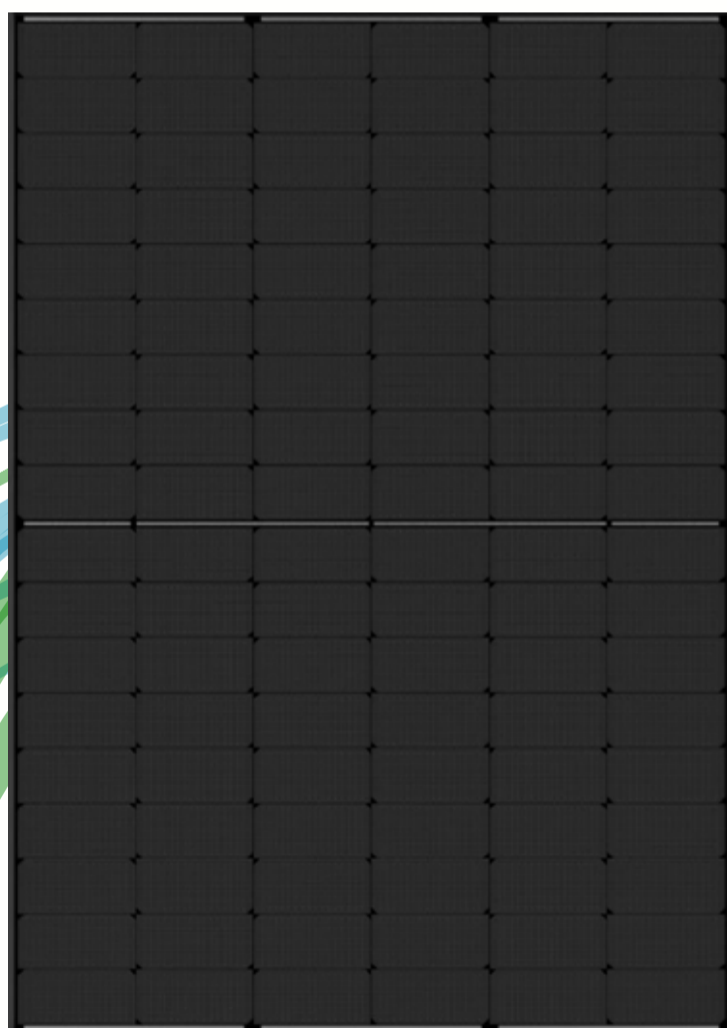
italy@saj-electric.com



distribuzione specializzata
di componenti e sistemi per le energie rinnovabili e il risparmio energetico

Solar
Jinko

**Tiger Neo N-Type
54HL4-B
415 Watt
All Black**



Garanzie
25 anni garanzia prodotto
30 anni garanzia lineare

**Disponibili
in pronta consegna**

info@esaving.eu
www.esaving.eu
+39 0461 1600050

DA TRINA SOLAR UNA GUIDA SUGLI IMPIANTI FV CON MODULI BIFACCIALI

SPAZIO INTERATTIVO
[Scarica la guida](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare la guida



Trina Solar ha pubblicato una guida dedicata all'installazione di impianti fotovoltaici con moduli bifacciali. Si tratta di un documento rivolto a investitori, sviluppatori ed EPC intenzionati a realizzare centrali solari con pannelli bifacciali.

All'interno della guida l'azienda spiega in che modo i moduli bifacciali possono influire sulla progettazione dell'impianto, sia alla presenza di tracker sia nel caso di strutture fisse. Spazio anche ad aspetti tra cui configurazione dell'inverter e montaggio dei componenti. All'interno del documento, inoltre, sono riportati i risultati di due test, che l'azienda ha condotto su due impianti con moduli bifacciali. Le installazioni sono ubicate in Spagna e in Germania. In entrambi i casi, vengono analizzate

le performance dell'impianto, sia con tracker sia con sistemi di supporto fissi. Nel primo caso, Trina ha voluto dimostrare il funzionamento dei bifacciali in aree con forte irraggiamento a partire proprio dalle due diverse strutture di montaggio utilizzate. Lo stesso test ha riguardato l'impianto in Germania, per valutare l'efficacia del sistema in aree con minor irraggiamento.

VISSMANN: RIPARTONO GLI APPUNTAMENTI FORMATIVI ONLINE E IN PRESENZA

Dalla fine del mese di settembre sono tornati gli appuntamenti dell'Accademia Viessmann. La novità per questa stagione è la ripresa dei corsi in presenza. L'offerta formativa propone incontri improntati all'Accelerated Active Transition. A programma ci sono percorsi dedicati alle figure professionali di riferimento per Viessmann, ovvero gli installatori termoidraulici ed elettrici, i partner per l'efficienza energetica e i progettisti. A questi percorsi si affianca, come sempre, la formazione dedicata per i Centri di Assistenza Tecnica, curata direttamente dal Service Viessmann.

Proseguendo, la proposta Viessmann per i progettisti comprende corsi in presenza dedicati al solare termico, all'agrivoltaico, alle comunità energetiche e agli impianti fotovoltaici commerciali e industriali. Una novità per la versione online: si terrà un corso totalmente dedicato alle pompe di calore e al loro utilizzo nelle riqualificazioni residenziali. Un'altra novità dell'offerta formativa Viessmann per questo autunno sono i corsi dedicati alle tecnologie per impianti di grandi dimensioni.



“UN MONDO IN CRISI. GAS, NUCLEARE, RINNOVABILI, CLIMA: È ORA DI CAMBIARE”: ECCO IL NUOVO LIBRO DI NICOLA ARMAROLI (CNR)

È disponibile il nuovo libro di Nicola Armaroli, research director del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), dal titolo "Un mondo in crisi. Gas, nucleare, rinnovabili, clima: è ora di cambiare". Il libro, pubblicato da Dedalo, è disponibile sia per la vendita online sia nelle principali librerie. Dopo la prefazione del ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Enrico Giovannini, Armaroli affronta il tema della crisi energetica e ambientale registrata negli ultimi otto anni, e in particolare nel periodo compreso tra la pandemia Covid-19 e la guerra in Ucraina. Nel testo viene dato ampio spazio alla transizione energetica, con riflessioni su nucleare, idrogeno, auto elettriche e case no gas. "Siamo immersi in una crisi strutturale e sistemica energetica, economica, politica, sanitaria", si legge nell'introduzione dell'autore, "e solo con azioni immediate e decise possiamo venirne fuori. La radice dei nostri mali è un sistema energetico ormai indifendibile. Non ci salveremo con un irrealizzabile ritorno al nucleare o una tecnica ingegnosa per estrarre gas e petrolio come il fracking. È giunto il momento di sfruttare gli immensi flussi rinnovabili che la natura ci mette a disposizione. Il libro raccoglie e aggiorna otto anni di riflessioni sui problemi che rischiano di schiacciare la nostra civiltà. E propone soluzioni autorevoli e chiare. Per non passare da una crisi all'altra, come un incubo senza fine".

SPAZIO INTERATTIVO
[Acquista il libro](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per acquistare il libro





SMA: RIPARTE A OTTOBRE IL ROADSHOW DELLA SOLAR ACADEMY; PRIMA TAPPA A BARI

A ottobre ripartirà il Roadshow di SMA Italia che porterà in giro per l'Italia la sua Solar Academy. Ai partecipanti sarà data l'opportunità di conoscere le nuove soluzioni SMA per il mercato fotovoltaico residenziale e commerciale.

Tra i prodotti presentati, il primo inverter ibrido trifase SMA, Sunny Tri-power Smart Energy, e il nuovo inverter trifase Sunny Tripower X.

La prima tappa del Roadshow 2022 della Solar Academy si terrà a Bari il 13 ottobre. A seguire ci si sposterà a Roma il 20 ottobre e a San Giovanni Lupatoto, in provincia di Verona, il 27 ottobre.



A ORTONA (CH) ENTRA IN FUNZIONE UNA CENTRALE FV DA 9 MWP IN AUTOCONSUMO



È entrato in funzione un parco fotovoltaico da 9 MWp a Ortona, in provincia di Chieti. La centrale è stata installata presso lo stabilimento produttivo di Ontex, e occupa una parte dell'area a terra e del parcheggio. La produzione annua stimata dell'impianto, che copre una superficie complessiva di 48mila metri quadri, è di circa 10,3 GWh annui.

Di questi, 9,54 GWh saranno autoconsumati da Ontex (93%), mentre circa 1 GWh saranno immessi in rete. I consumi di Ontex oscillano intorno ai 36,29 GWh annui. Grazie all'impianto fotovoltaico, l'azienda riuscirà quindi a tagliare i consumi di oltre il 26%. L'installazione è costituita da 16.092 moduli monocristallini Perc Canadian Solar da 540 Wp ciascuno. I pannelli sono allacciati a 32 inverter di stringa Huawei da 185 kW. Il gruppo Menapy si è occupato del finanziamento e della progettazione dell'impianto. Il parco è stato poi realizzato da Espe Srl e Odoardo Zecca Srl, che hanno lavorato in qualità di EPC main contractor. Il 12 ottobre 2022 è prevista l'inaugurazione della centrale.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video di presentazione dell'impianto, andato in onda su Linea Verde



 **saem**[®]
energia rinnovabile

SCEGLI IL MEGLIO, SCEGLI SAEM

Installiamo impianti fotovoltaici
da oltre 15 anni



La SAEM, con esperienza pluriennale nell'installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici (**oltre 270 MWp realizzati**), è un'azienda che negli ultimi anni si è specializzata nelle attività di Revamping e Repowering su impianti di qualsiasi taglia.

> Il tuo impianto fotovoltaico è obsoleto o non produce abbastanza? Vuoi **migliorarne le prestazioni**? Attraverso un check-up accurato riusciamo a definire gli interventi da realizzare e prevederne i benefici.

Saem Energia Alternative Srl

Via Londra, 34 - 70022 Altamura (Ba)
Tel. +39 080 311 78 05
www.saem-fotovoltaico.it
info@saem-fotovoltaico.it



OG9 - CLASSE VI





STEFANO DOMENICALI, MANAGING
DIRECTOR & VICE PRESIDENT
DI INGETEAM ITALIA

INGETEAM ANTICIPA UNA SERIE DI NOVITÀ DI PRODOTTO PER RISPONDERE ALLA DOMANDA DI GRANDI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, MOLTI DEI QUALI SARANNO REALIZZATI NEL CORSO DEL PROSSIMO ANNO. AD ESEMPIO NEL 2022 L'AZIENDA HA LANCIATO UN INVERTER DA 3825 KVA CON RAFFREDDAMENTO A LIQUIDO, CHE STA GIÀ INCONTRANDO IL FAVORE DI FONDI DI INVESTIMENTO E SVILUPPATORI. «RAFFORZEREMO INOLTRE LE PARTNERSHIP CON I DISTRIBUTORI PERCHÉ ABBIAMO CONSOLIDATO LA GAMMA DI PRODOTTI PER LE TAGLIE RESIDENZIALI E COMMERCIALI, DAGLI INVERTER ALLE COLONNINE PER LA RICARICA», SPIEGA STEFANO DOMENICALI, MANAGING DIRECTOR & VICE PRESIDENT DI INGETEAM ITALIA

DI MICHELE LOPRIORE

Nei primi sette mesi del 2022 in Italia le taglie più dinamiche restano ancora una volta quelle riferite agli impianti residenziali e ai grandi parchi utility scale. Considerando i grandi parchi solari, la taglia di potenza compresa tra 1 e 10 MW ha registrato un +112%, con 54 impianti per un totale di 146 MW.

Dopo anni di stop, la taglia utility scale è quindi ripartita, nonostante ci siano ancora diversi progetti in attesa di autorizzazione che potrebbero garantire un ulteriore salto della nuova potenza installata.

E ci sono aziende che stanno lavorando tanto e bene proprio per merito della spinta di questo segmento. Una di queste è Ingeteam, che grazie alla taglia utility scale sta registrando importanti risultati in termini di vendite e fatturato. L'azienda si è strutturata con una gamma completa di prodotti e sta lavorando a pieno regime con una serie di investitori realmente interessati al mercato nazionale. Sono previste importanti novità di prodotto per il 2023, con caratteristiche innovative introdotte per rendere ancora più appetibile l'investimento.

«Ingeteam offre un'intera gamma di full skid con inverter centrali di ultima generazione sia per applicazioni fotovoltaiche sia per lo storage», spiega Stefano Domenicali, managing director & vice president di Ingeteam Italia e consigliere di Anie. «Nel caso degli accumuli la nostra offerta include sia la soluzione AC coupling sia la soluzione DC coupling, quindi direttamente installata lato campo fotovoltaico, sia la fornitura delle batterie stesse. A questo si aggiunge la gamma mini skid con inverter di stringa, inverter di stringa da 100-160 ed il nuovo 350TL che sarà disponibile nel 2023».



2023, L'ANNO DELL'UTILITY SCALE

«Grazie al raffreddamento a liquido, il nostro nuovo inverter centrale può lavorare a temperature di circa il 30% più basse rispetto ai tradizionali inverter di stringa o centrali. Per questo motivo, così come i moduli e i sistemi di montaggio, anche gli inverter potranno garantire una vita utile di oltre 30 anni»

Quali sono le caratteristiche innovative dei nuovi prodotti?

«Il nuovo inverter centrale della serie C raffreddato a liquido è il prodotto di punta che offriremo nel mercato italiano e non solo. Il progetto nasce per soddisfare la domanda sempre più stringente di garantire una vita utile dei nuovi impianti sempre più lunga. Il fotovoltaico è diventato una fonte primaria energetica, tra l'altro programmabile sia sulla base delle previsioni metereologiche sia grazie all'utilizzo dei sistemi di accumulo, in particolare quelli elettrochimici, oggi sempre più competitivi e affidabili. Grazie al raffreddamento a liquido, l'inverter opera sempre con temperature molto basse negli elementi di potenza primari, come IGBT, condensatori e schede elettroniche garantendo un life time unico nel suo segmento».

Cosa cambia rispetto a un inverter tradizionale?

«Grazie al raffreddamento a liquido l'inverter può lavorare a temperature di circa il 30% più basse rispetto a un tradizionale inverter di stringa. Per questo motivo, garantisce una vita utile all'impianto di oltre 30 anni assicurando all'investitore un ritorno sull'in-

vestimento eccezionalmente più elevato rispetto a quello fino ad oggi stimato sia con inverter di stringa sia con vecchi inverter centrali progettati con sistemi di raffreddamento tradizionale. Finalmente tutti i componenti di un impianto fotovoltaico possono essere garantiti per oltre 30 anni incrementando radicalmente i profitti degli investitori».

Quali sono altri plus di questo prodotto?

«Altra caratteristica molto importante è che tutta la gamma dei nostri prodotti è conforme alla norma A68 per la connessione alle reti di alta tensione e alla CEI 016 per la connessione alle reti di media tensione. In particolare, teniamo a far notare che la quasi totalità degli inverter di stringa è conforme alla CEI 016 solo per impianti fino a 400 kW, mentre i nostri inverter, sia centrali sia di stringa, hanno la capability semicircolare così come richiesto dalla CEI 016 per poter essere installati in impianti di potenza maggiore di 400 kW».

Qual è la strategia di Ingeteam per la loro diffusione?

«Ingeteam promuove i propri prodotti attraverso i canali tradizionali, fiere, convegni, conferenze, roadshow, ma nel caso specifico del settore utility promuoviamo le nostre soluzioni direttamente contattando gli investitori. Ossia coloro che sono veramente interessati al reale risultato dell'investimento che oggi non è più solo Capex ed Opex, ma soprattutto capacità di generare ricavi per tempi nettamente superiori. 5 o 10 anni in più di generazione di energia rappresentano un guadagno pari o maggiore del costo complessivo dell'intero investimento».

Qual è il target?

«La maggior parte dei nostri clienti in ambito utility sono investitori, quali fondi di investimento, IPP ed Energy Utility. La restante parte fa invece riferimento a sviluppatori ed EPC. Grazie alla nostra tecnologia innovativa, queste figure possono ricavare profitti nettamente superiori rispetto a quelli pianificati nel passato».

Quali sono oggi i limiti allo sviluppo della taglia utility?

«Non vi sono particolari limiti allo sviluppo di questi progetti, se non quelli legati alle autorizzazioni. Di fatto però negli ultimi mesi grazie all'istituzione del Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima, le valutazioni dei progetti hanno avuto una forte accelerazione. Poi purtroppo si bloccano presso i ministeri della Transizione Ecologica e della Cultura».

Qual è la sua opinione in merito al blocco delle autorizzazioni?

«Probabilmente ciò accade anche per l'attuale congiuntura del governo. Vedremo quindi dopo le elezioni se questa accelerazione porterà dei risultati concreti. Prevediamo che la maggior parte dei progetti entreranno in funzione nel 2023/2024, sia per i ritardi nelle autorizzazioni sia a causa dello shortage di materie prime. Ad esempio, ad oggi, per costruire una sottostazione di alta tensione, servono dai 14 ai 18 mesi, per cui la maggior parte degli impianti andrà in esercizio solo nel 2024. C'è comunque un aspetto positivo».

Quale?

«L'Italia e tutta la Comunità Europea hanno finalmente realizzato che l'unica via per l'indipendenza energetica, soprattutto nel breve e medio termine, è solo ed esclusivamente quella delle fonti rinnovabili, per cui siamo certi che passato questo scoglio iniziale, l'Italia sarà in grado di installare ben più dei 30 GW previsti al 2030».

Lei parlava anche di un problema di shortage, che ha colpito soprattutto i moduli. Si sentono rallentamenti anche sul fronte degli inverter di stringa trifase e centralizzati, soprattutto per la mancanza di componenti elettroniche. Ce lo conferma?

«Purtroppo sì, in realtà in Europa si sente la mancanza di molti beni. Personalmente sono molto preoccupato e spero che ciò che sta accadendo serva di lezione a tutti noi e che rimanga ben impresso nella nostra memoria onde evitare di commettere lo stesso errore nel futuro. Dobbiamo ridisegnare un nuovo modello, che non preveda più l'acquisto al prezzo minore o allo sforzo minore. L'Europa deve riappropriarsi della propria indipendenza energetica e produttiva, e tutto questo può avvenire solo tramite politiche di sostegno, ma anche con un radicale cambio di mentalità che sostenga e favorisca la produzione Europea».

LA NOVITÀ: INVERTER DA 3.825 kVA

È già disponibile in Italia il nuovo inverter centrale della serie C per applicazioni fotovoltaiche e storage con una potenza massima di 3.825 kVA che Ingeteam ha sviluppato per gli impianti di taglia utility scale. Grazie al raffreddamento a liquido, l'inverter opera sempre con temperature molto basse negli elementi di potenza primari, come IGBT, condensatori e schede elettroniche garantendo un life time unico nel suo segmento.



Sigla: Ingecon Sun PowerStation FSK C Series
Tipologia: Power Station Full Skid con 2 inverter centrali per applicazioni fotovoltaiche e storage
Potenza: fino a 7.650 kVA per applicazioni fotovoltaiche e 7.320 kVA per applicazioni storage
Raffreddamento a liquido: 3 circuiti separati
Densità di energia: 492 kVA/m³ (fotovoltaico) e 470 kVA/m³ (storage)
Vita utile: oltre 30 anni

Quali azioni avete messo in campo per rispondere a questa problematica?

«Pur producendo la quasi totalità dei nostri prodotti in Europa, abbiamo sedi in tutto il mondo che hanno contribuito fattivamente alla reperibilità delle materie prime a noi necessarie. Grazie a questo, pur con sofferenza e con sensibili incrementi di costo, siamo riusciti a soddisfare la domanda dei nostri clienti e prevediamo di poterlo fare anche negli anni a venire».

Quali sono i volumi di vendita in Italia nel 2022?

«La filiale italiana prevede di chiudere il 2022 con un portafoglio d'ordini di circa 500 MW nel fotovoltaico, di cui la maggioranza con i nostri inverter centrali serie C e circa un 10% con i nostri inverter di stringa. Solo una parte di questi MW verranno però consegnati nell'anno. A ciò aggiungiamo circa 500 MW -1.500 MWh di soluzioni storage in impianti utility scale. Un terzo di questi sistemi sarà consegnato nel 2022».

Complessivamente, quanti inverter avete venduto a livello globale lo scorso anno?

«Circa 5 GW tra inverter per il fotovoltaico e sistemi di storage».

E per il 2022?

«Nonostante le difficoltà che tutti conosciamo, pensiamo di consolidare i risultati registrati lo scorso anno».

Ingeteam lavora tanto anche nel comparto della mobilità elettrica e nell'O&M. Quanto pesano queste aree di attività sul fatturato del gruppo in Italia?

«Le attività di O&M pesano circa il 6-7% del nostro fatturato, così come la fornitura di EV Chargers sia AC sia DC fino a 400 kW. Ci tengo a precisare che uno dei prodotti di punta del 2022 è stato il nostro inverter ibrido 1Play Storage per il settore residenziale che, dal suo debutto del 2018, stiamo sia stato installato in circa 15.000 case Italiane. Per il 2023 prevediamo di triplicare le vendite di EV Chargers e grazie al nuovo piano triennale, basato su ingenti investimenti fatti negli anni passati, presenteremo al mercato una nuova gamma di prodotti sia per il settore residenziale sia per il settore commerciale e industriale e il nuovo inverter di stringa per applicazioni utility scale».

Quali sono queste novità?

«Nel residenziale Ingeteam proporrà un proprio pacchetto incluso di batterie al litio di ultima generazione per il quale abbiamo previsto di produrre circa 8.000 kit dedicati al solo mercato italiano. Per il settore commerciale e industriale sarà disponibile una nuova gamma di inverter ibridi e di stringa fino a 120 kW dedicata specificatamente ad applicazioni rooftop con o senza sistemi di accumulo. Per le applicazioni Utility scale il nuovo inverter di stringa da 350 kW sarà disponibile a partire dal secondo semestre 2023. Purtroppo, lo shortage dei materiali ha causato ritardi nella disponibilità di questo prodotto».



Oltre all'offerta di prodotti, avete iniziative particolari che rivolgerete ai vostri installatori?

«A supporto del nostro piano triennale, nel quale ci siamo posti l'obiettivo di raggiungere una quota di mercato tra il 10 ed il 15% nel settore residenziale e commerciale industriale, Ingeteam sta cercando di implementare la propria rete di partner installatori, grossisti e distributori specializzati sui quali canalizzare questo mercato. Abbiamo un ingente piano di investimenti in marketing e comunicazione che prevede la raccolta di potenziali clienti da trasferire alla nostra rete di partners oltre ad un piano di formazione dedicato alla stessa».

In che modo?

«Abbiamo un programma mirato per tutto il 2023. In più, stiamo rafforzando il rapporto con i distributori specializzati e con i grossisti. Abbiamo iniziato a lavorare con queste figure nel 2012, per poi rallentare nel momento in cui Ingeteam aveva deciso di crescere soprattutto sulla taglia utility. Tornando con più forza anche sulle piccole taglie, il rapporto con queste figure diventa fondamentale. Per cui, per chi fosse interessato, i nostri area managers saranno lieti di presentargli il nostro progetto dedicato ad installatori, distributori e grossisti».

INGETEA FORNISCE UN SISTEMA DI BATTERIE TRA I PIÙ GRANDI IN ITALIA E IN EUROPA. UNA VOLTA CONNESSO, QUESTO SISTEMA AVRÀ UNA CAPACITÀ DI STOCCAGGIO NOMINALE DI 340 MWH

«Per il prossimo triennio ci siamo posti l'obiettivo di raggiungere una quota di mercato in Italia tra il 10 ed il 15% nel settore residenziale, commerciale e industriale. Per questo stiamo cercando di implementare la nostra rete di partner installatori, grossisti e distributori specializzati»



COSÌ LE UTILITY CRESCONO NEL FV

ATTIVITÀ DI LEAD GENERATION, PACCHETTI CHIAVI IN MANO, SERVIZI E FORMAZIONE: ECCO L'OFFERTA DELLE PRINCIPALI UTILITY, CHE STANNO INVESTENDO NELL'AMPLIAMENTO DELLE RETI DI INSTALLATORI PER CONTINUARE A GUADAGNARE QUOTE DI MERCATO

DI MICHELE LOPRIORE

Da ormai qualche anno le principali utility attive in Italia nella fornitura di servizi di luce e gas hanno diversificato la propria attività rivolgendo maggiore attenzione al mondo del fotovoltaico e delle rinnovabili. Se almeno inizialmente per la maggior parte di questi grandi gruppi il solare era visto come un modo per acquisire nuovi clienti a cui rivolgere l'offerta di contratti per la fornitura di energia elettrica e gas, negli ultimi anni questo approccio è totalmente cambiato. Il fotovoltaico è oggi una vera e propria area strategica, attorno alla quale le utility hanno costruito modelli di business e azioni mirate per rispondere alla domanda di nuovi impianti in ambito residenziale e commerciale. La conferma arriva soprattutto dall'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi nel solare e negli interventi per il risparmio energetico.

Ma le principali utility intendono crescere ancora di più e guadagnare ulteriori quote di mercato nel fotovoltaico. Per raggiungere questo obiettivo, stanno investendo soprattutto nell'ampliamento della rete di installatori. Già negli ultimi anni il numero di partner con i quali le principali utility lavora è cresciuto in maniera significativa, in quantità e qualità. Ma potrebbe crescere ulteriormente.

Ci sono così utility che stanno studiando azioni promozionali rivolte agli installatori, in particolare modo sul fronte della fornitura di lead che consentirebbe loro di aprirsi a nuove opportunità di business.

Vediamo in che modo.

LA SPINTA DEL RESIDENZIALE

Nei primi sette mesi del 2022, in Italia le nuove installazioni di potenza fino a 12 kW hanno totalizzato 456 MW, con un incremento del 158%. Tra le principali ragioni da attribuire a questo incremento va sicuramente sottolineata la spinta del Superbonus

che, nonostante i vari cambiamenti a livello normativo che spesso hanno bloccato cantieri e creato non poche difficoltà, ha garantito una crescita costante delle nuove installazioni. E anche le grandi utility ne hanno beneficiato. Qualche esempio: nel 2021 E.ON aveva realizzato in Italia oltre 3mila installazioni fotovoltaiche, con una crescita del 76%, e venduto 17mila soluzioni smart, tra cui sistemi di accumulo, solare termico, caldaie ad alta efficienza, pompe di calore e wall box. Grazie al Superbonus, quest'anno Sorigen ha quadruplicato le nuove installazioni. E ancora Iren, nel periodo compreso tra agosto 2021 e agosto 2022, ha realizzato 1.000 impianti fotovoltaici in ambito residenziale, per un totale di 5,6 MWp. Gli incentivi per le agevolazioni sui lavori di ristrutturazione e riqualificazione energetica hanno quindi generato una domanda significativa di nuove realizzazioni. In questo scenario, le utility hanno saputo cavalcare la domanda di nuovi impianti di taglia residenziale grazie alla loro capacità



gruppo ha incontrato alcune difficoltà in quanto il Superbonus ha assorbito una fetta importante di operatori.

«Crediamo che la forza lavoro non sia adeguata, in termini numerici, per poter rispondere in maniera tempestiva all'aumento della domanda delle nuove installazioni», spiega Luca Conti, chief operating officer di E.ON Italia. «Ma oggi è complicato trovare persone disponibili a lavorare in questo settore».

Lorenzo Sessa, head of marketing, communication and innovative products di Iren Luce Gas e Servizi, ha aggiunto: «Per il 2023 prevediamo di raddoppiare la nuova potenza fotovoltaica installata rispetto al 2022. Potremmo fare molto di più perché la domanda è alta, ma al momento contiamo su una rete di 100 installatori che coprono soprattutto il nord ovest e non sempre è possibile, ad esempio, rispondere alla domanda di nuovi impianti in tutta Italia. Continueremo comunque a investire in nuove risorse per diventare il più capillari possibili a livello nazionale».

PIANIFICAZIONI SU BASE ANNUA

Cosa offrono e cosa chiedono le utility ai propri installatori quando inizia una nuova collaborazione?

In questi anni le principali utility hanno siglato accordi quadro con gli installatori con uno sguardo parti-colare, innanzitutto, alle condizioni economiche e alle modalità di collaborazione alla base della loro partnership. In molti casi non viene richiesta all'installatore una fee di ingresso: l'utility remunera l'operatore in base alla tipologia di intervento e a prezzi di mercato. «In un momento in cui i prezzi si sono gonfiati sia per i rincari sulle materie prime sia per l'effetto Superbonus», commenta Lorenzo Sessa di Iren, «le condizioni economiche diventano fondamentali per poter lavorare in maniera stabile con i nuovi partner. Una volta definiti questi aspetti, parte un iter formativo che ci consente di illustrare ai nuovi installatori in che modo Iren opera sul mercato, quali sono i prodotti in gamma e i servizi. A questo punto vengono pianificati gli interventi che l'installatore dovrà eseguire».

finanziaria, in particolare in relazione alla gestione della cessione del credito e dello sconto in fattura, ma soprattutto grazie agli investimenti in attività di comunicazione e di marketing che sono riuscite ad avvicinare il grande pubblico ai temi delle energie pulite.

CAMPAGNE DI RECRUITMENT PER CRESCERE

Come spiegato poco fa, le utility intendono investire ulteriormente sulla propria rete di installatori che, in questi ultimi mesi, si è rivelata inadeguata, in termini numerici, di fronte alla mole di lavoro che il Super-bonus ha generato. E le attività di recruitment si fanno ancora più difficili e complesse. Quest'anno, ad esempio, E.ON ha lanciato un programma di recruitment dedicato agli installatori fotovoltaici e termo-tecnici. 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 esclusivamente sull'installazione di prodotti e soluzioni rimanendo l'unico riferimento per il cliente. Nonostante i plus legati a questa campagna di recruitment, il

L'inverter già pronto per l'accumulo

MIN TL-XH, la soluzione smart, innovativa e altamente efficiente della Serie XH di Growatt. Allo stesso costo di un inverter tradizionale, il MIN TL-XH, grazie alla tecnologia Battery Ready, consente di installare un impianto FV già pronto per essere connesso alle batterie compatibili come le ARK XH, che possono essere integrate in un secondo momento, senza apportare modifiche all'impianto, garantendo quindi un notevole risparmio.

GROWATT
www.growatt.it ITALIA



TARGET: IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE

INSTALLATORI PARTNER NEL 2022: OLTRE 100

OFFERTA:

- Impianti fotovoltaici chiavi in mano per residenziale e commerciale
- Sistemi di accumulo
- Colonnine di ricarica
- Pompe di calore e climatizzazione
- Interventi di relamping

SERVIZI PER GLI INSTALLATORI:

- Gestione pratiche burocratiche per Superbonus e cessione del credito
- Formazione costante su prodotti e normative con la E.ON Academy, con cicli formativi di circa 100 ore ciascuno
- Servizi post vendita

“CONTINUA LA CAMPAGNA DI RECRUITMENT”

Luca Conti, Coo di E.ON Italia



«Dopo le acquisizioni di Super Solar e C.D.N.E. abbiamo deciso di integrare progressivamente i partner installatori delle due aziende per essere ancora più strutturati e capillari in Italia. Questo processo è stato progressivo, ha richiesto notevoli sforzi finanziari ma ci consente oggi di avere a disposizione una rete di partner che lavorano in esclusiva per E.ON. Grazie a questa rete abbiamo installato, in un solo anno, 3mila nuovi impianti fotovoltaici, con una crescita del 76% rispetto al 2020. Prevediamo di continuare a crescere anche grazie alle

installazioni di taglia commerciale e industriale.

Crediamo tuttavia che la forza lavoro che abbiamo già coinvolto non sia adeguata per poter rispondere in maniera tempestiva all'aumento della domanda delle nuove installazioni. Abbiamo avviato una campagna di recruitment ma è complicato trovare persone disponibili a lavorare in questo settore».



TARGET: IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE

INSTALLATORI PARTNER NEL 2022: 100

OFFERTA:

- Impianti fotovoltaici chiavi in mano per residenziale e comunità energetiche
- Sistemi di accumulo
- Colonnine di ricarica
- Pompe di calore e climatizzazione

SERVIZI PER GLI INSTALLATORI:

- Lead generation
- Gestione pratiche burocratiche per Superbonus e cessione del credito
- Formazione costante su prodotti e normative
- Servizi post vendita

“PUNTIAMO AL RADDOPPIO DI INSTALLAZIONI FV NEL 2023”

Lorenzo Sessa, head of marketing, communication and innovative products di Iren Luce Gas e Servizi



«Nel periodo compreso tra agosto 2021 e agosto 2022, abbiamo realizzato 1.000 impianti fotovoltaici in ambito residenziale, per un totale di 5,6 MWp. Per il 2023 prevediamo di raddoppiare la nuova potenza fotovoltaica installata rispetto al 2022 grazie non solo al segmento delle case unifamiliari, ma anche al potenziale delle comunità energetiche che ci aprirà al mondo dei condomini. Potremmo fare molto di più: la domanda di nuovi impianti fotovoltaici è molto alta, ma al momento contiamo su una

rete di 100 installatori che copre soprattutto il nord ovest e non sempre è possibile, ad esempio, rispondere alla domanda di nuovi impianti nel centro sud. Continueremo comunque a investire in nuove risorse per diventare più capillari in tutta Italia.

Stiamo sviluppando infatti partnership al centro sud dove ci muoviamo con una nostra consociata. Grazie alla loro rete commerciale, raccogliamo molto interesse. Per rispondere alla domanda di nuovi impianti abbiamo inoltre aumentato gli approvvigionamenti, ampliando logistica e magazzino, e allargato la gamma di prodotti tra cui moduli, inverter e sistemi di storage».

E in un periodo caratterizzato da un forte aumento della domanda, è chiaro come gli interventi richiedano agli installatori gran parte del loro tempo. Molte di queste figure lavorano quindi con rapporti di esclusiva con le utility. Ma non tutte. L'esclusiva non è infatti una prerogativa dell'accordo di collaborazione.

«L'80% dei nostri installatori lavora in esclusiva con E.ON», spiega Luca Conti, «mentre il 20% fa riferimento a una piccola quota di installatori che, pur non lavorando esclusivamente per E.ON, ci aiuta a saturare le richieste a cui i nostri partner non possono rispondere. Sono per lo più elettricisti o impiantisti».

LEAD GENERATION

Quali sono gli altri elementi fondamentali dell'offerta? Attività di lead generation, campagne promozionali sui principali mass media e arricchimento della proposta nell'ambito delle tecnologie per il risparmio energetico alla fornitura di servizi oggi necessari per semplificare il lavoro degli installatori sono gli ingredienti grazie ai quali le utility si stanno facendo strada per ritagliarsi un ruolo di primo piano nel mercato del fotovoltaico italiano. Restando sempre sul segmento residenziale, le utility fanno leva sulla base di clienti a cui offrono già servizi di luce e gas per proporre interventi di riqualificazione energetica. Una volta ottenuto il contatto, l'azienda lo inoltra all'installatore offrendogli pacchetti di prodotti e servizi e affiancandogli figure che possano supportarlo nella progettazione, vendita e manutenzione. Non solo: le utility stanno offrendo, soprattutto nel caso di interventi legati al Superbonus, anche servizi tra cui gestione delle pratiche burocratiche, per sollevare l'installatore da ogni difficoltà che potrebbe incontrare nei lunghi iter.

«Oggi la nostra rete conta 120 installatori partner ai quali forniamo lead», spiega Mario Mauri, sales director di Sorgenia. «Stiamo inoltre creando le giuste condizioni affinché queste figure possano crescere e possano specializzarsi sempre di più, con assistenza, formazione e una quantità importante di commesse programmate nel tempo».

Lorenzo Sessa di Iren Mercato ha aggiunto: «Fornire lead ai nostri installatori è fondamentale. Iren ha una rete di oltre 2 milioni di clienti ai quali già offre servizi di luce e gas, e canali che ci permettono di acquisire oltre 400mila nuovi clienti su base annua, attraverso ad esempio attività via web, sportelli e attività door to door. Ad oggi, un cliente su quattro ha chiesto a Iren interventi di riqualificazione energetica, e il trend per i prossimi anni è più che positivo. Il che si traduce in grandi opportunità di business per i nostri installatori, che dovranno gestire una mole importante di commesse dovendo però pensare esclusivamente all'installazione. A tutto il resto ci pensiamo noi».

AMPLIAMENTO DI GAMMA E SERVIZI

Oltre alla scarsa disponibilità di forza lavoro, anche le principali utility hanno dovuto fare i conti con il fenomeno di shortage delle materie prime che hanno avuto un forte impatto sulle tecnologie del solare e del risparmio energetico. Per affrontare questa problematica e per garantire sempre disponibilità di prodotto, le utility hanno quindi deciso di ampliare la propria offerta, siglando nuovi accordi con i produttori e con il canale dei grossisti di materiale elettrico.

Non solo: le principali utility hanno cambiato i tempi di pianificazione e ampliato le aree a magazzino. Oltre ai prodotti, negli ultimi anni c'è stata una vera e propria evoluzione dei servizi offerti.

Ad esempio, per gestire la domanda legata al Superbonus e alla cessione del credito, le principali utility si sono fatte carico di tutto ciò che concerne la gestione delle pratiche burocratiche. Ci sono poi anche servizi per aiutare i privati ad accedere ai finanziamenti per l'installazione di impianti fotovoltaici.

A inizio anno, ad esempio, Sorgenia aveva siglato una partnership con Smartika, piattaforma digitale del gruppo Sella per gestire i prestiti tra i privati. Grazie a questo accordo, i clienti di Sorgenia che intendono realizzare impianti fotovoltaici sulle proprie case e interventi di efficientamento energetico



potranno accedere ai finanziamenti della community online. E ancora, le principali utility stanno affiancando gli installatori partner con figure interne, tra cui tecnici, che possono seguirli in tutte le fasi di installazione, dal pre sales fino alla gestione e manutenzione degli impianti. È chiaro che con tutti questi plus offerti, l'installatore dovrà esclusivamente

pensare alla posa degli impianti. Ricevere tutti gli strumenti per lavorare tanto e bene nel mondo del fotovoltaico e del risparmio energetico è sicuramente uno degli aspetti che sta spingendo gli installatori a creare collaborazioni sempre più serrate con le utility. E le opportunità vanno oltre il residenziale.

IMPIANTI DI MEDIA TAGLIA

Non c'è solo infatti il residenziale nei radar delle utility. Il successo dei segmenti commerciale e industriale ha aperto a nuove opportunità di business e allargato la platea di aziende con le quali le utility hanno iniziato a lavorare. I principali gruppi hanno infatti stretto accordi con EPC e sviluppatori per ritagliarsi spazi importanti anche nel segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale.

Edison Next, società del Gruppo Edison, sta affiancando le grandi aziende dell'industria e del terziario in tutte le attività, dalla progettazione e realizzazione fino alla gestione degli impianti solari, sostenen-

done l'investimento e vendendo al cliente l'energia elettrica prodotta ad una tariffa scontata rispetto al valore di mercato. Edison Next installa impianti solari a terra, sulle coperture degli edifici o su pensilina, assicurando soluzioni su misura e puntando su tecnologie performanti e affidabili.

Sorgenia, invece, non solo offre lead ai propri EPC partner, ma anche servizi finanziari per semplificare sempre di più l'investimento iniziale. Questo perché il gruppo vuole superare la logica dell'impianto chiavi in mano, e puntare a meccanismi tra cui PPA e comunità energetiche per valorizzare ancora di più l'energia prodotta e consumata. Insomma, le utility stanno studiando modelli differenti rispetto a quelli offerti in ambito residenziale, stanno lavorando con soggetti diversi, ma con un obiettivo comune: diventare protagoniste della transizione energetica cercando di coprire ogni segmento di mercato. E per farlo, si stanno appoggiando a reti di installatori ed EPC offrendo loro gamme complete e servizi. ☀️



TARGET: IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE

INSTALLATORI PARTNER NEL 2022: NETWORK DI OLTRE 120 INSTALLATORI CON COPERTURA DEL TERRITORIO NAZIONALE

OFFERTA:

- Impianti fotovoltaici chiavi in mano
- Sistemi di accumulo
- Colonnine di ricarica
- Pompe di calore
- Servizi per le comunità energetiche e PPA

SERVIZI PER GLI INSTALLATORI:

- Lead generation
- Gestione pratiche burocratiche per Ecobonus e cessione del credito
- Formazione costante
- Team tecnici dedicati
- Servizi finanziari per gli impianti commerciali e industriali

"NEL 2022 QUADRUPPLICATE LE NUOVE INSTALLAZIONI FV"

Mario Mauri, Sales & Greentech Director di Sorgenia



«Sulla scia della crescita già registrata nel 2021 rispetto all'anno precedente, anche nel 2022 le nuove installazioni in ambito residenziale sono più

che quadruplicate. Anche per il 2023 prevediamo un incremento delle nostre attività conseguente al crescente trend di elettrificazione delle abitazioni. Osserviamo anche una sempre maggiore domanda di sistemi di storage, spesso associati a dispositivi di ricarica delle auto elettriche. Registriamo un fenomeno di crescita analogo in ambito commerciale e industriale, spesso associato a nuovi e più innovativi modelli di business come, per esempio, forniture di energia elettrica con modalità PPA. Oggi lavoriamo con oltre 120 installatori partner, dislocati sul tutto il territorio nazionale e abbiamo creato le giuste condizioni affinché queste figure possano crescere e specializzarsi sempre di più, con assistenza, formazione e una quantità importante di commesse programmate nel tempo. Il nostro approccio passa anche attraverso partnership con istituti finanziari che mettono i nostri clienti nelle migliori condizioni economiche per realizzare il proprio impianto».



SUNOVA SOLAR

Leading one-stop PV Supplier



HI-KILO
SS-410-54MDH

410 W **21.0 %**
Massimo potenza fino a Massima efficienza

182 mm
Dimensione cella

1722 x 1134 x 30 mm



Sunova All-in-One ESS
5KW inverter +
Batterie fino a 20.4 kWh

LA SCELTA MIGLIORE PER IL FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE

 **25 ANNI DI GARANZIA PER MODULI FOTOVOLTAICI**

 **CHIP FORNITO DA CATL ALTA QUALITÀ GARANTITA**

 **SOLUZIONE COMPLETA PER INSTALLAZIONE A USO RESIDENZIALE**

 **PRONTA CONSEGNA DA MAGAZZINO ITALIANO**

KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

Nov 08th - 11th 2022
BOOTH NO. 135

+39 3463050642

www.sunova-solar.com gioia.xiao@sunova-solar.com

E RICARICA

diventa magazine

per accompagnarti ancora di più dentro
un nuovo business in rapida crescita

Inchieste, Approfondimenti
e interviste, Focus prodotti
e tecnologie, Numeri, dati
e analisi di mercato



7° ANNO
E-RICARICA | MAGGIO/GIUGNO 2022

AC-DC: a ogni veicolo la sua ricarica

I TRENTI FOTOGRAFANO IL BUSINESS (DAS) TRIPPLICATO NEGLI ULTIMI
DUE ANNI CHE PER ALDANI PRODOTTORI ARRIVA A VALERE L'80% DELLE
VENDITE DI SISTEMI DI RICARICA IN ITALIA E 70% DELLE E-DRIVER NE
POSSEDE. DA UNA DIFFERENZA DI UTILIZZARLA COME UNICO CHARGING
POINT NEL 30% DEI CASI MENTRE PER IL FUTURO, LE STIME INDICANO
IN INSTALLATO A OLTRE 32 MILIONI NEL NOSTRO PAESE ENTRO IL 2030

DI ANTONIO MARGHERITI

Come non essere perplesso?
Il mercato è in forte crescita
e la domanda è in costante
aumento. Ma non è tutto
così semplice. Le aziende
che vogliono entrare in
questo mercato devono
essere pronte a affrontare
una serie di sfide. In primo
luogo, c'è la mancanza di
standard. In secondo luogo,
c'è la mancanza di dati.
In terzo luogo, c'è la
mancanza di infrastrutture.
In quarto luogo, c'è la
mancanza di competenze.
In quinto luogo, c'è la
mancanza di capitali.
In sesto luogo, c'è la
mancanza di clienti.
In settimo luogo, c'è la
mancanza di servizi.
In ottavo luogo, c'è la
mancanza di supporto.
In nono luogo, c'è la
mancanza di marketing.
In decimo luogo, c'è la
mancanza di ricerca e
sviluppo.

