



COMPANY PROFILE
2024





“A step forward,
to build
the future energy.”

CEO Loro Stefano

Indice

01	Chi siamo	4	05	Cultura aziendale	13	06	Team	18
02	Storia	5	■	Codice Etico	14	07	Prodotti e servizi offerti	20
03	Il Gruppo Tadiran	8	■	Valori	15	08	Mercato e trend del settore	22
04	Mission & Vision	11	»	Legalità		09	Obiettivi 2024-2026	26
			»	Integrità, correttezza, lealtà e trasparenza				
			»	Diligenza, professionalità e tensione all'innovazione				
			»	ESG				
			»	Collaborazione e cooperazione				
			»	Salute e Sicurezza sul lavoro				
			»	Concorrenza leale				
			»	Contrasto alla corruzione				
			»	Integrità finanziaria, antiriciclaggio e contrasto alla criminalità organizzata				
			»	Apertura verso stakeholders internazionali				

VP SOLARVP SOLAR®

Chi siamo

Distributore specializzato B2B

Distributore specializzato B2B di sistemi energetici da fonti rinnovabili, operante in **Italia ed in Europa dal 1999**.

L'Azienda con sede centrale in Italia, grazie all'efficiente logistica, alla vasta gamma di prodotti di qualità e agli accordi strategici con i principali produttori mondiali, si propone agli operatori del settore in maniera efficace e competitiva.

VP Solar offre sistemi e soluzioni energetiche integrate sia per il residenziale sia per applicazioni C&I (commercial & industrial).

Nell'ambito del **progetto di internazionalizzazione**, dal 2022 VP Solar ha siglato un accordo di partnership con Tadiran Group Ltd, saliente player nel settore delle energie rinnovabili e della gestione dell'energia, quotato nella borsa di Tel Aviv.

01



Storia

Distributore B2B
da 25 anni



02





Storia

1999

Fondazione

VP Solar nasce nel 1999 come **ramo business solare** dell'azienda familiare Val Press (VP).

Diviene successivamente system integrator nel fotovoltaico e distributore di componenti per le energie rinnovabili.

Fin dagli albori svolge assidua attività di promozione dell'energia rinnovabile.



2007

Distributore specializzato B2B di componenti fotovoltaici

L'Azienda rafforza il proprio ruolo di distributore specializzato stringendo importanti partnership commerciali con produttori globali.

Rappresenta un importante riferimento nel mercato italiano e intraprende una presenza nei mercati esteri. Sviluppa attività tecniche a supporto dei clienti.

2010

Crescita con orientamento al cliente B2B

VP Solar accelera la propria crescita e struttura la propria organizzazione rivolta ai professionisti delle energie rinnovabili con una chiara posizione B2B.

Implementa il sistema gestionale SAP Business ONE, che le consente un'efficiente ed efficace organizzazione interna e nel servizio al cliente. Potenzia le attività formative proposte da VP Solar Academy, aggiornando costantemente i contenuti del sito web.

2013

Dal fotovoltaico alle soluzioni energetiche

Dalle singole tecnologie del fotovoltaico VP Solar sviluppa e propone soluzioni energetiche integrate per produrre, accumulare e consumare in maniera smart energia rinnovabile.

Vengono compresi sistemi di accumulo e pompe di calore.

Viene costituita la rete nazionale "Smart Partner", formata da professionisti esperti operanti nell'ambito delle energie rinnovabili.

02





» Storia

2016

Sviluppo del ruolo internazionale

VP Solar cresce nei mercati europei nella distribuzione specializzata delle soluzioni energetiche potenziando organizzazione e logistica.

Nel quadro della misura europea "Clear" sviluppato dall'Unione Europea in Italia, Olanda, Spagna, Belgio e Portogallo, coordina la rete "Smart Partner", fornendo i gruppi d'acquisto di Altroconsumo per la realizzazione di migliaia di impianti.

Crea pubblicazioni e **guide monotematiche** a supporto per il trasferimento di know-how ai professionisti del settore. Introduce la distribuzione di sistemi per la ricarica elettrica stringendo partnership con importanti produttori europei.



2019

Fotovoltaico, sistemi energetici e mobilità elettrica

Si rafforza nel mercato il concetto di prosumer, produttore e consumatore di energia rinnovabile, integrando nel sistema energetico anche l'auto elettrica ricaricabile da fotovoltaico con il contributo dello storage.



Viene apprezzata l'esperienza ultradecennale di VP Solar, che offre soluzioni energetiche integrate non solo nel settore residenziale anche in quello C&I (commerciale-industriale). Prosegue la crescita nei mercati internazionali.

2022

Partnership con Tadiran

L'Azienda stringe un'importante partnership con Tadiran, azienda israeliana leader nel condizionamento e attiva nel settore delle energie rinnovabili, avente volontà di espandersi in Europa attraverso il ruolo consolidato e le competenze specifiche di VP Solar.

L'accordo determina una sinergia per la crescita nella distribuzione specializzata di soluzioni energetiche (fotovoltaico, accumulo energetico, mobilità elettrica) sia nel segmento residenziale, che in quello C&I fino all'utility scale.



2024

Potenziamento commerciale in Italia e in Europa

VP Solar rafforza la propria presenza nel mercato italiano ed europeo attraverso il potenziamento di una rete di vendita diretta ed indiretta. Partecipa alle principali fiere continentali del settore.

Potenzia la propria organizzazione implementando, tra i primi in Italia, la nuova versione del gestionale SAP S/4HANA Public Cloud e SAP Analytics Cloud, che permettono una digitalizzazione evoluta dei processi aziendali per rendere l'interazione con clienti e partner sempre più efficace e smart.

Contribuisce alla progettazione e realizzazione di Enerpark, innovativo complesso C&I che rappresenta un modello di applicazione integrata dei sistemi energetici e che ospiterà la nuova sede aziendale.





