

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



A MCE 2020 scopri la soluzione per rendere i tuoi clienti energeticamente indipendenti
Pad. 9 Stand G27

Vuoi maggiori info sulle soluzioni sonnen?
Scrivi a: vogliosonnen@sonnen.it

PRIMO PIANO / PAG. 24



ENTI LOCALI: È IL MOMENTO DEL RISPARMIO ENERGETICO

La pubblica amministrazione si trova nelle condizioni di dover investire nella riqualificazione energetica, nelle infrastrutture di ricarica per mobilità elettrica, e nelle smart city. E ha le risorse per farlo, grazie agli stanziamenti nazionali ed europei. È una enorme opportunità per il mercato, ma il dialogo con gli enti locali richiede particolari attenzioni.

MERCATO / PAG. 44



INVERTER: LE NOVITÀ PER IL 2020

Dal nuovo ruolo dei modelli ibridi per impianti fotovoltaici di taglia residenziale alle innovazioni su hardware e software dei dispositivi trifase per installazioni commerciali e utility scale: l'innovazione nel campo dei convertitori corre. E offre soluzioni ancora più intelligenti e connesse.

EVENTI / PAG. 54



MCE: NUOVO LAYOUT, TANTE INIZIATIVE

Si tiene dal 17 al 20 marzo a Milano la 42esima edizione della fiera Mostra Convegno ExpoComfort. Riflettori puntati sull'area That's Smart dedicata alle rinnovabili elettriche, a cui gli organizzatori hanno deciso di offrire una posizione di rilievo all'interno della manifestazione. Ecco i principali protagonisti e le novità.

UN'ACQUISIZIONE NEL SEGNO DELLA DIGITALIZZAZIONE

INTERVISTA A FILIPPO CARZANIGA, AMMINISTRATORE DI FIMER

ASSOCIAZIONI: AGENDA E OBIETTIVI

DALL'INCREMENTO DEL NUMERO DEI NUOVI ASSOCIATI, AL DIALOGO COSTANTE CON GLI ORGANI ISTITUZIONALI: ECCO QUALI SONO LE PRIORITÀ PER ITALIA SOLARE ED ELETTRICITÀ FUTURA PER VALORIZZARE IL SETTORE DELLE FER

DECRETO FER1: SI PUÒ FARE DI PIÙ

NEL PRIMO BANDO IL SOLARE SI È AGGIUDICATO SOLO 25 MW. TROPPO POCO, ANCHE A CAUSA DI LUNGAGGINI BUROCRATICHE E POCA CHIAREZZA RISPETTO ALLE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE. ORA SI ATTENDONO GLI ESITI DELLA SECONDA TRANCHE

COMUNITÀ ENERGETICHE: OK DAL GOVERNO

CON L'APPROVAZIONE DI UN EMENDAMENTO AL DECRETO MILLEPROROGHE SI APRE LA SPERIMENTAZIONE DELL'AUTOCONSUMO COLLETTIVO. LE PRIME PROVE SULLA CONVENIENZA CONFERMANO CHE LA STRADA È QUELLA GIUSTA



ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTER

PV Inverter AQM Award 2018 & 2019



Solar Congress
2019



TÜVRheinland®
Precisely Right.

All
Quality
Matters



TÜVRheinland®
Precisely Right.

2018



1-Phase Plus 1~6K
3-Phase Plus 4~10K



3-Phase Plus 12~20K
3-Phase Plus 25~60K



1-Phase R5 0.7~8K
3-Phase R5 4~20K



SAJ Electric Europe BV

📍 Maagdenstraat 44, 9600 Ronse, Belgium

🌐 www.saj-electric.com ✉ info@saj-electric.com





VUOI INCREMENTARE LE VENDITE CON PRODOTTI TOP? DIVENTA PARTNER LG

ALCUNE BUONE RAGIONI PER SCEGLIERE LG SOLAR

UN MARCHIO FORTE, NOTO AGLI UTENTI FINALI

Un **marchio globale come LG**, rispetto a molte altre aziende che producono unicamente moduli solari, risulta più noto e familiare.
-> **vi facilita la vendita**

UN GARANTE AFFIDABILE

LG Electronics vanta **un fatturato di 55,4 miliardi di dollari** (2017) e oltre **60 anni di attività ed esperienza**: un garante forte. Per i moduli solari, LG offre una garanzia di 25 anni su prodotto e prestazioni.
-> **offre a voi e ai vostri clienti sicurezza a lungo termine**

ALTA QUALITÀ DEI PRODOTTI

I moduli solari LG Electronics sono prodotti in base a severi criteri e sottoposti a test di qualità che vanno ben oltre i requisiti delle norme IEC. Per questo, LG soddisfa i principali criteri di scelta dei moduli solari: **qualità, affidabilità e durata**.
-> **la vostra reputazione ne beneficia in modo duraturo**

REFERENTI REGIONALI

I referenti LG Electronics sono presenti in tutta Europa, **parlano la vostra lingua** e rispondono alle vostre richieste rapidamente e con grande competenza.
-> **comunicazione semplice e rapida**

MODULI AD ALTE PRESTAZIONI

LG Electronics sviluppa e produce esclusivamente moduli ad alte prestazioni, ossia con il massimo rendimento solare per superficie, e una **potenza fino a 375 Watt (60 celle)**.
-> **la soluzione ottimale per i vostri clienti**



LG PRO
Programma Solar Partner
Installatore Autorizzato

Il programma LG PRO Solar Partner mira a supportarvi nel miglior modo possibile nella vendita dei moduli solari LG. In modo semplice e pragmatico. Contattateci per scoprire i vantaggi per gli installatori offerti da tale programma e come potete diventare LG Solar PRO Partner.

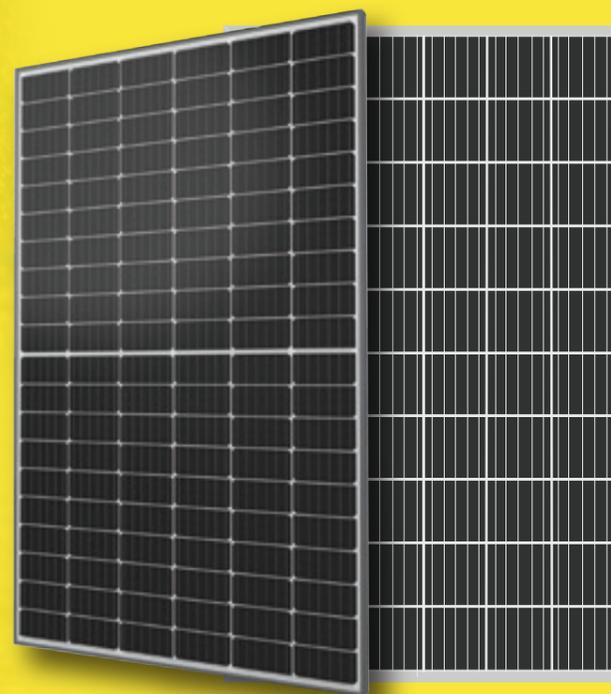
LG Electronics Italia
Via Aldo Rossi 4
20149 Milano, Italy
E-Mail: lgpro-it@lge.de
<https://www.lg-solar.com/it>



LG
Life's Good



Scopri i nuovi modelli.
Massima efficienza,
Stessa affidabilità.



MCE  **mostra convegno®
expocomfort**
17-20 Marzo / March 2020 | Fiera Milano

Padiglione 9
Stand E22



www.artigianidelfotovoltaico.com

I veri valori non sono cambiati. E mai cambieranno.

Da 3 generazioni, giorno dopo
giorno, impegnati a fornire
affidabilità e presenza costante.



Artigiani del fotovoltaico dal 2007

Dal 1977 un gruppo industriale di proprietà Italiana, fortemente orientato al servizio e alla presenza sul territorio. Dal 2007 produttore di pannelli fotovoltaici di alta qualità ed un punto di riferimento per gli specialisti del fotovoltaico.

Roadshow 2020

Innovarsi per vincere assieme

26 Febbraio - 7 Maggio



Una grande opportunità per arricchire la tua conoscenza delle soluzioni e delle novità SolarEdge, portare valore aggiunto ai tuoi clienti ed ottimizzare il tuo business.

/ Calendario degli eventi

26 Febbraio, Alba
27 Febbraio, Novara
3 Marzo, Roma
4 Marzo, Piacenza
5 Marzo, Bergamo
11 Marzo, Verona
12 Marzo, Venezia
1 Aprile, Ancona
2 Aprile, Bologna
8 Aprile, Arezzo

9 Aprile, Pisa
15 Aprile, Catania
16 Aprile, Palermo
22 Aprile, Taranto
23 Aprile, Napoli
28 Aprile, Palmanova
29 Aprile, Vasto
6 Maggio, Lamezia Terme
7 Maggio, Sassari

Registrati oggi su www.solaredge.com/it

solaredge

ancora più vicini ai nostri clienti.

GREENSUN APP: LA RIVOLUZIONE A PORTATA DI MANO.

Con l'**APP** di **Greensun** puoi:

Ricerca il prodotto che ti interessa tramite **brand** o in base a **caratteristiche tecniche**;

Avere immediatamente disponibili, con un solo tap, **datasheet** e **certificati** sempre aggiornati di ogni prodotto;

Accedere in tempo reale a tutte le informazioni di settore come l'uscita di **nuovi prodotti** e le **novità tecnologiche**;

Essere sempre informato su **normative**, **incentivi**, **corsi**, **seminari**, **webinar** e tanto altro...



disponibile dal
20 MARZO

su tutti gli store




OFFICIAL DISTRIBUTOR



ASCOLTARE IL CLIENTE PER VENDERE DI PIÙ E MEGLIO

DI DAVIDE BARTESAGHI

Fino a metà febbraio l'anno del fotovoltaico italiano era partito alla grande. Nel primo mese e mezzo del 2020 c'è stato un forte incremento di installazioni rispetto allo scorso anno, favorito anche dal bel tempo. E ogni giorno arrivavano alla redazione di SolareB2B notizie dell'avvio dei lavori per grandi impianti o segnalazioni di progetti da qualche MW approvati.

Purtroppo però questa volta il bastone tra le ruote ha preso la forma di un virus capace di mettere in crisi tante aree della nostra vita ordinaria comprese le attività produttive e commerciali. Il rallentamento della produzione cinese di moduli fotovoltaici a causa del Coronavirus è cosa nota. Al momento in cui scriviamo (seconda metà di febbraio), non c'è nessuna situazione di emergenza sulle forniture di moduli dal far east, anche se è prevedibile aspettarsi nelle prossime settimane situazioni di scarsità di prodotto.

Così come è prevedibile attendersi un graduale ritorno alla normalità per quanto riguarda la produzione, ma soprattutto per tutte le attività legate alla logistica e agli scambi commerciali, che sono stati il vero elemento di fragilità nel punto più critico della crisi sanitaria.

Del resto, non dimentichiamoci che negli anni scorsi questo mercato ha già dovuto fare i conti con situazioni di emergenza legati a fenomeni di shortage, dovuti a vari fattori: improvvise accelerazioni di alcuni mercati, rallentamento degli investimenti nelle linee produttive, politiche doganali...

Le professionalità del mercato del fotovoltaico sono certamente più pronte ad affrontare situazioni come queste rispetto ad altri settori abituati a condizioni più stabili e prevedibili.

Per questo motivo riteniamo che la crescita del nostro mercato possa essere rallentata, ma non certo messa in crisi. Nell'ultimo anno tutta l'Europa ha registrato un tasso di crescita davvero importante, che potrebbe arrivare addirittura a +80%. E per il 2020 ci si attende un ulteriore incremento del 20%. L'Italia ha avuto lo scorso anno un trend di crescita inferiore alla media del Continente, ma quest'anno potrebbe tornare nelle prime posizioni grazie soprattutto allo sviluppo di grandi impianti su copertura e a terra. Ottimi segnali anche dai PPA, anche se le potenzialità di questa formula potrebbe esprimere volumi decisamente maggiori.

E i piccoli impianti? Anche nel segmento della taglia residenziale si può fare di più. Molto di più. La domanda spontanea è alta, e non sempre il canale è in grado di cogliere tutte le opportunità di vendita. Nella pagine successive vi proponiamo un approfondimento (in due puntate) che offre uno spaccato di come il cliente finale vive la decisione d'acquisto di un impianto fotovoltaico: cosa si aspetta da chi gli fa una proposta (installatore o venditore che sia); da cosa resta deluso; perché decidere di rinunciare; oppure di cosa ha bisogno per sbloccare una scelta che rimane in sospeso... Sono informazioni preziose, che vi mettiamo a disposizione perché siamo convinti che ascoltare il cliente finale sia il modo migliore per continuare a vendere, ma soprattutto per vendere bene.

SOMMARIO

TRANSIZIONE ENERGETICA: SI APRE IL FRONTE CON LA PA

Anche per il fotovoltaico il settore della Pubblica amministrazione offre grandi potenzialità. Dal bando Consip alla legge di bilancio, che eroga importanti risorse ai comuni, le opportunità sono numerose, anche se l'approccio con gli enti locali non è semplice

	PAG. 24
ATTUALITÀ E MERCATO	PAG. 8
NEWS	PAG. 16
COVER STORY Un'acquisizione nel segno della digitalizzazione Intervista a Filippo Carzaniga	PAG. 22
ATTUALITÀ Enti locali e risparmio energetico: alcuni esempi virtuosi	PAG. 30
Associazioni: le priorità in agenda	PAG. 32
Portale autoconsumo GSE: online la sezione per i grandi consumatori	PAG. 35
Decreto FER1: male la prima	PAG. 36
Investire nel FV: così decide il cliente finale	PAG. 40
Gen-Set 2019: installati in Italia 7.313 sistemi di accumulo	PAG. 65
MERCATO La nuova primavera degli inverter	PAG. 44
MCE: il nuovo layout premia il fotovoltaico	PAG. 54
APPROFONDIMENTI Comunità energetiche: si parte	PAG. 38
Storage FV non rilevante ai fini delle accise elettriche	PAG. 68
CASE HISTORY Revamping inverter, produzione garantita	PAG. 66
COMUNICAZIONE AZIENDALE K2 SystemS: quale esposizione per l'impianto FV?	PAG. 69
Senec.Home V3 Hybrid: l'accumulo più atteso dell'anno	PAG. 70
Zeroemission 2020: cinque saloni in un unico evento	PAG. 71
EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO News	PAG. 72
Sistemi ibridi: sempre più connessi	PAG. 76
DATI & PREVISIONI	PAG. 80
NUMERI E TREND	PAG. 82

“Migliorare l'ambiente globale favorire lo sviluppo locale”

mostra convegno
expocomfort

42[^]
MOSTRA CONVEGNO
EXPOCOMFORT

Pad. 09
Stand K15 17-20 MARZO 2020
fieramilano

Il tuo partner affidabile nel fotovoltaico!

www.voltalia.com

MARZO 2020

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

Redazione:
Via Don Milani 1
20833 Giussano (MB)
Tel. 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it
www.solareb2b.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Don Milani, 1
20833 Giussano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.3 - marzo 2020
Registrazione 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 21 febbraio 2020



PERSONE&PERCORSI

EATON ITALIA: ALESSIO NAVA È IL NUOVO COUNTRY SALES LEADER



Alessio Nava è il nuovo country sales leader di Eaton Italia. Nava, che manterrà la responsabilità di country sales manager del segmento O&M, subentra a Floriano Masoero, nominato a sua volta sales director per l'area South East Europe. Entrato nell'organico di Eaton Italia nel 2018, dopo un decennio di esperienza professionale presso Schneider Electric, Alessio Nava è passato dal ruolo di sales manager per l'area nord-ovest a segment country sales manager, nel 2019, in qualità di responsabile del coordinamento dell'intera organizzazione di vendita nazionale dedicata alla clientela e filiera del segmento O&M.

«Sono orgoglioso di poter guidare un team così motivato e profondamente impegnato a sostenere l'innovazione verso le più importanti sfide in termini di gestione energetica che interessano sempre più il pianeta e il tessuto imprenditoriale del nostro

Paese», ha dichiarato Alessio Nava. «L'Italia si conferma un mercato strategico per lo sviluppo del business di Eaton che sta guidando le aziende verso la transizione energetica attraverso l'implementazione di tecnologie sostenibili in tutte le sue aree di business».

PAOLO FARAON È IL NUOVO NATIONAL SALES MANAGER ITALIA DI UPSOLAR



Da lunedì 3 febbraio Paolo Faraon è il nuovo national sales manager Italia di Upsolar. Faraon, 40 anni, avrà il compito di riformare la rete commerciale dell'azienda in tutta Italia e incrementare, così, le vendite di moduli a livello nazionale. Faraon passa in Upsolar dopo importanti esperienze nell'ambito del fotovoltaico e delle energie rinnovabili. Negli ultimi tre anni Faraon ha coperto il ruolo di responsabile della divisione "Energie Rinnovabili" di Marchiol, mentre prima di questo incarico aveva operato per circa tre anni in Danfoss in qualità di key account manager.

«I moduli Upsolar, grazie al loro ottimo rapporto qualità prezzo e alla struttura capitalizzata che offre garanzie reali, sono uno strumento straordinario», spiega Faraon. «È quindi con grande emozione che annuncio questa nuova avventura, onorato di essere stato scelto da Upsolar per ricoprire questa posizione e riconoscente a Marchiol per avermi dato la possibilità di crescere personalmente e professionalmente in questi anni insieme a persone che ogni giorno fanno la differenza con le loro competenze e la loro professionalità».

HUAWEI TECHNOLOGIES: MATIAS BRAVO E DAVID MOLINA ENTRANO NEL TEAM ITALIANO



MATIAS BRAVO



DAVID MOLINA

Huawei Technologies Italia dà il benvenuto a due nuovi profili. Matias Bravo, in particolare, è il nuovo solution manager mentre David Molina è stato nominato delivery&service manager.

Matias Sebastian Bravo, 38 anni, ha alle spalle 14 anni di esperienza nel settore energetico oltre a cinque anni nel campo delle energie

rinnovabili. Invece David Molina, 39 anni, vanta una vasta esperienza nei settori telecomunicazioni, automazione industriale ed energie rinnovabili, in particolare nel fotovoltaico. È tra i creatori del programma di formazione tecnica FusionSolar Academy Italia, che gestirà in prima persona e che verrà sviluppato nel corso del 2020.

NEL 2019 JINKOSOLAR PRIMO PRODUTTORE MONDIALE DI MODULI CON 14,2 GW (+25%)

COMPLESSIVAMENTE, I PRIMI DIECI PLAYER HANNO VENDUTO 80,3 GW DI PANNELLI IN TUTTO IL MONDO, CON UNA CRESCITA DEL 27% RISPETTO AL 2018

JinkoSolar è ancora una volta il primo produttore di moduli fotovoltaici a livello globale. È quanto emerge dall'annuale classifica di Globaldata. Lo scorso anno, JinkoSolar ha totalizzato vendite per 14,2 GW, con una crescita del 25% rispetto agli 11,4 GW del 2018. Al secondo e al terzo posto si confermano ancora una volta JA Solar, con 10,3 GW (+17%), e Trina Solar, con 9,7 GW (+20%). Complessivamente non ci sono grossi cambiamenti rispetto alla classifica relativa al 2018, a parte qualche variazione nelle ultime tre posizioni. First Solar, ad esempio, che nel 2018 si collocava al decimo posto con 2,7 GW, è salita all'ottava posizione grazie a 5,5 GW di moduli venduti. GCL-Si, invece, è passata dall'ottavo al nono posto.

Secondo l'analisi di Globaldata, nel 2019 i primi 10 produttori hanno venduto complessivamente 80,3 GW di moduli a livello globale, con un incremento del 27% rispetto al 2018 (63 GW). Per il 2020, i primi 10 player potrebbero detenere il 75% delle forniture a livello globale.

Top 10 produttori di moduli nel 2019

2019 ranking	Solar PV manufacturer	Change vs 2018	2018 shipments	2019 shipments	% Growth
1	Jinko Solar Holding Co., Ltd.	-	11.4	14.2	25%
2	JA Solar Holdings Co Ltd	-	8.8	10.3	17%
3	Trina Solar Limited	-	8.1	9.7	20%
4	LONGi Solar Technology Co Ltd	-	7.2	9.0	25%
5	Canadian Solar Inc	-	7.1	8.5	20%
6	Hanwha Q CELLS Co., Ltd.	-	5.5	7.3	33%
7	Risen Energy Co., Ltd.	-	4.8	7.0	46%
8	First Solar Inc.	+3	2.7	5.5	104%
9	GCL System Integration Technology Co., Ltd.	-1	4.1	4.8	17%
10	Shunfeng Photovoltaic International Limited	-1	3.3	4.0	21%

Note: The preliminary results are based on the initial assessment of the shipments and are subject to change later

FONTE: GLOBALDATA

Entra nel mondo E.ON

Diventa nostro partner

Scoprirai un grande Gruppo internazionale che offre soluzioni energetiche efficienti e sostenibili. Scegliendo E.ON **entrerai a far parte di una rete affidabile**, presente su tutto il territorio, per offrire ai tuoi clienti le nostre soluzioni chiavi in mano.

A MCE vieni a scoprire tutti i vantaggi di diventare nostro partner: potrai aprire uno store nella tua città e proporre le nostre soluzioni anche con la cessione del credito.

Be Cool, Be Hot, Be E.ON

**Ti aspettiamo
dal 17 al 20 Marzo
Padiglione 1
Stand N17 P16**

mce  [®]
mostra convegno
expocomfort



e-on



novotegra: il sistema di montaggio sicuro, flessibile e facile da montare

Resistenza, flessibilità e sicurezza rendono novotegra la soluzione ideale per applicazioni su ogni tipologia di tetto. Grazie alla robustezza dei materiali, il sistema è resistente anche in condizioni meteorologiche sfavorevoli o forti carichi di neve e vento. Il nostro software Solar Planit (www.solar-planit.it) consente inoltre di calcolare ed ottenere gratuitamente una configurazione ottimale dell'installazione di un impianto FV col sistema novotegra, secondo gli standard delle normative Eurocode.

Per saperne di più, partecipa ai nostri Webinar in programma:
13 maggio, 8 luglio



Inquadra il QR Code per scoprire gli argomenti ed iscriverti



Type Approved
Regular
Production
Surveillance
www.tuv.com
ID 1111212187



BANDO STORAGE DI REGIONE LOMBARDIA: BOOM DI RICHIESTE, STANZIATI ALTRI 4 MILIONI DI EURO

LA DOTE FINANZIARIA VA AD AGGIUNGERSI AI 4,4 MILIONI DI EURO STANZIATI ORIGINARIAMENTE, CHE ERANO PERÒ RIUSCITI A SODDISFARE SOLO 624 DOMANDE

È stato approvato da Regione Lombardia, su proposta dell'assessore alle Risorse energetiche Massimo Sertori, il rifinanziamento di 4 milioni di euro del bando "Accumulo 2019-2020", finalizzato all'incentivazione di nuovi sistemi di storage per impianti fotovoltaici fino a 20 kWp. Si tratta dello scorrimento delle domande già presenti nel sistema per questo bando (chiuso nel novembre 2019), non ancora finanziate per carenza di risorse. La dotazione finanziaria all'apertura del bando Accumulo era pari a 4,4 milioni di euro per le due annualità 2019-2020 e, con l'incremento di 4 milioni di euro, il totale complessivo della dote è pari a 8,4 milioni di euro.

«Sono particolarmente soddisfatto del successo di questa misura innovativa», ha spiegato l'assessore Sertori, «nata a favore della diffusione dei sistemi di accumulo dell'energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili locali e per favorire l'aumento del consumo da parte di privati cittadini residenti in Lombardia che hanno già installato un impianto fotovoltaico, o che sono intenzionati ad acquistarlo integrato con sistemi di accumulo di energia elettrica. A causa dell'elevato numero di domande presentate per i sistemi di accumulo non ancora installati, il rapido esaurimento della dotazione



MASSIMO SERTORI, ASSESSORE AGLI ENTI LOCALI, MONTAGNA, PICCOLI COMUNI E RISORSE ENERGETICHE

finanziaria ha permesso di soddisfare soltanto le prime 624 domande ammissibili al contributo. Grazie allo stanziamento di questo importante contributo, andremo non solo a finanziare tutte le domande valide in graduatoria, che saranno valutate secondo l'ordine cronologico di presentazione, ma consentiremo di ampliare il numero dei possibili beneficiari.»

CORONAVIRUS: LONGI DONA 1,4 MILIONI DI DOLLARI AI MEDICI ATTIVI A WHUAN

LA DONAZIONE È DESTINATA A FORNIRE SUSSIDI FINANZIARI AL PERSONALE MEDICO DEGLI OSPEDALI DELLA PROVINCIA DI SHAANXI, DOVE HA SEDE L'AZIENDA



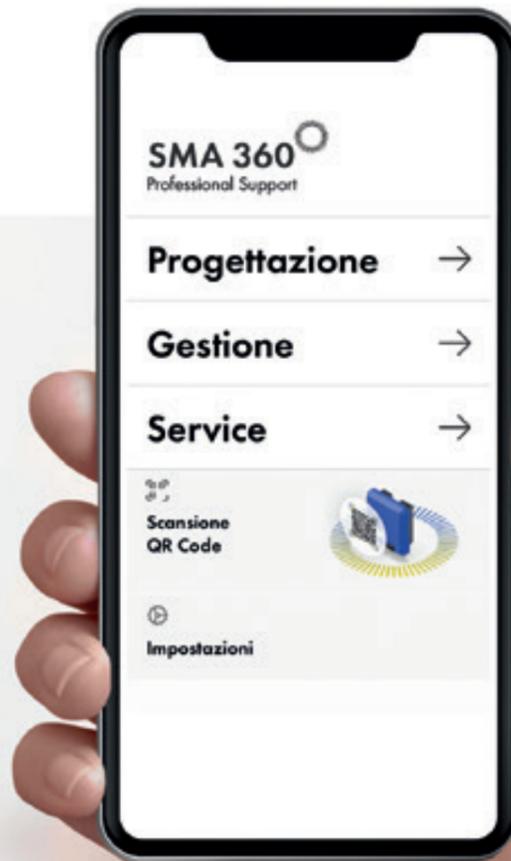
Longi Group ha donato 10 milioni di yuan, che equivalgono a circa 1,4 milioni di dollari, in supporto alle varie operazioni di controllo del Coronavirus. La donazione è destinata a fornire sussidi finanziari al personale medico degli ospedali della provincia di Shaanxi, dove ha sede Longi, che sono partiti alla volta della provincia di Hubei, considerata il centro epidemico. In particolare ciascun membro dell'equipe medica avrà a disposizione 1000 yuan al giorno (circa

143 dollari) come riconoscimento per la dedizione di dottori e infermieri che si sono precipitati a Wuhan, capitale della provincia di Hubei. «Siamo commossi e colpiti dallo staff medico di Shaanxi che fornisce il supporto medico necessario ai nostri connazionali della provincia di Hubei», ha dichiarato Zhong Baoshen, presidente di Longi. «A nome di tutti i dipendenti di Longi, desideriamo esprimere la nostra più grande gratitudine al personale medico e rendere omaggio a questi eroi. Auguriamo a tutti loro di tornare a casa sani e salvi.»

In una lettera aperta ai dipendenti per ricordare il 20° anniversario dell'azienda, festeggiato il 14 febbraio, il presidente di Longi ha sottolineato come l'azienda stia facendo il possibile per garantire il benessere di tutto lo staff e mantenere l'ordine nelle operazioni quotidiane. «Fortunatamente nessuno dei nostri 30.000 dipendenti ha contratto il virus. Tutti, negli headquarter così come nelle unità di business, stanno gradualmente tornando al lavoro. Per cui la produzione tornerà presto a pieno regime», si legge nella nota. Fin dagli esordi del Coronavirus, Longi ha formato una taskforce con gli executive della società per gestire la prevenzione tra i dipendenti. Il 23 gennaio questa taskforce ha definito delle linee guida per agevolare la circolazione delle informazioni e la collaborazione con le autorità locali. Ora tutti gli uffici vengono sterilizzati due volte al giorno e i dipendenti vengono controllati quotidianamente. Alcuni siti di produzione hanno già ripreso la piena operatività mentre altri stanno attendendo l'ok dalle autorità locali. Sul fronte operativo, l'azienda sostiene che la capacità produttiva di celle e moduli monocristallini gode di una certa flessibilità e pertanto, una volta debellato il virus, si assisterà a un'accelerazione nella produzione così che l'impatto sugli ordini da evadere sia ridotto.

SMA 360°

Professional Support



Con l'app SMA 360° non avrai bisogno di altro.

Ti presentiamo l'app creata su misura per gli specialisti del fotovoltaico



Semplicità di progettazione e vendita di impianti fotovoltaici: per mostrare tutte le potenzialità di SMA ai tuoi clienti



Focus sul commissioning degli impianti fotovoltaici: la messa in servizio è più rapida e facile che mai.



Servizio di assistenza tecnica potenziato per i clienti: in caso di guasto, tutte le informazioni sono a portata di mano.

TL-XE

L'evoluzione
digitale
dell'inverter



Monitoraggio autoconsumo utenza
Scaricatori DC in classe II inclusi
Pilotaggio carichi ausiliari



10 anni di
garanzia

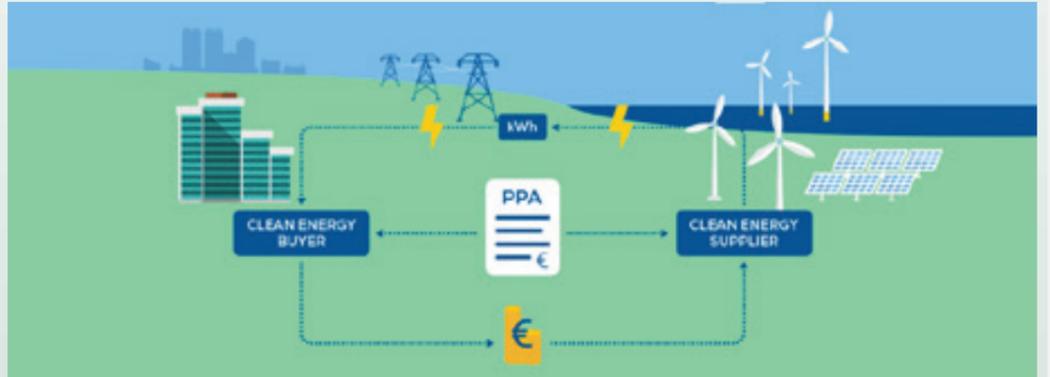


PPA: ITALIA SECONDA IN EUROPA PER NUMERO DI PROGETTI

GRAZIE A 1,91 GW PIANIFICATI, IL NOSTRO PAESE SI COLLOCA SUBITO DOPO LA SPAGNA, DOVE DOVREBBERO SORGERE 4,39 GW DI NUOVI IMPIANTI IN REGIME DI PPA

L'Italia sarebbe il secondo Paese in Europa per numero di progetti fotovoltaici in PPA con uno sviluppo previsto pari a 1,91 GW. A rivelarlo è l'ultimo rapporto della società tedesca di analisi del mercato energetico Enervis, secondo la quale dopo la Spagna, con 4,39 GW e prima della Germania, con 1,05 GW, il nostro sarebbe uno dei mercati più attraenti per questo tipo di progetti.

Sempre secondo la ricerca, l'interesse per accordi di energia con contratto PPA per installazioni fotovoltaiche ed eoliche è cresciuto in modo sensibile in tutto il vecchio continente dove nell'ultimo anno si sarebbero firmati progetti per un totale di 21 GW. Lo studio è basato su dati provenienti da 25 Paesi. Il rapporto Enervis reputa inoltre che la domanda di questo tipo di contratti potrebbe in futuro registrare ulteriori aumenti nelle nazioni dell'Europa meridionale, grazie alla forte radiazione solare di cui godono. Nonostante ciò, la ricerca sostiene anche che le procedure amministrative troppo macchinose potrebbero presentare un problema per alcuni Paesi negli anni a venire.



WÜRTH INAUGURA UN PUNTO VENDITA DEDICATO A OPERATORI ELETTRICI E TECNOSANITARI

IL NUOVO SUPERSTORE SI TROVA A STEZZANO, IN PROVINCIA DI BERGAMO, E SI ESTENDE SU UNA SUPERFICIE DI 2.500 METRI QUADRI OFFRENDO AL PUBBLICO 12.000 PRODOTTI

Würth, azienda che opera a livello mondiale nella distribuzione di prodotti per il fissaggio e l'assemblaggio, ha annunciato l'inaugurazione del proprio nuovo superstore multimarca dedicato interamente ai professionisti del mondo elettrico e termosantari. Il nuovo punto vendita si trova a Stezzano, in provincia di Bergamo, e si estende su una superficie di 2.500 metri quadri offrendo al pubblico 12.000 prodotti. Alla gamma dei prodotti a marchio Würth si aggiungono infatti 10.000 prodotti di diversi brand sempre inerenti al settore elettrico e termoidraulico. La scelta di collocare un grande punto vendita in provincia di Bergamo è stata effettuata da Würth considerando questo specifico territorio come un bacino con ampio potenziale per

la quantità di operatori idraulici ed elettrici presenti nella zona. Oltre a un vasto repertorio di accessori e prodotti elettrici e termosantari, il nuovo megastore offrirà alcuni servizi, come il "libero servizio assistito" che affiancherà alla tradizionale vendita al banco anche l'esperienza dell'acquisto self-service. I clienti potranno inoltre beneficiare del servizio di consegna in cantiere, attivabile per tutta la merce in pronta consegna dal punto vendita entro un raggio di 20 km. «Siamo estremamente orgogliosi di questa nuova apertura che rappresenta a pieno l'impegno di Würth nei confronti della diversificazione e specializzazione dei singoli punti vendita» ha commentato Nicola Piazza, amministratore delegato di Würth Italia.

SOLAR-KONZEPT: IN PUGLIA PRIMO PROGETTO DI CROWDFUNDING PER IL FV DI TAGLIA UTILITY SCALE

L'ACCORDO, SIGLATO CON WEARESTARTING, PREVEDE LA REALIZZAZIONE DI SEI IMPIANTI DI TAGLIE DA 15 A 96 MW, LOCALIZZATI IN PROVINCIA DI BRINDISI



Solar-konzept ha siglato un accordo con WeAreStarting per il lancio in Puglia del primo progetto italiano di equity crowdfunding rivolto a impianti fotovoltaici di taglia utility scale. L'intesa si riferisce a sei impianti di taglie diverse, da 15 a 96 MW, localizzati in provincia di Brindisi.

Solar-konzept il crowdfunding sarà pubblicato sulla piattaforma WeAreStarting, iscritta nel registro dei portali autorizzati alla raccolta di capitali istituito presso Consob. La raccolta fondi avrà termine al raggiungimento di un obiettivo di raccolta il cui valore non potrà comunque superare il 7% degli investimenti totali: la restante parte sarà infatti a carico di Solar-konzept, che ha già realizzato cinque progetti di questo tipo in Germania e uno in Olanda.



mostra convegno®
expocomfort

THAT'S SMART

- › HOME & BUILDING AUTOMATION
- › SMART METERING
- › RINNOVABILI ELETTRICHE
- › ELECTRIC MOBILITY

- › HOME & BUILDING AUTOMATION
- › SMART METERING
- › ELECTRIC RENEWABLE ENERGY
- › ELECTRIC MOBILITY

42[^]

MOSTRA CONVEGNO
EXPOCOMFORT

17-20 MARZO/MARCH 2020
fieramilano

www.mcexpocomfort.it

20 20

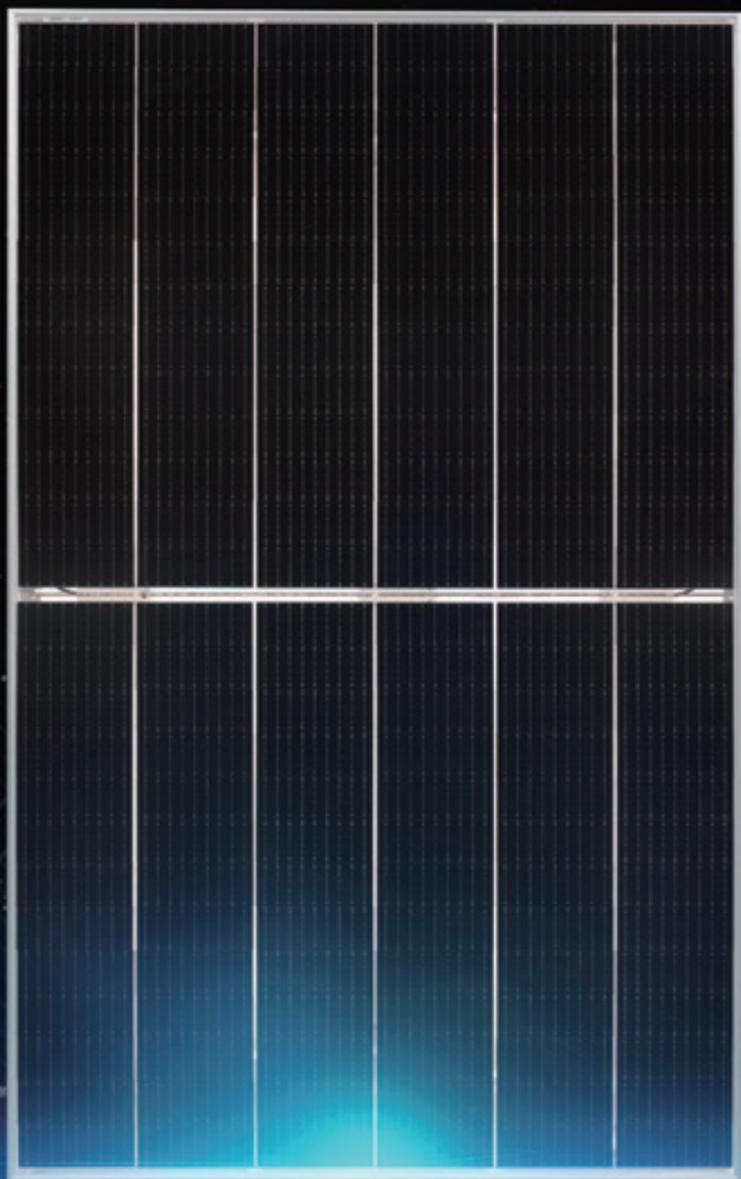
in collaborazione con
in cooperation with



SMART METERING
ELECTRIC RENEWABLE ENERGY
HOME & BUILDING AUTOMATION
ELECTRIC MOBILITY
SMART METERING
ELECTRIC RENEWABLE ENERGY
HOME & BUILDING AUTOMATION
ELECTRIC MOBILITY

La Nuova Serie di Moduli Tiger
 Supera tutti i Record di Potenza

465W



Ultra Efficienza fino al **20,71%**

www.jinkosolar.com

italy@jinkosolar.com

RISULTATI FINANZIARI 2019

SONEPAR ITALIA: FATTURATO A 622 MILIONI DI EURO (+3%). BENE LE VENDITE ONLINE

Sonepar Italia ha chiuso il 2019 con un fatturato di 622 milioni di euro, in crescita di circa il 3% rispetto all'anno precedente e con un ulteriore consolidamento della redditività. Lo scorso anno l'azienda ha inoltre chiuso l'acquisizione del Gruppo Elettroveneta (230 milioni di euro), raggiungendo un fatturato aggregato di oltre 850 milioni di euro, con una diffusa presenza sul territorio nazionale di 150 punti vendita e 6 centri di distribuzione.

Nel 2019 in particolare l'e-commerce di Sonepar Italia ha superato i 100 milioni di euro di fatturato, rappresentando il 16% delle vendite complessive. Il risultato è stato raggiunto grazie al percorso di digitalizzazione intrapreso dall'azienda che ha messo a disposizione dei propri clienti un e-shop con oltre 350.000 articoli disponibili e diversi strumenti per agevolare il lavoro degli installatori elettrici, come i configuratori per impianti residenziali e industriali e tool per facilitare la realizzazione di preventivi. Inoltre, grazie ai centri distributivi e a uno stock di oltre 55.000 articoli, Sonepar Italia è in grado di consegnare il materiale ordinato in 24 ore, in tutta Italia. Bene anche le vendite nei settori e-mobility (+15%), sicurezza edifici (+8%) e automazione industriale (+5%).



SMA: FATTURATO IN CRESCITA DEL 20,3%

SMA Solar Technology AG nel 2019 ha totalizzato un fatturato di 915 milioni di euro, superiore del 20,3% rispetto a quello dell'anno precedente pari a 760,9 milioni di euro. L'azienda ha venduto inverter per una potenza complessiva di 11,4 GW. Con questo risultato SMA ha superato del 34% il volume di vendite del 2018. Il margine operativo lordo (ebitda) provvisorio di circa 35 milioni di euro si è attestato all'interno del range atteso dal consiglio di amministrazione, mentre per l'esercizio 2020, il cda di SMA prevede un aumento di fatturato che dovrebbe collocarsi fra 1 e 1,1 miliardi di euro, nonché un ebitda positivo compreso fra i 50 e gli 80 milioni di Euro.

ENERGIA ITALIA: VENDUTI CIRCA 23 MW. FATTURATO A +47,5%



Nel 2019 Energia Italia ha registrato una crescita del fatturato del 47,5%, confermandosi tra i protagonisti nella distribuzione di prodotti e servizi per gli operatori delle energie rinnovabili. «Abbiamo confermato e superato tutti gli obiettivi pianificati a gennaio 2019, nonostante il mercato quest'anno abbia subito delle minacce pesanti a causa del decreto legge sulla cessione del credito di imposta, fortunatamente poi abrogato», ha dichiarato Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Abbiamo fornito al mercato circa 23 MW di tecnologie, crescendo in fatturato e numero clienti in quasi tutte le regioni di Italia. Facendo un focus sul mercato centro sud, la nostra share di mercato sale al 15%. Se ci concentriamo sulla Sicilia, la regione in cui siamo nati e in cui oggi si trova il nostro quartier generale, il nostro peso sul mercato si attesta al 30%: in pratica, in Sicilia un impianto su tre viene costruito grazie al supporto di Energia Italia».

SOLAREEDGE: FATTURATO A 1,43 MILIARDI DI DOLLARI (+52%)

SolarEdge ha chiuso il 2019 con un fatturato record di 1,43 miliardi di dollari contro i 937 milioni registrati nel 2018, per una crescita del 52%. In riferimento al mercato fotovoltaico, il fatturato è stato di 1,34 miliardi di dollari. In totale sono stati consegnati inverter per 5,6 GW. L'utile operativo riferito all'intero anno è stato pari a 189,9 milioni (contro i 139 milioni del 2018, +36,6%) mentre l'utile netto ha raggiunto i 145 milioni di dollari (erano 128 nel 2018, +13,3%). Considerando solo il quarto trimestre del 2019 SolarEdge ha registrato ricavi per 418,2 milioni di dollari, contro i 263,6 milioni dello stesso periodo dell'anno precedente, per una crescita del 59%. Nello specifico, 389 milioni sono stati realizzati dal business correlato al fotovoltaico, in crescita del 60% rispetto ai 243,4 milioni di dollari registrati nello stesso trimestre del 2018. Sono stati consegnati inverter per 1,6 GW. Stando alle prospettive, nel primo trimestre del 2020, che si chiuderà il 31 marzo, i ricavi dovrebbero attestarsi tra i 425 e i 440 milioni di dollari e quelli relativi al mercato fotovoltaico tra i 405 e i 415 milioni di dollari.



Adv Dopplavò Studio

IL TUO PARTNER PER IL RICICLO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore,
associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro,
la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123

tel (+39) 02 45076135

Salerno - Pontecagnano Faiano

Via Irno - Loc. Sardone - 84098



www.ecoem.it
info@ecoem.it



Ti invita a scoprire ...
WELCOME 2020

TECNOLOGIE TECNOLOGIE TECNOLOGIE TECNOLOGIE TECNOLOGIE

Scegli le migliori tecnologie rinnovabili su

shop.energiaitalia.info

Il modo più comodo e veloce per richiedere una quotazione **H24!**



il tuo distributore di fiducia per:

FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO, SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY

FORMAZIONE ON LINE | FORMAZIONE ON LINE | FORMAZIONE ON LINE

ENERGY Webinar 25 APPUNTAMENTI



La formazione per i professionisti del fotovoltaico ON-LINE

scopri tutto su www.energiaitalia.info/formazione



Corso obbligatorio di aggiornamento

F.E.R.

per i Responsabili Tecnici delle aziende installatrici

Grazie alla nostra partnership con Agatos Service PUOI EFFETTUARE L'ADEGUAMENTO della TUA CERTIFICAZIONE con il Corso Certificato F.E.R. (Fonti Energie Rinnovabili)



Inquadra il QR-code e compila il modulo per ricevere il buono sconto riservato ai nostri clienti.



#NEWS

SOLARE B2B - MARZO 2020

BISOL GROUP PRESENTA LA NUOVA LINEA DI MODULI FOTOVOLTAICI SUPREME

Bisol Group ha lanciato la nuova serie di moduli fotovoltaici Supreme, disponibili sul mercato a partire dal 1° febbraio 2020. Tra i punti di forza dei nuovi pannelli c'è la garanzia del 100% sulla potenza di uscita fino al 25esimo anno. I nuovi moduli monocristallini full black possono raggiungere una potenza di 320 watt e sono in grado di resistere a fenomeni tra cui PID, LID. L'azienda ha inoltre migliorato i coefficienti di temperatura. «Bisol punta a portare valore al mercato, mettendo sempre i clienti al primo posto», spiega Uros Merc, cofondatore e presidente di Bisol Group. «Per la prima volta possiamo vedere il modulo perfetto e che ci libera da ogni preoccupazione. Questo è il motivo per cui abbiamo scelto di chiamarlo "il Supremo". Ma i suoi vantaggi non si concludono con garanzie e prestazioni superiori: ogni modulo sarà infatti dotato di codice QR individuale attraverso cui sarà possibile accedere alla sua carta di identità completa: le curve I-V, i dati di flash test, le immagini EL, i materiali utilizzati, il personale coinvolto nel processo di fabbricazione e, importante, il certificato personalizzato del controllo qualità. Abbiamo inoltre progettato e sviluppato un nuovo packaging creativo che condivide con i nostri clienti contenuti interessanti e informativi sul fotovoltaico e sulle rinnovabili in generale». Nel 2020 la serie Supreme avrà una disponibilità limitata, per un totale di 30 MW.



