

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Vuoi entrare nella rete esclusiva dei Partner Tecnici **sonnen EINS** e portare l'indipendenza energetica a casa delle famiglie italiane?

Invia subito la tua candidatura a training@sonnen.it

PRIMO PIANO / PAG. 22



DETRAZIONI AL 50%: UN'ALTERNATIVA DI VALORE

Molti installatori stanno raccogliendo ottimi risultati con la proposta della storica agevolazione fiscale, una soluzione messa in ombra dal Superbonus ma che può offrire ancora tanti vantaggi, a partire da sconto in fattura, iter burocratici più snelli e tempistiche ridotte.

MERCATO / PAG. 32



SHORTAGE, LA PAROLA AI DISTRIBUTORI

Anche il canale della distribuzione in Italia sta facendo i conti con i rallentamenti delle forniture dalla Cina. Grazie a programmazioni mirate e a un'offerta oggi molto più articolata, i principali player si presentano ben organizzati e pronti ad affrontare questa difficile congiuntura.

MERCATO / PAG. 48



MODULI: UN 2021 RICCO DI INNOVAZIONE

Dai pannelli sempre più potenti per le installazioni di taglia residenziale a soluzioni appositamente studiate per agevolare gli interventi su impianti industriali e utility scale: ecco alcune delle novità che i principali produttori hanno presentato, o lanceranno nei prossimi mesi, per il mercato italiano.

PRODOTTI TOP PER OGNI SEGMENTO

INTERVISTA A RICCARDO FILOSA,
SALES DIRECTOR DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

SILVESTRINI: "UN BILANCIO DELLE SFIDE DELLE FER"

IL DIRETTORE SCIENTIFICO DI KYOTO CLUB TRACCIA UNA PANORAMICA SU COME AVANZANO IN ITALIA LE FONTI RINNOVABILI E LA TRANSIZIONE ENERGETICA: UNO SGUARDO AI RISULTATI RAGGIUNTI, A QUELLI DA PERSEGUIRE E ALLE INSIDIE

SUPERBONUS E CONDOMINI: TEMPI STRETTI

UN'ANALISI DI MCE LAB EVIDENZIA QUALI SONO LE TEMPISTICHE DA RISPETTARE AFFINCHÉ ANCHE I CONDOMINI POSSANO ACCEDERE ALLE AGEVOLAZIONI FISCALI.

CASE HISTORY: FUORI L'AMIANTO, DENTRO IL FV

GRAZIE AGLI INCENTIVI DEL DECRETO FER1 CRESCE IL NUMERO DI INTERVENTI CHE PREVEDONO LA SOSTITUZIONE DEL MATERIALE NOCIVO PRESENTE SULLE COPERTURE. ECCO UN ESEMPIO IN PROVINCIA DI FROSINONE CON POTENZA FOTOVOLTAICA DA 1 MWp

Your Life. Your Energy.

SENEC

Affidabilità oltre l'accumulo



Offerta a 360° | Cessione del credito facile | Assistenza completa |
Qualità tedesca | Consulenza Superbonus | 100% Focus sul cliente



www.senec.com/it
italia@senec.com

SENEC

FIMER

Le soluzioni FIMER per il Superbonus 110%





FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL
 NETWORK & SALES

concessionaria

TENKA
 solar

The Product of the Year !

www.forniturefotovoltaiche.it

480-500 W

2182x1029x40mm



350-380 W

1740x1048x35mm



400 W

1765x1048x35mm



Key Features

Our solar cells offer high conversion efficiency to ensure the highest quality

Our high performing modules have an industry low tolerance of +5% (optional)

The modules can withstand high wind-pressure, snow loads and extreme temperatures

Passed IEC 5400 Pa mechanical loading test

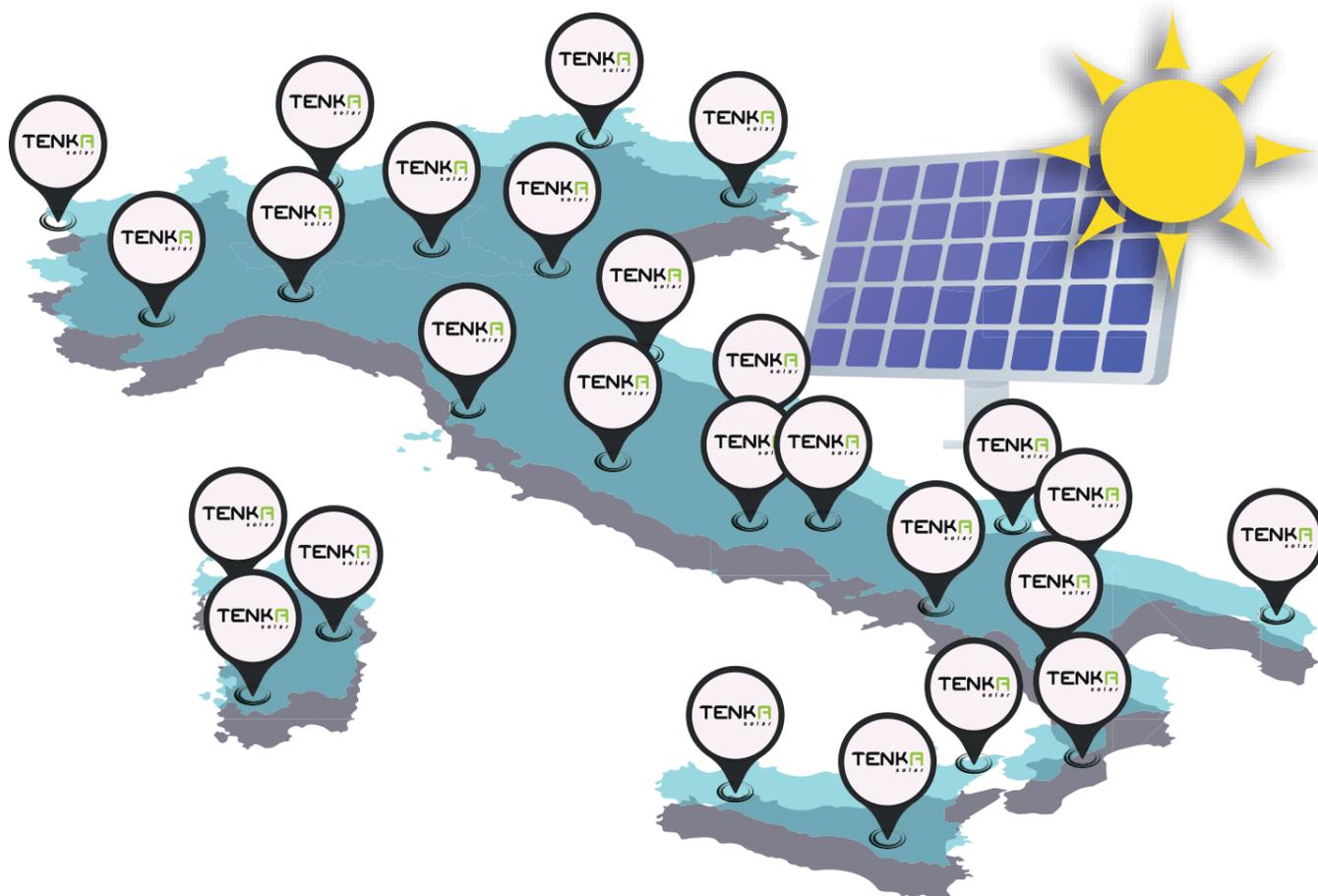
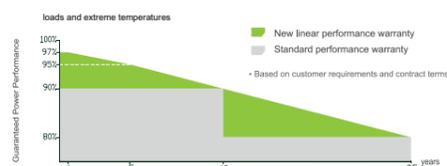
PID Resistance Available

Quality & Safety

Industry leading power output warranty (15 years/90%, 30 years/80%)

15-year warranty on materials & workmanship

Premium Performance Warranty



Numero Verde
800-822513
 Servizio Gratuito

20 ANNI DI GARANZIA SUL MODULO

30 ANNI DI GARANZIA SULLA PERFORMANCE

POLIZZA ASSICURATIVA SU RICHIESTA

MODULI: SHORTAGE E INNOVAZIONE RIDISEGNANO IL MERCATO

DI DAVIDE BARTESAGHI

Non si attenua il rischio shortage sul mercato mondiale del fotovoltaico. E con esso, prosegue anche il trend di rialzo dei prezzi dei moduli. L'effetto combinato della crisi dei trasporti marittimi e della mancanza di materie prime (soprattutto polisilicio e vetro solare), continua a mantenere una grossa ipoteca sulla capacità dell'industria mondiale di rispondere a una domanda in costante aumento.

Gli equilibri di questa sfida si giocano soprattutto sul terreno cinese dove in questo momento l'industria dei moduli non è in grado di supportare le richieste di nuova potenza fotovoltaica che arrivano da ogni parte del globo; intanto però i big player si stanno preparando a rilanciare con la realizzazione di nuova capacità produttiva. Sono in particolare i grandi brand del segmento Tier 1 ad aver messo in campo enormi investimenti per l'apertura di nuove linee produttive che non solo metteranno a disposizione del mercato volumi aggiuntivi di merce, ma soprattutto nei nuovi stabilimenti verranno utilizzati macchinari di ultima generazione capaci di spostare ancora di più verso l'alto l'asticella dell'innovazione, con un salto in avanti mai visto prima nel settore del fotovoltaico.

Già oggi la segmentazione dell'offerta di moduli sta profondamente cambiando e le tecnologie ridisegnano anche lo scacchiere degli equilibri tra produttori. In un articolo all'interno di questo numero di SolareB2B raccontiamo quali siano oggi le soluzioni più avanzate su cui stanno puntando i player che operano anche in Italia, e come sia in atto una corsa a presidiare le market share tecnologiche che, ad esempio, stanno spingendo il policristallino verso spazi residuali, mentre avanzano half cut, multi-bus-bar e Perc. Un altro effetto di questo balzo in avanti tecnologico sarà una maggiore concentrazione del mercato che premierà i principali player globali e quelli integrati verticalmente.

Attenzione però: l'attuale situazione di shortage e i sommovimenti che abbiamo rapidamente elencato, possono offrire maggiori spazi e opportunità ad altri player. Nelle settimane scorse, ad esempio, si è costituita la European Solar Initiative, per mano di SolarPower Europe ed European Institute of Innovation & Technology con l'obiettivo di far crescere l'industria manifatturiera del fotovoltaico in Europa. I player del Vecchio Continente hanno ancora un ruolo da giocare nel settore, anche se ovviamente la locomotiva resterà nel Far East. Non sono poche, infatti, le aziende europee che stanno potenziando investimenti e strutture per rafforzare il proprio ruolo. Una volta giunto a conclusione tutto questo ampio processo di sviluppo, gli analisti si aspettano una nuova fase di oversupply, e un inevitabile ritorno al calo dei prezzi. Molto dipenderà dai movimenti della domanda a livello globale. E su questo fronte, il fenomeno della transizione energetica è un volano che acquisisce sempre più velocità.

SOMMARIO

DETRAZIONE AL 50%, ALTRO CHE RIPIEGO

Clienti consapevoli e propensi alla spesa, burocrazia minima, iter snelli, tempistiche ridotte. E soprattutto possibilità di praticare lo sconto in fattura e monetizzare il credito acquisito dal committente in 30/60 giorni. Sono questi i punti di forza dell'agevolazione fiscale al 50%, a cui sempre più privati si rivolgono per la realizzazione dell'impianto fotovoltaico

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 6

NEWS

PAG. 12

COVER STORY

Prodotti top per ogni segmento

Intervista a Riccardo Filosa

PAG. 20

ATTUALITÀ

Superbonus e condomini: una corsa contro il tempo

PAG. 30

Superbonus: il FV a terra beneficia del 110%

PAG. 31

Senec Italia apre a Milano e cambia marcia

PAG. 40

SolareB2B sfiora i 6mila follower su LinkedIn

PAG. 41

Silvestrini: "FER? La battaglia non è finita. Ora nuovi obiettivi"

PAG. 44

Smart working per smart energy companies

PAG. 68

MERCATO

Così i distributori rispondono allo shortage

PAG. 32

Moduli: un 2021 ricco di innovazione. Le novità segmento per segmento

PAG. 48

APPROFONDIMENTI

La kesterite: una nuova alternativa al silicio?

PAG. 62

CASE HISTORY

Smaltimento amianto e FV a costo zero

PAG. 64

CONTRIBUTI

La transizione ecologica passa da quella "burocratica"

PAG. 66

Italia Solare lancia un nuovo sito internet

PAG. 67

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Un intervento in Superbonus per LG Electronics

PAG. 69

Il fine vita dei moduli secondo Ecoem

PAG. 70

Teknomega: "Abbiamo fissato il sole"

PAG. 71

Accumulo: utile ed efficiente

PAG. 72

Tutti i vantaggi dei moduli Bisol Supreme

PAG. 73

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News

PAG. 74

NUMERI E TREND

PAG. 79

DATI & PREVISIONI

PAG. 80

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 82

Solar
Jinko
Building Your Trust in Solar

TIGER Pro · 585W
Rethink Power



APRILE 2021

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, Erica Bianconi, Marta
Maggioni, Sonia Santoro, Monica Viganò

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

Redazione:
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MB)
Tel. 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it
www.solareb2b.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MI)

EDITORIALE
FARLASTRADA

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.4 - Aprile 2021 Registrato al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale DL 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n.46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 25 marzo 2021

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



PERSONE&PERCORSI

FIMER RINFORZA LA PROPRIA STRUTTURA MANAGERIALE CON TRE NUOVE NOMINE

Fimer annuncia l'ingresso di tre nuove figure nel team. Si tratta di Roberto Basile, chief marketing officer, Florian Chan, managing director business line residenziale, e Maren Schmidt De Angelis, managing director business line utility. Roberto Basile, in precedenza brand manager di Yamaha Motor Europe, con un'esperienza di oltre 20 anni nel settore marketing e comunicazione, si occuperà di delineare e coordinare le strategie di marketing e comunicazione di Fimer su tutti i canali a livello globale. A Florian Chan, già director distribution per l'Europa in Sungrow Deutschland GmbH, e a Maren Schmidt De Angelis, precedentemente top manager in Hanwha Qcells e Orcan Energy, è stato affidato il compito di consolidare ulteriormente la leadership del gruppo Fimer a livello globale nelle due divisioni, residenziale e utility, coordinando e dirigendo un team che comprende al suo interno figure professionali altamente qualificate. «Le tre nuove nomine fanno parte di una scelta strategica aziendale orientata al rafforzamento della struttura di top management», dichiara Filippo Carzaniga, presidente di Fimer. «Roberto Basile vanta una consolidata esperienza nel settore marketing e comunicazione maturata in un grande gruppo internazionale e sono convinto che grazie alla sua professionalità, entusiasmo e alla sua energia, unita ad una visione precisa sul futuro del brand, Fimer potrà consolidare ulteriormente la sua brand awareness in tutti i mercati in cui siamo presenti. Quanto all'arrivo di Chan e Schmidt De Angelis, la loro competenza ed esperienza, anche a livello internazionale, sarà cruciale per sviluppare ulteriormente tutto il potenziale del nostro gruppo. Sono sicuro che grazie alla loro leadership le due divisioni continueranno a crescere sia in termini di fatturato sia di quote di mercato».



ROBERTO BASILE, CHIEF MARKETING OFFICER.

FLORIAN CHAN, MANAGING DIRECTOR BUSINESS LINE RESIDENZIALE

MAREN SCHMIDT DE ANGELIS, MANAGING DIRECTOR BUSINESS LINE UTILITY

DAL 1° APRILE, FRANK MEYER È IL NUOVO CEO DI E.ON ITALIA



Frank Meyer è stato nominato nuovo Ceo di E.ON Italia. Il manager tedesco, quarantadue anni, ha assunto la guida delle attività italiane del gruppo E.ON dal 1° aprile. Entrato a far parte del Gruppo nel 2016, Meyer è attualmente senior vice president B2C ed e-mobility global di E.ON e Ceo di E.ON Solutions. Meyer è laureato in Fisica e Matematica e ha conseguito il dottorato in Fisica al Max Planck Institute. Prima di entrare in E.ON, il manager ha lavorato in Boston Consulting Group e successivamente ha ricoperto diversi incarichi in Vodafone.

«Non vedo l'ora di iniziare la mia nuova avventura in Italia, dove mi aspetta una squadra che ha raggiunto risultati importanti e ha realizzato iniziative davvero all'avanguardia, sia nell'ambito delle soluzioni per i clienti, sia per quanto riguarda il contributo alla diffusione di una cultura dell'efficienza energetica e della riduzione degli sprechi. Il mercato italiano ha grandi potenzialità e il Gruppo E.ON è impegnato a cogliere tutte le opportunità per supportare la crescita del business nel Paese. Nel nuovo ruolo metterò a disposizione la mia esperienza internazionale e le competenze acquisite nel Gruppo affinché E.ON possa continuare a essere un partner energetico per i propri clienti e soprattutto dare un forte contributo alla transizione energetica dell'Italia» ha commentato Meyer.

Alla guida di E.ON Italia, Frank Meyer succederà a Péter Ilyés, che a far corso dal 1° aprile assumerà la direzione dei business global b2c/future energy home & e-mobility in E.ON Solutions.

SAJ: A DEVIN ZOU LA GUIDA DEL SUD EUROPA; A PIETRO GINTOLI LA CARICA DI COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA



PIETRO GINTOLI



DEVIN ZOU

A marzo Devin Zou ha assunto l'incarico di director of Southern Europe di SAJ. Zou, che lavora in SAJ da circa 2 anni, si occuperà quindi dello sviluppo del business degli inverter in Europa. Prima di questo incarico, Devin Zou ha rivestito il ruolo di sales manager dell'azienda. Sempre nel mese di marzo, SAJ ha nominato Pietro Gintoli country manager per l'Italia. Gintoli, che è entrato ufficialmente in carica dal primo di aprile, proviene da Enertronica Santerno dove occupava la carica di sales director. Pietro Gintoli ha alle spalle una lunga esperienza nel mercato del fotovoltaico. Dal 2006 al 2011 ha lavorato in Power One come business development manager. Successivamente è passato in Bonfiglioli dove per cinque anni ha ricoperto il ruolo di country manager per la business unit Regenerative & Fotovoltaic.

A CLAUDIA ABELLI LA COMUNICAZIONE E IL MARKETING DI NEXTENERGY CAPITAL

Claudia Abelli ha assunto l'incarico di group marketing and communication manager presso NextEnergy Capital. Il suo percorso professionale si è svolto per intero nel mondo delle rinnovabili operando anche presso associazioni di settore.



Nel 2005 è infatti entrata in Assorinnovabili come communication manager; e nel 2017 è passata con lo stesso incarico in Elettricità Futura. Nel 2018 approda in WiseEnergy, società del Gruppo NextEnergy Capital specializzata in asset management di impianti fotovoltaici, occupandosi di marketing e comunicazione per tre anni. Nel nuovo incarico in NextEnergy Capital, Claudia Abelli opererà presso la sede di Milano.

Uniamo le nostre energie per un mare più blu

e-on



Proteggiamo il mare, proteggiamo la vita.

Dall'oceano alla qualità dell'aria, ci impegniamo per la tutela dell'intero ecosistema. Lo facciamo insieme ai nostri clienti, perché crediamo che solo insieme possiamo costruire un domani migliore. Con il progetto Energy4Blue siamo al fianco di Legambiente con iniziative concrete per la salvaguardia del mare e della sua biodiversità: come la cura delle tartarughe marine, una delle specie più minacciate dalla plastica nei mari.

Il pianeta ha bisogno dell'energia di tutti, anche della tua.

#odiamoglisprechi
eon-energia.com/energy4blue

ENERGY
4 Blue

in collaborazione con


LEGAMBIENTE

AL VIA LA EUROPEAN SOLAR INITIATIVE CHE PROMUOVE LA MANIFATTURA FV IN EUROPA

L'INIZIATIVA, AVVIATA DA SOLARPOWER EUROPE E DALL'EUROPEAN INSTITUTE OF INNOVATION & TECHNOLOGY, HA L'OBIETTIVO DI INTERCETTARE E SODDISFARE IN PARTE I 20 GW DI DOMANDA FV ANNUA PREVISTI IN EUROPA PER IL PROSSIMO DECENNIO



SolarPower Europe e l'European Institute of Innovation & Technology (EIT Inno Energy) hanno creato la European Solar Initiative (ESI), che ha lo scopo di contribuire al raggiungimento degli obiettivi del Green Deal accelerando la transizione energetica in Europa e la ripresa economica dei Paesi del Vecchio Continente.

Più in dettaglio, l'ESI mira a far crescere l'industria manifatturiera del fotovoltaico in Europa lungo l'intera catena di valore, dalle materie prime al riciclo del prodotto a fine vita. Questa industria potrebbe intercettare e soddisfare i 20 GW di domanda solare annua previsti in Europa per il prossimo decennio, contribuendo alla generazione di un PIL pari a 40 miliardi di euro all'anno e alla creazione di circa 400mila posti lavoro diretti e indiretti in ambito fotovoltaico.

DISTRIBUTORE PROFESSIONALE

Prodotti per l'efficienza energetica dal 1999

-  **FOTOVOLTAICO**
-  **STORAGE DI ENERGIA**
-  **SISTEMI DI RICARICA E-CAR**
-  **POMPE DI CALORE CLIMATIZZAZIONE**

PARTNER COMMERCIALI



DA ENI E CDP EQUITY NASCE GREENIT PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FER

SONO PREVISTI INVESTIMENTI PER UN VALORE DI 800 MILIONI DI EURO NEL FOTOVOLTAICO E NELL'EOLICO IN ITALIA. L'OBIETTIVO È REALIZZARE 1 GW DI NUOVE INSTALLAZIONI ENTRO IL 2025

Eni e CDP Equity (Gruppo Cassa Depositi e Prestiti) hanno costituito la joint venture GreenIT, finalizzata allo sviluppo, costruzione e gestione di impianti per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili in Italia. GreenIT, partecipata al 51% da Eni e al 49% da CDP Equity, ha la finalità di produrre energia principalmente da impianti fotovoltaici ed eolici con l'obiettivo di raggiungere una capacità installata al 2025 di circa 1 GW, con investimenti cumulati nel quinquennio per oltre 800 milioni di euro. Le risorse saranno utilizzate su vari filoni di intervento che includono lo sviluppo e la costruzione di impianti greenfield, anche attraverso la valorizzazione del patrimonio immobiliare del Gruppo CDP e della Pubblica Amministrazione, il repowering di impianti a fine vita utile e la costruzione di progetti autorizzati.



La costituzione di GreenIT rientra nella strategia volta a supportare la transizione energetica del Paese, aumentando la produzione di energia rinnovabile, in coerenza con gli obiettivi prefissati dal Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima 2030.

JA SOLAR COSTRUIRÀ IN CINA UNA FABBRICA DA 20 GW PER LA LAVORAZIONE DI WAFER FV

LO STABILIMENTO, CHE SORGERÀ NELLA CITTÀ DI BAOTOU, SARÀ REALIZZATO NEL CORSO DEI PROSSIMI DUE ANNI



JA Technology ha annunciato che la sua filiale JA Solar Technology investirà 5 miliardi di yuan (circa 766 milioni di dollari) per costruire una fabbrica nella città di Baotou, in Cina. Lo stabilimento, che si chiamerà Baotou Phase III, si occuperà di estrazione del cristallo e dimensionamento dei wafer e avrà una capacità produttiva di 20 GW all'anno. Sorgerà all'interno del parco industriale di Baotou denominato Equipment Manufacturing Industrial Park. La costruzione sarà terminata in circa due anni.

L'investimento e la costruzione di questo stabilimento sono in linea con le necessità di pianificazione futura dell'azienda che porteranno anche a un'espansione della sua capacità produttiva di wafer di grandi dimensioni. Questo contribuirà a un rafforzamento della produzione verticale di JA Solar e di conseguenza alla possibilità di rispondere prontamente alla domanda di prodotti fotovoltaici ad alta efficienza.

MAPPA 2021 STORAGE

TABELLA COMPARATIVA SISTEMI DI STORAGE



vpsolar.com/guida-storage

www.vpsolar.com



FUORI DAL MONDO.



BISOL SUPREME

25 anni con il 100% di garanzia sulla potenza in uscita





ENERPOINT COMPIE 20 ANNI E PREPARA IL PROGETTO DI RILANCIO

PAOLO ROCCO VISCONTINI, TITOLARE DELL'AZIENDA NATA IL 28 FEBBRAIO 2001, È PRONTO CON UN PIANO CHE PREVEDE LA RIVALORIZZAZIONE DEL BRAND E DI ALCUNE ATTIVITÀ, TRA CUI REALIZZAZIONE DI GRANDI IMPIANTI FV E MERCATO SECONDARIO



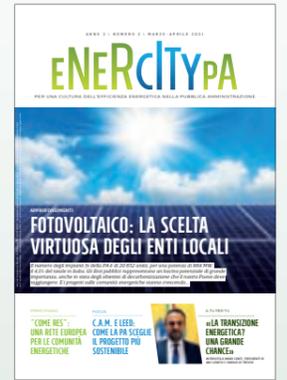
Negli ultimi giorni di febbraio, Enerpoint ha compiuto 20 anni dalla nascita. Esattamente il 28 febbraio 2001 Paolo Rocco Viscontini si recava dal notaio per la fondazione di Enerpoint, che nel giro di breve tempo sarebbe diventata un riferimento nazionale e internazionale per il settore fotovoltaico, nella distribuzione di componenti per impianti fotovoltaici, ma anche nella progettazione e costruzione degli impianti. Ora Viscontini è pronto ad aprire un nuovo capitolo per l'azienda. Il fondatore sta infatti preparando un piano di rilancio dello storico brand (ancora oggi uno dei più famosi nel settore del fotovoltaico) che interessa diverse attività legate all'attuale contesto di mercato. In particolare, le aree di business di Enerpoint sono lo sviluppo degli impianti fotovoltaici per investitori terzi, quindi di impianti tendenzialmente di grande potenza, sia a terra che sui tetti, tramite la società partecipata Verdeca Energy Srl, oltre all'agevolazione dell'incontro tra domanda e offerta nella compravendita di impianti fotovoltaici esistenti (il cosiddetto mercato secondario). Contestualmente Enerpoint continua a raccogliere richieste di impianti fotovoltaici in arrivo da tutta Italia, e non solo, e sta rilanciando una rete di installatori e professionisti in grado di seguire le richieste nel modo più professionale possibile, basandosi sull'esperienza di Enerpoint.

«Un'esperienza unica» precisa Paolo Rocco Viscontini «perché alla professionalità tecnica e commerciale maturata in tanti anni di lavoro nei tradizionali settori della distribuzione e dell'EPC, negli ultimi anni si è aggiunta una ulteriore straordinaria competenza grazie all'impegno personale nel settore dei materiali per i moduli fotovoltaici, grazie alla pluriennale collaborazione con DuPont, e nell'implementazione e uso dei software per l'analisi avanzata dei dati degli impianti fotovoltaici, in collaborazione con Envision Digital». Il nuovo progetto riallaccia quindi le fila di un percorso di successo che negli anni del boom del solare fotovoltaico del 2009-2012 aveva portato Enerpoint a posizionarsi ai vertici del mercato a livello non solo nazionale ma anche mondiale, prima di scontrarsi con la crisi del 2013 che interessò tutte le aziende del settore.

«È un segnale importante» aggiunge Viscontini, «che testimonia quanto passione, tenacia e voglia di continuare a imparare siano essenziali per confermare un ruolo di rilievo nel mercato».

ENERCITY PA: SPAZIO ANCHE AGLI SCENARI DEL FOTOVOLTAICO NEL NUMERO DI MARZO/APRILE

All'interno del numero di marzo/aprile di Enercity PA si trova un articolo di approfondimento sugli scenari e le opportunità del mercato fotovoltaico su edifici della Pubblica amministrazione, dell'istruzione e della sanità. L'intervista principale è a Mario Conte, presidente di Anci Veneto e sindaco di Treviso che parla dell'importanza della transizione energetica per le amministrazioni locali e un approfondimento sul settore del fotovoltaico nella PA. Sempre in questo numero si trovano poi un articolo che si focalizza sui CAM - Criteri Minimi Ambientali e la Certificazione Leed e sul progetto europeo Come Res che riguarda lo sviluppo delle comunità energetiche. Come di consueto, inoltre, ampio spazio a interventi e realizzazioni effettuati in diverse amministrazioni locali, a una ricca selezione di notizie e aggiornamenti, a best practice e alla presentazione di aziende.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere o scaricare il quinto numero di Enercity PA in formato PDF



SONEPAR ITALIA INAUGURA A CREMONA IL 13° PUNTO VENDITA LOMBARDO

IL NEGOZIO SI ESTENDE SU UNA SUPERFICIE DI 900 METRI QUADRATI E CONTA SU VENDITA AL BANCO, AREA ESPOSITIVA E MAGAZZINO CON 3.500 ARTICOLI DISPONIBILI

Sonepar Italia, attiva nel campo della distribuzione di materiale elettrico, ha inaugurato a Cremona un nuovo punto vendita che si va ad affiancare agli altri 12 che la catena ha in Lombardia. Il negozio si estende su una superficie di 900 metri quadrati e conta su vendita al banco, area espositiva e magazzino con 3.500 articoli disponibili. È operativo in via della Fogarina 2, in zona industriale, e mette a disposizione dei clienti cinque professionisti tecnico-commerciali. Inoltre nel parcheggio esterno dello stabile è stata installata una colonnina elettrica con doppio attacco e ricarica con potenza da 11 kWp, che sarà a disposizione di tutti che vorranno ricaricare la propria auto.



SUN BALLAST APRE UN NUOVO MAGAZZINO A POVIGLIO (RE)

LA NUOVA TENSOSTRUTTURA SI AGGIUNGE A QUELLA IN COSTRUZIONE A LAGONEGRO, IN PROVINCIA DI POTENZA, E HA L'OBIETTIVO DI AFFIANCARE IL MAGAZZINO DI SMISTAMENTO GIÀ OPERATIVO A POLICASTRO, SALERNO

Sun Ballast ha aperto un nuovo magazzino a Poviglio, in provincia di Reggio Emilia, per lo stoccaggio dei propri sistemi di montaggio. La nuova tensostruttura si aggiunge a quella in costruzione a Lagonegro, in provincia di Potenza, la cui apertura è prevista tra qualche mese e ha l'obiettivo di affiancare il



magazzino di smistamento già operativo a Policastro, Salerno, per la distribuzione dei prodotti nel centro e sud Italia, ma anche in alcuni Paesi de nord Africa, tra cui Marocco e Tunisia.

Le strutture si trovano in prossimità dei poli di distribuzione, con l'obiettivo di velocizzare ancora di più la consegna ai clienti. «Sappiamo bene che la velocità di consegna è un valore che ci differenzia dalla concorrenza», spiega Maurizio Iannuzzi, direttore di Sun Ballast. «I processi decisionali sono molto lunghi ma nel momento in cui il cliente decide di procedere, richiede

che i prodotti vengano consegnati nel più breve tempo possibile. Per questo motivo la nostra espansione non si limita solo all'Italia, ma ci siamo adoperati per attivare dei centri di distribuzione anche all'estero. Siamo ora presenti anche in Germania, Francia, Austria, Svizzera e Spagna. Per il prossimo futuro prevediamo ulteriori centri di smistamento anche nell'est Europa».



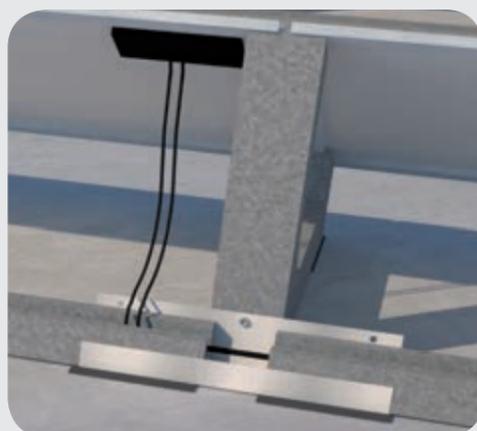
SUN BALLAST®

Presenta

CABLOWIND

LA FORZA DELL'ORDINE

La soluzione a doppia funzione,
l'alloggio dei cavi
e la tenuta al vento dell'impianto



Scopri CABLOWIND sul nostro sito
www.sunballast.it



Sistema di gestione qualità UNI EN ISO 9001 2015
Certificato nr. 50 100 13413

P.M. Service

High Efficiency Company



Una nuova partnership con



ENERGY THAT CHANGES

P.M. Service annuncia la partnership con SMA a partire da aprile 2021, puntando a rafforzare sempre più il portfolio prodotti



PER MAGGIORI INFORMAZIONI:

P.M. Service Srl
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it

Seguici su



#NEWS

SOLARE B2B - APRILE 2021

NASCE MENNEKES PAY, NUOVO SERVIZIO PER GESTIRE LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

Mennekes presenta il servizio Mennekes Pay, che consente all'utente di gestire in maniera semplice e veloce tutto quanto concerne la ricarica dei veicoli, tra cui il pagamento, presso parcheggi pubblici e semi pubblici, impostando potenze, priorità, orari e consentendo agli utilizzatori di fruirne autonomamente con badge, App o carte di credito. «Una volta attivato», spiega Marco Di Carlo, general manager di Mennekes Electric Italia, «questo servizio garantisce una gestione delle ricariche senza stress, con tariffe applicate autonomamente e con la comodità di un unico interlocutore, sia per quanto riguarda l'installazione sia per la ricezione dei pagamenti»
Mennekes Pay è attivabile presso ogni infrastruttura, nuova o esistente, dove sia presente una stazione o wallbox di ricarica della serie Professional; questi dispositivi di ricarica consentono la gestione automatica dei carichi al fine di distribuire l'energia disponibile tra gli utilizzatori effettivamente presenti presso la propria infrastruttura, evitando in questo modo sovraccarichi, blackout, o prematuri e consistenti aumenti di potenza.
Il primo passo per attivare Mennekes Pay presso il proprio parcheggio è richiedere il sopralluogo di un esperto Mennekes dal sito chargeupyourday.it.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare la videonotizia "Mennekes presenta il servizio di ricarica per veicoli elettrici "Mennekes Pay" su YouTube



LONGI SOLAR: I MODULI FV HI-MO 4M ALL BLACK CERTIFICATI IN CLASSE 1 DI REAZIONE AL FUOCO

I moduli fotovoltaici Hi-MO 4m all black di Longi Solar hanno ottenuto la certificazione in classe 1 di reazione al fuoco necessaria per il mercato italiano. I nuovi moduli sono stati sviluppati per impianti di taglia residenziale e sono dotati di tecnologie avanzate tra cui wafer monocristallini M6 (166 mm), celle Perc ad alta efficienza con 9 bus bar e tecnologia half cut. Questi pannelli possono così raggiungere un'efficienza di conversione del 21%. «I risultati dei test sulla sicurezza antincendio di Longi sono un'ulteriore prova del nostro forte impegno a fornire i massimi livelli di prestazioni, qualità e affidabilità ai nostri clienti europei, e in particolare a quelli italiani», dichiara Francesco Emmolo, regional manager di Longi Solar per Italia e Grecia. «Mentre lo sviluppo del fotovoltaico mondiale si avvicina all'era della grid parity, crediamo che i nuovi prodotti innovativi di Longi forniranno un vero valore aggiunto al mercato della generazione distribuita».



LA NUOVA PROPOSTA DI VISSMANN PER IL SUPERBONUS: SERVIZI, IMPIANTI TERMICI E FOTOVOLTAICI

Ai fini dell'applicazione della detrazione del 110%, Viessmann propone diversi sistemi per il residenziale che garantiscono efficienza e, al contempo, corrispondenza alle richieste normative in materia di sgravi fiscali come il doppio salto di classe energetica. Inoltre Viessmann concede agli installatori la possibilità di cedere



all'azienda il credito che avranno maturato facendo lo sconto in fattura all'utente finale o al condominio, una possibilità frutto dell'accordo che Viessmann ha raggiunto con Banco BPM. Per i condomini, in particolare, Viessmann propone caldaie a condensazione come caldaie a basemento, generatori modulari composti da più caldaie murali a condensazione serie Vitodens 100 e 200 in cascata. Fanno parte del catalogo Viessmann pensato per il Superbonus i sistemi ibridi gamma Hybrid Pro con potenze superiori a 35 kW. Questa soluzione consente di sfruttare la tecnologia innovativa ed ecologica della pompa di calore abbinata alle caldaie a condensazione. Questa gamma trova un completamento ideale se abbinata a un sistema fotovoltaico che serve ad alimentare il sistema ibrido, riducendo ulteriormente i costi energetici. Accanto ai generatori, l'azienda offre componenti per completare l'impianto.

Il catalogo Viessmann include infatti anche sistemi di trattamento acqua, gruppi di distribuzione, bollitori, serbatoi e accessori con componenti concepiti per interfacciarsi tra loro.



— DAL SOLE A TE

Libera il tuo modo di vivere l'energia.

Ci occupiamo del tuo impianto fotovoltaico,
dal progetto alla realizzazione.

Contattaci e scopri tutte le agevolazioni
previste per il fotovoltaico nel 2021.

SERVIZI AMBIENTALI AL 100%



1
Ritiriamo come RAEE
i pannelli non funzionanti
nel rispetto
del regolamento GSE

2
Recuperiamo
dai pannelli RAEE
non funzionanti
fino al 100%
delle materie prime

3
Registriamo
l'eco-contributo
dei nuovi pannelli
nel nostro
sistema collettivo
autorizzato GSE

Yousolar Srl

Via A. Ferrarin, 14

36022 Cassola (VI) - Italy

www.yousolar.it - info@yousolar.it - +39 327 1804900



#NEWS

SOLARE B2B - APRILE 2021

BISOL GROUP LANCIA I MODULI FOTOVOLTAICI DUPLEX HALF CUT AD ALTA POTENZA

Bisol Group ha presentato i moduli fotovoltaici monocristallini Duplex. I pannelli sono realizzati con celle half cut M6 (166x166 millimetri) e tecnologia multiwire a 9 bus bar. Questi prodotti possono così raggiungere potenze fino a 380 Wp, nella versione da 120 celle, e 455 Wp, nella versione da 144 celle.

In particolare, sono disponibili cinque classi di potenze nella versione da 120 celle (da 360 a 380 Wp) e cinque classi di potenza nella versione da 144 celle (da 435 a 455 Wp).

Inoltre, i moduli Duplex saranno disponibili in due serie: Bisol Premium, con garanzia dell'85% sulla potenza in uscita a 25 anni, e Bisol Supreme, con garanzia del 100% sulla potenza in uscita per 25 anni.

Infine, l'azienda ha anticipato che presto lancerà un modulo fotovoltaico con una potenza di 605 Wp.



FRONIUS: L'INVERTER IBRIDO GEN24 PLUS DISPONIBILE IN VERSIONE MONOFASE



Da marzo l'inverter ibrido Fronius GEN24 Plus è disponibile anche in versione monofase. Il dispositivo, ancora più compatto e dal design elegante, è disponibile nelle potenze da 3 a 6 kW. A corredo l'azienda mette a disposizione una serie di nuovi strumenti online, disponibili anche per smartphone e tablet, che semplificano la messa in funzione dell'inverter, permettono di monitorare l'impianto fotovoltaico in tempo reale e offrono assistenza tecnica.

L'inverter ibrido è stato progettato per essere compatibile con diversi sistemi di accumulo di taglia residenziale. L'integrazione del sistema di storage può avvenire in qualsiasi momento,

in fase d'installazione iniziale o come retrofit, perché il prodotto è già predisposto per lavorare in sinergia con le batterie. Inoltre, grazie alla Multi Flow Technology, l'inverter può offrire elevato rendimento energetico, gestendo in modo intelligente sia i singoli flussi di energia sia quelli simultanei.

Infine, una delle novità degli inverter ibridi Fronius GEN24 Plus è l'opzione di backup PV Point: si tratta di una presa dedicata ai principali carichi domestici che viene alimentata anche in caso di backup, grazie ad una morsettiera apposita.

IN ITALIA SONO OLTRE 500 LE SONNENBATTERIE CONNESSE NELLE UVAM

In Italia sono più di 500 le SonnenBatterie connesse nelle unità virtuali aggregate miste (Uvam) al fine di fornire servizi di stabilizzazione alla rete elettrica nazionale. Sonnen ha iniziato a integrare i suoi sistemi di accumulo a febbraio 2020 in collaborazione l'aggregatore partner EGO. Grazie a questa strategia, il sistema elettrico non viene più alimentato esclusivamente dalle grandi centrali, ma anche da diverse piccole unità di produzione, accumulo e consumo di energia rinnovabile aggregate in centrali virtuali. Sfruttando la flessibilità dei sistemi di accumulo, è possibile



inoltre ridurre i problemi di stabilità della rete e i costi di acquisto dell'energia. Sonnen sta studiando la possibilità di estendere anche ad altri componenti del suo pacchetto casa - come pompe di calore, elettrodomestici, colonnine di ricarica per veicoli elettrici - l'opportunità di contribuire alla stabilizzazione della rete elettrica nazionale, rendendo il servizio offerto più veloce ed efficiente. Inoltre a tutti i proprietari di una SonnenBatterie, membri della SonnenCommunity e interconnessi tra loro all'interno delle Uvam, Sonnen offre un bonus di 1.500 kWh di componente energia all'anno riconosciuto direttamente in bolletta e senza limiti mensili.

MONITORAGGIO METEOCONTROL PER CENTRALE FV DA 5,4 MWP IN SICILIA



A Partanna, in provincia di Trapani, è entrato in funzione un parco fotovoltaico da 5,4 MWp, a cui è affiancato anche un impianto termodinamico. Meteocontrol ha fornito il proprio sistema di monitoraggio per il controllo dei tre inverter centralizzati SMA, oltre a un monitoraggio di zona per il controllo della corrente di stringa, sensoristica in campo e il Power Plant Controller (PPC) che permette all'impianto di ottimizzare l'immissione in rete di energia.

«Siamo lieti di avere avuto un partner esperto come Meteocontrol per la realizzazione di questo progetto», spiega Pierdomenico Iacoi, O&M manager di Ecopri-me Italia, EPC che ha seguito l'installazione. Il Power Plant Controller consente un controllo preciso e flessibile della potenza e una gestione dell'immissione in rete». Giorgio Inforzato, manager of sales di Meteocontrol Italia, aggiunge: «L'esigenza nei progetti del Power Plant Control sarà sempre più sentita per poter gestire al meglio la penetrazione della produzione da fonti rinnovabili nel mix energetico in linea con gli obiettivi del Pniec 2030, oltre che offrire al mercato una soluzione tecnologia per il trading di energia».

DA ENERGYGLASS UN PARAPETTO FV CON POTENZE TRA 150 E 240 WP



Energyglass, divisione della società GruppoSTG specializzata in soluzioni fotovoltaiche integrate architettonicamente, ha realizzato, in collaborazione con l'azienda Faraone, "Balcone Fotovoltaico", un parapetto fotovoltaico BiPV.

Si tratta di una soluzione che permette di usare attivamente i parapetti per generare energia. Balcone Fotovoltaico utilizza vetri stratificati di sicurezza e celle fotovoltaiche bifacciali. Sono disponibili vetri a 30, 36, 40 o 48 celle, per potenze di 150, 180, 200 o 240 Wp. Il Balcone Fotovoltaico si installa in pochi passi e "rappresenta un buon compromesso tra estetica di prodotto e tecnologia a servizio dello smart building", come si legge in una nota rilasciata dall'azienda. Il team di Energyglass studia i dettagli costruttivi del parapetto vetrato in funzione delle peculiarità del progetto, offrendo anche molteplici possibilità di personalizzazione.

GROWATT ITALIA LANCIA IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE ARK 25LV

Growatt amplia il suo portafogli prodotti per lo storage con la nuova batteria ARK 25LV.

Grazie a un sistema modulare, la batteria può coprire un intervallo di capacità da 2,5 kWh a 25,6 kWh rispondendo a ogni specifica esigenza e consentendo, allo stesso tempo, un notevole risparmio in termini di spazio, spesso uno dei principali problemi al momento dell'installazione di un impianto domestico. Grazie inoltre alla tecnologia LiFePO4, la batteria Growatt ARK 25LV garantisce elevate prestazioni e resistenza nel tempo; non solo, l'uso del ferro in sostituzione del cobalto, assicura un minore impatto ambientale. L'installazione è semplice, come anche l'aggiornamento dei firmware direttamente da remoto.



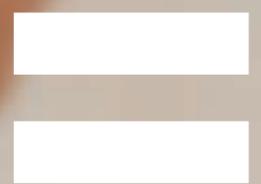
Inverter MIN TL-XE



Sistema di monitoraggio



Energy meter

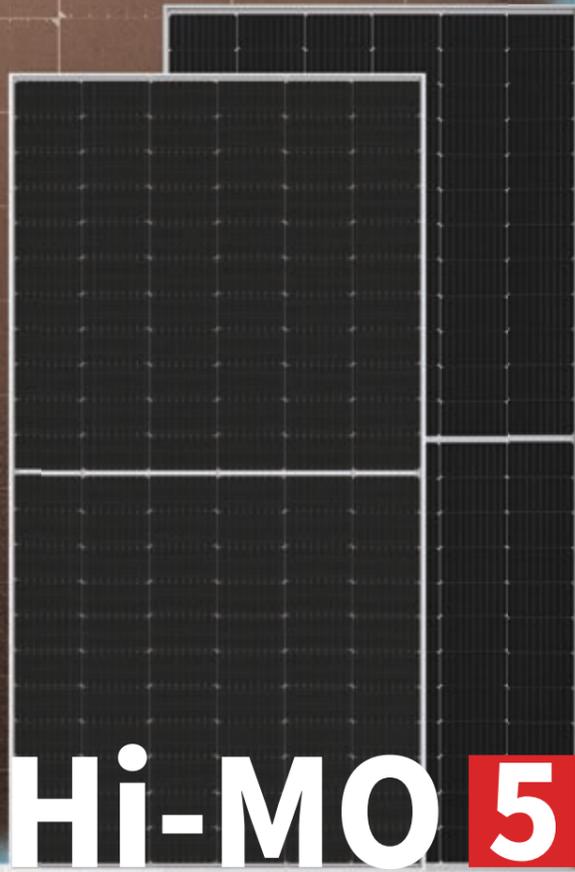


GESTIONE TOTALE

Massimizzare l'autoconsumo non è mai stato così semplice. Grazie all'Energy Meter Growatt è possibile avere pieno controllo dell'impianto e dei consumi per sfruttare al massimo l'energia prodotta. Come? È sufficiente installare l'Energy Meter nel punto di scambio tra l'inverter MIN TL-XE e la rete elettrica ed effettuare i setting necessari per avere una visione in tempo reale dell'energia prodotta, consumata e la percentuale di energia autoconsumata, consentendone una gestione ottimale e personalizzata.

Semplice. Come inviare un messaggio.

Shaping the future.
Once again.



Hi-MO 5

R.POWER INSTALLERÀ 200 MWP DI NUOVI IMPIANTI FV IN ITALIA NEI PROSSIMI TRE ANNI

Entro la fine del 2021 il costruttore polacco di impianti solari R.Power si aggiudicherà la realizzazione in Italia di impianti fotovoltaici per una capacità complessiva di oltre 300 MWp. Parte di questa capacità, per un totale di 200 MWp, sarà operativa entro i prossimi tre anni. Il primo impianto sarà costruito a partire dall'inizio del 2022. Gli impianti fotovoltaici saranno localizzati in varie zone del Paese tra cui Sicilia, Basilicata, Umbria, Abruzzo e Lombardia.



«L'Italia è un Paese molto importante nel nostro piano di sviluppo internazionale. Noi di R.Power vogliamo dare il nostro contributo e per raggiungere l'obiettivo abbiamo messo a punto una strategia basata sullo sviluppo di un portafoglio diversificato di progetti non solo in termini di diversificazione geografica ma anche di dimensione e tipologia di impianti, inclusi i progetti agro fotovoltaici», ha spiegato Przemek Pięta, cofondatore e presidente della società R.Power.

SAIPEM REALIZZERÀ PER ENI TRE IMPIANTI FV DA 10 MWP TOTALI

Il gruppo Saipem realizzerà tre impianti fotovoltaici presso i siti di Eni a Trecate, in provincia di Novara, e Marghera, in provincia di Venezia. Saipem si occuperà della progettazione, della fornitura e della realizzazione chiavi in mano delle installazioni, nonché dei servizi di gestione operativa e manutenzione. In particolare, a Trecate sarà installato un impianto da 4,1 MWp, mentre presso il sito di Porto Marghera sorgeranno due impianti da 3,1 MWp e 2,7 MWp, per un totale di circa 10 MWp. Il progetto assegnato a Saipem rientra nell'iniziativa "Eni Progetto Italia", che prevede lo sviluppo di impianti fotovoltaici nei siti Eni.



AL VIA L'EFFICIENCY TOUR 2021 DI SUNCITY E A2A ENERGIA

Ha preso il via il 25 marzo l'edizione 2021 dell'Efficiency Tour di SunCity e A2A Energia. Il tour interattivo, che in passato ha contato oltre 2.000 partecipanti e 54 eventi, prevede sei appuntamenti rivolti a professionisti, tecnici, ingegneri e operatori del mondo dell'energia attivi nella transizione energetica. Gli incontri dell'Efficiency Tour si svolgeranno in duplice veste, fisica e digitale, grazie a una piattaforma dedicata che consentirà la trasmissione in streaming dell'evento. Accanto agli organizzatori SunCity e A2A Energia, ci saranno diversi partner come Huawei, Italia Solare e, tra i produttori, Longi Solar e Daikin. Le prossime date sono previste il 27 aprile (con focus nuovo modello di business: efficienza in bolletta), il 26 maggio, il 24 giugno, il 7 ottobre e il 10 novembre.

SPAZIO INTERATTIVO

Per
maggiori
info

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per avere
maggiori informazioni
sull'evento del 25 marzo



DA BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS UN NUOVO CICLO DI WEBINAR SUL SUPERBONUS

BayWa r.e. Solar Systems presenta un nuovo ciclo di incontri formativi online. Gli incontri digitali, che sono partiti il 26 marzo, avranno l'obiettivo di illustrare ai partecipanti le soluzioni integrate dei partner di BayWa r.e. Solar Systems nell'ambito del Superbonus 110%. Durante gli appuntamenti formativi verranno infatti presentate le soluzioni proposte dai vari produttori di inverter, sistemi di accumulo e mobilità elettrica, per accedere all'agevolazione del Superbonus 110%. Ad accompagnare i partecipanti nei diversi webinar ci sarà Erica Bianconi, ingegnere esperto in produzione di energia da fonti rinnovabili ed energy management, che affronterà argomenti tra cui l'integrazione tra fotovoltaico e pompe di calore, approfondimenti normativi e burocratici, e altre detrazioni previste per il fotovoltaico. Le prossime date del webinar sono il 15 e 29 aprile, 13 e 27 maggio, e il 10 e 24 giugno 2021.

SPAZIO INTERATTIVO

Per maggiori info

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori informazioni sui webinar



KEY ENERGY: AVANTI CON LE DIGITAL GREEN WEEKS



Ecomondo e Key Energy presentano le Digital Green Weeks. Si tratta di una serie di incontri che si svolgeranno, online, prima dell'edizione in presenza, prevista dal 26 al 29 ottobre 2021 a Rimini.