Di costi e di crudi

Da come si comportano i prezzi dei materiali
e dei componenti, fino a come si comportano
i prezzi dei servizi, tutti questi fattori
influiranno sui costi finali dei prodotti.

A PROPOSITO DI RICARICHE...

Il mercato delle ricariche è in forte crescita
e si prevede che continuerà a crescere
per molti anni. Questo è dovuto
alla crescente diffusione delle
veicoli elettrici e alla necessità
di infrastrutture di ricarica.

Se sei un lettore di Solare B2B
iscriviti per ricevere gratuitamente
il magazine e-ricarica inquadrando
il QR code o cliccando sopra



EDITORIALE
FARLASTRADA

Editore: Editoriale Farlastrada srl -
Redazione: Via Martiri della Libertà,
28 - 20833 Giussano (MB)
Tel. 0362/332160 - Mail:
redazione@e-ricarica.it - Sito:
www.e-ricarica.it

Focus su wall box, colonnine
e infrastrutture: il mondo
dell'ev-charging raccontato,
spiegato e vissuto





IN VIGORE IL MODELLO UNICO SEMPLIFICATO PER GLI IMPIANTI FINO A 200 KWP

IL MINISTERO DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA HA ESTESO LO STRUMENTO SINORA PREVISTO PER LE INSTALLAZIONI FINO A 50 KWP, CON L'OBIETTIVO DI SEMPLIFICARE GLI ITER AUTORIZZATIVI E FAVORIRE LE NUOVE INSTALLAZIONI DI TAGLIA COMMERCIALE

DI GIANLUIGI **TORCHIANI**

Come noto, i piani nazionali di transizione energetica (a partire dal Pniec) hanno fatto del fotovoltaico la tecnologia protagonista della decarbonizzazione del Paese. Tanto che nei prossimi anni, per centrare obiettivi e target europei, il solare dovrebbe crescere come non mai, al ritmo di diversi GW di nuove installazioni l'anno. Una corsa che, sinora, il fotovoltaico nazionale non è mai stato in grado di compiere (se non ai tempi oramai irripetibili del Conto Energia) per ragioni non certo ambientali e tecnologiche (l'irraggiamento medio dell'Italia ha pochi rivali nel mondo), ma autorizzative. La realizzazione di impianti fotovoltaici, anche di dimensioni non estremamente rilevanti, è stata complicata infatti dalla tortuosità dei meccanismi regolatori, dalle ingerenze degli enti pubblici (a partire dalle Soprintendenze) e dal numero di carte e di anni necessari per la realizzazione. Un ostacolo perfettamente noto agli operatori e agli addetti ai lavori e che, finalmente, anche le istituzioni si sono prese la briga di affrontare. In particolare il decreto Energia voluto la scorsa primavera dal Governo Draghi si era posto l'obiettivo - così come promesso da tanti precedenti provvedimenti - di rendere più semplici i provvedimenti autorizzativi per le fonti rinnovabili. La prepotente crisi energetica in atto ha però spinto a rendere più concrete queste intenzioni, in particolare attraverso l'estensione agli impianti di potenza fino a 200 kWp dello strumento del modello unico semplificato, finora previsto soltanto per gli impianti fotovoltaici fino a 50 kWp. Parliamo dunque di impianti non certo utility scale ma comunque di una certa dimensione, installabili presso tetti e coperture di grandi aziende. Un segmento di mercato, per larga parte ancora inespresso, che è senza dubbio chiamato a giocare un ruolo decisivo nella corsa del fotovoltaico nazionale da qui al 2030.

IN VIGORE DA SETTEMBRE

Il modello unico semplificato è definitivamente entrato in vigore lo scorso 7 settembre con la firma, da parte del ministro della Transizione Ecologica, Roberto Cingolani, di un apposito decreto con allegato il nuovo modello e le modalità di utilizzo. Il modello unico, dunque, sostituisce tutte le procedure e le autorizzazioni necessarie all'installazione degli impianti sino a



200 kWp. Cerchiamo quindi di comprendere il funzionamento della nuova disposizione. Innanzitutto identificando esattamente l'ambito di applicazione: nel decreto si legge che il modello unico semplificato deve essere utilizzato per la realizzazione, la modifica, il potenziamento, la connessione e l'esercizio degli impianti fotovoltaici su edifici o strutture e manufatti fuori terra diversi dagli edifici. Impianti che devono però possedere le seguenti caratteristiche: devono avere, come detto, potenza nominale non superiore a 200 kWp; devono essere ubicati presso clienti finali già dotati di punti di prelievo attivi e per cui siano necessari interventi attraverso lavori semplici di realizzazione, modifica o sostituzione di impianti preesistenti e per la connessione del gestore di rete. Devono inoltre essere soggetti a richiesta di ritiro dell'energia elettrica da parte del GSE, ivi incluso il ritiro dedicato, o comunque devono cedere l'elettricità prodotta al mercato mediante sottoscrizione di un contratto di dispacciamento con una controparte diversa dal GSE. C'è però un'eccezione importante: il modello unico non si applica all'installazione di impianti solari fotovoltaici installati in aree o su immobili su cui è apposto vincolo paesaggistico (art. 136, comma 1, lettere b) e c) del Codice dei beni culturali e del paesaggio) ad eccezione del caso in cui i pannelli vengano "integrati nelle coperture" e non siano "visibili dagli spazi pubblici esterni e dai punti di vista panoramici ovvero nel caso in cui i manti delle coperture siano realizzati in materiali della tradizione locale".

MODALITÀ DI COMPILAZIONE

Ma cosa c'è dentro il modello unico e come bisogna compilarlo? Il modello è costituito da una parte I dove devono essere inseriti i dati da fornire prima dell'inizio dei lavori e da una parte II nella quale devono essere trascritti i dati da fornire a fine lavori. Una volta effettuata la compilazione, il soggetto richiedente trasmette, in via informatica, il modello unico semplificato al proprio gestore di rete. Il gestore di rete provvederà, quindi, ad effettuare le verifiche previste, secondo le modalità definite da Arera, e, in assenza di impedimenti, ad avviare automaticamente l'iter di connessione alla rete. Più nel dettaglio, il gestore di rete, secondo modalità definite da Arera, deve verificare che:

- a) la domanda sia compatibile con le condizioni previste, dandone comunicazione al soggetto richiedente;
- b) per l'impianto siano previsti lavori semplici per la connessione, come definiti nel Tica.

Come accennato in precedenza, in caso di esito positivo delle verifiche, la presentazione della parte del modello unico comporta l'avvio automatico dell'iter di connessione e non è prevista l'emissione del preventivo per la connessione. In tal caso, il gestore informa il soggetto richiedente e provvede a:

- a) inviare copia del modello unico al Comune;
- b) caricare i dati dell'impianto sul portale Gaudi di Terna S.p.A. (nel seguito: "Gaudi");
- c) inviare copia del modello unico al GSE;
- d) addebitare al soggetto richiedente gli oneri per la connessione;
- e) inviare copia delle ricevute delle comunicazioni di cui alle lettere a), b) e c) al soggetto richiedente;
- f) inviare i dati dell'impianto alla Regione o alla Provincia autonoma, tramite PEC, qualora richiesto.

Infine è da rilevare come GSE, Terna, le Regioni, le Province autonome e i Comuni possono stipulare accordi con i gestori di rete per stabilire protocolli semplificati e agevolare lo scambio dei dati presenti nel modello unico.

Il soggetto richiedente resta in ogni caso obbligato a mettere a disposizione le informazioni e la documentazione eventualmente richieste dai soggetti deputati al controllo sulla veridicità delle dichiarazioni rese con il modello unico. Il decreto ministeriale prevede, infine, che il gestore di rete fornisca al soggetto richiedente, anche tramite il proprio sito internet, un vademecum informativo che elenchi gli adempimenti cui è tenuto il richiedente stesso durante la fase di esercizio dell'impianto e che indichi i soggetti e i relativi riferimenti, cui si rivolge per le varie evenienze che possono realizzarsi nel corso della vita dell'impianto. In definitiva, le disposizioni sul modello unico dovrebbero permettere di abbattere drasticamente i tempi per installare un impianto fino a 200 kWp, tanto da essere state definite dal ministro Cingolani come un passaggio chiave per lo sviluppo delle rinnovabili nel nostro Paese.



IL TESTO DEL DECRETO

RIPORTIAMO UN ESTRATTO DEL DOCUMENTO PUBBLICATO A SETTEMBRE DAL MINISTERO DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA

Art. 1 (Finalità e oggetto)

1. Il presente decreto definisce le condizioni e le modalità per l'applicazione del modello unico semplificato di cui al decreto del Ministro dello sviluppo economico 19 maggio 2015 agli impianti solari fotovoltaici su edifici o su strutture e manufatti fuori terra diversi dagli edifici, nonché nelle relative pertinenze, di potenza nominale complessiva fino a 200 kW, realizzati ai sensi dell'articolo 7-bis, comma 5, del decreto legislativo 3 marzo 2011, n. 28.

2. Sono esclusi dall'ambito di applicazione del presente decreto gli impianti solari fotovoltaici installati in aree o su immobili di cui all'articolo 136, comma 1, lettere b) e c), del decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42, individuati mediante apposito provvedimento amministrativo ai sensi degli articoli da 138 a 141 del medesimo decreto e fermo restando quanto previsto agli articoli 21 e 157 dello stesso. Ai sensi dell'articolo 7-bis, comma 5, terzo periodo, del decreto legislativo n. 28/2011, rientrano nell'ambito di applicazione del presente decreto gli impianti solari fotovoltaici realizzati in aree o immobili vincolati ai sensi dell'articolo 136, comma 1, lettera c), del decreto legislativo n. 42 del 2004, nel caso in cui i pannelli siano integrati nelle coperture e non visibili dagli spazi pubblici esterni e dai punti di vista panoramici ovvero nel caso in cui i manti delle coperture siano realizzati in materiali della tradizione locale.

3. Per la realizzazione, la connessione e l'esercizio degli impianti di produzione di cui al comma 1 è approvato il modello unico di cui all'Allegato 1 (nel seguito: "Modello Unico"). L'Allegato 1 è costituito da una parte I recante i dati da fornire prima dell'inizio dei lavori e da una parte II con i dati da fornire alla fine dei lavori. Il Modello Unico reca almeno le seguenti informazioni:

a) i dati anagrafici del proprietario dell'immobile o del bene oggetto dell'intervento ovvero di chi abbia titolo per presentare il Modello Unico (nel seguito: "soggetto richiedente"), l'indirizzo dell'immobile o la collocazione del bene oggetto dell'intervento e la descrizione sommaria dell'intervento;

b) la dichiarazione del soggetto richiedente di essere in possesso della documentazione rilasciata dal progettista circa la conformità dell'intervento alle regole dell'arte e alle normative di settore;

c) i dati funzionali alla connessione e all'accesso al mercato da parte degli impianti di produzione di cui al comma 1.

Art. 2 (Campo di applicazione del Modello Unico)

1. Il Modello Unico è utilizzato per la realizzazione, la modifica, il potenziamento, la connessione e l'esercizio degli impianti di produzione di cui all'articolo 1, comma 1, che presentino tutte le seguenti caratteristiche:

a) ubicati presso clienti finali già dotati di punti di prelievo attivi e per i quali siano necessari interventi di realizzazione, modifica o sostituzione a regola d'arte dell'impianto per la connessione del gestore di rete eseguiti attraverso lavori semplici come definiti nel Tica ovvero secondo le modalità individuate dall'Arera nell'ambito del Tica, ai sensi dell'articolo 4, comma 3, lettera a);

b) aventi potenza nominale complessiva, al termine dell'intervento, non superiore a 200 kW. Ai fini di cui alla presente lettera, la potenza nominale è determinata dal minor valore tra la somma delle singole potenze nominali di ciascun modulo fotovoltaico facente parte del medesimo impianto, misurate alle condizioni STC (Standard Test Condition) e la potenza nominale del gruppo di conversione cc/aa, come definite dalle pertinenti norme del Comitato elettrotecnico italiano (CEI), espressa in chilowatt;

c) per i quali sia richiesto il ritiro dell'energia elettrica da parte del GSE, ivi incluso il ritiro dedicato di cui

all'articolo 13, comma 3, del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387, ovvero si opti per la cessione a mercato dell'energia elettrica mediante la sottoscrizione di un contratto di dispacciamento con una controparte diversa dal GSE.

Art. 3 (Modalità di trasmissione e lavorazione delle richieste inviate con Modello Unico)

1. Il soggetto richiedente compila e trasmette, in via informatica, al gestore di rete competente il Modello Unico.

2. Il soggetto richiedente, prima di iniziare i lavori, fornisce i dati indicati nella parte I del Modello Unico.

3. In fase di presentazione della parte I del Modello Unico e per le finalità di cui al comma 5, il soggetto richiedente prende visione e accetta le modalità e le condizioni contrattuali definite dal gestore di rete per la connessione e i relativi costi nel caso di lavori semplici, come definiti nel Tica.

4. Il gestore di rete, secondo modalità definite da Arera, verifica che:

a) la domanda sia compatibile con le condizioni di cui all'articolo 2, comma 1, lettere a), b) e c), dandone comunicazione al soggetto richiedente;

b) per l'impianto siano previsti lavori semplici per la connessione, come definiti nel Tica.

5. In caso di esito positivo delle verifiche di cui al comma 4, lettere a) e b), la presentazione della parte I del Modello Unico comporta l'avvio automatico dell'iter di connessione e non è prevista l'emissione del preventivo per la connessione. In tal caso, il gestore informa il soggetto richiedente e provvede a:

a) inviare copia del Modello Unico al Comune;

b) caricare i dati dell'impianto sul portale Gaudi di Terna S.p.A. (nel seguito: "Gaudi");

c) inviare copia del Modello Unico al GSE;

d) addebitare al soggetto richiedente gli oneri per la connessione, secondo quanto stabilito da Arera ai sensi dell'articolo 4;

e) inviare copia delle ricevute delle comunicazioni di cui alle lettere a), b) e c) al soggetto richiedente; f) inviare i dati dell'impianto alla Regione o alla Provincia autonoma, tramite PEC, qualora da questa richiesto ai sensi dell'articolo 4, comma 2.

6. Ferma restando la verifica positiva delle condizioni di cui al comma 4, lettera a), nel caso in cui sia accertata la necessità di lavori complessi per la connessione ai sensi del Tica, il gestore di rete ne dà informazione al soggetto richiedente, specificandone i motivi e procede a dar seguito all'iter di connessione secondo le disposizioni previste dall'Arera.

7. Nei casi di cui al comma 6, ai fini della connessione alla rete, sono rispettate le tempistiche e le modalità definite dall'Arera in materia di connessioni. In seguito all'accettazione del preventivo, il gestore di rete provvede comunque alle attività di cui al comma 5.

8. Terminati i lavori, il soggetto richiedente trasmette al gestore di rete la parte II del Modello Unico.

9. In fase di presentazione della parte II del Modello Unico, il soggetto richiedente prende visione e accetta:

a) il regolamento di esercizio;

b) il contratto per l'erogazione del servizio di ritiro dell'energia elettrica immessa in rete del GSE, fornito dal medesimo GSE e messo a disposizione dal gestore di rete.

10. A seguito del ricevimento della parte II del Modello Unico, il gestore di rete provvede a: a) inviarne copia al Comune, tramite PEC; b) inviarne copia al GSE per la richiesta del servizio di ritiro dell'energia elettrica immessa in rete da parte del GSE ovvero all'utente del dispacciamento diverso dal GSE nei casi di cessione dell'energia elettrica a mercato;

c) caricare sul portale Gaudi l'avvenuta entrata in esercizio, validando i dati definitivi dell'impianto;

d) addebitare l'eventuale saldo del corrispettivo di connessione;

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il documento completo



e) inviare copia delle ricevute delle suddette trasmissioni al soggetto richiedente.

11. Il soggetto richiedente resta in ogni caso obbligato a mettere a disposizione le informazioni e la documentazione

eventualmente richieste dai soggetti deputati al controllo sulla veridicità delle dichiarazioni rese con il Modello Unico.

Art. 4 (Compiti dei soggetti interessati)

1. In attuazione dell'articolo 3, i gestori di rete aggiornano i loro portali informatici, anche per consentire l'interoperabilità con gli altri soggetti interessati, secondo modalità e tempistiche definite da Arera ai sensi del comma 3.

2. Fatto salvo il comma 1, il GSE, Terna S.p.A., le Regioni, le Province autonome e i Comuni possono stipulare accordi con i gestori di rete per stabilire protocolli semplificati e agevolare lo scambio dei dati presenti nel Modello Unico.

3. L'Arera dà attuazione al presente decreto completando il contenuto informativo del Modello Unico dei dati di cui all'articolo 1, comma 3, lettera c), al fine di permettere la connessione degli impianti di produzione di energia elettrica, nonché definendo le condizioni tecnico-economiche per la connessione mediante l'utilizzo del Modello Unico stesso. A tal fine, entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto, l'Arera:

a) aggiorna i provvedimenti di propria competenza, identificando le tipologie dei lavori per la connessione degli impianti di produzione che possono rientrare nel perimetro di utilizzo del Modello Unico ulteriori rispetto alla fattispecie dei lavori semplici;

b) definisce un corrispettivo unico standard inclusivo dei costi per la connessione che i soggetti richiedenti sono tenuti a corrispondere ai gestori di rete in caso di esito positivo delle verifiche 6 di cui all'articolo 3, comma 4, lettere a) e b). L'importo del corrispettivo e le eventuali rate di cui è composto sono determinati in modo da riflettere il costo medio nazionale delle relative attività. Nel caso di importi complessivi superiori a 100 euro, su richiesta del richiedente, il corrispettivo può essere addebitato in due rate: la prima all'atto della comunicazione di cui all'articolo 3, comma 5, e la seconda all'atto della comunicazione di fine lavori;

c) aggiorna, anche avvalendosi del GSE, le informazioni e la documentazione strettamente necessarie in aggiunta a quelle già previste dal Modello Unico per le attività di propria competenza.

4. Il gestore di rete fornisce al soggetto richiedente, anche tramite il proprio sito internet, un vademecum informativo che elenchi gli adempimenti cui è tenuto il richiedente stesso durante la fase di esercizio dell'impianto e che indichi i soggetti, e i relativi riferimenti, cui si rivolge per le varie evenienze che possono realizzarsi nel corso della vita dell'impianto.

Art. 5 (Disposizioni transitorie)

1. Il decreto del Ministro dello sviluppo economico 19 maggio 2015 continua ad applicarsi fino alla data di adozione dei provvedimenti dell'Arera di cui all'articolo 4, comma 3.



SMALTIMENTO MODULI FV: LE ULTIME NOVITÀ DAL GSE

IL GESTORE HA PUBBLICATO UNA NUOVA VERSIONE DELLE ISTRUZIONI OPERATIVE PER LA GESTIONE DEL FINE VITA DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI NEGLI IMPIANTI INCENTIVATI. AMMESSE ANCHE LE INSTALLAZIONI CHE RIENTRANO NEL IV E NEL V CONTO ENERGIA, POSTICIPATI I TERMINI DI ADESIONE, AGGIORNATE LE QUOTE TRATTENUTE E FISSATA A 10 EURO A PANNELLO LA QUOTA DI GARANZIA

DI ALDO **CATTANEO**



Su indicazioni del ministero della Transizione Ecologica, lo scorso agosto il GSE ha pubblicato sul proprio sito internet una nuova versione delle istruzioni operative per la gestione del fine vita dei pannelli fotovoltaici negli impianti incentivati in Conto Energia.

Tra le novità contenute nel documento si possono evidenziare innanzitutto i nuovi termini per l'adesione al versamento della quota al GSE oppure ad un sistema collettivo. Infatti, mentre nelle precedenti istruzioni si era dato tempo fino al 30 aprile 2022 per attivare la garanzia del fine vita, nel nuovo documento il Gestore ha derogato questi termini all'ultimo trimestre del 2022. Sono concessi inoltre, per l'adesione, 14 anni dalla data di attivazione per gli impianti domestici e 10 anni per quelli professionali, inserendo in deroga fino al 31 dicembre 2022 tutti gli impianti installati precedentemente all'anno 2013.

C'è stato poi un aggiornamento delle quote trattenute, con il GSE che ha eguagliato il valore per gli impianti domestici, cioè quelli di potenza inferiore ai 10 kWp, fissato in precedenza a 12 euro per modulo, a quello degli impianti professionali, ovvero 10 euro per modulo. Cifra uguale, questa, al valore minimo per ogni modulo per l'attivazione della garanzia finanziaria per la gestione del fine vita degli impianti

Le novità delle nuove linee guida in pillole

NUOVI TERMINI PER L'ADESIONE

Mentre nelle precedenti istruzioni si era dato tempo fino al 30 aprile 2022 per attivare la garanzia del fine vita, il GSE ha derogato questi termini all'ultimo trimestre 2022.

AMPLIAMENTO DEI BENEFICIARI

Concedendo 14 anni dalla data di attivazione per gli impianti domestici e 10 anni per gli impianti professionali, inserendo in deroga fino al 31 dicembre 2022 tutti gli impianti installati precedentemente all'anno 2013, l'opzione adesso è esercitabile anche da parte dei titolari e dei gestori di impianti incentivati tramite il IV e il V Conto Energia.

ADEGUAMENTO QUOTE PER IL IV E IL V CONTO ENERGIA

In merito al punto precedente, è stato inoltre aggiornato l'Allegato 8.3 relativo alla Dichiarazione di partecipazione a un Sistema Collettivo, con una nuova sezione da compilare a cura del sistema collettivo stesso per confermare la correttezza degli

importi versati per l'esercizio dell'opzione. Per gli impianti che hanno già versato la garanzia finanziaria presso un sistema collettivo è necessario l'eventuale adeguamento delle quote.

AGGIORNAMENTO DELLE QUOTE TRATTENUTE

Il Gestore ha eguagliato il valore trattenuto per gli impianti domestici (precedentemente di 12 euro a modulo) a quello degli impianti professionali, ovvero 10 euro a modulo.

DEFINIZIONE DELL'IMPORTO PER LA GARANZIA FINANZIARIA

Il GSE ha fissato il valore minimo per l'attivazione della garanzia finanziaria per la gestione del fine vita degli impianti incentivati pari a 10 euro a modulo, ovvero lo stesso valore trattenuto cautelativamente dal GSE.

REVAMPING

È stata introdotta la possibilità di accedere alla restituzione della trattenuta del gestore anche nel caso di revamping del 50%.



Le tappe principali

Con la diffusione degli impianti fotovoltaici e il loro invecchiamento è nato il problema della gestione del loro fine vita. Per amministrare in modo corretto questo delicato processo pieno di insidie e costi, dal 12 aprile 2014 i pannelli fotovoltaici in Italia sono stati fatti rientrare nei Rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche (Raee) e quindi soggetti alle istruzioni operative previste per questa tipologia di rifiuti per procedere al corretto smaltimento.

Come per i classici elettrodomestici, anche per i moduli installati dopo il 12 aprile 2014 la copertura dei costi per il corretto smaltimento dei pannelli a fine vita è a carico dei produttori, i quali devono prestare garanzia finanziaria per la gestione dei moduli fotovoltaici a fine vita, iscrivendosi ad un sistema-consorzio autorizzato che garantisca il riciclo dei pannelli fotovoltaici utilizzati, al termine della vita utile degli stessi.

La normativa aveva introdotto anche la differenza tra pannelli fotovoltaici residenziali e professionali, in base alla potenza nominale dell'impianto, che comporta procedure di smaltimento diverse.

Per gli impianti relativi al I, II, III e parte del IV Conto Energia, quindi installati prima del 12 aprile 2014, è sorto il problema di trovare una copertura finanziaria per la gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici installati negli impianti incentivati. Il GSE ha deciso di ovviare al problema trattenendo una quota a garanzia finanziaria per questi impianti.

Il calcolo dell'importo trattenuto è complesso, ma per semplicità possiamo dire che la somma trattenuta per i pannelli domestici è pari a 12 euro a pannello e viene "congelata" in un'unica soluzione, nel quindicesimo anno di erogazione dell'incentivo previsto.

Per i moduli fotovoltaici professionali, invece, il GSE trattiene 10 euro per ogni pannello di cui si compone l'impianto, in modo frazionato dall'undicesimo al ventesimo anno di incentivazione.

Queste quote trattenute vengono restituite dal GSE una volta che l'impianto sarà correttamente smaltito e sarà inviata al gestore l'apposita dichiarazione di avvenuta consegna, firmata dal responsabile del centro di raccolta autorizzato.

A maggio 2021 il GSE aveva previsto che i proprietari degli impianti relativi al I, II, III e parte del IV Conto Energia, potevano registrare il contributo di fine vita Raee dei pannelli ai consorzi, in alternativa alla trattenuta delle quote dalle tariffe incentivanti da parte del GSE.

Dal 7 novembre del 2021, con il decreto legge n. 152, il Mite ha stabilito che la cifra che va versata a pannello sia in ogni caso almeno pari alla quota prevista dal GSE, sia che ci si appoggi a un consorzio sia che si scelga il gestore. Questa cosa venne confermata anche dalle linee guida dell'8 agosto del 2022, che allo stesso tempo hanno allargato la platea a tutto il IV e il V Conto Energia, equiparato gli impianti domestici con quelli professionali, introdotto la possibilità di restituzione della trattenuta anche nel caso di revamping del 50%, e infine spostato al 31 dicembre 2022 il termine per attivare la garanzia del fine vita.

incentivati. È stata inoltre introdotta la possibilità di accedere alla restituzione della trattenuta del gestore anche nel caso di revamping del 50%. Infine, per quanto riguarda le nuove tempistiche e modalità di partecipazione a un sistema collettivo per la gestione e lo smaltimento dei pannelli, in alternativa al trattenimento delle quote da parte del GSE, l'opzione adesso è esercitabile anche da parte dei titolari e dei gestori di impianti incentivati tramite il IV e il V Conto Energia.

In merito a quest'ultimo punto, è stato inoltre aggiornato l'Allegato 8.3 relativo alla "dichiarazione di partecipazione a un sistema": è stata creata una nuova sezione da compilare a cura del sistema collettivo stesso per confermare la correttezza degli importi versati per l'esercizio dell'opzione. Per gli impianti che hanno già versato la garanzia finanziaria presso un Sistema Collettivo è necessario l'eventuale adeguamento delle quote. «A nostro parere l'aspetto che ci preoccupa maggiormente è la retroattività», spiega Luca Fasolino, direttore del consorzio Ecoem.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere le nuove istruzioni operative del GSE



«Il GSE infatti richiede di adeguarsi alle nuove istruzioni anche ai soggetti che hanno precedentemente usufruito o attivato le garanzie finanziarie presso i consorzi accreditati. Parliamo di migliaia di utenti, soprattutto professionali, che si sono adoperati per rispettare i termini e gli adempimenti emanati in precedenza, ma che oggi si vedranno caricati di nuo-

SUNTECH

TOPCon

Cutting-edge technology



Excellent bifacial rate



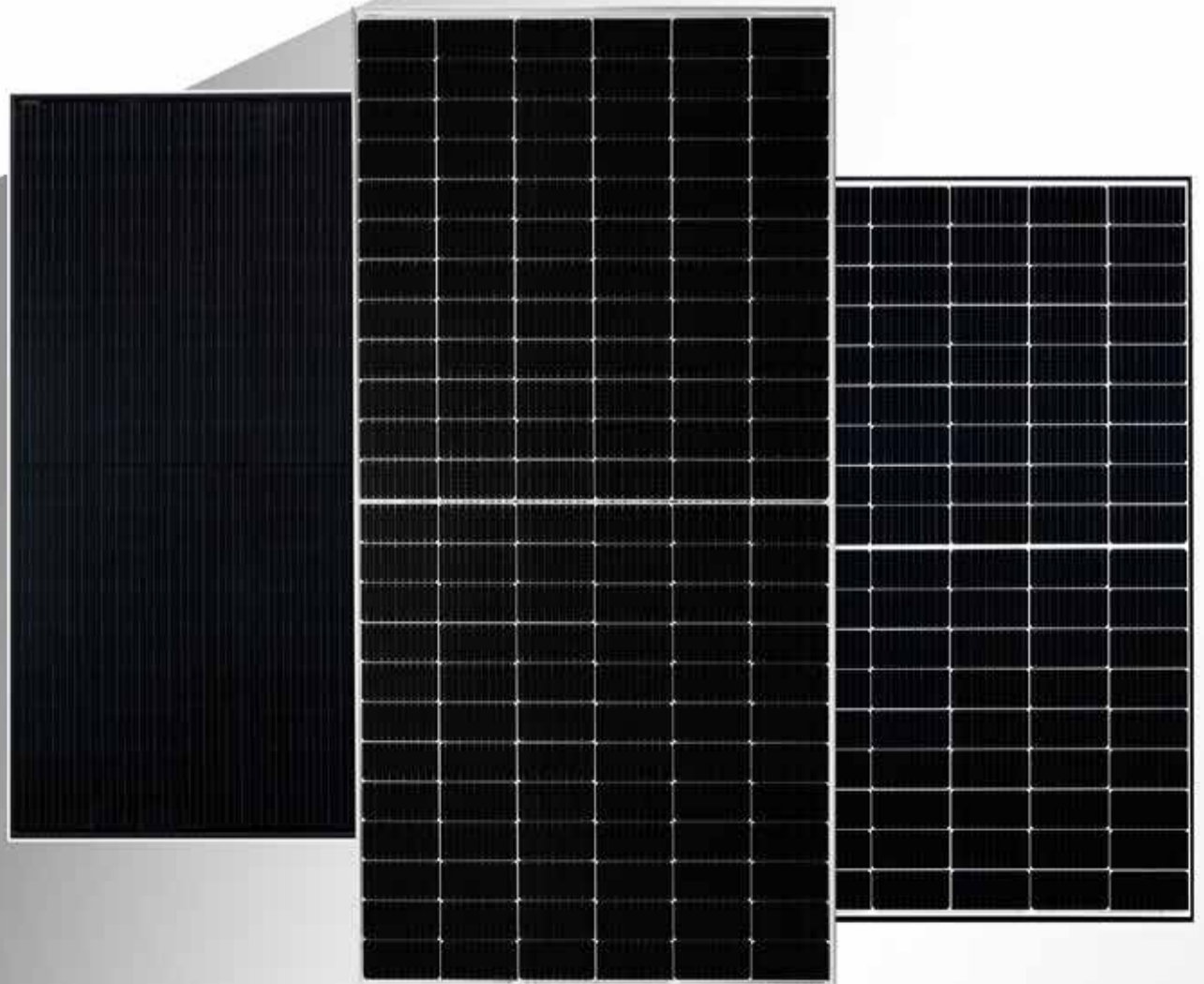
Lower temperature coefficient



Ultra-low attenuation



Lower system cost



**FASOLINO (ECOEM)****“Troppi aggiornamenti creano confusione”**

«Le istruzioni operative sono state aggiornate ben 3 volte negli ultimi 4 anni, creando non poca confusione ai soggetti responsabili di impianti fotovoltaici incentivati. A nostro parere l'aspetto che ci preoccupa maggiormente è la “retroattività”, il GSE infatti richiede di adeguarsi alle nuove istruzioni anche ai soggetti che hanno precedentemente usufruito o attivato le garanzie finanziarie presso i Consorzi accreditati. Parliamo di migliaia di utenti, soprattutto professionali che si sono adoperati per rispettare i termini e gli adempimenti emanati a suo tempo ma che oggi si vedranno caricati di nuovi oneri non pianificati. La platea è davvero ampia e dobbiamo considerare che molti soggetti responsabili negli ultimi anni hanno anche trasferito la proprietà dell'impianto, aggiungendo ad una difficoltà operativa anche una difficoltà oggettiva operando su scelte fatte e decise tempo addietro.

Nemmeno le tempistiche ci confortano, infatti nonostante le deroghe ai termini, oggi fissati al 31 dicembre 2022, queste non sono state accompagnate da una sufficiente campagna di informazione, generando un effetto sorpresa nei confronti degli utenti. Era probabilmente necessario divulgare quante più informazioni possibili proprio per preparare i soggetti responsabili a pianificare il percorso più adatto alla loro casistica, considerando anche le nuove scadenze davvero ravvicinate». Di positivo trovo che come già nella precedente versione, quella del 2021, alcuni aspetti erano stati chiariti, limitando i dubbi interpretativi di casistiche particolari. La nuova versione espone limpidamente casi esempi e scenari che aiutano gli operatori ad una miglior comprensione del testo. Credo che l'impatto più considerevole delle nuove linee è di sicuro sui responsabili o soggetti proprietari di impianti incentivati, questi infatti devono continuare ad aggiornarsi sugli adempimenti che incombono sul conto energia di cui beneficiano. La gestione del fine vita dei moduli è un argomento in cui sia il Mite che il GSE ritengono giustamente molto rilevante, oltre ad un effetto palesemente di tipo economico c'è anche una tematica di sicurezza ambientale in cui l'Italia è tra i Paesi che ripone una grande attenzione al monitoraggio e controllo».

**LUCA FASOLINO****DIRETTORE DI ECOEM**

vi oneri non pianificati. La platea è davvero ampia e dobbiamo considerare che molti soggetti responsabili negli ultimi anni hanno anche trasferito la proprietà dell'impianto, aggiungendo una difficoltà oggettiva a quella operativa, intervenendo su scelte fatte e decise tempo addietro».

GSE VS SISTEMI COLLETTIVI

Il nuovo documento ha confermato quanto era già emerso nel decreto legge n. 152 del 7 novembre 2021: nell'articolo 19 si stabiliva che i soggetti responsabili degli impianti fotovoltaici potevano prestare la garanzia finanziaria dei medesimi importi delle quote trattenute dal GSE nel trust di uno dei sistemi collettivi riconosciuti. Tali quote sono state fissate dalle ultime linee guida (quelle di agosto 2022) a 10 euro a modulo, ovvero lo stesso valore trattenuto cautelativamente dal Gestore. Un anno fa questo provvedimento era stato criticato perché, fissando un costo del servizio di smaltimento/recupero dei pannelli a fine vita ad una quota che fosse almeno pari alla trattenuta a garanzia dal GSE, sembrava si andasse a intaccare il principio della libera concorrenza: è molto improbabile che un soggetto responsabile scelga i sistemi collettivi dovendo sostenere costi identici se non addirittura più alti, e dovendo anticipare le somme nell'immediato rispetto alle trattenute rateali del GSE.

«La criticità non riguarda solo le ultime istruzioni operative», spiega Diego Arbizzoni, amministratore di Re Open. «L'errore è voler equiparare una garanzia finanziaria per la tutela dell'ambiente trattenuta dal GSE, ente terzo di emanazione del ministero dell'Ambiente, all'acquisto di un servizio sotto forma di adesione a un sistema collettivo privato. Inoltre, versare 10 euro a modulo tout court ad un sistema collettivo, anche se eventualmente rateizzato, è di per sé anti economico in quanto già oggi il costo di trattamento di un modulo è inferiore, e diminuirà ulteriormente. Si paga e si dimentica. Il GSE tutela il sistema e sprona i soggetti responsabili ad una corretta gestione del fine vita».

GLI ASPETTI POSITIVI

Secondo gli operatori, già nella precedente versione alcuni aspetti erano stati risolti, poiché chiariti i dubbi interpretativi di casistiche particolari. La nuova versione, però, espone ancor più limpidamente casi, esempi e scenari che aiutano chi opera nel settore o è toccato da questi temi ad una migliore comprensione del testo.

In particolare, uno degli aspetti positivi introdotti dal nuovo documento è la possibilità di restituzione della quota trattenuta anche nel caso di revamping del 50%.

«Avere abbassato la percentuale di pannelli sostituiti richiesta dal GSE» afferma Arbizzoni, «certamente incentiverà ancora di più i possessori di impianti datati a rinnovare, almeno in parte, la loro centrale fotovoltaica». Anche il fatto che, per attivare la garanzia del fine vita, il GSE abbia concesso 14 anni dalla data di attivazione per gli impianti domestici e 10 anni per gli impianti professionali, inserendo in deroga fino al 31 dicembre 2022 tutti gli impianti installati precedentemente all'anno 2013, può essere letto come un passaggio positivo. Tuttavia, anche su questo punto Luca Fasolino di Ecoem ha delle perplessità: «Nemmeno le tempistiche ci confortano, infatti, nonostante le deroghe ai termini, queste non sono state accompagnate da una sufficiente campagna di informazione, generando un effetto sorpresa nei confronti degli utenti. Era probabilmente necessario divulgare quante più informazioni possibili proprio per preparare i soggetti responsabili a pianificare il percorso più adatto alla loro casistica, considerando anche le nuove scadenze davvero ravvicinate».

RIUTILIZZO, UNA STRADA PERCORRIBILE?

Una lacuna che emerge dal documento del GSE è la mancata definizione di linee guida sul riuso e preparazione al riutilizzo di tutti i pannelli sostituiti per aver seguito una leggera perdita di efficienza che va ad incidere sul Conto Energia. In questo caso si genera un discreto numero di pannelli che, con processi e certificazioni rigorosi, potrebbero essere immessi sul mercato del riuso per i paesi emergenti. È anche

ARBIZZONI (RE OPEN)**“Si favorisce l'ammodernamento degli impianti”**

«Le criticità della normativa sullo smaltimento dei pannelli a fine vita non riguardano solo le ultime Istruzioni Operative, ma in generale al fatto di voler sostituire una garanzia trattenuta da un ente di emanazione del Ministero della Transizione Ecologica, con un balzello/tassa ambientale pagato anticipatamente ad un soggetto privato quale i sistemi collettivi la cui serietà e durata nel tempo sono da dimostrare. I sistemi collettivi sono soggetti senza scopo di lucro, incamerando l'eco contributo, si preconstituisce mercato per le proprie società di servizi con cui effettuano il servizio. Nello specifico mi lascia perplesso la richiesta dell'integrazione, anche per parte del IV e V Conto energia, ai soggetti responsabili e non ai produttori ai sensi della normativa Raee. Anche lo strumento del Trust, oltre ad essere indubbio in base all'ultima versione, è di per se stesso una falsa garanzia in quanto la storia ci insegna che a volte non vengono attivati. Inoltre, versare 10 euro per modulo tout court ad un sistema collettivo, anche se eventualmente rateizzato, è di per sé anti economico in quanto già oggi il costo di trattamento di un modulo è inferiore, e a tendere diminuirà ulteriormente. Si paga e si dimentica. Il GSE tutela il sistema creando una barriera alla vendita di moduli potenzialmente non funzionanti e allo stesso tempo sprona i soggetti responsabili ad una corretta gestione del fine vita. Positiva è invece l'introduzione della possibilità di restituzione della trattenuta anche nel caso di revamping del 50%; così come l'armonizzazione tra richiesta di versamento eco contributo e trattenuta GSE di 10 euro a modulo, prima ognuno poteva chiedere la cifra che voleva. Inoltre, in caso di vendita del pannello usato, rimane la trattenuta a garanzia visto che il destino dei moduli nel mercato del secondario non è ancora trasparente e regolato. Serve un maggiore controllo dei player, come ad esempio la verifica dell'iscrizione al CDC Raee e delle procedure: oggi nessuno verifica che i soldi vengano accantonati nel trust dei sistemi collettivi e che vengano investiti in base alla normativa, così come i flussi dei pannelli all'estero. Occorre una definizione di linee guida su riuso e preparazione al riutilizzo e allo stesso tempo privilegiare le filiere trasparenti e certificate di recupero».

**DIEGO ARBIZZONI****AMMINISTRATORE DI RE OPEN**



Consorzio E-Cycle: “Un'altra occasione persa per fare chiarezza”

A seguito della pubblicazione da parte del GSE delle Istruzioni Operative per la gestione del fine vita dei pannelli fotovoltaici degli impianti incentivati in Conto Energia, il Consorzio E-Cycle ha pubblicato la prima parte di un documento nel quale ha sollevato le sue perplessità sulle nuove linee guida stabilite dal Gestore. Ecco uno stralcio del documento:

In continuità con la L. 233/2021 di conversione del D.L. 152/2021, il 22 agosto il MiTE ha pubblicato il DD DG Economia circolare 54 con le Istruzioni Operative GSE per la gestione del fine vita dei pannelli fotovoltaici degli impianti incentivati in Conto Energia.

Si osservano importanti criticità, ne anticipiamo alcune

- Le Istruzioni Operative GSE indicano che la quota di 10 €/pannello trattenuta dal GSE, così come quella di pari valore imposta ai Consorzi per la registrazione dei pannelli fotovoltaici, comprende, per la copertura dei costi di fine vita, oltre la raccolta, il trasporto e il trattamento del pannello fotovoltaico, le attività di smontaggio.

Tale posizione non risulta compatibile con il quadro normativo di rango primario in quanto la disciplina comunitaria e quella nazionale, precisano che obblighi di finanziamento per la copertura finanziaria del fine vita dei moduli devono comprendere solo le attività di gestione di cui all'art. 183, c.1, lett. z), del D.Lgs. n.152/2006 s.m.i.: raccolta, trattamento, recupero e smaltimento

Si profila quindi un contrasto tra quanto previsto dalle norme di rango primario e quanto imposto dal GSE, che non potrà essere sanato con un semplice chiarimento sulle Istruzioni Operative e renderà claudicante la stessa copertura legislativa delle quote versate nei Trust dei sistemi collettivi

- Non si fa chiarezza sulla gestione delle somme relative ai pannelli registrati presso i Consorzi (con relativo versamento nei Trust) sostituiti e rivenduti all'estero in conformità alle disposizioni legislative di cui all'art. 21, c.3, D.Lgs. n. 49/2014.