SUNCITY: RIPARTE IL 4 E 5 MARZO DA COSENZA LA 4A EDIZIONE DELL'EFFICIENCY TOUR



Il 4 e 5 marzo riparte da Cosenza il ciclo di corsi di formazione "Efficiency Tour" di SunCity, che quest'anno avrà al suo fianco A2A, la società del Gruppo A2A attiva nella vendita di energia elettrica e gas e nella realizzazione di progetti e servizi per l'efficienza energetica. Dopo il successo delle precedenti edizioni che hanno visto più di 1.500 partecipanti e 39 tappe in tutta Italia, il nuovo tour è stato perfezionato sotto molteplici aspetti: "è stata conferita massima attenzione a ogni dettaglio per un insieme di eventi unici nel panorama italiano", si legge in una nota dell'azienda, "che intende offrire un valore aggiunto a chi parteciperà. In primis le location, esclusive e d'eccezione, dallo Juventus Stadium a Cinecittà, dalle cantine della Franciacorta al Museo Ferrari e a molte altre destinazioni di rilievo". Ognuna delle nove tappe, come nella precedente edizione, sarà strutturata su due giornate distinte, per due differenti eventi: uno dedicato agli imprenditori delle piccole medie imprese che potranno scoprire i più innovativi strumenti per competere nel mercato 4.0.; l'altro dedicato agli esperti del settore energetico, dagli installatori agli ingegneri e architetti, a cui sarà presentato in dettaglio un quadro completo su normative, trend di mercato, soluzioni finanziarie e novità di prodotto del settore dell'efficienza energetica. Grazie al supporto della rete di SunCity Partner e alla presenza di numerosi speaker e partner, il tour toccherà nove città per un totale di 18 eventi partendo da Cosenza per proseguire con Bari (6, 7 aprile), Brescia (4, 5 maggio), Padova (9, 10 giugno), Torino (8, 9 luglio), Modena (16, 17 settembre), Ancona (12, 13 ottobre), Firenze (10, 11 novembre) e Roma (10, 11 dicembre). Sono stati inoltre riconfermati i partner dell'edizione 2019, e quindi Huawei, JinkoSolar e MC Energy. New Motion, società del gruppo Shell, sarà il nuovo partner del tour 2020 per la mobilità elettrica. SolareB2B, Qualenergia, Infobuildenergia e Canalenergia come media sponsor e il patrocinio dell'associazione Italia Solare vanno a completare la partnership che sostengono l'Efficiency Tour 2020.



ENI: INAUGURATA A PORTO TORRES (SS) CENTRALE FOTOVOLTAICA DA 31 MWP



Eni, attraverso la controllata Eni New Energy, ha inaugurato il nuovo parco fotovoltaico di Porto Torres, in provincia di Sassari, per una potenza complessiva di 31 MW. La centrale è stata realizzata sulle aree di Eni Rewind, società ambientale del gruppo. Ogni anno l'impianto dovrebbe produrre circa 50 GWh di energia pulita, di cui il 70% verrà autoconsumata dalle utenze connesse alla rete di Versalis.

L'impianto è al momento il più grande realizzato nell'ambito del Progetto Italia avviato nel 2016 ed è il secondo realizzato in Sardegna, dopo quello ad Assemini (Cagliari). Il Progetto, esteso su tutto il territorio nazionale, ha come obiettivo la riqualifica e il riutilizzo di aree industriali proprie per la realizzazione di impianti di produzione da energia da fonte rinnovabile.

Con l'impianto di Porto Torres, la capacità fotovoltaica installata dal gruppo in Italia supera 80 MW, distribuiti su 13 impianti in cinque regioni.

HANWHA Q CELLS: I MODULI Q.PEAK DUO-G8 + DISPONIBILI PER L'ITALIA

A partire da febbraio i moduli fotovoltaici Hanwha Q Cells Q.Peak DUO-G8 + sono disponibili per il mercato italiano. La nuova serie di moduli monocristallini half cut a 12 bus bar è in vendita nella versione da 350 Wp. "Il modulo verrà fornito con garanzia finanziaria di 25 anni", si legge in una nota dell'azienda. "L'offerta di una tale garanzia da parte di uno dei principali produttori di moduli al mondo è la dimostrazione di forza sia dell'alta qualità dei moduli Q Cells sia della garanzia tecnica dei moduli nel tempo, sottoposti a test rigorosi sia in laboratorio che sul campo prima della commercializzazione".



SUN EARTH ESTENDE A 12 ANNI LA GARANZIA DI PRODOTTO SU TUTTI I MODULI IN COMMERCIO

Sun-Earth ha annunciato l'estensione a 12 anni della garanzia di prodotto su tutti i moduli fotovoltaici attualmente in commercio. Sono invece 30 gli anni di garanzia per la potenza di picco. "Pensati per resistere nel tempo con un minimo livello di manutenzione, i moduli Sun Earth hanno una resistenza al fuoco e agli stress meccanici superiore agli standard prescritti", si legge in una nota dell'azienda. "Anche in ambienti di lavoro estremi i moduli hanno un ottimo rendimento e un'eccezionale resistenza alla corrosione da nebbia salina. Con oltre 50 anni di esperienza, Sun Earth investe costantemente in ricerca e sviluppo e pone particolare attenzione alla qualità dei processi produttivi, per questo è riuscita a portare a 12 anni la garanzia sul prodotto e a 30 anni quella sulla potenza di picco.



L'orgoglio della Famiglia Solar-Log Base



Adattabile, funzionale ed economico: Solar-Log Base.

Solar-Log Base è il nuovo standard per il monitoraggio fotovoltaico, gestione dell'energia a 360° e su misura per le tue esigenze.

La nostra soluzione - il tuo punto di forza

- Facile installazione plug and play
- Comunicazione garantita grazie a numerose interfacce
- Funzioni espandibili tramite licenze software
- Funzionamento secondo i Performance Management Standard sia per grandi che piccoli impianti
- Monitoraggio integrato ed automatico per la verifica della comunicazione
- Compatibile con la maggior parte dei componenti elettrici sul mercato





Nuovi Pannelli TwinPlus Nati per la Grid Parity

Phono Solar, Leader nella produzione di Pannelli Fotovoltaici di Elevata Qualità, affronta le Nuove Sfide del Fotovoltaico in Italia con una Linea di Prodotti dedicata alla Grid Parity. Nasce la Serie **TwinPlus**, la nuova Generazione di **Pannelli con Tecnologia Half-Cut**, soluzione ideale per ridurre notevolmente le perdite da ombreggiamento e l'effetto hot spot, garantendo così la Massima Producibilità della Centrale Fotovoltaica. Ottieni di + dal Tuo prossimo Impianto Fotovoltaico assicurandoti un rapido Ritorno dell'Investimento.



Phono Solar
E-Mail: italia@sumec.com.cn
www.phonosolar.com

FUTURASUN: DALL'ACCORDO CON LA UTILITY CINESE SPIC NASCONO I MODULI FV ZEBRA



È in arrivo il nuovo modulo fotovoltaico FuturaSun Zebra. Il prodotto nasce dalla partnership siglata dall'azienda con State Power Investment Corporation Limited (Spic), una delle cinque principali utilities cinesi che realizza e gestisce centrali elettriche per una capacità produttiva di 100 GW. Alla base dell'accordo, che permetterà a FuturaSun di ampliare la propria offerta commerciale, c'è l'intenzione di sviluppare le innovative celle N-type Interdigitated Back Contact (IBC), nella soluzione brevettata Zebra che detiene ora il gruppo cinese, ma che originariamente era stata sviluppata in Europa da ISC Konstanz e Silfab Italia. L'accordo prevede l'acquisto di 50 MW di celle IBC. Il modulo Zebra è prodotto nello stabilimento di Taizhou, è composto da 120 celle laminate ed incorniciate su una dimensione paragonabile ad un modulo standard da 60 celle, ha una potenza di 340 watt nella versione con back sheet nero e di 350 watt nella versione con back sheet bianco. Il pannello Zebra promette più stabilità e resa nel tempo grazie all'immunità al LID e al basso fattore di Light and elevated temperature induced degradation rafforzando le proprie garanzie. L'accordo industriale comprenderà in un secondo tempo anche celle N-type "i-TopCon" (Industrial tunnel oxide passivated contact) così da produrre moduli con una sempre maggior efficienza e con una possibile configurazione in bifacciale.

HUAWEI ESTENDE DA 5 A 10 ANNI LA GARANZIA SUGLI INVERTER

Huawei estenderà in Europa da 5 a 10 anni la garanzia degli inverter Sun2000-3-20KTL. Più precisamente, la nuova formula si applicherà sui modelli "Sun2000 - 3/4/5/6/8/10 KTL-M0" e "Sun2000 - 12/15/17/20 KTL-M0". L'estensione è valida per tutti gli inverter acquistati a partire dal mese di febbraio 2020. Per quanto riguarda i modelli comprati precedentemente a questa data sarà possibile richiedere la condizione di garanzia aggiornata una volta che l'azienda avrà rilasciato un avviso all'indirizzo <https://solar.huawei.com/>. Per i dettagli sui termini dell'estensione l'azienda invita a far riferimento alle condizioni di garanzia locali e di contattare, in caso di domande, il rivenditore o distributore locale.

RIELLO UPS RINNOVA LA SPONSORIZZAZIONE DI DUCATI TEAM



Riello UPS sponsorizza Ducati Team durante il campionato mondiale MotoGP 2020. La partnership fra le due aziende si rinnova così per il quattordicesimo anno di fila. Riello UPS avrà il proprio marchio stampato sul cupolino e sulla coda delle Desmosedici GP20 della scuderia Ducati oltre che sulle tute dei piloti e sull'abbigliamento dell'intera squadra. Riello UPS inoltre contribuirà attivamente alle prestazioni delle Ducati fornendo al team gruppi di continuità di nuova generazione per proteggere le apparecchiature di

controllo e di comunicazione dello staff e dei sistemi informatici aziendali. «Vogliamo continuare a rappresentare l'eccellenza delle aziende italiane altamente tecnologiche che si impegnano nelle grandi sfide globali, sui mercati e nello sport», ha commentato Pierantonio Riello, presidente di Riello Elettronica, a proposito del rinnovo della partnership. «La passione che lega Riello UPS e Ducati nell'affrontare queste sfide con una grande cultura del lavoro in team ci permetterà di continuare a ottenere grandi risultati».



DA WESII ARRIVA L'APP "ELIOS" PER MIGLIORARE I TEMPI DI MONITORAGGIO DEGLI IMPIANTI FV

Wesii ha progettato e realizzato "Elios", un'app per accelerare e migliorare i tempi di monitoraggio degli impianti fotovoltaici. L'applicazione, ancora in fase beta, è stata installata su smartphone provvisti di termocamera integrata e consegnati a operatori manutenzione che avranno la possibilità di inviare relazioni immediate agli asset manager e, contemporaneamente, condividerle con i proprietari dell'impianto. Per elaborare questo sistema, l'azienda chiavarese si è rivolta all'esperienza di Enrico Foresta, ingegnere che da anni gestisce portafogli di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni ed è stato O&M manager, asset manager e responsabile della gestione di asset per conto di owner di impianti fotovoltaici. «Grazie a questo processo corto», ha spiegato Foresta, «i tempi si riducono e au-

menta l'efficienza del lavoro, sia da parte di chi è sull'impianto sia di chi lavora da remoto».

Wesii sta sviluppando l'app Elios con varie prestazioni incluse, tra cui la possibilità di interagire col portale web dell'azienda e aggiornare lo status dei pannelli, aggiungendo sia immagini termiche sia il serial number sia eventuali annotazioni.

«L'app consentirà non solo di gestire segnalazioni, accogliere i claims e aprire i tickets» ha aggiunto Mauro Migliazzi, founder di Wesii, «ma anche di aggiornare, direttamente con il telefonino, le schede di ogni singolo pannello e di ogni singolo impianto, facilitando molto anche il lavoro di chi opera da remoto».



ENEL X REALIZZERÀ 4 MW DI IMPIANTI FV SUI SITI PRODUTTIVI ITALIANI DEL GRUPPO CREMONINI



Enel X ha sottoscritto un accordo con il Gruppo Cremonini, uno dei più importanti gruppi alimentari in Europa, per la realizzazione di impianti da fonti rinnovabili su alcuni siti produttivi italiani di Inalca, società controllata dal Gruppo Cremonini e attiva nella trasformazione delle carni e nella distribuzione all'estero di prodotti alimentari. Nello specifico, Enel X realizzerà impianti fotovoltaici per una potenza complessiva di 4 MW in otto stabilimenti industriali dell'azienda. Attualmente, il 40% dell'energia prodotta da Inalca per il funzionamento dei propri siti proviene da impianti che sfruttano le rinnovabili. La quota è destinata a superare il 50%.

Inoltre Enel X, già partner di Chef Express nel campo dell'efficienza energetica attraverso l'utilizzo di piattaforme digitali, grazie a questo accordo rafforza la collaborazione con la società del gruppo Cremonini che gestisce tutte le attività di ristorazione, realizzando anche due impianti fotovoltaici da 50 kW ciascuno in due aree di servizio autostradali in provincia di Udine e Venezia. Oltre alla realizzazione degli impianti fotovoltaici, Enel X offrirà al Gruppo Cremonini servizi di manutenzione ed energy management.



FUSION SOLAR RESIDENZIALE & COMMERCIALE

Soluzione Fotovoltaica Digitale per una Maggiore Sicurezza e una Migliore Esperienza

INCREMENTO DELLA SICUREZZA

AFCI con Intelligenza Artificiale (IA) incorporata per mitigare proattivamente il rischio d'incendio

INCREMENTO DEI RENDIMENTI

Fino al 30% di energia in più ottimizzando le prestazioni di ciascun modulo

MIGLIOR ESPERIENZA

Creazione più rapida tra l'accoppiamento dell'ottimizzatore e la visualizzazione fisica del modulo



@Huawei Fusionsolar
solar.huawei.com/it

SUN2000-3-10KTL-M0
SUN2000-12-20KTL-M0



Nuovo

Nuovo Monofase
*Disponibile nel 2020 Q2

Nuovo

Nuovo ottimizzatore
*Disponibile nel 2020 Q2
*Compatibile con Nuovo Monofase

renewable energy distribution



FOTOVOLTAICO



STORAGE



E-MOBILITY



LED



TERMICO
TERMODINAMICO



BIOMASSA

www.coenergia.com | info@coenergia.com



mostra convegno®
expocomfort

17-20 Marzo / March 2020 | Fiera Milano

PADIGLIONE 9
STAND F27 | G26

TRIENERGIA

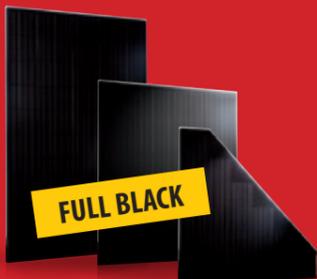
MODULI BACKCONTACT MWT



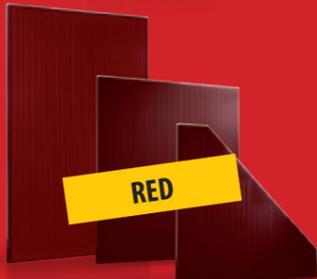
STAR



WHITE



FULL BLACK



RED

www.trienergia.com | info@trienergia.it

SONO RIPARTITI DA BARI I CORSI DI FORMAZIONE SENEC.DAY

Sono ripartiti da Bari i Senec Day, le giornate di formazione che il gruppo tedesco dedica annualmente agli installatori di impianti fotovoltaici. Il primo appuntamento si è tenuto il 27 febbraio a Bari. Le giornate si svolgeranno in più date durante l'anno e avranno luogo presso la sede Senec di Bari, dove gli installatori avranno modo di incontrare il team e approfondire aspetti tecnici e commerciali dei prodotti e servizi. L'evento include anche una visita guidata al centro storico della città con tappe di degustazione. Il programma, dalle 10.30 alle 18.00, prevede una sessione di formazione tecnica sul dimensionamento, l'installazione e la manutenzione dei sistemi di accumulo Senec, una sessione incentrata su caratteristiche dei prodotti e tecniche di vendita e si concluderà con il tour guidato. Ampio spazio sarà dedicato alla presentazione dei nuovi prodotti aggiunti al portafoglio Senec: i moduli fotovoltaici e il sistema d'accumulo ibrido Senec.Home V3 Hybrid. "Gli obiettivi dell'evento sono molteplici: creare un'occasione di incontro e scambio tra installatori e staff Senec, approfondire la conoscenza sui prodotti e servizi, sia dal punto di vista tecnico che commerciale e abbinare alla formazione e al lavoro un momento di divertimento da condividere insieme", si legge in una nota dell'azienda.



Per consultare il calendario in continuo aggiornamento inquadra il QR CODE



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2020

AZIENDA	CONTENUTI E LINK	DATA	LOCALITÀ
Memodo	Memodo Energy Storage Days	03/03/20	Milano
SolarEdge	Roadshow 2020	03/03/20	Roma
SolarEdge	Roadshow 2020	04/03/20	Piacenza
Huawei	FusionSolar workshops Academy Program	04/03/20	Roma
Suncity	Efficiency Tour 2020	04/03/20	Cosenza
SolarEdge	Roadshow 2020	05/03/20	Bergamo
Memodo	Memodo Energy Storage Days	05/03/20	Verona
Suncity	Efficiency Tour 2020	05/03/20	Cosenza
Ok Group	Workshop gratuito dedicato ai nuovi inverter trifase ibridi Huawei	06/03/20	Jesi
Memodo	Memodo Energy Storage Days	10/03/20	Bologna
Anie	"I requisiti dei moduli fotovoltaici: applicazione e impatto sugli operatori del settore fotovoltaico"	10/03/20	Milano
Huawei	FusionSolar workshops Academy Program	11/03/20	Milano
SolarEdge	Roadshow 2020	11/03/20	Verona
SolarEdge	Roadshow 2020	12/03/20	Venezia
Huawei	FusionSolar workshops Academy Program	18/03/20	Roma
Enercity PA	Convegno "Fotovoltaico ed efficienza energetica: nuove opportunità, dalla pubblica amministrazione alle smart city e oltre"	19/03/20	Milano
Huawei	FusionSolar workshops Academy Program	25/03/20	Milano



VP SOLAR: FINO AL 31 MARZO ATTIVA LA PROMO SMART SPRING SU MODULI SOLAREEDGE

Dal 15 febbraio al 31 marzo VP Solar propone la promozione "Smart Spring" dedicata ai moduli smart di SolarEdge. L'obiettivo è quello di consentire agli installatori italiani di offrire ai propri clienti impianti con marchio SolarEdge beneficiando di scontistiche di favore per specifici volumi. Il modulo smart di SolarEdge monocristallino a 60 celle di alta qualità, con cornice nera e dal design elegante, esprime le massime prestazioni grazie all'ottimizzazione integrata che permette un monitoraggio costante del punto di massima potenza di ogni singolo modulo, con elevata affidabilità e rendimento di tutto l'impianto. La gestione logistica, di installazione e manutenzione dei componenti di un impianto fotovoltaico viene semplificata: inoltre il seriale del modulo e ottimizzatore posizionato sulla parte frontale del modulo consente una rapida e veloce scansione e mappatura del layout di impianto, anche in fase di manutenzione. Anche la garanzia del modulo (12 anni di fabbrica e 25 sulla produzione di energia) e dell'ottimizzatore (25 anni) fa riferimento ad un unico seriale. Il modulo smart di SolarEdge offre inoltre un elevato livello di sicurezza, riducendo la tensione in caso di emergenza o quando l'inverter è scollegato, e inoltre può facilmente essere integrato con un sistema di accumulo energetico e di ricarica di veicoli elettrici. Per conoscere nel dettaglio il modulo Smart SolarEdge è possibile partecipare al Roadshow 2020 di SolarEdge, che con 19 tappe attraverserà tutta Italia da fine febbraio a inizio maggio.



SPAC EASYSOL: NUOVA RELEASE DEL SOFTWARE DI PROGETTAZIONE DI IMPIANTI FV

SDProget Industrial Software ha presentato la nuova release di Spac EasySol, il software CAD per la progettazione di impianti fotovoltaici che implementa il cosiddetto Decreto FER1 e introduce la funzionalità di dimensionamento di batterie per accumulo. Sviluppato con il motore grafico AutoCAD OEM, Spac EasySol consente la redazione automatica di tutta la documentazione progettuale, tecnica ed economica necessaria alla completa esecuzione dell'incarico. Si tratta di un software professionale, efficiente e con una forte automazione dei processi, risultando così affidabile e facile da utilizzare. Consente di realizzare l'intero progetto con un unico software multimarca, che include il necessario per realizzare in pochi minuti un preventivo con un business plan dettagliato. Dopo l'acquisizione del lavoro, è possibile redigere i disegni elettrici da consegnare insieme alla relazione tecnica e alla burocrazia per l'allaccio.

FLIXBUS: PROGETTO PILOTA PER AUTOBUS CON FV



FlixBus, società tedesca di autobus extra-urbani, ha avviato un nuovo progetto pilota basato sull'installazione di moduli fotovoltaici sui propri mezzi per ridurre ulteriormente l'impatto sull'ambiente. È stato già effettuato un test sulla linea internazionale Dortmund-Londra e i risultati ottenuti dimostrano una riduzione del 7% di carburante grazie all'impiego dell'energia generata dai pannelli solari, con una conseguente diminuzione delle emissioni di CO2.

La nuova generazione

La nostra prossima generazione di moduli fotovoltaici riduce ulteriormente i costi dell'energia elettrica grazie ad una eccellente relazione prezzo/prestazioni. Abbiamo unito diverse tecnologie innovative per ottenere la massima potenza ed estetica. Combinando la tecnologia half-cut, il disegno multi-busbar e le celle più grandi aumentiamo la potenza di uscita a 340 W per i moduli residenziali. L'esclusiva disposizione delle celle può ridurre notevolmente perdite dovute all'ombreggiamento, mentre, in termini di sicurezza, i moduli vantano una certificazione di reazione al fuoco di classe 1.

La nuova generazione di moduli Trina Solar è la migliore soluzione per ottimizzare l'autoconsumo. Venite a scoprire la nostra nuova gamma prodotti presso il vostro rivenditore autorizzato Trina Solar!



FILIPPO CARZANIGA,
AMMINISTRATORE DI FIMER

A FINE FEBBRAIO È STATO UFFICIALIZZATO IL CLOSING CHE HA PORTATO LE ATTIVITÀ DI ABB SOLAR DIVISION ALL'INTERNO DI FIMER. PER L'AZIENDA DI VIMERCATE (MB) SI TRATTA DI UN IMPORTANTE RITORNO SUL PALCOSCENICO ITALIANO. «GRAZIE ALL'ACQUISIZIONE OGGI VANTIAMO IL PIÙ COMPLETO PORTAFOGLIO DI SOLUZIONI SUL MERCATO», SPIEGA FILIPPO CARZANIGA, AMMINISTRATORE DI FIMER. «IN ITALIA, ATTRAVERSO LA DISTRIBUZIONE E LA COLLABORAZIONE CON IL CANALE INSTALLATORI ED EPC, INTENDIAMO CONSOLIDARE IL RUOLO DI LEADERSHIP NELLE VENDITE DI INVERTER TRIFASE DESTINATI A IMPIANTI NEL SEGMENTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE»

DI MICHELE LOPRIORE



UN'ACQUISIZIONE NEL SEGNO DELLA DIGITALIZZAZIONE

A fine febbraio si è concluso il lungo processo di acquisizione di ABB Solar Inverter da parte di Fimer. Si concretizza così l'accordo stipulato dalle due aziende lo scorso luglio, quando il produttore di inverter centralizzati, colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici e saldatrici con sede a Vimercate, in provincia di Monza e della Brianza, aveva annunciato l'acquisizione della divisione di ABB dedicata al fotovoltaico, e con essa tutte le attività in 26 Paesi a livello globale. Tradotto in numeri, Fimer porta all'interno della società un patrimonio di oltre 800 dipendenti, un giro d'affari da oltre 300 milioni di dollari, tre siti di produzione e ricerca e sviluppo situati in Italia, India e Finlandia. Complessivamente, 26 filiali sparse in tutto il mondo.

ABB lascia quindi il mercato degli inverter a sei anni dall'acquisizione dello storico marchio Power-One, mentre Fimer, dopo anni di attività al di fuori dei confini nazionali nella fornitura di inverter centralizzati per progetti utility scale, ritorna sul palcoscenico italiano con un portafoglio di soluzioni tra i più

completi sul mercato, con l'obiettivo di crescere in alcuni segmenti di mercato fino a ora poco presidiati, tra cui il residenziale, il commerciale e l'industriale. «L'acquisizione è un'operazione strategica e ambiziosa», spiega Filippo Carzaniga, amministratore di Fimer. «Ci stiamo riposizionando sul mercato italiano, che prima dell'accordo con ABB copriva solo il 7% delle nostre attività e si limitava alla fornitura di inverter centralizzati per pochi impianti di taglia utility scale, e allo stesso tempo stiamo offrendo la possibilità, a un marchio storico, di proseguire il proprio cammino in Italia».

La scheda

Indirizzo: via Kennedy snc

20871, Vimercate (MB)

Tel. +39.039.9898.1

Numero dipendenti: più di 1.150

Numero filiali: 26

Capacità produttiva annua: 12 GW

PREVISIONI MONDO (2020)

Fatturato: oltre 400 milioni di euro

Vendite: 7 GW

Ufficializzato il closing, cosa succede adesso?

«Stiamo lavorando intensamente per concludere in breve tempo l'integrazione della divisione inverter di ABB nella nostra società. Il closing, da un punto di vista finanziario, non ha visto particolari ostacoli. C'è però ora tutto un processo di integrazione tra le attività di Fimer e ABB, che comprende alcune aree tra cui comunicazione, marketing e information technology, HR e finance, che risultano ardue data la complessità della struttura di ABB a livello globale. Ricordiamoci che il gruppo ABB è presente in 26 Paesi. E non ci sono solo gli uffici commerciali, ma anche i centri di ricerca e i siti produttivi».

E per quanto riguarda il marchio ABB?

«Ci sarà un passaggio morbido. Il brand, a livello corporate, sarà Fimer. Già in occasione della fiera MCE di Milano, ad esempio, la presenza avrà il logo Fimer. I prodotti, invece, continueranno ad avere il marchio ABB. È una decisione che abbiamo preso sia per consolidare il marchio sia per agevolare i clienti che necessitano di continuità nel primo periodo».

Quante persone lavoravano in Fimer prima di questa operazione?

«Circa 220».

E con l'acquisizione?

«Supereremo le 1.100 unità. Attualmente sono in corso una sessantina di assunzioni in diverse aree aziendali e in tutte le aree geografiche».

Cosa succede invece alle linee produttive di ABB?

«Le linee produttive di Terranuova Bracciolini dedicate alla mobilità elettrica rimarranno ad ABB,

«Parlare di inverter come semplici convertitori di energia è preistoria. L'inverter è diventato il cuore della gestione energetica all'interno degli edifici. Chi non ha investito nelle soluzioni digitali è fuori dal mercato»

mentre quelle relative alla produzione di inverter di stringa passano subito a Fimer. Lo stesso vale per gli stabilimenti in India, dedicati alla produzione di inverter centralizzati, e per il laboratorio di ricerca e sviluppo in Finlandia. Insieme a queste strutture va poi annoverato lo stabilimento di Vimercate, dove produciamo inverter centralizzati di grandi dimensioni. Tutti i siti manterranno la massima produttività».

Quanto inciderà il fotovoltaico sulle attività di Fimer?

«Prima del closing, il fotovoltaico rappresentava il 74% delle attività di Fimer. Con l'acquisizione arriveremo al 95%».

Quanti inverter avete venduto lo scorso anno a livello globale?

«Abbiamo chiuso il 2019 con oltre 1 GW di inverter venduti in tutto il mondo».

E in Italia?

«Nel 2019 abbiamo consegnato inverter per alcuni impianti di potenza compresa tra 1 e 18 MW, tutti legati al Progetto Italia di Eni».

Quali sono le previsioni di vendita per il 2020?

«Ovviamente con l'acquisizione di ABB prevediamo un salto esponenziale, grazie soprattutto al riposizionamento sui segmenti residenziale, commerciale e industriale, che continuano a fare ancora la parte del leone in Italia, senza trascurare le soluzioni storage dove ci stiamo focalizzando con massima attenzione».

Al di fuori dei confini nazionali, la proposta di Fimer faceva riferimento soprattutto agli impianti di taglia utility scale. Con l'acquisizione di ABB avrete un portafoglio più ampio che includerà anche gli inverter per gli impianti di taglia residenziale e commerciale. In che modo intendete aggredire questi segmenti?

«Potremo contare su un ampio range di soluzioni per ogni segmento di mercato. L'obiettivo dell'accordo è innanzitutto quello di rafforzare la nostra presenza nella generazione distribuita, e quindi nella vendita di inverter di taglia residenziale, ma intendiamo aggredire soprattutto il segmento di impianti di taglia commerciale e industriale. Prevediamo che l'80% delle nostre vendite in Italia nel 2020 farà riferimento proprio a quest'ultimo segmento, e quindi alla vendita di convertitori trifase».

In che modo intendete raggiungere questo obiettivo?

«Lavorando soprattutto con gli EPC e i distributori e valorizzando ancora di più le caratteristiche tecniche di uno degli ultimi prodotti realizzati da ABB per la taglia commerciale e industriale, l'inverter trifase PVS-175-TL».

Quali sono le caratteristiche vincenti di questo prodotto?

«L'inverter, grazie alle sue avanzate funzioni digitali, fornisce fino a 175 kW a 800 Vac e una densità di potenza pari a 1,3 kW/kg. Ciò consente di ridurre i costi totali del sistema degli impianti fotovoltaici di qualsiasi taglia. La concezione modulare di questo inverter, unita all'elevata potenza di uscita, consente infatti di ridurre del 65% il numero di inverter necessari per completare il blocco di potenza ottimale, senza bisogno di utilizzare quadri di parallelo AC».

ASCOLTA FILIPPO CARZANIGA CON LA REALTÀ AUMENTATA



INQUADRA LA FOTO CON L'APPLICAZIONE SOLARE B2B (DISPONIBILE SU GOOGLE PLAY E APP STORE) OPPURE INQUADRA IL QR CODE PER VEDERE UN ESTRATTO DELL'INTERVISTA



Qualcosa in più su Filippo Carzaniga

- Età?** «38»
- Famiglia?** «Sposato, due figli»
- Vive a?** «In Brianza»
- Tempo dedicato al lavoro?** «Forse troppo»
- E se avanza un po' di tempo libero?** «Lo dedico alla famiglia»
- Per chi tifa?** «Ateo»
- Piatto preferito?** «Più facile rispondere ai "non preferiti"»
- Lecture?** «Thriller»
- Auto?** «Tesla»
- Il sogno di una vita?** «Contribuire, anche in piccola parte, a lasciare un futuro migliore per i miei figli»

Ciò comporta un risparmio elevato dei costi di logistica e installazione».

Quali saranno i canali di vendita di Fimer in Italia?

«Lavoreremo a stretto contatto con i distributori, canale consolidato negli anni da ABB, mentre punteremo alla vendita diretta nel caso di impianti utility. Inoltre, intendiamo potenziare la rete vendita di ABB grazie a iniziative tra cui corsi ed eventi formativi».

Avete già in previsione delle attività di questo tipo?

«Certamente. Abbiamo già un piano webinar in atto, e prevediamo un ricco calendario di training e roadshow in tutta Italia per incontrare i nostri installatori e comunicare tutte le novità a seguito dell'acquisizione. Inoltre, parteciperemo a oltre 40 fiere ed eventi di settore a livello globale nel corso del 2020».

Finora abbiamo visto quali sono gli obiettivi di Fimer in relazione alla generazione distribuita. Parliamo di grandi impianti: il vostro impegno in America Latina, è replicabile anche in Italia?

«In Italia non possiamo pensare alla taglia utility scale così come viene concepita nei Paesi sud americani,

dove ci sono centrali che raggiungono anche potenze di 850 MW».

Quali sono gli ostacoli?

«Innanzitutto non abbiamo aree disponibili per impianti di tali dimensioni. Ma è soprattutto la burocrazia a ostacolare il potenziale di questo segmento di mercato, al punto da allontanare molti investitori. Pensiamo comunque che saranno proprio le Utility a svolgere un ruolo da protagoniste nello sviluppo di centrali fotovoltaiche di grossa taglia sul territorio».

Passiamo ai prodotti. Come si compone la vostra offerta?

«Grazie all'acquisizione di ABB, la gamma è ora tra le più ampie sul mercato, e spazia dagli inverter monofase da 1,5 kW ai convertitori trifase fino a 175 kW. A ciò si aggiungono anche le soluzioni centralizzate da 5 a 7 MW. Ci stiamo focalizzando tanto anche sullo storage: possiamo contare infatti sui sistemi integrati come React 2 per le piccole installazioni fotovoltaiche, e su soluzioni per i grandi impianti. In centro e sud America abbiamo ricevuto ordini per 50 MWh di sistemi di accumulo su impianti di taglia utility scale».

Quali sono le novità di quest'anno?

«Ci focalizzeremo soprattutto sul lancio delle nuove piattaforme trifase. Una prima novità verrà presentata in occasione della kermesse di Monaco di Baviera, Intersolar Europe. Oltre all'attività di prodotto, estremamente forte è la focalizzazione sull'integrazione digitale».

In che modo valorizzate l'offerta?

«Parlare di inverter come semplici convertitori di energia è preistoria. L'inverter è diventato il cuore della gestione energetica all'interno degli edifici. Chi non investe nelle soluzioni digitali è fuori dal mercato. La digitalizzazione, ovviamente, vale anche per gli inverter destinati ai grandi impianti. E si traduce nella possibilità di installare funzioni avanzate per la manutenzione predittiva in modo da evitare i fermo impianti e ottimizzare così il piano di rientro dell'investimento. Dimentichiamoci l'inverter come è stato concepito fino a ieri».

Parliamo di assistenza. Come gestirete il parco inverter installato da ABB in Italia?

«Lo gestiremo noi al 100%. Seguiremo sia i contratti post vendita sia le garanzie rilasciate da ABB nel corso degli anni».

Fimer ha anche una divisione dedicata alla mobilità elettrica. Quali sono i prodotti e quali le novità per il 2020?

«Vantiamo anche in questo senso un portafoglio di soluzioni estremamente ampio. Abbiamo infatti infrastrutture per la ricarica a bassa velocità in AC, per soddisfare la domanda in ambito domestico e pubblico, mentre stiamo completando la gamma con nuove soluzioni per la ricarica in DC, e quindi ad alta velocità. A MCE daremo spazio anche a questi prodotti e alla nostra divisione dedicata alla mobilità elettrica».

«Grazie all'acquisizione di ABB, la gamma è ora la più ampia del mercato, e spazia dagli inverter monofase da 1,5 kW ai convertitori trifase fino a 175 kW. A ciò si aggiungono anche le soluzioni centralizzate da 5 a 7 MW»

“Così ha inizio il nostro percorso di perfezionamento”

LEONARDO BOTTI, GLOBAL HEAD OF GLOBAL SALES AND PRODUCT MANAGEMENT DI FIMER, COMMENTA L'ACQUISIZIONE

«Il fotovoltaico, con le sue dinamiche difficilmente prevedibili, con la sua forza dirompente e con la sua eccitante modernità, fa parte della nostra realtà aziendale ormai da oltre 15 anni. Siamo passati dal pionierismo di Magnetek, al consolidamento di ABB attraverso la crescita esponenziale di Power-One. Abbiamo vissuto tutte le evoluzioni di questa tecnologia che è oggi consistentemente radicata in tutti i contesti energetici, nazionali ed internazionali. Ed è proprio forti di queste convinzioni ed esperienze



che oggi con Fimer iniziamo il nostro percorso di perfezionamento, creando una realtà estremamente focalizzata nel fotovoltaico e in tutte le evoluzioni affini a questo. In Italia siamo da sempre il player di riferimento e siamo certi che questa nostra nuova dimensione ci permetterà di consolidare e migliorare la nostra posizione, in tutti i settori e in tutte le applicazioni in cui operiamo e opereremo. La sfida è complessa e non priva di difficoltà, ma le nostre eccellenze e quelle di Fimer parlano per noi».



TRANSIZIONE ENERGETICA: SI APRE IL FRONTE CON LA PA

ANCHE PER IL FOTOVOLTAICO IL SETTORE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE OFFRE GRANDI POTENZIALITÀ. DAL BANDO CONSIP ALLA LEGGE DI BILANCIO, CHE EROGA IMPORTANTI RISORSE AI COMUNI, LE OPPORTUNITÀ SONO NUMEROSE. ANCHE SE L'APPROCCIO CON GLI ENTI LOCALI NON È SEMPLICE

DI ANTONIO **ALLOCATI**

HANNO DETTO



Michele Santovito, esperto gestione energia, Ceo di i-TES e presidente di Assoege

«Come approcciare un ente pubblico? Non limitarsi a promuovere i benefici del fotovoltaico, ma ragionare nell'ottica di un servizio più ampio, in grado di massimizzare i vantaggi».



Salvatore Frezza, Energy manager di City Green Light

«Nei prossimi anni ci sarà un aumento esponenziale delle opportunità per il fotovoltaico nel settore della PA. È fondamentale, per imprese e professionisti essere presenti nelle centrali di acquisto nazionali e regionali, e avere certificazioni e qualifiche richieste dai bandi di gara».



Susanna del Bufalo, responsabile progetto Es-Pa di Enea

«Per quanto riguarda la Pubblica amministrazione nell'ambito delle competenze c'è sicuramente ancora molto da fare. Ma al tempo stesso, l'approccio alla PA risulta complicato a causa della sovrapposizione e della frammentazione di competenze tra i vari assessorati».



Andrea Brumgnach, Ceo della Energy service company Samandel.

«A livello normativo in tema di efficientamento energetico si individua la PA come asset fondamentale. Innanzitutto, per proporre ai privati un concreto ed efficace esempio di condotta. A soggetti come Comuni e Regioni viene chiesto di attuare un percorso virtuoso che possa aprire nuove prospettive di sviluppo».

La Pubblica amministrazione si trova di fronte a un percorso obbligato che la deve portare, recuperando terreno rispetto al mondo delle imprese private, a raggiungere i risultati di efficientamento energetico dettati da normative europee e obiettivi locali. La PA, nella transizione energetica, è giustamente considerata un attore di fondamentale importanza e questo scenario apre importanti opportunità per tutti i settori industriali coinvolti. Con il fotovoltaico, ovviamente, in pole position.

NUMERI E FATTI

Che il momento sia particolarmente propizio lo dicono i fatti e le cifre. Consip, la società che opera come centrale acquisti al servizio esclusivo della Pubblica amministrazione, ha presentato a fine novembre un nuovo bando, il primo del Sistema dinamico di acquisizione della PA (Sdapa) a tema "Energy", relativo alla fornitura e posa di impianti e beni per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica. Una svolta di grande importanza, destinata a portare benefici alla PA e alle aziende, e che permetterà di sfruttare le rilevanti risorse in dote agli enti locali. Per comprenderne subito le potenzialità basti pensare che si stima in 9 miliardi la spesa annua della PA in ambito energetico. Va poi sottolineato come questo bando permetterà alle amministrazioni di negoziare in modo semplificato appalti specifici di importi superiori alla soglia comunitaria, per un valore massimo di 400 milioni.

Ma le novità in questa fase sono molte, e si stanno susseguendo con inedita frequenza. C'è sul piatto la nuova Legge di Bilancio; il ministero dell'Interno ha pubblicato il decreto DM 30 gennaio 2020 che conferma l'erogazione dei fondi ai Comuni, per gli anni che vanno dal 2021 al 2024. Quindi, saranno assegnati alle amministrazioni locali 500 milioni di euro per ogni annualità, per un totale di 2,5 miliardi destinati a investimenti in materia di efficientamento energetico e sviluppo sostenibile.

E ancora. A metà febbraio c'è da registrare il via libera ottenuto dai primi 10 progetti presentati al Fondo nazionale per l'efficienza energetica (Fnee) e proposti da Comuni e imprese per interventi di riqualificazione energetica degli edifici, di efficientamento delle reti di illuminazione pubblica e ampliamento di reti di teleriscaldamento. Per la realizzazione di questi progetti i finanziamenti totali ammontano a circa 7,4 milioni di euro a fronte di investimenti previsti per oltre 14 milioni. Una notizia preceduta di pochi giorni dal via libera dato dal ministero dell'Ambiente a un totale di 62 interventi per la riqualificazione energetica degli edifici pubblici e a uso pubblico finanziati nelle regioni del Sud Italia, ovvero Campania, Puglia, Calabria e Sicilia. Nella fattispecie, si tratta di interventi che riguardano scuole, ospedali, edifici comunali e provinciali, e che saranno finanziati attraverso le risorse del Fondo sviluppo e coesione con una dote di 89 milioni di euro, per una media di oltre un milione a intervento.

L'accumulo più atteso dell'anno

Scopriilo alla Fiera MCE

Eventi lancio

17 e 18 marzo 2020
Pad. 9 Stand E21
Fiera MCE Milano
Per partecipare:



SENEC



FONDI, RISORSE E OPPORTUNITÀ IN PILLOLE

#Bando Consip

Il nuovo bando del Sistema dinamico di acquisizione della PA è relativo alla fornitura e posa di impianti e beni per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica. Consentirà alle amministrazioni di negoziare in modo semplificato appalti specifici, per un valore massimo di 400 milioni di euro nei 4 anni in cui rimarrà attivo. Alle imprese di essere ammesse alle categorie merceologiche dello Sdapa e rispondere agli appalti specifici che verranno banditi dalle amministrazioni.

Inquadra il QR Code per maggiori info sul bando Consip



#La Legge di bilancio

Il ministero dell'interno ha pubblicato il decreto DM 30 gennaio 2020 per lo stanziamento previsto dalla legge di Bilancio L. 160/2019 a favore di 7.904 Comuni italiani per investimenti in materia di efficientamento energetico e sviluppo sostenibile. Questo decreto conferma l'erogazione dei fondi per gli anni dal 2021 al 2024. Sono assegnati ai Comuni 500 milioni di euro per ogni annualità per un totale di 2,5 miliardi.

Inquadra il QR Code per leggere la Legge di bilancio



BANDO CONSIP SULL'ENERGIA: LA SVOLTA DECISIVA

Un cambio di passo decisivo nell'avvicinare il mondo della PA all'innovazione proprio dal punto di vista delle soluzioni energetiche lo può fornire il Bando Consip pubblicato lo scorso 21 novembre. Consip, società per azioni, partecipata al 100% dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, opera come centrale acquisti al servizio esclusivo della Pubblica amministrazione. Il nuovo bando del Sistema dinamico di acquisizione della PA (Sdapa), il primo in ambito "Energy", è infatti relativo alla fornitura e posa di impianti e beni per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica. Prevede sette categorie merceologiche: impianti fotovoltaici; impianti solari termici; impianti a pompa di calore per la climatizzazione; caldaie a condensazione; relamping; chiusure trasparenti con infissi; pannelli isolanti. Il bando quindi consentirà: alle amministrazioni di negoziare in modo semplificato appalti specifici, anche di importo superiore alla soglia comunitaria, per un valore massimo di 400 milioni di euro nei 4 anni in cui rimarrà attivo. Mentre alle imprese - che possiedono i requisiti richiesti dal bando - di essere ammesse alle categorie merceologiche dello Sdapa e rispondere agli appalti specifici che verranno banditi dalle amministrazioni. L'iniziativa potrà essere utilizzata dalle amministrazioni per usufruire dei principali strumenti di incentivazione attualmente a loro disposizione: il "Piano per la Riqualificazione Energetica delle Pubbliche Amministrazioni Centrali (Prepac)" - recentemente approvato dal ministero dello Sviluppo economico e dal ministero dell'Ambiente, per la riqualificazione di una superficie complessiva di circa 2,7 milioni di metri quadri - il "Conto Termico", i "Certificati bianchi". Gianandrea Greco, responsabile Energie e Utility di Consip, aggiungendo una riflessione sui vantaggi per la Pubblica amministrazione e le aziende ha precisato: «In primis vi



GIANANDREA GRECO, RESPONSABILE ENERGIE E UTILITY DI CONSIP

è la semplificazione e la riduzione dei tempi di gestione della gara. Le amministrazioni possono bandire una gara, in un contesto regolamentato che assicura trasparenza, ampia partecipazione dei fornitori e concorrenzialità, utilizzando la piattaforma telematica MEF/Consip e, dunque, senza bisogno di investire risorse per svilupparne una propria o usufruire a pagamento dei servizi di un'altra stazione appaltante. Con un altro vantaggio: la possibilità di personalizzare la fornitura, sia in termini di specifiche tecniche dei beni e servizi acquisiti sia nel definire le regole di gara. Infine, la sicurezza di utilizzare un elenco di fornitori "qualificati", la cui abilitazione è gestita da Consip. Per le imprese è un'importante opportunità di allargamento del proprio business e di visibilità dell'offerta, oltre a uno strumento che semplifica le modalità di partecipazione alle gare, e garantisce un contesto competitivo aperto e trasparente. Solo per dare un'idea delle cifre in discussione, le transazioni registrate sugli SDA Consip nel 2019 ammontano a quasi 3,9 miliardi con un trend, di anno in anno, crescente».

A questo va aggiunto che alcune amministrazioni locali si stanno già muovendo e hanno dato vita a progetti interessanti e redditizi nell'ambito dell'efficientamento energetico. Ma sono proprio i numeri, il valore delle risorse messe in campo, i nuovi bandi che fanno comprendere come il fronte che si è aperto con gli enti locali proponga concretamente strategie prospettive di sviluppo.

UN RUOLO ECONOMICO E SOCIALE

Gli enti locali dunque si pongono come protagonisti della transizione energetica con una funzione che si sviluppa su diversi piani. Susanna Del Bufalo, responsabile per Enea - Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile - del progetto ES-PA che fornisce strumenti per le diagnosi energetiche degli edifici pubblici e tool per campagne di sensibilizzazione per aumentare la consapevolezza energetica di cittadini e funzionari pubblici, ha precisato: «Parlando in modo molto concreto sono enti come le Regioni che detengono il ruolo primario nell'ambito della transizione energetica. Esse gestiscono, infatti, il Fondo europeo di sviluppo regionale e anche altre risorse, come il Fondo sociale europeo. Dispongono, quindi, di una dotazione finanziaria ingente. È dunque nelle loro mani tutta una serie di scelte strategiche che sono estremamente delicate. A loro, ad esempio, spetta decidere se puntare sul finanziamento di un sistema di efficientamento energetico per le imprese, oppure sostenere un piano studiato per l'edilizia pubblica. Sono decisioni, come è comprensibile, destinate ad avere un impatto importanti»
Parole che fanno ben comprendere come sia necessario per gli enti locali mettere in campo strategie mirate e modelli di riferimento. «Va infatti specificato», ha aggiunto Andrea Brungnach, Ceo della Energy service company milanese Samandel «che è proprio a livello normativo in tema di efficientamento energetico che si individua la Pubblica amministrazione come asset fondamentale. Innanzitutto, per proporre ai privati un concreto ed efficace esempio di condotta. A soggetti come Comuni e Regioni viene chiesto, quindi, di attuare un percorso virtuoso che possa aprire nuove prospettive di sviluppo, rendendone anche immediatamente percepibili i vantaggi, sia a livello economico sia per quanto riguarda la qualità della vita. Il cittadino guarda insomma all'amministrazione come a organismi oggi in grado di mettere in campo azioni innovative e di creare progetti che abbiano come obiettivo il risparmio energetico e l'efficientamento del grande patrimonio della cosa pubblica».

#Fondo nazionale per l'efficienza energetica (Fnee)

A febbraio è stato dato il via libera per il finanziamento dei primi 10 progetti presentati da Comuni e imprese per interventi di riqualificazione energetica degli edifici, di efficientamento delle reti di illuminazione pubblica e ampliamento di reti di teleriscaldamento. Per la realizzazione i finanziamenti totali ammontano a circa 7,4 milioni di euro. Questo a fronte di investimenti previsti per oltre 14 milioni.