L'iniziativa ha preso il via il 23 al 25 marzo con la "Green revolution & energy transition week". In particolare, martedì 23 marzo, Ecomondo ha aperto l'evento con la presentazione del terzo rapporto sull'economia circolare in Italia. Si sono tenuti anche incontri di approfondimento su idrogeno, superbonus, incentivi per la transizione energetica nella pubblica amministrazione e digitalizzazione.

La seconda Digital Green Week si terrà dal 27 al 29 aprile e avrà come tema centrale la "Sustainable city & low carbon economy". Sarà l'occasione per parlare di smart city, green packaging, Raee organico, innovazione green, sanificazione, strumenti di green financing, rigenerazione urbana.

Il terzo appuntamento è previsto dal 18 al 20 maggio con la "Blue economy e-mobility". Sul piatto temi tra cui infrastrutture di ricarica, flotte e auto aziendali, veicoli commerciali, oltre ai relativi vantaggi pratici e fiscali. Dall'8 al 10 giugno, la quarta settimana sarà incentrata su "Climate change & environmental protection week", con un focus sulla Giornata Mondiale dell'Ambiente. In particolare, sul fronte delle rinnovabili si parlerà di eolico, comunità energetiche e fotovoltaico.

Infine, dal 21 al 23 settembre, il tema "Next generation EU - Road to Ecomondo & Key Energy physical edition", che anticiperà le novità dell'edizione in presenza della fiera.

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION

Ad oggi oltre
380 MW
di sistemi venduti

“IL SISTEMA SU ZAVORRE CERTIFICATO PIÙ SICURO E STABILE SUL MERCATO,”

* I nostri clienti

100%
Recyclable



BASE SCANALATA

Punto di sollevamento per facilitare la movimentazione della zavorra con carrello.



FORI FISSAGGIO CONTROVENTATURE

Fori laterali predisposti all'inserimento di tasselli e collari per il montaggio di



BOCCLA FILETTATA

Predisposizione boccola filettata posteriore M8 per fissaggio di microinverter e/o ottimizzatori.



ALLINEAMENTO

Allineamento delle zavorre mediante l'utilizzo dell'apposita maniglia di sollevamento.



MORSETTI UNIVERSALI

Preassemblati (centrali e terminali), per qualsiasi spessore di cornice modulo fotovoltaico.



PRODUCT
100%
made in Italy

PROGETTAZIONE E DIMENSIONAMENTO GRATUITO DELL'IMPIANTO

VERIFICA DI TENUTA AL VENTO CERTIFICATA

INSTALLAZIONE FACILE VELOCE E SICURA



Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 C. da Grotta Formica
70022 Altamura (BA) - Tel. 080.3141265
www.contactitalia.it

Il tuo distributore di fiducia per:

**FOTOVOLTAICO • SISTEMI DI ACCUMULO
E-MOBILITY • SOLARE TERMICO
POMPE DI CALORE • CLIMATIZZAZIONE**



Richiedi una quotazione su:
shop.energiaitalia.info

ENERGY Technology

**Speciale
SUPERBONUS 110%**

L'INVERTER IBRIDO
VERSATILE

Fronius

CON FUNZIONE
BACK-UP INTEGRATA

Fronius
**PRIMO
GEN24
Plus**
da 3.0kW
a 6.0kW
monofase



Fronius
**SYMO
GEN24
Plus**
da 6.0kW
a 10.0kW
trifase



MULTI
BUSBAR

FuturaSun
ambasciatore tecnologia

FU 375 / 380 M Silk Pro

Modulo fotovoltaico monocristallino
120 celle MBB half-cut

- Garanzia di 15 anni sul prodotto
- Mezze celle PERC da 166 mm con 9 busbar
- Alta efficienza del modulo fino a 20,86%
- Meno ombre e più luce riflessa
- Prestazioni migliorate in caso di ombreggiamento
- Produzione di energia migliorata
- Meno rischio di hot spot e micro cracks
- Combinazione della tecnologia half-cut e multi-busbar
- New: Assicurazione RC prodotto

commerciale@energiaitalia.info

0923 1885440 centralino

Chiedi una consulenza all'ENERGY Specialist
della tua regione.



TERNA: 360 MILIONI DI EURO A 22 AZIENDE ITALIANE PER L'INTEGRAZIONE DELLE FER NELLA RETE

Terna ha aggiudicato una gara del valore complessivo di 360 milioni di euro relativa alla realizzazione di nuove stazioni elettriche sull'intero territorio nazionale. Le 22 imprese assegnatarie, in forma di Raggruppamenti Temporanei di Concorrenti, sono tutte italiane. Nello specifico le attività riguarderanno la progettazione e la realizzazione chiavi in mano di stazioni elettriche da installare nell'arco dei prossimi cinque anni nei punti nevralgici della rete di trasmissione nazionale. Le strutture saranno funzionali all'integrazione dell'energia prodotta da fonti rinnovabili, in particolare parchi eolici e fotovoltaici, e contribuiranno a migliorare l'efficienza, la sostenibilità e la resilienza della rete elettrica nazionale anche in ottica di decarbonizzazione del sistema energetico italiano. Il procedimento di gara è stato svolto secondo la normativa vigente sugli appalti per i settori speciali e ha assegnato alle 22 imprese aggiudicatrici (6 del nord, 10 del centro e 6 del sud) i cinque lotti in cui è stato suddiviso. In particolare, Terna ha inserito tra i criteri di valutazione tecnica anche la presenza di requisiti di sostenibilità - quali l'utilizzo di materiali riciclati e il possesso di certificazioni ambientali ed energetiche - e quelli di legalità e salvaguardia della salute e della sicurezza dei lavoratori. La gara si inquadra nell'ambito dell'esecuzione delle attività previste dal Piano Industriale 2021-2025 di Terna e punta ad abilitare, anche in questo periodo di emergenza Covid-19, un'efficiente e sicura ripartenza produttiva delle piccole e medie imprese del settore, a sostegno della ripresa economica di tutta la filiera industriale coinvolta e quindi del Paese.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2020

AZIENDA	CONTENUTI
VP Solar	Fotovoltaico e accumulo per il Superbonus con GoodWe, LG e K2 Systems
VP Solar	Fimer Storage & e-Mobility
VP Solar	I meccanismi delle comunità energetiche
Coenergia e Sungrow	Isolarcloud: piattaforma di monitoraggio avanzata ma per tutti
SMA	Opportunità, benefici e consigli per un revamping SMA a regola d'arte
VP Solar	Soluzioni SolarEdge, Daikin e TSC per il Superbonus 110%
Anie Rinnovabili	Le comunità energetiche e l'autoconsumo
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: Kostal e BYD"
Italia Solare	Forumtech
Coenergia	Webinar dedicato alle soluzioni SMA e Vaillant
VP Solar	Mobilità elettrica: gamma prodotti e novità di mercato
SMA	Monitoraggio gli impianti commerciali tramite Sunny Portal by enenXOS
VP Solar	Stage sui sistemi ibridi - corso breve
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021: Efficienza in bolletta
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: Fronius e BYD"
Italia Solare	Mobilità elettrica: opportunità per gli operatori del PV
SMA	La gestione intelligente degli impianti FV con le app SMA e SMA EV-Charger
Italia Solare	DM FER1: Analisi di business case e Question Time con GSE
Coenergia e Sungrow	Serie CX: punti di forza e soluzioni per revamping
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: SMA e LG Solar Solution"
SMA	Utility: Impianti Fotovoltaici e Storage Large Scale
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: ZCS"
Italia Solare	Smart conference "Revamping & manutenzione impianti FV"



È IN FUNZIONE L'IMPIANTO FV DELLA SEDE PORSCHE ITALIA: 242 KWP AL SERVIZIO DELL'E-MOBILITY

È entrato in funzione l'impianto fotovoltaico da 242 kWp installato sui tetti della sede di Porsche Italia, situata a Padova. La maggior parte dell'energia elettrica prodotta alimenterà le colonnine di ricarica installate nello stabilimento, sistemi Ultra Fast Charge in grado di effettuare ricariche veloci, fino a 800 Volt con 400 Ampere, che sono a servizio della neonata Porsche Taycan, prima auto sportiva full electric della casa tedesca.

In dettaglio, l'impianto è stato progettato e realizzato da Samso, Esco specializzata in interventi di efficienza energetica. È composto da 538 moduli in silicio monocristallino da 450 kWp e ha una capacità produttiva di 268 MWh all'anno arrivando così a coprire il 43% dei consumi energetici attuali dell'azienda.



Per consultare
il calendario in continuo
aggiornamento
inquadra il QR CODE
o cliccaci sopra



DATA

LUOGO

08/04/21	online
12/04/21	online
13/04/21	online
13/04/21	online
13/04/21	online
14/04/21	online
14/04/21	online
15/04/21	online
16/04/21	online
17/04/21	online
22/04/21	online
22/04/21	online
27/04/21	online
27/04/21	online
29/04/21	online
30/04/21	online
06/05/21	online
07/05/21	online
11/05/21	online
13/05/21	online
18/05/21	online
26/05/21	online
27/05/21	online
28/05/21	online

AI BOOST

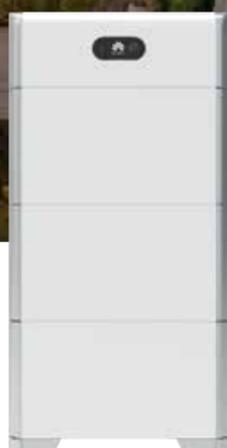
Building a Fully Connected, Intelligent World

LCOE Ottimale & Active Safety

ONE FITS ALL

LA TUA SOLUZIONE COMPLETA PER IL SUPERBONUS 110%

Protezione da Arco Elettrico Basata su AI
Inverter Ibrido per gestire il doppio della Potenza
Sistema di Accumulo Modulare: Ottimizzazione Integrata
Soluzione Universale e Flessibile





RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR
DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

NEL 2021 ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI RINNOVERÀ LA LIVREA DI TUTTA LA GAMMA E LANCIERÀ SOLUZIONI CON FUNZIONI ANCORA PIÙ INTELLIGENTI PER RISPONDERE ALLE OPPORTUNITÀ DEL SUPERBONUS, DELLO STORAGE DI TAGLIA COMMERCIALE E DEL REVAMPING. «MA IN UN MERCATO MATURO COME QUELLO DEL FOTOVOLTAICO», SPIEGA RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR DELL'AZIENDA, «A FARE LA DIFFERENZA SARANNO ASPETTI COME QUALITÀ, RETE VENDITA E SUPPORTO AGLI INSTALLATORI»

DI MICHELE LOPRIORE

PRODOTTI TOP PER OGNI SEGMENTO



Una gamma totalmente rinnovata e una particolare attenzione ai servizi a supporto del lavoro degli installatori. Sono questi i due obiettivi che Zucchetti Centro Sistemi si è prefissata per il mercato italiano nel 2021. Un anno che per l'azienda si preannuncia ricco di novità, soprattutto sul fronte dei prodotti, tra cui inverter e storage, ma anche dei servizi. Il gruppo, che si aspetta una forte domanda di inverter e sistemi di accumulo in tutti i segmenti di mercato, dal nuovo alle attività di revamping, intende fare ancora più squadra con i distributori partner per garantire non solo disponibilità di prodotto, in un periodo di forte difficoltà a causa dei ritardi nelle consegne dalla Cina, ma anche un valido sostegno ai partner, dalla fase commerciale a tutte le operazioni legate a progettazione, configurazione, installazione e manutenzione dei propri prodotti.

«Il 2021 è un anno ricco di opportunità per il mercato italiano ma ne beneficerà chi saprà proporsi ai clienti valorizzando la propria offerta», racconta Riccardo Filosa, sales director di Zucchetti Centro Sistemi. «Se pensiamo al comparto degli inverter, ci sono aspetti tecnici come ad esempio efficienza di conversione o Mppt che sono ormai dati per scontati data la maturità raggiunta e la forte spinta innovativa registrata negli ultimi anni. La vera differenza, in un mercato sempre più competitivo, la faranno i servizi. Anche perché le esigenze in fase di installazione cambiano da segmento a segmento, e l'aumento della domanda di inverter e storage sta arrivando da ogni tipologia di impianto».

«Per il 2021 stimiamo una crescita del 40% del numero di inverter venduti. Ma cambierà la segmentazione: il mix si sposterà tanto sugli inverter ibridi, grazie soprattutto alla spinta dal Superbonus»

La scheda

Ragione sociale:
Zucchetti Centro Sistemi S.p.a.
Indirizzo sede italiana:
Via Lungarno 167 - 248 - 305A
52028 - Terranuova B.ni (AR)
Sito: <https://www.zcsazzurro.com/it>
Telefono: 055 91971
Personale: 300 (30 dedicati al Solare)
Vendite inverter in Italia nel 2020:
150 MW
Previsioni vendite in Italia per il 2021:
250 MW
Vendite sistemi di storage nel 2020:
7.000 unità
Previsioni per il 2021: più di 20.000 unità
Installatori partner: 1.000 installatori certificati

Quali sono i principali servizi su cui puntate?

«Facciamo leva sul concetto di qualità, che va oltre il semplice prodotto. Per Zucchetti Centro Sistemi qualità significa infatti garantire supporto e formazione costante ai nostri partner, per ampliare la loro conoscenza su tutti gli aspetti tecnici e commerciali, ma anche qualità nelle vendite, grazie al rapporto con i migliori distributori sul territorio e una rete vendita interna composta da quattro persone di grandissima esperienza nel settore.

Facciamo leva anche sui servizi di supporto tecnico sul campo, con consulenze dirette per orientare gli installatori alla scelta del prodotto più adatto. Tre persone del nostro team si occupano esclusivamente di consulenza pre sales mentre 15 persone si prendono cura del service post-vendita. E abbiamo lavorato anche alla realizzazione di nuovi strumenti per aumentare il valore delle vendite in ambito residenziale».

Ci porti un esempio...

«Pochi mesi fa abbiamo lanciato un dispositivo, denominato Azzurro Smart Connex, che consente di ottimizzare la gestione energetica all'interno di abitazioni smart costituite da fotovoltaico, storage, pompa di calore, domotica e ricarica dei veicoli elettrici. Insomma, parliamo di configurazioni che nei prossimi mesi rappresenteranno lo standard grazie al Superbonus. Con questo nuovo strumento, l'obiettivo è quello di rendere il cliente finale parte attiva nella produzione dell'energia, ma allo stesso tempo di offrire all'installatore uno strumento che possa conferire valore aggiunto a livello commerciale».

Con quanti installatori lavorate oggi in Italia?

«Grazie a un programma di corsi di formazione avviato nel 2019, siamo riusciti a certificare 1.000 installatori che oggi sono partner certificati Zucchetti Centro Sistemi. Stimo tuttavia che gli installatori che si affidano ai nostri prodotti siano molti di più».

E con quanti distributori?

«Attualmente lavoriamo con una decina di distributori. Per Zucchetti Centro Sistemi il canale della distribuzione ha un valore inestimabile, è l'elemento cardine della nostra strategia commerciale. In un momento come quello attuale, caratterizzato da fenomeni di shortage di alcuni componenti fotovoltaici, tra cui moduli e batterie, siamo riusciti a consolidare le partnership con i nostri distributori».

Complessivamente, quanti inverter avete venduto in Italia lo scorso anno?

«Nel 2020 in Italia abbiamo venduto circa 25mila inverter di varie taglie, per una potenza di circa 150 MW, con una crescita del 40% sul 2019».

Quali sono le previsioni di vendita per il 2021?

«In termini di quantità stimo una crescita simile a quella avuta lo scorso anno. Ma cambierà la segmentazione: il mix si sposterà tanto sugli inverter ibridi, grazie soprattutto alla spinta dal Superbonus».

**Da quali segmenti di mercato arriverà la spinta più importante?**

«La spinta più importante arriverà soprattutto dai nuovi impianti di taglia residenziale, in termini di numerosità di prodotti installati, grazie in particolare al contributo del Superbonus, che nonostante i numerosi vincoli e la burocrazia farragginosa sta dando un forte impulso alle vendite. Laddove il Superbonus risulti troppo complicato da proporre, tanti installatori stanno comunque lavorando con la detrazione al 50% e lo sconto in fattura, che sono ottimi strumenti».

E sulla taglia commerciale?

«Prevediamo una forte spinta legata alle vendite di inverter ibridi trifase per l'accumulo. Lo scorso anno, a giugno, abbiamo lanciato un prodotto per lo storage destinato agli impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, e grazie a questa soluzione abbiamo iniziato a lavorare con l'accumulo di grossa taglia. Abbiamo realizzato circa 500 impianti in pochi mesi. Tra questi, una decina di grossa taglia tra cui spicca l'installazione di un sistema di accumulo trifase con una capacità di 400 kWh collegato a un impianto da 160 kWp in Sicilia».

Passiamo al mercato dello storage. Quanti sistemi di accumulo avete venduto nel 2020?

«Abbiamo venduto circa 7mila dispositivi. Prevediamo di triplicare i numeri nel 2021».

Si avverte, tuttavia, un fenomeno di shortage delle batterie...

«Il fenomeno di shortage c'è, ma non ci sta coinvolgendo in modo significativo. Abbiamo lavorato con i nostri distributori e fornitori con programmazioni mirate, e oggi possiamo garantire una efficace disponibilità al mercato. Il fenomeno, comunque, è reale e percepito, e una delle motivazioni è legata al Superbonus: spinti dalla impossibilità di accedere alla convenzione in scambio sul posto e dal messaggio dell'intervento a costo zero, si tende a sovradimensionare il sistema di accumulo. Rispetto a qualche anno fa, quindi, per un semplice impianto di taglia residenziale aumenta il numero di batterie richieste. Tra le motivazioni dello shortage bisogna poi considerare che la mobilità elettrica continua ad assorbire una fetta importante della domanda di celle a livello globale. Infine, non dimentichiamoci che le spedizioni dalla Cina sono fortemente rallentate per motivi logistici».

Come si compone oggi la vostra gamma di prodotti?

«Abbiamo un portafoglio molto ampio. La nostra gamma si compone di oltre 100 modelli di inverter di stringa monofase e trifase, sistemi di storage e sistemi di ricarica per veicoli elettrici. Abbiamo invece scelto di non offrire inverter centralizzati».

Perché?

«Notiamo che l'installazione di un inverter centralizzato non è così vantaggiosa per i nostri installatori, soprattutto nel momento in cui si troveranno a gestire eventuali operazioni di manutenzione o sostituzione. Sugli impianti di grossa taglia, riteniamo strategicamente corretto offrire soluzioni che consentano agli



UNA PARTE DEL TEAM DELLA DIVISIONE INNOVATION DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI. SONO 30 I DIPENDENTI CHE SI DEDICANO AL SOLARE

«Oggi in Italia c'è una base installata di circa un milione di inverter. Più della metà risale all'epoca dei Conti Energia. Ci sono inverter che sono in campo da ormai dieci anni, che per un'apparecchiatura elettronica è un periodo decisamente lungo, e che necessitano quindi di interventi di sostituzione»

EPC e agli investitori di standardizzare il più possibile, così da evitare di vincolarsi a una determinata soluzione nel medio e lungo termine».

A quanto ammontano gli inverter installati in Italia che richiedono opere di revamping?

«Oggi in Italia c'è una base installata di circa un milione di inverter. Più della metà risale all'epoca dei Conti Energia. Ci sono inverter che sono in campo da ormai dieci anni, che per un'apparecchiatura elettronica è un periodo decisamente lungo, e che necessitano quindi di interventi di sostituzione».

Quali sono le problematiche più diffuse?

«In tanti casi l'azienda produttrice non è più presente, e quindi non ci sono figure con le quali il cliente può interfacciarsi in caso di necessità. In tanti altri casi, gli inverter non sono più coperti dal periodo di garanzia, mentre in altri la scarsa qualità nella progettazione e nell'installazione dell'impianto hanno portato a guasti e anomalie sulle macchine».

Da quale tipologia di impianti arriva la domanda più importante di interventi di revamping?

«Sicuramente dagli impianti di taglia utility scale realizzati nel biennio 2010/2011. In questi casi, è necessario avviare operazioni totali di ammodernamento».

Come risponderete all'aumento della domanda di inverter per interventi di revamping?

«È fondamentale poter disporre di un portafoglio prodotti molto ampio e offrire dei servizi ad hoc per rispondere in modo puntuale alle esigenze di tutti i clienti. L'ampiezza del portafoglio è necessaria perché il revamping pone molti più limiti rispetto alle nuove installazioni. In questi casi, i nostri servizi di consulenza sono molto richiesti».

Quali prodotti proponete per il revamping e perché?

«Sui grandi impianti puntiamo alla famiglia di inverter trifase da 100 kWp, più adatti soprattutto nei casi di sostituzione dei modelli centralizzati. Grazie al numero elevato di Mppt (8, 10 o 12), questi prodotti garantiscono innanzitutto flessibilità nella progettazione o riprogettazione dell'impianto. Va poi aggiunto che, in caso di indisponibilità, per manutenzione o per guasto, l'intervento su un inverter da 100 kW ha un impatto sulla produzione decisamente inferiore rispetto ad eventuali interventi sui modelli centralizzati, ad esempio, da 1 MW».

È possibile oggi portare qualità sugli impianti che necessitano di opere di revamping o la tendenza da parte dei proprietari è quella di scegliere i nuovi componenti solo in base al prezzo?

«Oggi per questi interventi si punta soprattutto alla qualità delle soluzioni. Tanti proprietari sono rimasti scottati dai danni subiti e dalle perdite economiche per mancata produzione. Si guarda molto al rapporto qualità prezzo, ma soprattutto all'affidabilità delle soluzioni proposte».

Quanto ha coperto, lo scorso anno, la quota di inverter per il revamping sul totale delle vostre vendite?

«Noi lavoriamo attraverso la distribuzione quindi è difficile fare un conteggio preciso, soprattutto sugli impianti più piccoli dove non serve una nostra consulenza ma è direttamente l'installatore a occuparsene. Tuttavia, stimiamo che il 25-30% vendite del volume ha riguardato inverter per il revamping, mentre il 70-75% inverter per le nuove installazioni».

Quanto prevedete per il 2021?

«Io credo che aumenteranno gli interventi di revamping richiesti, ma allo stesso tempo aumenterà il numero di inverter per i nuovi impianti. Stimiamo quindi che la quota degli inverter destinati al revamping resti uguale a quella del 2020».

Quali sono le novità di quest'anno e le caratteristiche innovative?

«Nel secondo trimestre dell'anno introdurremo nuovi inverter e soluzioni ibride per l'accumulo. In particolare, lanceremo una nuova famiglia di inverter trifase di potenza compresa tra 3 e 24 kW e ottimizzeremo i prodotti esistenti con aggiornamenti e miglioramenti delle funzionalità e delle prestazioni».

Quest'anno cambierete la livrea dei vostri prodotti. Perché questa decisione?

«Sempre a partire dal secondo trimestre, i prodotti della gamma Azzurro saranno completamente rinnovati da un punto di vista estetico. Conferiremo maggiore eleganza e valore estetico, elementi forse non fondamentali, ma comunque richiesti soprattutto in ambito residenziale. All'inizio ci sarà un periodo di sovrapposizione tra la vecchia e la nuova livrea. Il marchio Azzurro, negli anni, ha raggiunto una brand awareness importante e con questo restyling intendiamo valorizzarlo maggiormente».

A PARTIRE DAL SECONDO TRIMESTRE DEL 2021 I PRODOTTI DELLA GAMMA AZZURRO SARANNO COMPLETAMENTE RINNOVATI DA UN PUNTO DI VISTA ESTETICO. L'AZIENDA CONFERIRÀ MAGGIORE ELEGANZA E VALORE ESTETICO. ELEMENTI FORTEMENTE RICHIESTI SOPRATTUTTO IN AMBITO RESIDENZIALE

**Qualcosa in più su Riccardo Filosa****Età?** «46»**Famiglia?** «Sposato; due figli: Francesco di 14 anni e Lorenzo di 12 anni»**Vive?** «A Cavriglia, nelle campagne toscane»**Tempo dedicato al lavoro?** «In media, ufficialmente, 10 ore al giorno»**E se avanza un po' di tempo libero?** «Mi piace e mi rilassa molto correre. Ogni settimana faccio tra i 40 e i 50 km. Casualmente, uno dei miei campi di allenamento preferiti è una pista che corre attorno a un impianto fotovoltaico».**Quale sport segue?** «Mi piacciono tutti»**Piatto preferito?** «La pizza. Mi piace mangiarla e anche cucinarla».**Vacanza da sogno?** «Sicuramente in montagna, con zaino e sacco a pelo, da una cima all'altra».**Lecture?** «Scientifiche e libri gialli: i miei preferiti Maigret e Montalbano».**Auto?** «Amo le auto comode e spaziose».



FOTO: IMPIANTI INSTALLATI DALLA SOCIETÀ BM IMPIANTI DI LUCREZIA DI CARTOCETO (PU)

DETRAZIONE AL 50%, ALTRO CHE RIPIEGO

CLIENTI CONSAPEVOLI E PROPENSI ALLA SPESA, BUROCRAZIA MINIMA, ITER SNELLI, TEMPISTICHE RIDOTTE. E SOPRATTUTTO POSSIBILITÀ DI PRATICARE LO SCONTO IN FATTURA E MONETIZZARE IL CREDITO ACQUISITO DAL COMMITTENTE IN 30/60 GIORNI. SONO QUESTI I PUNTI DI FORZA DELL'AGEVOLAZIONE FISCALE AL 50%, A CUI SEMPRE PIÙ PRIVATI SI RIVOLGONO PER LA REALIZZAZIONE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

DI MONICA VIGANÒ

Al giorno d'oggi sono diverse le agevolazioni cui i cittadini possono accedere per realizzare un impianto fotovoltaico ed efficientare la loro abitazione. Tutte portano con sé opportunità che vale la pena analizzare al fine di creare, in operatori del mercato e soprattutto clienti, aspettative realistiche e ragionevoli.

Nell'ultimo anno il Superbonus ha monopolizzato la scena, mettendo in ombra ad esempio la detrazione al 50% connessa alla semplice ristrutturazione edilizia, che tuttavia rimane uno strumento valido e anzi rinvigorito dalle novità che il Decreto Rilancio del 2020 hanno portato con sé. Prima fra tutte, la cessione del credito e la conseguente possibilità di chiedere al fornitore lo sconto in fattura. Ma a questo si aggiungono altri punti di forza, come la velocità di esecuzione, la burocrazia snella, una grande attenzione alla qualità del lavoro e della componen-



GLI INVESTIMENTI IN RISPARMIO ENERGETICO EFFETTUATI GRAZIE ALLE AGEVOLAZIONI FISCALI



3,5 miliardi di euro gli investimenti con Ecobonus nel 2019 (fonte Enea)

395mila gli interventi con Ecobonus nel 2019 (fonte Enea)

1.250 GWh/anno il risparmio conseguente agli interventi con Ecobonus nel 2019 (fonte Enea)

600mila gli interventi con Bonus Casa nel 2019 (fonte Enea)

840 GWh/anno il risparmio conseguente agli interventi con Bonus Casa nel 2019 (fonte Enea)

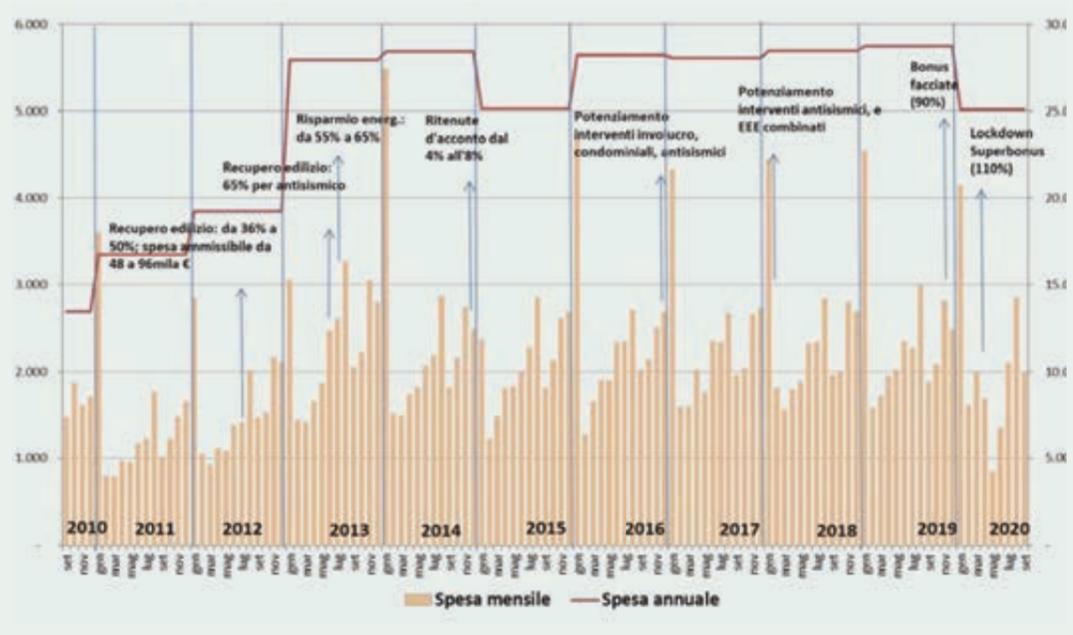
8 miliardi di euro il giro d'affari di Superbonus ed Ecobonus stimato per il 2021/22 (fonte Cresme)

600miliardi di euro la ricaduta stimata sulla filiera dei lavori (fonte Cresme)

6 milioni di edifici il patrimonio immobiliare nazionale (fonte Cresme)

19 milioni le abitazioni comprese nel patrimonio immobiliare nazionale (fonte Cresme)

TOTALE LAVORI INCENTIVATI 2010-2020 SPESE MENSILI E ANNUALI



NEL GRAFICO È MESSA IN RELAZIONE LA DINAMICA MENSILE DEGLI INCENTIVI DA SETTEMBRE 2010 A SETTEMBRE 2020 CON LE MODIFICHE LEGISLATIVE. A GIUGNO 2012 SI È ASSISTITO ALL'INCREMENTO DELL'ALIQUOTA DI DETRAZIONE SUI LAVORI DAL 36% AL 50% PER IL RECUPERO EDILIZIO. DA GIUGNO 2013 SI È INVECE ASSISTITO ALL'INCREMENTO DELL'ALIQUOTA DI DETRAZIONE DAL 55% AL 65% PER GLI INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

FORNITE:
"IL RECUPERO E LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEL PATRIMONIO EDILIZIO" A CURA DI CRESME IN COLLABORAZIONE CON LA CAMERA DEI DEPUTATI

tistica proposta, e una richiesta di investimento accettabile per il cliente.

Questo si contrappone all'enorme mole documentale richiesta dal Superbonus, alla complessità degli interventi di ristrutturazione da effettuare per accedere a questo meccanismo, alla necessità di trovare studi professionali adeguatamente formati per la fase di studi di fattibilità e asseverazioni e, di conseguenza, a una tempistica di apertura cantieri definita biblica dagli operatori del mercato.

In quest'ottica la detrazione al 50% non è da intendersi come soluzione di ripiego rispetto al Superbonus ma rappresenta una vera e propria opportunità che interessa una fetta di mercato sempre più consistente.

Vale quindi la pena focalizzare l'attenzione su questo meccanismo e strutturare la propria azienda per riuscire a rispondere alla domanda relativa alla



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il rapporto "Il recupero e la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio" stilato da Cresme in collaborazione con la Camera dei Deputati



Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il "Rapporto annuale detrazioni fiscali 2020" stilato da Enea



HANNO DETTO



"LA CESSIONE DEL CREDITO SARÀ LA NUOVA MONETA"

Fabio Vidotto, socio fondatore e ad di Detrazioni Facili

«È fondamentale che la collettività sia ben informata relativamente alle agevolazioni fiscali a disposizione così che possa operare scelte nella giusta direzione. A monte, gli operatori della filiera devono educare i propri partner all'adozione di un approccio trasparente, lineare e orientato alla qualità e al comfort abitativo. Credo che il sistema delle detrazioni diventerà strutturale e cessione del credito sarà la nuova moneta».



"CLIENTI PIÙ CONSAPEVOLI E ATTENTI ALLA QUALITÀ"

Valentina Nesich, key account manager Lemonfour

«Fanno parte del nostro network circa 300 installatori. Il 60% di questi è attrezzato per lavorare con il Superbonus, la percentuale rimanente invece propone solo la detrazione al 50% perché il tessuto nazionale è composto per lo più da artigiani. Il cliente che accede alla detrazione al 50% è principalmente un privato con moderata capacità di spesa che ben accetta l'investimento richiesto alla luce di uno sconto, di tempi di realizzazione più rapidi, di una sicura attenzione alla qualità e di una maggior tranquillità personale. Sicuramente è un cliente consapevole e interessato al lavoro che gli propone l'installatore».



"BENE DETRAZIONI MAGGIORATE CON LAVORI DI EFFICIENTAMENTO"

Andrea Silvetti, Ceo di 4 Energy, Grottammare (AP)

«Accede al 50% principalmente chi deve rinunciare al 110% per i più disparati motivi. Ma è un'alternativa ben accettata, soprattutto se proposta con formula chiavi in mano che dà maggior tranquillità al cliente. Personalmente credo che il Superbonus sia troppo generoso, ma al contempo penso sia positivo prevedere una maggior agevolazione nell'abbinare il fotovoltaico ad interventi di efficienza energetica. Al Superbonus avrei preferito un orizzonte temporale di tre anni con il 50% recuperabile a cinque anni anziché dieci, o un'aliquota del 75%-80% recuperabile sempre in cinque anni».



"IL MECCANISMO DEL 50% ANDREBBE STABILIZZATO"

Marco Ferrero, socio di Biotech Energia, Asti

«Il 20% dei clienti viene da noi chiedendo direttamente la detrazione al 50%. Non si tratta di una soluzione di ripiego ma piuttosto di una presa di coscienza dettata dalle complessità e dalle lungaggini del Superbonus. Dal nostro punto di vista, i meccanismi della detrazione 50% e della relativa cessione del credito fiscale andrebbero resi stabili nel tempo. Ciò consentirebbe alle imprese di pianificare e investire in personale e rete vendita. Sarebbe poi auspicabile una regolamentazione del mercato dei crediti fiscali: le condizioni attualmente proposte dagli istituti di credito sono troppo sbilanciate a loro favore. Il risultato di questo meccanismo virtuoso genererebbe nuove e sempre più crescenti opportunità di lavoro perché il cliente, cedendo il credito maturato, potrebbe rientrare della spesa in tempi rapidi e avere nuove disponibilità per ulteriori investimenti».

detrazione al 50%? Senza ombra di dubbio. E lo conferma il fatto che tanti installatori lavorano bene realizzando impianti fotovoltaici con il 50% di detrazione fiscale perché, solo per citare alcuni vantaggi, il meccanismo è più rapido rispetto al Superbonus, favorisce lavori di qualità, richiede meno burocrazia e consente al fornitore di recuperare il credito acquisito dal cliente in meno di tre mesi.

QUALCHE NUMERO

Secondo il "Rapporto annuale detrazioni fiscali 2020" pubblicato nel dicembre 2020 da Enea, grazie all'Ecobonus solo nel 2019 le famiglie italiane hanno investito 3,5 miliardi di euro per realizzare oltre 395mila interventi di riqualificazione energetica, con un risparmio di circa 1.250 GWh/anno. Sempre nel 2019, attraverso il Bonus Casa (con aliquota al 50% e riferito a interventi che comportano risparmio energetico o utilizzo delle fonti rinnovabili) sono stati effettuati circa 600mila interventi con un risparmio complessivo che supera gli 840 GWh/anno.

Considerando lo scenario complessivo, nel biennio 2021-2022 il giro d'affari di Superbonus 110% ed Ecobonus (relativo quindi alle detrazioni al 50% e al 65%) è stimato in oltre 8 miliardi di euro con una ricaduta sull'universo della filiera dei lavori che supera i 600 miliardi di euro. Questo è quanto emerge dal rapporto "Il recupero e la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio: una stima dell'impatto delle misure di incentivazione" stilato dal Centro ricerche economiche, sociologiche e di mercato nell'edilizia (Cresme) in collaborazione con la Camera dei Deputati e pubblicato a dicembre 2020. Nel rapporto si fa riferimento un patrimonio immobiliare pari a 6 milioni di edifici, nei quali ci sono 19 milioni di abitazioni.

IL CLIENTE TIPO

Focalizzandoci su lavori di installazione di un impianto fotovoltaico che godono di agevolazione fiscale al 50%, e quindi quelli rientranti nel Bonus Casa e nell'Ecobonus, il contesto è quello di una ristrutturazione edilizia più contenuta di quella richiesta dal Superbonus. Come detto in precedenza, si tratta di un'aliquota che, dopo essere passata in secondo piano con il lancio dell'incentivo al 110%, sta tornando con prepotenza sulla scena per diversi motivi. Primo fra tutti l'entusiasmo in parte scemato relativamente al Superbonus. Il cliente si rende conto che gli interventi da realizzare per poter accedere alla maxi detrazione sono numerosi e complessi, che devono sussistere una serie di condizioni non sempre facilmente riscontrabili e soprattutto che i lavori non sono totalmente gratuiti.

Passare da questa consapevolezza consente di fare una prima scrematura: chi davvero è intenzionato a un'opera di efficientamento del proprio immobile, sarà propenso alla valutazione di un'installazione di un impianto solare al 50% qualora non fosse possibile accedere al Superbonus. Al contrario, chi è stato attirato dallo slogan "tutto gratis", tendenzialmente non manifesterà una reale volontà di intervento ma solo l'intenzione di sfruttare il momentum. Se le condizioni non glielo consentissero e gli venisse

LE PROMO DAGLI INSTALLATORI

A DIMOSTRAZIONE DI QUANTO LE IMPRESE INSTALLATRICI STIANO LAVORANDO CON L'AGEVOLAZIONE FISCALE AL 50%, ECCO ALCUNE IMMAGINI PROMOZIONALI PUBBLICATE SU INTERNET E SUI SOCIAL NETWORK.



richiesto un seppur minimo esborso economico, rinunciarebbe a qualsiasi lavoro.

Accetta di buon grado proposte al 50%, inoltre, chi è scettico nei confronti del Superbonus, chi non vuole aspettare i tempi richiesti dalla maxi detrazione o chi teme di incorrere in potenziali sanzioni future e preferisce una maggior tranquillità personale.

Altro profilo di cliente tipo è il privato che ha un'abitazione in classe energetica elevata e vuole installare impianti a energia rinnovabile oppure il privato che ha già un impianto fotovoltaico e vuole integrarlo con nuove tecnologie.

Generalmente il target è composto da privati possessori di villette monofamiliari che hanno una certa capacità di spesa e che quindi durante la trattativa con il fornitore della prestazione valutano di buon grado l'alternativa al Superbonus oppure hanno già fatto ristrutturazioni negli anni e non chiedono nemmeno di accedere al 110%.

UNA VALIDA ALTERNATIVA

Alla luce di queste considerazioni, la detrazione al 50% sembra essere un'alternativa al Superbonus, che tuttavia resta la primaria preferenza del cliente. Lo conferma anche Fabio Vidotto, socio fondatore e amministratore delegato di Detrazioni Facili, network di progettisti che conta oggi circa 130 studi in 19 regioni. Secondo Vidotto, «nove richieste su 10 si riferiscono al Superbonus. Dopo sopralluoghi, capita che non ci siano le condizioni per il doppio salto di classe energetica oppure che il cliente non voglia fare alcuni interventi trainanti. In questi casi si propone il 50%. Gli scenari sostanzialmente sono due. Non sussistono le condizioni tecniche per accedere al Superbonus oppure il cliente si spaventa con il 110% e per evitare tutti i processi richiesti dalla maxi detrazione opta per il 50%».

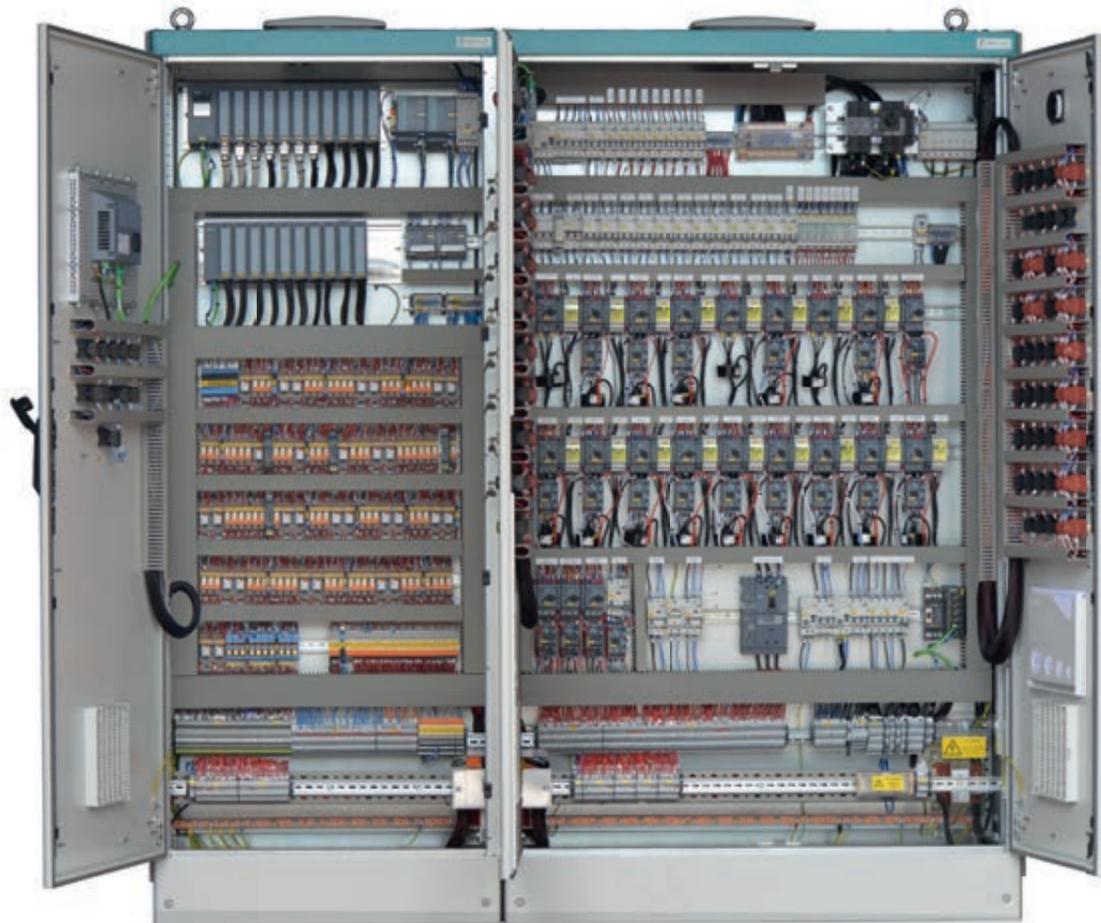
È dello stesso parere Valentina Nesich, key account manager di Lemonfour, che progetta e realizza campagne e piattaforme di lead generation online per l'acquisizione di nuovi clienti: «Solo il 30% dei lead generati chiede direttamente il 50%. A questa percentuale si somma il 40% di quelli che chiedono il Superbonus e il 30% degli indecisi. Quest'ultima è una percentuale importante perché si riferisce a potenziali clienti convertibili alla detrazione al 50%. Sicuramente dopo il boom di richieste seguito al lancio del Superbonus, oggi assistiamo a domande più sane e meno drogate dall'entusiasmo. C'è una presa di coscienza diversa da parte del cliente».

Anche le aziende installatrici confermano questa tendenza. Marco Ferrero, socio di Biotech Energia di Asti, spiega che «l'80% delle richieste che registriamo è riferito al Superbonus. Solo il 20% chiede direttamente l'aliquota inferiore. Fanno parte di questa percentuale soprattutto persone che hanno già verificato di non avere i requisiti per accedere al 110%. Non penso si tratti di un ripiego, più che altro è una presa di coscienza dei limiti tecnici oltre che di



da oltre **10 ANNI** realizziamo **QUADRI ELETTRICI** di **AUTOMAZIONE**

- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2
- ✓ Spedizione rapida e gratuita
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita
- ✓ Sviluppo software PLC



- Quadri elettrici a progetto
- Quadri elettrici di distribuzione terminale (di serie)
- Quadri elettrici di interfaccia - fotovoltaico
- Quadri elettrici per impianti off-grid/stand alone ad isola
- Quadri elettrici di campo - fotovoltaico
- Quadri elettrici di comando e controllo

www.secsun.it



SECSUN Srl Unipersonale
C.da Grotta Formica
70022 Altamura (Ba)
Tel. 080.9675815
info@secsun.it

segui su:





costo del 110%». Lo sostiene anche Michele Simoncini, ingegnere e titolare dell'impresa BM Impianti di Lucrezia di Cartoceto, in provincia di Pesaro Urbino: «Di 10 clienti che ci chiedono interventi in Superbonus, la metà passa volentieri al 50% e 65% una volta che comprende i rischi connessi ad abusi edilizi, le responsabilità, le tempistiche. I restanti cinque restano dubbiosi ma alla fine altri due di loro torneranno, accettando il 50% o il 65%».

E proprio perché non si tratta di un ripiego accettato contro voglia, il cliente che aderisce a proposte al 50% è comunque soddisfatto. «Parliamo di un'al-

ternativa ben accolta, soprattutto se proposta con la formula chiavi in mano e sconto in fattura, che dà maggior tranquillità al cliente», sostiene Andrea Silveti, Ceo di 4 Energy di Grottammare, Ascoli Piceno. «Quest'ultimo mira a preservare la sua capacità di risparmio, quindi lo sconto in fattura lo soddisfa anche se si tratta di una detrazione al 50%». E anche, ci sarebbe da aggiungere, se con lo sconto in fattura il prezzo finale dell'intervento risulta maggiorato. In linea di massima infatti lo sconto in fattura fa lievitare di circa il 10% il costo dei lavori. Così, se il cliente pagando per intero l'importo e recuperando

il 50% in 10 anni si troverebbe a saldare una fattura da 10.000 euro, nel caso in cui chiedesse lo sconto in fattura potrebbe ricevere una fattura di 11.000 euro. Di questi però dovrebbe effettivamente pagarne solo 5.500 euro. Quindi spesso, nonostante questo incremento, il fatto che non debba gestire un credito di imposta e abbia un immediato esborso economico ridotto risulta sufficiente per optare per questa seconda opzione. A onor di cronaca, il prezzo di partenza lievita in media del 20% nel caso di Superbonus per i numerosi adempimenti burocratici a carico dell'impresa esecutrice.

HANNO DETTO



“LA LEVA PER LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE È LO SCONTO IN FATTURA”

Giuseppe Falabella, responsabile tecnico e progettazione impianti di Dinamo Energia, Lagonegro (PZ)

«Il 90% dei clienti che si rivolgono a noi chiede il Superbonus. Di questi, quelli realmente intenzionati a fare interventi accettano ben volentieri il 50% qualora non fosse possibile accedere alla detrazione al 110%. Si aggiungono poi quei clienti che temono i controlli e vogliono stare più tranquilli. La leva per la soddisfazione del cliente è lo sconto in fattura, grazie a esso il meccanismo funziona molto bene e consente a chi ristruttura di eseguire i lavori senza necessità di anticipare metà della somma di denaro necessaria. In pratica, giusto per fare un esempio, con un budget di 40.000 euro si riescono a realizzare lavori per 80.000 euro. È veramente un'occasione da non perdere».



“COSÌ SI CONSERVA LO SCAMBIO SUL POSTO”

Michele Simoncini, ingegnere e titolare di BM Impianti, Lucrezia di Cartoceto (PU)

«Lavoriamo sia con il 50% e 65% sia con il Superbonus che però non seguiamo più come general contractor. Generalmente chiudiamo i contratti in due mesi circa, ma con il 110% le pratiche durano anche sette mesi. Anche per questo proponiamo al cliente la detrazione al 50% o 65%, che gli consente peraltro di non perdere lo scambio sul posto GSE. In questo scenario in impianto da 3 kWp con autoconsumo al 40% situato in centro Italia viene ripagato in circa cinque anni e da lì in avanti genera una rendita a vita di circa 250 euro all'anno con il solo scambio sul posto GSE, senza contare il risparmio in bolletta. Restano ancorati al Superbonus coloro i quali devono fare una grossa ristrutturazione, penso che il 110% convenga, e anche molto, solo a clienti di questo tipo».



“IL FORNITORE RECUPERA IL CREDITO ACQUISITO IN MENO DI TRE MESI”

Mario Micali, titolare di CarbOff, Rho (MI)

«Proponiamo spesso la detrazione al 50% con sconto in fattura, un meccanismo che sta riscuotendo un grande successo e che a noi piace molto. Abbiamo fatto le prime installazioni con sconto in fattura a novembre ed entro il 10 gennaio ci siamo trovati il credito acquisito dal cliente nel nostro cassetto fiscale. Lo abbiamo ceduto a Poste Italiane che ce lo ha pagato a fine gennaio. Quindi in meno di tre mesi riusciamo a recuperare il credito. Dal punto di vista del cliente, lo sconto in fattura rende accettabile anche il costo maggiorato dell'impianto».



“LAVORI ANCHE SU ABITAZIONI IN CLASSE ENERGETICA ELEVATA”

Betania Masella, responsabile web marketing di Valore Solare, Carmignano di Brenta (PD)

«Abbiamo oltre 4000 clienti e quelli che si sono avvicinati di recente alla Community Valore Solare accettano di buon grado lavori con detrazione al 50%. La possibilità di accedere allo sconto in fattura rappresenta uno stimolo per efficientare un immobile senza incidere sul budget familiare. Così alcuni proprietari di abitazioni in classe energetica elevata si sono convinti a installare impianti a energia rinnovabile. Chi invece disponeva già di un sistema solare ha integrato l'impianto con una batteria o ha installato un sistema di riscaldamento elettrico».

LA CESSIONE DEL CREDITO

Quali sono quindi i punti di forza della detrazione al 50%, quelli che fanno di questa alternativa al Superbonus una misura ben accettata e soddisfacente per il cliente finale?

Sicuramente la possibilità di cedere il credito che, come visto, consente al committente di chiedere uno sconto in fattura e ridurre notevolmente la spesa effettivamente da sostenere.

Il fatto che comunque, rispetto al Superbonus, ci sia un impegno economico rende inoltre il cliente più consapevole e attento ad esempio alle componenti dell'impianto fotovoltaico che gli vengono proposte mentre con la detrazione al 110% il committente tende ad affidarsi al professionista che esegue i lavori e a interessarsi meno di come vengano svolti. A volte addirittura il proprietario dell'immobile non individua nemmeno i tecnici che, con il Superbonus, sono scelti dal general contractor.

Con la detrazione al 50%, è parte attiva del processo decisionale e le sue scelte appaiono ponderate e orientate al comfort abitativo, al di là del risparmio economico.

Giuseppe Falabella, responsabile tecnico e progettazione impianti di Dinamo Energia di Lagonegro, in provincia di Potenza, suggerisce che con la cessione del credito, il cliente ha la possibilità di scegliere se risparmiare oppure se destinare il suo budget di spesa a più lavori: «Per chi non può accedere al Superbonus lo sconto del 50% in fattura è un'occasione da non perdere per ristrutturare casa praticamente a metà prezzo. Con un piccolo budget è possibile realizzare una ristrutturazione completa, spesso con interventi di qualità superiore a quelli che ci si sarebbe permessi in assenza dell'agevolazione. In pratica, giusto per fare un esempio, con un budget di 40.000 euro si riescono a realizzare lavori per 80.000 euro».