“Enable a better living environment through renewable energy, a comfortable climate and healthy air”

03



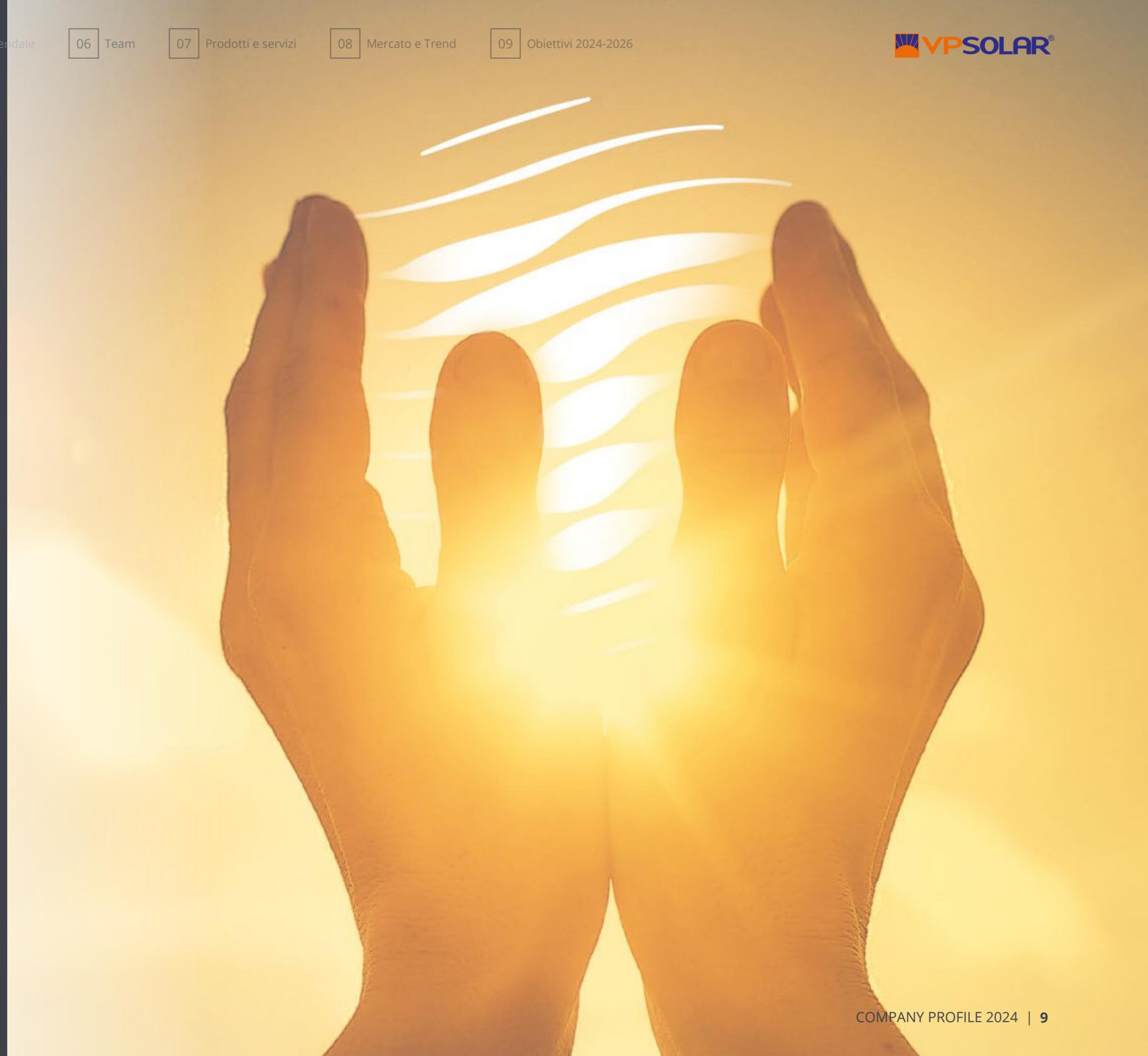
Gruppo Tadiran

60 anni di storia

Tadiran viene fondato negli anni '60 in Israele ed opera nei settori delle batterie, dell'elettronica di consumo e dei sistemi di condizionamento. Nel 2010 Moshe Mamrud ne acquisisce il controllo e la porta alla quotazione alla borsa di Tel Aviv nel 2017.

Tadiran rapidamente si posiziona come azienda leader nel settore del condizionamento e dei beni di consumo, anche sfruttando l'immagine del brand ambassador, vincitore dell'Oscar, Morgan Freeman.

Dal 2021 Tadiran entra con forza nel settore dell'energia rinnovabile con l'acquisizione di società affermate: Tadiran Solar, Aviem System e nel 2022 il 60% di VP Solar.





» Gruppo Tadiran

La struttura del Gruppo Tadiran

Il settore del condizionamento è alla base della presenza affermata di Tadiran con prodotti e soluzioni di qualità, con l'applicazione di soluzioni tecnologicamente innovative ed un servizio d'eccellenza.

Tadiran New Energy è focalizzata in sistemi fotovoltaici, storage e mobilità elettrica.

Tadiran New Energy rappresenta il principale produttore globale nel mercato israeliano.

TADIRAN GROUP



TADIRAN
NEW ENERGY



TADIRAN
CONSUMER GOODS

- TADIRAN SOLAR
- TADIRAN ENERGY SOLUTIONS
- VP SOLAR
- TADIRAN ALUMINIUM
- CLIMATIZZAZIONE DOMESTICA E COMMERCIALE, POMPE DI CALORE
- TECNOLOGIE DI TRATTAMENTO E PURIFICAZIONE DELL'ARIA
- ELETTRODOMESTICI



LEADER STORICO
NELL'ARIA
CONDIZIONATA



LEADER
NELL'ASSISTENZA
TECNICA IN
ISRAELE CON 200
TECNICI



PLAYER
CON COSTANTE
ASCESA
NELL'ENERGIA
RINNOVABILE



FATTURATO NEL
2022 DI OLTRE **500**
MILIONI DI EURO



PIANO
STRATEGICO PER
RADDOPPIARE LE
VENDITE AL 2026

03





Mission e Vision

04



Mission e Vision

Mission

VP Solar opera al fine di soddisfare nel panorama nazionale ed internazionale l'esigenza di transizione energetica ponendosi come leader capace di soddisfare tempestivamente e in modo professionale le esigenze dei propri clienti con tecnologie innovative.

