

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

IL NUOVO ELEMENTO AD ALTE PRESTAZIONI LG NeON R

FINO A 365 WATT

25 ANNI DI GARANZIA DEL PRODOTTO

NUOVA STRUTTURA CELLA

LG Life's Good

LG NeON R

www.lg-solar.com/it

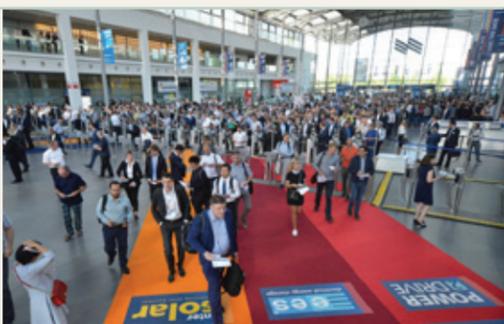
PRIMOPIANO



COSÌ CAMBIANO LE ISPEZIONI DEL GSE

Le verifiche condotte nel 2017 dal Gestore si sono concentrate su un numero minore di impianti fotovoltaici, mentre sono cresciuti i recuperi e la taglia di impianti oggetto di violazioni. Intanto le associazioni e gli esperti del settore chiedono maggiore elasticità.

REPORTAGE



INTERSOLAR: BOOM DI VISITATORI

Alla fiera tedesca, che quest'anno si è svolta per la prima volta sotto l'insegna The Smarter E, sono state registrate 47mila presenze, con una crescita del 17,5% rispetto al 2017. Forte interesse attorno alle novità all'insegna dell'innovazione tecnologica, della specializzazione e della convergenza tra storage e mobilità elettrica.

MERCATO



LO SPRINT DEI SISTEMI DI MONTAGGIO

Continua l'evoluzione dei supporti per impianti fotovoltaici, che oggi vengono realizzati in prodotti più leggeri e semplici da installare. Spazio anche alle nicchie di mercato, come soluzioni per installazioni su pareti, pensiline e specchi d'acqua.



STORAGE: INTELLIGENZA A PROVA DI RETE

INTERVISTA A VINCENZO FERRERI, COUNTRY GENERAL MANAGER DI SONNEN IN ITALIA

L'UE ALZA IL TARGET FER

ENTRO IL 2030, LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA IMPIANTI CHE SFRUTTANO LE FONTI PULITE NEGLI STATI MEMBRI DOVRÀ COPRIRE IL 32% DEI CONSUMI.

RINNOVABILI: SALGONO A 10 MILIONI GLI OCCUPATI

CON 500MILA NUOVE UNITÀ LO SCORSO ANNO, IL NUMERO MONDIALE DI ADDETTI NELLE FER HA REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 5,3%. IN TESTA GLI OCCUPATI NEL SOLARE (+9%).

EFFICIENZA: IN ITALIA INVESTIMENTI A +10%

NEL 2017, IL SEGMENTO HOME & BUILDING HA COPERTO IL 65% DEI 6,7 MILIARDI INVESTITI. TRA LE TECNOLOGIE PER IL RISPARMIO, SONO IN TESTA LE POMPE DI CALORE.

Scopri il modo più smart di prendere il sole

e.on



M&S SAATCHI

**A partire
da 79 €
al mese***

120 mesi
TAN 0% TAEG 0%

Scegli E.ON SoleSmart
la soluzione tutto incluso per il fotovoltaico di casa.

- Abbatti i costi per l'energia, guadagnando ogni mese*
- Hai tutta la garanzia e l'assistenza E.ON
- Riduci gli sprechi rispettando l'ambiente

Vai su **eon-energia.com**
o chiama l'**800 999 777**

#odiamoglisprechi



SOSTENERE I MARGINI PER DIFENDERE IL MERCATO

DI DAVIDE BARTESAGHI

La fiera di Monaco The Smarter E (ma a noi viene più facile chiamarla ancora Intersolar) ha offerto una plastica rappresentazione di un mercato in buona salute, agguerrito, dinamico e pronto ad aggredire anche nuove aree di business come ad esempio la mobilità elettrica.

Chi c'è stato (e SolareB2B era presente con tutto il team al completo) non potrà che confermare l'impressione di una fiera tornata ai livelli di fiducia verso il futuro che non si vedevano da un bel po'. Per Italia, ad esempio, si torna a sentire la spinta dei progetti per grandi impianti, sia su copertura sia a terra, sia per alimentare utenze energivore, sia in modalità utility. La carne al fuoco è tanta: i numeri sono importanti e potrebbero dare quell'importante surplus per portare la nuova potenza installata annua vicino al traguardo psicologico di 1 GW, che ad oggi pare ancora lontanissimo.

Tutto bene quindi? Purtroppo no.

A guastare il momento positivo questa volta ci ha pensato la situazione della Cina, che con la prevista frenata delle nuove installazioni nel secondo semestre del 2018 ha ribaltato il rapporto tra capacità produttiva globale e capacità di assorbimento del mercato.

Lo spostamento di importanti flussi di merce dal far east verso altre piazze (tra cui quella europea) fa prevedere un movimento verso il basso dei listini, di cui però non è possibile immaginare l'entità. Nei giorni di Intersolar ha tenuto banco e ha fatto molto discutere il forecast di Bloomberg che probabilmente ha ecceduto nel prevedere scenari catastrofici. Come sempre c'è chi ne ha approfittato per strappare prezzi più bassi o addirittura rimettere in discussione progetti già pianificati e rinviare gli acquisti sperando in un forte riposizionamento verso il basso dei listini.

In questi fenomeni c'è qualcosa di irrazionale che rischia di trasformarsi in un vero e proprio autogol per il mercato. Spingere sulla leva prezzi in una situazione come quella attuale rischia di ottenere un solo risultato: comprimere i margini e mettere a repentaglio quella redditività senza la quale non è possibile continuare a investire in ricerca, innovazione tecnologica, e sviluppo del mercato. Questo vale soprattutto per la piazza europea che in questi anni si è distinta non tanto per i volumi (su questo c'è ancora tanto da recuperare) ma per una sua crescita e maturazione che ne fa oggi un mercato strategico anche se di dimensioni contenute.

E non sarà certo un ulteriore taglio dei prezzi dei moduli ad allargare il mercato. Anzi, si rischia che l'unico effetto sia una redistribuzione delle market share a saldo zero per il mercato complessivo.

Del resto oggi possiamo dire che i listini, pur registrando un certo calo, hanno dimostrato una tenuta sicuramente superiore ai timori di Bloomberg. E siccome di solito il momento critico è quello iniziale, speriamo di poter smentire tra qualche settimana le peggiori previsioni.

A proposito, questo è l'ultimo numero di SolareB2B prima della pausa estiva. Quindi, ne approfittiamo per augurare (a chi ne avrà la possibilità) una vacanza serena, riposante, e... non turbata da incaute previsioni.

SOMMARIO

ISPEZIONI GSE: I FUORI REGOLA SONO TUTTI "COLPEVOLI"?

Dopo la pubblicazione del "Rapporto Attività 2017" si è tornato a discutere sull'eccessiva rigidità con la quale vengono applicate le normative e sanzionati i proprietari di impianti fotovoltaici non in regola. A questi ultimi però il consiglio dato da esperti e associazioni di categoria, concordi nel richiedere maggior elasticità, è di aumentare soprattutto il livello di consapevolezza dello stato delle proprie installazioni

PAG. 32

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

NEWS PAG. 13

COVER STORY

Storage: intelligenza a prova di rete
Intervista a Vincenzo Ferreri PAG. 18

REPORTAGE

Innovazione e specializzazione
protagoniste a Intersolar PAG. 20

MERCATO

Sistemi di montaggio:
ripartenza sprint PAG. 36

EVENTI

Energy Business Forum: punto
di incontro per il mercato PAG. 44

SolarPlaza e le sfide
del FV in Europa PAG. 45

APPROFONDIMENTI

SEN: obiettivi
raggiungibili? PAG. 46

Unione europea:
in rialzo il target FER PAG. 49

Equity crowdfunding
a supporto delle startup PAG. 50

CASE HISTORY

Abitazione gas free
con FV, termico e PDC PAG. 52

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 53

Gli occupati nelle FER
superano quota 10 milioni PAG. 55

Efficienza energetica: nel 2017
in Italia investimenti a +10% PAG. 56

NUMERI E TREND PAG. 58



345W

Nuovo Modulo Half-Cell Policristallino
Incremento di potenza e rapporto qualità-prezzo
senza precedenti

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com

LUGLIO/AGOSTO 2018

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.

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 IX - n.7/8 - luglio/
agosto 2018 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195
del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Po-
stale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1
Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima
riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati
saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e
per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art.
13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere
rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a
Editoriale Farlastrada srl.

SOLARE^{B2B}

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 27 giugno 2018

X-WIN LEADER IN ITALIA NELLA DISTRIBUZIONE DI SISTEMI INNOVATIVI DI ENERGY STORAGE.

X-Win S.r.l. è orgogliosa di offrire la sua grande esperienza nel campo delle energie sostenibili e rappresenta l'eccellenza italiana in Europa per gli investimenti nel fotovoltaico. L'azienda distribuisce materiali per il fotovoltaico, eolico e solare termico, ed è tra le prime aziende italiane attive nel mercato dello Storage. I progetti futuri di Davide Orciani, amministratore di X-Win, sono parecchi e si concentrano sull'ampliamento della presenza geografica per sostenere e promuovere l'energia rinnovabile.

«Noi abbiamo introdotto BYD e GoodWe in Italia per primi, considerate tra le migliori aziende in questo settore in Paesi - spiega Orciani - ; puntiamo su grandi brand perché collidono perfettamente con le nostre ideologie di storage e di sviluppo nel futuro, e siamo pronti ad affrontare le sfide del mercato dell'accumulo. Con grande orgoglio, di recente, abbiamo ottenuto il riconoscimento come Best New Energy Partner in Europe da BYD Company a Stoccarda».



xwin

www.x-win.it
info@x-win.it
091.783692



PERSONE&PERCORSI

SUNTECH: EMMOLO È IL NUOVO SALES DIRECTOR SOUTHERN EUROPE



Francesco Emmolo è entrato in Suntech con l'incarico di sales director southern Europe. Emmolo, 39 anni, ha alle spalle una lunga esperienza nel mondo del fotovoltaico iniziata nel 2007 con ET Solar Group e proseguita poi per due anni con Suntech dove sino al novembre 2012 era stato key account manager nella sede di Milano. Successivamente era passato in Canadian Solar come head of sales South-East Europe per poi approdare, nel maggio 2014, a Officinae Verdi nelle vesti di head of business development. Ora Emmolo sarà operativo presso la sede di Roma. «Per me è un vero piacere essere di nuovo in un'azienda solida con un brand capace di unire qualità ed affidabilità in una produzione su larga scala» ha dichiarato Emmolo. «Suntech è sempre stata in grado di coniugare la sua dimensione

globale con un supporto locale, a fianco dei propri clienti e partner. I moduli Suntech sono da oltre un decennio il benchmark di mercato per prodotti di alta qualità; inoltre devo ammettere che per me è stato bello ritrovare clienti, partner e colleghi».

LONGI SOLAR: A DANA ALBELLA L'INCARICO DI BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR AMERICA LATINA

Dana Albella è la nuova business development director America Latina di Longi Solar. Prima dell'attuale incarico, Dana Albella ha ricoperto il ruolo di marketing & communication manager presso Ingeteam, nel 2013 e 2014, per poi passare in JinkoSolar, dove da ottobre 2014 a maggio 2018 ha operato come marketing manager, con particolare attenzione ai mercati emergenti e America Latina.



MICHELE CROCE ENTRA NEL CDA DI CEDEC



Michele Croce, presidente del Gruppo AGSM, è il nuovo consigliere di amministrazione di CeDec, la Federazione che riunisce e rappresenta a livello europeo oltre 1.500 imprese di dieci Paesi che operano a livello locale nella produzione, distribuzione e vendita di energia.

Croce è stato nominato dall'assemblea annuale dei soci tenutasi a Roma per il triennio 2018-2020. Il manager rappresenterà l'Italia insieme con Giordano Colarullo, presidente di Utilitalia (la federazione che riunisce le aziende operanti nei servizi pubblici dell'acqua, dell'ambiente, dell'energia elettrica e del gas) e Rudi Oss, consigliere di Dolomiti Energia.

«Le aziende che operano a livello regionale hanno una natura sociale e dimensioni adatte per rispondere a quello che

il mercato oggi chiede: affidabilità, sostenibilità economica e ambientale, vicinanza ai bisogni dei consumatori», ha dichiarato in una nota ufficiale Croce. «Le caratteristiche di socialità e territorialità, che possono convivere con i principi dell'efficienza gestionale, dovranno essere opportunamente tutelate e valorizzate nella configurazione del mercato dei servizi energetici».

TIGO: BABU JAIN È IL NUOVO CHIEF OPERATING OFFICER

Babu Jain è stato nominato chief operating officer di Tigo. Jain, laureato in Electrical Engineering presso il Birla Institute of Technology and Science di Pilani, in India, ha ottenuto il master MBA presso l'Università di Buffalo, nello stato di New York (USA). Fondatore e Ceo della società NavSemi Energy, attiva nel fotovoltaico, collabora con l'Università di Washington, dove si occupa della prima fase di sviluppo di startup del settore tecnologico. Babu Jain è a capo dell'area software, hardware e di tutte le attività dell'azienda a livello globale, e opererà dall'headquarters di Los Gatos, in California (USA). «Grazie alla sua esperienza nel mercato degli ottimizzatori e dei semiconduttori Babu porta un contributo significativo al nostro team esecutivo», ha dichiarato Zvi Alon, Ceo di Tigo. «Il suo spirito imprenditoriale si sposa bene con il successo di Tigo come fornitore leader nel Module-level power electronics (MLPE) in tutto il mondo». «Sono molto contento di entrare a far parte di Tigo in questo momento di espansione dei sistemi MLPE», ha aggiunto Jain.





GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE



THREE PHASE STORAGE

5kW | 8kW | 10kW

NEW

ET Series





Nuova Serie ES
Libera la tua energia!

Con il nuovo sistema di Energy Storage Serie ES usi tutta l'energia del tuo impianto fotovoltaico anche di notte e ti rendi indipendente anche in caso di blackout.



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza J.F.Kennedy 59
19124 La Spezia (SP)
Tel: +39-0187-1474831
Email: info@hqsol.it



EXCLUSIVE PARTNER
SolarMax

IHS RIVEDE LE STIME PER IL 2018: 10 GW IN MENO

IL DATO È DA ATTRIBUIRE ALLA FRENATA DELLE NUOVE INSTALLAZIONI IN CINA, CON UNA CONTRAZIONE PREVISTA DEL 25%



L'inaspettata frenata della Cina ha spinto i principali analisti a rivedere le previsioni relative alle nuove installazioni fotovoltaiche a livello globale nel corso del 2018. IHS, ad esempio, prevedeva 113 GW di nuovi impianti nel mondo, con una crescita del 13% rispetto al 2017. Di questi, 53 GW sarebbero stati da attribuire alla Cina. Ma quest'anno il gigante asiatico potrebbe registrare una contrazione del 20-25% dei nuovi impianti. In particolare, IHS stima per il 2018 una nuova potenza installata di circa 103 GW, 10 GW in meno rispetto alle stime iniziali. Si tratterebbe quindi di una flessione del 9% delle stime iniziali.

FOTOVOLTAICO: NEL MONDO 621,7 GW DI NUOVI IMPIANTI ENTRO IL 2022

Nel 2018 il nuovo installato fotovoltaico potrebbe raggiungere i 102,6 GW, con una crescita del 3,5% rispetto all'anno precedente. La previsione è contenuta nel "Global Market Outlook for Solar Power 2018-2022" di SolarPower Europe. L'associazione stima inoltre che entro il 2022 nel mondo i nuovi impianti fotovoltaici installati potrebbero raggiungere un totale di 621,7 GW, con una crescita media annua di circa 124 GW all'anno. Per quanto riguarda il 2017, il report conferma i 99,1 GW installati a livello globale mentre rivede al rialzo il totale relativo all'Europa, che ha raggiunto 9,2 GW, contro gli 8,6 GW stimati lo scorso dicembre. Nei prossimi anni in Europa si dovrebbe assistere a una crescita sostenuta, stimolata dai target per le rinnovabili al 2020. Per il 2018, nello

scenario medio, sono previsti 8,6 GW di nuovo installato, mentre nel 2019 la crescita potrebbe aumentare ancora, raggiungendo i 13,5 GW. Per quanto riguarda l'Italia, nei prossimi cinque anni si stima che il nuovo installato sarà compreso tra 3,5 GW e 12,5 GW di nuovi impianti fotovoltaici, ovvero 7,5 GW nello scenario medio, con un aumento del 7% su base annua. Si tratta di una stima al rialzo rispetto a quella dello scorso anno, quando la crescita su base annua prevista era ferma al 3%. Complessivamente in Europa il nuovo installato nel 2022 potrebbe raggiungere una potenza cumulata totale di 206,8 GW nello scenario medio. A guidare il trend positivo saranno Germania, Francia e Turchia che installeranno rispettivamente 20,2 GW (+8%), 11,7 GW (+20%) e 10,9 GW (+33%).

TOP GLOBAL SOLAR PV MARKETS PROSPECTS

	2017 Total Capacity (MW)	2022 Total Capacity Medium Scenario by 2022 (MW)	2018 - 2022 New Capacity (MW)	2018 - 2022 Compound Annual Growth Rate (%)	Political support prospects
China	130,751	339,751	209,000	21%	☀️
United States	51,527	114,170	62,643	17%	☀️
India	19,047	97,431	78,384	39%	☀️
Japan	49,251	78,551	29,300	10%	☀️
Germany	42,973	63,237	20,264	8%	☀️
Italy	19,392	26,924	7,533	7%	☀️
Australia	7,308	22,969	15,662	26%	☀️
France	7,999	19,702	11,703	20%	☀️
Mexico	1,174	15,252	14,078	67%	☀️
United Kingdom	12,676	14,742	2,065	3%	☁️
South Korea	5,480	14,497	9,017	21%	☀️
Spain	5,627	14,460	8,833	21%	☀️
Turkey	3,420	14,320	10,900	33%	☀️
Egypt	80	11,750	11,670	171%	☀️
Netherlands	2,681	11,430	8,750	34%	☀️
Brazil	1,147	8,442	7,295	49%	☀️
Taiwan	1,733	8,386	6,653	37%	☀️
Saudi Arabia	19	7,070	7,051	227%	☀️
Thailand	2,697	6,159	3,462	18%	☀️
Pakistan	894	5,787	4,892	45%	☀️

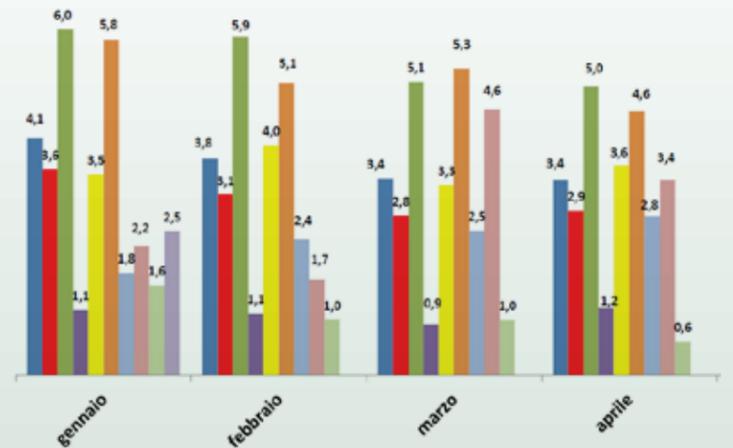
Fonte: SolarPower Europe

AD APRILE IN ITALIA NUOVA POTENZA FV PER 27,4 MW (+12%)

DA INIZIO ANNO, LA NUOVA POTENZA INSTALLATA SUL TERRITORIO HA TOCCATO I 116 MW, CON UNA CRESCITA DEL 7%. IL RESIDENZIALE È IN TESTA, CON IL 58% DELL'INSTALLATO COMPLESSIVO

Nel mese di aprile 2018 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia è stata pari a 27,4 MW, con un incremento del 12% rispetto ai 24,5 MW dello stesso periodo del 2017. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudì diffusi da Anie Rinnovabili. Sono in crescita anche i dati relativi ai primi quattro mesi dell'anno. Da gennaio ad aprile, la nuova potenza fotovoltaica installata ha raggiunto i 116 MW, con un incremento del 7% rispetto ai 109 MW dello stesso periodo del 2017. Complessivamente, da inizio anno gli impianti di tipo taglia compresa tra 3 e 20 kWp costituiscono il 58% della nuova potenza installata. Con 67,8 MW, le installazioni residenziali segnano un incremento dell'8%. Crescono anche le installazioni di taglia commerciale ed industriale. Con 46,4 MW, questi impianti hanno registrato un incremento del 5,6% rispetto ai primi quattro mesi del 2017. Secondo i dati Gaudì, crollano i nuovi impianti eolici, che nei primi quattro mesi del 2018 hanno raggiunto quota 49,2 MW (-34% rispetto allo stesso periodo del 2017), mentre è in forte crescita l'idroelettrico, che con 30 MW segna un +45% rispetto ai valori registrati nei primi quattro mesi del 2017.

Potenza connessa mensilmente per classe di potenza (MW)



MONITORAGGIO GRANDI IMPIANTI: PRESENTATA LA PIATTAFORMA DEL GSE

IL NUOVO STRUMENTO VUOLE SUPPORTARE I PROPRIETARI E GESTORI DI IMPIANTI NEL MANTENIMENTO DELL'EFFICIENZA E NEL POTENZIAMENTO DELLE PERFORMANCE DELLE PROPRIE INSTALLAZIONI

È stata presentata a Roma, nella giornata di martedì 29 maggio, la nuova piattaforma del GSE per il monitoraggio di impianti fotovoltaici di taglia superiore al MW. Si tratta di un nuovo strumento per supportare i proprietari e gestori di impianti nel mantenimento dell'efficienza e nel potenziamento delle performance delle proprie installazioni. La piattaforma per il monitoraggio è stata accolta positivamente dalle principali associazioni di settore. «Italia Solare ritiene che il nuovo portale del GSE possa spingere molti proprietari di impianti fotovoltaici a effettuare approfondite analisi sulle prestazioni al fine di valutare opportunità e convenienza di interventi migliorativi volti ad aumentare le produzioni energetiche», è il commento di Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «In questo modo si pongono le basi per considerare le installazioni fotovoltaiche esistenti come lo zoccolo duro da cui ripartire per tornare, tramite urgenti e significativi interventi legislativi, a valori intorno ai 2-3 GWp all'anno di nuove installazioni e raggiungere l'obiettivo della SEN al 2030 che richiede oltre 50 TWh di nuova energia prodotta da fotovoltaico». Positivo anche il commento rilasciato da Elettricità Futura e Anie Rinnovabili, che però chiedono un ampliamento della nuova piattaforma anche alle altre fonti rinnovabili e agli impianti fotovoltaici di taglia media. «Accogliamo con favore l'iniziativa presentata dal GSE», spiega Simone Mori, presidente di Elettricità Futura, «che insieme alle positive procedure operative per la gestione degli impianti, permetterà alle imprese produttrici di energia di cogliere le opportunità di revamping e repowering indicate dalla SEN e di contrastare adeguatamente i casi di invecchiamento precoce del parco impianti». Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili, conclude: «In Italia nell'ultimo decennio si è sviluppata una generazione rinnovabile di quasi 40 GW, un patrimonio che va ben gestito e amministrato; esso dà e darà lavoro a tanti nostri concittadini e offrirà alle imprese tante opportunità di mercato».

Solar-Log WEB Enerest™ - oltre il monitoraggio





SENEC.Cloud Free, impossibile resistere!

Installa un accumulatore
SENEC.Home
e azzera la bolletta dei tuoi
clienti.



Scopri di più:
www.senec-ies.com/it/senec-cloud/

IL 40% DEGLI IMPIANTI UTILITY SCALE IN ITALIA PRESENTA ANOMALIE

IL COSTO PER L'AMMODERNAMENTO DEL PARCO ESISTENTE OSCILLA ATTORNO AI 220-270 MILIONI DI EURO. LE ATTIVITÀ DI REVAMPING POTREBBERO RECUPERARE FINO A 4.000 MW DI POTENZA ENTRO IL 2030



In Italia, il 40% degli impianti fotovoltaici di taglia utility scale, per una potenza pari a circa 3,3 GW, è affetto da problematiche, con un costo complessivo per l'ammodernamento stimato in 220-270 milioni di euro. È quanto emerso lo scorso 13 giugno a Roma durante la presentazione del rapporto di Althesys dal titolo "Il rilancio del fotovoltaico italiano".

Lo studio rileva come il parco fotovoltaico italiano, nonostante un'età media ancora bassa e compresa tra gli 8-10 anni (6 anni l'età media delle centrali utility scale), mostri diverse criticità che ne limitano in parte l'efficienza. Il decadimento della produzione è stimabile in una percentuale annua del 2,2%, ben superiore a quello fisiologico previsto al momento dell'installazione. L'Italia dovrebbe dunque avviare un processo di ammodernamento del parco fotovoltaico utility scale (che è lo 0,8% degli impianti totali, ma ben il 43,7% della potenza), in modo da mantenerlo efficiente attraverso interventi di revamping e repowering. Dal revamping si potrebbero recuperare fino a 4.000 MW di potenza al 2030, mentre il repowering può fornire, alla stessa data, 1.550-1.700 MW aggiuntivi. Secondo quanto emerso durante l'incontro, serve però una policy specifica, che preveda un quadro regolatorio chiaro e stabile e che dia certezze rispetto alla possibilità di intervenire sugli impianti, una semplificazione dei processi autorizzativi per gli ampliamenti e un coordinamento per lo sviluppo della rete. Parallelamente, è necessario creare le condizioni per sviluppare nuovi impianti: la definizione di strumenti di classificazione del territorio, l'individuazione di "aree preferenziali", un contesto normativo e di mercato adatto ai PPA, strumenti di sostegno indiretto come super ammortamenti e tax credit.

REVAMPING: COSTITUITO UN PATTO TRA ASSOCIAZIONI E AZIENDE

LA "CARTA DEL RILANCIO SOSTENIBILE DEL FOTOVOLTAICO" COSTITUISCE UNA DICHIARAZIONE VOLONTARIA DEGLI OPERATORI, CHE INTENDONO SEGUIRE DETERMINATI PRINCIPI PER RINNOVARE E SVILUPPARE GLI IMPIANTI

A partire dal dato relativo al potenziale di ammodernamento degli impianti utility scale in Italia, discusso durante l'incontro che Althesys ha tenuto il 13 giugno a Roma, è stato siglato il nuovo patto per il fotovoltaico, un'alleanza tra le maggiori aziende e associazioni per facilitare gli investimenti nel rinnovamento e potenziamento delle centrali solari. La "Carta del rilancio sostenibile del fotovoltaico" costituisce una dichiarazione volontaria degli operatori, che si impegnano a seguire determinati principi per rinnovare e sviluppare gli impianti fotovoltaici. L'intesa è stata sottoscritta dalle principali aziende e associazioni, tra cui Anie Rinnovabili, Azienda Solare Italiana (ASI), Eco-PV, EF Solare Italia, Elettricità Futura, Enel Green Power, Enerray, Esapro, Falck Renewables, Green Arrow, GSF Global Solar Fund, RTR, Tages e Terna. La Carta si basa sui risultati dello studio di Althesys, sviluppato in collaborazione con Enel Foundation, GSE e i maggiori player attivi nel settore in Italia, che analizza le condizioni per rilanciare l'energia

solare, evidenziando i vantaggi che può portare al sistema Italia. Sono stimate infatti in 11 miliardi di euro le ricadute economiche derivanti dal rilancio e dallo sviluppo degli impianti di grande taglia. Il rapporto di Althesys stima in quasi 20.000 nuovi addetti (tra diretti e indiretti) il potenziale occupazionale. «Il fotovoltaico italiano è un perno degli obiettivi di decarbonizzazione al 2030», ha sottolineato Alessandro Marangoni, Ceo di Althesys e coordinatore della ricerca, «e dovrà quindi essere sviluppato sia sui grandi impianti che sulla generazione distribuita. È necessario mettere mano al parco fotovoltaico italiano, recuperando la produzione persa a causa del decadimento tecnologico e investendo in nuove installazioni. La Carta sottoscritta dai principali operatori, che punta a svilupparli nel modo più sostenibile dal punto di vista ambientale, sociale ed economico, è un passo importante. Significa non solo garantire il rispetto degli obiettivi europei e nazionali su energia e clima, ma anche creare valore per le imprese e per l'intero sistema Paese».



HORUS CAPITAL REALIZZERÀ 400 MW DI NUOVI IMPIANTI FV IN ITALIA

LE AREE INTERESSATE SONO LAZIO, MOLISE, BASILICATA, SICILIA E SARDEGNA. I PRIMI 100 MW POTREBBERO ENTRARE IN FUNZIONE ENTRO LA FINE DEL 2019

Horus Capital, fondo di investimento inglese, ha avviato un piano per la realizzazione di 400 MW di impianti fotovoltaici utility scale. Le installazioni sorgono in alcune regioni del centro-sud Italia, tra cui Lazio, Molise, Basilicata, Sicilia e Sardegna. Gli impianti fotovoltaici avranno potenze comprese tra i 3 e i 50 MWp e saranno in regime di Power Purchase Agreement (PPA). I primi 100 MW potrebbero entrare in funzione entro la fine del 2019. Horus Capital sale così sul treno dei grandi fondi di investimento interessati allo sviluppo di impianti fotovoltaici utility scale in Italia. Nei prossimi tre anni, anche la società Limes RE potrebbe completare installazioni fotovoltaiche in grid parity per un totale di 500 MW sul territorio italiano. Il fondo di investimento inglese Octopus Investments, proprietario dei cinque impianti fotovoltaici da 63 MW realizzati lo scorso aprile a Montalto di Castro (VT), ha invece annunciato l'intenzione di avviare la costruzione di 12 impianti in grid parity per 110 MW. Complessivamente, dai tre fondi potrebbero nascere oltre 1 GW di nuovi impianti fotovoltaici a terra entro i prossimi tre anni.

ANIE RINNOVABILI: LA SPESA PER LO STORAGE SU IMPIANTI FV ESISTENTI È DETRAIBILE

Nei giorni scorsi l'associazione Anie Rinnovabili ha pubblicato una nota all'interno della quale, riprendendo la circolare n. 7/E/2018 dell'Agenzia delle Entrate che analizza l'intero panorama delle spese detraibili e deducibili per le persone fisiche, ha confermato che i sistemi di accumulo sono "sempre" spese detraibili poiché accessorie e funzionali all'impianto fotovoltaico, indipendente dal momento di installazione. "L'installazione del sistema di accumulo su un impianto (n.d.r. fotovoltaico)", spiega l'Agenzia, "dà diritto alla detrazione sia nel caso in cui tale

installazione sia contestuale, che successiva a quella dell'impianto fotovoltaico, configurando, in dette ipotesi, il sistema di accumulo come un elemento funzionalmente collegato all'impianto fotovoltaico stesso".

La circolare dell'Agenzia, ripresa nella nota di Anie, precisa inoltre che la detrazione è cumulabile con il meccanismo dello scambio sul posto e del ritiro dedicato a condizione che l'impianto installato sia posto direttamente al servizio dell'abitazione, mentre non è cumulabile con la tariffa incentivante.

A SONEPAR I TRE PUNTI VENDITA EDIF IN PUGLIA

È stata formalizzata giovedì 21 giugno l'acquisizione da parte di Sonepar Italia del ramo d'azienda del Gruppo Edif spa in Puglia composto dalle tre filiali di Barletta, Modugno e Foggia con un fatturato di oltre 20 milioni nel 2017. Le tre filiali, che impiegano 66 dipendenti, si avvalgono di una superficie complessiva di vendita di circa 3.000 metri quadrati e di oltre 5.000 metri quadrati di magazzino, tutti ubicati nelle zone industriali dei rispettivi comuni. L'operazione rientra nella strategia di crescita avviata da Sonepar Italia nell'area Sud dove attualmente è presente con 24 punti vendita, quattro dei quali in Puglia. A seguito di questa acquisizione, la rete vendita di Sonepar Italia supera quota 100 negozi su tutto il territorio italiano.



SUN BALLAST
Sistema Brevettato

Nuovo sistema Connect FORZA E VELOCITÀ!



Tre buone ragioni per sceglierlo :

Costo KW drasticamente abbattuto
Basso carico strutturale: 5°, 10°, 15°, 20° e 30°
Elevata tenuta al vento certificata

Chiedi ora un preventivo !



Consulenza gratuita
su dimensionamento impianto



UNI EN ISO 9001:2008
Nro 50 100 13413



Soluzioni
per accumulo energetico
per impianti fotovoltaici

PER OGNI IMPIANTO IL GIUSTO SISTEMA DI ACCUMOLO



SPH



L'inverter ibrido
performante, **ideale**
per nuovi impianti



SPA



La soluzione AC
perfetta per
impianti esistenti

SISTEMI DI MONITORAGGIO

IL CONTROLLO È SEMPRE A PORTATA DI MANO



ShineServer



La piattaforma
webenable intelligente



ShinePhone

L'app che **monitora** il tuo sistema di accumulo

ShineLink&Wifi

Piccoli supporti di **grande**
potenza semplici da installare



ITALIA SOLARE A REGIONE SICILIA: "STOP ALLA MORATORIA SUI PERMESSI PER IMPIANTI FV"

Italia Solare ha rivolto un appello alla Regione Sicilia affinché venga abrogata la moratoria che ha sospeso il rilascio delle autorizzazioni per la realizzazione di impianti fotovoltaici ed eolici. La Regione Sicilia, infatti, con la legge n. 8, art. n.17, dello scorso 8 maggio ha sospeso i permessi per 120 giorni a partire dall'11 maggio, al fine di verificare gli "effetti sul paesaggio e sull'ambiente correlati alla realizzazione di impianti di produzione di energia elettrica da fonte eolica o fotovoltaica". Con questo provvedimento i tempi per le autorizzazioni si sono così allungati fino a 400 giorni, mentre il termine di durata del procedimento sarebbe fissato per legge a 180 giorni. La moratoria, "costituisce un grave ostacolo al raggiungimento degli obiettivi della Strategia Energetica Nazionale",

sottolinea Italia Solare, "ripercotendosi negativamente sullo sviluppo della filiera delle rinnovabili sul territorio regionale, con il rischio di grave pregiudizio per l'industria locale del settore e le ovvie ripercussioni sull'occupazione". L'associazione sottolinea inoltre come il provvedimento non sia conforme al riparto di competenze fra Stato e Regione autonoma e, in base a casi analoghi, come la Corte costituzionale abbia in passato dichiarato l'incostituzionalità di moratorie assimilabili a quella in vigore in Sicilia. Italia Solare, infine, "si rende disponibile a un incontro, per discutere le eventuali preoccupazioni che hanno portato la Regione a prendere tale decisione e mette a disposizione i propri esperti in materia per poter contribuire fattivamente a individuare le opportune soluzioni".