Da segnalare poi che con la detrazione al 50%, l'impianto fotovoltaico funziona con il meccanismo dello scambio sul posto (mentre il 110% prevede solo il ritiro dedicato) che garantisce, una volta che si è ammortizzato il costo di installazione, una rendita a vita di 200/300 euro all'anno. «Considerando tutti questi aspetti, in circa sei/sette anni un cliente che installa un impianto con detrazione al 50% recupera il gap di spesa rispetto a un impianto in Superbonus ma da lì in poi ha un guadagno derivante dallo scambio sul posto», spiega Marco Ferrero, socio di Biotech Energia di Asti.

SEMPLICITÀ E QUALITÀ

Altro punto di forza connesso alla detrazione al 50% è la semplicità derivante dall'assenza di burocrazia e dalla tempistica ridotta. Con questa agevolazione, il cliente ha la certezza che il lavoro si possa fare senza essere vincolato al miglioramento della classe energetica, pur ottenendo al tempo stesso un aumento di efficienza e di conseguenza di risparmio. Il cliente ha inoltre la sicurezza che il lavoro si possa concludere in circa un mese. Con il Superbonus servono almeno due mesi solo per le analisi di fattibilità. Un ostacolo importante anche per l'impresa che esegue i lavori, che si deve fermare parecchie settimane su un unico cantiere. In questo senso la procedura più snella richiesta dal 50% assicura all'impresa tutti i presupposti per lavorare meglio. Uno dei temi più discussi riguarda poi la qualità degli impianti fotovoltaici installati. Con una normativa, quella del Superbonus, che si focalizza su massimali di spesa, si rischia infatti che l'attenzione di chi progetta i lavori sia su di essi piuttosto che sulla qualità e il corretto dimensionamento degli impianti. Non tutti



LA POSSIBILITÀ DI CEDERE IL CREDITO CONSENTE AL COMMITTENTE DI CHIEDERE UNO SCONTO IN FATTURA E RIDURRE NOTEVOLMENTE LA SPESA EFFETTIVAMENTE DA SOSTENERE. LA SOCIETÀ CHE ACQUISISCE IL CREDITO MATURATO DAL CLIENTE PUÒ MONETIZZARLO IN CIRCA 30/60 GIORNI

LE PRIME DUE FOTO DA SINISTRA: IMPIANTI INSTALLATI DALLA SOCIETÀ BM IMPIANTI DI LUCREZIA DI CARTOCETO (PU)

gli operatori sono d'accordo con questa visione, anche perchè i massimali previsti comunque consentono di operare con componenti di alta qualità. «Il discorso del 110% dovrebbe essere inteso come ammodernamento energetico degli edifici, non esclusivamente limitato all'installazione di un impianto fotovoltaico e di un eventuale sostituzione del gruppo caldaia poiché il fine ultimo della misura è quello di migliorare la classe energetica dell'immobile e quindi ridurre i consumi e l'impatto ambientale», spiega ad esempio Agatino Sanfilippo, titolare dell'azienda MGA Impianti di Viagrande, in provincia di Catania. «Se l'impresa interpreta appieno la finalità del Decreto, deve consigliare una serie di interventi complementari all'installazione dell'impianto fotovoltaico anche se questo potrebbe richiedere più tempo per ogni singolo cantiere. Ridurre le opportunità offerte dal Decreto ai soli lavori indispensabili per poter aver accesso al Superbonus potrebbe non comportare al cliente finale un beneficio rilevante né in termini di comfort abitativo, né in termini di riduzione delle spese in bolletta».

LA MONETIZZAZIONE DEL CREDITO

Parlando di cessione del credito, il cliente si trova davanti a tre strade: il saldo totale del lavoro e recupero del 50% della spesa in 10 anni, il saldo totale del lavoro e la cessione del suo credito di imposta a una banca o a un istituto finanziario, la cessione immediata del suo credito di imposta all'impresa a fronte dell'emissione di uno sconto in fattura. Ma in percentuale qual è la strada più percorsa?

Come logico pensare, è sicuramente quella dello sconto in fattura, richiesta da circa l'80% dei clienti. Nonostante il prezzo a preventivo maggiorato, l'importo finale a carico del committente è infatti minore rispetto alla spesa che sosterebbe accollandosi il credito.

All'interno del restante 20%, il 15% detrae il beneficio fiscale in 10 anni e solo il 5% cede il credito maturato a una banca perché in media gli istituti finanziari rimborsano al cliente circa l'80% sul 50% recuperabile. Quindi, a titolo di esempio, se un cliente paga 10.000 euro, in 10 anni recupererà 5.000 euro. Se cede questo credito alla banca, recupererà 4.000 euro. Pertanto chi non chiede lo sconto in fattura, se ha capienza, preferisce tenere e recuperare personalmente in 10 anni il credito maturato. Non manca però chi, per una maggior tranquillità personale, preferisce il meccanismo della cessione (all'istituto finanziario o all'impresa tramite sconto in fattura) piuttosto che dover controllare il proprio Irpef per i seguenti 10 anni al fine di riuscire a recuperare l'intero credito maturato. Infine da citare anche chi preferisce cederlo, pur perdendone una parte, ottenendo così nuova liquidità da investire in ulteriori lavori.

Dal punto di vista del fornitore, il credito di imposta acquisito dal cliente viene monetizzato, nel caso della detrazione al 50%, in meno di tre mesi.



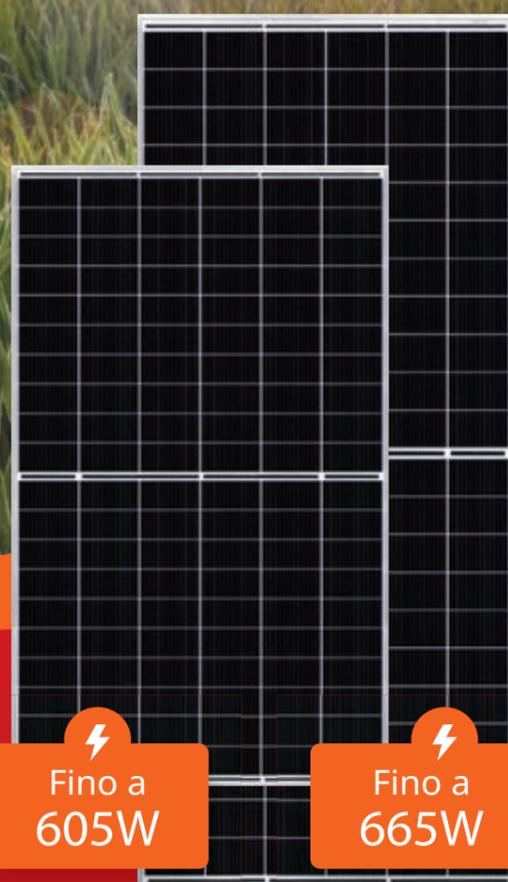
HiKu 7 MODULO AD ALTA EFFICIENZA E POTENZA FINO A 665 W

 Elevata potenza ed efficienza fino a 665W e 21,4% *

 Alta affidabilità basata su tecnologia CSIR / CSAR / HTR

 Drastica riduzione dei costi di LCOE e BoS

*Disponibile anche in versione bifacciale



 Fino a 605W

 Fino a 665W

Formato a 120 celle CS7L-MS
Dimensioni:
2172 x 1303 x 35 mm

Formato a 132 celle CS7N-MS
Dimensioni:
2384 x 1303 x 35 mm

www.csisolar.com



DETRAZIONE AL 50% PIÙ FORTE CON CESSIONE DEL CREDITO E SCONTO IN FATTURA

IL MECCANISMO DELLA DETRAZIONE AL 50% APPARE OGGI MODIFICATO RISPETTO ALL'IMPIANTO NORMATIVO ORIGINALE. LA VARIAZIONE PIÙ SOSTANZIALE RISALE AL DECRETO RILANCIO DEL 2020, CHE HA INTRODOTTTO LA POSSIBILITÀ DELLA CESSIONE DEL CREDITO E DELLO SCONTO IN FATTURA. ECCO IL PROFILO DELL'AGEVOLAZIONE FISCALE COSÌ COME DESCRITTO SUL SITO DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

L'agevolazione fiscale sugli interventi di ristrutturazione edilizia è disciplinata dall'art. 16-bis del Dpr 917/86 e consiste in una detrazione dall'Irpef del 36% delle spese sostenute, fino a un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 48.000 euro per unità immobiliare. Tuttavia, per le spese sostenute dal 26 giugno 2012 fino al 31 dicembre 2013, l'articolo 11, comma 1, del D.L. n. 83 del 2012 ha aumentato la misura della detrazione al 50% e il limite massimo di spesa è stato portato a 96.000 euro. Le leggi di stabilità e di bilancio degli anni dal 2014 al 2020 hanno prorogato per i rispettivi anni la misura e il limite di spesa. La detrazione viene ripartita in 10 quote annuali di pari importo.



HANNO DETTO



“TUTTI I LAVORI SONO SCONTABILI IN FATTURA”

Luca Frassanito, titolare di Salento Energia, Monteroni di Lecce

«Lavoriamo sia con il Superbonus sia con la detrazione prevista da Bonus Casa ed Ecobonus, scelte soprattutto da chi non può accedere al 110% ma comunque ha consumi elevati e la consapevolezza che un intervento di efficientamento potrebbe portare a un risparmio in bolletta. Dal nostro punto di vista, l'ideale è che il cliente paghi il prezzo pieno del lavoro e poi recuperi in autonomia il credito d'imposta maturato, ma ovviamente la richiesta del cliente è quella dello sconto in fattura. I lavori previsti per Bonus Casa ed Ecobonus inoltre, rispetto a quelli richiesti per accedere al Superbonus, sono di immediata fattibilità, possono essere realizzati anche uno alla volta e sono tutti proponibili tramite sconto in fattura».



“CON IL MECCANISMO DEL 50% CI GUADAGNIAMO TUTTI”

Agatino Sanfilippo, titolare MGA Impianti, Viagrande (CT)

«Su 10 clienti che ci chiedono il Superbonus, otto reputano farraginoso e tortuoso la procedura validante o non detengono una documentazione esaustiva per accedervi e virano sulla detrazione al 50%. A loro si aggiungono quelli che chiedono direttamente questo secondo meccanismo. Chi accede alla detrazione al 50% resta soddisfatto sotto ogni punto di vista, soprattutto grazie alla possibilità di avere lo sconto in fattura. Le tempistiche, in questo caso, sono più contenute e al contempo l'attenzione alla qualità della componentistica così come ai costi è maggiore. Il reale beneficio al termine dei lavori è percepibile e in un simile panorama ci guadagnano tutti, noi operatori, il cliente e soprattutto l'ambiente».



“UN CLIENTE PIÙ PROPENSO ALLA SPESA”

Giuseppe Verduci, titolare di Green Experience, Cinisi (PA)

«Al momento abbiamo circa 140 pratiche con il Superbonus ma lavoriamo bene anche con il 50%. Il cliente che aderisce alla detrazione al 50% ha maggior consapevolezza e propensione psicologica a una spesa ponderata, che comunque con lo sconto in fattura rimane alla portata. Con il 110% la percezione che i lavori siano gratis rende il cliente più passivo e meno protagonista degli interventi. Dal punto di vista del fornitore, con lo sconto in fattura nel caso del 50% si monetizza il credito acquisito in circa 30/60 giorni. Con il Superbonus questa tempistica si allunga di almeno 30 giorni».

Il canale preferito oggi sembra essere Poste Italiane che trasmigra il credito senza chiedere troppa documentazione. Con il 110% questa tempistica si allunga almeno di 30 giorni a causa di una serie di attività subordinate quali ad esempio l'asseverazione sul portale Enea, il tempo da lasciar intercorrere tra questa e la comunicazione all'Agenzia delle Entrate e l'iter articolato richiesto dalle banche. Chiara la spiegazione di Giuseppe Verduci, titolare di Green Experience di Cinisi, in provincia di Palermo: «Una volta acquisito il credito del 50%, si fa richiesta all'Agenzia delle Entrate con una singola comunicazione. Il 10 del mese successivo, il credito è visibile nel cassetto fiscale dell'azienda. Dal giorno seguente posso procedere alla sua cessione e in circa 10/15 giorni viene trasformato in liquidità. Nel complessivo, il credito acquisito dal cliente si monetizza tra i 30 e i 60 giorni al massimo».

PROSPETTIVE FUTURE

Comunque il cliente decida di gestire il credito maturato, la possibilità di cederlo è un'ottima leva commerciale per le imprese per promuovere l'installazione di un impianto fotovoltaico o in generale di interventi di efficientamento, tanto che stando a numerosi operatori del settore il futuro delle ristrutturazioni sta proprio nel felice matrimonio tra detrazione e cessione del credito.

Secondo Fabio Vidotto, socio fondatore e amministratore delegato di Detrazioni Facili, «ci saranno sempre meno finanziamenti verso le imprese e la cessione del credito diventerà la nuova moneta. È la cessione del credito la chiave di questa opportunità di sviluppo ed è fondamentale saper gestire al meglio il suo meccanismo».

Alla luce di questa considerazione e di tutti gli aspetti positivi dell'agevolazione fiscale al 50%, la speranza degli operatori del mercato è che questo meccanismo venga reso stabile nel tempo. Betania Masella, responsabile web marketing dell'impresa Valore Solare di Carmignano di Brenta, in provincia di Padova, spiega: «Affinché non sia solo un breve intervallo e la ventata di sostenibilità che si respira oggi in Italia ci spinga lontano fino agli obiettivi di Parigi, ci sentiamo di fare una richiesta ovvero che la possibilità di accedere allo sconto in fattura o alla cessione del credito fiscale alle banche per la detrazione del 50% non sia limitata al 31 dicembre 2021, ma sia resa strutturale».

Le imprese installatrici auspicano inoltre che venga definito chiaramente un prezzo di acquisto del credito da parte degli istituti finanziari. In un panorama simile, chiaro e a lungo termine, si potrebbe

È prevista inoltre una detrazione Irpef, entro l'importo massimo di 96.000 euro, anche per chi acquista fabbricati a uso abitativo ristrutturati.

In particolare, la detrazione spetta nel caso di interventi di restauro e risanamento conservativo e di ristrutturazione edilizia, riguardanti interi fabbricati, eseguiti da imprese di costruzione o ristrutturazione immobiliare e da cooperative edilizie, che provvedano entro 18 mesi dalla data di termine dei lavori alla successiva alienazione o assegnazione dell'immobile. Indipendentemente dal valore degli interventi eseguiti, l'acquirente o l'assegnatario dell'immobile devono comunque calcolare la detrazione su un importo forfetario, pari al 25% del prezzo di vendita o di assegnazione dell'abitazione (comprensivo di Iva). Anche questa detrazione va ripartita in 10 rate annuali di pari importo.

Ai sensi dell'articolo 121 del decreto-legge n. 34 del 2020 (c.d. Decreto Rilancio), i soggetti che negli anni 2020 e 2021 sostengono spese per gli interventi di ristrutturazione edilizia possono optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione spettante, alternativamente - per un contributo, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso, anticipato dai fornitori che hanno

effettuato gli interventi (c.d. sconto in fattura) e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, di importo pari alla detrazione spettante, con facoltà di successiva cessione del credito ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari - per la cessione di un credito d'imposta di pari ammontare, con facoltà di successiva cessione ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari

L'opzione va comunicata esclusivamente in via telematica, a partire dal 15 ottobre 2020, con il nuovo modello approvato con il provvedimento dell'8 agosto 2020. L'opzione può essere esercitata con riferimento alle seguenti tipologie di interventi: recupero del patrimonio edilizio, efficienza energetica, adozione di misure antisismiche, recupero o restauro della facciata degli edifici, installazione di impianti fotovoltaici, installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici.

E TU COSA NE PENSI?

Facci sapere il tuo parere partecipando al sondaggio "Detrazioni 50% e Superbonus: l'opinione degli installatori" promosso da SolareB2B e Clienti per te

Collegati al link o inquadra il QR Code per rispondere alle domande

<https://cutt.ly/qzELh4f>



davvero ragionare su una maggiore diffusione di impianti fotovoltaici. Ci sarebbe inoltre spazio per le imprese di investire in un ampliamento della forza lavoro, nella certezza che la domanda non farebbe che crescere nel tempo. Il tutto porterebbe ovviamente non a migliori fini a sé stesse ma, per merito di ogni singola famiglia, a un vantaggio tangibile per l'ambiente. Che, come detto, deve essere il primo a guadagnare da ogni lavoro di efficientamento realizzato.



ROAD TO
KEY ENERGY
2021

MARCH

APRIL

MAY

JUNE

SEPTEMBER

DIGITAL GREEN WEEKS

Driving the energy transition.

KEY ENERGY

26-29 OCTOBER 2021
RIMINI EXPO CENTRE - ITALY

organized by
ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the Future

in collaboration with
Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation

ITCA
ITALIAN TRADE AGENCY

simultaneously with
ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO

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

f i n t y
keyenergy.it



SUPERBONUS E CONDOMINI: UNA CORSA CONTRO IL TEMPO

ANCHE CON LA PROROGA PREVISTA CON IL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA, PER ESSERE CERTI DI OTTENERE IL SUPERBONUS 110% I TEMPI SONO UN FATTORE CRITICO. MCE LAB SPIEGA QUALI SIANO LE TEMPISTICHE DA RISPETTARE AFFINCHÈ UN CONDOMINIO POSSA ACCEDERE ALLA DETRAZIONE. I RISULTATI DELL'ANALISI SVOLTA EVIDENZIANO COME L'ITER SAREBBE DOVUTO PARTIRE LA FINE DEL MESE DI FEBBRAIO

A CURA DI **MCE LAB**



A Il SuperBonus è l'agevolazione prevista dal Decreto Rilancio (Decreto-Legge n. 34 del 19 maggio 2020 convertito con modificazioni dalla L. 17 luglio 2020, n. 77) che eleva al 110% l'aliquota di detrazione delle spese sostenute per i lavori nelle abitazioni. Recentemente la Legge di Bilancio per il 2021 ha esteso il periodo d'applicazione comprendendo le spese sostenute dal 1° luglio 2020 fino al 31 dicembre 2022 per tutti gli edifici e al 30 giugno 2023 per gli edifici di edilizia popolare. Ma il primo vincolo per l'ottenimento dell'incentivo è il completamento di almeno il 60% dei lavori entro il 30 giugno 2022. Questa data è il punto di partenza per calcolare i tempi da rispettare per poter essere certi di ottenere l'incentivo fiscale, un calcolo complesso perché, prima di analizzare i tempi dei lavori per un condominio, si devono considerare quelli per tutte le pratiche burocratiche necessarie per arrivare all'inizio dei lavori. L'architetto Annalisa Galante, docente di Fisica Tecnica Ambientale al Politecnico di Milano e Coordinatrice scientifica di That's Smart, l'area dedicata a home & building automation, smart metering, electric mobility e energie rinnovabili nell'ambito di MCE - Mostra Convegno Expo-comfort, ha analizzato i tempi necessari alle differenti fasi (preliminare, progettuale, asseverazioni e comunicazione finale) per poter affrontare con la dovuta preparazione l'iter affinché si riesca ad ottenere l'incentivo fiscale.

FASE PRELIMINARE: VERIFICA DEI REQUISITI

Questa fase richiede fino a 60 giorni e riguarda la valutazione della possibilità di fruizione effettiva del Superbonus 110%, la nomina del tecnico o l'incarico a un general contractor.

Rientra in questa fase anche la verifica conformità edilizia e urbanistica e quindi rilievo e richiesta conformità urbanistica al Comune di riferimento in cui è ubicato l'edificio (l'Ufficio preposto ha fino a 30 giorni, salvo sospensioni per cause di forza maggiore, per inoltrare i documenti necessari a procedere con la fase di diagnosi. A seguire ricade nella fase preliminare la verifica asseverata della possibilità di avere un salto di due classi energetiche con diagnosi e pre-certificazione.

FASE PROGETTUALE ED ESECUTIVA

Questa fase richiede fino a 270 giorni e riguarda scelta degli interventi, ricevimento preventivi aziende (sfruttamento dello sconto in fattura) e definizione dell'impresa esecutrice o del general contractor o del soggetto a cui cedere il credito (istituto di credito, finanziaria, ecc.). Rientra in questa fase anche la sanatoria sulle eventuali difformità edilizie e urbanistiche (non rientrano come interventi nel 110% e allungano le tempistiche di circa 30 giorni). Inoltre, se si optasse per la cessione del credito a una banca o finanziaria, è necessario calcolare altri 15 giorni per ottenere il nulla osta a

procedere. Rientrano in questa fase la pratica edilizia e quindi presentazione pratica, Direzione Lavori, CSP/CSE oltre a ex Legge 10 (coincidente con l'inizio lavori) e, infine, l'esecuzione dei lavori.

ASSEVERAZIONI E COMUNICAZIONI FINALI

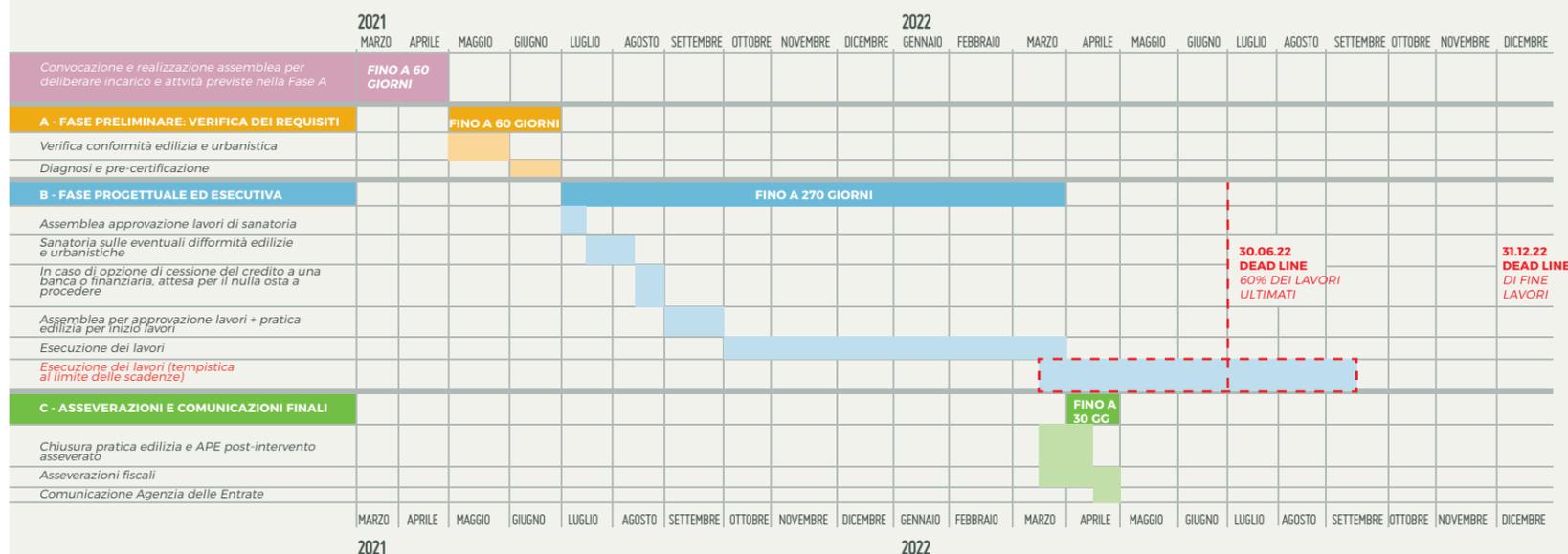
Questa fase richiede fino a 30 giorni e comprende la chiusura della pratica edilizia e APE post-intervento asseverato, le asseverazioni fiscali e la comunicazione all'Agenzia delle Entrate.

UN ESEMPIO PRATICO

Facciamo un esempio, stilando le tempistiche per dei lavori di ristrutturazione in un condominio di grandi dimensioni (tra le 40 e le 50 unità immobiliari). Innanzitutto per accedere al Superbonus si deve procedere con diverse deliberazioni assembleari che devono coinvolgere un numero di voti che rappresenti la maggioranza degli intervenuti e almeno un terzo del valore dell'edificio (lo prevede l'art. 119 comma 9 bis del Decreto Rilancio come modificato dalla legge 26/2020 art. 63, in linea con quanto già previsto dalla legge 220/2012 per le riqualificazioni basate su diagnosi e certificazioni energetiche). Realisticamente si può quindi ipotizzare la seguente timeline:

- Assemblea di incarico al tecnico o al general contractor per l'attuazione della Fase A: da 15 a 60 giorni
- Attuazione delle verifiche preliminari (Fase A -

STIMA DELLE TEMPSTICHE DI ESECUZIONE DELLE ATTIVITÀ PREVISTE PER GLI INTERVENTI LEGATI AL SUPERBONUS 110%



NOTA: IL CALENDARIO EFFETTIVO DELLE ATTIVITÀ POTRÀ PROTRARSI NEL TEMPO E DIPENDERÀ DA MOLTI FATTORI QUALI: LE EVENTUALI SANATORIE DA METTERE IN ATTO PRIMA DI ACCEDERE AL BONUS, I TEMPI TECNICI PER LA CONVOCAZIONE DELLE ASSEMBLEE PER DELIBERARE INCARICHI E LAVORI, LA COMPLESSITÀ DELLE TIPOLOGIE DI INTERVENTO

conformità urbanistica, diagnosi, pre-certificazione, ecc.): da 30 a 60 giorni

- Assemblea di mandato per l'attuazione della Fase B: da 15 a 30 giorni
- Fase B - Comunicazione di inizio lavori, esecuzione: da 90 a 180 giorni a seconda della quantità di lavori da eseguire
- Fase C - Asseverazioni e comunicazioni finali: da 30 a 45 giorni a seconda della quantità e complessità dei lavori eseguiti.

Dall'analisi realizzata dall'architetto Galante per MCE Lab, appare evidente come sia realistico stimare in otto mesi la conclusione della procedura, come dimostrato dal diagramma Gantt qui pubblicato. Va

ricordato che la scadenza da considerare per prevedere di poter rientrare nel beneficio fiscale è il 30 giugno 2022, data alla quale il direttore dei lavori assevera lo stato di avanzamento lavori per almeno il 60% di quelli previsti.

Risulta quindi basilare capire fin dalla prima fase di impostazione dei lavori i tempi nei quali questi saranno svolti per poter avere la data per fare una stima realistica del tempo che si ha per svolgere le prime fasi.

«Va infine sottolineato come tutti i passaggi debbano essere svolti con cura e scrupolosità, pena l'annullamento dell'accesso al credito per il richiedente e il conseguente pagamento di tutti i lavori effettuati»,

conclude Annalisa Galante. «Per le attività previste, si consiglia vivamente di rivolgersi a tecnici esperti di diagnosi e certificazione energetica, tra cui annovero sicuramente gli Esperti di Gestione dell'Energia, che dovranno asseverare il salto di due classi, e aziende referenziate che seguano scrupolosamente sia le attività di cantiere che gli iter burocratici necessari per accedere all'incentivo». Le opportunità del Superbonus e il futuro delle tecnologie per l'efficienza, la sostenibilità, il comfort e la sicurezza degli edifici, saranno al centro della fitta agenda di convegni e seminari organizzati da MCE Live+Digital l'8 e 9 aprile 2021 in modalità streaming e fino al 16 aprile con i webinar delle aziende e delle Associazioni Partner.

energy[®]
SAVE YOUR PLANET
www.energySYNT.com



Per il tuo Ecobonus 110%
e le Comunità Energetiche

Nuove batterie
PYLONTECH a moduli
impilabili, in alta tensione
compatibili con inverter
ibrido **SOLAX** trifase



Nuove batterie
PYLONTECH a moduli
impilabili, in bassa tensione
compatibili con inverter
ibrido **zeroCO₂** monofase



INSTALLAZIONE FACILE!

Richiedici informazioni o acquista presso i distributori specializzati di materiale fotovoltaico





COSÌ I DISTRIBUTORI RISPONDONO ALLO SHORTAGE

A CAUSA DEL RALLENTAMENTO DELLE SPEDIZIONI DALLA CINA, ANCHE I PRINCIPALI DISTRIBUTORI IN ITALIA STANNO FACENDO I CONTI CON IL RISCHIO DI NON RIUSCIRE A RISPONDERE TEMPESTIVAMENTE ALLE RICHIESTE DA PARTE DEL MERCATO. TUTTAVIA IL CANALE SI PRESENTA BEN ORGANIZZATO, GRAZIE A PROGRAMMAZIONI MIRATE E A UN OFFERTA OGGI MOLTO PIÙ RICCA, CON PRODOTTI E SOLUZIONI MULTIBRAND PER RISPONDERE A OGNI TIPOLOGIA DI INTERVENTO

Anche in Italia gli effetti dello shortage di materie prime, che sta interessando soprattutto il comparto dei moduli fotovoltaici e dello storage, uniti ai rallentamenti delle spedizioni delle merci dalla Cina, iniziano a far sentire il proprio peso sul mercato. Ne stanno facendo i conti soprattutto i distributori italiani, che già dalla fine dello scorso anno avevano iniziato a segnalare il problema della mancanza di sistemi di storage, a cui si è poi aggiunto il fenomeno di shortage dei pannelli. Si tratta di segnali poco incoraggianti, soprattutto per un mercato, quello italiano, per il quale nel 2021 è prevista una forte crescita in tutti i segmenti: dal residenziale, trainato soprattutto dalle opportunità del Superbonus, fino alle installazioni di taglia utility scale e al revamping. Eppure la risposta dei principali distributori lascia intendere che anche per il 2021 non mancheranno



IL SUPERBONUS 110% FISSALO CON TEKNOMEGA

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



Ottenere quanto necessario per il fissaggio del tuo impianto fotovoltaico in pochi click e gratuitamente? Da oggi è possibile grazie al nostro nuovo configuratore **OMEGAWARESUN** che genera automaticamente la tua lista prodotti!



“Algoritmi previsionali contro fenomeni di shortage o oversupply”

STEFANO LORO, CEO DI VP SOLAR



«Nel nostro settore è frequente l'alternanza di shortage ed oversupply, con conseguenze sui livelli di prezzo. In questo momento il mercato globale presenta scarsa disponibilità di sistemi di accumulo, situazione che potrebbe ampliarsi ad altri prodotti per le prospettive della crescita della domanda. L'impulso alla ripresa e al rilancio dopo la crisi pandemica è infatti rivolto in particolare al green per una crescita sostenibile. L'esperienza

ultraventennale di VP Solar associata a processi di approvvigionamento mediante l'ERP SAP con uso di big data storici mediante algoritmi previsionali consente di offrire sempre ai propri clienti disponibilità superiori alla media del mercato ed elevata competitività, anche grazie agli elevati volumi gestiti in tutta Europa. La crescita del mercato fotovoltaico italiano alternerà fasi di pressione sui prezzi con altre di maggiore disponibilità dei componenti. VP Solar, grazie alla propria esperienza ed affidabilità, è in grado di fronteggiare tutti gli scenari, offrendo sempre alle aziende di vendita ed installazione le migliori soluzioni per poter cogliere tempestivamente le opportunità che il mercato presenta».

Marchi distribuiti



Moduli: LG Electronics, Q Cells, Trina

Solar, TSC, SolarEdge, Sharp, AEG, Panasonic, JinkoSolar, Kioto Solar, SolarWatt

Inverter:

SolarEdge, Fimer, SMA, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, Steca Katek



Storage: BYD, LG Energy Solutions, SolarEdge, Pylontech, Huawei, Fimer, SMA, GoodWe, SolarWatt, Kostal, Fronius, Varta



Altro: Mistubishi Electric, Daikin, Mennekes, Panasonic, Chaffoteaux, Ariston, K2 Systems e LG

merci. Non che il fenomeno dello shortage non sia percepito anche nel nostro Paese, sia chiaro: tanti distributori concordano sul fatto che già oggi non è così semplice garantire disponibilità di prodotto, mentre altri sono certi che il fenomeno si farà sen-

tire maggiormente nei mesi più caldi per il mercato, e quindi a maggio e giugno, per poi rallentare. I principali player si sono perciò strutturati e organizzati per garantire prodotti nel corso dell'anno. Come? Con programmazioni mirate e un'offerta

Testalo subito al link: www.omegawaresun.it



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



multi brand per garantire ai propri installatori disponibilità di merci, e in tempi rapidi.

DOMANDA E PREZZI IN RIALZO

Il fenomeno dello shortage è particolarmente sentito sui moduli fotovoltaici. Alla mancanza di materie prime tra cui vetro e silicio, che ha iniziato a registrarsi nella seconda metà del 2020, si aggiunge l'aumento della domanda di nuovi impianti

fotovoltaici prevista per il 2021. Secondo uno scenario prudente di Bloomberg, la nuova potenza installata dovrebbe attestarsi intorno ai 160 GW (+19%). Alcuni distributori hanno quindi iniziato a segnalare il rischio di mancanza di prodotto durante l'anno.

Inoltre, l'impennata dei costi dei container dalla Cina registrata nel primo trimestre dell'anno, unita alla mancanza di materie prime, hanno fatto re-

gistrare un incremento dei prezzi dei moduli del 10%.

Fino a giugno 2021, i prezzi dovrebbero restare stabili, per poi iniziare a calare nella seconda metà dell'anno. Secondo un'analisi del centro di ricerca PV Infolink, grazie a un aumento delle capacità produttive dei produttori Tier1, nei prossimi mesi si dovrebbe ripristinare l'equilibrio tra domanda e offerta. Questa situazione potrebbe avere ricadute

TECNO-LARIO

“Partnership più solide con i fornitori”

PAOLO ALBO, FUNZIONARIO TECNICO COMMERCIALE



«Il fenomeno della carenza di moduli e batterie è attuale, globale e coinvolge anche il mercato italiano. La scarsa disponibilità di vetro e silicio, la crescita del mercato interno cinese e la carenza di container pare siano le cause principali unite alla crescente domanda degli altri mercati quindi appare improbabile una rapida soluzione; abbiamo stimato che gli effetti si protrarranno senz'altro fino all'autunno e probabilmente anche oltre. La sfida è di trasformare la criticità in opportunità ed invitare la clientela a programmare gli acquisti dei prossimi mesi. In Tecno-Lario siamo forti del solido rapporto con i partner fornitori, con cui abbiamo concordato una programmazione eccezionale per il nostro stock, che ci consentirà di privilegiare i nostri clienti fidelizzati. Questo setup unito alla serietà caratteristica di

Tecno-Lario nelle vendite, anche in periodi di carenza di materiale a fronte di una forte richiesta, ci consentirà di dare continuità e competitività ai nostri clienti».

Marchi distribuiti



Moduli: LG, Sharp, JinkoSolar, Bisol Group



Altro: Ariston, Chaffoteaux, ABB, Keba, Solar-Log, Victron, Fiamm, Staubli, Tigo



Inverter: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Huawei

Storage: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Huawei, LG Chem, Solis, Solax, Solar Eclipse, Pylontech, Weco, Greenrock, BYD

Nuovi brand: Ariston, Chaffoteaux, Solis, Huawei



“Programmazione semestrale per garantire disponibilità di prodotto”

MASSIMO INNOCENTI, CEO DI P.M. SERVICE



«Il fenomeno di shortage dei componenti è un problema molto importante per il mercato italiano e cercheremo di fare il possibile per arginarlo sapendo che non sarà facile. Stiamo affrontando questa situazione cercando

di soddisfare tutte le richieste dei nostri clienti grazie ad ordini programmati semestralmente che ci consentono di avere del materiale a stock. Siamo consapevoli che questa problematica ci accompagnerà bene o male per tutto quest'anno e, di conseguenza, il saper programmare bene resta l'unica arma che abbiamo a disposizione per soddisfare le esigenze dei nostri clienti».



“Più merci nei vari centri logistici”

GIANNI LAMORATTA, REFERENTE NAZIONALE MERCATO HVAC ED ENERGIE RINNOVABILI DI SONEPAR



«Effettivamente il fenomeno dello shortage di moduli e batterie è, e resterà anche per i prossimi mesi, un problema reale. Sonepar Italia, nell'ottica di dare un servizio sempre efficiente ai propri clienti, sta aumentando le scorte mensili ai centri logistici e aumentando le finestre temporali di ordini programmati ai fornitori. In questo momento l'azienda sta inoltre ampliando la gamma Hvac con particolare attenzione al settore idrotermosanitario collegato all'Ecobonus 110%. La proposta Sonepar su Ecobonus ai clienti è molto vantaggiosa e sta avendo molto successo. In generale comunque la struttura centralizzata degli acquisti in Sonepar è composta da un Product, un Buyer e un Category manager che elaborano, anche grazie alle previsioni commerciali puntuali sui territori coi clienti, forecast di approvvigionamento molto accurati per ogni segmento merceologico».

Marchi distribuiti



Moduli: Q Cells, SolarEdge, Trina Solar, Longi Solar, Kioto Solar, Bisol Group



Strutture: Alusistemi, Fischer, Orbis



Mobilità elettrica: ABB, Scame, Bticino, Vimar, Gewiss, Orbis



Inverter: Fronius, Huawei, Solaredge, Fimer, ZCS, Riello Solar
Storage: Huawei, LG Chem, BYD, Fimer, ZCS

Nuovi brand: Huawei, BYD

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino:
Padova - 18.000 mq
Santa Palomba - Roma - 15.000 mq

Catania - 8.000 mq.
Capienza moduli e inverter:
40 MW

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta:
24/48 ore

Marchi distribuiti



Moduli: Qcells, JinkoSolar, Longi, LG, GruppoSTG, Bisol



Altro: LG Chem, Weco, Pylontech, Weidmuller, Regalgrid, Rodigas, Sunballast, Contact, Secsun, Solarlog, OmniaGenius, Ferroli, Alphatherm, Solid Power, Tiko, Smart Service by PM



Inverter e storage: Fimer, SolarEdge, Zucchetti Centro Sistemi, GoodWe, Western, SMA, Andromeda

Nuovi brand: SMA, Tiko

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 2.000 mq
Tempi di rotazione magazzino: mensile
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 2 settimane

sensibili anche sul mercato italiano. Va innanzitutto segnalato come ormai da qualche anno la nuova potenza installata nel nostro Paese non superi la soglia del GW.

Quindi, quello italiano è ancora un mercato piccolo rispetto ad altre piazze e non assorbe una fetta consistente della domanda di moduli a livello globale. Tuttavia, il 2021 è partito con uno sprint inaspettato rispetto al 2020, grazie in particolare al Superbonus, che darà un forte impulso soprattutto alle installazioni di taglia compresa tra 3 e 20 kWp, penalizzate invece nel 2020 a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19.

A ciò si aggiunge l'incremento della domanda di moduli in ambito utility scale e nelle attività di revamping, che potrebbero richiedere un numero significativo di moduli da installare.

NON SOLO MODULI

Oltre al comparto dei moduli, la spinta del Superbonus si sta facendo sentire in particolare sulle vendite di inverter ibridi e batterie.

Negli ultimi mesi in Italia, la larga maggioranza degli inverter venduti fa riferimento ai modelli ibridi, e quindi ai convertitori predisposti per lo storage.

Ma quello dell'accumulo è un altro comparto soggetto a fenomeni di shortage, e già da diversi mesi. Da una parte questo fenomeno è legato alla forte spinta della mobilità elettrica a livello globale, che sta assorbendo una fetta importante di batterie. Dall'altra, si registra un forte squilibrio tra domanda e offerta a causa della carenza di materie prime per la produzione delle batterie. Va poi aggiunto che diversi Paesi in Europa hanno adottato schemi di incentivazione per favorire la diffusione dei sistemi di accumulo, quindi è prevista per l'anno in corso una forte domanda.



“Il Superbonus non è l'unico motivo alla base della mancanza di batterie”

DAVIDE SABA, AMMINISTRATORE UNICO DI MEMODO SRL



«Nei prossimi mesi vedremo sicuramente diminuire le disponibilità di accumuli e anche di moduli in quanto la domanda sta superando di gran lunga l'offerta. Questo fenomeno non è da ricollegare però agli effetti del Superbonus ma al fatto che quest'anno molti Paesi europei hanno deciso di incentivare seriamente l'installazione di accumuli. Noi consigliamo di pianificare. In questo momento Memodo ha soddisfatto tutte le esigenze della clientela attuale ed è in grado di potenziare ulteriormente le vendite nei prossimi trimestri andando a mettere così a loro disposizione l'elevata competenza tecnica acquisita negli anni. Dall'ultimo trimestre dell'anno il mercato tenderà poi a stabilizzarsi ed altri produttori di accumuli emergeranno con delle nuove soluzioni.»

Marchi distribuiti

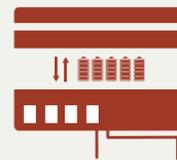


Moduli: Jinko, Longi, LG, Jolywood, SolarEdge, SolarFabrik, Trina



Altro: Alumero, PMT, K2, Mounting Systems, EVBox, Hardy Barth, Marzari, Helukabel

Inverter: SolarEdge, SMA, GoodWe, Kostal, Sungrow, Fronius



Storage: LG Chem, BYD

Nuovi brand: Jolywood, K2, Helukabel, Marzari

Magazzino e logistica

Metraglia magazzino: 10.000 metri quadrati
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 2-5 giorni

VIESSMANN

Fotovoltaico: produrre e consumare energia green è ancora più conveniente con ViShare

Produrre energia pulita e autoconsumarla, con ViShare è la scelta giusta!

Viessmann riconosce un bonus per chi utilizza le sue tecnologie in funzione dell'autoconsumo dell'energia prodotta.

Così oltre a tagliare i costi della bolletta e a sfruttare gli incentivi statali, produrre energie green sarà ancora più conveniente.



Autonomia energetica grazie all'impianto fotovoltaico con accumulo



Vantaggi per l'ambiente: energia sostenibile e gratuita



Bonus ViShare: più energia prodotta e consumata, maggiore è il premio Viessmann

viessmann.it





PROGRAMMAZIONI MIRATE

Lo shortage di moduli e di batterie, come abbiamo visto, sta avendo un impatto anche sul mercato italiano.

Tuttavia, i principali distributori sono riusciti a organizzarsi per garantire disponibilità di prodotto per i prossimi mesi.

Uno degli aspetti su cui questi player si sono concentrati particolarmente è legato alla programmazione delle merci.

Serviranno infatti pianificazioni ancora più accurate rispetto agli scorsi anni per assicurarsi

una disponibilità costante di moduli fotovoltaici e altri componenti e rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti. VP Solar, ad esempio, ha ingegnerizzato i processi di approvvigionamento mediante il sistema Enterprise Resource Planning SAP e i big data.

L'azienda sfrutta algoritmi previsionali che consentono di offrire sempre ai propri clienti disponibilità di prodotto.

Marchiol, invece, ha intensificato il dialogo con i suoi installatori dando loro la possibilità di programmare la ricezione del materiale e po-

ter pianificare gli interventi d'installazione con un'attenzione ancora più alta rispetto allo scorso anno.

MAGAZZINO, ROTAZIONE E TEMPI DI CONSEGNA

Un altro dei servizi chiave su cui i distributori si sono particolarmente concentrati è legato a magazzino e logistica. Per i distributori è sicuramente fondamentale garantire disponibilità di prodotto ai propri installatori, ma allo stesso tempo è necessario fare delle scelte mirate per



“Pianificare ordini e installazioni”

ERMES TORRESAN, DIRETTORE ACQUISTI DI MARCHIOL



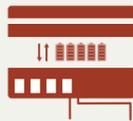
«Il fenomeno dello shortage in Italia è sicuramente reale ed era stato previsto da Marchiol già alla fine del 2020. Ci siamo così organizzati con ordini e consegne programmati sia su moduli fotovoltaici che su inverter e sistemi di accumulo. Lo shortage di materiale si verificherà anche nei prossimi mesi. Prevediamo che con il mese di giugno potrà migliorare anche se non sarà completamente risolto. In tal senso i produttori stanno sicuramente cercando di correre ai ripari e, rispetto all'andamento del mercato attuale, ci vorranno ancora alcuni mesi per riequilibrare l'offerta e la disponibilità di prodotto. Questo fenomeno si farà sentire in particolare nell'ambito dell'accumulo per fotovoltaico fortemente richiesto dal Superbonus. Per far fronte a questo fenomeno stiamo dando ai nostri clienti la possibilità di programmare la ricezione del materiale e poter pianificare gli interventi d'installazione. Allo stesso tempo stiamo mantenendo un contatto quotidiano con i nostri fornitori partner per essere continuamente aggiornati e pronti a rispondere rapidamente alle variazioni dell'offerta».

Marchi distribuiti



Moduli: LG, REC, Bisol, FuturaSun, Solarwatt, Peimar

Nuovi brand: BYD



Inverter: Fronius, Fimer, SMA, SolarEdge, Growatt, Eaton

Storage: BYD, Fimer, Solarwatt, LG, Eaton, Pylontech

Magazzino e logistica Capienza moduli e inverter a magazzino: 40 MW annui



“Disponibilità di materiale in tempi rapidi”

ROMANO PAOLICELLI, RESPONSABILE COMMERCIALE DI FORNITURE FOTOVOLTAICHE



«Per ovviare ai problemi legati al fenomeno di shortage di moduli e batterie, presente anche in Italia, attualmente stiamo lavorando con ordini programmati. Nel nostro organico vantiamo di un servizio di assistenza, per rispondere tempestivamente alle esigenze dei clienti. La nostra attività, tuttavia, spazia dal network alla vendita finale. Ci proponiamo anche come general contractor con una solida rete di aziende dislocate sul territorio nazionale, in grado di realizzare ogni tipologia di intervento, anche nell'ambito del Superbonus. Il nostro programma ci consente, in questo modo, di godere di una certa disponibilità di materiale».

Marchi distribuiti



Moduli: Tenka Solar, Ureco Solar, Spsitem, Longi Solar, Sun Power



Altro: quadri elettrici, cavo solare, strutture e connettori MC4

Nuovi brand: Tenka Solar



Inverter: Huawei, Fimer, ZCS, Solis, Goodwe, Santerno, Fronius, Solar Edge, Renac, Western Co

Storage: Pylontech, BYD, LG Chem, Weco, Huawei

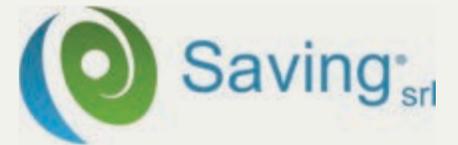
Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 1.500 metri quadrati

Capienza moduli e inverter: 4 MW

Tempi di rotazione magazzino: circa 4/6 MW mensili

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 7 giorni dalla conferma dell'ordine



“Aumentare la capacità produttiva di batterie”

MAURIZIO NOCCHI, SALES MANAGER DI ESAVING



«Il fenomeno di shortage è evidente anche per il mercato italiano, e si è fatto notare in maniera particolare negli ultimi mesi, in particolare nelle forniture da parte di alcuni produttori di batterie al litio.

L'Ecobonus ha spinto notevolmente il mercato, facendo lievitare la domanda soprattutto dei sistemi di accumulo. Ci auguriamo che i produttori abbiano saputo rimodulare i volumi delle produzioni in modo tale da soddisfare nel più breve tempo possibile la richiesta dei nostri clienti. Il mercato delle energie rinnovabili ha già dimostrato una grande capacità di resilienza in questo contesto così difficile, dovuto anche alla pandemia, e riteniamo che potrebbe normalizzarsi verso la fine di quest'anno. Abbiamo attuato delle programmazioni mirate a soddisfare la domanda con piani previsionali a lungo termine e un aumento delle disponibilità di magazzino, senza però dimenticare che il mercato è molto dinamico e capace di mutare velocemente. Sono stati inoltre velocizzati i processi interni e quelli di vendita, in modo tale da condividere in maniera trasparente le informazioni e le pianificazioni delle forniture con i nostri clienti».

Marchi distribuiti



Moduli: JinkoSolar, Panasonic, Solarday, SolarEdge, LG



Inverter: GoodWe, SolarEdge, Fimer, Huawei, SMA, Fronius
Storage: LG, BYD, Pylontech, Huawei



Altro: sistemi di montaggio K2 Systems e Sun Ballast

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: circa 1.500 metri quadrati

Capienza moduli e inverter: 5 MW

Tempi di rotazione magazzino: circa 45/60 giorni

Tempi di cadenza ordini: mensili

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 24/36h dalla conferma ordine

non creare uno squilibrio tra domanda e offerta. «Bisogna prestare molta attenzione al magazzino», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Non bisogna sobbarcarsi di merce ma allo stesso tempo è necessario garantire disponibilità di prodotto. È inoltre fondamentale ruotare il magazzino con cadenza mensile, non solo per evitare una svalutazione dei prodotti, visto il dinamismo e le forti oscillazioni dei prezzi, ma anche perché l'innovazione corre e senza una programmazione mirata si rischia di trovarsi con prodotti già superati da un punto di vista tecnologico». Quello della rotazione del magazzino è un fattore chiave per i distributori. Un indice di rotazione molto alto richiede un lavoro molto più complesso in termini di movimentazione delle merci e di organizzazione degli ordini, rischiando quindi di avere un impatto significativo sui costi di gestione. Un indice di rotazione basso, invece, rischia di causare due problematiche. La prima è legata all'obsolescenza dei prodotti. E in un mercato come quello del fotovoltaico, dove l'innovazione corre velocissima (basti pensare al comparto dei moduli), senza un'adeguata rotazione, i prodotti rischiano di diventare subito obsoleti. Inoltre, in caso di un calo dei prezzi, un indice di rotazione basso rischia di svalutare le merci, obbligando il distributore a ricorrere a strategie commerciali come sconti, svendite o offerte lampo. Per i principali distributori, i tempi di rotazione del magazzino sono abbastanza alti, su base mensile o bimestrale, e questo consente loro di valorizzare ancora di più la propria offerta. A determinare l'efficienza o l'inefficienza dell'indice di rotazione c'è anche la capacità di stoccaggio delle merci. Questo fattore è fondamentale non solo per la quantità di prodotti che è possibile stoccare, ma anche per una migliore movimentazione e gestione degli ordini. Anche



“Magazzino e rete vendita i veri plus”

GIUSEPPE MALTESE, DIRETTORE COMMERCIALE DI ENERGIA ITALIA



«La vera ondata di shortage dei moduli potrebbe farsi sentire in Italia verso maggio, mentre sulle batterie e sugli inverter ibridi questo problema c'è da tempo. Oltre alla mancanza di materie prime, che potrebbe mettere in crisi soprattutto i produttori non integrati verticalmente, bisogna segnalare l'aumento dei prezzi dei container dalla Cina, che hanno creato

una fase di stallo: alcuni fornitori hanno infatti rallentato le spedizioni in attesa che i prezzi calino. Oggi più che mai è quindi necessario prestare molta attenzione al magazzino: non bisogna caricarsi di merce ma allo stesso tempo è necessario garantire disponibilità di prodotto. È inoltre fondamentale ruotare il magazzino con cadenza mensile, non solo per evitare una svalutazione dei prodotti, vista la dinamicità e le forti oscillazioni dei prezzi, ma anche perché l'innovazione corre e senza una programmazione mirata si rischia di trovarsi con prodotti già superati. Infine, la differenza oggi si gioca anche sulla rete vendita: più capillarità sul territorio significa rispondere in maniera tempestiva alle richieste degli installatori partner».