■ L'agire aziendale è definito dai seguenti pillars:



ESSERE RIFERIMENTO

VP Solar funge da consolidato e affidabile riferimento per i propri stakeholders nel mercato italiano ed internazionale nonché all'interno del Gruppo Tadiran.



COLLABORAZIONE

VP Solar è orientata a instaurare un rapporto cooperativo e duraturo con i clienti al fine di ottenere il massimo livello di soddisfazione e di efficienza, al contempo fungendo da solido e affidabile partner per gli stakeholders.



ENERGIA

La collettività aziendale opera proattivamente nel fornire il proprio contributo per la promozione delle energie rinnovabili.



SINERGIA

L'organizzazione aziendale è orientata all'inclusione di differenti generi e personalità in ottica di rispetto di valori aziendali.



ESSERE SMART

L'azienda è capace di intercettare le esigenze attuali e future dei propri clienti presentandosi come realtà moderna, professionale, competitiva e attiva sul piano sostenibile.



LINFA

VP Solar, grazie alla consolidata esperienza di più di 25 anni di attività, assurge a fungere da operatore economico essenziale per il mercato, per i clienti e per tutti gli stakeholders.

04





» Mission e Vision

Vision

VP Solar, grazie alla sua esperienza pluridecennale, si propone di essere capace di determinare la direzione sul mercato nazionale ed internazionale per una più veloce transizione energetica e per un mondo più ecosostenibile attraverso la riduzione dell'impatto ambientale.



50
DIPENDENTI
SPECIALIZZATI



+50
PAESI SERVITI



6500
CLIENTI
IN TUTTO
IL MONDO



DIGITALIZZAZIONE
EVOLUTA
GRAZIE
A **SAP S/4HANA**



DISTRIBUTORE
SPECIALIZZATO
ENERGIE
RINNOVABILI



LOGISTICA
EFFICIENTE E
DISTRIBUITA

04





Cultura aziendale

- » Codice Etico
- » Valori

05



Cultura aziendale

Codice Etico

La cifra stilistica di VP Solar è sempre stato il perseguimento degli obiettivi di crescita imprenditoriale e di creazione di valore attraverso un **approccio "etico" al mercato**, fondato sui principi di integrità, correttezza, rispetto, trasparenza e legalità.

Fin dalla nascita dell'azienda la promozione della sostenibilità ambientale, sociale ed economica si estrinseca nell'attenzione al **benessere lavorativo e personale, all'impatto sull'ambiente**, al dialogo e all'ascolto nelle relazioni con i clienti e con gli altri stakeholders.

VP Solar al fine di definire in modo chiaro, univoco e condiviso tali valori identitari posti alla base della quotidiana operatività, ha adottato il Codice Etico, come complesso di norme di comportamento ispirate a **onestà, integrità, correttezza**, nella piena osservanza di leggi e norme vigenti volte a preservare l'immagine, la credibilità e la reputazione aziendale.

05





» Cultura aziendale

Valori

L'asset valoriale costituisce un patrimonio aziendale imprescindibile condiviso dall'unanimità della comunità aziendale.

■ Legalità

VP Solar considera la legalità un valore imprescindibile nella conduzione delle attività aziendali. Si impegna pertanto al **rispetto di leggi, regolamenti e normative vigenti** che regolano l'attività propria, di procedure interne e di prassi generalmente riconosciute.

Dirigenti, amministratori, dipendenti e tutti coloro che, pur esterni a VP Solar, abbiano direttamente o indirettamente, stabilmente o temporaneamente, rapporti con la stessa (es. collaboratori a qualsiasi titolo, consulenti, agenti, fornitori, partner commerciali, clienti) sulla base di un mandato o di altro rapporto contrattuale, sono tenuti all'osservanza di tali norme.

La Società ha ottenuto il **Rating di Legalità** da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (ai sensi del Regolamento attuativo in materia di Rating di Legalità), con l'acquisizione del punteggio di due stelle in termini di rispetto di elevati standard di legalità attraverso l'adozione e la promozione di principi di comportamento etico in ambito aziendale.

■ Integrità, correttezza, lealtà e trasparenza

Tutte le operazioni compiute ed i comportamenti tenuti da ciascuno nello svolgimento della funzione o dell'incarico ricoperti sono improntati al rispetto dei principi di integrità, correttezza e buona fede, lealtà e trasparenza, sia come fedeltà ai valori sanciti, quanto nelle relazioni che collegano i singoli interlocutori e la Società al mercato.

L'azienda si impegna a fornire a tutti gli stakeholders, in modo chiaro, completo e tempestivo, le informazioni relative alle azioni condotte a tutti i livelli d'impresa.

La trasparenza si concreta nell'adozione di strumenti di gestione aperti al dialogo con i propri interlocutori con l'obiettivo di corrispondere alle attese di informazione e conoscenza degli impatti economici, sociali e ambientali delle attività aziendali.

La Società, in coerenza con i valori di onestà e correttezza, si impegna a mettere in atto le misure necessarie a prevenire ed evitare fenomeni, effettivi o potenziali, di conflitti di interesse.

Essi sussistono quando vi è contrasto tra la mission aziendale e i propositi propri del dipendente o del collaboratore (o di un suo congiunto o di un concorrente dei cui interessi il singolo sia portavoce).