ENPHASE ENERGY ACQUISISCE IL RAMO MICROINVERTER DI SUNPOWER

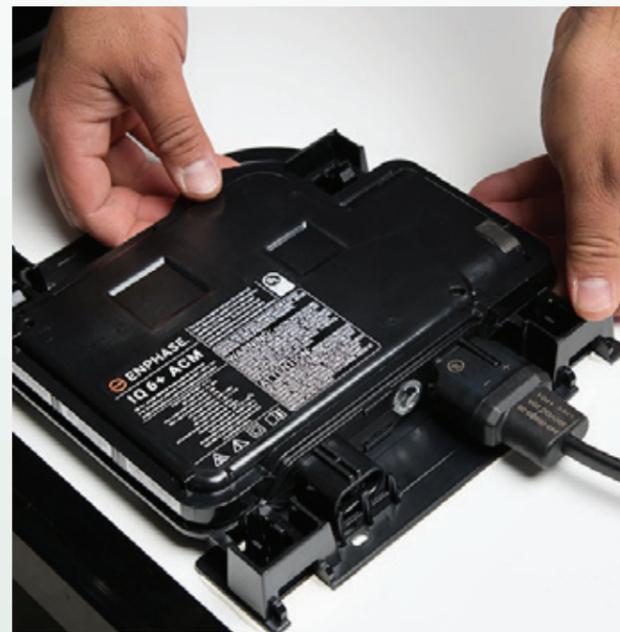
A SEGUITO DI QUESTO ACCORDO ENPHASE AGGIUNGE AL PORTAFOGLIO DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE OLTRE 140 BREVETTI E STIMA UN INCREMENTO DEL FATTURATO DI 60-70 MILIONI ALL'ANNO NELLA SECONDA METÀ DEL 2019

Enphase Energy e SunPower Corporation hanno siglato un accordo per l'acquisizione da parte di Enphase delle attività relative ai microinverter di SunPower per 25 milioni di dollari in contanti e 7,5 milioni di azioni ordinarie Enphase.

Due gli obiettivi alla base di questa operazione: puntare sui moduli CA per il futuro del solare residenziale e migliorare il sistema domestico Equinox con una linea personalizzata di microinverter IQ Enphase da utilizzare con i moduli CA SunPower.

A seguito di questo accordo Enphase aggiunge al portafoglio di proprietà intellettuale oltre 140 brevetti e stima un incremento del fatturato di 60-70 milioni all'anno nella seconda metà del 2019 con un margine lordo del 33%-35%.

"Siamo lieti di diventare il fornitore di microinverter per i moduli CA di SunPower", ha dichiarato Badri Kothandaraman, presidente e Ceo di Enphase Energy. "Il microinverter IQ 7XS 320W AC in un ACM integra perfettamente le celle solari ad alta efficienza di SunPower per creare un sistema solare domestico Equinox ad alta qualità e facile da usare, che offre un valore eccezionale a



proprietari, rivenditori e architetti".

"I clienti SunPower continueranno ad avere la stessa qualità e le stesse prestazioni elevate che vedono ora come Enphase che co-sviluppa in esclusiva i microinverter per il nostro prodotto solare Equinox residenziale", ha dichiarato Tom Werner, Ceo di SunPower. "Grazie a questa partnership strategica, SunPower sarà lieta di beneficiare dell'esperienza Enphase, che ci consentirà di continuare a contenere i costi e sfruttare il supporto R&D".





SCONTRO SOLAREEDGE-HUAWEI SU BREVETTI

L'AZIENDA CON SEDE IN ISRAELE HA INTENTATO CAUSA AL PRODUTTORE CINESE PER VIOLAZIONE DI BREVETTO. PER HUAWEI NON C'È INFRAZIONE DI DIRITTI

A giugno c'è stato un vivace scambio di accuse tra SolarEdge e Huawei. Tutto è cominciato il giorno 18 giugno, quando SolarEdge Technologies aveva annunciato di aver intentato causa per violazione di brevetto nei confronti dell'azienda cinese Huawei Technologies Co., della tedesca Huawei Technologies Düsseldorf GmbH, e del distributore di Huawei in Germania, Wattkraft Solar GmbH.

La causa, intentata presso la Corte Regionale di Mannheim in Germania, cita utilizzi non autorizzati di tecnologia brevettata e, si legge in un comunicato diffuso dall'azienda, "intende proteggere gli ingenti investimenti condotti da SolarEdge nella propria innovativa tecnologia di inverter ottimizzati lato CC. La causa richiede danni monetari ed ingiunzione, ed è intentata per impedire alla parte imputata di vendere inverter multilevel che violino la tecnologia di inverter SolarEdge protetta da brevetto valido in Germania".

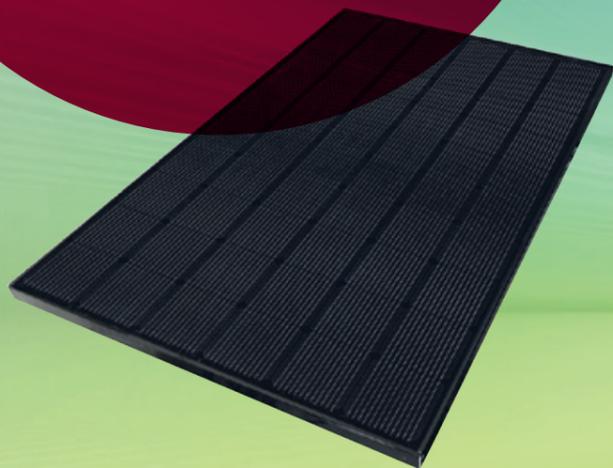
«I brevetti SolarEdge e le altre proprietà intellettuali sono il risultato di continua ricerca di innovazione e dedizione verso la diffusione del fotovoltaico in tutto il mondo.

Per proteggere le nostre proprietà intellettuali, intendiamo procedere alle vie legali nei confronti di Huawei e il suo distributore» ha dichiarato Guy Sella, Ceo, presidente e fondatore di SolarEdge.

"Huawei ha ricevuto la denuncia e sta valutando le affermazioni", è la risposta di Huawei in una nota. "Grazie a 14 centri di ricerca e sviluppo e laboratori distribuiti in 18 Paesi del mondo, Huawei dispone di eccellenti risorse dedicate all'innovazione tecnologica, nella quale investe ogni anno oltre il 10% dei suoi ricavi. Inoltre, per tre anni consecutivi, dal 2015 al 2017, i principali istituti di ricerca globali hanno confermato Huawei come il fornitore leader a livello globale di inverter fotovoltaici. Come uno dei maggiori proprietari di diritti di proprietà intellettuale", conclude la nota, "la società rispetta rigorosamente le innovazioni tecnologiche delle altre aziende, oltre a fare tutto ciò che è necessario per proteggere i suoi diritti. Huawei, userà quindi ogni mezzo a sua disposizione per evitare che le accuse subite nei confronti dei suoi prodotti arrechino danni ai suoi clienti".



ENERGIA SOLARE
Sotto una nuova luce
FINO A 365 WATT.



LG NeON[®] 2 Black



LG NeON[®] R



LG MonoX[®] Plus

LG riunisce l'ingegneria, la progettazione e la produzione di classe mondiale sotto un grande marchio per offrire prestazioni eccezionali. Come prodotti di fascia Premium con gli standard più alti del settore per la produzione e l'efficienza energetica, le serie NeON[®] e MonoX[®] di LG offrono un valore aggiunto, tra cui la massimizzazione della produzione di energia elettrica per unità di superficie.

AEG

ENTRA NEL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO CON AEG

Segui l'evoluzione del fotovoltaico. Oggi è il momento di cambiare. Con le soluzioni AEG di monitoraggio smart per pannelli fotovoltaici classici e ad alta efficienza hai piena visibilità sulle performance di ogni tuo singolo modulo all'interno del tuo impianto – a prescindere dalla sua dimensione.

La qualità ed affidabilità nel tempo che da 130 anni contraddistinguono i prodotti AEG accompagneranno i tuoi progetti per tutta la loro durata con soluzioni intelligenti per garantirti pieno controllo e massima tranquillità.



Controllo



Individuazione



Diagnosi



Guida



Distributore prodotti fotovoltaici AEG
ZILIO GROUP s.r.l.

Via Papa Giovanni Paolo II, 66 | 36022 Cassola (VI)
info@ziliogroup.com | +39 02 944 32100

www.aeg-industrialsolar.de

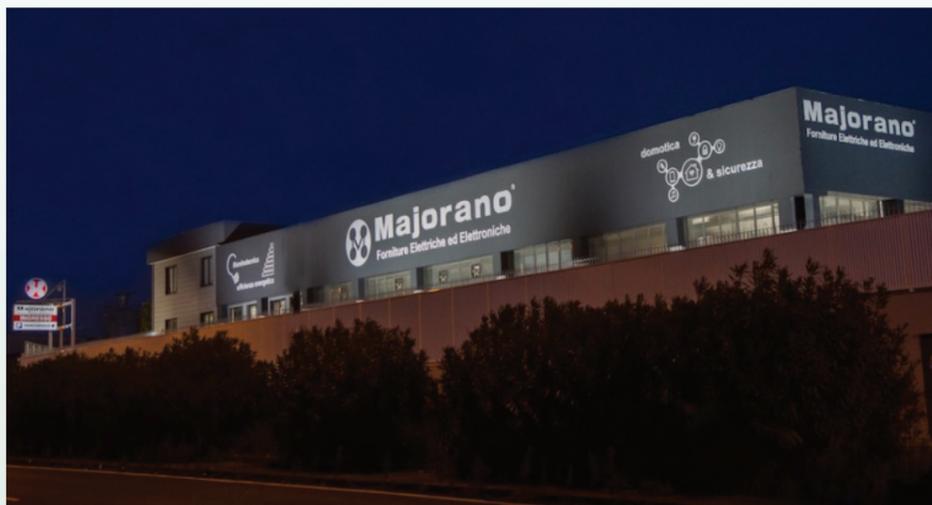


#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2018

AEG AFFIDA A MAJORANO LA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI FOTOVOLTAICI IN ITALIA

L'AZIENDA SI AVVALE DI 16 PUNTI VENDITA, UNA RETE DI AGENTI RADICATA SUL TERRITORIO E UNO SHOP ONLINE PROFESSIONALE CON CONSEGNE ENTRO 48 ORE IN TUTTA ITALIA.



AEG ha stipulato una partnership con Majorano spa per la distribuzione in esclusiva dei suoi moduli e inverter fotovoltaici in Italia. Fondata a Napoli nel 1947 come agenzia Pirelli di cavi e conduttori smaltati, negli anni Majorano ha espanso e innovato la propria attività, fino a giungere agli sviluppi più recenti nell'ambito del fotovoltaico. Attualmente la società si avvale di un portfolio prodotti che spazia dall'illuminazio-

ne alla fibra ottica, dalle telecomunicazioni alle cabine di trasformazione per media e bassa tensione, fino a coprire tutta la gamma di materiale e componenti elettrici necessari all'installazione degli impianti fotovoltaici. In termini di copertura, si avvale di 16 punti vendita, una rete di agenti radicata sul territorio e uno shop online professionale con consegne entro 48 ore in tutta Italia.

LG ASSEGNA A VP SOLAR IL PREMIO COME MIGLIOR DISTRIBUTORE ITALIANO

VP Solar ha ricevuto l'LG Solar Italy Sales Award. Il riconoscimento come miglior distributore italiano di soluzioni per il fotovoltaico è stato assegnato da LG sulla base dei risultati positivi relativi al 2017. L'anno scorso è stata infatti registrata una crescita delle vendite sia da parte del

produttore di moduli sia da parte del suo partner commerciale in Italia, tendenza confermata anche durante i primi mesi del 2018. Il successo della collaborazione si fonda sull'abbinamento dei moduli fotovoltaici ad elevate prestazioni di LG ai servizi ad elevato valore aggiunto dedicati ai rivenditori di VP Solar. «La partnership tra LG e VP Solar rappresenta un punto di riferimento per diversi mercati internazionali e per quello



italiano», ha dichiarato Stefano Loro, fondatore e Ceo di VP Solar. «Il 2018 segnerà una ulteriore fase di crescita di questa collaborazione. Crediamo che il fotovoltaico di qualità possa rappresentare un elemento strategico nella proposta di sistemi energetici che comprendono anche altre tecnologie come lo storage, le pompe di calore, il condizionamento e i sistemi di ricarica per le auto elettriche».



E.ON PRESENTA IL PACCHETTO SOLESMART PER IL RESIDENZIALE



E.ON ha presentato il nuovo pacchetto chiavi in mano SoleSmart per il fotovoltaico residenziale. L'offerta consente di scegliere fra impianti da 3, 4,5 e 6

kWp di potenza, composti da moduli fotovoltaici ad alta efficienza E.ON Aura e inverter SolarEdge. L'azienda mette a disposizione un credito a tasso zero che consente di pagare l'investimento in rate da 120, 60 oppure 24 mesi rispettivamente di 79, 158 e 395 euro. Grazie al finanziamento e alle detrazioni fiscali l'installazione permette di risparmiare da subito sull'acquisto dell'energia elettrica, ripagando l'investimento iniziale. SoleSmart comprende sistemi di montaggio K2 System, ottimizzatori a livello di modulo, assicurazione all risk della durata di 20 anni, telecontrollo da smartphone e tablet e servizio di controllo incentivi. L'azienda supporta il cliente dallo studio di fattibilità fino al post-vendita fornendo anche assistenza nello svolgimento delle pratiche burocratiche.

DA SOLAREGE LA PIATTAFORMA "DESIGNER" PER IL PROGETTO DEGLI IMPIANTI FV

"Designer" è la nuova piattaforma di SolarEdge che consente agli installatori una progettazione più veloce e semplificata degli impianti fotovoltaici. Lo strumento, integrato e su cloud, consente di accelerare i tempi della progettazione senza costi aggiuntivi. Dotato di un'interfaccia grafica intuitiva, consente di rendere l'offerta al cliente più attraente e completa, con modelli in 3D e simulazioni della produttività mensile dell'impianto. Accessibile da Mac o PC, consente l'accesso multi utente ed è integrato alla piattaforma di monitoraggio SolarEdge. Grazie all'utilizzo di immagini satellitari è possibile progettare l'impianto prima dell'incontro con il cliente senza effettuare il sopralluogo, con un risparmio in termini di tempi e costi. Inoltre, il programma fornisce lo schema di cablaggio del sistema e una lista dei materiali da utilizzare, consentendo di semplificare la progettazione elettrica e riducendo gli eventuali errori in sede di installazione.



ABB: L'INVERTER TRIFASE PVS-175-TL TAGLIA I COSTI DI LOGISTICA E INSTALLAZIONE



ABB ha presentato il nuovo inverter PVS-175-TL per impianti di taglia commerciale, industriale ed utility scale. Il prodotto fornisce la più alta potenza per un inverter di stringa 1500 Vdc. L'inverter trifase, grazie alle sue avanzate funzioni digitali gestite tramite la piattaforma ABB Ability, fornisce fino a 185 kW a 800 Vac e una densità di potenza pari a 1,3 kW/kg. Ciò consente non solo di massimizzare il ritorno sull'investimento per i grandi impianti a terra, ma riduce anche 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. Ciò comporta un risparmio elevato dei costi di logistica e installazione, e un più basso Lcoe per gli impianti utility scale.

Trading
asSOLAX
POWER
ITALIA

Configurazione da 4,8 kWh

INVERTER SOLAX X1-FIT RETROFIT 3,7-4,6-5 kW

- **POTENTE:** fino a 6 kW in scarica
- **FLESSIBILE:** da 4,8 a 16,8 kWh
- **EFFICIENTE:** >97%
- **SEMPRE ATTIVO:** funzione EPS in caso di blackout di rete
- **VERSATILE:** per impianti nuovi ed esistenti
- **AFFIDABILE:** garanzia inverter 10 anni
- **EVOLUTO:** creato per la Digital Energy Community



SNOCU READY





HELIOPROTECTION® PROGRAM SOLUTIONS FOR PV



#NEWS

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2018

DA FUTURASUN I MODULI FOTOVOLTAICI A 5 BUSBAR



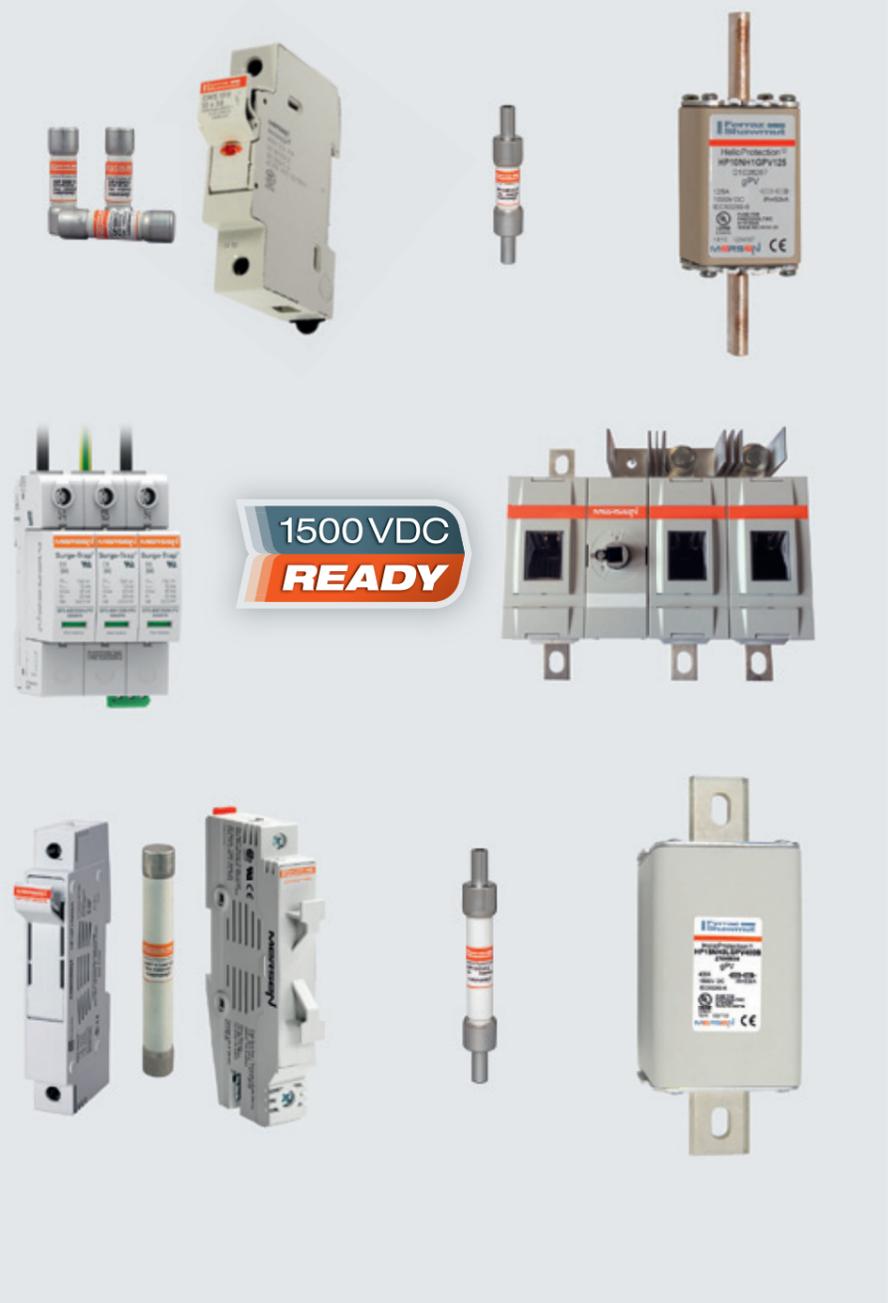
FuturaSun presenta i moduli poli e monocristallini a 5 busbar. Grazie alla maggiore superficie irraggiata della cella e alla minore resistenza elettrica, questi prodotti mirano a garantire performance elevate. La gamma comprende il modulo monocristallino ad alta efficienza FU300M, ora anche in versione all black, il modulo policristallino da 280 Wp e 60 celle (FU280P), il 72 celle policristallino da 330 Wp (FU330P) e il pannello policristallino da 250 Wp e 54 celle (FU250P).

“Per mantenere la configurazione a 12 pannelli negli impianti residenziali da 3 kW”, si legge in una nota dell'azienda, “FuturaSun ha deciso di riprogettare il pannello con po-

tenza 250 Wp con una configurazione a 54 celle e 5 busbar. Il modulo, essendo anche più piccolo, risulta più leggero e maneggevole per l'installatore”.

SONEPAR COMUNICA CON LA REALTÀ AUMENTATA

E-Motion è la nuova applicazione di Sonepar che consente di consultare virtualmente la rivista aziendale dedicata al mercato dell'automazione industriale. Grazie all'app, scaricabile gratuitamente dagli store Apple e Android, clienti e fornitori potranno leggere la rivista specialistica @Motion, curata dall'azienda, con le tecniche della realtà aumentata. I contenuti multimediali della rivista, con dettagli e curiosità, sono accessibili avvicinando lo smartphone alle immagini che contengono il logo dell'applicazione. Il magazine @Motion è una pubblicazione quadrimestrale distribuita in 4.000 copie nei 100 punti vendita Sonepar in Italia, e inviato direttamente a circa 2.500 clienti specialisti di automazione ed installazione di materiale industriale in tutta Italia. «L'applicazione E-Motion è solo l'ultimo dei numerosi servizi digitali offerti da Sonepar Italia», ha dichiarato Davide Lombardi, responsabile Marketing & Digital Sonepar Italia. «Nell'ultimo anno siamo cresciuti del 40% sui canali digitali e sempre più puntiamo ad integrare servizi e valore aggiunto per i nostri clienti. Abbiamo una piattaforma e-commerce che oggi gestisce un catalogo di 350.000 referenze e che ha generato vendite per più di 60 milioni nel 2017, ovvero il 12% circa del totale, e che continua a crescere ogni mese a doppia cifra». La presenza digitale dell'azienda è completata dall'app Sonepar Mobile, disponibile negli store Android e Apple per tablet e smartphone, dal sito internet e dalla presenza costante nei principali social network.



1500 VDC
READY

TRIENERGIA PRESENTA IL MODULO BACKCONTACT CON OTTIMIZZATORE TIGO



Trienergia ha lanciato sul mercato il nuovo modulo fotovoltaico monocristallino TRxxxxBC-BB con ottimizzatori Tigo. I pannelli sono realizzati con tecnologia Metal Wrap-Through, che consiste nell'utilizzo di celle monocristalline Perc dotate di tecnologia Backcontact, ovvero provviste di contatto sul retro. In questo modo la cella non viene né saldata né stressata per contatto, ma incollata su un back sheet conduttivo che permette di ottenere prestazioni più elevate ed eliminare possibili microfratture. Il pannello nella versione all black, disponibile nelle potenze da 300 a 320 Wp, può raggiungere un'efficienza di conversione fino al 19,7%, mentre il nuovo modello con backsheet bianco TRxxxxBC-WB raggiunge i 330 Wp.

Trienergia ha inaugurato le linee di produzione lo scorso anno a Bondeno di Gonzaga, in provincia di Mantova.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per consultare
il calendario
in continuo
aggiornamento:



ATTIVITA' FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2018

AZIENDA	DATA	CONTENUTI E LINK	LOCALITÀ
Energia Italia	03/07/18	Energy ExpoTour	Bari
ABB, Tigo e Tecno-Lario	04/07/18	"Inverter Solari ABB - Ottimizzatori Tigo Energy"	Milano
SunCity e Business Partner	06/07/18	Sun Storage Master Tour	Cagliari
Italia Solare	13/07/18	Italia Solare Tour 2018	Torino
Energia Italia	17/07/18	Energy AcademyTour	Campobello di Mazara (TP)
Energia Italia	11/09/18	Energy AcademyTour	matera
SunCity	18/09/18	Efficiency Tour	Torino
Energia Italia	25/09/18	Energy ExpoTour	Roma
Energia Italia	02/10/18	Energy AcademyTour	Bari
Energia Italia	16/10/18	Energy AcademyTour	Ragusa
Energia Italia	30/10/18	Energy ExpoTour	Caserta
SunCity	07/11/18	Efficiency Tour	Rimini
Energia Italia	13/11/18	Energy AcademyTour	Cosenza



DA 15 ANNI
SOLUZIONI DI
MONTAGGIO PER
**IMPIANTI
FOTOVOLTAICI**

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION



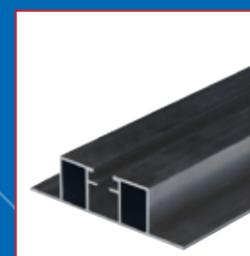
SP 157 C.S. 1456 C.da Grotta Formica
70022 Altamura (BA) - Tel. 080.3141265
www.contactitalia.it



CONTACT SOLAR
sistema di montaggio per impianti residenziali



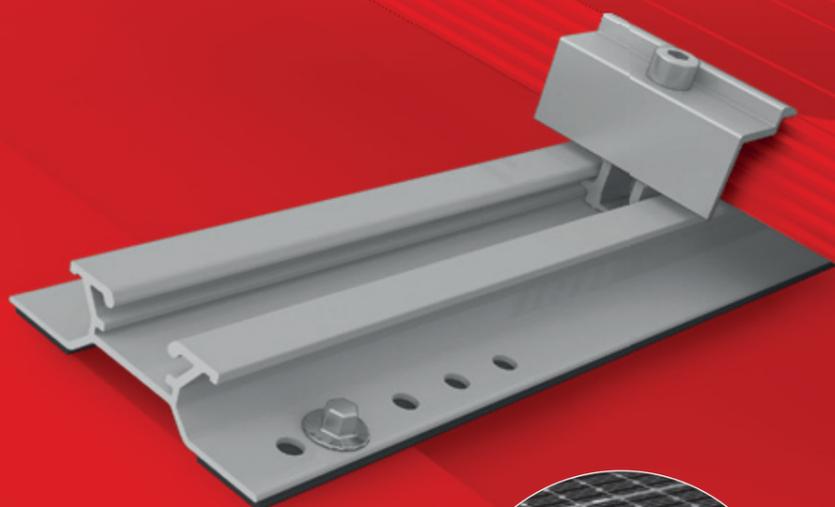
SOLARLOCK
sistema di montaggio per impianti integrati



CONTACT FLAT
sistema di montaggio semplice e economico



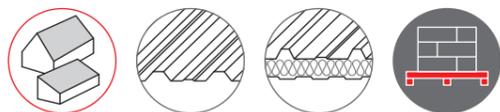
CONTACT SUPREME
sistema di montaggio ad elevata resistenza



Inclinazione a 5°
con MiniFive

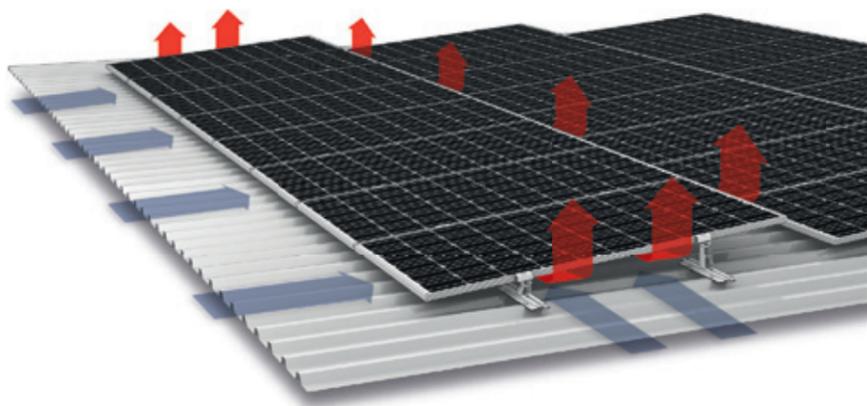
Sistema MiniRail

Il sistema di montaggio MiniRail per impianti fotovoltaici, appositamente sviluppato per i tetti in lamiera grecata, consente di cambiare facilmente l'orientamento del modulo, è leggero e facile da montare.



- ▶ Innovativo sistema con profili di lunghezza ridotta e statica ottimizzata, facile e rapido da montare
- ▶ Possibilità di fissaggio e orientamento universali del modulo
- ▶ Inclinazione a 5° con MiniFive: più producibilità grazie ad una maggiore ventilazione e all'ottimizzazione della radiazione solare
- ▶ Elevata sicurezza di progettazione, ottimizzato per lo stoccaggio e il trasporto

Maggiori informazioni: k2-systems.com/minirail



Progettazione con K2 Base On

k2-systems.com/BaseOn →

#NEWS

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2018

DA JINKOSOLAR IL MODULO FOTOVOLTAICO DA 410 WATT



JinkoSolar ha presentato il nuovo modulo fotovoltaico ad alte prestazioni 410 W Cheetah Series. «Con i moduli della serie Cheetah, JinkoSolar ha raggiunto performance ai massimi livelli per quanto riguarda output, limitazione del degrado, tolleranza agli ombreggiamenti e durata», si legge in una nota dell'azienda. «Il modulo Cheetah da 72 celle supera di circa 30 Wp gli altri moduli ad alte prestazioni presenti sul mercato. L'efficienza di conversione del 20,38% lo rende la soluzione ideale per progetti fotovoltaici su larga scala con requisiti tecnici elevatissimi».

Il nuovo prodotto è stato lanciato in occasione della dodicesima edizione della fiera Snec, International photovoltaic power generation exhibition (Shanghai, 28-30 maggio). Insieme al modulo 410W Cheetah Series, l'azienda ha presentato anche il pannello fotovoltaico da 60 celle e 320 watt con cornice dorata, pensato per incontrare le esigenze di lusso del mercato residenziale cinese «JinkoSolar continuerà a introdurre tecnologie fotovoltaiche all'avanguardia, guidando lo sviluppo della produzione intelligente in Cina» ha dichiarato Kangping Chen, Ceo di JinkoSolar.

CONSORZIO ECOEM HA UN NUOVO SITO WEB

È attivo il nuovo sito web di Consorzio Ecoem. La piattaforma, caratterizzata da semplicità di navigazione, è stata studiata per offrire completezza di informazioni e approfondimenti sulle attività del consorzio. I servizi offerti sono in primo piano, attraverso immagini di forte impatto e contenuti che rappresentano in modo immediato le soluzioni proposte. «Attraverso questa nuova piattaforma web», spiega una nota dell'azienda, «Ecoem sarà ancora più vicina alla crescente platea di soci e soggetti che animano l'ecosistema delle apparecchiature elettriche ed elettroniche. A dieci anni dalla sua fondazione», conclude la nota, «Ecoem rilancia la sua missione con la volontà di continuare ad aggiornarsi e comunicare sempre al meglio la propria identità su ogni canale, on line così come dal vivo».



VISSMANN ED ECONDOMINIO: PARTNERSHIP CONFERMATA



La collaborazione tra Viessmann ed Econdominio, avviata 10 anni fa con l'obiettivo di supportare i clienti nelle attività di riqualificazione dei condomini, è stata confermata. Econdominio, che dal 2009 si impegna al fianco delle amministrazioni condominiali per rendere accessibile le attività di efficientamento energetico dei condomini a prezzi sostenibili, ha confermato l'azienda come partner tecnologico per lo sviluppo dei suoi progetti, in termini sia di risparmio energetico sia di comfort. «Siamo molto fieri e soddisfatti di aver stretto la partnership con Viessmann, che da anni ci garantisce qualità, sicurezza e tecnologie all'avanguardia» afferma Roberto Vidori, business development di Econdominio.

Stefania Brentaroli, responsabile Marketing & Accademia di Viessmann Italia, ha aggiunto: «Ci fa grande piacere portare avanti la nostra collaborazione con Econdominio e che i nostri prodotti siano la soluzione prescelta dall'organizzazione per i suoi progetti di riqualificazione efficiente». Tra gli ultimi progetti in via di realizzazione, vanno segnalati la riqualificazione di diversi stabili a Torino, in collaborazione con l'amministrazione comunale della città.



JA SOLAR: I MODULI FV BIFACCIALI PERC CERTIFICATI TÜV RHEINLAND

I moduli fotovoltaici monocristallini Perc bifacciali doppio vetro JA Solar hanno ricevuto la certificazione TÜV Rheinland per capacità di generazione.

La produzione dei moduli fotovoltaici Perc, installati nella centrale da 5,5 MWp "Qinghai Yellow River Hydropower Chen Yang", realizzato nella provincia di Qinghai, in Cina, è stata monitorata e analizzata dal TÜV Rheinland per un periodo di 185 giorni, dal 14 ottobre 2017 al 16 aprile 2018. Il test ha mostrato un surplus di produzione del 10,5% rispetto a moduli monocristallini tradizionali. "Le eccezionali performance dei moduli sottoposti al test sono dovute principalmente all'impiego delle celle fotovoltaiche Perc", si legge in una nota dell'azienda. Il lato posteriore delle celle può infatti raccogliere sia la luce diffusa sia la luce riflessa, così da produrre un surplus di energia elettrica. "La scelta di questa tecnologia è universalmente riconosciuta come una strategia efficace per diminuire i costi dell'energia elettrica fotovoltaica", conclude la nota. I moduli Perc, grazie al doppio vetro, garantiscono inoltre una maggiore resistenza a usura, abrasione e corrosione, così come assoluta impermeabilità. Di conseguenza, sono indicati anche per installazioni sottoposte a condizioni climatiche estreme, come ad esempio temperature molto elevate o livelli di umidità tipici dei climi tropicali, garantendo una produzione stabile di energia elettrica.



FRONIUS PROMUOVE SUL WEBSHOP LA GARANZIA DI 10 ANNI PER GLI INVERTER

Fronius Italia festeggia 10 anni dalla sua fondazione con un'iniziativa promozionale. Per tutti gli inverter fino a 10 kW acquistati dal 1 gennaio al 31 dicembre 2018, l'azienda offre un'estensione di garanzia fino a 10 anni al prezzo di 10 euro. Per gli inverter oltre i 10 kW il pacchetto assicurativo costa invece 60 euro. L'estensione di 2+8 anni di garanzia è disponibile solo online sul webshop del portale Solar.web, previa registrazione del seriale dell'inverter. Bastano pochi click per registrare il proprio inverter Fronius sul portale e decidere di estendere la garanzia di ulteriori 8 anni, arrivando ad un totale di 10 anni di garanzia. Per consultare la Guida alla registrazione della garanzia clicca qui. Questa iniziativa si aggiunge a quella già in vigore che offre la possibilità di estendere gratuitamente la garanzia di un inverter Fronius.