Marchi distribuiti



Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico, Seraphim

Inverter: SolarEdge, ZCS Azzurro, Fronius, Fimer, Victron, SMA

Sistemi di accumulo: ZCS Azzurro, Fimer, Solaredge, Fronius

Batterie: Pylontech, Weco, BYD, LG Chem



Altro: AcquaPower, Solar-Log, Accorroni, Midea

Magazzino e logistica

Metraglia magazzino: oltre 2.000 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: dai 4 ai 5 MW per ogni rotazione

Cadenza delle programmazioni: su base trimestrale

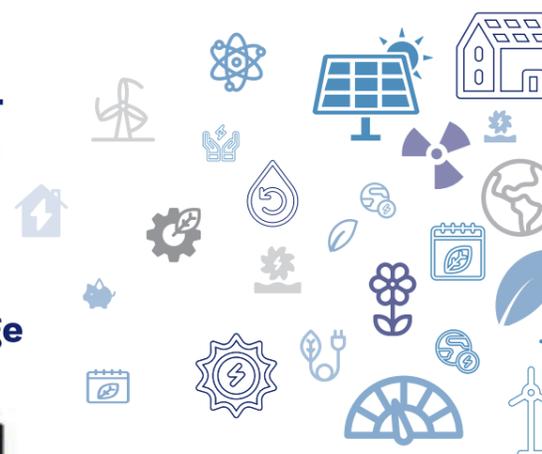
Tempi di rotazione magazzino: mensile
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta:

tre giorni lavorativi se l'installatore lavora in Sicilia, cinque giorni per il resto del Paese

L'IBRIDO DI RIELLO SOLARTECH RS HYBRID



Riello Solartech presenta gli **Inverter Ibridi integrati ad un sistema di Energy Storage** per applicazioni residenziali.



RS-3.6 HYBRID RS-6.0 HYBRID

- Installazione plug & play;
- Potenza Max DC 150% di sovraccarico;
- Batterie agli ioni di litio-ferro-fosfato in LV;
- Collegamento fino a 6 moduli batteria per una capacità complessiva di circa 30 kWh;
- Capacità di scarica 100%;
- Idoneo per retrofit lato AC;
- Modulo di backup integrato;
- Garanzia sul sistema 10 anni.



per questo motivo, alcuni distributori hanno ampliato la superficie dei propri magazzini. Elfor, ad esempio, nell'ultimo anno ha raddoppiato la superficie del proprio centro, da 750 metri quadrati a 1.500 metri quadrati. Infine, la differenza oggi si gioca anche sulla rete vendita: l'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici richiede anche una risposta tempestiva nella fornitura delle merci dai distributori agli installatori. Più un'azienda è capillare sul territorio, più riuscirà a fornire moduli, inverter o sistemi di storage in meno tempo. Per essere efficaci, i tempi

di consegna devono oscillare tra i 2 ai 7 giorni lavorativi. Ovviamente, a seconda della destinazione.

GAMMA IN CONTINUA EVOLUZIONE

Nell'ultimo anno i distributori hanno aggiornato e ampliato i propri cataloghi con prodotti sempre più innovativi e con nuovi brand. Diversi player hanno ad esempio arricchito l'offerta di prodotti per riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria, tra cui pompe di calore,

caldaie a condensazione, solare termico e sistemi ibridi, in particolare per rispondere alle esigenze di installazione legate al Superbonus.

Sonepar, ad esempio, ha ampliato la gamma di prodotti per il riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell'aria, con particolare attenzione al settore idrotermosanitario. Tra i nuovi brand di Tecno-Lario per il 2021, invece, spiccano i nomi di Ariston e Chaffoteaux, aziende leader nel mondo della termoidraulica. Il Superbonus sta inoltre incrementando la domanda di batterie e colonnine di ricarica elettrica: così nell'ultimo



“Raddoppiati gli spazi del magazzino”

PAOLO PANIGHI, CEO DI ELFOR



«Stiamo riscontrando il problema dello shortage già da dicembre, quando alcuni fornitori ci avevano allertati del fatto che avremmo potuto avere difficoltà nel reperire merci dalla Cina per mancanza di materie prime, soprattutto sul fronte dei moduli, ma anche delle batterie. Abbiamo così avviato una pianificazione degli ordini su base semestrale, che ci terrà tranquilli almeno per tutta la metà del 2021. Vista la spinta del mercato italiano in tutti i comparti, abbiamo inoltre raddoppiato gli spazi del nostro magazzino, da 750 a 1.500 metri quadrati, per garantire sempre merce in pronta consegna per ogni tipologia di installazione».

Marchi distribuiti



Moduli: EXE Solar, Solarwatt, LG Solar, Panasonic



Altro: pompe di calore e climatizzazione Panasonic



Inverter: Fronius, Huawei Solar, SolarEdge, Renac, Sungrow, Solax

Storage: Solax, LG Chem, Solarwatt, Pylontech

Nuovi brand: Inverter ibridi Solis e stazioni di ricarica ABB, Chint e Ingeteam

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: circa 1.500 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: circa 5 MW
Tempi di rotazione magazzino: ogni due mesi

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 2/4 giorni



“Flessibilità nell'offerta”

GIULIO ARLETTI, LEGALE RAPPRESENTANTE DI COENERGIA

«Il fenomeno dello shortage è un problema presente anche nel mercato italiano, che non ha previsione di finire nel breve termine, ma perdurerà almeno per i prossimi 3/4 anni. La domanda prevista per i prossimi 10 anni, a livello mondiale, è infatti molto impegnativa e l'adeguamento delle industrie alle nuove richieste produttive inciderà notevolmente sulla capacità di gestione delle richieste.

Ad oggi ci troviamo in una situazione in cui viene richiesta, anche al cliente, un po' di elasticità: non è infatti possibile focalizzarsi su un unico brand o un'unica taglia di potenza, ma bisogna saper variare l'offerta anche in base alle disponibilità del momento. Bisogna mettere al primo posto la realizzazione dell'impianto piuttosto che il prodotto con il quale viene fatto. Coenergia riesce a supportare i suoi clienti grazie all'ampia gamma di prodotti offerti, garantendo sempre una valida soluzione alternativa in caso di necessità, soprattutto in un mercato italiano fatto prevalentemente di piccoli e medi impianti. Il mercato residenziale, a differenza dei grandi impianti, richiede prodotti di fascia alta che sono anche quelli che riescono ad atturare maggiormente il fenomeno di shortage mondiale».

Marchi distribuiti



Moduli: Trienergia, Hyundai, JA Solar, LG, Panasonic, REC, Solarwatt, Suntech



Inverter: Fimer, Fronius, Kostal, SMA, SolarEdge, Sungrow, ZCS, Enphase, Tigo

Storage: Tesla, Alpha ESS, BYD, LG Chem, Pylontech, Solarwatt, ZCS, Western



Altro: Wallbox, Regalgrid, Sflex, Bosch, Cooper&unter, Daikin, Elco, Hisense, Innova, Toshiba e Vaillant

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 13.000 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: moduli 8 MW / Inverter 20 MW
Tempi di rotazione magazzino: 1 mese
Tempi di cadenza ordini: 100 ordini al giorno
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: variabile in base all'ordine e ai prodotti richiesti, da 1 a 14 giorni indicativamente



“Programmazione degli ordini ancora più mirata”



ENRICO MARIN, AMMINISTRATORE UNICO DI BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS S.R.L.

«La nostra strategia per far fronte al fenomeno di shortage di moduli e batterie si focalizza su una ancor più attenta e costante programmazione degli ordini ai fornitori e sull'ampliamento del nostro portafoglio prodotti. In questo modo, siamo in grado di fornire un servizio affidabile e puntuale a tutti i nostri clienti».

Marchi distribuiti



Moduli: Bisol, Hyundai, JA Solar, LG Electronics, Longi, Panasonic, REC Solar, Trina Solar



Altro: sistema di montaggio Novotegra



Inverter: Fronius, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, ZCS

Storage: Pylontech, WeCo, LG Energy Solution, BYD, Huawei

Nuovi brand: Hyundai, Wallbox

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 44.000 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: 50 MW di inverter a stock e 7 MW di moduli a stock



anno Marchiol ha siglato un accordo per la fornitura di batterie BYD, mentre Baywa r.e. Solar Systems ha inserito in gamma le colonnine di ricarica a marchio Wallbox. Insomma, i distributori si preparano a mesi intensi.

Mesi in cui sarà ancora più importante accompagnare gli installatori e garantir loro disponibilità di prodotto, servizi e assistenza. Mesi in cui la domanda crescerà in ogni comparto e in cui la voce "logistica" assumerà un ruolo chiave. Tuttavia, la strada imboccata e le strategie adottate dai principali distributori lasciano intendere che anche questo periodo delicato per il mercato sarà gestito e affrontato con professionalità, servizi e supporto.



IN UN MERCATO CARATTERIZZATO DA UN FENOMENO DI SHORTAGE, IL RAPPORTO DISTRIBUTORI-INSTALLATORI DIVENTA ANCORA PIÙ CRUCIALE. FONDAMENTALE È LA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO E LE TEMPISTICHE DI CONSEGNA: I PRINCIPALI PLAYER PERÒ EVIDENZIANO COME LE FORNITURE AVVENGANO IN POCHI GIORNI LAVORATIVI, GRAZIE SOPRATTUTTO A UN'ATTENTA ORGANIZZAZIONE IN TERMINI LOGISTICI E DI CAPILLARITÀ SUL TERRITORIO

“Ripartono le consegne di inverter ibridi e batterie”

EVA REGAZZI, BUSINESS DEVELOPMENT & OPERATIONS MANAGER ITALY



«Lo shortage di moduli e batterie non sta creando problemi solo per il mercato italiano, ma tutto il mercato europeo. La causa è da imputarsi a difficoltà di approvvigionamento di materie prime per i produttori asiatici, ora superate, e alle difficoltà logistiche di import dall'Asia, che stanno peraltro generando ricadute negative su tutta l'industria europea. I produttori stanno progressivamente ripristinando i livelli produttivi, pertanto pensiamo che per la situazione vada progressivamente a migliorare nel secondo semestre dell'anno, ma la sensazione è che i prezzi dei moduli possano rimanere ancora alti per svariati mesi. Grazie ad un'accurata programmazione degli acquisti siamo riusciti ad affrontare questo

periodo di shortage di moduli fotovoltaici senza particolari criticità, mentre stiamo ancora riscontrando difficoltà nell'approvvigionamento di inverter ibridi e batterie, che però a breve andranno a risolversi grazie alla ripresa delle consegne da parte dei produttori».



Marchi distribuiti



Moduli: QCells, Canadian Solar, Trina Solar, Panasonic, Aleo Solar, Talesun, Sonnenstromfabrik



Altro: Rbee Solar, K2 Systems GmbH



Inverter: SMA, ZCS Azzurro, SolarEdge, Enphase Energy

Storage: Pylontech, LG Chem, BYD, ZCS Azzurro, SolarEdge

Nuovi brand: Rbee Solar

Magazzino e logistica

Metratura magazzino: 10.000 mq

Capienza moduli e inverter: 7 MW

Tempi di rotazione magazzino: ogni due mesi e mezzo

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: dai 2 ai 10 giorni a seconda della destinazione

Bigger Cell, Multi Busbar
More power, More durability

Celebrating the launch of EGING PV's 5.2GW new capacity for bigger 12BB cell

144-cell Bifacial
Front: 450Wp
Back: 45-90Wp
166mm, 12BB

Changzhou EGING Photovoltaic Technology Co., LTD
No. 18 Jinwei Road, Jinran District, Changzhou, 213213 China
Tel: +86 519 8258 5880 / 8258 8999 Fax: +86 519 8258 1868
Web: www.egingpv.com E-mail: market@egingpv.com



SENEC ITALIA APRE A MILANO E CAMBIA MARCIA

SPINTA IN PARTICOLARE DALLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS DEL SUPERBONUS, MA CON UN PIANO DI SVILUPPO CHE GUARDA OLTRE, L'AZIENDA HA SOSTENUTO IMPORTANTI INVESTIMENTI IN RISORSE UMANE, SERVIZI, LOGISTICA E ATTIVITÀ DI MARKETING. «NEL 2021 PUNTIAMO A QUADRUPPLICARE IL FATTURATO ITALIANO E A VENDERE 5MILA SISTEMI DI ACCUMULO», SPIEGA VITO ZONGOLI, MANAGING DIRECTOR DEL GRUPPO



A FINE FEBBRAIO L'AZIENDA HA INSERITO NELLO STAFF 18 NUOVE FIGURE PROFESSIONALI

Senec ingrana la marcia e parte, nel 2021, con importanti novità legate alla propria strategia di crescita in Italia. A fine febbraio il produttore di sistemi di storage ha inserito nello staff italiano 18 nuove figure professionali. Tra i nuovi ingressi vanno segnalati quello di Sabrina Colucci, nel ruolo di direttore commerciale, e Gianluca Cocchini, direttore operations, a cui si affiancano anche cinque nuovi area manager e altre risorse per i reparti marketing, commerciale, service e logistica. Un terzo della squadra, che in Italia conta oggi 30 persone, sarà operativo nella nuova sede di Milano, in via Paleocapa 7, che si aggiunge a quella originaria di Bari. «Dopo aver chiuso il 2020 con vendite per 1.000 sistemi di storage e altri componenti tra cui moduli fotovoltaici e wallbox, per un fatturato di 13 milioni di euro», spiega Vito Zongoli, managing director dell'azienda, «il nostro obiettivo è quello di quadruplicare i ricavi: per il 2021, puntiamo a vendere 5.000 sistemi di

accumulo, e raggiungere in questo modo un fatturato di 50 milioni di euro».

INCARICHI TRASVERSALI

Senec Italia ha così deciso di rafforzare il management con professionisti e creare nuovi ruoli, anche trasversali, come ad esempio il lead B2B specialist e lo scale up-consultant che saranno gli interlocutori tra gli installatori e i soggetti che operano nell'ambito del Superbonus. L'obiettivo dell'azienda è quello di favorire e migliorare il dialogo tra i propri installatori partner, che in Italia ammontano a circa 70 aziende, con altre figure professionali, tra cui termoidraulici e imprese edili. Ma anche quello di seguire i propri partner nelle fasi più delicate della maxi agevolazione, come ad esempio asseverazioni e cessione del credito. Proprio per questo motivo, a inizio anno l'azienda ha dato il benvenuto a Alessandra De Luca e a Claudia Migani, che in Senec rivestono il nuovo ruolo di scale-up consultant. Queste risorse sono incaricate di svolgere una funzione consulenziale agli installatori nell'ambito del Superbonus 110 rispondendo a quesiti su detrazioni fiscali e strategie di crescita, creando dossier di approfondimento, linee guida, fac-simile di contratti, documenti contabili e pratiche e altri strumenti di supporto. Inoltre stanno sviluppando una rete di relazioni e di accordi di partnership con i diversi soggetti coinvolti nei progetti. Proprio per quanto riguarda il Superbonus, l'azienda da tempo si fa carico della cessione del credito e offre un pacchetto completo per l'installazione dell'impianto fotovoltaico, accumulo e stazione di ricarica elettrica, accettando anche una percentuale di credito aggiuntiva. In questo modo, gli installatori potranno cedere il totale dell'importo scontato al cliente, riuscendo a coprire anche la quota degli altri interventi di riqualificazione energetica, come ad esempio l'installazione della pompa di calore e il capotto termico.

DAL SERVICE ALLA LOGISTICA

Senec però specifica che gli investimenti sostenuti per il mercato italiano non sono legati esclusivamente alle opportunità del Superbonus. «Non vogliamo semplicemente adeguarci alla crescita fisiologica che vivrà il mercato grazie al Superbonus», aggiunge Vito Zongoli, «ma pensare in grande e sulle lunghe distanze. Abbiamo già visto in passato con il Conto Energia quanto sia vitale avere una prospettiva che vada oltre la mera opportunità del momento. Lo conferma anche Sabrina Colucci, neo direttore commerciale: «L'azienda ha moltissime potenzialità e l'obiettivo di quadruplicare il fatturato nel corso del 2021 ci darà grande spinta per essere sempre più vicini al mercato e alle esigenze dei nostri clienti installatori». Basti pensare che Senec ha inserito tre nuove risorse anche nel service e nella logistica per offrire un supporto ancora più importante ai propri installatori e ai clienti finali. E ha aperto anche due nuovi magazzini, a Perugia e Modugno, in provincia di Bari, che si ag-

giungono a quello di Milano. Di logistica e assistenza si occuperà proprio Gianluca Cocchini, neo direttore operations, che ha così dichiarato: «Il mio ruolo sarà proprio quello di assicurare una logistica e un'assistenza tecnica efficienti, in modo da migliorare sempre di più il supporto dato agli installatori».

COSÌ CAMBIA IL MARKETING

Accanto agli investimenti nel service e nella logistica, Senec ha annunciato importanti campagne marketing per rafforzare ancora di più il brand, con passaggi previsti anche in radio e televisione. Valentina De Carlo, neo-promossa marketing director, spiega: «Senec è un pioniere nel settore dell'accumulo e la notorietà del brand in Germania è molto forte. Vogliamo raggiungere gli stessi risultati di visibilità del marchio in Italia e fare in modo che esso sia associato ad un'immagine di affidabilità. Nel corso dell'anno investiremo in campagne dirette proprio a far conoscere la nostra storia, i nostri valori e tutti i nostri servizi».



GIANLUCA COCCHINI, OPERATION DIRECTOR: «IL MIO RUOLO SARÀ QUELLO DI ASSICURARE UNA LOGISTICA E UN'ASSISTENZA TECNICA EFFICIENTI, IN MODO DA MIGLIORARE SEMPRE DI PIÙ IL SUPPORTO DATO AGLI INSTALLATORI»



SABRINA COLUCCI, SALES DIRECTOR: «L'AZIENDA HA MOLTISSIME POTENZIALITÀ E L'OBIETTIVO DI QUADRUPPLICARE IL FATTURATO NEL CORSO DEL 2021 CI DARÀ GRANDE SPINTA NON SOLO PER ADEGUARCI ALLA CRESCITA FISIOLGICA CHE IL MERCATO VIVRÀ GRAZIE AL SUPERBONUS, MA ANCHE PER PENSARE IN GRANDE E INVESTIRE SUL FUTURO DEL SETTORE»

I NUOVI INGRESSI

GIANLUCA COCCHINI
OPERATIONS DIRECTOR

SABRINA COLUCCI
SALES DIRECTOR

ANNA AMITRANI
INTERNAL SALES

DANIELE BARILE
LEAD B2B SPECIALIST

MIRKO COLELLA
LOGISTIC MANAGER

DAVIDE CRISTAO
JUNIOR MARKETING
& SOCIAL MEDIA MANAGER

GIULIA DELLA VEDOVA
INTERNAL SALES

ALESSANDRA DE LUCA
SCALE UP CONSULTANT

RAFFAELE GUNGUÌ
AREA MANAGER SARDEGNA

ERIKA LESERRI
MARKETING MANAGER

CLAUDIA MIGANI
SCALE UP CONSULTANT

EDMONDO PICCAGLIA
AREA MANAGER EMILIA,
TOSCANA E MARCHE

ANDREA PORTO
AREA MANAGER NORD OVEST

GIUSEPPE PRESTANO
AREA MANAGER CENTRO

GEZIM SEMA
JUNIOR SERVICE ENGINEER

LUIGI SPAMPATTI
AREA MANAGER NORD EST

ROBERTA SPERANZA
LEAD B2B SPECIALIST

FEDERICA SPINELLI
INTERNAL SALES

SOLAREB2B SFIORA I 6MILA FOLLOWER SU LINKEDIN

UNO STRUMENTO DI INFORMAZIONE COMPLETO ED EFFICACE, SEMPRE A PORTATA DI MANO. LA PAGINA SOCIAL DELLA RIVISTA, COMPOSTA DA PROFESSIONISTI DEL SOLARE E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA, VEICOLA AGGIORNAMENTI QUOTIDIANI DAL MONDO FOTOVOLTAICO.

Aperta a gennaio 2018, la pagina LinkedIn di SolareB2B, progetto di Editoriale Farlastrada dedicato al mercato delle energie rinnovabili, è cresciuta in soli tre anni fino a sfiorare i 6000 follower. Questa pagina è uno dei componenti del sistema integrato di comunicazione di cui consiste SolareB2B, che coinvolge diversi strumenti divulgativi sia offline sia online. Accanto alla rivista cartacea infatti ci sono diverse pagine web che contribuiscono alla circolarità della comunicazione.

LA PAGINA LINKEDIN

Tra esse spicca appunto la pagina LinkedIn, che per SolareB2B ha un'importante funzionalità di collegamento con esponenti della filiera del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico in un ambiente proficuo.

La community che SolareB2B ha su LinkedIn è quindi composta da professionisti appartenenti a ogni anello della filiera.

La vetrina sul social network business-to-business veicola le notizie e gli aggiornamenti quotidiani pubblicati sul sito ufficiale di SolareB2B e condivisi anche su Facebook. Inoltre su LinkedIn vengono riproposti i principali articoli realizzati dalla redazione e pubblicati nella rivista cartacea.

QUALCHE DATO

A fine febbraio 2021 la pagina LinkedIn di SolareB2B contava circa 5.800 follower, in crescita del 17% rispetto a inizio febbraio e in costante aumento anno su anno: le rilevazioni di maggio 2020 parlavano di 4.300 follower, numero cresciuto del 35% a febbraio 2021.

La maggior parte delle persone che seguono la pagina lavora in ambito vendite (18,85%), business development (15,91%), operazioni (13,12%) e ingegneria (12,87%). Nel mese di febbraio inoltre la pagina ha contato 979 visualizzazioni (+38% rispetto a gennaio) e 391 visitatori unici (+37% rispetto al mese precedente). I dati provengono da tutti gli utenti LinkedIn che hanno effettuato l'accesso su desktop e dispositivi mobili. Infine le statistiche parlano, sempre per il mese di febbraio, di 657 interazioni degli utenti (post consigliati, commenti e condivisioni), in crescita del 23% rispetto a gennaio con le condivisioni che sono aumentate in maniera importante (+58%).

SOLAREB2B FORUM

A gennaio 2018 insieme alla pagina è stato creato il gruppo SolareB2B Forum con l'intento di creare una community tra operatori di settore che possono con questo strumento scambiarsi idee, opinioni e informazioni. SolareB2B Forum consente di aprire discussioni alle quali ciascun membro può partecipare contribuendo semplicemente scrivendo il proprio commento. Parte di queste conversazioni viene riportato sulla rivista cartacea in articoli dedicati all'argomento in cui sono inserite. Attualmente il gruppo conta oltre 550 membri (contro i 400 di maggio 2020).



COME SEGUIRE LA PAGINA

1. Visitare il sito www.linkedin.com ed accedere con le proprie credenziali
2. Nel campo di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sulla dicitura "Solare B2B Azienda - Editoria" per accedere alla pagina
4. Cliccare sul pulsante "Segui" per rimanere aggiornati



Scansiona il QR Code e accedi alla pagina LinkedIn di SolareB2B

COME PARTECIPARE AL FORUM

1. Visitare il sito www.linkedin.com ed accedere con le proprie credenziali
2. Nel campo di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sulla dicitura "Solare B2B Forum - Gruppo" per accedere alla pagina
4. Cliccare sul pulsante "Chiedi di aderire" per poter intervenire



Scansiona il QR Code e accedi alla pagina LinkedIn SolareB2B Forum

UN SISTEMA DI COMUNICAZIONE

La presenza su LinkedIn rafforza il progetto SolareB2B che si articola in un sistema integrato di comunicazione. Così accanto alla rivista mensile, che conta 10 numeri all'anno, si trova un sito internet aggiornato quotidianamente con notizie che vengono condivise sulle pagine Facebook e -

appunto - LinkedIn. Tutte queste news vengono poi riprese nella newsletter SolareB2B Weekly. L'obiettivo è quello di approfondire tematiche relative al fotovoltaico e all'efficienza energetica approcciando il mercato da un punto di vista professionale e parlando direttamente agli operatori del settore.



Solar-Log

Monitoraggio

NOUE	IMPIANTI	ERRORI
Fleet North Germany	4	1420
Siemens	4	1417
Stadt	2	1270
Anlagen mit Wartungsvertrag Vor-Ort	3	921
Fleet South Germany	2	555
WEBU Anlagen	1	103
Anlagen mit Ladestützen	1	44
Plants without fleet	1	8
Anlagen mit Direktvermarktung	1	0

TIPO	DATA	IMPIANTO	COMPONENTE	DETTAGLI
!	18/03/2021 14:45	Portal mit Smart Energy	Inverter 4	Deviazione 20%
!	18/03/2021 13:10	Portal mit S WR	WR 1	Deviazione 23%
!	18/03/2021 12:38	Portal mit S WR	WR 1	Deviazione 25%
!	18/03/2021 11:03	Portal mit Smart Energy	Inverter 4	Deviazione 20%
!	18/03/2021 8:55	Portal mit Smart Energy	Inverter 4	Deviazione 20%
!	18/03/2021 17:07	Portal mit S WR	WR 1	Deviazione 23%
!	18/03/2021 11:38	USA	GM1	Deviazione 19%
!	18/03/2021 11:39	USA	GM3	Deviazione 37%
!	18/03/2021 16:39	Portal mit S WR	WR 1	Nessuna comunicazione per 40 min
!	18/03/2021 16:39	Portal mit S WR	WR 4	Nessuna comunicazione per 40 min
!	18/03/2021 16:39	Portal mit S WR	WR 2	Nessuna comunicazione per 40 min
!	18/03/2021 16:39	Portal mit S WR	WR 3	Nessuna comunicazione per 40 min

PRODUZIONE DEGLI IMPIANTI

Category	Production (kWh/kWp)
Energy USA	~0.8
Siemens mit WebU	~2.2
Portal mit Smart Energy	~2.8
Portal S Inverter	~3.5
Portal mit S WR	~4.8



I
P
C
S
P
O
F
L
V



Il tuo impianto a portata di mano.

Compatibile con tutti i produttori di inverter,
Solar-Log™ ti permette di monitorare la
produzione degli impianti fotovoltaici e i
consumi di ogni utenza; il tutto a portata di click.
Fai lavorare il software Solar-Log™ al posto tuo!
La tua unica preoccupazione sarà ricaricare il
laptop o lo smartphone.

www.solar-log.com

SILVESTRINI: “FER? LA BATTAGLIA NON È FINITA. ORA NUOVI OBIETTIVI”

CI SONO PERSONE PER LE QUALI LA TRANSIZIONE ENERGETICA È UN IMPEGNO CHE DURA DA DECENNI. COME IL DIRETTORE SCIENTIFICO DI KYOTO CLUB, CHE IN QUESTO DIALOGO PASSA IN RASSEGNA I RISULTATI RAGGIUNTI, QUELLI DA PERSEGUIRE ANCORA E LE INSIDIE CHE POSSONO NASCONDERSI IN UN MOMENTO COSÌ FAVOREVOLE PER LE RINNOVABILI. «IL PROCESSO DI DECARBONIZZAZIONE NON SARÀ PRIVO DI OSTACOLI» SPIEGA GIANNI SILVESTRINI. «MA IL FOTOVOLTAICO AVRÀ UN RUOLO CENTRALE, SOPRATTUTTO SE SI SCIOGLIERÀ IL NODO DELLE AUTORIZZAZIONI. OGGI SIAMO ALLA VIGILIA DI UNA RAPIDISSIMA ACCELERAZIONE DELL'ENERGIA SOLARE. IL FUTURO DELLA GENERAZIONE DISTRIBUITA? LO VEDO COSÌ...»

DI DAVIDE BARTESAGHI

Gianni Silvestrini è una delle persone che ha segnato più profondamente l'evoluzione del mondo delle rinnovabili in Italia. I tratti di questa originale vocazione si erano visti già nel 1976, quando per completare la sua tesi di laurea al Politecnico di Torino aveva installato sul tetto dell'Istituto di impianti nucleari a Palermo un dissalatore solare. Poi, l'impegno accademico, pubblico e politico: come ricercatore all'Università di Palermo e al CNR, come direttore scientifico di Kyoto Club e come consigliere di diversi ministri, per decenni ha contribuito a favorire lo sviluppo dell'energie pulite e ne ha difeso il ruolo nei momenti più difficili. Tra le più importanti tappe di questo percorso, come non citare quando nel 2001, esattamente vent'anni fa, partecipò al lancio del programma dei 10.000 tetti solari come direttore generale del ministero dell'Ambiente, allora presieduto da Willer Bordon. Il frutto di tanto impegno e di tante battaglie è oggi sotto gli occhi di tutti. Le rinnovabili non sono più un simpatico outsider, ma un protagonista strategico del mix energetico. La sensibilità del grande pubblico è certamente più attenta ai temi dell'energia green. E c'è anche un ministero, quello della Transizione Ecologica, che potrebbe dare una spinta importante ad accelerare il cambiamento. Tutto bene, quindi? E il fotovoltaico che ruolo potrà avere in questo scenario così apparentemente positivo? Lo abbiamo chiesto proprio a Gianni Silvestrini in questa intervista esclusiva.

Lei si occupa di energie rinnovabili da 40 anni. Dopo tanta strada in salita, sembra che oggi il valore e la necessità delle fonti energetiche green non siano più messi in discussione. Giunti a questo punto, quali sono a suo avviso i fattori che possono assicurare un'evoluzione virtuosa di questo percorso? E quali le insidie?

«In effetti, le cose sono parecchio cambiate. Con la presa d'atto dell'emergenza climatica gli scenari delle rinnovabili sono decisamente mutati. Prima gli obiettivi definiti dal Protocollo di Kyoto, poi quelli del 2020, adesso i nuovi target più ambiziosi al 2030-2050. Una escalation guidata dall'Europa che ha mobilitato investimenti, creato mercati, migliorato le tecnologie, abbassato i prezzi. Ormai anche i grandi fondi di investimento sanno che il cavallo vincente è quello delle rinnovabili. E lo credono soprattutto i Governi con obiettivi sempre più incisivi. Per ultimi, gli Usa di Biden che aspirerebbero ad arrivare ad una elettricità "climate neutral" nel 2035. In effetti, il drastico calo dei prezzi



GIANNI SILVESTRINI, DIRETTORE SCIENTIFICO DI KYOTO CLUB

«Ormai tutti hanno capito, inclusa la IEA in passato scettica sulle prospettive di questa tecnologia, che il solare sarà centrale nel percorso per la neutralità climatica»

delle tecnologie, inclusi gli accumuli, rende plausibile l'avvio di rapidissimi percorsi di crescita delle rinnovabili.

Naturalmente il processo di decarbonizzazione non sarà privo di ostacoli. Se nei Paesi industrializzati il carbone è in forte calo, resiste ancora in Asia e tenta di inserirsi in Africa. Certo, le prospettive del petrolio non sono rosee con l'avvento della mobilità

elettrica su larga scala. Ma la partita più importante si giocherà sul metano. Che fare della rete di metanodotti in scenari carbon neutral? Come sappiamo, la carta magica che intendono giocare i gestori dei tubi è quella dell'idrogeno. Intendiamoci, l'idrogeno sarà essenziale per alcune fasi della decarbonizzazione, ma temo che ci sia un invaghimento che non tiene conto delle reali possibilità di applicazione a breve e medio termine».

In Italia è nato il ministero della Transizione Ecologica. Condivide l'assetto e i compiti che gli sono stati affidati?

«È un segnale forte, anche se va ricordato che la lotta climatica coinvolge di fatto tutti i ministeri. Secondo quanto riportato dal sito del ministero, nell'incontro con l'inviato speciale degli Stati Uniti per il clima John Kerry, Roberto Cingolani ha affermato che "il piano di ripresa italiano allocherà 80 miliardi di euro in 5 anni in progetti verdi che riguardino una accelerazione della decarbonizzazio-



ne, con riduzioni che potranno arrivare sicuramente al 55%, puntando al 60% delle emissioni al 2030, grazie al Recovery Fund».

Ora questo è un segnale positivo di forte volontà politica, ma temo che il nuovo ministro non abbia ben presente gli sforzi necessari per raggiungere quegli obiettivi, giusti e sostenuti da ambientalisti e climatologi. È bene ricordare che il salto da compiere rispetto all'attuale target al 2030 del Pniec (-36% rispetto al 1990) è gigantesco».

I fondi del Next Generation EU attribuiscono quasi 70 miliardi di euro agli investimenti su tematiche legate alla "rivoluzione verde e transizione ecologica", tra cui anche la transizione energetica e la mobilità sostenibile. È una cifra enorme. Secondo lei come andranno investiti perché possano realmente favorire una transizione energetica efficace e duratura e non trasformarsi invece in una "manigatoia" per professionisti del green washing?

«In realtà ci avviciniamo ai 100 miliardi, considerando anche una parte delle risorse per la digitalizzazione che serviranno per la transizione Green. Vedremo la destinazione finale dei fondi. A proposito di criticità, penso che l'inclusione dell'idrogeno blu non sarebbe un buon segnale perché non allineato con lo scopo che devono avere queste risorse. Che non è solo quello di accelerare la decarbonizzazione ma anche di creare le condizioni per favorire il posizionamento del nostro Paese rispetto alle trasformazioni che ci aspettano. Insomma cercare di diventare protagonisti della transizione.

Non credo abbiano contribuito a chiarire i possibili scenari per il nostro paese alcune dichiarazioni azzardate del ministro Cingolani. "Le batterie tra 10 anni le avremo superate" e dovremmo puntare sulle auto a idrogeno. Un'affermazione in controtendenza rispetto alle scelte dei grandi gruppi automobilistici. E poi una fideistica aspettativa del ministro sulla fusione nucleare, lontana nel tempo, mentre le rinnovabili ogni anno conquistano spazi maggiori...».

Come si colloca il fotovoltaico all'interno di questo grande fenomeno di "transizione"?

«Ormai tutti hanno capito, inclusa la IEA in passato scettica sulle prospettive di questa tecnologia, che il solare sarà centrale nel percorso per la neutralità climatica. Uno scenario che vale per l'Italia come per larga parte del mondo.

L'aver definito lo sforzo europeo Next Generation sottende proprio la necessità di una trasformazione radicale in grado di lasciare un mondo vivibile ai nostri figli e nipoti.

Del resto, gli scenari al 2050 contenuti nella "Strategia Italiana di lungo termine sulla riduzione delle emissioni dei gas a effetto serra" pubblicata con poco clamore nel gennaio 2021, evidenziano il ruolo centrale del fotovoltaico nel processo di decarbonizzazione, con una potenza compresa tra 200 e 250 GW, cioè dieci volte l'attuale potenza.

Il solare viene visto con grande simpatia in tutti i sondaggi, ma non mancano certo gli oppositori. Pensiamo al ministero dei Beni Culturali che attraverso le soprintendenze svolge un ruolo spesso acritico di freno, tanto da essere stata attaccata duramente da Legambiente.

Ma bisogna tenere sempre più conto del consenso. Io penso, ad esempio, che vada fatta una riflessione sulla taglia degli impianti. Considerando la conformazione del nostro territorio non sono auspicabili proposte che vadano oltre qualche decina di MW. E penso invece che potranno avere molto spazio soluzioni come l'agrovoltaico, in grado di utilizzare in maniera ottimale il suolo, di aumentare il reddito per la doppia produzione e di aumentare il consenso».

Il sentiment diffuso verso le rinnovabili e, nel concreto, il nuovo ministero per la Transizione Ecologica, potrebbero dare una spinta maggiore alla crescita del fotovoltaico in Italia?

«Penso di sì. Ormai è così evidente la discrasia tra obiettivi ambiziosi e politiche (spesso frenanti) che ritengo indispensabile un segnale forte. Che potrebbe venire, ad esempio, affrontando di petto il tema delle autorizzazioni.

Cingolani in un suo intervento ha anche parlato di un target del 72% che le rinnovabili elettriche do-

CINGOLANI (TRANSIZIONE ECOLOGICA) SUL PNRR: "IMPRESA EPICA A FAVORE DELLE FER"

A MARZO, IL NEO MINISTRO HA ILLUSTRATO LE LINEE PROGRAMMATICHE DEL DICASTERO, CON UNO SGUARDO PARTICOLARE AL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA. NEL CORSO DELL'AUDIZIONE IN SENATO È STATA POSTA PARTICOLARE ATTENZIONE A TARGET PER LE RINNOVABILI, SEMPLIFICAZIONE DEGLI ITER AUTORIZZATIVI E ACCELERAZIONE DELLA PRODUZIONE DI TECNOLOGIE PER LA DECARBONIZZAZIONE

Nel mese di marzo, in un'audizione davanti alle commissioni Bilancio e politiche Ue del Senato, il ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani ha illustrato le linee programmatiche del dicastero in particolare per quanto riguarda il Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr). Per le rinnovabili il target è quello fissato dalla Ue, il 72% al 2030: «Un'impresa epica», ha affermato il ministro, sottolineando che occorre «potenziare la ricerca e la produzione in Italia di tecnologie per la decarbonizzazione, per non dover dipendere dall'estero in questo settore strategico, e rendere più sostenibile la filiera agroalimentare». Roberto Cingolani ha inoltre spiegato che al momento sono stati istruiti il 50% dei progetti green previsti. Fra gli obiettivi di cui ha parlato il ministro per la Transizione Ecologica, Roberto Cingolani, ci sono anche la semplificazione degli iter autorizzativi degli impianti rinnovabili; il green procurement, vale a dire la capacità di individuare la sostenibilità di un progetto; una governance efficace dell'efficiamento energetico; l'accelerazione degli interventi sul dissesto idrogeologico; lo sblocco degli strumenti di gestione dei rifiuti per ridurre il conferimento in discarica. «Per quanto riguarda le energie rinnovabili» ha aggiunto il ministro Cingolani «occorre definire il decreto relativo agli incentivi per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili (cioè il FER2) ed estendere la durata temporale del cosiddetto FER1, al fine di consentire nuove procedure di asta o registro anche dopo settembre 2021. Sono inoltre attesi il decreto interministeriale per incentivare gli impianti a biogas entrati in esercizio prima del 2007 che non godono di altri incentivi pubblici sulla produzione di energia e il decreto che

modifica la disciplina dei controlli e delle sanzioni in materia di incentivi per la produzione di energia da fonti rinnovabili di competenza del GSE. I nuovi ambiti di intervento del ministero in ambito energetico riguarderanno: la competenza sull'autorizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili di competenza statale, anche ubicati in mare, di sicurezza nucleare e di disciplina dei sistemi di stoccaggio del combustibile irraggiato e dei rifiuti radioattivi, nonché la competenza in materia di agro-energie; la competenza sui piani e sulle misure in materia di combustibili alternativi e delle relative reti e strutture di distribuzione per la ricarica dei veicoli elettrici, sulla qualità dell'aria, sulle politiche di contrasto dei cambiamenti climatici e per la finanza climatica e sostenibile e il risparmio ambientale, anche attraverso tecnologie per la riduzione delle emissioni dei gas a effetto serra; i compiti di pianificazione in materia di emissioni nei diversi settori dell'attività economica, compreso il settore dei trasporti.



IL MINISTRO DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA ROBERTO CINGOLANI



FRANCESCO STARACE, A.D. DI ENEL, SECONDO GIANNI SILVESTRINI. «LE UTILITIES EUROPEE CHE NON AVEVANO COMPRESO LE POTENZIALITÀ DELLE RINNOVABILI SONO RIMASTE SCOTTATE ED HANNO PERSO DECINE DI MILIARDI DI EURO. QUELLE PIÙ LUNGIMIRANTI, COME L'ENEL DI STARACE, HANNO INVECE CAPITO CHE LE RINNOVABILI ERANO IL CAVALLO VINCENTE SU CUI PUNTARE».

vrebbero raggiungere nel 2030.

Ma quello che servono adesso sono però gli strumenti e l'avvio di un'interazione forte con le Regioni e con il ministero dei Beni Culturali. Altrimenti questi obiettivi resteranno nel libro dei sogni con il freno tirato che ha portato negli ultimi sei anni le rinnovabili elettriche a valori compresi tra il 34% e il 36%, cioè la metà della percentuale che dovremmo raggiungere fra dieci anni...».

Parlando di obiettivi al 2030, ci si riferisce spesso alla necessità di installare tra i 3 e i 5 GW di nuova potenza fotovoltaica ogni anno. Lo ritiene un obiettivo realistico?

«Il Pniec parla di 52 GW solari al 2030. Uno studio dell'Energy Strategy Group del Politecnico di Milano effettuato per conto di KeyEnergy ha valutato la possibile revisione legata all'innalzamento degli obiettivi europei sulle emissioni climateranti al 2030. La stima fatta indica 68 GW ai quali andrebbe aggiunta la potenza fotovoltaica necessaria per



la produzione di idrogeno verde. Insomma, tutto fa pensare che siamo alla vigilia di una rapidissima accelerazione delle installazioni che nella parte finale del decennio potrebbe portare a valori dieci volte superiori rispetto alla media degli ultimi sette anni».

La transizione energetica e la diffusione delle fonti rinnovabili richiedono anche una trasformazione della rete di trasmissione, per renderla adeguata a un nuovo mix con caratteristiche profondamente diverse dal precedente. Terna sta andando nella direzione giusta per l'adeguamento della rete di trasmissione?

«Le strategie di Terna hanno seguito in maniera abbastanza efficace l'evoluzione della crescita Green negli ultimi due decenni. Nel futuro dovranno essere fatti notevoli investimenti, facendo particolare attenzione al rafforzamento delle interconnessioni e alla domanda di stoccaggio. Lo scorso dicembre Terna ha aggiudicato 250 MW nell'asta per favorire la partecipazione delle batterie al mercato dei servizi di dispacciamento. Al 2025 prevede di attivare 1 GW di Demand Response e 3 GW di sistemi di accumulo, anche idroelettrici. Se il mercato delle rinnovabili dovesse accelerare fortemente, anche questi obiettivi dovrebbero venire alzati».

Passando al capacity market, molti player del fotovoltaico lo hanno contestato dichiarandolo ancora troppo sbilanciato verso le fonti fossili. È vero? Oppure l'assetto del capacity market risponde davvero a una giusta preoccupazione di garantire certezza di fornitura di energia?

«Penso che il capacity market si evolverà. In questa fase di transizione occorre infatti puntare sempre più su soluzioni alternative, come le batterie. Ad esempio, il California Independent System Operator's (Caiso) ritiene che lo stoccaggio abbinato all'eolico e al solare sarà una componente chiave della strategia per sostituire le centrali che chiuderanno. E prevede entro il 2023 l'installazione di batterie per 3.300 MW per rimpiazzare le centrali fossili in dismissione».

Quella del fotovoltaico è un'industria ancora giovane e poco consolidata, non teme un'altra ubriacatura come quella del Conto Energia da cui il settore si è ripreso solo dopo molti anni di sofferenza?

«La corsa scomposta del 2009-12 fu legata alla incapacità del Governo di adattare gli incentivi al rapidissimo calo di prezzo dei moduli. Una difficoltà questa, peraltro, che ha riguardato anche diversi altri Paesi.

La situazione attuale è però totalmente differente. Lo sviluppo del fotovoltaico sarà infatti sempre meno legato agli incentivi e più alle dinamiche dei processi autorizzativi e all'evoluzione normativa, come nel caso delle Comunità energetiche o alle regole del mercato elettrico».

Questo mercato non potrebbe rivelarsi vulnerabile di fronte ai grandi storici gruppi dell'energia certamente più solidi, strutturati e capaci di peso politico importante?

«Il coinvolgimento delle grandi aziende è inevitabile e può accelerare la corsa alla decarbonizzazione. Le utilities europee che non avevano compreso le potenzialità delle rinnovabili sono rimaste scottate ed hanno perso decine di miliardi di euro. Quelle più lungimiranti, come l'Enel di Starace, hanno invece capito che le rinnovabili erano il cavallo vincente su cui puntare. E anche il mondo Oil & Gas inizia a capire che deve diversificare le proprie strategie. Del resto, non dimentichiamo che le rinnovabili coprono meno del 20% del fabbisogno mondiale di energia e che dobbiamo avviare un radicale processo di decarbonizzazione nell'arco dei prossimi 30-40 anni...».

Spesso si verificano forti resistenze all'installazione di grandi impianti fotovoltaici, soprattutto a terra. Nascono comitati cittadini, anche sostenuti da esponenti del mondo ecologista. A volte anche sindaci ed altri esponenti degli enti locali prendono posizione contro certe installazioni. Il fotovoltaico è veramente vittima di un resistenze ingiustificate, oppure ha le sue colpe quando si muove con troppa disinvoltura?

«Il tema dell'accettazione sociale sarà decisivo, specie alla luce degli ambiziosissimi obiettivi di lungo termine. Va sottolineato che ormai Legambiente,



«PENSO CHE VADA FATTA UNA RIFLESSIONE SULLA TAGLIA DEGLI IMPIANTI. CONSIDERANDO LA CONFORMAZIONE DEL NOSTRO TERRITORIO NON SONO AUSPICABILI PROPOSTE CHE VADANO OLTRE QUALCHE DECINA DI MW. E PENSO INVECE CHE POTRANNO AVERE MOLTO SPAZIO SOLUZIONI COME L'AGROVOLTAICO»

Greenpeace, WWF e Kyoto Club assumono sempre più spesso posizioni di sostegno alle rinnovabili, ed appoggiano chiaramente soluzioni come l'eolico off-shore e l'agrovoltaico.

Il motivo è legato alla consapevolezza dei rischi dell'emergenza climatica e al poco tempo a disposizione per tagliare drasticamente le emissioni».

Naturalmente le cose vanno fatte bene. Come già detto, non penso che nel nostro Paese, ad esempio, si possano proporre centrali solari di grandi dimensioni».

Come si colloca il tema delle autorizzazioni in questo ambito?

«Tutti sanno che parliamo di una grande criticità. Cingolani ha dichiarato di voler interagire sia con il ministero delle Infrastrutture che con quello della Cultura per definire procedure, tempi e soluzioni certe sull'intero territorio nazionale, anche nelle aree a vocazione agricola non sottoposte a vincolo. Inoltre intende definire il Piano per la Transizione Energetica Sostenibile delle Aree Idonee (Pitesai) entro il termine di legge del prossimo 30 settembre. Le intenzioni sono buone, ne monitoreremo l'attuazione».

Le comunità energetiche stanno muovendo i primi passi, con grandi aspettative, anche per quanto riguarda l'ingresso dell'energia solare tra gli investimenti e la programmazione degli enti locali. Qual è il suo parere su questa nuova opportunità e sul ruolo della pubblica amministrazione nel processo di transizione energetica?

«Naturalmente il ruolo e l'efficacia delle comunità energetiche dipenderà molto dalle modalità di recepimento della Direttiva sulle rinnovabili. Penso comunque, analizzando anche le prime esperienze e l'attivismo di alcune collettività a seguito del Mil-leproroghe, che questa nuova forma organizzativa potrà ottenere ottimi risultati».

Assistiamo a livello mondiale a fortissimi fenomeni di concentrazione: Amazon, Google, Facebook...

A livello nazionale e internazionale succede altrettanto in molti settori: automotive, banche, grande distribuzione, moda... Il mondo della generazione distribuita sembra andare in controtendenza e sfidare i grandi colossi del mondo dell'energia. Secondo lei è un modello che potrà resistere a lungo? E come difenderlo?

«Il futuro vedrà la contemporanea diffusione della produzione decentrata (penso che in Italia supereremo i due milioni di impianti nel 2030) e le installazioni di grandi impianti, come parchi eolici e centrali solari. Questa combinazione consentirà di ridurre sempre di più i prezzi degli impianti, mi-

gliorando quindi la competitività dei sistemi solare+batteria basati sull'autoconsumo».

Passiamo ai cugini dell'eolico, sempre più nell'occhio del ciclone: scandali, interessi della criminalità, ora anche grandi problemi legati allo smaltimento... Qual è il suo parere su questi fenomeni?

«Va fatta una chiara distinzione. C'è stata una fase in cui incentivi elevati e mancata capacità di programmazione da parte delle Regioni (pensiamo alla Sicilia) hanno consentito affari illeciti.

Ora che il contributo delle incentivazioni è decisamente minore e si va definendo un ruolo più incisivo di indirizzo da parte degli Enti pubblici questo rischio si affievolisce molto.

Per quanto riguarda lo smaltimento, va detto che già oggi si riesce a riciclare l'85-90% in peso dei materiali degli aerogeneratori. La situazione più complicata riguarda le pale. Nella sola Europa entro il 2023 si dovranno dismettere 14.000 rotori per un peso complessivo di circa 50.000 tonnellate. Si stanno comunque già sperimentando diverse soluzioni interessanti.

E, visti i numeri in gioco, possiamo dire che si profila una stimolante sfida nell'ambito dell'economia circolare.

La strada che al momento sembra più promettente riguarda l'utilizzo delle pale, opportunamente frantumate, nella produzione di cemento. Ed è significativo che General Electric lo scorso dicembre abbia siglato un accordo con una società del gruppo Veolia, per smaltire in questo modo migliaia di pale.

Naturalmente, oltre a capire come gestire gli aerogeneratori dismessi, occorre una attenzione nuova nella fase della progettazione dei nuovi impianti. Un consorzio che comprende Engie e LM Wind Power ha lanciato un'iniziativa per produrre la prima pala riciclabile al 100% e Vestas punta ad una riciclabilità delle pale al 50% entro il 2025 per arrivare all'obiettivo "zero waste" nel 2040».

Ci dica tre cose che più le piacciono del fotovoltaico...

«Sono colpito dall'incredibile versatilità di una tecnologia che riesce a passare da microinterventi su un balcone o sulle ali di un aereo, alle grandi centrali nei deserti.

Mi affascina il sentimento di indipendenza che il fotovoltaico riesce a creare, che si tratti di una casa o di un intero quartiere solarizzato

Mi dà sicurezza il fatto che il solare e le altre rinnovabili avranno uno sviluppo fantastico che ci consentirà di affrontare l'emergenza climatica.

E mi fermo qui...».



SUPERBONUS: IL FV A TERRA BENEFICIA DEL 110%

IL 10 MARZO L'AGENZIA DELLE ENTRATE HA PUBBLICATO UN ULTERIORE CHIARIMENTO. IL SOLARE PUÒ ACCEDERE ALL'AGEVOLAZIONE ANCHE QUALORA NON FOSSE INSTALLATO SU TETTO, PURCHÉ SIA AFFIANCATO DA INTERVENTI TRAINANTI. E INTANTO ENEA HA ATTIVATO IL SERVIZIO ONLINE VIRGILIO, CHE RISPONDE IN TEMPO REALE AI QUESITI SULLE DETRAZIONI

L'installazione di un impianto fotovoltaico sul terreno di pertinenza di un edificio unifamiliare sul quale vengono effettuati interventi di riqualificazione energetica rientranti nel Superbonus è da intendersi come intervento trainato. Tutto ciò a condizione che l'installazione sia affiancata quindi a interventi trainanti e che siano rispettati i requisiti previsti dalla normativa.

È questa la risposta n. 171 dell'Agenzia delle Entrate a un interpello del 10 marzo, nel quale si evidenzia che l'impianto a terra sarebbe posto a servizio dell'abitazione oggetto di riqualificazione energetica e sarebbe affiancato agli interventi trainanti.