■ Diligenza, professionalità e attenzione all'innovazione

In VP Solar tutta la compagine collettiva è costantemente orientata a svolgere con diligenza e professionalità le proprie prestazioni, perseguendo obiettivi di efficacia ed efficienza.

Viene promossa l'attitudine al miglioramento attraverso l'innovazione tecnologica, digitale, organizzativa e gestionale, nell'inderogabile presupposto che il progresso telematico si realizzi nel rispetto della persona.

Ad esempio gli strumenti di gestione SAP S/4HANA e Arxivar costituiscono mezzi all'avanguardia di innovazione digitale.





» Cultura aziendale » **Valori**

■ ESG

L'acronimo ESG (Environmental, Social, Governance) viene adoperato per esprimere l'impegno in termini di sostenibilità di un'azienda o organizzazione relativamente alla conduzione delle attività ambientali, sociali e alla governance.

VP Solar si impegna a investire nelle tre dimensioni dello sviluppo sostenibile: sociale, ecologica ed economica, promuovendo i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs = Sustainable Development Goals) adottati dalle Nazioni Unite nel settembre 2015 (all'interno del Programma "Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile").

L'attuazione della sostenibilità è estrinsecata attraverso il mantenimento di un dialogo costante con gli stakeholders, come strumento essenziale per migliorare l'efficienza e la competitività, cogliere opportunità di sviluppo e comprendere la portata dell'attività economica svolta sulla società e sull'ambiente.

■ Sostenibilità sociale

Il rispetto dei diritti inviolabili dell'uomo è valore imprescindibile. Per questo VP Solar promuove e difende la dignità e l'integrità fisica e morale delle persone in ogni circostanza e in nome dell'equità sociale, ripudia qualsiasi discriminazione fondata sull'età, sul sesso, sulla nazionalità, sullo stato di salute, sull'orientamento sessuale, religioso o politico, sull'appartenenza ad organizzazioni sindacali, o sulle condizioni sociali e personali.

VP Solar abbraccia i principi sanciti nella Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo, e riconosciuti dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro. Non è tollerata alcuna condotta di minaccia volta a indurre le persone ad adottare comportamenti lesivi delle convinzioni e preferenze morali o personali di ciascuno.

Indice significativo della piena parità di genere è stata la crescita numerica del personale femminile negli ultimi anni (al 2024 pari al 38%).

La valorizzazione delle individualità nelle differenti identità è tratto saliente del credo aziendale in nome della giustizia sociale, e si estrinseca nella promozione dell'inclusione e della crescita professionale di ciascuno.

La compagine aziendale è costituita da persone di differenti età, attive sul fronte della collaborazione e coese nel mantenimento di un clima armonioso e nell'operare a favore dell'efficienza e della crescita collettive.

L'azienda investe nell'offrire ai dipendenti concrete iniziative di welfare, volte a migliorare la qualità della vita e il benessere dei lavoratori e dei loro familiari.

■ Sostenibilità ambientale

VP Solar, operando sin dalla sua origine nel settore delle energie rinnovabili e del risparmio energetico, è da sempre attiva sul piano ambientale.

L'ambiente è considerato bene primario; si investe infatti nell'impiego di tecnologie pulite e in processi atti a contribuire, in coerenza con la mission, alla transizione ecologica, a ridurre gli impatti ambientali diretti e indiretti, e a preservare le risorse naturali a beneficio delle generazioni future.

Costante è l'impegno della Società nell'individuazione di ambiti di miglioramento nell'utilizzo razionale delle risorse energetiche, nella diffusione di messaggi afferenti alla salvaguardia ambientale, al fine di garantire l'universale accoglimento di una cultura della sostenibilità, e nella scelta di fornitori che valutino l'impatto ambientale dei propri prodotti e servizi.

Ne è comprova il fatto che da oltre 20 anni VP Solar investe nello svolgimento di attività di formazione e divulgazione con seminari, corsi ed eventi relativamente all'uso delle energie rinnovabili e alla gestione intelligente dell'energia.

05





» Cultura aziendale » **Valori**

■ **Collaborazione e cooperazione**

VP Solar valorizza la collaborazione e cooperazione tra i lavoratori, tra aree aziendali e tra l'impresa e i suoi interlocutori, al fine della creazione di valore condiviso; pertanto ha instaurato un ambiente di lavoro solidale, piacevole e coeso, incoraggiando al contempo il lavoro di squadra e l'espressione di originalità, innovazione e creatività a beneficio collettivo.

■ **Salute e Sicurezza sul lavoro**

Nel pieno rispetto dell'integrità della persona, VP Solar garantisce condizioni ed ambienti di lavoro sicuri e salubri, in osservanza delle norme vigenti in materia e dei diritti dei lavoratori. Vengono compiuti auditing e adottate misure protettive volte a ridurre i rischi per la salute e la sicurezza.

■ **Concorrenza leale**

La Società mantiene come proprio punto di forza l'attuazione di operazioni commerciali nel pieno rispetto della concorrenza libera e leale, ripudiando comportamenti collusivi, predatori e/o integranti abuso di posizione dominante in conformità alle norme vigenti in materia.

■ **Contrasto alla corruzione**

Nei rapporti tra dipendenti, collaboratori, clienti e fornitori, VP Solar vieta ogni forma di corruzione, anche tentata, in osservanza dei principi di legalità e integrità e a tutela della reputazione aziendale.

Non sono, quindi, ammesse in alcuna circostanza l'offerta, la promessa, la corresponsione o l'accettazione, anche a titolo personale o in via indiretta, di alcuna forma di regalo o beneficio gratuito, che sia eccedente le normali pratiche commerciali o di cortesia, o comunque finalizzata ad acquisire indebiti e sleali vantaggi nello svolgimento di relazioni commerciali.