SUNTECH FORNIRÀ 116 MW DI MODULI FV A ENERRAY PER IL BENBAN SOLAR PARK (EGITTO)



Suntech ha sottoscritto un accordo con Enerray per la fornitura di 116 MW di moduli che saranno destinati alla realizzazione di una parte del mega progetto fotovoltaico Benban, in Egitto. La centrale, che una volta in funzione avrà una potenza totale di 1,6 GW, sarà la più grande di tutto il mondo. Enerray avvierà la costruzione dei tre progetti entro la fine dell'anno. I primi due avranno una potenza complessiva di 50 MWp, mentre il terzo di 66 MWp. Le tre installazioni saranno in regime di PPA.

Energy Transition Hub

6-9
Novembre
2018

Rimini Italy

keyenergy.it



12^a Fiera internazionale
per l'energia rinnovabile
e la mobilità sostenibile

KEY ENERGY

THE RENEWABLE ENERGY EXPO



VINCENZO FERRERI, COUNTRY GENERAL
MANAGER DI SONNEN IN ITALIA

IN GERMANIA IL SUCCESSO DI SONNEN PASSA SOPRATTUTTO DALLA POSSIBILITÀ DI OFFRIRE SERVIZI PER LA STABILIZZAZIONE DELLA RETE. PER ABILITARE QUESTI MODELLI ANCHE IN ITALIA, L'AZIENDA HA ANNUNCIATO UN TEST PILOTA CON TERNA, NELLA SECONDA METÀ DELL'ANNO, SU CIRCA 1.000 PRODOTTI IN AMBITO RESIDENZIALE. L'OBIETTIVO? «CONSOLIDARE LA MARKET SHARE, DARE UN ULTERIORE IMPULSO ALLE VENDITE E CREARE VANTAGGI PER TUTTI, DAI CLIENTI FINALI AL SISTEMA ELETTRICO NAZIONALE», SPIEGA VINCENZO FERRERI, COUNTRY GENERAL MANAGER DI SONNEN IN ITALIA, CHE ANNUNCIA L'ARRIVO DEL PRIMO PRODOTTO DELL'AZIENDA TEDESCA PENSATO APPOSITAMENTE PER IL SEGMENTO DEI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI RESIDENZIALI

DI MICHELE LOPRIORE



STORAGE: INTELLIGENZA A PROVA DI RETE

Il mercato dei sistemi di accumulo ha subito una profonda trasformazione che oggi vede soluzioni rinnovate dal punto di vista delle funzioni e delle caratteristiche tecniche. L'interazione con la rete elettrica, ad esempio, è uno degli ultimi tasselli di questo processo di cambiamento.

Il gruppo tedesco Sonnen ha risposto a questa trasformazione già da alcuni anni, con la creazione di soluzioni d'accumulo smart grid ready. Una volta pronti e recepiti dalla normativa, questi paradigmi apriranno nuovi modelli di consumo dell'energia, con numerosi vantaggi per gli utenti finali e per la rete elettrica nazionale, in termini di stabilità di frequenza.

Nella sede di Wildpoldsried, a pochi chilometri da Monaco di Baviera, Sonnen continua ad investire in ricerca e sviluppo per lanciare nuove

soluzioni e raggiungere questi ambiziosi obiettivi. E lo fa anche con l'aiuto di grandi gruppi, come dimostra il recente investimento in Sonnen di Shell Ventures. E per il mercato italiano? L'azienda sta aggredendo nuovi mercati per crescere sia in volumi che in market share, che oggi si aggira attorno al 27%, e fronteggiare la presenza di nuovi concorrenti. E, grazie alle migliaia di SonnenBatterie già presenti sul territorio in meno di 3 anni di apertura della divisione italiana, è pronta a portare il modello tedesco sul territorio italiano, con un primo test pilota che permetterà di simulare il primo aggregatore virtuale in ambito residenziale.

Ne abbiamo parlato con Vincenzo Ferreri, country general manager di Sonnen in Italia.

Il mercato del fotovoltaico sta cambiando. Sono sempre più diffusi i temi legati a micro reti in-

telligenti, aggregatori, cloud, integrazione con la mobilità elettrica. In questo panorama, che ruolo giocherà Sonnen?

«Sonnen affronta questi temi dal 2015, anno del suo ingresso in Italia. Siamo pionieri, non solo nei prodotti, ma soprattutto nell'abbinamento di servizi aggiuntivi alle soluzioni che proponiamo. Negli anni abbiamo sperimentato e ottimizzato la tecnologia: in Germania, per esempio, lavoriamo con la tecnologia blockchain per contribuire alla stabilizzazione della frequenza di rete, attraverso sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici, e portare avanti progetti di energy sharing».

Come vi state strutturando per affrontare queste nuovi scenari?

«Per quanto riguarda il mercato tedesco, ci presentiamo con una struttura verticale. Siamo infatti produttori e fornitori di sistemi di accumulo, con la società Sonnen GmbH, ma anche fornitori di energia e servizi, con Sonnen E-Services. In Germania svolgiamo sia il ruolo di aggregatore che quello di utility, fornendo l'energia residua necessaria ai clienti direttamente a brand Sonnen».

E in Italia?

«L'approccio al mercato è differente. Partiamo dal presupposto che tutti i prodotti installati dal 2015 sono già smart grid ready e, quindi, potranno fornire servizi intelligenti grazie a sistemi di energy management a bordo macchina. Sul territorio italiano, che reputo un vero e proprio laboratorio di sperimentazione di business model differenti che non si vedono in altre nazioni europee, alcune tra le più grandi utility, tra cui

«Abbiamo lanciato lo scorso dicembre il progetto Sonnen Recruiting, con un ottimo responso. Abbiamo infatti ricevuto circa 120 candidature, c'è stato moltissimo interesse. Per questo replicheremo il progetto e lo arricchiremo ancora di più».

La scheda

Indirizzo sede italiana: via Autostrada, 32
24126 - Bergamo

Sito: <https://sonnen.it>

Market share Italia 2017: 27%

Previsioni 2018: 27%

Numero dipendenti Italia: 10

Numero partner Italia: oltre 100



Edison, E-on, Engie e altre, hanno avviato accordi di partnership con aziende che realizzano impianti fotovoltaici, entrando di fatto all'interno della sfera dei player di settore. Nell'ottica di collaborare non solo con gli installatori, ma anche con questi nuovi players, in Italia ci proporremo come fornitore di prodotto e di servizi, puntando a collaborare in maniera trasversale anche con quelle utility che oggi propongono fotovoltaico e sistemi di accumulo. In questo modo potrebbero offrire la nostra soluzione sonnenBatterie e beneficiare contemporaneamente del nostro know-how come aggregatore, permettendo ai loro clienti di partecipare attivamente al futuro mercato degli aggregatori.

Parlando di aggregatori e servizi sul mercato di dispacciamento, a che punto sono i test pilota di Terna?

«Tutti i test pilota di Terna, in Italia, riguardano sistemi di storage abbinati a impianti fotovoltaici utility scale. Stiamo però discutendo con il gestore di rete la possibilità di avviare il primo test pilota in ambito residenziale. L'idea è quella di individuare un'area dove sono installati circa 1.000 sistemi di accumulo sonnen, così da abilitare servizi accessori che i sistemi residenziali possono rilasciare alla rete nazionale. Pur essendo un test pilota è un passo fondamentale e necessario per realizzare anche in Italia la sonnenCommunity, servizio di energy sharing introdotto in Germania nel 2015».

Quali sono i vantaggi di questo test?

«Se il test dovesse funzionare, potrebbero esserci vantaggi significativi per tutti. Ipotizziamo una situazione in cui il proprietario dell'impianto ha un autoconsumo del 75% grazie a fotovoltaico e storage. Normalmente, il cliente finale acquisterebbe dalla rete il restante 25% della quota. Nel caso in cui il cliente fosse abilitato all'interazione con la rete grazie alla sua sonnenBatterie, quel 25% di energia residua potrebbe essere remunerata dal gestore (in toto o in parte), in quanto i proprietari di impianti che aderiscono alla Community non solo hanno la possibilità di scambiare energia tra loro, ma forniscono anche servizi di stabilizzazione di frequenza alla rete elettrica nazionale, e per questo servizio riceverebbero quindi in cambio dei crediti sotto forma di energia. In questo modo, la bolletta per il cliente finale sarebbe zero. L'aggregazione ha proprio l'obiettivo di rendere i soggetti indipendenti al 100%. Ma i vantaggi riguardano anche il gestore di rete che, abilitando tecnologie già presenti sul territorio, potrebbe evitare ulteriori investimenti».

In che modo?

«Prendiamo sempre in considerazione un esempio di aggregatore. Terna potrebbe chiedere alla sonnenCommunity di ricevere energia o di cederla per stabilizzare la frequenza di rete, evitando fenomeni di black out, e Sonnen reagirebbe comandando da remoto le sonnenBatterie presenti nell'area interessata. Questo è un aspetto che può generare notevoli vantaggi. Abbiamo visto come nel 2017, nel sud della Germania, siano stati risparmiati 90 milioni di euro di investimenti per la manutenzione e l'ottimizzazione della rete elettrica grazie ai servizi rilasciati dagli aggregatori. È un saving importantissimo per il paese e anche per le famiglie che si dotano di una sonnenBatterie: famiglie che potrebbero così beneficiare di un'ulteriore forma di risparmio, vantaggio che perderebbero scegliendo sistemi storage non abilitati alle smart grid».

Avete novità sul fronte mobilità elettrica?

«Abbiamo una novità di prodotto: sonnenCharger, una stazione per la ricarica dei veicoli elettrici».

Oggi c'è fermento attorno al tema della mobilità elettrica e anche i grandi colossi del settore automobilistico investono ingenti risorse per aggiornare le proprie flotte e spingere verso questi nuovi modelli EV.

Per Sonnen esiste un potenziale elevato, ma bisogna cambiare totalmente il modo in cui si ricarica l'auto. Innanzitutto, non possiamo pensare di ricaricare i veicoli elettrici con l'energia prelevata dalla rete, che quasi sicuramente è prodotta da fonti fossili. L'auto deve essere invece ricaricata grazie all'energia da fonti rinnovabili. È per questo che il comparto della e-mobility deve viaggiare di pari passo con fotovoltaico e sistemi di accumulo. Inoltre, servono soluzioni che possano gestire e ottimizzare l'energia prodotta per la ricarica dei veicoli, senza stressare la rete elettrica».

Ci spieghi meglio...

«Se oggi in Italia ci fossero solo auto elettriche avremmo grossi problemi sulla rete, perché se un'abitazione tipica ha una potenza impegnata di circa 3 kW, un'au-



IL RECENTE ACCORDO DI SONNEN CON SHELL HA L'OBIETTIVO DI OFFRIRE SOLUZIONI ENERGETICHE INNOVATIVE E PULITE, STAZIONI DI RICARICA PER LA MOBILITÀ ELETTRICA E SERVIZI DI RETE

to elettrica per la ricarica standard ha una potenza impegnata che è 7 volte maggiore, circa 22 kW. Immaginate cosa succederebbe in un quartiere se solo 10 auto EV venissero ricaricate tutte nello stesso momento. La rete progettata per fornire energia a 10 case per un totale di 30kW si troverebbe una potenza istantanea impegnata di 250 kW, cioè 7-8 volte di più del normale. Bisogna quindi equilibrare il mix e cercare di far sì che impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo intelligenti e auto elettriche possano fornire vantaggi alla rete. Se poi si considera che la macchina ha, in media, una batteria da 50/80 kWh di capacità, la nostra idea è che anche il veicolo possa arrivare a fornire un servizio di stabilizzazione alla rete. sonnenCharger è pronto anche da questo punto di vista».

E nel settore storage, quali innovazioni ci sono?

«Fino ad ora avevamo un prodotto destinato principalmente all'installazione in abbinamento a impianti fotovoltaici esistenti. Un sistema, quindi, collegato in AC. Oggi, invece, siamo presenti anche con una soluzione pensata appositamente per i nuovi impianti fotovoltaici».

La nuova sonnenBatterie hybrid, il sistema di accumulo ibrido per nuovi impianti fotovoltaici, con inverter fotovoltaico integrato, ha l'obiettivo di conquistare una fetta di mercato significativa.

Questo prodotto viene proposto per impianti nuovi, per i quali garantiamo un unico dispositivo, ottimizzando tempi e costi di installazione e semplificando eventuali interventi di manutenzione. In caso di guasti o anomalie, gli installatori possono interloquire con un unico referente, con oltre 30 centri assistenza tecnica su tutto il territorio nazionale.

Anche in questo caso si tratta di un sistema espansibile fino a 15 kWh e smart grid ready, che può offrire ai proprietari di impianti la possibilità di aderire alla sonnenCommunity».

Alla fine del 2017 avevate annunciato l'inserimento di 200 nuovi consulenti per incrementare l'area commerciale. Avete raggiunto questo obiettivo?

«Abbiamo lanciato lo scorso dicembre il progetto Sonnen Recruiting, con un ottimo responso. Abbiamo infatti ricevuto circa 120 candidature, c'è stato moltissimo interesse. Per questo replicheremo il progetto e lo arricchiremo anche con una piattaforma di e-learning che permetterà di rendere più rapido l'iter di formazione».

È di poche settimane fa la notizia dei 60 milioni di euro di fondi ricevuti da una cordata di azionisti, a cui fa capo Shell Ventures. Qual è l'obiettivo dell'accordo?

«L'obiettivo dell'accordo è quello di rafforzare ulteriormente la nostra strategia di crescita internazionale».

È stata infatti avviata una collaborazione tra Sonnen e il ramo Energie Rinnovabili di Shell, con l'obiettivo di offrire soluzioni energetiche innovative e pulite, sta-

zioni di ricarica per la mobilità elettrica e servizi di rete. Questo investimento ci fa capire come anche i grossi gruppi oggi stanno cercando di investire in nuove forme di produzione dell'energia. Questa iniezione di liquidità serve anche a portare avanti le attività di ricerca e sviluppo, rafforzare la presenza di Sonnen e avviare nuovi progetti con i gestori di rete».

Qual è il vostro obiettivo per il 2018?

«Il mercato dello storage è sempre più competitivo, sempre nuovi attori si affacciano sul mercato italiano. Puntiamo quindi a consolidare la market share attuale aggredendo però anche nuove fasce di mercato che fino a ieri lambivamo appena, il tutto grazie all'estensione del portafoglio prodotti, che permette oggi ai partner Sonnen di proporre la soluzione eco in retrofit e la soluzione hybrid sul nuovo impianto. Il tutto abbinato al servizio esclusivo sonnenCommunity, che permette di azzerare la bolletta residua per i primi 24 mesi, in attesa che anche in Italia la normativa permetta di offrire i servizi già attivi in Germania».

Cosa serve al mercato italiano dello storage per un'ulteriore spinta alle vendite?

«Innanzitutto, serve sempre chiarezza normativa. Recentemente, l'Agenzia delle Entrate ha specificato che i sistemi di accumulo sono sempre spese detraibili, indipendentemente dal momento dell'installazione, pertanto sia su nuovi impianti che su impianti esistenti, incentivati o meno, purché non venga sostituito il componente incentivato».

Prima c'era molta confusione tra gli operatori di settore sul tema della detraibilità del sistema storage e sicuramente questo non giovava al mercato. Sicuramente altro impulso al mercato può arrivare dai bandi regionali, che agevolano e ne facilitano l'acquisto. Anche se i prezzi dei sistemi di accumulo permettono già oggi tempi di rientro dell'investimento nell'ordine dei sette anni, i bandi agevolerebbero la domanda e lo sviluppo delle vendite».

Gli installatori sono pronti a cogliere le opportunità offerte dallo storage?

«Certo, sono sempre più pronti. E con i recenti chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate, sono anche molto meno frenati nella proposta. Per sostenerli continuiamo a investire in formazione. Ad aprile, ad esempio, abbiamo tenuto i corsi di formazione "SonnenAcademy On Tour 2018". Gli eventi rivolti a commerciali e agenti, hanno fornito le competenze necessarie per proporre al meglio sistemi di accumulo domestici agli utenti finali».



«Il mercato dello storage è sempre più competitivo. Puntiamo quindi a consolidare la market share aggredendo nuove fasce di mercato, il tutto grazie all'estensione del portafoglio prodotti. Sonnen propone la soluzione eco in retrofit e la hybrid per i nuovi impianti».



NELLA SEDE DI WILDPOLDSRIED, A POCHI CHILOMETRI DA MONACO DI BAVIERA, SONNEN CONTINUA AD INVESTIRE IN RICERCA E SVILUPPO PER LANCIARE NUOVE SOLUZIONI



SAVE THE DATE

The Smarter E Europe torna a Monaco di Baviera dal 15 al 17 maggio 2019

INNOVAZIONE E SPECIALIZZAZIONE PROTAGONISTE A

INTERSOLAR

ALLA 27ESIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE HANNO PARTECIPATO CIRCA 47MILA VISITATORI, CON UNA CRESCITA DEL 17,5% RISPETTO ALL'APPUNTAMENTO DEL 2017. FERMENTO ATTORNO A TEMI TRA CUI ALTA EFFICIENZA E DIGITALIZZAZIONE. CONTINUA IL SUCCESSO DELLO STORAGE, CHE ORA GUARDA ANCHE ALLA MOBILITÀ ELETTRICA. RIFLETTORI PUNTATI ANCHE SULLE NICCHIE DI MERCATO, COME MODULI BIFACCIALI VETRO VETRO, PANNELLI PER FACCIATE E SISTEMI DI MONTAGGIO INNOVATIVI

A CURA DELLA **REDAZIONE**

e le due nuove fiere Power2Drive Europe e EM-Power, focalizzate su infrastrutture e batterie per la mobilità elettrica e impiego intelligente dell'energia negli edifici e nell'industria. Questo nuovo format ha garantito alla fiera non solo una spinta in più in termini di presenze, ma la possibilità di rappresentare il mondo delle rinnovabili a 360°. Sono numerose le novità di prodotto presentate, così come le partnership annunciate e le iniziative in tutti i campi dei settori del solare, dello storage e della mobilità elettrica. Ampia attenzione è stata dedicata ai grandi impianti fotovoltaici, che stanno ripartendo in Italia e per i quali le aziende hanno ottimizzato la propria offerta. Vi raccontiamo alcune tra le più importanti novità presentate in fiera.

LA CONFERMA DELL'ALTA EFFICIENZA

I padiglioni A, quelli dedicati ai moduli fotovoltaici, hanno registrato una forte affluenza. Gli elementi catalizzatori sono stati ancora una volta l'alta efficienza e l'alta potenza che i pannelli hanno raggiunto dopo i continui investimenti da parte delle aziende in ricerca e sviluppo e linee produttive innovative. Tra i vari stand è stato possibile osservare moduli con potenze fino a 370 watt, e tecnologie sempre più performanti come le celle half cut, la tecnologia Perc e i moduli a 12 e 6 busbar. Gli esempi sono tantissimi. Nello spazio storicamente occupato da SolarWorld, un anno fa completamente vuoto, quest'anno ha presenziato Hanwha Q Cells, che ha puntato i riflettori sui moduli fotovoltaici Q.Peach Duo-G5, premiato nell'ambito degli Intersolar Award. Si tratta di un modulo con oltre 120 semicelle e classe di potenza fino a 330 Wp. La tecnologia half cut cells è stata la principale protagonista in alcuni degli stand proprio per la capacità di raggiungere efficienze elevate. Dimezzando infatti la cella, si ridu-

cono le perdite resistive, con un aumento significativo delle prestazioni. Questi prodotti stanno crescendo in Italia soprattutto in ambito residenziale e piccolo commerciale, dove, da un punto di vista dei prezzi, i moduli sono più competitivi rispetto al loro utilizzo su installazioni di taglia commerciale ed utility scale. Ma l'alta efficienza inizia a farsi spazio con maggior forza anche sulle grandi coperture fotovoltaiche, superando la tecnologia policristallina, soprattutto per la capacità di ottenere maggiore potenza anche nei casi di spazi ridotti e utilizzare un minor numero di componenti. In questo modo, non solo vengono garantite performance elevate, ma è possibile ridurre anche i tempi e i costi di installazione. L'intenzione di semplificare i costi e i tempi di installazione spiega un altro fenomeno: molte aziende hanno iniziato a fornire non solo il singolo modulo, ma soluzioni complete che affianchino, ad esempio, sistemi di montaggio o inverter. La proposta di soluzioni complete intende semplificare l'installazione, ottimizzare i costi chiavi in mano, soprattutto nei casi di grandi in-

Affluenza elevata, innovazione e crescente interesse attorno a soluzioni e prodotti che fino ad oggi hanno rappresentato nicchie di mercato. Si possono riassumere così gli aspetti salienti della ventisettesima edizione di Intersolar Europe, la kermesse che si è tenuta a Monaco di Baviera dal 20 al 22 giugno 2018. Hanno partecipato all'evento 1.177 espositori in uno spazio di 86.000 metri quadrati, e circa 47.000 visitatori provenienti da 155 paesi, con una crescita del 17,5% rispetto al 2017. La conferma di un aumento dei visitatori arriva direttamente dalle aziende del settore presenti con i propri stand. Sono molte le voci che esprimono soddisfazione: «Intersolar è andata molto bene. Abbiamo avuto oltre il 50% di contatti in più rispetto all'anno scorso» spiega ad esempio Ricarda Gutsch, marketing & communication manager di Futura Sun. Intersolar conferma quindi la sua carica attrattiva e il ruolo di appuntamento fieristico di riferimento per il mercato europeo (e non solo). Quest'anno l'evento si è svolto per la prima volta sotto l'insegna di The Smarter E Europe, che ha riunito anche la quinta edizione di Ees Europe, il salone dedicato ai sistemi di accumulo,

Accedi al video

INTERSOLAR EUROPE:
I MOMENTI SALIENTI



stallazioni, e offrire la possibilità per EPC ed installatori di relazionarsi con un unico interlocutore con vantaggi sul fronte dell'assistenza e della manutenzione.

Un esempio giunge da Trina Solar, che in fiera ha focalizzato l'attenzione sulla soluzione TrinaPro per impianti di taglia utility scale. La soluzione includerà, oltre ai moduli ad alta efficienza dell'azienda e agli inverter di stringa, anche gli inseguitori fotovoltaici Nclave, azienda acquisita dalla stessa Trina Solar nel mese di maggio.

DIFENDERE IL VALORE

C'è un altro aspetto che ha catturato l'attenzione dei tanti visitatori che hanno affollato i padiglioni dedicati ai moduli. Per far fronte alla concorrenza sempre più forte con i player asiatici, diversi produttori europei hanno diversificato la propria gamma di prodotto puntando su una maggiore specializzazione. Per difendere il valore della propria offerta, infatti, diverse aziende hanno concentrato investimenti ed energie nello sviluppo di prodotti emergenti, oppure di nicchia o con un alto livello di customizzazione. Moduli bifacciali, pannelli vetro vetro, soluzioni per facciate e prodotti per mitigare l'impatto estetico ed architettonico si sono ritagliati uno spazio importantissimo all'interno della fiera. Del resto la difesa dei margini, in un momento di grande tensione sui prezzi, passa anche da questi fattori: innovazione, differenziazione del prodotto, customizzazione e valore del brand.

Bisol Group, ad esempio, ha annunciato il lancio di nuovi moduli vetro vetro che saranno disponibili per il mercato italiano entro la fine dell'anno. Per sostenere la crescita di questo segmento di mercato, l'azienda ha annunciato anche la volontà di raddoppiare la produzione e implementare nuovi macchinari. Un'altra tecnologia che inizia a ritagliarsi spazi maggiori è quella delle celle bifacciali, particolarmente apprezzata in quanto possono garantire circa il 25% di produzione energetica in più. Fino ad oggi, questi i moduli hanno rappresentato una nicchia di mercato, in quanto non tutti gli ambiti di applicazione risultano favorevoli all'installazione. Ma oggi diverse aziende puntano su questi prodotti, utilizzando materiali innovativi, come il vetro vetro, e cercando di sfruttare tutte le superfici a disposizione, come facciate, pensiline e barriere autostradali. «Ci siamo specializzati nella proposta di moduli fotovoltaici per facciate e pannelli bifacciali vetro vetro», spiega Stefano Belluz, direttore vendite di Kioto Solar. «Questa nicchia sta crescendo e ci permette di differenziarci dai produttori asiatici che si propongono al mercato con prezzi bassissimi. Le prospettive sono positive. In Europa ci sono Paesi pronti a queste nuove tendenze, come la Svizzera, dove l'integrazione architettonica è importantissima. In Italia, invece, abbiamo ancora bisogno di tempo per informare gli attori potenzialmente interessati a queste soluzioni, come ad esempio gli architetti. C'è una barriera culturale più che una barriera tecnica». La conferma di un grande dinamismo dell'industria europea su questi prodotti arriva anche da fornitori di

UN PREMIO ALL'INNOVAZIONE

TRA I PREMIATI CI SONO ANCHE ABB, HANWHA E SMA

In occasione della giornata inaugurale di The Smarter E Europe, che si è svolta il 20 giugno, si è tenuta la cerimonia di premiazione di Intersolar Award, Ees Award e The Smarter E Award 2018.

Sono ABB, Hanwha Q Cells e Krinner Solar i vincitori dell'undicesima edizione di Intersolar Award 2018, dedicato ai migliori progetti per l'innovazione tecnologica nel settore dell'energia fotovoltaica. ABB è stata premiata per l'inverter PVS-175-TL. La giuria è stata colpita da numerose innovazioni. Aumentando la tensione di uscita CA a 800 V grazie a convertitori boost aggiuntivi e indipendenti è possibile infatti ridurre le perdite elettriche nei grandi impianti fotovoltaici. Hanwha Q Cells ha ricevuto il premio per il nuovo modulo ad alta efficienza Q.PEAK DUO-G5 con tecnologia Q.Antum. In questo caso, il prodotto è stato premiato in quanto combina molte tecnologie moderne. A Krinner Solar è stato invece consegnato l'award per il pacchetto integrato di software e hardware CAS2- Computer Aided Solar Structure, che consente di ridurre fino al 30% il tempo necessario per progettare e installare grandi impianti. I riconoscimenti della quinta edizione di Ees Award sono invece stati assegnati a SMA Solar Technology, che ha presentato il sistema Sunny Central Storage per impianti utility scale. Questo prodotto è stato nominato per la sua compatibilità con la maggior parte delle tecnologie di batteria, la sua configurazione per un funzionamento continuo a temperature comprese tra -25 °C e 60 °C e la sua elevata flessibilità. SMA è salita sul podio, insieme a Ferroamp Elektronik e Indielux, anche nell'ambito della prima edizione di The Smart E Award per la categoria "Smart Renewable Energy", grazie alla piattaforma per la gestione energetica ennexOS. La giuria ha apprezzato l'approccio integrato, l'architettura modulare e scalabile del sistema, il concetto di una piattaforma IoT intersettoriale e l'attenzione verso le grandi applicazioni commerciali e industriali. Infine, nella categoria "Outstanding Projects" sono stati premiati Le Bach Khoa Investment Development di Solar Energy Corporation, First Solar e Unlimited Energy Australia con Tesvolt.



macchinari come Ecoprogetti: «Il mercato europeo pesa sempre meno sul nostro lavoro» spiega Laura Sartore, direttore generale dell'azienda, «ma il Vecchio Continente esprime molte richieste per quanto riguarda l'ammmodernamento delle linee produttive e segmenti minori come il glass glass, su cui registriamo grande interesse».

Nei padiglioni dedicati ai moduli non è mancato all'appello il tema relativo al revamping. Alcune aziende hanno presentato moduli con potenze difficilmente reperibili sul mercato, e con tecnologie ormai superate, realizzati ad hoc per rispondere alla domanda di sostituzione che continua a crescere.

Un esempio è quello di Futura Sun, che ha presentato un modulo con celle da 5 pollici e da 5 ampere, caratteristiche fondamentali per la sostituzione con moduli che oggi non si trovano più sul mercato. E non è finita

qui: estetica e integrazione sono altri aspetti che hanno portato un'ulteriore ventata innovativa al comparto dei moduli. Ha catturato l'attenzione, presso lo stand di LG, il tettuccio fotovoltaico per automobili, costituito da un modulo vetro vetro da 260 Wp, che potrà alimentare alcuni consumi delle vetture, come luci ed aria condizionata. Oppure il modulo fotovoltaico bianco con tecnologia Metal Wrap-Through Backcontact realizzato da Trienergia negli stabilimenti di Bondeno di Gonzaga, in provincia di Mantova.

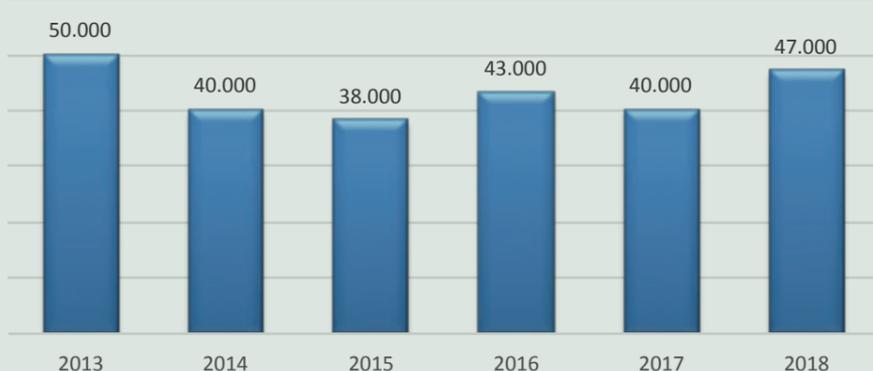
PER I GRANDI

Anche i padiglioni dedicati al comparto degli inverter hanno registrato la partecipazione di un numero elevato di aziende espositrici e di visitatori.

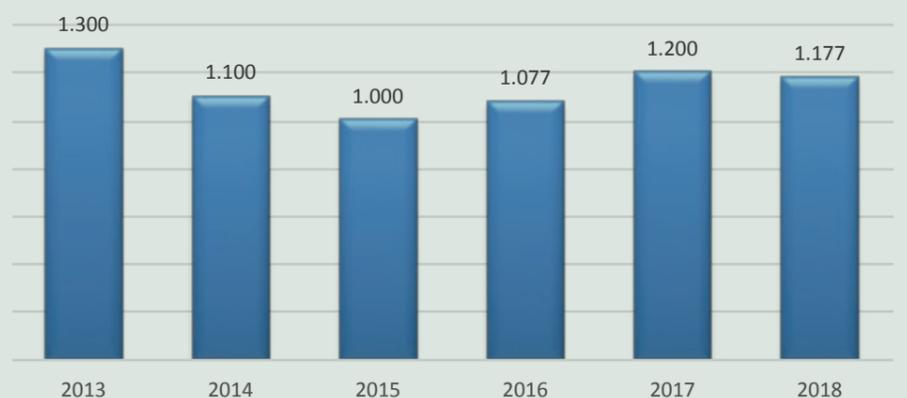
Il fermento attorno a questo segmento di mercato è confermato dalle numerose novità presentate duran-

I NUMERI DELL'EVENTO

Visitatori



Espositori





STORAGE: 5 BIG PLAYER PRONTI A SCATTARE

Che tra i big player del settore storage sia in atto una competizione ad alta tensione, lo si intuiva subito entrando nel padiglione B1 che vedeva schierati nella posizione frontale cinque brand allineati l'uno all'altro come centrometri pronti a scattare in avanti: Solarwatt, Varta, Sonnen, Senec ed LG. E alle loro spalle due aziende del settore automotive che hanno fatto dello storage una traiettoria verso il futuro: Tesla, sempre molto discussa per le scelte fatte nel settore del solare; e Mercedes, una presenza inusuale per una fiera del fotovoltaico, ma sicuramente gratificante per tutto il settore.



LA PARTE FRONTALE DEL PADIGLIONE B1 VEDEVA ALLINEATI CINQUE TOP PLAYER DEL SETTORE STORAGE: SOLARWATT, VARTA, SONNEN, SENEC E LG

te la tre giorni di Monaco, ma anche dal ritorno sulla scena di alcune aziende. Ad esempio il produttore di microinverter Enphase Energy, che pochi giorni prima della fiera aveva annunciato l'acquisizione delle attività relative ai microinverter di SunPower, ha confermato la volontà di riaffacciarsi sul mercato italiano a partire dal prossimo anno attraverso il supporto del canale della distribuzione. Sul fronte prodotti, il focus principale riguarda soluzioni per gli impianti di taglia commerciale ed utility scale. Presso lo stand di ABB, ad esempio, è stato presentato l'inverter di stringa trifase PVS-175 da 1.500 Vdc, vincitore degli Intersolar Award, sviluppato per grandi impianti fotovoltaici su tetti commerciali e a terra. Questa soluzione richiede tra il 35 e il 65% di inverter in meno per ottenere la stessa potenza complessiva in corrente alternata. Questo aspetto conferma l'intenzione da parte dei principali produttori di inverter di fornire prodotti in grado di garantire efficienze elevate con dimensioni e peso ridotti, semplificando così tempi e costi di installazione.

Un altro esempio è quello di Ingeteam, che ha puntato i riflettori sul nuovo inverter Ingecon SUN PowerMax Serie B, con potenza di 1.800 kW. Grazie a questa soluzione, Ingeteam raggiunge fino a 7,2 MW in una unica Power Station con tecnologia a 1500Vdc. Per queste caratteristiche, gli inverter verranno utilizzati per il progetto Sweihan PV, che sarà realizzato ad Abu Dhabi e che, una volta completato, avrà una potenza di 1,17 GW. L'utilizzo di inverter fotovoltaici di grosse dimensioni potrà avere un risvolto importante anche per il mercato italiano, dove cresce il fermento e l'attenzione attorno alle installazioni di potenza superiore al MW. «In Italia stiamo assistendo al ritorno di grandi investitori interessati all'installazione di impianti utility scale», commenta Stefano Domenicali, Ceo di Ingeteam. «Il mercato dà fiducia agli investitori internazionali, e questa nuova prospettiva potrà offrire importanti risultati a tutti i produttori di inverter».

SEMPRE PIÙ CONNESSI

Un altro tema caldo al centro delle presentazioni di prodotto è stato quello della digitalizzazione. I principali player si sono presentati con prodotti e soluzioni innovativi per ogni segmento di mercato, con importanti novità soprattutto sul lato software. La digitalizzazione ha trasformato gli inverter, che oggi possono assolvere a diversi compiti: non solo convertire l'energia dell'impianto fotovoltaico, ma anche integrarsi con sistemi domotici o di energy management e dialogare con i sistemi di accumulo e colonnine di

ricarica per le vetture elettriche. Queste innovazioni hanno trasformato non solo i prodotti, ma anche il concetto di abitazione. In questa direzione, è significativo l'esempio di Zucchetti Centro Sistemi, che in fiera ha presentato Casa Green, progetto che prevede l'utilizzo di tecnologie rinnovabili per massimizzare il risparmio energetico. Nell'ambito di Casa Green, l'azienda propone prodotti ecofriendly per il controllo energetico dell'ambiente domestico, la cura del giardino e la pulizia della piscina.