Nel rispondere all'istanza, l'Agenzia delle Entrate ha citato la circolare n. 24/E del 2020 dove si legge che il Superbonus spetta a fronte del sostenimento delle spese relative a interventi trainanti e trainati effettuati, nel caso specifico, su edifici residenziali unifamiliari e relative pertinenze.

Pertanto, come si legge nella risposta dell'Agenzia, "all'Istante non è precluso l'accesso al Superbonus

in relazione alle spese che sosterrà per l'installazione di impianti solari fotovoltaici sul terreno di pertinenza dell'abitazione oggetto di interventi di riqualificazione energetica". Per rispondere alle tante domande legate alle detrazioni fiscali, Enea ha attivato il servizio online Virgilio, un assistente virtuale che risponde in tempo reale ai quesiti sulle detrazioni fiscali relative agli interventi di efficienza energetica.

Il consiglio all'utente è quello di inserire in chat messaggi sintetici e inerenti al quesito per ottenere risposte strutturate e coerenti. Nel caso in cui Virgilio non riuscisse a rispondere, sarebbe possibile

consultare la pagina web dedicata ai quesiti di natura tecnico-procedurale e seguire le modalità indicate. I primi dati dopo la messa online evidenziano che il chatbot Superbonus è riuscito a rispondere a circa 5mila messaggi in media al giorno, pari al 97% dei quesiti posti. Oltre all'iniziale percorso guidato per verificare i requisiti di accesso a questa misura, gli argomenti più richiesti sono stati la procedura di invio della pratica, i limiti di spesa, la preesistenza dell'impianto termico e domande relative all'isolamento delle superfici opache. Il chatbot Ecobonus ha trattato oltre 3mila messaggi giornalieri, rispondendo al 94% dei quesiti.

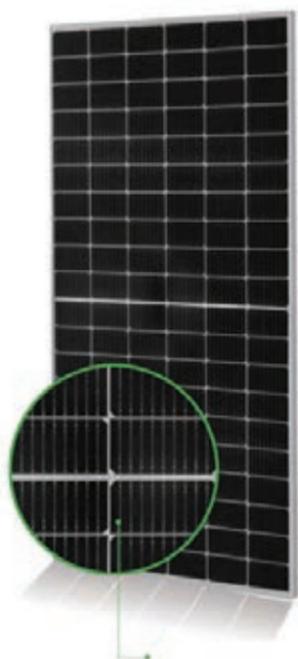
SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare la risposta n.171 dell'agenzia delle entrate



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



Tiger LM 60HC 375 Watt

Jinko Solar



12 anni di garanzia del prodotto
25 anni di garanzia di potenza lineare

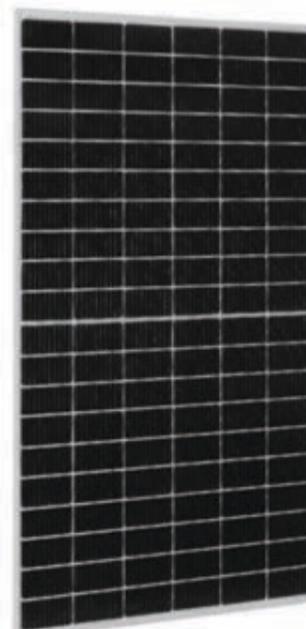


Tecnologia Half-Cell per una maggiore potenza



Alta efficienza:
20,55% - 20,62%

Tiger Pro 60M HC 445 Watt



multi busbar per una maggiore efficienza



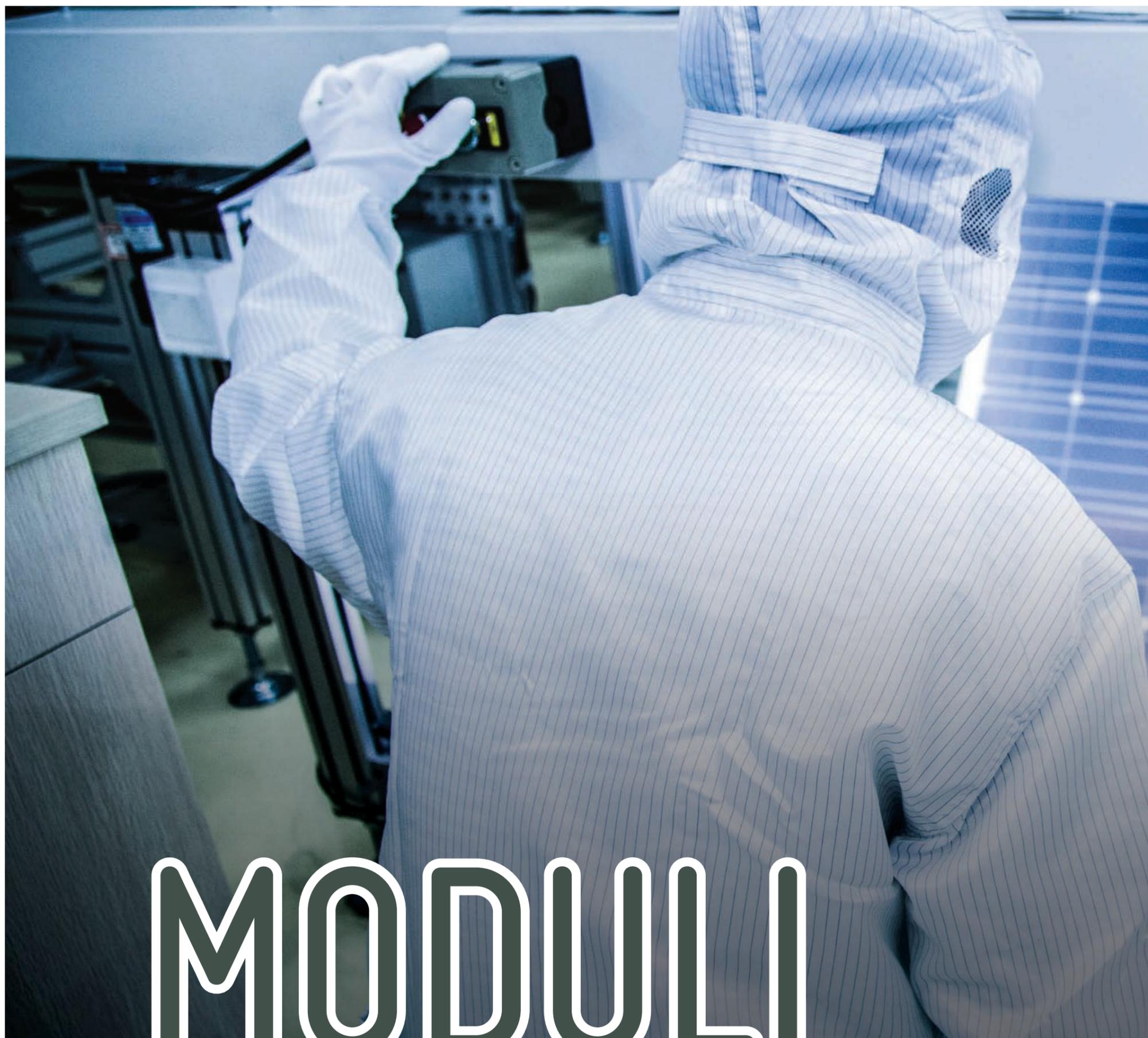
PID resistance

Migliori prestazioni anche in condizioni di bassa luminosità



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





MODULI

UN 2021 RICCO DI INNOVAZIONE LE NOVITÀ SEGMENTO PER SEGMENTO

DAI PANNELLI REALIZZATI CON WAFER M6 E CELLE PERC HALF CUT PER RISPONDERE ALLA DOMANDA DI NUOVI IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE, A SOLUZIONI BIFACCIALI E AD ALTA POTENZA PER LE GRANDI CENTRALI A TERRA: ECCO ALCUNE DELLE NOVITÀ CHE I PRINCIPALI PRODUTTORI HANNO LANCIATO NEI PRIMI MESI DELL'ANNO. CON UN'ATTENZIONE PARTICOLARE AL LAVORO DEGLI INSTALLATORI

DI MICHELE **LOPRIORE**



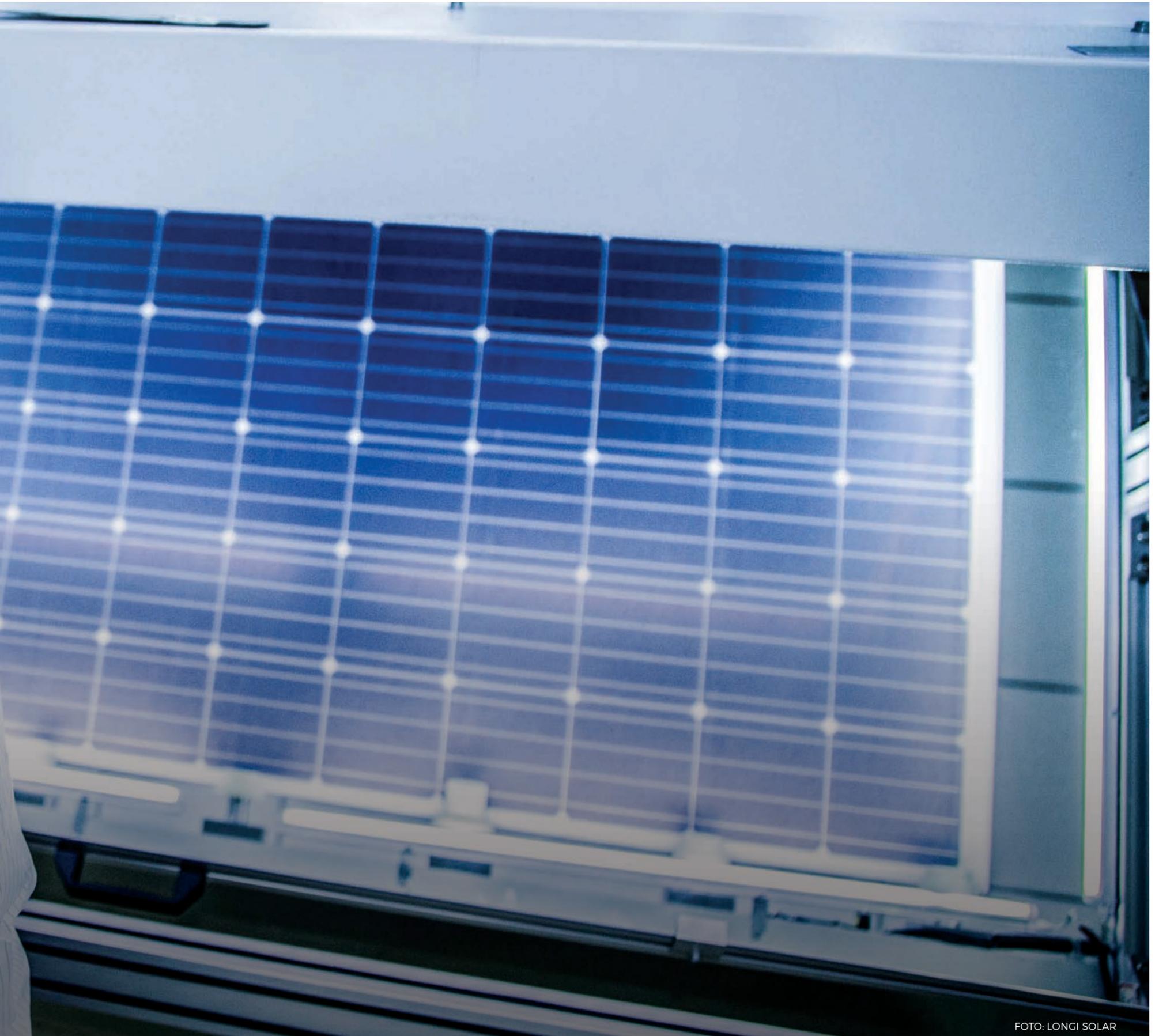
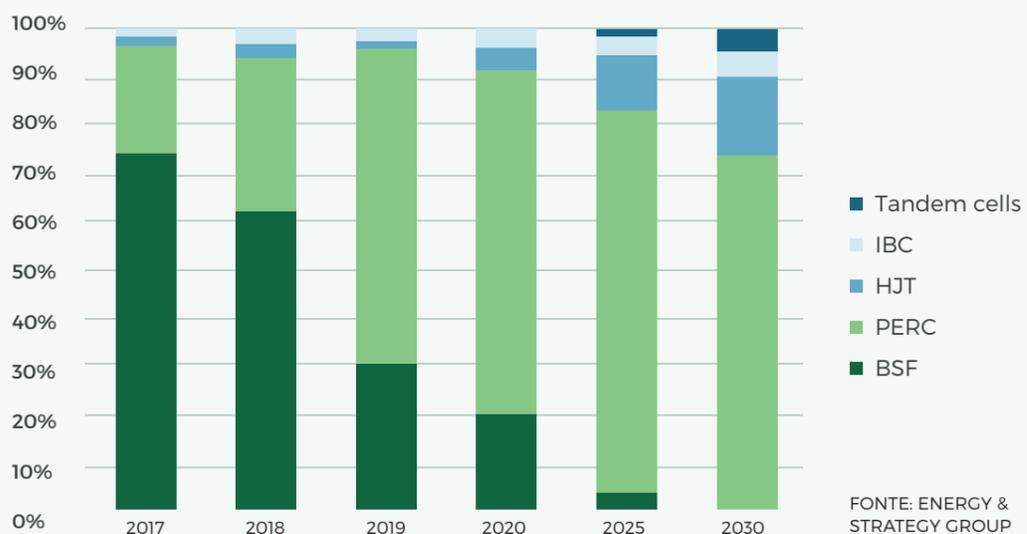


FOTO: LONGI SOLAR

Le recenti notizie relative all'aumento dei prezzi dei moduli fotovoltaici, legato a un fenomeno di shortage di vetro e silicio a partire dalla seconda metà del 2020, ma anche all'aumento della domanda di nuovi impianti e all'impennata dei costi dei container dalla Cina, hanno in qualche modo messo in ombra un aspetto che caratterizzerà tutto il mercato: la continua spinta innovativa e le tante novità di prodotto per il 2021. I principali produttori di moduli hanno già lanciato, o lo faranno nel corso dell'anno, numerose novità per il mercato italiano, che portano con sé un elevato grado di innovazione, a conferma degli importanti sforzi e degli investimenti sostenuti per aggiornare le linee produttive e renderle adatte alla realizzazione dei pannelli con le tecnologie attualmente più utilizzate: wafer più grandi, celle half cut, tecnologie Perc, multi bus bar, shingled e moduli bifacciali sono alcuni esempi.

MODULI: RIPARTIZIONE DELLA PRODUZIONE ATTESA GLOBALE PER TECNOLOGIA (2017-2030)



PER I PROSSIMI 10 ANNI È PREVISTA UNA FORTE CRESCITA A LIVELLO GLOBALE DELLA PRODUZIONE DI MODULI PERC, TECNOLOGIA AL MOMENTO GIÀ AMPIAMENTE DIFFUSA E UTILIZZATA DAI PRINCIPALI PRODUTTORI



Grazie alla combinazione di diverse tecnologie, oggi i produttori sono in grado di rispondere alle molteplici esigenze che si presentano in tutti i segmenti, dal residenziale alla taglia utility scale, agevolando al contempo il lavoro degli installatori. Vediamo quindi, segmento per segmento, quali sono le principali novità previste per il 2021 e quali sono le caratteristiche su cui i produttori hanno lavorato nel corso degli ultimi mesi per fornire più vantaggi agli installatori.

POTENZA IN AUMENTO

Grazie in particolare alla spinta nelle vendite che potrebbe arrivare durante l'anno dal Superbonus, tanti produttori di moduli hanno posto la taglia residenziale al centro della propria strategia per il mercato italiano. Per questa tipologia di installazioni, sono numerose le novità di prodotto lanciate o pronte ad essere presentate nel corso dell'anno. Si nota innanzitutto una sorta di uniformità nelle tecnologie maggiormente utilizzate e nelle

caratteristiche su cui i produttori hanno lavorato per rispondere alle principali criticità che l'installatore può incontrare in cantiere. Partiamo da un dato: l'aumento di potenza. Se fino a un anno fa l'industria proponeva moduli monocristallini da 300 a 330 Wp per la taglia residenziale, oggi l'offerta tende maggiormente verso prodotti con potenze intorno ai 375-380 Wp. Per raggiungere tale soglia, i moduli vengono realizzati principalmente con wafer M6, che hanno dimensioni

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Basato sul wafer monocristallino standard M6 da 166 millimetri e sulla tecnologia Perc, il nuovo modulo fotovoltaico monofacciale Hi-MO 4 a 66 celle con un'area di circa 2 metri quadrati, un peso di 22 kg e una potenza di 410-420 W, può essere utilizzato sui tetti in applicazioni residenziali, industriali e commerciali. Oltre alle 66 celle, l'azienda offre la versione da 60 e 72. Questi tre prodotti coprono intervalli di potenza di 370-385 W, 410-420 W e 450-460 W, con un'efficienza massima fino al 21%, fornendo agli utenti una maggiore flessibilità e opzioni. Con alte prestazioni e un aspetto esteticamente accattivante, il modulo Hi-MO 4m combina i vantaggi di alta efficienza, rendimento energetico e affidabilità.

Sigla: Hi-MO 4 m

Tipologia: modulo monocristallino Perc con celle half cut e wafer M6

Potenza nominale: 395-420 Wp

Tensione nominale: fino a 38,4 V

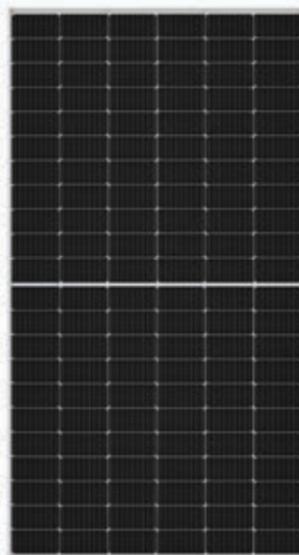
Corrente nominale: fino a 10,94 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21%

Peso: 22 kg

Dimensioni: 1.924x1.038x35 mm



"AFFIDABILITÀ E BANCABILITÀ PER CRESCERE IN OGNI SEGMENTO"

Francesco Emmolo, regional manager Italia e Grecia di Longi Solar



«Il mercato Italiano del residenziale sta crescendo in maniera importante e non solo per effetto del Superbonus, che anzi tarda a decollare. Lo stesso vale per il segmento commerciale e industriale. Ci stiamo focalizzando molto su questi segmenti e per questo motivo stiamo introducendo il nostro nuovo modulo HI-MO4 66 celle, con potenza da 410 Wp, che riteniamo essere un modulo molto trasversale. Chiaramente resta anche la nostra serie standard che ha riscosso e tuttora riscuote grande favore da parte degli installatori e operatori in genere. Resta alta anche l'attenzione sul segmento revamping, per il quale è possibile utilizzare tutti i nostri moduli a portafoglio. Ci interessa particolarmente questo segmento perché ovviamente i proprietari di questi impianti pongono una particolare attenzione alla qualità dei prodotti scelti, e alla stabilità del partner sul lungo periodo e questo chiaramente ci premia molto rispetto ad altri operatori. Ovviamente non trascuriamo il segmento utility scale, con prodotti specifici come il nostro HiMO5 con potenze attualmente sui 540/545Wp. Anche questo segmento valorizza molto la bancabilità del produttore e l'affidabilità dei prodotti e per questo stiamo incontrando un grande favore da investitori e EPC».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

La linea Tiger PRO comprende due soluzioni: per l'ambito utility, l'azienda propone i moduli da 72 celle Tiger PRO 72HC, nella versione monofacciale e bifacciale doppio vetro o vetro-backsheet trasparente; per il residenziale e commerciale, invece, Jinko offre i moduli monofacciali da 60 celle Tiger PRO 60HC. La famiglia Tiger PRO è stata ottimizzata per soddisfare le aspettative del mercato per moduli sempre più performanti e affidabili, verificata da test indipendenti a cui Jinko partecipa fin dal 2014.

Sigla: Tiger Pro 60HC

Tipologia: modulo monocristallino ad alta efficienza

Potenza nominale: fino a 460 W

Tensione nominale: fino a 34,2 V

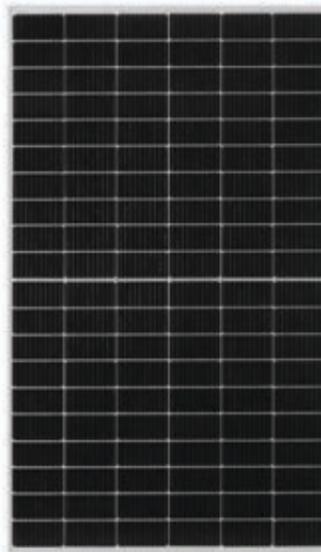
Corrente nominale: fino a 13,45 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21,3%

Peso: 24,2 kg

Dimensioni: 1.903x1.134x30 mm



"ENFASI SUL BIFACCIALE"

Antonio Ruta, head of technical service Italia e America Latina di JinkoSolar



«Per il 2021 puntiamo a soluzioni valide sia in ambito utility, con particolare enfasi sulla tecnologia bifacciale, sia in ambito residenziale, con moduli a dimensioni più contenute che ne permettono flessibilità di installazione, come richiesto dal mercato. Con la linea Tiger PRO possiamo offrire moduli con basso coefficiente di temperatura ottenuto grazie alla tecnologia legata alla produzione delle mezzelle, l'utilizzo di ribbon circolari per un miglior comportamento a bassi livelli di irraggiamento e un miglior utilizzo della radiazione solare, dimensioni ottimizzate per minimizzare i costi di logistica e allo stesso tempo migliorare l'affidabilità del packaging. Grazie anche all'utilizzo di wafer più grandi, da 182 millimetri, andremo incontro ad un consolidamento degli standard di produzione, così da abbassare ancora il costo di generazione da energia fotovoltaica».



LA NOVITÀ

Il pannello LG NeON R combina eleganza, prestazioni e sicurezza. Questo modulo fotovoltaico, grazie all'innovativa tecnologia di cella a contatto posteriore e al nuovo formato celle M6, garantisce affidabilità e potenza fino a 400 Wp sul formato standard 60 celle. Migliorato anche il coefficiente di temperatura che raggiunge lo 0,29 %/°C, e la garanzia lineare sulle prestazioni (92,5% della potenza originaria del modulo dopo il 25° anno). Rimane di 25 anni la garanzia prodotto LG Electronics.

Sigla: LG NeON R

Tipologia: modulo monocristallino con celle N Type e wafer M6

Potenza nominale: 400 Wp

Tensione nominale:

37,2 V

Corrente nominale: 10,7 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: 22,1%

Peso: 18,5 kg

Dimensioni:

1.740x1.042x40 mm



"PIÙ POTENZA SUL FORMATO DA 60 CELLE"

Luca Farfanelli, solar key account di LG Italia



«Nel 2021 punteremo principalmente sui nuovi moduli NeON H e NeON R innovando entrambe le nostre tecnologie Cella N-Type con il nuovo formato wafer M6. L'abbinamento di questo nuovo formato alle nostre tecnologie brevettate a drogaggio cella tipo N ci permette di raggiungere un importante traguardo in termini di potenza dei moduli con un salto medio di 20 Wp su ciascun prodotto. Anche tutte le altre caratteristiche quali efficienza, coefficienti di temperatura, garanzia sul prodotto e sulle prestazioni di 25 anni, beneficeranno di questa innovazione. Nonostante il tipo di celle si presentino con un'area più ampia e dimensioni e peso maggiori, i nostri prodotti rimangono perfettamente manovrabili e quindi compatibili con l'installazione su tetto. In modo particolare punteremo sul nuovo NeON R che grazie a queste novità ci permetterà di proporre una potenza da 400 Wp sul classico formato 60 celle».

pari a 166 per 166 millimetri, e utilizzano soprattutto le tecnologie Perc e le celle half cut. Grazie ai wafer M6, un pannello standard da 60 celle può raggiungere una potenza intorno ai 360 Wp, che sale a 370 Wp se il prodotto viene realizzato con celle tagliate a metà.

Proprio le half cut cells sono la tecnologia maggiormente proposta in ambito residenziale, per alcuni vantaggi tra cui l'incremento della potenza media del modulo in dimensioni contenute, elevate performance, affidabilità e durata. Grazie alla cella tagliata a metà, si riducono infatti le dispersioni di corrente e la temperatura operativa di ogni modulo, con un aumento di resa e con un minor rischio di anomalie sulle celle. Inoltre, grazie alla tecnologia utilizzata, è possibile limitare gli effetti dell'ombreggiamento, e questo è un plus importante dato che in Italia i tetti presentano molte differenze da un punto strutturale e sono spesso caratterizzati da elementi di disturbo che possono, per l'appunto, generare zone d'ombra e impattare, quindi, sulla produzione dell'impianto.

Alle celle half cut si unisce la tecnologia Perc, ormai consolidata e matura, che continua ad essere ampiamente utilizzata perché, incrementando l'imprigionamento della luce in prossimità della superficie del modulo, aumenta la resa da ogni modulo.

Secondo alcune previsioni dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, nei prossimi 10 anni sarà proprio la tecnologia Perc a coprire la market share più importante tra le soluzioni utilizzate.

A partire quindi dai vantaggi di queste tecnologie, sono diverse le aziende che per il

vetrina prodotti

Q CELLS

LA NOVITÀ

Gli ultimi prodotti di punta lanciati da Q Cells sono i moduli G9, disponibili in tre diverse versioni: il Q.Peak DUO G9, la versione più piccola, ideale per i tetti, il Q.Peak DUO ML G9, che con 132 semicelle e una potenza di uscita fino a 395 Wp risponde alla domanda di nuovi impianti su tutti i tipi di coperture, e il Q.Peak DUO XL G9, che con 156 semicelle ed una potenza di uscita fino a 465 Wp è rivolto alla taglia utility. In questa gamma di moduli ci sono i prodotti Q Cells più potenti e più efficienti mai realizzati dall'azienda, con la possibilità di avere anche la versione con garanzia sulle prestazioni di 25 anni.

Sigla: G9

Tipologia: modulo monocristallino half cut

Potenza nominale: fino a 395 Wp

Tensione nominale: fino a 38,9 V

Corrente nominale: fino a 10,32 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 20,8%

Peso: 19,5 kg

Dimensioni: 1.840x1.030x32 mm



"DOMANDA DI QUALITÀ IN TUTTI I SEGMENTI" Marco Donà, responsabile vendite Italia di Q Cells



«Il mercato italiano, soprattutto dalla fine dello scorso anno, si è ben bilanciato nei tre segmenti. Proprio per questo i nuovi moduli che Q Cells ha lanciato per il 2021 sono adatti a soddisfare le richieste dei clienti in tutte e tre le aree. Prevediamo che nel 2021 il mercato solare italiano presenterà le stesse opportunità e richieste in tutti e tre i settori principali: una domanda in crescita e di qualità. La nostra gamma di moduli di punta G9 è stata attentamente progettata per offrire opzioni di prestazioni perfette per tutti i tipi di sistemi solari, siano essi tetti residenziali privati, ampi spazi e, naturalmente, impianti a terra costruiti su tutti i tipi di terreno. Questa gamma offre anche una eventuale garanzia sulle prestazioni di 25 anni per la massima tranquillità».

ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY

PRONTA CONSEGNA Maggiore Potenza!

zeroCO₂
small

PYLONTECH



Inverter **ZERO CO2**



Sistema di accumulo **PYLONTECH**



4,8Kw DI POTENZA EROGATA. IN ASSENZA DI FOTVOLTAICO!

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



MODULI CON WAFER DI GRANDI DIMENSIONI: FAVOREVOLI O CON RISERVA?

LO SCORSO ANNO DIVERSI PRODUTTORI HANNO PRESENTATO PANNELLI CON POTENZE SUPERIORI AI 500 WP, DESTINATI IN PARTICOLARE AL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI UTILITY SCALE. UNA PARTE DEL MERCATO È ENTUSIASTA. MA UNA FETTA DELLA FILIERA NON È ANCORA DEL TUTTO CONVINTA DEI VANTAGGI CHE I PRODOTTI POSSONO OFFRIRE A INSTALLATORI E CLIENTI FINALI

FAVOREVOLI

Giovanni Buogo (Aleo Solar): "Non abbiamo un pregiudizio sulle dimensioni dei wafer. Ciò che conta per noi è innanzitutto la stabilità nel tempo e le performance del modulo".

Marco Bellandi (Canadian Solar): "Siamo decisamente a favore, perché garantiscono un risparmio sui costi dei componenti e in generale a livello di sistema. I wafer di dimensioni di 210 millimetri sono i veri candidati alla riduzione del Lcoe".

Antonio Ruta (JinkoSolar): "Assolutamente favorevoli. Lo sviluppo dei moduli con wafer da 182 millimetri offre il miglior compromesso per un modulo compatibile con i maggiori produttori di inverter e di sistemi di montaggio, limitando le correnti di corto circuito e le dimensioni".

Paolo Lusiani (Solarwatt): "All'evoluzione della tecnologia si è sempre favorevoli, significa che il mercato è vivo, gode di fiducia e ci sono continui investimenti in ricerca. Questa innovazione, affiancandosi a quelle esistenti, può offrire ulteriori opportunità ai nostri clienti di produrre energia pulita".

Enrico Carniato (Upsolar): "Siamo favorevoli. Il passaggio a formati di wafer più grandi è stata di gran lunga la tendenza più importante nella catena di fornitura del fotovoltaico nell'ultimo anno. Sebbene vengano introdotte sul mercato anche altre dimensioni, inizialmente si prevede che il prodotto da 182 millimetri coprirà la quota maggiore".

Marika Ceci (IMC Holding): "Sempre più aziende introducono wafer di grandi dimensioni. Siamo a favore perché, tra benefici e svantaggi, penso che questo trend possa portare miglioramenti in termini di aumento della potenza rapportata alla superficie occupata".

DIPENDE

Matevž Kastelic (Bisol Group): "Incontriamo alcune limitazioni che sembrerebbero non aver senso dal punto di vista dei costi, legate soprattutto alle fasi di produzione. È necessario raggiungere un'adeguata ottimizzazione dei costi nella catena di produzione".

James Chiarello (Chint): "Siamo favorevoli per applicazioni in grandi centrali fotovoltaiche, laddove con un numero inferiore di moduli di maggiore potenza è possibile occupare meno superficie. In tali ambiti la resistenza della cella sarà tuttavia da verificare nel tempo a causa dello stress a cui viene sottoposta. Tali moduli non sono invece apprezzati in ambito residenziale e piccolo commerciale in quanto le dimensioni notevoli non ne agevolano l'installazione".

Donatella Scavazza (Eging): "I moduli ad altissima potenza sono adatti per le grandi centrali elettriche a terra. A causa però delle grandi dimensioni e del peso, l'impatto sulla logistica, trasporto e installazione non è dei migliori. Rispetto però ai moduli standard, i pannelli ad alta potenza hanno requisiti più elevati".

2021 hanno ampliato la propria gamma con prodotti sviluppati appositamente per il residenziale.

PESO E DIMENSIONI

Più potenza per ogni singolo modulo, ma in dimensioni e peso contenuti: questo è il principale obiettivo di chi ha deciso focalizzarsi nella vendita di moduli per impianti di taglia

residenziale. Da gennaio a ottobre 2020, delle installazioni inferiori ai 20 kWp di potenza in Italia è stata solo la taglia compresa tra i 6 e i 10 kWp a invertire il trend negativo legato principalmente al lockdown e alla successiva fase di stallo generata in attesa del Superbonus: con 34,6 MW di impianti, questa taglia registra infatti un incremento del 27%. Questo dato conferma innanzitutto lo sposta-

mento che si sta registrando, in ambito residenziale, dalla tradizionale taglia compresa tra 3 e 4,5 kWp a potenze maggiori. Oggi l'impianto fotovoltaico di taglia residenziale si trova sempre più al centro di sistemi multi energia che, accanto al solare, sono costituiti da storage, pompe di calore, domotica, colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici. Ma non sempre i tetti presenti in Italia, a causa

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il modulo FuturaSun Silk Pro con potenze dai 370 ai 380 watt sarà per tutto il 2021 la soluzione di punta per FuturaSun in quanto a potenza, efficienza e prezzo. Grazie alla configurazione a 120 celle half-cut 9 busbar permette di realizzare impianti dal residenziale all'industriale anche nel caso di tetti complicati. La serie Silk Pro si contraddistingue per il suo coefficiente di temperatura particolarmente basso di $-0,35\%/^{\circ}\text{C}$ che garantisce rese superiori anche in caso di alte temperature.

Sigla: Silk Pro

Tipologia: modulo monocristallino con 120 celle half cut multi bus bar

Potenza nominale: fino a 380 W

Tensione nominale: fino a 34,6 V

Corrente nominale: fino a 10,9 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 20,8%

Peso: 20,3 kg

Dimensioni: 1755x1.038x35 mm



"MASSIMIZZARE EFFICIENZA E IMPATTO ESTETICO"

Nicola Baggio, CTO di FuturaSun



«La tecnologia dominante nel 2021 sarà quella monocristallina con wafer M6. In questa famiglia di prodotti ricadono i moduli FuturaSun della serie Silk Pro da 360 a 380 Watt e da 450 a 460 Watt. Questi due moduli copriranno il grosso della richiesta sia per il mercato commerciale/industriale sia per quello utility scale. Il mercato residenziale, invece, grazie anche al superbonus del 110%, potrà trovare nel modulo Zebra da 350-360 Watt con celle back contact un ottimo prodotto per massimizzare l'efficienza e l'impatto estetico su tetti di piccole dimensioni. Il mercato del revamping è invece dominato dalla paura di perdere gli incentivi. Risulta infatti paradossale come l'efficiamento del parco installato sia largamente limitato da aspetti burocratici che nulla hanno a che vedere con lo scopo del Conto Energia. Poter installare, sulle stesse aree, o solo su parti di esse, impianti più efficienti, si scontra con il terrore di molti progettisti e proprietari di impianto nell'andare a modificare le situazioni in essere. In questo contesto, non stupisce che i moduli più richiesti siano quelli con le potenze più basse fornibili, ovvero poco sopra i 300 watt per i monocristallini o addirittura moduli policristallini».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il prodotto di punta di Viessmann è il nuovo pannello fotovoltaico monocristallino ad alta efficienza Vitovolt 300 M-WF, che raggiunge una potenza di 480 Wp ed è quindi ideale per impianti di taglia commerciale e industriale.

Sigla: Vitovolt 300 M-WF

Tipologia: modulo monocristallino con celle Perc Shingled

Potenza nominale: da 475 Wp a 500 Wp

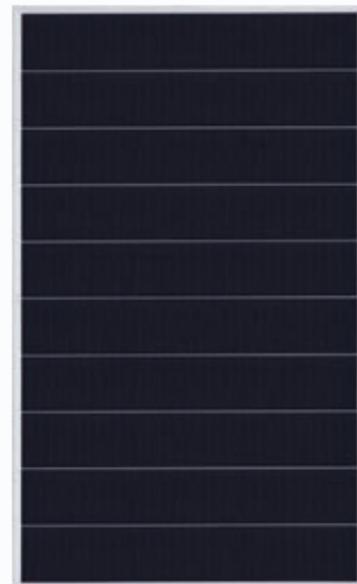
Tensione nominale: fino a 39 V

Corrente nominale: fino a 12,82 A

Efficienza: fino al 21,3%

Peso: 25 kg

Dimensioni: 2.056x1.140x35 mm



"AUMENTA LA DOMANDA DI MODULI DI GROSSA TAGLIA"

Francesco Zaramella, product manager Moduli Fotovoltaici di Nuove Energie Viessmann Group



«Quest'anno vorremo iniziare a sondare il mercato dei moduli di taglia grande, con dimensioni superiori ai 2 metri x 1 metro; molte richieste stanno arrivando soprattutto per impianti di taglie importanti in vista dell'ottimizzazione degli spazi e dei costi di produzione. Riteniamo che le soluzioni proposte possano essere all'interno di un range accettabile dagli installatori tradizionali che fino a poco tempo fa erano abituati ad usare misure più piccole».



per la resistenza al montaggio. Pertanto, non sono adatti per piccole centrali elettriche ordinarie, tetti distribuiti e commerciali”.

Federico Favilli (EXE Solar): “La nostra intenzione è quella di sviluppare pannelli con wafer non troppo grandi per non impattare su costi logistici e di installazione”.

Nicola Baggio (FuturaSun): “I wafer di dimensione maggiore sono un trend inevitabile. Il punto è poi realizzare dei moduli idonei per le installazioni su tetto e non solo per gli enormi impianti a terra. Per esempio aspetti come la lunghezza dei cavi della junction box che possono essere accorciati sui grandi parchi fotovoltaici, possono essere un grattacapo per gli installatori sui tetti alle prese con stringhe corte e senza possibilità di lavorare sul retro del modulo”.

Sofia Tiozzo Pezzoli (GruppoSTG): “GruppoSTG non può che adeguarsi alla tendenza del mercato di proporre celle di grandi dimensioni e accettarne la sfida. Certamente le celle di dimensioni ridotte consentono maggiore flessibilità progettuale”.

Michele Citro (JA Solar): “Non ha senso essere contrari all'utilizzo di moduli con wafer di grandi dimensioni visto che questi rappresentano un'innovazione e riducono i costi di Balance of System. Ma un modulo più grande non è sempre la scelta migliore. Bisogna ottimizzare le esigenze di ogni singolo progetto e non guardare solo il valore di potenza del modulo”.

Luca Farfanelli (LG Solar): “Abbiamo appena introdotto il formato M6 per cui siamo assolutamente favorevoli. Per quanto riguarda il formato M12 ci sembra al momento inapplicabile nei casi di impianti su tetto. Diverso è il caso in cui viene usato per produrre moduli per grandi impianti a terra”.

Francesco Emmolo (Longi Solar): “I moduli più grandi non sono necessariamente prodotti migliori. Riteniamo che i pannelli con 72 celle e wafer M10 siano il prodotto ottimale per progetti fotovoltaici su larga scala. La

nostra logica è quella di esaminare ogni aspetto legato alla distribuzione del prodotto con una visione olistica e trovare la migliore soluzione complessiva: non solo quindi aspetti legati alla produzione di lingotti, wafer, celle e moduli, ma anche a trasporto, logistica e installazione”.

Marco Donà (Q Cells): “Q Cells non è mai contro l'innovazione. Ma in questo momento stiamo concentrando la nostra ricerca su moduli con una maggiore efficienza, piuttosto che perseguire l'obiettivo di una maggiore potenza in assoluto”.

Giovanni Colangiuli (Senec): “Wafer di grandi dimensioni comportano una maggiore compromissione delle prestazioni del modulo in caso di danneggiamenti nel corso del tempo, ma la qualità del prodotto può ridurre notevolmente questo rischio”.

Alessandro Canova (SolarEdge): “I moduli con celle di maggiori dimensioni stanno sicuramente trovando maggiore applicazione nel mercato industriale e utility, dove la dimensione, l'ingombro e il peso complessivo del modulo non hanno le medesime ripercussioni in termini di facilità e manovrabilità nelle fasi di posa e installazione rispetto alle applicazioni a tetto o su copertura”.

Roberto Laurenzi (Sunerg): “Il mercato andrà sicuramente verso moduli con wafer di grandi dimensioni che sono adatti per impianti grandi e utility scale, mentre per gli impianti domestici e industriali è molto più agevole installare moduli con le dimensioni attuali. Ci saranno tecnologie particolari come la shingled, ad altissima resa e qualità, che saranno realizzati con wafer non così esageratamente grandi e che quindi si adatteranno al meglio negli impianti di taglia residenziale e commerciale”.

Francesco Zaramella (Viessmann): “Per il momento noi ci manteniamo molto cauti; essendo fornitori di sistemi l'utilizzo wafer di grandi dimensioni e conseguentemente di moduli di dimensioni maggiori può portare, se non accuratamente valutato, a criticità con tutti i componenti che normalmente troviamo in campo (inverter, cavi, quadri di campo, strutture). Riteniamo che sia un passaggio necessario nei prossimi mesi e anni per una migliore ottimizzazione, ma cerchiamo come sempre di trovare soluzioni tecnicamente accettabili e valide anche ai fini di una corretta installazione”.

delle superfici a disposizione, permettono all'installatore di posare abbastanza potenza e riuscire così a coprire il fabbisogno energetico richiesto. E questo è un aspetto che conferma l'utilizzo di moduli molto più potenti rispetto a qualche anno fa. Ma per l'industria l'esigenza più importante resta l'impatto che un modulo di dimensioni maggiori possa avere sull'installatore. Grazie alle tecno-

logie descritte, oggi un modulo da 380 Wp pesa intorno ai 20 chilogrammi e ha dimensioni contenute, pari a circa 1.770x1.050x35 millimetri. Un modulo da 330 Wp, ampiamente utilizzato in ambito residenziale fino a poco tempo fa, pesava tra i 18 e i 19 chilogrammi e aveva dimensioni pressoché simili (1.690x1.002x35 millimetri). In questo modo, i produttori possono garantire agli installato-

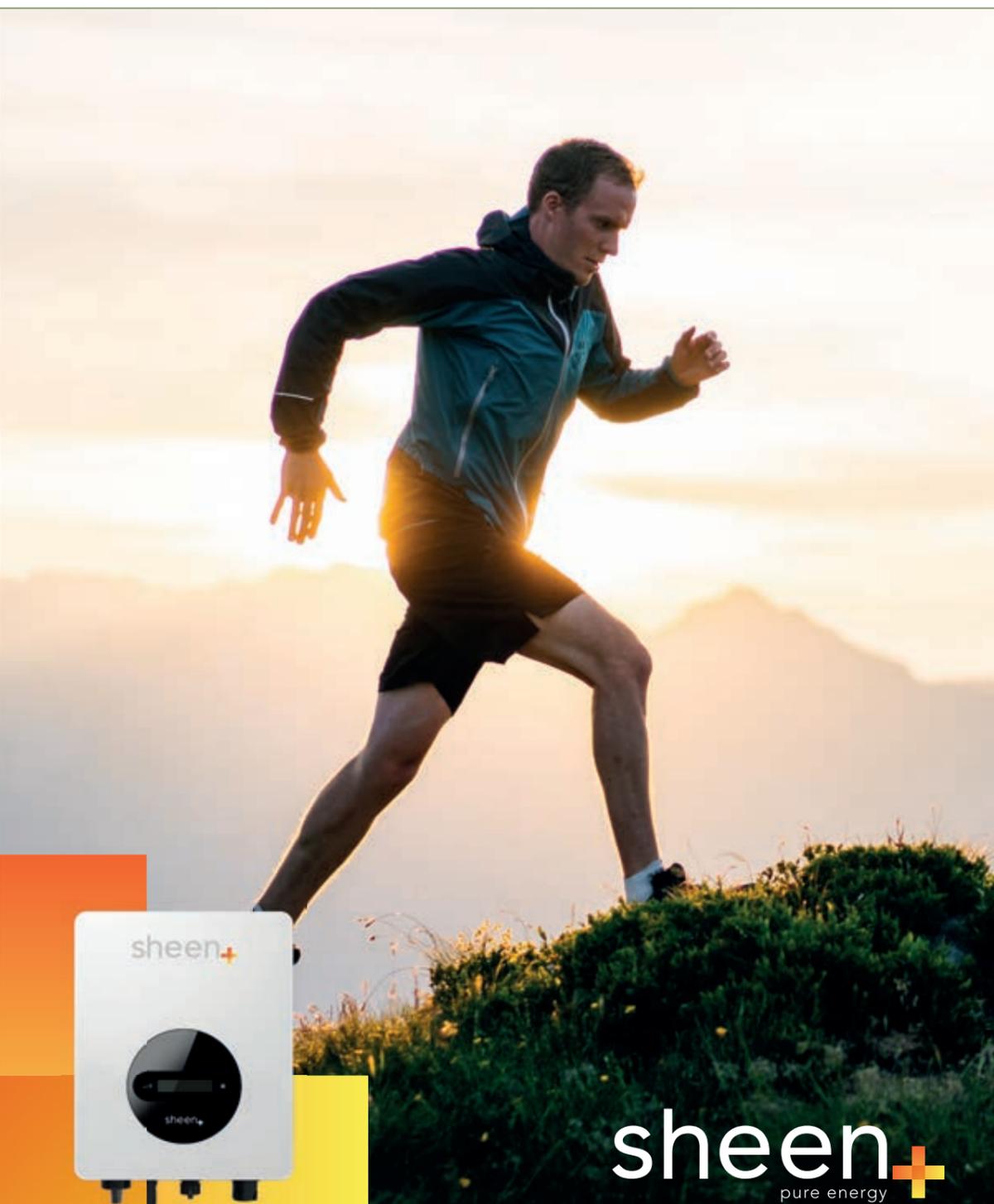
ri moduli più potenti a parità di superficie, e a condizioni di installazioni agevoli. Un modulo da 20 chilogrammi può infatti essere tranquillamente maneggiato da un solo installatore, risparmiando sui costi di installazione. Inoltre, grazie alla continua spinta innovativa, ci sono aziende che, sempre in ambito residenziale, hanno sviluppato prodotti ancora più potenti ma senza impattare su peso e

pure energy

A fianco dei migliori produttori di impianti fotovoltaici.

Sheen+ crea e fornisce inverter semplici e affidabili, capaci di durare nel tempo. Lo fa grazie a un'attenta attività di ricerca e sviluppo che ha permesso all'azienda di innovare costantemente i suoi prodotti e la sua tecnologia.

È così che, da dieci anni, affianchiamo i produttori di impianti fotovoltaici nel loro lavoro. Insieme vogliamo raggiungere un obiettivo comune: **dare un contributo concreto alla costruzione di un futuro in cui la produzione di energia sia sostenibile per il pianeta.**





dimensioni. LG, ad esempio, ha deciso di puntare soprattutto sui nuovi moduli NeON H e NeON R innovando entrambe la tecnologia Cella N-Type con il nuovo formato wafer M6. L'abbinamento di questo nuovo formato alle tecnologie brevettate da LG a drogaggio cella tipo N permette all'azienda di raggiungere un importante traguardo in termini di potenza dei moduli con un salto medio di 20 Wp su ciascun prodotto. In questo modo, LG propone un pannello di potenza di 400 Wp sul classico formato da 60 celle e con peso e dimensioni rispettivamente di 18,5 chilogrammi e 1.740x1.042x40 millimetri.

Anche Aleo Solar a fine estate lancerà un modulo da 400 Wp proprio per il residenziale. Al momento quella dei 400 Wp sembra essere la potenza massima consigliata in ambito residenziale. Molti produttori sconsigliano, infatti, l'utilizzo di pannelli con potenze superiori ai 450 Wp, che iniziano però a ritagliarsi un ruolo sempre più importante nelle taglie commerciali e industriali.

CURA ALL'ESTETICA

Oltre alle caratteristiche appena descritte, legate principalmente alle performance, al peso e alle dimensioni del modulo, aumenta

la sensibilità, in ambito residenziale, anche per tutte quelle soluzioni fino ad oggi considerate di nicchia, come ad esempio moduli all black, colorati o vetro vetro, che iniziano però a farsi largo per rispondere alle esigenze di integrazione architettonica e impatto ambientale. Il Superbonus 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 particolari vincoli. Upsolar, ad esempio, per il residenziale sta puntando particolarmente su un modulo total black da 340 Wp. Solarwatt, invece, sta spingendo la

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Nel primo trimestre del 2021 Bisol Group ha lanciato i nuovi moduli fotovoltaici Duplex, che integrano le più recenti celle M6 half-cut con l'avanzata tecnologia multiwire a 9 bus bar. Questi moduli ad elevata potenza sono disponibili nelle due versioni da 120 e 144 celle, ognuno in cinque differenti classi di potenza, ma il prodotto di maggior interesse per il mercato Italiano sarà il Duplex con 120 celle a half-cut da 375 Wp. Il modulo è noto per efficienza, prestazioni in condizioni di scarsa illuminazione e per la maggiore resa, grazie alla tecnologia utilizzata, che limita gli effetti dell'ombreggiamento.

Sigla: Bisol BDO 360-380 Duplex

Tipologia: modulo monocristallino con celle half-cut

Potenza nominale: fino a 380 W

Tensione nominale: fino a 35 V

Corrente nominale: fino a 10,85 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 20,4%

Tensione massima di sistema: 1.500 V

Peso: 20 kg

Dimensioni: 1.770x1.050x35 mm



"SÌ ALL'ALTA POTENZA, MA CON UN OCCHIO ALL'INSTALLATORE" Matevž Kastelic, sales manager di Bisol Italia

«Bisol Group offre da sempre una vasta gamma di prodotti per rispondere a ogni specifica esigenza del mercato. Quest'anno, in particolare, spingeremo tanto la serie Duplex con 144 celle e potenze fino a 450 Wp per impianti di taglia commerciale e industriale, mentre per quanto riguarda il residenziale continueremo a proporre la stessa serie ma con 120 celle e potenze fino a massimo 375 Wp, per garantire sempre elevata potenza in spazi ridotti, e allo stesso tempo agevolare il lavoro dell'installatore. Infine, prevediamo una forte domanda dagli interventi di revamping: in questo caso punteremo sulla serie di moduli policristallini da 280 e 285 Wp oppure sui moduli monocristallini con celle G1».



LA NOVITÀ

Il modulo JAM72S30 da 540 Wp rappresenta la soluzione di punta di JA Solar per impianti di grandi dimensioni e garantisce compatibilità con la maggior parte di inverter e tracker. Questo prodotto si basa sulla nuova tecnologia con wafer M10 a 11 multi bus bar. L'obiettivo è quello di ridurre ulteriormente il Lcoe per nuovi progetti utility scale ma anche quello di massimizzare la resa di impianti esistenti, come in attività di repowering e revamping grazie al pacchetto completo certificazioni (IEC, ISO, Factory Inspection) di cui dispone.

Sigla: Deep Blus 3.0

Tipologia: modulo monocristallino Perc con celle half cut e 11 bus bar

Potenza nominale: fino a 550 Wp

Tensione nominale: fino a 41,9 V

Corrente nominale: fino a 13,11 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21,3%

Peso: 28,6 kg

Dimensioni: 2.279x1.134x35 mm



"OFFERTA AMPIA PER RISPONDERE A UN MERCATO DINAMICO" Michele Citro, product management di JA Solar



«Per il 2021, JA Solar punta su un'ampia offerta di moduli monocristallini con almeno sei differenti tipologie di prodotti che coprono un ampio range da 340 a 550 Wp, tutti in tecnologia Perc half-cut multi bus bar. Mai come quest'anno, infatti, il mercato italiano è molto attivo e in crescita in ogni segmento. Sarà quindi fondamentale garantire una continua disponibilità di prodotti ai nostri partner fornendo diverse opzioni. Per un mercato in evoluzione non ha senso limitare un determinato prodotto ad un unico segmento. Su tetti commerciali e industriali il consiglio è quello di installare moduli da 72 celle, con potenze tra 410 Wp e 450 Wp. Per il residenziale l'opzione principale resta il modulo da 60 celle con potenze da 340 a 380 Wp. Presto inseriremo anche un nuovo prodotto per questo segmento con potenze superiori ai 400 Wp. Per i revamping, infine, il valore aggiunto di JA Solar è proprio quello di garantire una soluzione per ogni esigenza sia su strutture fisse che su tracker».

vetrina prodotti



FROM MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES

LA NOVITÀ

Il nuovo modulo SunPower Maxeon 5 AC combina il pannello fotovoltaico ad alta potenza ad uso residenziale con la tecnologia avanzata del microinverter Enphase, massimizzando il loro potenziale individuale. L'azienda propone così una soluzione elegante, ottimizzata per qualsiasi tetto, che garantisce fino al 50% di energia in più in 25 anni rispetto agli impianti fotovoltaici tradizionali e una resa superiore in condizioni reali.