Ricordiamo che i pannelli usati trasferiti in un altro Paese entrano nella sfera normativa del Paese di destinazione, sulla quale né il consorzio né il consorzio (venditore) possono incidere e/o riceverne notizia. In altre parole, verrebbe a mancare la finalità su cui si basa la disciplina comunitaria che determinerebbe il venir meno del presupposto sul quale si fonda il meccanismo legislativo della garanzia finanziaria istituita dal diritto comunitario e nazionale, con conseguenti e legittime richieste restitutorie da parte degli operatori che si trovano somme bloccate nei Trust e Sistemi Collettivi impossibilitati ad utilizzarle, se non rischiando l'appropriazione indebita.

Tutte le criticità sopra descritte sono state introdotte da parte del Consorzio E-Cycle nella riunione del 1° settembre con il Mite e sono in attesa di una formale e sostanziale soluzione.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il documento completo



vero che dietro questa pratica, sulla carta virtuosa, si nascondono però spesso attività illecite. E per questo motivo, se si vuole percorrere la strada del riuso, sarebbe auspicabile che Gestore e Ministero, o addirittura l'Unione europea, fornissero una regolamentazione precisa su questa materia.

L'IMPATTO SULLA FILIERA

Le nuove linee guida sembrano quindi impattare maggiormente sui responsabili o sui proprietari di impianti incentivati: questi, infatti, devono continuare ad aggiornarsi sugli adempimenti che incombono sul Conto Energia di cui beneficiano. In particolare, i proprietari degli impianti relativi IV e il V Conto Energia, che magari hanno già versato la garanzia finanziaria presso un sistema collettivo, potrebbero trovarsi a dover versare l'eventuale adeguamento delle quote (come dall'Allegato 8.3).

Anche gli stessi sistemi collettivi, fissato un valore al servizio almeno pari alla quota trattenuta dal GSE, dovranno adeguare le proprie attività: il provvedi-

mento sembrerebbe infatti minare libera concorrenza, poiché, dovendo tarare l'offerta del servizio su un valore prefissato, è presumibile che tutti gli operatori nazionali non possano usufruire delle loro economie interne, piuttosto che di fattori e parametri individuali, che consentono alle aziende di sviluppare l'offerta di un servizio come avviene normalmente in libero mercato.

È evidente che la gestione del fine vita dei moduli è un argomento che sia il Mite sia il GSE ritengono giustamente molto rilevante (da qui nasce il costante aggiornamento delle regole e delle linee guida). Infatti tutto il processo di corretto smaltimento, oltre ad avere un impatto palesemente di tipo economico con grandi interessi in gioco, tocca anche una tematica di estrema attualità: la salvaguardia ambientale.

Un processo che va certamente normato, anche in vista del crescente numero di impianti fotovoltaici che si avvicina al fine vita, che deve essere reso il meno complesso possibile, e soprattutto che necessiti controllo da chi ha l'autorità per farlo.



CONVENIENZA REVAMPING, REPOWERING



REVAMPING e REPOWERING sono temi ricorrenti negli ultimi anni tra imprenditori e aziende energivore.

La Eredi Maggi Impianti, a tal proposito, si è specializzata per offrire soluzioni su misura e personalizzate, seguendo ogni cliente dalla fase di consulenza alla consegna dei lavori. Un nostro team di professionisti supporterà la gestione dell'iter burocratico e della successiva manutenzione atta a garantire il massimo dell'efficienza energetica.

 **EREDIMAGGI**
impianti



Eredi Maggi Impianti srl
headquarters: Altamura - Bari (Puglia)
Tel/Fax: +39 080.3142376
info@eredimaggi.it - www.eredimaggi.it



Nelle foto: intervento di ammodernamento tecnologico e ripotenziamento su due parchi fotovoltaici ad inseguimento da 1 MWp cadauno in provincia di Bari

Risultato dell'intervento, da 1.2 mln/kWh a 2mln/kWh: +67% annuo

I prodotti utilizzati per questi impianti sono:

JA SOLAR

HUAWEI

CONTACT
ITALIA
SOLAR DIVISION



ARERA APRE SEMPRE PIÙ AD AUTOCONSUMO E COMUNITÀ ENERGETICHE

NEL DOCUMENTO PUBBLICATO AD AGOSTO DALL'AUTORITÀ CI SONO ALCUNE NOVITÀ CHE POTREBBERO OFFRIRE SLANCIO A CER E AUTOCONSUMO. ORA SI ATTENDE LA CONFERMA DELLA DELIBERA DEFINITIVA

DI EMILIO SANI



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



In data 2 Agosto 2022 Arera ha pubblicato il documento di consultazione 390/2022 (di seguito il "Documento") in materia di autoconsumo e comunità energetiche. Di seguito una rassegna delle nuove importanti opportunità che si apriranno se tali orientamenti saranno confermati dalla Delibera definitiva.

AUTOCONSUMO ATTRAVERSO LINEA DIRETTA SENZA INCENTIVI

Il Documento dà attuazione a quanto previsto negli Articoli 6, 14 e 16 del D. Lgs 210/2022 e all'Articolo 30 del D. Lgs 199/2022 e semplifica in modo sostanziale la possibilità di fare autoconsumo di energia. Anzitutto viene previsto che all'interno di un sistema di autoconsumo con collegamento diretto è possibile avere più di un impianto di produzione e più di una unità di consumo servita purché tali impianti ovvero tali unità di consumo siano dello stesso gruppo societario. Impianto di produzione e unità di consumo possono essere di gruppi societari diversi, ma se vi sono più di un impianto di produzione o più di una unità di consumo devono essere tutti dello stesso gruppo.

Altra importante innovazione è che non è più richiesto che l'impianto di produzione di energia sia in un'area nella disponibilità di chi consuma energia. Per gli investitori terzi sarà possibile installare impianti anche su aree che non sono in affitto o proprietà del cliente finale, ma delle quali il produttore di energia ha acquistato direttamente la disponibilità.

Il superamento del vincolo per cui l'impianto di produzione deve essere nella disponibilità del consumatore di energia dovrebbe facilitare la possibilità di convertire in impianti di autoconsumo

tutti quegli impianti che erano stati a suo tempo installati in prossimità di unità di consumo, senza essere a queste connessi. Tale previsione dovrebbe poi permettere ai proprietari di immobili di fare impianti sul tetto per vendere energia al proprio affittuario, senza necessità di dovergli per questo affittare anche il tetto.

COLLEGAMENTI FINO A 10 KM

La novità di maggiore impatto è comunque che si ammette la possibilità di collegare direttamente unità di produzione e unità di consumo con collegamenti di lunghezza fino a 10 Km. Si potrà quindi ad esempio costruire un impianto usufruendo delle procedure semplificate nella zona industriale o nella fascia di 500 metri da zone industriali e collegare direttamente tale impianto a uno stabilimento industriale con una linea di lunghezza non superiore a 10 Km. L'energia veicolata attraverso tale linea diretta e autoconsumata non viene dispacciata attraverso il sistema elettrico e quindi secondo gli orientamenti di Arera, oltre a portare a un risparmio sul costo della materia prima (e quindi attualmente a gran parte del costo in bolletta), farà risparmiare anche il valore degli oneri di sistema e dei costi di trasmissione e dispacciamento e quindi un ulteriore valore molto significativo.

Considerati gli attuali prezzi altissimi dell'energia si tratta di una opzione che può portare a enormi risparmi e che (perlomeno nel caso in cui non vi è una vendita di energia) permetterebbe anche di non essere soggetti alle limitazioni della nuova proposta della Commissione Europea per cui l'energia non potrà essere venduta a un prezzo superiore a 180 Euro a MWh.

AUTOCONSUMO CON LINEA DIRETTA CON INCENTIVI

Oggi stiamo vivendo un momento di mercato caratterizzato da prezzi altissimi dell'energia e vi è ancora una incidenza importante nei costi energetici degli oneri di sistema per ripagare gli incentivi alle rinnovabili.

Nei prossimi dieci anni la situazione potrebbe però cambiare significativamente per l'aumento della penetrazione delle rinnovabili e la fine degli incentivi di conto energia, che sono pagati attraverso le risorse raccolte con gli oneri di sistema. A supporto della bancabilità dei progetti e del loro rendimento a lungo termine, l'articolo 30 del D. Lgs 119/2021 garantisce l'opzione di richiedere incentivi sull'energia autoconsumata. Se si richiederanno tali incentivi non sarà però possibile avere la esenzione degli oneri di sistema, che è altrimenti garantita.

Questa soluzione rimane però non completamente definita nel Documento. La soluzione sarà di grande interesse se Arera seguirà l'opinione che l'energia autoconsumata in questi sistemi elettrici non è dispacciata in immissione e quindi potrà essere consumata senza dover essere dispacciata da un grossista (con tutti i correlati costi) e senza essere assoggettata a oneri di trasmissione e dispacciamento e a compensazioni per le perdite di rete, fermo restando il pagamento degli oneri di sistema.

Nel caso in cui si opti per l'autoconsumo con linea diretta incentivato, vi saranno comunque alcune limitazioni perché vi potrà essere una sola unità di consumo connessa al sistema e l'area dove è collocato l'impianto di produzione dovrà essere nella disponibilità del cliente finale.

L'AUTOCONSUMO ALTROVE SENZA LINEA DIRETTA

Una importante novità del documento di consultazione è che Arera dà anche attuazione alle norme dell'Articolo 30 del D. Lgs. 199/2021 che permettono di usufruire degli incentivi di cui all'Articolo 8 del D. Lgs. 199/2021 per quegli impianti che un consumatore di energia, o più consumatori di energia che stanno nello stesso sito o condominio, facciano al di fuori del proprio sito di consumo, ma all'interno del perimetro della cabina primaria.

In tale caso sarà incentivata l'energia che viene prodotta simultaneamente al prelievo da parte del cliente finale rilevante di una medesima quantità di energia dalla rete all'interno della medesima cabina primaria. Il consumatore di energia potrà anche delegare un terzo alla realizzazione e al finanziamento dell'impianto.

Se si tratta di autoconsumo individuale, l'incentivo potrà essere percepito solo dal consumatore. Se si tratta di autoconsumo collettivo a distanza, con più utenti che sono nello stesso edificio o fanno parte dello stesso condominio, il referente che incassa l'incentivo potrà essere o il proprietario dell'immobile o l'amministratore del condominio o il produttore. L'impianto dovrà comunque essere realizzato su un'area nella disponibilità di uno o più dei clienti finali.

NOVITÀ IN MATERIA DI COMUNITÀ ENERGETICHE

Arera dà infine i suoi orientamenti per la disciplina a regime delle comunità energetiche.

Le novità sono sostanziali. Le comunità di energia rinnovabile potranno fare autoconsumo virtuale attraverso la contemporaneità della produzione e del prelievo dalla rete non più solo sulla rete di bassa tensione, ma anche all'interno dell'area ben più vasta della cabina primaria.

Per identificare l'area della cabina primaria i distributori dovranno rendere noti dei perimetri che saranno definiti in modo convenzionale. Tali perimetri convenzionali concordati fra i diversi distributori saranno poi pubblicati sul sito del GSE. Gli incentivi saranno riservati a impianti di potenza massima fino a 1 MW.

La comunità potrà estendersi anche oltre il perimetro di una cabina primaria sino all'intera zona di mercato e potranno all'interno di ciascuna comunità aversi più impianti ciascuno connesso a una diversa cabina primaria che godono ciascuno di una convenzione diversa per gli incentivi con il GSE riferita alla propria cabina primaria.

CONTROLLO E PROPRIETÀ DEGLI IMPIANTI

La comunità potrà essere controllata da cittadini, piccole e medie imprese, enti religiosi, associazioni, enti territoriali che hanno sede nel Comune dove saranno installati gli impianti.

Questo non esclude che possano partecipare alla comunità energetica anche altri soggetti che sono grandi imprese o che non hanno la sede in comuni dove vi sono gli impianti, ma soltanto esclude che tali soggetti che non hanno sede nei Comuni dove sono gli impianti possano avere il controllo della comunità. Rimane invece esclusa la possibilità di essere soci della comunità per i soggetti che hanno come attività principale la produzione di energia.

Viene confermato che la comunità può costituirsi con forme scelte liberamente dai soci purché sia aperta alla partecipazione di chiunque nel territorio di riferimento e non abbia il profitto come fine sociale principale.

Gli impianti che aderiscono alla comunità e che permettono di avere gli incentivi non devono essere necessariamente della comunità, ma possono essere anche dei soci o di soggetti che non possono essere soci come le imprese che hanno come scopo principale la produzione di energia. Arera ha confermato tale impostazione e ha aperto alla possibilità che tali soggetti terzi, con un mandato, possano essere anche delegati come referenti della comunità e quindi possano incassare gli incen-

tivi in forza del mandato per poi redistribuirli alla comunità. Si tratta di una innovazione importante perché facilita il finanziamento degli impianti da parte di terzi. Sarà infatti molto più semplice per i produttori terzi di energia ottenere finanziamenti per la costruzione di tali impianti se incassano direttamente gli incentivi.

L'ACCUMULO NELLE CER

Con riguardo all'utilizzo dei sistemi di accumulo nell'ambito delle comunità energetiche viene evidenziato da Arera che solo l'energia rinnovabile può essere oggetto degli incentivi per la condivisione dell'energia. Al fine di evitare meccanismi complessi per stabilire in quale misura l'energia stoccata e reimessa in rete possa essere senza duplicazione ricondotta a energia rinnovabile, Arera propone di prendere in considerazione come energia autoconsumata virtualmente quella energia che simultaneamente alla produzione viene prelevata dai sistemi di accumulo. Tale energia verrà poi ri-

dotta con un fattore di riduzione dato dalle perdite attribuibili convenzionalmente ai cicli di carico e scarico. Questo meccanismo è molto importante soprattutto in ambito residenziale perché permette di incentivare anche quella porzione di energia che non può essere immediatamente consumata, ma si stocca per essere utilizzata nelle ore serali.

Vengono poi fornite prime indicazioni su come effettuare lo scorporo dalla bolletta per i clienti domestici dell'energia condivisa. Arera propone non di scorporare fisicamente i Kwh oggetto di condivisione, ma di prevedere la possibilità che il GSE si interfacci direttamente con chi fornisce energia ai clienti domestici che fanno parte della comunità. Sostanzialmente il GSE pagherà ai venditori le somme che la comunità gli indicherà di pagare direttamente ai clienti e i venditori scorporeranno tali somme dalle bollette.

La consultazione si è conclusa il 23 settembre e nei prossimi mesi dovrebbe uscire il documento definitivo di Arera.









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



STAR SERIES MONO PERC
120-cell MODULE
EG-460M60-HLV
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 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



SOLAREEDGE: UN VIAGGIO ALLA SCOPERTA DELLE NUOVE LINEE

A SETTEMBRE L'AZIENDA HA ORGANIZZATO UN EVENTO IN ISRAELE PER MOSTRARE A GIORNALISTI DI SETTORE E INSTALLATORI PARTNER IL NUOVO STABILIMENTO PRODUTTIVO "SELLA 1", A POCHI CHILOMETRI DA NAZARET. DURANTE I TRE GIORNI I VERTICI DEL GRUPPO HANNO ANTICIPATO STRATEGIE E NOVITÀ DI PRODOTTO. SOLAREB2B ERA PRESENTE. ECCO IL REPORTAGE DEL TOUR

LO STABILIMENTO SELLA 1 È STATO REALIZZATO NEL 2020. ALL'INTERNO VENGONO PRODOTTI, OGNI GIORNO, 700 INVERTER MONOFASE E 17MILA OTTIMIZZATORI DI POTENZA



Dopo due anni dall'inaugurazione delle nuove linee produttive, nel mese di settembre SolarEdge Technologies ha aperto le porte del sito produttivo "Sella 1", per la prima volta, ai media e ad alcuni installatori partner provenienti da tutta Europa.

Il sito produttivo, che si trova a pochi chilometri da Nazaret, e quindi nel distretto settentrionale di Israele, prende il nome di Guy Sella, fondatore dell'azienda scomparso nel 2019 dopo una lotta contro il cancro durata due anni. SolarEdge ha così voluto rendere omaggio al suo fondatore mostrando dal vivo ai propri partner, attraverso un tour di tre giorni, le innovazioni che il sito porta con sé, alternando ai momenti di lavoro anche visite guidate in località tra cui Gerusalemme, Nazaret e Cesarea Marittima. Anche SolareB2B ha partecipato all'evento.

IL SITO SELLA 1

Domenica 11 settembre, il team SolarEdge, insieme a giornalisti e installatori, si è spostato dall'albergo di Herzlyia, città a nord di Tel Aviv che ospita

l'headquarter del gruppo, alla scoperta del nuovo stabilimento "Sella 1". All'interno del sito vengono prodotti principalmente inverter monofase per il segmento residenziale e ottimizzatori di potenza. E i numeri sono impressionanti: ogni giorno vengono infatti prodotti 17mila ottimizzatori e 700 inverter. E il sito Sella 1 copre solo il 10% dei volumi prodotti ogni anno dall'azienda, che conta altre sette fabbriche dislocate in tutti i continenti. Punto di forza del sito Sella 1 è l'innovazione dei macchinari, che permettono all'azienda di realizzare in maniera del tutto automatizzata inverter e ottimizzatori in quantitativi importanti. Allo stesso tempo, il sito si trova in prossimità del centro di ricerca e sviluppo, che consente di testare in loco le performance e la durata dei prodotti.

All'interno del sito lavorano circa 700 dipendenti, su tre turni. Tra i prodotti realizzati nello stabilimento Sella 1 ci sono gli inverter monofase con tecnologia HD-Wave, uno dei prodotti di riferimento dell'offerta di accumulo SolarEdge per il mercato residenziale. Si tratta di un singolo inverter fotovoltaico che si collega direttamente e in corrente

continua con le batterie Energy Bank di SolarEdge e, mediante apposita interfaccia StorEdge, anche alle batterie LG Chem Resu ad alta tensione. Questo inverter monofase è in grado di gestire la produzione e il consumo di energia, l'accumulo e i dispositivi smart energy di SolarEdge. Tra i prodotti per il fotovoltaico ci sono anche gli ottimizzatori di potenza, tra cui quelli della serie S, lanciati dall'azienda circa un anno fa. La Serie S introduce un set ampliato di funzioni di sicurezza avanzate, così come un nuovo e innovativo design del sistema che rende l'installazione più intelligente, facile e veloce. Gli ottimizzatori di potenza Serie S offrono una visibilità delle prestazioni dell'impianto a livello di modulo, per massimizzare il tempo di attività del sistema e la produzione di energia. La nuova gamma è inoltre dotata del SolarEdge Sense Connect, una tecnologia che può prevenire potenziali anomalie termiche a livello di connettore, e quindi ben oltre il tradizionale rilevamento delle stesse a livello di stringa. Oltre alla soluzione di sicurezza completa con la funzionalità SafeDC integrata, il rapid shutdown e il monitoraggio a livello di modulo, la serie S

SolarEdge: dalla fondazione ad oggi

2006, fondazione del gruppo;

2008, primo impianto fotovoltaico installato a Monaco di Baviera, Germania;

2009, inaugurazione in Israele delle prime linee di produzione di inverter e apertura del primo ufficio internazionale in Germania;

2010, al via la produzione di serie degli inverter;

2011, i prodotti SolarEdge sono installati in 30 Paesi a livello globale;

2013, le vendite totali superano 100milioni di dollari;

2015, SolarEdge è quotata in borsa;

2017, oltre 20 milioni di ottimizzatori venduti e lancio del primo inverter con carica batterie integrato per le auto elettriche;

2018, venduti e installati oltre 1 milione di inverter a livello globale;

2019, monitorati oltre 1 milione di impianti fotovoltaici realizzati da SolarEdge a livello globale;

2020, inaugurazione del sito Sella 1 e lancio di altri due prodotti per il residenziale: il sistema di storage Energy Hub e i moduli con ottimizzatori integrati;

2021, oltre 3mila dipendenti in tutto il mondo;

2022, inaugurato in Corea del Sud il nuovo sito per la produzione di batterie.



IL GRUPPO DEI GIORNALISTI EUROPEI IN VISITA ALLO STABILIMENTO NELLA GIORNATA DI DOMENICA 11 SETTEMBRE. SONO PRESENTI ANCHE MICHELE LOPRIORE E SONIA SANTORO DI SOLAREB2B

Quadri elettrici per fotovoltaico su misura per te!

Oltre 250.000 quadri l'anno realizzati e distribuiti

48h
Consegna
In tutta Italia!



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



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

follow us on:



ARGENTA SOA
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE
SOA OG1 - OG9 - OS19 - OS30 - OS28 - OS3 - OG11



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
ISO 37001:2016
ISO 45001:2018
SA 8000:2014
ISO 50001:2018

offre un layout dei cavi migliorato per installazioni più semplici e veloci.

VERTICALMENTE INTEGRATI

Ciò che colpisce della strategia di SolarEdge è inoltre la volontà di porsi al mercato come un player verticalmente integrato, con l'obiettivo di avere



Due impianti FV galleggianti ai confini con la Giordania

Domenica 11 settembre, giorno della visita allo stabilimento Sella 1, i giornalisti presenti hanno avuto la possibilità di spostarsi a circa un'ora di strada dalla sede per visitare due impianti fotovoltaici galleggianti realizzati con inverter SolarEdge. Si tratta dei primissimi impianti realizzati in Israele per sostenere le attività agricole della zona. Le installazioni si trovano ai confini con la Giordania, e insieme hanno una potenza di oltre 7 MWp. Entrambe consentono una produzione di energia pulita superiore ai 10 MWh annui. L'energia pulita viene utilizzata per alimentare alcune pompe installate che spingono l'acqua dai due bacini artificiali verso i campi.



Installatori premiati

Il viaggio organizzato da SolarEdge in Israele rientra tra i premi per gli installatori partner di tutta Europa che, l'anno scorso, hanno partecipato al contest "SolarEdge Games 2021". Per motivi legati principalmente alle restrizioni da Covid-19, l'azienda ha potuto organizzare il viaggio solo quest'anno. "Lo scorso anno", si legge in una nota dell'azienda, "il nostro piano di formazione webinar prevedeva un format di apprendimento e di gioco per tutti i Paesi europei. Ogni settimana di webinar, per ogni singolo Paese, prevedeva una sfida per verificare l'apprendimento dei concetti e delle novità presentate, con in palio premi di svariato tipo".

Alla conclusione del programma completo di webinar, tutti i partecipanti alle sfide settimanali sono stati invitati a partecipare a un quiz finale che metteva in palio, per ogni Paese, due grandi premi: un viaggio per due persone in Israele, con visita dello stabilimento produttivo automatizzato Sella1, e un viaggio per due persone in Ungheria, con visita dello stabilimento produttivo Flex Zala.

Per il nostro Paese, si è aggiudicato il primo premio Elmec Solar, rappresentato da Andrea Grimaldi, head of Sales B2B, e Lorenzo Violini, pre sales manager & commercial plant designer dell'azienda.

SolarEdge: i numeri

34,2GW, gli inverter venduti a livello globale;

2,75 milioni, gli impianti fotovoltaici monitorati nel mondo;

4.360, gli impiegati di SolarEdge in tutto il mondo;

8, le sedi produttive dell'azienda;

133, i Paesi dove SolarEdge ha installato le proprie soluzioni;

424, i brevetti proprietari dell'azienda

il controllo su tutta la catena del valore. E nel contesto attuale, caratterizzato da un forte fenomeno di shortage dei componenti, questo è un aspetto significativo.

«Questo ci permette di avere maggiore controllo sui componenti critici, tra cui i microchip», ha raccontato Zvi Lando, Ceo del gruppo, in occasione dell'incontro di lunedì 12 settembre con la stampa. «Continuiamo ad affrontare le crescenti sfide della supply chain, alcune legate alla nostra rapida crescita in un contesto di shortage di componenti, e continuiamo a supportare i nostri clienti promuovendo uno sviluppo sostenibile».

L'azienda, nei vari siti produttivi a livello globale, garantisce così disponibilità di materie prime critiche, come quelle per realizzare microchip da destinare a ottimizzatori e inverter.

E ha inoltre continuato a investire per garantire disponibilità di prodotto. L'ultimo esempio in ordine di tempo è l'inaugurazione dello stabilimento Sella 2 in Corea del Sud.

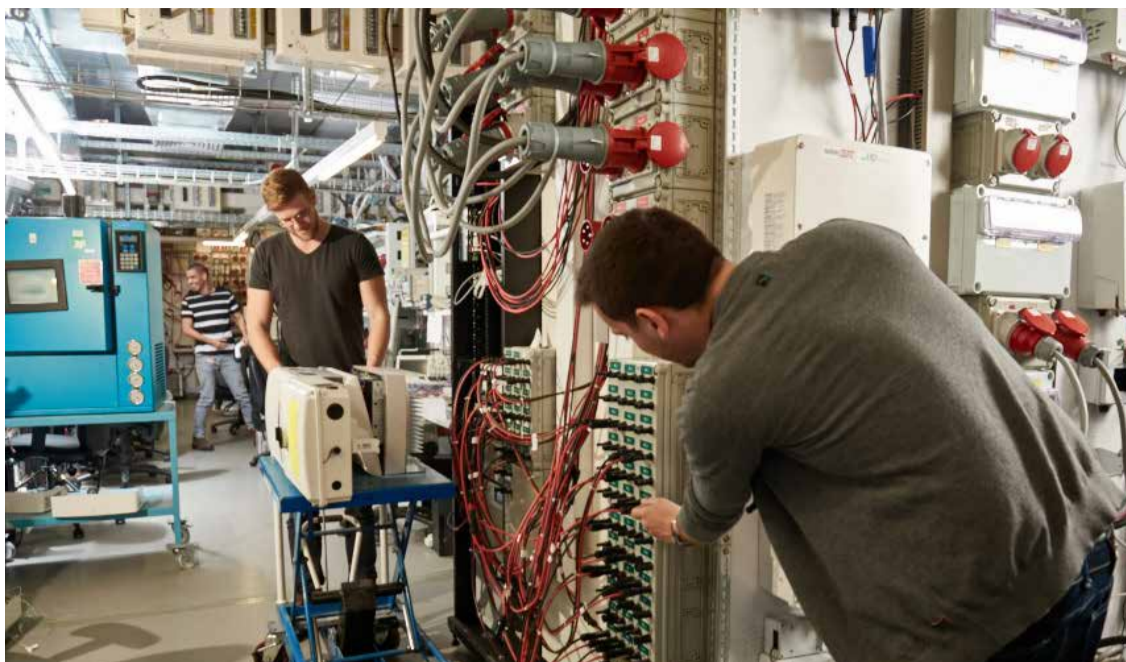
L'azienda, insieme alla controllata Kokam Limited Company, fornitore di batterie agli ioni di litio e di soluzioni per l'accumulo di energia, ha inaugurato infatti un impianto di produzione di celle per batterie da 2 GWh. L'impianto sorge presso la Eumseong Innovation City di Chungbuk, in Corea del Sud.

Sella 2 consentirà a SolarEdge di disporre di una propria produzione di celle agli ioni di litio. Inoltre l'impianto consentirà all'azienda di avere l'infrastruttura necessaria per sviluppare nuove tecnologie per le stesse. L'impianto è destinato alla produzione di celle per le batterie residenziali SolarEdge, ma anche di celle per altri settori tra cui soluzioni di accumulo di supporto alla rete. Lo stabilimento potrà aumentare la propria capacità di produzione in futuro.

DECARBONIZZAZIONE DEGLI EDIFICI

Serviranno sicuramente componenti e garanzie di performance e qualità per affrontare una delle più importanti sfide che SolarEdge si è posta, in particolare per il mercato europeo: decarbonizzare il parco edifici esistente. «Il residenziale è responsabile, a livello globale, del 16% delle emissioni annuali», racconta Jaron Schaechter, che a gennaio ha assunto l'incarico di vice president Strategy di SolarEdge. «Per questo puntiamo a una soluzione integrata che coniughi diverse tecnologie per il risparmio energetico, in modo che installatori e clienti possano interfacciarsi con un unico interlocutore».

La soluzione integrata è la SolarEdge Home, progettata per permettere di gestire dinamicamente, monitorare e ottimizzare la produzione,



A HERZLIYA, CITTÀ A NORD DI TEL AVIV, C'È L'HEADQUARTER DI SOLAREEDGE, CHE COMPRENDE GLI UFFICI E L'INTEGRATION LAB, DOVE OGNI GIORNO VENGONO TESTATI INVERTER, BATTERIE E OTTIMIZZATORI. PROPRIO NEGLI UFFICI, ZVI LANDO, CEO DEL GRUPPO, E JARON SCHAECHTER, VICE PRESIDENT STRATEGY DI SOLAREEDGE, HANNO INCONTRATO LA STAMPA PER ILLUSTRARE STRATEGIE E OBIETTIVI PER I PROSSIMI ANNI



ZVI LANDO, CEO DEL GRUPPO



JARON SCHAECHTER, VICE PRESIDENT STRATEGY DI SOLAREEDGE

il consumo e l'immagazzinamento dell'energia solare in tempo reale in ambito residenziale. Monitorando e sincronizzando i bisogni energetici di tutti i dispositivi ed elettrodomestici collegati, SolarEdge Home massimizza automaticamente il consumo di energia fotovoltaica, mentre sofisticati algoritmi gestiscono carico e decisioni di programmazione, e preferenze del proprietario di casa per quanto riguarda risparmio e convenienza.

Per garantire ai propri installatori disponibilità di prodotto, SolarEdge sta valutando l'apertura di nuove linee di produzione anche in Europa.

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 t i y
keyenergy.it

Organized by
ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with





FUTURASUN PRODURRÀ MODULI FV IN ITALIA

L'AZIENDA CONTA DI INIZIARE A PRODURRE PANNELLI IN VENETO ENTRO IL 2023 CON UNA PRIMA LINEA DA 450 MW, PER ARRIVARE A REGIME A UNA PRODUZIONE DI UN 1 GW. «L'OBIETTIVO È QUELLO DI DIVERSIFICARE», SPIEGA ALESSANDRO BARIN, AMMINISTRATORE DELEGATO



FuturaSun è alla ricerca di un sito industriale in Italia, possibilmente in Veneto, da adibire alla produzione di pannelli. L'idea è quella di partire con una prima linea da 450 MW di moduli ad alta efficienza. Il progetto prevede l'inizio dei lavori di costruzione entro la fine dell'anno e l'avvio della produzione già nella seconda metà del 2023.

Attualmente FuturaSun ha una fabbrica in Cina da 1 GW all'anno. Con lo stabilimento in Italia, arriverà a una capacità produttiva annua di 2 GW. «La scelta di inaugurare un impianto produttivo in Italia» spiega Alessandro Barin, amministratore delegato di FuturaSun, «nasce dal tentativo di diversificare e seguire la volontà dell'Unione Europea di riportare la produzione di diversi settori industriali all'interno dei confini europei, in modo tale da dare maggiore competitività all'economia del Vecchio Continente nello scenario mondiale. Vogliamo far parte dell'iniziativa di lungo respiro proposta dall'Unione Europea per raggiungere questo tipo di obiettivo».

L'azienda prevede di raggiungere a regime nel giro di qualche anno una capacità di 1 GW, esattamente come quella della fabbrica cinese e di assumere oltre 100 persone.

La grande sfida di questo progetto è quella di superare le criticità e i costi della filiera per l'approvvigionamento delle materie prime e dei componenti, quasi esclusivamente prodotti in Cina, che inevitabilmente ricadono sul prezzo finale del pannello.

«È un dato di fatto» aggiunge Alessandro Barin «che ad oggi in Europa non ci sia ancora una vera e propria filiera dei componenti per la realizza-



ALESSANDRO BARIN, AMMINISTRATORE DELEGATO DI FUTURASUN

zione dei pannelli. Inoltre, proprio per la natura stessa delle celle fotovoltaiche, ad esempio, delicate e facilmente danneggiabili, l'importazione dalla Cina deve avvenire per via aerea, più veloce e sicura di quella navale. Questo tipo di trasporto, però, è sostenibile solo per piccole quantità, mentre per i grandi volumi, necessari in una produzione intensiva, diventa troppo oneroso. Per questo motivo per realizzare produzioni numericamente rilevanti di pannelli fotovoltaici in Europa, nel nostro caso in Italia, che siano il

Il nuovo impianto in pillole

Inizio lavori: Entro fine 2022

Inizio produzione: Seconda metà 2023

Capacità produttiva iniziale: 450 MW

Capacità produttiva a regime: 1 GW

Forza lavoro: 100 unità

più economicamente sostenibili possibile, serve una filiera: per ridurre le spese, la produzione dei vari componenti dovrebbe essere fatta all'interno dell'Unione Europea». Con queste premesse il manager ha sottolineato che, almeno inizialmente, i pannelli prodotti in Italia andranno con molta probabilità a rappresentare una nicchia di mercato rivolta a quei clienti che scelgono di acquistare prodotti realizzati in Europa. «La nostra produzione sarà destinata prevalentemente all'Europa. Così si riducono i costi del trasporto, si accorciano i tempi di approvvigionamento e si possono intercettare clienti potenzialmente più propensi ad acquistare un prodotto europeo anche se a un prezzo più alto. E non dimentichiamo che il mercato del Vecchio Continente realizza volumi ormai pari a quello cinese».

SOLAREB2B CORRE ANCHE SU FACEBOOK

ATTIVA DAL 2017, LA PAGINA DEDICATA ALLA RIVISTA CONTA OLTRE 2.700 "MI PIACE". MENSILMENTE I POST HANNO UNA COPERTURA DI CIRCA 5.000 UTENTI. LE VISUALIZZAZIONI, DA INIZIO ANNO, HANNO SUPERATO LE 50MILA UNITÀ.

La pagina Facebook di SolareB2B, che si affianca agli altri strumenti di comunicazione utilizzati dalla redazione, rappresenta uno strumento di social marketing. Nata nel maggio 2017, la pagina conta oggi oltre 2.700 "mi piace" e un totale di oltre 50.000 visualizzazioni.

FOLLOWER E INTERAZIONI

Più in dettaglio, i "mi piace" a fine agosto sono 2735. L'81,4% è rappresentato da uomini e il restante 18,6% da donne. La fascia d'età maggiormente rappresentata è la 35-44 anni (6,1% donne, 24,6% uomini). Segue la fascia 45-54 anni (3,6% donne, 21,7% uomini). In riferimento alla provenienza, il 91% dei "mi piace"

sulla pagina Facebook di SolareB2B vive in Italia. Seguono India, Germania e Cina, con percentuali che sfiorano l'1%.

Sempre parlando di provenienza, restando all'interno dei confini nazionali, il 3,2% delle persone proviene da Roma e l'1,9% da Milano. Seguono Napoli e Palermo con una percentuale pari all'1,3%. E infine Padova e Torino con l'1,2%. Altre città rappresentate dal pubblico della pagina sono Bari, Bologna, Cagliari e Catania, con percentuali di poco inferiori all'1%.

COPERTURA DELLA PAGINA

Il dato relativo alla copertura indica il numero di persone che hanno visto uno dei contenuti della pagina o sulla pagina inclusi post, storie, inserzioni e informazioni social di persone che interagiscono con la pagina. La copertura, da gennaio a settembre 2022, ha raggiunto quota 52.572 visualizzazioni. I risultati maggiori si sono registrati nel mese di maggio con picchi di oltre 5.000 visualizzazioni al giorno.

Negli ultimi tre mesi, e quindi dal 1° giugno al 29 agosto, la copertura ha superato le 2900 visualizzazioni. Le interazioni invece, e quindi il numero di reazioni, commenti e condivisioni dei post pubblicati sulla pagina Facebook, sono state 334. Questi dati sono lievemente in calo rispetto al trimestre precedente (3 marzo - 31 maggio) ma occorre considerare la scarsa partecipazione di pubblico nel mese di agosto

e, al contrario, l'inconsueta interazione nel mese di maggio.

LA COMUNICAZIONE DI SOLAREB2B

La pagina Facebook di SolareB2B rientra in un sistema integrato di comunicazione che affianca il mondo dell'online allo strumento cartaceo, utilizzato per indagini e approfondimenti che coinvolgono i principali player del mercato. Qui il ciclo di diffusione delle informazioni parte dal sito internet di SolareB2B e da lì si dipana verso l'universo social ovvero verso le pagine dedicate alla testata su LinkedIn e Facebook. Oltre alle news quotidiane, si annovera la newsletter bisettimanale.

Tutto ciò crea una circolarità delle informazioni che aumenta la loro diffusione e assicura la massima efficacia nel raggiungimento del pubblico di riferimento.

COME SEGUIRE LA PAGINA

1. Accedere a Facebook con le proprie credenziali
2. Nella banda di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sul pulsante "mi piace" per visionare sulla propria bacheca tutti i post pubblicati dalla redazione



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](https://www.eon-energia.com)

e.on

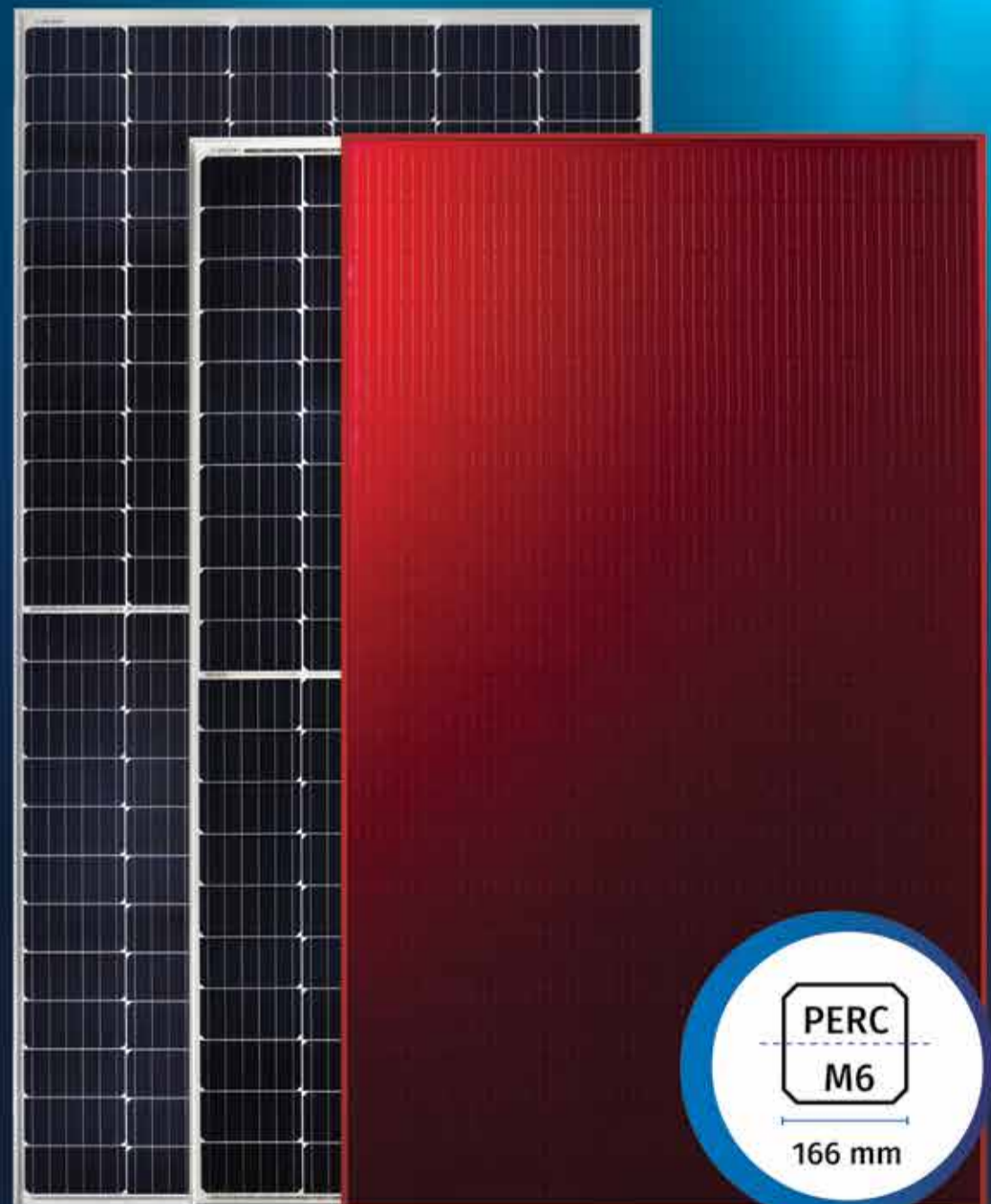
TECNOLOGIA, POTERE

IBC - Back Contact | PERC |



ZEBRA Pro

415 - 430 Wp



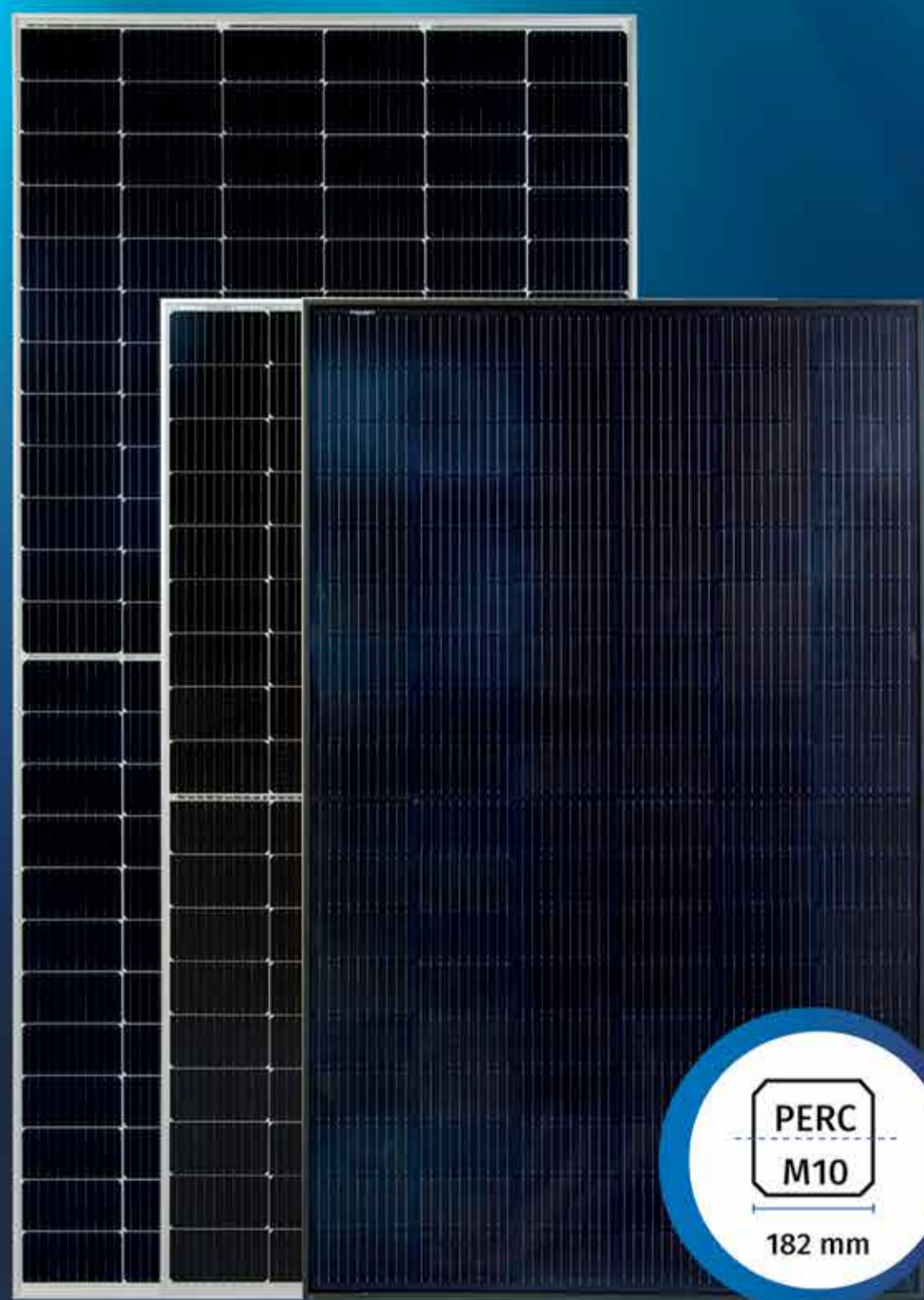
SILK[®] Pro

375 - 460 Wp
SILK[®] Pro Red 240 Wp



INNOVAZIONE ED EFFICIENZA

Colorati | Vetro-Vetro | BIFI



SILK[®] Plus

400 - 550 Wp



SILK[®] Premium

400 - 500 Wp





FOTO: GRUPOSTG

L'INNOVAZIONE SPIANA LA STRADA A MODULI COLORATI E BIPV

PIÙ POTENTI E PERFORMANTI: SI PRESENTANO COSÌ I PANNELLI PER L'INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA, CHE GRAZIE ANCHE ALLA SPINTA DEL SUPERBONUS, STANNO GUADAGNANDO QUOTE DI MERCATO E STANNO RISPONDENDO ALLA DOMANDA DI IMPIANTI IN AREE CON VINCOLI PAESAGGISTICI E ARCHITETTONICI. COSÌ NELL'ULTIMO ANNO I PRINCIPALI PRODUTTORI HANNO REGISTRATO IMPORTANTI RISULTATI IN TERMINI DI VENDITE E FATTURATO. MA SERVE RAFFORZARE LA COLLABORAZIONE CON PROGETTISTI, ARCHITETTI E IMPRESE EDILI PER APRIRE NUOVI CANALI DI VENDITA

DI MICHELE **LOPRIORE**



Sono sempre stati considerati prodotti di nicchia rispetto a quanto richiesto dagli standard di mercato. Ma nell'ultimo anno, i moduli fotovoltaici con vetri colorati e le soluzioni per l'integrazione architettonica, e quindi per l'installazione di pannelli su facciate, parapetti e coperture, sono riusciti a spianarsi la strada e a crescere. Secondo alcune previsioni, il mercato del Building Integrated Photovoltaics (Bipv) potrebbe crescere con un tasso del 20,19% su base annua fino al 2030.