Gli atti di cortesia commerciale nei confronti di terzi, così come la ricezione degli stessi, sono consentiti, purché siano di modico valore e, comunque, tali da non compromettere l'integrità e l'autonomia di giudizio del destinatario.

■ **Integrità finanziaria, antiriciclaggio e contrasto alla criminalità organizzata**

Ogni operazione economica e transazione finanziaria deve essere tracciata, ovvero correttamente autorizzata, verificabile, legittima, coerente e congrua, nel rispetto dei principi di integrità e trasparenza e di quanto previsto da leggi, regolamenti e provvedimenti delle Autorità Competenti in materia fiscale e tributaria.

La Società, in rigorosa osservanza delle leggi antiriciclaggio, vieta che l'utilizzo del proprio sistema economico-finanziario sia orientato per finalità di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo (o di qualsiasi altra attività criminosa) da parte dei propri clienti, dei fornitori, dei dipendenti, dei collaboratori e degli altri stakeholders.

In tale ottica, prima di instaurare qualsiasi rapporto commerciale, viene condotta un'attenta verifica sulle informazioni disponibili sulle controparti al fine di accertare la loro affidabilità e la legittimità della loro attività e di prevenire il rischio di infiltrazioni (anche da parte di organizzazioni criminali, comprese quelle di carattere mafioso).

Ne consegue l'esclusione di ogni controparte che sia coinvolta in attività criminali di qualsiasi genere, incluso il caso in cui sia sospettata l'appartenenza, la contiguità o l'agevolazione verso organizzazioni criminali.

■ **Apertura verso stakeholders internazionali**

L'azienda, grazie all'elevata competitività ottenuta attraverso i volumi sviluppati, le ampie soluzioni offerte, gli accordi strategici con i principali produttori mondiali, gli innovativi strumenti di gestione SAP S/4HANA e Arxivar, e l'estensione territoriale dell'area di operatività, rappresenta un solido partner per gli stakeholders internazionali.





Team

06



Team

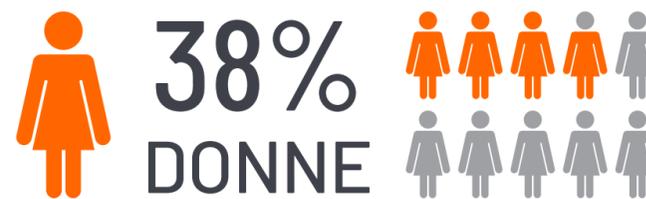
Dinamicità e crescita professionale

L'azienda si caratterizza per un team dinamico in continua crescita, qualificato e suddiviso in base alle diverse necessità di sviluppo e gestione della stessa.

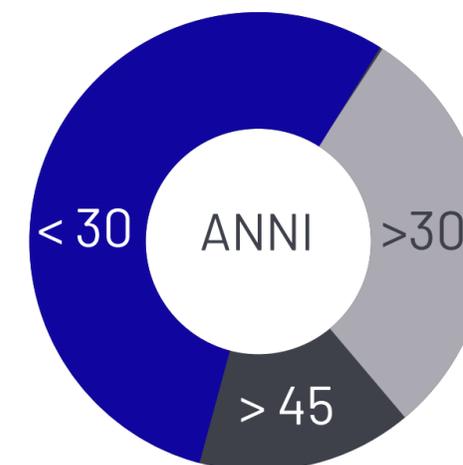
Nella compagine aziendale si rinviene sia la componente maschile sia quella femminile, cresciuta in maniera considerevole negli ultimi anni.

Costituisce tratto significativo che a promozione della massima inclusione il team è composto da fasce di differenti età.

VP Solar investe in attività di team building, volte a rafforzare lo spirito di squadra nella fedele convinzione che solo con la collaborazione del gruppo, caratterizzato da diversi spunti, stimoli, caratteri, si possa addivenire alla crescita aziendale.



ETÀ MEDIA



06





Prodotti e servizi

07



Prodotti e servizi offerti

Soluzioni tecnologie e componenti

VP Solar è **distributore professionale internazionale B2B** di sistemi energetici e offre soluzioni tecnologiche e componenti per fotovoltaico, accumulo di energia, pompe di calore e sistemi di ricarica per veicoli elettrici rivolti al segmento residenziale, commerciale ed industriale.

Grazie all'efficiente logistica, all'ampia gamma di prodotti di qualità in pronta consegna distribuiti tra diversi magazzini, agli accordi strategici con i principali produttori mondiali, e alla gestione dei processi tramite gestionale SAP S/4HANA, VP Solar riesce a servire in maniera efficace e competitiva rivenditori, installatori ed utilities in Italia e tutta Europa.

I brand proposti sono stati valutati per offrire al cliente le migliori soluzioni sul mercato e vengono continuamente selezionati nuovi fornitori al fine di offrire una gamma di prodotti in linea con le attuali e nuove esigenze del mercato.

Tutto questo è raccolto nel sito aziendale caratterizzato da un'ampia disposizione di prodotti con le relative schede tecniche in lingua a disposizione del cliente.

Il **team commerciale internazionale** accompagna il cliente in tutte le fasi del processo di acquisto, nella scelta del prodotto più idoneo alle sue esigenze e lo segue nelle trattative commerciali.

Ogni cliente ha a disposizione un listino prezzi dedicato alle esigenze e caratteristiche che lo distinguono. La sua **soddisfazione è al centro** delle azioni di assistenza e supporto, gode pertanto di una rapida gestione delle richieste tramite contatto telefonico, e-mail.

La vendita viene inoltre sostenuta da un **team tecnico dedicato**, formato da professionisti che supportano il cliente nella valutazione dei progetti e offre assistenza tecnica nelle eventuali problematiche che si possono riscontrare dopo l'installazione.

Il valore aggiunto consiste non solo nella vicinanza del team aziendale al cliente nelle fasi di espansione, ma anche nell'accompagnarlo nelle sfide e in tutti i cambiamenti che il mercato ha presentato e presenterà.