Sigla: SunPower Maxeon 5 AC

Tipologia: modulo monocristallino ad alta potenza

Potenza nominale: fino a 415 Wp

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 22,2%

Peso: 21,1 kg

Dimensioni: 1.835x1.017x40 mm



"SOLUZIONI A PROVA DI SUPERBONUS" Fabio Bacchin, national sales director di SunPower Italia



«Il 2021 è un anno importante per il fotovoltaico italiano, soprattutto per il generoso incentivo del Superbonus. Con il nuovissimo Maxeon 5 AC siamo sicuri di offrire ai clienti finali la miglior soluzione per dare il massimo valore ai loro tetti, anche a quelli più complicati, caratterizzati dalla presenza di falde multiple o di

ombre. Uno dei più grandi vantaggi che Maxeon 5 AC offre è la possibilità di installare il massimo della potenza sul tetto. Ogni singolo modulo è ottimizzato, quindi produrrà sempre il massimo dell'energia possibile da ogni singolo metro quadro. Inoltre è una soluzione flessibile, che permette di aggiungere facilmente nuovi moduli all'aumentare dei bisogni energetici. Il sistema è plug-&-play, veloce e facile da installare, e gode di una garanzia di 25 anni. Abbiamo creato il massimo per i clienti finali e pensiamo che l'AC-PV sia davvero il prodotto ideale per sfruttare a pieno il beneficio del Superbonus».

proposta di moduli vetro vetro da 320 Wp, che oltre a garantire un elevato grado estetico, resistenza e performance, risultano anche leggeri e pratici da installare. E ancora, il GruppoSTG sta puntando su moduli colorati, tegole fotovoltaiche e parapetti solari per rispondere ad ogni specifica esigenza di integrazione architettonica.

72 CELLE PER I GRANDI

La proposta di moduli più potenti, realizzati con tecnologie innovative e con caratteristiche studiate per semplificare il lavoro degli installatori, non riguarda solo il comparto residenziale, ma sta interessando anche le installazioni di taglia commerciale e industriale. Tuttavia, ci sono alcune differenze. Partiamo dalla potenza dei moduli: se in ambito residenziale i prodotti al momento più utilizzati non superano i 400 Wp di potenza, per la taglia commerciale e industriale i pannelli più diffusi possono superare anche i 450 Wp, grazie anche alla diffusione dei modelli da 72 celle (144 celle nel caso degli half cut). Longi Solar, ad esempio, che quest'anno sta spingendo in particolar modo sul modulo Hi-MO 4m da 60 celle, propone la versione con 72 celle per installazioni su coperture commerciali e industriali, con potenze che arrivano a toccare anche i 460 W. Anche in questo caso, da parte dell'industria c'è una particolare attenzione all'ottimizzazione dello spazio sul tetto: l'obiettivo è quello di posare più potenza a parità di superficie. Ma allo stesso tempo, così come in ambito residenziale, resta alta l'attenzione alle esigenze di chi installa. Viessmann, che ad oggi è sempre stata forte-

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il modulo EG-405M54-HL è il nuovo prodotto di punta di Eging progettato specificamente per applicazioni su tetto. Questo prodotto combina celle da 182 millimetri, tecnologia Perc + SE (tecnologia drogata al gallio), celle multi bus bar e half cut, oltre ad altre tecnologie all'avanguardia. La potenza in uscita è fino a 405 W e l'efficienza di conversione del modulo raggiunge il 20,71%.

Sigla: EG-405M54-HL

Tipologia: modulo monocristallino Perc multi bus bar half cut

Potenza nominale: fino a 405 W

Tensione nominale: fino a 31,52 V

Corrente nominale: fino a 12,85 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 20,7%

Peso: 20,4 kg

Dimensioni: 1.724x1.134x35 mm



"POTENZE CONTENUTE PER LA GENERAZIONE DISTRIBUITA"

Donatella Scavazza, country manager per l'Italia di Eging



«Nel 2021, Eging promuoverà per il mercato italiano principalmente moduli solari con celle da 166 e 182 millimetri, che combinano una varietà di tecnologie tra cui half cut, multi bus bar e Perc. Per il mercato distribuito, promuoviamo principalmente i moduli con celle da 166 millimetri, perché possono raggiungere una potenza contenuta, fino a 375 W, e i moduli con celle da 182 millimetri e potenza di 450 Wp. Per la taglia utility scale spingiamo invece il modulo con 144 celle da 166 millimetri, che raggiunge i 450 Wp, e la versione con 144 celle da 182 millimetri che possono toccare anche una potenza di 545 W. Allo stesso tempo, per la taglia utility in Italia punteremo sui bifacciali vetro-vetro, che possono produrre fino al +25% rispetto a un modulo standard».



r.e.think energy



BayWa r.e.: il tuo partner ideale per il Superbonus 110%

Realizzare impianti fotovoltaici efficienti richiede soluzioni su misura, sicure e all'avanguardia. Scegliere un partner affidabile diventa, oggi come non mai, fondamentale: inverter, pannelli, accessori, sistemi di accumulo e di montaggio... mettiamo a disposizione i prodotti dei migliori marchi del fotovoltaico, tecnici competenti e l'esperienza di oltre 20 anni nella distribuzione fotovoltaica specializzata.

Per essere un punto di riferimento anche in un periodo di grande richiesta e permetterti di avere sempre il meglio per il tuo progetto!



solar-distribution.baywa-re.it





mente focalizzata sul segmento residenziale, per il 2021 intende aumentare le vendite di moduli da destinare alle grosse installazioni. E lo fa con un modulo che ha una potenza compresa tra i 475 e i 500 Wp. L'azienda punta però a semplificare il lavoro degli operatori in campo. E le caratteristiche di questo pannello confermano che il gruppo ha imboccato la strada giusta. Rispetto infatti a un modulo per il residenziale, le differenze di peso e dimensioni non sono così nette: il pannello proposto dall'azienda pesa 25 chilogrammi in

dimensioni poco più grandi (2.056x1.140x35 millimetri).

«Riteniamo che le soluzioni proposte possano essere all'interno di un range accettabile dagli installatori tradizionali che fino a poco tempo fa erano abituati ad usare misure più piccole» specifica infatti Francesco Zaramella, product manager Moduli Fotovoltaici di Nuove Energie Viessmann Group.

OLTRE I 500 WP

Il mercato del fotovoltaico italiano ha regi-

strato, nei primi dieci mesi dello scorso anno, un incremento delle installazioni di taglia utility scale: la taglia superiore a 1 MWp ha coperto, da sola, il 21% della nuova potenza installata, grazie a 113,9 MWp di nuovi impianti.

Anche per il 2021, è previsto un aumento degli impianti a terra, grazie anche alle opportunità che si stanno aprendo nell'ambito dell'agrovoltaico. Non mancano anche per questo comparto importanti novità di prodotto, che presentano però forti differenze

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Solarwatt continua a puntare sui moduli vetro-vetro Vision. Top di gamma per l'azienda, questi moduli hanno una garanzia di 30 anni sulle prestazioni e 30 anni sulla qualità del prodotto. I pannelli Vision vetro-vetro, oltre ad essere altamente performanti, sono resistenti contro gli agenti atmosferici e allo stesso tempo leggeri e pratici da installare.

Sigla: Vision

Tipologia: modulo monocristallino vetro-vetro

Potenza nominale: fino a 320 Wp

Tensione nominale: fino a 33,1 V

Corrente nominale: fino a 9,73 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 19,4%

Peso: 22,8 kg

Dimensioni: 1.680x990x40 mm



"ESTETICA E PRESTAZIONI PER IMPIANTI SU TETTO"

Paolo Lusiani, direttore commerciale di Solarwatt Italia



«Nel 2021 punteremo sui top di gamma, i moduli Vision vetro-vetro: grazie a caratteristiche tra cui l'elevata resistenza a situazioni climatiche estreme, questi moduli sono ideali sia per il residenziale che per il commerciale e non ultimo per il segmento industriale. La composizione di questi pannelli ha inoltre la funzione di protezione contro le sollecitazioni meccaniche: sono infatti in grado di sostenere il peso di un adulto che li calpesti, senza che le celle subiscano un minimo danno. Di primaria importanza il fatto che la gamma Vision abbia ottenuto la certificazione classe A antincendio, secondo lo standard IEC 61730-2 (UL 790), oltre ad aver superato i test di resistenza alla grandine senza riportare danneggiamenti».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

La novità di punta di EXE Solar è il nuovo modulo monocristallino Mars half cut con potenze fino a 385 Wp per i segmenti residenziale e commerciale. L'azienda nel 2021 introdurrà pannelli di potenza superiore a quelli attuali, ma intende rimanere su una dimensione inferiore ai 2 metri e un peso non superiore a 23 kg, per facilitare il lavoro degli installatori e non incidere sul costo della logistica e dei componenti.

Sigla: Mars

Tipologia: modulo monocristallino half cut cells

Potenza nominale: fino a 385 W

Tensione nominale: fino a 35,04 V

Corrente nominale: fino a 10,99 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21,13%

Peso: 19,5 kg

Dimensioni: 1.755x1.038x35 mm



"MINOR IMPATTO SULLE DIMENSIONI GRAZIE AL WAFER M6"

Federico Favilli, export area manager di EXE Solar



«All'interno del nostro catalogo, abbiamo deciso di veicolare la maggior parte degli sforzi di promozione sulla versione della serie Mars che monta la mezza cella mono-cristallina di dimensione M6. Si tratta di una versione particolarmente flessibile, che permette di soddisfare il mercato delle installazioni residenziali, ma anche quello delle installazioni commerciali e industriali, grazie ad un range di potenza che arriva a 385 W. In un contesto di crescita sostenuta della domanda globale, si notano già da qualche mese fenomeni di possibili criticità, dovuti, da una parte, a una relativa scarsità delle materie prime, come silicio e vetro, dall'altra ad una estensione dei tempi e dei costi di trasporto dall'Asia all'Europa. EXE intende mitigare gli effetti di questi fenomeni concentrando su modelli che possano assicurare alla parte più ampia del mercato un vantaggioso rapporto qualità prezzo e alto rendimento».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il modulo X-Chros con tecnologia shingled, pur rimanendo nelle dimensioni di un modulo standard, arriva fino ad un massimo di 400 Wp. Gli shingled hanno una tecnologia di interconnessione tra le celle semplice ed affidabile. I moduli X-Chros offrono vantaggi in termini di potenza in uscita in condizioni di ombra. Quando il modulo shingled è installato verticalmente e le singole celle nella stringa sono ombreggiate, la potenza di uscita del modulo può raggiungere l'86,6% del normale funzionamento.

Sigla: X-Chros

Tipologia: modulo monocristallino con tecnologia shingled

Potenza nominale: fino a 400 Wp

Tensione nominale: fino a 41 V

Corrente nominale: fino a 9,76 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino a 21,3%

Peso: 20,5 kg

Dimensioni: 1.646x1.140x 35 mm



"PIÙ POTENZA NELLE VERSIONI STANDARD"

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale di Sunerg Italia



«Nel 2021 Sunerg punterà, per il mercato italiano, alla tecnologia shingled con i pannelli X-Chros da 400 Wp per impianti di taglia commerciale e industriale ad alta efficienza pur mantenendo le dimensioni meccaniche di un 60 celle. Altrettanto sarà protagonista per la taglia utility scale con alte efficienze e potenze che arrivano a toccare i 660 Wp.

Per il mercato residenziale e per il revamping viene privilegiato il modulo made in Italy Sunerg X-MAX XL fino a 335 Wp o il nuovo X-MAX XXL 400 Wp ad alta efficienza con celle perc fully, che abbiamo inserito nel nostro pacchetto per il Superbonus».



rispetto all'offerta per gli impianti di taglia residenziale e commerciale, a partire proprio dalla potenza.

Negli ultimi anni diversi produttori hanno investito nelle proprie linee di produzione per realizzare moduli con potenze superiori ai 500 Wp, con l'obiettivo di offrire prodotti ad altissima potenza in grado di ridurre i costi generali di sistema.

A parità di potenza è possibile infatti utilizzare un numero ridotto di moduli, ma anche di componenti legati ai pannelli, come strutture e cavi.

Canadian Solar, ad esempio, ha lanciato un nuovo modulo ad alta potenza e alta efficienza che può raggiungere i 665 W ed efficienze fino al 21,4%. Questa nuova genera-



PER LA TAGLIA RESIDENZIALE, OGGI L'OFFERTA PENDE MAGGIORMENTE VERSO PRODOTTI CON POTENZE INTORNO AI 375-380 Wp. PER RAGGIUNGERE TALE SOGLIA, I MODULI VENGONO REALIZZATI PRINCIPALMENTE CON WAFER M6, CHE HANNO DIMENSIONI PARI A 166 PER 166 MILLIMETRI, E UTILIZZANO SOPRATTUTTO LE TECNOLOGIE PERC E LE CELLE HALF CUT. GRAZIE AI WAFER M6

FOTO: FUTURA SUN

vetrina prodotti



Sigla: CHSM60M-HC 370-380 W
Tipologia: modulo monocristallino multi-busbar half-cut
Potenza nominale: fino a 380 Wp
Tensione nominale: fino a 34,51 V

LA NOVITÀ

Chint ha presentato i moduli AstroSemi CHSM60M-HC 370-380 W, tra i prodotti di punta della nuova gamma Astronergy by Chint, recentemente introdotta nel mercato italiano per il mercato residenziale. La gamma presenta moduli da 120/144/156 celle, con efficienza massima fino al 21,5%. La dimensione delle celle varia da 158,75 a 166 millimetri, fino a 182 millimetri nelle versioni più potenti.

Corrente nominale: fino a 11,01 A
Carico: 5.400 Pa
Efficienza: fino al 20,5%
Peso: 20 kg
Dimensioni: 1.765x1.048x35 mm



"AVANTI TUTTA CON GLI HALF-CUT" James Chiarello, product manager di Chint



«Tra le tecnologie su cui Chint punta nel 2021 vi è senza dubbio l'innovativa tecnologia half-cut cell che consente di aumentare la potenza del modulo fotovoltaico e ridurre lo stress della cella aumentando la resistenza. Il modulo continua ad essere efficiente anche in caso di ombre proiettate sulla superficie e l'impiego di celle multi-busbar riduce il rischio di micro fratture interne, con conseguente aumento dell'output generale. In abbinamento, l'impiego della tecnologia Perc consente un aumento delle radiazioni solari che vengono assorbite dalla cella. Le soluzioni che Chint propone al mercato sono due: il modulo AstroSemi CHSM60M-HC 370-380W, monocristallino con 120 celle da 166 millimetri, indicato per applicazioni di tipo residenziale e commerciale, e il modulo AstroSemi CHSM72M-HC 440-455W, monocristallino ma con 144 celle da 166 millimetri, adatto per applicazioni in ambito commerciale e per impianti industriali nonché per grandi impianti fotovoltaici.»



Steel Design and Construction

STRUTTURE IN ACCIAIO MADE IN ITALY PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI



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.

NOVITÀ!
DISPONIBILI ANCHE IN COR-TEN,
CON RAPPORTO QUALITÀ-PREZZO
ANCORA PIÙ CONVENIENTE



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.



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.



STRUTTURE PER COPERTURE PIANE

Inclinazione da 0 a 30°,
semplici da montare,
economicamente
convenienti.

STRUTTURE PER IMPIANTI SU TETTI PIANI: sistema progettato per soddisfare inclinazioni da 0 a 30°. L'abbinamento di staffe in acciaio e zavorre in c.a. permette di contenere i costi rendendo il prodotto altamente competitivo dal punto di vista economico. Le zavorre sono realizzate con peso standard, tra di loro abbinabili, in modo da permettere una facile movimentazione. Il montaggio si presenta particolarmente semplice e veloce.

MORE INFO: RCM ITALIA Via Monsola 8 Bis, Villafalletto, Cuneo (IT)
+39 0171 938278 • solar@rcm-italia.com www.rcm-italia.com

Partner commerciale





zione di pannelli, destinata alla taglia utility scale, è stata sviluppata per garantire un'ulteriore riduzione dei costi dell'elettricità (Lcoe). L'azienda stima una riduzione pari all'8,9% del Lcoe rispetto a moduli da 445 Wp. Ma come si raggiungono tali potenze? Da un punto di vista tecnologico, le aziende utilizzano principalmente wafer M9 (192x192 millimetri), M10 (200x200 millimetri) e M12

(210x210 millimetri). Alcuni player stanno inoltre lavorando non solo sulle versioni monofacciali ma anche su quelle bifacciali. Un esempio è JinkoSolar, che ha dichiarato di voler porre ancora più attenzione alla tecnologia bifacciale per il mercato italiano. In particolare, la recente linea Tiger PRO di Jinko presenta anche moduli da 72 celle Tiger PRO 72HC, nella versio-

ne monofacciale e bifacciale doppio vetro o vetro-backsheet trasparente. L'alta potenza al momento in Italia potrebbe ritagliarsi un ruolo di primo piano esclusivamente nelle installazioni di taglia utility scale. Secondo una gran parte dei produttori, questi moduli non sono adatti alle installazioni sui tetti soprattutto per le loro dimensioni e peso maggiori. E, in media, pannelli con po-

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il prodotto di punta di Aleo Solar è il modulo X63 Premium per il segmento residenziale. Il pannello, costituito da celle Perc, può raggiungere una potenza di 340 Wp e un'efficienza di conversione del 19,4%. A fine estate l'azienda amplierà la gamma di moduli per impianti di taglia residenziale con il lancio del nuovo pannello da 400 Wp.

Sigla: X63 Premium

Tipologia: modulo monocristallino con celle Perc

Potenza nominale: fino a 330 W

Tensione nominale: fino a 33,5 V

Corrente nominale: fino a 10,15 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 19,4%

Peso: 19,5 kg

Dimensioni: 1.716x1.023x42 mm



"PIÙ SERVIZI PER IL RESIDENZIALE"

Giovanni Buogo, direttore vendite di Aleo Solar



«Anche per il 2021, la strategia di Aleo Solar in Italia sarà focalizzata sulla vendita di moduli monocristallini Perc per il residenziale. Accanto a una gamma ampia, che verrà arricchita con il lancio del nuovo modulo da 400 Wp a fine estate, affianchiamo una serie di

servizi per seguire i nostri installatori nel Superbonus. La maxi agevolazione non ha modificato la domanda di prodotti, ma richiede, ai produttori, più servizi per seguire i propri partner. Noi, ad esempio, abbiamo siglato una partnership con una compagnia assicurativa per quanto riguarda in particolare la cessione del credito, e facciamo parte di una piattaforma dove i nostri installatori possono trovare tutte le informazioni utili per districarsi al meglio nei vari step burocratici del Superbonus».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

GruppoSTG focalizza l'attenzione su soluzioni made in italy, prodotte negli stabilimenti di Cossato (BI) e Cantù (CO), per l'integrazione architettonica. Alla storica linea di moduli colorati Sun Colored Glass si sono aggiunte le tegole fotovoltaiche, la gamma BalconeFotovoltaico.it realizzata grazie alla partnership con Faraone - Architetture Trasparenti, e infine le soluzioni per la mobilità e le smart cities sviluppate con la collegata Pradella Sistemi srl.

Sigla: VE360PVMR - linea Sun Colored Glass

Tipologia: modulo monocristallino colorato con 60 celle e vetro tedlar

Potenza nominale: 300 W

Tensione nominale: 32,67 V

Corrente nominale:

9,19 A

Efficienza: 18,19%

Peso: 21 kg

Dimensioni: 1.650x1.000x35mm



"SOLUZIONI PERSONALIZZABILI PER L'INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA"

Sofia Tiozzo Pezzoli, product manager del GruppoSTG



«Per il GruppoSTG la creatività e il design devono potersi esprimere in totale armonia con i principi di funzionalità, ecologia e tecnologia. La nostra linea BiPV risponde, infatti, in maniera ottimale alle esigenze di integrazione architettonica, di qualsiasi settore di mercato, con soluzioni personalizzabili e ad alte prestazioni. Tanto per citare alcuni dei prodotti e delle soluzioni di punta, possiamo offrire tegole fotovoltaiche, parapetto solare, facciate ventilate, oltre a moduli colorati e TSE Clima. La possibilità di personalizzare i prodotti in termini di misure, potenza, trasparenza e colori permette una continuità visiva e cromatica tra elementi dell'involucro edilizio. Possediamo inoltre tutte le certificazioni per poter assistere i nostri clienti nel revamping dei loro impianti».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

I moduli HiKu7 CS7L-MS e CS7N-MS possono raggiungere i 665 W di potenza ed efficienze fino al 21,4%. Questa nuova generazione di pannelli, destinata al segmento utility scale, contribuisce a garantire un'ulteriore riduzione dei costi dell'elettricità (Lcoe). I nuovi moduli monofacciali HiKu7 e bifacciali BiHiKu7 possono adattarsi ai principali tracker e inverter sul mercato, e offrono la possibilità di installare più watt per stringa, ridurre i costi di manodopera e componentistica, e offrire elevate performance a tutto l'impianto.

Sigla: HiKu7 CS7N-MS

Tipologia: modulo monocristallino Perc half cut cells

Potenza nominale: fino a 665 W

Tensione nominale: fino a 38,5 V

Corrente nominale: fino a

17,28 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21,4%

Peso: 34,4 kg

Dimensioni: 2.384x1.303x35 mm



"ALTA POTENZA PER LA TAGLIA UTILITY"

Marco Bellandi, regional sales manager Italia e Spagna di Canadian Solar



«Il mercato italiano si sta focalizzando molto sugli impianti di media taglia. Nonostante la spinta del Superbonus al segmento residenziale, per i quali offriamo diversi moduli monocristallini, prevediamo una forte crescita nei segmenti industriale e utility scale, dove serve elevata potenza per abbassare i costi di sistema. Con i nostri nuovi pannelli monofacciali HiKu7 e bifacciali BiHiKu7, riusciamo a ridurre il Lcoe dell'8,9% rispetto ai tradizionali moduli da 445 Wp. E questo è un plus importantissimo sulle taglie utility scale».



tenze superiori ai 500 Wp possono superare i 30 kg.

Per molte aziende, al momento, anche in ambito industriale e utility scale i veri candidati restano ancora i pannelli con wafer da 182x182 millimetri.

Nelle versioni da 120 celle, questi moduli possono raggiungere potenze intorno ai 450 Wp ed essere quindi utilizzati anche per applicazioni commerciali e industriali. Nelle versioni da 144 celle, i moduli possono invece toccare una potenza di 545 Wp ed essere quindi utilizzati per l'installazione di grandi impianti utility scale.

TROPPI LIMITI AL REVAMPING

Fino a questo momento abbiamo visto come, per tutti i segmenti di mercato, il monocristallino ad alta potenza e ad alta efficienza abbia guadagnato importanti quote di mercato lasciando al policristallino pochissimo spazio. I moduli policristallini vengono oggi utilizzati per le attività di revamping su impianti in Conto Energia, per i quali, stando alle normative attuali, sono richiesti prodotti con potenze nettamente inferiori rispetto a quelle proposte oggi.

Ci sono aziende che però chiedono di limitare gli aspetti burocratici che stanno di fatto obbligando progettisti e installatori a puntare esclusivamente su determinate tecnologie.

Se non ci fossero limiti alla potenza installabile, anche nelle attività di revamping si potrebbe portare ancora più innovazione.



NEGLI ULTIMI ANNI DIVERSI PRODUTTORI HANNO INVESTITO NELLE PROPRIE LINEE DI PRODUZIONE PER REALIZZARE MODULI CON POTENZE SUPERIORI AI 500 WP, CON L'OBIETTIVO DI OFFRIRE PRODOTTI AD ALTISSIMA POTENZA IN GRADO DI RIDURRE I COSTI GENERALI DI SISTEMA

FOTO: CANADIAN SOLAR

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

La serie di moduli UP-M560MH ed UP-M610MH sfrutta i wafer M8, con dimensioni da 182 millimetri, che offrono la possibilità di ridurre le perdite di energia grazie a una riduzione della temperatura di esercizio. Tra i vantaggi l'azienda segnala anche una bassa perdita di potenza, una migliore compatibilità, uno schema di ottimizzazione dei costi e una migliore affidabilità nel lungo periodo.

I produttori di moduli hanno inoltre eseguito il test di affidabilità del modulo e il test di affidabilità del trasporto dopo aver unificato la larghezza del modulo da 182 mm a circa 1.130 millimetri.

Sigla: UP-M610MH

Tipologia: modulo monocristallino Perc half cut

Potenza nominale: fino a 610 Wp

Tensione nominale: fino a 45,2 V

Corrente nominale: fino a 13,5 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21,8%

Peso: 31 kg

Dimensioni: 2.470x1.133x35 mm



"CERTIFICATI PER I GRANDI IMPIANTI"

Enrico Carniato, group deputy general manager di Upsolar



«Entro aprile avremo le certificazioni necessarie per lanciare la linea di moduli con wafer da 182 millimetri nelle versioni da 144 e 156 celle che raggiungeranno potenze da 560 Wp a 610 Wp per la versione grande con il 21,8% di efficienza. Queste taglie sono richieste particolarmente da una crescente domanda per impianti grid parity e agrovoltivo dove è possibile ottimizzare il collegamento tra le stringhe ottenendo risparmi nell'economia di sistema. Altresì stiamo guardando sempre con molta attenzione al residenziale dove i moduli total black da 340 Wp sono l'ideale per un'installazione semplice ed esteticamente gradevole. Abbiamo recentemente avviato un progetto per la produzione di un modulo ad altissima efficienza studiato appositamente per soddisfare al massimo l'esigenza di spazi ridotti per installazione. Infine la linea Classic rimane per noi un prodotto importante per assicurare continuità nella sostituzione negli impianti incentivati».

vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il modulo Trienergia TRI340SM-BB Full Black sfrutta la tecnologia backcontact MWT, che con un backsheet conduttivo elimina la presenza dei ribbon di connessione, azzerando crepe, rotture e migliorando l'efficienza del modulo. L'assenza dei ribbon permette la realizzazione di un modulo full black, aumentando così valore estetico e omogeneità cromatica (disponibile anche nella versione full red). È possibile ordinare questi moduli richiedendo la junction box Tigo integrata, per ottimizzare e monitorare il proprio impianto senza interventi ulteriori.

Sigla: TRI340SM-BB

Potenza nominale: 340 Wp

Tensione di massima potenza: 32,9 V

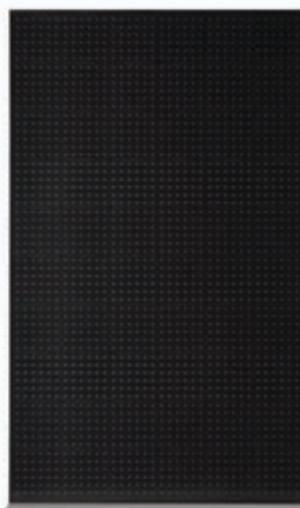
Corrente di massima potenza: 10,33 A

Efficienza modulo: 19,91%

Dimensioni: 1.680x1.016x35 mm

Peso: 19 kg

Garanzia: 20 anni sul prodotto



"TECNOLOGIA BACKCONTACT PER IL RESIDENZIALE"

Giulio Arletti, legale rappresentante di Trienergia

«Trienergia ha puntato la sua produzione sulla tecnologia MTW backcontact, in quanto sosteniamo sia la più performante per i prossimi anni. In questo momento il mercato italiano è quasi monopolizzato dall'effetto Superbonus 110, quindi i protagonisti sono i pannelli con caratteristiche specifiche adatte al mercato residenziale. Trienergia ha una proposta unica nel suo genere, potendo offrire un prodotto modulare grazie al design dei suoi pannelli, che prevede una gamma completa di soluzioni: 21 celle triangolare, 42 celle, 60 celle, 66 celle. In questo modo possiamo rispondere ad un mercato residenziale che chiede un modulo made in Italy di alta qualità, che incrementi il valore dell'immobile anche dal punto di vista estetico, ottimizzando la produzione fotovoltaica anche sui tetti a falda triangolare o trapezoidale, proprio grazie ai nostri moduli triangolari. La possibilità di avere i moduli rossi nelle varianti da 21-42-60 celle, risolve le problematiche di chi vuole installare l'impianto fotovoltaico in zone con vincoli paesaggistici e architettonici».



OLTRE I TRADIZIONALI PRODUTTORI

NELL'ULTIMO ANNO, ALCUNI PLAYER CHE OPERANO IN SETTORI DIVERSI, COME AD ESEMPIO INVERTER E STORAGE, HANNO AMPLIATO LA PROPRIA OFFERTA CON IL LANCIO DI MODULI FOTOVOLTAICI. OBIETTIVO? GARANTIRE AI CLIENTI UN PACCHETTO COMPLETO DI COMPONENTI PER IL SOLARE



LA NOVITÀ

Il modulo Quantico Huracan è realizzato con 144 celle monocristalline Perc half cut e 9 bus bar. Grazie a questa tecnologia, il pannello raggiunge una potenza di 455 Wp. Testato a temperature e carichi di neve estremi, oltre che a ammoniaca e nebbia salina, il pannello coniuga elevate prestazioni in spazi ridotti.

Sigla: Quantico Huracan

Tipologia: modulo monocristallino

Perc con celle half cut e 9 bus bar

Potenza nominale: 455 W

Tensione nominale: 41,6 V

Corrente nominale: 10,94 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: 20,6%

Peso: 24,5 kg

Dimensioni: 2.108x1.048x35 mm



"RESISTENZA E DURATA"

Marika Ceci, product manager di IMC Holding

«Per il 2021 punteremo sulla tecnologia per noi più avanzata: i moduli half cut cell. Grazie a questi prodotti aumenta la potenza media del modulo in rapporto alle dimensioni. Combinato alla tecnologia Perc, l'half cut rende il modulo più performante e duraturo. Infatti, sono minori sia le microfrazioni sia la corrente circolante nei bus bar: la temperatura del modulo quindi è inferiore concorrendo ad aumentare la resa. Utilizzeremo comunque sia i moduli policristallini, soprattutto sul mercato residenziale, sia i monocristallini neri per coloro che richiedono un prodotto anche esteticamente attraente».



LA NOVITÀ

I moduli Senec.Solar, con la struttura a semicelle, mirano ad assicurare fino al 50% di potenza in più con ombreggiamento parziale rispetto ai moduli tradizionali. La tecnologia Perc e la tolleranza di potenza positiva consentono di sfruttare al massimo lo spazio sul tetto e di massimizzare la resa dell'impianto. I moduli sono testati per un'elevata resistenza alla grandine, ai carichi di neve e al fenomeno PID, e sono garantiti 12 anni sul prodotto e 25 anni sulle prestazioni.

Sigla: Senec.Solar

Tipologia: modulo monocristallino Perc con celle half cut

Potenza nominale: 375 W

Tensione nominale: 34,28 V

Corrente nominale: 10,94 A

Efficienza: 20,30%

Peso: 21 kg

Dimensioni: 1.765 x 1.048 x 35 mm

"PIÙ RESISTENZA NEL CORSO DEL TEMPO"

Giovanni Colangiuli, technical service manager di Senec



«La nostra tecnologia di punta sono i moduli a semicelle. Questa struttura, che rispetto alla tradizionale favorisce un minor passaggio di corrente attraverso le celle fotovoltaiche, riduce le perdite di potenza in tutte le condizioni, ma in particolare in caso di ombreggiamento. La conformazione a mezza cella garantisce inoltre una maggiore resistenza alle piccole fratture che, nel corso del tempo, compromettono».

E il piatto è sicuramente ricco: sono infatti stimati 83 milioni di pannelli presso impianti in Conto Energia che devono essere riparati o sostituiti.

«Risulta paradossale come l'efficientamento del parco installato sia largamente limitato da aspetti burocratici», spiega Nicola Baggio, CTO di FuturaSun.

«Spesso installatori e progettisti si scontrano con il timore di installare, sulle stesse aree, o solo su parti di esse, impianti più efficienti. In questo contesto, non stupisce che i moduli più richiesti siano quelli con le potenze più basse fornibili, ovvero poco sopra i 300 watt per i monocristallini o addirittura moduli policristallini».

Anche per il comparto del revamping non mancano le novità: a fine 2020 Sun Earth ha implementato la gamma di moduli fotovoltaici proprio per questa attività. In aggiunta ai modelli standard, tutti dotati dei certificati richiesti dal 5° Conto Energia, l'azienda oggi offre al mercato anche i moduli monocristallini DXM e policristallini DXP con potenze largamente utilizzate su impianti dal 3° al 5° Conto Energia. L'azienda ha inoltre lavorato su alcuni aspetti tecnici, come ad esempio la cornice, che si presenta più piccola.

In questo modo, i pannelli sono meno pesanti. Abbiamo visto come anche per il 2021 non manchino novità e innovazioni. Sono tanti i nuovi prodotti lanciati sul mercato; sono diverse le innovazioni su cui i player hanno lavorato per presentare moduli ancora più potenti ed efficienti; ma soprattutto, sono molteplici i plus per gli installatori, che sono pronti a portare sui tetti e in campo qualità, innovazione e tecnologia.



vetrina prodotti



LA NOVITÀ

Il modulo Ultra V mini di Suntech sfrutta la tecnologia half cut cells multi bus bar, ed è disponibile in un range di potenza che va dai 390 Wp ai 410 Wp. I moduli sono stati sviluppati per le installazioni su tetto, con l'obiettivo di offrire più potenza in dimensioni ridotte (1.724x1.134 millimetri). L'aspetto del modulo Ultra V mini, completamente nero, è stato invece pensato per favorire l'integrazione architettonica e andare incontro alle esigenze estetiche dei clienti.

È disponibile anche il modello con cornice argento o nera.

Sigla: Ultra V mini

Tipologia: modulo monocristallino con celle half cut multi bus bar

Potenza nominale: fino a 410 W

Tensione nominale: fino a 31,59 V

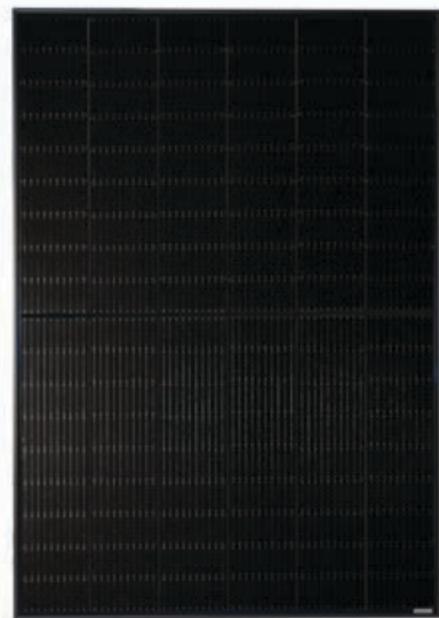
Corrente nominale: fino a 12,98 A

Carico: 5.400 Pa

Efficienza: fino al 21%

Peso: 22,1 kg

Dimensioni: 1.724x1.134x35 mm



"HALF CUT E MULTI BUS BAR RAGGIUNGO LA PIENA MATURITÀ"

Qili Bai, head of product management and technical support di Suntech



«Nel 2021, per il mercato italiano ci concentreremo sulla promozione di prodotti solari ad alta potenza con tecnologia Perc come offerte principali, comprese le nostre serie di prodotti Ultra S 166 e Ultra V 182. Il prodotto Ultra S 166 con design della cella M6 è stato lanciato lo scorso anno e oggi è conosciuto e apprezzato dai clienti grazie alla sua potenza di picco di oltre 370 W utilizzando la tecnologia half cut cells multi-bus bar, che riteniamo abbia raggiunto un ottimo livello di maturità. Stiamo iniziando anche a lavorare sul lancio dei moduli Ultra V 182, che sfruttano i wafer M10. Nella versione da 72 celle, questi moduli possono toccare potenze di 540 Wp ed efficienze di conversione superiori al 21%. I prodotti saranno disponibili per il mercato italiano a partire dal secondo trimestre dell'anno».



solaredge

LA NOVITÀ

Il modulo SolarEdge Smart con ottimizzatore di potenza integrato, da 60 celle con tecnologia half-cut mono Perc, è disponibile con cornice nera per i modelli da 370 W e 375 W e in versione all-black per i modelli da 355 W e 360 W. L'ottimizzatore di potenza è pre-fissato in fabbrica sulla cornice del modulo e contribuisce a velocizzare l'ordine, la gestione del magazzino e le attività di posa e manutenzione. Con garanzie di 25 anni sull'ottimizzatore, 15 anni di prodotto sul modulo e 25 anni sulle prestazioni, il modulo Smart di SolarEdge permette all'installatore di poter offrire un impianto completo con tutte le componenti, le garanzie e l'assistenza da un unico fornitore.

Sigla: Modulo Smart

Tipologia: modulo monocristallino con celle Perc half cut e ottimizzatore integrato

Potenza nominale: fino a 375 Wp

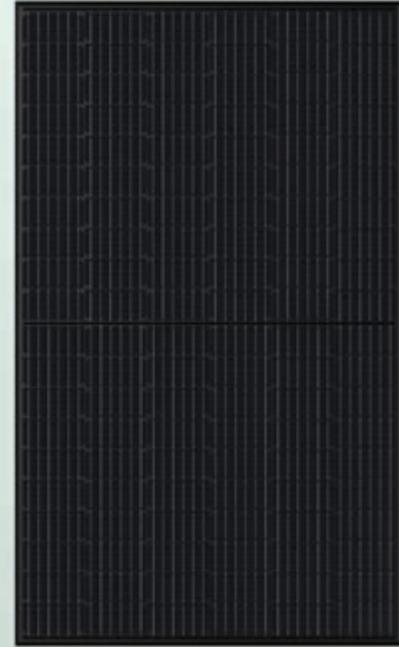
Tensione nominale: fino a 34,10 V

Corrente nominale: fino a 11,01 A

Efficienza: fino al 20,7%

Peso: 21,3 kg

Dimensioni: 1.755x1.038x40 mm



l'efficienza del modulo. Dal momento che il nostro business si concentra principalmente nel settore residenziale, collegato all'accumulo, proponiamo soluzioni per ottimizzare la densità di potenza, in modo da avere il massimo delle prestazioni a parità di superficie di installazione utile. In questo senso, i nostri moduli si basano sulla tecnologia Perc, che permette di raggiungere un'efficienza fino all'1% in più rispetto ai moduli tradizionali e pertanto di sfruttare in modo ottimale l'area del tetto».



“UN UNICO INTERLOCUTORE PER IL SUPERBONUS”
Alessandro Canova, technical marketing manager di SolarEdge

«I moduli Smart SolarEdge, con ottimizzatore di potenza integrato, sono progettati specificamente per il mercato residenziale e commerciale di piccola taglia. Il vantaggio dell'integrazione della tecnologia di ottimizzazione di potenza, in particolare, si presta ad un'applicazione ideale proprio in riferimento ai progetti in Superbonus. Il 2021 sarà evidentemente un anno cruciale per il mercato residenziale. Gli operatori del settore, installatori in primis, avranno la necessità di ottimizzare le commesse e velocizzare la gestione e il tempo in cantiere. Avendo il modulo pre-integrato in fabbrica, l'installatore potrà rendere più semplici e veloci l'ordine del materiale, la gestione del magazzino e, ovviamente, la fase di posa e installazione sul tetto. Inoltre, nell'ottica di offrire al cliente una soluzione di efficienza energetica di massima qualità e affidabilità nel lungo periodo, potrà contare su un unico fornitore per prodotti, garanzie e assistenza su tutte le componenti principali dell'impianto: moduli, inverter, sistemi di accumulo e dispositivi domotici per la gestione dei sistemi di riscaldamento».

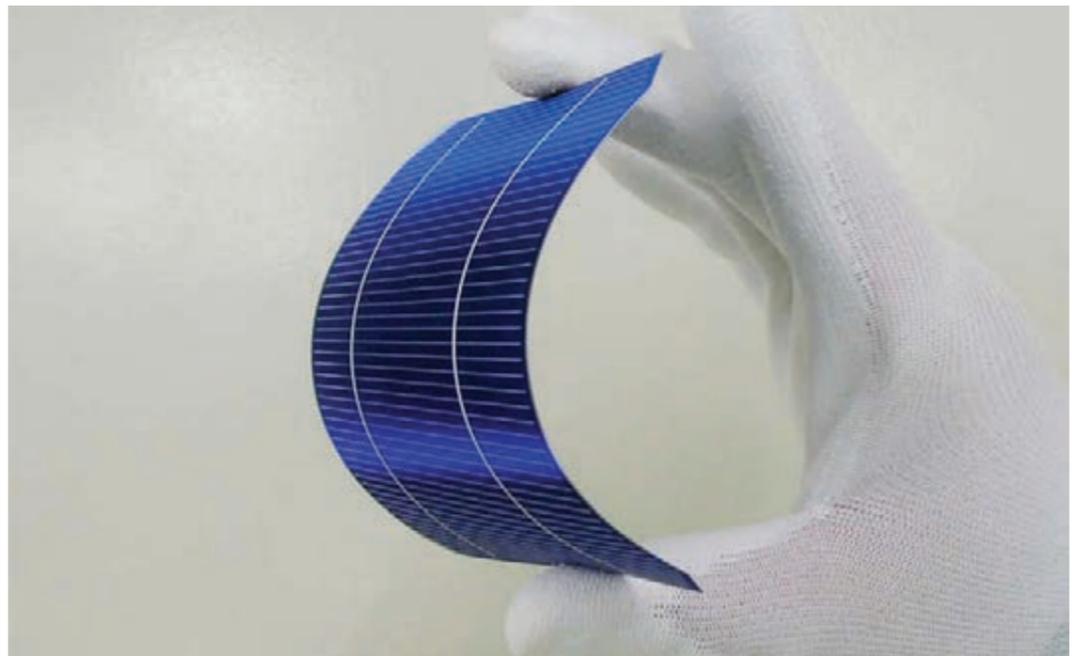
Floating Solar Solution PV





LA KESTERITE: UNA NUOVA ALTERNATIVA AL SILICIO?

NEL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO POTREBBERO ESSERE MODULI FLESSIBILI BASATI SU UNA NUOVA TECNOLOGIA CHE SFRUTTA MINERALI FORMATI DA ELEMENTI COME RAME, STAGNO, ZINCO E ZOLFO. LO SVILUPPO DI PANNELLI REALIZZATI CON QUESTI MATERIALI È ALLO STUDIO DEL PROGETTO EUROPEO CUSTOM-ART, FINANZIATO DAL PROGRAMMA HORIZON 2020



DI ANTONIO **MESSIA**

La sperimentazione di alternative al silicio rappresenta ormai da anni, a tutte le latitudini, una delle principali direttrici di ricerca e sviluppo in ambito fotovoltaico.

Lo scale-up industriale rimane frenato dalla netta e assoluta convenienza dei sistemi tradizionali, nonostante linee strategiche comuni, spesso condivise a livello internazionale, che si declinano in alcuni mark dell'attività:

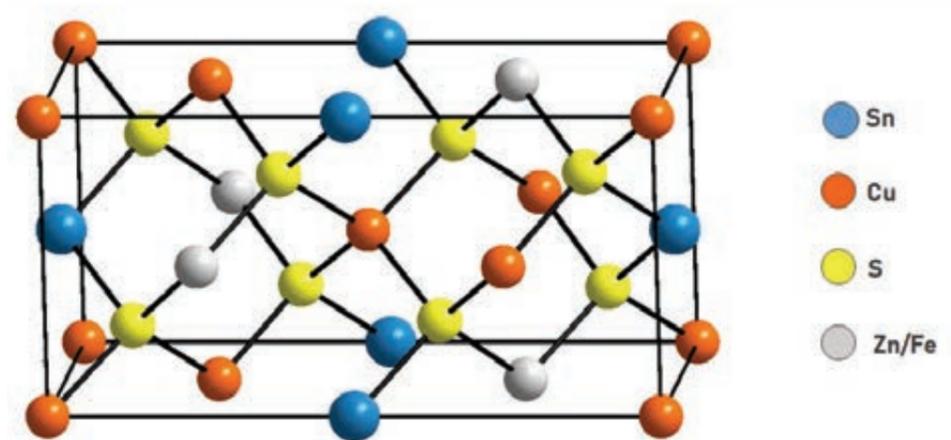
- l'unione delle forze economiche e delle competenze scientifiche, spesso con supporto diretto di fondi pubblici (comunitari, in Europa);
- un approccio rigoroso ma al tempo stesso estremamente innovativo, che si spinge in alcuni casi a pensare, sintetizzare le sostanze chimiche e costruire il materiale in funzione dell'utilizzo finale designato. È il caso, ad esempio, delle celle solari organiche, ispirate al processo di sintesi clorofilliana e fabbricate (con metodologie spesso ad hoc) attraverso la deposizione su uno strato vetroso di pigmenti fotoattivi di origine organica, donatori ed accettori di elettroni, frapposti tra i due elettrodi conduttivi;
- la definizione di obiettivi pluriennali estremamente ambiziosi, sia in termini di costo che di efficienza dei dispositivi;

Ad eccezione della tecnologia a film sottile, con tutti i suoi limiti strutturali (insormontabilmente legati alla durata delle riserve dei semiconduttori), la totalità delle applicazioni riguarda il silicio mono e policristallino. La vastità del mercato fotovoltaico atteso nei prossimi (almeno) 15-20 anni lascia comunque spazio, rende quasi necessario investire su soluzioni e materiali alternativi.

Tra le iniziative più interessanti, per il contributo italiano e per il livello-target di maturità tecnologica, si propone Custom Art, finanziato con circa 7 milioni di euro dal programma quadro europeo Horizon 2020.

Il progetto, che vede la partecipazione di 16 realtà tra aziende ed istituti di ricerca di 10 Paesi europei, è finalizzato allo sviluppo di moduli fotovoltaici flessibili integrati in elementi architettonici (Building Integrated PhotoVoltaics) o in prodotti industriali (Product Integrated PhotoVoltaics), a

Horizon 2020, progetto Custom Art: mappatura partner ufficiali



KESTERITE. RETICOLO CRISTALLINO BASE

Custom Art: obiettivi a medio e lungo termine dei 5 work packages operativi

KPIS	TARGET AT THE END OF THE PROJECT (2024)	LONG-TERM TARGET (2026)	WP
 Efficiency (η) (Solar Cell and Module)	Demonstration at solar cell level of a performance $\eta \geq 20\%$ and at module level of a $\eta \geq 18\%$. Both configurations.	$\eta \geq 25\%$ at cell level and $\eta \geq 20\%$ at module level	WP1/WP3
 Reliability and Reproducibility	Improved homogeneity at large scale (s 10% variation of composition and PL integral intensity in 20x20 cm ² prototypes). Preservation of electrical properties under scenarios of fluctuating light, heat and moisture. Introduction of improvements in TCO, sealing and encapsulation	Homogeneity better than 5% variation	WP1/WP2
 Stability and Lifetime	Demonstration at module/device level of a lifetime of 35 years with a performance of 95% through in-field DHT. No light soaking and/or hysteresis effects	Lifetime ≥ 40 years	WP3
 System size (Wp) and dimensions	Fabrication of large size module prototypes: 1) Monocrystalline module (20x20 cm ² ; 6.4Wp) and 2) Microcrystalline module (5x10 cm ² ; 0.8Wp)	Large-scale size formats (20xinfinte cm ²)	WP4
 Manufacturing Costs	Selection of key materials capable of reaching manufacturing costs around 40 ct/Wp. This means a reduction of 20% regarding the current SoA (50 ct/Wp)	Manufacturing costs of < 40 ct/Wp	WP5
 Sustainability & recyclability	Energy payback time less than 1 year and $\geq 85\%$ recycling rate	Energy payback time of 0.5 years and $\geq 85\%$ recyclability	WP5

base fotoattiva di kesterite. Si tratta di un minerale artificiale a struttura cristallina composto da elementi comuni come rame, zinco, stagno e zolfo (formula chimica di base: Cu_2ZnSnS_4 , spesso abbreviata in Czts), che mostra ottimi valori di assorbimento della radiazione solare.

L'attività di Custom Art, prevista con orizzonte temporale quadriennale (deadline fine 2024), si articola su otto linee (o Work Packages, WP) correlate tra loro, le prime cinque operative e le ultime tre di controllo interno della corretta implementazione di tutti i task; ciascuna linea è ca-

ratterizzata da uno o più obiettivi finali e da step intermedi documentabili (o deliverables).

Il progetto si propone di scalare la learning curve della tecnologia dei moduli in kesterite sino al raggiungimento di un Technology Readiness Level (TRL) pari a 7, rispetto al livello attuale di 4.5; il significativo incremento di efficienza (16% per il modulo) e di durata (oltre 35 anni) dei dispositivi si dovrebbe accompagnare, nelle intenzioni del Gruppo di Lavoro, ad una riduzione dei costi tale da portare entro pochi anni la produzione su scala industriale.

I ricercatori italiani di Enea ed Eco Recycling, spin-off dell'Università La Sapienza di Roma, saranno impegnati all'interno dei 5 WP operativi in numerose attività tra cui:

WP1:

- ottimizzazione del materiale di base tramite modifiche alla sua composizione chimica;
- introduzione di elementi alcalini e miglioramento delle tecniche di sintesi;
- esplorazione di nuovi materiali per la realizzazione del contatto frontale e posteriore della cella in kesterite;

WP2:

- studio dei meccanismi di degradazione dei dispositivi sottoposti a stress-test;

WP3:

- partecipazione alla costruzione e alla interpretazione di un Life Cycle Assessment che includa il processo di fabbricazione, il recupero dei materiali o il loro smaltimento. Il progetto prevede lo sviluppo di moduli flessibili sia opachi (su supporti di acciaio o polimerici) che semitrasparenti (su supporto polimerico) ingegnerizzati in modo da rendere il loro ciclo di vita compatibile con un approccio di economia circolare.

- un'analisi dei costi per identificare l'impatto economico delle varie soluzioni sviluppate;

ed in generale collaboreranno alla divulgazione dei risultati e alla stesura del Piano finale per lo sviluppo del know-how maturato.

Se i prossimi 10 anni porteranno questa ed altre tecnologie per la produzione di moduli flessibili al livello di maturità ipotizzato, allora sarà realmente opportuno valutarne l'impiego per sostituire elementi passivi nei settori dell'architettura, dell'arredo urbano e della mobilità; deve essere questo l'ambito di applicazione al quale, sin da ora, indirizzare risorse e competenze. Accanto al silicio, o dove il silicio non arriva.



EXE SOLAR
PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

GIANNI,
IMPRENDITORE. HA SCELTO
IL FOTOVOLTAICO PER LA
SUA AZIENDA.

MARS
MODULO MONOCRISTALLINO A 120 CELLE, POTENZA: 360 - 385 WATT

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

I moduli fotovoltaici monocristallini a 120 celle M6 multibusbar della serie MARS, presentano celle monocristalline divise in due metà, per migliorare le prestazioni. Organizzate in stringhe parallele consentono una migliore gestione dell'ombreggiatura, generando così prestazioni estremamente efficaci. Disponibile nella versione black frame, questi pannelli solari sono montati su un telaio anodizzato di colore nero. La serie MARS combina così la gradevolezza dell'estetica a una conversione di efficienza superiore al 21%.