Inquadra il QR Code per maggiori info sul fondo nazionale FNEE



#Federazione Anie e Anci confronto per protocollo di intesa

L'iniziativa comunicata lo scorso novembre nasce per la promozione di progetti di sicurezza urbana e di riqualificazione energetica. Federazione Anie metterà a disposizione le proprie competenze tecniche per finalizzare progetti di sicurezza e riqualificazione energetica di comuni e aree urbane, mentre Anci promuoverà queste attività verso i propri associati, svolgendo l'attività di comunicazione verso gli stakeholder istituzionali e i media.

ATTUARE UN APPROCCIO VINCENTE

Quello della PA appare comprensibilmente come un mondo non semplice da approcciare, spesso bloccato da un eccesso di burocrazia interna, che a volte frena le sue stesse potenzialità e non valorizza le eccellenze interne.

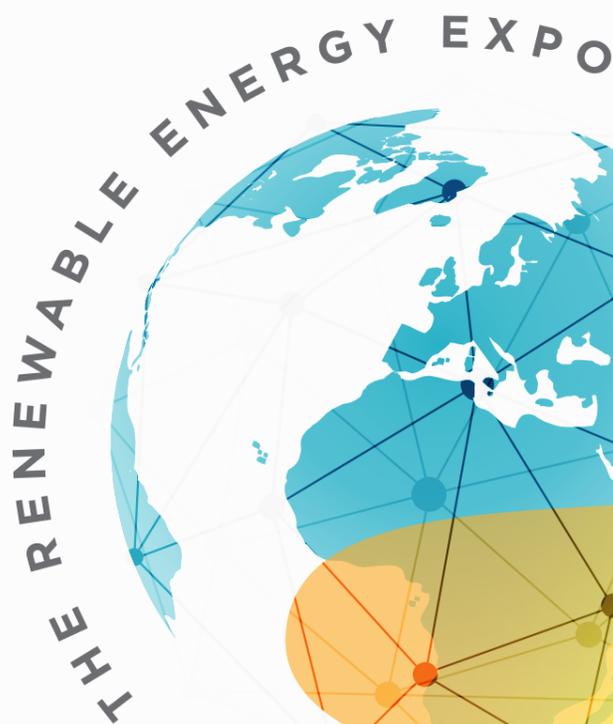
Come attuare dunque una strategia vincente quando un'azienda del settore o un professionista si deve confrontare con un ente locale? La risposta è complicata - ma vengono in aiuto le parole di Salvatore Frezza, Energy manager di City Green Light, che sintetizzano alcuni punti chiave: «L'approccio con la Pubblica amministrazione nell'ambito dell'efficientamento energetico e delle energie rinnovabili, richiede sicuramente un'elevata competenza nel settore e la capacità di trasmettere al cliente, in modo chiaro e semplificato, quali sono i vantaggi degli interventi proposti. Per la Pubblica amministrazione, infatti, è assolutamente necessario che gli interventi vengano messi a confronto con la spesa storica. Quindi, l'intervento proposto deve avere un tempo di ritorno dall'investimento che sia definito e certo. Proprio per questo motivo, può essere determinante proporre la gestione della manutenzione dei nuovi impianti, almeno fino al tempo di ritorno dell'investimento. Altrettanto importante è, inoltre, proporre un sistema di monitoraggio che permetta al cliente di controllare e verificare costantemente nel tempo, gli effettivi risparmi ottenuti e poter certificare il raggiungimento degli obiettivi previsti da contratto. Nei prossimi anni ci sarà, di certo, un aumento esponenziale delle opportunità per il fotovoltaico nel settore della Pubblica amministrazione, per la realizzazione di nuovi impianti tradizionali, per nuovi impianti con accumulo e per il revamping degli impianti esistenti. È fondamentale, per imprese e professionisti, farsi trovare pronti e costantemente aggiornati su nuovi prodotti e tendenze: è necessario ormai essere presenti nelle centrali di acquisto nazionali e regionali, e avere certificazioni e qualifiche richieste dai bandi di gara».

IL MOMENTO È ADESSO

Definire come tema caldo quello della sostenibilità non è certo un azzardo, così come non è fuori luogo comprendere come proprio questo sia un momento in cui si stanno mettendo le basi per una completa affermazione della cultura dell'efficienza energetica.

Il vettore ideale? Sembra proprio essere la Pubblica amministrazione.

Ne dà conferma e spiega le motivazioni Michele Santovito, esperto gestione energia, Ceo di i-TES e presidente di Assoege: «questa fase sembra



Dove l'energia incontra il futuro.

Dalle fonti rinnovabili all'accumulo; dalla gestione efficiente all'utilizzo delle tecnologie digitali; dalle smart cities alla mobilità sostenibile. Il marketplace che guida la transizione energetica di imprese e territori.

KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

3 - 6
NOV.
2020

QUARTIERE
FIERISTICO
DI RIMINI

Organizzato da

ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Providing the future



In collaborazione con



ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

In contemporanea con

ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO



keyenergy.it



davvero propizia per avvicinare la PA alle soluzioni di efficientamento energetico. Si registrano, infatti, numerose iniziative che possono dare uno slancio di continuità. Non ultima, penso alle comunità energetiche, all'interno delle quali la Pubblica amministrazione può giocare un ruolo cruciale per sensibilizzare i cittadini e avvicinarli alle numerose opportunità che ora si aprono. E vedo ulteriori segnali estremamente positivi, se solo pensiamo alla leva del Decreto Crescita, che ha fornito una dotazione di risorse importante ai Municipi».

In sintesi, le risorse economiche ci sono ed esse sono il fondamentale presupposto per operare delle scelte. Ma da sole non bastano: ai Comuni necessitano tempo per decidere e maggiori competenze. Potersi avvalere dell'aiuto dell'esperto di energia, o delle ESCo che svolgono un ruolo consulenziale, è la soluzione che può portare ai risultati più efficaci per tutti. Dalle aziende produttrici ai clienti finali. Se il decisore della PA costruisce e consolida un rapporto fiduciario con queste figure terze, sarà tutelato e disponibile a effettuare le scelte più corrette che permettono di raggiungere gli obiettivi di efficientamento energetico. Un intervento efficace che vede protagonista un ente locale, un Comune o la Regione, è un momento nel quale vincono tutti. Ed è un volano promozionale efficacissimo in tema di sostenibilità ambientale.

Alla luce di tutto questo, sempre Santovito fornisce il suo punto di vista sulla modalità ideale per interfacciarsi con la macchina pubblica per un'azienda del settore: «Come approcciare un ente pubblico? Io dico: non limitarsi a promuovere i pur innegabili benefici della fornitura del fotovoltaico, ma ragionare piuttosto nell'ottica di un servizio più ampio, che sia in grado di massimizzare i vantaggi per il cliente della PA. L'integrazione del fotovoltaico con altre tecnologie, come - per citare un esempio - la pompa di calore - consente di ottenere risultati importanti, anche restando ulteriori incentivi».

GLI OSTACOLI

Uno dei presupposti fondamentali affinché la strategia di un ente locale, anche nell'ambito dell'energia, sia supportato da decisioni corrette, è la competenza. Sembra banale, ma si tratta del punto centrale, del fattore che deve accompagnare e supportare i decisori in scelte spesso

IL PROGETTO ENERCITY PA



Enercity PA è la nuova testata di Editoriale Farlastrada rivolta alla Pubblica amministrazione e dedicata ad approfondire i temi della sostenibilità ambientale delle città del futuro con

un focus particolare su efficienza energetica, mobilità elettrica, energie rinnovabili e Smart city. Un progetto che si basa su diversi media: rivista cartacea bimestrale, newsletter settimanale e social. Gli ele-

difficili e delicate. Ma oltre a questo ci sono altri nodi da sciogliere.

«Nell'ambito delle competenze», aggiunge Susanna Del Bufalo, «c'è sicuramente ancora molto da fare. La conoscenza è essenziale per orientarsi, e per comprendere quali siano le modalità più corrette per conseguire gli obiettivi della transizione energetica. Ma al tempo stesso, sempre in tema di problematiche, dico anche che l'approccio della Pubblica amministrazione risulta complicato a causa della sovrapposizione e della frammentazione di competenze tra i vari assessorati. Nei Comuni o nelle Regioni non c'è un assessorato dedicato, che sia focalizzato esclusivamente sulla transizione energetica e, sovente, le decisioni vengono delegate agli uffici che seguono genericamente l'ambiente, l'efficienza oppure l'energia». In sintonia anche le riflessioni di Santovito secondo il quale tra le problematiche più urgenti da affrontare vi sono «sia le competenze sia l'impossibilità di alcuni uffici comunali e regionali di avere un focus sulla tematica dell'efficientamento. Su di loro infatti spesso, gravano una tale se-

rie di attività da impedire un approccio dedicato». Le difficoltà non mancano, quindi, e riguardano un generale processo di evoluzione che la Pubblica amministrazione deve avviare per essere in grado di affrontare sfide di grande portata come è, appunto, la transizione energetica. Gli strumenti per conseguire gli obiettivi di risparmio energetico per l'attuazione delle diverse direttive europee sono molteplici, a partire dalle linee guida date dai vari piani di programmazione: il Piano d'azione efficienza energetica, il Programma di riqualificazione energetica della Pubblica amministrazione centrale, i Piani ambientali ed energetici regionali, Piano d'azione per l'energia sostenibile, il Sistema informativo sugli attestati di prestazione energetica. Così come sono numerose le soluzioni tecniche, dalle convenzioni messe a disposizione da Consip, agli Energy performance contract, dai Project Financing agli incentivi per la realizzazione di impianti a energie rinnovabili. Però, di fatto, se la Pubblica amministrazione vuole dare un contributo sostanziale al processo di transizione energetica, deve attua-

ES-PA DI ENEA. UN'INIZIATIVA PER MIGLIORARE IL KNOW HOW DEGLI ENTI LOCALI

Es-Pa "Energia e Sostenibilità per la Pubblica Amministrazione" è un progetto (il cui costo è di 9.669.400 euro), partito nel 2018 dedicato al miglioramento della governance multilivello e della capacità amministrativa e tecnica delle pubbliche amministrazioni nei programmi di investimento pubblico. L'Enea da anni collabora con le regioni e gli enti locali, anche attraverso i suoi centri di Ricerca e gli uffici territoriali, per la progettazione e l'implementazione di interventi per migliorare l'efficienza energetica e per ridurre i consumi di energia nel settore pubblico e nel settore produttivo e per stimolare processi virtuosi nell'ottica dell'economia circolare e di processi produttivi sostenibili. Le principali criticità dei territori nella gestione e implementazione delle politiche. In particolare, la carenza di competenze tecniche, un problema che ha riguardato sia le amministrazioni titolari dei Fondi, sia le amministrazioni locali beneficiarie degli stessi e che ha avuto importanti ripercussioni nella progettazione e gestione delle azioni. Alla luce di tali criticità, il progetto Es-Pa definisce un quadro di azioni volte ad aumentare le competenze tecniche delle amministrazioni, sia su alcune aree specifiche, sia su una complessiva maggiore consapevolezza del contesto di riferimento e delle relazioni tra i diversi ambiti tematici al fine di:



- rafforzare le capacità di selezione degli obiettivi attraverso la comprensione delle convenienze delle diverse opzioni;
- rafforzare le capacità di individuare interventi specifici e di verificare l'effettiva sostenibilità delle azioni;
- rafforzare le capacità di coordinamento tra i diversi soggetti coinvolti nella definizione e attuazione delle politiche energetiche e di sostenibilità al fine di valorizzare le sinergie ed evitare sovrapposizioni;
- rafforzare le capacità di monitoraggio e valutazione degli interventi.

menti che caratterizzano l'identità e la mission di Enercity PA sono i contenuti e il target. La testata infatti tratta argomenti legati principalmente al mondo dell'energia e dell'efficienza energetica (ma non solo) e si rivolge al mondo della Pubblica amministrazione e agli enti locali: Comuni, Province, Regioni, comunità montane, reti tra Comuni... In questo momento infatti gli enti locali si trovano di fronte alla necessità di una svolta radicale nella gestione dei consumi energetici: lo impongono gli obiettivi italiani e comunitari in termini di risparmio energetico, soprattutto considerando che spesso la situazione dell'edilizia pubblica è caratterizzata da edifici energivori e poco efficienti. Gli enti locali spesso hanno anche le

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per guardare il video di presentazione del primo numero di Enercity PA



risorse per fare questi interventi, ma non sempre dispongono di conoscenze e professionalità per addentrarsi in questo mondo così articolato e complesso. Enercity PA intende quindi accompagnare i "decisori" all'interno di questo mondo per fornire loro quelle conoscenze tecniche e di mercato sufficienti per poter disporre

degli elementi necessari per prendere decisioni consapevoli e lungimiranti. La funzione di Enercity PA è quella di attivare un canale di comunicazione tra la Pubblica amministrazione e le aziende che operano in quei settori che possono offrire prodotti o servizi alla PA nell'ambito della gestione energetica.

re i piani predisposti a livello nazionale, senza fermarsi alla mera pianificazione, e allo stesso tempo incentivare e portare avanti una progettazione di lungo termine, anche a livello locale.

VINCE L'EMERGENZA

«Quello che attualmente manca», aggiunge Frezza, «è la visione in prospettiva, ormai da diversi anni sono in contatto con le Pubbliche amministrazioni e mi rendo conto che questi enti impostano la propria attività sulla gestione continua delle emergenze. La PA realizza interventi soltanto rincorrendo finanziamenti, tramite i quali,

magari, riesce a realizzare talvolta anche opere innovative ma senza pensare alla successiva gestione, senza un progetto chiaro, e con pochissima comunicazione con i vari stakeholder. Dal mio punto di vista, se la Pubblica amministrazione vuole agire da protagonista, nei prossimi anni, dovrà saper formare la propria classe dirigente, per poter realizzare progetti integrati, migliorando la comunicazione sia interna sia nei confronti degli stakeholder, cominciando a fare squadra a tutti i livelli, e cercando come squadra di raggiungere obiettivi di lungo periodo che siano semplici, chiari e condivisi».

Come già è emerso, nonostante diverse criticità, il mondo la Pubblica amministrazione costituisce un'importante opportunità per chi opera nel settore delle rinnovabili. Cogliarla non è semplice, tutt'altro, ma più che possibile. A dimostrarlo ci sono diversi casi studio vincenti spesso, le best practice però sono frutto della volontà singola di un tecnico specializzato che ha passione e professionalità adatte per sviluppare le proprie idee. A oggi, non possiamo ancora parlare di una vera propria strategia della macchina pubblica sul tema dell'energia. Ma i presupposti positivi ci sono tutti. 



VIESSMANN

Vitoclima 300-Style Aria pura, puro stile

Il nuovo climatizzatore Viessmann assicura aria salubre e microfiltrata in casa

Vitoclima 300-Style, con il suo innovativo sistema di filtrazione, assicura una qualità eccellente dell'aria per il benessere e la salute di tutta la famiglia

-  Classe energetica A+++
-  Rispetto per l'ambiente
-  Silenziosissimo
-  Aria microfiltrata
-  Design elegante
-  Integrazione con fotovoltaico

Solo presso i migliori installatori

VIESSMANN Partner

per l'Efficienza Energetica

viessmann.it

ENTI LOCALI E RISPARMIO ENERGETICO: ALCUNI ESEMPI VIRTUOSI

ECCO ALCUNE BEST PRACTICE NEL CAMPO DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO DA PARTE DI SOGGETTI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE: DAL FOTOVOLTAICO ALL'ILLUMINAZIONE, DALLE COLONNINE DI RICARICA AL SOLARE TERMICO

ARIA PULITA" ANCHE A SERNAGLIA

È il comune del Quartier del Piave, Sernaglia della Battaglia (in provincia di Treviso), l'ultima tappa del progetto "Aria pulita", creato da Ascotrade - società del gruppo Hera - che prevede lo sviluppo, su tutto il territorio del Veneto, della rete infrastrutturale per la mobilità elettrica, con energia prodotta al 100% da fonti rinnovabili. La nuova stazione di ricarica, installata con la collaborazione di Be Charge, è stata inaugurata a dicembre, alla presenza del sindaco Mirco Villanova e del presidente di Ascotrade, Stefano Busolin. La postazione di Sernaglia va dunque a implementare la rete dei quasi 200 punti di ricarica distribuiti in tutto il Veneto.



NUOVA LUCE A QUARRATA

A Quarrata, in provincia di Pistoia, sono stati installati 31 nuovi lampioni tutti a tecnologia Led, con luce di colore bianco caldo, nella centrale via di Mezzo. L'intervento, realizzato dall'amministrazione comunale, si è concluso il 21 gennaio scorso. Il progetto su via di Mezzo prevede anche la collocazione di due pannelli luminosi lampeggianti, anch'essi con tecnologia Led che individueranno la velocità delle auto a una distanza tra i 100 e i 250 metri. L'intervento ha previsto un investimento totale di 97.500 euro, interamente finanziati dall'amministrazione comunale.

UMBERTIDE: TERMINATI I LAVORI PER LE STRUTTURE SCOLASTICHE

Si sono conclusi i lavori per l'efficientamento energetico di due strutture scolastiche del comune di Umbertide, in provincia di Perugia: la pa-

lestra della scuola Mavarelli-Pascoli, e la scuola primaria della frazione di Pierantonio, con annessa palestra.

Gli importi delle operazioni (provenienti dall'accordo Stato - Regioni del 15/10/2018) sono ammontati a 268.356,98 euro per la palestra della scuola Mavarelli-Pascoli e 324.664,79 euro per la scuola primaria di Pierantonio. Le opere di riqualificazione hanno riguardato l'impianto termico, mediante l'installazione di un nuovo generatore di calore a condensazione di ultima generazione, il rifacimento di tutti gli infissi e delle porte di ingresso e la sostituzione di tutti gli apparecchi illuminanti con apparecchi ad alta efficienza energetica a Led.

COLONNINE DI RICARICA NEL CENTRO DI GENOVA

Genova, città inserita nell'ambito del progetto europeo Elviten, ha registrato l'installazione di nuove colonnine di ricarica per veicoli elettrici nella centrale via Pinelli che fa seguito a quelle di via De Amicis e di via Bersaglieri d'Italia, vicino alla stazione ferroviaria Principe. In totale, dunque, sono 60 le colonnine di ricarica di Duferco Energia, partner del progetto, che sono presenti nel capoluogo ligure.



IMPIANTO DI ILLUMINAZIONE A REGGIO CALABRIA

Nel quartiere di Pellaro a Reggio Calabria è stato inaugurato un nuovo impianto di illuminazione di ultima generazione. Grazie al Programma operativo nazionale - "Città Metropolitane 2014 - 2020 (Pon Metro), e attraverso un investimento di 4 milioni, sono state sostituite le illuminazioni nel centro storico di Pellaro, ma la programmazione dell'illuminazione pubblica proseguirà

da Bocale fino alla zona nord della città, incluse Gallico e Catona. Si tratta, infatti, di un percorso che punta all'ottimizzazione delle risorse comunitarie e che riguarderà diversi interventi, dal recupero di Borgo Nocille, passando per l'Arco di Nesci, proseguendo per la riqualificazione e prolungamento del lungomare a nord e sud di Pellaro, la ristrutturazione del Campo Sportivo "A.Iaria", e la creazione del Parco del Vento.

NUOVA EFFICIENZA PER IL MUNICIPIO DI BORGIO VIRGILIO



La sede del Municipio di Borgo Virgilio, in provincia di Mantova, si rifà il look all'insegna di una nuova e più efficace efficienza energetica. Nel dettaglio, è stato realizzato il cappotto termico esterno e sistemata la copertura. Inoltre, sono stati sostituiti i serramenti. 500mila euro è la somma totale investita dall'amministrazione comunale per le opere, coperta al 50% dalla Regione grazie a un bando.

CAMPOBASSO: FOTOVOLTAICO PER LA SCUOLA

La scuola media Colozza di Campobasso si dota di un nuovo impianto fotovoltaico posto sul tetto della struttura e, contestualmente, sono stati rinnovati i corpi illuminanti di aule e corridoi con lampade a Led di nuova generazione che consentiranno una riduzione del 50% nei consumi. Inoltre, come ha anticipato l'assessore all'ambiente Simone Cretella, sarà installato un nuovo impianto fotovoltaico anche sull'istituto comprensivo statale Francesco Jovine, sempre a Campobasso.

GAGLIANICO PUNTA SUL LED

A inizio dicembre è terminata la prima fase dei lavori riguardanti l'illuminazione pubblica a Gaglianico, in provincia di Biella, che ha previsto la sostituzione di tutte le vecchie lampade con nuovi fari a Led, ad alta efficienza energetica con 60 nuovi punti luce. Si tratta di un progetto che ha l'obiettivo di migliorare l'illuminazione del paese e garantire, al contempo, un forte risparmio nei consumi elettrici. A inizio 2020 è fissata la partenza della seconda fase che prevede l'acquisizione e la sostituzione di tutti i corpi illuminanti dei pali di proprietà di Enel X, garantendo l'estensione della nuova illuminazione a tutto il territorio comunale.



AVIGLIANO UMBRO: PRIMO PUNTO DI RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

La mobilità elettrica arriva ad Avigliano Umbro, in provincia di Terni. Sarà installato vicino alla sede del Comune, infatti, il primo impianto pubblico per ricarica di veicoli elettrici dopo che l'amministrazione comunale di Avigliano Umbro ha approvato la realizzazione del sistema di approvvigionamento di mezzi a energia elettrica. Inoltre, la giunta ha pubblicato un avviso per raccogliere manifestazio-

ni di interesse per la realizzazione di una rete di colonnine per veicoli elettrici.

A2A: NUOVE COLONNINE DI RICARICA ELETTRICA A BRESCIA



A2A Energy Solutions, società del Gruppo A2A, ha rinnovato l'accordo di collaborazione con il Comune di Brescia, Gruppo Brescia Mobilità, che gestisce i servizi di mobilità integrata all'interno del capoluogo lombardo e dei 14 comuni limitrofi. Grazie a questo rinnovo è stato esteso il numero di postazioni per la ricarica di veicoli elettrici all'interno della città. In particolare, sono state attivate quattro nuove colonnine su suolo pubblico e 6 wallbox nei principali parcheggi in struttura.

Il rinnovo dell'accordo ha anche previsto il re-vamping completo di 18 colonnine Quick con altrettante di nuova generazione e l'individuazione delle aree dedicate all'installazione delle 4 nuove colonnine.

Tra cui, la prima Fast Charge della città. Il sindaco Emilio Del Bono, l'assessore alle Politiche della mobilità Federico Manzoni, l'ad del Gruppo A2A Valerio Camerano e il direttore generale di Brescia

Mobilità Marco Medeghini hanno annunciato le nuove iniziative. Grazie all'ampliamento della rete, il network di stazioni di ricarica pubbliche è composto da una colonnina Fast Charge Multistandard e 22 colonnine Quick Charge. Inoltre, verrà a breve attivata un'ulteriore colonnina per la ricarica di veicoli elettrici Quick Charge accessibile al pubblico, presso il nuovo Green Energy Point A2A di via Malta.

Tutti i punti di ricarica della rete sono alimentati con energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili, certificata dal marchio "100% GREEN A2A®".

COMUNE DI CAMPOFELICE DI ROCCELLA: IMPIANTI SOLARE TERMICO A COSTO ZERO

Il Comune di Campofelice di Roccella, in provincia di Palermo, è fra i primi a livello nazionale ad aderire al "Patto dei Sindaci per il clima e l'energia sostenibile". La Commissione Europea ha promosso questa iniziativa per coinvolgere le città europee in un percorso verso sostenibilità energetica e ambientale. Campofelice di Roccella è il primo comune della provincia di a incentivare progetti di solare termico grazie al Patto. Gli impianti saranno forniti a costo zero ai richiedenti proprietari e conduttori di immobili nel Comune. Nel quadro delle azioni volte a ridurre le emissioni di gas serra è stato pubblicato un avviso per la selezione di operatori economici delle Energie rinnovabili e del Risparmio energetico, Energy service company (ESCO). Questo allo scopo di sviluppare una convenzione per la fornitura senza costi, a proprietari e a conduttori di immobili nel territorio, di impianto solare termico con capacità di fornitura di 300/400 litri di acqua calda giornalieri a scopo sanitario.



RENAC Power, con 10 anni di esperienza nella produzione di inverter collegati a griglia, ha consegnato oltre 250.000 inverter in oltre 30 paesi, a beneficio di migliaia di famiglie e contribuendo allo sviluppo di energia verde per l'umanità.

SMART ENERGY FOR LIFE



ASSOCIAZIONI: LE PRIORITÀ IN AGENDA

ANCHE SE IMPEGNATE CIASCUNA NEL RAGGIUNGIMENTO DI OBIETTIVI PROPRI, LE PRINCIPALI ASSOCIAZIONI DEL COMPARTO DELLE RINNOVABILI SI MUOVONO NELLA STESSA DIREZIONE. L'OBIETTIVO È QUELLO DI VIVACIZZARE I MERCATI LEGATI ALLE FONTI RINNOVABILI CON LO SCOPO ULTIMO DI CENTRARE LE AMBIZIOSE RICHIESTE DEL PIANO NAZIONALE INTEGRATO PER L'ENERGIA E IL CLIMA

DI MONICA VIGANÒ



Dalla cancellazione della norma relativa alla cessione del credito alla promozione di azioni verso un sistema di incentivazione anche sul fronte accumuli, il 2019 è stato sicuramente un anno frizzante per le associazioni di settore. Sono state infatti numerose le azioni messe in campo al fine di centrare obiettivi ben definiti. E molti di questi sono stati ampiamente raggiunti. Accanto a interventi propri di ogni singola associazione, ce ne sono alcuni che guardano verso un'unica direzione. La sensibilizzazione degli esponenti della politica affinché intervengano in maniera più convinta nell'agevolazione della transizione energetica dell'Italia è solo un esempio di questo sforzo sinergico. Ecco quindi che nascono azioni che incentivano misure e azioni che potrebbero consentire il raggiungimento degli obiettivi del Piano Integrato Energia e Clima. E per raggiungerli c'è ancora molto da fare, come confermato anche in occasione del forum "Il fotovoltaico come risposta all'emergenza climatica" organizzato lo scorso dicembre a Roma da Italia Solare.

IL DIALOGO CON LE ISTITUZIONI

In Italia infatti sono stati installati, dal 2014 al 2019, tra i 300 e i 400 MW all'anno. Numeri piuttosto contenuti se confrontati con gli altri Paesi europei. In Olanda infatti solo nel 2019 le installazioni sono state di circa 1.500 MW, in Spagna 1.000 MW e in Germania 3.300 MW. Con un simile andamento, l'Italia è molto lontana dagli obiettivi finali richiesti dal Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima. "A questo si aggiunge un'erronea pianificazione dello sviluppo di nuove installazioni fotovoltaiche sull'arco dei prossimi 10 anni", si legge in una nota rilasciata da Italia Solare. "Dei 30 GW che dovranno essere installati non si può pensare di installare oltre 23 GW solo negli ultimi 5 anni con il rischio, se le cose non cambiano in termini di possibilità di accesso del fotovoltaico al mercato, di mancare clamorosamente l'obiettivo". Per questo Italia Solare ha intensificato la propria attività di confronto a

livello istituzionale con l'intento di incentivare una partecipazione attiva anche della politica verso un bene comune. Ma non è l'unica. Anche Elettricità Futura si sta adoperando sempre più per creare una filiera integrata e interconnessa che possa avere una voce più autorevole nel confronto con le amministrazioni e le istituzioni locali. E lo stesso sta facendo Anie Rinnovabili, anch'essa in prima linea nell'avanzare richieste nei confronti dello Stato che possano servire come linfa per un settore strategico per la crescita dell'intero Paese.

LA MANO DEL GOVERNO

Ciò che le associazioni chiedono al Governo potrebbe essere riassunto in una manciata di azioni che porterebbero ad alimentare e accelerare lo sviluppo delle rinnovabili in Italia e soprattutto del fotovoltaico, fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi del Pniec. Così il Governo viene invitato a snellire le procedure burocratiche così da velocizzare lo sblocco delle autorizzazioni per la creazione di nuovi impianti rinnovabili ma anche per il repowering e il revamping delle installazioni già esistenti. A seguito della cancellazione della cessione del credito di imposta, si richiede lo studio di alternative misure per la diminuzione del costo degli impianti per il cliente finale che però salvaguardino il lavoro artigiano. Per agevolare lo sviluppo di impianti utility scale e la diffusione dei contratti Power Purchase Agreement, inoltre, si chiede l'a-

dozione di prezzi dinamici. Un'ulteriore richiesta, quella dell'apertura alle comunità energetiche, è già stata accolta dalle forze politiche che nel mese di febbraio hanno approvato l'emendamento al Decreto Milleproroghe che favorirebbe la realizzazione di simili comunità e l'autoconsumo collettivo.

UN SUPPORTO PER GLI ASSOCIATI

Ogni associazione si impegna poi per realizzare iniziative proprie, finalizzate sostanzialmente al supporto degli associati. Rientra in questa definizione l'organizzazione di incontri formativi per soci o in generale gli operatori del settore, con lo scopo di supportare il business dei propri associati.

Accanto a corsi di aggiornamento, spiccano anche lezioni tecniche sia teoriche sia pratiche pensate in collaborazione con istituti scolastici e rientranti in percorsi istruttivi che intendono formare i futuri installatori e manutentori.

Non mancano poi iniziative promozionali che hanno l'obiettivo di avvicinare nuove realtà e proporre loro l'affiliazione, nonché incontri con i soci per capire direttamente da loro quali siano le esigenze e le criticità da affrontare.

Infine, sempre in ottica di supporto ai propri associati, le associazioni si impegnano a stringere partnership trasversali così da allargare il proprio bacino di utenza, rafforzare la propria presenza sul mercato e incrementare così le possibilità di crescita e sviluppo dei propri affiliati.

NELLE PROSSIME PAGINE DI SOLAREB2B SI ANALIZZANO LE ATTIVITÀ E LE PRIORITÀ DELLE ASSOCIAZIONI **ITALIA SOLARE** ED **ELETTRICITÀ FUTURA**. NEL NUMERO DI APRILE INVECE SARÀ PROPOSTO UN ULTERIORE APPROFONDIMENTO DANDO SPAZIO AD ALTRE DUE ASSOCIAZIONI DEL PANORAMA NAZIONALE: **ANIE RINNOVABILI** E **ATER**.

LA VOCE DELLE ASSOCIAZIONI



PAOLO ROCCO VISCONTINI,
PRESIDENTE DI ITALIA
SOLARE

ITALIA SOLARE SEMPRE IN PRIMA LINEA

NEL 2020 L'ASSOCIAZIONE ORGANIZZERÀ IL TOUR FORMATIVO LUNGO TUTTO LO STIVALE, OLTRE A CONVEGNI E WEBINAR. PROSEGUIRÀ INOLTRE NEL SUO IMPEGNO CONTRO LE LOBBY DELLE FONTI FOSSILI AFFINCHÈ SI VADA VERSO UNA POLITICA ENERGETICA LUNGIMIRANTE. PARLA IL PRESIDENTE PAOLO ROCCO VISCONTINI

Numero associati a febbraio: 879
Crescita associati 2019 vs 2018: +30%
Obiettivo crescita associati: +30%

Nel 2019 Italia Solare ha ulteriormente consolidato la sua immagine di importante interlocutore istituzionale, registrando un aumento di soci del 30% fino a un totale di quasi 900 associati (erano 500 nel 2018). Tra i soci si trovano tutti i principali player del settore: dai produttori di moduli e inverter, alle maggiori società di O&M, da installatori elettrici e progettisti a consorzi per il riciclo dei moduli ed energy trader "solar oriented", da assicurazioni e studi legali specializzati nel fotovoltaico a proprietari di impianti fotovoltaici di tutte le taglie, compresi i maggiori fondi di investimento a livello mondiale.

INCONTRI VIS-A-VIS

Il rafforzamento dell'immagine associativa è stato raggiunto tramite l'organizzazione di diverse iniziative. Tra esse un tour lungo tutto il territorio nazionale che ha coinvolto quasi 5.000 professionisti. Il tour ha contato 13 tappe, sette webinar e, per la prima volta, un convegno fuori confine, a Londra. Obiettivi di questo tour sono stati quelli di informare gli stakeholders sulla gravità dei cambiamenti climatici e sulle nuove opportunità del settore, costruire relazioni con le realtà imprenditoriali e istituzionali del territorio e infine sensibilizzare gli enti locali sulla necessità di ridurre l'uso dei combustibili fossili. A dicembre poi si è svolto il Forum di Italia Solare che già nel 2018 aveva riscosso un ottimo successo di pubblico. L'evento ha offerto uno sguardo critico sulla situazione attuale e ha esaminato le politiche e le strategie da mettere in atto per la decarbonizzazione del settore energetico. «Il Forum di dicembre è stato un bel traguardo e i numeri e la qualità degli interventi lo hanno confermato come l'appuntamento italiano di riferimento per il settore fotovoltaico», ha commentato Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare.

CONFRONTO CON LE ISTITUZIONI

Sul fronte dell'attività di lobby, infine, Italia Solare ha dato il via a una serie di azioni affinché la detrazione fiscale sia accessibile anche per investimenti in accumuli per impianti fotovoltaici incentivati. L'associazione si è adoperata anche perché venisse modificata la cessione del credito, cosa poi verificatasi nel DL Crescita.

Nei primi mesi del 2020 si contano già diverse azioni nei confronti delle istituzioni. L'associazione ha ad esempio richiesto a Regioni e Province di collaborare al monitoraggio dell'andamento delle autorizzazioni di nuovi impianti al fine di evidenziare ostacoli e resistenze. In seguito, congiuntamente con Ater, ha scritto al ministro dell'Ambiente Sergio Costa relativamente alla disciplina Raee, invitando il ministro a mantenere la distinzione tra moduli fotovoltaici domestici e professionali. Le due associazioni hanno inviato una lettera anche al ministro per lo Sviluppo Economico Stefano Patuanelli per esprimere la loro posizione in merito alla nuova disciplina delle sanzioni per gli impianti da fonti rinnovabili incentivati. In questo caso le due associazioni chiedono di limitare le decurtazioni in caso di sanzione, al fine di salvaguardare la produzione di energia da fonti rinnovabili.

FOCUS SULLA FORMAZIONE

Nel 2020 l'associazione intende portare avanti l'attività di formazione e informazione per i soci e gli operatori del settore con un tour che prevede convegni sul territorio e webinar online legati ai temi

di attualità. «Per noi è un'attività imprescindibile per poter supportare i nostri associati nel loro business, che non è certamente facile in un contesto come quello italiano pieno di ostacoli, a cominciare dalla consueta opprimente burocrazia», ha sostenuto Viscontini. Italia Solare ha come obiettivo anche quello di vigilare sugli aspetti normativi, fiscali e tecnici per garantire che vengano riconosciute agli operatori del solare condizioni eque di mercato in cui operare. «L'esperienza ci dice che non sarà facile perché gli interessi in gioco sono molti e i poteri forti non fanno mancare le loro pressioni perché l'Italia mantenga ancora un sistema energetico fortemente ancorato ai combustibili fossili», ha concluso Viscontini, che evidenzia come il perseguimento di simili obiettivi sia possibile soprattutto grazie a un consiglio direttivo di 21 membri e a diversi gruppi di lavoro specializzati su determinate tematiche che riescono a monitorare le evoluzioni normative oltre alle novità tecniche e fiscali.

OSTACOLI DA SUPERARE

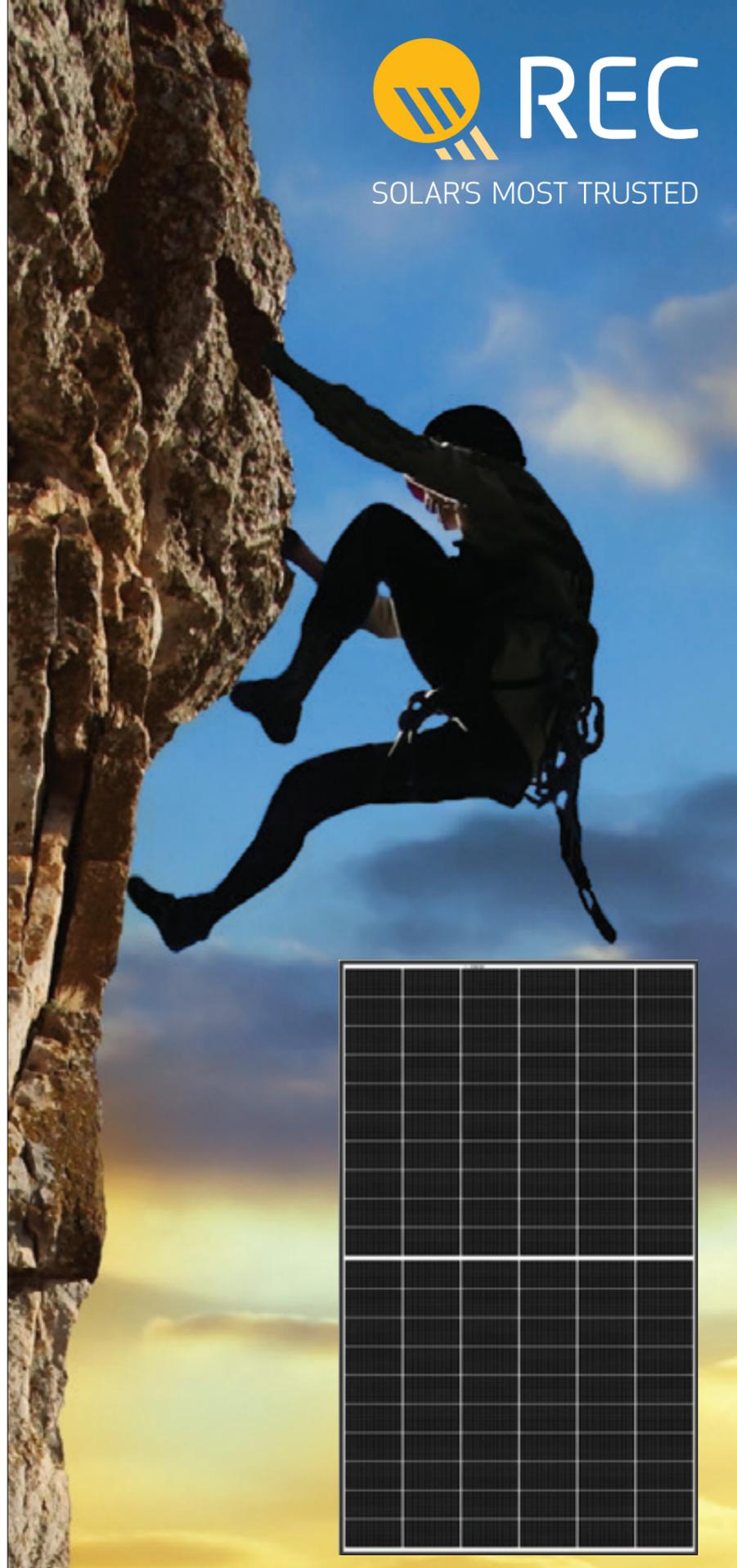
I veri ostacoli, per Italia Solare, sono le lobby delle fonti fossili. Fino a quando non ci sarà una politica energetica nazionale svincolata dalle pressioni esercitate dalle aziende che operano in questo settore le barriere saranno, come negli anni passati, burocrazia, normativa contorta e oggettivi limiti allo sviluppo del fotovoltaico. «Vogliamo semplicemente che il fotovoltaico possa al più presto e finalmente competere ad armi pari con le fonti energetiche centralizzate e prevalentemente fossili, che a oggi non solo ricevono più incentivi delle fonti rinnovabili prevalentemente come defiscallizzazioni ma soprattutto beneficiano di regole che impediscono al fotovoltaico e alle altre fonti rinnovabili di entrare nel mercato dell'energia a pari condizioni» ha aggiunto Viscontini. L'auspicio di Italia Solare è che il Piano Integrato Energia e Clima possa rappresentare un primo passo verso una diversa politica energetica, lungimirante e seriamente impegnata in una urgente ed efficace decarbonizzazione.

STRATEGIE LOCALI

Per meglio perseguire gli obiettivi preposti, Italia Solare intende essere maggiormente presente a livello locale realizzando diverse iniziative per la diffusione di informazioni e competenze utili a tutti gli operatori. «Ci impegneremo inoltre a far capire alla politica l'enorme responsabilità che si trova a gestire e che è ora di cominciare ad ascoltare davvero il mondo delle rinnovabili. Il green deal fino a oggi è stato troppo uno slogan, è ora di passare ai fatti» ha concluso Viscontini.

PRIORITÀ PER IL 2020

- Collaborare con Regioni e Province per monitorare l'andamento delle autorizzazioni
- Confrontarsi con il ministro dell'Ambiente in merito alla disciplina Raee
- Confrontarsi con il ministro per lo Sviluppo Economico in merito alla nuova disciplina delle sanzioni per impianti da fonti rinnovabili incentivati
- Realizzare attività di formazione e informazione con un tour nazionale e webinar online
- Vigilare su aspetti fiscali e tecnici
- Monitorare le evoluzioni normative grazie a un consiglio direttivo di 21 membri e a diversi gruppi di lavoro specializzati
- Promuovere nei confronti del governo una politica energetica lungimirante e seriamente impegnata
- Essere maggiormente presenti a livello locale con iniziative ad hoc



REC SERIE ALPHA

Potenza fino a **380 Wp**: il modulo fotovoltaico a **60 celle** più potente al mondo!

Scansiona il codice QR e unisciti all'emozione!



ELIGIBLE



ROBERTA VALENZIANI,
RESPONSABILE AFFARI
E SERVIZI ASSOCIATIVI
DI ELETTRICITÀ FUTURA

ELETTRICITÀ FUTURA: “DIALOGARE CON LE ISTITUZIONI È FONDAMENTALE”

L'ASSOCIAZIONE POTENZIERÀ LA SUA PRESENZA IN EUROPA COLLABORANDO CON VARIE REALTÀ INTERNAZIONALI. CONTINUERÀ POI A SUPPORTARE LE AZIENDE ASSOCIATE PROMUOVENDO IL DIALOGO CON GLI ORGANI ISTITUZIONALI E SINERGIE CON ALTRE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA. PARLA ROBERTA VALENZIANI, RESPONSABILE AFFARI E SERVIZI ASSOCIATIVI DEL GRUPPO

Numero associati a oggi: circa 600

L'obiettivo prioritario del 2019 per Elettricità Futura era quello di consolidare il processo di integrazione tra le due associazioni Assoelettrica e AssoRinnovabili che si erano unite nel 2017. Ciò è stato fatto grazie ad una serie di misure che hanno riguardato sia la riorganizzazione interna, sia le iniziative esterne per rispondere alle necessità delle due associazioni riunite. È stata ad esempio creata una task force Sviluppo PMI che si occupasse dello sviluppo delle fonti di energia rinnovabile a livello locale tramite un roadshow e di un progetto ad hoc sul tema internazionalizzazione. «Abbiamo anche potenziato l'attività di comunicazione agli associati sulle nostre attività, sia attraverso interventi di riorganizzazione dei canali informativi come sito, newsletter e webinar, sia promuovendo eventi sulle tematiche di maggiore attualità come mobilità, efficienza, decreto FER, transizione energetica, e altri», ha spiegato Roberta Valenziani, responsabile affari e servizi associativi di Elettricità Futura. Sempre lo scorso anno, l'associazione ha contribuito al confronto istituzionale propedeutico alla definizione del nuovo decreto FER, segnalando le principali criticità e le conseguenti misure necessarie per conseguire lo sviluppo di queste fonti.

UNA PIÙ FORTE PRESENZA EUROPEA

Elettricità Futura ha inoltre rafforzato l'area ufficio studi e affari europei, potenziando la sua presenza nel Vecchio Continente attraverso le associazioni di settore di cui è membro. Con queste ultime, tra le quali spiccano Eurelectric, WindEurope e SolarPower Europe, la collaborazione si è peraltro intensificata. Elettricità Futura ha inoltre rafforzato le sue attività nel campo dell'approfondimento e della divulgazione, in particolare per ciò che attiene i temi mercato elettrico e innovazione tecnologica. «Sul fronte comunicazione, inoltre, abbiamo consolidato la nostra mission anche sul marketing associativo attraverso la costituzione di un gruppo di lavoro dedicato e il rafforzamento dell'attività di ricerca e interlocuzione con aziende potenzialmente interessate ad associarsi», ha dichiarato Valenziani. «Abbiamo anche intensificato la nostra attività di confronto a livello Istituzionale, per esempio in ambito parlamentare seguendo e partecipando attivamente al dibattito normativo». Nel settore delle relazioni industriali, l'associazione ha partecipato alle trattative con le parti sociali che hanno condotto alla sottoscrizione del rinnovo del contratto del settore elettrico che riguarda circa 55 mila addetti. «Ci siamo infine impegnati attivamente sul fronte salute e sicurezza sul lavoro, in stretto coordinamento con i nostri associati attraverso la costituzione di un comitato specifico, un organo tecnico-scientifico che promuove i migliori approcci possibili alle tematiche di ambiente, salute e sicurezza sul lavoro del settore elettrico», ha concluso Valenziani.

IL MAROCCO NEL MIRINO

Per il 2020, l'associazione si propone di continuare con quanto avviato lo scorso anno, anche in termini di strumenti attuativi già introdotti. In ottica di miglioramento, Elettricità Futura ha istituito un gruppo di lavoro di internazionalizzazione che

lavora in sinergia anche con il GSE per supportare soprattutto le piccole-medie imprese che vogliono investire all'estero. «Vorremmo inoltre poter finalizzare un progetto pilota in Marocco, con il coinvolgimento degli associati interessati e il supporto delle istituzioni locali che abbiamo già avuto modo di incontrare lo scorso anno», ha spiegato Valenziani.

In dettaglio, il “progetto Marocco” nasce come azione di filiera tra più aziende associate ad Elettricità Futura e intende contribuire alla strategia dell'agricoltura sostenibile, promossa dal governo marocchino, anche attraverso la formazione e la partecipazione degli operatori locali. Attraverso la tecnologia del “solar pumping”, il progetto mira a migliorare l'efficienza energetica e l'utilizzo razionale dell'acqua attraverso lo sviluppo e la diffusione di tecnologie da fonte rinnovabile per i sistemi di irrigazione, in sostituzione del butano o del diesel attualmente utilizzati. In tal modo viene agevolata anche la riduzione della spesa pubblica per sussidi sul consumo del butano nel settore agricolo e si contribuisce a rafforzare l'azione del governo marocchino contro i cambiamenti climatici. Il progetto prevede due fasi nell'ambito di un piano quinquennale, rispettivamente per la realizzazione di impianti prototipali (Fase 1) e per ulteriori sviluppi estensivi (Fase 2). Elettricità Futura ha discusso il progetto con le istituzioni interessate in Marocco. Attualmente sta sviluppando l'interlocuzione con le istituzioni locali più interessate ed è in corso di perfezionamento la struttura del progetto, incluse le verifiche sulle risorse finanziarie necessarie e disponibili, al fine di poter partire con la Fase 1.