Se si guarda al mercato italiano, negli ultimi mesi alla base di questa spinta c'è stato sicuramente il Superbonus al 110%, che ha favorito la penetrazione dei moduli anche in contesti con particolari vincoli paesaggistici e architettonici. La maxi agevolazione ha generato una domanda molto forte che giunge da ogni ambito di applicazione: condomini, case unifamiliari, villette, che in molti casi possono trovarsi in luoghi soggetti a vincoli e quindi non idonei all'installazione di impianti fotovoltaici. E l'estensione del modello unico per impianti fino a 200 kWp potrebbe generare nuove opportunità anche in ambito commerciale. Anche per l'anno in corso e per il 2023, quindi, le prospettive di crescita dei pannelli per l'integrazione architettonica sono molto positive. Ci sono diversi clienti finali che si stanno rivolgendo direttamente al produttore per chiedere soluzioni gradevoli da un punto di vista estetico e che allo stesso tempo possano garantir loro di tagliare drasticamente i consumi. Grazie a queste prospettive di crescita, il mercato non si è fatto trovare impreparato. Ci sono infatti alcuni produttori di moduli che hanno ampliato la propria offerta con soluzioni ancora più performanti ed efficienti. E ci sono distributori che quest'anno hanno aumentato gli ordini e le pianificazioni richiedendo quantitativi maggiori di moduli per l'integrazione architettonica. Ma servirà uno sforzo maggiore per garantire la diffusione di queste soluzioni: bisognerà infatti ottimizzare il dialogo con alcune categorie professionali, tra cui architetti, progettisti e imprese edili, affinché queste soluzioni vengano proposte con maggior frequenza.

ESTETICA E BASSO IMPATTO

Tra i prodotti per l'integrazione architettonica maggiormente utilizzati ci sono sicuramente i moduli colorati, forniti in diverse tonalità per rispondere a ogni esigenza, con particolare riguardo ai colori rosso e arancioni, soprattutto nel caso di abitazioni in prossimità di centri storici, oppure verdi, nel caso di edifici inseriti in contesti con vincoli paesaggistici.

È chiaro che ci sono ancora delle nette differenze tra questi prodotti e i moduli monocristallini standard. Ad esempio, le potenze e le efficienze sono inferiori, perché ponendo lo strato di colore sulla cella o sul vetro fotovoltaico, si ha chiaramente un impatto anche sulle performance dei moduli stessi. Inoltre ci sono ancora oggi differenze di prezzo importanti: sebbene per produrre i moduli colorati non vi siano grosse differenze rispetto ai pannelli standard, in termini di macchinari utilizzati, è chiaro come l'aggiunta della colorazione porti poi a leggeri aumenti di prezzo sul prodotto finito.

Cosa fa la differenza? Perché i clienti sono sempre più attratti da questo tipo di soluzioni?

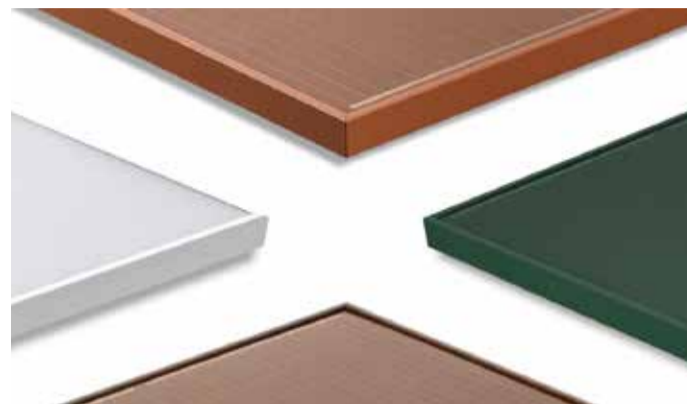
Sicuramente la possibilità di rispettare alcuni vincoli e riuscire quindi ad installare l'impianto fotovoltaico è sicuramente il primo plus. Poi bisogna considerare il valore estetico e la possibilità da parte delle aziende di customizzare i prodotti, in colorazioni e forme, a partire dalle esigenze dei clienti e dal loro fabbisogno energetico.

Un esempio: a fine 2021 in provincia di Brescia, sul lago di Garda, è entrato in funzione un impianto fotovoltaico da 5,2 kWp con accumulo. L'abitazione sulla quale è stato installato l'impianto si trova in un contesto dove l'attenzione all'impatto paesaggistico è molto alta, ma è anche situata nel centro storico. Era chiaro quindi che, per ottenere tutte le autorizzazioni necessarie, l'installatore dovesse puntare a componenti in grado di integrarsi totalmente nella copertura. Con l'obiettivo



LA GAMMA

- Bisol Spectrum Deep Red, 320 W
- Bisol Spectrum Forest Green, 300 W
- Bisol Spectrum Terracotta Orange, 280 W
- Bisol Spectrum Alabaster White, 200 W



"FONDAMENTALE OFFRIRE CONSULENZA TECNICA IN FASE PROGETTUALE"

Paolo Faraon, sales manager Italia di Bisol Group



«I moduli colorati Bisol Spectrum sono una costante nel nostro portafoglio da almeno un decennio, con una domanda forte e in crescita, che va ben oltre il settore architettonico. La serie Spectrum è molto richiesta da distributori, installatori e clienti finali per l'estetica, superiore fin nei dettagli, e per il supporto tecnico costante che il nostro team può offrire. Cerchiamo di migliorare il dialogo con architetti e designer dedicando molto tempo alla consulenza tecnica in fase progettuale: siamo sempre lieti di presentare tutti i nostri moduli e suggerire le soluzioni migliori. In Italia la scelta principale cade sul modulo Deep Red da 320 W, ma vengono richiesti anche gli altri colori. La qualità estetica, assieme alla gamma di colori, alla disponibilità del prodotto, alle garanzie e, soprattutto, alla comprovata origine europea, dà fiducia ai nostri distributori e siamo sicuri di poter offrire lo stesso ad architetti e designer».



LA GAMMA

Silk Pro Colour

- FU235-245M Silk Pro Red
- FU245-255M Silk Pro Orange
- FU275-285M Silk Pro Silver



"TECNOLOGIE VERSATILI"

Lisa Hirvonen, product manager di FuturaSun



«La nostra serie di moduli colorati Silk Pro Colour è un ampliamento della nostra linea Silk Pro con celle Perc half cut multi bus bar, dunque un prodotto altamente performante ma con un vestito diverso. Il nuovo look si presenta con il vetro e la cornice dello stesso colore che ora, come standard, può essere rosso mattone, arancione terracotta e argento grigio chiaro, ma qualunque colore è realizzabile lasciando il limite solo alla fantasia. I primi due colori si integrano perfettamente sui tetti in tegola mentre il colore argento è molto richiesto per edifici di architettura moderna. Le prospettive di crescita per il mercato italiano sono alte, specialmente in questa situazione dove la transizione ecologica si è dimostrata fattore chiave per l'indipendenza energetica. Questa serie di prodotto, altamente architettonico, dimostra che la tecnologia fotovoltaica è anche versatile e che le sue possibilità di utilizzo vanno oltre le tradizionali installazioni su tetto o in campo. Con la creazione della serie Silk Pro Colour portiamo il fotovoltaico ad un nuovo livello, trasformando i moduli in componenti altamente estetici, facilmente integrabili nell'ambiente circostante. Con questo prodotto, FuturaSun mette a disposizione un'arma in più per vincere la battaglia alla transizione energetica anche nelle zone dove vincoli estetici paesaggistici la rendono più difficile».

di sfruttare al meglio le due falde a sud e sud est della copertura, la prima di dimensioni triangolari, il progettista ha puntato a moduli Trienergia di tre forme diverse. In questo modo è stata utilizzata tutta la superficie, pari a 29 metri quadrati. Sono stati così installati dieci pannelli da 60 celle

per una potenza di 310 Wp ciascuno, sei moduli da 42 celle da 210 Wp, e otto pannelli triangolari da 105 Wp l'uno. In questo modo il progettista ha raggiunto la potenza desiderata e ideale per soddisfare il fabbisogno energetico del cliente. Senza questi accorgimenti, sulla falda con esposizione



GRUPPOSTG®

LA FABBRICA ITALIANA DEL FOTOVOLTAICO

LA GAMMA

- Moduli fotovoltaici colorati 60-72 celle
Color rosso terracotta (VE360PVMR - VE-372PVMR)
Color verde (VE360PVFG - VE372PVFG)
- Tegola Fotovoltaica color rosso, nero, trasparente, bianco, verde da 45 celle (TG-EGM45ST) e da 24 celle (TG-EGM24ST)
- Lastre fotovoltaiche da copertura trasparenti
TG-EGM16ST (25% trasparenza) - TG-EGM18ST (33% trasparenza) - TG-EGM20ST (40% trasparenza) - TG-EGM28ST (43% trasparenza) - TG-EGM35ST (30% trasparenza) - TG-EGM40ST (20% trasparenza)
- Balcone Fotovoltaico
Profilo Ninfa 6 40-48 celle: EGM40ST-N6 -



EGM48ST-N6
Maior One 1400: EGM56ST - Maior One 1700: EGM72ST

- Lastre fotovoltaiche per facciata
TG-SPL-BA / TG-SPL-AA

"PERFORMANCE MIGLIORATE"

Sofia Tiozzo Pezzoli, direttore tecnico di GruppoSTG



«La nostra attività di ricerca e sviluppo è andata in controtendenza: abbiamo voluto rendere accessibile il modulo colorato, in primo luogo migliorandone le performance. Siamo gli unici produttori ad aver certificato il vetro colorato e, con le dimensioni di un 60 celle, raggiungiamo potenze che rendono interessanti i moduli colorati anche in progetti non residenziali. Tra le ultime referenze, segnaliamo un impianto fotovoltaico verde sulla copertura del nuovo centro Ikea a Nizza, con circa 3.000 moduli colorati verdi di GruppoSTG alternati a giardino pensile, per un risultato finale paesaggisticamente invidiabile. Il nostro engineering dà anche la possibilità ai progettisti di realizzare soluzioni completamente personalizzabili e certificabili».

sud sarebbero stati posizionati solo due moduli da 60 celle e non nove di forme differenti, perdendo quasi 1 kWp di potenza.

Questo esempio conferma due aspetti: i moduli colorati permettono agli installatori di realizzare impianti ben dimensionati indipendentemente da esposizioni e superfici a disposizione; inoltre, questi prodotti confermano come il fotovoltaico possa essere installato ovunque, indipendentemente da vincoli paesaggistici o architettonici.

POTENZE ED EFFICIENZA IN AUMENTO

La conferma che quello dei moduli colorati non può essere più considerato un mercato di nicchia arriva anche dai notevoli passi in avanti, da un punto di vista tecnologico, fatti grazie agli investimenti in ricerca e sviluppo da parte dei principali produttori. Fino a qualche anno fa, i moduli colorati avevano potenze notevolmente più basse rispetto ai pannelli standard. Questo principalmente perché la colorazione avveniva direttamente sulla cella, e non sul vetro, con perdite di potenza ed efficienza notevoli.

«Non possiamo più considerare i pannelli colorati come prodotti di nicchia», spiega Roberto Laurenzi, responsabile commerciale di Sunerg Solar. «Grazie alla colorazione dei vetri, e non delle celle, possiamo garantire potenze ed efficienza elevate, tant'è che i nostri distributori hanno pianificato ordini importanti durante tutto il corso dell'anno. E Sunerg, in un anno, ha raddoppiato le vendite». Oggi i moduli colorati possono superare tranquillamente i 300 Wp di potenza per ogni singolo pannello, con efficienze di conversione intorno al 18%. Anche perché bisogna considerare che la maggior parte dei nuovi prodotti viene realizzata con le più innovative tecnologie, come ad esempio le celle monocristalline half cut, sopra le quali viene applicato il vetro fotovoltaico colorato.

Nel mese di settembre, ad esempio, GruppoSTG ha certificato il processo di colorazione dei vetri dei moduli fotovoltaici. «Con i nostri vetri colorati», si legge in una nota dell'azienda, «garantiamo moduli fotovoltaici di qualsiasi colorazione e sempre certificati, raggiungendo potenze quasi al pari dei moduli standard». Il modulo con vetro color terracotta, ad esempio, negli ultimi test ha raggiunto potenze da 310 Wp nella versione da 60 celle e da 370 Wp nella versione da 72 celle. «Possiamo quindi dire che la colorazione non va ad influire sulla potenza del modulo», continua il GruppoSTG. «Chiunque abbia necessità di installare moduli fotovoltaici colorati può tranquillamente optare per un prodotto colorato senza rinunciare all'efficienza».

IL MODELLO UNICO APRE AL COMMERCIALE

Come abbiamo visto finora, i moduli colorati sono principalmente utilizzati in ambito residenziale, ma sta crescendo la domanda anche per i segmenti commerciale e industriale.

In Italia ci sono capannoni ed edifici industriali vicini ad aree con vincoli. E quest'anno la domanda di nuovi impianti di taglia commerciale è in forte crescita, a conferma del fatto che gli aumenti dei costi dell'energia stanno spingendo sempre più imprenditori a investire nel solare.

E c'è di più: nel mese di settembre il ministero della Transizione Ecologica ha esteso il modello unico, fino a qualche mese fa valido per le installazioni fino a 50 kWp, anche agli impianti con potenza fino a 200 kWp. Insomma, per intenderci, la taglia ideale per un impianto fotovoltaico sui tetti di un capannone.

C'è un passaggio della legge molto interessante e che riguarda da vicino proprio i moduli per l'integrazione architettonica. «Il modello unico non si applica all'installazione di impianti solari fotovoltaici installati in aree o su immobili su cui è apposto vincolo paesaggistico (art. 136, comma 1, lettere b) e c) del Codice dei beni culturali e del paesaggio», si legge nel testo della legge, «ad eccezione del caso in cui i pannelli vengano integrati nelle coperture e non siano visibili dagli spazi pubblici

Jinko Solar

Building Your Trust in Solar

LA GAMMA

Transparent Bipv 245-265 Watt, JKBFxxxN-36HL4-V-TODG

"POTENZIALE ELEVATO, MA ANCORA UN MERCATO DI NICCHIA"

Antonio Ruta, Head of Technical Service Latam&Italy



«I moduli per l'integrazione architettonica rimangono ancora prodotti di nicchia, poiché non si è ancora dato agli architetti e agli sviluppatori strumenti idonei per considerare questa possibilità e unire la necessità attuale di edifici a impatto zero con soluzioni architettoniche ad alto impatto visivo. Le potenzialità di crescita dei moduli Bipv sono maggiori del 10% annuo; tuttavia, una delle critiche più comuni è quella della poca flessibilità di questi prodotti durante la progettazione e anche dei costi ritenuti fuori mercato. Queste critiche però non si sposano con gli attuali prodotti recentemente lanciati dai maggiori produttori mondiali, come JinkoSolar, capace di coniugare l'esperienza acquisita dalla produzione di massa con il design di prodotti standardizzati, con caratteristiche meccaniche ed elettriche definite o customizzati secondo le necessità; per esempio il nuovo edificio della sede centrale Dewa, che ha una facciata Bipv da 5 MWp con moduli di tipo N, è stato elencato tra i 50 migliori design cinesi da Fortune. La nostra speranza è che questo tipo di progetti diano spinta agli architetti italiani per considerare i moduli Bipv nei loro progetti».





esterni e dai punti di vista panoramici ovvero nel caso in cui i manti delle coperture siano realizzati in materiali della tradizione locale".

Insomma, per produttori ed EPC si aprono importanti opportunità di crescita in questo segmento di mercato. E possono far leva non solo sulla fornitura e posa di pannelli tradizionali, ma anche su soluzioni specifiche per l'integrazione architettonica. Abbiamo visto come il tema dello spazio per l'installazione dei pannelli sia cruciale, soprattutto nel caso delle imprese, che hanno bisogno di tanti kWp installabili per produrre più energia pulita possibile. Utilizzando i moduli per l'integrazione, non solo sarà possibile sfruttare il tetto del capannone, ma anche facciate, vetrate oppure pensiline fotovoltaiche per il ricovero delle auto. Non solo: quest'anno il fenomeno dello shortage ha rallentato la spinta delle nuove installazioni di taglia commerciale e industriale. Poter contare anche su soluzioni innovative come i moduli colorati o Building Integrated Photovoltaics, significa anche avere a disposizione soluzioni in più nel caso in cui la disponibilità di merci non fosse adeguata.

«Grazie alla recente espansione della nostra produzione con una linea dedicata ai prodotti speciali», spiega Marco Casadio, responsabile vendite settore elettrico di Peimar, «avremo rapidi tempi di consegna che ci permetteranno di porci come target anche studi di progettazione e architetti dove i colorati possono avere un ruolo estetico determinante sposandosi bene con progetti di alto design».

ELEMENTI CHE SOSTITUISCONO

Ovviamente, parlando di integrazione architettonica, i moduli colorati non sono le uniche soluzioni a disposizione del mercato. Ci sono infatti una serie di prodotti che possono rispondere all'installazione di impianti su facciate, parapetti, balconi, pensiline.

Il fotovoltaico integrato negli edifici si sta ritagliando spazi di crescita interessanti, in partico-

Ci sono anche le tegole FV

ACCANTO ALL'OFFERTA DI MODULI COLORATI O PER L'INTEGRAZIONE IN FACCIATE, PARAPETTI E BALCONI, CI SONO AZIENDE CHE HANNO AMPLIATO LA PROPRIA OFFERTA CON LE TEGOLE FOTOVOLTAICHE, CHE STANNO RISCUOTENDO SUCCESSO IN QUANTO RIESCONO, IN UN UNICO PRODOTTO, A FORNIRE UNA TRIPLICE FUNZIONE: IMPERMEABILIZZAZIONE DEL TETTO, PRODUZIONE DI ENERGIA ED ESTETICA. UNA DI QUESTE È SENEC

Non solo moduli colorati o Bipv: all'interno del grande mondo dei prodotti per l'integrazione architettonica ci sono anche le tegole fotovoltaiche, che nell'ultimo anno in Italia hanno guadagnato quote importanti grazie alla possibilità di fornire più funzioni in un unico prodotto. Installare un impianto fotovoltaico sul tetto della propria abitazione a volte può incontrare degli ostacoli: ci possono essere vincoli paesaggistici o particolari esigenze di tipo estetico che vanno rispettate. Le tegole fotovoltaiche si pongono quindi come soluzione per chi desidera installare un impianto fotovoltaico ma non vuole alterare l'estetica del tetto, oppure per chi non può installarlo per via dei vincoli architettonici o paesaggistici cui deve sottostare la propria abitazione. In alcuni casi, infatti, come ad esempio nelle aree di interesse storico, la soprintendenza non rilascia il nullaosta all'installazione del fotovoltaico classico. In questi casi, le tegole fotovoltaiche vengono in aiuto proprio in virtù del loro minimo impatto sull'estetica della casa. Un impatto che, nel caso delle tegole di ultima generazione, può addirittura azzerarsi del tutto. In Italia, Senec offre questo tipo di prodotto. "Il prodotto è particolarmente apprezzato", si legge in una nota dell'azienda, "in quanto garantisce copertura e impermeabilizzazione del tetto, produzione di energia elettrica dal sole e minore impatto estetico grazie alla totale integrazione. Le nostre tegole sono inoltre

diverse dalle tradizionali perché la griglia delle celle fotovoltaiche è completamente invisibile".

L'azienda offre le tegole in diversi colori, in modo da ottimizzare l'impianto con il contesto nel quale è ubicato, ma anche in diversi formati, che Senec può personalizzare per rispondere alle diverse esigenze. Infine, l'installazione risulta semplice, in quanto le tegole si installano come tegole tradizionali su travetti in legno e possono sostituire l'intera copertura del tetto fino al bordo, senza la necessità di posare lamiera.



ELFOR®

La forza di Elfor è nelle persone.

Dietro a ogni ordine c'è tutta l'esperienza di un gruppo di professionisti pronti a risolvere qualsiasi intoppo, con discrezione e precisione.

Ti presentiamo Luana, la persona che si occupa della gestione della nostra grande famiglia di clienti e fornitori.



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 lavoro si svolge dietro le quinte per organizzare e gestire l'operatività di clienti e fornitori e per dare risposte puntuali a ogni richiesta"

Luana, Back Office

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



lare per le diverse funzioni che esso può svolgere: copertura, isolamento e produzione di energia. Infatti, l'utilizzo di questi moduli consente di ottenere edifici a energia zero, ma anche di sostituire i materiali di costruzione tradizionali che servono all'edificio. Ci sono aspetti positivi da valutare anche sul costo: è infatti possibile compensare l'importo speso per i materiali di costruzione in quanto i moduli Bipv vanno totalmente a sostituirli. E poi c'è tutta una questione legata alla producibilità degli impianti. Immaginiamo un condominio con poca disponibilità di spazio su tetto. Sfruttando le pareti verticali e i parapetti, è possibile disporre di impianti ben dimensionati e in grado di rispondere al fabbisogno energetico dell'edificio.

È chiaro come l'installazione di questi sistemi debba rispettare parametri non indifferenti: i moduli Bipv, dovendo svolgere molteplici funzioni, devono infatti essere resistenti all'usura, performanti, certificati e garantiti nel tempo. Per cogliere le opportunità offerte da questo segmento, nel mese di luglio OGT Solar ha fatto il suo ingresso nel mercato italiano del fotovoltaico. L'azienda si presenta con un'ampia offerta di prodotti, dai moduli alle celle in silicio cristallino fino a quelli trasparenti. OGT fa inoltre leva su un dominio di tecnologie innovative, dal film sottile all'eterogiunzione in silicio amorfo. In particolare OGT Solar offre specifiche soluzioni per il Building Integrated Photovoltaic (Bipv) come le facciate continue o ventilate in un'ampia gamma

di colori. Sono inclusi i lucernari, le pensiline e i frangivento. Di grande rilievo, inoltre, sono i parapetti trasparenti colorati. «L'ingresso di OGT Solar nel fotovoltaico è la naturale evoluzione di questo know-how industriale costruito nel tempo» spiega Sergio Sarvia, president & Ceo. «Ci proponiamo come partner per dare una risposta competente ed affidabile alle sfide emergenti nel mondo fotovoltaico per rendere immediato l'accesso alle energie rinnovabili».

FORMARE E INFORMARE

Chiaramente, tutte queste nuove soluzioni e i loro ambiti di applicazione devono essere spiegati con attività di formazione e informazione. Ma sarà inoltre importante aprire al dialogo con nuove figure profes-



LA GAMMA

- Moduli a film sottile Jeko Black
- Moduli a film sottile Jeko Green
- Moduli a film sottile Jeko Red
- Moduli a film sottile Jeko Colored
- Moduli a film Rainbow Series
- Moduli a film sottile Sealed insulating glass unit

“DUE FUNZIONI IN UN UNICO PRODOTTO”

Pierluigi Terzuolo, business unit manager di OGT Solar



«I moduli Bipv per l'integrazione architettonica si stanno spostando sempre di più da semplici prodotti di nicchia a soluzioni apprezzate per la loro duplice funzione: copertura e produzione di energia pulita. Questi prodotti vanno infatti a sostituire facciate, parapetti o coperture offrendo al cliente la possibilità di produrre energia pulita con un impatto positivo sui costi in bolletta. In particolare, da luglio offriamo per il mercato italiano specifiche soluzioni per il Building Integrated Photovoltaic come le facciate continue o ventilate in un'ampia gamma di colori. Sono inclusi i lucernari, le pensiline e i frangivento. Di grande rilievo, inoltre, sono i parapetti trasparenti colorati. Per una maggiore diffusione di queste soluzioni bisogna ottimizzare il dialogo con architetti e progettisti, puntando a eventi formativi e campagne di comunicazioni con l'obiettivo di valorizzare ancora di più i vantaggi di questi prodotti».



LA GAMMA

- X-Arch Sunrif per l'integrazione architettonica
- X-Color in due versioni (rosso e verde)



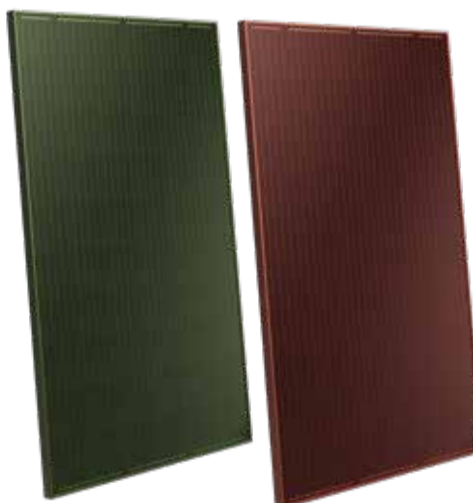
“VENDITE RADDOPPIATE IN UN ANNO”

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale di Sunerg Solar



«Nell'ultimo anno abbiamo raddoppiato le vendite di moduli colorati in Italia anche grazie ad alcune importanti commesse che si sono aggiunte a quanto

normalmente realizziamo in abito residenziale, dove la domanda negli ultimi anni è aumentata in maniera significativa. Non possiamo più considerare i pannelli colorati come prodotti di nicchia: grazie alla colorazione dei vetri, e non delle celle, possiamo garantire potenze ed efficienza elevate, tant'è che i nostri distributori hanno pianificato ordini importanti durante tutto il corso dell'anno. Intendiamo ora aumentare il dialogo con architetti e progettisti, che ancora oggi chiedono prodotti specifici e particolari per rispondere a particolari esigenze, ma non sempre atualizzabili sulla carta. Cerchiamo quindi di spiegar loro che un modulo colorato standard può rispondere a specifiche esigenze e può essere customizzato, grazie a quanto riusciamo a fare non solo sul modulo, ma anche sui componenti accessori».



LA GAMMA

- Moduli colorati SM300M (FG) (Verdi)
- Moduli colorati SM300M (FR) (Rossi)

“TEMPI DI CONSEGNA RAPIDI GRAZIE ALL'AMPLIAMENTO DELLE LINEE”

Marco Casadio, responsabile vendite settore elettrico di Peimar



«I moduli colorati appartengono alla gamma Made in Italy prodotti da Peimar nel sito produttivo di Castegnato. Da anni proponiamo questi moduli per rispondere alle esigenze di enti o spazi abitativi dove si richiede un basso impatto estetico. La colorazione, ottenuta mediante la pigmentazione delle nanoparticelle, garantisce un risultato estetico omogeneo. Le previsioni per i prossimi anni sono positive spinte anche dalla crisi energetica e dall'aumento di richiesta. Grazie alla recente espansione della nostra produzione con una linea dedicata ai prodotti speciali avremo rapidi tempi di consegna che ci permetteranno di porci come target anche studi di progettazione e architetti dove i colorati possono avere un ruolo estetico determinante sposandosi bene con progetti di alto design».



sionali. Imprese edili, progettisti e architetti hanno infatti la possibilità di proporre soluzioni innovative e performanti in un periodo in cui la necessità di abbattere i consumi di abitazioni e imprese è sempre più urgente.

«I moduli per l'integrazione architettonica sono un'arma in più che ci consente di portare il fotovoltaico in contesti particolari», spiega Lisa Hirvonen, product manager di Futura Sun. «La formazione diventa quindi un tassello importante. Bisogna uscire dal circuito del solare ed entrare nel mondo delle imprese edili e degli architetti. Ogni dialogo rivolto all'indipendenza energetica va sicuramente incentivato. La filiera del solare si è sempre concentrata nello sviluppare prodotti sempre più efficienti e duraturi ma nel caso delle soluzioni per l'integrazione vogliamo soprattutto rafforzare il dialogo con il mondo dell'architettura».

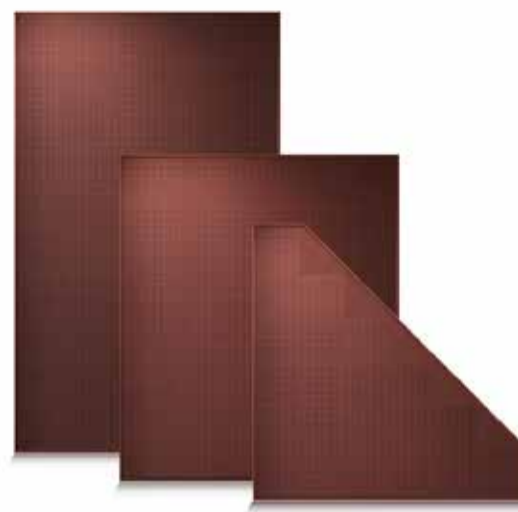
Paolo Faraon, sales manager Italia di Bisol Group, ha aggiunto: «Cerchiamo di migliorare il dialogo con architetti e designer dedicando molto tempo alla consulenza tecnica in fase progettuale: siamo sempre lieti di presentare tutti i nostri moduli e suggerire le soluzioni migliori. La qualità estetica, assieme alla gamma di colori, alla disponibilità del prodotto, alle garanzie e, soprattutto, alla comprovata origine europea, dà fiducia ai nostri distributori e siamo sicuri di poter offrire lo stesso ad architetti e designer».

Ci sono quindi tutte le condizioni per aumentare le quote dei moduli colorati e per l'integrazione architettonica e raggiungere ambiti di applicazione impensabili fino a qualche anno fa. La filiera è pronta con soluzioni ad hoc e con servizi per accompagnare gli installatori. Ora servirà una maggiore sensibilizzazione e apertura a nuovi canali per incentivare ancora di più la diffusione di questi prodotti. Che non possono essere più considerati di nicchia, ma vere e proprie soluzioni per il risparmio energetico e per il gusto estetico. ☀️

TRIE^NERGIA

LA GAMMA

- TRI110TM-RR
- TRI220DM-RR
- TRI310SM-RR



"TRE COLORI, TRE FORME DIVERSE"

Cinzia Bardiani, responsabile Marketing di Coenergia



«I moduli colorati sono stati per molto tempo un prodotto di nicchia ma sono la soluzione ideale per rispondere alle richieste della paesaggistica, soprattutto nei centri storici. Oggi la domanda è aumentata notevolmente, trainata anche dagli incentivi statali: progettisti e architetti devono rispondere alle richieste dei privati e quindi si rivolgono sempre più a distributori come Coenergia, in grado di dar loro supporto tecnico e non solo commerciale. Con i moduli Trie-

nergia possiamo offrire una gamma di prodotti colorati, non solo il classico rosso mattone, con tre forme differenti (rettangolare - quadrato - triangolare), ideali per la copertura di tetti dalle forme irregolari, sfruttando la totalità della superficie del tetto ottenendo così una maggior produzione energetica.

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



E-MOBILITY: PUNTI DI RICARICA SEMPRE PIÙ SMART

LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA STANNO VIVENDO UN PERIODO D'ORO IN AMBITO DOMESTICO GRAZIE SOPRATTUTTO AL SUPERBONUS. CRESCE ANCHE LA DOMANDA DA PARTE DELLE AZIENDE, SOPRATTUTTO DOVE È PRESENTE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO. BENE ANCHE LE INSTALLAZIONI NEL PUBBLICO. MA SERVONO INTERVENTI SISTEMICI, SEMPLIFICAZIONI NORMATIVE E INCENTIVI STABILI PER PROMUOVERE UNO SVILUPPO LINEARE DEL MERCATO

DI MONICA VIGANÒ

Quando si parla di e-mobility, occorre tenere presente l'obiettivo al 2035. Entro questo anno, infatti, l'Europa ha imposto lo stop all'immatricolazione di auto a benzina e diesel. È chiaro che per non farsi trovare impreparati è fondamentale lavorare sinergicamente sia sulla produzione e vendita di veicoli elettrici, sia sull'installazione sistemica e capillare di infrastrutture di ricarica.

In riferimento a quest'ultimo aspetto, attualmente nel nostro Paese assistiamo a una crescita a doppia cifra percentuale su base annua di installazioni in entrambe le direzioni di sviluppo. Da un lato, infatti, crescono le installazioni pubbliche, caratterizzate da maggior potenza e garanti di una ricarica rapida. Dall'altro, aumenta la domanda anche di installazioni private, domestiche o aziendali, con potenza ridotta e quindi a ricarica lenta. Tuttavia, stando alle rile-

vazioni dell'associazione Motus-E, "si prevede per il 2030 una presenza della ricarica privata e condivisa pari a 70%-60% e di quella pubblica pari a 30%-40%".

QUALCHE DATO

La crescita delle installazioni di charging point in ambito privato è importante. Lo confermano i dati pubblicati nello Smart Mobility Report del PoliMI secondo il quale, in Italia, si osserva un tasso di crescita maggiore rispetto a quanto registrato a livello globale. Gli oltre 88.000 dispositivi di ricarica installati nel corso del 2021, corrispondenti a una crescita anno su anno pari al 250%, portano a una stima dello stock installato a fine 2021 pari a circa 130.000 dispositivi di ricarica.

Sebbene all'interno di questo segmento sia la ricarica domestica a farla da padrone, cresce anche la domanda di infrastrutture aziendali per poter gesti-

re in autonomia il rifornimento della flotta veicoli o per garantire alla propria forza lavoro un benefit offrendole la ricarica dell'auto di proprietà. Rientrano in questa categoria anche le installazioni su suolo privato ma a uso pubblico come, ad esempio, i parcheggi dei supermercati, che per alcuni produttori di infrastrutture come Leitner Energy rappresentano il mercato principale.

Certamente le reti di ricarica pubbliche non sono da meno e segnano crescita costanti, come conferma anche Motus-E secondo cui al 30 giugno i punti di ricarica pubblici presenti sul territorio italiano hanno raggiunto quota 30.704, in crescita del 32% rispetto a giugno 2021. Questo peraltro posiziona l'Italia in quarta posizione a livello europeo per infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico, secondo i dati raccolti dall'European Alternative Fuel Observatory.

Tutto questo nonostante nel 2022 gli incentivi diret-



I numeri della mobilità elettrica in Italia

PUNTI DI RICARICA IN AMBITO PRIVATO (fonte Smart Mobility Report del Polimi)

88.000 i dispositivi di ricarica installati nel corso del 2021

+250% crescita delle installazioni 2021 vs 2020

130.000 i dispositivi di ricarica installati in totale a fine 2021

PUNTI DI RICARICA NEL PUBBLICO (fonte Motus-E, dati al 30 giugno 2022)

30.704 i charging point pubblici presenti sul territorio italiano

+32% crescita delle installazioni rispetto a giugno 2021

11,5% infrastrutture non funzionanti

92% charging point in AC

8% charging point in DC (14% fino a 7 kW, 78% tra 7 e 43 kW, 4% fino a 50 kW e 4% ricariche ad alta potenza)

57% charging point nel Nord Italia

23% charging point nel Centro Italia

20% charging point nel Sud Italia e nelle isole

234 charging point in autostrada (151 con ricarica veloce o ultra veloce)

tamente legati alle infrastrutture di ricarica sia pubbliche sia private siano ancora in attesa dei decreti attuativi, mentre quelli destinati ai veicoli elettrici sono arrivati solo in tarda primavera e con dei limiti strutturali che non hanno certo contribuito alla diffusione della mobilità elettrica.

Ma qual è più in dettaglio lo stato dell'arte dell'infrastruttura di ricarica nel nostro Paese e quali sono i principali ostacoli che ne rallentano lo sviluppo? Infine, cosa dobbiamo aspettarci in termini di evoluzione tecnologica, come saranno i charging point del futuro? Andiamo con ordine.

LE INSTALLAZIONI PRIVATE

Nonostante la sua indubbia crescita, attualmente la domanda per colonnine private risulta rallentata principalmente per l'avvicinarsi del fine vita del Superbonus che a suo tempo aveva creato un'impennata della richiesta. Cresce senza particolari ostacoli invece la domanda proveniente dalle aziende. «Nel corso del 2022 è cresciuta la richiesta di kit con accumulo industriale abbinati a più dispositivi di ricarica monofase per facilitare la ricarica 100% green da parte di aziende con parco veicoli elettrici in progressiva espansione», spiega Ignazio Borelli, responsabile commerciale Italia di Energy Synt.

Anche Fabrizio Seghetti, sales manager EV chargers di Ingeteam, sostiene la crescita di installazioni in ambito aziendale: «Le analisi di mercato indicano nelle colonnine AC da 22 kW la quota di maggiore installazione, che richiedono tempi di ricarica medio-lunghi. Questo tipo di colonnine peraltro è presente anche nei parcheggi dei supermercati e centri commerciali, nei parcheggi pubblici e lungo le strade delle principali città. Dal 2018, quando abbiamo aperto la divisione Mobilità Elettrica in Italia, il mercato si è evoluto notevolmente. Ora le colonnine di ricarica si inseriscono in progetti di elettrificazione di mezzi pubblici o privati e per offrire agli utenti il servizio di ricarica».

Per Mirko Zino, direttore commerciale di Solax Power, quello che manca per accelerare ulteriormente la domanda in ambito commerciale è un incentivo ad hoc: «Penso a un incentivo che aiuti le aziende a cambiare la loro flotta di mezzi da motore termico a motore elettrico, di conseguenza si sbloccerebbe il mercato delle stazioni di ricarica più grandi. Congiuntamente, si auspica a un miglioramento nell'informazione relativa all'utilità di colonnine di ricarica e flotte elettriche. Oggi le aziende hanno poco chiaro se realmente l'e-mobility le aiuterebbe a risparmiare».

Tuttavia, nel domestico come nell'aziendale la spada di Damocle al momento è il valore di acquisto dell'e-

nergia elettrica che, continuando la sua salita, spaventa e congela i processi decisionali.

«Un ulteriore sviluppo, con tassi di incremento tangibili anche nel settore commerciale e industriale, dipende in misura sostanziale dal futuro andamento dei mercati internazionali dell'energia. Più aumenta il prezzo dell'elettricità, maggiore è la pressione sui consumatori», ha commentato in merito Jenny Lamberts, CMO di EXE Solar.

Guardando oltre la congiuntura del momento, secondo i principali produttori di wallbox, il segmento privato crescerà più velocemente rispetto al pubblico. Anche in ambito aziendale. Lo dimostra la crescente attenzione dei produttori di infrastrutture di ricarica per questo segmento, come nel caso di SMA Italia: «Se da tempo i privati possono contare su SMA EV Charger nell'ambito residenziale, nel prossimo futuro i nostri partner vedranno ampliato il nostro portafoglio che considererà anche le necessità delle aziende. In quest'ottica sarà presto disponibile una nuova proposta, dedicata alle flotte di veicoli elettrici per il segmento commerciale», spiega infatti Valerio Natalizia, amministratore delegato della società.

E dunque, restando in ambito domestico, le principali configurazioni richieste sono wallbox tradizionali monofase (fino a 7 kW di potenza) o trifase (fino a 11 kW) che assicurano una carica lenta in corrente alternata. Sfruttando quindi il caricabatterie a bordo del veicolo elettrico e connettendolo alla rete domestica tramite wallbox. In ambito aziendale invece nel prossimo anno si prevede una crescita dei dispositivi trifase fino a 22 kW che diventeranno sempre più accessibili ed integrati nell'ecosistema green delle aziende.

LA RICHIESTA DEL CLIENTE

Gli utenti in ambito privato prediligono l'immediatezza di utilizzo, il che significa poche complicazioni per il riconoscimento e comfort, motivo per il quale si scelgono stazioni con cavo integrato. Inoltre, il cliente tende a chiedere un sistema integrato con un impianto fotovoltaico. «La ricarica elettrica ha un senso ancora maggiore se associata alla generazione di energia pulita di un impianto fotovoltaico», spiega Riccardo Filosa, direttore commerciale di ZCS. «Il beneficio, ecologico ma anche economico, non è indifferente se l'impianto è di proprietà e l'energia necessaria alla ricarica del veicolo viene autoprodotta sul tetto della propria abitazione».