EXE®



SMALTIMENTO AMIANTO E FV A COSTO ZERO

GRAZIE ALLE AGEVOLAZIONI DEL DECRETO FER1 CRESCE IL NUMERO DI INTERVENTI CHE INTERESSANO LA SOSTITUZIONE DELL'AMIANTO SULLE COPERTURE. ECCO L'ESEMPIO DI UN'INSTALLAZIONE DA 1 MWP EFFETTUATA IN PROVINCIA DI FROSINONE



L'IMPIANTO, REALIZZATO SULLE COPERTURE DELL'AZIENDA PLASTICA ALTO SELE, HA UNA POTENZA DI 1 MWP ED È COSTITUITO DA MODULI JINKOSOLAR E INVERTER HUAWEI

L'amiante è da sempre un problema di diversi proprietari di immobili, che da anni cercano strumenti di finanziamento per la rimozione e il rifacimento della copertura.

Con gli incentivi previsti dal Decreto FER, oggi questo problema può essere risolto.

Grazie infatti alle procedure a registro previste dal decreto, che stanziava incentivi per l'installazione di impianti da fonti rinnovabili, diverse aziende presenti sul territorio italiano hanno preso in seria considerazione la possibilità di sostituire le coperture in amianto e la successiva installazione di impianti fotovoltaici. Purtroppo ad oggi, dei quattro bandi pubblicati dal GSE, la quota di interventi che sono rientrati in questa categoria risulta ancora troppo bassa rispetto al contingente di potenza messo a disposizione. Si parla di 8 MW aggiudicati sui 100 MW nel primo bando, 22 MW su 192 MW nella seconda edizione, 18,5 MW su 269,5 MW nella terza e, infine, 64 MW su 351 MW nella quarta.

Numeri ancora troppo bassi che confermano le difficoltà segnalate da parte di installatori ed EPC nell'accedere ai registri, soprattutto a causa delle pratiche burocratiche e dei numerosi step da seguire, considerati troppo farraginosi. Proprio per questo motivo, alcune aziende attive nel solare si sono strutturate per farsi carico di tutte le procedure richieste, e in alcuni casi sostenendo l'investimento iniziale e beneficiando dell'incentivo per i 20 anni utili.

UN SERVIZIO AD HOC

Un esempio è quello del gruppo Suncity, business partner di A2A, che dal primo bando del Decreto FER si propone ai propri installatori partner con un servizio che permette di rispondere all'esigenza

Dati Tecnici

Località d'installazione: Paduni - zona industriale Anagni (FR)

Committente: azienda Plastica Alto Sele

Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico in sostituzione della copertura in amianto

Potenza di picco: 1 MWp

Produttività impianto: oltre 1,2 GWh annui

Superficie relativa all'amianto smaltito: 10mila metri quadri

Numero e tipo di moduli: 2.942 moduli fotovoltaici monocristallini JinkoSolar da 335 W con cell half cut

Numero e tipo di inverter: 9 inverter di stringa trifase Huawei SUN2000 100-KTL

Smaltimento amianto: GL Multiservices

Installatore: Euroimpianti Srl, installatore SunCity Partner

HANNO PARTECIPATO



SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video sull'intervento



di chi intende accedere al gruppo A-2 dei registri. In particolare, Suncity si rivolge alle aziende che intendono sostituire l'amianto e installare una copertura fotovoltaica, si fa carico dell'investimento iniziale, segue tutte le pratiche per accedere agli incentivi, e si ripaga l'investimento con le tariffe incentivanti erogate durante i 20 anni. Alla fine del periodo di incentivazione, l'impianto fotovoltaico resta al committente, che però nel mentre non ha dovuto sostenere alcuna spesa iniziale e che, allo stesso modo, ha potuto beneficiare del risparmio in bolletta.

IL CASO

Un esempio virtuoso in questa direzione giunge dalla provincia di Frosinone, dove SunCity ha realizzato un intervento di sostituzione dell'amianto presso la Plastica Alto Sele, azienda che opera nel settore delle resine sintetiche da oltre 30 anni, insieme a Euroimpianti Srl, installatore Suncity Partner con sede nella provincia di Salerno, e GL Multiservices, coperturista di Palermo.

L'obiettivo del cliente era proprio quello di smaltire l'amianto presente sulle coperture dello stabilimento senza alcun investimento iniziale.

L'installatore Euroimpianti ha poi realizzato una copertura fotovoltaica da 1 MWp, costituita da 2.942 moduli fotovoltaici monocristallini JinkoSolar con half cut cell e una potenza di 335 watt. I pannelli sono allacciati a nove inverter di stringa trifase Huawei SUN2000 100-KTL.

Per l'intervento è stato sostenuto un investimento iniziale di 1,2 milioni di euro, interamente sostenuto da SunCity e dal Gruppo A2A, che ha permesso di smaltire 10mila metri quadrati di amianto. Ogni anno l'impianto potrà produrre 1,2 GWh di energia pulita che saranno immessi nella rete elettrica nazionale o ceduti a prezzi convenienti al proprietario del capannone, pari al consumo energetico annuo di 400 famiglie. 

BANDI DECRETO FER: FV AMMESSO NEL GRUPPO A2 DEI REGISTRI

GRUPPO A2 - REGISTRO	POTENZA A DISPOSIZIONE (MW)	POTENZA AMMESSA (MW)
1° BANDO	100	8
2° BANDO	192	22,6
3° BANDO	269	18,5
4° BANDO	351	63,9



DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE

Le problematiche maggiori riscontrate nel caso di Frosinone sono legate principalmente alla difficoltà nel richiedere l'accesso ai registri del Decreto FER, soprattutto a causa della lentezza delle pratiche autorizzative e della burocrazia per l'allaccio dell'impianto. Questa problematica è stata risolta grazie soprattutto a un servizio sviluppato ad hoc da Suncity, che prevede l'individuazione di immobili con amianto sulla copertura, sopralluogo preventivo, dimensionamento, stesura del business plan, progettazione, autorizzazione dell'impianto e iscrizione al registro per l'accesso agli incentivi.



IVAN BORTOT, RESPONSABILE SUNCITY DEL PROGETTO FOTOVOLTAICO DI FROSINONE. HA SUPERVISIONATO LA PROGETTAZIONE E I LAVORI, COLLADAUTO E MESSO IN ESERCIZIO L'IMPIANTO

X-MAX XL IL FASCINO **MADE IN ITALY** OLTRE OGNI CONFINE

400 Wp



Made in Italy dal 1978

WWW.SUNERGSOLAR.COM



LA TRANSIZIONE ECOLOGICA PASSA DA QUELLA “BUROCRATICA”

LO SNELLIMENTO DELLE PROCEDURE AUTORIZZATIVE PERMETTEREBBE DI ACCELERARE LA DECARBONIZZAZIONE DEL SETTORE ENERGETICO E RAGGIUNGERE GLI AMBIZIOSI OBIETTIVI DEL PNIEC. SERVIRÀ PERÒ UN SIGNIFICATIVO CONFRONTO TRA I MINISTERI COMPETENTI

A CURA DI **ANIE RINNOVABILI**



Citando le parole del ministro Cingolani: “La transizione ecologica passa dalla transizione burocratica”, si intende sottolineare quanto si sia reso indispensabile agire sulla regolamentazione autorizzativa per sbloccare lo sviluppo delle fonti rinnovabili e lavorare in maniera efficace ed efficiente per la decarbonizzazione del settore energetico.

Coniugare la transizione ecologica, come necessità generale, alle peculiarità del tessuto italiano, in termini di tutela dei beni artistici, ambientali e paesaggistici, non è impresa facile. Ma è proprio in quell’approccio “glocal” ed integrato, di cui parla il ministro Cingolani, che può essere trovato il giusto spirito che deve guidare il lavoro in materia autorizzativa con particolare riferimento al settore rinnovabile.

Le fonti rinnovabili, assieme all’efficienza energetica, rappresentano uno dei principali strumenti per combattere i cambiamenti climatici e difendere l’ambiente ed il paesaggio. La produzione di energia da fonte rinnovabile abbinata a sistemi di accumulo e alle tecnologie di gestione della flessibilità delle utenze può consentire la fuoriuscita dal mix energetico nazionale delle fonti maggiormente inquinanti. Ma l’iter burocratico oggi riduce le potenzialità delle fonti rinnovabili giungendo in alcuni casi al paradosso: diventa più agile il processo autorizzativo per impianti a ciclo combinato che per impianti rinnovabili.

UN RUOLO CRUCIALE

Anie Rinnovabili sostiene che gli obiettivi di decarbonizzazione per la lotta al surriscaldamento globale che minacciano il futuro dei nostri figli, e le necessità locali di tutela dei beni ambientali, paesaggistici e artistici possono e devono trovare una sintesi.

I ministeri coinvolti - Mite e Mic - hanno il ruolo cruciale, in questo momento storico, di confrontarsi e collaborare per far evolvere il paradigma

culturale e l’approccio di tutte le istituzioni: la dichiarazione di intenti - oggi tutti si dichiarano favorevoli allo sviluppo delle fonti rinnovabili per combattere i cambiamenti climatici - deve trasformarsi in azioni concrete. Bisogna lavorare sull’effetto Not in my back yard, con il coinvolgimento dei cittadini nel processo di decarbonizzazione.

Dal punto di vista istituzionale quindi ci si attende un intervento deciso ed integrato volto ad una maggiore consapevolezza: il coordinamento e l’unità di intenti tra tutti i soggetti istituzionali coinvolti, nazionali e locali, è indispensabile per mettere in moto la transizione green ed accelerare il processo autorizzativo per la realizzazione degli impianti FER.

RIMODULARE LA VINCOLISTICA AMBIENTALE

L’opportunità offerta dal programma “Next Generation EU”, deve essere sfruttata al meglio per costruire una economia “green” solida e duratura, di cui la filiera rinnovabile ne rappresenta il volano. Per triplicare la potenza fotovoltaica installata nel nostro Paese e raddoppiare quella eolica, come prevede - al 2030 - il Piano nazionale integrato energia e clima (Pniec) bisogna rimodulare la vincolistica ambientale e paesaggistica per introdurre la priorità della decarbonizzazione quale elemento trainante del processo autorizzativo degli impianti a fonte rinnovabile.

Particolare attenzione va posta ai rapporti tra struttura centrale - ministeri - ed enti locali coinvolti - regioni, province -, in quanto le autorizzazioni per gli impianti FER, a seconda della fonte e delle dimensioni, sono sottoposte a valutazione di impatto ambientale in ambito non solo nazionale, ma anche regionale. La definizione di burden sharing regionali vincolanti abbinati ad azioni mirate alla riorganizzazione normativa in materia autorizzativa consentirebbe un grande passo in avanti.

Operativamente è fondamentale dare continuità normativa agli strumenti di supporto allo sviluppo delle rinnovabili per evitare i continui “stop-and-go” normativi cui purtroppo abbiamo assistito negli ultimi anni, e che hanno scoraggiato gli investitori e minato lo sviluppo stesso della filiera rinnovabile.

Interessanti anche i recentissimi sviluppi in ambito Pubblica Amministrazione che con il “Patto per l’innovazione del lavoro pubblico e della coesione sociale” prevede nuove professionalità e assunzioni.

Anie Rinnovabili si augura che con il coordinamento tra i ministeri coinvolti e le amministrazioni regionali e locali, si definisca un piano strategico - guidato da un approccio “glocal” - con ritmi, obiettivi e tempistiche chiari e regole snelle.

L’azione congiunta per la “transizione burocratica” che si auspica parte dalla definizione della priorità di convivenza tra sviluppo della produzione da rinnovabile per la decarbonizzazione - necessità macro - e la tutela del patrimonio ambientale, culturale e paesaggistico - peculiarità locali. Si sviluppa attraverso la semplificazione dei procedimenti autorizzativi e il potenziamento delle strutture preposte, sia centrali che periferiche, digitalizzando i processi.

I DATI

Le fonti rinnovabili rappresentano il volano per la ripartenza post-pandemia in chiave green, senza considerare che esse alimentano anche altre filiere in primis quella per lo sviluppo delle infrastrutture di rete smart e quella per lo sviluppo dello storage ed in prospettiva quella dell’idrogeno verde. Per fornire delle indicazioni sul potenziale offerto dallo sviluppo di fotovoltaico ed eolico in riferimento agli obiettivi del Pniec si riportano alcuni dati.

Ad oggi il comparto del fotovoltaico e dell’eolico occupa circa 20.000 addetti. Ci si attende, nella prossima decade, un picco di incremento sino a circa il 175%, considerate le potenze da realizzare per il raggiungimento dei target, accompagnato da un considerevole incremento degli investimenti stimato tra 45 e 65 miliardi di euro - suddivisi tra impianti in market parity (tra 15 e 25 miliardi di euro) e impianti che beneficiano di meccanismi di supporto (tra 30 e 40 miliardi di euro). Tali stime evidenziano quanto l’intera filiera delle rinnovabili sia indispensabile per far ripartire il paese e sostenere la crescita economica ed occupazionale garantendo la decarbonizzazione.

Eppure nonostante il florido e vivace mercato, il settore stenta a decollare. Persino gli incentivi messi a disposizione dal DM FER 2019 non vengono completamente assegnati. Il danno è doppio: si perdono investimenti, quindi anche occupazione (e il costo per la collettività è più alto), e i pochi impianti aggiudicatari non devono fare ribassi sul valore dell’incentivo per garantirsi l’aggiudicazione.

All’ultimo bando del GSE è stato aggiudicato solo il 25% del contingente a disposizione. La grave criticità esistente sul fronte autorizzativo è qui palesata: impedisce lo sviluppo del settore, genera scarsa concorrenza tra i progetti presentati e costi più alti per il sistema.

ITALIA SOLARE LANCIA UN NUOVO SITO INTERNET

L'ASSOCIAZIONE HA RINNOVATO NELLA GRAFICA E NEI CONTENUTI IL PORTALE WEB, CON L'OBIETTIVO DI SEMPLIFICARE IL NETWORKING TRA I MEMBRI. AL VIA ANCHE LA CAMPAGNA ASSOCIATIVA #SOCISOLARI

A CURA DI **ITALIA SOLARE**

Italia Solare ha rinnovato nella grafica e nei contenuti il suo sito internet, che ora presenta nuove funzionalità per i soci. Con il lancio del sito parte anche la nuova campagna associativa che quest'anno diventa social con l'hashtag #SociSolari e valorizza l'importanza della community per avere sempre influenza sulle politiche energetiche nazionali e internazionali.

In riferimento al nuovo portale, accessibile dal link www.italiasolare.eu, gli utenti possono rimanere aggiornati sulle attività dell'associazione e consultare l'elenco delle comunicazioni e delle lettere inviate alle

istituzioni. Una pagina dedicata all'informazione riporta tutte le registrazioni degli eventi organizzati da Italia Solare, uno strumento importante di aggiornamento sulle novità tecnico-normative.

Il nuovo sito incrementa funzionalità della directory dei soci al fine di facilitare il networking tra i membri dell'associazione. I soci possono inoltre in esclusiva accedere alle FAQ con le risposte di Italia Solare ai quesiti tecnici che sono stati posti in merito alle nuove misure su Superbonus, comunità energetiche e grandi impianti (DM FER 1), tre temi che nel sito trovano pagine dedicate con tutte le informazioni utili per gli operatori.

"La campagna social si stacca dalla tradizionale immagine del pannello fotovoltaico, che tutti conosciamo bene", si legge in una nota dell'associazione, "ma utilizza un'iconografia di maggior impatto, per trasmettere la forza dell'essere una community. Per questa prima fase di campagna associativa è stato quindi scelto l'albero come elemento visivo, perché rappresenta la versione naturale del pannello fotovoltaico che, grazie alla fotosintesi clorofilliana, è in grado di trasformare la luce del sole e produrre energia per la pianta. I post, pubblicati sui profili social di Italia Solare valorizzeranno i motivi per cui è importante associarsi a Italia Solare, dove l'obiettivo ultimo è quello di "crescere insieme" come gli alberi di una foresta".

«In questi anni Italia Solare è cresciuta in modo considerevole sotto tutti i punti di vista: base associativa con oltre 600 soci che coprono l'intera filiera, organizzazione strutturata fondata su competenze di altissimo livello in

tutti gli ambiti di interesse del settore fotovoltaico, iniziative di formazione e informazione, attività di lobby a tutela del settore e quindi dei nostri soci», ha commentato Paolo Rocco Viscontini, presidente dell'associazione.

«Italia Solare è così divenuta senza dubbio l'associazione di riferimento del fotovoltaico italiano, anche perché non si occupa di altre tecnologie, evitando in tal modo ogni tipo di conflitto e concorrenza. La scelta si è rivelata corretta, in quanto è ormai assodato che il fotovoltaico rappresenta la tecnologia di produzione di energia su cui più puntare per il presente e per il futuro. Abbiamo davanti anni intensi e sfide importanti che stiamo affrontando con tenacia e consapevolezza soprattutto grazie alle approfondite conoscenze del settore a tutti i livelli: tecnico, legale e finanziario».

SPAZIO INTERATTIVO

Visita il sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per visitare il nuovo sito di Italia Solare



FuturaSun
anticipate tomorrow

SILK® Pro

120 celle PERC 9 BB half-cut
Fino a 380 Wp (1755 x 1038 mm)
Alta efficienza del modulo fino a 20,86%
Disponibile anche in ALL BLACK

www.futurasun.com

ZEBRA
Technology Inside

120 celle IBC Back Contact half-cut
Fino a 360 Wp (1685 x 1004 mm)
Alta efficienza del modulo fino a 21,28%
Disponibile anche in ALL BLACK





SMART WORKING PER SMART ENERGY COMPANIES

SI STIMA CHE, AL TERMINE DELL'EMERGENZA, I LAVORATORI AGILI CHE OPERERANNO ALMENO IN PARTE IN REMOTE WORKING SARANNO COMPLESSIVAMENTE 5,35 MILIONI. QUESTA NUOVA MODALITÀ RICHIEDE LA CAPACITÀ, DI CONIUGARE LE COMPETENZE TECNOLOGICHE CON QUELLE PERSONALI E ORGANIZZATIVE

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

I termine smart working, e con esso lo smart management, sono entrati ormai a pieno regime tra le espressioni più ricorrenti nel linguaggio aziendale, in particolare dalla passata primavera e l'inizio della pandemia.

Tuttavia il settore Energy, attraverso i codici Ateco che hanno permesso in una prima fase di lockdown di continuare nella normale attività lavorativa, è sembrato inizialmente il meno impattato dal nuovo sistema lavorativo, divenuto l'unico per moltissime imprese. Diverso è invece stato l'impatto delle fasi successive, che hanno previsto una revisione dell'approccio organizzativo anche dei settori in prima battuta non colpiti, sia per motivazioni cautelative nei confronti del virus, sia per l'inclusione di modalità di lavoro agili e ottimizzanti. A causa dell'emergenza pandemica, anche le aziende non avvezze al remote working si sono dovute adattare a questa nuova realtà nel giro di pochissimi giorni, ripianificando le attività e cambiando radicalmente la gestione dell'operatività e dei team.

UNA NUOVA NORMALITÀ

Secondo una recente ricerca condotta dall'Osservatorio smart working della School of management del Politecnico di Milano, durante la fase più acuta dell'emergenza coronavirus, il remote working ha coinvolto il 97% delle grandi imprese, il 94% delle Pubbliche Amministrazioni e il 58% delle Pmi, per un totale di 6,58 milioni di lavoratori agili (un dato oltre dieci volte più alto dei 570 mila censiti nel 2019). Si stima che, al termine dell'emergenza, i lavoratori agili che lavoreranno almeno in parte in remote working saranno complessivamente 5,35 milioni, di cui 1,72 milioni nelle grandi imprese, 920 mila nelle Pmi, 1,23 milioni nelle microimprese e 1,48 milioni nelle Pubbliche Amministrazioni. Si tratta di una nuova normalità che non possiamo non considerare: fino al 76% degli impiegati globali sarebbe desideroso di continuare a lavorare da casa, anche pochi giorni alla settimana, anche quando le distanze sociali non saranno più obbligatorie.

Indipendentemente dal fatto che queste stime vengano confermate, il nuovo paradigma del lavoro da casa avrà notevoli impatti anche a livello sociale, ambientale ed aziendale. Pensiamo ad esempio, al numero di auto che non congestioneranno le nostre strade, ma anche alla diminuzione dei costi di gestione degli uffici. Tutte tematiche oggetto d'attenzione delle società operanti in ambito energy. «Lavoro a distanza e lavoro da casa portano allo stesso risultato: la possibilità di lavorare lontano dall'ufficio. Una condizione che richiede un cambio di mentalità, sia da parte dei lavoratori sia da parte delle aziende», spiega Joelle Gallesi, managing director di Hunters Group. «Ai primi sono richiesti un solido atteggiamen-

Opportunità aperte

PER PRIMARIA AZIENDA OPERANTE NEL SETTORE OIL & GAS, IMPEGNATA IN PROGETTI SULLE ENERGIE RINNOVABILI GRAZIE AL DIPARTIMENTO PLANNING & COMMUNICATION, RICERCHIAMO UN/UNA:

ENERGY MANAGER - SPECIALISTA RINNOVABILI

Principali responsabilità:

- La figura sarà coinvolta nell'attività di sviluppo di differenti progetti ad ampio respiro sulle energie rinnovabili, che riguarderanno i biocarburanti, dato il core business dell'azienda, ma anche il metano liquido/gassoso, le ricariche elettriche e i pannelli solari;
- La risorsa sarà direttamente responsabile degli sviluppi e dei risultati ottenuti, spendendo la propria autonomia gestionale e realizzativa, potendo contare sull'appoggio della forte struttura aziendale, collaborando con i dipartimenti coinvolti;
- Il candidato svolgerà inoltre analisi preliminari sui progetti previsti, come studi di fattibilità in termini di contenuto, analizzando i possibili mercati di interesse e le potenziali implementazioni.

Caratteristiche richieste:

- Livello medio di seniority e comprovata esperienza nel Planning e nel settore delle rinnovabili;
- Esperienza nella gestione di team di lavoro o di progetti complessi in materia di fonti energetiche rinnovabili;
- Motivazione, forte orientamento al problem solving e all'ideazione e sviluppo di nuovi progetti;
- Capacità di analisi dei settori di interesse per la diversificazione delle attività;
- Gestione dei rapporti con le controparti/consulenti nell'implementazione dei progetti;
- Ottima conoscenza della lingua inglese;
- Ottima conoscenza degli strumenti informatici (in particolare Excel).

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/02/24/energy-manager-specialista-rinnovabili/>

PER AZIENDA ITALIANA OPERANTE NEL SETTORE DEL FOTOVOLTAICO, PARTE DI UN GRUPPO TECNOLOGICO INTERNAZIONALE SPECIALIZZATO IN ENERGIE RINNOVABILI E GESTIONE AMBIENTALE, RICERCHIAMO UN/UNA:

PROJECT DEVELOPER

Principali responsabilità:

- Sviluppo progetti di impianti fotovoltaici in Italia e all'estero;
- Individuazione dei terreni, negoziazione con i proprietari terrieri e sviluppo dei processi di autorizzazione;
- Attività di business development;
- Negoziazione con terze parti per la vendita degli impianti fotovoltaici;
- Collaborazione con i co-developer locali;
- Sviluppo dei progetti della progettazione alla vendita.

Caratteristiche richieste:

- Laurea triennale/magistrale in Ingegneria Energetica/Gestionale;
- Almeno 3 anni di esperienza in un ruolo simile e nel fotovoltaico;
- Competenze tecniche e commerciali;
- Capacità di analizzare e sviluppare i progetti dalla fase di origination;
- Conoscenza fluente dell'inglese;
- Conoscenza dello spagnolo come titolo preferenziale.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/03/11/project-developer/>

PER IMPORTANTE SOCIETÀ ITALIANA CHE OPERA NELL'AMBITO DELL'ENERGIA RINNOVABILE, SPECIALIZZATA NELL'INSTALLAZIONE DI SISTEMI FOTOVOLTAICI AD USO RESIDENZIALE, UTILIZZANDO PANNELLI SOLARI ALTAMENTE TECNOLOGICI E SISTEMI DI ACCUMULO DI ENERGIA, RICERCHIAMO UN/UNA:

INSTALLATORE ELETTRICO - PANNELLI FOTOVOLTAICI

Principali responsabilità:

La risorsa dovrà svolgere attività di installazione elettrica di pannelli fotovoltaici tecnologicamente avanzati su tetti di edifici civili, effettuando trasferte giornaliere presso i clienti.

Caratteristiche richieste:

- Diploma di perito elettrico;
- Precedente esperienza nell'installazione elettrica, meglio se di pannelli fotovoltaici;
- Requisiti per lavoro in quota;
- Esperienza di cantiere;
- Disponibilità a trasferte giornaliere in Veneto, basso Friuli e alta Romagna.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/03/05/installatore-elettrico-pannelli-fotovoltaici/>

to imprenditoriale, la capacità di organizzarsi e di gestire il tempo, ma anche una buona dose di competenze tecnologiche per usare efficacemente i nuovi strumenti di lavoro. Alle aziende, invece, sono richiesti una sempre maggiore flessibilità,

una maggiore sicurezza informativa e una serie di soluzioni adeguate al fine di portare avanti il lavoro virtuale e nuove soluzioni per lo scambio di informazioni/ comunicazioni e per svolgere riunioni virtuali quando necessario».

UN INTERVENTO IN SUPERBONUS PER LG ELECTRONICS

L'AZIENDA HA REALIZZATO UN LAVORO DI EFFICIENTAMENTO IN UNA VILLETTA DI VITERBO. SOSTITUENDO LA CALDAIA CON UNA POMPA DI CALORE LG THERMA V E INSTALLANDO 15 MODULI SOLARI LG NEON 2 BIFACIAL DA 400 WP, UNA BATTERIA LG CHEM DA 7 KWH, UN SERBATOIO DI ACCUMULO PER ACS E VENTILCONVETTORI PER IL RAFFRESCAMENTO ESTIVO, L'ABITAZIONE HA FATTO UN TRIPLO SALTO DI CLASSE ENERGETICA ACCEDENDO ALLA DETRAZIONE AL 110%



LG HA EFFICIENTATO UNA VILLETTA DI 150 METRI QUADRATI DI VITERBO. GLI INTERVENTI, EFFETTUATI SFRUTTANDO IL SUPERBONUS, HANNO FATTO ARE ALL'IMMOBILE UN TRIPLO SALTO DI CLASSE ENERGETICA. TRA I LAVORI, L'INSTALLAZIONE SUL TETTO DI 15 MODULI LG NEON 2 BIFACIAL CON POTENZA FINO A 400 WP

LG Electronics è stata protagonista di un intervento di efficientamento di una villetta residenziale indipendente di 150 metri quadrati situata a Viterbo. La villetta aveva tutti i requisiti necessari per usufruire delle agevolazioni previste dal Superbonus 110%. Realizzato a ottobre 2020, l'intervento aveva come obiettivo quello di garantire un risparmio energetico sia a livello elettrico sia di gas, migliorando al contempo la classe energetica.

GLI INTERVENTI EFFETTUATI

Inizialmente la villetta era dotata di un impianto termico realizzato poco più di 10 anni fa, composto da una caldaia principale a metano e una secondaria a pellet, che alimentavano i termosifoni in parte in ghisa e in parte in alluminio. Grazie all'installazione della pompa di calore aria/acqua LG Therma V da 16 kW, di 15 moduli fotovoltaici bifacciali LG NeON 2 Bifacial e di una batteria di accumulo LG Chem da 7 kWh, oltre a un serbatoio di accumulo per ACS e a ventilconvettori per il raffrescamento estivo, l'abitazione ha potuto fare un salto energetico di tre classi. Il passaggio dalla classe G alla D è stato possibile senza sostituire i radiatori esistenti, ma dotandoli di valvole termostatiche, e senza realizzare interventi di isolamento termico.

LA POMPA DI CALORE

La pompa di calore aria-acqua monoblocco LG Therma V, che sostituisce la caldaia, offre grandi benefici tra cui un'efficienza energetica elevata, massima praticità e un facile controllo. Può essere utilizzata per diverse soluzioni di riscaldamento, dalla produzione di acqua calda a scopo sanitario fino al riscaldamento a pavimento. Utilizzando il gas refrigerante ecologico R32, LG Therma V garantisce un impatto ambientale ridotto. Inoltre migliora efficienza e prestazioni, permettendo il raggiungimento di un coefficiente di prestazione stagionale di riscaldamento (Scop) pari a 4,45 e l'elevata classificazione energetica A+++ (Erp). Altra caratteristica distintiva di questa pompa di calore sono le prestazioni di riscaldamento anche con temperature esterne particolarmente basse: Therma V monoblocco R32 è, infatti, operativa fino a una temperatura esterna di -25°, ed è in grado di produrre acqua calda a 65°C fino a -7°C esterni. Inoltre, il compressore scroll di LG offre efficienza e affidabilità. Il range operativo 10-135 Hz rappresenta un netto miglioramento rispetto ai 15-100 Hz del modello precedente, aumentando l'efficienza a carichi parziali e consentendo di raggiungere rapidamente la temperatura desiderata dall'utente. Per aumentare la semplicità d'uso, Therma V monoblocco R32 offre vari miglioramenti dell'interfaccia di controllo, come il nuovo comando a filo RS3 che migliora la user experience grazie a un'interfaccia intuitiva con display LCD a colori da 4,3 pollici, design elegante e tasti a sfioramento. Grazie all'app LG ThinQ è possibile anche controllare e gestire da remoto la maggior parte delle funzioni disponibili.

La scheda

Località d'installazione: Viterbo

Committente: privato

Società realizzatrice: DB Energy Italia

Tipologia di intervento: sostituzione caldaia con pompa di calore, installazione impianto fotovoltaico, batteria, serbatoio accumulo ACS, ventilconvettori

Tipo pompa di calore: pompa di calore aria-acqua monoblocco LG Therma V

Tipo e potenza della batteria: LG Chem da 7 kWh

Tipo e potenza dei moduli: 15 moduli bifacciali LG Neon 2 Bifacial da 400 Wp

Potenza impianto solare: 6 kW

Per maggiori informazioni visita il sito

www.lgbusiness.it

L'IMPIANTO SOLARE

L'intervento è stato completato grazie all'installazione di 15 moduli LG NeON 2 Bifacial, progettati per utilizzare entrambe le superfici e assorbire più luce e generare più energia. I moduli LG catturano la luce solare sia sul lato anteriore sia su quello posteriore grazie alla pellicola trasparente sul retro. Grazie alle 72 celle monocristalline ad alta efficienza, i moduli raggiungono una potenza di 400 Wp. Inoltre la tecnologia Cello, basata su barre collettrici a 12 fili, riduce le perdite elettriche e consente al modulo di produrre fino al 30% di energia in più rispetto ai moduli non bifacciali. Sempre più installatori stanno impiegando il modello bifacciale LG Solar anche per installazioni integrate su tetto, nonostante il prodotto renda al massimo in caso di installazioni non integrate, come pensiline, tetti piani, impianti a terra. Tuttavia gli addetti ai lavori hanno constatato che anche nel caso di installazioni in aderenza si hanno comunque importanti incrementi di



Superbonus: l'idea di LG

Per supportare installatori e partner, LG Electronics ha progettato il Calcolatore Superbonus, un software online riservato agli installatori che permette di simulare il salto di classe energetica per accedere al Superbonus 110%. Grazie al Calcolatore Superbonus di LG, l'installatore ha a disposizione uno strumento tecnico-commerciale per rispondere alle esigenze dei clienti. All'interno della sezione Setup Generale è possibile inserire i dati attuali dell'abitazione, tra cui la superficie riscaldata, il metano consumato, il numero di docce giornaliere così come il consumo di elettricità. L'insieme di tutti questi parametri strutturali consente di avere una traccia reale dei consumi, dei costi e dell'efficienza attuale, assegnando anche la classe energetica indicativa di appartenenza. Partendo da queste informazioni, l'installatore può effettuare una simulazione energetica progettando con prodotti fotovoltaici e clima LG gli interventi di riqualificazione più idonei per concorrere al doppio salto di classe energetica. Tra i vantaggi connessi a questo doppio salto, oltre all'accesso al Superbonus, spiccano la riduzione dei consumi e di conseguenza dei costi in bolletta e l'aumento dell'efficienza dal punto di vista energetico che si traduce in un valore maggiore dell'immobile. Gli installatori possono utilizzare gratuitamente il Calcolatore Superbonus previa iscrizione al sito LG Business. L'azienda prevede una serie di webinar per presentare questo nuovo strumento e le sue funzionalità. <https://www.lgbusiness.it/calcolatore-superbonus/>



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE AL CALCOLATORE SUPERBONUS DI LG

resa, soprattutto durante i giorni in cui il clima non è eccellente, grazie al fatto che questo prodotto reagisce meglio alla luce diffusa rispetto ad un tradizionale modulo monofacciale.

TRAINANTE E TRAINATO

L'intervento di efficientamento, che è stato realizzato da DB Energy Italia, partner LG Pro, aveva i requisiti necessari per accedere al Superbonus 110%. La sostituzione della caldaia con una pompa di calore ad alta efficienza in qualità di intervento trainante, ha permesso di installare l'impianto fotovoltaico agevolato al 110% e non al 65%. Solitamente questa tipologia di interventi permette di migliorare l'efficienza di almeno due classi, in particolare quando si parte da una classe energetica molto bassa come nel caso di questa villetta.



L'AZIENDA REALIZZATRICE DEI LAVORI, DB ENERGY, HA SOSTITUITO LA CALDAIA CON UNA POMPA DI CALORE LG THERMA V, INSTALLATO 15 MODULI SOLARI LG NEON 2 BIFACIAL, UNA BATTERIA LG CHEM DA 7 KWH, UN SERBATOIO DI ACCUMULO PER ACS E VENTILCONVETTORI PER IL RAFFRESCAMENTO



IL FINE VITA DEI MODULI SECONDO ECOEM



DELLE OLTRE 4.000 TONNELLATE DI RIFIUTI TECNOLOGICI RACCOLTI DAL CONSORZIO NEL 2020, CIRCA 1.000 ERANO RAPPRESENTATE DA PANNELLI FOTOVOLTAICI. IL LORO CORRETTO SMALTIMENTO È GARANTITO DAL SISTEMA COLLETTIVO, CHE CONTA SU UNA BASE ASSOCIATIVA DI OLTRE 400 TRA PRODUTTORI E DISTRIBUTORI. LA NUOVA DIVISIONE "ECOEM SERVIZI" OFFRE INOLTRE LA GESTIONE DI QUALSIASI RIFIUTO DERIVANTE DA UN IMPIANTO SOLARE, PERSINO INVERTER E ACCUMULATORI



IL TUO PARTNER
PER IL RICICLO

Si chiude un anno molto importante, contraddistinto dagli effetti di una pandemia che ha generato non poche difficoltà agli operatori della filiera del riciclo. Nonostante le negatività di questo periodo, Ecoem ha terminato l'anno con una crescita del 38% sulla raccolta di rifiuti tecnologici rispetto al 2019. In dettaglio il consorzio ha raccolto oltre 4.000 tonnellate di rifiuti tecnologici, di cui circa 1.000 tonnellate di moduli fotovoltaici a fine vita. La filiera certificata del consorzio consente agli operatori di poter fare affidamento su un servizio rapido, efficiente e competitivo che copre l'intero territorio nazionale, garantendo la conformità alla direttiva sui rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche ed ai regolamenti GSE in merito agli impianti incentivati.

PIÙ DI 450 ASSISTITI

Il consorzio Ecoem è il principale sistema collettivo nazionale certificato operante nel settore delle energie rinnovabili e riconosciuto dal GSE per ritiro, trasporto, trattamento e riciclo dei moduli fotovoltaici a fine vita. Dal 2008 assiste oltre 450 aziende aderenti tra

produttori, importatori e distributori italiani ed esteri, consentendo di adempiere agli obblighi vigenti in merito ai moduli fotovoltaici e alle altre apparecchiature elettriche ed elettroniche immesse sul mercato, nonché accumulatori, inverter e apparecchi per lo storage domestici e professionali. I produttori possono contare su un sistema di tracciabilità e geolocalizzazione delle matricole commercializzate in Italia, in conformità con gli adempimenti previsti dalla direttiva Raee (Dl. 49/2014).

LA FILIERA DEL RICICLO

Attraverso una rete logistica capillare, il consorzio assicura ai propri clienti un servizio costruito ad hoc per gli impianti fotovoltaici da smettere o che prevedono attività di revamping, manutenzione e sostituzione. Ecoem controlla l'intera filiera del riciclo, collaborando con fornitori certificati ed impianti di destinazione finali per la corretta gestione dei rifiuti, inoltre provvede all'emissione della documentazione necessaria a certificare le attività svolte. «Siamo consapevoli che il settore fotovoltaico è purtroppo un settore iper-regolato. Direttive comunitarie, regolamenti nazionali, disciplinari tecnici creano molta confusione e spesso generano incertezza nei soggetti che operano sul mercato», ha commentato Luca Fasolino, direttore generale del consorzio. «Negli anni abbiamo ascoltato le esigenze dei singoli produttori, distributori o installatori definendo insieme un servizio che risponda in modo rapido, sicuro e competitivo alle richieste del mercato. Nel 2020 hanno aderito al consorzio più di 100 aziende e la nostra base associativa ha superato le 400 unità, cosa che ci gratifica fortemente e rispecchia la qualità a cui miriamo costantemente da sempre. Grazie alla collaborazione con aziende operanti in molteplici settori, disponiamo di una visione a 360 gradi e possiamo sostenere che il comparto fotovoltaico rappresenta una parte importante della nostra economia nazionale».

LA DIVISIONE ECOEM SERVIZI

Attraverso alcune politiche mirate si è saputo incentivare il consumo di questi prodotti, ma allo stesso tempo gli operatori del settore delle energie rinnovabili si ritrovano a dover gestire una forte richiesta di servizi sulle apparecchiature a fine vita. Anche per questo Ecoem ha creato una divisione specifica denominata "Ecoem servizi" che dedica un'offerta completa alla gestione di qualsiasi rifiuto derivante da un impianto fotovoltaico, che sia un pannello, un inverter, un accumulatore. «Nel 2020 abbiamo raddoppiato le quantità di moduli riciclati e servito oltre 220 clienti nella gestione di ritiri professionali in tutta Italia, a conferma che la nostra attitudine è piaciuta al mercato».

OLTRE 50 MILIONI DI MODULI DA SMALTIRE

Oltre ad essere un obbligo di legge ed una responsabilità etica fondamentale, la corretta gestione del fine vita delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, di cui i moduli fotovoltaici fanno parte, è anche un'opportunità competitiva importante sotto diversi aspetti.

Per maggiori info

www.ecoem.it

www.ecoemservizi.it

Le attività di revamping e ammodernamento degli impianti fotovoltaici esistenti espone a una grande sfida a più livelli: si stima infatti che oltre 50 milioni di moduli installati tra il 2009 e il 2013 arriveranno a breve al loro fine vita, fornendo all'Italia una grande risorsa in termini di materie prime da riciclare. «Ma dovremo fare attenzione a gestire i rifiuti attraverso le filiere e gli operatori certificati in modo da garantire il corretto trattamento nonché sfruttare l'impatto ambientale positivo derivante dal riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche», ha aggiunto Luca Fasolino. Oggi i servizi accessori come il ritiro dell'usato sono valutati come essenziali e le aziende presenti sul mercato riconoscono quanto può essere determinante avere il supporto di fornitori strategici. «Dinnanzi a queste sfide è bene che il produttore si avvalga dei fornitori giusti ed Ecoem da oltre 13 anni è un partner accreditato per la corretta gestione dei rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche in Italia», ha concluso il direttore generale del consorzio.



LUCA FASOLINO, DIRETTORE GENERALE
CONSORZIO ECOEM



TEKNOMEGA: “ABBIAMO FISSATO IL SOLE”

L'AZIENDA, CHE DA OLTRE 12 ANNI PROGETTA E PRODUCE SISTEMI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI, CONTINUA LA SUA EVOLUZIONE AMPLIANDO LA GAMMA E INNALZANDO I PROPRI STANDARD QUALITATIVI E DI SICUREZZA



Teknomega nasce in Italia nel 2004 grazie all'intuizione di tre manager di grande esperienza, maturata presso una multinazionale americana operante nel mercato elettrico. Il risultato di questa intuizione è oggi una solida realtà che progetta, produce e commercializza componenti in ben 65 Paesi, attraverso uno stabilimento produttivo, un collaudato centro logistico in Italia, oltre ad un Hub europeo.

PROTAGONISTI ANCHE NEL FOTOVOLTAICO

L'azienda nacque con due divisioni: la “Quadristica”, componenti per quadri elettrici in bassa tensione, la seconda, “Sistemi di Fissaggio”, per impianti elettrici industriali. Dall'esperienza di quest'ultima e cogliendo l'opportunità del Conto Energia, nel 2009 nacque la terza divisione: “Sistemi di Supporto per impianti fotovoltaici”, che portò presto l'azienda a essere un punto di riferimento del settore. Teknomega non smise di investire e sviluppare sistemi dopo quel periodo speciale: il suo servizio tecnico è uno dei pochi in grado di restituire certificazioni del progetto, ove necessario.

Questa politica di R&D porta alla creazione di soluzioni innovative pensate sulle esigenze degli utilizzatori finali; ne sono esempio le zavorre Ω Flat dedicate a tetti piani, che evitano l'utilizzo dei triangoli, e la staffa FVT5000, soluzione universale per tetti in lamiera grecata e pannelli sandwich, che supera l'utilizzo del profilo rendendo rapida ed economica l'installazione.

Ultima testimonianza di questa mission, in ordine di tempo, è la sessione di test che Teknomega ha svolto in galleria del vento al fine di estremizzare le condizioni di fissaggio su tetti piani così da offrire i più alti standard di sicurezza.

LA STRUTTURA AZIENDALE

Teknomega è da sempre strutturata per mettere al centro il cliente. Ne consegue una struttura commerciale attenta e capillare in tutti i territori in cui opera.

Gli altri suoi pilastri sono: il centro logistico, che garantisce tempistiche sempre in linea con le aspettative; e il dipartimento del Customer Service che, grazie alla preparazione dei suoi operatori, riesce sempre ad essere al fianco dei Partner in tutte le fasi, dal primo approccio del progetto, al post vendita.



L'AZIENDA NASCE NEL 2004 CON LE DIVISIONI “QUADRISTICA” E “SISTEMI DI FISSAGGIO”. NEL 2009 VIENE FONDATA LA TERZA DIVISIONE, “SISTEMI DI SUPPORTO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI”



PANNELLI SOLARI INSTALLATI IN FACCIATA CON SISTEMA DI FISSAGGIO TEKNOMEGA



TEKNOMEGA HA RECENTEMENTE CONDOTTO TEST IN GALLERIA DEL VENTO AL FINE DI ESTREMIZZARE LE CONDIZIONI DI FISSAGGIO SU TETTI PIANI COSÌ DA OFFRIRE I PIÙ ALTI STANDARD DI SICUREZZA

IL SOFTWARE Ω MEGAWARESUN

Come detto, la mission di Teknomega si basa sulle esigenze del cliente, ed è per questo che l'azienda ha deciso di sviluppare un configuratore, accessibile a tutti, per creare la distinta dei prodotti per il fissaggio del proprio impianto fotovoltaico. Il tutto con meno di 10 intuitivi click.

Ω MEGAWARESUN, questo il nome del nuovo configuratore, essendo accessibile come una qualsiasi pagina web, è stato pensato proprio per essere fruibile in ogni momento e da qualsiasi dispositivo così da rispondere in tempo reale alle esigenze dell'utente, anche quando si trova in cantiere.



Ω MEGAWARESUN È IL NUOVO CONFIGURATORE DI TEKNOMEGA GRAZIE AL QUALE È POSSIBILE CREARE, IN MENO DI 10 CLICK, LA LISTA PRODOTTI PER IL FISSAGGIO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. WWW.OMEGAWARESUN.IT



SOLUZIONI DI FISSAGGIO SVILUPPATE DAL REPARTO R&D DI TEKNOMEGA. (A SINISTRA LA STAFFA FVT5000 PER TETTI IN LAMIERA GRECATA E PANNELLI SANDWICH. A DESTRA, LE ZAVORRE Ω FLAT PER LE INSTALLAZIONI SU TETTI PIANI)



SOLUZIONE TEKNOMEGA PER FISSAGGIO SU LAMIERA GRECATA

ACCUMULO: UTILE ED EFFICIENTE



SAEM, CHE PROGETTA IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON BATTERIE O PREDISPOSTI A OSPITARLE IN FUTURO, CONSIGLIA SEMPRE DI DOTARE LA PROPRIA INSTALLAZIONE DI UN SISTEMA CHE CONSENTA DI ACCUMULARE ENERGIA PRODotta NELLE ORE SOLEGGIATE E NON CONSUMATA PER IL PROPRIO FABBISOGNO, RENDENDOLA DISPONIBILE ALL'OCCORRENZA



Tra le domande più frequenti che precedono la progettazione e l'installazione di un impianto fotovoltaico spiccano le seguenti: «gli impianti fotovoltaici che realizzate prevedono tutti un sistema di accumulo?» oppure «posso installare un sistema di accumulo?».

Ovviamente, non tutti gli impianti prevedono un sistema di accumulo. In particolare Saem, specializzata in progettazione, produzione, installazione e monitoraggio di impianti fotovoltaici residenziali e industriali a terra o su edificio, propone installazioni con accumulo oppure ibride. L'impianto ibrido prevede la possibilità di integrare un sistema di accumulo a distanza di tempo dalla sua messa in funzione. Tutti gli impianti realizzati dall'azienda sono predisposti per ospitare in futuro un sistema di accumulo.

I VANTAGGI DELL'ACCUMULO

Parlando di benefici, l'impianto fotovoltaico con accumulo consente di aumentare l'efficienza energetica dell'impianto stesso il quale, di conseguenza, produrrà una quantità maggiore di energia riducendo gli sprechi.

Più in dettaglio, un sistema di accumulo è un insieme di batterie che immagazzinano l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici non immediatamente consumata. Un meccanismo, dunque, che consente di accumulare l'energia prodotta durante il giorno in eccesso rispetto ai consumi. L'energia accumulata e non consumata può essere utilizzata durante le ore serali e notturne senza che si debba ricorrere alla rete elettrica tradizionale. Secondo quanto riportato dal GSE, un sistema di accumulo può essere installato su: impianti solari fotovoltaici incentivati; installazioni solari termodinamiche incentivate o che chiedono il riconoscimento degli incentivi; impianti alimentati da fonte rinnovabile diversi dai fotovoltaici incentivati o che chiedono il riconoscimento degli incentivi, anche in sostituzione al regime incentivante dei Certificati Verdi; installazioni di produzione combinata di energia elettrica e calore costituite da unità per le quali viene richiesto il riconoscimento del funzionamento come cogenerazione ad alto rendimento e/o il riconoscimento dei certificati bianchi; impianti



alimentati da fonte rinnovabile che accedono, nell'ambito del ritiro dedicato, ai prezzi minimi garantiti nel caso in cui l'energia elettrica è ritirata dal GSE o è commercializzata sul libero mercato; installazioni di produzione che accedono allo scambio sul posto; impianti alimentati da fonte rinnovabile per i quali è richiesta l'emissione di Garanzie d'Origine.

DUE TIPI DI ACCUMULO

Sul mercato esistono due sistemi di accumulo che permettono di immagazzinare energia fotovoltaica. Gli inverter con

batteria di accumulo integrata consistono in una scatola compatta e non ingombrante che contiene l'inverter fotovoltaico per la trasformazione della corrente da continua ad alternata e una batteria al litio integrata. Il sistema componibile con batterie esterne invece si trova all'esterno dell'inverter fotovoltaico ed è collegato ai pannelli solari, offre maggiore flessibilità al cliente perché permette di scegliere tra differenti tecnologie e modalità di accumulo.

DOVE INSTALLARLO

Facendo sempre riferimento alle regole dettate dal GSE, è ammessa l'installazione di sistemi di accumulo solo nel caso in cui venga adottata una tra le quattro seguenti configurazioni ammesse: monodirezionale lato produzione; bidirezionale lato produzione integrato in corrente continua; bidirezionale lato produzione integrato in corrente alternata; bidirezionale post-produzione.

I sistemi di accumulo monodirezionali lato produzione si posizionano prima della trasformazione dell'energia in alternata comportando, così, meno perdite dovute alla trasformazione. Questi sistemi possono essere ricaricati solo dall'impianto fotovoltaico

Per i sistemi di accumulo bidirezionali, invece, è necessario un secondo inverter che renda possibile la gestione della carica e della scarica delle batterie. In questa categoria si trovano i sistemi di accumulo bidirezionali lato produzione in corrente continua che, come i precedenti, sono posizionati prima della trasformazione dell'energia in alternata ma possono essere ricaricati anche dalla rete elettrica; i sistemi di accumulo bidirezionali lato produzione in corrente alternata che sono posizionati dopo la trasformazione dell'energia in alternata. Essi possono essere ricaricati anche dalla rete elettrica ma necessitano di un ulteriore inverter per la conversione in alternata, il che comporta perdite lievemente superiori.

I sistemi di accumulo bidirezionali post-produzione sono come i precedenti ma sono installati dopo il contatore di produzione.

TRE FASCE GIORNALIERE

Per capire meglio il funzionamento dei sistemi di accumulo, suddividiamo la giornata in tre fasce: mattina, pomeriggio e sera.

Nel caso di un contesto aziendale, e dunque parlando di impianti fotovoltaici per l'industria, i consumi si concentrano maggiormente nella mattinata e nelle ore pomeridiane. Quanto detto necessita, com'è ovvio, di puntualizzazioni a seconda del settore in cui lavora l'azienda, del fabbisogno energetico e dei turni su cui i macchinari operano. Prendendo il caso di un'azienda che lavora anche su turni tardo-pomeridiani o serali, un sistema di accumulo torna molto utile per soddisfare il fabbisogno di energia nelle ore serali e notturne, sfruttando l'energia immagazzinata nelle ore di luce.

Se hai già un impianto fotovoltaico e vorresti installare sistemi di accumulo, o se stai pensando di installare un impianto e vuoi valutare quale sistema di accumulo è più adatto, contattaci: l'ufficio tecnico interno analizzerà il fabbisogno della tua azienda e si prenderà cura della tua richiesta.

Invia la tua richiesta a solareb2b@saem-fotovoltaico.it

TUTTI I VANTAGGI DEI MODULI BISOL SUPREME

IL PANNELLO, GIÀ DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO, GARANTISCE IL 100% DI POTENZA IN USCITA PER 25 ANNI

Bisol Group è tra le poche aziende ad aver sviluppato un modulo fotovoltaico che garantisce il 100% della potenza in uscita dopo ben 25 anni di esercizio. Questo modulo è progettato e, soprattutto, prodotto in Unione Europea, dove sono rigorosamente applicati i più alti standard di qualità a livello mondiale. Sul mercato italiano è disponibile ormai da diversi mesi, riconoscibile con il nome Bisol Supreme. Gli standard del fotovoltaico impongono che il costo del degrado dei moduli ricada sul cliente. Bisol Group, invece, ha deciso di utilizzare gli standard tipici del settore automobilistico e di assumersi tali costi, sviluppando un modulo con un tasso di degrado effettivo dello 0% e una garanzia sulla potenza in uscita del 100% per ben 25 anni.