TRA COMUNICAZIONE E FORMAZIONE

In termini di marketing associativo, l'associazione sta lavorando per incontrare nuove aziende e sta impostando un lavoro di miglioramento della comunicazione su canali social e sul sito, per aumentare l'utenza interessata alle attività realizzate. Altro aspetto importante per Elettricità Futura riguarda l'attività di formazione: dopo la sperimentazione avviata a fine 2019, l'associazione intende implementare l'offerta e diversificarla ulteriormente. Due esempi in tal senso sono la EF Academy nata in collaborazione con il Master Safe e l'Accademia del Sole realizzata in collaborazione con il Consorzio Elis. In particolare questa Accademia propone un percorso istruttivo teorico e pratico finalizzato a formare futuri tecnici manutentori e installatori nel settore del fotovoltaico. Le lezioni specialistiche vengono

tenute direttamente dalle aziende sponsor che trasferiscono così le competenze, le capacità e le esperienze utili per entrare nel mondo del lavoro. L'associazione è inoltre in contatto con l'Ordine degli Ingegneri per organizzare moduli formativi di profilo tecnico.

UN LAVORO SINERGICO

Nel corso del 2019 Elettricità Futura ha anche avviato sinergie con altre associazioni di categoria, che intende mantenere e rafforzare nel 2020. A dicembre ad esempio insieme all'Associazione Nazionale Energia del Vento è stato siglato un protocollo di intesa che prevede il coordinamento inter-associativo su diverse iniziative. L'obiettivo è quello di avviare attività coordinate sui temi di comune interesse finalizzate a presentare posizioni unitarie agli interlocutori istituzionali attraverso la creazione di un Comitato di Coordinamento, con la finalità di garantire la migliore rappresentanza ai settori di competenza. Accanto ai lavori in sinergia con altre associazioni, prosegue l'impegno di Elettricità Futura sulle sue attività di routine tenuto conto della fase di transizione energetica che il settore sta attraversando per raggiungere i target 2030 e pertanto «del necessario supporto che dobbiamo dare, sia a livello informativo che di rappresentanza, ai nostri associati per consentire di raggiungere quei target», ha detto Roberta Valenziani. Da ultimo, nel 2020 l'associazione vedrà l'elezione del suo nuovo presidente, il quale contribuirà a fornire nuovi e ulteriori obiettivi e misure di intervento ritenuti importanti per gli scopi associativi. Questa nomina è stata anticipata lo scorso novembre con l'assegnazione di Marco Peruzzi alla carica di vicepresidente.

DIALOGHI COSTRUTTIVI

Al fine di agevolare il raggiungimento in maniera efficace degli obiettivi di politica energetica e climatica posti dalla recente pianificazione, Elettricità Futura continuerà a organizzare un confronto costruttivo con le istituzioni e gli enti del settore, sia a livello nazionale sia a livello locale.

«Continueremo inoltre a lavorare con le nostre aziende, attraverso incontri dedicati e altri momenti di approfondimento e confronto, affinché percepiscano chiaramente il nostro impegno nel perseguire i loro interessi e, in generale, gli obiettivi di sviluppo attesi per il settore», ha spiegato Valenziani.

In generale sarà importante lavorare in modo sinergico con tutti gli operatori della filiera per rappresentare efficacemente i comuni interessi di crescita delle imprese a livello nazionale. La creazione di una filiera industriale integrata e interconnessa rafforzerà il confronto con le amministrazioni e le istituzioni locali e consentirà di superare le criticità correlate, in primis, ai procedimenti autorizzativi per la costruzione di nuovi impianti, il repowering e il revamping degli esistenti. «Ci aspettano importanti sfide per il settore delle rinnovabili. Il fotovoltaico installato da qui al 2030 dovrà triplicare, mentre l'eolico dovrà raddoppiare», ha aggiunto infatti Valenziani. «Le sfide riguardano l'intero sistema energetico e in tal senso penso ai nuovi strumenti a disposizione per sostenere gli investimenti o ai nuovi modelli come la generazione distribuita, l'autoconsumo, le comunità energetiche». L'associazione pertanto non mancherà di fornire il proprio supporto alle imprese, attraverso competenze e attività e il costante dialogo con le istituzioni affinché il sistema nel suo complesso possa conseguire gli obiettivi di sviluppo che l'Europa chiede e che il Paese si è dato.

PRIORITÀ PER IL 2020

- Supportare piccole medie imprese che vogliono investire all'estero, ad esempio con il progetto pilota in Marocco
- Incontrare nuove aziende per ampliare l'utenza interessata
- Migliorare la comunicazione su canali social e sul sito
- Proseguire con attività di formazione con la EF Academy e l'Accademia del Sole dedicata a futuri tecnici
- Organizzare moduli formativi di profilo tecnico in sinergia con l'Ordine degli Ingegneri
- Avviare sinergie con altre associazioni di categoria
- Confrontarsi in maniera costruttiva con istituzioni ed enti del settore
- Eleggere il nuovo presidente

PORTALE AUTOCONSUMO GSE: ONLINE LA SEZIONE PER I GRANDI CONSUMATORI

IL SITO È INDIRIZZATO AI SOGGETTI CON CONSUMI SUPERIORI AI 500 MWH ANNUI CHE HANNO RICHiesto O INTENDONO RICHIEDERE UN'ANALISI AL GESTORE PER LA REALIZZAZIONE DI UN NUOVO IMPIANTO FOTOVOLTAICO. ED È SUBITO BOOM DI VISITATORI

Da febbraio è online la nuova sezione del Portale autoconsumo fotovoltaico del GSE dedicata ai clienti con oltre 500.000 kWh di consumi annui. Il portale è indirizzato ai soggetti che hanno già richiesto o intendono richiedere un'analisi personalizzata al GSE per la realizzazione di un nuovo impianto fotovoltaico. L'obiettivo è stimolare lo sviluppo di grandi impianti nelle aree occupate da edifici industriali, commerciali o della Pubblica amministrazione ed è finalizzato a far acquisire maggiore consapevolezza dei vantaggi derivanti dall'autoconsumo.

OLTRE 50MILA ACCESSI IN TRE MESI

Il Portale, attivato sul sito del GSE il 4 novembre scorso, ha registrato in tre mesi più di 50mila accessi anche grazie alla sezione dedicata alle simulazioni, che consente a chi intende installare un impianto fotovoltaico di ottenere il giusto dimensionamento dello stesso, il relativo costo dell'investimento e di avere

diverse soluzioni finanziarie con i tempi di rientro previsti. Per guidare il consumatore all'interno del sito, è stato pubblicato su Youtube anche un video tutorial che ha registrato oltre 18mila visualizzazioni in tre mesi.

FAVORIRE L'OFFERTA

Con la nuova sezione del Portale, il GSE intende mettere in contatto l'offerta degli operatori del settore fotovoltaico, con la domanda dei grandi consumatori che vogliono installare impianti sulle loro aree industriali o sui loro edifici ai fini dell'autoconsumo. Sul Portale sono già censiti oltre 160mila metri quadrati di aree disponibili, per un potenziale superiore a 21 MW fotovoltaici, relativo ai grandi consumatori che hanno già chiesto al GSE un'analisi tecnico-economica sulla potenziale redditività di un impianto fotovoltaico sulle loro aree. La sezione "Grandi consumatori" costituisce un primo passo verso la mappatura del potenziale fotovoltaico installabile in Italia per imprese e Pubbliche amministrazioni. 



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi alla piattaforma

Inquadra il QR Code per:

Accedere alla sezione grandi consumatori



Il WWF ringrazia
ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY

per aver adottato il koala e aver contribuito in questo modo a salvare questa specie e l'habitat in cui vive.



ADOTTA ANCHE TU UN KOALA

Rinnova la speranza di salvare questa specie e l'habitat in cui vive

ABB EXO SOLAR Fronius Ingeteam LG Panasonic RENAC SMA solar edge SOLARWATT SOLAX POWER SUN BALLAST Tigo HUAWEI

ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY



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



DECRETO FER1: MALE LA PRIMA

NEL PRIMO DEI SETTE BANDI CHE PREVEDONO INCENTIVI PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI, IL FOTOVOLTAICO SI È AGGIUDICATO SOLO 25 MW TRA ASTE E REGISTRI. DECISAMENTE SOTTO LE ASPETTATIVE I RISULTATI RELATIVI ALL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI SOLARI IN SOSTITUZIONE DELL'AMIANTO. MA CI SONO ANCORA SEI BANDI.



Ci si aspettava di più, e invece... La prima del Decreto FER1 ha lasciato un po' l'amaro in bocca, in particolare per gli scarsi risultati del fotovoltaico. L'esito del primo bando ha il sapore di un flop annunciato. Diversi player del settore, già nei mesi scorsi, avevano sottolineato il rischio di un buco nell'acqua soprattutto per le difficoltà nell'accedere ad aste e registri. E così è stato. A fine gennaio il GSE ha pubblicato sul proprio sito i risultati del primo bando del Decreto FER1, che prevede incentivi per impianti da fonti rinnovabili. Il bando, che era stato avviato a fine settembre 2019 e chiuso dopo un mese, è il primo delle sette procedure che consentono l'accesso a registri e aste, in base alla potenza degli impianti. Complessivamente, dei 730 MW messi a disposizione, sono pervenute al Gestore 888 richieste per un totale di 772 MW, di cui 587 MW ammessi ad aste e registri. Per quanto riguarda l'iscrizione alle aste, che comprendono gli impianti fotovoltaici ed eolici di potenza superiore al MW, il contingente di potenza complessivo dei tre gruppi A, B e C è stato di 565 MW. L'unico impianto fotovoltaico che è rientrato in graduatoria nel gruppo A, che conta in totale 19 richieste, fa riferimento a un parco solare di poco più di 5 MW in Sardegna. 18 richieste fanno invece riferimento a installazioni eoliche onshore.

LUCI E OMBRE

Passiamo ora ai registri, che interessano invece le installazioni di potenza fino a 1 MW e che comprendono i gruppi A (contingente di potenza pari a 45 MW), A-2 (100 MW), B (10 MW) e C (10 MW). Il gruppo A comprende impianti fotovoltaici di nuova costruzione e gli impianti eolici onshore di nuova costruzione, integrale ricostruzione, riattivazione o potenziamento. In questo gruppo, il foto-

GSE: Riepilogo graduatorie Bando 1 D.M. 04/07/2019

Tipologia Intradimensione	Gruppo	Contingente (MW)	RICHIESTE INVIAE			RICHIESTE IN POSIZIONE UTILE (Tab. A)		RICHIESTE ESCLUSE (Tab. B)		RICHIESTE IN POSIZIONE NON UTILE (Tab. C)		RINUNCE (Tab. D)	
			Numero Pratiche	Potenza (MW)	Delta Potenza Cent. Anzate (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)
Asta	A	500	26	595,4	-95,4	19	500,0	3	19,7	4	70,6	1	5,1
Asta	B	5	1	1,7	3,3			1	1,7				
Asta	C	60	6	27,2	32,8	5	21,5	1	4,0				
Totale Aste		565	33	624,3	-59,3	24	521,5	5	25,4	4	70,6	1	5,1
Registro	A	45	522	92,8	-47,2	160	45,0	66	17,9	267	26,1	21	2,6
Registro	A-2	100	96	15,0	85,0	50	7,9	35	7,0			2	0,1
Registro	B	10	229	35,8	-25,5	77	10,0	17	2,3	114	20,1	22	3,5
Registro	C	10	8	4,7	5,3	6	3,1	2	1,6				
Totale Registri		165	855	147,8	16,2	311	66,0	120	28,7	381	46,2	45	6,2
Totale generale		730	888	772,1		335	587,5	125	54,1	385	116,8	46	11,3

Nota:
- gli impianti risultati in posizione utile per una quota di potenza sono indicati, come numerabili, sia in Tab. A sia in Tab. C
- le potenze delle richieste inviate, escluse, in posizione non utile e della rinuncia si riferiscono ai valori dichiarati dai Soggetti Responsabili all'atto dell'iscrizione
- le potenze delle richieste in posizione utile si riferiscono ai valori riscontrati nella fase di istruttoria dal GSE nella documentazione allegata alla richiesta di iscrizione

voltaico si è aggiudicato una fetta di circa 12 MW, il 26% del totale. Il secondo gruppo, A-2, riguarda esclusivamente gli impianti fotovoltaici di nuova costruzione, i cui moduli sono installati in sostituzione di coperture di edifici e fabbricati rurali su cui è operata la completa rimozione dell'eternit o dell'amianto. Nella graduatoria ci sono 59 impianti per una potenza totale di circa 8 MW, mentre sono state escluse le richieste per ulteriori 7 MW. Si tratta comunque di valori decisamente bassi se si considera il contingente di potenza a disposizione, pari a 100 MW.

Nel gruppo B, che comprende gli impianti idroelet-

trici e a gas residuati dei processi di depurazione, sono stati ammessi a registro 10 MW di impianti su 10 MW a disposizione, mentre nel gruppo C, che annovera gli impianti oggetto di rifacimento totale o parziale eolici onshore, idroelettrici, a gas residuati dei processi di depurazione, sono stati ammessi 3,1 MW su 10 MW.

ALTRE CINQUE PROCEDURE

Chiuso il primo bando, è tempo di pensare al secondo step. Il 31 gennaio è infatti partito il bando per la seconda delle sette procedure di registri e aste previste dal DM 4 luglio 2019. Le iscrizioni si

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code:

Per scaricare la Guida del GSE all'utilizzo del Portale FER-E



Per scaricare il Regolamento Operativo



sono chiuse il 1° marzo 2020. Ricordiamo che le graduatorie vengono pubblicate dal GSE 90 giorni dopo la chiusura dei rispettivi bandi. Quindi gli esiti dovrebbero essere disponibili a partire da giugno. Complessivamente, sono previsti altri cinque bandi nelle seguenti date: 31 maggio 2020 (chiusura 30 giugno 2020); 30 settembre 2020 (chiusura 30 ottobre 2020); 31 gennaio 2021 (chiusura 2 marzo 2021); 31 maggio 2021 (chiusura 30 giugno 2021); 30 settembre 2021 (chiusura 30 ottobre 2021).

FARE CHIAREZZA

Tra le motivazioni che in qualche modo spiegano il flop del primo bando, soprattutto per quanto riguarda i risultati legati al fotovoltaico, vi è innanzitutto la difficoltà nell'accedere ad aste e registri, soprattutto per la complessità nel fare richiesta. Non sono mancate a tal proposito iniziative a supporto di installatori e operatori interessati a partecipare ai bandi. Il GSE, ad esempio, sin dall'inizio ha messo a disposizione, sul proprio sito, una guida all'utiliz-

zo del Portale FER-E, in cui viene spiegato come presentare le richieste di iscrizioni ai registri e alle aste previsti dal Decreto, oltre alle istruzioni operative, che contengono le informazioni necessarie alla presentazione delle richieste di accesso agli incentivi per gli impianti risultati in posizione utile nelle graduatorie dei registri e delle aste.

Non mancano incontri e seminari per illustrare le modalità di accesso agli incentivi: il 7 febbraio scorso, ad esempio, MC Energy ha tenuto un webinar rivolto a tutti gli operatori del settore fotovoltaico e dedicato a un'analisi generale del Decreto FER. Durante il webinar sono stati approfonditi i risultati del primo bando e spiegato perché alcuni impianti non hanno avuto accesso agli incentivi. A partire dall'analisi del primo bando, MC Energy ha approfondito le opportunità da cogliere per accedere con maggior sicurezza ai bandi successivi e presentare domande di ammissione efficaci.

FuturaSun, invece, aveva sottoposto due quesiti al GSE con l'obiettivo di chiarire alcuni punti del De-

creto FER1. L'azienda ha innanzitutto chiesto chiarimenti in merito alla connessione degli impianti fotovoltaici del nuovo decreto FER sullo stesso POD di impianti esistenti. In particolare, FuturaSun ha chiesto se, alla presenza di un piccolo impianto in scambio sul posto, fosse possibile accedere al Decreto FER 1.

Il GSE ha ribadito che sul medesimo POD, dove era già presente un impianto, anche se non incentivato, non è possibile connettere un impianto che ha accesso al Decreto FER. È invece possibile usare la superficie rimanente del tetto per realizzare un nuovo impianto, purché i due impianti non siano in alcun modo connessi tra loro, ma attivando un nuovo POD. Se da un punto di vista normativo la cosa non fa una piega è tecnicamente e ambientalmente un controsenso. Il secondo quesito interessa invece gli impianti fotovoltaici realizzati su tetti con conseguente bonifica dell'amianto. "Abbiamo chiesto conferma se può esserci non coincidenza tra il soggetto responsabile dell'impianto fotovoltaico e il soggetto che paga i lavori di bonifica dell'eternit", si legge in una nota di FuturaSun. "Questo può apparire scontato ma non lo è specie se si entra nel tema della cumulabilità tra l'incentivo e altri contributi ricevuti a fondo perduto, cosa non rara nel caso di bonifiche". Il GSE spiega che "...non vi sono nel DM 4 luglio 2019 e nei relativi Regolamenti Operativi, condizioni che impongono a un soggetto responsabile di un impianto identificabile nel Gruppo A-2 l'obbligo di sostenimento delle spese di completa rimozione dell'eternit o dell'amianto dalle coperture di edifici e fabbricati rurali, in sostituzione delle quali è poi installato l'impianto fotovoltaico. Resta però fermo l'obbligo della trasmissione della documentazione prevista dai summenzionati allegati D ed F ai regolamenti operativi".

Piano piano stanno quindi arrivando chiarimenti e delucidazioni su più parti del testo. Non resta che attendere gli esiti del secondo bando.



Vieni a trovarci!
Pad. 9 - Stand C15 D14

ZeroCO₂ Small abbinato a Pylontech bassa tensione a moduli "impilabili"

- Inverter monofase ibrido 3-3.6-4.6-5-6 kW
- Doppio MPPT e funzione EPS
- Display HMI da 7"
- Funzione di monitoraggio e controllo CAN, RS485, WiFi / LAN / GPRS (opzionale)



Solax Trifase abbinato a Pylontech alta tensione a moduli "impilabili"

- Inverter trifase ibrido 5-6-8-10 kW
- Doppio MPPT e funzione EPS
- Parallelabile fino a 10 unità
- Funzione di monitoraggio e controllo WIFI o Ethernet



Richiedi informazioni o acquista presso i distributori specializzati di materiale fotovoltaico

Tel. +39 049 2701296 | info@energysynt.com

www.retiintelligenti.com



| www.energysynt.com



Rappresentiamo anche:



Funziona in:

UVAM Lombardia
Reti Intelligenti Sardegna

Compatibile con gateway di:





COMUNITÀ ENERGETICHE: SI PARTE

IL 13 FEBBRAIO È STATO APPROVATO L'EMENDAMENTO DEL DECRETO MILLEPROROGHE CHE APRE ALLA SPERIMENTAZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO. DALLE PRIME STIME SULLA CONVENIENZA DI QUESTI MODELLI EMERGE COME LA CONFIGURAZIONE MULTIUTENZA DEL SOLARE, A SERVIZIO DI CONDOMINI O AREE INDUSTRIALI, SIA ESTREMAMENTE VANTAGGIOSA, CON TEMPI DI RIENTRO COMPRESI TRA 3 E 4 ANNI NEL MIGLIORE DEI CASI

DI ANTONIO **MESSIA**



In Italia è tempo, finalmente, di sperimentare comunità energetiche e autoconsumo collettivo. Il 13 febbraio è stato infatti approvato un emendamento al decreto Milleproroghe che apre la strada alle comunità energetiche e all'autoconsumo collettivo. La prima proposta era stata avanzata a fine gennaio, quando il presidente della commissione Industria e Senato, Gianni Giorotto, aveva chiesto di avviare fino al 30 giugno 2021, e quindi fino al recepimento della direttiva europea 2018/2001, una fase sperimentale per spingere l'autoconsumo collettivo su condomini o comunità energetiche tra i cittadini sfruttando l'utilizzo dell'energia prodotta da impianti alimentati a fonti rinnovabili, principalmente fotovoltaici, sino ad un massimo di 200 kWp di potenza installata.

IL PROVVEDIMENTO

Il provvedimento, che recepisce la Direttiva EU di fine 2018 recante disposizioni in materia di promozione dell'uso di fonti rinnovabili, consente a piccole comunità di cittadini e a gruppi di attività commerciali o industriali vicine di condividere la proprietà e la gestione dell'impianto, e dunque di ripartirne l'elettricità prodotta in funzione dei consumi di ciascun utente.

Il testo in esame riguarda in realtà una primissima

fase, sperimentale, caratterizzata da alcuni elementi:

- la soglia di potenza individuata, che risulta congruente con la realizzazione di configurazioni a bassa tensione ma che andrà presumibilmente ritoccata, soprattutto per applicazioni su piccoli/medi distretti manifatturieri;
- l'obbligo di individuare un soggetto responsabile della ripartizione dell'energia condivisa (il calcolo è comunque effettuato dal Gestore della Rete sulla base della lettura dei contatori di emissione e prelievo installati sulle singole unità di consumo);
- la possibilità di accedere a strumenti di incentivazione dedicati, attualmente allo studio, che interesseranno esclusivamente la quota di autoconsumo ed eventuali sistemi di accumulo aggiuntivi; in nessun caso tali meccanismi potranno essere cumulati con lo scambio sul posto.

IL PLAUSO DELLE ASSOCIAZIONI

Subito è arrivato il plauso delle associazioni di settore, molte delle quali negli ultimi anni hanno fatto "pressione" per anticipare i tempi e dare il via al modello delle comunità energetiche sul territorio.

A poche ore dall'approvazione dell'emendamento si sono espresse positivamente Legambiente e Italia Solare, che in occasione di Key Energy 2019 aveva-

no avanzato una proposta con l'obiettivo di anticipare la direttiva europea 2018/2001 e, quindi, valorizzare lo scambio di energia da fonti rinnovabili per utenze poste all'interno della stessa rete di distribuzione.

«Finalmente sarà possibile produrre e scambiare l'energia pulita», ha commentato Edoardo Zanchini, vicepresidente di Legambiente, «nei condomini e tra imprese, tra edifici pubblici e attività commerciali. In questo modo si apre la strada per progetti locali di impianti solari in autoproduzione ma anche per scambiare localmente l'energia in eccesso, con riduzione di sprechi e vantaggi tanto ambientali quanto economici per imprese, famiglie e comunità».

Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare, ha aggiunto: «Un risultato particolarmente importante perché è frutto di un accordo trasversale tra le diverse forze politiche di maggioranza e opposizione. Questo significa che le comunità energetiche sono considerate da tutti un elemento cardine dello sviluppo energetico del nostro Paese verso un sistema a basse emissioni. Si tratta della prima vera misura con la quale i cittadini potranno avere un ruolo attivo nella produzione di energia, ottimizzando produzione e consumi».

Si tratta effettivamente di una misura potenzial-

mente rivoluzionaria per il nostro sistema, a due condizioni.

VANTAGGIO E REMUNERAZIONE

Ma quanto saranno remunerative le comunità energetiche e i modelli che permetteranno l'autoconsumo collettivo?

Ci si chiede innanzitutto se le nascenti comunità di autoconsumo, di cui il Decreto intende promuovere lo sviluppo, debbono continuare a essere collegate alla rete, e dunque corrispondere i relativi oneri al Gestore.

Il tema, già sollevato da più parti, non è di attualità, considerando il tessuto abitativo e industriale del nostro Paese. La gran parte degli edifici condominiali delle nostre piccole e grandi città, costruita a partire dal primo Dopoguerra, è caratterizzata da un profilo architettonico molto più verticale che orizzontale e da una notevole densità abitativa; se si pensa ad esempio a un grande condominio di una via consolare romana, o del centro di Milano, o all'edilizia popolare di nord o sud Italia, ben difficilmente la superficie di tetto disponibile per un eventuale impianto fotovoltaico corrisponde, in termini di potenza elettrica installabile, al fabbisogno di tutti i condomini-utenti.

Diversa la situazione di centri commerciali o distretti industriali di piccole/medie dimensioni, le cui opportunità di autoproduzione elettrica vanno valutate caso per caso, anche attraverso l'accoppiamento con sistemi di accumulo; anche nelle condizioni più favorevoli è complicato comunque ipotizzare, ai costi attuali e con la sicurezza richiesta della fornitura, un distacco dalla rete.

La norma in corso di approvazione invece, in entrambe le tipologie di applicazione, incrementa enormemente le possibilità di pensare, progettare e realizzare impianti sottodimensionati rispetto al fabbisogno, con un'elevata quota di autoconsumo e, dunque, estremamente remunerativi per chi ne utilizza la produzione.



I RISULTATI DEL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO DI DUE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE MULTI-UTENZA

Il condomino Mario Rossi di via Tiburtina a Roma, ad esempio, pur non potendo autoprodurre tutta l'elettricità che consuma, riuscirebbe a risparmiare ogni anno fino al 25-30% della bolletta e in 3-4 anni a recuperare la propria quota di capitale investito.

INFORMAZIONE E PROMOZIONE

È poi fondamentale che tutti i soggetti potenzialmente interessati a realizzare impianti, dai singoli cittadini agli amministratori di condominio ai piccoli imprenditori, vengano adeguatamente informati e istruiti su benefici, modalità e procedure dell'investimento.

La diffusione capillare, al limite su ogni tetto disponibile, di sistemi fotovoltaici in condivisione

passa da una parte attraverso la comunicazione e la promozione, dall'altra attraverso la semplificazione, il supporto e (ove necessario) l'assistenza diretta lungo l'intero iter progettuale.

Alla radice delle parole, politica energetica sul territorio.

Accanto a una banca pubblica d'investimento dedicata, che finanzia i progetti a tassi agevolati (1-1,5%), la disposizione attuativa del Decreto dovrebbe prevedere, per ogni Comune di medio-grandi dimensioni, l'istituzione di una struttura tecnica interna, un "Ufficio Fotovoltaico di Comunità" in grado di organizzare formazione e fornire risposte. La strada appare segnata, l'occasione è ghiotta...

FORNITURE FOTOVOLTAICHE SRL

forniturefotovoltaiche.it
 forniturefotovoltaico@spsistem.com
 info@forniturefotovoltaico.it

Tel. +39 0835 383529
 Cell. +39 347 4915133

Well-Comm





INVESTIRE NEL FV: COSÌ DECIDE IL CLIENTE FINALE

LA SOCIETÀ LEMONFOUR HA EFFETTUATO UN SONDAGGIO TRA 600 UTENTI DEI PORTALI DEL PROPRIO NETWORK CLIENTIPERTE CHE STANNO VALUTANDO INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PRESSO LE PROPRIE ABITAZIONI. SCOPO DELL'INDAGINE È QUELLO DI CAPIRE LE DINAMICHE DECISIONALI DEI CLIENTI. PER GLI INSTALLATORI SIGNIFICA ANALIZZARE I PROPRI PROCESSI DI VENDITA E SCOPRIRE PUNTI DI FORZA DI DEBOLEZZA

1ª PUNTATA

Novità tecnologiche, normative, prezzi e tipologie di intervento disponibili. Sono svariati gli aspetti che un privato si trova ad analizzare nel momento in cui decide di valutare l'esecuzione di interventi di efficientamento energetico presso la propria abitazione. Ma quali sono le sue considerazioni, quali le sue percezioni del mercato e soprattutto quali le criticità o i luoghi comuni che influenzano il suo processo d'acquisto? Conoscere i comportamenti del consumatore finale è essenziale per gli operatori del mercato al fine di ottimizzare e rendere efficace il proprio processo di vendita. Va in questo senso il sondaggio condotto da Lemonfour tra gli utenti dei portali del network ClientiPerTe, marketplace online che serve per far incontrare la domanda di privati con l'offerta delle aziende. Questo network è dedicato alle aziende che operano nei settori del fotovoltaico, termoidraulica, edilizia ed in generale dell'efficientamento energetico degli edifici. Gli utenti, rappresentati da privati, possono richiedere preventivi online ma, prima di effettuare la richiesta, visualizzano una serie di contenuti che forniscono loro informazioni preliminari sui vari aspetti normativi e tecnologici da considerare in fase valutativa.

UN SONDAGGIO UTILE AL TRADE

Il sondaggio è stato realizzato raccogliendo dati tra gli utenti che negli ultimi tre mesi hanno usato i portali del network ClientiPerTe per chiedere un preventivo per un intervento di efficientamento energetico della propria abitazione.

La proposta di rispondere al sondaggio è stata inviata dopo 21 giorni dall'invio della richiesta di preventivo da parte dell'utente. Il sondaggio è stato articolato in 6 domande, alcune a risposta condizio-

nata, e sono state raccolte le risposte di circa 600 utenti.

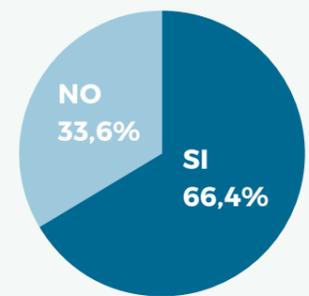
Dal punto di vista dell'industria, l'analisi delle risposte consente di individuare alcuni elementi utili a valutare l'efficacia della propria azione commerciale; identificare quali sono stati gli elementi che hanno determinato un maggior grado di soddisfazione e di insoddisfazione negli utenti; a 3 settimane dalla richiesta, e dopo il contatto avuto con le aziende, quale idea gli utenti si sono fatti in merito alle caratteristiche e alla fattibilità dell'intervento richiesto; qual è l'intenzione degli utenti circa la realizzazione dell'intervento; quali sono stati gli eventuali fattori che hanno inciso maggiormente nella decisione di non effettuare l'intervento; quali sono i fattori che potrebbero giocare un ruolo decisivo nella scelta di effettuare l'intervento.

In questa puntata, saranno analizzate tre domande.

1. Dai contatti avuti con le aziende, sei riuscito ad ottenere le informazioni che cercavi?

La sensazione di aver ottenuto le informazioni di cui l'utente aveva bisogno nel momento della richiesta è senza dubbio un primo indicatore molto importante della sua soddisfazione nei confronti del servizio e delle aziende che lo hanno contattato. I risultati testimoniano che 2 utenti su 3 pensano di aver ricevuto le informazioni di cui avevano bisogno e di essere stati quindi soddisfatti del contatto con le aziende. L'insoddisfazione del 33% degli utenti testimonia tuttavia come vi siano ampi margini di miglioramento da parte delle aziende nel processo di ricontatto e informazione del potenziale cliente. Per comprendere nello specifico quali sono stati i motivi di soddisfazione ed insoddisfazione nel contatto con le aziende, sono state for-

1. Dai contatti avuti con le aziende, sei riuscito ad ottenere le informazioni che cercavi?



mulate, in modo condizionato alla risposta a questa prima domanda, le successive due.

2. Che cosa hai apprezzato maggiormente quando le aziende ti hanno contattato?

Agli utenti soddisfatti delle informazioni avute dalle aziende, è stato chiesto quale sia stato il loro principale motivo di apprezzamento. Interessante considerare che le risposte a questa domanda non sono solo utili per valutare le preferenze degli utenti, ma anche per valutare l'efficacia dei diversi approcci commerciali utilizzati dalle aziende.

Secondo questa logica, l'approccio commerciale nettamente favorito dagli utenti è quello che porta le aziende a fissare rapidamente un sopralluogo gratuito, per valutare la fattibilità ed i costi dell'intervento direttamente a domicilio.

Viceversa, fornire informazioni o preventivi direttamente al telefono, oltre a far ottenere molto probabilmente una resa commerciale assai minore in termini di clienti acquisiti, porta in entrambi i casi ad una soddisfazione del cliente inferiore di ben 40 punti percentuali. Una considerazione a parte merita l'apprezzamento del 24,1% degli utenti sulla possibilità di poter confrontare soluzioni diverse per le proprie esigenze. Interessante in questo caso notare l'importanza attribuita al concetto di "soluzione" e non di "preventivo", che lascia aperto un confronto tra proposte concorrenti non basato necessariamente solo sul prezzo.

3. Perché il contatto con le aziende non è stato positivo?

Chiedere al 33% degli utenti insoddisfatti (vedi domanda 1) i motivi del mancato gradimento del loro contatto con le aziende, permette invece di trarre indicazioni interessanti su alcuni errori che spesso vengono commessi nella prima ed importante fase

Lemonfour e ClientiPerTe



Lemonfour progetta e realizza campagne e piattaforme di lead generation per l'acquisizione di nuovi clienti attraverso internet. Solo nel corso dell'ultimo anno, le campagne di lead generation del network ClientiPerTe hanno portato alle aziende che si sono affidate a Lemonfour più di 50.000 nuovi clienti e oltre 200 milioni di euro di fatturato.

I portali del network ClientiPerTe sono focalizzati sul risparmio energetico e sulle energie rinnovabili e nel 2019 hanno contato più di 10 milioni di utenti. Nello stesso anno sono stati richiesti oltre 160.000 preventivi e sono stati pubblicati più di 30.000 commenti da parte degli utenti. I lead vengono generati attraverso campagne pubblicitarie online e vengono girati in tempo reale alle aziende clienti (più di 3.500 nel 2019). Il 91% di questi lead è rappresentato da privati, il restante 9% da aziende. Tutti loro cercano soluzioni di efficientamento e risparmio energetico.

Il servizio di lead generation sfrutta l'approccio informativo, perché l'utente vede il servizio come informazione super partes che include i giudizi sulle aziende. Dal momento che i contenuti non sono percepiti come pubblicità, l'utente li legge più volentieri considerandoli come informazioni utili. Questo approccio consente inoltre a Lemonfour di veicolare messaggi utili alle aziende clienti per concludere più facilmente le trattative commerciali.

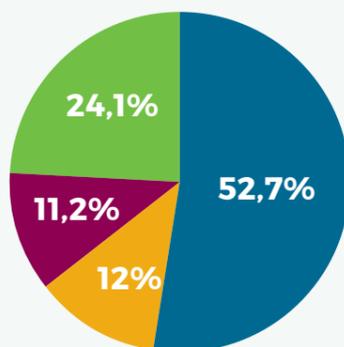
di acquisizione del cliente. In questo senso spicca ciò che dichiara il 41,3% degli utenti, relativamente al mancato contatto da parte di una o più aziende che hanno ricevuto la richiesta di intervento.

Al netto di quella parte di contatti non avvenuti a causa ad esempio di una mancata risposta da parte dell'utente o ad una incompatibilità di orari utili al contatto tra azienda e potenziale cliente, il dato potrebbe indicare un concreto ambito di miglioramento delle performance commerciali attraverso l'implementazione di alcune accortezze di processo.

Solo per citare alcuni esempi: un sistema più o meno automatizzato di reminder, che utilizzi sms o WhatsApp, un semplice software di CRM che fissi al commerciale dei richiami al potenziale cliente in orari differenti, magari non coincidenti con il normale orario d'ufficio o, ancora, l'utilizzo di diversi tipi di numerazione (da fisso e cellulare) per ritentare il contatto. Significativa anche la percentuale del 30,2% degli utenti che dichiara che, dopo il primo contatto, l'azienda non ha dato seguito al rapporto, arrivando fino all'invio del preventivo richiesto. Anche questo sembra un ambito dove alcuni semplici miglioramenti al processo commerciale potrebbero portare a rilevanti ottimizzazioni del tasso di acquisizione clienti. Interessante infine notare che la valutazione del 14,2% degli utenti risulta essere che le aziende non hanno compreso o considerato le loro reali necessità. Anche in questo caso, il dato sembra lasciar trasparire alcune opportunità commerciali non adeguatamente sfruttate, con motivazioni che potrebbero essere diverse: una fra tutte l'eccessiva standardizzazione dell'offerta. Nel numero di aprile di SolareB2B sarà pubblicata la seconda puntata con il sondaggio realizzato da Lemonfour e si analizzeranno le risposte alle domande "Che idea ti sei fatto riguardo l'intervento per cui hai chiesto informazioni?", "Cosa ti ha fatto decidere di non effettuare l'intervento?" e "Di cosa avresti bisogno per decidere?".

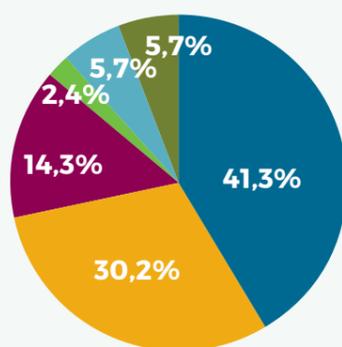


2. Che cosa hai apprezzato maggiormente quando le aziende ti hanno contattato?



- LA TEMPESTIVITÀ NEL RICONTATTO PER FISSARE IL SOPRALLUOGO
- OTTENERE VELOCEMENTE AL TELEFONO O VIA MAIL UN PREVENTIVO
- POTER CHIARIRE GIÀ AL TELEFONO MOLTI DUBBI CON PERSONALE QUALIFICATO
- POTER CONFRONTARE SOLUZIONI DIVERSE PER LE MIE ESIGENZE

3. Perché il contatto con le aziende non è stato positivo?



- NON SONO STATO CONTATTATO DA UNA O PIÙ AZIENDE
- MI HANNO CONTATTATO MA NON MI HANNO FORNITO IL PREVENTIVO
- NON HANNO COMPRESO O CONSIDERATO LE MIE REALI NECESSITÀ
- MI HANNO CONTATTATO IN RITARDO
- NON SI SONO PRESENTATE AL SOPRALLUOGO FISSATO
- MI HANNO CONTATTATO IN MODO POCO PROFESSIONALE

SUNGROW
Clean power for all

scopri **COMMERCIAL EXTREME**
inverter SG33CX | SG40CX | SG50CX | SG110CX

POTENTI, RESISTENTI
E PENSATI **PER VOI**



ALTO PROFITTO
rapporto CC/CA fino a 1,5



MASSIMA RESA
fino a 9 MPPT



LUNGA VITA
Smart Active Cooling



MONITORAGGIO SMART
app iSolarCloud

“2020,
l'era dei
cambiamenti”

P.M. Service

High Efficiency Company



vice

company



LA NOSTRA SEDE



Ti aspettiamo
al nostro stand
di MCE

**PADIGLIONE 9
STAND H27**

mce



mostra convegno®
expocomfort

17-20 Marzo / March 2020 | Fiera Milano

P.M. Service Srl

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



LA NUOVA PRIMAVERA DEGLI INVERTER

CONVERTITORI IBRIDI IN GRADO DI GESTIRE L'ACCUMULO, SOLUZIONI TRIFASE SEMPRE PIÙ COMPATTE PER OTTIMIZZARE I COSTI NELL'AMBITO DELLE INSTALLAZIONI DI GROSSA TAGLIA E NUOVE FUNZIONALITÀ TRA CUI APP E TOOL DI CONFIGURAZIONE PER SFRUTTARE AL MEGLIO LA PRODUZIONE DEGLI IMPIANTI: ECCO LE PRINCIPALI NOVITÀ PER IL 2020

DI MICHELE LOPRIORE

Nuove funzionalità, nuovi prodotti, nuove sfide. Il mercato degli inverter si prepara a una primavera ricca di novità. I principali produttori hanno infatti ampliato e ottimizzato le proprie gamme con l'obiettivo di rispondere a ogni esigenza, dalle piccole installazioni residenziali alle centrali di taglia utility scale, con una ventata di innovazione: nuove e intelligenti funzioni a bordo macchina per l'integrazione con domotica, storage e mobilità elettrica, e perfezionamenti di hardware e software, sono alcuni degli esempi. La sfida resta sempre quella della digitalizzazione, e il mercato parla chiaro: l'inverter non può più essere visto come semplice macchina che converte l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, ma come il cuore e

il cervello della gestione energetica degli edifici a 360°.

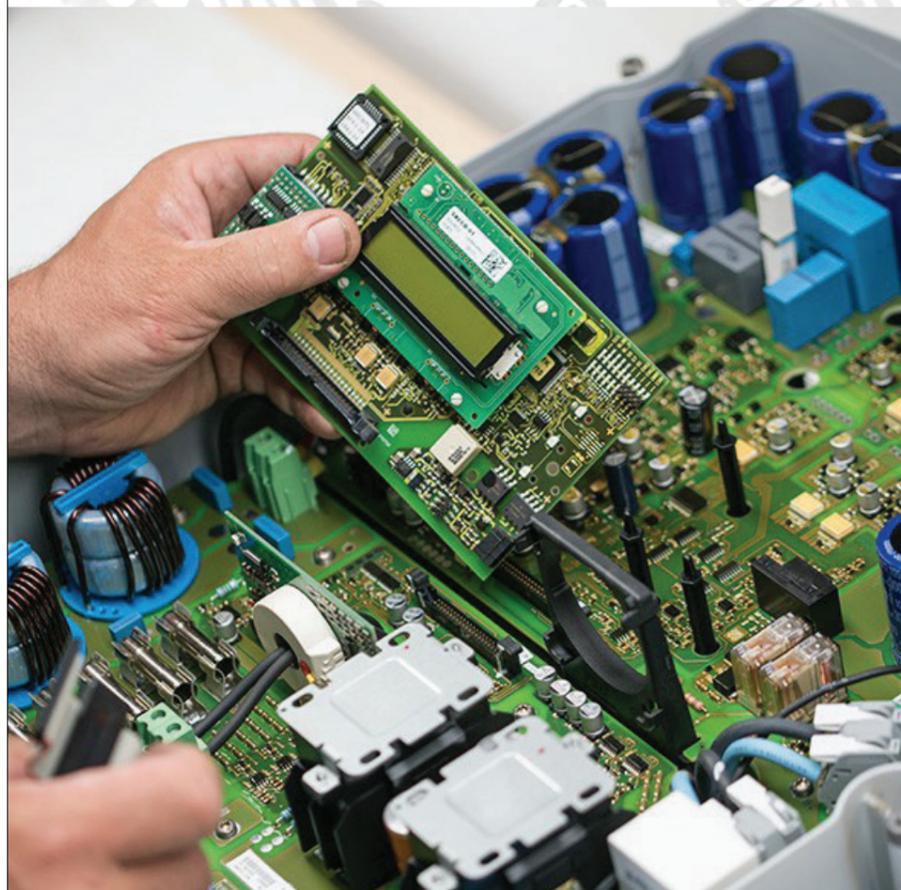
Questa ventata di innovazione, ovviamente, ha investito tutti i segmenti di mercato: dalle nuove installazioni di taglia residenziale agli impianti commerciali, industriali e utility scale, fino al revamping, che dovrebbe coprire una fetta importantissima. Basti pensare che quest'anno in Italia le attività di sostituzione dovrebbero interessare circa 1 GW di inverter, più del doppio della nuova potenza installata annualmente. Vediamo quindi in che modo l'innovazione interessa tutti questi comparti.

SEMPRE PIÙ IBRIDI

Lo scorso anno, in Italia, il segmento degli impianti di taglia residenziale ha ancora una vol-



SPECIALISTI nelle RIPARAZIONI di INVERTER FOTOVOLTAICI



Ripariamo e rigeneriamo la maggior parte degli inverter fotovoltaici monofase, trifase e centralizzati esistenti sul mercato

vetrina prodotti

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI LE SOLUZIONI CHE CREANO SUCCESSO

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: ZCS Azzurro Storage
Tipologia prodotto: inverter ibrido trifase
Potenza: da 10 a 20 kW
Efficienza di conversione: fino al 98%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 35 kg



“TRASMISSIONE DATI DI PRODUZIONE SEMPRE PIÙ RAPIDA”

Riccardo Filosa, sales director Green Innovation
Division di Zucchetti Centro Sistemi

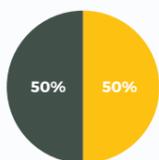


«La sfida tecnologica per gli inverter fotovoltaici va facendosi ogni anno più serrata. Il mercato richiede prodotti con efficienza e resa sempre maggiori. La densità di potenza è quasi raddoppiata nel giro di cinque anni senza scendere a compromessi in termini di robustezza e affidabilità. Questi ormai sono diventati requisiti inderogabili senza i quali

è difficile restare in gioco. A questo si affianca la necessità di una trasmissione dei dati sempre più rapida ed efficace, così da rendere il proprio impianto fotovoltaico costantemente connesso e poterne verificare le prestazioni in modo semplice e intuitivo. Nel 2020 intendiamo investire per rafforzare la nostra posizione di mercato attraverso la partecipazione alle fiere di settore, affiancando con cura e attenzione i nostri distributori e installatori e intensificando la nostra azione presso gli studi di ingegneria e progettazione».



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020

POWER-ONE

ABB

FRONIUS

OMRON

SCHNEIDER

AROS

STECA

SANTERNO

SMA

info@isc-srl.eu
www.isc-srl.eu
+39 0461 160053



ta rivestito un ruolo di primo piano, coprendo oltre il 50% della potenza totale installata. Per alcune aziende, gli inverter monofase, e i quindi i convertitori che si identificano nelle taglie di potenza da 1 a 6 kW, hanno rappresentato fino all'80% delle vendite. Lo scorso anno, ad esempio, il 70% delle vendite di Energy ha fatto proprio riferimento a questi modelli. E ci sono player che hanno deciso, per il 2020, di ritagliarsi una fetta ancora più importante in questo segmento di mercato. Per Kostal, ad esempio, nel 2019 le vendite degli inverter monofase avevano rappresentato solo il 15% del totale. Per il 2020, l'azienda stima che le vendite degli inverter per i piccoli impianti coprano almeno il 40% delle forniture totali. Ma quali sono i prodotti maggiormente richiesti?

Nell'ultimo anno la domanda ha premiato soprattutto gli inverter ibridi, i modelli che, grazie a specifiche funzioni integrate, possono gestire sia l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico sia la carica delle batterie dell'accumulo. I dispositivi, che da un punto di vista della configurazione si identificano con la connessione lato produzione DC, e quindi in corrente continua, offrono la possibilità di gestire lo storage e la conversione della produzione dell'impianto fotovoltaico in un'unica macchina.

I numeri confermano il trend positivo delle vendite: considerando l'ultimo osservatorio di Anie Rinnovabili sui dati Gaudi di Terna, il 51% dei 7.313 sistemi di accumulo installati in Italia nei primi mesi del 2019 fa proprio riferimento alle macchine connesse in corrente continua, e quindi in lato produzione DC.