Dello stesso pensiero anche Emanuele Carino, sales director Italia di Kostal Solar Electric Italia, che sostiene: «Il ritratto del cliente tipo è quello del proprietario di una casa singola con impianto fotovoltaico abbinato ad una batteria, che vuole ampliare il suo



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



Vetrina prodotti



WALLBOX PRIME



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO

La wallbox di ricarica Prime in corrente alternata è il prodotto entry level nella famiglia di sistemi di ricarica 3M Smart Mobility. È caratterizzata da una compatta custodia in materiale termoplastico certificata IP65 IK09 ed è disponibile con cavo da 5 metri e connettore Tipo2 oppure con presa con shutter. Il sistema di controllo permette il comando e la regolazione remota della ricarica. La versione standard permette la regolazione della potenza di ricarica tramite interruttore interno mentre gli altri modelli si collegano alla app tramite bluetooth per permettere il comando e la regolazione remota della ricarica.



stione da remoto e la flessibilità», spiega Vito Zongoli, managing director della società. «In merito al primo aspetto le nostre stazioni permettono di modulare la potenza di ricarica in base all'energia elettrica disponibile in casa oppure di scegliere la modalità di ricarica ottimizzata per il solare. La gestione da remoto permette invece di attivare o disattivare la wallbox o di monitorare lo status e lo storico delle ricariche tramite la app. In merito alla flessibilità, la possibilità di settare diverse potenze di ricarica, di collegare più stazioni di ricarica tra loro o di utilizzarle da parte di più utenti sono altre caratteristiche avanzate».

Non da ultimo, i clienti pongono particolare attenzione al servizio di assistenza tecnica post-vendita offerto dal produttore, per essere sicuri di essere supportati in caso di necessità e non ritrovarsi con colonnine di ricarica fuori uso. «Accanto alla richiesta di sistemi di ricarica sempre più smart e di una maggior sicurezza non solo relativamente alla wallbox ma anche all'impianto a monte, il cliente chiede un prodotto affidabile e una assistenza in real time per qualsiasi necessità», sostiene Omar Imberti, responsabile marketing e-mobility di Scame Parre. «Questo sarà sempre di più un elemento di differenziazione e un valore imprescindibile per l'electric driver».

In termini di tecnologia, poi, un sistema di ricarica efficiente deve assicurare che tutti i suoi componenti hardware funzionino in modo affidabile a lungo termine, ma anche che possano essere facilmente aggiornabili tramite software per adattarli alle esigenze del cliente e ai regolamenti che verranno.

LE LEVE NELL'INDUSTRIA

Tra i plus più apprezzati in ambito aziendale per quanto riguarda la mobilità elettrica, spiccano la qualità, le prestazioni, la semplicità d'uso, la velocità nell'installazione e la possibilità di personalizzare i prodotti.

«Nelle applicazioni professionali, la richiesta è decisamente orientata a sistemi intelligenti e in grado di gestire l'energia dinamicamente», dichiara Marco Di Carlo, general manager di Mennekes Italia. «Sempre di più chi realizza installazioni si preoccupa di come offrire il servizio di ricarica in maniera semplice e soprattutto scalabile nel tempo». Insomma, in ambito aziendale si guarda a soluzioni smart con cui poter monitorare ricariche, processi, durate e rispondere positivamente ed efficacemente alla gestione del servizio di ricarica. Va in questa direzione, ad esempio, il sistema di load balancing per le stazioni di ricarica in AC pensato per le flotte. Questi sistemi permettono di ottimizzare l'energia disponibile destinata alla ricarica delle auto, per cui risultano ottimali nel caso in cui la corrente massima dell'impianto non sia sufficiente a permettere una carica contemporanea su tutte le prese installate. «Il sistema di load balancing è una funzione che permette di suddividere la potenza totale della linea di alimentazione tra i veicoli contemporaneamente in carica», spiega Omar Imberti di Scame Parre. «Attraverso un particolare algoritmo, il sistema è in grado di rilevare se un veicolo ha terminato la carica e quindi ridistribuire la sua quota di corrente sulle altre prese o riprendere eventuali cariche sospese». Questo sistema è controllabile da remoto e permette al gestore della flotta di poter aumentare il numero di postazioni di ricarica, senza ricorrere ad un aumento di potenza totale dell'impianto, limitando l'investimento lato infrastruttura. Ad esempio, se un parcheggio ha a disposizione una linea di alimentazione da 22 kW potrebbe prevedere due punti di ricarica da 22 kW ciascuno. Quindi una sola auto potrà caricarsi al massimo della potenza disponibile, 22 kW, mentre due auto si caricheranno contemporaneamente fino ad un massimo di 11 kW ciascuna.

In riferimento invece alle prestazioni, nel prossimo futuro si aspettano evoluzioni in ambito industriale verso soluzioni più performanti. Lavora in questa direzione ad esempio Growatt. Giovanni Marino, product & brand manager della società, spiega infatti: «La nostra realtà sta lavorando a caricatori in corrente continua per utenze commerciali. Abbiamo soluzioni da 20 kW in fase di sviluppo e altre da 40 kW già in commercio».

I PUNTI DI FORZA NEL PUBBLICO

In riferimento ai charging point pubblici, ci si riferisce a stazioni di ricarica rapida ad alto voltaggio. Secondo Alessandro Calò, founder & ceo di Enerbroker,



WALLBOX WCP-2X



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO

La stazione di ricarica per veicoli elettrici WCP-2x di Chint è conforme al Mode 3 ed è completa di lettore Rfid Card per l'abilitazione all'uso. È facile da utilizzare anche a distanza grazie alla funzione Smart che consente di monitorare il sistema di ricarica da remoto e dall'app tramite Wi-Fi o Bluetooth. È inoltre dotata della funzione Power Management Solar grazie a cui è possibile sfruttare l'energia green del proprio impianto fotovoltaico e controllare il flusso di energia senza rischio di distacco dalla rete elettrica.



WALLBOX DAZEBOX C



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO

La wallbox Dazebox C integra nuove funzioni per rendere la ricarica del veicolo più intuitiva ed efficiente. Dazebox C, disegnata e prodotta in Italia, fornisce una potenza di ricarica di 7,4 kW in monofase e 22 kW in trifase e può essere installata anche all'aperto. La wallbox prevede la funzione dynamic power management, ovvero la gestione dinamica del carico, che consente al dispositivo di erogare all'auto sempre la massima energia disponibile al contatore evitando conseguenti blackout. La funzione solar boost le permette invece di sfruttare al massimo l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico oltre che eventualmente bilanciare, in base alla priorità, anche l'energia presente nel sistema di accumulo e quella della rete domestica.



impianto dotandosi anche di colonnina. Il fattore vincente è la capacità di integrazione e di gestione smart della ricarica per massimizzare l'autoconsumo di energia. O comunque prediligere la ricarica da fonte solare calando i costi generali e dando un contributo di energia green alla mobilità del cliente». James Chiarello, product manager e sales engineer di Chint Italia, aggiunge: «La nostra nuova wallbox viene integrata con l'impianto fotovoltaico e sfrutta così l'energia prodotta dall'impianto di proprietà o stoccata nel sistema di accumulo, se presente. In questo modo, tra l'altro, vengono ammortizzati i costi di installazione dei vari componenti di questo sistema integrato perché viene sfruttata energia autoprodotta». In questo contesto è dunque importante la gestione

dell'energia. Il sistema di ricarica così si integra nel complesso della casa e dialoga con l'inverter, con il sistema fotovoltaico e con il sistema di accumulo in maniera tale che la ricarica possa essere intelligente e legata alla produzione dell'impianto fotovoltaico o a un esubero di energia stoccata nel sistema di accumulo. Si tratta di un'infrastruttura di ricarica che consenta di gestire i consumi di energia e ridurre i prelievi della stessa dalla rete. Vanno in questa direzione le colonnine di ricarica intelligenti che possono gestire in modo automatico la carica prevedendo, ad esempio, una programmazione a fasce orarie. Ne sono un esempio le soluzioni di Senec. «Sono principalmente tre le caratteristiche di una stazione di ricarica efficiente e all'avanguardia: il funzionamento intelligente, la ge-

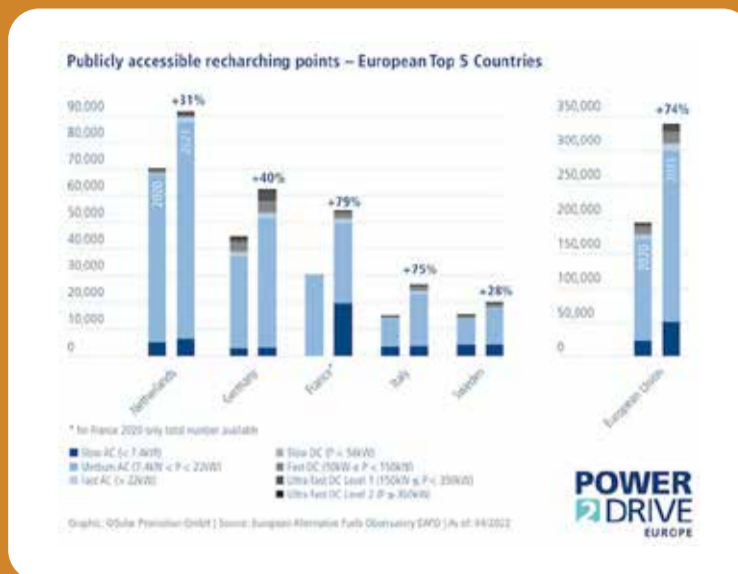


attualmente le reti di ricarica di tipo pubblico in corrente alternata, «garantiscono, oltre una facilità di installazione, anche costi di investimento più bassi. Il tipo di corrente è trifase, mentre la velocità di ricarica normalmente è affidata a colonnine con doppio bocchettone 22+22 kW, con una localizzazione che attualmente predilige il Centro Nord».

Queste dichiarazioni trovano conferma anche nei dati pubblicati a fine giugno da Motus-E secondo cui al 30 giugno i punti di ricarica pubblici presenti sul territorio italiano hanno raggiunto quota 30.704, in crescita del 32% rispetto a giugno 2021. Rispetto allo scorso marzo, i punti di ricarica sono aumentati di 2.847 unità. Un dato negativo riguarda le colonnine non funzionanti: l'11,5% delle infrastrutture installate infatti risulta inutilizzabile dall'utente finale, perché non ancora collegate alla rete elettrica oppure perché ancora in fase di autorizzazione. Degli oltre 30 mila charging point, il 92% è in AC mentre solo l'8% è in DC. Quest'ultima tipologia di colonnine è cresciuta del 46% per i punti di ricarica con potenza tra i 50 e i 150 kW, mentre hanno registrato un +38% i punti di ricarica con potenza superiore ai 150 kW. Entrando più nel dettaglio, il 14% di infrastrutture in corrente continua dispone di una potenza uguale o inferiore a 7 kW, il 78% offre una potenza di ricarica compresa tra 7 e 43 kW, il 4% permette di ricaricare fino a 50 kW e il restante 4% offre ricariche ad alta potenza (2% sopra i 150 kW). Riguardo alla capillarità, il 57% dei punti di ricarica si trova nel Nord Italia, il 23% al Centro e solo in il 20% al Sud e nelle isole. In riferimento a questi dati, l'associazione Motus-E ha rilasciato una nota in cui sostiene che "la crescita delle ricariche in DC è un segnale positivo che non si fermerà ma dovremo sfruttare al meglio anche le risorse del Pnrr destinate alle sole città e superstrade. Resta infatti da risolvere la questione dei ritardi delle gare in ambito autostradale. Bandi di gara che continuano ad essere rimandati e che si attendono da 5 anni su tutte le concessioni senza che l'impa-

In Europa l'Italia è quarta per numero di colonnine pubbliche (26mila nel 2021)

Secondo l'European Alternative Fuel Observatory l'Italia è quarta in Europa per infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico. I dati, divulgati da Power2Drive Europe, si riferiscono ai primi cinque Paesi europei per diffusione di strutture di ricarica pubbliche nel 2021. L'Italia occupa il quarto posto (26.860 charging point) preceduta, nell'ordine, da Olanda (al primo posto con 91.739 stazioni), Germania (62.711 stazioni) e Francia (54.653 infrastrutture pubbliche). In



quinta posizione la Svezia con poco più di 20mila charging point. Il nostro Paese risulta però il secondo come tasso di crescita delle infrastrutture ad accesso pubblico: +75% rispetto al 2020. Al primo posto la Francia (+79%), seguita dalla Germania (+40%), Olanda (+31%) e Svezia (+28%). Complessivamente in Europa i dati Eao confermano la presenza di circa 340mila punti di ricarica pubblici, con una crescita del 74% rispetto al 2020 (meno di 200mila). In termini di potenze di ricarica, le strutture più diffuse nel nostro Paese risultano quelle tra i 7,4 e i 22 kW. Mentre la Francia, rispetto agli altri Paesi, evidenzia una diffusione maggiore di stazioni di ricariche lente, sotto i 7,4 kW, in Germania si nota la presenza maggiore di strutture Fast e Ultra Fast, tra i 150 e i 300 kW. Secondo alcuni operatori del mercato, comunque, l'Italia è in ritardo nello sviluppo dell'infrastruttura di ricarica rispetto ad altri paesi europei come la Germania, la Francia o la Svezia e la mancanza di opzioni di ricarica non incoraggia il passaggio all'elettrico. Gli automobilisti, infatti, non saranno disposti ad abbandonare i loro veicoli a combustione senza la sicurezza di poter contare su un'infrastruttura diffusa in modo omogeneo e affidabile.

Ci vediamo a Rimini Key Energy!

Con KSTAR BluE-S Serie, Monofase/Trifase Sistema di Accumulo.



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-S Monofase 3.68kW/ 5kW +20.4 kWh

BluE-S Trifase 10kW+40.8 kWh

BluE Residential ESS Batteria 5.1kWh

KSTAR

Stand :

196

Data:

8-11 NOV, 2022

Indirizzo: Via Emilia, 155, 47921 Rimini

Shenzhen Kstar New Energy Co.,Ltd
E-mail: ricky.xu@kstar.com www.kstar.com



Vetrina prodotti



COLONNINA DI RICARICA FC 24 R-EV



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDIRI DEL PRODOTTO

La colonnina FC 24 R-ev di Enerbroker è una stazione di ricarica rapida universale e compatta. Inoltre è caratterizzata da un design compatto che ne consente l'installazione in meno di due ore, sia a muro sia sul suo piedistallo. Tramite uscita Combo 1 o 2 o CHAdeMO, la sua potenza di uscita nominale di 24 kW ricaricherà tutte le auto elettriche mediamente in un'ora. Si tratta di una soluzione pensata per concessionarie di automobili, officine, o flotte aziendali e di veicoli da lavoro.



sviluppo di questi dispositivi potrebbe rappresentare una soluzione complementare per l'accelerazione verso un sistema di ricarica nazionale in grado di rispondere adeguatamente all'incremento previsto dei fabbisogni delle auto elettriche.

INTERVENTI ALLA RETE

La crescente domanda di energia che proverrà da tutto l'immatricolato elettrico italiano peserà in maniera importante sulla rete nazionale. E l'infrastruttura odierna non è pronta ad accogliere e soddisfare tale domanda. Il processo di conversione di tutto il termico in elettrico sarà lento e strutturale. In questo panorama si deve inserire anche un ammodernamento dell'infrastruttura attuale rendendola in grado di sostenere la potenza richiesta dalle auto elettriche.

«Penso che nei prossimi 10-20 anni ci sarà molto da fare in termini di sviluppo dei charging point e la rete elettrica è un potenziale ostacolo in questo», spiega Hubert Leitner, presidente di Leitner Energy. «Servono molti interventi per la messa a disposizione di punti di connessione».

Al momento, una parte della rete è messa a disposizione della ricarica elettrica a seguito, ad esempio, della razionalizzazione dei consumi dell'illuminazione. Passando all'illuminazione a Led nelle grandi città, infatti, si ha un abbassamento dei consumi e la rete, dimensionata per i consumi precedenti, si trova parzialmente disponibile ad accogliere le richieste di ricarica. Ovviamente questo non può essere sufficiente a soddisfare la domanda presente e soprattutto quella futura. Il tema è sicuramente attuale perché potrebbe essere un ostacolo allo sviluppo dell'e-mobility.

OSTACOLI NEL PUBBLICO

Sempre in riferimento a installazioni pubbliche, i nuovi Charging Point Operator hanno la necessità di interloquire con gli enti pubblici, che spesso però non hanno ancora un progetto di mobilità cittadino. Questo è un limite che influenza l'opportunità di procedere ad eventuali manifestazioni di interesse, bandi o affidamenti diretti con i Comuni, perché comporta un notevole dispendio di tempo. «Una soluzione potrebbe essere che ogni ente locale procedesse ad una mappatura del proprio territorio e ad una analisi di quale potrebbe essere il sistema di mobilità richiesta», sostiene Alessandro Calò di Enerbroker. Un aiuto poi per velocizzare lo sviluppo di infrastrutture potrebbe venire da interventi di carattere politico come lo snellimento delle gare di appalto per la rete elettrica e la semplificazione degli iter burocratici.

Un altro potenziale ostacolo è il numero di charging point in via di installazione in ambito pubblico che, per alcuni player del mercato, è insufficiente. «Ci sono molti accordi tra società produttrici di sistemi di ricarica e aziende distributrici di carburante per l'installazione di 1 o 2 punti di ricarica presso ogni distributore. Ma non sono sufficienti», sostiene ad esempio James Chiarello di Chint Italia. «Se consideriamo che su suolo pubblico a oggi ci sono poco più di 30mila colonnine ma il target è di 4 milioni di veicoli elettrici, è chiaro che il numero di infrastrutture non è adeguato». Secondo l'associazione Motus-E, «c'è da crescere sul numero di infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico, con più di 40.000 punti di ricarica ad alta potenza da installare con fondi Pnrr entro il 2026 e accelerando sui bandi per la ricarica lungo le autostrade».

CALO DI IMMATICOLAZIONI

Tra gli altri potenziali ostacoli allo sviluppo dell'e-mobility non sembra configurarsi l'attuale calo di immatricolazioni che è dovuto a vari fattori. Uno di questi è il costo dell'energia che disincentiva l'acquisto di auto elettriche. Un'altra motivazione è la mancanza di prodotto, che è legata alla crisi di materie prime. «Nei Paesi in cui le consegne erano già pianificate da tempo, pur avendo poca offerta, l'elettrico cresce», si legge in una nota pubblicata da Motus-E. «Alla fine del primo semestre, nei sette Paesi europei di cui teniamo traccia, l'unico in cui la quota di mercato dei veicoli elettrici puri non cresce è l'Italia, in tutti gli altri la market share sale anche in maniera significativa». Secondo l'associazione, poi, la struttura attuale



WALLBOX ZEROCO2

La wallbox di ricarica zeroCO2 di EnergySynt ha una potenza di ricarica di 7,3 kW e utilizza lo stesso meter dell'inverter zeroCO2. È inoltre protetta da sovratensione, sottotensione e sovracorrente oltre che contro i cortocircuiti. Infine è caratterizzata da protezione dell'ingresso IP54. La colonnina di ricarica viene fornita con app di monitoraggio gratuita e consente un controllo dinamico della potenza assorbita. È inoltre programmabile, consente una ricarica dinamica ed è utilizzabile anche stand-alone. Infine la versione monofase è fornita di cavo da 5 metri.



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDIRI DEL PRODOTTO



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDIRI DEL PRODOTTO

WALLBOX FRONIUS WATTPILOT

La wallbox Fronius WattPilot consente di caricare l'auto elettrica con due modalità: Eco Mode serve per caricare le auto sfruttando la combinazione di energia fotovoltaica in surplus ed energia elettrica prelevata dalla rete quando costa di meno; Next Trip Mode serve per caricare le auto in funzione di un chilometraggio preciso. È inoltre compatibile con le auto elettriche di tutte le marche ed è quindi possibile continuare a utilizzarlo anche se si cambia auto.



se si sblocchi mentre alcune infrastrutture vengono installate in autostrada su iniziativa di un solo concessionario.

In questo contesto, la necessità principale è quella di rendere i punti di ricarica «in grado di interfacciarsi con i principali portali e motori di ricerca specifici», spiega Francesco Zaramella, product manager di Viessmann Nuove Energie.

TRA AUTOSTRADA E "MOBILE"

Sempre in riferimento al settore pubblico, come evidenziato da Motus-E, sono presenti forti squilibri tra regione e regione. Ma l'aspetto negativo più impattante è dato dalla scarsa presenza di infrastrutture lungo le autostrade, anche se si registrano dei segnali positivi. Infatti, anche per quanto riguarda i punti di ricarica in autostrada si evidenzia l'incremento trimestrale più alto mai registrato nelle rilevazioni di Motus-E (+85 punti di ricarica ad uso pubblico) che portano ad un totale di 235 punti di ricarica disponi-

bili sui corridoi autostradali. Di questi 151 con ricarica veloce o ultraveloce. Considerando la rete italiana autostradale complessiva di circa 7.318 km, come riportato dall'ART, risultano 2,1 punti di ricarica veloce ed ultraveloce ogni 100 km.

Da segnalare poi il crescente sviluppo di un'alternativa alle tradizionali ricariche fisse. Si tratta di una rete di ricarica mobile, che si differenzia rispetto alla rete di ricarica tradizionale in quanto non è posizionata in un luogo specifico ma raggiunge l'utente interessato per effettuare la ricarica. Attualmente il servizio risulta presente nelle città di Roma, Milano, Bologna e Torino con un totale di 36 dispositivi mobili con una potenza di ricarica fino a 70 kW. Anche alcuni produttori di infrastruttura di ricarica stanno puntando su questi dispositivi. Ne è un esempio Juice Technology che ha a catalogo il Juice Booster 2, dispositivo di ricarica portatile da 22 kW. Il prodotto è dotato di una serie di adattatori che permettono di caricare il veicolo da qualsiasi presa domestica o industriale. Lo

Ricarica lenta o veloce?

Ricarica lenta: avviene in corrente alternata. Si sfrutta il caricabatterie a bordo dell'auto che può avere varie potenze. La potenza massima è di 7 kW in monofase e 22 kW in trifase. Il sistema di ricarica dialoga con il caricabatterie dell'auto e offre la potenza necessaria per la ricarica in corrente alternata. Sono le cosiddette wallbox.

Ricarica veloce: avviene in corrente continua. Connettendo l'auto, si bypassa il caricabatterie del veicolo perché si sfrutta un caricabatterie esterno che è a bordo della colonnina e che eroga una potenza maggiore, fino anche a 100 kW a seconda di quanta potenza possa accettare la batteria. Sono stazioni di ricarica vere e proprie con ingombri importanti.

degli incentivi è inadeguata. Considerando la limitazione al canale privato imposta alle categorie 0-20 e 21-60 gCO₂/km, e gli attuali limiti di prezzo, "stiamo perdendo almeno un 70% della domanda ipotetica di questi veicoli. La preoccupazione che gli incentivi finissero in un tempo troppo limitato ha portato i decisori ad introdurre dei vincoli eccessivi, che stanno invece frenando il mercato delle auto elettriche". Si tratta tuttavia di una congiuntura del momento e anche il calo di immatricolazioni non è visto come strutturale. Per questo i principali player del mercato

GROWATT ITALIA



INQUADRA IL QR
CODE PER LA
SCHEDA
APPROFONDIRI
DEL PRODOTTO

WALLBOX THOR 40DS-P

Thor 40DS-P è una stazione di ricarica in formato wallbox, poco ingombrante e flessibile nell'installazione (a parete o a palo). È anche un punto di ricarica in corrente continua professionale, con potenza massima 40 kW, compatibile con le principali piattaforme di pagamento, disegnata per installazioni commerciali e industriali.



Vetrina prodotti



Ingeteam

50 YEARS ELECTRIFYING
A SUSTAINABLE FUTURE

COLONNINA DI RICARICA INGEREV RAPID 120/180

Ingerev Rapid 120/180 è una colonnina modulare che consente di aumentare la potenza erogata inserendo moduli di potenza da 30 kW. Dotata di due connettori DC e, a scelta, anche di una presa Tipo 2 in AC, permette la ricarica simultanea di tre veicoli con gestione dinamica della potenza tra le diverse prese e anche tra diverse unità Rapid nella medesima installazione.



INQUADRA IL QR
CODE PER LA
SCHEDA
APPROFONDIRI
DEL PRODOTTO

Porta il tuo business a un livello più alto.

Stiamo cercando partner per l'installazione di impianti fotovoltaici. Collabora con noi, incrementa i tuoi guadagni e scopri la sicurezza di lavorare con una delle multiutility più grandi d'Italia.

Scrivici alla mail ufficiotecnico@irenmercato.it per candidarti.



Vetrina prodotti



WALLBOX JUICE CHARGER ME 3



Juice Charger ME 3 è una wallbox compatta, facile da usare e dotata di tecnologia Plug and Play. Può essere configurata in versione a 11 o a 22 kW. È solida e impermeabile grazie alla classe di protezione IP 67. La comunicazione con il sistema backend Juice Exo e gli aggiornamenti dell'apparecchio possono essere effettuati, a scelta, via eteretramite wlan oppure con cavo via Ethernet.



non credono possa influire sulle installazioni di colonnine di ricarica se non in ambito pubblico, come sostiene Davide Caprara, responsabile commerciale Italia - Export di Coenergia: «L'andamento delle vendite influisce certamente sullo sviluppo e sull'espansione delle ricariche elettriche in ambito pubblico. In questo settore infatti le installazioni vengono fatte di pari passo alla vendita delle auto elettriche. Sul privato invece sono stati gli incentivi statali il vero input al cambiamento».

Sempre in riferimento al calo di immatricolazioni, Jacopo Tommasi di 3M Smart Mobility sostiene: «Tra luglio e agosto le immatricolazioni hanno avuto una pesante contrazione a doppia cifra rispetto al pari periodo dello scorso anno e in netta controtendenza rispetto ai Paesi Europei. Ma a nostro avviso la causa principale andrebbe ricercata nel potere di spesa della media famiglia italiana che, rispetto alle restanti famiglie europee, è tra i più bassi del Vecchio Continente. Questo aspetto certamente impatta pesantemente nelle scelte familiari e può in parte spiegare il trend in calo».

Se invece il calo di immatricolazioni fosse dovuto alla scarsità di incentivi, si tratterebbe di una problematica già sulla via della risoluzione, come sostiene Fabrizio Seghetti di Ingeteam: «Nei prossimi mesi vedremo nuovi produttori di auto, in particolare asiatici, offrire i loro modelli elettrici sul mercato europeo ed italiano a prezzi molto competitivi che consentiranno di bypassare gli incentivi statali».

UNA VISIONE A LUNGO TERMINE

Tuttavia, il punto fermo resta il 2035 con lo stop alla vendita di auto diesel e benzina. Quindi lo sviluppo di charging point deve guardare a orizzonti temporali più lunghi. Anche perché, secondo alcuni produttori di infrastrutture, la transizione verso la mobilità elettrica avverrà in maniera marcata prima del 2035. Ad esempio, il futurologo Lars Thomsen, membro del consiglio di amministrazione di Juice Technology, ha previsto che la quota di veicoli elettrificati in Europa supererà le nuove immatricolazioni di veicoli diesel e benzina già nella prima metà del 2023. Entro il 2025, i veicoli elettrici raggiungeranno il punto di svolta praticamente in tutti i segmenti e classi di veicoli, in cui saranno significativamente più attraenti del modello a combustione, sia economicamente sia nel confronto diretto delle prestazioni.

E questo cambio di rotta è auspicabile per promuovere l'installazione di charging point. Secondo Mirko Zino di Solax, infatti, la scarsità di auto elettriche in circolazione è uno dei principali ostacoli all'infrastruttura di ricarica: «Partiamo dal presupposto che il cliente più che una coscienza green, al momento ha necessità di abbassare i suoi costi. Attualmente potersi permettere un veicolo elettrico è quasi un lusso. Serve quindi che cali il costo medio per auto elettrica così che l'end user sia incentivato all'acquisto in un'ottica di riduzione delle spese».

SERVONO INCENTIVI

Se è vero che interventi alla rete sono indispensabili per rispondere alla domanda che verrà, è vero anche che per alimentare il mercato della mobilità elettrica occorrono interventi su più fronti. Anche e soprattutto in ambito privato.

Ad esempio, in riferimento a un contesto aziendale, un ostacolo «è rappresentato dalla difficoltà di accedere alla libera vendita dell'energia da parte di soggetti come le aziende che avrebbero possibilità di gestire flussi di energia rinnovabile in eccesso prodotta dai propri impianti», sostiene Ignazio Borelli di Energy Synt.

Se poi si considera l'indispensabilità del connubio wallbox-impianto fotovoltaico, si rende necessario stabilizzare il sistema incentivante riferito all'installazione di impianti solari con accumulo e colonnina di ricarica intelligente.

Questo schema che combina ricarica elettrica con produzione energetica potrebbe, paradossalmente, essere ingrandito e sfruttato anche a livello di rete pubblica. La produzione energetica nazionale, infatti, non è totalmente interna. Per evitare di acquistare energia dall'estero, una soluzione potrebbe essere l'investimento in parchi fotovoltaici con accumulo che consentano di alimentare i charging point pubblici presso i distributori di rifornimento. Questa soluzione potrebbe perfino aiutare a stabilizzare la rete soppe-



KOSTAL

WALLBOX ENECTOR AC 3.7 / 11

Enector AC 3,7/11 è una stazione di ricarica da parete facile da usare ed efficiente. La massima capacità di carica garantita è di 3,7 kW in monofase e 11 kW in trifase. La colonnina è già cablata e veloce da installare. Inoltre grazie alla protezione IP54 può essere utilizzata anche all'aperto. È dotata di display a 4 led per mostrare subito lo stato ed eventuali messaggi di eventi. Questa infrastruttura è pensata per impiego residenziale. Con le funzioni aggiuntive acquistabili, Enector diventa una stazione intelligente e usa ad esempio l'energia solare prodotta dall'impianto fotovoltaico di proprietà.



CHARGING POINT SU MISURA

Lazienda Leitner Energy offre soluzioni di ricarica su misura per aziende, hotel, il settore pubblico e i gestori di stazioni di ricarica elettrica. Il progetto di mobilità elettrica può essere combinato con l'energia rinnovabile, come ad esempio con impianti fotovoltaici installati sulle coperture dei parcheggi. In foto, un'infrastruttura di ricarica per gli ospiti di un hotel a cinque stelle. Ogni e-automobilista può autenticarsi tramite App, carta Rfid del proprio gestore, oppure con la sua carta di credito e avviare la ricarica. L'addebito della ricarica avviene automaticamente al cliente e senza alcun onere per l'hotel.



MENNEKES MY POWER CONNECTION

WALLBOX AMTRON COMPACT 20S

Amtron Compact è la wallbox di Mennekes dedicata ai contesti domestici. È caratterizzata da prestazioni e robustezza tipiche della serie Amtron in un design compatto. Presenta inoltre cavo integrato di 7,5 metri per una ricarica maneggevole. È attivabile tramite Rfid per maggior sicurezza e controllo sulle ricariche. Infine è integrabile con l'impianto fotovoltaico domestico.



rendo a eventuali cali energetici. E andrebbe in questo senso anche lo sviluppo delle smart grid che potrebbe essere la soluzione per una diffusione di soluzioni meno impattanti sulla rete elettrica.

Si aggiunga poi che secondo il rapporto del ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibile sulla decarbonizzazione dei trasporti, per raggiungere lo scenario previsto dal Fit for 55, le infrastrutture di ricarica richiederanno circa 3 miliardi di euro di investimenti al 2030 per arrivare a 3,6 milioni di stazioni private e 31.850 pubbliche. Questi numeri fanno capire che gli incentivi statali dovranno essere importanti o rischieremo di disattendere le direttive europee

INTERVENTI SINERGICI

Ovviamente per arrivare a simili risultati è indispensabile avere una normativa chiara e propositiva. In questo senso occorrerebbe anche snellire e semplificare gli iter autorizzativi correlati all'installazione di infrastrutture di ricarica pubbliche. E a proposito di normativa, adottando un approccio trasversale, sarebbe auspicabile la revisione di vincoli come quelli paesaggistici che, ostacolando l'installazione di impianti fotovoltaici in ambito domestico, conseguentemente ostacolano anche quella di infrastrutture di ricarica. E a cascata, senza infrastrutture di ricarica, non si può pensare che decollino le immatricolazioni di auto elettriche.

«Tutti gli interventi slegati tra loro e soprattutto legati a finanziamenti spot non favoriscono uno sviluppo uniforme e costante della infrastruttura di ricarica che viceversa avrebbe bisogno di interventi pianificati e organizzati con una visione olistica dello sviluppo futuro», spiega Omar Imberti di Scame Parre. «In ambito privato, il Superbonus ha dato il boost al settore domestico. La continua attesa di incentivi promessi ma ancora non operativi ha invece messo in stand by la richiesta delle aziende. Anche in ambito pubblico, dove i costi di infrastrutturazione correlati alla ricarica fast rendono la domanda maggiormente legata a bandi, si è in attesa di decreti attuativi».

SCAME
electrical solutions

WALLBOX BE-D



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO

Be-D è una gamma di wallbox per la ricarica in corrente continua con potenza di 25 kW. L'interfaccia utente è garantita da un display TFT touch screen. Le wallbox possono essere gestite tramite il management system proprietario di Scame o tramite un e-mobility service provider con protocollo di comunicazione Ocpp. Realizzate in tecnopolimero esente da alogeni e cornice in acciaio verniciato a polvere, sono firmate Trussardi+Belloni Design.



Vetrina prodotti

SENEC

SENEC.WALLBOX DPM



Senec.Wallbox dpm è una stazione di ricarica elettrica domestica intelligente, versatile e compatta. Ha una potenza di ricarica compresa tra i 2,3 e i 7,4 kW e, grazie al sensore dpm, è in grado di modulare la potenza di ricarica in base all'energia disponibile in casa. La wallbox può essere gestita e monitorata da remoto tramite app e quest'ultima permette anche di identificare ed accedere a 280.000 stazioni di ricarica presenti sul territorio europeo. Il modello Senec.Wallbox dpm3 si distingue per la tecnologia Rfid che consente l'impiego multiutente e per la possibilità di connettersi anche tramite 4G/LTE.



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO

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.energiaitalia.info

ENERGY Technology

Questo mese scopri con noi

Fronius

Fronius Primo GEN24 Plus
3.0kW >> 6.0kW

Fronius Symo GEN24 Plus
3.0kW >> 10.0kW

Batterie
LVS | HVS **BYD**



LG | Business Solutions

THERMA V
Mono/Trifase

Condizionamento
LIBERO SMART MULTI

Pompa di calore con
riscaldamento ACS



9.000 / 12.000 btu



5kW >> 16kW

Soluzione completa

qcells

Q.HOME*
ESS HYB-G3
Inverter +
accumulo eps
mono e trifase,
modulare
e scalabile
fino a 12 kWh

Q.MOUNT
Il sistema di montaggio
versatile per tetti in
lamiera grecata



Richiedi una quotazione su:
shop.energiaitalia.info



Vetrina prodotti



WALLBOX EVOLIO 7



La wallbox monofase Evolio 7 è regolabile da 1 a 32 ampere, che corrisponde a una capacità di ricarica di 0,2 - 7 kW. L'involucro compatto è agevole da installare e facile da utilizzare. Grazie al display utente multilingue e al software M12, Evolio 7 garantisce sicurezza e controllo nella ricarica dell'auto elettrica. Questa wall box può essere installata

in ambienti interni o esterni avendo un grado di protezione IP55. Ogni apparecchio è dotato di una presa di bordo con connettore di tipo 2 a 7 poli e cavo di 5 metri.



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO



WALLBOX SMA EV-CHARGER



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO



La wallbox SMA EV Charger consente di ricaricare i veicoli elettrici in maniera intelligente e sostenibile. Ricaricando con l'energia solare, infatti, i costi per l'acquisto della corrente elettrica dalla rete si riducono al minimo. Ideale per impianti nuovi o per l'ammodernamento di impianti esistenti, SMA EV Charger è flessibile e compatibile con tutti i veicoli elettrici in commercio,

grazie al cavo di ricarica di tipo 2 con collegamento fisso. Il sistema di gestione energetica SMA Sunny Home Manager 2.0 consente di ricaricare i veicoli elettrici dando la priorità all'energia solare e in modo particolarmente veloce. Per inviare istruzioni al dispositivo si utilizza un semplice selettore rotativo presente sul dispositivo o SMA Energy App.



WALLBOX SMART EV CHARGER X1 E X3



Gli Smart Ev Charger X1 e X3 di Solax sono wallbox pensate appositamente per sfruttare appieno la sinergia con un eventuale impianto fotovoltaico ricaricando l'auto elettrica tramite energia 100% green. I due modelli si differenziano per la potenza supportata: l'X1 Evc è un caricatore monofase fino a 7,4 kW, mentre l'X3 è un caricatore trifase disponibile sia con potenza fino a 11 kW sia fino a 22 kW. Sono studiate per un'installazione facilitata, possono essere montate anche all'aperto, prevedono l'eventuale utilizzo di una RFID card e, grazie all'app dedicata o via browser web, possono essere programmate e monitorate da remoto.



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO



WALLBOX VECO4 SMART



INQUADRA IL QR CODE PER LA SCHEDA APPROFONDATA DEL PRODOTTO

La colonnina di ricarica VECO4 Smart è in grado di interagire con la rete. Presenta infatti i più moderni protocolli di comunicazione per poter lavorare in sinergia con l'impianto fotovoltaico. Inoltre, è provvista di un sistema di monitoraggio in grado di visualizzare lo stato di funzionamento e individuare eventuali anomalie. Il sistema di monitoraggio possiede anche un display per poter agire in ambiente locale. La wall box è

disponibile in più versioni, monofase e trifase. È stata studiata per poter essere posizionato sia in ambienti interni sia in ambienti esterni grazie all'elevata protezione dagli ambienti atmosferici.



CAMBIO DI MENTALITÀ

Tra gli ostacoli allo sviluppo della mobilità elettrica c'è anche lo scetticismo della collettività nei confronti della ricarica elettrica, dal punto di vista dei tempi di ricarica e dell'autonomia che l'autovettura elettrica può avere in termini di percorribilità. Resta innegabile che i vettori energetici fossili non sono più un'opzione contemplabile in ottica futura ed è pertanto importante far capire all'end user che una mobilità basata il più possibile sull'energia verde rappresenta un'alternativa decisiva. In questo senso bisogna promuovere una cultura che smentisca i tanti preconcetti legati all'e-mobility e, congiuntamente, contribuire allo sviluppo di uno spirito green. In pratica, serve un vero e proprio cambio di mentalità. Che abbraccia anche la modalità di circolazione su strada e di rifornimento.

«Il principio non può più essere quello attuale di recarsi presso un distributore», spiega ad esempio Riccardo Filosa di ZCS. «La carica della batteria deve necessariamente essere effettuata a casa, piuttosto che in azienda o al supermercato». E il cambio di abitudini correlate alla guida di un veicolo elettrico è uno degli ostacoli. «Per facilitare il passaggio alla mobilità elettrica occorre installare punti di ricarica ovunque le persone trascorrono del tempo», sostiene Christoph Erni di Juice Technolgy. «Ecco perché la ricarica si sta spostando a casa e sul posto di lavoro, dove il veicolo rimane parcheggiato per un periodo di tempo più lungo che può essere sfruttato per ricaricare l'auto». Un altro cambiamento di mentalità riguarda proprio il livello di rifornimento. Se oggi siamo abituati a recarci al distributore quando l'auto è in riserva, con le auto elettriche occorre pensare a una ricarica anche con batteria full al 40%. Fermandosi ogni qualvolta se ne ha la possibilità, si abbatterebbero i tempi di ricarica.

UNO SGUARDO AL FUTURO

In vista dell'espansione del mercato dell'e-mobility, evolveranno anche le infrastrutture di ricarica. Potenzialmente, si cambierà il paradigma, il sistema diventerà più complesso e dotato di tecnologie più all'avanguardia. Le infrastrutture saranno probabilmente sempre più interconnesse con altri dispositivi smart dell'abitazione o dell'azienda. E sarà sempre più richiesta la possibilità di gestire le wallbox da remoto tramite app. Infine, una volta approntata la normativa di riferimento, si svilupperanno anche le funzioni vehicle-to-home e vehicle-to-grid. «La nostra nuova wallbox si integra con il sistema fotovoltaico», spiega ad esempio Mirko Zino di Solax. «Così facendo è possibile gestire tutti i flussi energetici con una sola app. Inoltre l'auto, interagendo con il sistema, riesce a prelevare energia dall'impianto fotovoltaico quando c'è surplus di produzione, evitando così prelievi dalla rete. Infine la tecnologia che adotta questa wallbox consente, una volta che la normativa sarà definita, di attivare la funzione di prelievo dell'energia dall'auto per dirigerla laddove più necessario all'interno dell'abitazione».

A proposito di interconnessione, i charging point dovranno essere sempre più integrati anche con le smart grid, per coniugare la facilità di installazione con una gestione semplice da parte dell'utente che potrà scegliere se ricaricare 100% green o sfruttare tutta l'energia disponibile anche prelevando dalla rete. Lo sostiene ad esempio Ignazio Borelli di Energy secondo cui peraltro «almeno il 25% dei nuovi impianti solari sarà dotato di un punto di ricarica, con un aumento delle installazioni trifase. La numerica maggiore riteniamo sarà generata dal mercato residenziale perché meno soggetto ad autorizzazioni complesse».

In futuro ci si aspetta inoltre che le colonnine siano sempre più basate su elettronica di potenza dove sarà possibile controllare l'energia prodotta, la curva, la potenza, i flussi di energia. Probabilmente le wallbox avranno dimensioni più contenute. E inoltre, per caricare in modo più intelligente e riducendo i tempi, si genereranno sistemi accumulo e batterie più efficienti. In questo sistema, cambieranno ovviamente anche i costi. Nel settore pubblico, sarà la configurazione a giocare un ruolo essenziale, come nel caso di un sistema di pagamento unificato con carta di credito e Bancomat. Inoltre, come sostiene Jenny Lamberts di EXE Solar, «nel caso delle stazioni di ricarica pubbliche, è necessaria una generale semplificazione del sistema e maggiori possibilità di pagamento, che rendano superflue app o iscrizioni di qualsiasi tipo». Dello stesso avviso anche



Alessandro Calò di Enerbroker, secondo cui si andrà verso «una maggiore interconnessione tra i sistemi e tra gli operatori di settore, quindi non solo tra i CPO ma anche tra gli stessi MSP, fornitori dei servizi di ricarica, per fare in modo che la fruizione della ricarica sia la più semplice possibile e con il minor aggravio di operatività da dover lasciare al driver».

UN BALZO TECNOLOGICO

Non mancano visioni avanguardiste come quella di Jacopo Tommasi di 3M Smart Mobility che sostiene: «A mio avviso il futuro delle colonnine si concentrerà sulla corrente in DC, sulla ricarica dell'auto completa entro i 10 minuti e soprattutto sulla compatibilità con la casa intelligente. Inoltre, il futuro a mio avviso sarà indirizzato verso nuove tecnologie come la ricarica dell'auto attraverso l'asfalto stradale».