La gestione dell'energia prodotta dal fotovoltaico è affidata proprio all'inverter, che deve verificare l'energia prodotta quotidianamente dall'impianto e gestire autonomamente l'attivazione degli elettrodomestici, sfruttando una rete mobile o la connessione internet.

SINERGIE VINCENTI

Accanto agli spazi espositivi di Intersolar Europe, continua ininterrotta la crescita del salone Ees Europe dedicato ai sistemi di accumulo. Complessivamente le aziende che hanno presentato sistemi di storage sono 430, la maggior parte delle quali nei padiglioni B1 e B2. Anche in questo caso, le novità sono numerose: da sistemi di storage per nuovi impianti e per installazioni esistenti, a iniziative per abbattere i consumi e azzerare la bolletta elettrica attraverso aggregatori virtuali, dal fermento attorno alle micro reti a una sempre e più marcata sinergia con tutto il mondo della mobilità elettrica. Nei padiglioni B1 e B2 si è potuto toccare con mano la trasformazione che ha investito i sistemi di storage, ancora più innovativi dal punto di vista delle funzioni e delle caratteristiche tecniche. Oggi questi dispositivi sono in grado di gestire l'energia di tutto l'impianto, di dialogare con altri dispositivi per il risparmio energetico e interagire con la rete elettrica. Nello stand di Energy si parla di microgrid con storage ed energia in sharing per progetti di nuove abitazioni o villaggi. Sebbene in Italia questi modelli siano ancora bloccati per via della normativa, le aziende sono pronte con soluzioni e prodotti innovativi. Solarwatt, ad esempio, ha annunciato che il sistema di accumulo MyReserve e l'inverter Fronius Symo Hybrid insieme potranno garantire alimentazione anche in caso di interruzione della rete elettrica grazie al Backup Power Kit, che in caso di problemi sulla rete elettrica, stacca automaticamente l'impianto elettrico di casa, che continuerà ad essere alimentato dai moduli fotovoltaici o dalla batteria. Il nuovo kit può essere installato anche in retrofitting, senza modifiche all'impianto. «La nostra offerta di sistemi di accumulo ha subito una profonda evolutio-

ne, che oggi ci permette di proporre prodotti semplici da installare e compatibili con tutti gli inverter disponibili sul mercato», è il commento di Detlef Neuhaus, Ceo di Solarwatt. «Il nostro obiettivo è offrire ai nostri clienti sistemi energetici decentralizzati che garantiscano il più elevato grado di flessibilità».

Fabrizio Limani, country manager dell'azienda per l'Italia, ha aggiunto: «Queste funzionalità, in particolare i moduli con l'ottimizzatore di potenza e il kit opzionale per utilizzare la batteria come back-up della rete elettrica, saranno disponibili anche sul mercato italiano compatibilmente con l'evoluzione normativa e con i test richiesti dalla regolamentazione italiana. Il mercato italiano è di rilevanza strategica per Solarwatt. In questi mesi è stato fatto un ottimo lavoro con gli installatori, che apprezzano sempre più l'attenzione dell'azienda a fornire soluzioni per l'indipendenza energetica che includono moduli, batterie e energy manager, garantendo compatibilità fra i diversi componenti e massima efficienza». Un altro esempio è quello di Eaton, che a settembre presenterà una App di connessione al cloud con cui si potrà monitorare l'andamento della produzione di energia da fonte solare, i flussi di consumo, i volumi di cessione alla rete, la percentuale di carica delle batterie e ancora altre funzioni. L'innovazione riguarda anche i servizi. Senec, ad esempio, da inizio anno mette a disposizione del mercato italiano il sistema Senec.Cloud, grazie al quale l'energia non accumulata nella propria batteria viene conservata in una rete virtuale che consente di usufruirne quando e dove si vuole. I padiglioni dedicati ai sistemi di accumulo hanno dato inoltre un forte impulso alle soluzioni per la mobilità elettrica. Quest'anno, per la prima volta, si è tenuta la prima edizione di Power2Drive Europe, il salone che ha trattato e illustrato le sinergie tra mobilità elettrica ed energie rinnovabili, con oltre 50 espositori e 200 provider. Ma la mobilità elettrica è stata ben rappresentata anche dai padiglioni dedicati allo storage, dove in molti stand era possibile toccare con mano colonnine di ricarica e veicoli elettrici, e conoscere nel dettaglio le infinite possibilità di interazione con i sistemi di accumulo. Sonnen, ad esempio, ha affiancato alla proposta di soluzioni per l'accumulo anche la nuova stazione di ricarica per i veicoli elettrici sonnenCharger, presentata in anteprima durante la fiera. Il dispositivo è smart grid ready, e potrà garantire anche all'auto di fornire energia e servizi per la stabilizzazione di frequenza di rete. Solaredge, invece, ha presentato un sistema ricarica per veicoli elettrici integrato nell'inverter monofase, che si presenta con un prezzo decisamente commerciale, ma non solo: essendo integrato può offrire il vantaggio di una maggiore velocità. Da Solaredge spiegano inoltre che su altre piazze il prodotto è stato apprezzato (e acquistato) anche da clienti che non sono ancora in possesso di auto elettrica: infatti con una spesa aggiuntiva molto contenuta, si è pronti per la mobilità del futuro.

PROPOSTA A 360°

La carica attrattiva e l'autorevolezza di Intersolar Europe passano anche dalla capacità della fiera di rappresentare il mondo del fotovoltaico a 360°. Produttori di sistemi di montaggio, di monitoraggio e di soluzioni per l'efficientamento energetico e per l'energy management hanno partecipato con numerose novità di prodotto e iniziative per gli installatori. Una cospicua partecipazione giunge dai produttori di sistemi di montaggio, che hanno portato in fiera nuove soluzioni per ogni tipo di installazione, accompagnando alla proposta anche iniziative per spiegare i prodotti e attirare visitatori. Sun Ballast, ad esempio, ha tenuto presso il proprio stand delle mini gare per gli installatori col fine di dimostrare semplicità e velocità di installazione del sistema di montaggio per tetti piani Connect. K2 Systems ha invece catturato l'attenzione illustrando nuove tendenze nel mondo dei sistemi di montaggio. L'azienda ha mostrato la nuova struttura sviluppata per l'impianto fotovoltaico galleggiante da 500 kW che sarà realizzato nella provincia di Utrecht, in Olanda. Presso lo stand di BayWa r.e., invece, le divisioni del gruppo e l'esposizione dei vari marchi distribuiti hanno accolto un flusso importante di visitatori interessati e puntato i riflettori su un'ampia gamma di prodotti per tutti i segmenti di mercato.

JINKOSOLAR IL BIFACCIALE RESISTENTE AL PID



Dell'ampia gamma di moduli fotovoltaici presentati, tra cui anche un pannello con potenza fino a 410 W, JinkoSolar ha focalizzato l'attenzione sul nuovo modulo bifacciale fino a 310 watt di potenza, resistente alla problematica del Potential induced degradation. Lo presenta Alberto Cuter, general manager America Latina e Italia di JinkoSolar.

BISOL GROUP DURATA ED ESTETICA



Per difendere il valore della propria offerta, Bisol Group ha focalizzato l'attenzione su prodotti di nicchia come i moduli vetro vetro, presentati nella foto da Matevž Kastelic, country manager Italy dell'azienda. I moduli, duraturi nel tempo grazie a materiali ancora più resistenti, saranno disponibili per il mercato italiano entro la fine dell'anno.

TRINA SOLAR ALTA EFFICIENZA E SOLUZIONI PER GRANDI IMPIANTI



Allo stand di Trina Solar sono i moduli Duomax e Splitmax a catturare l'attenzione del pubblico. Demis Tamburini, sales manager Italy, e Sandra Valverde, responsabile marketing e comunicazione Sud Europa di Trina Solar, presentano i pannelli, che possono raggiungere potenze di 340 e 380 Wp. Grande fermento anche attorno alla soluzione TrinaPro, pacchetto che comprende moduli Trina, inverter e inseguitori FV dell'azienda Nclave, recentemente acquisita proprio da Trina.

LG SOLAR UN MODULO DA 370 W



Davide Ponzi, business manager Solar di LG Electronics, con il modulo monocristallino NeoNR da 370 Wp. Grazie alla tecnologia NeoN e all'alta potenza, il pannello può raggiungere un'efficienza di conversione del 21,4%. Presso lo stand ha incuriosito anche il pannello fotovoltaico per il tettuccio dell'automobile.

SUNERG COLORATO PER FACCIATE



Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar, presenta i moduli colorati per facciate, realizzati in Italia, e annuncia un contratto di fornitura importante per il mercato italiano: 5 MW di moduli per un'installazione su tetto che sarà realizzata entro la fine dell'anno.

FUTURASUN INNOVAZIONE E REVAMPING



Sotto i riflettori dello stand di Futura Sun c'erano sia l'innovazione tecnologica sia il recupero di opportunità offerte dal revamping. Nel primo caso, i modelli di punta erano due moduli da 60 celle: il monocristallino FU 300/305/310 M Silk e il poly FU 280/285/290 P Silk, entrambi caratterizzati dalle celle ad alta efficienza con 12 busbar. In tema di revamping, Futura Sun ha presentato un modulo con celle da 5 pollici e da 5 ampere, caratteristiche fondamentali per la sostituzione con moduli che oggi non si trovano più sul mercato. Nella foto, da sinistra: Mauro Bon, sales manager Italy, Nicola Baggio, CTO, e Ricarda Gutsch, marketing manager.

HANWHA Q CELLS UN PREMIO ALLE CELLE HALF CUT



Presso lo stand di Hanwha Q Cells riflettori puntati sui moduli Q.PEAK Duo-G5, che hanno conquistato gli Intersolar Award grazie alla tecnologia con oltre 120 semicelle e classi di potenza fino a 330 Wp. Il rendimento del modulo del 19,9% è ottenuto grazie alla tecnologia Q.quantum Duo, che combina le nuove celle monocristalline Q.quantum con il design avanzato dei contatti delle celle a 6 bus bar. In foto Celine Fix, marketing EU, e Marco Donà, sales director Italy di Hanwha Q Cells

EXE SOLAR TOTAL BLACK AD ALTA POTENZA



Protagonista allo stand di EXE Solar è il nuovo modulo fotovoltaico monocristallino ATP, nella versione all black. Con potenze fino a 340 Wp, il prodotto ben si sposa per esigenze architettoniche particolari e per massimizzare la produzione anche nei casi in cui gli spazi siano ridotti. In foto, da sinistra, Egon Seelaus, sales director di EXE Solar, e Paolo Panighi, Ceo di Elfor, che distribuisce i moduli EXE in Italia.

JA SOLAR "PERC" TUTTI I GUSTI



I moduli fotovoltaici monocristallini con tecnologia Perc sono i prodotti di punta presso lo stand di JA Solar, presentati da Michele Citro, sales and marketing Italia dell'azienda. In particolare, i pannelli bifacciali doppio vetro hanno recentemente ricevuto la certificazione TÜV Rheinland per capacità di generazione.



GISTA E KNECHT SOLAR POLICRISTALLINO AD ALTA POTENZA



Donatella Scavazza, responsabile commerciale dei due brand appartenenti ad EXE Solar, presenta i modelli policristallini da 275 e 280 W ad alta potenza, esposti proprio all'interno dello stand dell'azienda di Bolzano.

ALEO L'INNOVAZIONE (ANCHE) NEI DETTAGLI



Giovanni Buogo, country manager di Aleo Solar per l'Italia, e Daniela Morandin, direttore vendite, accanto al modulo X59, il modello di punta della nuova serie X. Questo prodotto si posiziona nella fascia alta del mercato ed è disponibile con una potenza di 305-315 W. Oltre al contenuto tecnologico, questi prodotti si fanno notare per la cura nei dettagli, ad esempio la cornice più piccola e con angoli smussati che convoglia più luce verso le celle.

ECOPROGETTI UN SIMULATORE PER MODULI BIFACCIALI



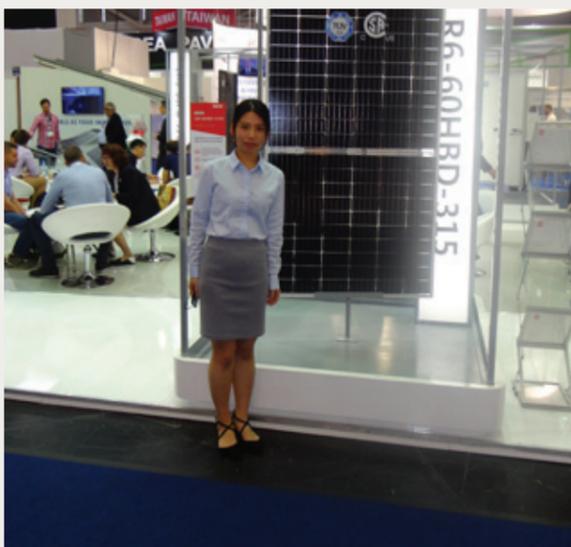
La più recente novità dell'azienda veneta Ecoprogetti è il simulatore solare a led per moduli bifacciali, che utilizza due fonti di luce: una superiore da 1.000 Watt e una inferiore regolabile da 100 a 1.000 Watt, così da ottenere dei test estremamente precisi e accurati. Ecoprogetti lavora principalmente con clienti esteri, «Ma ultimamente anche in Italia c'è molto fermento, soprattutto per interventi di ammodernamento delle linee» spiega Laura Sartore, managing director, nella foto insieme al presidente Domenico Sartore (a sinistra) e al responsabile marketing Michele Caddeo.

KIOTO SOLAR IL FV SALE IN FACCIATA



Per Kioto Solar le pareti e le facciate delle abitazioni hanno un potenziale significativo per lo sviluppo del fotovoltaico. Per questo in fiera l'azienda ha presentato i moduli per facciate, che possono essere customizzati per rispondere alle molteplici esigenze di integrazione architettonica. Nella foto, da sinistra, Marco Angiolini, responsabile vendite, e Stefano Belluz, direttore vendite di Kioto Solar.

LONGI SOLAR MIX DI TECNOLOGIE IN UN UNICO MODULO



Karen Ling, marketing department di Longi Solar, con il modulo bifacciale con tecnologia Perc e half cut cells. Il pannello ha una potenza di 315 W.

RECOM PRODUZIONE A +30%



Allo stand di Recom focus sul modulo monocristallino bifacciale che può raggiungere una potenza di 375 Wp e garantire una produzione del +30%.

NOOR SOLAR E P.M. SERVICE RAPPORTO DI ESCLUSIVA



P.M. Service ha partecipato a Intersolar Europe insieme a Noor Solar Technology, il produttore di moduli con sede a Dubai con il quale il distributore ha un accordo di esclusiva in Italia per tre anni. Da sinistra Marco Manzi, sales manager, e Massimo Innocenti, chief sales officer di P.M. Service, con il modulo monocristallino da 310 watt.

TRIENERGIA MADE IN ITALY E ROSSO FERRARI



Lo stand di Trienergia è un totale omaggio al Bel Paese: il logo dell'azienda porta i colori italiani, mentre il colore dello stand rimanda al rosso Ferrari. L'azienda celebra così il mercato italiano, focalizzando l'attenzione sulle più recenti novità. Stefano Costa, general director, e Cinzia Bardiani, marketing manager dell'azienda, presentano il modulo fotovoltaico con tecnologia Metal Wrap-Through Backcontact.

FIRST SOLAR FILM SOTTILE AD ALTA POTENZA



Sarah Junior, regional marketing communications manager, e Luca Rigoni, manager business development di First Solar, presentano il modulo film sottile della Serie 6, con potenza nominale di 420 W e un'efficienza di conversione superiore al 17%.



CONSORZIO ECO-PV
Recycling PV Market

UPSOLAR
IL MONOCRISTALLINO
IN VERSIONE ALL BLACK

Andrea Frangioni, direttore commerciale di Upsolar System Italia Srl, presenta il modulo monocristallino Black Series, con range di potenza tra 285 e 310 watt. L'offerta comprende anche pannelli con ottimizzatori SolarEdge.



ECO-PV TECHNOLOGY

Sistema innovativo che permette il recupero e la valorizzazione delle materie prime in collaborazione con il primario ente di ricerca ENEA

L'impianto di trattamento:

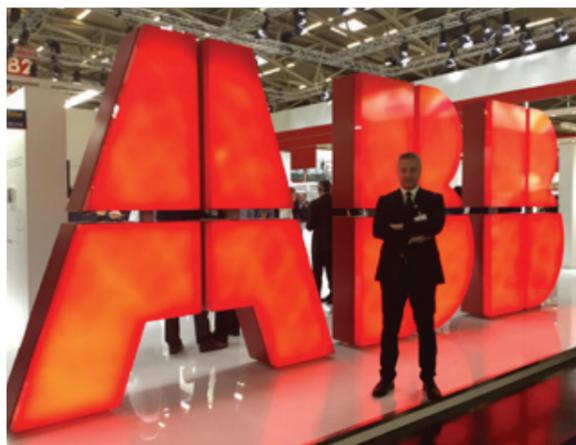


ABB
L'INVERTER CHE TAGLIA I COSTI

Leonardo Botti, responsabile globale product management di ABB Product Group Solar, ha illustrato le più recenti novità dell'azienda, dagli inverter alla mobilità elettrica. Ha catturato l'attenzione il nuovo inverter PVS-175-TL per impianti di taglia commerciale, industriale ed utility scale. La concezione modulare del prodotto, unita all'elevata potenza di uscita, consente di ridurre del 65% il numero di inverter necessari per completare il blocco di potenza ottimale, senza bisogno di utilizzare quadri di parallelo AC. Ciò comporta un risparmio elevato dei costi di logistica e installazione.

SERVIZI FASTER

Verifiche tecniche aeree con DRONE sul proprio impianto FV con rilevamento seriali e geolocalizzazione dei moduli

L'utilizzo dei droni:



www.revampingsolar.it
REVAMPING DI IMPIANTI FV



SMA
NUOVA VESTE PER
IL SUNNY BOY STORAGE

Valerio Natalizia, regional manager per l'area sud Europa di SMA, presenta la nuova versione del sistema di accumulo Sunny Boy Storage da 3,7 a 6 kW con batterie agli ioni di litio. Presso lo stand è stato possibile osservare anche i due prodotti vincitori agli Award: per gli Ees Award, il sistema di storage per impianti utility scale Sunny Central; nell'ambito di The Smart E Award, per la categoria "Smart Renewable Energy", l'azienda ha vinto grazie alla piattaforma per la gestione energetica ennexOS.



SOLAREEDGE
L'INVERTER CON EV CHARGER



«L'Italia? Per noi è uno dei mercati più importanti» parola di Lior Handelsman, VP Marketing & Product Strategy e fondatore di SolarEdge. «La nostra strategia è quella di creare valore con nuove tecnologie, e quello italiano è un mercato capace di riconoscere e apprezzare la tecnologia». Un esempio arriva dal lancio del nuovo inverter monofase con caricabatterie per veicoli elettrici: «I mercati del fotovoltaico e della mobilità elettrica dimostrano significative sovrapposizioni e per questo in SolarEdge siamo convinti che combinare le due soluzioni possa accelerare il livello di utilizzo di

entrambe le tecnologie» aggiunge Lior Handelsman, secondo da destra nella foto con una rappresentanza del team italiano, capitanata dal country manager Christian Carraro (secondo da sinistra).

ENERGY
L'IBRIDO PER BATTERIE
AD ALTA TENSIONE

Energy ha portato in fiera l'intera gamma di prodotti e servizi per l'accumulo energetico a marchio Solax. Tra questi ci sono i sistemi di accumulo monofase X1 fit e il sistema trifase X3 fit per interventi di retrofit. L'azienda ha inoltre puntato i riflettori sul nuovo inverter ibrido monofase per batterie ad alta tensione. Lo ha presentato Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl.



CONSORZIO ECO-PV

Sede legale
Piazza Carlo Mirabello, 2
20121 Milano (MI)
tel. +39 02 9443 2100
Email info@eco-pv.it

Ufficio commerciale
Via Brenta, 2/a
00198 Roma (RM)
Tel. +39 06 8530
2001
www.eco-pv.it





SONNEN IL DEBUTTO DELL'EV CHARGER



Accanto alla consolidata gamma di prodotti e servizi per lo storage, che ha visto l'ingresso di un nuovo dispositivo per il segmento dei nuovi impianti residenziali, il team di Sonnen, capitanato dal country general manager per l'Italia Vincenzo Ferreri, ha presentato il nuovo sistema per la ricarica dei veicoli elettrici sonnenCharger. Il dispositivo è smart grid ready, e potrà garantire anche all'auto di fornire energia e servizi per la stabilizzazione di frequenza di rete.

GOODWE TRIFASE IBRIDO



GoodWe ha partecipato a Intersolar Europe con l'intera gamma di soluzioni per lo storage in ambito residenziale. L'azienda ha focalizzato l'attenzione sulla serie ET, che comprende inverter ibridi trifase con batterie disponibili nelle potenze da 6 a 10 kW. In foto Xiaopeng Tang, senior sales manager.

FIAMM 7 MODELLI PER OGNI ESIGENZA



Michele Vallerin, residential e renewable energy product manager di Fiamm, presenta il sistema di accumulo RES2, nato dall'esperienza dell'azienda nel settore degli impianti di storage residenziali. Il dispositivo è disponibile in ben 7 modelli, per abbinarsi a tutte le esigenze.

HUAWEI UN INVERTER PER I GRANDI



L'inverter SUN2000 Series Smart è stato sviluppato da Huawei per rispondere alla domanda di grandi impianti fotovoltaici a terra. Un singolo inverter può supportare fino a 12 stringhe fotovoltaiche, garantendo maggiore efficienza e ottimizzando i costi. Lo ha presentato Raffaele Fait, sales director di Huawei Solar Europe.

INGETEAM INVERTER PER L'IMPIANTO PIÙ GRANDE DEL MONDO



L'impianto più grande del mondo sarà realizzato ad Abu Dhabi, avrà una potenza di 1,17 GW e disporrà di inverter Ingeteam. In fiera l'azienda ha presentato i nuovi inverter centrali della famiglia Ingecon SUN PowerMax Serie B, che saranno utilizzati per la centrale. Nella foto Giorgia Dolzani, marketing director Italia e Carlos Lezana, marketing, communication & commercial HQ Spagna della divisione PV Solar Energy di Ingeteam.

FRONIUS INTEGRAZIONE INTELLIGENTE



Il sistema di accumulo Fronius Energy Package è uno dei principali tasselli che fanno parte delle soluzioni per l'integrazione intelligente dei settori elettricità, mobilità e calore. Lo presentano Laura Virtuoso e Vito Pontrelli, entrambi regional sales manager.

GROWATT DESIGN E INNOVAZIONE



Growatt Italia ha presentato la nuova serie di inverter ibridi monofase progettata per il fotovoltaico residenziale e disponibile in diverse taglie da 3 a 6 kWp. Forte interesse è stato registrato anche per i dispositivi con taglie maggiori e per le colonnine di ricarica elettrica. Nella foto, il team guidato da Roberto Croce (a sinistra), Ceo e co-founder di Omnisun.

BAYWA R.E. OFFERTA A 360°



BayWa r.e. si è presentata in fiera al completo, con tutte le divisioni, in uno stand di notevoli dimensioni. Enrico Marin, amministratore unico della divisione BayWa r.e. Solar Systems, ha presentato l'intera gamma di prodotti distribuiti, dai moduli allo storage, dai sistemi di montaggio a soluzioni per la ricarica.

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI VIVERE GREEN



In occasione di Intersolar, il team di Zucchetti Centro Sistemi ha presentato il nuovo sito web Casa Green, progetto che prevede l'utilizzo di tecnologie rinnovabili per massimizzare il risparmio energetico. L'azienda propone prodotti ecofriendly per il controllo energetico dell'ambiente domestico, la cura del giardino e la pulizia della piscina. Il tutto nelle mani degli inverter Azzurro.

**SENEC
È TEMPO DI CLOUD**

Accanto all'offerta di prodotto, che comprende il sistema di accumulo Home, Senec ha focalizzato l'attenzione sui servizi, e in particolare sul Cloud. Si tratta di una soluzione grazie al quale l'energia non accumulata nella batteria viene conservata in una rete virtuale che consente di usufruirne quando e dove si vuole. Nella foto da sinistra Andrea Cristini, amministratore, e Marco Da Re, sales manager di Senec Italia.



**SOLARWATT
NUOVE FUNZIONI
A PROVA DI AUTOCONSUMO**

Solarwatt ha presentato nuove importanti funzionalità per il suo sistema energetico decentralizzato, composto da moduli fotovoltaici, sistema d'accumulo ed energy manager. Detlef Neuhaus, Ceo dell'azienda, mostra il sistema di accumulo MyReserve con una nuova funzione, il MyReserve Backup Power Kit, che in caso di problemi sulla rete elettrica, stacca automaticamente l'impianto elettrico.



**AEG
PRODOTTI IN ABITO DA SERA**

L'offerta di AEG per il fotovoltaico si allarga dai moduli agli inverter. A Intersolar erano disponibili i primi modelli, rigorosamente in nero secondo lo stile AEG, presentati con orgoglio da Marco Bobbio, sales manager Italy Africa Middle East di AEG PV Products e Daniela Moreale, marketing manager (insieme nella foto). Gli inverter della nuova linea saranno disponibili sia nella versione monofase che trifase.



**EATON
IN ARRIVO L'APP PER IL CLOUD**

A settembre Eaton presenterà una nuovissima App di connessione al cloud con cui si potrà monitorare l'andamento della produzione di energia da fonte solare, i flussi di consumo, i volumi di cessione alla rete, la percentuale di carica delle batterie e ancora altre funzioni. Per inizio 2019 sarà invece disponibile una nuova versione del sistema storage Eaton con alcuni miglioramenti tra cui il secondo Mppt. Nella foto Michele De Gaspari, energy storage business development manager di Eaton Industries Italia.



**REFU
INSTALLAZIONE SEMPLICE,
FLESSIBILITÀ ELEVATA**

Presso lo stand di Refu era possibile osservare il nuovo inverter di stringa Refusol 100 K, che mira a garantire flessibilità e semplicità di installazione. Lo hanno presentato Christina Große Kathöfer, head of Operational Marketing, e Henner Funk, director Technical Sales di Refu.



MODULI FOTOVOLTAICI



DISTRIBUTORE B2B
di prodotti e sistemi energetici
delle migliori marche:

- Fotovoltaico
- Sistemi di accumulo
- Sistemi di ricarica per e-car
- Solare termico e termodinamico
- Pompe di calore



VARTA STORAGE ELEGANZA E PERFORMANCE



Dal monofase al trifase, Varta Storage ha portato in fiera l'intera gamma di prodotti per l'accumulo, dal Pulse, particolarmente apprezzato dal mercato italiano per prestazioni, affidabilità e garanzie, ai sistemi Element, che in Germania coprono la fetta più importante delle vendite. Nella foto, da sinistra, Eugen Budjugin, product manager RES, Corinna Hilss, head of corporate communications, e Roman Jordan, head of global sales di Varta Storage.

ESERGETICA PER IL NUOVO E IL RETROFIT



Esergetica ha mostrato in fiera il sistema di accumulo Freedom Lite con batterie al litio, sviluppato sia per i nuovi impianti sia per il retrofit. L'azienda segue ogni step, dalla progettazione all'installazione, fino all'assistenza post-vendita. Accanto al prodotto Giulia Codato, marketing junior, e Valentino De Pretto, chairman e managing director di Esergetica.

SUNGROW L'INVERTER IBRIDO CON EFFICIENZA ELEVATA



Da sinistra Marco Murelli, country manager Italy, e Matteo Rocchetto, product manager di Sungrow Power Supply Co., con i nuovi inverter ibridi da 3,6 e 4,6 kW con batterie agli ioni di litio o piombo acido. I dispositivi possono raggiungere un'efficienza del 97,7%.

SOLARMAX-HQ SOL LA FORZA DELL'IBRIDO



Raffaele Salutati, general manager di HQSol, ha presentato in fiera l'intera gamma di soluzioni per l'accumulo, sia per i nuovi impianti, sia per il retrofit. L'azienda si sta concentrando principalmente sui sistemi "ibridi" che racchiudono in un unico prodotto l'inverter fotovoltaico e il sistema di accumulo, semplificando tempi di installazione e ottimizzando i costi.

SUN BALLAST UN PREMIO AGLI INSTALLATORI PIÙ VELOCI



In occasione di Intersolar Europe, Sun Ballast ha tenuto delle mini gare per i propri installatori con l'obiettivo di dimostrare semplicità e velocità di installazione del nuovo sistema di montaggio per tetti piani Connect. In foto il team di Sun Ballast capitanato da Maurizio Iannuzzi, titolare dell'azienda, al centro.

ENPHASE IL MICROINVERTER PER TUTTE LE LATITUDINI



Un microinverter in una lastra di ghiaccio e uno a contatto col calore. In questo modo Enphase mostra la resistenza dei suoi prodotti. E annuncia il ritorno in Italia nel 2019.

HIGECO MORE IL POWER CONTROLLER PER GRANDI IMPIANTI



Da sinistra Marco Poloniato, co founder, e Giovanni Rossi, marketing manager di HigeCo More, hanno focalizzato l'attenzione sul Power Controller per il controllo di potenza e stabilità della rete per grandi impianti fotovoltaici.

K2 SYSTEMS DA SOLUZIONI STANDARD AL PARTICOLARE



Da sinistra Katharina David, managing director, e Claudia Vannoni, country manager Italia di K2 Systems, hanno presentato le numerose novità dell'azienda per il montaggio dei moduli. Dal sistema S-Dome V per gli impianti fotovoltaici su tetti piani a soluzioni particolari, come l'innovativo sistema galleggiante per impianti fotovoltaici su specchi d'acqua.

AEROCOMPACT MONTAGGIO PER OGNI TAGLIA



Irina Schiffner, Cbdo di AeroCompact, ha presentato l'offerta di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici, tra cui il sistema X, una nuova soluzione di montaggio per tetti spioventi basato su una guida triangolare, e il sistema GX, sistema di montaggio a terra in grado di sostenere fino a 6 pannelli per ogni struttura.

SOLAR RETROFIT
MONTAGGIO PER FACCIATE FV



Sono i sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici a parete i protagonisti presso lo stand di Solar Retrofit, dove Emanuele Lanteri, amministratore dell'azienda (a sinistra) ha presentato la soluzione per il montaggio in modalità complanare. Lo sviluppo di impianti particolari passa anche dalla collaborazione con il Gruppo STG, rappresentato in foto da Corrado Bertelli, ufficio commerciale, e Sofia Tiozzo Pezzoli, technical director di Solmonte.

SOLAR-LOG
MONITORAGGIO PER PICCOLI IMPIANTI



Solar-Log ha portato in fiera il Gateway Solar-Log 50 per installazioni fotovoltaiche fino a 15 kWp, controllate dal portale Web Enerest. Lo ha presentato Lukas Goller, Ceo di PVEnergy/Solar-Log.

VISSMANN
EFFICIENZA A 360°



Viessmann ha portato in fiera l'intera gamma di prodotti per il risparmio energetico, tra cui il pannello solare termico Vitosol 300-TM ad alta efficienza, il pannello fotovoltaico monocristallino Vitovolt 300 e X-Hybrid, un inverter predisposto per l'abbinamento con le batterie LG Chem.

REGALGRID
SNOCU APRE LA COMMUNITY



Tra le mani di Stefano Nassuato, global business development di Regalgrid Europe (a destra nella foto), c'è il nuovo dispositivo Snocu, in grado di dialogare con qualsiasi tipo di inverter e sistema storage per ottimizzare l'attività di tutto il sistema fotovoltaico e connettere più impianti in un'unica community. A sinistra Nicola Tomasone, smart grid engineer di Regalgrid.

MERSEN
IMPIANTI FV PIÙ SICURI



Emmanuelle Delcambre, product manager, ha presentato la gamma di prodotti Mersen, che comprende fusibili e sezionatori per garantire maggiore sicurezza agli impianti fotovoltaici nel caso di correnti di guasto e cortocircuito.

VOLTALIA
FOCUS SU SVILUPPO E PROGETTAZIONE



Valerio Senatore, managing director e country manager di Voltalia Italia, ha focalizzato l'attenzione sulle attività dell'azienda, tra cui progettazione, costruzione e gestione di impianti fotovoltaici.

METEOCONTROL
PERFORMANCE OTTIMIZZATE



Lo stand di Meteocontrol ha offerto una panoramica a 360° sui prodotti e le soluzioni per il monitoraggio, come il portale Vcom, che permette una gestione intelligente delle installazioni fotovoltaiche. In foto Barbara Koreis, executive assistant di Meteocontrol.

SOLAREB2B
c'eravamo anche noi

Il team di SolareB2B è stato presente in fiera in tutti e tre i giorni della manifestazione. E ha presenziato con uno stand nel padiglione A1, dedicato ai big player dei moduli.





EXE Solar ATP

Monocristalline 60 celle

320-340WATT



**più potenza con la
nuova tecnologia**

EXE Srl

Via Negrelli 15
39100 Bolzano (BZ)
T +39 0471 054672
F +39 0471 089962
info@dexesolar.com

www.exesolar.com



Batteria al litio per sistemi di accumulo

Batteria 48V – 50Ah litio NMC litio

Tecnologia NMC litio

Batteria EXE di ultima generazione creata per fornire una qualità a lungo termine. Grazie alla nuova tecnologia del BMS (c-int) siamo in grado di offrire una batteria che comunica continuamente con il sistema storage che trasmette ogni informazione necessaria per garantire sicurezza e qualità.

Prodotto assemblato in Italia.



ISPEZIONI GSE: I FUORI REGOLA SONO TUTTI “COLPEVOLI”?



È da tempo oggetto di dibattiti o anche vere e proprie polemiche. L'attività, portata avanti dal GSE, di verifica e controllo degli impianti fotovoltaici presenti sul territorio italiano, se da un lato è una sacrosanta operazione volta a contrastare i numerosi casi di truffa ai danni dello Stato, dall'altro rischia di rappresentare una minaccia anche per coloro che hanno agito in buona fede, credendo e puntando sul solare, ma che inavvertitamente hanno compiuto qualche mancanza per cui si trovano costretti a vedere andare a monte il proprio investimento. Tanto che a far sentire la propria voce, oltre ai proprietari di impianti fotovoltaici, sono state anche alcune associazioni di categoria come, ad esempio, Italia Solare nella persona del presidente Paolo Rocco Viscontini che, in proposito, ha parlato di “errori incolpevoli” attribuendone la causa principale alla complessità normativa che regola le installazioni solari e la loro gestione. La questione è insomma annosa e complicata e rischia di rappresentare l'ennesima difficoltà sul cammino dell'investitore.