Il trend positivo è confermato anche dalle tante novità dei principali produttori: a gennaio Ingeteam ha presentato il suo ultimo inverter

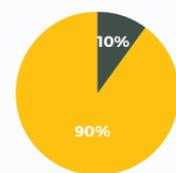
vetrina prodotti

SUNGROW

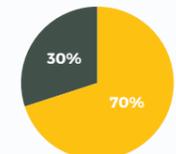
Clean power for all

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: serie CX
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: da 33 a 110 kW
Efficienza di conversione: fino al 98,7%
Temperatura operativa: -30+60 °C
Peso: fino a 85 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020

"RESISTENZA E CONNETTIVITÀ PER OTTIMIZZARE L'O&M" Matteo Rocchetto, product manager Italy di Sungrow



«Come testimoniano i nuovi inverter Sungrow della serie CX, l'innovazione più importante nel settore fotovoltaico è la possibilità di connettere i convertitori a Internet, come lo sono oggi giorno tanti oggetti di uso comune. Grazie a ciò si può offrire il monitoraggio gratuito da remoto tramite app su smartphone, velocizzare la messa in servizio e semplificare l'O&M. Un'altra innovazione consiste nel rendere gli inverter più resistenti: la nuova serie CX di Sungrow ha grado di protezione IP66, quindi può essere installata in ambienti outdoor; in più è in classe C5 di resistenza alla corrosione, quindi installabile in aree costiere o luoghi con atmosfera altamente corrosiva. Inoltre l'integrazione delle funzioni anti-PID e monitoraggio della curva IV sono due innovazioni che permettono di aumentare la produzione dell'impianto fotovoltaico. Nel corso del 2020 presenteremo nuovi inverter, ed eventi come i nostri Sungrow Power Day, i webinar e la fiera Key Energy di Rimini saranno le nostre principali vetrine per far conoscere agli installatori tutte le loro caratteristiche e funzioni».

vetrina prodotti

solar edge

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: StorEdge
Tipologia prodotto: inverter di stringa monofase con tecnologia HD-Wave
Potenza: da 2,2 a 6 kW
Efficienza di conversione: fino al 99,2%
Batterie compatibili: LG Chem RESU7H o LG Chem RESU10H
Temperatura operativa: -40+60 °C
Peso: fino a 11,9 kg



"L'IMPORTANZA DEL MONITORAGGIO E DELLA GESTIONE DA REMOTO" Christian Carraro, general manager South Europe & director embedded products Europe di SolarEdge



«La digitalizzazione della tecnologia di inverter, in parallelo all'incremento della potenza gestita, ha consentito l'integrazione di un crescente numero di funzionalità, come l'accumulo, diverse opzioni di comunicazione, il controllo del consumo energetico, l'interazione con la rete e la ricarica dei veicoli elettrici. Al crescere delle funzioni gestite, è sempre più importante fornire completa visibilità sulle prestazioni del sistema e gestire da remoto i carichi domestici consentendo ai proprietari di casa di controllare i propri consumi. In questa direzione, SolarEdge ha lanciato la nuova offerta StorEdge, che integra produzione solare, accumulo e gestione dell'energia domestica in un unico prodotto, semplificando installazione e magazzino e incrementando l'autoconsumo e il ritorno dell'investimento. Questa nuova soluzione combina la soluzione StorEdge di SolarEdge con la pluripremiata tecnologia HD-Wave che raggiunge un'efficienza ponderata record del 99%».

vetrina prodotti

SMA ENERGY THAT CHANGES

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Sunny Highpower Peak3
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: da 150 a 225 kW
Efficienza di conversione: fino al 99,1%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: 98 kg



"FORMAZIONE E SPECIALIZZAZIONE PER ACCOMPAGNARE LE NOVITÀ" Valerio Natalizia, regional manager SMA South Europe



«Nel 2020 prevediamo un ulteriore sviluppo dei sistemi di gestione intelligente dell'energia attraverso il controllo e la gestione delle diverse tecnologie afferenti gli edifici e le abitazioni smart. In particolare, introdurremo l'EV Charger di SMA che garantirà l'integrazione della E-mobility nella Smart Home. Inoltre, su piattaforma Ennex-Os, verranno installati i primi impianti in Italia in grado di gestire ed ottimizzare i consumi di energia elettrica. Infine amplieremo la nostra offerta di prodotti e soluzioni dedicate allo storage, sia per il mercato residenziale sia per il mercato commerciale/industriale. I nostri progetti non possono prescindere da una preziosa collaborazione con gli installatori. Siamo trend-setter per la formazione e l'aggiornamento. La SMA Solar Academy con la sua ampia offerta di seminari, webinar e video tutorial, tenuti da esperti altamente qualificati, offre un'esperienza formativa altamente specializzata, creata su misura per gli esperti del settore fotovoltaico. Nondimeno il nostro Partner Program, rappresenta un innovativo programma di fidelizzazione volto a creare una rete di "brand Ambassador", in grado di rappresentare i valori dell'azienda e dei prodotti. Puntiamo ad avere installatori che si sentono parte attiva di SMA, attraverso una vera e propria collaborazione basata su fiducia reciproca, trasparenza e comunicazioni dirette».

ibrido Ingecon Sun Storage 1Play TL M, realizzato nelle versioni da 3 kW e da 6 kW. Il nuovo inverter, che sarà disponibile sul mercato a partire da maggio 2020, include l'energy management system che rende possibile implementare l'autoconsumo e facilita il monitoraggio del sistema mediante l'app per smartphone "Ingecom Sun Monitor".

Fronius, invece, ha dichiarato che gran parte della campagna marketing e di comunicazione del 2020 sarà incentrata sulla promozione degli inverter ibridi della gamma GEN24 Plus, disponibile sia nella versione monofase sia nella versione trifase.

CONNESSI E DIGITALI

Un altro aspetto su cui i produttori di inverter si stanno concentrando è quello legato alle nuove funzionalità per rendere gli inverter sempre più digitali e connessi.

Un esempio emblematico è legato allo sviluppo di app sia per semplificare configurazione e messa in servizio dei dispositivi sia per garantire una maggior familiarizzazione tra utente finale e macchina.

SMA, ad esempio, presenta quest'anno una app dedicata agli specialisti del fotovoltaico e ai clienti finali. Si tratta di uno tool digitale che consente maggior controllo e semplificazione nella gestione degli impianti. L'app offre un supporto in tutte le fasi del lavoro degli installatori, dalla pianificazione dell'impianto in cui vengono rilevati i dati di consumo del cliente e si effettua la simulazione dei consumi energetici e del potenziale risparmio, alla fase di commissioning, in cui la messa in servizio dell'inverter avviene tramite scansione del QR code, e di monitoraggio e service, grazie alle funzionalità che consentono una

vetrina prodotti

SAJ

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Sununo Plus
Tipologia: inverter di stringa monofase
Potenza inverter: da 1 a 6 kW
Efficienza: fino al 97,9%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 15,8 kg



"SEMPRE PIÙ SILENZIOSI"

Devin Zou, direttore aziendale di SAJ



«Per la serie di inverter monofase Sununo Plus abbiamo ottimizzato le misure di protezione per garantire elevata efficienza di funzionamento, che tocca punte del 98%.

Un'altra nostra innovazione risiede nella maggiore efficienza e nel design ottimizzato grazie all'assenza di ventole esterne, con l'obiettivo di garantire un funzionamento silenzioso. Forniamo inoltre la piattaforma eSolar Portal, basata su cloud e ora disponibile sia da web sia da smartphone. Il portale eSolar fornisce servizi per il monitoraggio dei dati, la manutenzione remota e la gestione dell'energia del sistema fotovoltaico.



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020



IL SOLO ED UNICO!
BISOL Supreme

GARANZIA SULLA POTENZA DI USCITA 100%
Disponibili da ora!

Serie limitata a 30 MW per cliente BISOL.

100% Garanzia del 100% sulla potenza di uscita

0% Tasso di degrado effettivo 0%

+11% di Energia

- Dotazioni specializzate, materiali testati fino alla distruzione, processi produttivi unici
- QR code individualizzati
- Coefficienti di temperatura migliorati

- NOTC inferiore
- PID, LID e altri ID free
- Classe 1 di reazione al fuoco
- 25 anni di garanzia sul prodotto



vista live dei parametri principali e delle informazioni tecniche aggiornate e sempre a disposizione, nonché l'analisi e prevenzione rapida dei guasti. Questo strumento, inoltre, dialoga con tutte le tecnologie della casa. È possibile, ad esempio, prevedere il meteo per le ore successive, e impostare così l'attivazione degli elettrodomestici in modo da garantire l'aumento dell'autoconsumo. Growatt, invece, ha arricchito la nuova gamma di inverter X con funzionalità avanzate tra cui, tra le altre, il controllo dell'autoconsumo e la possibilità di settaggio delle macchine da remoto o in locale attraverso l'utilizzo di specifiche app.

IL TRIFASE CORRE

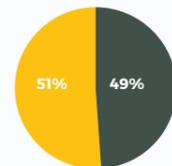
Per il 2020 sono numerose anche le novità nel comparto degli inverter trifase, e quindi i modelli destinati agli impianti fotovoltaici di taglia commerciale, industriale e utility scale. Si tratta di una taglia, quella compresa tra 20 e 1.000 kWp, che nel 2019 in Italia ha coperto oltre il 40% della nuova potenza installata, grazie in particolare alle spinte delle installazioni di potenza compresa tra 20-100 kWp (+25%), tra 100-200 kWp (+40,7%), e tra 200-500 kWp (+39,5%). Per alcune aziende, la vendita di inverter trifase rappresenta il core business: lo scorso anno l'80% delle vendite di Fimer in Italia ha riguardato i modelli trifase. Per SunGrow, le vendite di questi modelli hanno addirittura raggiunto punte del 90% sulle forniture complessive. Altri produttori, invece, che fino allo scorso anno facevano leva soprattutto sulle vendite degli inverter monofase, iniziano a ritagliarsi uno spazio sempre più consi-

vetrina prodotti

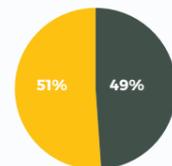


PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: RS 3.0
Tipologia: inverter di stringa monofase
Potenza inverter: 3 kW
Efficienza: 97,5%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: 9,3 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020

L'INNOVAZIONE PASSA DALL'OTTIMIZZAZIONE DI EFFICIENZA, MPPT E TENSIONE MASSIMA
Maurizio Tortone, product manager di Riello UPS



I principali sviluppi tecnologici sono legati all'ottimizzazione dell'efficienza di conversione. L'utilizzo di convertitori a IGBT a 3 livelli offre un'altissima efficienza energetica e ottimizza il rendimento in tutte le condizioni di esercizio, anche nelle fasi di basso irraggiamento. Si lavora anche sull'ottimizzazione dell'MPPT e range di intervallo. L'irraggiamento solare che colpisce i moduli fotovoltaici ha un carattere variabile in funzione della latitudine, dell'orientamento del campo solare, della stagione e dell'ora del giorno. Il compito del MPPT è proprio quello di individuare istante per istante tale punto di massima efficienza energetica. Non trascurabile anche l'impegno tecnologico che porta all'innalzamento della tensione massima DC. L'aumento della tensione del sistema da 1000 V a 1500 V offre opportunità per ridurre il costo iniziale dell'impianto, riducendo il numero di componenti a bassa tensione e il cablaggio totale necessario. Infine per ottimizzare ulteriormente l'efficienza dell'inverter, è stato introdotto il principio della potenza wireless, vale a dire lunghezze ridotte dei collegamenti tra schede, componenti di potenza e connettori. In questo modo si limita il rischio di problemi di collegamento tra i componenti e si riducono al minimo le perdite di potenza. Per spingere l'innovazione, abbiamo pensato ad una comunicazione moderna che passa tramite i principali social e web site. Pubblicheremo degli storytelling e dei movietelling che verranno divulgati sui profili aziendali di Facebook, Instagram e Twitter. Ci concentreremo molto anche sulla divulgazione del nuovo brand con la promozione diretta ai nostri principali partner.

vetrina prodotti

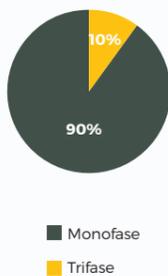


PRODOTTO DI PUNTA

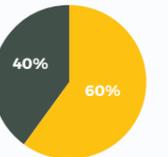
Sigla prodotto: Magnus Line
Tipologia: inverter trifase
Potenza inverter: da 25 a 60 kW
Efficienza: fino a 98,9%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 68 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020



GAMME PIÙ AMPIE, INSTALLAZIONI PIÙ SEMPLICI
Francesco Conforti, chief technical officer di Peimar



Negli ultimi anni gli inverter hanno subito sostanziali modifiche volte a una maggiore flessibilità di utilizzo e ad una semplificazione nell'installazione e controllo tramite i software di monitoraggio. Ponendo attenzione a questo trend, e con la volontà di offrire al mercato non solo prodotti, ma soluzioni e supporto completo, Peimar si è prefissa l'obiettivo di affiancare alla propria gamma di moduli fotovoltaici un'offerta completa di inverter e sistemi di accumulo. Tramite una capillare rete di distribuzione su tutto il territorio, l'azienda è in grado di porsi sul mercato come unico punto di riferimento a supporto sia della fase di progettazione, che della fase pre e post installazione, grazie ad un team di tecnici specializzati. Gli inverter PSI-J monofase da 1 a 6 kW e trifase da 4 a 10 kW sono stati introdotti con successo nel 2019, mentre nel 2020 la gamma verrà consolidata con l'introduzione degli inverter trifase da 12 a 60 kW, fino a 3 Mppt, caratterizzati da elevato range di tensione in ingresso, per avere massima libertà nella lunghezza delle stringhe, ed equipaggiati in configurazione full optional con scaricatori tipo 2 in CC e AC, fusibili per il parallelo di tre o più stringhe, e sezionatore. A completamento delle soluzioni, a partire da giugno 2020 saranno disponibili anche i sistemi di accumulo.

vetrina prodotti

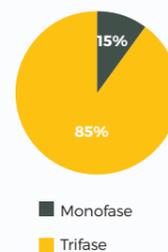


PRODOTTO DI PUNTA

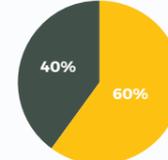
Sigla prodotto: Plenticore Plus
Potenza inverter: da 3 a 10 kW
Efficienza: 97,2%
Sigla batteria integrabile: BYD Battery-Box HV / BYD Battery-Box HVS ed HVM (altri brand nei prossimi mesi)
Tipologia: litio-ferro-fosfato ad alto voltaggio
Capacità batteria: da 5,12 a 20,62 kWh



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020



PREDISPOSIZIONE ALL'ACCUMULO CON UN SEMPLICE CLICK
Emanuele Carino, sales director di Kostal Solar Electric Italia



Il 2020 sarà un anno importante per Kostal Solar. Lanceremo molti nuovi prodotti oltre a numerose nuove funzioni. Le prime novità in arrivo sono nella nostra gamma monofase: i nostri inverter monofase Piko Mp Plus nascono già predisposti per l'accumulo; tra qualche settimana lanceremo questa opzione sul mercato italiano che permetterà ai clienti di attivare in ogni momento questa funzionalità acquistando un codice da digitare a bordo macchina. Il cliente deciderà in modo flessibile e senza limiti di tempo. Inoltre a completamento della gamma, è programmato il lancio della versione del nostro Piko Mp Plus per gli impianti fotovoltaici da 6 kWp che tanto sono diffusi in Italia. Sempre nell'arco dell'anno, lanceremo i Piko 30, 50 e 60 EPC che sono stati pensati per gli impianti di taglia commerciale e per i progetti più grandi; infine a completare la nostra proposta arriverà il Plenticore BI, ovvero un sistema di storage da installare in lato alternata per realizzare sistemi di accumulo di grossa taglia, a partire da 5 kWh per arrivare oltre i 130 kWh, lasciando sempre ai nostri clienti la possibilità di scegliere la taglia che meglio si adatta alle loro esigenze. Saremo presenti alla fiera MCE di Milano per mostrare le tante novità, e siamo inoltre molto attivi sul territorio sia con visite mirate sia con eventi formativi di carattere tecnico e di carattere commerciale. Abbiamo, infine, anche un ricco calendario di webinar di approfondimento dei nostri prodotti.



stente sui modelli trifase. Un esempio è quello di Zucchetti Centro Sistemi: lo scorso anno le vendite dei monofase rappresentavano il 70% del totale, mentre il 30% delle vendite faceva riferimento al trifase. Quest'anno l'azienda stima che le vendite dei trifase passino dal 30% a una copertura del 50% del totale.

Anche nel caso degli inverter di stringa trifase, l'innovazione continua a correre, soprattutto per quanto riguarda l'hardware. I più recenti inverter trifase lanciati sul mercato sono stati sviluppati per offrire maggior densità di potenza in dimensioni e peso ancora più contenuti, con l'obiettivo di tagliare costi di logistica, trasporto e installazione.

Si tratta di un aspetto che ha garantito una maggiore penetrazione di questi dispositivi anche nel segmento degli impianti di taglia utility scale, dove fino a qualche anno fa era ancora molto forte la proposta di sistemi centralizzati. A gennaio a Torino è stato completato, in un'area industriale, un impianto fotovoltaico a terra da circa 1 MWp di potenza in regime di grid parity.

Per la centrale sono stati scelti 9 inverter di stringa ABB PVS da 100 kW. Oltre ai vantaggi sopra descritti, oggi EPC e installatori puntano ai modelli trifase anche per i numerosi benefici in termini gestione e manutenzione post vendita. Intervenire su un inverter trifase guasto, e quindi staccare solo una piccola porzione dell'impianto, è molto più conveniente, in termini di produzione, rispetto allo spegnimento di un inverter centralizzato.

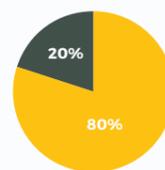
E c'è di più: il mercato inizia infatti a strizzare l'occhio anche ai dispositivi trifase ibridi. Sebbene fino ai primi nove mesi del 2019 i convertitori ibridi venivano destinati soprattutto ai piccoli impianti fotovoltaici, le aziende han-

vetrina prodotti

Ingeteam

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Ingecon SUN 3Play 160TL
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: 160 kW
Efficienza di conversione: 99,1%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: 78 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia



Stime per il 2020

"GAMMA PIÙ AMPIA CON L'IBRIDO"

Guido Mungai, sales area manager - divisione Fotovoltaica di Ingeteam Italia



«Oltre ai nostri prodotti di punta, tra cui gli inverter trifase Ingecon SUN 3Play 100 TL, 160 TL e all'inverter centrale per impianti utility scale Ingecon SUN Power B Series a 1000 e 1500V, la nostra gamma prodotti si amplia con il nuovo inverter ibrido monofase per impianti residenziali Ingecon SUN Storage 1Play a 3 e 6 kW. Questo inverter altamente versatile è caratterizzato da un input per la batteria e da due ulteriori input per i pannelli fotovoltaici. Un ulteriore vantaggio è che l'inverter ibrido include l'energy management system, rendendo possibile implementare modalità avanzate di operazione, come l'auto-consumo e facilitando il monitoraggio del sistema tramite l'applicazione per smartphone. È disponibile un'applicazione che permette facilmente da remoto la messa in servizio, il settaggio e l'aggiornamento del firmware dell'inverter tramite computer, tablet o smartphone».

MENNEKES
MY POWER CONNECTION

**LA NUOVA SOLUZIONE
DI RICARICA
PER L'INDUSTRIA
E IL COMMERCIO**

AMEDIO PROFESSIONAL +

AMEDIO propone ciò che ci si aspetta dal pioniere della mobilità elettrica MENNEKES: sicurezza, un funzionamento affidabile, design bello e moderno e un'interessante ottimizzazione dei prezzi, il tutto in un'unica soluzione. Grazie al modem integrato ed allo standard di comunicazione aperto, è possibile far funzionare il sistema di ricarica con diverse opzioni di conteggio, al fine di poter calcolare in autonomia l'energia ricaricata oppure delegare i processi di gestione ad un fornitore.

La colonnina di ricarica AMEDIO Professional+ PnC garantisce un facile accesso alla ricarica senza tessere o applicazione. La funzione „Plug & Charge“ offre un enorme vantaggio in termini di comodità ed utilizzo quotidiano, poiché il processo di autorizzazione viene automatizzato. Ciò vuol dire che il veicolo (laddove supporti la funzione) viene riconosciuto nel momento in cui viene collegato il cavo di ricarica, viene autorizzato e può essere caricato direttamente. In futuro, saranno sempre di più veicoli dotati di questa funzionalità, in modo tale da semplificare al massimo la vita degli utilizzatori.

Per info:
www.mennekes.it
 phone: +39 0331 781719
info@mennekes.it
emobility@mennekes.it

VIENI A TROVARCI
A MCE 2020

17-20 marzo 2020
FIERA MILANO

PAD. 9
STAND H10





no iniziato a spingere la proposta di macchine predisposte per l'accumulo anche per le taglie più grandi.

A inizio anno SolarEdge, ad esempio, ha lanciato sul mercato l'inverter trifase StorEdge con interfaccia per l'accumulo integrata. Il prodotto, disponibile nelle classi di potenza da 5 a 10 kW, offre sia la gestione sia il monitoraggio della produzione fotovoltaica e si integra con le batterie e con i dispositivi Smart Energy, tutto attraverso un unico inverter.

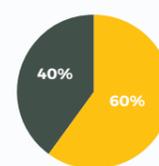
TOOL A SUPPORTO

Ovviamente, dato il costo leggermente più alto di questi dispositivi rispetto ai tradizionali inverter di stringa, diventa fondamentale un'attenta configurazione dei sistemi a partire dalle reali esigenze energetiche del committente, con l'obiettivo di massimizzare la quota di energia autoconsumata da ogni impianto e ottimizzare, così, il business plan.

In questa direzione, alcuni player hanno deciso di semplificare il lavoro di EPC e installatori attraverso tool di configurazione. Proprio SolarEdge, a inizio anno, ha introdotto nuove funzioni allo strumento online Designer, che consente di velocizzare e semplificare la progettazione di impianti fotovoltaici. In particolare Designer è stato arricchito di funzionalità estese per progettare in modo specifico gli impianti di taglia commerciale.

Per aiutare a massimizzare l'autoconsumo in questi progetti, gli utenti possono selezionare il profilo di consumo più adatto da un elenco

vetrina prodotti



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: SUN2000-100KTL-M1
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: 100 kW
Efficienza di conversione: fino al 98,8%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 90 kg



"OTTIMIZZARE LA DIAGNOSI DELLA CURVA I-V"

Gianluca Proietti, executive account representative di Huawei Technologies Italy



«Una delle tante innovazioni Huawei che sarà protagonista per il 2020 è di sicuro la diagnosi intelligente della Curva I-V, ovvero il più potente strumento di gestione e controllo di un impianto fotovoltaico disponibile attualmente. Si tratta di un'analisi predittiva delle problematiche a livello di stringa, con reportistica dettagliata certificata TÜV. L'analisi può essere eseguita da remoto e consente, entro 15 minuti, di avere una diagnosi accurata su un parco da 100 MW. Quest'anno inoltre, in collaborazione con la rete di distributori ufficiali in Italia, abbiamo deciso di aprire le porte degli uffici Huawei agli operatori che vorranno essere riconosciuti come "Installatori certificati Huawei", attraverso la Fusion Solar Academy».

vetrina prodotti



EXCLUSIVE PARTNER



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase



Stime per il 2020

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Nuova serie SHT
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: fino a 30 kW
Efficienza di conversione: fino al 98,2%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: 37/40 kg



"PIÙ FUNZIONI IN PESI E VOLUMI RIDOTTI"

Ruggero Palatucci, responsabile area tecnica di HQSol Italia



«Gli inverter fotovoltaici sono macchine sempre più perfette in termini di prestazioni. Quasi tutti i prodotti delle migliori marche si equivalgono in termini di efficienza e precisione Mppt. L'innovazione oggi si gioca soprattutto nella completezza delle dotazioni, nella riduzione dei volumi e dei pesi, conseguenza dell'uso di circuiti di potenza che operano a frequenze di commutazione sempre più alte, nell'aumento delle taglie degli inverter di stringa, e nell'integrazione con i sistemi di controllo e monitoraggio.

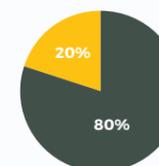
Hqsol SolarMax presenta nel corso del 2020 importanti novità di prodotto introducendo taglie di potenza maggiore, anche con modelli dedicati al revamping degli impianti esistenti. Fondamentale rimane anche il servizio di assistenza e consulenza tecnica pre e post vendita che ci consente di rimanere in stretto contatto con la filiera di distribuzione e installazione dei nostri prodotti».

vetrina prodotti



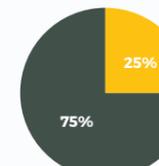
PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Min 25000-6000 TL
Tipologia prodotto: inverter di stringa monofase
Potenza: da 2,5 a 6 kW
Efficienza di conversione: fino al 98,4%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 10,8 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase



Stime per il 2020



"FUNZIONALITÀ AVANZATE PER I CLIENTI PIÙ ESIGENTI"

Giovanni Marino, brand manager di Growatt Italia



«L'investimento di Growatt nelle nuove tecnologie aumenta in maniera esponenziale e l'azienda si prepara a presentare il prossimo passo evolutivo nel comparto inverter, rappresentato dalla generazione X. La famiglia di inverter TL-XE è solo la prima di una serie di novità che vedremo concretizzarsi durante l'intero 2020. Look completamente rinnovato, design elegante, riduzione di dimensioni e peso e integrazione a bordo macchina di sezionatori DC e scaricatori di tensione in classe II sono alcune caratteristiche dei nuovi prodotti. Il display, rinnovato con tecnologia soft-touch, rimane a bordo macchina per scelta della casa madre, con l'obiettivo di facilitare il lavoro degli installatori. Ma le novità non finiscono qui: infatti il valore aggiunto della nuova generazione di inverter X è anche e soprattutto nelle nuove funzionalità avanzate: monitoraggio dell'autoconsumo dell'utenza, export limitation, pilotaggio carichi esterni privilegiati, aggiornamento FW tramite semplice chiavetta USB e la possibilità di settaggio da remoto e in locale da app, per i clienti più digitalizzati».

che riporta modelli di dispendio energetico in ambienti tipici come le fabbriche, i negozi al dettaglio e gli edifici per uffici.

Nello specifico, il tool Designer offre simulazioni e report accurati che forniscono informazioni sulla produzione energetica prevista dell'impianto fotovoltaico in fase di progettazione.

Un altro esempio giunge da Zucchetti Centro Sistemi, che dalla fine del 2019 utilizza la piattaforma Insun per tutti gli inverter e i sistemi di accumulo e di monitoraggio della linea Azzurro.

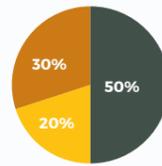
La piattaforma Insun è un software per l'installazione di inverter e sistemi di accumulo che permette a ZCS di mettere a disposizione dei propri clienti un sistema completo in ogni aspetto per la realizzazione di impianti fotovoltaici riducendo i tempi di progettazione.

UN PARCO DA SVECCHIARE

Gli inverter trifase giocheranno un ruolo da protagonisti anche nelle attività di revamping. Dati alla mano, le attività di sostituzione dei componenti sugli impianti in Conto Energia coprono ancora percentuali elevate. E sono soprattutto le installazioni di media e grossa taglia a soffrire problematiche importanti in particolar modo sugli inverter. Di fatto, il mercato si trova nel pieno di un fenomeno che avrà contraccolpi importanti: si tratta del fine vita degli inverter installati negli anni del boom del solare, e quindi dal 2009 al 2011, molti dei quali hanno già raggiunto, o stanno raggiungendo, i dieci anni di vita utile.

Secondo alcuni studi autorevoli, il potenziale in Italia dalle attività di revamping sul parco installato oscilla attorno al GW solo nel 2020. I modelli trifase si stanno ritagliando un ruolo

vetrina prodotti



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

- Monofase
- Trifase
- Sistemi di storage



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: HT
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: 250 kW
Efficienza di conversione: 99%
Temperatura operativa: -30+60 °C
Peso: fino a 98 kg

"INNOVAZIONE SU TUTTI I FRONTI"

Valter Pische, sales manager Sud Europa di GoodWe



«Il 2019 è stato un anno straordinario per GoodWe in termini di innovazione di prodotto. Non solo abbiamo presentato l'inverter residenziale della serie XS, ma anche tanti altri modelli, ognuno dedicato a specifiche esigenze del cliente. Un altro passo importante quest'anno è stato lo sviluppo e l'avanzamento dei nostri prodotti per lo storage, che abbiamo presidiato con l'inverter ibrido trifase ET e con i modelli per il retrofit BT trifase. Sul fronte delle macchine trifase, una novità su cui ci stiamo concentrando è l'inverter della serie HT da 250 KW 1500 V, un inverter adatto per progetti su scala pubblica. Infine, l'innovazione passa anche da una specifica funzione da noi sviluppata. Si tratta del controller di energia SEC1000, che se combinato con un inverter solare GoodWe, è in grado di ottenere analisi e raccolta dei dati in tempo reale. Inoltre, il SEC1000 può regolare automaticamente la potenza attiva, il fattore di potenza e altri parametri di un impianto solare. Può persino limitare l'uscita CA alla rete, che distribuisce e alloca ulteriormente le risorse di sistema in modo più efficace».

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION

SOLUZIONI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTI A FALDA

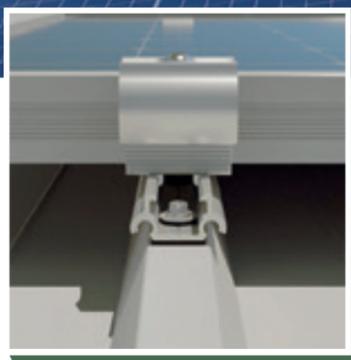
LAMIERE GRECATE

... CONTA PURE SULLA NOSTRA STRUTTURA!



FLY PRT2038

Staffa di supporto moduli in orizzontale complanari alla falda, fissaggio laterale



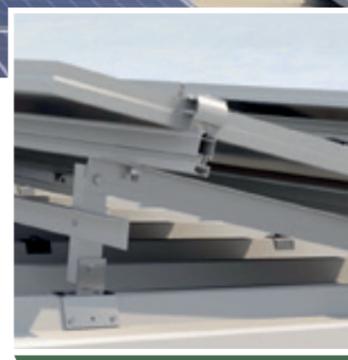
FIX PRT2038

Staffa di supporto moduli in orizzontale complanari alla falda, fissaggio dall'alto



PRT2264

Profilo di supporto moduli in verticale, complanari alla falda



SUPPORTO TRIANGOLARE

Sistema di supporto triangolare per falda in contropendenze



MORSETTI UNIVERSALI

Morsetti di bloccaggio moduli, terminali e centrali, universali



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





da protagonisti soprattutto nei casi di sostituzione di grosse macchine centralizzate. Lo scorso anno, SunGrow ha eseguito un intervento di sostituzione degli inverter centralizzati presso un impianto da 5,7 MWp in provincia di Brindisi. L'intervento di revamping ha interessato 4,2 MWp, in quanto in una delle cabine erano già stati sostituiti gli inverter in

un passato intervento. Per sostituire i vecchi inverter centralizzati da 125 kW sono stati scelti dispositivi di stringa trifase che non hanno ingressi con connettori per i cavi direttamente provenienti dalle stringhe, bensì solo due ingressi (un positivo e un negativo) che accolgono i cavi, di maggiore sezione, che arrivano dai quadri di stringa già

presenti in campo. In questo modo è stato possibile lasciare intatta tutta la configurazione sul lato DC dell'impianto, semplificando e velocizzando l'intervento, nonché minimizzando i costi dell'operazione di revamping.

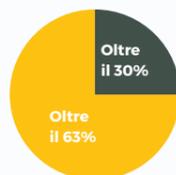
COSÌ SI VALORIZZANO LE NOVITÀ
Il 2020 è quindi un anno ricco di novità sul

vetrina prodotti



PRODOTTO DI PUNTA

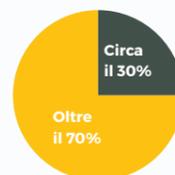
Sigla prodotto: Fronius Symo GEN24 Plus
Tipologia prodotto: inverter ibrido trifase
Potenza: da 6 a 10 kW
Efficienza di conversione: 98,1%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 27 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase

Stime per il 2020



“SOLUZIONI COMPLETE E FLESSIBILI”

Matteo Poffe, national sales manager business unit Solar Energy di Fronius Italia



«Una delle innovazioni tecnologiche più importanti, che ci vede protagonisti, è la proposta di un prodotto ibrido bidirezionale: un inverter capace di garantire la completa autosufficienza energetica, grazie anche all'integrazione di un sistema di backup.

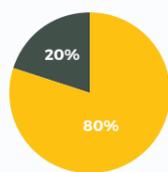
La nuova gamma Fronius GEN24 Plus nasce dall'unione della nostra multi flow technology con il concetto di inverter ibrido, per una soluzione completa e flessibile allo stesso tempo: dall'utilizzo come inverter tradizionale all'integrazione di un sistema di accumulo o di altre tecnologie per l'efficienza energetica, fino all'installazione di un sistema di full back-up grazie al quale il prodotto può garantire una fornitura di energia affidabile anche in caso di black-out. Questo inverter offre così numerose possibilità di applicazione, sia su impianti nuovi sia esistenti.

Fronius Italia promuoverà questa novità di prodotto attraverso una capillare attività di formazione sul campo indirizzata agli operatori del settore, tra cui installatori e progettisti, la quale verrà effettuata attraverso i nostri sales partner, nonché con un rinnovato programma di partnership per i nostri Fronius Service Partner. A completamento di questi incontri formativi ci saranno i nostri webinar tecnici, fruibili gratuitamente da qualsiasi dispositivo con connessione internet. Saremo inoltre presenti alla fiera MCE e alle varie fiere specialistiche organizzate da alcuni dei nostri clienti».

vetrina prodotti



Shaping the Energy



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: ABB PVS-175
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: 175 kW
Efficienza di conversione: 98,7%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: 77 kg



“SISTEMI A 360° PER LA GESTIONE ENERGETICA”

Leonardo Botti, global head of global sales and product management di Fimer



«Gli inverter giocheranno più che mai un ruolo chiave nell'ambito dei sistemi energetici, non solo in quanto convertitori di potenza ma soprattutto quali sistemi completi di gestione energetica. Questo approccio dovrà essere applicato a tutti i segmenti; nelle applicazioni residenziali, commerciali e industriali al fine di permettere l'autoconsumo mentre nei progetti di grandi impianti di utility per supportare i distributori di energia elettrica. In entrambi i casi la risposta è "digitalizzazione". Questa può, infatti, aprire la strada a nuove opportunità lungo la catena di valore dell'elettricità. È nostra intenzione trasformare questa visione

in funzioni tangibili attraverso capacità di elaborazione avanzate, manutenzione preventiva e servizi cloud. Per quanto riguarda nuovi prodotti e soluzioni, nel 2020 confermeremo la nostra leadership tecnologica nelle applicazioni trifase con il lancio di piattaforme innovative, mirando a tutti i segmenti e a tutte le applicazioni».

vetrina prodotti



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Inverter R3 Pro Series NAC33K-DT
Potenza: 33 kW
Efficienza: 98,5%
Altre caratteristiche: Sezionatore AC e DC, collegamento WIFI o RS485 incorporato per monitoraggio su WEB o APP
Garanzia prodotto 10 anni



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2020 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase



“PER TUTTE LE TAGLIE”

Guenther Mederle, amministratore di Renac



«Renac sta avviando l'ingresso nel mercato europeo, ingresso che avverrà nella primavera del 2020, dopo il successo sul mercato asiatico e americano. I prodotti Renac sono all'avanguardia della tecnologia e coprono ogni richiesta da parte del cliente, che esso sia il proprietario di un impianto domestico da 1 kW o un EPC che deve installare centrali fotovoltaiche di grosse dimensioni. La gamma Renac offre inverter a stringa monofase e trifase da 1 a 100 kW nonché inverter ibridi per le soluzioni storage».

fronte degli inverter, molte delle quali saranno presentate soprattutto in occasione dei principali eventi fieristici di settore, tra cui MCE (18-20 marzo, Milano), Intersolar Europe (17-19 giugno 2020, Monaco di Baviera) e Key Energy (3-6 novembre 2020, Rimini).

Energy Srl, ad esempio, ha deciso di investire nell'evento MCE per presentare al pubblico, in anteprima, un nuovo brand di inverter, di cui l'azienda sarà esclusivista in Italia, che funzioneranno con batterie in bassa tensione.

Molti produttori di inverter, che hanno già confermato la propria partecipazione a questi eventi, hanno inoltre previsto un ricco calendario di attività sul territorio con l'obiettivo di fornire agli installatori tutte le nozioni su configurazione, installazione e funzionalità dei prodotti, oltre alle tecniche di vendita e proposta al cliente finale.

È partito il 29 gennaio, ad esempio, l'Academy Program di Huawei, che prevede 23 tappe tra Roma e Milano, per un totale di oltre 120 ore di formazione. L'obiettivo dell'Academy Program è quello di offrire un'esperienza formativa specializzata, consentendo ai partecipanti un approfondimento non solo tecnico teorico, ma anche installativo esperienziale sulla gamma di prodotti Huawei. L'innovazione, dunque, continua la sua inarrestabile corsa. E i produttori stanno sfruttando tutti i mezzi a disposizione per valorizzare ancora di più le proprie soluzioni e proporre le novità a installatori e clienti finali. Considerando tutte le attività annunciate nel corso del 2020, sembra proprio che la strada intrapresa sia quella giusta. Avanti così.

vetrina prodotti



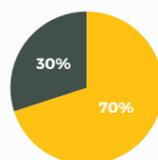
PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Solax X1 Boost
Tipologia prodotto: inverter di stringa monofase
Potenza: da 1 a 5 kW
Efficienza di conversione: 97,8%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 14,5 kg



Segmentazione vendite inverter in Italia nel 2019 per tecnologia

■ Monofase
■ Trifase



Stime per il 2020

“UNA GAMMA EVOLUTA A PROVA DI RETE”
Roberto Rosso, sales manager Italia di Energy Srl



«Dopo anni in cui la tecnologia degli inverter progrediva lentamente ed era uno standard pressoché costante, oggi lo sviluppo degli aspetti di elettronica e software ne hanno fatto degli strumenti di gestione programmabili. Fin dal 2018, tutto il parco inverter di Energy srl era in grado di soddisfare le diverse esigenze di utilizzo dell'energia: autoconsumo, peak shaving, offgrid, energy community, servizi alla rete. Ma se fino allo scorso anno il focus di questi sviluppi era soprattutto dedicato agli inverter ibridi con accumulo, oggi vogliamo ampliare il concetto di evoluzione tecnologica anche ai nostri inverter di stringa Solax, che sono parallelabili ai cugini ibridi e sono predisposti alle nuove esigenze di utilizzo dell'energia. Gli inverter di stringa Solax X1 fino a 5 kW rappresentano dunque un'eccellenza tecnologica, seppur con un prezzo aggressivo. Per migliorare ulteriormente offerta e gamma, abbiamo anche introdotto la taglia da 6 kW del produttore Solis, leader mondiale nella produzione di inverter di stringa.»



Il fotovoltaico dal 1978

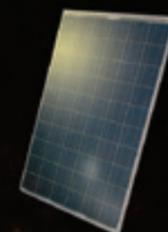
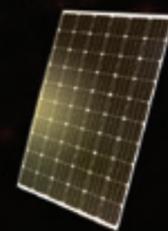
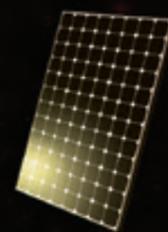
Dalla storia nasce l'innovazione

ECCELLENZA
Da oltre 40 anni tutti i pannelli Sun Earth si avvalgono delle tecnologie più avanzate

AFFIDABILITÀ
Qualità, durabilità e resistenza superiore agli standard di settore; solo 0,025% di reso in garanzia

INTERNAZIONALITÀ
I moduli Sun Earth vengono installati in oltre 30 paesi nel mondo

VERSATILITÀ
102 modelli da 36 a 72 celle da 90W a 405W di potenza scopri tutta la gamma su www.sun-earth.it





SolareB2B è presente a MCE al padiglione 9, Stand F20

MCE IL NUOVO LAYOUT PREMIA IL FOTOVOLTAICO

L'EVENTO BIENNALE DEDICATO A IMPIANTISTICA CIVILE E INDUSTRIALE, CLIMATIZZAZIONE ED ENERGIE RINNOVABILI TORNA A MILANO DAL 17 AL 20 MARZO 2020. L'EDIZIONE DI QUEST'ANNO È STATA RIVOLUZIONATA DA UN PUNTO DI VISTA DEGLI SPAZI ESPOSITIVI, CON L'OBIETTIVO DI VALORIZZARE ANCORA DI PIÙ L'AREA THAT'S SMART DEDICATA AL SOLARE E ALLE RINNOVABILI ELETTRICHE. TANTE LE NOVITÀ: ECCO LE PIÙ IMPORTANTI

L'edizione 2020 di MCE - Mostra Convegno Expocomfort, la storica vetrina che ogni due anni offre un'ampia panoramica di prodotti e servizi dei comparti di home & building automation, smart metering, mobilità elettrica, rinnovabili e tecnologie per ottimizzare i consumi energetici e migliorare

il comfort degli edifici, potrebbe rappresentare per il fotovoltaico l'anno zero, grazie alla particolare posizione che gli organizzatori hanno deciso di offrire all'area That's Smart. L'appuntamento biennale, giunto alla 42esima edizione, quest'anno torna a Milano Fiera dal 17 al 20 marzo 2020, con un nuovo layout espositivo, ottimizzato per dare ancora più valore e lustro alle principali novità che verranno presentate nell'ambito dell'energia solare. Nel dettaglio, il mondo della climatizzazione, del condizionamento e della refrigerazione, il cuore dell'appuntamento fieristico, occupa gli storici padiglioni 13/15, 22/24 e il nuovo padiglione 9/11 dove si trova anche That's Smart, punto di incontro fra i mondi elettrico e termico.

Il nuovo layout è riuscito subito a catturare l'attenzione di numerosi player, che hanno deciso di essere presenti all'evento. Basti pensare che già a novembre il 93% degli spazi espositivi a disposizione per la Mostra Convegno Expocomfort era stato occupato e che avevano confermato la partecipazione ai due appuntamenti 1.800 aziende con un +7% dall'estero rispetto alla scorsa edizione. A inizio anno, il dato degli espositori aveva superato le oltre 2.100 unità da 52 Paesi. È cresciuto a vista d'occhio anche il numero di aziende attive nel comparto del fotovoltaico, dello storage e della mobilità elettrica presenti nell'area That's Smart, dove sono attese più di 70 espositori. Tante le novità in fiera, molte delle quali ver-

L'evento

Quando: da martedì 17 a venerdì 20 marzo 2020

Dove: Fiera Milano, S.S. del Sempione n. 28 - 20017 Rho (Milano)

Orari: 9.00 - 18.30

Ingressi: Porta Est, Porta Sud TIM e Porta Ovest TIM

Per maggiori informazioni su come arrivare inaqudra il QR CODE



ranno lanciate sul mercato italiano nel corso del 2020, così come sono molteplici gli appuntamenti convegnistici e i workshop. Si spazierà da "Autonomous Drive e Vehicle to Grid" (17 marzo 2020, ore 14:00), a "La digitalizzazione dell'Energia" (18 marzo 2020, ore 10:00). Un approfondimento speciale sarà dedicato alle po-



**Nuovi Inverter Solarmax.
 Libera la tua energia!**

IL 19 MARZO IL CONVEGNO DI SOLAREB2B ED ENERCITY PA SU FV ED EFFICIENZA ENERGETICA PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Si tiene il 19 marzo a Milano il convegno di SolareB2B ed Enercity PA dedicato al tema "Fotovoltaico ed efficienza energetica: nuove opportunità, dalla Pubblica amministrazione alle smart city e oltre". L'evento ha inizio dalle ore 11.00 nella Business&Conference Area (padiglione 9), all'interno dello spazio That's Smart dedicato alle tecnologie elettriche, al risparmio energetico e al fotovoltaico in particolare.

Il convegno intende focalizzare l'attenzione sulle nuove sfide che interessano gli enti locali nel processo di cambiamento nella gestione dei consumi energetici, utilizzando nuovi strumenti e cogliendo le diverse opportunità

che la tecnologia propone. La prima parte del convegno vedrà tre interventi di altrettanti relatori che affronteranno il tema da differenti punti di vista con una visione complessiva dello scenario attuale. Susanna Del Bufalo, coordinamento progetto ES-PA in Enea, interviene sul tema "Accrescere le competenze dei decisori, dei funzionari delle amministrazioni regionali e degli enti locali sui temi dell'energia. Bilanci e prospettive del progetto". Segue l'intervento "Efficienza energetica: come si lavora con la PA" da parte di Tommaso Comberiat, category manager energia e utility di Consip. Chiude Erica Bianconi, senior energy consultant, con l'intervento "La figura dell'esperto di gestione dell'energia: un ponte tra mercato e Comuni, al cuore della transizione energetica sul territorio". Dopo gli interventi dei relatori, è prevista la presentazione di alcune case history di interventi realizzati dagli enti locali in collaborazione con aziende del settore. Modera il convegno Davide Bartesaghi, direttore responsabile di SolareB2B ed Enercity PA.



SPAZIO INTERATTIVO
Compila il form

Inquadra il QR Code per registrarti all'evento



tenzialità di sviluppo delle rinnovabili elettriche per l'autosufficienza energetica degli edifici con "FV & smart energy storage" (18 marzo 2020, ore 14:00). Concludono il programma ufficiale di workshop di That's Smart 2020 la giornata di lavori "Dalla green energy all'intelligenza di edifici e veicoli" (19 marzo 2020, ore 10:00-

17:00), e gli incontri "Fotovoltaico ed efficienza energetica: nuove opportunità, dalla pubblica amministrazione alle smart city", e "L'indicatore di intelligenza degli edifici e veicoli connessi", sempre il 19 marzo. Vediamo, ora, quali sono le principali novità di prodotto, i servizi e le iniziative sotto i riflettori di MCE.

<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
 Piazza Kennedy 59
 19124 - La Spezia
 Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

Email: info@hqsol.it
 Phone: +39 0187 14 74 831



EXCLUSIVE PARTNER



Novità in fiera – Padiglioni 1, 3 e 5

E.ON Piattaforma Sales & Delivery per gli installatori

E.ON è presente a MCE per lanciare la sua piattaforma di Sales & Delivery rivolta a installatori che intendono vendere e installare le sue soluzioni chiavi in mano. La piattaforma offre ai partner affiliati un portafoglio di prodotti e offerte complete, con soluzioni di pagamento per il cliente a tasso zero, in bolletta e con cessione del credito. All'interno della piattaforma, E.ON offre gratuitamente corsi di formazione, aggiornamento, un centro servizi che si occupa di tutta la parte burocratica legata all'impianto e agli adempimenti fiscali e amministrativi, come le pratiche per la cessione del credito e per l'Enea. Inoltre, i partner che scelgono di entrare a far parte della rete hanno a disposizione un supporto completo anche per la gestione delle loro agende, dei magazzini e della parte operativa. Il progetto prevede anche l'apertura di numerosi store sul territorio nazionale, nei quali i partner potranno proporre tutti i servizi E.ON.



PADIGLIONE 1 - STAND N17 - P16

ATAG Pompa di calore Energion M

Atag focalizza l'attenzione sulla nuova pompa di calore Energion M. I dispositivi, più silenziosi ed efficienti dal punto di vista energetico rispetto ad altri prodotti presenti sul mercato, estraggono il calore dall'aria e lo convertono in energia e sono disponibili anche nella versione Full Elettric. Accanto alla pompa di calore, Atag presenta anche la caldaia a condensazione iZone e le nuove pompe di calore Jodo.