PLUS PER IL CLIENTE

L'utente, acquistando Bisol Supreme, oltre alla garanzia del 100% sulla potenza in uscita ed alle prestazioni superiori, si assicura anche numerosi altri vantaggi offerti dal prodotto:

- rispetto alle garanzie sulla potenza in uscita dei migliori moduli fotovoltaici attualmente disponibili sul mercato italiano, Bisol Supreme mostra una resa energetica superiore di almeno l'11% nel periodo di garanzia;
- Bisol Supreme è un prodotto PID e LID free, ovvero privo di ogni tipo di degrado indotto;
- Presenta migliori coefficienti di temperatura e un valore della Noct (Nominal Operating Cell Temperature) più basso;
- ogni modulo Bisol Supreme è dotato di un QR Code conte-



nente la propria carta di identità personalizzata. Scansionando il codice, sarà possibile accedere ad ogni dato: dalle curve I/V ai flash test, dalle immagini EL ai materiali utilizzati, dal personale impegnato nei processi di produzione al certificato di controllo qualità specifico del modulo;

- anche il packaging è creativo: condivide contenuti interessanti e informativi sul fotovoltaico e sulle rinnovabili in generale;

- Per ringraziare i propri clienti che hanno scelto di installare l'elegante Supreme, Bisol Group ha persino sviluppato il "Bisol Supreme Cashback", un sistema che consente ai clienti di registrarsi e ricevere un rimborso parziale dell'investimento direttamente nel proprio conto corrente.

DOMANDA ALLE STELLE

Ultimamente la domanda di Bisol Supreme è salita alle stelle e i moduli con garanzia del 100% sulla potenza in uscita stanno riscuotendo un grande successo. «Ad oggi la maggior parte dei Supreme™ viene venduta in Europa: la loro popolarità sta crescendo in modo significativo in Benelux, Francia, Norvegia, Lituania e Irlanda. «Le vendite hanno raggiunto un grande successo anche nel mercato locale di Bisol, la Slovenia», afferma Matevž Kastelic, responsabile dell'ufficio di Bisol Group per il mercato italiano, con sede a Bologna.

ECOBONUS 110%: CON SONEPAR ITALIA, 110 VOLTE PIÙ SEMPLICE E VANTAGGIOSO



sonepar

L'Ecobonus 110% è un'importante agevolazione per migliorare l'efficiamento energetico di case e condomini.

Sonepar Italia ha scelto di trasformare questa grande opportunità in una proposta che rende l'Ecobonus 110% più semplice e ancora più vantaggioso.

Oltre ad una vasta gamma di prodotti, Sonepar Italia offre un costante **supporto tecnico, amministrativo e finanziario** in modo da accelerare i tempi di realizzazione del progetto e semplificarne l'iter burocratico, assicurando ad ogni cliente il massimo della **professionalità e totale tranquillità**.



Scansiona il QR code per maggiori informazioni

Seguici su:



www.sonepar.it



NEWS

E-MOBILITY: DAL 20 MARZO ETICHETTE STANDARD PER VEICOLI E STAZIONI DI RICARICA IN TUTTA L'UE



Il 20 marzo 2021 è entrato in vigore nell'Unione Europea l'obbligo di apporre sui nuovi veicoli elettrici ricaricabili da rete e presso tutte le stazioni di ricarica le etichette conformi allo standard definito nella norma EN 17186:2019. La Commissione ha incaricato il Comitato Europeo di Normazione (CEN) di sviluppare un apposito standard sull'etichettatura armonizzata dei vari tipi di ricarica elettrica disponibili oggi sul mercato europeo al fine di ottemperare

all'art. 7 della Direttiva 2014/94/UE sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi. Le etichette andranno applicate sui veicoli elettrici ricaricabili immessi sul mercato per la prima volta o immatricolati a partire dal 20 marzo 2021, lo stesso vale per le stazioni di ricarica che verranno immesse sul mercato dopo tale data.

Queste etichette si troveranno in prossimità del connettore fisso del veicolo e sul connettore mobile per la ricarica (anche nel caso di cavi di ricarica removibili), nonché nel manuale d'uso e manutenzione. Sui modelli più recenti, potranno anche trovarsi nel manuale elettronico incluso nel sistema di infotainment del veicolo. Per quanto riguarda le stazioni di ricarica, le etichette saranno apposte in corrispondenza della presa di corrente o nel vano dove è riposto il connettore per la ricarica del veicolo. Le etichette saranno presenti, per informazione, anche presso i concessionari dei veicoli.

La sagoma delle etichette è un esagono regolare e orizzontale per tutti i tipi di ricarica sia in corrente alternata che in corrente continua. L'identificazione del tipo di ricarica avviene tramite una lettera identificativa e uno schema a colori. La lettera identificativa è di colore bianco/argento su sfondo nero e contorno bianco/argento sugli elementi lato veicolo, mentre è di colore nero su sfondo bianco/argento e contorno nero sugli elementi lato stazione di ricarica.

L'applicazione delle etichette vige in tutti i 27 Stati membri dell'UE, nei Paesi dello Spazio Economico Europeo (Islanda, Lichtenstein, Norvegia), ma anche in Serbia, Macedonia, Svizzera e Turchia. Anche sui nuovi veicoli prodotti in UE e destinati al mercato britannico continueranno ad essere presenti le etichette, indipendentemente dalle decisioni di questo Paese sull'applicazione delle regole UE dopo la Brexit.

DA SONEPAR IL CONFIGURATORE CHE SEMPLIFICA L'INSTALLAZIONE DI WALLBOX E COLONNINE DI RICARICA



Sonepar Italia lancia il nuovo configuratore E-mobility che, con pochi click, offre un preventivo per installare, a casa o in azienda, una wallbox o una colonnina di ricarica. Con questo portale web, l'azienda mette a disposizione di coloro che intendono acquistare un'auto elettrica o ibrida uno strumento per raggiungere in modo diretto professionisti con competenze specifiche sull'installazione di punti di ricarica. Il percorso guidato che si apre collegandosi al configuratore, disponibile a questo link, aiuta l'utente nell'inserimento di tutte le informazioni necessarie alla corretta formulazione del preventivo. I prezzi variano in base al tipo di prodotto, alle caratteristiche tecniche e alla complessità dell'installazione. Una volta completata la procedura di configurazione, l'offerta arriverà direttamente dal professionista scelto, all'indirizzo indicato in fase di registrazione. Nel portale sono disponibili a catalogo circa 300 articoli, tra wallbox o colonnine di ricarica dei più importanti marchi specializzati. Sono presenti sistemi di ricarica con montaggio a parete o da terra, con diverse potenze: da 3,5 kW e 7 kW, e da 11 kW e 22 kW.

GSE E REGIONE LOMBARDIA: ACCORDO PER INCENTIVARE LA TRANSIZIONE ENERGETICA



DA SINISTRA: RAFFAELE CATTANEO, ASSESSORE ALL'AMBIENTE E CLIMA DELLA REGIONE LOMBARDIA, E FRANCESCO VETRÒ, PRESIDENTE DEL GSE

GSE e Regione Lombardia hanno sottoscritto un nuovo accordo di collaborazione sui temi della transizione energetica ed ecologica della Regione. L'accordo è stato firmato da Raffaele Cattaneo, assessore all'Ambiente e clima della Regione Lombardia, e Francesco Vetrò, presidente del GSE.

Tra le azioni definite spicca la valorizzazione e l'analisi dei potenziali regionali di produzione di energia da fonti rinnovabili nelle aree attrattive quali cave, discariche, miniere esaurite e aree industriali dismesse.

Inoltre è previsto il potenziamento degli investimenti pubblici e dell'assistenza agli Enti Locali per la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio pubblico in ambito sanitario e scolastico, degli uffici pubblici, dei servizi abitativi pubblici, degli impianti e delle infrastrutture sportive e dei luoghi della cultura. L'accordo prevede l'attuazione della disciplina nazionale sulle comunità energetiche con assistenza alle prime esperienze territoriali nella applicazione delle regole tecniche GSE per l'accesso agli incentivi. La prima azione concreta, contestuale alla cerimonia di firma dell'accordo, è l'avvio di un percorso di formazione rivolto agli energy manager delle aziende e degli Enti locali deputati alla gestione dell'edilizia sanitaria pubblica.

L'accordo consolida la collaborazione tra la due parti iniziata nel 2019 e proseguita per tutto il 2020 con diverse iniziative tra le quali un percorso di formazione in materia di efficientamento energetico degli edifici pubblici, rivolto ai professionisti e ai tecnici dei Comuni, che ha visto il coinvolgimento di 550 Enti pubblici lombardi e circa 2.000 tra funzionari pubblici e professionisti del settore.

Il GSE, inoltre, dal 2019 ha ammesso agli incentivi del Conto termico circa 1.220 interventi di riqualificazione energetica su edifici pubblici nella Regione Lombardia a cui corrispondono oltre 50 milioni di euro di incentivi, i quali si stima abbiano attivato investimenti, da parte degli Enti locali della Regione, per quasi 160 milioni di euro.

ENEA: NEL 2020 IN ITALIA CRESCE L'INDICE ISPRED CHE MISURA LA TRANSIZIONE ENERGETICA (+38%)

Il 2020 sarà ricordato, per l'Italia, come l'anno del calo record dei consumi di energia (-10% rispetto al 2019) e delle emissioni di CO2 (-12%), che sono ora inferiori del 40% rispetto al 2005. È quanto emerge dall'analisi trimestrale del sistema energetico italiano dell'Enea che evidenzia un netto miglioramento dell'indice Ispred (+38%), elaborato dall'Agenzia per misurare la transizione energetica sulla base dell'andamento di prezzi, sicurezza e decarbonizzazione.

L'analisi evidenzia anche il forte aumento delle importazioni di tecnologie low carbon (+27% per un valore di 2,2 miliardi di euro), soprattutto di veicoli elettrici, ibridi e di batterie che sono arrivati a coprire il 56% di questo segmento di import (era il 33% nel 2019).

«La contrazione della domanda di energia è la più elevata dal biennio 1943-44, quando l'Italia era in piena Seconda guerra mondiale», sottolinea Francesco Gracceva, il ricercatore Enea che coordina l'analisi. «Per fare un paragone con dati più recenti, nell'ultima grande crisi economica, quella del 2009, i consumi si erano ridotti solo del 5,7%. Il 60% del calo dei consumi di energia primaria riguarda il petrolio, a causa della forte riduzione del traffico stradale e aereo. Inoltre, le emissioni di CO2 sono diminuite più dei consumi di energia, poiché il decremento ha riguardato soprattutto le fonti fossili e, in particolare, quelle a maggiore intensità carbonica come petrolio e carbone».

La forte diminuzione di petrolio e del carbone ha spinto al minimo storico, dal 1961, la quota di fossili nel mix energetico (72% contro il 74% del 2019), mentre il gas si rafforza come prima fonte energetica in Italia (37,4%), anche se con consumi in calo del 5,6% rispetto all'anno precedente. Stabili le rinnovabili (+1% quelle elettriche) e in forte diminuzione le importazioni nette di elettricità (-13%). Infine, la quota di rinnovabili sui consumi finali è stata pari al 20% (+2 punti percentuali rispetto al 2019), un dato che consente all'Italia di superare il target Ue del 17% al 2020.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare l'analisi completa di Enea



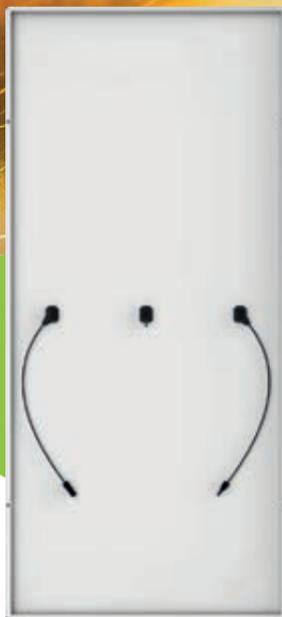
NASCE MILANO SMART CITY ALLIANCE: IMPRESE UNITE PER LA CITTÀ DEL FUTURO



Nasce la Milano Smart City Alliance, iniziativa promossa da Assolombarda e, a oggi, composta da un comitato di nove imprese - A2A Smart City, Accenture, ATM, Cisco, Coima, Enel X, IBM, Siemens, TIM. Milano Smart City Alliance sostiene l'open innovation affinché stimoli imprese e start up a impegnarsi nella creazione di nuove soluzioni e progetti smart con un significativo impatto per la città in ambiti come digitalizzazione, sicurezza e utilizzo dei dati, ambiente ed energia, mobilità sostenibile e nuove modalità di lavoro. "CyberSecureCity" è la prima iniziativa della Milano Smart City Alliance, realizzata in collaborazione con il Comune di Milano, allo scopo di diffondere maggiormente la cultura digitale della sicurezza. Si aggiungono iniziative di carattere informativo e formativo rivolte ai dipendenti delle Pubbliche Amministrazioni, ai cittadini, alle imprese e alle scuole, con l'obiettivo di divulgare nozioni utili a fronteggiare i rischi connessi all'uso delle nuove tecnologie.

TENKA

solar



500 W 2182x1029x40mm

TENKA solar

Investments for Italian Projects

50 MW
55 MW
25 MW



FORNITURE FOTOVOLTAICHE SRL
NETWORK & SALES



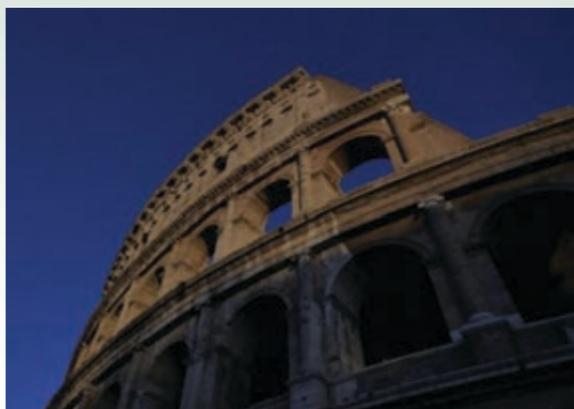
The Product of the Year !

Numero Verde
800-822513
Servizio Gratuito

www.forniturefotovoltaiche.it



APPROVATO IL PIANO ROMA SMART CITY: 200 MILIONI DI INVESTIMENTI PER I PRIMI 81 PROGETTI



L'amministrazione di Roma ha presentato il Piano Roma Smart City, uno strumento articolato e dinamico per utilizzare le nuove tecnologie digitali e costruire una città intelligente. Si tratta di un documento programmatico all'interno del quale sono descritti 81 progetti già avviati e le linee guida per il futuro smart di Roma Capitale. Ciascuna iniziativa è inserita all'interno di uno specifico settore, tra i 10 ambiti di intervento che sono considerati prioritari: Sicurezza, Sviluppo economico,

Partecipazione culturale, Trasformazione urbana, Turismo, Educazione e Scuole, Sociale, Energia, Ambiente e mobilità, Trasversale. I progetti già avviati prevedono un investimento iniziale di 200 milioni di euro e sono stati valutati dall'Ufficio di supporto alla transizione digitale.

E-MOBILITY: REGIONE MARCHE STANZIA 3 MILIONI PER I COMUNI

Regione Marche stanZIA nuovi fondi per 3 milioni di euro per lo scorrimento della graduatoria del 18 settembre 2020 relativa ai contributi a favore dei Comuni per l'acquisto di veicoli sostenibili, conversione flotte e parco veicolare della Pubblica Amministrazione. Il provvedimento è stato proposto da Guido Castelli, assessore ai Trasporti e al Bilancio e, come recita il comunicato della Regione



Marche, è stato approvato il 3 marzo dalla giunta. «Con le risorse stanziare per il bando nel 2019» ha precisato Castelli «è stato possibile concedere contributi alle sole prime 31 istanze in graduatoria per 24 Comuni. Per procedere a un consistente scorrimento della graduatoria finale approvata, ma non finanziata per carenza di fondi disponibili, insieme alla giunta abbiamo deciso di incrementare le risorse a bando con 3 milioni di euro per il 2021. In questo modo renderemo finanziabili altri 110 interventi circa. All'esaurimento della graduatoria se avremo ulteriori disponibilità a bilancio, pubblicheremo un nuovo bando con la medesima finalità. L'intervento è in linea con il Piano di sviluppo e la diffusione della mobilità elettrica (eMobility ReMa) di cui la Regione Marche si è dotata nel 2018 al fine di creare una rete infrastrutturale per la ricarica dei veicoli elettrici e le policy normative organizzative e finanziarie per lo sviluppo diffuso di una mobilità sostenibile e ad emissioni zero». In attuazione del Piano, nel dicembre 2019, era stato emanato un bando da 890mila euro per la concessione di contributi a favore dei Comuni. Il 18 settembre 2020 è stata pubblicata la graduatoria dei progetti ammissibili a finanziamento: 233 interventi per la sostituzione di veicoli obsoleti da parte di 130 Comuni per un importo complessivo di contributi assegnabili di 6,1 milioni.

AL VIA NEL NAPOLETANO UNA COMUNITÀ ENERGETICA CON IMPIANTO FV DA 53 KWP



Legambiente, in collaborazione con la Fondazione Famiglia di Maria e il supporto della Fondazione con il sud, ha promosso la realizzazione di una comunità energetica nella periferia est di Napoli.

Faranno parte della comunità la Fondazione Famiglia di Maria e 40 famiglie del quartiere di San Giovanni a Teduccio. Sul tetto della sede della Fondazione sarà installato un impianto fotovoltaico da 53 kWp realizzato dall'impresa 3E di Napoli e l'energia prodotta sarà condivisa con le famiglie del quartiere.

Nei prossimi giorni sarà costituita formalmente la comunità energetica. Il cantiere è partito il 22 marzo e durerà circa dieci giorni. Successivamente verrà fatta domanda di allaccio alla rete elettrica e nel mese di aprile l'impianto inizierà a funzionare con la distribuzione di energia pulita alla Fondazione e alle famiglie.

Legambiente e Fondazione Famiglia di Maria creeranno per i residenti del quartiere percorsi di educazione ambientale e di azioni di cittadinanza attiva, monitorando i loro consumi elettrici e le dispersioni di calore delle loro abitazioni attraverso la campagna Civico 5.0. Sono inoltre previsti info day per scuole superiori sulle possibilità occupazionali legate ai green jobs e per le associazioni e cittadini del quartiere su bonus e occasioni per migliorare la qualità dell'abitare e abbassare i consumi.

INAUGURATA LA COMUNITÀ ENERGETICA DI MAGLIANO ALPI (CN)

Venerdì 12 marzo è stata inaugurata a Magliano Alpi, in provincia di Cuneo, una nuova comunità energetica realizzata grazie al supporto dell'Energy Center del Politecnico di Torino in collaborazione con il RSE. Si chiama "Energy City Hall", ed è operativa da dicembre 2020 (nonostante sia stata inaugurata solo pochi giorni fa). Alla base della comunità energetica c'è un impianto fotovoltaico da 20 kWp installato sul tetto del municipio. L'energia prodotta dall'installazione viene condivisa tra alcuni edifici del Comune, tra cui la biblioteca e la palestra, un'azienda e due famiglie. Inoltre, per il 2021 è previsto un altro impianto da 20 kWp che sarà realizzato sui tetti della palestra comunale. Infine, la quota associativa per far parte della comunità è di 25 euro all'anno.



SPAZIO INTERATTIVO

Per maggiori info

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori informazioni sulla comunità energetica di Magliano Alpi





REGIONE LOMBARDIA: BANDO DA 14,4 MILIONI PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI COMUNALI



Dalla giunta di Regione Lombardia via libera al bando Ri-Genera che mette a disposizione degli Enti locali risorse per complessivi 14,4 milioni di euro, di cui 5 milioni destinati per i piccoli Comuni. Il bando sarà operativo dal mese di maggio. L'iniziativa, proposta dall'assessore agli Enti locali, Montagna e piccoli Comuni, Massimo Sertori, è volta al contenimento dei consumi energetici delle strutture pubbliche attraverso l'integrazione di impianti a fonte rinnovabile. «Attraverso un importante contributo», dichiara Sertori «potranno essere realizzati interventi sull'involucro edilizio come l'installazione di impianti a fonti rinnovabili destinati all'autoconsumo, di strutture pubbliche, concorrendo in modo significativo all'incremento dell'efficienza energetica e al contenimento dell'inquinamento atmosferico. Andremo così ad attivare un'azione che preveda in coerenza con la programmazione regionale in materia di energia, misure di incentivazione per interventi sui sistemi di generazione energetica delle strutture pubbliche degli enti locali per conseguire la contrazione dei consumi e dei costi gestionali attraverso l'utilizzo di fonti rinnovabili».

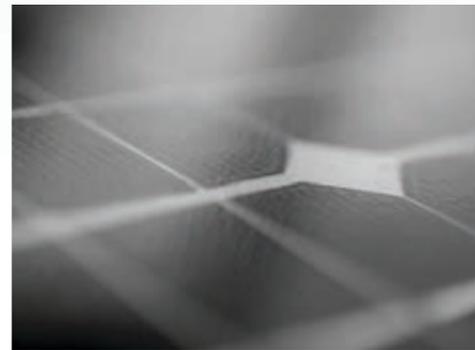
La misura prevede il finanziamento di contributi a fondo perduto fino a un massimo di 400mila euro. Di cui, 200mila euro per l'installazione di impianti di riscaldamento, produzione di acqua calda sanitaria, di illuminazione interna, fotovoltaico e accumulo, e un uguale importo per interventi di riqualificazione dell'involucro edilizio.

Il contributo è cumulabile con altri finanziamenti fino al raggiungimento del 100% dell'importo delle spese ammissibili.

È possibile candidare al massimo tre interventi per ogni ente.

SESTRI LEVANTE: PROGETTO PER LA CREAZIONE DI UNA COMUNITÀ ENERGETICA

Il comune di Sestri Levante, della città metropolitana di Genova, ha approvato un progetto presentato su bandi ministeriali che, se sarà finanziato, prevede un investimento di 1 milione e 200mila euro per la realizzazione di un polo socio-ambientale nell'area ex Mattatoio e opere di miglioramento ambientale e sicurezza per la zona del Tannino, nel quartiere di Pila. Il progetto prevede diverse tipologie di interventi tra cui vi è anche la creazione di una comunità energetica di quartiere, con il posizionamento di pannelli fotovoltaici sulle coperture degli edifici coinvolti nelle opere che alimenteranno gli uffici comunali, il mercato del riuso e il centro di raccolta urbano o i campi sportivi della zona. L'intera progettazione del nuovo polo socio ambientale è frutto della sinergia del Servizio progettazione e ambiente con i Servizi alla persona e il Servizio urbanistica.



STONE375

Sun Earth presenta la nuova linea **STONE** Half Cut con tecnologia PERC: più efficienza, maggiore potenza e migliori performance nel tempo



Sun-Earth
ITALIA

il fotovoltaico dal 1978

Modulo monocristallino
Half Cut **Stone 375W**
la soluzione pensata
per il residenziale

- 3kW con solo 8 pannelli ●
- Affidabilità Superiore ●
- Migliori prestazioni ●
- in presenza di ombreggiamenti
- Garanzia di 30 Anni ●



REGIONE VENETO: VIA LIBERA A FINANZIAMENTI PER EFFICIENTAMENTO ENERGETICO EDIFICI PUBBLICI



Via libera da parte della Giunta regionale del Veneto a importanti finanziamenti relativi a due bandi pubblicati nei mesi scorsi per i contributi a supporto delle micro e piccole imprese colpite dall'emergenza epidemiologica da Covid-19 e per l'efficientamento energetico degli edifici pubblici. I 5 milioni di euro per le imprese si vanno così ad aggiungere agli oltre 20 milioni di euro stanziati al momento dell'approvazione del bando (Dgr 783,

giugno 2020) e che hanno consentito il finanziamento di circa 8.000 imprese venete. «Contestualmente al via libera di questi ulteriori ristori alle imprese venete, la Giunta regionale si è preoccupata di approvare lo stanziamento di un ulteriore finanziamento per dare avvio a fondamentali interventi di efficientamento energetico di edifici pubblici che, per carenza di fondi, non era stato possibile finanziare con gli stanziamenti originariamente previsti dai bandi emessi nel 2019. Nello specifico si tratta di uno stanziamento di ulteriori 2 milioni e 560mila euro, in aggiunta ai 10 milioni iniziali, che consentirà di finanziare tutti gli interventi di miglioramento energetico di edifici di edilizia residenziale pubblica (ERP) presentati da parte delle Aziende territoriali Ater del Veneto. Infine, per quanto riguarda il bando per l'efficientamento energetico di edifici pubblici, riservato ai Comuni, sono stati aggiunti 14 milioni 653mila euro ai 25 milioni inizialmente stanziati, che consentiranno ai Comuni beneficiari il miglioramento di scuole, palestre, municipi, centri culturali e altri edifici pubblici fortemente energivori, con significativi vantaggi in termini di diminuzione di costi e di migliore accessibilità e fruizione da parte delle comunità locali.

MINISTERO DELL'ISTRUZIONE: OLTRE 1 MILIARDO PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA SCUOLE SECONDARIE

Il ministro dell'Istruzione, Patrizio Bianchi, ha firmato lo scorso 10 marzo un nuovo Decreto sull'edilizia scolastica grazie al quale sono assegnate risorse per 1 miliardo e 125 milioni per interventi di manutenzione straordinaria sulle scuole secondarie di secondo grado.

Il Decreto Ministeriale attribuisce le risorse economiche direttamente alle Province, alle Città metropolitane e agli enti di decentramento territoriale per interventi di messa in sicurezza, riqualificazione energetica e nuova costruzione.

«Con questi investimenti abbiamo impresso una forte accelerazione. Stiamo lavorando per sbloccarne rapidamente altri. Gli edifici scolastici nel nostro Paese sono circa 40.200, questo significa che la scuola è dappertutto ed è il segnale che lo Stato c'è. Cominciamo a lavorare affinché tutte le scuole di questo Paese siano luoghi di sicurezza, di sostenibilità, luoghi di accoglienza e di socialità» ha dichiarato il ministro Patrizio Bianchi intervenendo alla presentazione del "XX rapporto sulla qualità dell'edilizia scolastica e dei servizi" di Legambiente.



E-MOBILITY: ENEL STRINGE DUE ACCORDI CON ESPRINET E VOLKSWAGEN



Enel ha siglato due importanti accordi nell'ambito della mobilità elettrica. Il primo è quello con Esprinet. I due gruppi hanno unito le forze per accelerare l'installazione di punti di ricarica in Italia. In particolare Enel X e V-Valley, distributore del gruppo Esprinet, hanno siglato un accordo per la commercializzazione in tutta Italia delle soluzioni di ricarica per veicoli elettrici Juice-Box, JuicePole e JuicePump. L'altra importante partnership è quella tra Enel e Volkswagen. Il gruppo automobilistico nei giorni scorsi ha presentato la propria roadmap tecnologica per quanto riguarda batterie e ricarica fino al 2030. L'obiettivo è ridurre significativamente la complessità e i costi delle batterie per rendere l'auto elettrica ancora più accessibile da un punto di vista economico.

Allo stesso tempo, il gruppo intende assicurarsi la fornitura di batterie oltre il 2025. Solo in Europa, entro la fine del decennio ha programmato infatti la costruzione di sei gigafactory, con una capacità produttiva totale pari a 240 GWh. Le prime due fabbriche si troveranno nella città svedese di Skellefteå e a Salzgitter, in Germania. L'avvio delle operazioni è previsto per il 2023. Volkswagen sta inoltre portando avanti l'ampliamento della rete di ricarica rapida pubblica a livello globale. A tal fine, sono state definite partnership in Europa con le aziende energetiche BP, Iberdrola ed Enel. Con quest'ultima, Volkswagen collaborerà per portare la rete di ricarica rapida sia lungo le autostrade, sia nelle aree urbane.

Scopri il SolarCleano F1 per la manutenzione dei tuoi pannelli

- Meno tempo, più soldi
- Forte
- Veloce: 1000 m²/h
- Può essere usato da una sola persona

SolarCleano
developed by cleaners

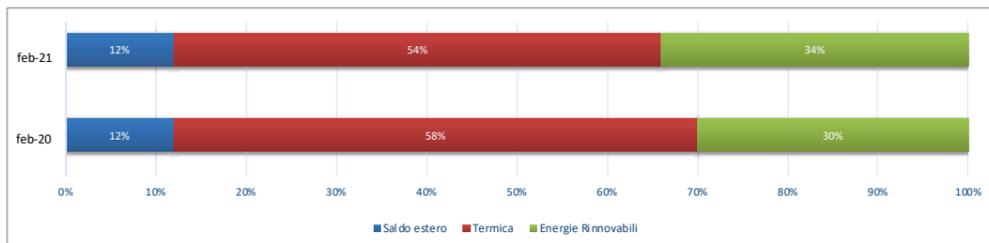
Tour dimostrativo dal
26/04/2021 al 30/04/2021

Registrazione e informazioni:
sales@solarcleano.com
www.solarcleano.com

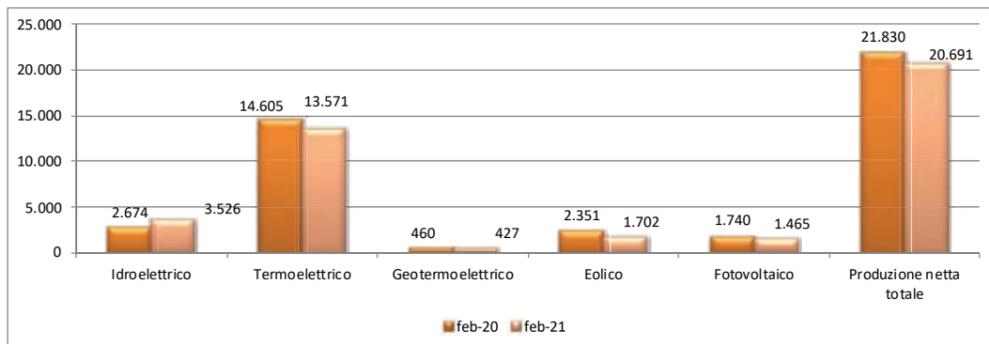


Numeri e trend

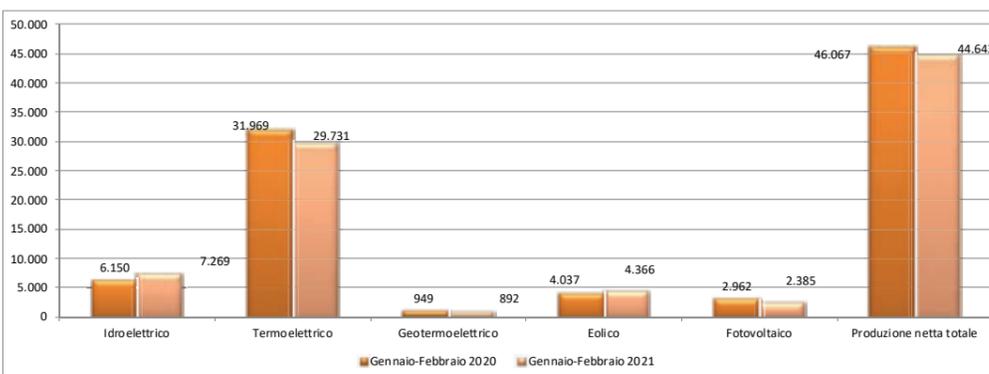
Composizione fabbisogno energetico in Italia



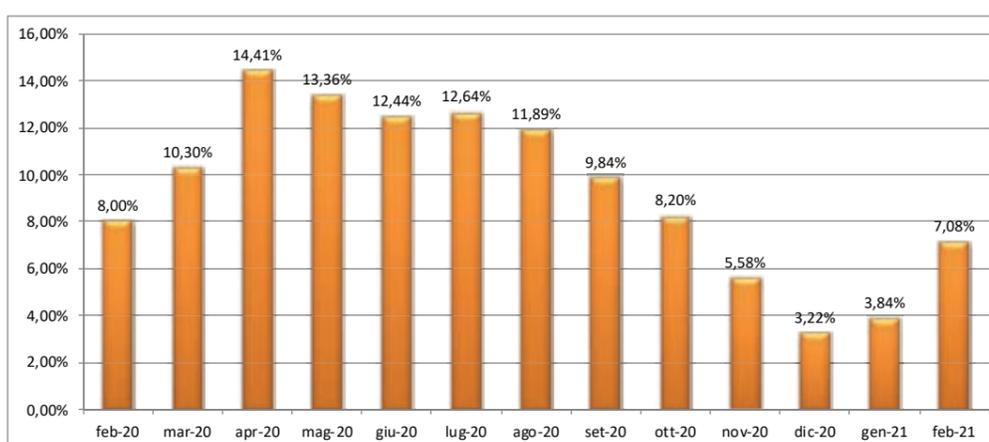
Mese di febbraio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



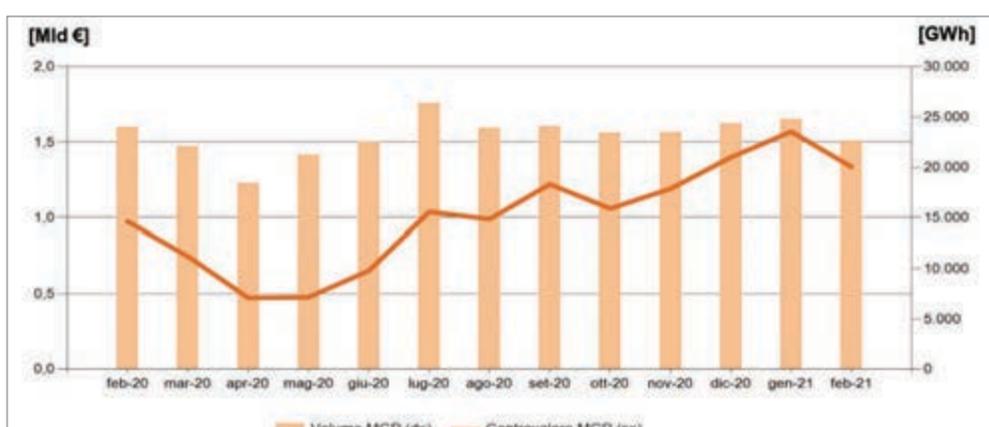
Gen-Feb 2020 e Gen-Feb 2021: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



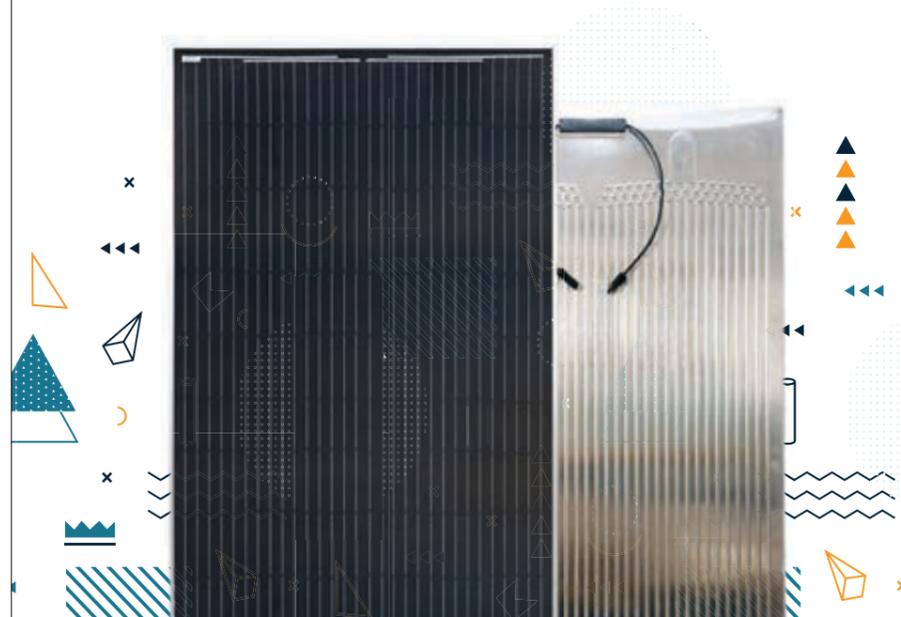
Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



FOTOVOLTAICO E TERMICO INSIEME

BELLO, EFFICIENTE, BREVETTATO E MADE IN ITALY

Powertronic è il primo pannello in Italia che nasce ibrido in linea di produzione grazie alla sua tecnologia brevettata

Il **nuovo modello PWT 300+1200**, dalle prestazioni evolute, raggiunge una potenza elettrica di 300 Wp e termica di 1200 Wt.

NATURAL BORN HYBRID

Scarica il datasheet con taglie, potenze, e dati tecnici: www.mbsolar.it



CERCHIAMO AGENTI ESPERTI



Per il completamento della nostra rete vendita su tutto il territorio nazionale ricerchiamo agenti con esperienza nel settore.

Scrivi a info@pwtman.it

Prodotto da MB Group su licenza Powertronic
Via Leonardo da Vinci, 37
42024 Castelnovo di Sotto (RE)
C.F./P.IVA 01923400350

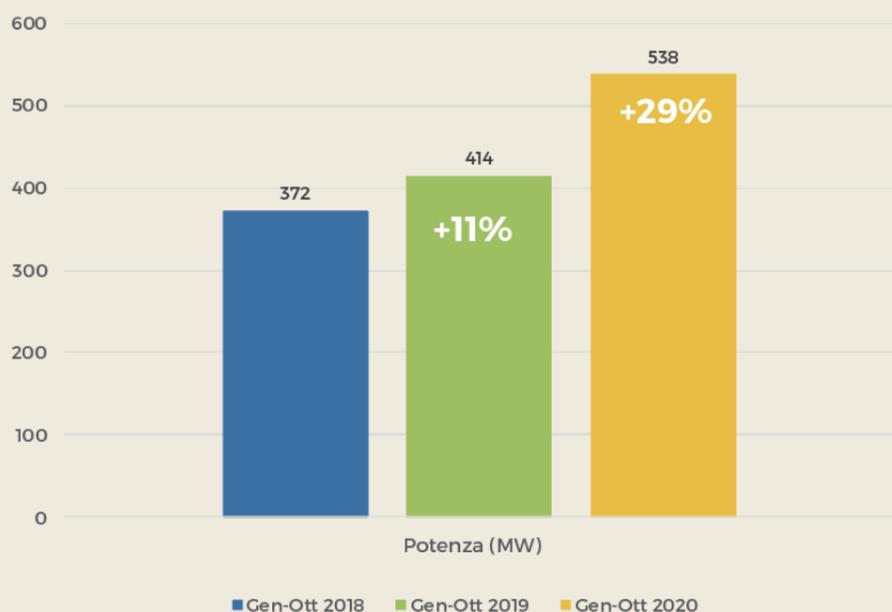
Tel: (+39) 0522 68 83 83
Fax: (+39) 0522 48 30 00
info@pwtman.it
www.mbsolar.it



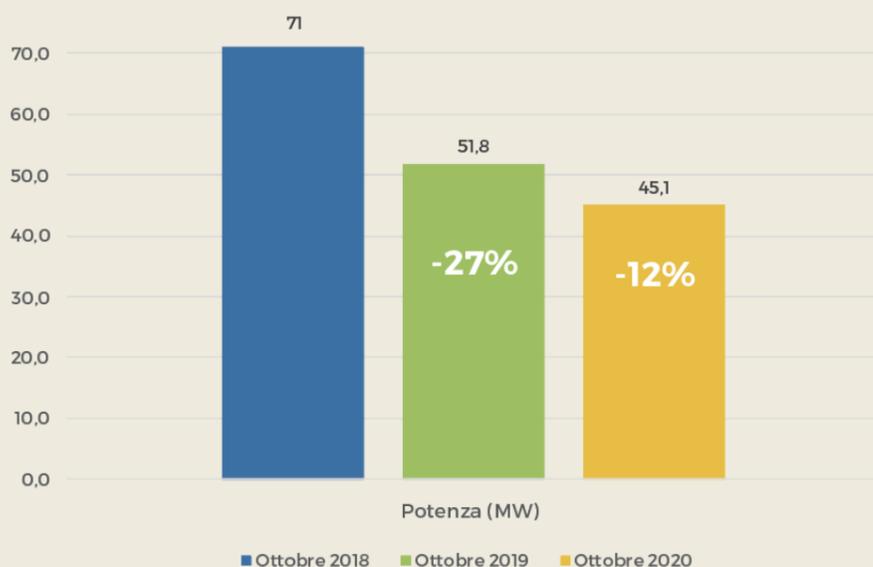


Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

Nuova potenza (MW) in Italia Gen-Ott 2020 VS Gen-Ott 2019 VS Gen-Ott 2018



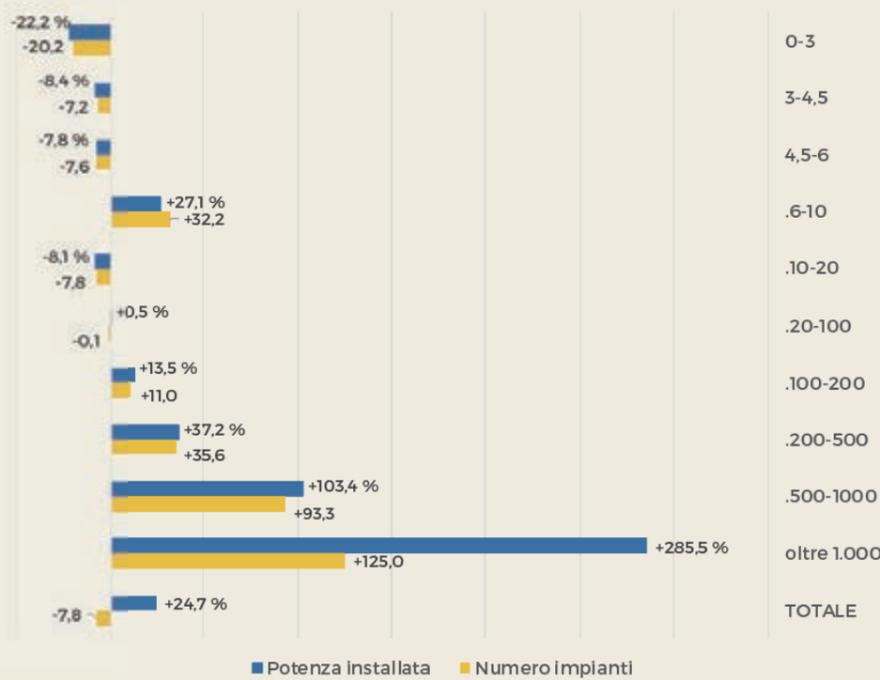
Nuova potenza FV installata in Italia (MW) Ottobre 2020 VS Ottobre 2019 VS Ottobre 2018



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia – Gennaio-Ottobre 2020



Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) Gennaio-Ottobre 2020 VS Gennaio-Ottobre 2019



FIDUCIA

- Nuova garanzia di 15 anni sul prodotto
- 60 anni di esperienza nel solare
- 50 milioni di moduli installati

Ordina ora i pannelli solari SHARP da Tecno-Lario!

IL TUO PARTNER SOLARE PER LA VITA



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	2020	PREVISIONI 2021
Bloomberg	135-145 GW <i>Stime febbraio 2021</i>	Tra 161 e 209 GW <i>Febbraio 2021</i>
IHS	104 GW (-16%) <i>Stime dicembre 2020</i>	158 GW (+34%) <i>Dicembre 2020</i>
Wood Mackenzie	115 GW (+5%) <i>Ottobre 2020</i>	

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2020
Solar Power Europe	21 GW (+25,7%) <i>Giugno 2020</i>
IHS	20 GW (+25%) <i>stime dicembre 2020</i>

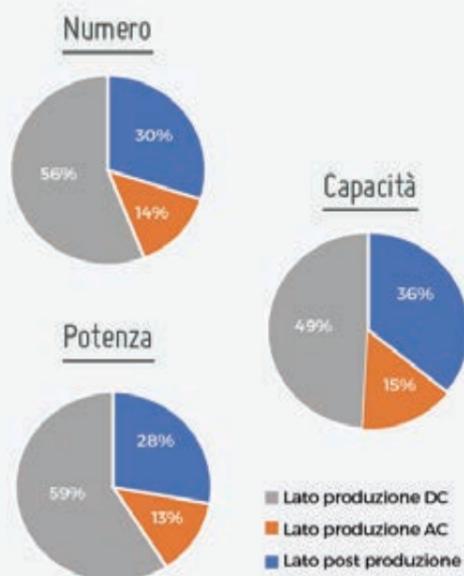
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2020	PREVISIONI 2021
China Photovoltaic Industry Association	48 GW (+60%) <i>Febbraio 2021</i>	Tra 55 e 65 GW (+14%; +35%) <i>Febbraio 2021</i>
Asia Europe Clean Energy	35-38 GW <i>Gennaio 2020</i>	
Irena		
Wood Mackenzie	39 (+30%) <i>Ottobre 2020</i>	
Solar Power Europe	39,3 (+31%) <i>Giugno 2020</i>	
Aceea	34-38 GW <i>Novembre 2020</i>	42-48 GW <i>Novembre 2020</i>

Sistemi di storage installati in Italia - Al 31 Ott. 2020



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Al 31 Ott. 2020



Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



Rivista, newsletter, website e social media.
Al servizio dei professionisti del fotovoltaico
e dell'efficienza energetica

WWW.SOLAREB2B.IT



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 e idrogeno (marzo 2021)
Shortage e spedizioni: che impatto sui prezzi dei moduli (marzo 2021)
Fotovoltaico, i trend del 2021 (gennaio/febbraio 2021)
Sondaggio installatori (dicembre 2020)
Superbonus: partenza a rilento (dicembre 2020)
Superbonus: iniziative dalla filiera (novembre 2020)
Superbonus: boom di preventivi (ottobre 2020)

Ecco il Superbonus (settembre 2020)
FV e interventi trainanti (luglio/agosto 2020)
Detrazioni 110% (giugno 2020)
FV e banche (maggio 2020)
FV e condomini (aprile 2020)
Enti locali e fotovoltaico (marzo 2020)
Revamping piccoli impianti (dicembre 2019)
Aggregatori (novembre 2019)

Acquisizioni nel FV (ottobre 2019)
Cessione del credito d'imposta (settembre 2019)
Efficienza energetica nei Comuni (luglio-agosto 2019)
Finanziare il FV (giugno 2019)
Sondaggio installatori (maggio 2019)
FV a servizio della rete (aprile 2019)
Edifici Nzeb (marzo 2019)
Aggregatori (gennaio/febbraio 2019)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

Inverter per il residenziale (marzo 2021)
O&M (gennaio/febbraio 2021)
Agrovoltaiico (gennaio/febbraio 2021)
Certificazione moduli (dicembre 2020)
Corsi di formazione (dicembre 2020)
Inverter ibridi (novembre 2020)
Smaltimento (novembre 2020)
Moduli: aumento di potenza (ottobre 2020)
E-mobility (ottobre 2020)
Caldaie a condensazione (ottobre 2020)
Medi impianti (settembre 2020)
Distributori (settembre 2020)
Sistemi di montaggio (luglio/agosto 2020)
Smaltimento (luglio/agosto 2020)

Revamping moduli (giugno 2020)
Webinar (giugno 2020)
Storage (maggio 2020)
Contatori 2G (maggio 2020)
O&M (aprile 2020)
Moduli Bifacciali (aprile 2020)
Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
Inverter (marzo 2020)
Sistemi ibridi (marzo 2020)
PPA (gennaio/febbraio 2020)
Moduli (gennaio/febbraio 2020)
Grandi impianti (dicembre 2019)
Smaltimento (novembre 2019)
Inverter ibridi (novembre 2019)

Moduli (ottobre 2019)
Pompe di calore (ottobre 2019)
Sistemi di ricarica mobilità elettrica (settembre 2019)
Caldaie a condensazione (settembre 2019)
Distributori (luglio-agosto 2019)
Corsi di formazione (luglio-agosto 2019)
Storage (giugno 2019)
Grandi impianti (maggio 2019)
Inverter (aprile 2019)
PPA (aprile 2019)
Solare termico (aprile 2019)
O&M (marzo 2019)
Moduli (gennaio/febbraio 2019)
Sistemi ibridi (gennaio/febbraio 2019)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Storage e sostituzione moduli FV: dal GSE due nuovi documenti (marzo 2021)
Comunità energetiche e autoconsumo collettivo: in GU il decreto incentivi (dicembre 2020)
Detrazioni al 50% e al 65% confermate per tutto il 2021 (novembre 2020)
Terzo bando Decreto FER1 (ottobre 2020)
Comunità energetiche (ottobre 2020)
Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)
CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)
Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)

Accise Storage (marzo 2020)
Bando storage Friuli (settembre 2019)
Bando storage Veneto e Lombardia (luglio-agosto 2019)
Cumulabilità Tremonti Ambiente e Conto Energia (luglio-agosto 2019)
Nuove norme CEI 0-16 e CEI 0-21 (maggio 2019)
Credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno (aprile 2019)
FV e Vigili del Fuoco (marzo 2019)
Piano nazionale per l'Energia e il Clima (gennaio/febbraio 2019)

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



Proteggiamo i tuoi investimenti

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

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

 **Security Trust**
SYSTEM INTEGRATOR

 **ST Control**
TELEVIGILANZA

 **WHYSECURITY**
CYBER SECURITY

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

Perfect 478 EVOLUTION

L'evoluzione del sistema di copertura continua a giunto drenante

- Nessun fissaggio esterno
- Totale scorrimento degli elementi metallici per la dilatazione termica
- Tenuta ermetica, grazie allo speciale giunto drenante costantemente attivo
- Garanzia di sicurezza anche in assenza totale di pendenza attraverso la specifica Minigronda di sicurezza.



Perfect LOGISTIC

Unità mobile specifica per la profilatura diretta in cantiere del Perfect Evolution 478

- Linea speciale di profilatura a banchi con rulli rivestiti per preservare lo strato della superficie del nastro
- Compatta per la fabbricazione del profilo continuo a giunto drenante Perfect Evolution 478 completa di aspo e taglio idraulico start - stop
- Installata su rimorchio ribassato a collo d'oca a tre assali completo di rivestimento protettivo copri e scopri.



www.unimetal.net

Numero Verde 800 577385 - Torre San Giorgio CN



unimetal.net

SOLUZIONI SOLARI RESIDENZIALI SAJ

per la gestione intelligente dell'energia



R5

Monofase & Trifase 0.7-20kW
Inverter fotovoltaico classico

AS1

Monofase 3kW
Inverter per accumulo,
Ideale per retrofit su impianti
fotovoltaici esistenti



H1

Monofase 3-6kW
Inverter per accumulo ibrido
ideale per nuovi impianti sia
on-grid che off-grid

B1

Batteria al litio 5.1 kWh
Adatta sia per sistemi esistenti
che per sistemi nuovi.
Compatibile con inverter H1 e AS1



Con anni di esperienza nel settore fotovoltaico residenziale, SAJ fornisce prodotti premium: Inverter fotovoltaico R5, Inverter ibrido H1, Sistema di accumulo retrofit AS1 e batteria B1.

La serie R5 fornisce una soluzione classica con immissione in rete e monitoraggio dei carichi 24 ore su 24 per migliorare il proprio autoconsumo. Le serie H1, AS1 e B1 offrono soluzioni con accumulo in batteria per massimizzare l'indipendenza energetica e garantire il backup energetico con un sistema UPS in caso di interruzione di della fornitura di rete.

Con le soluzioni di accumulo SAJ, gli utenti finali avranno maggiore flessibilità nella gestione intelligente dell'energia.