MENO VERIFICHE PIÙ MW CONTROLLATI

Alla fine di marzo 2018, il Gestore dei Servizi Energetici ha reso pubblico il suo “Rapporto sulle Attività 2017” all'interno del quale sono indicate le verifiche effettuate lungo lo scorso anno. Un dato che balza subito alla vista riguarda il numero di accertamenti svolti nell'arco del 2017 relativi agli impianti fotovoltaici: 1.674. Si tratta di una diminuzione del 52,9% di installazioni ispezionate rispetto all'anno precedente. Nel 2016, infatti, i controlli eseguiti dal GSE su impianti solari ammontavano a 3.553. Fra le cause di questa forte diminuzione rientra sicuramente l'enorme mole di lavoro eseguito dal GSE allo scopo di chiudere un vastissimo numero di procedimenti ancora in ballo da anni, nonché un indirizzo operativo più marcatamente

DOPO LA PUBBLICAZIONE DEL “RAPPORTO ATTIVITÀ 2017” SI È TORNATO A DISCUTERE SULLA RIGIDITÀ CON LA QUALE VENGONO APPLICATE LE NORMATIVE E SANZIONATI I PROPRIETARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI NON IN REGOLA. A QUESTI ULTIMI PERÒ IL CONSIGLIO DATO DA ESPERTI E ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA, CONCORDI NEL RICHIEDERE MAGGIOR ELASTICITÀ, È DI AUMENTARE SOPRATTUTTO IL LIVELLO DI CONSAPEVOLEZZA DELLO STATO DELLE PROPRIE INSTALLAZIONI

DI RAFFAELE CASTAGNA

rivolto alla verifica di installazioni di grandi dimensioni. È, questa, un'analisi condivisa da Claudio Conti, general manager di MC Energy, il quale, a fronte dei dati presenti nel Rapporto, ha commentato con queste parole: «Dobbiamo focalizzarci su due punti. Il primo è che attualmente il GSE ha un sovraccarico di lavoro dovuto al fatto che negli anni ha sempre aumentato la capacità di avviare nuove verifiche, ma non ha migliorato la capacità di portare a conclusione le procedure, infatti troviamo nell'ultimo anno uno sbilanciamento fra le verifiche effettuate e quelle chiuse. Il secondo è l'aumento della potenza verificata. Ciò sta a significare che il GSE ha concentrato la propria attività di controllo su installazioni più grandi».

E in effetti se nel 2016 la potenza complessiva verificata ammontava a 2.999 MW, con il 2017 la cifra raggiunge i 4.334 MW, con una percentuale di crescita del 44,8%.

UNO SGUARDO ALLA SITUAZIONE

Per comprendere adeguatamente l'incidenza del fenomeno preso in esame è utile dare uno sguardo e formulare alcune considerazioni sull'attività complessiva svolta dal GSE nel corso di tutto il 2017.

Durante lo scorso anno il Gestore dei Servizi Energetici ha concluso 5.104 procedimenti (con il termine “procedimento” si considera l'iter che va dalla verifica iniziale fino all'esito positivo o negativo e all'eventuale sanzione) su impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Di questi il 54,7% (2.790), ovvero più della maggioranza, ha dato esito negativo, cioè ha presentato delle irregolarità che hanno comportato la perdita totale o parziale dell'incentivo e il versamento di quanto percepito dalla stipula del contratto in Conto Energia. La somma di denaro ottenuta nel 2017, derivante dal ritiro degli incentivi e dal

Controlli su impianti da FER incentivati

5.104

numero di verifiche concluse nell'anno 2017

54,7%

percentuale di procedimenti di verifica conclusi nell'anno 2017 con esito negativo o parzialmente negativo

358

mln€

ammontare degli incentivi il cui recupero è stato avviato nel 2017

recupero dei versamenti, ammonta a 358 milioni di euro. I procedimenti conclusi negativamente riguardanti il fotovoltaico sono risultati 1.171 su 3.051 pratiche portate a termine, pari dunque al 38,4% del totale. Le altre violazioni di numero considerevole riguardano invece il Conto Termico e i Certificati Bianchi e ammontano a 1.518.

Oltre a queste operazioni il GSE informa, nel documento delle attività svolte nel 2017, che: "in continuità con quanto effettuato nel triennio 2014-2016, è proseguita l'attività di verifica, sia mediante sopralluoghi sia mediante controlli di tipo documentale, relativa a impianti presso i quali sono stati installati moduli con potenziali problematiche di contraffazione. Nel corso del triennio,

il GSE ha concluso 821 procedimenti in virtù dei quali è stato accertato l'impiego di moduli fotovoltaici contraffatti o comunque non conformi alla normativa di riferimento, nonché l'avvenuta presentazione, ai fini del riconoscimento degli incentivi, di certificati non rispondenti a quelli originariamente emessi dagli organismi di certificazione". È quindi facilmente intuibile, a fronte dei dati sopra riportati (4 impianti FV su 10 presentano irregolarità), che molte delle violazioni accertate e degli esiti negativi siano derivate non da una volontà truffaldina di aggirare il sistema, bensì da una mancata percezione della propria situazione da parte dei proprietari degli impianti a energia rinnovabile e fotovoltaici.

QUESTIONE DI OPPORTUNITÀ

Proprio a questo proposito si sono sollevate, come ricordato anche precedentemente, diverse voci a sostegno dei proprietari di impianti a energia rinnovabile e fotovoltaici. Voci che sottolineano la complessità delle procedure burocratiche relative la gestione dei documenti da presentare al GSE nonché la mancanza da parte di quest'ultimo di "comprensione" nei confronti di alcuni casi dubbi di trasgressione alle regole. E così se da un lato Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare, auspica un aggiornamento normativo che porti a pene minori, rispetto alla perdita dell'incentivo, per errori involontari e secondari da parte del proprietario

Come avviene un controllo GSE

Il controllo GSE riguarda tutti gli impianti fotovoltaici di qualsiasi potenza o tipologia che abbiano ricevuto incentivi da parte del GSE.

Gli unici impianti che non sono oggetto dei controlli del GSE sono quelli non incentivati.

Il procedimento di controllo viene notificato con raccomandata A/R o tramite Posta Elettronica Certificata circa 20 giorni prima dell'ispezione. La comunicazione riporta il luogo, la data, l'ora e il nominativo dell'incaricato al controllo. Il titolare dell'impianto o un suo delegato deve essere presente durante l'attività di verifica e deve presentare la documentazione richiesta dal GSE nella suddetta comunicazione. A seguito dell'ispezione viene rilasciato un verbale, sottoscritto dall'incaricato del controllo e dal titolare dell'impianto o dal suo delegato. Il verbale viene trasmesso al GSE e rilasciata anche al titolare dell'impianto o al suo delegato.

Il controllo può essere effettuato direttamente dal GSE o da società esterne dotate comunque di specifiche competenze specialistiche.

La complessità dei controlli a cui un impianto fotovoltaico può essere sottoposto varia a discrezione del GSE che effettua controlli secondo due modalità:

La verifica documentale: riguarda il controllo della documentazione prodotta in fase di allaccio dell'impianto fotovoltaico e presentata per la richiesta di accesso all'incentivo, nonché successivi adeguamenti.

Il sopralluogo con verifica documentale: intervento sull'impianto per verificare che quanto dichiarato corrisponda effettivamente con quanto installato sull'impianto stesso.

(Fonte: MC Energy)



A BRIGHT FUTURE

JA SOLAR

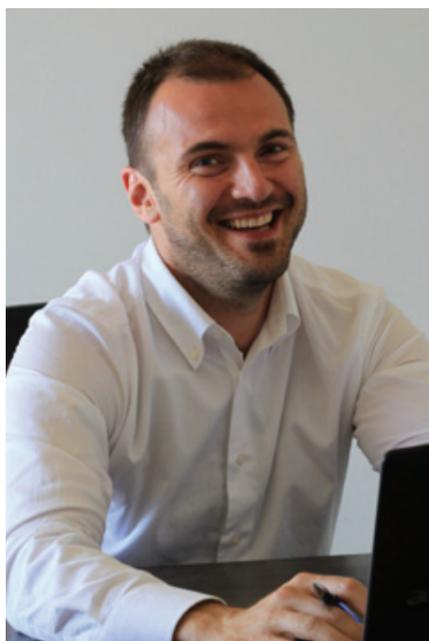
PREMIUM CELLS • PREMIUM MODULES

Qualità ed affidabilità per i tuoi pannelli





PAOLO ROCCO VISCONTINI, PRESIDENTE DI ITALIA SOLARE: «AUSPICO UN AGGIORNAMENTO NORMATIVO CHE PORTI A PENE MINORI, RISPETTO ALLA PERDITA DELL'INCENTIVO, PER ERRORI INVOLONTARI E SECONDARI»



CLAUDIO CONTI, GENERAL MANAGER DI MC ENERGY: «L'UNICO MODO PER NON VEDERE VANIFICATO IL PROPRIO INVESTIMENTO È ACQUISIRE CONSAPEVOLEZZA DELLA PROPRIA SITUAZIONE SVOLGENDO ANTICIPATAMENTE UN'ACCURATA ANALISI DI TUTTA LA DOCUMENTAZIONE»

dell'impianto, dall'altro c'è chi, come Claudio Conti, general manager di MC Energy, elenca i punti a suo avviso essenziali per un virtuoso «cambio di atteggiamento del GSE nei confronti degli operatori del settore». Secondo Conti il GSE «potrebbe fornire tempistiche più adeguate al reperimento di tutta la documentazione richiesta, verificare i documenti forniti dal proprietario dell'impianto in fase di concessione dell'incentivo e non a posteriori e, in ultimo, ascoltare le ragioni di quest'ultimo analizzando nel dettaglio ogni specifica situazione e non facendo di tutta l'erba un fascio». Inoltre una maggior clemenza nei confronti dei proprietari di impianti a energia rinnovabile o fotovoltaici che risultano in lieve difetto andrebbe incontro alla vera finalità con la quale i vari incentivi e il Conto Energia sono stati pensati, ossia di rendere appetibili gli investimenti nel settore dell'energia rinnovabile e sostenerne il mercato. Sarebbe quindi una questione di opportunità operare al meglio perché venga sanzionato soltanto chi abbia in malafede compiuto una truffa ai danni dello Stato e al tempo stesso aiutato concretamente chi invece si trova in difficoltà nell'ottemperare a tutti i doveri imposti dalla legge.

IL RUOLO DEL GSE

Ma come avvengono i controlli operati dal GSE e in virtù di quale normativa il proprietario di un impianto solare è obbligato a depositare presso questo ente la necessaria documentazione lungo gli anni della durata dell'incentivo? La risposta alla seconda parte di tale domanda è piuttosto semplice: al momento della firma della convenzione con il GSE relativa al Conto Energia, i proprietari di impianti fotovoltaici accordano all'ente la facoltà di verificare la correttezza della documentazione fornita nonché di effettuare visite direttamente in loco.

In altre parole al Gestore dei Servizi Energetici viene assicurata, mediante firma dei produttori e gestori di impianti, la responsabilità e il ruolo di garante degli incentivi pubblici, ossia provenienti direttamente dallo Stato.

Il GSE è a sua volta in costante contatto con il Nucleo Speciale per l'Energia e il Sistema Idrico della Guardia di Finanza al quale trasmette i provvedimenti in cui è decretata, per ciascun caso di violazione ed esito negativo delle verifiche, la decadenza dal diritto agli incentivi. Questa attività rientra nell'ambito del Protocollo di Intesa, stipulato il 2 ottobre 2014, in virtù di cui il GSE e GdF (che ha un presidio fisso nella sede dell'ente), collaborano nel controllo di tutti i previsti adempimenti normativi da parte dei beneficiari degli incentivi del Conto Energia. Nel corso del 2017, per quanto

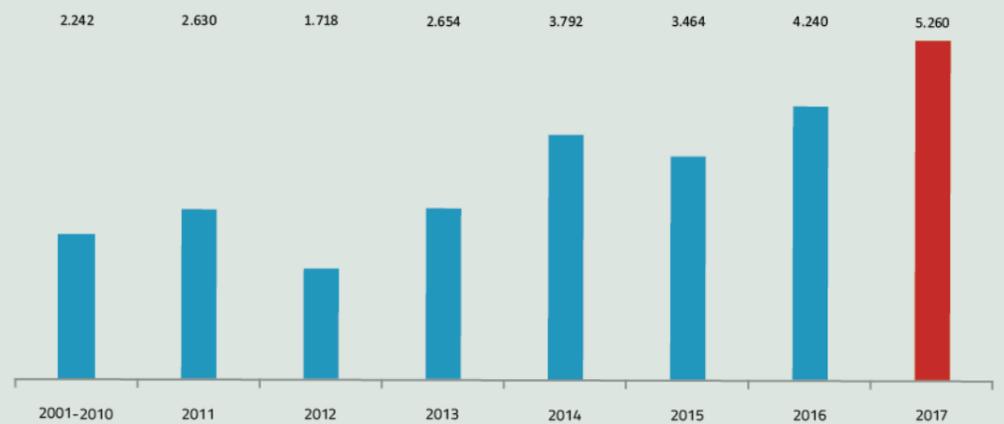
Numero di verifiche effettuate dal GSE dal 2001 al 2017

		2001-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
FTV	Sopralluoghi	1.764	2.525	1.546	2.440	2.798	2.086	2.220	1.572
	Documentali	-	-	-	68	390	833	1.333	102
	Totale	1.764	2.525	1.546	2.508	3.188	2.919	3.553	1.674
IAFR/FER	Sopralluoghi	421	72	135	99	97	86	87	218
	Documentali	-	-	-	-	335	164	93	188
	Totale	421	72	135	99	432	250	180	406
CB/CT	Sopralluoghi	-	-	-	-	54	53	103	92
	Documentali	-	-	-	-	57	172	290	2.952
	Totale	-	-	-	-	111	225	393	3.044
Avvalimento ARERA	Sopralluoghi	14	31	35	27	22	14	7	2
	Documentali	-	-	-	-	-	-	-	-
CHP+TLR/CAR	Sopralluoghi	43	2	2	20	37	51	84	83
	Documentali	-	-	-	-	2	5	23	51
	Totale	43	2	2	20	39	56	107	134
Totale	Sopralluoghi	2.242	2.630	1.718	2.586	3.008	2.290	2.501	1.967
	Documentali	-	-	-	68	784	1.174	1.739	3.293
Totale		2.242	2.630	1.718	2.654	3.792	3.464	4.240	5.260

LEGENDA: FTV = FOTOVOLTAICO; IAFR/FER = IMPIANTI A FONTE RINNOVABILE; CB/CT = CERTIFICATI BIANCHI/CONTO TERMICO; ARERA = AUTORITÀ DI REGOLAZIONE PER ENERGIA RETI E AMBIENTE; CHP+TLR/CAR = TELERISCALDAMENTO E COGENERAZIONE AD ALTO RENDIMENTO

FONTE: REPORT ATTIVITÀ GSE 2017

Attività di verifica svolte dal 2001 al 2017: numero di impianti



FONTE: REPORT ATTIVITÀ GSE 2017

Potenza totale in MW degli impianti fotovoltaici soggetti a verifica del GSE



FONTE: GSE

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

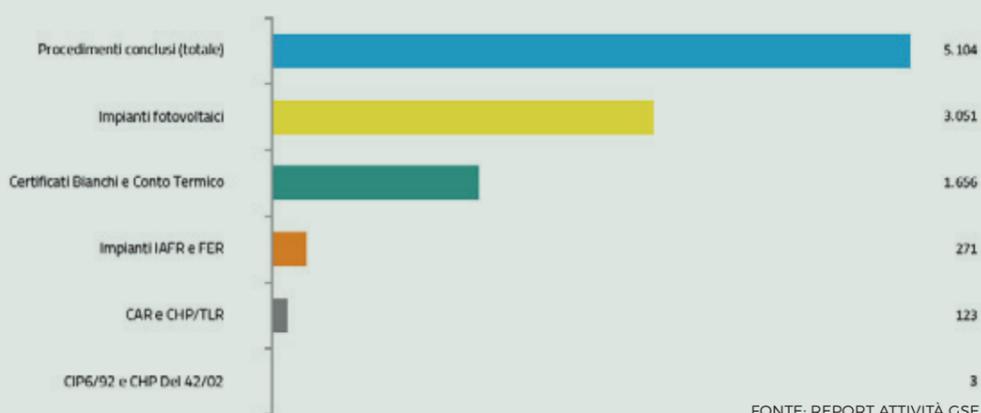


Per consultare il "Rapporto delle attività - 2017" del GSE:

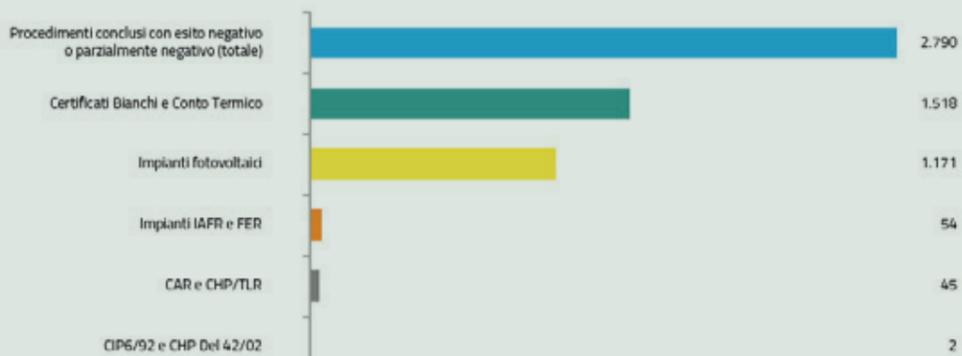
Moduli non conformi? Dal GSE le istruzioni per evitare la decadenza dell'incentivo

Il GSE offre un'ancora di salvezza ai proprietari di impianti fotovoltaici in Conto Energia per i quali, a seguito di controlli, sono stati trovati moduli non conformi o non certificati. Il GSE ha infatti comunicato, il 9 agosto 2017, che i titolari di impianti fotovoltaici con potenza nominale superiore a 3 kW, in Conto Energia, per i quali è stata rilevata l'installazione di moduli non certificati o non conformi, e per i quali sarebbe prevista la decadenza dal diritto di accesso all'incentivo, possono presentare un'istanza finalizzata alla riduzione del 20% della tariffa, evitando in questo modo la cancellazione totale. Inoltre è possibile presentare un'istanza finalizzata alla riduzione del 10% della tariffa, e non del 20%, per gli impianti fotovoltaici in Conto Energia che ancora non sono stati oggetto di un procedimento di verifica o controllo. A condizione che il soggetto responsabile dichiari al GSE la presenza di moduli non certificati o con certificazioni non rispondenti alla normativa di riferimento.

Procedimenti conclusi nel 2017 per tipo di incentivazione



Procedimenti conclusi con esito negativo nel 2017 per tipo di incentivazione



concerne l'ambito dei controlli relativi agli impianti fotovoltaici, il numero di sopralluoghi effettuati dal GSE è di 1.572 contro gli appena 102 controlli esclusivamente documentali.

RENDERSI CONSAPEVOLI

Se non si può tracciare ogni proprietario di impianto solare fuori regola come potenziale truffatore, allo stesso non si deve accusare il GSE di nutrire una particolare malevolenza nei confronti dei beneficiari del Conto Energia. E sebbene, come sopra ricordato, molte voci si siano alzate a invocare una maggiore elasticità nei criteri sanzionatori, le stesse ammoniscono gli investitori ad essere il più scrupolosi possibile nella corretta gestione dell'impianto fotovoltaico e nella documentazione ad esso relativa. «Sebbene si chiedi a giusto titolo un cambio di approccio da parte del Gestore dei Servizi Energetici» commenta in proposito Claudio Conti, «oggi le procedure sono queste. Per cui l'unico modo per stare tranquilli e non vede-

re vanificato tutto il proprio investimento è acquisire consapevolezza della propria situazione svolgendo anticipatamente un'accurata analisi di tutta la documentazione e facendosi trovare pronti nel momento in cui il GSE notificherà l'attività di controllo». Farsi trovare pronti quando sarà il momento è quindi la parola d'ordine. Ma questo non cancella il fatto che l'essere pronti comporti spesso e volentieri delle difficoltà oggettive in termini di preparazione e competenza.

A questo proposito esistono diverse società che offrono un servizio di consulenza a 360 gradi su tutta la documentazione da presentare e svolgono attività di verifica preventiva sugli impianti garantendone la capacità di superare i controlli ufficiali. Ad ogni modo sono consultabili sul sito del GSE, e all'interno di ciascun testo di ogni Conto Energia emanato nel corso degli anni all'articolo intitolato "Verifiche e Controlli", le modalità di verifica del GSE con l'elenco completo dei documenti da presentare in fase di controllo. ☀

CONTROLLI GSE

Verifiche in aumento

Ripercussioni severe per errori formali

Conseguenze fino alla restituzione totale dell'incentivo

NON FARTI TROVARE IMPREPARATO

CERTIFICA IL TUO INCENTIVO



FOTOVOLTAICO
DOC

L'UNICA ANALISI PREVENTIVA GUIDATA DA SOFTWARE



MC Energy GTS Srl
0731 619257
info@mcenergy.it
www.mcenergy.it



FOTO: CONTACT



SISTEMI DI MONTAGGIO: RIPARTENZA SPRINT

ACCANTO ALLA PROPOSTA DI PRODOTTI PIÙ LEGGERI, SEMPLICI DA INSTALLARE E RESISTENTI ALL'USURA, I PRINCIPALI PLAYER HANNO OTTIMIZZATO SOFTWARE E APP PER AGEVOLARE IL DIMENSIONAMENTO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E, QUINDI, IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI. NONOSTANTE IL MERCATO DEI SUPPORTI CONTINUI AD ARRIVARE DALLE COPERTURE, NON MANCANO ALL'APPELLO SOLUZIONI PER ESIGENZE PARTICOLARI, COME PARETI, PENSILINE E IMPIANTI SU SPECCHI D'ACQUA

DI MICHELE **LOPRIORE**



vetrina prodotti

AEROCOMPACT®

smart mounting solutions

SISTEMA DI MONTAGGIO X

Il nuovo sistema Aerocompact X viene fornito con un profilo triangolare in grado di raggiungere resistenze statiche più elevate pur utilizzando meno materiale rispetto ad un profilo rettangolare standard. I morsetti per il fissaggio dei moduli, completi di perni per messa a terra, vengono forniti con un attacco rapido a innesto per il montaggio o con un'alternativa più economica grazie alle viti con testa a martello. Il profilo è disponibile in barre da 4,2 o 6,2 metri. Per il profilo e per i morsetti è disponibile il rivestimento nero.

CARATTERISTICHE TECNICHE

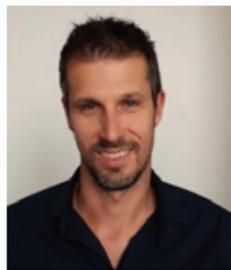
Tipologia prodotto: sistema di montaggio per tetti spioventi

Guida: triangolare



Caratteristiche:

- raggiungere resistenze statiche più elevate pur utilizzando meno materiale
- i morsetti per il fissaggio dei moduli, completi di perni per messa a terra, vengono forniti con un attacco rapido a innesto per il montaggio o con un'alternativa più economica grazie alle viti con testa a martello
- il profilo è disponibile in barre da 4,2 mt o 6,2 mt
- per il profilo e per i morsetti è disponibile il rivestimento nero



"OFFERTA COMPLETA PER VENDERE DI PIÙ" Matteo Amadio, agent Italy di Aerocompact

«Attorno ai sistemi di montaggio c'è tantissimo fermento, come dimostrano i numerosi attori impegnati e l'interesse verso soluzioni in grado di semplificare il compito degli installatori. L'unico aspetto un po' più complicato è riuscire a offrire e proporre prodotti nuovi, a differenza di quanto accade in altri segmenti di mercato. Noi ci siamo riusciti con il nostro sistema S con zavorre per tetti piani, grazie al quale colleghiamo i pannelli fra di loro riducendo al minimo il peso in copertura, senza forare ed utilizzando zavorre da 6 kg circa. È infatti necessario

non caricare eccessivamente il tetto e il lavoro degli installatori. La proposta cambia invece per le altre tipologie di tetto, dove forniamo sistemi in grado di garantire la corretta esposizione dell'impianto, e allo stesso tempo resistenza agli agenti atmosferici. Per queste installazioni, però, dove la componente prezzo è molto importante, offriamo soluzioni ad hoc grazie al nostro sistema di progettazione Aerotool che ci permette di calcolare la massima resa del tetto in tempi brevissimi. E questo è un plus richiestissimo rispetto a qualche anno fa, che incide positivamente sui tempi e i costi di installazione».

Attorno al mercato dei sistemi di montaggio si respira un clima di fermento e di forte interesse. Lo dimostra il fatto che, nonostante questi prodotti soffrano la difficoltà di innovarsi continuamente da un punto di vista tecnologico, sono tanti i player in gioco e le soluzioni a disposizione del mercato. Con una forte impronta dalla digitalizzazione, che ha investito l'offerta dei principali produttori e che ha garantito un'ulteriore ottimizzazione dei costi e dei tempi di installazione.

Ma in che modo è cambiato il mercato e come è mutata l'offerta?

SPECIALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

Oggi il mercato vanta la presenza di un numero significativo di produttori di sistemi di montaggio e di soluzioni. Ma a differenza di quanto accade nei comparti di moduli e inverter, uno dei limiti del mercato dei sistemi di montaggio è la difficoltà di innovare continuamente e studiare prodotti e soluzioni con caratteristiche particolari che si possano differenziare dalla concorrenza.

Non si può dire, però, che non siano stati fatti passi importanti in questa direzione. Rispetto a qualche anno fa, oggi ci sono produttori spe-

cializzati che hanno continuato ad investire in ricerca e sviluppo per realizzare soluzioni innovative e performanti.

Questo è un primo elemento che crea una netta spaccatura rispetto al passato, quando la produzione dei sistemi di montaggio era anche nelle mani di piccoli produttori locali, tra cui serramentisti o fabbri, per i quali il fotovoltaico non rappresentava il core business.

L'improvvisazione di alcuni piccoli produttori ha avuto come conseguenza l'installazione di sistemi di scarsa qualità che hanno fatto sentire i propri effetti su molte installazioni realizzate. Negli ultimi anni, però, il processo di selezione e specializzazione ha fatto sentire la propria impronta anche sul segmento dei sistemi di montaggio, che oggi registra la presenza di player dedicati solo a questo comparto. Ma quali sono gli aspetti su cui le aziende specializzate hanno lavorato per restare salde sul mercato?

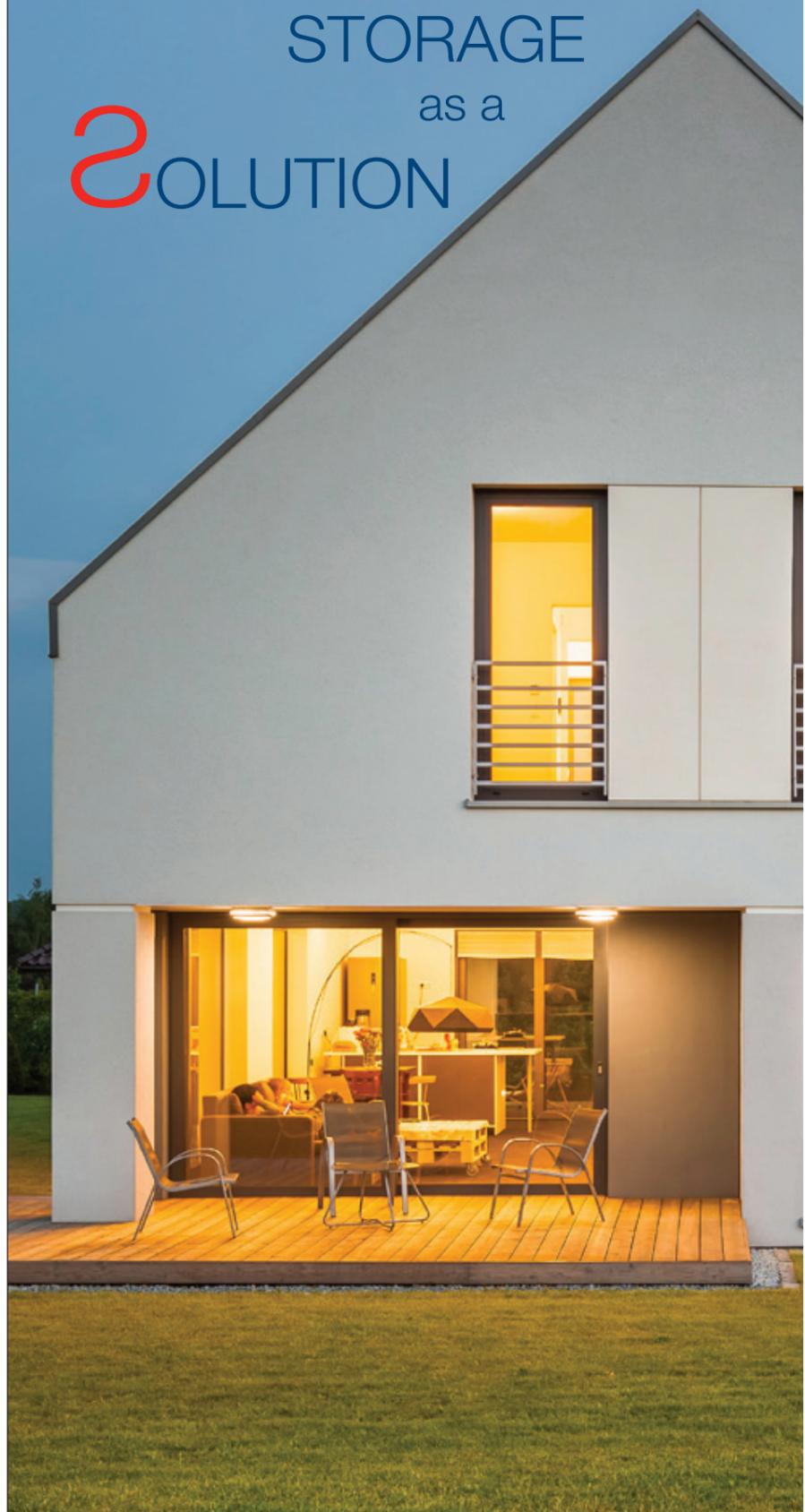
Uno dei fattori su cui gli installatori si dimostrano particolarmente sensibili è legato alla qualità dei prodotti. In passato si sono registrati casi di danni alle strutture, con gravi conseguenze anche sulle coperture interessate.

Oggi gli installatori chiedono quindi prodotti che possano garantire durata e resistenza nel tempo. La qualità è soprattutto legata alle ga-

STORAGE

as a

SOLUTION



Scegli un sistema 100% riciclabile per immagazzinare e gestire la tua energia rinnovabile!

Per saperne di più sul nuovo RES2 non perdere gli appuntamenti dei nostri Roadshow!
Basta una mail a info.standby@fiamm.com

FIAMM
+ = -
Your World, Our Energy



vetrina prodotti



SISTEMA DI MONTAGGIO CONNECT

Sun Ballast ha lanciato sul mercato il sistema Connect con l'obiettivo di semplificare ed agevolare l'installazione di impianti fotovoltaici su coperture piane. Da un punto di vista tecnico, l'azienda ha migliorato la resistenza al vento con minor carico in copertura. In termini economici, è invece riuscita ad abbattere i costi di trasporto, movimentazione, minor costo d'acquisto e un'ulteriore rapidità di montaggio. Il nuovo sistema crea un reticolo composto da zavorre e moduli concatenati fra loro, rendendo le file solidali. Le inclinazioni disponibili sono da 5 a 30°.

CARATTERISTICHE TECNICHE

Sigla prodotto: Sistema Connect

Tipologia: sistema di montaggio per coperture piane (tetti piani e a terra)

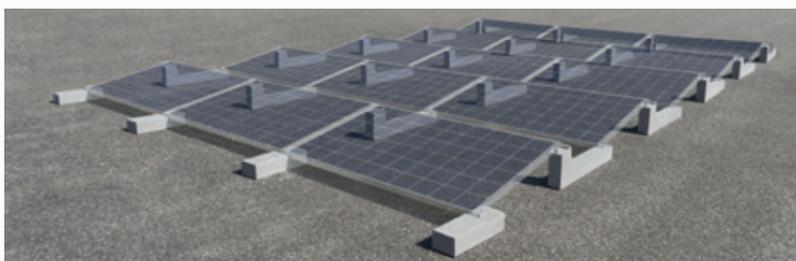
Caratteristiche:

- miglioramento della resistenza al vento con minor carico in copertura
- fino al 70% di tempi di installazione ridotti
- elevata tenuta al vento certificata

- carico distribuito: struttura + moduli = 15-20 kg/mq.

- inclinazioni da 5 a 30°

- per qualsiasi tipo di modulo con cornice di cui è prevista la posa orizzontale certificato a seguito di verifiche con simulatori di fluidodinamica e di carichi strutturali di snervamento

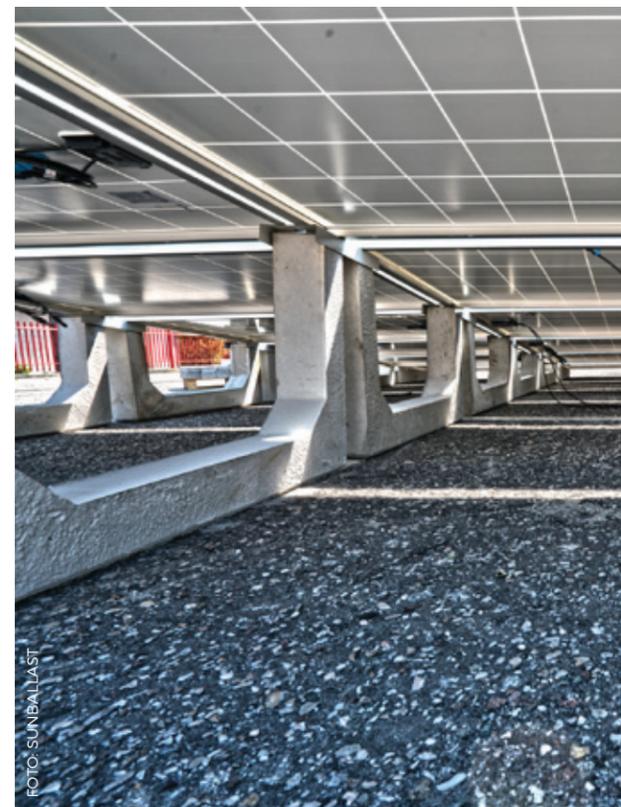


"TRE PLUS PER GUADAGNARE MARKET SHARE"

Maurizio Iannuzzi, titolare di Basic Srl

«Dal nostro ingresso nel 2013, il mercato dei sistemi di montaggio è cambiato notevolmente. Il vecchio sistema a triangoli è sempre meno richiesto, mentre è più apprezzata la proposta di sistemi con zavorre, soprattutto nei casi di tetti piani. Su un tetto piano l'unica differenza la fa la struttura perché i principali fattori da risolvere sono problemi di ombreggiamento fra le file, tenuta al vento, infiltrazioni e pesi in copertura. Abbiamo quindi lavorato su tre aspetti principali. Il primo è legato alle attività di ricerca e sviluppo. Cerchiamo di seguire costantemente le esigenze del mercato, e questo ci ha permesso di ampliare la nostra gamma con soluzioni complete ed esclusive. Il secondo è la velocità e la competenza di gestione tecnica della commessa già in fase di preventivo,

dando consulenza gratuita per il dimensionamento strutturale. Terzo, ma non meno di valore, è la qualità del prodotto, confermata dalle numerose certificazioni e dalla garanzia di 25 anni».



ranzie, che in alcuni casi possono arrivare fino a 25 anni, e alle certificazioni.