FOTOVOLTAICO



ACCUMULO DI ENERGIA



POMPE DI CALORE



SISTEMI DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI

07





Mercato e trend del settore



08



Mercato e trend del settore

Cambiamento climatico e obiettivi Europei

Il progressivo ed inesorabile incremento della temperatura globale ed i cambiamenti climatici in atto mostrano come sia indispensabile per l'umanità un'azione rapida per limitare le emissioni di gas serra.

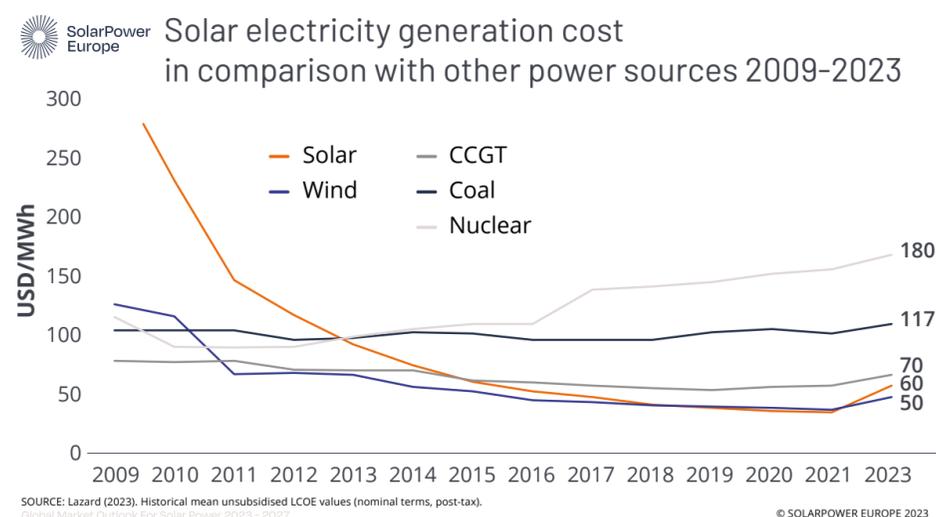
Anche le Organizzazioni globali concordano nell'importanza di ridurre l'incremento della temperatura, l'Unione europea e altri grandi paesi hanno identificato gli obiettivi di decarbonizzazione, indicando nell'energia rinnovabile e nell'efficienza energetica le soluzioni più rapide per mitigare gli effetti dei cambiamenti climatici.

■ COP28

In occasione della COP28 di Dubai, la conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici, l'UE e i suoi Stati membri si sono fatti promotori per un accordo per aumentare gli impegni ed i finanziamenti per limitare i fattori clima-alteranti.

La conferenza ha evidenziato lo stato dell'arte delle attività svolte dai diversi paesi concordate a Parigi, le analisi evidenziano la necessità di raggiungere il picco delle emissioni globali di gas serra entro il 2025 e di una loro riduzione del 43% entro il 2030 e del 60% entro il 2035 rispetto ai livelli del 2019, al fine di limitare il riscaldamento globale a 1,5°C.

L'accordo conclusivo è stato raggiunto anche sul controverso tema di indicare il superamento dei combustibili fossili per raggiungere la neutralità climatica al 2050 e su un nuovo obiettivo di triplicare le rinnovabili e raddoppiare l'efficienza energetica entro il 2030.



SOURCE: Lazard (2023), Historical mean unsubsidised LCOE values (nominal terms, post-tax). © SOLARPOWER EUROPE 2023

■ Fit for 55 e REPowerEU

L'Unione europea si è data degli obiettivi ambiziosi, contenuti nel quadro Fit for 55 e REPowerEU, che mirano alla riduzione delle emissioni del 55% entro il 2030 per arrivare alla neutralità climatica entro il 2050.

Un elemento chiave del piano è la modifica della direttiva RED II che obbliga l'Unione ad assicurare che i consumi energetici siano coperti in misura crescente da energie rinnovabili; per raggiungere questi sfidanti target le nuove installazioni di impianti fotovoltaici dovranno portare a più di 600 GW di potenza.

Il contributo dell'Italia al raggiungimento degli obiettivi europei REPowerEU si traduce nella necessità di installare circa 58 GW di nuovi impianti fotovoltaici, che significa un installato annuo di più di 7 GW.

55%
entro il 2030
**RIDUZIONE
EMISSIONI**

■ Prosumer e autoconsumo

Lo sviluppo di impianti di produzione da energia fotovoltaica, spesso abbinati a sistemi di accumulo, ha fatto diffondere il termine "prosumer", intendendo quei soggetti che insieme producono e auto-consumano energia rinnovabile.

Si tratta di un nuovo modello distribuito nel territorio che si contrappone al modello centralizzato della grande centrale di produzione di energia elettrica; il nuovo modello ha il vantaggio che tutti, dalle famiglie alle aziende, agli enti pubblici, possono garantirsi l'approvvigionamento energetico e limitare i costi del prelievo dalla rete.

In Italia si stanno sviluppando dei provvedimenti legislativi per agevolare la diffusione degli impianti fotovoltaici per l'autoconsumo, che può essere inteso non solo come singolo utente, ma anche come "Comunità Energetica" costituita da più aderenti nella stessa zona geografica.