Infine, guardando allo sviluppo tecnologico, le stazioni di ricarica stanno diventando nodi importanti dell'Internet delle cose, in quanto i veicoli, i sistemi di controllo domestico e i fornitori di energia sono sempre più connessi. In questo contesto, è fondamentale un sistema universale e aperto che colleghi senza problemi tutti i partecipanti, ciascuno con profili di comunicazione diversi. Ciò rende tuttavia vulnerabile l'intera infrastruttura e i settori dei trasporti e dell'energia in particolare sono tra le infrastrutture critiche che hanno bisogno di una protezione speciale. Per cui si renderanno necessarie restrizioni sotto forma di protocolli di comunicazione sicuri e crittografati e di interfacce protette per default. La sicurezza informatica, in sostanza, diventerà una priorità.

Insomma, da parte degli operatori del mercato c'è tutto: la visione, la volontà di agire e soprattutto un'offerta prodotta avanguardista. Ma non basta. È il momento di accelerare soprattutto a livello sistemico. È il momento di incentivare interventi trasversali che possano abbracciare più settori e garantire alla mobilità elettrica uno sviluppo armonioso e sinergico nel lungo periodo.



wallbox 

WALLBOX PULSAR PLUS



Pulsar Plus è il più piccolo caricabatterie intelligente di Wallbox. È possibile collegare Pulsar Plus ai pannelli solari installati sul tetto della propria abitazione. Inoltre, rende possibile l'accumulo dell'energia che, se non viene consumata quando prodotta, può essere utilizzata in un secondo momento. È disponibile con diversi cavi e potenze di ricarica, per ricaricare qualsiasi auto elettrica con una potenza massima di 22 kW. Inoltre, si connette all'app myWallbox via Wi-Fi o Bluetooth.



Vetrina prodotti

 **ZUCCHETTI**
Centro Sistemi

WALLBOX ZCS AZZURRO



Le stazioni di ricarica di Zucchetti Centro Sistemi sono disponibili in 2 modelli di potenza da 7 e 22 KW, mono e trifase, smart e collegabili all'eventuale impianto fotovoltaico esistente, in aggiunta agli inverter di produzione e di accumulo ZCS Azzurro. L'intera gamma è dotata della ZCS Predictive Energy Intelligence in grado di gestire i flussi di energia e predire le necessità energetiche per il miglior utilizzo dei veicoli elettrici, degli impianti fotovoltaici e dei sistemi di accumulo.



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.

Partner Certificato
Webasto
Feel the Drive

solar
INNOVATIO
sistemi fotovoltaici innovativi
www.solarinnovatio.com
info@solarinnovatio.com



MOBILITÀ ELETTRICA E RETE: ECCO COME FAVORIRE IL DIALOGO

SECONDO QUANTO EMERGE DALLO SMART MOBILITY REPORT DELL'ENERGY & STRATEGY GROUP DEL POLITECNICO DI MILANO, LA DIFFUSIONE ATTESA DELLE AUTO ELETTRICHE NEI PROSSIMI ANNI IN ITALIA NON DOVREBBE AVERE UN IMPATTO SIGNIFICATIVO IN TERMINI DI INCREMENTO DEI CONSUMI ELETTRICI. NELLO SCENARIO POD, CHE PREVEDE CIRCA 4 MILIONI DI AUTO ELETTRICHE AL 2030, L'INCREMENTO DEI CONSUMI ELETTRICI È STIMABILE IN CIRCA 10 TWH/ANNO (+3% DEL FABBISOGNO ELETTRICO NAZIONALE ATTESO AL 2030). CIONONOSTANTE, I VEICOLI ELETTRICI POTRANNO AVERE UN IMPATTO NON TRASCURABILE IN TERMINI DI POTENZA Istantanea RICHIESTA

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary dello Smart Mobility Report dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Emerge come, negli ultimi mesi, il mercato automotive abbia iniziato a mostrare leggeri segnali di ripresa dopo un paio di anni in cui la pandemia Covid-19 ha influenzato in maniera fortemente negativa l'intero settore industriale. Questa ripresa potrebbe essere messa a serio rischio dal momento contingente che il nostro Paese, ma più in generale tutto il continente europeo, sta vivendo. In virtù di tutto ciò, la domanda a cui tutti vorrebbero avere risposta è: riuscirà la mobilità sostenibile a superare indenne questo ulteriore shock e a proliferare nel nuovo equilibrio globale post-bellico? È all'interno di questo scenario che prende le mosse la sesta edizione dello Smart Mo-

bility Report, rapporto di ricerca che approfondisce alcuni dei principali macro-trend che riguardano la mobilità sostenibile, quali l'elettrificazione, i carburanti alternativi e la sharing mobility. Il rapporto di quest'anno si focalizza prevalentemente sul trasporto su strada, responsabile dell'ampia maggioranza delle emissioni associate ai trasporti, analizzando come di consueto il punto di vista di tutti i principali attori della filiera, fino alla prospettiva dell'end user. Un tema di particolare rilievo approfondito in questa edizione del rapporto riguarda l'integrazione dei veicoli elettrici all'interno del sistema stesso, che possono rappresentare una criticità ma anche, se gestiti in maniera smart, un'opportunità per il sistema elettrico, al fine di assecondare la sua evoluzione verso la decarbonizzazione.

Penetrazione dei veicoli elettrici sul totale delle nuove immatricolazioni nel 2021 in Europa e in Italia

Tipologie di veicolo	Immatricolazioni di veicoli elettrici nel 2021		Percentuale di immatricolazioni di veicoli elettrici su immatricolazioni totali nel 2021		Veicoli elettrici circolanti al 2021		Percentuale veicoli elettrici circolanti su totale veicoli circolanti al 2021	
	EU*/**	Italia	EU*/**	Italia	EU*/**	Italia	EU*/**	Italia
Passenger car	2.263.495	136.854	19,2%	9,3%	3.501.558	231.421	1,2%	0,6%
LDV	69.416	3.602	3,5%	2,1%	142.097	9.621	0,4%	0,2%
HDV	1.582	11	0,5%	0,04%	13.801	809	0,2%	0,1%
Bus	3.777	183	10,8%	5,3%	7.472	744	0,9%	0,7%
Motocicli	n.d.	6.233	n.d.	2,3%	n.d.	17.473	n.d.	0,2%
Ciclomotori	n.d.	4.138	n.d.	20,5%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Biciclette	n.d.	295.000	n.d.	14,9%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(*) Nota: dati relativi a EU+EFTA+UK.
(**) Nota: Dati 2020.

EXECUTIVE SUMMARY

IL MERCATO DELLA SMART MOBILITY NEL MONDO, IN EUROPA E IN ITALIA: È L'ORA DEL CAMBIO DI PASSO?

Nel 2021 sono stati immatricolati a livello globale quasi 6,75 milioni di passenger car e Light Duty Vehicle elettrici (sia BEV che Phev), registrando un tasso di crescita di oltre il 100% rispetto all'anno precedente. In termini relativi, i veicoli elettrici hanno rappresentato l'8,3% delle immatricolazioni complessive di veicoli a livello globale nel 2021 (+4,1% rispetto al 2020). La Cina risulta il più grande mercato mondiale, con quasi 3,4 milioni di passenger car e LDV elettrici immatricolati nel 2021 (+155% rispetto al 2020), seguita dall'Europa (che nel 2021 ha registrato oltre 2,3 milioni di veicoli immatricolati, +66% rispetto al 2020) e dagli Stati Uniti (che hanno registrato una crescita del +96% rispetto al 2020).

Nel contesto europeo, la penetrazione di passenger car elettriche (BEV e Phev) sul totale delle nuove immatricolazioni è in ascesa anche nel 2021: è pari, infatti, ad 8 il numero di paesi europei con una mar-

ket share elettrica «double-digit» nel 2021 (erano 7 nel 2020), ossia Norvegia (86%), Svezia (45%), Danimarca (35%), Olanda (29%), Germania (26%), Regno Unito (19%), Belgio (18%) e Francia (18%). Un grande fermento si registra anche in Italia, che nel 2021 ha registrato una forte crescita delle passenger car elettriche immatricolate annualmente, passando dalle circa 60.000 nel 2020 alle quasi 137.000 nel 2021 (+128%). Dal punto di vista regionale, si conferma nel 2021 il ruolo trainante delle Regioni nel Nord Italia, che coprono il 65% delle immatricolazioni di passenger car elettriche. In generale, la crescita delle immatricolazioni è trainata dai segmenti di taglia medio-piccola (A e B) per le passenger car BEV, che cubano oltre l'80% delle immatricolazioni totali, mentre per le passenger car Phev prevalgono i segmenti B e C. Tra i «canali di sbocco», prevalgono i privati (42% delle immatricolazioni totali) ed il noleggio a lungo termine (35% delle immatricolazioni totali, prevalentemente destinato alle flotte aziendali).

Nei primi 6 mesi del 2022, si è registrata in Italia una flessione delle immatricolazioni (-17% per le BEV e -2% per le Phev rispetto allo stesso periodo del 2021), a causa dell'iniziale incertezza e della successiva ri-

modulazione degli strumenti incentivanti a supporto dell'acquisto di veicoli elettrici e dello shortage di materie prime e semiconduttori - ulteriormente insprito dal contesto geopolitico attuale - che hanno interessato il settore automotive nel suo complesso e di cui ha risentito anche il comparto dell'elettrico. Tale trend, però, risulta essere in contrasto con l'andamento delle vendite di veicoli elettrici a livello globale, le quali nella prima parte del 2022 sono state caratterizzate una crescita superiore rispetto quella registrata nel medesimo periodo nel 2021.

Oltre alle passenger car, il trend di elettrificazione ha registrato importanti sviluppi in Europa nel corso del 2021 anche con riferimento ad altre tipologie di veicoli. In particolare, si fa riferimento alle nuove immatricolazioni di LDV (+78% vs 2020), HDV (+27% vs 2020, ancorché su numeri assoluti molto limitati) e bus (+67% vs 2020). Analogamente, in Italia il trend elettrificazione ha caratterizzato in maniera evidente le nuove immatricolazioni di biciclette (+5% vs 2020), LDV (+237% vs 2020), HDV (costanti rispetto al 2020) e bus (+89% vs 2020, ancorché su numeri assoluti molto limitati).

[...]

**LA DIFFUSIONE DELL'INFRASTRUTTURA DI RICARICA IN ITALIA, IN EUROPA E NEL MONDO**

Anche nel 2021 si è assistito ad una significativa crescita dell'infrastruttura di ricarica per veicoli elettrici, sia ad accesso pubblico che privata.

Per quanto riguarda la ricarica ad accesso pubblico, a fine 2021 si stimano oltre 1.700.000 punti di ricarica disponibili a livello mondiale, con una crescita del 35% rispetto al 2020. Le nuove installazioni registrano un leggero incremento rispetto all'anno precedente attestandosi a 469mila nuovi punti nel 2021 (contro le 445mila del 2020). Poco più del 67% dei punti installati a fine 2021 è di tipo "normal charge" (pari a circa 1,2 milioni di punti in valore assoluto), in crescita di oltre il 31% rispetto al 2020, mentre i restanti punti (569mila) sono di tipo "fast charge", in crescita del 48% rispetto al 2020. La Cina si conferma leader mondiale per numero di punti di ricarica accessibili al pubblico: a fine 2021, essa cuba l'82% dei punti di tipo "fast charge" (+2% year-on-year) e il 56% dei punti di tipo "normal charge" (+4% year-on-year). Seguono l'Europa (25% delle installazioni globali di «normal charge» e il 9% delle installazioni globali di "fast charge" a fine 2021) e gli Stati Uniti (8% delle installazioni globali di "normal charge" e il 4% delle installazioni globali di "fast charge" a fine 2021).

Nel contesto europeo, a fine 2021, si stimano circa 340 mila punti di ricarica ad accesso pubblico, di cui l'88% di tipo «normal charge» e il 12% di tipo «fast charge». Il 2021 ha registrato una crescita marcata soprattutto per i punti di ricarica di velocità media in AC (oltre 100 mila punti di ricarica installati nel 2021). In termini di crescita relativa, seguono le installazioni di punti di ricarica rapida e ultrarapida di livello 2 in DC (P >= 350 kW).

Guardando alla penetrazione della mobilità elettrica nei singoli Paesi europei a fine 2021, intesa come binomio passenger car-infrastruttura (in termini di numerosità di punti di ricarica pubblici per 100.000 abitanti e di numerosità di veicoli elettrici circolan-

ti per 100.000 abitanti), lo scenario risulta piuttosto disomogeneo. La Norvegia mostra un'elevata diffusione della mobilità elettrica, con oltre 400 punti di ricarica ad accesso pubblico per ogni 100.000 abitanti e 11.000 auto elettriche per ogni 100.000 abitanti. Spagna, Italia e Portogallo mostrano la diffusione più limitata della mobilità elettrica (in rapporto agli abitanti) tra i Paesi analizzati (circa dieci volte meno rispetto la Norvegia). Una diffusione particolarmente disomogenea tra i paesi europei emerge con specifico riferimento alla ricarica autostradale, particolarmente importante come "abilitatore" dei viaggi con veicoli elettrici su lunghe distanze. I mercati "consolidati" (quali ad esempio Olanda, Germania e Danimarca) registrano installazioni in ambito autostradale diffuse e con potenze per la maggior parte superiori a 150 kW. Muovendosi verso i Paesi che ad oggi vedono una limitata diffusione della mobilità elettrica, si osserva un calo del numero di punti di ricarica ogni 100 km congiuntamente a un aumento della quota di ricarica con potenza compresa tra i 50 e i 150 kW rispetto alla ricarica a potenze maggiori di 150 kW. Nel contesto italiano, a luglio 2022, si stimano circa 250 punti di ricarica accesso pubblico di tipo rapido e ultra-rapido in ambito autostradale, con una distribuzione piuttosto disomogenea tra le diverse Regioni. In particolare, Lombardia e Liguria presentano una numerosità superiore ai 40 punti di ricarica con potenza maggiore di 50 kW in ambito autostradale; seguono Toscana ed Emilia-Romagna con una numerosità superiore ai 30 punti. Le altre regioni italiane seguono con un distacco di oltre 20 punti di ricarica installati in ambito autostradale.

In generale, in Italia a fine 2021 lo stock complessivo di punti di ricarica ad accesso pubblico supera i 26.860, in crescita del 75% rispetto all'anno precedente (in linea con la crescita osservata a livello europeo). Il 2021 ha registrato una forte crescita di installazioni di punti di ricarica rapida, sia in AC con P > 22 kW (oltre 1.000 punti) sia in DC con potenza compresa tra

50 e 150 kW (oltre 1.100 punti). La distribuzione sul territorio dei punti di ricarica mostra il divario Nord-Sud registrato negli scorsi anni, sia per la ricarica ad accesso pubblico sia per la ricarica in ambito autostradale.

Ancorché con le (anche marcate) differenze riportate in precedenza, la diffusione dei punti di ricarica ad accesso pubblico sta andando di pari passo alla (ed in alcuni casi sta anticipando la) diffusione delle passenger car elettriche, rappresentando così un ulteriore elemento di «stimolo» all'acquisto di veicoli elettrici (grazie alla riduzione della cosiddetta "range anxiety" che affligge una quota parte significativa dei potenziali acquirenti di veicoli elettrici).

Per quanto riguarda la ricarica ad accesso privato, a fine 2021, si stimano oltre 15 milioni di punti di ricarica a livello globale. Circa il 70% fa riferimento a punti di ricarica domestici (circa 10,5 milioni in valore assoluto) e il rimanente 30% a punti di ricarica aziendali (circa 4,5 milioni in valore assoluto). Il tasso di crescita registrato rispetto al 2021 è elevato (pari ad oltre il 58%), ed è superiore rispetto a quello registrato per i punti di ricarica ad accesso pubblico - trend in crescita rispetto al 2020 e in linea con la crescita del mercato delle auto elettriche, sia BEV sia Phev, registrata nel biennio 2020 - 2021. Si evidenzia che considerando i soli punti di ricarica domestici, il rapporto tra punti di ricarica e veicoli elettrici circolanti si attesta a circa 0,7, confermando l'importanza della ricarica privata domestica per gli EV owner.

In Italia, invece, si osserva un tasso di crescita maggiore rispetto a quanto registrato a livello globale. Gli oltre 88.000 dispositivi di ricarica installati nel corso del 2021, corrispondenti a una crescita y-o-y pari al 250%, portano a una stima dello stock installato a fine 2021 pari a circa 130.000 dispositivi di ricarica. È dirimemente sottolineare che il tasso di crescita osservato negli ultimi due anni è parzialmente influenzato dal Superbonus 110%.

[...]

 LG Energy Solution

Be Prepared with

RESU PRIME

Meet the perfect backup solution for home promising you peace of mind.



RESU16H Prime



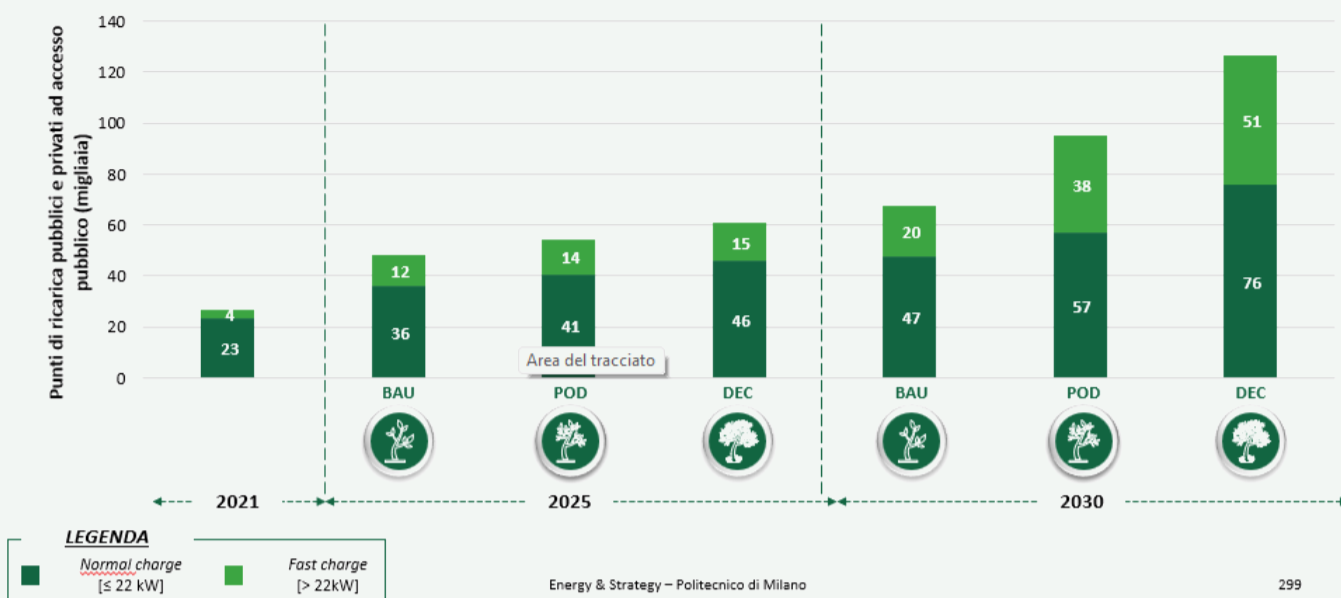
LG Energy Solution Website : www.lgensol.com

LG Energy Solution ESS Battery Website : www.lghomebattery.com

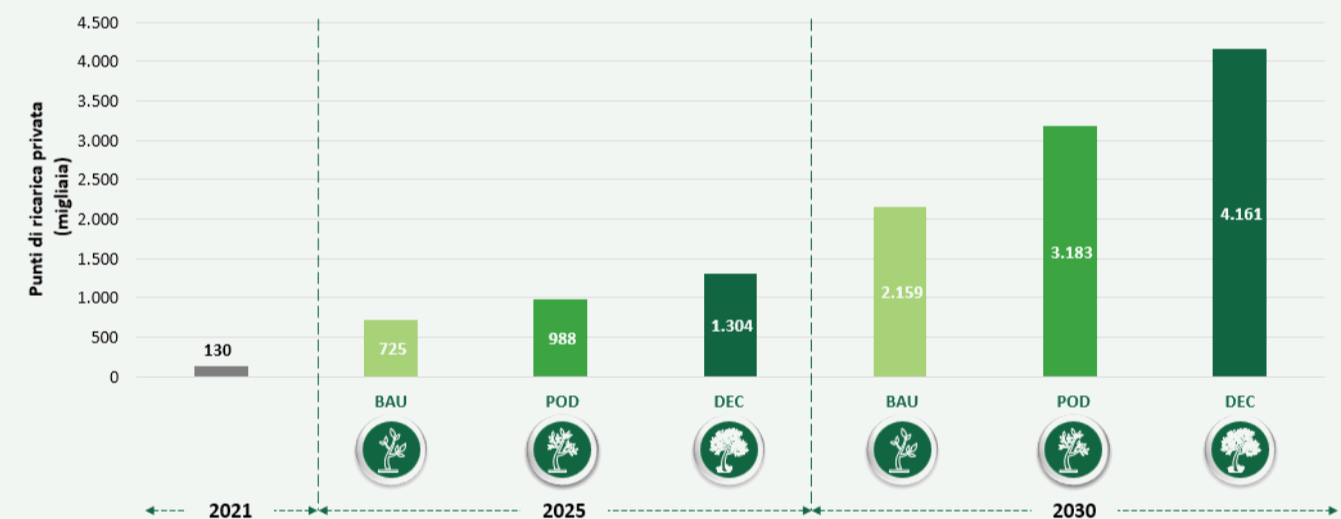




Punti di ricarica ad accesso pubblico in Italia 2025 e 2030



Punti di ricarica ad accesso privato in Italia 2025 e 2030



GLI SCENARI DI SVILUPPO DELLA SMART MOBILITY IN ITALIA: VICINI AL CAMBIO DI PASSO

In continuità rispetto alla precedente edizione del Report, al fine di valutare gli scenari di diffusione in Italia al 2030 delle passenger car elettriche ed alimentate con carburanti alternativi, delle infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico (normal e fast charge) e privato, sono stati definiti i seguenti tre scenari:

- Business As Usual (BAU), che prevede uno sviluppo "inerziale" rispetto agli attuali trend in atto; non prevede l'introduzione di provvedimenti di policy che diano ulteriore slancio al mercato della mobilità sostenibile nel nostro Paese;
- Policy Driven (POD), che prevede uno sviluppo "sostenuto" rispetto agli attuali trend in atto, grazie anche ad un supporto legislativo ad hoc per la diffusione della mobilità sostenibile nel nostro Paese e per il raggiungimento dei target normativi nazionali;
- Full Decarbonization (DEC), che prevede uno sviluppo "molto sostenuto" rispetto agli attuali trend in atto, che persegue obiettivi di decarbonizzazione più sfidanti definiti a livello comunitario, grazie anche ad un deciso supporto legislativo per la diffusione della mobilità sostenibile nel nostro Paese.

[...]

Riguardo la diffusione dell'infrastruttura di ricarica ad accesso pubblico in Italia, si prevede un significativo incremento dei punti di ricarica disponibili da qui al 2025 (in primis "fast charge"), più accentuato rispetto a quello elaborato nella precedente edizione del Report. Per il quinquennio successivo (2026-2030), si prevede

un ulteriore incremento del suddetto rapporto, tuttavia meno accentuato. Ciò in virtù di: (i) obiettivi di sviluppo più ambiziosi da parte degli operatori di mercato già attivi, (ii) nuovi operatori emergenti con piani di sviluppo al 2030 molto ambiziosi e (iii) l'evoluzione normativa in essere (in primis legata alla proposta di Afir).

In particolare, nello scenario Business As Usual - BAU si prevede il raggiungimento di un numero medio di punti di ricarica ad accesso pubblico pari a oltre 48mila al 2025 e di quasi 68mila al 2030. Lo scenario Policy Driven - POD, invece, prevede il raggiungimento di un numero medio di punti di ricarica ad accesso pubblico pari a oltre 54mila al 2025 e quasi 95mila al 2030. Infine, lo scenario Full Decarbonization - DEC prevede il raggiungimento di obiettivi molto ambiziosi in termini di numerosità di punti di ricarica ad accesso pubblico, ovvero oltre 61mila al 2025 e quasi 126mila al 2030. I tre diversi scenari di sviluppo sono caratterizzati da uno spread piuttosto contenuto fino al 2025 (circa 1,3x tra lo scenario BAU e DEC), il quale incrementa notevolmente per il periodo 2025-2030 (circa 1,9x tra lo scenario BAU e DEC) vista una penetrazione di veicoli elettrici sempre più spinta e sempre più spostata verso i BEV.

Infine, in tutti gli scenari sopracitati si prevede una forte crescita della diffusione della ricarica fast sul totale dei punti di ricarica ad accesso pubblico, la quale si prevede possa avere un peso nell'ordine del 30% al 2030 nello scenario BAU e fino al 40% negli scenari POD e DEC.

Riguardo le previsioni di mercato dell'infrastruttura di ricarica ad accesso privato, si prevede che essa continuerà a rappresentare un asset fondamentale per la dif-

usione della mobilità elettrica in Italia, le cui numeriche saranno in particolare influenzate dalla numerosità del parco circolante elettrico (oltre che dalla disponibilità di spazi presso cui installare tali infrastrutture).

Nello scenario Business-As-Usual - BAU si prevede il raggiungimento di un numero medio di punti di ricarica ad accesso privato pari a oltre 725mila al 2025 e di oltre 2,1 milioni al 2030. Lo scenario Policy-Driven - POD, invece, prevede il raggiungimento di un numero medio di punti di ricarica ad accesso privato pari a quasi 1 milione al 2025 e quasi 3,2 milioni al 2030. Infine, lo scenario Full Decarbonization - DEC prevede il raggiungimento di oltre 1,3 milioni punti di ricarica ad accesso privato al 2025 e quasi 4,2 milioni al 2030.

La ricarica domestica rappresenta la quota parte preponderante delle installazioni di infrastrutture di ricarica ad accesso privato. Un'analisi estensiva degli ambiti in cui è "teoricamente possibile" installare un punto di ricarica domestico e della relativa fattibilità tecnico-economica ha fatto emergere un mercato "disponibile" (ossia relativo alle fattispecie in cui risulta verificata la fattibilità tecnico-economica ad installare un dispositivo di ricarica domestico) pari ad oltre 11 milioni di posti auto, che in prima approssimazione si può ritenere ampiamente sufficiente a soddisfare le esigenze dei proprietari di veicoli elettrici nel medio periodo. Prendendo in considerazione i tre scenari di sviluppo sopracitati, si prevede come nello scenario BAU possano essere raggiunti circa 1,8 milioni di punti di ricarica domestici al 2030 (con una saturazione del mercato disponibile pari al 15,6%), circa 2,6 milioni di punti di ricarica nello scenario POD (saturazione del 22,3%) e circa 3,4 milioni di punti di ricarica nello scenario DEC sempre al 2030 (saturazione del 29,6%). Si ottengono, perciò, numeri piuttosto elevati, i quali confermano - in prima approssimazione - (i) le grandi potenzialità che ha il nostro Paese in termini di numero di punti di ricarica domestica potenzialmente installabili (ii) l'importanza della ricarica domestica per la diffusione della mobilità sostenibile.

A partire dai sopracitati scenari di mercato, si è stimato il volume di mercato che può essere generato in Italia grazie all'ulteriore diffusione della mobilità elettrica (con riferimento alle passenger car, all'infrastruttura di ricarica, sia ad accesso pubblico che privato ed al servizio di ricarica pubblica).

In particolare, è possibile distinguere due componenti:

- la componente "investimento" (per veicoli e punti di ricarica, siano essi pubblici o privati). In questo caso si è considerato un costo medio per veicolo pari a 30.000 euro, per l'infrastruttura di ricarica pubblica in AC pari a 3.500 euro ed in DC pari a 54.000 euro, per l'infrastruttura di ricarica privata pari a 800 euro;
- la componente di "gestione" (costo del servizio di ricarica pubblica e della manutenzione del veicolo), da considerare lungo l'intera vita utile di ciascun veicolo. In questo caso si è considerato un costo per la ricarica pari a 0,55 euro/kWh e un costo di manutenzione di 230 euro/veicolo all'anno.

Nel dettaglio, il volume di mercato che potrà essere generato in Italia grazie alla diffusione di passenger car elettriche ed infrastrutture di ricarica risulta essere piuttosto ingente nel periodo 2022-2030. Si stima come nello scenario BAU l'ammontare di investimenti necessari sia pari a circa 112,5 miliardi di euro da qui al 2030, nello scenario POD sia pari a circa 177,8 miliardi di euro da qui al 2030 e nello scenario DEC l'ammontare di investimenti necessari sia pari a circa 252 miliardi di euro da qui al 2030. Inoltre, indipendentemente dallo scenario, oltre il 95% dell'investimento necessario dipende dal costo di acquisto delle passenger car elettriche.

Analogamente, anche i costi di gestione (costo del servizio di ricarica pubblica e della manutenzione del veicolo), calcolati sulla base del circolante al 2030, sono molto diversi nei tre scenari (nonostante siano nettamente inferiori in termini assoluti rispetto la componente di "investimento"): nello scenario BAU sono pari a quasi 2 miliardi di euro l'anno, in quello POD a 3 miliardi di euro l'anno e in quello DEC a 4,2 miliardi di euro l'anno.

L'IMPATTO DEI VEICOLI ELETTRICI SULLA RETE DI DISTRIBUZIONE NAZIONALE: MINACCIA OD OPPORTUNITÀ?

La diffusione attesa delle passenger car elettriche nei prossimi anni non si prevede abbia un impatto significativo in termini di incremento dei consumi elettrici nazionali. Ad esempio, nello scenario POD che prevede

circa 4 milioni di passenger car elettriche al 2030, l'incremento dei consumi elettrici è stimabile nell'intorno di circa 10 TWh/anno, corrispondente ad un incremento modesto (pari a circa il 3%) del fabbisogno elettrico nazionale atteso al 2030 (pari a circa 340 TWh/anno).

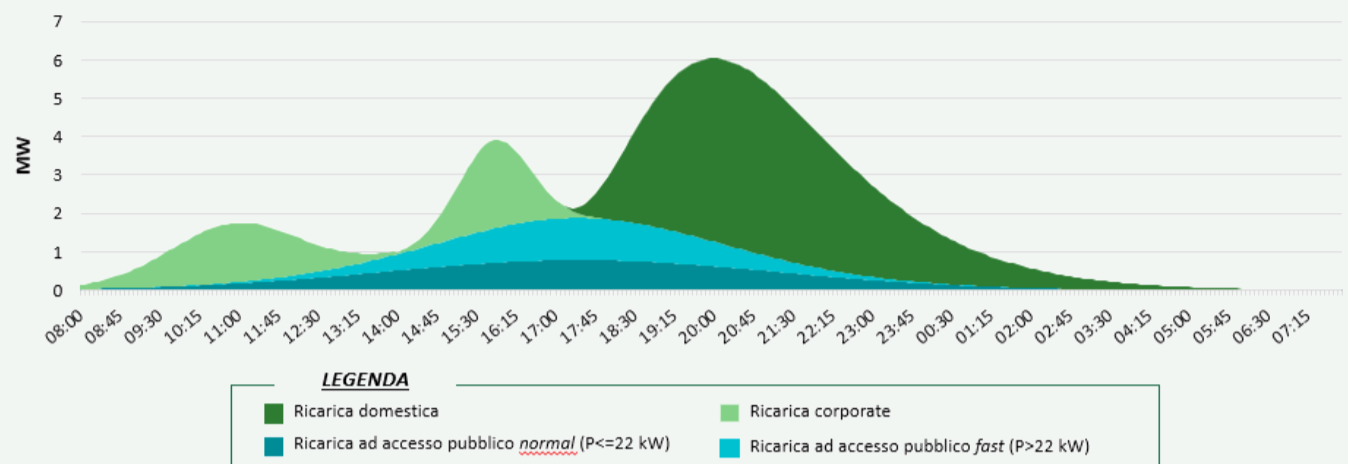
Ciononostante, i veicoli elettrici potranno avere un impatto non trascurabile in termini di potenza istantanea richiesta. Valutando l'impatto odierno sulla rete di distribuzione dovuto alla ricarica di veicoli elettrici in relazione al parco circolante elettrico presente in una grande città italiana ad oggi (circa 5.000 BEV), si stima un picco di potenza nell'intorno dei 6 MW durante la fascia notturna (in corrispondenza di un utilizzo marcato dei dispositivi di ricarica domestica).

Valutando tale impatto in ottica prospettica nei tre scenari di diffusione (BAU, POD e DEC), si stima come il picco di potenza richiesta durante la fascia notturna possa essere esacerbato in maniera significativa dalla diffusione più spinta di passenger car elettriche e dall'utilizzo sempre più pervasivo di infrastrutture di ricarica domestica per la ricarica dei veicoli medesimi. Tale picco può infatti oscillare tra i 34 e 72 MW al 2025 e tra i 120 e 330 MW al 2030. Inoltre, la diffusione sempre più capillare della ricarica pubblica potrebbe determinare picchi di potenza istantanea richiesta non trascurabili anche durante le fasce orarie giornaliere.

È dirimente sottolineare che gli scenari elaborati si basano su abitudini di ricarica che non considerano politiche di gestione della ricarica né soluzioni di ricarica alternative alla colonnina fissa. Nel caso si attuassero dei meccanismi di ricarica smart e/o si diffondessero soluzioni di ricarica off-grid, l'impatto sulla rete di distribuzione potrebbe variare sensibilmente.

Al contempo, i veicoli elettrici possono rappresentare un asset importante per garantire "flessibilità" al sistema elettrico nazionale. Si fa riferimento in particolare a meccanismi atti a "ottimizzare" le sessioni di ricarica, tra cui servizi di flessibilità a beneficio del sistema elettrico che si basano rispettivamente su

Impatto della ricarica di veicoli elettrici sulla rete nel 2021 in una grande città italiana



modulazione mono (V1G) e bidi-rezionale (V2G) del flusso di energia.

Si prevede che i servizi di modulazione unidirezionale del carico in assorbimento di ricarica (V1G) potranno trovare concreta applicazione già a partire dai prossimi anni (entro il 2025), mentre i servizi di modulazione bidirezionale del carico di ricarica (V2G) potranno trovare concreta applicazione nella seconda parte di questo decennio (tra il 2025 e il 2030). Tale differenza temporale tra i due servizi, è dovuta in primis in virtù della mancanza di infrastrutture di ricarica e veicoli elettrici abilitati a livello hardware e software all'applicazione dei servizi di V2G. Ciò in virtù del fatto che, per il V1G, i requisiti tecnologici necessari sia per abilitare l'infrastruttura di ricarica che il ve-

icolo elettrico risultano essere di rilevanza limitata. È necessario che il dispositivo di ricarica sia dotato di sistemi di power management (hardware) e che sia installato il cosiddetto Controllore d'Infrastruttura di Ricarica - CIR (come definito nell'«Allegato X» della norma CEI 0-21 in via di approvazione entro il 2022), mentre non è richiesta l'installazione di componentistica hardware specifica per i veicoli elettrici. Al contrario, al fine dell'applicazione di servizi di V2G, deve essere garantita la bidirezionalità del flusso di ricarica, ovvero deve essere equipaggiata l'infrastruttura di ricarica con un inverter bidirezionale (nel caso di ricarica in DC) o deve essere posto a bordo del veicolo un on-board charger (OBC) bidirezionale (nel caso di ricarica in AC).



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.tecnosystemi.com

Numero Verde
800 904474



GUARDA IL VIDEO ISTITUZIONALE

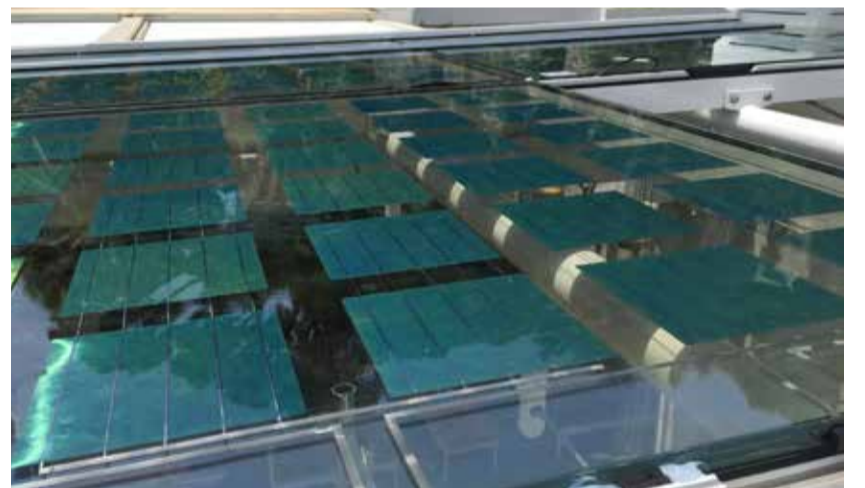




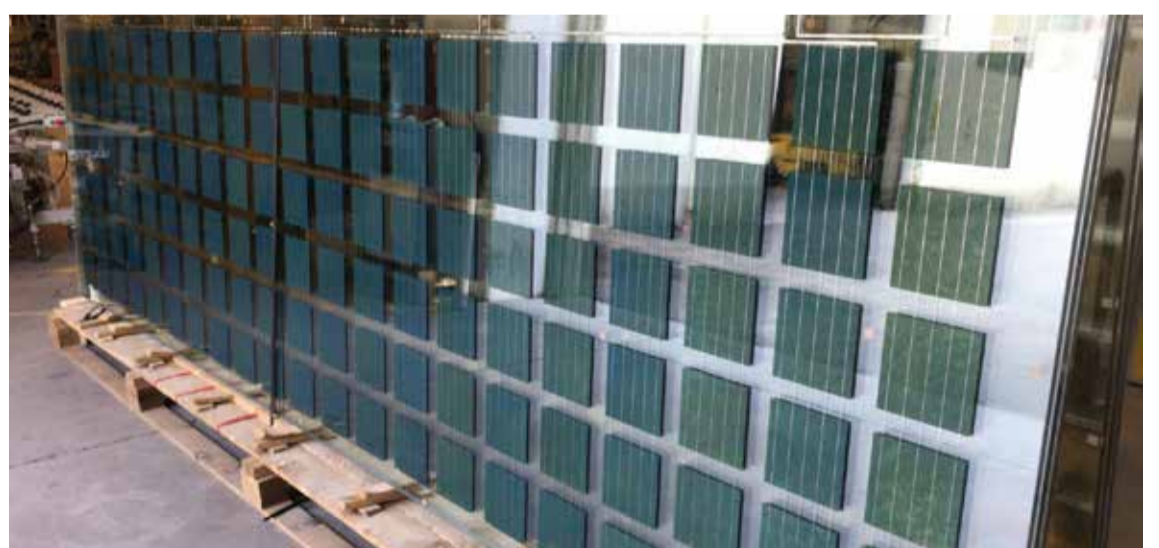
TOTALMENTE INTEGRATO

ENERGYGLASS STG HA FORNITO I PROPRI VETRI FOTOVOLTAICI PER LA COPERTURA DI UNA VERANDA DELL'HOTEL LUNA DI CAPRI. LA STRUTTURA ALBERGHIERA, CHE SORGE SULLA COSTA DAVANTI AI NOTI FARAGLIONI, NELL'AMBITO DI UNA RISTRUTTURAZIONE HA DECISO DI INSTALLARE UN ROOF IN VETRO CON PANNELLI FOTOVOLTAICI INTEGRATI PER 19.800 KWH PRODOTTI. UN OTTIMO ESEMPIO DI INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA CON ZERO IMPATTO VISIVO E AMBIENTALE.

DI FRANCESCO **GRAFFAGNINO**



Zero impatto ambientale ed efficientamento energetico. Anche nella cornice storico - naturalistica della bellissima isola di Capri è possibile realizzare impianti fotovoltaici annullando l'impatto visivo ambientale. All'Hotel Luna, che sorge davanti ai famosi faraglioni, collocata all'interno del Giardino di Augusto, sulla via Krupp, è stato realizzato un impianto a copertura solare di un roof in vetro dell'hotel. Grazie a un audit energetico svolto presso la struttura, le imprese che hanno collaborato all'istallazione (Rollin & Rollin, Energy Glass-Stg, Virides e QEnergy) hanno raccolto tutti i dati energetici che servivano e, soprattutto, hanno raggiunto gli obiettivi richiesti dal cliente, ovvero garantire una produzione che coniugasse risparmio di energia e rispetto del contesto. L'occasione per installare la copertura è stata una parziale ristrutturazione dell'hotel che ha voluto valorizzare una veranda vista mare, uno spazio usato dagli ospiti per momenti di relax e aperitivo, creando una copertura in vetro fotovoltaico. Un'ulteriore esigenza della struttura ricettiva era quella di garantire il massimo comfort agli ospiti, per cui la copertura fotovoltaica è stata integrata a un vetro anti UV con celle fotovoltaiche di colore verde. L'impianto, connesso a giugno 2021, produce 19.800 kWh, presenta 30 moduli



custom di potenze varie (da 350 Wp a 500 Wp) e tre Inverter Fronius Symo (3- 4,5 - 6). Per realizzare la copertura è stato utilizzato un vetro fotovoltaico fornito dall'azienda Energy Glass del gruppo STG, specializzata in vetri fotovoltaici stratificati di sicurezza Building Integrate Photovoltaic (Bipv). Si tratta di vetri per architettura simili ai vetri stratificati che si utilizzano per facciate, coperture e altre strutture in vetro

che normalmente si impiegano nelle costruzioni. Inoltre, si trova in una zona soggetta a vincolo: la soprintendenza dei beni ambientali e architettonici ha chiesto che venissero rispettati precisi principi estetici, per cui sono state richieste delle coperture delle celle fotovoltaiche di colore verde. Questo colore particolare comporta una riduzione di potenza, ma è stato necessario per far approvare il progetto. Le coperture installate

hanno una densità del 65-70%, la luce che passa è stata ulteriormente ridotta introducendo un vetro a controllo solare posteriore alle celle fotovoltaiche al fine di ombreggiare l'area sottostante, garantendo così una maggiore schermatura dalla luce solare.

L'azienda Virides ha seguito dettagliatamente l'Hotel Luna nella scelta del vetro, dalle pellicole solari anti UV, delle celle fotovoltaiche pigmentate, e la scelta finale è ricaduta su Energy Glass (gruppo Stg). Per il gruppo inverter gli installatori si sono affidati alla tecnologia Fronius che si usano frequentemente in campo commerciale/industriale. Grazie poi all'esperienza della società Rollin & Rollin, che ha seguito la realizzazione degli infissi della veranda e il trasporto e l'installazione dei vetri, sono state posate le lastre di vetro fotovoltaiche in campo. L'investimento, per quanto riguarda i soli vetri fotovoltaici, è stato di circa 60mila euro (valore in cui è compreso il vetro che costituisce la copertura). La maggior parte del costo è dato dall'elemento architettonico, ossia il vetro stratificato, mentre il 40% del valore totale dell'investimento rappresenta il costo differenziale del vetro fotovoltaico.