Un altro aspetto legato alla qualità dei prodotti è quello della resistenza dei componenti all'usura. È per questo che i principali player hanno ottimizzato i propri sistemi di montaggio affinché possano garantire resistenza agli agenti atmosferici, soprattutto al vento.

Tutti i modelli SunBallast, ad esempio, sono stati sviluppati anche per impianti fotovoltaici in aree con forti cariche di vento. L'utilizzo di accessori quali carter, barre di rinforzo, piastre, profili di giunzione e pesi supplementari permettono di aumentare la massima tenuta al vento senza però gravare sulla copertura.

Il carter, ad esempio, permette di raggiungere tenute superiori ai 150 km/h, con una conseguente riduzione dei carichi, di soli 15-20 chilogrammi al metro quadrato. Un altro aspetto è legato ai materiali.

L'alluminio, ad esempio, sta prendendo mano il posto dell'acciaio inox, non solo per le strutture, ma anche per i singoli ganci. Essendo più leggero, questo materiale permette di migliorare anche il rapporto chilogrammo/metro quadro.

ASSISTENZA IN TUTTE LE FASI

Lera digitale ha investito in pieno l'offerta dei principali produttori di sistemi di montaggio, giocando un ruolo fondamentale su un altro fattore tanto caro agli installatori: l'assistenza. I tetti in Italia sono differenti e richiedono interventi mirati. E non sempre l'installatore riesce a trovare la soluzione migliore per rispondere a determinate esigenze.

Per questo motivo, i produttori di sistemi di montaggio hanno ottimizzato applicazioni e software per semplificare il dimensionamento dell'impianto. Partendo dalle dimensioni e dalla localizzazione del tetto, gli strumenti di calcolo permettono di capire quanti sistemi di supporto utilizzare, quanta potenza installare sulla copertura e che inclinazione dare ai moduli.

K2 Systems, ad esempio, ha lanciato un'applicazione che consente di progettare e installare i sistemi di montaggio attraverso l'aiuto dello smartphone. La "K2 App" fornisce una panoramica dei sistemi e suggerisce la struttura corretta in funzione del progetto attraverso video di installazione, referenze, informazioni tecniche sui prodotti e istruzioni per il montaggio. Inoltre, l'applicazione offre una breve guida pratica facilitando la presentazione durante gli incontri commerciali e la consulenza.

«Lo scopo è quello di rendere la progettazione

vetrina prodotti



SISTEMA DI MONTAGGIO NOVOTEGRA PER COPERTURE IN LAMIERA TRAPEZOIDALE

Il sistema Novotegra per lamiera grecata è stato sviluppato per applicazioni commerciali e industriali. Grazie all'utilizzo di componenti contraddistinti da elevata qualità e realizzati con materiali duraturi, il sistema offre maggiore stabilità e sicurezza al fissaggio dei moduli al tetto.



CARATTERISTICHE TECNICHE

Sigla prodotto: Novotegra

Tipologia prodotto: sistema di montaggio per lamiera grecata

Applicazioni: commerciale e industriale

Vantaggi:

- ridotto numero di componenti
- installazione semplice e veloce grazie all'utilizzo di binari corti
- ancoraggio sulla lamiera trapezoidale
- progettazione semplice grazie al configuratore online Solar-Planit
- garanzia per 10 anni

"PER OGNI ESIGENZA"

Enrico Marin, amministratore unico di Baywa r.e. Solar Systems



«Siamo entrati nel mercato dei sistemi di accumulo con il lancio di due brand di proprietà: Novotegra e Creotec. L'obiettivo era quello di proporre un prodotto esclusivo e di cavalcare l'onda di un mercato stabile, che segue di pari passo l'andamento delle installazioni fotovoltaiche. Oggi i sistemi di montaggio coprono il 10% del nostro fatturato. Disponiamo di una gamma di prodotti in grado di rispondere ad ogni esigenza del mercato europeo, e di un software di proprietà che ci permette di configurare l'impianto su qualsiasi tipo di copertura e di calcolare con precisione il carico statico. In questo modo ottimizziamo costi e tempo di installazione anche nei casi più complessi».



PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTI PIANI LE ZAVORRE CONTINUANO AD ESSERE LA SOLUZIONE PIÙ GETTONATA, GRAZIE ALLA POSSIBILITÀ DI NON FORARE LA COPERTURA E DI GARANTIRE UN MIGLIORE CARICO STATICO

dei sistemi di montaggio sempre più facile e veloce», spiega Claudia Vannoni, country manager di K2 Systems, «attraverso la combinazione di servizi digitali e prodotti innovativi».

vetrina prodotti

**SISTEMA DI MONTAGGIO EASYMOUNT**

Il sistema di montaggio EasyMount Hdpe Base 200 di Bisol Group è una soluzione di montaggio per impianti fotovoltaici su superfici o tetti piani. Non richiede la perforazione del tetto e consente il posizionamento del modulo ad un'inclinazione di 20°. Questa soluzione di montaggio è stata sviluppata dal team interno e combina alto design e vita utile estesa, per un'installazione molto semplice e prestazioni a lungo termine. I materiali utilizzati lasciano inoltre un impatto positivo sull'ambiente.

CARATTERISTICHE TECNICHE

- Peso: 5,5 kg per base Hdpe
- Conforme con le norme di sicurezza relative alla movimentazione manuale dei carichi
- Manovrabili da una sola persona
- Installazione veloce in 3 semplici passi
- Soluzione preassemblata
- Ottimizzazione delle zavorre per le diverse zone di vento

**"AMPLIARE IL RAGGIO D'AZIONE"****Matevž Kastelic, country manager Italy**

«Il core business di Bisol è lo sviluppo e la produzione di moduli fotovoltaici. Ma dal 2010 abbiamo esteso la nostra attività alla fornitura di servizi EPC per impianti fotovoltaici. Grazie a questa attività abbiamo acquisito un'ottima conoscenza di ciò che è necessario per realizzare un'installazione di qualità, sviluppando soluzioni di montaggio innovative che soddisfano al meglio le esigenze dei nostri clienti. Le nostre strutture di montaggio offrono un'ottima capacità di carico e offrono un'elevata sicurezza a lungo termine in tutte le condizioni climatiche e per ogni tipologia di tetto. Richiedono inoltre interventi di manutenzione minimi durante la vita dell'impianto fotovoltaico. Infine, il software EasyTool aiuta i clienti nella scelta della struttura di montaggio appropriata, elaborando in maniera semplice e veloce la distinta del materiale richiesto per l'installazione dell'impianto fotovoltaico».



Scegliere i moduli monocristallini e policristallini Sun Earth significa affidarsi alla qualità e alla serietà di un marchio con 40 anni di storia nel fotovoltaico e con una presenza stabile in Italia da 10 anni. Un'occasione unica, per avvalersi, a prezzi competitivi, di prodotti d'eccellenza, rinomati per efficienza, resistenza, resa e durabilità. Soluzioni innovative e potenti che arrivano a raggiungere i 350W per ottenere il massimo dall'energia solare.

Sun-Earth

Il fotovoltaico dal 1978

Anni di produzione FV

40

Anni sul mercato italiano

10

Sun-Earth è distribuito in Italia da Omnisun info@omnisun.it - www.omnisun.it





vetrina prodotti

**SISTEMA DI MONTAGGIO SOLARLOCK**

Il sistema di montaggio Solarlock non richiede l'utilizzo di morsetti per il bloccaggio dei moduli in quanto questi sono appoggiati sulle alette del profilo e bloccati mediante viti auto-perforanti. La sezione permette una corretta ventilazione dell'impianto anche in condizioni di installazione direttamente su superfici piane. Il sistema è progettato per garantire un elevato standard di sicurezza verso i carichi da neve e vento, grazie ai profili rinforzati, ed offrire una soluzione totalmente integrata su tetti a falda residenziali, pensiline e facciate ventilate.

CARATTERISTICHE TECNICHE**Sigla prodotto:** Solarlock**Tipologia:** sistema di montaggio per integrazione**Materiale:** alluminio**Caratteristiche:**

- corretta ventilazione dei moduli
- montaggio su supporti triangolari, su tetti con coppi o tegole e tetti con coperture grecate
- resistenza a carichi di neve e vento

**"VALORE AGGIUNTO DALL'ASSISTENZA"****Irena Natrella, director of operations di Contact Italia**

«A fronte dell'esperienza maturata sin dai primi anni '90 nella progettazione, produzione e distribuzione di sistemi di connessione, distribuzione ed isolamento elettrico per bassa tensione, e forti del know-how acquisito nella progettazione e produzione industriale, abbiamo creato una divisione dedicata al fotovoltaico capace di soddisfare la crescente domanda del mercato dell'energia solare. Dal 2000 progettiamo e produciamo sistemi di montaggio in alluminio per impianti fotovoltaici, sempre meno invasivi e capaci di integrarsi in armonia col tetto e l'edificio stesso sul quale è installato l'impianto, garantendo i più elevati standard di sicurezza attenendoci alla normativa tecnica delle costruzioni

in vigore. Il plus che continua a contraddistinguere l'azienda, che ha all'attivo svariati MW di installato, è rappresentato dall'assistenza al cliente con consulenza tecnica e commerciale pre e post vendita, tempestività nelle esecuzioni grazie alle disponibilità di prodotto in magazzino. Sono aspetti che vengono richiesti dal mercato e dagli installatori, che abbiamo fidelizzato negli anni e che per questi motivi continuano a scegliere le nostre soluzioni di montaggio».

NUOVI ATTORI

I player specializzati nella produzione e commercializzazione di sistemi di montaggio non sono le uniche realtà sul mercato. Se da una parte il numero di piccole realtà locali si è ridotto drasticamente, dall'altra alcuni nuovi attori si sono affacciati sul mercato dei sistemi di montaggio.

È il caso di alcuni produttori di moduli, che hanno arricchito la propria offerta con lo sviluppo e la commercializzazione di sistemi di supporto.

Da qualche anno, ad esempio, Bisol Group propone ai propri installatori i sistemi di montaggio EasyMount HDPE Base 200 per tetti piani, soluzione appositamente sviluppata per l'utilizzo con i moduli fotovoltaici Bisol. Più recentemente, Hanwha Q Cells ha presentato il sistema di montaggio Q.Flat G4 per coperture industriali piane ed è pronta a lanciare una nuova versione, disponibile entro la seconda metà dell'anno.

Per i produttori di moduli, disporre di sistemi di montaggio di proprietà significa soprattutto differenziarsi dalla concorrenza, grazie alla possibilità di offrire un'unica soluzione e riuscire, così, ad ottimizzare i prezzi.

Allo stesso tempo, però, i sistemi di montaggio proposti vengono sviluppati per poter lavorare con i moduli dell'azienda stessa. E questo aspetto può ridurre il raggio d'azione in quei casi in cui il cliente finale richieda moduli di altri brand.

INTERVENTI MIRATI

Oggi in Italia il potenziale più interessante di questo mercato arriva dalle coperture fotovoltaiche, sia in ambito residenziale, sia in ambito commerciale ed industriale. Per questi segmenti il mercato chiede specifiche soluzioni e interventi mirati, data la differente tipologia di tetti presenti sul territorio. E questo aspetto è particolarmente sentito sulle installazioni di potenza superiore ai 20 kWp, dato che per un impianto fotovoltaico di taglia residenziale l'intervento risulterà meno invasivo e nella maggior parte dei casi richiede l'installazione di sistemi che integrino i moduli al tetto garantendo allo stesso tempo un impatto estetico piacevole. Un impianto da 3 kWp non richiede grossi accorgimenti sui sistemi di montaggio, se non quelli legati all'impatto architettonico ed estetico.

Il discorso è invece differente per le coperture industriali. Le esigenze da parte dei committenti possono essere molteplici: riuscire ad installare più potenza fotovoltaica possibile anche nel caso di spazi ridotti, conferire la giusta inclinazione ai moduli, non appesantire il carico e non forare la copertura. L'ultimo aspetto citato è quello più sentito, e per questo motivo sono stati sviluppati prodotti specifici che permettano la posa dei moduli senza intervenire sulla copertura e, quindi, fugando ogni rischio di infiltrazioni e ottimizzando tempi e costi di installazione. È il caso delle zavorre. Questi sistemi garantiscono interventi poco invasivi e più sicuri.

Non dovendo forare il tetto, si evitano rischi di infiltrazioni e, allo stesso tempo, si ottimizzano i costi di materiale e manodopera.

Le zavorre vengono sviluppate con materiali in grado di essere facilmente trasportabili sul tetto.

Questo permette quindi di spostare le strutture anche in un secondo momento, nel caso ad esempio in cui il committente decida di ampliare l'impianto. «Su un tetto piano l'unica differenza la fa la struttura», spiega Maurizio Iannuzzi, titolare di Basic Srl, «perché i principali fattori da risolvere sono problemi di ombreggiamento fra le file, tenuta al vento, infiltra-

vetrina prodotti

**SISTEMA DI MONTAGGIO PER TETTI PIANI Q.FLAT-G4**

Hanwha Q Cells ha presentato Q.Flat-G4, sistema per tetti piani composto da moduli solari con tecnologia Q.Antum e una struttura di supporto triangolare sviluppata autonomamente. Con il Q.Flat-G4 l'azienda offre agli installatori un software per semplificare il dimensionamento delle installazioni, che grazie a questo sistema risultano semplici e non prevedono la foratura del tetto. I moduli utilizzati sono quelli ad alte prestazioni con tecnologia Q.Antum sia Q.Plus G4 280-285Wp che Q.Peak G4 300-305Wp che si basa sulla passivazione del lato posteriore della cella solare.

CARATTERISTICHE TECNICHE**Sigla prodotto:** Q.Flat-G4**Tipologia prodotto:** sistema di montaggio per tetti piani**Applicazioni:** commerciale e industriale**Dimensioni:** 2.314x1.805x248 mm**Vantaggi:**

- rapidità e semplicità di installazione,

con fino al 50% di risparmio sui costi rispetto ai sistemi con struttura a cavalletto inclinata di 30°

- stabilità a lungo termine
- leggerezza e zavorramento aggiuntivo ridotto
- certificato VDE Quality Tested

**"DIFFERENZIARSI DAI PRODUTTORI TRADIZIONALI"****Alberto Nadai, sales manager Nord Italia**

«Offrire sistemi completi di qualità, che comprendano montaggio e moduli, permette di differenziarsi dai competitor ottimizzando allo stesso tempo i costi legati alla logistica e all'installazione.

Per questo motivo abbiamo lanciato un sistema di montaggio per tetti piani e la piattaforma Rooftop Planner per dimensionare l'impianto in maniera gratuita. Abbiamo sviluppato un sistema per il mercato commerciale e industriale perché la maggior parte dei clienti chiede di non forare il tetto. L'era digitale ha toccato la nostra offerta: proponiamo infatti l'analisi del tetto in 3D, prima di disegnare l'impianto e affrontare eventuali problematiche. Il successo di questa soluzione ci ha portati a sviluppare anche il sistema Q.Flat G5 in combinata con i nuovi moduli ad alta efficienza Q.Peak Duo G5 320-325Wp che sarà disponibile dal prossimo trimestre».



zioni e pesi in copertura».

I sistemi di montaggio con zavorre sono utilizzati per impianti su coperture piane. Il limite allo sviluppo di questi prodotti è però legato al fatto che in Italia non tutti i tetti piani sono abbastanza grandi da ospitare impianti di grossa taglia.

In altri casi, ci si trova di fronte a tetti piani di grosse dimensioni ma caratterizzati dalla presenza di numerosi elementi di disturbo, come lucernai, comignoli o climatizzatori.

Nel caso di coperture commerciali ed industriali, sono decisamente più diffusi tetti a falda, a cupola, a shed (per citare alcuni esempi).

Per queste tipologie di coperture sono i materiali a fare la differenza. Ferro zincato, acciaio o alluminio anodizzato sono tra le soluzioni maggiormente richieste per la possibilità di offrire resistenza a corrosione e usura unendo resistenza a leggerezza.

SU FACCIATA

Sebbene rappresentino ancora una nicchia di mercato, le opportunità per i sistemi di montaggio giungono non solo dalle coperture, ma anche da installazioni particolari come quelle su pareti e facciate degli edifici.

Queste installazioni non solo possono costituire un'alternativa nei casi in cui il tetto non può offrire lo spazio necessario alla posa dei moduli, ma garantire allo stesso tempo valore estetico aggiunto. Ci sono tuttavia dei limiti che stanno frenando lo sviluppo di queste soluzioni.

Uno di questi riguarda la minor resa dei moduli dovuta alla differente inclinazione rispetto a



NEL 2017 SOLAR RETROFIT HA FORNITO I PROPRI SISTEMI DI MONTAGGIO PER DUE IMPIANTI REALIZZATI SULLA TORRE E SUL COGENERATORE DI GELSIA, MUNICIPALIZZATA DI SEREGNO (MB)



APERITIVO FOTOVOLTAICO MARCHIOL

Ogni giovedì dal **17 maggio al 02 agosto 2018**

presso i punti vendita Marchiol

dalle 18.30 alle 20.00

CONTATTA IL TUO REFERENTE COMMERCIALE O VISITA IL SITO WWW.MARCHIOL.COM ALLA SEZIONE EVENTI PER SCOPRIRE L'APERITIVO PIÙ VICINO A TE

In collaborazione con:





IN EUROPA INIZIANO AD AFFACCIARSI I PRIMI IMPIANTI FOTOVOLTAICI GALLEGGIANTI, CHE RICHIEDONO PARTICOLARI STRUTTURE DI MONTAGGIO. K2 SYSTEM LE HA SVILUPPATE PER UN PROGETTO DA 500 KWP IN OLANDA

quella dei moduli su superfici piane. Ci sono però sistemi in grado di fornire la giusta inclinazione, ottimizzando in questo modo la produzione da ogni pannello. Solar Retrofit, ad esempio, offre sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici a parete che garantiscono un'inclinazione dei pannelli di 30° contro i 90° della soluzione complanare alla facciata. Questa caratteristica favorisce non solo le normali performance dei moduli, ma anche la ventilazione naturale dell'aria sul retro dei pannelli, aumentando così l'efficienza di circa il 10% rispetto ad un sistema tradizionale. Lo sviluppo di impianti fotovoltaici a parete non solo potrebbe dare una spinta alla vendita di sistemi di montaggio innovativi, ma anche favorire lo sviluppo di prodotti che continuano a rappresentare nicchie di mercato, come ad esempio moduli colorati o pannelli vetro-vetro.

vetrina prodotti



SISTEMA DI MONTAGGIO S-DOME V PER TETTI PIANI

S-Dome V è il sistema di montaggio che K2 Systems ha sviluppato per gli impianti fotovoltaici su tetti piani. Si tratta di una soluzione di supporto a singola esposizione semplice da montare grazie a un ridotto numero di componenti. Questo aspetto si traduce anche in maggiore sicurezza del tetto, non essendoci un carico statico eccessivo. Allo stesso tempo, i numerosi test in galleria del vento e l'utilizzo dell'alluminio rendono il prodotto resistente agli agenti atmosferici.

K2 Systems fornisce il sistema con profili corti, semplificando così logistica e installazione.

CARATTERISTICHE TECNICHE

- Tipologia prodotto:** sistema di montaggio zavorrato
- Applicazioni:** tetti piani
- Numero moduli:** minimo 3 per blocco
- Tilt ed esposizione:** 10° sud
- Inclinazione tetto:** inferiore a 5°



"PIÙ SPECIALIZZAZIONE, PIÙ QUALITÀ"
Claudia Vannoni, country manager di K2 Systems

«Oggi registriamo un sempre maggiore interesse verso i sistemi di montaggio, con particolare attenzione alla qualità dei prodotti. In passato il mercato italiano era caratterizzato dalla presenza di tanti piccoli produttori locali, mentre oggi emerge una maggiore professionalità nel settore. Questo processo innovativo riguarda tutti gli aspetti della struttura di montaggio: dalla qualità e semplicità di installazione, all'utilizzo di materiali sempre più resistenti e con un minor numero dei componenti. Grazie al nostro team tecnico di sviluppo e ad una rete commerciale professionale, impegnati esclusivamente nelle strutture di montaggio, siamo in grado di fornire soluzioni per ogni tipo di impianto in tutto il mondo. Da un paio di anni, in particolare, ci siamo focalizzati anche sulla digitalizzazione, aspetto molto importante per facilitare l'approccio degli operatori di settore alle strutture. Disporre di un software online gratuito che semplifichi la progettazione e di una app con tutte le informazioni a portata di mano, sono aspetti che i nostri partner chiedono e apprezzano. A ciò aggiungiamo un'ampia offerta di webinar online e video blog, anche in italiano, dove spieghiamo tutto ciò che c'è da sapere sui nostri prodotti e sulle ultime novità. La specializzazione ci ha spinti anche a sviluppare soluzioni particolari, come ad esempio un innovativo sistema galleggiante per impianti fotovoltaici su specchi d'acqua. Il primo impianto da 500 kW sorgerà in Olanda.»

RIPARAZIONI INVERTER FOTOVOLTAICI

Specialisti nelle riparazioni di inverter modulari



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



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

SPINTA SINERGICA

Potrebbero anche riaffacciarsi sul mercato, con maggiore frequenza, le pensiline fotovoltaiche, grazie soprattutto alla spinta sinergica tra fotovoltaico e mobilità elettrica.

Diversi alberghi e centri commerciali stanno approcciando questo mercato principalmente per il ricovero auto, ma anche per la ricarica dei veicoli elettrici.

Come accade per i tetti piani, anche in questi casi i sistemi con zavorre costituiscono la soluzione migliore per la possibilità di non intervenire in maniera invasiva sul terreno. Se si pensa ad un

parcheeggio dove, sotto l'asfalto, sono presenti tubi o cavi, l'installazione di un sistema che non richieda interventi significativi può tradursi in pratiche burocratiche più snelle e in tempi di installazione più rapidi. Una maggiore integrazione e sinergia tra fotovoltaico, storage e mobilità elettrica potrebbe quindi dare nuova linfa vitale al segmento delle pensiline. Per i produttori, quindi, si aprono nuove strade, e maggiori opportunità di business.

A PROVA D'ACQUA

Dopo l'Asia, anche l'Europa si prepara alla crescita degli impianti fotovoltaici galleggianti sull'acqua. Questi

innovativi sistemi permettono di sfruttare superfici finora inutilizzate, con grandi vantaggi anche per le riserve idriche e la produttività fotovoltaica. Queste soluzioni permettono infatti di ridurre l'evaporazione

dell'acqua e la formazione di alghe e allo stesso tempo garantiscono un maggior raffreddamento dei moduli, con conseguente aumento della loro produttività.

Questi impianti hanno però bisogno di strutture di supporto differenti da quelle tradizionali.

Sull'onda di queste interessanti prospettive, K2 Systems ha sviluppato una nuova struttura galleggiante con la quale sarà realizzato a breve un impianto fotovoltaico da 500 kW nella provincia di Utrecht, in Olanda.

Il vantaggio di questo sistema di supporto, rispetto ai sistemi galleggianti più tradizionali, è la possibilità di elevare i moduli a 10° con un'esposizione est/ovest. In questo modo l'impianto arriverà ad avere un aumento della produttività pari al 10%. Inoltre, simulazioni fatte con i moduli bifacciali, hanno evidenziato aumenti della produttività fino al 20% rispetto agli impianti a terra.

Un altro esempio giunge da Hanwha Q Cells, che ha fornito quest'anno oltre 6.000 moduli fotovoltaici per un impianto fotovoltaico galleggiante installato tra aprile e maggio 2018 in Olanda. L'installazione copre un'area di 15.800 metri quadrati.

Le opportunità del mercato dei sistemi di montaggio sono dunque molteplici.

I campi di applicazione sono differenti, così come i prodotti richiesti. Specializzazione, qualità e innovazione sono i tre plus che permetteranno a chi opera in questo mercato di essere competitivi e fornire valore aggiunto ai propri installatori.

vetrina prodotti**Solar Retrofit****SISTEMA DI MONTAGGIO
COMPLANARE PER FV
SU FACCIATE**

Solar Retrofit ha sviluppato un innovativo sistema per il montaggio dei moduli fotovoltaici, da quelli tradizionali ai pannelli vetro-vetro, con cornice oppure senza, da installare sulle facciate in modalità complanare.

Il sistema può rispondere alla domanda di impianti su facciate e può lavorare con ogni tipologia di modulo. È stato inoltre sviluppato sia per i nuovi edifici sia per attività di riqualificazione, e può essere installato per qualsiasi ambito, dal residenziale al segmento commerciale ed industriale.

CARATTERISTICHE TECNICHE

Tipologia: sistema di montaggio per impianti su pareti a posa complanare

Applicazioni: nuovi edifici ed edifici esistenti

Vantaggi:

- capacità di adattamento rispetto ai vari tipi di moduli esistenti;
- soluzione architettonica avanzata in quanto, dopo il montaggio dei moduli vetro-vetro, risulta completamente invisibile;
- facilità e rapidità di montaggio;
- possibilità di compensare, in fase di montaggio, l'eventuale non sufficiente planarità della facciata
- realizzato con componenti in alluminio e acciaio Inox per assicurare la massima durata nel tempo e la resistenza agli agenti atmosferici;
- prezzo competitivo rispetto alle soluzioni attualmente presenti sul mercato.

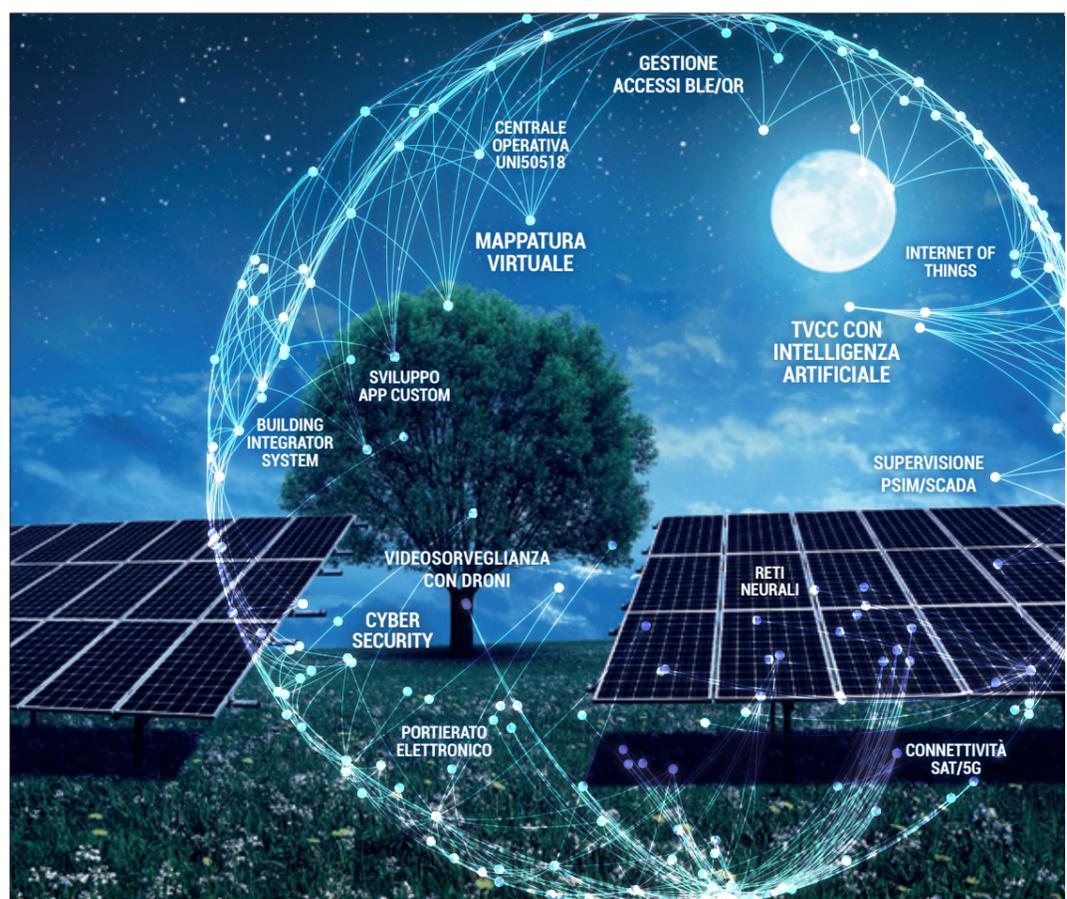
**"VERSO I PICCOLI IMPIANTI"**

Emanuele Lanteri, amministratore di Solar Retrofit

«Stiamo registrando un forte interesse per gli impianti fotovoltaici sulle pareti di piccoli edifici.

Questo aspetto ci ha spinti a realizzare e lanciare sul mercato un nuovo prodotto, che unisce semplicità di installazione, aspetto su cui gli installatori sono particolarmente sensibili, e che trasforma gli edifici in fonte di energia. Il nuovo prodotto

che abbiamo sviluppato è un sistema di montaggio complanare alla parete. Se fino ad oggi i pannelli venivano ancorati direttamente alla parete, con costi elevati in quanto erano necessari ancoraggi robusti e difficili da installare, abbiamo pensato di ottimizzare questi passaggi realizzando un sistema che non impatta in maniera significativa sull'edificio. Il sistema può infatti lavorare con tutti i moduli presenti sul mercato, e non prevede interventi invasivi sulle pareti. Inoltre, con prodotti di questo tipo è possibile rilanciare moduli meno diffusi, come i pannelli colorati o vetro vetro».



ESECUTIVE

**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.**

FILIALI IN ITALIA 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



ENERGY BUSINESS FORUM: PUNTO DI INCONTRO PER IL MERCATO

L'EVENTO, ORGANIZZATO DA RICHMOND ITALIA, FARÀ TAPPA A RIMINI IL PROSSIMO 9 E 10 OTTOBRE. L'OBIETTIVO DELLA DUE GIORNI, DURANTE LA QUALE SONO ATTESE 35 AZIENDE E 100 POTENZIALI CLIENTI, È IL MATCHING TRA FORNITORI DI PRODOTTI E SERVIZI NEL CAMPO DELL'ENERGIA E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA, ED ENERGY MANAGER, SCELTI DOPO UN'ATTENTA SELEZIONE



Energy Business Forum

Data: 9-10 ottobre

Luogo: Grand Hotel Rimini

Posti disponibili per le aziende fornitrici: 35

Posti disponibili per gli Energy manager: oltre 100

INFORMAZIONI GENERALI

Numero edizioni: 10

Numero partecipanti totali: 1.458

Relatori: 60

Strette di mano: 5.802



Spingere la domanda di interventi per il risparmio energetico creando un matching tra fornitori di prodotti o servizi impegnati nel comparto delle rinnovabili e del risparmio energetico, e potenziali clienti interessati a investire.

Si muove su quest'asse l'Energy Business Forum, l'evento sviluppato da Richmond Italia, network internazionale specializzato nell'organizzazione di eventi di business matching, che torna a Rimini dal 9 al 10 ottobre 2018. Il Forum, avviato nel 2010 e pronto a spegnere dieci candeline, ha registrato una crescita molto importante nel corso degli anni, con un fatturato in costante incremento dal 2015.

Per la prima volta quest'anno, spinti dall'elevato interesse e dall'affluenza registrati durante l'edizione del 2017, Richmond Italia ha deciso di proporre due appuntamenti. Il primo si è svolto ad aprile, e hanno partecipato 37 aziende, tra cui ABB, Danfoss, Carlo Gavazzi e Socomec, e circa 100 potenziali clienti, mentre alla due giorni di ottobre sono attese 35 aziende fornitrici e oltre 100 delegate. Le aziende invitate

agli eventi coprono il mondo dell'energia e del risparmio energetico a 360°: dal fotovoltaico alla cogenerazione, fino all'illuminazione intelligente. Sono tante le Esco che partecipano in qualità di exhibitors, con soluzioni innovative e nuove tecnologie per risparmiare energia, monitorare i consumi e ottimizzare i processi energetici. E questo è un plus che spinge molti energy manager a partecipare all'evento.

FAVORIRE L'INCONTRO

L'Energy Business Forum, come tutti gli eventi di Richmond Italia, si presenta innanzitutto con un format totalmente diverso da quello, ad esempio, delle fiere di settore. Lo scopo dell'evento è quello di creare esclusivamente momenti di incontro tra aziende e potenziali clienti, il tutto organizzato nei minimi dettagli.

Richmond Italia, infatti, profila gli energy manager valutando campo di attività, stato di salute dell'azienda di appartenenza, consumi energetici e progetti in programma. In questo modo, Richmond può orientarsi sui fornitori di prodotti o servizi più indicati alle esigenze dell'energy

manager. Una volta profilati i delegate, viene creata un'agenda, dove vengono incastrati tutti gli incontri che si terranno durante la due giorni. L'agenda generata da un software proprietario, viene inviata a tutti i partecipanti, che avranno a disposizione un account personale.