DATI TECNICI
Sigla prodotto: Energion M
Tipologia prodotto: pompa di calore aria-acqua
Potenza: da 4 a 11 kW
Riscaldamento: da -20°C a +35°C

Raffrescamento:
da +10°C a +43°C
COP > 5

**PADIGLIONE 3
STAND C51-E60**

VISSMANN Climatizzatore Vitoclima 300-Style

Vitoclima 300-Style è il nuovo climatizzatore monosplit di Viessmann. Il dispositivo racchiude il massimo della tecnologia per offrire efficienza, comfort e qualità dell'aria: la classe energetica A+++; sia in freddo sia in caldo, garantisce infatti il massimo comfort con il minimo consumo energetico, grazie anche all'utilizzo del refrigerante R32 che coniuga un basso GWP a prestazioni elevate. L'attenzione alla qualità dell'aria è una delle prerogative più importanti di Vitoclima 300-Style. L'unità interna sfrutta infatti il sistema IFD in grado di purificare l'aria sia dai cattivi odori sia dagli agenti inquinanti: grazie al filtro composto da oltre 61.000 fori, con una superficie filtrante di oltre 8,8 metri quadrati, Vitoclima 300-Style è in grado di trattenere le particelle fino a PM 2,5. Il prodotto, infine, garantisce elevato benessere acustico: con 15 dBA emessi in modalità Silent, è infatti tra i più silenziosi della categoria.



DATI TECNICI
Sigla prodotto: Vitoclima 300-Style
Tipologia prodotto: climatizzatore monosplit
Classe energetica: A+++
Refrigerante: R32

Superficie filtrante:
8,8 metri quadrati

**PADIGLIONE 5 - STAND
A01-C30**

Novità in fiera – Padiglione 9

SMA ITALIA Una app per gli installatori

SMA presenta SMA 360°, applicazione dedicata agli specialisti del fotovoltaico e ai clienti finali. Si tratta di uno strumento digitale che consente maggior controllo e semplificazione nella gestione degli impianti. L'App offre un supporto in tutte le fasi del lavoro degli installatori, dalla pianificazione dell'impianto in cui vengono rilevati i dati di consumo del cliente e si effettua la simulazione dei consumi energetici e del potenziale risparmio, alla fase di commissioning, in cui la messa in servizio dell'inverter avviene tramite scansione del QR code e di monitoraggio e service, grazie alle funzionalità che consentono una vista live dei parametri principali e delle informazioni tecniche aggiornate e sempre a disposizione, nonché l'analisi e prevenzione rapida dei guasti. L'app 360°, inoltre, dialoga con tutte le tecnologie della casa. È possibile, ad esempio, programmare l'attivazione di elettrodomestici in relazione alle previsioni meteo in modo da garantire l'aumento dell'autoconsumo.



PADIGLIONE 9 - STAND A07 - B10

VP SOLAR In regalo il libro "Sistemi Energetici 4.1"

A MCE VP Solar presenta l'ampia proposta di prodotti e servizi che l'azienda offre ai partner impegnati nella vendita e installazione di impianti fotovoltaici, storage, ricarica di veicoli elettrici, condizionamento e pompe di calore. Per festeggiare i 20 anni di presenza nel mercato, VP Solar omaggia tutti gli operatori professionali che faranno visita allo stand con il libro "Sistemi Energetici 4.1, tecnologie integrate per l'energia rinnovabile". A MCE VP Solar formulerà proposte promozionali in collaborazione con i partner/producenti su moduli e inverter fotovoltaici, sistemi di accumulo, pompe di calore e stazioni di ricarica per auto elettriche.



PADIGLIONE 9 - STAND A27 - B26

FRONIUS Inverter Gen24 Plus

La nuova generazione di inverter ibridi arricchisce la gamma prodotti di Fronius con soluzioni pensate per ottimizzare l'autoconsumo.

I nuovi inverter saranno disponibili in versione monofase con potenze da 3 a 6 kW e nella versione trifase da 6 a 10 kW. Progettati per garantire un'elevata efficienza non solo nella produzione, ma anche nell'utilizzo dell'energia dell'impianto fotovoltaico, potranno gestire in modo dinamico sia tecnologie di terze parti integrate all'impianto, come pompe di calore e colonnine di ricarica per auto elettriche, sia un sistema di accumulo con funzione di back-up.

Per questo saranno dotati di due inseguitori MPP dedicati al fotovoltaico e un canale per la gestione della batteria; avranno anche un'uscita per i carichi privilegiati, destinati al funzionamento in isola. L'inverter potrà essere installato sia all'interno sia all'esterno, grazie al grado di protezione IP66.

In merito ai sistemi di accumulo che potranno essere abbinati agli inverter Fronius Primo e Symo GEN24, l'intenzione dell'azienda è quella di renderli compatibili con tutti i più grandi produttori mondiali di batterie al litio.

DATI TECNICI

Sigla prodotto: Fronius Primo GEN24 Plus
Tipologia prodotto: inverter ibrido monofase
Potenza: da 3 a 6 kW
Efficienza di conversione: fino al 98,1%
Temperatura operativa: -25 +60 °C
Peso: fino a 21,5 kg

PADIGLIONE 9 - STAND B27 - C26



JA SOLAR Modulo JAM60S10 340

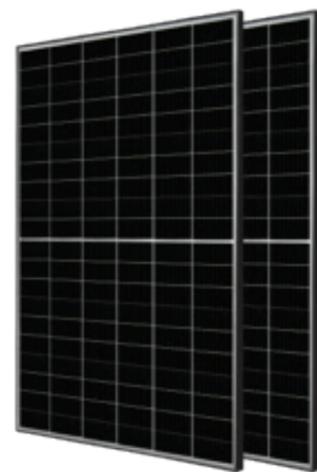
JA Solar continua a migliorare la sua offerta e a essere proiettata al futuro con nuove soluzioni sempre più innovative nella tecnologia Perc monocristallina.

Per il presente, la serie S10 vuole rappresentare il prodotto di punta per l'azienda, con potenze a partire da 340 Wp con 60 celle half-cut ed efficienze ben superiori al 20%. Tutto ciò abbinato alla tecnologia multi-busbar che incrementa la superficie attiva delle celle e migliora ulteriormente l'aspetto estetico di questo modulo con cornice scura.

Per il futuro l'azienda darà ancora più spazio ai moduli bifacciali sempre abbinati alla tecnologia multi-busbar con la soluzione da 72 celle su 2 metri quadri con potenza di 415 Wp per i nuovi impianti di taglia utility.

DATI TECNICI

Sigla prodotto: JAM60S10-MR
Tipologia: modulo monocristallino con tecnologia half cut multi-busbar
Potenza nominale: 340 W
Tensione nominale: 34,7 V
Corrente nominale: 9,8 A
Carico: fino a 5.400 Pa
Efficienza: 20,2%
Peso: 19 kg
Dimensioni: 1.689x996x35 mm



**PADIGLIONE 9
STAND C09**

BAYWA R.E. Soluzioni smart e servizi

BayWa r.e. è presente per la seconda volta consecutiva alla Mostra Convegno Expocomfort, dopo la prima partecipazione nel 2018. Lo stand BayWa r.e. quest'anno intende rappresentare il claim aziendale "r.e.think energy": l'obiettivo di BayWa r.e. è quello di ricercare costantemente nuove soluzioni per rispondere ai bisogni energetici del futuro. Tra i tanti temi, riflettori accesi su smart home e integrazione intelligente dei dispositivi domestici, il ruolo fondamentale delle aziende nel contrastare i cambiamenti climatici, e la mobilità elettrica, con un progetto innovativo. Spazio anche al tool di configurazione Solar Planit, con una postazione in cui poter provare live



il dimensionamento dell'impianto fotovoltaico con la scelta di tutti i componenti (moduli, inverter, sistemi di accumulo e sistema di montaggio Novotegra) dai nostri Partner di prodotto.

PADIGLIONE 9 - STAND C21-D20

ZCS GREEN INNOVATION
NUOVE SOLUZIONI PER
UNA NUOVA PROSPETTIVA



ZUCCHETTI
Centro Sistemi 

mce 
mostra convegno
expocomfort
17-20 Marzo / March 2020
Fiera Milano

**VIENI A TROVARCI AL
NOSTRO STAND 9E14**



zcsazzurro.com



ENERGY SRL Inverter ZeroCO2

Energy srl presenta la gamma di inverter ibridi per accumulo "ZeroCO2" per gli impianti di taglia residenziale, industriale e commerciale. I dispositivi sono realizzati in co-design con il produttore Solis. Gli ZeroCO2 Small per il residenziale vanno da 3 a 6 kW monofase e hanno tutti un grande display touch-screen e sono stati progettati per un'estrema affidabilità, facilità d'uso e già predisposti alle comunità energetiche ed i servizi alla rete. La gamma copre le applicazioni in bassa tensione, con batterie Pylontech ed LG Chem, e si affianca quindi senza sovrapposizioni ai prodotti di Solax Power che coprono invece le applicazioni in alta tensione con batterie Pylontech e Solax. Gli ZeroCO2 Large, ossia gli inverter trifase ibridi, sono disponibili nelle taglie da 6 - 8 e 10 kW per sistemi di accumulo per grande impianto residenziale o piccola azienda. Infine, gli ZeroCO2 Extralarge, inverter PCS da 30 e 60 kW parallelabili fino a dieci pezzi, sono dedicati ai grandi sistemi di accumulo da 50 kWh fino a 2,4 MWh, per le grandi aziende o per le utility.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: ZeroCO2

Tipologia prodotto: inverter ibridi

Potenze: da 3 a 6 kW (monofase); da 6 a 60 kW (trifase)

Batterie compatibili: Pylontech ed LG Chem

PADIGLIONE 9 - STAND C15 - D14

UPSOLAR Modulo Classic per il revamping

Sono tre le principali novità di prodotto che Upsolar porta a MCE e che saranno a disposizione del mercato italiano a partire dai prossimi mesi. La più importante riguarda i moduli Classic con potenze dai 225 ai 250 watt. Questi pannelli, disponibili nelle dimensioni standard da 60 celle, sono dotati di tutte le certificazioni necessarie per il revamping. A questo prodotto l'azienda affianca il modulo policristallino half-cut da 300 e 310 watt e il modulo monocristallino half-cut da 340 watt.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: Classic

Tipologia: moduli policristallini per il revamping

Potenza nominale: fino a 250 Wp

Tensione nominale: 28,8 V

Corrente nominale: 8,67 A

Temperatura operativa: 45 ± 2 °C

Efficienza: 15,4%

Dimensioni: 1.640x992x35mm

Peso: 18,5 kg

PADIGLIONE 9 - STAND D02

GROWATT Sistema di monitoraggio Shine Link

In occasione di MCE 2020, Growatt Italia darà risalto a uno dei prodotti di monitoraggio per impianti fotovoltaici: lo Shine Link.

Shine Link è uno dei molti tool che Growatt mette a disposizione degli installatori per connettere, attraverso la rete internet, i propri prodotti alla piattaforma di monitoraggio server.growatt.com. Shine Link è uno strumento di monitoraggio semplice da installare e completamente Plug & Play. L'installatore non ha bisogno di fare alcuna configurazione che viene effettuata direttamente da Growatt. Il prodotto infatti è preconfigurato in azienda ed è già associato a un account preventivamente creato sul server prima della vendita. Il risultato è che subito dopo l'installazione fisica del prodotto, il sistema di monitoraggio è già operativo. Inoltre Shine Link permette di eliminare le connessioni via cavo riducendo i tempi di installazione e di connessione al router di casa.

DATI TECNICI

Sigla prodotto: Shine Link

Tipologia prodotto: sistema di monitoraggio

Piattaforma di monitoraggio: server.growatt.com

Configurazione: Growatt

Connessioni via cavo: assenti



**PADIGLIONE 9
STAND D03**

INGETEAM Inverter centrale Ingecon SUN 3Power C Series



Ingeteam partecipa a MCE con l'ampia gamma di inverter di stringa e centralizzati, sistemi di storage e stazioni di ricarica per i veicoli elettrici.

Tra le novità spicca l'inverter centrale Ingecon SUN 3Power C Series fino a 3,6 MW a 1500V. L'inverter è disponibile sia per impianti utility scale fotovoltaici sia per l'accumulo. Tra le caratteristiche vanno segnalati il doppio sistema di raffreddamento aria-aria e liquido-aria per una maggiore stabilità termica, componenti elettroniche di ultima generazione, massima efficienza del 98,9% e densità di potenza.

DATI TECNICI

Sigla prodotto: Ingecon SUN 3Power C Series

Tipologia prodotto: inverter centralizzato

Potenza: fino a 3,6 MW

Efficienza: 98,9%

Densità di Potenza: 464 kW/m³

Temperatura operativa: -25 °C; +60 °C

Peso: 2.500 kg

PADIGLIONE 9 - STAND D15

GOODWE Sistema di storage ESA

Il focus di Goodwe a MCE è rivolto al nuovo sistema di storage ESA, una soluzione all in one per il segmento residenziale che integra inverter, carica batterie, isolatori, il tutto in un'unica soluzione.

Il dispositivo, che ha una potenza di 5 kW, è costituito da un inverter monofase ES e può gestire una carica e scarica massima fino a 100°. Inoltre integra una funzione di controllo delle esportazioni (Zero Export). Dispone anche della funzione UPS, che gli consente di passare automaticamente alla linea di backup in meno di 10 millisecondi. Il sistema di accumulo può contenere fino a quattro batterie da 2,4 kWh con una capacità di stoccaggio massima di 9,6 kWh. Le batterie compatibili sono quelle agli ioni di litio da 48 V. Infine, il design elegante e moderno e la silenziosità permettono al cliente finale di installare il dispositivo in qualsiasi punto della casa.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: ESA

Tipologia prodotto: sistema di accumulo all in one

Potenza inverter: 5 kW

Tipologia inverter: inverter monofase ES

Batterie: agli ioni di litio da 2,4 kWh (fino a un massimo di quattro batterie e una capacità di 9,6 kWh)
Funzione UPS

**PADIGLIONE 9
STAND D20**

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI Inverter ibrido trifase Azzurro

Protagonista allo stand di Zucchetti Centro Sistemi è il nuovo inverter ibrido trifase Azzurro, disponibile in tre taglie di potenza (10-15-20 kW) pensate per ottimizzare l'indipendenza energetica in ambito commerciale e industriale. L'elevata capacità di accumulo e la piena potenza disponibile anche in caso di black out ne fanno la soluzione ideale per garantire la continuità di esercizio. Installabile in parallelo, l'inverter Azzurro ibrido trifase è altamente scalabile e garantisce maggiore capacità di accumulo. Altra importante novità in fiera è rappresentata dai sistemi di ricarica per veicoli elettrici, disponibili in taglie da 7 e 22 kW, mono e trifase, smart e collegabili all'eventuale impianto fotovoltaico esistente.

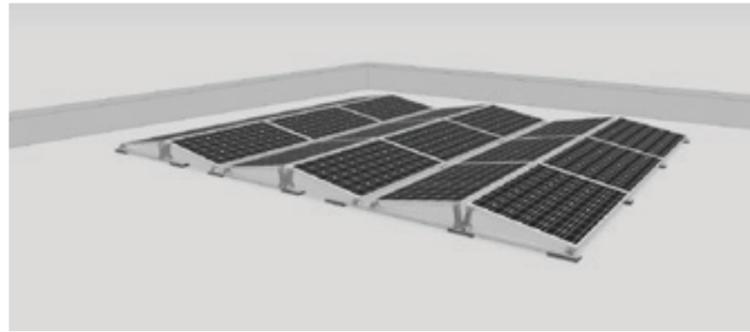


DATI TECNICI

Sigla prodotto: ZCS Azzurro Storage
Tipologia prodotto: inverter ibrido trifase
Potenza: da 10 a 20 kW
Efficienza di conversione: fino al 98%
Temperatura operativa: -25 +60 °C
Peso: fino a 35 kg

PADIGLIONE 9 - STAND E14

K2 SYSTEMS Sistemi di montaggio S e D-Dome V 10°/15°



K2 Systems presenta a MCE 2020 i propri sistemi di montaggio e il software di configurazione K2 Base. I sistemi K2 sono adatti sia per tetti piani che per tetti inclinati con copertura in tegole, fibrocemento o lamiera grecata. Le innovazioni di quest'anno comprendono i sistemi ottimizzati per tetti piani S e D-Dome V 10°/15°. Inoltre tutti i sistemi di montaggio K2 possono essere pianificati in modo semplice e veloce in K2 Base. Il software online e gratuito fornisce una relazione dettagliata del progetto con piano di montaggio, elenco degli articoli e rapporto statico. È possibile utilizzare la funzione K2+ per inviare i dati del progetto direttamente agli strumenti di calcolo degli inverter SolarEdge, SMA o Fronius.

DATI TECNICI

Sigla prodotto: sistemi di montaggio S e D-Dome V 10°/15°
Tipologia prodotto: sistemi di montaggio per tetti piani e tetti inclinati
Progettazione: software K2 Base online e gratuito

Altre funzioni: funzione K2+ per inviare i dati del progetto direttamente agli strumenti di calcolo degli inverter SolarEdge, SMA o Fronius.

**PADIGLIONE 9
STAND E09**

Energia Fotovoltaica

**IMMAGINANDO
IL SOLE**



INGECON® SUN Power Dual B Series
fino a 2.55 MVA @ 1,000V - fino a 3.6 MVA @ 1,500V

INGECON® SUN STORAGE Power Dual B Series
fino a 2.33 MVA @ 1,000V - fino a 3.28 MVA @ 1,500V

Inverter centrale trifase senza trasformatore
per impianti utility scale FOTOVOLTAICI e STORAGE.

OLTRE 1.6 GW
DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI
INSTALLATI IN ITALIA

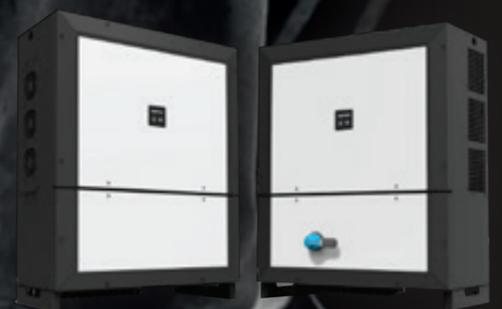
CON INVERTER INGETEAM DELLA SERIE INGECON® SUN

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

www.ingetteam.com

sales.italia@ingetteam.com



INGECON® SUN 3Play 100TL Series
fino a 110 kW @ 1,000V

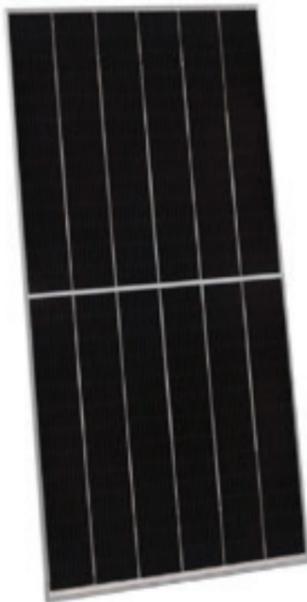
INGECON® SUN 3Play 160TL Series
fino a 160kW @ 1,500V

Inverter di stringa trifase senza trasformatore
per impianti FOTOVOLTAICI commerciali, industriali
e utility scale con la massima densità di potenza.



JINKOSOLAR Moduli Tiger con tecnologia Tiling Ribbon

JinkoSolar presenta la serie di moduli Tiger con tecnologia Tiling Ribbon. I moduli Tiger utilizzano la tecnologia Mono Perc a 9 busbar e la tecnologia Tiling Ribbon, implementata per eliminare il gap tra le celle così da aumentare l'efficienza e raggiungere una potenza di 465 Wp. I moduli sono disponibili sia nella versione monofacciale sia in quella bifacciale. Nel modulo Tiger viene abbinato l'impiego della mezza cella, utile a ridurre le perdite di corrente tra celle e diminuire il coefficiente di potenza al valore di $-0,35\%/^{\circ}\text{C}$, all'impiego di 9 ribbon circolari, che permettono il maggiore utilizzo della radiazione incidente aumentando quindi le prestazioni dei moduli in condizioni di basso irraggiamento.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: JKM465M-7RL3-V

Tipologia: modulo mono facciale con mezze celle monocristalline ad alta efficienza (Perc), 9 bus bar Tiling Ribbon

Potenza nominale: 465 Wp
Tensione nominale: 43,34 V

Corrente nominale: 10,73 A

Temperatura operativa: 45 $\pm 2^{\circ}\text{C}$

Efficienza: 20,71%

Dimensioni: 2168x1.029x40mm

Peso: 25,1 kg

**PADIGLIONE 9
STAND E20**

ENERGIA ITALIA Modulo fotovoltaico Q.Peak DUO-G8+



Energia Italia è presente all'edizione 2020 di MCE, per incontrare gli operatori e gli installatori del settore e presentare loro le ultimissime novità. Sull'asse dei pannelli fotovoltaici ad alta efficienza Energia Italia ospita presso il proprio stand i brand Futurasun, Winaico e Hanwha Q Cells. Quest'ultima in particolare presenta in anteprima la nuovissima linea Q.Peak DUO-G8+, moduli monocristallini half cut a 12 bus bar, da 340-360 Wp, con garanzia finanziaria di 25 anni. Per quel che riguarda uno dei principali trend del mercato del 2020, quello degli inverter ibridi per accumulo, Energia Italia presenta le soluzioni monofase e trifase di Solaredge, ABB, ZCS Azzurro e il nuovo,

atteso, GEN 24 Fronius. Sul versante della mobilità elettrica, ampio spazio alla nuova stazione di ricarica di Zucchetti Centro Sistemi ed EV Charger, l'inverter monofase con caricabatterie per veicoli elettrici prodotto da Solaredge. Sul versante dei sistemi per il solare termico, Energia Italia propone un proprio marchio di prodotto, AcquaPower, made in EU. Infine MCE è l'occasione per presentare la ricca offerta formativa dei corsi AcademyTour di Energia Italia.

DATI TECNICI

Sigla prodotto: Q.Peak DUO-G8+

Tipologia: modulo monocristallino con tecnologia half cut cells

Potenza nominale: 360 W
Tensione nominale: 34,85 V
Corrente nominale: 10,33 A

Carico: fino a 5.400 Pa

Efficienza: 20,1%

Peso: 19,9 kg

Dimensioni: 1.740x1.030x32 mm

**PADIGLIONE 9
STAND H20**

SOLAREEDGE Soluzione integrata per il residenziale e il commerciale

SolarEdge porta a MCE la sua offerta integrata per gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale. Le soluzioni comprendono gli inverter ibridi monofase StorEdge con tecnologia HD-Wave che combina produzione solare, accumulo in batteria e gestione dell'energia domestica. L'azienda presenta anche la batteria per il residenziale che completa l'offerta di accumulo e la cui disponibilità è prevista a partire da fine 2020. Fanno parte dell'offerta integrata per il residenziale anche i nuovi moduli smart con ottimizzatori, l'inverter monofase con caricabatterie per veicoli elettrici e il regolatore per accumuli termici smart energy. Per le installazioni più grandi, l'offerta si differenzia per la tipologia di inverter, che arrivano a potenze fino a 120 kW nelle versioni trifase.



PADIGLIONE 9 - STAND D27/E26

FUTURASUN Modulo Duetto

A MCE FuturaSun porta la sua ultima novità, il modulo monocristallino Duetto caratterizzato dal doppio vetro, 60 celle full square, e potenza da 320 fino a 330 watt. Il nuovo modulo valorizza le potenzialità del vetro come materiale strutturale: due lastre di vetro temperato da 2 millimetri, accoppiate, che garantiscono massima stabilità meccanica e, al contempo, resistenza e durata. Il prodotto è stato studiato per progettisti e architetti come soluzione estetica, risultando allo stesso tempo innovativo per le sue performance. Con questo nuovo pannello FuturaSun raggiunge un altro traguardo: le performance sono garantite fino a 30 anni. In anteprima mondiale l'azienda padovana presenta il modulo Zebra composto da 120 celle N-Type Interdigitated Back Contact (IBC) laminate e incorniciate su una dimensione paragonabile a un modulo standard da 60 celle. Nella versione con backsheet nero ha una potenza di 340 Watt, mentre nella sua variante con backsheet bianco può raggiungere i 350 watt.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: Duetto

Tipologia: modulo monocristallino con doppio vetro

Potenza nominale: fino a 330 watt

Tensione nominale: fino a 34,17 V

Corrente nominale: fino a 9,66 A

Temperatura operativa: da -40 a $+85^{\circ}\text{C}$

Efficienza: fino a 19,78%

Dimensioni: 1.686x1.008x30mm

Peso: 22 kg

**PADIGLIONE 9
STAND F07**

GREENSUN Tool digitale per gli installatori



Greensun, giunta al dodicesimo anno di attività, partecipa per la prima volta a MCE con l'ampia gamma di prodotti e servizi in distribuzione. E lo fa con una nuova veste, grazie allo sviluppo di un nuovo website interattivo, allo sviluppo di nuovi mercati esteri e a un team affiatato di consulenti e tecnici di vendita sempre più qualificato e professionale. Oltre ad esporre la gamma di moduli, i nuovi inverter Hybrid, soluzioni storage ed e-Mobility, Greensun presenta un nuovo strumento digitale che sarà di ausilio agli installatori e a tutti gli operatori di settore. Uno strumento intuitivo che avrà lo scopo di raccogliere una vasta gamma di informazioni, sia di prodotto sia di settore. "Crediamo che MCE ci dia

l'opportunità per parlare anche un po' di noi", si legge in una nota dell'azienda. "A volte ci si sofferma troppo su quello che si propone inteso come prodotto e relative condizioni, ma spesso si perde di vista invece quello che gira intorno a questi prodotti, ovvero le aziende e le persone che fanno parte di queste aziende. Il prodotto è importante ma il servizio e tutto quello che si fa per gestirlo crediamo non sia di meno valore".

PADIGLIONE 9 - STAND K09-L08

MENNEKES Colonnine di ricarica Amedio

Accanto alla consolidata gamma di stazioni di ricarica Amtron, Mennekes presenta le nuove soluzioni Amedio. Si tratta di colonnine di ricarica sviluppate sia per l'ambito pubblico sia per gli esercizi commerciali. I dispositivi sono disponibili in potenze di 22 kW e dispongono di tutte le funzioni necessarie a una corretta gestione dell'energia.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: Amedio
Tipologia: colonnine di ricarica per pubblico ed esercizi commerciali
Potenza ricarica: 22 kW
Modalità di carica: tipo 2
Temperatura di funzionamento:
da -25 a +40 °C

**PADIGLIONE 9
STAND H10**

KOSTAL Inverter ibrido Piko Mp Plus

Kostal torna a partecipare dopo anni ad una fiera su territorio italiano forte delle tante novità in arrivo nel corso del 2020, novità che andranno a ridisegnare completamente la sua gamma di prodotti. In particolare a MCE l'azienda presenta la funzione ibrida per l'inverter monofase Mp Plus, a seguito dell'esperienza positiva dell'azienda nello sviluppo della soluzione di storage trifase Plenticore Plus. Allo stesso modo, sarà possibile acquistare la funzione storage solo se c'è la necessità, acquistando un codice di attivazione presso i canali di vendita di Kostal. MCE sarà anche l'occasione per Kostal di raccontare gli altri prodotti su cui sta lavorando: inverter da 50 e 60 kWp pensati per gli impianti fotovoltaici commerciali e un sistema di storage in lato alternata pensato per fare accumulo di taglie importanti.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: Piko Mp Plus
Tipologia: inverter ibrido monofase
Potenza inverter: da 1,5 a 5 kW
Efficienza: 97,4%
Sigla batteria integrabile: BYD Battery-Box HV/ BYD Battery-Box HVS ed

HVM (altri brand nei prossimi mesi)

Tipologia: litio-ferro-fosfato ad alto voltaggio

**PADIGLIONE 9 - STAND
K19 - L20**

www.riello-solartech.it



scarica l'App solartech su



design

FOR THE EYES

SUSTAINABILITY - EFFICIENCY - INNOVATION





TORRI SOLARE Una rampa di lancio per crescere in Italia



Tecnologia e competitività ma anche radici solide: sono questi i valori da cui Torri Solare vuole partire e presentarsi a MCE. Il 2020 per Torri Solare è un anno di importanti iniziative e investimenti, soprattutto in prodotti e servizi, e MCE è il trampolino di lancio per un progetto di business ambizioso a lungo termine, che andrà a compimento in un arco temporale di circa cinque anni. "I prodotti e i servizi restano dunque in primo piano ma l'impegno

è anche quello di trasmettere ai clienti l'importanza delle radici", si legge in una nota di Torri Solare, "perché è lì che nasce la cultura di impresa e di conseguenza la solidità delle garanzie trentennali".

PADIGLIONE 9 - STAND E22

VOLTALIA Servizi per lo sviluppo e gestione degli impianti da FER



Voltalia Italia partecipa a MCE 2020 per presentare l'ampia gamma di servizi dedicati al settore delle energie rinnovabili. Come Gruppo Industriale integrato, Voltalia ha sviluppato un'importante esperienza attraverso la catena di valore di progetti a energia rinnovabile: sviluppo del progetto, finanziamento, EPC e Operation & Maintenance. Questi servizi offrono agli installatori la possibilità di avere un unico interlocutore e un partner affidabile nel fotovoltaico.

Voltalia Italia porta in fiera anche il suo ampio portfolio di moduli fotovoltaici e inverter. Flessibilità, servizio, radicato network logistico e supporto tecnico, sono i punti di forza su cui la multinazionale intende puntare, con l'obiettivo di fornire agli installatori sostegno per tutti i tipi di installazioni fotovoltaiche.

PADIGLIONE 9 - STAND K15

SONEPAR Quattro divisioni specialistiche in mostra



Sonepar Italia quest'anno porta in fiera l'expertise di quattro divisioni specialistiche: Building Automation & Construction (BAC), Energie Rinnovabili, Hvac e H2A (quest'ultima è la società del gruppo specializzata in progetti d'impiantistica idrotermosanitaria). Allo stand saranno a disposizione dei visitatori dei visori 3D, che consentiranno ai visitatori di provare l'esperienza di immergersi, entrare, muoversi e interagire all'interno di uno smart

building, scoprendo le tecnologie e le integrazioni possibili grazie all'ampia gamma di prodotti distribuiti da Sonepar Italia. I responsabili dei mercati specialistici di Sonepar Italia, insieme al proprio team, saranno a disposizione per raccontare le novità in tema di servizi, progettazione e innovazione tecnologica.

PADIGLIONE 9 - STAND CD26

TECNO-LARIO Integrazione tecnologica a 360°



Tecno-Lario porta a MCE 2020 l'integrazione tra risparmio energetico, rinnovabili e mobilità elettrica. E lo fa esponendo in fiera i principali prodotti che l'azienda distribuisce in tutta Italia: moduli fotovoltaici per applicazioni ongrid e stand alone fra cui LG e Sharp, presto anche in tecnologia half cut, inverter sempre più smart e centrali nella gestione di conversione, accumulo, monitoraggio e ricarica di auto elettriche con le gamme ZCS, SolarEdge e ABB. L'azienda espone anche le strutture di supporto di propria produzione, le soluzioni Fischer per

tetti a falda e i sistemi SunBallast per tetti piani. Sul fronte della mobilità elettrica, l'azienda porta in fiera i dispositivi di ricarica per auto elettriche di Keba e ABB che, dalla wallbox base alla colonnina smart, rispondono a ogni esigenza, anche alla più complessa in termini di gestione e connettività. I prodotti Ariston per la gestione del calore affiancati alle soluzioni per produzione e accumulo da fotovoltaico e ai pacchetti per il risparmio energetico all'involucro completano l'offerta.

PADIGLIONE 9 - STAND E15

SENEC Pacchetto completo per il residenziale Senec.360°



Con il concetto Senec.360°, Senec si presenta a MCE come fornitore di soluzioni complete per l'autosufficienza energetica in ambito residenziale. Queste soluzioni includono i moduli fotovoltaici, il nuovo sistema di accumulo ibrido Senec.Home V3, il servizio energetico Senec.Cloud e la stazione di ricarica domestica per veicoli elettrici Senec.Wallbox. In questo modo, l'azienda si propone agli installatori fotovoltaici come un partner a tutto tondo. Questo supporto si fonda su tre pilastri: semplificazione del lavoro, rappresentando un unico interlocutore cui rivolgersi per l'acquisto di diversi componenti e un unico riferimento per il funzionamento e la garanzia dei prodotti; offrire maggiore valore aggiunto, grazie all'integrazione tra i componenti; supportare il processo di vendita, mediante offerte combinate sui vari componenti del sistema integrato e la fornitura di richieste di preventivo qualificate.

PADIGLIONE 9 - STAND E21



FIMER In fiera la divisione "e-Mobility"

MCE è per Fimer la prima uscita pubblica dopo aver acquisito la divisione inverter fotovoltaici di ABB, accordo ufficializzato a fine febbraio. In fiera viene quindi presentata l'ampia gamma di inverter di stringa monofase, trifase e centralizzati, e i sistemi di accumulo che porteranno ancora il marchio ABB. Per Fimer, MCE è anche l'occasione per presentare la divisione e-Mobility, con una serie di prodotti e soluzioni sia per la ricarica domestica sia per la ricarica pubblica, in AC e in DC.

PADIGLIONE 9 STAND E27 - F26

COENERGIA/TRIENERGIA Modulo Star

Coenergia e Trienergia sono presenti a MCE 2020 per illustrare l'ampia gamma di prodotti. Coenergia, che quest'anno ha deciso di puntare molto sul digitale, presenta l'intero catalogo prodotti fruibile sui device mobili a disposizione della forza vendita, che può offrire supporto sull'intera gamma proposta, dal fotovoltaico al termico, dall'accumulo all'e-mobility.

Trienergia presenta invece il modulo Star. Nel 2020 l'azienda adotterà su tutta la linea di moduli le celle M4, più grandi delle precedenti: i punti di contatto sul retro passeranno quindi da 39 a 61, per un notevole aumento di produzione. Tuttavia, a differenza dei principali competitor, le dimensioni dei moduli rimarranno contenute, non superando 1.680x1.016 mm (modulo 60 celle). I moduli Trienergia utilizzano la tecnologia MWT che migliora l'estetica grazie all'assenza dei ribbon e garantisce una miglior efficienza a lungo termine.



DATI TECNICI

Sigla prodotto: Star

Tipologia: moduli ad alta efficienza Perc con tecnologia MWT backcontact e celle M4

Potenza nominale: fino a 340 Wp

Tensione nominale: fino a 32,9 V

Corrente nominale: fino a 10,33 A

Temperatura operativa: -40 +85 °C

Efficienza: fino a 19,92%

Dimensioni: 1.680x1.016x35mm

Peso: 19,5 kg

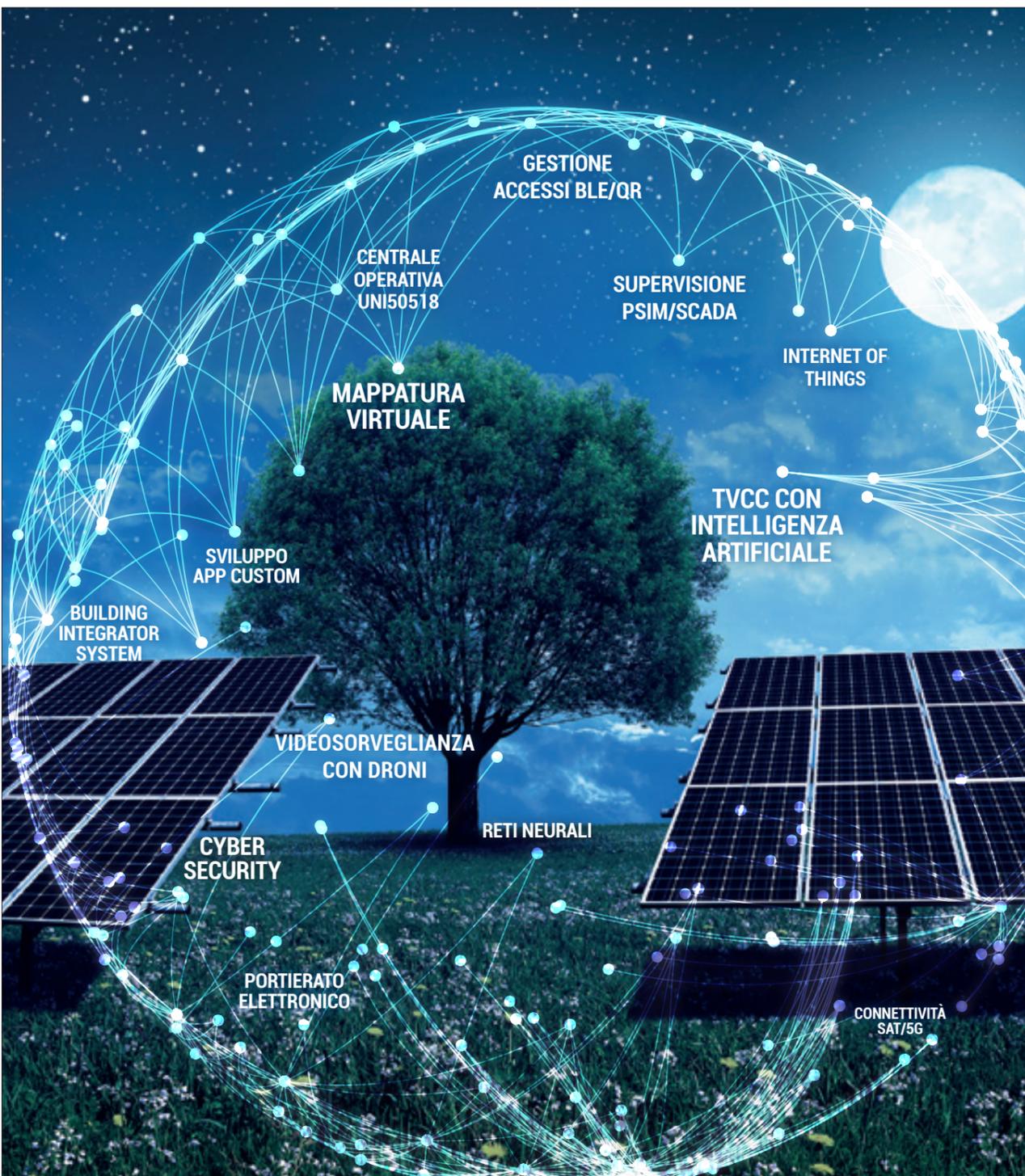
**PADIGLIONE 9
STAND F27 - G26**

SONNEN Sistema di accumulo SonnenBatterie con formula SonnenFlat 1500

Sonnen è presente a MCE con una soluzione sviluppata per massimizzare l'utilizzo dell'energia autoprodotta: il sistema di accumulo SonnenBatterie, proposto con la formula SonnenFlat 1500. La SonnenBatterie è in grado di soddisfare tutte le necessità di installazione, grazie alle due versioni SonnenBatterie 10 (per impianti fotovoltaici esistenti) e SonnenBatterie Hybrid 9.53 (nel caso di impianti nuovi) e, abbinata a un impianto fotovoltaico, consente di coprire fino al 75% del fabbisogno energetico. La restante energia necessaria viene fornita direttamente da Sonnen eServices che con la formula SonnenFlat 1500 inserisce direttamente in bolletta un bonus energetico pari a 1.500 kWh all'anno senza limiti mensili. La formula è stata pensata con l'obiettivo di ricompensare il cliente che mette a disposizione la propria batteria per offrire servizi di rete nella stessa area geografica. SonnenBatterie funziona anche come Energy Manager in quanto monitora e ottimizza in automatico tutti i consumi domestici, anche quelli degli elettrodomestici. Alla SonnenBatterie si possono collegare infine anche i sistemi di ricarica per veicoli elettrici.



PADIGLIONE 9 - STAND G27



Security Trust

LE TECNOLOGIE PIÙ INNOVATIVE PER LA PROGETTAZIONE, INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DEI SISTEMI DI SICUREZZA.

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso dei nostri 25 anni di attività un livello di eccellenza tecnologica rilevante nei principali mercati di riferimento: **Industria, Infrastrutture critiche, Grande distribuzione, Istituti bancari, Pubblica amministrazione, Energie rinnovabili, Beni Culturali, Territorio e ambiente.**



MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)
Call center Italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it - securitytrust.it



Novità in fiera – Padiglioni 10, 11 e 15

SUNERG Modulo X-MAX XL



Sunerg Solar è presente a MCE per presentare la propria gamma di prodotti nel solare termico e nel fotovoltaico. L'azienda produce il collettore Bluhx+, premiato dal Conto Termico del GSE come collettore a più alta resa. Per quanto riguarda il fotovoltaico, Sunerg propone due importanti moduli inseriti all'interno della gamma prodotti: i pannelli X-MAX XL da 330 Wp con celle full square e X-Half CUT fino a 460 Wp con celle tagliate a metà. Le due soluzioni rispondono a esigenze differenti. X-MAX XL è caratterizzato da celle monocristalline Perc 5 BB Full Square, con la particolarità di avere la forma quadrata aumentando così la superficie di efficienza di essa. Vengono comunemente installati su impianti residenziali e industriali per la resa, per l'uniformità a livello estetico come integrazione architettonica disponibili in diverse colorazioni; verde, rosso, nero e bianco. I moduli X-Half CUT, invece, sono formati da 120 o 144 celle, in quanto ogni cella è, di fatto, tagliata a metà per fare in modo che la corrente che la attraversa sia minore e vengono installati su impianti industriali e su campi fotovoltaici.

DATI TECNICI**Sigla prodotto:** X-MAX XL**Tipologia:** moduli ad alta efficienza Perc 5 bus bar full squared**Potenza nominale:** 330 Wp**Tensione nominale:** 34,50 V**Corrente nominale:** 9,59 A**Temperatura operativa:** -40 +85 °C**Efficienza:** 19,84%**Dimensioni:** 1665x1002x35 mm**Peso:** 18,3 kg
**PADIGLIONE 10
STAND F34 - G35**

LG ELECTRONICS Soluzione integrata per gli edifici nZeb



LG Electronics è presente a MCE con un'area dedicata agli edifici Zero Energy nella quale verrà presentata una soluzione integrata pensata per soddisfare il fabbisogno energetico nel mercato residenziale e rendere indipendente l'utente finale dal punto di vista energetico. Tra i prodotti proposti il modulo LG NeON R con una potenza fino a 375 Wp nelle dimensioni standard da 60 celle; il sistema di accumulo fotovoltaico LG ESS Home 10 in corrente continua; infine la pompa di calore aria-acqua Therma V con gas refrigerante R32, progettata specificamente per i mercati delle nuove costruzioni e delle ristrutturazioni.

DATI TECNICI**Sigla prodotto:** LG NeON R**Tipologia:** modulo monocristallino ad alta efficienza**Potenza nominale:** 375 Wp**Tensione nominale:** 37,2 V**Corrente nominale:** 10,09 A**Temperatura operativa:** 44°C**Efficienza:** 21,7%**Dimensioni:** 1.700x1.016x40 mm**Peso:** 17,5 kg
**PADIGLIONE 11
STAND H33**

KIWA Estensione dell'accreditamento per testing e certificazione di collettori solari termici

Lo scorso novembre 2019, Kiwa Italia ha ottenuto l'estensione dello scopo dell'accreditamento UNI CEI EN ISO/IEC 17025 anche per le normative ISO 9806:2017 e EN 12975-1:2006+A1:2010,



rendendo il laboratorio di Cormano pienamente operativo per i servizi di testing su collettori solari piani, a tubi evacuati e ibridi.

Questa estensione si aggiunge all'accreditamento Accredia ISO 17065 per l'emissione di certificati Solar Keymark in accordo alla norma ISO 9806 per i collettori solari, alla norma EN 12976 per impianti solari termici prefabbricati e in conformità allo standard EN 12977 per impianti solari termici e loro componenti.

All'interno del circuito Solar Keymark, Kiwa rappresenta attualmente un partner completo e unico per le attività di testing e certificazione. Scegliere Kiwa per la qualificazione dei prodotti del mercato solare vuol dire affidarsi a un ente di certificazione con esperienza tecnica, conoscenza approfondita delle normative e al passo con i progressi del settore.

PADIGLIONE 10 - STAND D42-E43

PANASONIC Moduli fotovoltaici HIT N340

Panasonic porta a MCE il modulo fotovoltaico HIT N340. I pannelli, con 25 anni di garanzia, sono prodotti negli stabilimenti ex Sanyo e utilizzano l'eterogiunzione, che combina tecnologia cristallina e film sottile. Nelle celle solari HIT un wafer di silicio monocristallino sottilissimo è rivestito con uno strato di silicio amorfo ultrasottile, combinando i vantaggi di entrambe le tecnologie fotovoltaiche. Grazie a un coefficiente di temperatura di solo -0,258%/°C, queste celle solari all'aumentare della temperatura perdono meno energia rispetto alle celle cristalline, con un maggiore rendimento misurato fino al 13%.

I moduli fotovoltaici HIT a elevate prestazioni vengono proposti con le pompe di calore come soluzione da un unico fornitore, per garantire al tempo stesso aumento del comfort e diminuzione della bolletta.