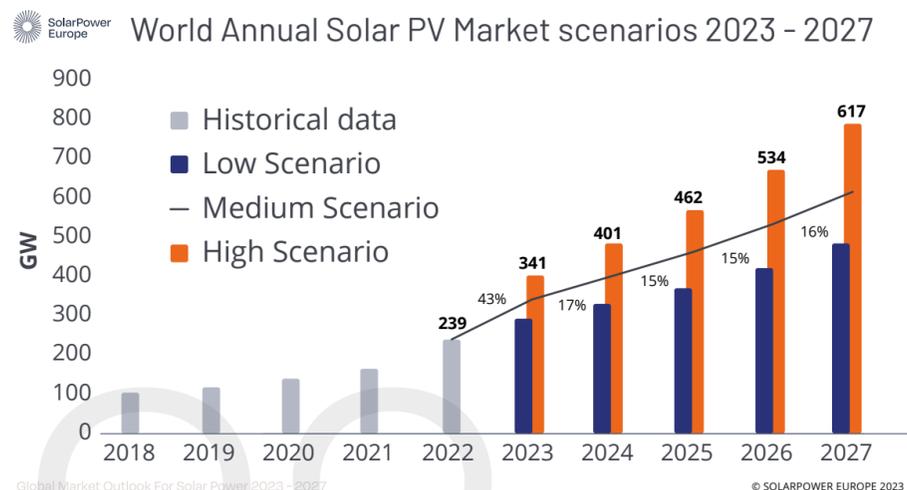




» Mercato e trend del settore

■ Solare fotovoltaico

A livello globale, il solare fotovoltaico è la fonte di energia rinnovabile (FER) più impiegata per la riduzione delle emissioni clima-alteranti, con circa il 66% sul totale, si dimostra anche essere la fonte di energia più economica assieme all'eolico, se confrontata con il carbone, il nucleare, gli impianti a gas CCGT, tanto che il trend di aumento previsto per i prossimi anni è mediamente superiore al 15% annuo (vedasi grafici da Solar Power Europe).



■ Lo storage di energia

L'accumulo di energia è di fondamentale importanza quando la produzione di energia non è costante né programmabile, come quella da fotovoltaico.

Lo storage rappresenta anche una grande flessibilità del sistema perché può assorbire ed erogare rapidamente la potenza in rete, mitigando i picchi sia di produzione che di consumo.

Il mercato dei sistemi storage, prevalentemente con batterie al litio, sta crescendo molto rapidamente nei diversi segmenti della distribuzione elettrica; a livello globale, secondo stime da BloombergNEF (BNEF), la capacità installata sfiorerà i 1.200 GWh (corrispondenti a circa 400 GW) alla fine del 2030.

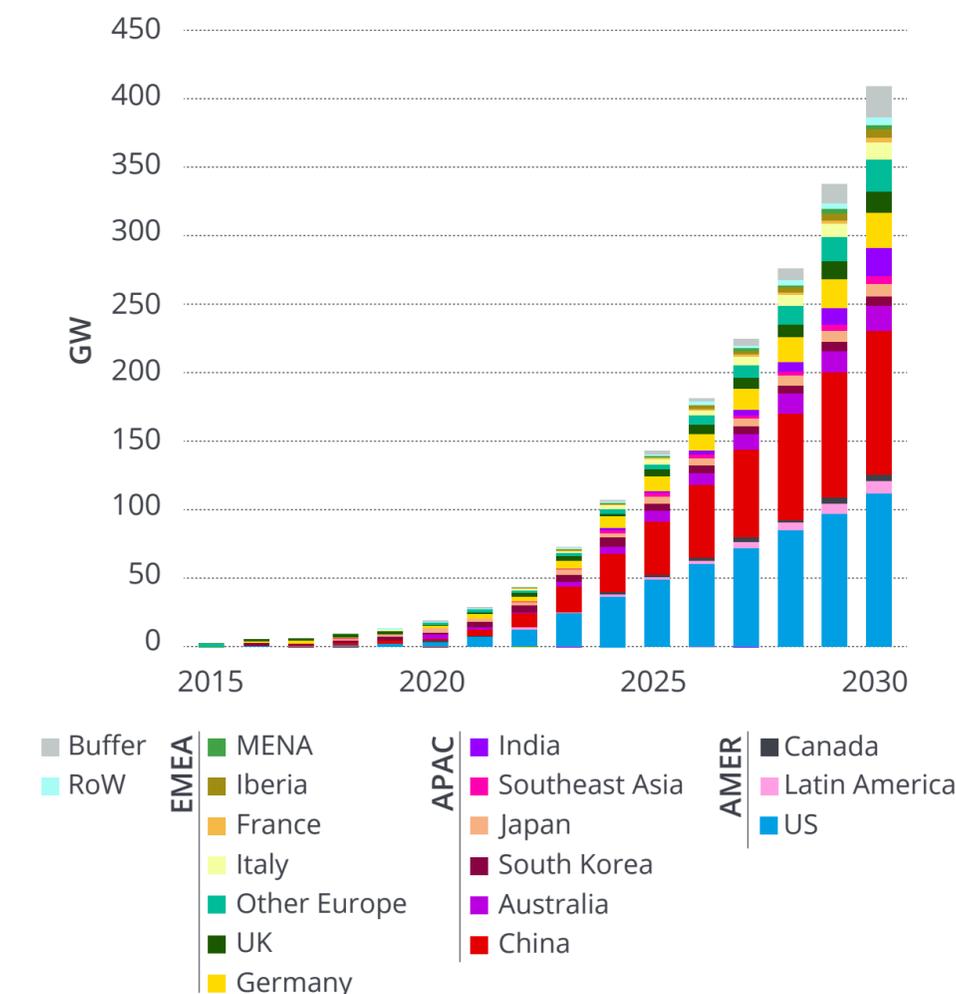
■ Mobilità e sistemi di ricarica

Oltre alla produzione di energia rinnovabile, anche la sostituzione graduale dei mezzi di trasporto a combustione interna fa parte degli obiettivi per la riduzione delle emissioni di gas clima-alteranti.

La via per ridurre le emissioni porta con sé la realizzazione dell'infrastruttura di ricarica per auto elettriche ed un cambio delle abitudini degli utenti.

Quasi tutti i produttori principali di automobili hanno annunciato la dismissione dei motori a combustione interna, accelerando sulla gamma elettrica; secondo S&P Global, entro il 2023 un quarto delle nuove auto saranno elettriche.

