

undefined



Progetti. Sistema di batterie di Sungrow integrato a impianto solare

Batterie, per la cinese Sungrow Italia strategica: +30% i ricavi

Energia

Si attende una chiusura 2025 in crescita. Nel 2024 aveva fatturato 63 milioni di euro

Investimenti in soluzioni di accumulo pensate per il segmento industriale

Sara Deganello

Sungrow, colosso cinese delle tecnologie per rinnovabili, stima di chiudere il 2025 con ricavi in crescita in Italia del 30%. Nel 2024 la filiale nel nostro Paese, nata ufficialmente nel 2018, aveva registrato un fatturato di 63 milioni, mentre il gruppo globalmente aveva consolidato 11 miliardi di dollari.

«In questi sette anni siamo passati da un team di poche persone a 40 dipendenti, e contiamo di assumere ancora», spiega il country manager Massimo Bracchi. «In Italia Sungrow - continua - non ha impianti produttivi, siamo una fi-

liale commerciale e di consulenza per il settore energetico e dell'efficiamento. Nel 2024 abbiamo messo le basi per il piano industriale 2025-27, che porterà a una crescita importante. Il piano si basa su due asset: le competenze e l'innovazione. Sungrow globalmente è riuscita a evolvere da azienda impostata sul solare ad avere tre focus: il fotovoltaico, che rimane core, i sistemi di accumulo e la mobilità elettrica. Su questi tre comparti sta investendo in Europa e in Italia».

Sungrow produce soluzioni di inverter di varia taglia per impianti solari, batterie per lo stoccaggio energetico - dal domestico all'utility scale, integrate e stand alone - e colonnine di ricarica per veicoli elettrici. A giugno aveva installato 870 GW di convertitori elettronici di potenza in tutto il mondo. Ha 7mila dipendenti su 18mila dedicati a ricerca e sviluppo. «In questo contesto, l'Italia è strategica - spiega Bracchi -, ha dovuto affrontare sfide complesse legate alla propria strategia energetica, ha consumi in forte crescita, con i primi trend in salita anche per i data center. Inoltre l'impatto del costo dell'energia

su competitività aziendale, attrattiva per gli investitori e conti delle famiglie è di interesse nazionale». Sungrow si inserisce nel percorso di transizione del Paese con soluzioni tecnologiche e servizi.

L'Italia ha anche lanciato negli ultimi anni meccanismi che hanno sostenuto il mercato: «Ecobonus e Reddito energetico nazionale, per esempio, per le famiglie. E poi Fer X per le rinnovabili, Macse e Capacity Market per gli accumuli», elenca il manager. «Con Ep Produzione - aggiunge - abbiamo un accordo di fornitura per un progetto di accumulo energetico da 220 MWh in Sicilia, a Trapani. Abbiamo una pipeline di batterie da 1 GW in Italia, che saranno pronte tra 2026 e inizio 2027, e altrettanto nel solare».

Bracchi indica anche un ulteriore strumento interessante in Italia: «Per le aziende, l'iperammortamento, soprattutto con investi-

menti fino a 2,5 milioni, sarà estremamente rilevante». E non è un caso che l'azienda abbia recentemente presentato una soluzione di accumulo per il segmento industriale e commerciale disegnata proprio per le aziende italiane: la serie PowerKeeper permette di accumulare l'energia in modo flessibile con design modulare da 12,5 kWh. «È un sistema tailor made per un comparto, quello delle imprese, che negli ultimi anni si è mosso in modo virtuoso sulla parte fotovoltaica. E mentre il Superbonus ha spinto i sistemi di accumulo domestici e il Macse ora sta sostenendo quelli utility scale, la parte industriale è rimasta in una fase più acerba. Abbiamo investito in soluzioni dedicate e ci aspettiamo che l'anno della svolta sia il 2026, anche grazie all'iperammortamento», sottolinea Bracchi.

E sul futuro della produzione delle batterie? «Non posso negare che Sungrow non sia attenta a vedere i segnali che l'Europa sta dando. Sta valutando in modo attento l'eventuale possibilità di portare impianti produttivi nel continente», conclude il manager.



MASSIMO BRACCHI
Country manager
di Sungrow in Italia

© RIPRODUZIONE RISERVATA