**DATI TECNICI****Sigla:** modulo fotovoltaico HIT N340**Tipologia:** modulo monocristallino con celle HIT+**Potenza nominale:** 340 Wp**Tensione nominale:** 59,7 V**Corrente nominale:** 6,13 A**Carico:** 5.400 PA**Efficienza:** 20,4%**Peso:** 19 kg**Dimensioni:** 1.590x1.053x 40 mm
**PADIGLIONE 15
STAND C31 E36**

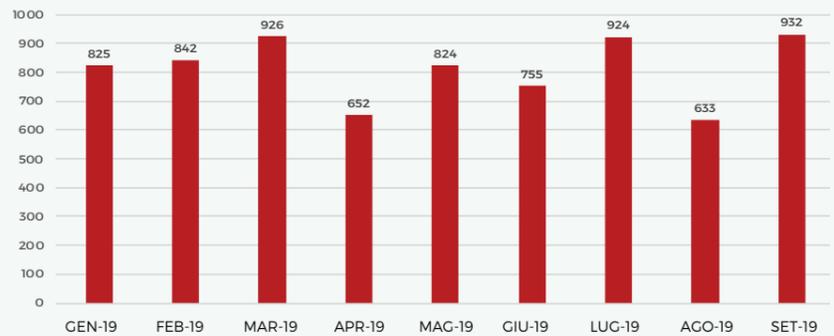
GEN-SET 2019: INSTALLATI IN ITALIA 7.313 SISTEMI DI ACCUMULO

COMPLESSIVAMENTE, AL 30 SETTEMBRE SI CONTAVANO 22.774 SISTEMI DI STORAGE INSTALLATI SU TUTTO IL TERRITORIO

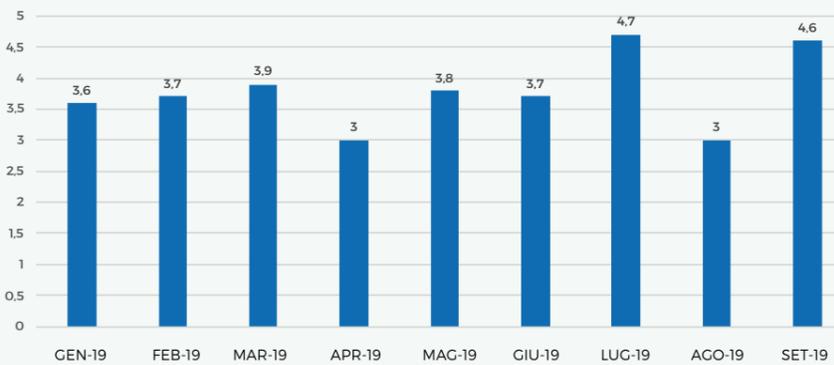
Al 30 settembre 2019 si contavano 22.774 sistemi di accumulo installati in Italia, di cui 15.461 connessi entro fine 2018. Solo nei primi nove mesi del 2019, le installazioni di sistemi di accumulo si sono attestate a 7.313 unità. Questi alcuni dei dati pubblicati da Anie Rinnovabili nella seconda edizione del report "Osservatorio sistemi di accumulo" che riporta i numeri delle installazioni di energy storage in Italia abbinati a impianti fotovoltaici sulla base di un'elaborazione dei dati Terna. Più nel dettaglio, nei primi nove mesi del 2019 la potenza complessiva installata è stata di 34 MW e la capacità massima utilizzata di 74,8 MWh. I dati mensili testimoniano un trend altalenante, ma positivo nel terzo trimestre dello scorso anno, sia in termini di numero di sistemi di accumulo installati (+12% rispetto al secondo trimestre), sia per potenza (+19% sul Q2), sia per capacità (+134%). La quasi totalità dei nuovi dei sistemi di accumulo (97%) è di taglia inferiore ai 20 kWh ed è abbinata a impianti fotovoltaici di taglia residenziale. Per quanto riguarda la tipologia di configurazione, il 58% dei sistemi di accumulo cumulati in Italia sono installati lato produzione in corrente

continua (58%), il 29% lato post produzione e il 13% lato produzione in corrente alternata. Analizzando i dati regionali, la Lombardia è la regione con il maggior numero di sistemi installati (7.524 per una potenza di 30,1 MW e capacità di 57,6 MWh) seguita da Veneto (3.397 unità per una potenza di 15,2 MW e capacità di 24,8 MWh), e da Emilia Romagna (2.594 sistemi di storage per una potenza di 12,3 MW e capacità di 30,9 MW. Anie ha inoltre comunicato che proseguono gli incontri con le regioni per promuovere i bandi per la diffusione dei sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici residenziali. Recentemente l'associazione ha incontrato i referenti di Sicilia e Abruzzo e nuovamente quelli di Emilia Romagna e Puglia. 

Numero sistemi di accumulo connessi fino a settembre 2019



Potenza sistemi di accumulo connessi fino a settembre 2019



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE

POTENZA QUANDO NE HAI BISOGNO

Soluzioni di accumulo di energia per piccoli impianti commerciali e residenziali.



Serie ET

Inverter trifase ibrido

5.0kW 8.0kW 10kW



Serie BT

Inverter di retrofit CA trifase (batteria HV)

5.0kW 6.0kW 8.0kW 10kW



Serie EM

Inverter ibrido

3.0kW 3.6kW 5.0kW





REVAMPING INVERTER, PRODUZIONE GARANTITA

LA ESCO ENERGY TOSCANA SERVIZI SI È AGGIUDICATA LA GESTIONE DI UN PARCO FOTOVOLTAICO DA 1 MW DI PROPRIETÀ DI UN COMUNE MARCHIGIANO. NESSUN COSTO INIZIALE PER GLI INTERVENTI DI SOSTITUZIONE DEI DUE INVERTER CENTRALIZZATI: L'AZIENDA VERRÀ RIPAGATA CON GLI INCENTIVI OTTENUTI DALLA PRODUZIONE ECCELENTE

L'IMPIANTO ERA STATO REALIZZATO NEL 2010 ED È IN REGIME DI SECONDO CONTO ENERGIA



Molte installazioni di taglia utility scarse realizzate in Italia negli anni del boom spesso soffrono di gravi problematiche sugli inverter, a volte per l'obsolescenza dei convertitori, altre volte perché manca un adeguato piano di gestione e manutenzione del parco installato, con ricadute negative su performance e produzione.

È il caso di una centrale da 1 MWp in regime di Secondo Conto Energia realizzata nel 2010 e di proprietà di un comune marchigiano. Date le difficoltà riscontrate nella gestione dell'impianto fotovoltaico, il comune ha deciso di affidare a terzi l'utilizzo e la gestione dell'impianto tramite apposito bando di gara, lanciato nel 2019.

IL BANDO

Il bando di gara è stato vinto dalla Esco Energy Toscana Servizi, società attiva nella manutenzione di impianti fotovoltaici di grosse dimensioni attraverso particolari formule contrattuali.

Il contratto avrà durata fino al 2031, e quindi fino al termine dell'incentivo erogato dal GSE.

In particolare, Energy Toscana Servizi si farà carico della manutenzione ordinaria e straordinaria dell'impianto, erogherà un servizio

di vigilanza e una copertura assicurativa "All Risks".Ma c'è di più: la Esco garantirà al comune una produzione minima di energia elettrica pari a 1.006.975 kWh all'anno. Se la produzione minima non dovesse essere raggiunta, verrà corrisposto al comune un importo economico calcolato a partire dall'incentivo spettante.

FUORI IL VECCHIO, DENTRO IL NUOVO

Per raggiungere tale obiettivo, a fine 2019 Energy Toscana Servizi ha deciso di ottimizzare il parco inverter attraverso la sostituzione di due inverter centralizzati da 500 kWp vicini al fine vita. L'azienda ha così installato 17 inverter di

Dati Tecnici

Località di installazione: Marche

Anno di installazione: 2010

Conto Energia: 2°

Tipologia di impianto: a terra

Potenza: 1 MWp

Produzione media attesa: 1,2 GWh annui

Produzione media prima dell'intervento:

1,09 GWh

Tipologia di guasto o anomalia: inverter sottoperformanti

Tipologia di intervento di revamping: sostituzione dei due inverter centralizzati con 17 trifase SMA Core1 da 50 kW e 2 inverter

trifase SMA da 10 e 15 kW

Data revamping: ottobre 2019

EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Energy Toscana Servizi

HANNO PARTECIPATO

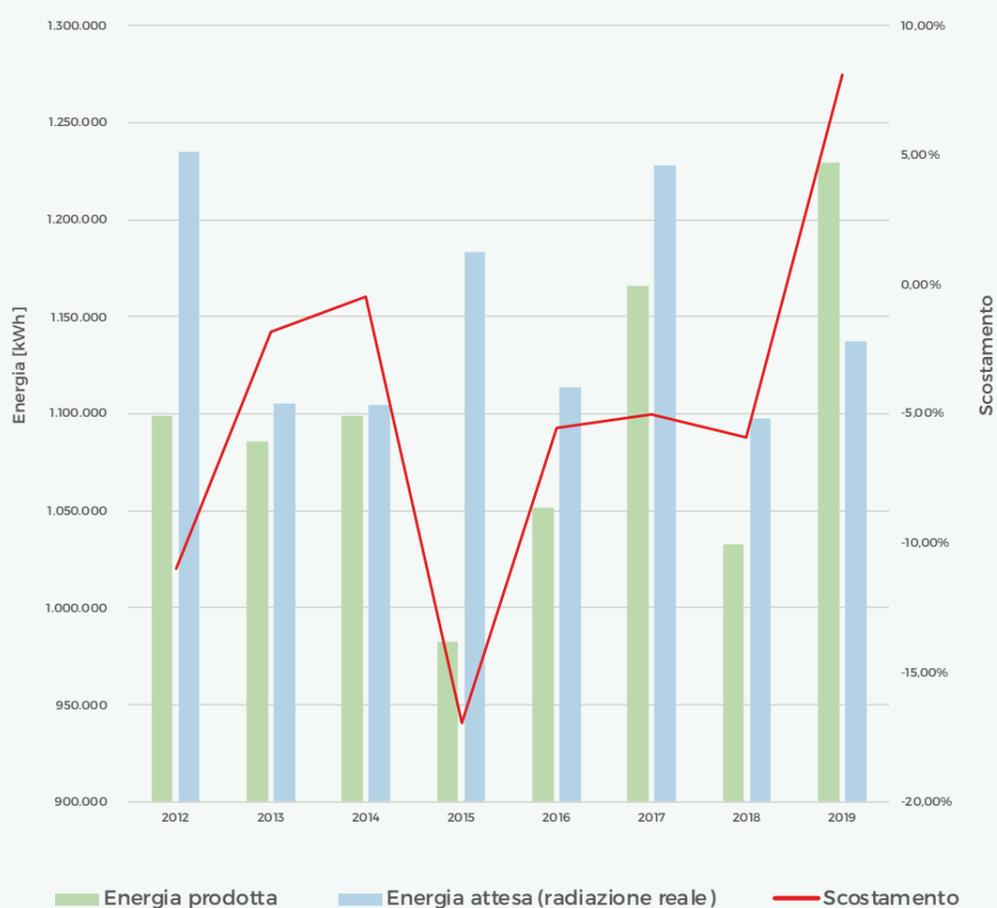




LA SOSTITUZIONE HA RIGUARDATO L'INSTALLAZIONE DI 17 INVERTER DI STRINGA SMA CORE1 E ALTRI DUE INVERTER TRIFASE SEMPRE A MARCHIO SMA

Il Tuo partner di Qualità

Energia prodotta VS Energia attesa



stringa SMA Core1 da 50 kW ciascuno, e altri due inverter trifase, sempre a marchio SMA, da 15 e 10 kW. Grazie all'intervento, l'azienda stima una produzione annua di circa 1.300 kWh per ogni kW installato, e quindi 1,3 GWh ogni anno. Si tratta quindi di circa 300 kWh di energia pulita in più ogni anno rispetto alla produzione minima garantita dalla stessa Esco nei confronti del comune. Questo aspetto si traduce quindi in maggiori incentivi, che fungeranno da compenso per la Esco che ha seguito i lavori di manutenzione e sostituzione. «In Italia ci sono tanti casi

di impianti fotovoltaici di proprietà dei comuni sprovvisti di contratti di manutenzione e con componenti obsoleti», spiega Jacopo Baldi, titolare di Energy Toscana Servizi. «La formula che abbiamo proposto al comune è molto vantaggiosa per il cliente, perché senza sostenere alcuna spesa iniziale può liberarsi dell'onere di gestire l'impianto e allo stesso tempo può contare su prestazioni garantite. L'unico scoglio è la difficoltà di dialogo con le pubbliche amministrazioni: per questo prevediamo azioni di sensibilizzazione da parte nostra già a partire dai prossimi mesi». 

Testing Ispezione Certificazione

www.kiwa.it



STORAGE FV NON RILEVANTE AI FINI DELLE ACCISE ELETTRICHE

ECCO I CHIARIMENTI DELL'AGENZIA DELLE DOGANE, CHE A FINE FEBBRAIO HA DIFFUSO UNA CIRCOLARE IN MERITO AI RILIEVI FISCALI DERIVANTI DALLA PRESENZA DEGLI INVERTER E DEI SISTEMI DI ACCUMULO DI ENERGIA ELETTRICA ABBINATI AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, AI SENSI DELLA NORMA TECNICA CEI 0-21

DI ERICA BIANCONI



EB ENERGYMANAGEMENT

ING. ERICA BIANCONI, CONSULENTE ENERGETICO

È stata pubblicata lo scorso 4 febbraio sul sito dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli la circolare n.38562 del 31 gennaio 2020 "Accisa sull'energia elettrica: sistemi di accumulo su impianti di produzione alimentati da fonte rinnovabile fotovoltaica". Vengono chiariti i profili fiscali derivanti dalla presenza degli inverter e dalla presenza dei sistemi di accumulo di energia elettrica installati negli impianti di produzione da fonte rinnovabile fotovoltaica, ai sensi della Norma CEI 0-21 "Regola tecnica di riferimento per la connessione di Utenti attivi e passivi alle reti BT delle imprese distributrici di energia elettrica".

OFFICINA ELETTRICA ED ACCISE SULL'ENERGIA

Il testo unico delle Accise (Testo unico delle disposizioni legislative concernenti le imposte sulla produzione e sui consumi e relative sanzioni penali e amministrative, TU del 26/10/1995 n. 504 pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 279 del 29 novembre 1995) definisce:

• Articolo 54, comma 1

L'officina è costituita dal complesso degli apparati di produzione, accumulazione, trasformazione e distribuzione dell'energia elettrica esercitati da una medesima ditta, anche quando gli apparati di accumulazione, trasformazione e distribuzione sono collocati in luoghi distinti da quelli in cui si trovano gli apparati di produzione, pur se ubicati in comuni diversi.

• Articolo 52

1. L'energia elettrica è sottoposta ad accisa, con l'applicazione delle aliquote di cui all'allegato I, al momento della fornitura ai consumatori finali ovvero al momento del consumo per l'energia elettrica prodotta per uso proprio.

2. Non è sottoposta ad accisa l'energia elettrica:

a) prodotta con impianti azionati da fonti rinnovabili ai sensi della normativa vigente in materia, con potenza non superiore a 20 Kw
(...)

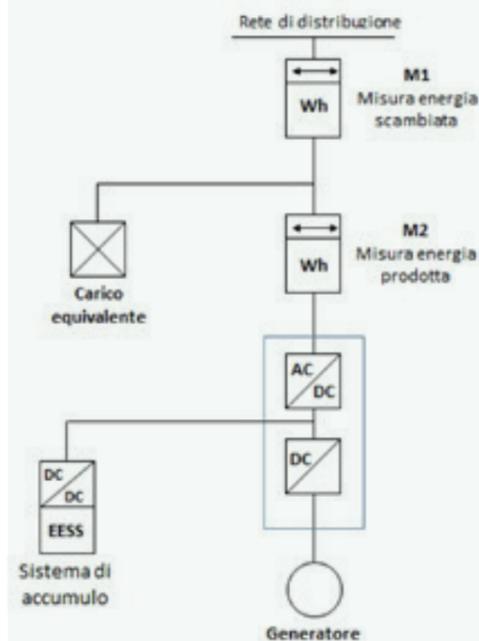
3. È esente dall'accisa l'energia elettrica:

a) utilizzata per l'attività di produzione di elettricità e per mantenere la capacità di produrre elettricità;

b) prodotta con impianti azionati da fonti rinnovabili ai sensi della normativa vigente in materia, con potenza disponibile superiore a 20 kW, consumata dalle imprese di autoproduzione in locali e luoghi diversi dalle abitazioni;
(...)

In estrema sintesi, è definita officina elettrica l'insieme dei sistemi di produzione, accumulo, trasformazione e distribuzione dell'energia elettrica, ma allo stesso tempo è considerata come potenza "fiscalmente rilevante" quella esclusivamente correlata agli apparati di produzione. Nel caso di impianti fotovoltaici fino

Misura dei flussi di energia con accumulo posizionato nella parte d'impianto in corrente continua



a 20 kWp, non è richiesta nessuna documentazione nei confronti dell'Agenzia delle Dogane, mentre è necessaria una Denuncia di Officina elettrica e relativa comunicazione annuale di produzione e consumo nel caso di potenze uguali o maggiori a 20 kWp.

CALCOLO DELLA POTENZA

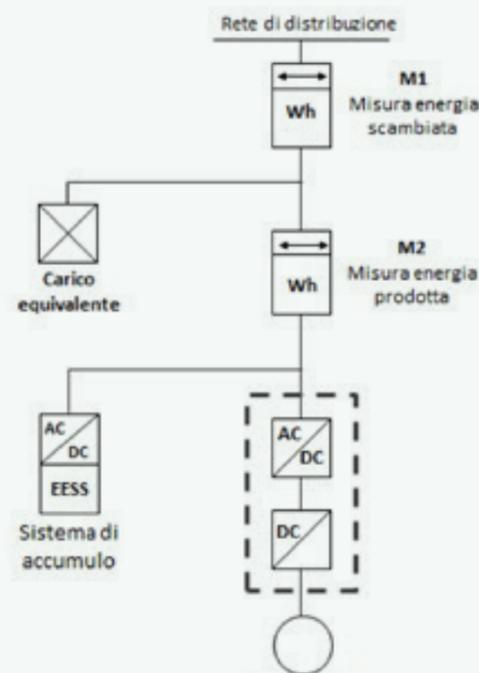
La Norma CEI 0-21 definisce le soluzioni per la connessione alle reti di distribuzione BT, specificando che la potenza di connessione deve tenere conto della taglia dell'impianto e del contributo dei generatori alla corrente di cortocircuito, che non deve far superare in alcun punto della rete i livelli di cortocircuito previsti dal distributore, considerando tutti i contributi (generatori, motori, ecc.) dell'impianto da connettere. In particolare, in termini di potenza globale, la CEI 0-21 individua i seguenti casi:

Caso 1 - Impianto FV a cui si aggiunge un accumulo collegato lato DC

Potenza nominale del nuovo impianto = minimo valore tra

- Potenza nominale inverter (che potrà rimanere invariata oppure essere modificata)
- somma Potenza STC del FV e Potenza nominale accumulo

Misura dei flussi di energia con accumulo posizionato nella Parte d'impianto in AC a valle del contatore dell'energia generata



Caso 2 - Impianto FV a cui si aggiunge un accumulo collegato lato AC

La potenza nominale del nuovo impianto = somma potenza nominale impianto FV esistente + potenza nominale nuovo sistema di accumulo. La potenza nominale del nuovo sistema di accumulo è calcolata come valore minimo tra

- Potenza nominale inverter
- Potenza nominale accumulo

INSTALLAZIONE DI ACCUMULO E SUPERAMENTO DEI 20 KWP

La circolare n.38562 del 31 gennaio 2020 dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli afferma chiaramente che l'eventuale presenza di un sistema di accumulo in un impianto di produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile fotovoltaica non impatta in alcuna maniera sul calcolo della potenza ai sensi della definizione di Officina Elettrica e relative Accise.

La potenza erogabile dai medesimi impianti rimane quindi limitata dalla potenza nominale dell'inverter, qualora essa sia minore della somma delle potenze dei singoli moduli fotovoltaici, ovvero:

PAgenziaDogane = Minimo (Pmoduli fotovoltaici ; Pinverter)

K2 SYSTEMS: QUALE ESPOSIZIONE PER L'IMPIANTO FV?

L'AZIENDA, INSIEME ALL'ISTITUTO DI RICERCA FRAUNHOFER INSTITUTE FOR SOLAR ENERGY SYSTEMS, HA CONDOTTO UNO STUDIO CHE EVIDENZIA I VANTAGGI E I LIMITI DI UN'INSTALLAZIONE SU TETTO PIANO CON ESPOSIZIONE SINGOLA O DOPPIA. ECCO DI SEGUITO LE CONCLUSIONI

A seguito di una ricerca condotta internamente, K2 Systems ha rilasciato un documento nel quale evidenzia la differenza tra un impianto a tetto con esposizione su singolo lato e un impianto con esposizione su due lati, mettendo in luce anche le diversità di performance.

Le conclusioni sono il risultato di uno studio congiunto insieme all'istituto di ricerca Fraunhofer Institute for Solar Energy Systems (ISE) oltre che di diversi anni di esperienza in progettazione.

ESPOSIZIONE SINGOLA

Un impianto a tetto con esposizione a sud è la soluzione ideale a ogni latitudine qualora il criterio di scelta sia la massima resa del modulo. Più il sistema è vicino all'equatore, più le file di moduli possono essere vicine, perché è minore l'ombreggiatura tra di esse.

Questa soluzione assicura la massima resa del modulo. Nel corso della sua vita utile, un'esposizione a sud (nell'emisfero settentrionale) garantisce la migliore resa intorno a mezzogiorno. Installare un impianto con esposizione a sud inoltre supporta la rete elettrica qualora l'elettricità venga immessa nella rete pubblica durante il giorno o possa essere immagazzinata se non usata direttamente.

È infine la soluzione ideale sui tetti di grandi dimensioni, se c'è abbastanza spazio per separare opportunamente le file di moduli ed evitarne il mutuo ombreggiamento. Una simile installazione ha come principale vantaggio l'estrema flessibilità nel posizionamento dei moduli, perché i componenti possono essere montati sul profilo di base ad una distanza variabile l'uno dall'altro.

ESPOSIZIONE DOPPIA

Un impianto su tetto piano con esposizione est/ovest è una soluzione ottimale per l'ottimizzazione dello spazio. Con questo sistema infatti è possibile posizionare molti più moduli sul tetto, perché non è necessario lasciare dello spazio tra le file a causa dell'ombreggiamento. Inoltre il sistema produce una resa uniforme dall'alba al tramonto, che può essere utilizzata direttamente senza necessità di stoccaggio, rendendo la soluzione ideale per l'industria. In genere questa soluzione è utile a ogni latitudine, con autoconsumo diretto. In particolare, alle latitudini settentrionali (Europa centrale e settentrionale) è possibile una maggiore resa per superficie del tetto rispetto all'esposizione a sud. Il principale vantaggio riguarda i costi di fornitura e di montaggio più contenuti rispetto ad un'esposizione singola e ridotti carichi di zavorra.

QUALE INCLINAZIONE?

K2 Systems, nel suo studio, ha anche risposto a una domanda ricorrente ovvero "perché i moduli vengono installati con un'inclinazione di 10°/15° e non di 30°?"

Considerando la latitudine dell'Europa centrale e settentrionale, l'angolo di inclinazione ottimale per i moduli fotovoltaici è compreso tra 25° e 55°, a seconda della posizione e della stagione. Quando elevato (azimut 90°) secondo l'angolo opposto a quello di radiazione solare (azimut), un



IL TETTO PIANO HA UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO CON UN TOTALE DI 1.168 MODULI SOLARI E UNA POTENZA DI 367,92 KWP. IL SISTEMA DI MONTAGGIO ADATTO È LA D-DOME V

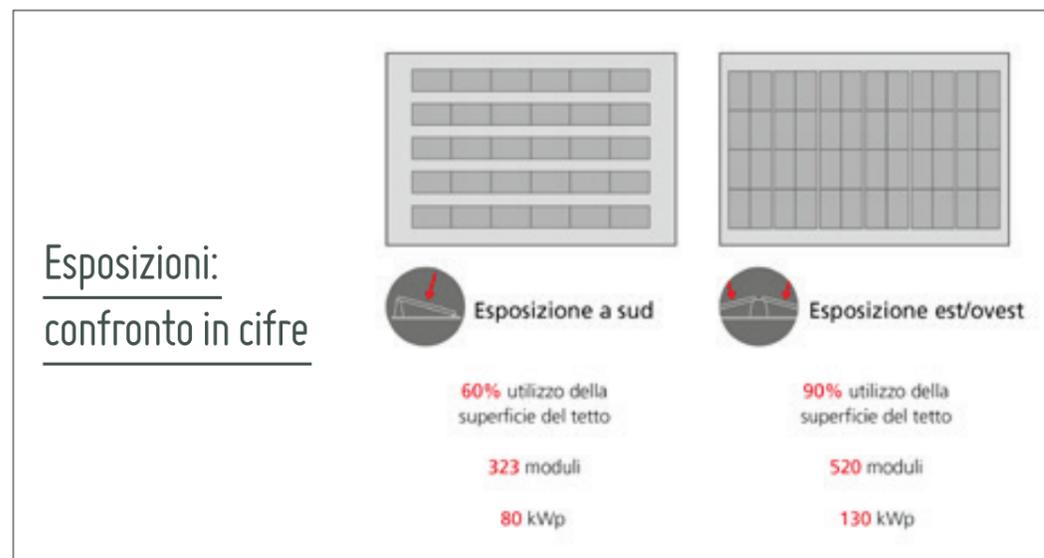


IL TETTO PIANO HA UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO CON UN TOTALE DI 724 MODULI E UNA POTENZA DI 199,10 KWP. IL SISTEMA DI MONTAGGIO ADATTO È LA S-DOME V 10°

modulo fotovoltaico produce la massima resa. Tuttavia, da un punto di vista economico, spesso ha più senso non progettare i moduli in un sistema a un angolo ottimale rispetto al sole, anche se questo si traduce in una minore resa con il singolo modulo.

Infatti più è inclinato un sistema per tetto piano, più deve essere zavorrato o riparato dal vento. La maggior parte dei tetti ha una capacità di sovraccarico limitata e

in questi casi i sistemi S/D-Dome con un ridotto carico di zavorra sono la soluzione ottimale. Inoltre, grazie all'angolo di installazione più piccolo di 10° o 15°, le file dei moduli possono essere assemblate più vicine. Ciò permette di installare più moduli sul tetto ed avere quindi una maggiore resa. Infine un angolo di elevazione più piccolo significa anche meno materiale da utilizzare. Questo a sua volta riduce peso, risorse e costi.



SENEC.HOME V3 HYBRID: L'ACCUMULO PIÙ ATTESO DELL'ANNO

IL DISPOSITIVO, CHE CONIUGA LE FUNZIONI DELL'INVERTER A QUELLE DELLO STORAGE, SARÀ DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO A PARTIRE DA MARZO. L'AZIENDA LO PROPORRÀ CON GARANZIA FINO A 20 ANNI. E LE NOVITÀ DI SENEK NON FINISCONO QUI

Dopo il successo riscosso nel mercato tedesco, a marzo 2020 Senec lancia in Italia il suo nuovo sistema di accumulo ibrido Senec.Home V3 Hybrid.

Il prodotto associa, ai tradizionali punti di forza dei sistemi di accumulo Senec, nuovi rilevanti vantaggi sia per l'installatore sia per il cliente finale.

Come si desume dal nome "Hybrid", il sistema integra le funzioni di accumulo energetico con quelle di inverter fotovoltaico e può essere collegato sia in corrente continua che alternata, abbinandosi quindi sia ad impianti fotovoltaici nuovi che esistenti.

Questo si traduce in immediati benefici: dal costo complessivo più contenuto al risparmio di tempo nell'installazione, dall'ingombro totale più ridotto alla perfetta integrazione tra inverter e accumulo fino alla maggiore efficienza. A tutto ciò si aggiunge il fatto che la garanzia fino a 20 anni offerta da Senec si estende anche all'inverter fotovoltaico stesso.

FUNZIONI AVANZATE

L'inverter fotovoltaico, con efficienza 97,4%, è bidirezionale ed è dotato di due MPP tracker, in modo da garantire, in ogni momento, le massime prestazioni dell'impianto fotovoltaico, anche quando dovesse avere esposizioni diverse al sole. Il sistema garantisce la massima sicurezza sia dell'impianto fotovoltaico che dell'accumulo, nel caso i moduli siano colpiti da un fulmine, essendo provvisto di protezioni da sovratensioni lato DC (una per Mppt) e di 'unità di monitoraggio della corrente residua che rileva le correnti di guasto DC.

Con la nuova versione V3, sono inoltre state fortemente migliorate le funzioni di back-up: il kit può essere montato all'interno del sistema e la potenza disponibile è stata aumentata fino a 3 kW. Ciò significa che, in caso di black-out elettrico, i consumi di una famiglia italiana media possono essere interamente coperti. Un'altra caratteristica distintiva è la funzione "isola", che, in caso di interruzione della fornitura elettrica, consente di caricare le batterie dell'accumulo direttamente dall'impianto fotovoltaico e quindi di avere a disposizione ancor più energia.

FLESSIBILITÀ E CONTROLLO

Come la versione precedente, anche Senec.Home V3 Hybrid si fonda sul concetto di flessibilità: la capacità modulare e la possibilità di collegare più sistemi in cascata consentono di soddisfare le esigenze più diverse ed eventualmente di espandere il sistema in momenti successivi.

Anche in questo modello sono infine previsti il sistema di monitoraggio, che permette di controllare le prestazioni sia dell'impianto fotovoltaico che dell'accumulo comodamente sul portale web o sulla app, e la possibilità di eseguire tutti gli aggiornamenti da remoto, in modo da assicurare la continua attualità dei sistemi.

Con questo nuovo prodotto, Senec esprime alla massima potenza il concetto di sistema "all-in-one" totalmente integrato, includendo, in un unico involucro compatto, non solo tutti i componenti per l'accumulo di energia ma anche l'inverter fotovoltaico. Restano così inalterati i vantaggi che



da sempre contraddistinguono l'installazione dei sistemi Senec: peso e ingombro ridotti, appoggio a basamento anziché fissaggio a muro, pannelli rimovibili su tutti e quattro i lati per facilitare connessione ed eventuale manutenzione. Il sistema Senec.Home V3 Hybrid è completamente sviluppato e prodotto in Germania e utilizza batterie al litio Samsung. «Anche con questo nuovo sistema», racconta Vito Zongoli, managing director di Senec Italia, «abbiamo voluto portare avanti il nostro impegno nella qualità e nell'innovazione, abbinando nuovi benefit ai punti di forza già riconosciuti e apprezzati dal mercato. Questo impegno si riflette nelle nostre garanzie, ineguagliabili sul mercato, e nei numerosi premi che continuiamo a ricevere, come il recente Premio per l'Eccellenza Tedesca, che, per il secondo anno consecutivo, l'Istituto Tedesco per la Qualità del Servizio ha voluto riconoscerci per la digitalizzazione, l'innovazione e la creatività dei nostri prodotti».

SOLUZIONI A 360° E PARTNERSHIP CON GLI INSTALLATORI

«Con il nuovo sistema di accumulo Senec.Home V3 Hybrid», aggiunge Vito Zongoli, «facciamo un passo in più verso la realizzazione della nostra mission, che è quella di fornire soluzioni sempre più complete per l'autosufficienza energetica. Questa mission è racchiusa nel concetto "Senec 360°" che la nostra casa madre ha lanciato nel 2018 in Germania e che noi stessi presenteremo quest'anno alla fiera MCE di Milano. Vogliamo infatti essere il punto di riferimento a tutto tondo per il mercato dell'energia del futuro che si indirizza sempre di più verso l'elettrificazione e l'autonomia energetica. Per questo puntiamo a sviluppare ed offrire prodotti e servizi che guardano in questa direzione. Oltre al nuovo sistema di accumulo ibrido, alla fiera presenteremo infatti anche i moduli fotovoltaici, la stazione di ricarica Senec.Wallbox e le novità che riguardano la soluzione Senec.Cloud". Nell'ambito dei servizi energetici, Senec ha sviluppato degli strumenti che facilitano ancor di più l'accesso e l'utilizzo del servizio Senec.Cloud, come il portale web per la registrazione e la app. Proseguono inoltre le sperimentazioni che, in collaborazione con EPQ, Senec sta compiendo per fornire servizi di bilanciamento alla rete elettrica. «Senec.Cloud ed i servizi di rete», prosegue Zongoli, «rappresentano il futuro dell'energia perché mettono al centro la figura dell'utente come protagonista del mercato energetico, che ha un ruolo attivo nelle scelte che conducono a maggiore indipendenza, sostenibilità ambientale, risparmio e persino guadagno». L'attenzione di Senec resta sempre focalizzata all'installatore, con il quale l'azienda cerca di costruire rapporti basati su collaborazione, fiducia e sostegno. «L'installatore è e resta il nostro interlocutore principale», conclude Zongoli. «Lavoriamo costantemente per fornirgli il supporto necessario e incrementare il proprio business. Questo si traduce non solo in un portafoglio prodotti sempre più completo e innovativo, ma anche in strumenti quali il programma di configurazione/prevenzione o la fornitura di richieste di preventivi qualificate, nonché nella formazione continua».

Il prodotto

Sigla: Senec.Home V3 Hybrid

Tipologia di prodotto: sistema di accumulo ibrido monofase

Efficienza inverter: 97,4%

Garanzia: fino a 20 anni

Batterie: Samsung

Tipologia batteria: ioni di litio



ZEROEMISSION 2020: CINQUE SALONI IN UN UNICO EVENTO

IL 6 E IL 7 MAGGIO PRESSO PIACENZA EXPO ANDRÀ IN SCENA L'EDIZIONE 2020 DELLA KERMESSE CHE VEDRÀ COME PROTAGONISTI MODULI, INVERTER E ACCUMULO PER LA FILIERA DEL FOTOVOLTAICO, BATTERIE E STORAGE, TECNOLOGIE E INFRASTRUTTURE PER LA MOBILITÀ ELETTRICA E INFINE IDROGENO DA RINNOVABILI E CELLE A COMBUSTIBILE. PATROCINATA DA VARIE ASSOCIAZIONI DI SETTORE, CONTA TRA GLI ESPOSITORI ALCUNI IMPORTANTI PLAYER INTERNAZIONALI. L'INVITO PER LA MANIFESTAZIONE, A INGRESSO GRATUITO PREVIA REGISTRAZIONE, È RIVOLTO AGLI OPERATORI DEL SETTORE

Forte dell'esperienza delle passate edizioni, ZeroEmission torna in una nuova veste il 6-7 maggio 2020 a Piacenza Expo. All'interno della manifestazione saranno protagoniste le filiere industriali dei settori che saranno rappresentati nei cinque saloni tematici. Il salone "Solar+" sarà dedicato a moduli e impianti fotovoltaici, produzione di elettricità dal sole. "Inverter World" sarà incentrato su inverter, Ups ed Eps. Proseguendo "Battery World" si focalizzerà su batterie e sistemi di accumulo elettrico mentre "EV Electric Vehicles World" su veicoli elettrici, tecnologie e infrastrutture per la mobilità elettrica. Infine "H2 Hydrogen & Fuel Cells" sarà incentrato su idrogeno da rinnovabili e celle a combustibile.

IL SUPPORTO DEL MERCATO

La manifestazione può contare sull'importante sostegno e patrocinio di diverse associazioni di settore come Italia Solare, Federazione Anie, Elettricità Futura, Coordinamento Free e Ater. Aziende come Siel, Enerpower, Coenergia-Trienergia, Acri Group, Solarnet Envolv, Iigus, Bender, Giakova, Security Trust, Gruppo Kernel, Archimede Energia e Tab Italia sono alcuni dei players che hanno già confermato la loro presenza in fiera.

IL POLO FIERISTICO

Il quartiere fieristico di Piacenza Expo è situato nel cuore produttivo e logistico del nord Italia: Piacenza e la sua provincia ospitano oltre 70 centri distributivi della grande distribuzione e i magazzini di importanti aziende quali Amazon, Ikea, Unieuro, Oviess, Zalando, Hupac, RFI, Gruppo FS e così via. Piacenza Expo offre caratteristiche logistiche,



di servizio e flessibilità uniche in Italia risultando, per un'utenza B2B, particolarmente idonea e di pratico accesso sia in termini viabilistici che di ospitalità.

PROGRAMMA CONFERENZE

ZeroEmission 2020, oltre ad essere un'interessante vetrina per le aziende che esporranno, darà ampio spazio alla "World ZeroEmission Conference", che si distinguerà per un programma convegni di alto livello, coordinato da Politecnico di Milano-Dipartimento di Energia e RSE-Ricerca sul Sistema Energetico e che può contare anche sui contributi di Cesi, GSE, Arera e Terna. Il programma delle conferenze, che è già disponibile all'interno del sito internet della manifestazione, verterà sui macro temi portanti dell'evento riferibili ai cinque saloni, allargando però il suo raggio d'azione anche a argomenti affini e complementari. Alcune sessioni saranno accreditate ai fini del riconoscimento di CFP per periti industriali, chimici e ingegneri. All'interno del programma troveranno spazio anche incontri, meeting aziendali, workshop, assemblee di associazioni e istituzioni e altri appuntamenti business. La manifestazione proporrà anche iniziative speciali come l'area espositiva "Electric Cars", con auto e veicoli elettrici e veicoli a fuel cells, o l'area esterna "Test Drive", dedicata alle prove su strada con veicoli elettrici. A programma anche il "Battery Award", premio conferito ai protagonisti del comparto quale riconoscimento dei risultati ottenuti e degli sforzi profusi per lo sviluppo tecnologico e per la diffusione dell'industria di settore in Italia e a livello internazionale. Infine sarà possibile visitare gli impianti fotovoltaici a concentrazione nei laboratori di RSE a Piacenza.

PERCHÉ PARTECIPARE

Le aziende che parteciperanno a ZeroEmission 2020 in qualità di espositori potranno contare su un evento specificamente

dedicato e in target, con una formula efficace che garantisce un alto ritorno dall'investimento, anche grazie alle tariffe contenute per la conferma dello spazio espositivo scelto. Inoltre, l'evento prevede anche diverse opportunità di sponsorizzazione volte ad accrescere la visibilità delle aziende presenti. Sul fronte visitatori invece l'ingresso a ZeroEmission 2020 sarà gratuito e riservato agli operatori di settore. Nelle prossime settimane verrà attivata la pre-registrazione online, che permetterà di accedere alla manifestazione senza attese alle casse. Il ticket di ingresso permetterà sia di visitare l'area espositiva sia di partecipare ai convegni. La manifestazione si rivolge, in particolare modo per i saloni Solar+ e Inverter World, a installatori, EPC contractors, studi di ingegneria e progettazione industriale, società di energy management, gruppi di acquisto e comunità energetiche, utilities, amministrazioni pubbliche, investitori, buyers, agenti e rappresentanti, trading & marketing dell'energia, aziende di servizi Electronic Manufacturing Services (EMS), Contract Electronics Manufacturers (CEM) e Produttori di Circuiti Stampati (PCB), imprese di costruzione, fornitori della filiera.

La partecipazione a ZeroEmission 2020 sarà un'opportunità, sia per le aziende espositrici sia per i visitatori, di incontrare tutta la filiera produttiva e distributiva dell'elettricità e della mobilità sostenibile. La kermesse consentirà inoltre di fare networking con gli altri operatori del settore e creare nuove opportunità di mercato e di business, oltre che di aggiornarsi professionalmente, grazie alla partecipazione a conferenze e seminari di altissimo contenuto tecnologico con i massimi esperti del settore nazionali e internazionali. ZeroEmission 2020 permetterà poi di essere protagonisti nell'evento che valorizza le industrie del settore e i loro fornitori, nell'ottica di una prevedibile forte crescita di vendite e fatturati che il comparto registrerà nei prossimi anni.

Maggiori informazioni sono disponibili nel sito internet della manifestazione: www.zeroemission.show.

Conference 2020

ECCO LE PRINCIPALI SESSIONI DELLA WORLD ZEROEMISSION CONFERENCE

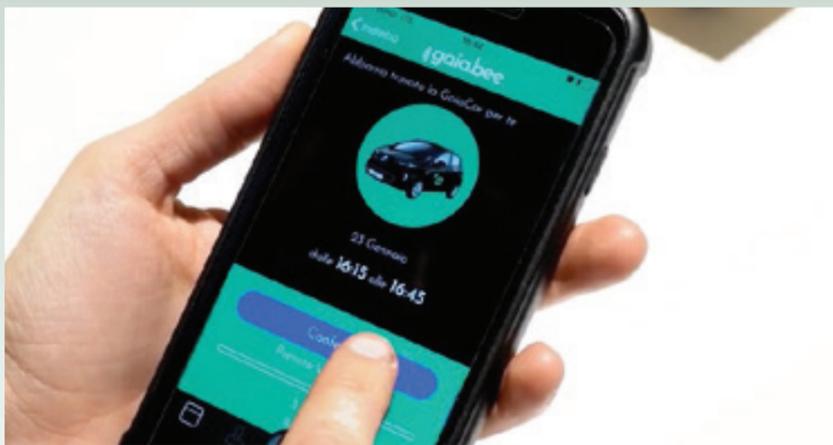
- Convegno inaugurale: L'evoluzione del sistema elettrico italiano
- Elettricità dal sole - Forum Fotovoltaico
- Droni e controllo degli impianti fotovoltaici
- Inverter Forum
- Ups e Eps Forum
- Batterie e sistemi di accumulo elettrico Forum
- Veicoli elettrici - Forum tecnologie e infrastrutture
- Grids & smart grids Forum
- Celle a combustibile Forum

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

SORGENIA E GAIAGO INSIEME PER IL PRIMO COMMUNITY MOBILITY SHARING



Sorgenia e GaiaGo, piattaforma di mobilità elettrica integrata negli edifici, hanno firmato un progetto di community mobility sharing. Si tratta del primo progetto di e-mobility condivisa in una struttura aziendale. In particolare all'interno di Sorgenia i dipendenti avranno a disposizione tre veicoli elettrici gestiti digitalmente dalla piattaforma di e-mobility progettata da GaiaGo. L'app di GaiaGo consente all'utente di pianificare i propri spostamenti e permette di visualizzare i km percorsi e la CO2 risparmiata. Il numero di automobili è stato scelto in base al calcolo delle ore di mobilità dei dipendenti così da massimizzarne l'uso ed evitare inutili sprechi. Questo progetto unisce la visione che Sorgenia ha dell'energia con la missione di GaiaGo di diffondere un modello di mobilità inclusiva, sostenibile e basato sulla condivisione. L'iniziativa, inoltre, è in linea con la realizzazione, all'esterno della sede di Sorgenia, di una serie di colonnine di ricarica per le auto elettriche gratuite e completamente interoperabili. «La nostra mission è portare la mobilità sostenibile e inclusiva all'interno di edifici al fine di creare un legame più forte con il territorio ed educare all'uso corretto dei vettori», spiega Mattia Zara, direttore marketing GaiaGo. «In questa prospettiva, Sorgenia rappresenta un interessante terreno di prova nonché il primo caso d'uso del Community Mobility Sharing, evoluzione del concetto di car sharing». «Abbiamo abbracciato con entusiasmo questo progetto perché identifica un nuovo paradigma in termini di mobilità», commenta Alberto Bigi, chief of innovation & development di Sorgenia. «Il futuro, infatti, non sarà semplicemente rappresentato dall'uso sempre più diffuso di auto elettriche, ma anche dalla consapevolezza che serviranno sempre meno macchine: potranno essere usate da più persone in base alle reali necessità. Questo è per noi un ulteriore passo verso un mondo sempre più sostenibile in cui ciascuno fa la propria parte».

È ONLINE LA GUIDA PRATICA ENEA ALLA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEI CONDOMINI

La Guida pratica di Enea e Isnova alla ristrutturazione e riqualificazione energetica degli edifici per gli amministratori di condominio è online. Il manuale si articola in cinque capitoli con un allegato tecnico-normativo: energia e abitare; meccanismi d'incentivazione; esempi d'intervento; sensibilizzare l'assemblea dei condomini verso l'uso consapevole dell'energia; Condomini +4.0, dove si descrive il funzionamento dell'app Enea per la riqualificazione degli edifici. Realizzata, a detta degli autori, "con linguaggio semplice", la Guida presenta un intero capitolo dedicato alle detrazioni fiscali (ecobonus, bonus casa, bonus facciate) e agli incentivi dove si prende in considerazione la totalità delle più recenti novità normative. Grazie al formato e-book le normative sono in costante aggiornamento automatico sugli eventuali adeguamenti legislativi e procedurali. «Questa guida intende presentare agli amministratori e anche agli altri responsabili del condominio gli strumenti pratici che consentano scelte informate sulle opportunità di investire in riqualificazione energetica degli edifici» ha commentato Ilaria Bertini, direttore del dipartimento Unità per l'Efficienza Energetica dell'Enea. La guida è stata realizzata nell'ambito della campagna nazionale Italia in Classe A finanziata dal Ministero dello Sviluppo Economico e realizzata dall'Enea (ex art. 13 d.lgs 102/2014).

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare la guida di Enea





DAL 29 AL 30 OTTOBRE 2020 A MILANO LA TERZA EDIZIONE DI THAT'S MOBILITY

That's Mobility, la fiera B2B sulla mobilità elettrica organizzata da Reed Exhibitions Italia con l'Energy&Strategy Group - School of Management Politecnico di Milano, si prepara alla terza edizione. E ci sono importanti novità: la prima è lo spostamento nel calendario della manifestazione, che si terrà dal 29 al 30 ottobre 2020. Poi la location: That's Mobility 2020 infatti si terrà negli spazi appena ristrutturati del padiglione 4 del Mico, Centro Congressi di Fiera Milano. Tra gli obiettivi a cui punta That's Mobility 2020 c'è l'internazionalità. Per questo motivo il panorama espositivo sarà ancora più completo e coinvolgerà tutta la filiera della mobilità elettrica. Si spazierà dai dispositivi e sistemi di ricarica ai servizi di ricarica on demand, dalle soluzioni di storage e di accumulo alle multi-utility, servizi di leasing, sharing e relativi accessori. Per il 29 ottobre è prevista inoltre la presentazione dello "Smart Mobility Report 2020, la sostenibilità nei trasporti: opportunità e sfide per la filiera e l'end user".



MOBILITÀ SOSTENIBILE: DA MINISTERO DELL'AMBIENTE 164 MILIONI PER 81 COMUNI

Nuovo provvedimento del Ministero dell'Ambiente per la mobilità sostenibile.

In tutto si prevedono interventi in 81 Comuni per 164 milioni, destinati a implementare la mobilità sostenibile casa-scuola casa-lavoro nelle città o raggruppamenti di Comuni al di sopra dei 100 mila abitanti. Obiettivo



della manovra: innescare le pratiche virtuose di mobilità sostenibile per gli spostamenti che sono ritenuti tra i principali responsabili del congestionamento del traffico urbano e del degrado della qualità dell'aria, come, appunto, la mobilità tra casa e scuola e tra casa e lavoro. «Promuovendo e finanziando pratiche come l'uso della bicicletta, il bike sharing, il car pooling, la mobilità elettrica collettiva, l'introduzione di mobility manager nelle amministrazioni pubbliche e nelle aziende», afferma il Ministro dell'Ambiente Sergio Costa, «si punta a qualificare ambientalmente la cultura della mobilità, a migliorare la qualità della vita e dell'aria nelle città e a ridurre le emissioni di gas serra responsabili dei cambiamenti climatici». Gli interventi riguarderanno percorsi ciclabili e pedonali, servizi di mobilità condivisa (car/bike/scooter sharing), opere per l'integrazione modale (parcheggi, ciclostazioni), percorsi ciclabili e pedonali, trasporto collettivo, mobility management, sistemi Its (per l'infomobilità), servizi di accompagnamento, moderazione del traffico. Le richieste di finanziamento giunte al ministero dell'Ambiente sono state complessivamente 114. I progetti sono stati vagliati da una "Commissione di valutazione". Sulla base dei requisiti "ambientali" previsti dal programma e dei punteggi attribuiti alle diverse caratteristiche delle iniziative dal decreto istitutivo, che ha fissato una soglia di punteggio per l'ammissibilità, la Commissione ha stilato la graduatoria.



VIESSMANN

Dal sole l'energia per la tua casa!

Produrre energia elettrica e utilizzarla per le utenze di casa è una soluzione rinnovabile ed ecologica

Grazie a un impianto fotovoltaico completo con gli innovativi moduli ad alta efficienza Vitovolt 300 M-WA, i nuovi PV Inverter Viessmann e un sistema di accumulo dell'energia prodotta, è possibile avere sempre a disposizione l'elettricità necessaria al fabbisogno della propria casa.