Global cumulative energy storage installations 2015–2030



Source: BloombergNEF. Note: "MENA" refers to the Middle East and North Africa; "RoW" refers to the rest of the world. "Buffer" represents markets and use cases that BNEF is unable to forecast due to lack of visibility





Obiettivi 2024-2026

- » Strategia di crescita
- » Market drivers
- » Strategic position
- » Pilastri strategici
- » Crescita sostenibile

09



01

Chi siamo

02

Storia

03

Tadiran Group

04

Mission & Vision

05

Cultura Aziendale

06

Team

07

Prodotti e servizi

08

Mercato e Trend

09

Obiettivi 2024-2026

Obiettivi 2024-2026

Visione, competenze e partnership

Molti settori nel mercato si elettrificheranno sempre più (mobilità, riscaldamento edifici, etc.), si consideri che ad oggi la dipendenza dalle fonti fossili per l'energia è ancora al 75%.

Al 2040 possiamo stimare il raddoppio della potenza necessaria ed una crescita delle fonti rinnovabili da 5 a 6 volte.

In questo scenario ci saranno dei drivers particolarmente strategici:

- **mobilità elettrica e sistemi di ricarica** (potenza ed energia necessaria);
- **autoproduzione** ed autoconsumo di energia;
- **storage** di energia;
- **gestione termica** degli edifici e dei processi produttivi su base elettrica (pompe di calore, etc.).

Emergono grandi potenzialità espresse da trend tecnologici, dall'introduzione di incentivi, da modifiche del quadro normativo, e dalla sensibilità dei consumatori e delle imprese (ESG orientation).

VP Solar ha in sé le capacità di comprendere i cambiamenti del mercato e le opportunità che si presentano per avvalersene con successo grazie alle proprie visione, competenze e partnership.

■ La strategia di crescita è basata su:

- **incremento della presenza** in diverse aree geografiche, attraverso il coinvolgimento e il potenziamento dei mercati internazionali, con azioni mirate in specifiche nazioni europee;
- **incremento delle tecnologie** trattate, per offrire soluzioni energetiche sempre più ampie e complete, con elevati livelli di integrazione, controllo e monitoraggio;
- creazione e **potenziamento della rete di vendita** nazionale ed internazionale, diretta e indiretta;
- utilizzo della **forza finanziaria** ed affidabilità come elemento strategico aziendale;
- capacità di essere **precursori ed innovatori** in soluzioni e servizi proposti (Pioneer and best-in-class technology), differenziandosi così nel mercato per innovazione;
- **visione e partnerships** globali ma con contenuto ed azioni di mercato locali;
- approccio "**multiple routes to the market**".

09





» Obiettivi 2024-2026

■ Market drivers:

1. Cambiamenti climatici
2. Innovazione tecnologica e nuove tecnologie
3. Nuove modalità di generazione/fruizione dell'energia elettrica
4. Normative, legislazioni e politica
5. Scenari mutevoli a livello micro e macro economico
6. Cambiamento nella consapevolezza e nello stile di vita delle persone
7. Continuo e rapido cambiamento dello scenario commerciale globale (es. Covid, guerre...)

■ Strategic position:

1. Valorizzazione di un approccio "glocal" (azienda globale ma con sensibilità sui singoli mercati nazionali - visti i costanti cambiamenti diversi in ogni regione)
2. Anticipare il mercato attraverso la differenziazione della proposta rispetto alla concorrenza
3. Crescita sui mercati internazionali attraverso l'expertise sviluppata da 25 anni in Italia

■ Pilastri strategici



ECCELLENZA ORGANIZZATIVA:
CONTINUO MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI E DELLE RISORSE UMANE



AMPIO PORTFOLIO DI PRODOTTI DI QUALITÀ



DIGITALIZZAZIONE:
IMPLEMENTAZIONE DI PIATTAFORME INFORMATICHE E BUSINESS INTELLIGENCE



DIVERSIFICAZIONE E FLESSIBILITÀ



INFRASTRUTTURE E COSTANTI INVESTIMENTI



CONDIVISIONE DEL KNOW HOW CON I PARTNERS

09





» Obiettivi 2024-2026

■ Crescita sostenibile

Per il triennio 2024-2026 VP Solar pianifica una **crescita sostenibile**, attraverso il rafforzamento del proprio modello di distribuzione B2B di sistemi energetici integrati, per garantire la diffusione e l'affermazione dell'energia da rinnovabili autoprodotta ed in buona parte auto consumata, e con le finalità del benessere delle persone e del rispetto dell'ambiente.

La grave crisi energetica emersa nel 2022 ha rafforzato la necessità di investire verso le rinnovabili in alternativa alle fonti fossili, che nel 2022 rappresentavano ancora il 75% delle risorse.

La crescita sarà in piena continuità con la presenza e lo sviluppo dell'azienda a partire dal 1999, basata sulla ricerca, selezione e proposta in maniera integrata di prodotti, tecnologie e sistemi energetici per applicazioni residenziali e C&I.

Ai clienti vengono proposte soluzioni integrate abbinata a servizi per fornire una proposta ad alto valore aggiunto e per differenziarsi nel mercato.

09

“ La storica capacità di mantenere equilibrio e forza economica, finanziaria e patrimoniale che contraddistingue VP Solar sin dal 1999 è un valore unico nel settore fortemente altalenante come quello delle rinnovabili, un valore che viene messo a disposizione del mercato: fornitori e clienti possono valorizzarlo nel fondare i propri progetti di crescita con un partner molto affidabile e stabile, in qualsiasi scenario di mercato. ”

Stefano Loro
 Ceo e fondatore di VP Solar





WWW.VPSOLAR.COM

VIA LEVADA 145

PEDEROBBA (TV) - ITALY

INFO@VPSOLAR.COM - +39 0423 6326