L'impianto è in regime di autoconsumo con un risparmio in bolletta stimato per 9.000 euro l'anno. Il rientro economico dell'impianto è previsto in nove anni, tenendo in considerazione il credito fiscale del bonus alberghi.

La costruzione dell'impianto è stato un traguardo importante e ha coinvolto diverse realtà e aziende, riuscendo a portare la produzione di energia da fonti rinnovabili in un contesto esclusivo, creando nel contempo condizioni di comfort per gli ospiti del roof e rimanendo in linea con le prescrizioni dettate dalla soprintendenza dei beni ambientali ed architettonici di Napoli.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Capri

Committente: Albergo Luna

Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico vetro/vetro celle verdi

Potenza di picco: 12,75 kWp

Produttività impianto: 19,8 MWh

Numero e tipo di moduli: 30 moduli custom (potenze varie: da 350 Wp a 500 Wp)

Numero e tipo di inverter: 3 inverter Fronius Symo (3-4, 5-6)

Installatore: Virides - Rollin

Forniture impianto: Virides srl

Pratiche connessione: Studio QEnergy

Posa vetrate FV: Rollin & Rollin

Produttore vetrate FV: Energy Glass (Gruppo STG)

Superficie ricoperta: 140 mq

HANNO PARTECIPATO



DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



L'iter autorizzativo ha dovuto seguire una procedura non standard in quanto il luogo dove sorge l'impianto è sottoposto a tutela della soprintendenza. Sono state presentate quindi campionature delle celle fotovoltaiche, ed è stato sottolineato il fatto che il fotovoltaico si sarebbe adattato alla struttura rispettandone i canoni architettonici ed estetici.

Particolarmente complesso è stato il trasporto dei vetri, operazione di cui si è occupata l'azienda Rollin & Rollin che inoltre ha curato la progettazione esecutiva delle operazioni di montaggio e trasporto dei vetri sui serramenti progettati da loro stessi. I vetri sono arrivati fino a Napoli con un camion e successivamente sono stati imbarcati su un traghetto; con dei mezzi appositi, dei piccoli carrellini, i materiali sono stati trasportati per le strette vie di Capri fino all'hotel, con le dimensioni dei vetri che arrivano fino ai 1,3x4,6 metri per 250 kg.



SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE

Soluzione modulare composta da:

- Rack di conversione e controllo zeroCO₂ XL System da 30 a 240 kW
- Rack di accumulo zeroCO₂ XL Rack 125 kWh
- Wall box zeroCO₂ Sun Charger
- Può essere parallelizzato fino a ottenere potenze di Megawatt e capacità di stoccaggio di Megawattora
- Energy Management System (EMS) proprietario, su piattaforma cloud

GUARDA IL SISTEMA zeroCO₂ XL
GIÀ ATTIVO IN SICILIA!



LE PROPOSTE DI ITALIA SOLARE AL PROSSIMO GOVERNO

DAL CREDITO D'IMPOSTA ALLE IMPRESE A UNA REVISIONE DELLE DETRAZIONI PER IL FV RESIDENZIALE, DA REGOLE PER L'AGRIVOLTAICO ALLA RICHIESTA DI UN QUADRO NORMATIVO STABILE: ECCO I PUNTI SALIENTI CHE L'ASSOCIAZIONE HA INVIATO AI PARTITI PRIMA DELLE VOTAZIONI

A CURA DI **ITALIA SOLARE**



Al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B, ancora non sapevamo chi avrebbe vinto le elezioni. Ma nei giorni precedenti al voto, Italia Solare aveva inviato una lettera a tutti i partiti politici invitandoli ad agire con interventi strutturali e risolutivi anziché utilizzare le risorse per tamponare situazioni emergenziali. Parliamo, ovviamente, della crisi energetica e dei rincari delle bollette. A questo link trovate anche le risposte dei partiti: <https://www.italiasolare.eu/is-news/elezioni/>

CREDITO D'IMPOSTA

Secondo l'associazione serve innanzitutto potenziare le misure per incrementare l'installazione di moduli fotovoltaici sulle coperture degli edifici. Ma anche per promuovere l'autoconsumo e le comunità energetiche rinnovabili. Italia Solare ritiene che un credito d'imposta a favore delle aziende potrebbe dare un impulso per accelerare le installazioni di impianti. Considerate le crescenti difficoltà di liquidità delle imprese, serve una garanzia statale ad hoc per le banche che copra il 100% dell'importo del finanziamento degli impianti.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la lettera con le proposte complete



REGOLE PER PICCOLI E GRANDI IMPIANTI

L'associazione chiede, inoltre, di emanare subito le regole per l'agrivoltaico, che ha un potenziale di molti GW. Per le installazioni residenziali è,

Le proposte dell'associazione

- *Credito d'imposta per le imprese*
- *Promuovere autoconsumo e comunità energetiche*
- *Regole chiare per l'agrivoltaico*
- *Portare le detrazioni fiscali dal 50% in 10 anni al 65% in 5 anni*
- *Snellire le autorizzazioni per favorire lo sviluppo dei grandi impianti*
- *Avviare una campagna comunicativa e di sensibilizzazione a beneficio di famiglie e imprese*

Le proposte in un video

In un video pubblicato venerdì 16 settembre, Italia Solare spiega le sue proposte per contrastare il caro bollette in Italia. Il video segue e riporta i contenuti della lettera inviata ai partiti nei giorni precedenti. In particolare, l'associazione propone interventi strutturali per risolvere la grave crisi energetica che ha colpito il Paese e per limitare la dipendenza dal gas. Come? Promuovendo lo sviluppo di impianti da rinnovabili, individuando aree idonee per l'installazione di impianti fotovoltaici a terra e sensibilizzando i cittadini al risparmio energetico.

«Serve un piano nazionale di solarizzazione», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare, nel video. «Non possiamo pensare di risolvere il problema con il nucleare o favorendo l'estrazione di gas nazionale. Finora i piani del governo hanno premiato soprattutto i combustibili fossili, con provvedimenti onerosi per tutto il Paese. Servono interventi strutturali, efficaci e rapidi per favorire il risparmio energetico e lo sviluppo delle fonti rinnovabili».

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

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



invece, necessario rafforzare l'esistente detrazione del 50% in 10 anni, portandola al 65% in 5 anni.

È poi indispensabile attuare un piano straordinario di rafforzamento delle reti, specie di distribuzione.

Questo per garantire infrastrutture adeguate alla crescita di produzione, stoccaggio, trasporto dell'energia elettrica.

«Un accelerato sviluppo del fotovoltaico non è solo un tema di rispetto di obiettivi europei, ma soprattutto di sopravvivenza di aziende e di stabilità economica delle famiglie», ha detto il presidente dell'associazione, Paolo Rocco Viscontini.

UN QUADRO NORMATIVO STABILE

Sotto l'aspetto normativo Italia Solare ritiene indispensabile l'esistenza di un quadro chiaro dei procedimenti autorizzativi. «L'utilità economica del fotovoltaico è un dato acquisito per tutti coloro che hanno un impianto fotovoltaico sul tetto di casa o dell'azienda, o che partecipano a comunità energetiche», ha aggiunto Paolo Rocco Viscontini. «Ogni tipo di intervento utile a supportare l'autoconsumo, per le famiglie come per le aziende, è sempre più urgente. Allo stesso tempo, gli impianti agrivoltaici e gli impianti di grande e media taglia a terra sono indispensabili per abbattere i costi dell'energia per la generalità dei consumatori. Ma anche

per raggiungere gli obiettivi della transizione energetica».

UNA CAMPAGNA PER SENSIBILIZZARE

Secondo il presidente dell'associazione, inoltre, il Governo dovrebbe dare avvio a una campagna comunicativa e di sensibilizzazione a beneficio di famiglie e imprese. Tale campagna dovrebbe evidenziare i vantaggi anche economici del fotovoltaico. Italia Solare sottolinea, infine, la necessità di cessare con norme improvvise, disarticolate e retroattive. Ne è un esempio la norma sui ricavi degli impianti a fonti rinnovabili il cui periodo di applicazione è stato esteso fino a giugno 2023. ☀️



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



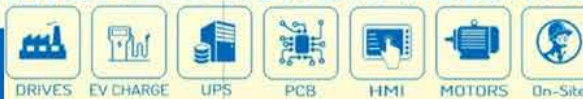
RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

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



CONSULENZA ED ENERGIA: BINOMIO INDISSOLUBILE

STANNO NASCENDO, ALL'INTERNO DELLE SOCIETÀ DI CONSULENZA, NUOVE ESIGENZE DI FIGURE PROFESSIONALI NON PIÙ GENERALISTE, MA CHE ABBIANO MATURATO UN SOLIDO BACKGROUND DI STUDI E PROFESSIONALE IN AMBITO ENERGETICO. TRA QUESTE, I PROFILI MAGGIORMENTE RICHIESTI SONO DATA SCIENTIST, BUSINESS PROCESS ANALYST E MACHINE LEARNING ENGINEER

HUNTERS GROUP

Pnr, transizione energetica, decarbonizzazione e discontinuità tecnologiche sono tra le sfide che in questi mesi le aziende nei diversi settori si trovano ad affrontare. In questo scenario si posizionano le società di consulenza, che hanno il compito di trasformare in successo quanto sta avvenendo nelle compagini aziendali sul mercato internazionale.

Oggi le opportunità per le società che operano nel settore energetico, ovvero che abbiano nella gestione dell'energia una parte importante del proprio business, sono molteplici e, se ben direzionate, possono permettere una forte diversificazione del proprio business e allo stesso modo la possibilità di cavalcare positivamente un momento di mercato molto intenso. «È determinante considerare», spiega Luigi Riva, presidente di Assoconsult, associazione delle società di consulenza organizzativa e direzionale e di strategic MP, azienda operante in ambito consulenziale, «che in un momento come l'attuale gli operatori del settore energy e utilities non possono permettersi di restare indietro nel processo di digitalizzazione ed aggiornamento tecnologico tenendosi al pari con i tempi. Tale approccio non deve essere orientato esclusivamente nella direzione di digitalizzare i processi ancora gestiti in maniera tradizionale, ma anche all'idea di estrarre maggior valore dal proprio customer base e rendere più efficaci i processi business. L'enorme mole di dati presente sui sistemi delle aziende rappresenta un patrimonio informativo che può guidare le scelte strategiche del top management in un contesto complesso. Grazie all'utilizzo di tecnologie all'avanguardia (es. intelligenza artificiale) e al supporto di figure specializzate, è possibile analizzare e comprendere meglio il proprio business lungo l'intera catena del valore: dalla produzione alla vendita finale, identificando inefficienze ed opportunità di efficientamento di ogni fase».

Nascono, pertanto, all'interno delle società di consulenza, nuove esigenze di figure professionali non più generaliste, bensì che abbiano maturato un solido background di studi e professionale in ambito energetico. Volendo approfondire con maggior dettaglio i profili maggiormente ricercati, possiamo identificare tre figure professionali che stanno trovando grande spazio su questo segmento del mercato del lavoro.

DATA SCIENTIST

Una delle figure più innovative ed interessanti emergenti sul mercato del lavoro da qualche anno, ha un ruolo cruciale all'interno delle società di Consulenza e specularmente nelle aziende energetiche, in quanto si occupa di analizzare ed organizzare i dati al fine di perseguire gli obiettivi aziendali, estrapolando trend di scenario che si basano appunto sui dati ed evidenze reali.

Il background formativo di questa figura è legato a percorsi di laurea quali ingegneria, informatica, Eco-



Opportunità aperte

PER AZIENDA CHE PROGETTA, REALIZZA E GESTISCE GLI IMPIANTI ALIMENTATI A FONTE RINNOVABILE, LE SOLUZIONI TAILOR-MADE DI EFFICIENZA ENERGETICA E LE APPLICAZIONI INNOVATIVE PER IL PERSEGUIMENTO DEGLI OBIETTIVI DI SVILUPPO SOSTENIBILE, CERCHIAMO UN/UNA:

Junior Project Manager

Principali responsabilità:

- Analisi del progetto esecutivo e individuazione di criticità, carenze e individuazione di eventuali ottimizzazioni;
- Analisi delle autorizzazioni e delle relative prescrizioni da rispettare durante la costruzione dell'impianto;
- Elaborazione di un budget della commessa;
- Ricerca e gestione dei rapporti con i fornitori per le componenti essenziali: inverter, pannelli, tracker, trasformatori BT/MT/AT, cavi;
- Ricerca subappaltatori per le opere civili, elettromeccaniche, montaggi;
- Coordinamento site manager;
- Gestione dei cantieri coordinando i vari site manager sia per la costruzione dell'impianto e che per la connessione alla rete dell'impianto fotovoltaico;

- Verificare periodicamente lo stato di avanzamento dei lavori, la qualità degli stessi, il rispetto delle prescrizioni dettate in fase autorizzativa ed il rispetto di tempistiche e costi preventivati, assicurando la predisposizione di adeguata reportistica;
- Supervisionare le fasi di commissioning e start-up dell'impianto.

Caratteristiche richieste:

- Il candidato deve avere competenze tecniche e esperienza di almeno 2 anni nel settore:
- nella realizzazione di progetti di impianti fotovoltaici di medio-grandi dimensioni (oltre 1 MW) in Italia e/o all'estero;
 - nella realizzazione di progetti di connessione alla rete elettrica MT/AT;
 - nella realizzazione di progetti per impianti alimentati a fonte rinnovabile (Eolico, Biomassa, Idro) o di efficienza energetica;
 - nel coordinamento contemporaneo di diverse commesse;
 - nell'utilizzo di software dedicati alla Gestione Progetti (es. Microsoft Project).

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2022/09/08/junior-project-manager/>

nomia, matematica, statistica, business administration e data science.

Le retribuzioni annue spaziano dai 40.000 € lordi di un profilo con 2/3 anni di esperienza ai 65.000 € di una figura senior.

BUSINESS PROCESS ANALYST

Il BPA (Business Process Analysis) assume un ruolo centrale nell'identificazione dell'esigenze dell'azienda, in termini di attività da realizzare per ottimizzare la propria presenza sul mercato, mappando e descrivendo tutti i processi necessari per lo sviluppo del business e riducendo i colli di bottiglia. Il Business Process Analyst lavora a partire dai dati forniti dal data scientist.

Il background formativo di questa figura è legato a percorsi di laurea quali ingegneria ed economia, in particolare, e a spiccate competenze in Business Management.

Le retribuzioni annue spaziano dai 45.000 € lordi di un profilo con 2/3 anni di esperienza ai 70.000 € di una figura senior.

MACHINE LEARNING ENGINEER

Questa figura, piuttosto innovativa sul mercato, annovera tra le proprie mansioni attività quali lo sviluppo di dashboard, la creazione di algoritmi di Machine Learning per analisi avanzate, lo sviluppo di database e framework di supporto ai task analitici, l'analisi di fattibilità dei progetti di integrazione di nuovi dati/tecnologie identificando soluzioni applicative.

Questo profilo ha tipicamente una laurea in informatica, ingegneria informatica o in altre discipline tecnico/scientifiche (es. matematica, fisica) e ha esperienza in ambito di digital analytics e data science. Deve avere un'ottima capacità nello sviluppo di soluzioni di Machine Learning attraverso la progettazione e il test di diversi approcci al problema e deve conoscere almeno un linguaggio tra: Java, Python e Scala.

Per i profili junior la RAL si posiziona sui 35.000 € e per i profili senior, invece, parte dai 50.000 € in su.



CONOSCETE L'IMPATTO DEI CONNETTORI FOTOVOLTAICI SUL RENDIMENTO DI UN IMPIANTO?

STÄUBLI STA ATTUANDO UNA CAMPAGNA DI SENSIBILIZZAZIONE PER TRASFERIRE A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE L'IMPORTANZA DELLE CONNESSIONI ELETTRICHE NEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

In questi anni, abbiamo notato che non tutte le aziende riconoscono che "MC4" non è uno "Standard" di prodotto e che non esiste la definizione pluricitata "Compatibile con MC4". Dal 2002 Multi-Contact, l'azienda che ha inventato e progettato il connettore MC3, il primo connettore per impianti fotovoltaici, è parte del gruppo Stäubli. Successivamente, l'evoluzione in MC4 ha consolidato la leadership per Stäubli nel settore delle energie rinnovabili. Pertanto, continueremo a evidenziare che il connettore MC4 Originale di Stäubli non può essere compatibile con connettori fotovoltaici di altri produttori; c'è solo un connettore MC4 originale, ed è prodotto da Stäubli. MC4 non è un termine generico per identificare un connettore fotovoltaico, ma MC4 è il nome del connettore originale Stäubli e come tale un marchio registrato. Non bisogna dare per assodato che prodotti esteriormente identici a prima vista abbiano stesse prestazioni e stessa affidabilità. Infatti, ci sono delle caratteristiche che rendono i connettori fotovoltaici di produttori diversi incompatibili l'uno con l'altro a causa di: utilizzo di differenti leghe di metallo, differenti geometrie dei contatti, tolleranze meccaniche non

definite, tipologia dei polimeri di qualità variabile e a volte non specificata, controllo qualità differente in base al produttore. Questa incompatibilità può causare problemi tecnici, malfunzionamenti, perdite di efficienza e interruzioni di potenza agli impianti e persino determinare l'incendio dell'intero sistema installato con conseguenti danni all'ambiente, alle cose e soprattutto alle persone. (Normativa IEC 62548:2016 Par. 7.3.9 "I connettori (M e F) accoppiati in un impianto fotovoltaico devono essere dello stesso tipo e dello stesso produttore"). Per gli installatori questo può voler dire aumento delle probabilità di manutenzioni straordinarie, per esempio, per correggere le perdite di potenza e sostituire i componenti; queste operazioni richiedono tempo, costi straordinari e riducono i guadagni e le prestazioni dell'impianto. I problemi tecnici possono generare anche costi legali sostenuti per chiarire le responsabilità in merito a gravi rischi e perdite da parte di terzi. Infatti, si sono verificati casi, citati dai media, in cui aziende sono state ritenute responsabili dei guasti tecnici e dei danni ad un impianto fotovoltaico. Per questi motivi, in alcuni stati come Svizzera e Australia le direttive locali impongono di scegliere connettori dello stesso marchio per evitare i problemi sopra citati. Attualmente con 25 anni di esperienza e oltre 540 GW



connessi nel mondo, Stäubli è il principale fornitore di connettori MC4 Originali per i marchi più importanti di moduli ed inverter. Venite a scoprire le nostre soluzioni eBoS al Key Energy dall'8 all'11 novembre a Rimini, padiglione B7 stand 188.

SOLUZIONE ALL IN ONE



SCOPRI
EDO

IL NUOVO SISTEMA DI ACCUMULO IBRIDO DI EEI:
INVERTER IBRIDO E ACCUMULO IN UNA **SOLUZIONE FLESSIBILE E MODULARE**

www.eei.it

EEI
ITALIAN
POWER
TECHNOLOGY



PERFORMANCE HIGH-TECH SUL TETTO



power for a better world

FONDATA NEL 2014, CON SEDE A BOLZANO, ITALIA, EXE SOLAR GMBH SVILUPPA E PRODUCE MODULI FOTOVOLTAICI EFFICIENTI PER L'IMPIEGO PROFESSIONALE NEI SETTORI DELL'EDILIZIA INDUSTRIALE, COMMERCIALE E RESIDENZIALE. CON QUESTO PORTAFOGLIO E LA CONSEGUENTE FILOSOFIA AZIENDALE ORIENTATA VERSO LA SOSTENIBILITÀ, L'IMPRESA STA AVENDO MOLTO SUCCESSO IN UN MERCATO IN ESPANSIONE

Il fabbisogno energetico mondiale continuerà a crescere negli anni a venire e a lungo termine. Contemporaneamente, il cambiamento climatico e le risorse limitate, soprattutto le fonti di energia fossili, necessitano di procedure più sostenibili per la produzione di energia elettrica e calore. Non esistono alternative a lungo termine al passaggio a energie rinnovabili. Ciò è dimostrato non ultimo dagli estremi rincari dei prezzi di olio e gas. I prodotti di EXE Solar danno un contributo essenziale a un approvvigionamento energetico sostenibile e compatibile con l'ambiente. Sempre più investitori, committenti e proprietari di edifici optano, perciò, per un nuovo modo di mettere in atto alternative ecologiche e, al contempo, convenienti per produrre energia.

ECO-ENERGIA PER UN MONDO MIGLIORE

La sostenibilità ha un forte impatto sulla cultura aziendale di EXE Solar. Per questo, basandosi su tale criterio, l'impresa e i suoi clienti si impegnano a dare forma al futuro e a spianare la strada alle prossime generazioni in modo che si abbia una cooperazione funzionale tra sviluppo energetico e natura. Il principio ispiratore di EXE Solar è: eco-energia prodotta per un mondo migliore. L'energia solare è una fonte energetica pulita, efficace e naturale. Il compito principale, che EXE Solar affronta con intensità e convinzione, è quello di renderla usufruibile con una tecnologia ad alte prestazioni e la migliore redditività possibile. Per questo sono richiesti una continua disposizione all'innovazione, un'elevata flessibilità nell'approvvigionamento dei materiali e un rapporto prestazioni-prezzo che sia attraente per i clienti. Progettisti, commercianti e trasformatori trovano in EXE Solar un partner che si occupa delle richieste dei clienti in modo rapido e diretto, tramite strutture interne snelle e canali di comunicazione veloci. EXE Solar assicura un adeguamento personalizzato dei sistemi alla situazione dell'edificio. Garantisce inoltre flessibilità e velocità nella fornitura. I partner di mercato e i clienti finali ricevono aiuto completo in ogni fase dell'evasione degli ordini.

ELEVATE ESIGENZE CON PROSPETTIVE DI SUCCESSO

La visione di EXE Solar è formulata in modo chiaro: "Desideriamo diventare uno dei principali attori nella produzione di energia ecologica e consolidare la nostra posizione come marca di riferimento professionale e fidata nel mercato dei moduli fotovoltaici, con i prodotti di elevata qualità e gli ampi servizi offerti del nostro team di vendita." Grazie a mosse mirate, EXE Solar ha sviluppato un'intera gamma di moduli fotovoltaici che utilizza le ultime tecnologie disponibili sul mercato. Questo criterio è valido anche per la produzione: macchinari di precisione dalle elevate prestazioni, alta automazione e controllo della qualità scrupoloso. Il processo di produzione e la qualità soddisfano le norme CEI e sono certificati da istituti di prova internazionali neutrali. Nel processo di produzione, EXE Solar utilizza strategie di controllo del processo e regolazione intelligenti e lavora con tecnologie di produzione efficienti in termini di energia e risorse. Si determinano così processi operativi stabili con una qualità superiore ed efficienza nella produzione. I cicli produttivi vengono continuamente verificati e ottimizzati, in modo che prodotti e sistemi rimangano definitivamente al livello più elevato. I clienti possono confidare su questi standard elevati poiché EXE Solar concede una garanzia del prodotto di 15 anni e una garanzia delle prestazioni lineari di 25 anni.

FORNITURA RAPIDA, SERVIZIO CLIENTI EFFICACE

Avere partner esterni qualificati è fondamentale in tempi di difficoltà nella fornitura e nella richiesta. EXE Solar dispone di una rete di distribuzione che funziona a livello mondiale. I 25.000 metri quadrati di superficie del deposito permettono una vasta disponibilità delle merci e una fornitura rapida. La logistica di EXE Solar assiste i clienti in tutte le fasi del processo di fornitura universale.

Contatti

EXE Srl

Via Negrelli 15 - 39100 Bolzano

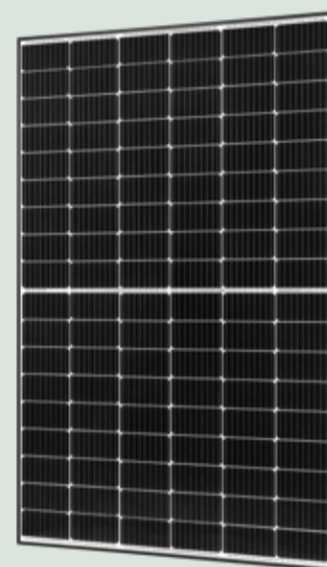
Tel.: +39 0471 054 672

Email: info@exesolar.com - **Web:** www.exesolar.com

PANORAMICA DEI PRODOTTI EXE SOLAR

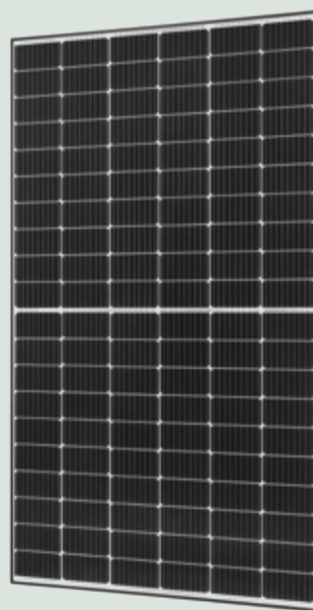
TRITON (POTENZA NOMINALE 415 - 420 WATT)

La serie Triton con 108 semicelle monocristalline M10 multi bus bar è una delle più recenti ad alta efficienza. L'area di utilizzo più importante per questi sistemi è l'edilizia residenziale. Le celle sono divise a metà per aumentare le prestazioni e sono disposte su due stringhe parallele per una migliore regolazione della schermatura della luce. Provvista di un telaio in alluminio anodizzato nero da 35 millimetri, la serie Triton unisce la resistenza, un carattere attrattivo a livello visivo e un rendimento superiore al 21%.



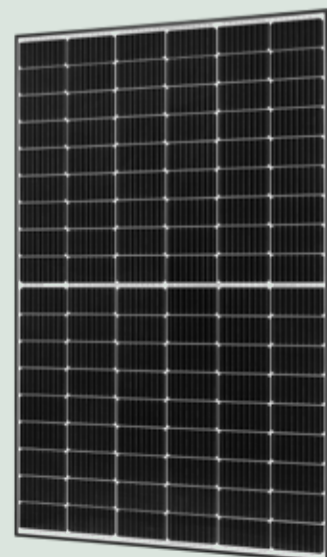
MARS (POTENZA NOMINALE 440 - 460 WATT)

La peculiarità dei moduli fotovoltaici monocristallini con 120 celle solari della linea Mars sta nel fatto che le celle monocristalline sono divise in due metà, come per Triton, e hanno quindi prestazioni superiori. Sono disposte in catene parallele, in modo che la schermatura della luce sia meglio equilibrata. Ciò porta a sua volta a un maggiore rendimento. I sistemi soddisfano quindi le esigenze dei loro principali campi di impiego su tetti di industrie di vaste proporzioni. I moduli della linea Mars sono disponibili nelle versioni Black Frame e Full Black. Sono montati su un telaio nero in alluminio anodizzato, soddisfano anche le più elevate esigenze in termini di estetica e mantengono un livello di efficienza superiore al 20%.



JUPITER (POTENZA NOMINALE 540 - 550 WATT)

La tecnologia e le dotazioni dei moduli fotovoltaici monocristallini con 144 celle della linea Jupiter equivalgono agli elementi della serie Mars. La linea Jupiter non solo soddisfa le più alte esigenze in termini di estetica, ma gioca un ruolo importantissimo anche a livello di tecnologia, con un grado di efficienza superiore al 20%. I moduli fotovoltaici Jupiter di EXE Solar sono utilizzati principalmente nei parchi solari.



LA TRIESTINA ACCESS WORLD SI ESPANDE NEL SETTORE DELL'ENERGIA SOLARE

PROFESSIONALITÀ, ESPERIENZA E AFFIDABILITÀ: QUESTI I TRATTI DISTINTIVI DELLA MULTINAZIONALE CHE NEL CORSO DEGLI ANNI SI È SVILUPPATA E SPECIALIZZATA FINO A POSIZIONARSI SUL MERCATO TRA LE PIÙ GRANDI AZIENDE DI LOGISTICA A LIVELLO GLOBALE, PRESENTE IN 25 PAESI IN TUTTO IL MONDO

La storia di Access World inizia nel lontano 1933, quando a Trieste viene fondata la Pacorini S.r.l., un'azienda tutta italiana nata con l'obiettivo di affermare la propria leadership nel mercato della logistica del caffè ma che successivamente ha ampliato il proprio core business al campo dei metalli non ferrosi (alluminio, zinco, rame, piombo), e alla movimentazione e stoccaggio di soft commodity. Nel 2010, quando il ramo metalli è stato ceduto ad un gruppo internazionale svizzero, la società è cresciuta notevolmente fino ad imporsi come uno dei maggiori operatori logistici a livello globale, riuscendo ad espandersi in mercati strategici come quello asiatico, sudafricano, americano ed europeo (soprattutto in Italia, Olanda e Spagna). Oggi Access World è un'organizzazione efficiente ed articolata presente in 25 Paesi in tutto il



mondo con circa 300 strutture di magazzino e oltre 1000 dipendenti qualificati; un partner logistico esperto ed affidabile che, forte di un know how altamente specialistico, si impegna costantemente per garantire servizi di alta qualità in ciascun anello della supply chain e soluzioni studiate ad hoc per soddisfare le esigenze dei singoli clienti commercianti e consumatori.

Access World è riuscita ad affermare la propria leadership in un mercato competitivo, dominato a livello globale da competitor ben strutturati, grazie ad una visione strategica che nel tempo si è rivelata vincente e grazie alla sua espansione territoriale. Pur essendo altamente specializzata nella logistica dei metalli non ferrosi, per poter ulteriormente crescere stando al passo del mondo business sempre in continua e rapida evoluzione ha ampliato il proprio raggio di operatività in altri settori, come quello delle energie rinnovabili ed in particolare il comparto solare. A livello di gruppo, l'azienda ha iniziato ad operare nel mercato del fotovoltaico già da un paio di anni, mentre la filiale italiana ha iniziato quest'anno a muovere i primi passi nel settore, trasportando i primi camion di pannelli fotovoltaici con ottime prospettive e opportunità di incremento dei traffici per l'ultimo trimestre.

Access World ha investito in ingenti risorse in attrezzature all'avanguardia, tecnologie di ultimissima generazione e professionisti qualificati che lavorano in maniera coordinata ed integrata per supportare



il cliente a 360 gradi, offrendo servizi door-to-door ad alto valore aggiunto. L'offerta dell'azienda include servizi di magazzino (anche depositi doganali), di trasporto via camion / nave / contenitori / aerea, handling, formalità doganali, project cargo. I suoi magazzini sono situati a Brescia, nel cluster dell'industria fotovoltaica italiana e nelle principali località portuali italiane come Trieste, Monfalcone, Marghera, Ravenna, Ancona, Brindisi, Taranto, Ragusa, Salerno, Gaeta, Civitavecchia, Livorno e Genova.

Nonostante i traguardi raggiunti sino ad oggi nel mercato di riferimento, Access Word si prefigge di crescere ulteriormente, dando sempre maggiore visibilità al settore dell'energia solare, potenziando l'organico a ciò dedicato e facendo leva su un'organizzazione attenta e capillare di ogni processo, finalizzata a massimizzare la soddisfazione del cliente, da sempre suo obiettivo primario.

AMTRON® COMPACT 2.0S

LA RICARICA A CASA FACILE E CON PRESTAZIONI PREMIUM

VIENI A SCOPRIRLA A
KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

8 - 11 Novembre 2022
RIMINI FIERA

**PAD. B7
STAND 146**



NUOVO



La qualità tipica di MENNEKES ed AMTRON® in un design compatto e a prezzo contenuto

Compatta, pratica... Premium! La stazione Wallbox AMTRON® Compact 2.0s unisce la tecnologia più recente, la protezione di accesso tramite sistema con schede RFID e la possibilità di connessione a un impianto fotovoltaico in un'unica soluzione di ricarica. AMTRON® Compact 2.0 si concentra sulle funzioni essenziali: collegamento, carica e il gioco è fatto!

www.chargeupyourday.it

MENNEKES
MY POWER CONNECTION



SENEC: QUANDO LA PARTNERSHIP CONTA DAVVERO

NEL 2022 L'AZIENDA HA AMPLIATO LA GAMMA DI SERVIZI DEDICATI AI SUOI PARTNER. PRODOTTI SPECIALI E CESSIONE DEL CREDITO MAI BLOCCATA, UNA NUOVA SQUADRA A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI E NOVITÀ NEL CAMPO DELL'E-MOBILITY SONO ALCUNI ESEMPI

Il 2022 è stato un anno particolare per l'economia italiana: tra una situazione geopolitica che ha portato a scarsità di materie prime, incremento dei prezzi e dei costi energetici, una pandemia ancora da superare del tutto e la crisi di governo, nessuno è rimasto al riparo dai colpi e dai contraccolpi di questo periodo complesso.

Ci sono state aziende però che, nonostante l'incertezza, hanno saputo portare avanti la loro visione investendo tempo e risorse sui propri obiettivi e soprattutto sulla collaborazione con i propri clienti. Tra queste, Senec, azienda leader nel campo del fotovoltaico e dell'indipendenza energetica, ha proseguito con successo nel suo intento di affiancare la propria offerta di soluzioni innovative e di qualità con servizi a valore aggiunto per i propri installatori partner.

NON UN SEMPLICE FORNITORE

Fin dalla sua nascita, Senec ha voluto distinguersi nel mercato attraverso un vero e proprio rapporto di partnership con i propri installatori, per i quali l'azienda vuole rappresentare non un semplice fornitore ma un punto di riferimento affidabile dal quale ottenere un supporto per la crescita del proprio business. Tutto questo si traduce nell'ampliamento continuo della gamma di servizi e benefit offerta ai clienti.

Obiettivo primario di Senec è infatti rispondere prontamente alle esigenze emergenti dei propri partner, che cambiano velocemente in un settore dinamico come quello del fotovoltaico, agevolandone il più possibile il lavoro e lo sviluppo. A questo si unisce anche la volontà di costruire con loro un rapporto stretto di condivisione e fiducia.

SERVIZI INNOVATIVI: SENEK INSTALL SQUAD

Tra le iniziative più recenti promosse da Senec nell'ottica di supportare attivamente i clienti installatori nella propria attività, va annoverata la "Senec Install Squad". Stiamo parlando di una squadra di installatori, composta da unità territoriali di due componenti ciascuna, a completa disposizione dei partner Senec per aiutarli nell'installazione, il commissioning e la manutenzione degli impianti fotovoltaici con accumulo. Le unità attualmente operative sono tre, che coprono la Lombardia, il Lazio e la Puglia, ma nei prossimi mesi il team sarà completato per servire quasi tutta l'Italia.

Con l'impennata data dal Superbonus e dai rincari delle bollette, la filiera del fotovoltaico si è trovata ad affrontare diversi ostacoli, tra i quali soprattutto la carenza di manodopera installativa, e con questo servizio Senec ha confermato la sua volontà e capacità di dare un aiuto concreto ai suoi clienti.

Lo conferma Niccolò Bottin, responsabile commerciale di NTC Srl, partner Senec con sede a Ponte San Nicolò (PD): «Siamo davvero entusiasti e soddisfatti del supporto che è arrivato da un partner strategico come Senec. La squadra installatori non può che dirsi un servizio del tutto innovativo nel nostro settore. Il mercato è cresciuto esponenzialmente e si auspica che continui a farlo, ma trovare delle maestranze qualificate che possano installare gli impianti è diventato sempre più difficile. Ciò ha limitato le possibilità di crescita. Grazie a Senec possiamo svolgere il nostro lavoro con più efficienza e sviluppare ulteriormente il nostro business. Per questo un servizio del genere

rappresenta per noi un vantaggio concreto ed un motivo per rinnovare la nostra fiducia a questa azienda». Questa iniziativa testimonia come SENEC si stia muovendo nella direzione di rappresentare non solo un fornitore di prodotti, ma anche di servizi di qualità, e di fornire benefici concreti ai propri clienti.

I SISTEMI DI ACCUMULO "AC MILAN LIMITED EDITION": UN PLUS COMMERCIALE

Un'altra iniziativa che si spinge nella stessa direzione è data dai sistemi di accumulo "AC Milan limited edition", un centinaio di sistemi di accumulo Senec in edizione limitata prodotti con una veste grafica esclusiva per celebrare la collaborazione che l'azienda ha avviato con la squadra rossonera ad aprile 2022. Due di questi sistemi sono stati utilizzati nell'impianto



installato nel centro sportivo di Milanello e gli altri sono stati messi a disposizione di partner selezionati Senec. Fornendo questi accumulatori allo stesso prezzo di quelli tradizionali, l'azienda ha dato la possibilità ai suoi partner di offrire ai loro clienti tifosi un prodotto ancora più speciale e rendere la loro proposta sempre più invitante e distintiva.

AUTO ELETTRICHE: UN SUPPORTO AGGIUNTIVO AI PARTNER

Sempre nel 2022, Senec ha realizzato un'altra iniziativa mirata a rafforzare la sinergia con i propri installatori: nell'ambito dell'accordo annuale di partnership, ai clienti più strategici è stata prevista la fornitura di un'auto elettrica, co-brandizzata con il logo del cliente stesso. L'idea è nata con l'intento di offrire ai partner non solo uno strumento utile nel lavoro di tutti i giorni (un mezzo di trasporto), ma anche di favorire concretamente la loro transizione a modalità di lavoro più sostenibili e farli diventare non solo promotori ma anche protagonisti e modelli di uno stile di vita più eco-compatibile. Un ulteriore sostegno anche in termini di immagine aziendale.

CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA MAI BLOCCATO

Nonostante i rallentamenti e la battuta d'arresto finale che ha subito il meccanismo della cessione del credito a causa degli interventi normativi mirati a limitare le frodi legate al Superbonus, Senec non ha mai smesso di supportare i propri partner in questo ambito. L'azienda, pur con le dovute, progressive, limitazioni, non ha mai smesso di accettare la cessione del credito da parte dei propri clienti. Dopo essere stata la prima azienda del settore a muoversi in tal senso, Senec è rimasta l'unica a non bloccare il trasferimento dei crediti e questo sicuramente ha rappresentato un grande vantaggio per i partner, se non addirittura una risorsa indispensabile per proseguire la propria attività.





PROSEGUE IL PERCORSO DEL HUAWEI FUSIONSOLAR ROADSHOW

ANCHE PER IL MESE DI OTTOBRE LO SHOWROOM ITINERANTE DI HUAWEI SARÀ IN TOUR IN TUTTA ITALIA

Dopo il kick-off dell'8 settembre e oltre 10 appuntamenti al centro-nord Italia, riprende il "Huawei FusionSolar Roadshow 2022", che nel mese di ottobre farà tappa in Lombardia, Emilia Romagna, Lazio, Puglia e Sicilia. Giunto alla sua terza edizione, il roadshow è un'iniziativa che nasce grazie alla collaborazione con i distributori ufficiali Huawei, con l'obiettivo di incontrare installatori, progettisti e professionisti del settore fotovoltaico sul territorio, ai quali fornire formazione e aggiornamenti sul portfolio prodotti, per rimanere al passo con i trend e le soluzioni più all'avanguardia nel settore fotovoltaico. Ciascun appuntamento si apre, infatti, con una sessione formativa della durata di un'ora sulle soluzioni FusionSolar Smart PV in ambito residenziale e commerciale, con un approfondimento su prodotti, configurazione, installazione, messa in servizio, manutenzione e risoluzione dei problemi. Tra i prodotti presentati anche le novità a breve disponibili sul mercato, tra cui nuovi inverter e ottimizzatori che supportano moduli fotovoltaici ad alta corrente e una stazione di ricarica per veicoli elettrici. Al termine della formazione, i partecipanti hanno l'opportunità di visitare il truck Huawei, un vero e proprio showroom itinerante in cui toccare con mano i prodotti - inverter, sistemi di accumulo, ottimizzatori e moduli di comunicazione - e confrontarsi con gli esperti Huawei. Durante il roadshow viene inoltre fornita assistenza per la registrazione alla Huawei Smart PV Community, una piattaforma dedicata agli installatori, sulla quale è possibile accedere in autonomia a contenuti formativi di approfondimento tecnico, materiali di marketing, esami e certificazioni per ottenere il riconoscimento di installatore Huawei ed essere inseriti nella mappa degli installatori ufficiali che sarà disponibile nei prossimi mesi sul sito Huawei: solar.huawei.com/it. Attraverso la partecipazione ad eventi e training, la rivendita di prodotti e il superamento di esami, la registrazione alla piattaforma permetterà inoltre di raccogliere punti con i quali ottenere premi a marchio Huawei.



SPAZIO INTERATTIVO

Per maggiori info

Inquadra il QRCode per ulteriori informazioni su "Huawei FusionSolar Roadshow 2022", per consultare il calendario delle varie tappe e per registrarsi



PERCHÉ
AMIAMO
QUELLO CHE FACCIAMO!

TRITON
MODULO MONOCRISTALLINO A 108 CELLE, POTENZA: 400 - 415 WATT

— [SCOPRI IL PRODOTTO SU EXESOLAR.COM](https://www.exesolar.com)

La serie TRITON monocristallino a 108 celle M10 multibusbar halfcut è la più recente serie ad alta efficienza. Le celle halfcut sono divise a metà per migliorare la prestazione e sono disposti su due stringhe parallele per una migliore gestione delle zone d'ombra. TRITON con un telaio in alluminio anodizzato nero da 35 mm, unisce alta robustezza e attrattiva visiva ad un rendimento superiore al 21 %.



EXE

power for a better world



DIECI MOTIVI PER DIVENTARE PREMIUM PARTNER SOLARWATT

IL PROGRAMMA METTE A DISPOSIZIONE SERVIZI E PRODOTTI PER SODDISFARE LE RICHIESTE DEI PROPRI CLIENTI. IN PARTICOLARE, I PARTNER HANNO ACCESSO ALL'AREA PRO PORTAL DOVE POSSONO TROVARE SUPPORTO E INFO DI PRODOTTO. ALTRO SERVIZIO È QUELLO DI COMMISSIONING, OVVERO ASSISTENZA DA REMOTO GRATUITA PER LA MESSA IN FUNZIONE DEL SISTEMA DI ACCUMULO

L'obiettivo di Solarwatt è semplificare il passaggio all'energia green rendendola accessibile al maggior numero di persone possibile. Per farlo, l'azienda collabora con partner professionali ai quali mette a disposizione una vasta gamma di servizi e prodotti d'eccellenza. Inoltre, con la consapevolezza che le aspettative dei clienti continuano a crescere, Solarwatt ha realizzato un'offerta completa e scalabile che tiene in considerazione le esigenze più diverse, consentendo ai propri Premium Partner di soddisfare le richieste dei propri clienti.