- Energia per le utenze domestiche
- Risparmio in bolletta
- Più valore all'immobile

Solo presso i migliori installatori

VIESSMANN Partner

per l'Efficienza Energetica

viessmann.it



NEWS DA ENERCITY PA

VISITA IL SITO
ENERCITYPA.IT
PER RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO



EFFICIENZA ENERGETICA: IL MINISTERO DELL'INTERNO ASSEGNA AI COMUNI 2,5 MILIARDI

Il ministero dell'Interno ha pubblicato il decreto DM 30 gennaio 2020 per lo stanziamento previsto dalla legge di Bilancio L. 160/2019 a favore di 7.904 Comuni italiani. Questo decreto conferma l'erogazione dei fondi per gli anni che vanno dal 2021 al 2024: sono assegnati ai Comuni 500 milioni di euro per ogni annualità per investimenti in materia di efficientamento energetico e sviluppo sostenibile. I Comuni beneficiari riceveranno il 50% del contributo dopo che sia stato verificato che i lavori abbiano avuto inizio entro il 15 settembre di ogni anno (qualora non venissero rispettati questi termini ci sarebbe la revoca dei finanziamenti). La restante parte del finanziamento verrà erogata dopo la trasmissione del certificato di collaudo dell'opera o di esecuzione.

Il Ministero contrariamente a quanto fatto in precedenza ha assegnato subito tutto il budget anziché approvare ogni anno un decreto per la ripartizione delle risorse.



FELTRE: L'ILLUMINAZIONE AL CENTRO DI UN PROGETTO SPECIALE

Nel centro storico di Feltre, provincia di Belluno, l'illuminazione è fornita da antiche lanterne. La volontà di mantenere le storiche lanterne e il desiderio di trasformare la città in elemento interattivo, ha portato l'amministrazione pubblica a realizzare un progetto particolare. Le lampade del centro storico, oltre ad accogliere la tecnologia Led, sono state trasformate in barometri e cambiano colore in funzione delle previsioni meteo. Inoltre, sono utilizzati come strumenti di informazione per inviare notizie a cittadini e turisti. L'impianto permette anche la gestione delle scene e regola la luminosità in caso di eventi o manifestazioni. L'impegno dell'amministrazione comunale inoltre ha avviato da tempo il progetto "Feltre rinnova" il cui obiettivo è riassumibile in: "riscaldarsi meglio spendendo e inquinando meno". "Feltre rinnova" è un progetto biennale attivato dall'amministrazione di Feltre con il sostegno del "Fondo Comuni di Confine" (ex L. 191/2009) con cui si mette a disposizione dei cittadini contributi per la rottamazione di stufe e caldaie a legna, per la sostituzione degli infissi, per la messa a norma dei camini.

MOBILITÀ ELETTRICA: LA GUIDA DI CNPI PER LE COLONNINE DI RICARICA

Il Consiglio Nazionale Periti Industriali (CNPI) ha pubblicato una nuova guida di 70 pagine intitolata "Infrastruttura di ricarica di veicoli elettrici" che chiarisce a quali requisiti devono rispondere le colonnine di ricarica e elettrica per la progettazione e l'installazione, quale il quadro normativo specifico, sia italiano sia europeo, e fiscale che interessa questo tipo di strumenti che sono caratterizzati da complessità tecnologiche notevoli. Un utile strumento informativo sia per i professionisti sia per le aziende e soprattutto per le Pubbliche amministrazioni. All'interno di "Infrastruttura di ricarica di veicoli elettrici" non mancano anche considerazioni sulle opportunità di questo segmento di mercato e anche un glossario finale.



EXPOMOVE 2020: DAL 6 AL 9 MAGGIO A FIRENZE LA 2A EDIZIONE DELLA FIERA SULLA E-MOBILITY



Dopo l'edizione di esordio nel 2019, torna anche nel 2020 Expomove, la fiera italiana dedicata alla mobilità elettrica e sostenibile. L'appuntamento sarà a Firenze dal 6 al 9 maggio. Dopo la conferenza internazionale di inaugurazione presso il Salone dei Cinquecento nel Palazzo Vecchio il 6 maggio, ci si sposterà alla Fortezza da Basso dove avrà sede la manifestazione fieristica.

La kermesse, a ingresso gratuito, mostrerà la mobilità futura a 360 gradi dando spazio all'industria automobilistica, alla filiera dei produttori di componenti, al trasporto pubblico fino al servizio merci. A disposizione ci saranno oltre 9.000 metri quadrati di esposizione. Importante anche la sezione convegnistica con quattro spazi a disposizione: due sale dedicate e altre due collocate in aree specifiche dei padiglioni.

Cinque i focus principali attorno ai quali sarà costruito l'evento: mobilità privata, mobilità leggera & ultimo miglio, servizi pubblici & merci, sharing mobility, componentistica & tecnologia. Già confermate le collaborazioni della scorsa edizione a cui si aggiungono nuove sinergie con partner di livello nazionale e internazionale.

In particolare è stato firmato l'accordo con Deutsche Messe AG - Fiera di Hannover. Grazie a questa partnership, Expomove 2020 avvia un processo di internazionalizzazione di importanza strategica per la mobilità futura. «Il processo di internazionalizzazione avviato da Expomove è fondamentale per il panorama industriale italiano: l'Italia è tra i Paesi che ospitano il maggior numero di aziende specializzate nella produzione di componentistica nel settore mobilità», ha detto Antonio Ferro, presidente di Expomove. «Partecipare all'evento fieristico, pertanto, sarà un'opportunità da non perdere per incontrare tutti gli stakeholder fondamentali nazionali e internazionali. Questa per noi è la prima vera edizione. Quella dello scorso anno è stata un banco di prova, un'esperienza per capire come valorizzare al meglio le esigenze e le richieste dei nostri portatori di interesse. Un'esperienza di crescita e formante che ci ha portato a scegliere come partner, tra le numerose richieste, la Fiera di Hannover perché riteniamo che sia la scelta più vicina alla nostra idea di sviluppo e con la quale sicuramente condividiamo la mission».



LA SPEZIA: ENTRO L'ESTATE ILLUMINAZIONE PUBBLICA COMPLETAMENTE RIQUALIFICATA

L'illuminazione cittadina di La Spezia sarà riqualificata con l'utilizzo di sistemi illuminanti a Led che sostituiranno quelli a vapori di mercurio, di sodio ad alta e bassa pressione. Tutto questo entro l'estate. Il programma di manutenzione e sostituzione lampade per l'efficientamento dell'illuminazione pubblica è stato presentato di recente.

Attualmente, in alcune vie sono state introdotte lampade a Led, soprattutto, come spiega il sindaco Pierluigi Peracchini, «per capire come integrare il nuovo sistema con i lampadari storici», ma entro agosto, «tutto il sistema verrà riqualificato». L'illuminazione pubblica del Comune della Spezia è costituita da circa 12mila unità. Per intervenire su questa mole di impianti, l'Amministrazione comunale ha stipulato dal 1° agosto 2019 una convenzione Consip "Servizio Luce 4", della durata di 9 anni. La convenzione prevede interventi di efficientamento energetico e riqualificazione degli impianti e attività di gestione, conduzione e manutenzione dell'illuminazione pubblica.

Come ribadito dal Sindaco «porterà un grande risparmio, sia dal punto di vista economico, sia energetico». Verranno installati 8mila corpi illuminanti a Led, rifatti 44 quadri elettrici e installato un sistema di telecontrollo capace di monitorare in tempo reale il 100% della rete. La convenzione include la fornitura di energia elettrica, il pronto intervento, la manutenzione ordinaria e programmata, il servizio di telecontrollo e l'adesione al progetto PELL di Enea. Obiettivo del progetto PELL è promuovere un sistema di raccolta, organizzazione, gestione, elaborazione, valutazione e monitoraggio dei dati di identità e consumo delle principali infrastrutture strategiche urbane.

Il progetto è partito dall'infrastruttura dell'illuminazione pubblica e ha sviluppato una piattaforma di monitoraggio e valutazione dell'impianto e delle sue prestazioni.



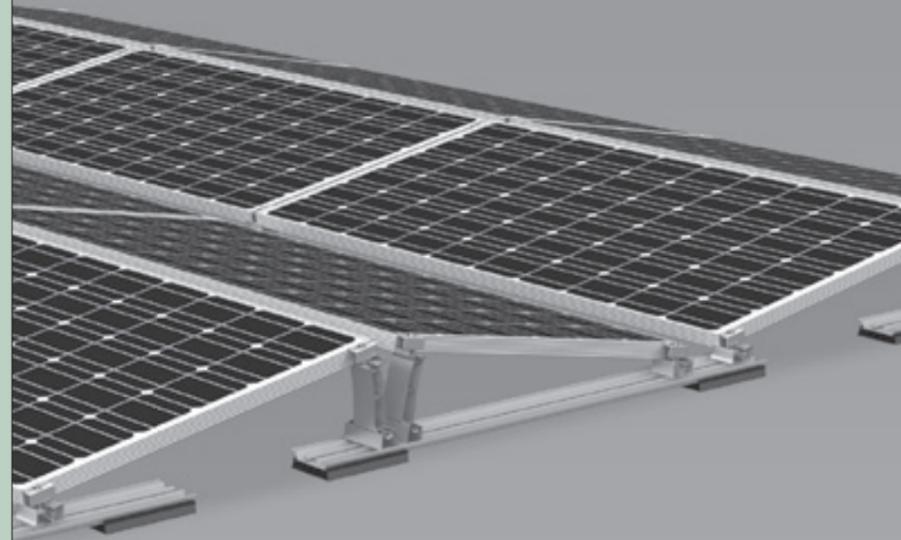
ROMA SMART CITY: APPROVATO IL PIANO STRATEGICO



La Giunta comunale di Roma dà il suo via libera al piano strategico Roma Smart City. Un progetto che tocca diversi settori, dalla sicurezza alla cultura passando per l'ambiente e la mobilità e che verrà redatto in modo definitivo entro sei mesi. Focus di Roma Smart City è il tema della crescita sostenibile e nel documento programmatico convergeranno i piani strategici adottati da Roma Capitale: l'Agenda Digitale, il Piano Strategico del Turismo Futouroma, il Piano di azione per l'energia sostenibile e il clima (PAESC), il Piano sociale cittadino, il Piano strategico di sviluppo economico e urbano (PSSEU), il Piano urbano della mobilità Sostenibile (PUMS), Reinventiamo Roma e Roma resiliente. Per Carlo Cafarotti, Assessore allo sviluppo economico, turismo e lavoro di Roma capitale, la condivisione delle informazioni è essenziale per l'adozione di policy efficaci e impattanti, in grado di migliorare concretamente l'esperienza di chi vive e lavora a Roma: dai semplici cittadini ai turisti, dalle aziende agli enti pubblici, tutti potranno sperimentare servizi più rapidi e accessibili.



Veniteci a trovare:
Padiglione 9 · Stand E09



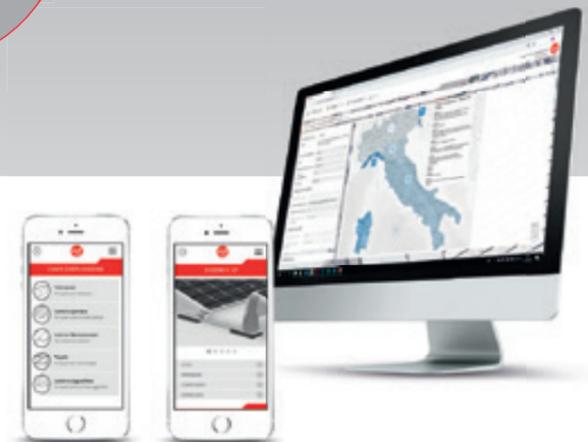
Soluzioni su tetto piano per tutte le esigenze

Sistemi zavorrati con montaggio semplificato



NOVITA': Ancora più veloci da installare con i nuovi set preassemblati

Prova subito a progettarli in K2 Base!



K2 App: Salva i dati durante il sopralluogo e condividili direttamente in K2 Base
app.k2-systems.com



K2 Base: Verifica statica della struttura e piano di montaggio in soli 5 passaggi
base.k2-systems.com



SISTEMI IBRIDI: SEMPRE PIÙ CONNESSI

GARANTISCONO UN FUNZIONAMENTO COSTANTE IN QUALSIASI CONDIZIONE AMBIENTALE E UN CONSISTENTE RISPARMIO IN BOLLETTA. LE POMPE DI CALORE INTEGRATE CON CALDAIE A GAS SONO UNA SOLUZIONE PARTICOLARMENTE APPREZZATA NELL'EDILIZIA DOVE GODONO DI FORTI AGEVOLAZIONI FISCALI GRAZIE ALL'ECOBONUS. DOTATI DI SOFTWARE GESTIONALI IN GRADO DI INTERFACCIARSI CON LA DOMOTICA E CON I SISTEMI DI ACCUMULO, QUESTI DISPOSITIVI SEGNANO IL PASSO VERSO UN FUTURO LIBERO DALLE FONTI FOSSILI

DI RAFFAELE **CASTAGNA**



Le pompe di calore ibride rappresentano una delle soluzioni maggiormente promettenti nell'ambito del riscaldamento domestico a basso consumo energetico. All'interno di un settore come quello della climatizzazione che "gode di buona salute", come recita l'indagine trimestrale di Assoclima sul mercato italiano pubblicata lo scorso febbraio 2020, il segmento delle pompe di calore ha chiuso l'anno registrando un aumento delle vendite del +11,4% a volume e del +14,5% a valore. Nel report non si descrive specificamente il trend dei sistemi ibridi, anche perché si tratta di un prodotto di mercato relativamente giovane, ma i principali operatori parlano di previsioni ottimistiche per la crescita di questa particolare soluzione.

«Le aspettative circa l'andamento di mercato dei prodotti ibridi per quest'anno sono elevate per diversi motivi, fra i quali l'innovazione tecnologica che hanno contribuito a migliorare le prestazioni di questi sistemi» commenta Cristiano Bistoletti, Ceo di Atag Italia.

Di sistemi ibridi legati all'uso dell'energia si sente parlare sempre più spesso.

Grazie alla loro tecnologia sono in grado di assicurare un risparmio energetico elevato rispetto ai tradizionali climatizzatori, ma integrando nel sistema anche le caldaie a gas possono garantire il mantenimento della temperatura domestica desiderata in qualsiasi condizione meteorologica.

FUNZIONAMENTO E VANTAGGI

Per comprendere pienamente in che cosa consistono i vantaggi dei sistemi ibridi occorre partire dai principi fondamentali del loro funzionamento, inteso non da un punto di vista tecnico quanto piuttosto per quel che concerne l'alternanza fra i due apparecchi. Di fatto, all'interno del binomio tecnologico che compone un sistema ibrido, il lavoro più di "routine" spetta alla pompa di calore.

Quest'ultima preleva il calore dall'aria, dall'acqua o dal terreno (a seconda della tecnologia) e lo libera all'interno dei locali, esattamente come fa un frigorifero, il qua-

le sottrae il calore dall'ambiente interno e lo cede esternamente mediante una serpentina.

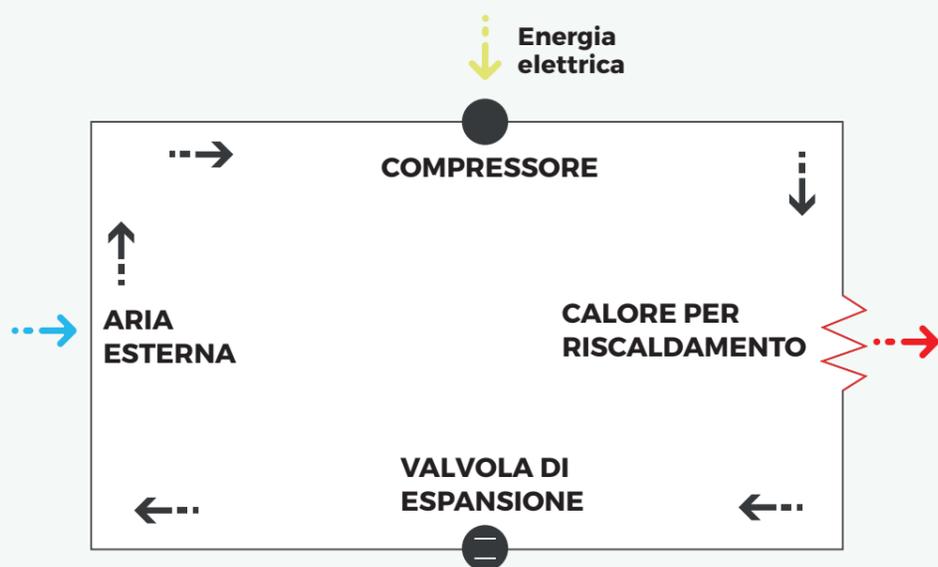
Il tutto avviene all'interno di un ciclo chiuso. Il calore dell'aria (o dell'acqua o del terreno) prelevata dall'esterno dell'abitazione fa evaporare uno speciale liquido resistente al gelo.

Il vapore prodotto viene poi incanalato all'interno di un compressore che, aumentando la pressione, ne innalza la temperatura. Il calore generato viene distribuito nei locali. Il ciclo si chiude quando il vapore, passando nella valvola

di espansione subisce una diminuzione di pressione e torna allo stato liquido.

Questo meccanismo consente un dispendio di energia elettrica solamente limitato al funzionamento del compressore e, di conseguenza dai costi molto più contenuti rispetto a quelli che riguardano il funzionamento di una tradizionale caldaia a gas. Premettendo che ogni tipo di pompa di calore esistente in commercio presenta caratteristiche proprie, grosso modo tutti i modelli hanno gli stessi pregi e limiti. Di norma quando la temperatura esterna è relativamente alta (circa dai 7 °C in su)

SCHEMA DI FUNZIONAMENTO POMPA DI CALORE



MANZONE (CHAFFOTEAUX ITALIA):
"Sempre più facili da utilizzare"

«Credo che oggi la principale sfida che dobbiamo affrontare sia quella di proporre i sistemi ibridi anche in sostituzione alle caldaie tradizionali. Questa tecnologia, infatti, costituisce un'alternativa più che valida in quanto consente di avere rendimenti stagionali nettamente più elevati, mantenendo però la sicurezza di un generatore a gas in grado di intervenire in caso di necessità.

Noi attualmente stiamo lavorando nella direzione di rendere i nostri prodotti sempre più fruibili e facili da utilizzare anche per gli utenti finali. Recentemente, ad esempio, abbiamo introdotto il controllo vocale dell'impianto. Una soluzione che rende ancora più semplice e intuitiva la gestione del riscaldamento».



MARCO MANZONE
DIRETTORE MARKETING
EUROPA ARISTON
THERMO GROUP

VETRINA

Chaffoteaux

Mira Advance Hybrid Link

Tipologia prodotto: sistema ibrido con pompa di calore/caldaia a gas a condensazione
Potenze: fino a 35 kW
Classe energetica: A



I sistemi ibridi sono quindi in grado di prendere the best of both worlds e offrire un funzionamento costante ed energeticamente efficiente a chi vi fa ricorso.

DOMOTICA ED ENERGIA RINNOVABILE

I sistemi ibridi stanno conoscendo un crescente successo non soltanto come prodotti sostitutivi delle vecchie caldaie energivore, ma anche come prodotti già compresi nelle nuove soluzioni abitative. La loro capacità di ottimizzare il consumo energetico unita alle interfacce sempre più interattive e in sintonia con altri elettrodomestici smart o software di domotica presenti nelle abitazioni, rende questi strumenti dei prodotti ideali per la realizzazione di edifici di elevata classe energetica. «Attualmente stiamo lavorando nella direzione di rendere i nostri prodotti sempre più fruibili e facili da utilizzare anche per gli utenti finali. Recentemente abbiamo introdotto anche il controllo vocale dell'impianto» spiega Marco Manzone, direttore marketing Europa Aristo Thermo Group di Chaffoteaux.

La maggior parte dei sistemi ibridi oggi in commercio è inoltre in grado di connettersi con app per smartphone, tablet e pc mediante le quali è possibile controllare da remoto la climatizzazione di un'abitazione privata, piuttosto che di uffici, capannoni o interi condomini. Riscaldare una casa di monta-

l'efficienza delle pompe di calore è piuttosto elevata. Dagli 0 ai 6 °C, invece, nei sistemi ibridi si può apprezzare il contributo fornito dalle caldaie tradizionali nel coadiuvare l'azione riscaldante della pompa di calore. Infine, con temperature esterne particolarmente rigide il sistema ibrido può decidere di affidarsi totalmente alla caldaia a gas. È quindi piuttosto evidente come un sistema che presenta due tecnologie impiegate in modo fra loro coordinato possa garantire efficienza continua e risparmio economico.

Novità: Duetto

Modulo fotovoltaico monocristallino
60 celle - vetro/vetro



Vieni a trovarci!



MCE MILANO
17-20 MARZO 2020
PADIGLIONE 9
STAND F07



**VETRO/
VETRO**

Scopri di più su
www.futurasun.com
info@futurasun.it



REGOLAMENTO ECOBONUS PER SISTEMI IBRIDI

CHI PUÒ ACCEDERE:

tutti i contribuenti che:

- sostengono le spese di riqualificazione energetica;
- posseggono un diritto reale sulle unità immobiliari costituenti l'edificio;

In luogo delle detrazioni i beneficiari possono optare per la cessione del corrispondente credito.

PER QUALI EDIFICI:

- alla data della richiesta di detrazione, devono essere "esistenti" ossia accatastati o con richiesta di accatastamento in corso e in regola con il pagamento di eventuali tributi;
- devono essere dotati di impianto termico, come definito dalla nostra FAQ di natura tecnica n.9D

ENTITÀ DEL BENEFICIO:

è possibile detrarre il 65% delle spese totali sostenute;

il limite massimo di detrazione ammissibile è di 30.000 € per unità immobiliare.

REQUISITI DELL'INTERVENTO

REQUISITI TECNICI SPECIFICI DELL'INTERVENTO:

- Il sistema ibrido deve essere costituito da pompa di calore integrata con caldaia a condensazione, assemblati in fabbrica ed espressamente concepiti dal fabbricante per funzionare in abbinamento tra loro;
- Si ritiene che, ai sensi dell'Allegato I al Decreto 16.02.16, il rapporto tra la potenza termica utile nominale della pompa di calore e la potenza termica utile nominale della caldaia deve essere $\leq 0,5$;
- il COP della pompa di calore deve essere almeno pari ai pertinenti valori minimi, fissati nell'allegato I al DM 06.08.09;
- la caldaia deve essere del tipo a condensazione ed avere rendimento termico utile, a carico pari al 100% della potenza termica utile

nominale⁽²⁾ $\geq 93 + 2 \log(P_n)$ ⁽³⁾;

- per valori di $P_n > 400$ kW, nel calcolo del logaritmo, si applica il limite massimo corrispondente a 400 kW;
- ove tecnicamente possibile, sono installate valvole termostatiche a bassa inerzia termica corredate dalla certificazione del fornitore, ovvero di altro sistema di termoregolazione per singolo ambiente, con l'esclusione degli impianti di climatizzazione invernale, progettati e realizzati con temperature medie del fluido termovettore inferiore a 45 °C;⁽⁴⁾
- per impianti di potenza utile della caldaia ≥ 100 kW il sistema di distribuzione è messo a punto ed equilibrato in relazione alle portate.

SPESE AGEVOLABILI:

- smontaggio e dismissione dell'impianto di climatizzazione esistente, parziale o totale;
- fornitura e posa in opera di tutte le apparecchiature termiche, meccaniche, elettriche ed elettroniche, delle opere idrauliche e murarie necessarie per la sostituzione a regola d'arte dell'impianto termico esistente con un impianto ibrido;
- spese per l'adeguamento della rete di distribuzione, dei sistemi di accumulo, dei sistemi di trattamento dell'acqua, dei dispositivi di controllo e regolazione nonché sui sistemi di emissione;
- spese per le prestazioni professionali necessarie alla realizzazione degli interventi nonché della documentazione tecnica necessaria.

DOCUMENTAZIONE NECESSARIA DOCUMENTAZIONE DA TRASMETTERE ALL'ENEA

Scheda descrittiva dell'intervento, inviata esclusivamente attraverso l'apposito sito web relativo all'anno in cui sono terminati i lavori (<https://detrazionifiscali.enea.it>), entro i 90 giorni successivi alla fine dei lavori, come da collaudo delle opere⁽⁵⁾.

LA SOLUZIONE 100% CONFORME PER I TUOI MODULI FOTOVOLTAICI ...E MOLTO ALTRO!

VETRINA

Viessmann

Vitocaldens 222-F

Tipologia prodotto: sistema ibrido con pompa di calore/caldaia a gas a condensazione per il riscaldamento, il raffrescamento e la produzione di acqua calda sanitaria

Potenze: fino a 15 kW (pdc) e 19 kW per la pompa di calore

Riserva ACS: 130 litri

Regolazione: Hybrid Pro Control



to cui prestare attenzione, ovvero il Coefficiente di Prestazione (COP).

Si tratta dell'unità di misura con cui si indica la quantità di calore immesso in un sistema o emesso da questo rispetto al lavoro impiegato. In altre parole, si tratta di un valore che indica il rapporto fra l'energia fornita sotto forma di calore e quella consumata sotto forma di energia elettrica. Di norma questo valore deve essere superiore a "4". Il che significa che con un kWh di elettricità consumata la pompa è in grado di generare più di 4 kWh di calore nell'ambiente che deve riscaldare. Si tratta di un valore e di un concetto piuttosto differente da quello di efficienza energetica. Se infatti quest'ultimo indica l'energia utile prodotta da un dispositivo, il COP dà invece la misura dell'efficienza energetica in rapporto all'ambiente in cui si trova.

La misurazione del COP deve quindi essere cal-

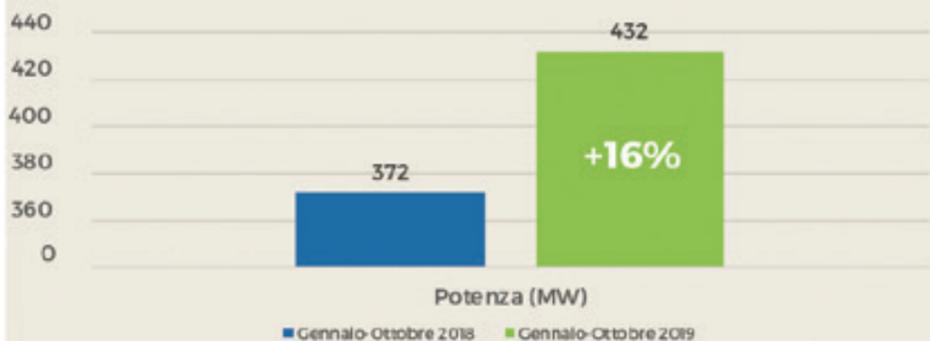
colata dall'installatore come valore variabile a seconda del tipo di edificio che si intende riscaldare. All'interno della riqualificazione energetica di un edificio, l'inserimento di una pompa di calore ibrida è particolarmente caldeggiato dalla normativa italiana vigente. Il governo italiano offre infatti agevolazioni fiscali per la riqualificazione energetica (il famoso Ecobonus). Sotto questa voce rientra la sostituzione delle caldaie tradizionali con quelle "a condensazione di efficienza almeno pari alla classe A [...] o con impianti dotati di apparecchi ibridi, costituiti da pompa di calore integrata con caldaia a condensazione, assemblati in fabbrica ed espressamente concepiti dal fabbricante per funzionare in abbinamento tra loro".

Questo recita la Legge di Bilancio 2018 (Legge 27 dicembre 2017, n. 205). La normativa è stata prorogata fino al 31 dicembre 2020 dalla Legge di Bilancio 2020 del governo Conte bis.



Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

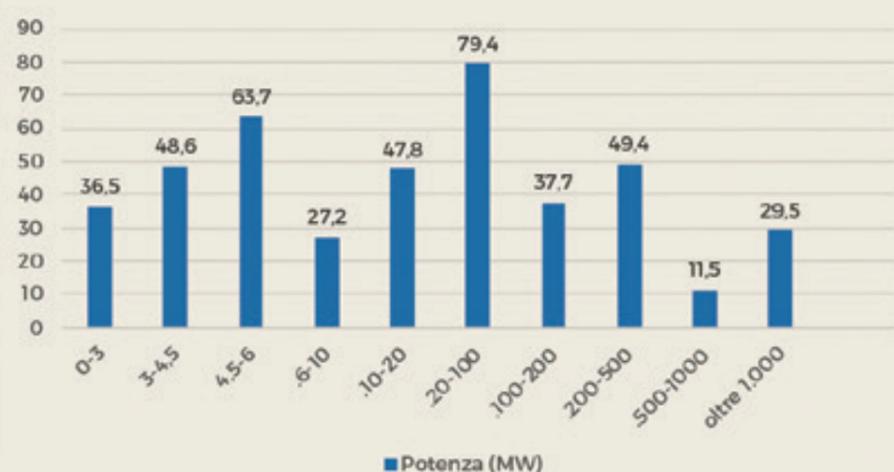
Nuova potenza impianti FV installati in Italia Gennaio-Ottobre 2019 VS Gennaio-Ottobre 2018 (MW)



Nuova potenza FV installata in Italia (MW) mese di ottobre



Nuova potenza (MW) impianti FV insallati in Italia per taglia - Gennaio-Ottobre 2019

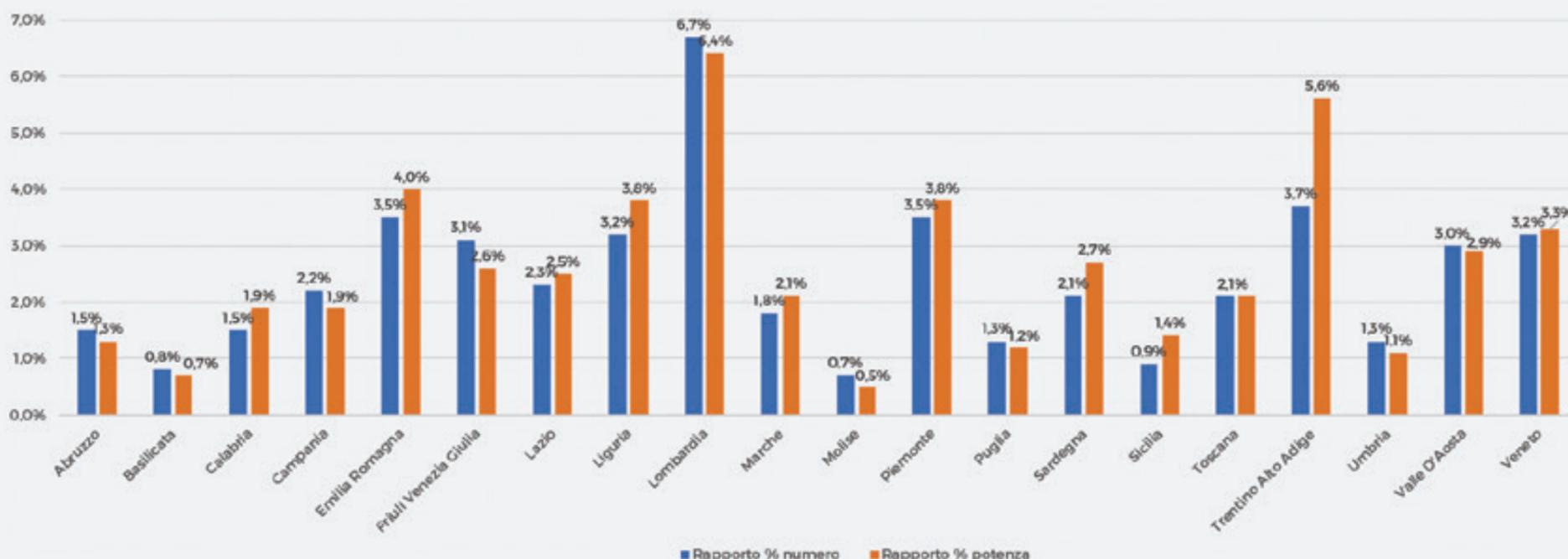


Trend % per taglia di impianti (kWp) Gennaio-Ottobre 2019 VS Gennaio-Ottobre 2018



Storage in Italia

Penetrazione % dei sistemi storage sul totale impianti FV residenziali - Al 30 settembre 2019





Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	102,4 GW	128 GW (+25%) <i>Previs. Maggio 2019</i>	
Bloomberg	109 GW	121 GW (+11%) <i>Previs. Gennaio 2020</i>	121-154 GW (+14%) <i>Previs. Gennaio 2020</i>
IHS	100 GW	129 GW (+25%) <i>Previs. Aprile 2019</i>	142 GW (+14%) <i>Previs. Aprile 2019</i>

Vendite moduli a livello globale

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
PV Infolink	98,1 GW	121 GW <i>Previs. Febbraio 2020</i>	134,8 GW <i>Previs. Febbraio 2020</i>

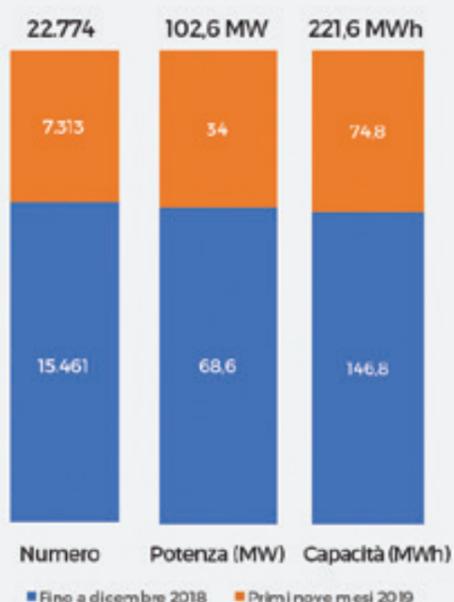
Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	8,2 GW	16,7 GW (+104%) <i>Previs. Dicembre 2019</i>	21 GW (+25,7%) <i>Previs. Dicembre 2019</i>

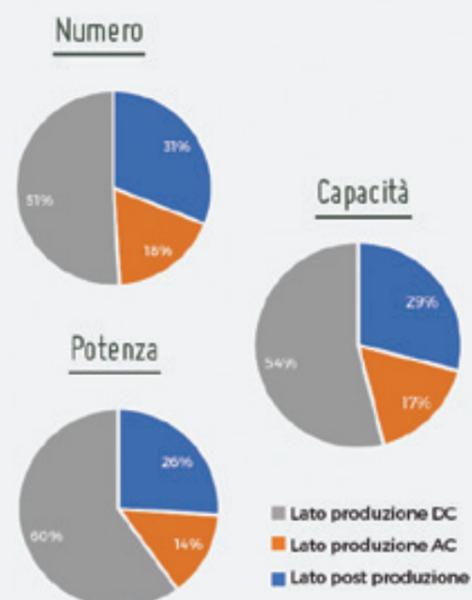
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
China Photovoltaic Industry Association		17,5 GW <i>da gennaio a ottobre</i>	

Sistemi di storage installati in Italia - Al 30-09-19



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Gen-Set 19



LEONARDO
PROX



Assistenza, controllo e settaggio da remoto



Dispositivo anti-blackout con potenza pari a quella del sistema



Monitoraggio integrato:
- Consumo utenze
- Accumulo in batteria
- Prelievo e immissione rete elettrica
- Produzione impianto FV esistente



Modularità del sistema

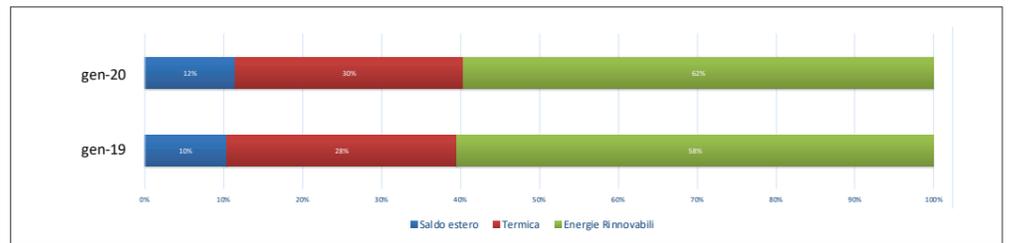


WESTERN CO.
www.western.it

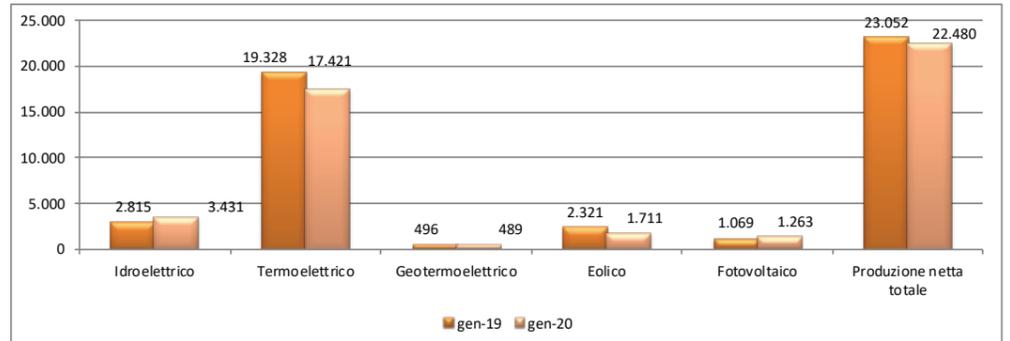


Numeri e trend

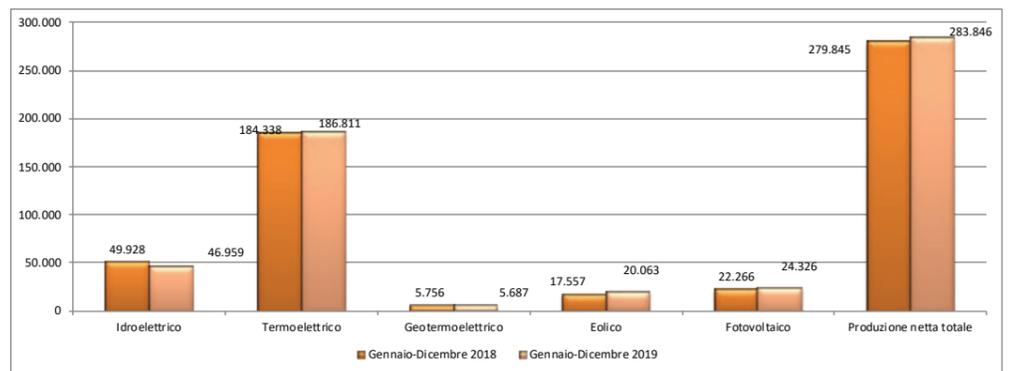
Composizione fabbisogno



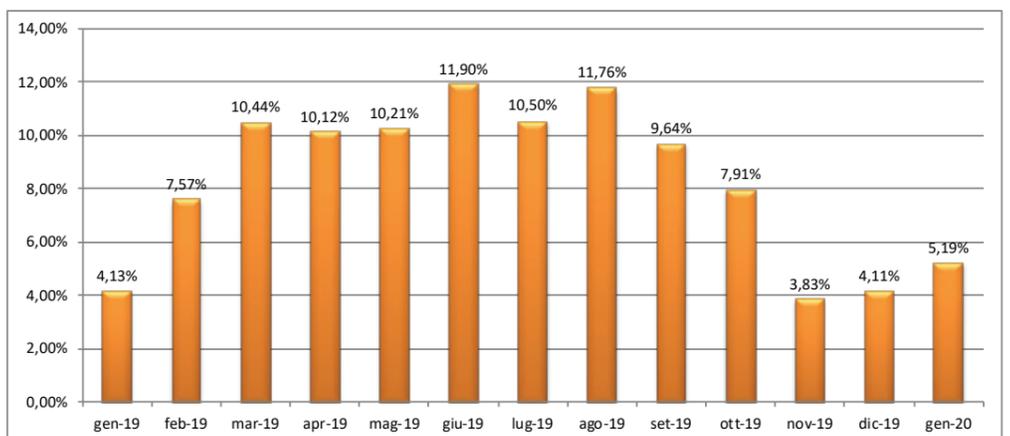
Mese di Gennaio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



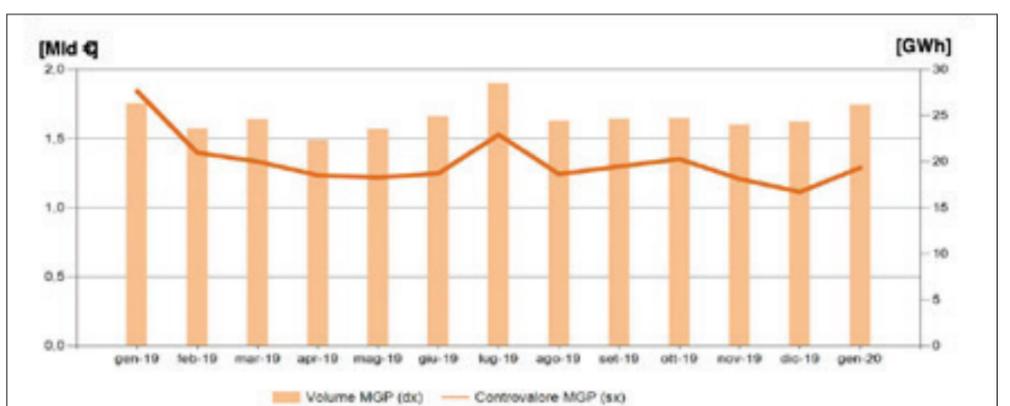
Gennaio-Dicembre: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



Fonte: TERNA



I nostri principali prodotti dell'anno

OKMH-120L HALF CUT
340 Wp

JOIN US AT

PAD B9-H26 SOLARSOLUTIONS Int. 17-19 MARCH 2020
RESIDENTIAL • UTILITY • PROJECTS EXPO HAARLEMMEER THE NETHERLANDS

MCE mostra convegno expocomfort 17-20 Marzo / March 2020 Fiera Milano PAD 7

Corso installatore



inverter Huawei

ANCONA ————— 6 Marzo

CAMPANIA ————— 3 Aprile

MILANO ————— 24 Aprile

PER I NOSTRI CLIENTI SUPPORTO

TECNICO QUALIFICATO

CONSEGNE RAPIDE E PUNTUALI

okgroupsrl.com

• Contact: info@okgroupsrl.com
• Info line: +39 02 28099066
• Headquarter: Via keplero 4, Pero(MI)

26-27-28
marzo 2020

NAPOLI | Mostra d'Oltremare
INGRESSO: Viale Kennedy

EnergyMed

13^a edizione

Mostra Convegno sulle Fonti Rinnovabili
e l'Efficienza Energetica nel Mediterraneo

Mobility

EnerEfficiency

Recycle

Automation

START GREEN FUTURE!

REGISTRATI SU: www.energymed.it/invito
con il codice invito omaggio **SBTBEM20**



Industria 4.0

Edilizia Efficiente

Ciclo dei rifiuti

SMART mobility

Energie Rinnovabili

ICT

Automation

Incentivi

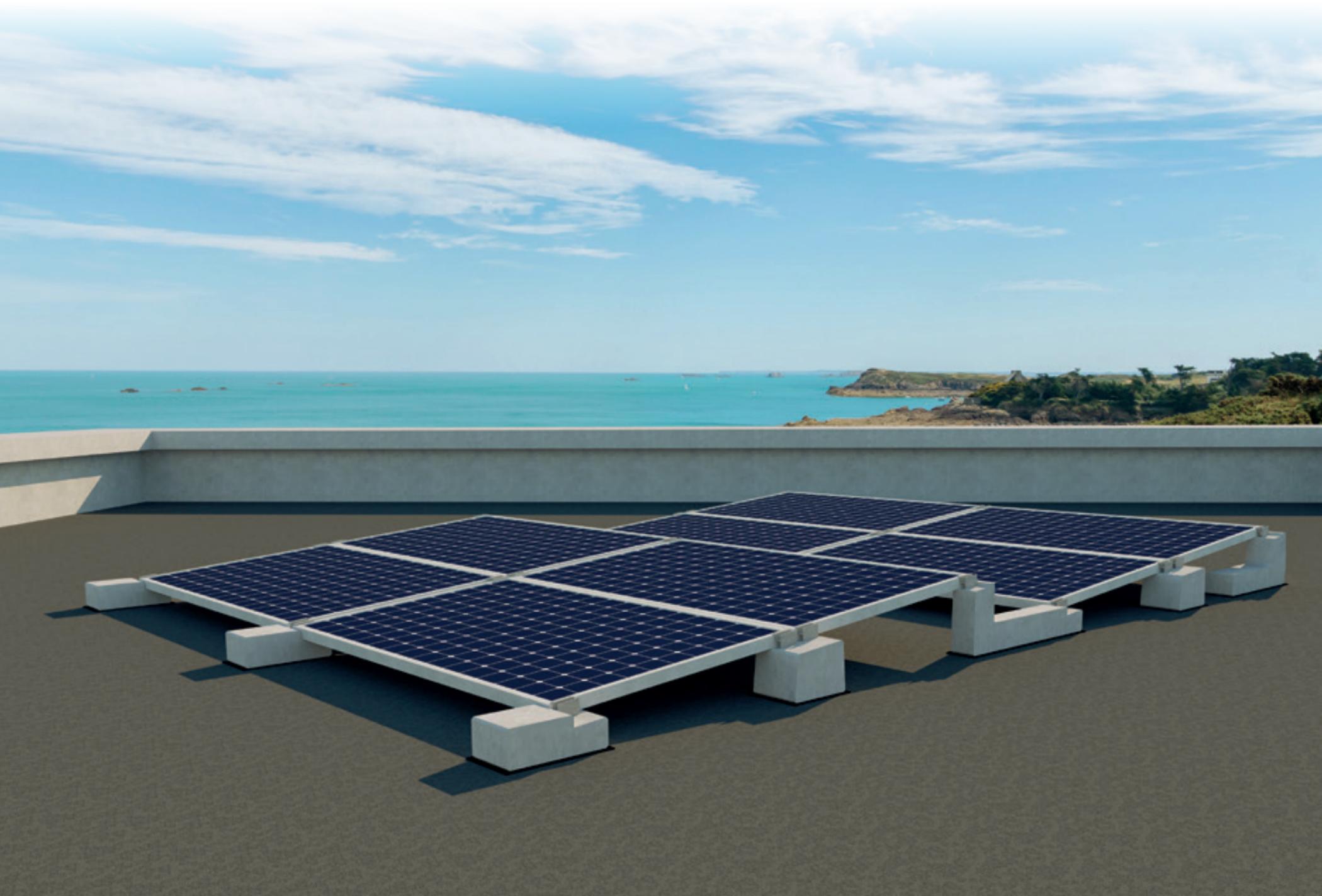
Domotica

Bonifiche

Fotovoltaico Innovativo

Climatizzazione

Segreteria organizzativa: ANEA Tel. + 39 081 419528 • e-mail: info@energymed.it



Vasta gamma
di inclinazione



Servizio tecnico di
consulenza gratuita



Velocità di
installazione



Resistenza
al vento

- PIÙ POTENZA IN MINOR SPAZIO
- BASSO CARICO STRUTTURALE
- ELEVATA TENUTA AL VENTO
- COSTO KW DRASTICAMENTE ABBATTUTO
- VELOCISSIMO DA MONTARE
- BASSA INCIDENZA DEI COSTI DI TRASPORTO

inter
solar
connecting solar business | EUROPE

Pad. C4 - Stand 110



www.sunballast.it



info@sunballast.com



+39 0522 960926



BASIC SRL Via della Costituzione, 26 42028 Poviglio (RE)