Sono numerosi i vantaggi del Forum, sia per le aziende, sia per i delegate. Nel primo caso, gli exhibitors possono presentarsi a clienti già selezionati e rigorosamente scelti. In questo modo, possono infatti conoscere anticipatamente le informazioni relative ai delegate presenti (fatturato, numero dipendenti, budget) e allo stesso tempo far conoscere la propria offerta ed i propri servizi. Ultimo aspetto, non per importanza, è la possibilità di allargare la propria cerchia di contatti professionali e personali. Per gli energy manager, invece, l'incontro può essere un'occasione per cogliere le novità presentate dai fornitori, partecipare a sessioni formative tenute da relatori esperti e leader del settore e tornare a casa con tante idee, domande e molte possibili soluzioni. «L'originalità e l'efficacia dell'evento sono legati a un know-how specifico», spiega Giusy Grosso, project & conference manager. «Il software proprietario che gestisce l'agenda degli incontri di business durante l'evento, tiene conto delle scelte e delle esigenze di ogni singolo manager. In questo modo possiamo facilitare la ricerca tra fornitori e clienti, offrendo un significativo ed efficace numero di incontri operativi. Il tutto avviene in un contesto piacevole, che favorisce le relazioni umane.

Conoscersi di persona, raccontarsi, poter condividere anche momenti di svago, sono per noi aspetti fondamentali e le relazioni tra le persone rappresentano un concetto che è alla base dei nostri eventi. Ecco perché ci firmiamo Richmond Italia Human2Human Events». Durante l'appuntamento si terranno diverse sessioni formative che affronteranno tematiche con una visione internazionale, per raccogliere stimoli, idee e casi di studio. Sono previste sessioni interattive per favorire lo sviluppo e l'applicazione di nuove idee, approfondimenti su tematiche di attualità e laboratori.

TRE TIPOLOGIE

I meeting organizzati da Richmond sono suddivisi in tre categorie. Il One to One Meeting consiste in appuntamenti della durata di 30 minuti, nel corso dei quali i delegate si misurano con le proposte delle società fornitrici. Gli Speed Meeting sono invece appuntamenti della durata di 15 minuti. Si tratta di un'occasione per capire se c'è interesse reciproco e se programmare un ulteriore meeting di approfondimento. Infine, durante i Business lunch/dinner, delegate e aziende hanno la possibilità di incontrarsi anche durante i pasti. In media, durante l'evento un energy manager incontra sei/sette aziende fornitrici, e ha la possibilità di frequentare workshop, laboratori e seminari di aggiornamento, scelti all'interno del programma conferenze secondo il proprio interesse.

IL PROGRAMMA TIPO

1° GIORNO

Ore 9.00 - 09.30 Registrazione partecipanti
Ore 9.30 - 10.30 Conferenza plenaria di apertura
Ore 11.00 - 13.00 B2B meeting
Ore 13.00 - 14.30 Business lunch
Ore 14.30 - 16.30 B2B meeting e sessioni del programma conferenze
Ore 17.00 - 18.00 Corso di Yoga / Corso di Piadina
Ore 20.30 Business dinner

2° GIORNO

Ore 8.00 - 9.00 Breakfast
Ore 9.00 - 11.00 B2B meeting e sessioni del programma conferenze
Ore 11.00 - 11.30 Coffee break
Ore 11.30 - 13.00 B2B meeting e sessioni del programma conferenze
Ore 13.00 - 14.00 Business lunch e chiusura dei lavori

SOLARPLAZA E LE SFIDE DEL FV IN EUROPA

A "SOLAR MARKET PARITY EU", CONFERENZA ORGANIZZATA A MILANO DALL'AZIENDA OLANDESE, NUMEROSI INTERVENTI HANNO MESSO IN LUCE LA SITUAZIONE ATTUALE DEL MERCATO DEL VECCHIO CONTINENTE, IN CUI LE NORME FATICANO A STAR DIETRO AI PROGRESSI TECNOLOGICI, E LE OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO NEI DIVERSI SCENARI. INTERESSANTI PROSPETTIVE DI BUSINESS SONO STATE EVIDENZIATE DA ITALIA SOLARE PER IL NOSTRO PAESE

L'espressione "fra sfide e cambiamenti" (challenges & opportunities) avrebbe tutt'altro che sfigurato come sottotitolo a "Solar Market Parity EU", evento tenutosi il 5 giugno 2018 presso lo Sheraton Hotel di Malpensa (MI). Perché il binomio "sfide e cambiamenti" è stato ripetuto più e più volte dalla maggior parte degli intervenuti, sia durante l'esposizione del proprio contributo sia nei lunghi e costruttivi coffee break, sponsorizzati anche questi da uno dei protagonisti dell'evento: Enerpark. Sfide riguardanti in particolare gli obiettivi del futuro prossimo, fra i quali il raggiungimento di un'indipendenza sempre più marcata dalle fonti fossili per tutto il mercato europeo e cambiamenti, soprattutto sul versante legislativo, che, a sorpresa, non presenta lungaggini soltanto per quanto riguarda il nostro Paese. La regolamentazione infatti relativa alle energie rinnovabili e al solare deve sempre essere aggiornata allo scopo di tenere il passo con i continui sviluppi tecnologici, e ciò non sempre è possibile che avvenga per tempo. In tal senso da più parti è stata auspicata, nel corso dell'evento, una più coerente e incisiva normativa europea in tema di energie rinnovabili in grado di coordinare agilmente direttive generali aggiornate sullo stato dell'arte.

Obiettivo dell'evento è stato da un lato (sessione 1 e 2) condividere fra gli operatori del settore partecipanti - più di 160 - lo stato attuale in cui versa il mercato europeo, con un'analisi approfondita dei principali attori del Continente: Germania, Italia, Spagna e Regno Unito. A questa parte, cui è stata dedicata l'intera mattinata dell'evento, ne è poi seguita una seconda (sessione 3 e 4) incentrata sui possibili scenari futuri dei mercati europei, sulla parità del potere d'acquisto e sul futuro dell'energy trading.

Per quanto invece concerne più specificamente il "nostro" mercato, un'esauriente descrizione e allettanti prospettive di investimento sono provenute dall'associazione Italia Solare.

Paolo Rocco Viscontini, fondatore e presidente, ha illustrato l'attività dell'associazione di promozione sociale incentrata sulla diffusione della cultura del fotovoltaico nel nostro Paese e ha descritto la si-



PAOLO ROCCO VISCONTINI PRESENTA LE ATTIVITÀ DI ITALIA SOLARE DURANTE LA SESSIONE "THE FUTURE OF THE EUROPEAN MARKETS"

tuazione attuale del mercato solare della Penisola, lasciando la parola a Emilio Sani, avvocato e consigliere dell'associazione, sui futuri possibili scenari che lo riguardano.

L'intervento di Sani si è principalmente indirizzato alla descrizione delle attuali condizioni favorevoli per coloro che decidono di investire nel mercato fotovoltaico italiano. «L'autoconsumo in Italia è oggi più redditizio che mai, raggiungendo nel residenziale, un valore di 150 euro per ogni MWh di energia autoconsumata, ossia quasi tre volte il valore dell'energia immessa in rete». In un secondo momento Sani ha illustrato i motivi principali per i quali investire nel fotovoltaico sia come produttori sia come autoconsumatori in Italia oggi è così conveniente: un prezzo di mercato dell'energia straordinariamente elevato unito a un irraggiamento fra i maggiori in Europa. ☀

IL PARTNER IDEALE PER EPC CONTRACTOR IPP E FONDI D'INVESTIMENTO

Soluzioni custom per il monitoraggio e telecontrollo degli asset rinnovabili. Servizi di ingegneria SCADA ed elettrica.

Why also market parity is a fact in Italy?



Production of renewable energy from large-scale PV plants in Italy is one of the most competitive in Europe.

Italy combines:

- An exceptionally high market price of energy in 2017 (around 55 €/MWh)
- One of the highest irradiation values in Europe.

UNA DELLE SLIDE PRESENTATE DA EMILIO SANI IN CUI SI MOSTRA LA CONVENIENZA DI INVESTIRE NEL FOTOVOLTAICO IN ITALIA

Higec More

www.higecomore.com





SEN: OBIETTIVI TRAGUARDABILI?

SECONDO LE SIMULAZIONI EFFETTUATE DAL RENEWABLE ENERGY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, IL MIX DI PRODUZIONE ATTESO IN ITALIA ENTRO IL 2030 PER FOTOVOLTAICO ED EOLICO DEVE TRIPLICARE. COME? CON LO SVILUPPO DI MODELLI CHE POSSANO RILANCIARE GLI IMPIANTI UTILITY SCALE E SBLOCCANDO CONFIGURAZIONI PLURI UTENZA PER DARE UN'ULTERIORE SPINTA ALLE PICCOLE INSTALLAZIONI

DI ANTONIO MESSIA

Presentato lo scorso 10 maggio, il Renewables Energy Report dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano è una fotografia ancora unica nel suo genere in Italia del settore rinnovabili. Unica a tal punto che quest'anno, sulla scia delle novità di contesto politico, le valutazioni risultanti dalle analisi tecnico-economiche vengono ricevute da alcuni operatori come fossero input decisionali; invece, purtroppo, le decisioni spettano ad altri attori.

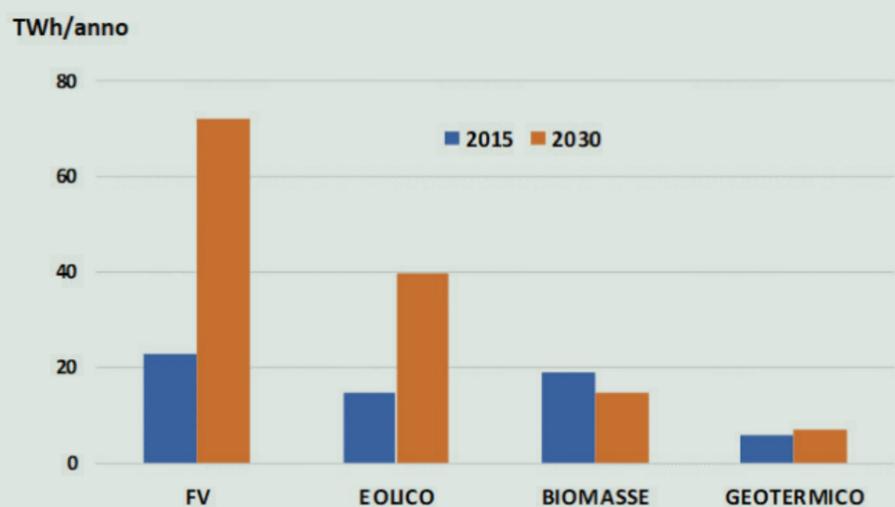
Obiettivo dichiarato del Report è quello di "valutare l'effettiva possibilità di raggiungere, con gli strumenti di supporto di cui il Paese si sta dotando (da quelli indicati nella Strategia Energetica Nazionale 2017 a quelli previsti nell'approvando Decreto Rinnovabili), gli obiettivi di produzione da Rinnovabili al 2030".

Innanzitutto, per fortuna. Per fortuna che un ente prestigioso e di provata competenza, anche se pur sempre terzo rispetto ad Autorità Politica e Competitors di settore, si ponga il problema di come tradurre in pratica i target (ancora non vincolanti) europei fissati per il 2030; perché la Strategia Energetica Nazionale (già ampiamente analizzata in questa sede) non fornisce linee di azione chiare e suddivise per tecnologia.

Dalle simulazioni effettuate il mix di produzione atteso si traduce, per fotovoltaico ed eolico, più o meno nella triplicazione della capacità attuale; numeri che appaiono, almeno per ora, decisamente lontani dalla realtà.

Per quanto riguarda il Decreto FER, proprio seguendo l'etimologia latina risulta evidente l'errore (generale) di valutazione che questa idea normativa ha indotto in parecchi osservatori ed operatori;

Mix di produzione elettrica da fonti rinnovabili 2015-2030



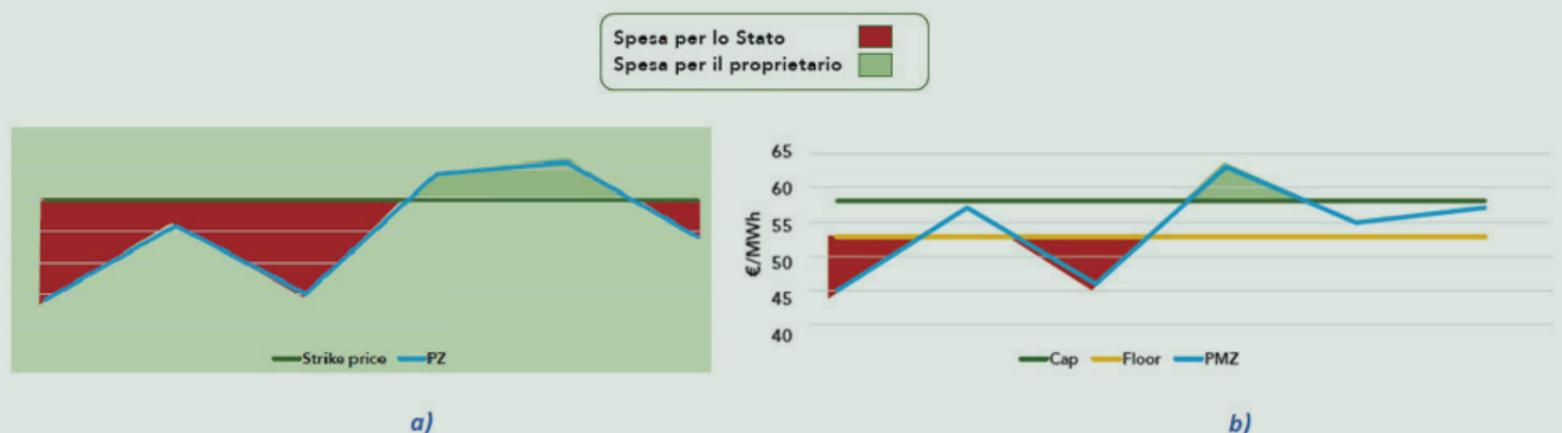
FONTE: RER 2018

non c'è probabilmente mai stata, per ragioni essenzialmente di regolamento e prassi politica, una reale possibilità che la bozza avviasse il suo iter di approvazione. Anche in caso di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale (della quale a oggi non vi è notizia), il documento dovrebbe essere entro 60 giorni (pena il suo decadimento) discusso ed eventualmente modificato da un Parlamento la cui composizione (e visione politica) è completamente diversa da quella dell'Esecutivo proponente il Decreto.

E un Governo dimissionario, in un sistema democratico serio, si occupa di affari correnti e non di pianificare le attività di un settore così importante, per intensità di capitali e contenuto strategico, su un orizzonte temporale (2018-2020) rispetto al quale non ha competenza.

Vanno dunque, almeno per il momento ed in attesa di auspicabili, innovativi interventi normativi, riviste le previsioni di nuove installazioni (circa 6-7 GW complessivi, principalmente fotovoltaico ed eolico)

Ipotesi funzionamento Contract for Difference a 2 vie (a) e con banda di oscillazione (b)



FONTE: RER 2018

nel prossimo triennio; per quanto riguarda l'Italia il settore cruciale rimane quello fotovoltaico, lungo l'intero arco applicativo (dai grandi impianti al segmento residenziale).

FOTOVOLTAICO DI GROSSA TAGLIA

Il ritorno sui livelli di installato richiesti dai target europei (per il fotovoltaico quasi 3 GW/anno dal 2019 al 2030, circa 7 volte i numeri attuali) passa necessariamente per un nuovo, importante sviluppo del segmento utility-scale ($P > 1$ MWp). Se il pessimo biennio 2015-2016 (quota segmento sul totale inferiore al 5%) è indiscutibilmente legato agli effetti, soprattutto in termini di fiducia percepita da potenziali investitori, dello Spalma-Incentivi di giugno 2014, la crescita del 2017 (16% sul totale) non pare significativa, risultando legata ad un solo impianto realizzato, quello da 65 MW a Montalto di Castro.

Dei due strumenti di supporto normalmente utilizzati per rendere remunerativi gli investimenti in grandi impianti, Contract For Difference (CFD, assegnati con aste al ribasso) e Power Purchase Agreement (PPA, privati o pubblici), il primo è ritenuto nel contesto attuale italiano "propedeutico" al secondo, per il quale il nostro mercato è definito ancora "non pronto".

Se la proposta di un CFD con banda di oscillazione si ritiene migliorativa, per il notevole risparmio di spesa pubblica, rispetto al meccanismo classico a due vie, la cautela riguardo un eventuale forte impulso ai PPA (strumento diffuso in tutto il mondo ormai da diversi anni) sembra eccessiva, soprattutto alla luce dei due indiscutibili vantaggi:

- l'assenza di incentivi pubblici;
- il ritiro fisico dell'energia prodotta da parte dell'acquirente, che presuppone una preventiva pianificazione del suo utilizzo (e dunque in pratica un minor sovraccarico della rete).

Se l'obiettivo di un buon legislatore è calare gli intendimenti normativi nello specifico contesto di riferimento, proprio il tessuto economico-produttivo italiano, fatto di pochi grandi soggetti industriali (che, in teoria, dovrebbero essere in grado di far da soli) e di moltissime realtà medio-piccole, spesso aggregate in distretti produttivi, suggerirebbe di intervenire provando a facilitare lo sviluppo di impianti in grado di soddisfarne parte cospicua del fabbisogno energetico.

Come? Ad esempio rimuovendo il vincolo (tuttora incomprensibile) di unico soggetto produttore e unica utenza nella disciplina dei SEU, ad allo stesso tempo (idea questa contenuta nella bozza del Decreto Rinnovabili) promuovere, attraverso piattaforma dedicata, il contatto tra offerta e potenziale domanda.

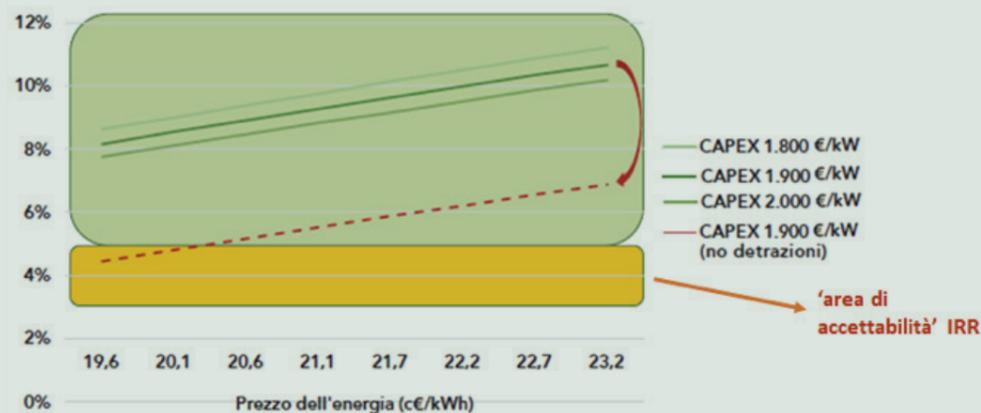
FOTOVOLTAICO DI PICCOLA TAGLIA

Dei 4,5 - 5 GW di nuova capacità fotovoltaica auspicati nel Report per il prossimo triennio, il 25-30% riguarda la fascia medio-piccola ($P < 1$ MWp), con riferimento alla quale le piccole installazioni ($P < 20$ kWp) sono previste rappresentare la quota principale, sino a 1,2 GW complessivi.

Si tratta di numeri meno distanti dalla realtà rispetto al segmento utility-scale (nel 2017 il 55% dei 410 MW installati è costituito da sistemi di piccola taglia), ma sui quali comunque porre attenzione sin da subito, soprattutto nella prospettiva di un decennio 2021-2030 che (se i target EU rimarranno almeno moralmente vincolanti) dovrà vivere una brusca impennata nella realizzazione di impianti. Si ritiene il meccanismo delle detrazioni fiscali, l'unico rilanciato dal report (e di cui vanno riconosciuti i buoni, indiscutibili risultati) non sufficiente a traghettare questa parte di settore verso i livelli richiesti.

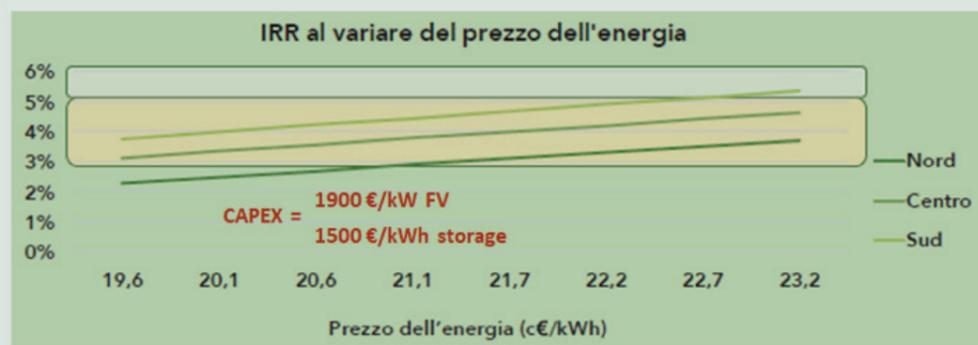
Il documento passa in esame alcuni casi-studio di impianti residenziali semplici ed accoppiati a sistemi di accumulo, ipotizzati in diverse località (Nord, Centro e Sud Italia), di cui viene calcolato l'IRR (a

IRR impianto FV residenziale al variare del costo unitario di investimento e del prezzo al consumo dell'energia



FONTE: RER 2018

IRR impianto FV residenziale con storage, fissato il valore unitario dell'investimento, in funzione del prezzo al consumo dell'energia elettrica



FONTE: RER 2018

10 anni) in funzione del costo dell'investimento iniziale (a titolo di esempio i risultati per un impianto senza storage in Centro Italia); con questa metrica di analisi, se la configurazione semplice rimane abbastanza redditiva, per dispositivi con sistema di accumulo siamo ancora lontani da economie accettabili.

L'analisi combinata con la realtà offre evidenze ancora più marcate ed un po' dissonanti:

- la configurazione semplice presenta IRR accettabili, ma si realizzano comunque pochi impianti;
- lo storage appare ancora, da queste parti, applicazione quasi pionieristica.

Perché? Perché probabilmente, più che l'IRR, del quale il piccolo proprietario in parecchi casi (e non è peccato) non sa nulla, interessa il tempo di recupero di quanto investito, soprattutto se si tratta di capitale proprio. E nelle condizioni attuali i numeri (8-10 anni) non sono tali da giustificare investimenti in massa.

Perché rimane ancora complesso, in troppe zone d'Italia legate a vincoli di varia natura, l'iter burocratico che precede la realizzazione; e incremento dei tempi vuol dire incremento dei costi (in Italia fino al 15-20% in più rispetto alla Germania).

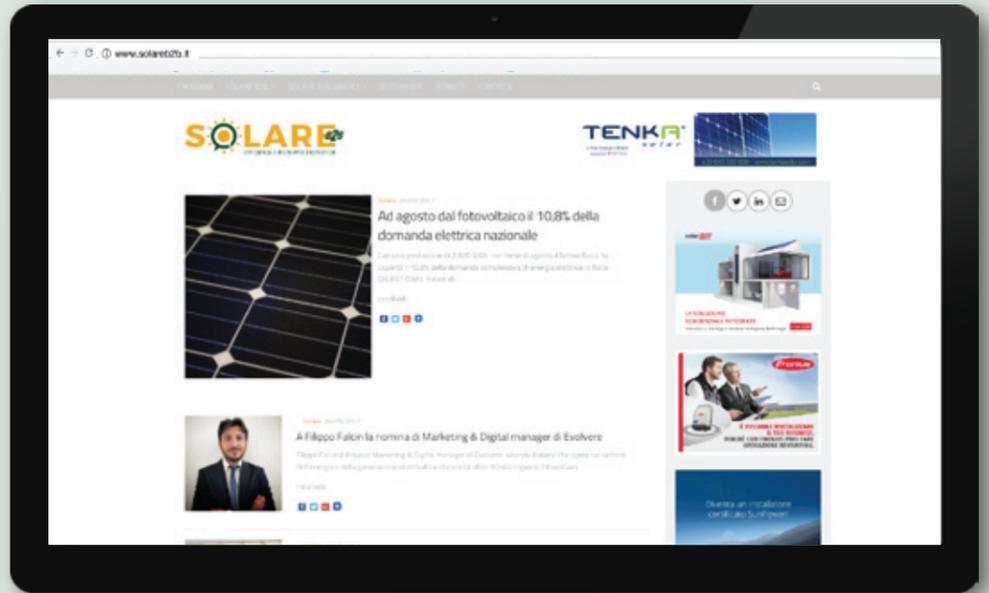
E perché le regole, in talune situazioni decisive, continuano a sembrare non favorevoli. Emblematici

co il caso (costruito ad hoc nel Report, con potenza pari a 20 kWp) del modello-impianto condominiale, pensato cioè per fornire, sfruttando le superfici disponibili sui grandi tetti di edifici, una quota parte (anche piccola) dell'energia richiesta a ciascuna delle utenze interessate. Pur nell'ipotesi (molto cautelativa) di autoconsumo pari al 50% (realistico arrivare a 60-70%), gli indicatori di redditività raggiungono livelli più che soddisfacenti ($IRR > 10\%$, $PBT = 7$ anni nei casi migliori); l'esercizio rimane però (si legge) puramente teorico, a causa di un blocco normativo sulle configurazioni pluri-utenza. Affrontare queste criticità, una per una, vuol dire cominciare ad avvicinare azione e (speriamo) volontà politica.

Ad esempio attraverso l'istituzione ed il consolidamento, sul modello tedesco, di una banca pubblica di investimento che metta a disposizione di determinate iniziative risorse finanziarie a basso costo (1-2%); attraverso incentivi dedicati a quello che dovrebbe essere riconosciuto come il settore-chiave del futuro, lo storage domestico, per il quale vanno individuati obiettivi annuali precisi (in termini di installato) ed investite corrispondenti risorse; attraverso, al costo spesso soltanto di mani libere, la pratica di buone norme pensate ed implementate sul nostro tessuto produttivo ed abitativo.

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Rivista, newsletter, website e social media.
Al servizio dei professionisti del fotovoltaico e dell'efficienza energetica

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY

PUOI RICEVERE GRATUITAMENTE LA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY REGISTRANDOTI DALL'HOMEPAGE DEL SITO WWW.SOLAREB2B.IT OPPURE UTILIZZANDO QUESTO QR CODE



www.solareb2b.it



EDITORIALE
FARLASTRADA

UNIONE EUROPEA: IN RIALZO IL TARGET FER

LA COMMISSIONE EUROPEA HA FISSATO AL 32% LA PRODUZIONE DA FONTI PULITE ENTRO IL 2030. IL DATO PERCENTUALE È IN RIALZO RISPETTO AL 27% STABILITO INIZIALMENTE. CON TANTO DI CLAUSOLA DI REVISIONE AL RIALZO NEL 2023

DI CRISTINA CELANI



La Commissione europea ha elaborato un accordo politico che include un nuovo target vincolante per le energie rinnovabili. Entro il 2030, gli impianti da fonti pulite dovranno coprire il 32% dei consumi di energia. La Direttiva Rinnovabili prevede inoltre miglioramenti per la progettazione e la stabilità di schemi di supporto per le fonti pulite, semplificazione e riduzione delle procedure amministrative, un chiaro e stabile framework regolatorio sull'autoconsumo, maggiori ambizioni per i settori dei trasporti e del riscaldamento/raffrescamento, e un miglioramento della sostenibilità dell'uso della bioenergia. L'accordo politico è stato sancito il 14 giugno 2018. Ora si attende la pubblicazione della Renewable Energy Directive in Gazzetta Ufficiale, prima che la misura entri in vigore definitivamente. Per adeguarsi agli aggiornamenti, gli Stati Membri avranno tempo 18 mesi.

QUOTA INNALZATA

Il Parlamento Europeo aveva già votato a gennaio per

alzare al 35% la quota della copertura da fonti rinnovabili entro il 2030. La Renewable Energy Directive fa parte della implementazione delle priorità della Commissione europea per costruire una lungimirante politica sul cambiamento climatico. Si sta parlando di condurre una transizione verso l'energia pulita, ed è per questo che l'Unione vorrebbe impegnarsi a tagliare le emissioni di CO2 fino al 40% entro il 2030. Potenziando il comparto delle energie rinnovabili, non solo si renderebbe più sostenibile la produzione di energia, ma si darebbe un forte impulso all'innovazione tecnologica e all'aumento di occupazione, accelerando gli investimenti pubblici e privati.

UN SOSTEGNO ALL'AUTOCONSUMO

Un punto molto dibattuto nei colloqui e dibattiti precedenti all'accordo è l'autoconsumo, con focus su impianti fotovoltaici di taglia residenziale e piccolo commerciale. Le installazioni fino a 25 kWp dovrebbero essere esonerate da determinati obblighi di rete, un passo che potrebbe favorire chi difende

le energie rinnovabili su piccola scala e l'industria del solare fotovoltaico. Greenpeace ad esempio ha affermato che l'accordo tra il Parlamento europeo e i governi dell'UE sancisce il diritto dei cittadini, delle autorità locali, delle piccole imprese e delle cooperative, di produrre, consumare, immagazzinare e vendere la propria energia da fonti pulite senza essere soggetti a tasse punitive o burocrazia eccessiva. L'accordo include la creazione di punti di contatto per consigliare e supportare le persone interessate a installare pannelli solari, una barriera fino ad ora a causa delle procedure in atto talvolta complicate. Simone Mori, presidente di Elettricità Futura, ha commentato così i nuovi obiettivi: «Le indicazioni che giungono dall'Europa sono assolutamente chiare ed inequivocabili, e dimostrano l'impegno delle istituzioni comunitarie nella costruzione di un'economia decarbonizzata. Il percorso di transizione energetica non è reversibile e ora auspichiamo che i governi nazionali creino fin da subito le condizioni ottimali per permetterci di centrare gli obiettivi».



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

Mounting systems for solar technology



info@esaving.eu - www.esaving.eu - Tel. +39 0461 160050



EQUITY CROWDFUNDING A SUPPORTO DELLE STARTUP

UNA GIOVANE AZIENDA
TOSCANA È RIUSCITA A
RACCOGLIERE I FONDI
NECESSARI PER LA
COMMERCIALIZZAZIONE DEL
SISTEMA DYNAMO, MACCHINA
ALL IN ONE CHE PRODUCE E
ACCUMULA ENERGIA ELETTRICA
E TERMICA ATTRAVERSO
FOTOVOLTAICO, POMPE
DI CALORE CON SONDE
GEOTERMICHE E STORAGE.
IN UN MESE SONO STATI
RACCOLTI 225 MILA EURO DA 53
INVESTITORI

In Italia l'80% delle startup non riesce a superare i primi tre anni di attività.

Tra le motivazioni riconducibili a questo dato negativo va innanzitutto segnalata l'impossibilità di accedere a finanziamenti per la fase di sviluppo dei prodotti e di creare relazioni stabili e durature con il comparto industriale.

Ci sono però delle strade che alcune giovani imprese stanno testando per dare continuità alla propria attività. Una di queste è il crowdfunding, attività

sempre più diffusa a livello mondiale. Si tratta di una raccolta fondi di tipo collettivo, realizzata online, in cui un numero elevato di persone o soggetti imprenditoriali e finanziari può effettuare donazioni in denaro con l'obiettivo di favorire lo sviluppo di un progetto o di una iniziativa. Nel caso che presentiamo in questo articolo si parla di equity crowdfunding, specifico ramo del crowdfunding per il quale gli investitori entrano nel capitale sociale di una società, condividendo in tal modo il rischio d'impresa con la compagine societaria esistente.

IL CASO DI VERDE21

Un esempio di come l'equity crowdfunding possa dare un impulso all'attività delle giovani aziende è quello di

Verde21 Srl, startup toscana fondata nel 2013 da tre soci: Amerigo Della Pina, Ceo, Simone Olivetti, avvocato in Milano, e Marco Simonetti, professore del dipartimento Energia del Politecnico di Torino. Della Pina e Simonetti vantano una lunga esperienza nell'installazione di impianti da fonti rinnovabili nel centro Italia in qualità di Esco, coniugando la proposta di pompe di calore con sonde geotermiche all'installazione di impianti fotovoltaici. Ma dopo

LA SOLUZIONE DYNAMO

TECNOLOGIE:

- Fotovoltaico
- Pompa di calore con sonda geotermica
- Solare termico
- Batterie agli ioni di litio
- Sistema di monitoraggio centrale

STRUTTURA: solido costituito da 11 pentagoni realizzati in tubolare metallico con sezione, e da un elemento speciale costituente la porta d'accesso.

I pentagoni sono assemblati in loco tramite bullonatura di piastre a L piegate con la dovuta angolatura.

La porta ha l'apertura verso il basso e può essere ribaltata fino a terra fino a trasformarsi in rampa d'accesso al locale tecnico. Essa ospita una sezione vetrata e una (in basso) microforata per permettere l'aerazione del locale interno. La movimentazione della porta è regolata da pistoni idraulici. I pannelli sono fissati direttamente alla struttura tramite semplici ganci a doppia L e bulloni passanti, e gli spigoli di finitura sono realizzati da lamierino pre-verniciato e pre-piegato.

DISPONIBILITÀ: 16 modelli

POTENZA ELETTRICA: da 3 a 40 kW

POTENZA TERMICA: da 10 a 400 kW

QUOTA DI ENERGIA PROVENIENTE DAL SOLARE TERMICO: 40/50%

QUOTA DI ENERGIA PROVENIENTE DALLA GEOTERMIA: 35/40%

QUOTA DI ENERGIA PROVENIENTE DAL FOTOVOLTAICO: 15%

Disponibile per il mercato italiano

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al documento](#)

Per la scheda tecnica di Dynamo:



AMERIGO DELLA PINA, CEO DI VERDE 21: «LA COLLABORAZIONE CON BANCA ETICA ED ANIE RINNOVABILI CI PERMETTE DI AVERE PIÙ CREDIBILITÀ SUL MERCATO. ESSENDO UNA GIOVANE STARTUP CHE ORA STA LAVORANDO SULLE RELAZIONI, ABBIAMO BISOGNO DI UN DIALOGO DI QUESTO TIPO»



un anno e mezzo, l'azienda ha constatato che il target di riferimento, comuni e condomini, non era semplice da avvicinare.

Per questo motivo è nata Verde21, con l'obiettivo di unire le competenze maturate nell'attività precedente e studiare un nuovo prodotto, ponendo attenzione non solo alle prestazioni ma anche al design.

«Quello che apprezzano molto all'estero di noi ita-

liani è il design», afferma Della Pina, «e perciò ci siamo indirizzati su un prodotto che fosse anche esteticamente bello alla vista».