Diventare Premium Partner Solarwatt significa:

- 1 - avere al proprio fianco un'azienda leader a livello europeo nella produzione di pannelli vetro-vetro, nonché uno dei principali fornitori dei sistemi di accumulo e di monitoraggio;
- 2 - avere al proprio fianco la forza e la solidità di una multinazionale strutturata con circa 600 dipendenti in tutto il mondo;
- 3 - avere al vostro fianco un team commerciale con cui pianificare insieme un progetto ad hoc per rispondere alle vostre esigenze;

- 4 - avere al proprio fianco una squadra di tecnici pronti a offrirvi la miglior consulenza professionale per risolvere le problematiche riguardanti gli impianti, l'assistenza in caso di guasti hardware e software e l'accesso alle sostituzioni e ai ricambi in garanzia;
- 5 - poter accedere ad un'area Pro portal dedicata dove trovare tutto il supporto di cui avete bisogno e tutte le info di prodotto e di marketing;
- 6 - poter usufruire del servizio di Commissioning, ovvero assistenza da remoto gratuita per la messa in funzione del sistema di accumulo. Basta registrarsi nell'area Pro portal per prenotare l'appuntamento;
- 7 - poter partecipare gratuitamente a corsi di formazione costantemente aggiornati;
- 8 - essere supportati nell'attività di comunicazione per promuovere i prodotti con i vostri clienti attraverso i vostri canali;
- 9 - poter usufruire del pacchetto Protezione Completa sui nostri prodotti;
- 10 - avere tools a disposizione per configurare i vostri progetti e una consulenza professionale.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per entrare a far parte del network Premium Partner Solarwatt



BATTIPALI ORTECO: PAROLA D'ORDINE "AFFIDABILITÀ"

I PRODOTTI DELL'AZIENDA SONO UTILIZZABILI IN CONDIZIONI ESTREME. INOLTRE GRAZIE ALL'AUTOMAZIONE ASSICURANO UN CONTENIMENTO DEI COSTI, RICHIEDENDO L'INTERVENTO DI UN SOLO OPERATORE

Fondata più di 50 anni fa da Sergio Tassinari, l'azienda bolognese Orteco è specializzata nella progettazione, produzione e distribuzione di macchine battipalo per differenti settori, in primis quello delle energie rinnovabili. Oggi Orteco, le cui redini sono ancora gestite da Sergio Tassinari in qualità di presidente e Gianluca Pellegrini in veste di amministratore delegato, fa parte del gruppo Cer Gas.

PRODOTTI E BREVETTI

La proposta dell'azienda è composta da una vasta gamma di prodotti che include battipali cingolati, da autocarro, da escavatore, da gru e macchine ad alta automazione. In totale sono oltre 2mila le macchine vendute in più di 50 Paesi e in 5 continenti. Negli anni Orteco ha depositato numerosi brevetti con lo scopo di fornire soluzioni sempre più performanti e automatizzate.



SOLUZIONE ALL-IN-ONE

Tra questi brevetti spicca "Pick and Ram", battipalo automatico dotato di un braccio elettromeccanico con presa magnetica per il sollevamento da terra dei pali da fotovoltaico, oltre che da un caricatore ribaltabile per posizionare il palo in verticale e dal martello per l'infissione a terra. Una soluzione all-in-one per la raccolta e l'infissione a terra dei pali, progettata per una delle più importanti realtà nazionali nel settore delle energie rinnovabili, che si caratterizza per alcune importanti novità tecniche. In prima battuta, presenta una cabina climatizzata, grazie alla quale l'operatore può effettuare tutte le fasi del lavoro al coperto, tramite anche un display che restituisce le immagini girate dalla telecamera posizionata sul caricatore. Pick and Ram è dotata inoltre del sistema Orteco GPS machine control, che non solo gestisce le operazioni di sollevamento e abbassamento del martello e di infissione, ma consente anche alla macchina di spostarsi con guida autonoma e di raggiungere il punto esatto di infissione previsto dal progetto, con una precisione di 1 cm a terra.

UN SOLO OPERATORE

Grazie a queste caratteristiche, l'operatore potrà lavorare in assoluta sicurezza e in totale comfort anche con condizioni ambi-



tali e climatiche difficili. Pick and Ram aiuta anche a contenere i costi, rendendo necessario un solo operatore per le operazioni di sollevamento, posizionamento e infissione del palo.

FOCUS SULL'AUTOMAZIONE

Innovazione e automazione caratterizzano anche le altre soluzioni della gamma per il fotovoltaico di Orteco, come il battipalo FEX 1500 con colonna per pali fino a 6 metri. Si tratta di una macchina realizzata per operare su terreni difficili, con poca aderenza (è dotata di cingoli in acciaio) e con pendenze importanti (fino a 15°). Altro esempio di prodotto automatico è il battipalo della serie HD con colonna per pali da 5 metri. È uno dei best-seller dell'azienda grazie alle carpenterie robuste, alle potenze elevate e alla stabilità, unite a un'estrema maneggevolezza, che lo rendono adatto per lavori continuativi di grande intensità.

www.orteco.com

TRANSIZIONE ENERGETICA

GLOBAL MARKET INSIGHT: NEL 2030 IL BUSINESS DELLA RICARICA VARRÀ 119 MILIARDI DI DOLLARI



Il business legato alla ricarica di veicoli elettrici aumenterà di ben 10 volte entro i prossimi 8 anni, passando dagli attuali 11 miliardi di dollari – giro d'affari stimato nel 2021 – ai 119 miliardi di dollari previsti per il 2030, con un tasso di crescita CAGR (tasso di crescita annuale composto) del 27%. Questo è quanto emerge da un'analisi di mercato pubblicata a fine agosto dalla società di ricerca Global Market Insight. Tra i dati più significativi contenuti nella ricerca, emerge che la ricarica in AC incide per un valore di 5 miliardi di dollari sugli 11 miliardi totali, numeri sui quali ha influito la rapida espansione dei sistemi di ricarica residenziali e l'aumento delle vetture elettriche in circolazione a livello globale (a questo link ulteriori dettagli).

Di contro la crescita del mercato è stata penalizzata dall'emergenza Covid: il peso della pandemia sull'economia a livello mondiale ha infatti spinto numerosi consumatori, circa l'80% secondo quanto stimato, a rimandare il probabilmente acquisto di un'auto elettrica. Per il futuro però si stima che la ricarica pubblica in DC si confermerà tra i segmenti trainanti, con una crescita media annuale prevista intorno al 26%. Per il 2030 Global Market Insight stima che il mercato asiatico si confermerà quello di riferimento, arrivando a valere il 43% del business mondiale, seguito dall'Europa e dal Nord America.

Stazioni di ricarica e-bike Serie BE-K LIBERTÀ DI AZIONE

Il valore del tempo sta in ciò che ne facciamo. Il poterne disporre liberamente è un prezioso privilegio. Un privilegio garantito dalla nuova Serie BE-K. BE-K è la nuova stazione di ricarica e-bike di Scame capace di ospitare il trasformatore e la batteria della tua bicicletta all'interno del proprio vano prese, lasciandoti così libero di dedicarti a ciò che più ti piace, qualunque cosa sia. Penserà lei a ricaricare la tua passione in maniera sicura, proteggendola da interventi esterni grazie alla robusta portella con serratura elettromagnetica a sblocco tramite autenticazione RFID o chiave. Per questo, che tu sia utente o gestore, assapora la libertà offerta da BE-K, per il gusto di viverla in prima persona o per il piacere di offrirla ai tuoi ospiti. Una forma di libertà dalle belle forme disegnate da Trussardi+Belloni Design e tradotte in un versatile vestito di alluminio verniciato perfetto per ogni contesto sia esso un centro storico, una moderna metropoli, un lussuoso hotel o un agriturismo. Se invece preferirai sfruttare il tempo della ricarica per ricaricarti prendendoti semplicemente una pausa, lo potrai sempre fare, consapevole che anche questa non sarà stata una costrizione, ma una tua libera scelta. La scelta di esprimere te stesso.

BE-K. Libertà di azione.

SCAME
electrical solutions

Scame Parre S.p.A. - Via Costa Erta, 15 24020 Parre (BG) ITALY
www.scame.com - Follow us on:   



CHINT AL FIANCO DI LEGAMBIENTE IN DUE INIZIATIVE A PROMOZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE ED E-MOBILITY



Chint Italia supporterà due iniziative di Legambiente, di cui una a livello locale nel territorio della provincia di Lodi e una a carattere nazionale. In particolare, il progetto locale supportato da Chint riguarda la realizzazione di impianti di energie rinnovabili e comunità energetiche nel lodigiano. Nell'ambito di questo progetto, Chint contribuirà all'organizzazione di specifiche attività promozionali e di sensibilizzazione nel territorio della Provincia di Lodi. Nel corso del 2022 e del 2023, sono previsti poi incontri con amministra-

tori e stakeholders. Oltre a momenti di formazione rivolti ad amministratori pubblici, impiegati e ordini professionali. Il progetto a carattere nazionale riguarda invece il Forum QualEnergia di cui Chint è Gold Partner. Si tratta della quindicesima edizione della conferenza nazionale sull'efficienza energetica e le fonti rinnovabili, organizzata da Legambiente, Editoriale Nuova Ecologia e Kyoto Club, che si svolgerà a Roma il 29 e 30 novembre. Chint interverrà nella sessione dedicata all'e-mobility portando il proprio punto di vista sul tema e condividendo la propria esperienza di produttore.

L'ASSOCIAZIONE AMMINISTRATORI PER L'AMBIENTE (APA) PRESENTA ALLE FORZE POLITICHE LE PROPOSTE SUI TEMI GREEN

L'associazione Amministratori per l'ambiente (APA) presenta un documento che sintetizza una serie di proposte concrete su alcuni dei temi fondamentali legati alla transizione ecologica. Il documento è rivolto a tutte le forze politiche per sollecitare attenzione massima verso gli obiettivi legati allo sviluppo sostenibile.

«I Comuni e gli amministratori locali sono in prima fila nel percorso di transizione ecologica e sono già numerose le esperienze virtuose in tutto il nostro territorio, ma occorre sostegno» si legge nel comunicato che accompagna il documento. «I Comuni di piccole e medie dimensioni, hanno bisogno e chiedono maggiore supporto per rafforzare le proprie competenze tecniche, necessarie per progettazioni efficaci. Le opportunità sono notevoli, come il Pnrr, ma occorrono porte aperte e aiuti nel percorrere le strade possibili». «Oltre a un maggior sostegno ai Comuni, ci sono altre questioni su cui vogliamo porre l'attenzione: è necessario semplificare, sburocratizzare e garantire norme certe, oltre a imprimere un'accelerata rispetto ai target posti dall'agenda europea. Quelli sulle rinnovabili devono essere aggiornati così come il Piano Nazionale Energia Clima, e l'installazione di impianti a fonti rinnovabili ha bisogno di un tempo di attuazione rapido, lontano dalle lungaggini attuali degli iter autorizzativi», dichiara Monica Tocchi, presidente dell'Associazione. «Sull'economia circolare siamo primi in Europa ma si registra ancora oggi un deficit impiantistico notevole rispetto alle attività di recupero e riciclo, oltre al fatto che il territorio nazionale è costellato da percentuali di raccolta differenziata ancora troppo distanti tra loro. Occorre una maggiore omogeneità, dal punto di vista della gestione e raccolta rifiuti, e un maggior investimento negli impianti di recupero e riciclo, favorendo al contempo la filiera della riparazione e del riuso».

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il documento completo



UNIPOL: ACCORDO CON SHELL PER GARANTIRE AI CLIENTI L'ACCESSO A 28MILA COLONNINE IN ITALIA



Unipol e Shell Italia hanno stretto una partnership per favorire lo sviluppo della mobilità elettrica nel nostro Paese. Da un lato Unipol sfrutterà la presenza fisica delle stazioni di carburante Shell sul territorio per allargare il bacino di utenza del sistema di telepedaggio UnipolMove (300mila dispositivi distribuiti nei primi 5 mesi dal lancio). Dall'altro la Shell Card EV verrà proposta ai clienti UnipolRental, UnipolMove, UnipolSai oltre che sulla piattaforma Tantosvago - di recente acquisita dal gruppo Unipol - nel campo del welfare aziendale. Grazie alla card è possibile ricaricare la propria vettura elettrica presso oltre 28mila punti di ricarica in Italia e presso circa 370mila in tutta Europa. Oltre a questo primo step, la collaborazione tra le due società (a questo link ulteriori dettagli) proseguirà attraverso l'installazione di colonnine di ricarica pubbliche e private che andranno ad ampliare la rete di destination point all'interno della rete Shell Recharge. I punti di ricarica saranno accessibili sia alle realtà affiliate al gruppo Unipol (come ad esempio la catena di alberghi UNA), sia ai clienti privati e corporate di Unipol. «Shell è nel pieno di un percorso volto a sviluppare una mobilità più sostenibile, rivolgendosi sia ai privati sia a piccole e grandi imprese» ha dichiarato Giorgio Delpiano, SVP eMobility e Fleet Solutions di Shell. «Dopo aver fatto ritorno in Italia, all'inizio di quest'anno, con le nostre stazioni e le nostre carte carburante, scriviamo adesso un altro capitolo importante nella nostra presenza in Italia con un partner come Unipol che condivide la nostra ambizione di creare nuove soluzioni per gli automobilisti e facilitare la transizione energetica».

RIGENERAZIONE URBANA: DALLA REGIONE LOMBARDIA ALTRI 7 MILIONI PER RECUPERO EDIFICI E CENTRI STORICI

Regione Lombardia dà il via libera all'aggiornamento dell'elenco degli interventi di riqualificazione urbana, finanziati con risorse regionali secondo il programma degli interventi per la ripresa economica.

Lo stabilisce una delibera di Giunta approvata lo scorso 12 settembre.

Il costo totale delle opere aggiornate, 16 interventi, coperto da finanziamento regionale, ammonta a 7,5 milioni di euro.

La misura fa riferimento alla delibera di giunta del 7 giugno 2021, con cui sono state approvate le modalità di erogazione delle risorse per gli interventi assegnati alla Direzione generale Territorio e Protezione civile, in base alla legge regionale 9/2020.

La finalità di questi provvedimenti è rilanciare il sistema economico sociale e fronteggiare l'impatto negativo sul territorio lombardo derivante dall'emergenza sanitaria.



PMI PIÙ COMPETITIVE GRAZIE ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE



CON GLI ATTUALI COSTI DELL'ENERGIA, LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE POSSONO CONTARE SULL'AUTOPRODUZIONE FOTOVOLTAICA E, SE ADERISCONO A UNA CER, BENEFICIARE DI UNA REMUNERAZIONE ADDIZIONALE PER L'ENERGIA NON AUTOCONSUMATA

DI **PAOLO QUAINI** (INTELLERA CONSULTING SRL)



Quando parecchi anni fa, durante una cena in famiglia, parlai ai miei figli allora liceali di installazioni di pannelli fotovoltaici sui tetti delle case residenziali, uno di loro mi disse: "Certo, così poi ci si può scambiare l'energia tra vicini". È passato un po' di tempo, ma oggi questo concetto così basilare e intuitivo, diventa concreto e si traduce nel disegno normativo delle "Comunità Energetiche Rinnovabili" (o CER), ossia l'applicazione di principi di sharing economy a un tema, quello dell'energia, centrale per il raggiungimento degli obiettivi ambientali, di indipendenza energetica e di competitività.

Si tratta di un passaggio epocale, da un sistema centralizzato ad uno decentralizzato in cui, come singoli individui e consumatori di energia, abbiamo l'opportunità di giocare un ruolo decisivo nella presa di decisione rispetto al nostro modo di utilizzare e produrre energia.

La corsa dei prezzi dell'energia è sotto i nostri occhi, ci impatta direttamente, colpisce le nostre imprese e non sembrano esserci le condizioni perché questa situazione rientri velocemente. Moltissime aziende, specialmente le PMI italiane, si stanno rendendo conto che la disponibilità del proprio tetto o di una porzione di terreno limitrofa ai siti produttivi da dedicare ad autoproduzione fotovoltaica non è più "una tra le opzioni" ma diventa una necessità competitiva.

Le due obiezioni forti, però, che mi vengono mosse da parte di manager e imprenditori rispetto a iniziative di questo tipo, sono che l'orizzonte di ritorno massimo degli investimenti per le imprese, in special modo in questi tempi particolarmente discon-

tinui, non va oltre i 18-24 mesi e che l'energia non autoconsumata non viene sufficientemente remunerata. Nessuno, però, si aspettava prezzi di acquisto di energia elettrica a 250 euro al MWh e oltre e nessuno oggi sa come gestire questo picco (o questo altopiano) di prezzi in tempi brevi e in modo strutturale, ossia con soluzioni in grado di proteggere dal rischio che, al ripetersi di questi eventi, ci si trovi di nuovo nella stessa situazione. Nel frattempo, la normativa sulle Comunità Energetiche è evoluta e, seppur in via sperimentale, ha riconosciuto un importante premio all'energia non autoconsumata in loco, purché autoconsumata dalla comunità (110 euro al MWh oltre a una specifica esenzione oneri). Alla luce di queste considerazioni, chi avesse oggi una disponibilità di spazi utilizzabili per l'installazione di pannelli fotovoltaici (e, ancora meglio, se lo spazio disponibile fosse maggiore del necessario per soddisfare i propri consumi) potrebbe, con la partecipazione a una Comunità Energetica, cogliere tutti gli obiettivi sopra indicati: abbattere significativamente i costi di acquisto dell'energia con un investimento economicamente sostenibile; vedersi riconosciuto un premio per l'energia prodotta e autoconsumata dalla CER; svincolare il costo di acquisto dell'energia autoconsumata in loco e nella CER dal prezzo del mercato energetico; mostrare concretezza per i propri investimenti ESG con una soluzione verde e condivisa.

Appoggiarsi a consulenti qualificati per questi temi può minimizzare i tempi di ritorno, permettere di gestire i rischi degli impegni/investimenti e fare in modo che l'operazione entri a fare parte delle strategie aziendali.



**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

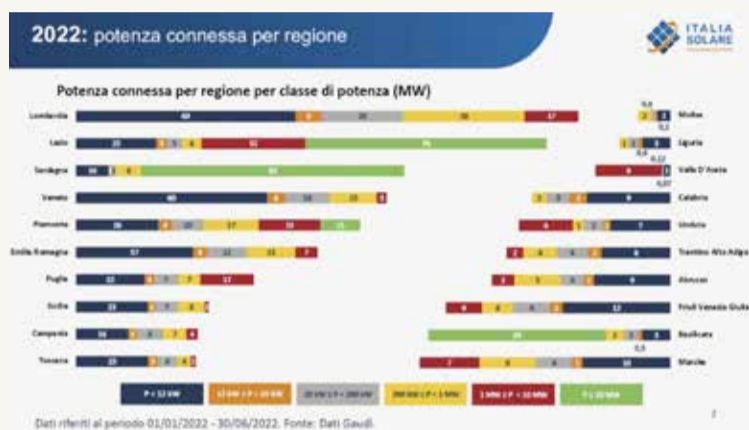


LE CHART DEL MESE

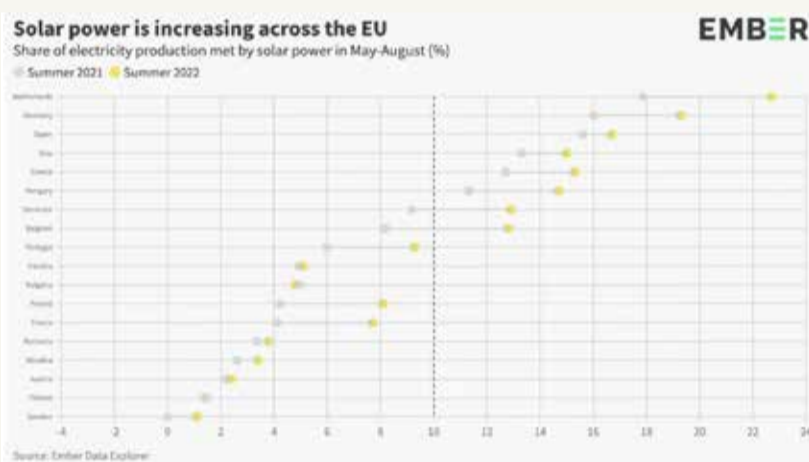
OGNI LUNEDÌ ALL'INTERNO DELLA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY VENGONO PUBBLICATI E COMMENTATI GRAFICI E TABELLE PER LEGGERE E COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. ECCO LE ULTIME PUBBLICAZIONI

Nuova potenza fotovoltaica installata in Italia nel primo semestre 2022 per regione

Il grafico analizza la potenza fotovoltaica connessa nei primi sei mesi del 2022 suddivisa per regione. Da gennaio a giugno in Italia sono stati installati poco più di 1 GW di impianti fotovoltaici con una crescita del 149% rispetto allo stesso periodo del 2021.



INQUADRA IL QR CODE PER RICEVERE LA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY E CONSULTARE, OGNI LUNEDÌ, LE CHART DELLA SETTIMANA.

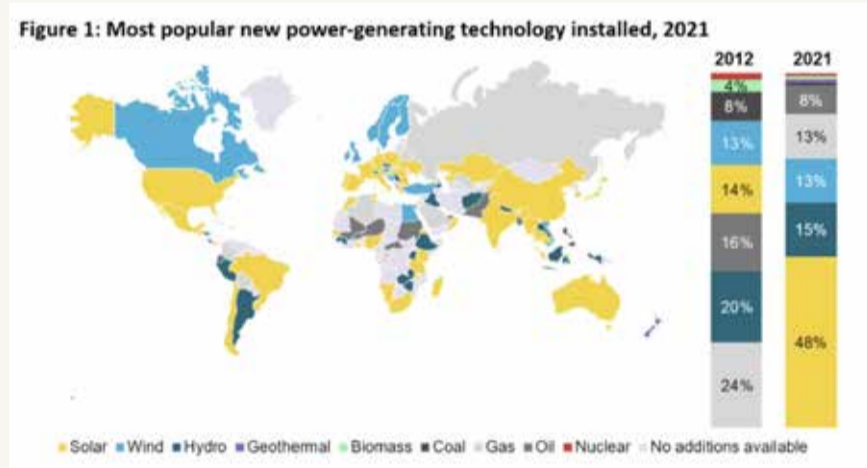


Quota del fotovoltaico sul mix energetico estivo dei Paesi Europei

Da una ricerca di Ember si può visualizzare in che modo è cambiata la presenza della fonte fotovoltaica nel mix energetico dei Paesi Europei tra maggio-agosto del 2021 e maggio-agosto del 2022. Vediamo in primis che l'Italia, che lo scorso anno era al quarto posto, è stata superata dalla Grecia. L'Italia si è comunque mossa rispetto agli anni precedenti.

Nuovi impianti per la produzione di energia elettrica: tecnologia maggiormente installata nel 2021 Paese per Paese

Il grafico proposto è estrapolato dall'ultimo report di Bloomberg intitolato "Power Transition Trends". Secondo Bloomberg, il fotovoltaico è stata la tecnologia maggiormente utilizzata nei nuovi impianti per la produzione di energia elettrica realizzati nel 2021. Infatti, con 182 GW di nuova potenza installata, il fotovoltaico copre il 48% della potenza totale di tutti gli impianti per la produzione di energia elettrica realizzati a livello globale lo scorso anno.



Proteggiamo i tuoi investimenti

Security Trust è il partner ideale nel campo delle Tecnologie innovative dei Sistemi di Sicurezza.

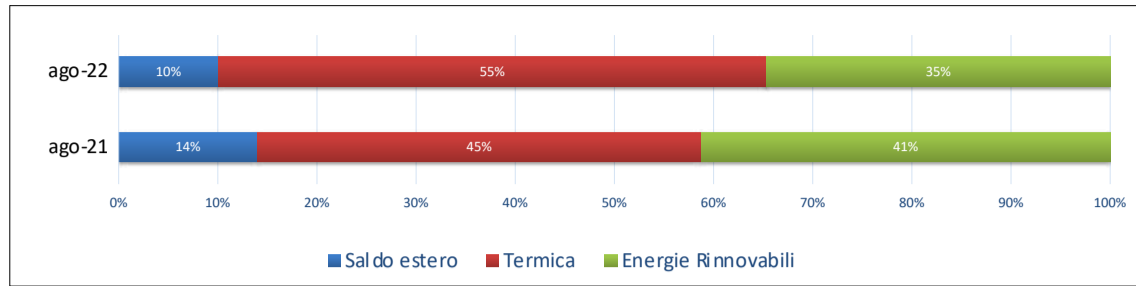
Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso di oltre 20 anni di esperienza un livello di eccellenza tecnologica rilevante nella progettazione, installazione e manutenzione dei Sistemi di Sicurezza, nella televigilanza e nella cybersecurity per il settore delle Energie Rinnovabili.



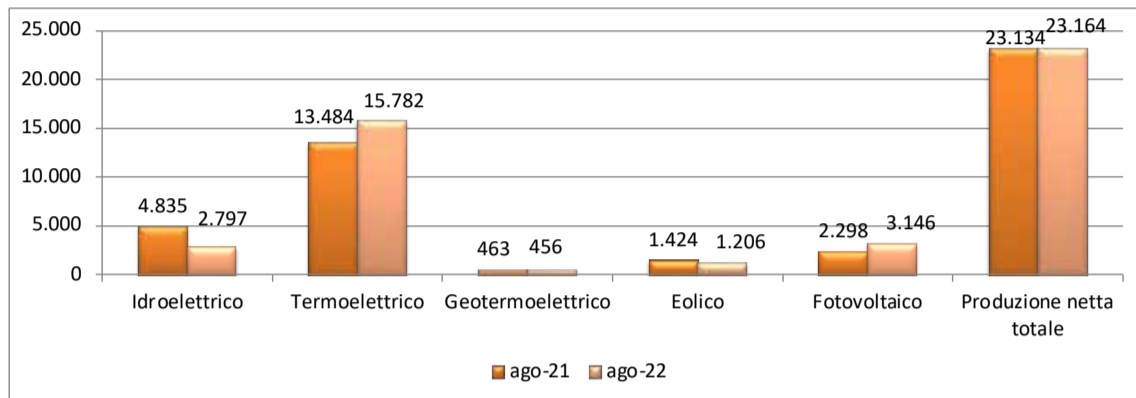
Call center Italia +39 030 3534 080 - info@securitytrust.it - securitytrust.it

Numeri e trend

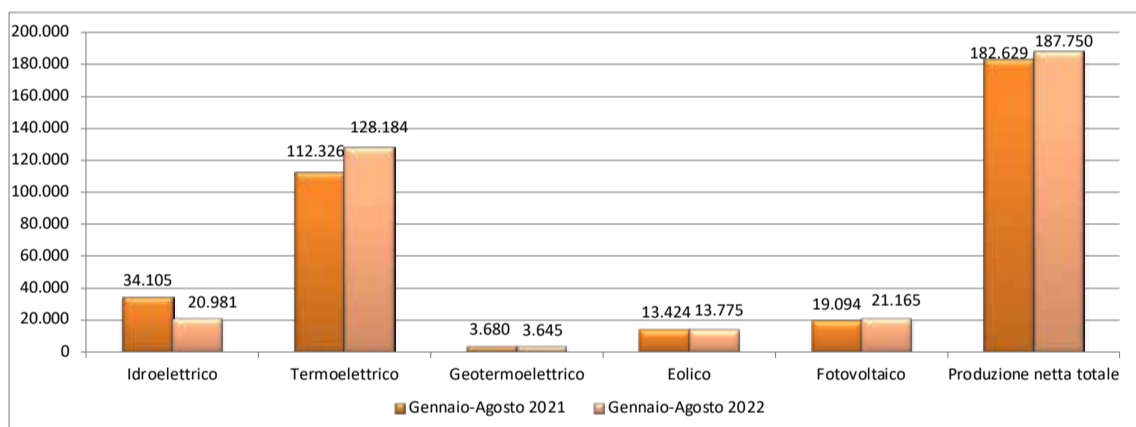
Composizione fabbisogno energetico in Italia



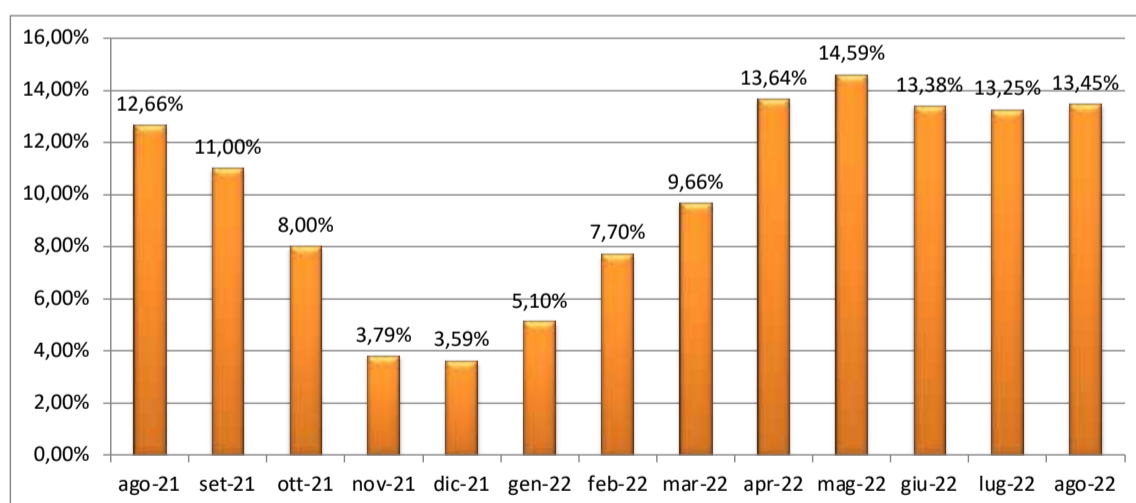
Agosto 2021 e Agosto 2022: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



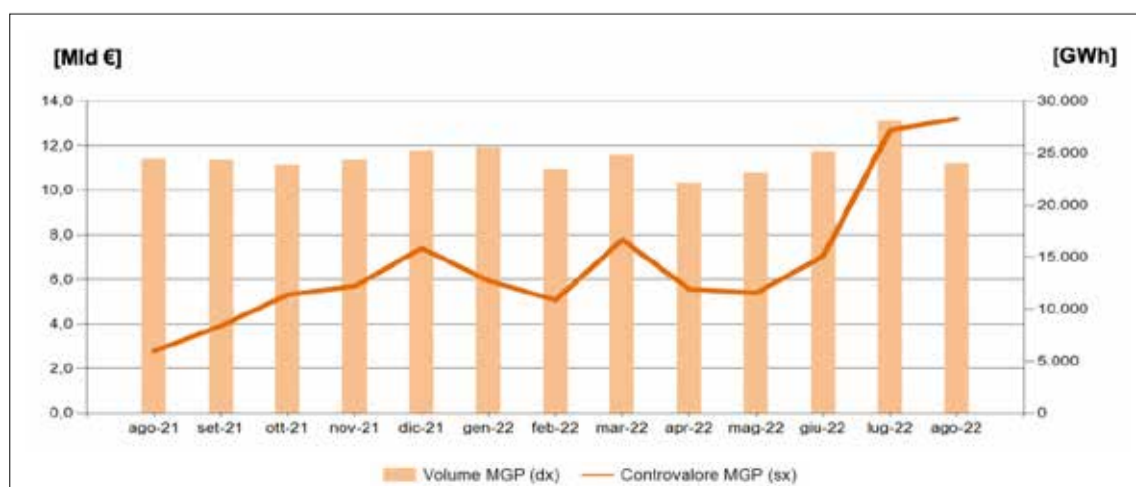
Gennaio-agosto 2021 e Gennaio-agosto 2022: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima - Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

CHINT

Empower the World



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.

Vieni a trovarci
dall'8 all'11 Novembre a
KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO
Stand n°069 Pad.B7
Fiera di Rimini



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

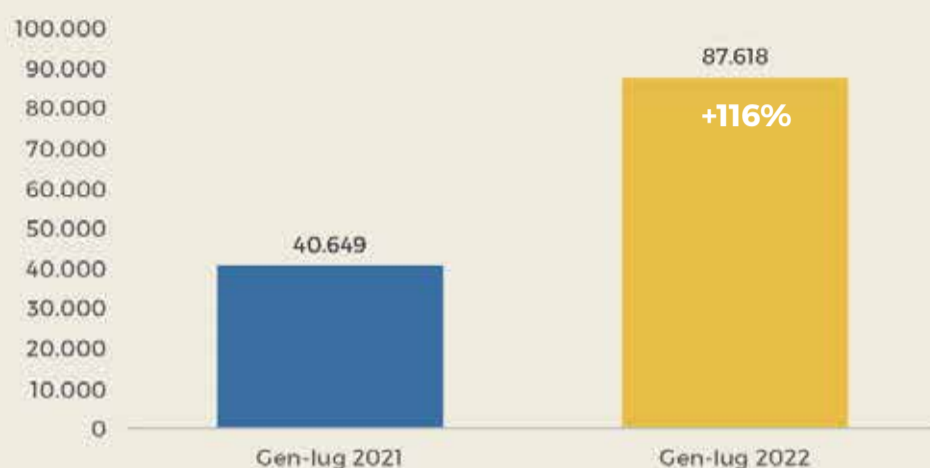


Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia Gen-lug 2021 vs. Gen-lug 2022



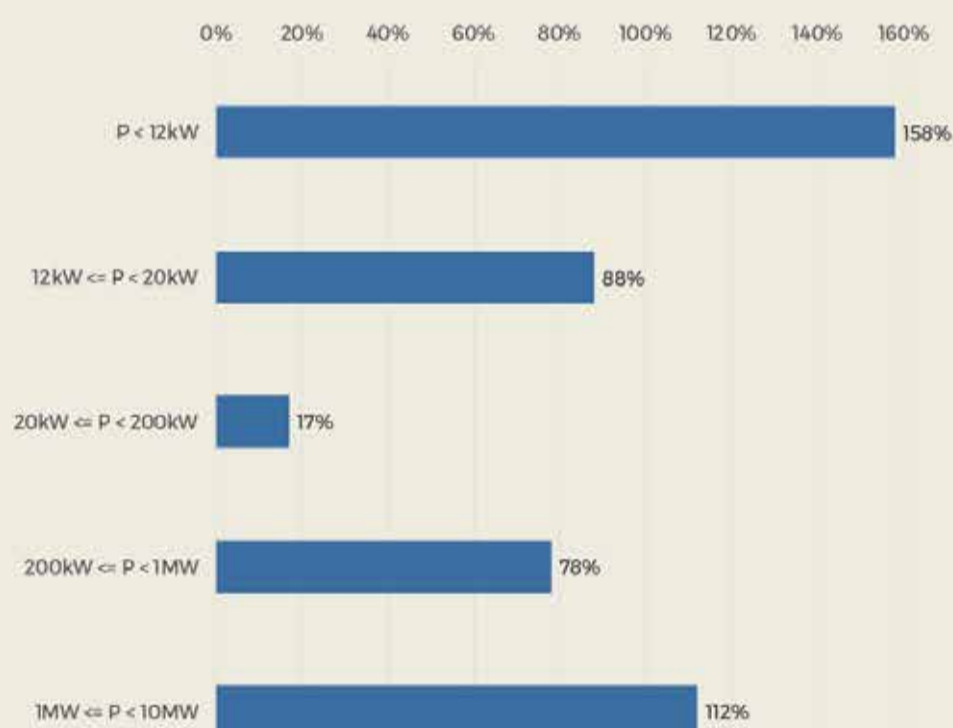
Numero impianti FV installati in Italia Gen-lug 2021 vs. Gen-lug 2022



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia – Gen-lug 2022 vs Gen-lug 2021



Trend nuova potenza FV installata Gen-lug 2022 vs. Gen-lug 2021



In questo segmento, nei primi 6 mesi del 2022 sono stati allacciati 6 nuovi impianti per una potenza totale di 290 MW (erano 0 nel 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

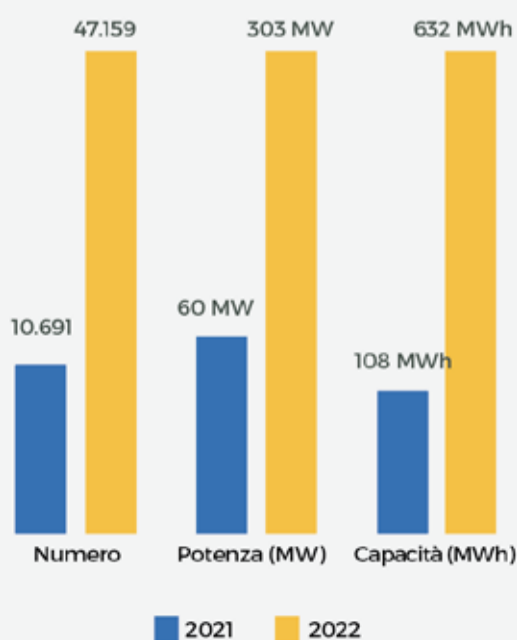
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2021	PREVISIONI 2022
SolarPower Europe	54,8 GW Maggio 2022	87,2 GW (+59%) Maggio 2022

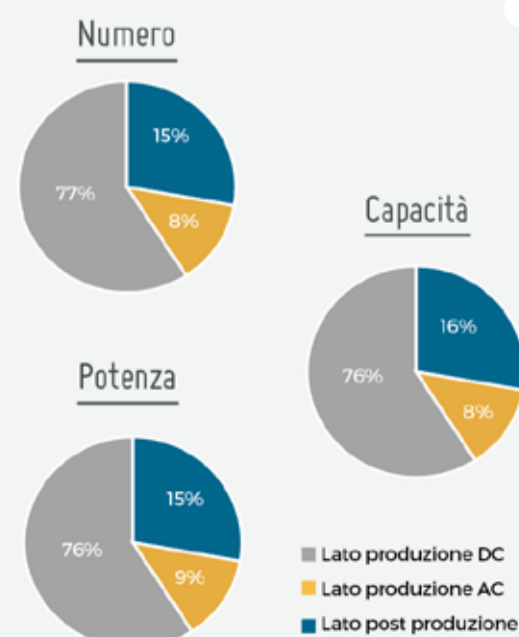
Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia

1H 2021 vs. 1H 2022



Segmentazione storage in Italia per configurazione (cumulato)



IL TUO PARTNER
PER IL RICICLO



DIVENTA SOCIO

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

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it





BARRIERA ANTIVOLATILI PROTEGGE L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DALLE INTRUSIONI DI VOLATILI

PROGETTATA E
COSTRUITA APPOSITA-
MENTE PER I PANNELLI
FOTOVOLTAICI

UNIVERSALE PER OGNI
TIPO DI PANNELLO E
TEGOLA

L'UNICA REALIZZATA
IN ACCIAIO INOX

DISPONIBILE NELLE VERSIONI

SERIE TOP

PER IMPIANTI GIÀ INFESTATI



GARANTITO
25 ANNI

LA PIÙ RESISTENTE
SUL MERCATO



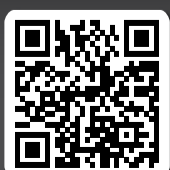
SERIE BASIC

PER NUOVI IMPIANTI



GARANTITO
5 ANNI

INSTALLAZIONE
FAILE E RAPIDA



GUARDA IL VIDEO
DI INSTALLAZIONE

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

FV: shortage e prezzi alti fino a fine anno (settembre 2022)

La cessione del credito si inceppa (luglio/agosto 2022)

Reportage Intersolar (giugno 2022)

Sondaggio installatori (maggio 2022)

Agrivoltaico: è il momento di partire (aprile 2022)

Prezzi, offerta e redditività: dibattito su presente e futuro del mercato dei moduli (aprile 2022)

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)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

I nuovi scenari con la fine dello scambio sul posto (settembre 2022)

Normativa storage (luglio/agosto 2022)

Solar belt: FV più facile per le aree industriali (giugno 2022)

Comunità energetiche: le nuove regole (giugno 2022)

DL Energia: ecco le novità (maggio 2022)

Normative: le ultime novità su incentivi, bollette e autorizzazioni (aprile 2022)

Cessione del credito e sconto in fattura: nuove istruzioni, nuove scadenze (aprile 2022)

Settimo bando Decreto FER (marzo 2022)

Direttiva rinnovabili: il punto (gennaio/febbraio 2022)

Capacity market (gennaio/febbraio 2022)

Proroga Superbonus 110% e detrazioni fiscali (gennaio/febbraio 2022)

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)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

La risposta dei distributori alla crescita del mercato (settembre 2021)

Formazione: finalmente in presenza (settembre 2021)

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)

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



IL SOLE NON PUÒ ASPETTARE

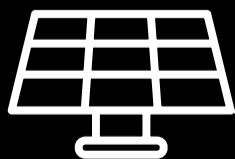
COGLI AL VOLO L'OPPORTUNITÀ

MODULI FOTOVOLTAICI IN
PRONTA CONSEGNA
**CON DISPONIBILITÀ
IMMEDIATA**

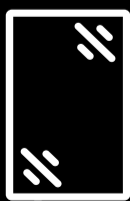
presso i nostri magazzini
in provincia di Torino

**LA NOSTRA LOGISTICA
EXTRA-LARGE**
per un servizio just-in-time

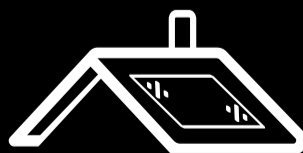
MORE INFO WWW.OGTSOLAR.COM



MODULI
A CELLE
(Utility Scale)



MODULI A FILM
SOTTILE
(BIPV)



MODULI
COLORATI
(Rooftop)



MODULI
TRASPARENTI
(Windows)

STRUTTURE FISSE

Semplici ed economiche
Elevata tolleranza di montaggio.

STRUTTURE FISSE: realizzate su misura in base al Layout del committente. Vengono proposte soluzioni che permettono una elevata tolleranza di montaggio in modo da ridurre sensibilmente i costi relativi. Disponiamo di mezzi piantapalo con tecnologia GPS. Forniamo se richiesti attrezzature e maestranze specializzate per il montaggio in opera.

TRACKER MONOASSIALI

Inseguitori solari
pratici ed economici.

TRACKER MONOASSIALI: progettati con caratteristiche strutturali in grado di ottimizzare l'efficienza dei moduli fotovoltaici. La struttura si presenta molto robusta, con un perfetto equilibrio baricentrico il che permette di limitare al massimo gli sforzi sul sistema meccanico. Il sistema di gestione e controllo è stato sviluppato in collaborazione con ABB.

PENSILINE FOTOVOLTAICHE

Altamente personalizzabili
Con sistema di raccolta
acque piovane senza
l'utilizzo di
sottocopertura.

PENSILINE FOTOVOLTAICHE: realizzate su misura in base alle esigenze progettuali con caratteristiche strutturali che tengono conto sia dei valori di carico (Neve - Vento - Sisma) sia delle scelte architettoniche. In particolare le nostre strutture permettono la raccolta delle acque meteoriche senza la necessità di inserire una sottocopertura, con conseguente miglioramento dell'efficienza produttiva. La progettazione BIM permette già in fase di preventivo di avere una visione fotorealistica dell'opera finita.