DIALOGO SINERGICO

Da questa idea nasce Dynamo, macchina all in one che produce e accumula energia elettrica e termica con un'attenzione particolare al design. Dynamo D12 unisce più tecnologie da fonti rinnovabili per

produrre energia. Le pareti della macchina, disponibile nelle forme del dodecaedro, del cubo e della piramide, sono realizzate con pannelli fotovoltaici ad alta efficienza o a film sottile di ultima generazione e realizzati su misura. Il potere captante del fotovoltaico è ampliato dalla presenza di uno schermo riflettente alla base del solido. La luce solare che colpisce la superficie viene infatti riflessa e diffusa in direzione dei pannelli. Il cuore termico della macchina è rappresentato da una pompa di calore geotermica o aerotermica e da un sistema di accumulo inerziale. L'energia elettrica dei pannelli fotovoltaici assicura l'alimentazione della pompa di calore e dei suoi ausiliari, mentre la batteria agli ioni di litio serve ad immagazzinare l'energia in surplus accumulata durante le ore diurne. L'energia viene gestita e ottimizzata da un sistema di controllo centrale.

Il prodotto è in grado di climatizzare, sia in caldo sia in fresco, una superficie di circa 1.200 metri quadrati di un edificio energetico in classe A, produrre acqua calda sanitaria per l'utilizzo giornaliero di 30 persone e produrre energia elettrica per gli utilizzi legati al sistema di climatizzazione e agli impianti di illuminazione. «Riusciamo a far dialogare in modo continuativo energia elettrica e termica per massimizzare l'autoconsumo; il nostro prodotto oltre ad essere disponibile in diverse taglie, ha il plus di essere perfettamente integrabile ad impianti fotovoltaici esistenti grazie al nostro sistema di gestione centralizzato», spiega Amerigo Della Pina. «Attualmente riteniamo che il fotovoltaico, le pompe di calore e i sistemi di accumulo energetico rappresentino la sinergia più interessante per quanto riguarda efficienza e risparmio energetico. Siamo però aperti alla possibilità di inserire nuove tecnologie all'interno della soluzione, come ad esempio l'idrogeno».

Il prodotto è disponibile per il mercato italiano e viene oggi distribuito da cinque agenti commerciali. «Stiamo ricevendo offerte anche da realtà commerciali e di distribuzione più grandi», continua Della Pina. «Vendiamo la soluzione Dynamo con un pacchetto finanziario vantaggioso e con assicurazione all risk di 7 anni. In questo modo creiamo appeal e agli occhi di chi ancora non ci conosce acquisiamo maggior credibilità sull'affidabilità del nostro prodotto».

OBIETTIVO CENTRATO

Poco dopo il lancio del prodotto, la startup si era resa conto che aveva bisogno di fondi per dare una spinta alla sua commercializzazione e creare relazioni con il comparto industriale. E qui è entrato in gioco l'equity crowdfunding, che per l'azienda ha avuto una duplice valenza: non solo sondare la risposta e l'interesse del mercato verso il prodotto, ma anche reperire risorse economiche per la fase due della startup, cioè quella di commercializzazione del prodotto.

In questa direzione ha giocato un ruolo fondamentale Banca Etica, tra i primi istituti bancari del Paese a investire in un'iniziativa di equity crowdfunding intervenendo nel ruolo di investi-

tore professionale con 20mila euro. L'offerta è stata pubblicata su StarsUp, il primo portale autorizzato in Italia di equity crowdfunding, vigilato e regolamentato dalla Consob. In particolare, l'offerta è stata pubblicata con "bollino" Banca Etica. «In questo modo abbiamo dato forza alla sostenibilità economica sociale ed ambientale del progetto», spiega Marco Piccolo, responsabile Servizio Strategie e Comunicazione di Banca popolare Etica. «La promozione del progetto è avvenuta anche nella nostra rete di soci e clienti».

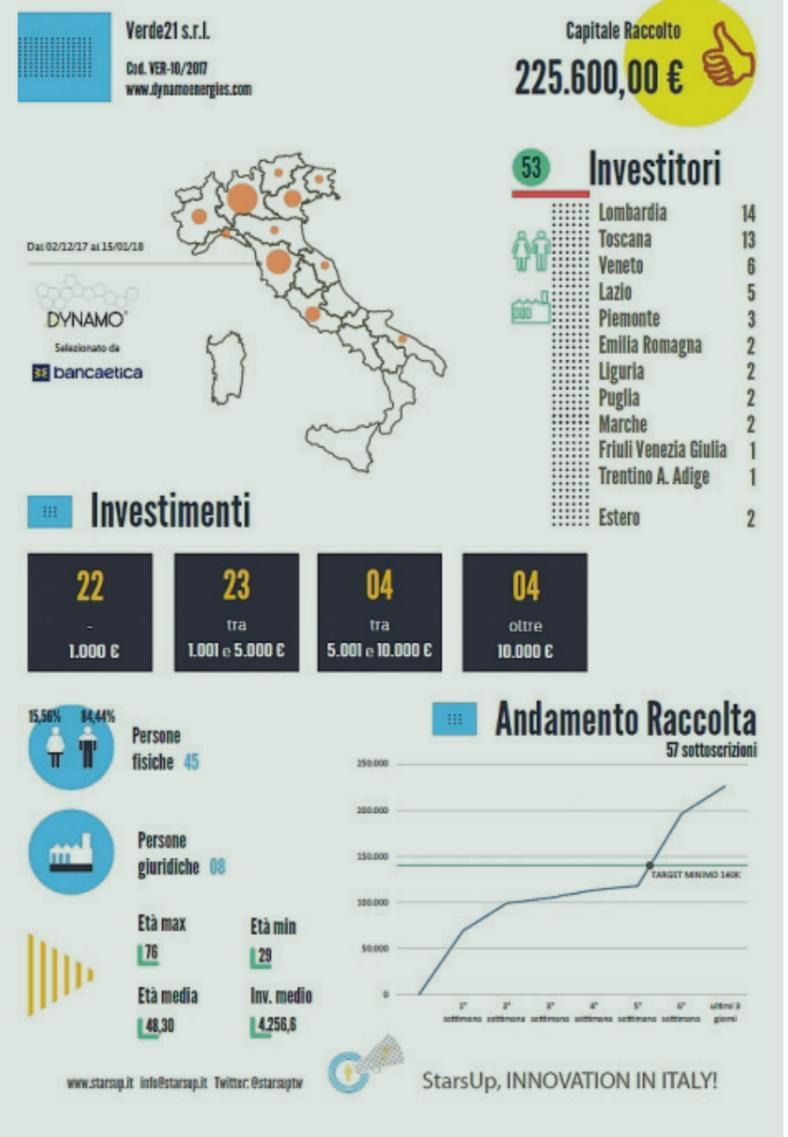
Alla raccolta fondi, durata da dicembre 2017 a febbraio 2018, hanno aderito 53 investitori, per un totale raccolto di oltre 225mila euro.

«L'approccio di Banca Etica, che è entrata nel capitale sociale dell'azienda, supportandola da un punto di vista finanziario, ci ha dato la spinta in più», continua Della Pina. «Quello che oggi manca in Italia è infatti la fase due: vendere. E per vendere non servono solo i fondi. Sono necessarie anche le relazioni. E per creare relazioni, serve credibilità. Il rapporto con Banca Etica ci permette di lavorare bene perché dà credibilità alla soluzione che proponiamo. E ciò ci ha aperto a canali di vendita eccellenti».

IL CONTRIBUTO DI ANIE

Nel 2017 Verde21 si è associata ad Anie Rinnovabili. L'azienda ha visto nell'associazione la possibilità di interloquire con partner industriali e conquistare nuove opportunità commerciali in Italia grazie alle relazioni e al dialogo con le aziende associate, e all'estero mediante iniziative sull'internazionalizzazione. «Dopo la fase di ingegnerizzazione dell'innovazione le start up hanno bisogno non solo di rafforzarsi patrimonialmente, ma anche di relazioni industriali», conclude Della Pina. «Le relazioni ci permettono non solo di vendere di più, ma anche di offrire garanzie in termini di credibilità dell'azienda sul mercato. Siamo ancora piccoli e abbiamo bisogno di farci conoscere ed in questa fase Anie Rinnovabili ci sta supportando nel migliore dei modi».

I RISULTATI DELLA RACCOLTA FONDI



EQUITY CROWDFUNDING: DEFINIZIONE

“Il crowdfunding è una raccolta fondi (funding) di tipo collettivo, realizzata online, in cui molte persone (crowd) effettuano contribuzioni in denaro, anche di modesta entità, al fine di favorire lo sviluppo di un progetto o di una iniziativa che ritengono interessante sostenere, talvolta anche prescindendo da un ritorno economico. L'equity crowdfunding è una tipologia di crowdfunding nella quale gli investitori entrano nel capitale sociale (equity) di una società, condividendo in tal modo il rischio d'impresa con il socio o i soci già esistenti. Tramite l'investimento si acquisisce un vero e proprio titolo di partecipazione nella società ed i relativi diritti amministrativi e patrimoniali che ne derivano, ivi compresi eventuali dividendi futuri

o realizzo di plusvalenze a seguito della cessione della partecipazione”.

Fonte: StarsUp

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per maggiori informazioni:



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.0341.28.20.09 - info@tecnolario.it

MODULI FOTOVOLTAICI LG NeON R A5
Energia Solare sotto una nuova luce
Fino a 370 Watt con dimensioni standard

Nuova struttura di cella senza contatti frontali
Nuovo design altamente estetico
Resistenza meccanica migliorata
Garanzia di 25 anni sul prodotto e sulla prestazione
Garanzie di LG Electronics



ABITAZIONE GAS FREE CON FV, TERMICO E PDC



AD UN ANNO DALL'INSTALLAZIONE, L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO HA PRODOTTO 7.841 KWH, CON UNA RESA PARI A 1.452 KWH PER KWp, BEN OLTRE LE ATTESE E LE STIME INIZIALI (+7,5%).

Le attività di riqualificazione energetica possono dare un forte impulso alla vendita e installazione di sistemi che sfruttano le rinnovabili. I vantaggi sono numerosi, soprattutto se la proposta riguarda tecnologie che sfruttano il vettore elettrico e che, quindi, possono abbattere i consumi del gas. In questa direzione, fotovoltaico e pompe di calore continuano a giocare un ruolo determinante, con tempi di rientro dell'investimento brevissimi. Ma l'integrazione tra tecnologie è molto più ampia.

TOTALMENTE ELETTRICO

Nel 2017 l'azienda Puglimpianti Energia S.r.l., impegnata nel comparto dell'impiantistica civile ed industriale da oltre 30 anni, è intervenuta su un edificio localizzato a Fasano, in provincia di Brindisi, con una proposta a 360° per l'efficientamento energetico. La situazione di partenza vedeva un'abitazione di 160 metri quadrati in classe G, disposta su due livelli. L'intero edificio era riscaldato da una caldaia a gasolio da 30 kWt con termosifoni in ghisa e nessuna climatizzazione estiva. Data l'elevata spesa di gestione dettata dal combustibile, e lo scarso comfort dell'abitazione, il committente ha deciso di effettuare una ristrutturazione importante dell'abitazione. In primissimo luogo è stato smantellato il pavimento esistente per effettuare un pavimento radiante per la climatizzazione invernale, abbinando anche un sistema di distribuzione di fancoil.

A supporto, è stata installata una pompa di calore idronica aria-acqua Mitsubishi Zubadan, che si occupa della climatizzazione estiva e invernale e della produzione di acqua calda sanitaria tramite un boiler di accumulo da 350 litri a doppia serpentina. In una serpentina avviene lo scambio con la pompa di calore, mentre nell'altra con il circuito primario dei pannelli solari. Inoltre, avendo a disposizione un tetto piano, il committente ha deciso di installare anche due pan-

nelli solari termici a circolazione forzata Viessmann, e un impianto fotovoltaico da 5,4 kWp costituito da 18 moduli Aleo ad alta efficienza da 300Wp. I moduli sono abbinati ad un inverter Solaredge con ottimizzatori di potenza. Questi ultimi si sono resi necessari data la presenza di alcune ombre causate da parapetti, comignoli e da alcuni alberi che circondano l'abitazione. Infine, è stata anche implementata l'illuminazione con sistemi a Led ed è stato installato un piano cottura a induzione.

PRODUZIONE A +7,5%

Ad un anno dall'installazione, l'impianto fotovoltaico ha prodotto 7.841 kWh, con una resa pari a 1.452 kWh per kWp, ben oltre le attese e le stime iniziali (+7,5%). Grazie anche alla sostituzione degli infissi con altri in doppio vetro ad alte prestazioni energetiche, il consumo annuo dell'abitazione è diminuito del 50% e i costi di gestione si sono ridotti del 60%.

IN PROVINCIA DI BRINDISI, UN'ABITAZIONE PRIVATA È STATA RIQUALIFICATA COMPLETAMENTE GRAZIE ALL'INSTALLAZIONE DI PANNELLI FOTOVOLTAICI E TERMICI, POMPE DI CALORE, PAVIMENTO RADIANTE E LED. IN UN ANNO, I CONSUMI SONO CALATI DEL 50%. E I TEMPI DI RIENTRO, GRAZIE ANCHE A DETRAZIONI E CONTO TERMICO, SONO PREVISTI IN MENO DI 6 ANNI

Il tempo di rientro degli investimenti effettuati è stato calcolato in circa 6 anni, grazie anche alle detrazioni fiscali del 65% per gli infissi e del 50% per la ristrutturazione e per l'installazione dell'impianto fotovoltaico. In più, il cliente ha beneficiato del Conto Termico, con un rimborso di circa 4.000 euro dopo sei mesi dalla conclusione lavori, per l'installazione dei pannelli solari termici e per la sostituzione della caldaia a gasolio con la pompa di calore.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Fasano (BR)

Committente: privato

Tipologia impianti realizzati:

- Fotovoltaico
- Solare Termico
- Pompa di Calore abbinata a impianto a pavimento e Fancoil
- Piano cottura a induzione
- Led

Descrizione Impianti:

Fotovoltaico:

18 moduli Aleo monocristallini da 300Wp e un inverter Solaredge con ottimizzatori

Solare termico:

Impianto a circolazione forzata costituito da due pannelli Viessmann e un boiler di accumulo da 350 litri

Pompa di calore:

Pompa di calore idronica Mitsubishi Zubadan da 11,2 kWt

Sistema di distribuzione della climatizzazione:

Pavimento radiante e fancoil

Installatore: Puglimpianti Energia S.r.l.

Progettista: Francesco Ancona

Responsabile tecnico: Giorgio Pugliese

Responsabile commerciale: Manuela Pugliese

FuturaSun[®] Silk
anticipate tomorrow

**12
BUSBAR**

LA **NUOVA GENERAZIONE** DEI MODULI AD **ALTA EFFICIENZA**

FU280-290P Silk
FU300-310M Silk

- Più KWH per kWp
- Alto rendimento anche in condizioni di scarso irraggiamento
- Rischio inferiore di hot spot e micro crack
- Aumento della corrente grazie al ribbon cilindrico
- Disponibile anche in versione ALL BLACK

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

MD SI AFFIDA A LG PER IL COMFORT CLIMATICO DEI SUOI PUNTI VENDITA



MD S.p.A., tra i più importati player della grande distribuzione italiana, con oltre 720 punti vendita in tutto il territorio nazionale, ha deciso di affidarsi a LG Electronics per le soluzioni di climatizzazione in alcuni store di nuova realizzazione o recentemente ristrutturati. Le soluzioni installate si basano sui nuovi sistemi Multi V 5 a portata di refrigerante variabile (VRF), che ottimizzano l'efficienza energetica e massimizzano il comfort climatico.

Gli store di MD hanno in media una metratura di 1600 metri quadrati e per essi è stata scelta una soluzione composta da due macchine esterne da 14 Hp con otto cassette a quattro vie da 10,2 kW nelle aree di vendita, mentre nelle zone di lavorazione (come l'area forno o quella della lavorazione carni) sono state installate macchine com-

merciali con multisplit o cassette a quattro vie.

Queste possono rilevare la temperatura nella zona in cui sono posizionate e, per esempio, variare la portata del refrigerante in quella zona. In questo modo è possibile impostare temperature diverse nelle diverse aree del supermercato a seconda delle esigenze.

«La collaborazione con MD finora ci ha permesso di realizzare già più di 50 progetti in tutta Italia», spiega Gianluca Figini, Air Conditioning & Energy Solutions director di LG Electronics Italia. «Ci aspettiamo in futuro di proseguire questa cooperazione con soluzioni in grado di soddisfare tutte le esigenze, introducendo anche funzionalità aggiuntive come il controllo da remoto centralizzato, già disponibile ma non ancora implementato».

CHAFFOTEAUX PRESENTA LA CALDAIA A CONDENSAZIONE MIRA ADVANCE LINK

Mira Advance Link è la novità Chaffoteaux che amplia ulteriormente l'offerta dell'azienda nel settore delle caldaie a condensazione. Al vertice della gamma, Mira Advance Link si distingue per prestazioni, facilità di installazione e per l'efficienza stagionale del 94%, con il raggiungimento della classe A+ grazie al gestore di sistema Expert Control e alla sonda per il controllo della temperatura esterna, forniti di serie.

La caldaia Mira Advance Link risulta facile da gestire grazie alla connettività e all'app Chaffolink che permette di utilizzare lo smartphone per monitorare costantemente i consumi e impostare la temperatura ideale prima di tornare a casa. È inoltre possibile ritardare l'accensione del riscaldamento quando, per un improvviso cambio di programma, si posticipa il rientro.

All'insegna della semplicità anche l'installazione, che può essere effettuata sia in interni che in luoghi parzialmente protetti, con connessioni elettriche intuitive e uno scarico dei fumi con diametro da 80, 60 o 50 mm. Il nuovo scambiatore in acciaio inox Spin Tech è stato riprogettato interamente dai tecnici Chaffoteaux; è infatti dotato ora di un'unica spira con sezione di passaggio maggiorata del 142% rispetto alla versione precedente - con un metro in più di prevalenza - e garantisce una migliore circolazione dell'acqua. Un altro plus di Mira Advance Link è l'E-burning system, il controllo elettronico di combustione che consente la trasformazione gas direttamente dal menu tecnico della caldaia senza kit accessori. Il funzionamento è così possibile sia con gas metano che con GPL.



FRIEM INVESTE NELLA MOBILITÀ ELETTRICA E ACQUISISCE YESS.ENERGY

Friem, attiva nella produzione di sistemi di conversione dell'energia per l'industria, le energie rinnovabili e il settore ferroviario, ha acquisito le quote di maggioranza della startup Yess.energy, che opera nella produzione e commercializzazione di soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici.

In accordo con il piano industriale di Yess.energy, nel 2018 sono previsti investimenti in R&D e sviluppo per oltre 300 mila euro. «L'acquisizione di Yess.energy ha una valenza strategica per il nostro gruppo», ha dichiarato Lorenzo Carnelli, amministratore delegato di Friem. «In piena coerenza con il Piano industriale 2018-2022 appena approvato, ci permette

di muovere un decisivo passo nel mercato della e-mobility, dell'Energy Storage e dell'Internet of Things applicato al settore della ricarica dei veicoli elettrici, che nel corso dei prossimi anni avrà uno sviluppo esponenziale sia in Italia che nel resto del mondo». «Siamo soddisfatti», ha aggiunto Gianluca Mandotti, amministratore delegato di Yess.energy. «Aver concluso questo accordo con Friem, società della quale abbiamo grande fiducia come partner industriale e commerciale, ci offre esperienza e capacità di generare soluzioni integrate, elementi strategici per il nostro sviluppo nel mercato italiano ed estero».



EVOLVERE RINNOVA IL SUO IMPEGNO PER LA RIQUALIFICAZIONE EDILIZIA

Il Gruppo Evolvere rinnova il proprio contributo all'interno del team di sviluppo Energiesprong Italia. Il programma di riqualificazione del patrimonio edilizio residenziale può rivoluzionare il mondo della domanda e dell'offerta nel settore, grazie alle potenzialità dell'industria 4.0.

Obiettivo dell'agenda 2018 è l'avviamento dei primi progetti pilota in Italia, coinvolgendo i possessori di patrimoni edilizi importanti, sia privati sia social housing, nella trasformazione di costruzioni obsolete in edifici nearly Zero Energy Buildings, adattando il modello olandese alle caratteristiche edilizie e al contesto culturale e normativo italiano. Viene realizzata una copia digitale dell'edificio e su questa viene progettata la migliore soluzione di riqualificazione. In fabbrica vengono poi costruiti i componenti su misura che saranno trasportati sul luogo della ristrutturazione e implementati al vecchio edificio, rivestendo l'abitazione in toto, compreso il tetto completo di pannelli solari.

Tutto questo è possibile grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie di rilievo digitale 3dscan e del BIM, che consentono la realizzazione di un modello virtuale di alta precisione dell'edificio esistente, su cui effettuare la progettazione e le simulazioni energetiche. I dati di output del progetto vengono trasferiti ai siti di produzione dei componenti, che saranno così realizzati ad hoc per ogni singolo edificio, ma con una filiera produttiva standardizzata. In questo modo si abbattano drasticamente i costi della riqualificazione, e la durata effettiva del cantiere in sito si abbrevia a pochi giorni, con conseguente riduzione al minimo di traslochi e disagi per gli abitanti. Il cantiere tradizionale potrà durare uno o due giorni per una villetta e uno o due settimane per un condominio. Gian Maria Debenedetti, amministratore delegato di Evolvere, afferma: «Rinnoviamo l'impegno con Energiesprong Italia perché il progetto ci rende particolarmente orgogliosi per la sua portata innovativa. Siamo convinti che questa sia una soluzione importante per contribuire al raggiungimento degli obiettivi UE legati all'efficientamento energetico, da conseguire entro il 2050. Siamo impegnati per unire la nostra competenza, acquisita in molti anni di esperienza sul campo e importanti investimenti in ricerca e sviluppo, a quella dei nostri partner, riconosciuta a livello mondiale».

ATAG PRESENTA VISION E VISION PLUS PER LA GESTIONE DI IMPIANTI TERMICI

Atag ha presentato Vision, sistema di regolazione, energy management e telegestione di tutti i tipi di generatori Atag e pompe di calore Jodo. La soluzione è stata sviluppata per la gestione di generatori singoli, in cascata o ibridi, centrali termiche, circuiti secondari, circuiti solari, climatizzazione ambienti, controllo deumidificatori.

Vision entra all'interno dell'abitazione attraverso sensori di temperatura, sensori di umidità e un pannello remoto touch screen compatibili con le serie civili più diffuse di placche, interruttori e prese per gestire comodamente in modo semplice e intuitivo tutte le regolazioni ottenendo così il comfort desiderato e riducendo i consumi. Grazie alla tecnologia "cloud", inoltre, è sempre connesso e permette di tenere tutto sotto controllo, accedendo da tutti i dispositivi mobile o da PC, in ogni momento e ovunque.

Atag ha presentato anche Vision Plus, il sistema di gestione specifico per centrali



termiche e circuiti secondari che calcola in tempo reale, ed in continuità, il rendimento per prevenire e ridurre gli sprechi energetici. La gestione avviene attraverso un sistema meteo predittivo, con la funzione di eliminare le ore di funzionamento non indispensabili delle centrali termiche, riducendo in questo modo gli sprechi energetici prima che questi si verifichino.

DA 4-NOKS IL DISPOSITIVO SMART RELAY RC CHE INCREMENTA L'AUTOCONSUMO

4-noks ha aggiornato la sua offerta con il nuovo dispositivo Smart Relay RC per sistemi di monitoraggio Elios4you Smart monofase e trifase.

Il nuovo relè wireless consente di fruttare al massimo l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico e offre maggiore flessibilità nella gestione dei carichi. Una volta collegato al sistema di monitoraggio Elios4you Smart e configurato dalla app Elios4you, il dispositivo invia un comando di accensione o spegnimento in funzione dell'energia disponibile da fotovoltaico. Grazie alla possibilità di configurare l'attivazione dei carichi secondo un ordine di priori-



tà, il proprietario dell'impianto può personalizzare i parametri di attivazione di differenti dispositivi, come ad esempio pompa di calore, pompa per piscina o di irrigazione.



Sistema di montaggio a parete brevettato per pannelli fotovoltaici con inclinazione 30°



Massima efficienza di conversione grazie all'ottimale inclinazione di posa. Esteticamente valido e facilmente integrabile, idoneo per edifici residenziali, commerciali e industriali nuovi e nelle riqualificazioni energetiche o architettoniche

INCREMENTI DI ENERGIA PRODOTTA

- Inclinazione ottimale = +30%
- Riflettore di luce = +10%
- Ventilazione posteriore = +10%





GLI OCCUPATI NELLE FER SUPERANO QUOTA 10 MILIONI

NEL 2017 IL NUMERO DI ADDETTI A LIVELLO GLOBALE È CRESCIUTO DI 500MILA UNITÀ, CON UN INCREMENTO DEL 5,3%. CON 3,4 MILIONI DI ADDETTI LO SCORSO ANNO, IL FOTOVOLTAICO È IN TESTA (+9%)

Che le energie rinnovabili facciano bene all'ambiente è cosa risaputa, dato il loro impatto benefico sulle emissioni di CO₂. Molto meno conosciuto, invece, è il loro impatto sull'economia, che qualcuno ha spesso cercato di dipingere in termini negativi. In particolare sul fronte dell'occupazione, i cosiddetti green jobs di cui tanto si parla ma che in pochi riescono a quantificare, la confusione regna sovrana. Un po' di chiarezza arriva dall'ultimo rapporto sul tema, il "Renewable Energy and Jobs 2018" dell'Agenzia internazionale delle energie rinnovabili (Irena). La stima dello studio è che le fonti pulite nel 2017 abbiano garantito lavoro a circa 10,3 milioni di persone nel mondo (tra occupazione diretta e indiretta, idroelettrico tradizionale compreso). Si tratta di un numero in crescita di 500.000 unità rispetto al 2016, per un aumento del 5,3%, che per la prima volta ha permesso alle energie verdi di superare il traguardo simbolico di 10 milioni di posti di lavoro. Un bel salto in avanti rispetto al 2012, quando gli occupati andavano poco oltre quota 7 milioni.

SOLARE IN TESTA

Le ragioni di questo rilancio vanno ricercate nel buon andamento degli investimenti delle fonti pulite nel 2017, a loro volta trainati dal calo prezzi delle tecnologie. Proprio la maggiore capillarità degli investimenti ha fatto sì che un numero più ampio di Paesi potesse godere delle positive ricadute occupazionali nel comparto delle fonti green, ma il dato di fatto è che al momento i posti di lavoro restano concentrati in sei Paesi: Cina, Brasile, Stati Uniti, India, Germania e Giappone rappresentano infatti oltre il 70% di tutti i posti di lavoro a livello globale. Anzi, a voler essere più precisi, è la Cina a fare la parte del leone, contando circa il 43% degli occupati mondiali. Il merito è dell'assoluta predominanza del Paese in settori come solare termico (83%) e fotovoltaico (66%). A proposito di fotovoltaico, uno dei dati più interessanti dell'intera ricerca Irena è la sua posizione di leadership: il solare è infatti il più grande datore di lavoro tra tutte le tecnologie da fonti rinnovabili, con circa 3,4 milioni di posti di lavoro nel 2017, quasi il 9% in più rispetto al 2016. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, il fotovoltaico ricalca lo schema del complesso delle energie pulite, con il 90% dei posti di lavoro concentrati in appena cinque Paesi. La Cina rappresenta i due terzi degli occupati nel fotovoltaico - pari a 2,2 milioni - con una crescita del 13% rispetto all'anno precedente. Molto distaccati e anche in difficoltà, gli inseguitori: il Giappone ha conosciuto una diminuzione dell'occupazione, che è passata dalle 302.000 unità del 2016 a circa 272.000 posti di lavoro nel 2017. Anche l'occupazione statunitense nel solare è diminuita nel 2017, probabilmente per l'effetto delle politiche di Trump, attestandosi a quota 233.000 posti di lavoro. A completare la top five ci sono India e Bangladesh, seguiti da Turchia, Germania, Australia e Repubblica di Corea.

L'EUROPA SOFFRE

L'Italia si piazza invece in quattordicesima posizione con circa 10.700 occupati. Dalla ricerca emerge che è l'intera Unione europea a non passarsela benissimo: il Vecchio Continente impiega appena il 3% degli addetti nell'industria fotovoltaica globale, contro l'88% dell'Asia e il 7% del Nord America. Fattore ancora più preoccupante è che, in un anno positivo per il fotovoltaico a livello globale, l'occupazione europea ha

DI GIANLUIGI TORCHIANI

OCCUPATI NELLE FER A LIVELLO GLOBALE PER TECNOLOGIA (MILIONI)



IL GRAFICO SI FERMA A 8,8 MILIONI DI OCCUPATI PERCHÉ NON CONSIDERA GLI ADDETTI NELL'IDROELETTRICO. AGGIUNGENDO INFATTI IL NUMERO GLI OCCUPATI IN QUESTO COMPARTO, I POSTI DI LAVORO NELLE FER SUPERANO I 10 MILIONI

OCCUPATI NELLE FER: I NUMERI

Addetti a livello globale: 10,3 milioni

Nuovi addetti a livello globale: 500mila nel 2017 (+5,3%)

Nuovi addetti a livello globale nel fotovoltaico: 3,4 milioni nel 2017 (+9%)

Occupati nel fotovoltaico in Cina: 2,2 milioni nel 2017 (+13%)

Occupati nel fotovoltaico in Italia: 10.700 nel 2017

Occupati nel fotovoltaico in Europa: 99.600 nel 2017 (-8%)

Stime sul numero di addetti a livello globale nelle FER: 23,6 milioni nel 2030

Stime sul numero di addetti a livello globale nelle FER: 28 milioni nel 2050

continuato a scivolare verso il basso, per effetto di un mercato residenziale limitato e di una mancanza di competitività nei produttori di moduli europei. Più precisamente, le stime di Irena evidenziano 99.600 posti di lavoro in tutta Europa, in calo dell'8%. L'India, da sola, è decisamente più avanti, con circa 164.000 addetti.

Tra i Paesi simbolo della penetrazione globale del fotovoltaico c'è sicuramente il Sudafrica che, grazie a un contesto legislativo favorevole, può vantare circa 15.000 occupati nel fotovoltaico e altri 8.900 in quello a concentrazione. Simile discorso si può fare anche per la Turchia, che con 2,6 GW di nuova capacità nel 2017 ha sostenuto oltre 33.000 posti di lavoro. Per quanto riguarda le prospettive a lungo termine, Irena traccia un quadro confortante: di pari passo con l'atteso progresso del fotovoltaico a livello globale, sempre più Paesi trarranno beneficio anche dal lato della creazione di posti di lavoro lungo l'intera filiera, principalmente nelle installazioni e nel segmento dell'O&M.

NON SOLO FV

Ovviamente il rapporto Irena dedica attenzione anche alle altre energie pulite: l'eolico, al contrario del fotovoltaico, ha visto un'occupazione leggermente in calo, con 1,15 milioni di unità a livello globale. In questo ambito l'Europa può prendersi una parziale

consolazione, potendo contare sul 30% degli addetti a livello globale. Da notare, poi, che il 2017 è stato un anno molto importante per l'occupazione nelle bioenergie, in aumento dai 2,74 milioni del 2016 ai poco più di 3 milioni dello scorso anno. Nel computo di questa categoria un ruolo preponderante spetta ai bioliquidi, che da soli sfiorano le due milioni di unità, perlopiù concentrate in Brasile. Sostanzialmente stabile è, invece, l'occupazione nel mondo del solare termico, che si attesta a circa 800.000 unità. Più limitato è, invece, l'apporto occupazionale delle altre fonti pulite: il biogas conta 344.000 addetti, il mini idroelettrico 290.000, mentre la geotermia non va oltre le 90.000 unità. Insomma, le energie rinnovabili sono un pilastro della crescita economica, un fatto confermato dal crescente numero di posti di lavoro. E le prospettive per il futuro sono ulteriormente allettanti: la stima di Irena è che i green jobs possano raggiungere già nel 2030 quota 23,6 milioni di unità, più del doppio rispetto a oggi. Nei venti anni successivi lo sviluppo dovrebbe invece rivelarsi meno marcato, ma non dovrebbe impedire al settore di raggiungere 28 milioni di posti di lavoro nel 2050. La speranza è che anche l'Europa e in particolar modo l'Italia possano riuscire ad agganciare questo treno, non tanto sul lato della produzione tecnologica - che per molte fonti appare saldamente in mano asiatica - ma grazie alla ripresa degli investimenti e alle attività di O&M.



EFFICIENZA ENERGETICA: NEL 2017 IN ITALIA INVESTIMENTI A +10%

SECONDO QUANTO EMERGE DALL'OTTAVA EDIZIONE DELL'ENERGY EFFICIENCY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, LO SCORSO ANNO IL SEGMENTO HOME & BUILDING HA RAPPRESENTATO IL 65% DEI 6,7 MILIARDI DI EURO INVESTITI COMPLESSIVAMENTE. TRA LE TECNOLOGIE, LE POMPE DI CALORE SI SONO AGGIUDICATE IL PRIMO POSTO

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary dell'ottava edizione del rapporto Energy Efficiency Report dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Lo studio offre un quadro dettagliato relativo a investimenti effettuati in efficien-

za energetica lo scorso anno, tecnologie, normative e attori in gioco. E offre anche alcune previsioni sull'andamento degli investimenti in efficienza e risparmio energetico nel prossimo quadriennio.

EXECUTIVE SUMMARY

Il totale complessivo degli investimenti realizzati nel 2017 in Italia è stato pari circa a 6,7 miliardi di euro. È interessante sottolineare come il trend degli ultimi 5 anni si sia mantenuto molto positivo, registrando un tasso di crescita annuo composto (Cagr) dell'12%. Dopo il boom del 2014, il 2017 ha fatto segnare una ulteriore accelerazione, mostrando livelli di crescita a doppia cifra (+10% rispetto al 2016).

Dalla prospettiva degli operatori del settore tale trend di crescita sembra confermato anche nel corso del primo semestre del 2018. Il segmento Home & Building guida la classifica degli investimenti (con ben il 65% del totale), seguito dal comparto industriale (nel complesso circa 2,2 miliardi di euro, poco meno del 33%) e la Pubblica Amministrazione, che cuba per il 2% del totale degli investimenti.

La crescita del mercato dell'efficienza energetica osservata nel corso dello scorso anno si distribuisce in modo abbastanza uniforme nei tre macro comparti, dal 12% di crescita dell'ambito industriale al +10% dell'ambito Home & Building. I 6,7 miliardi di euro di investimenti in efficienza energetica effettuati nel 2017 hanno interessato diverse soluzioni e tecnologie. L'analisi campionaria effettuata - con la raccolta di informazioni da parte di 191 imprese industriali e con interviste mirate a rappresentanti delle principali associazioni di categoria - ha consentito di ricostruire le dimensioni relative

delle tecnologie: la parte del leone la fanno le pompe di calore che da sole valgono il 21% del mercato (con l'installazione di circa 400.000-500.000 unità) seguite dai sistemi di illuminazione efficiente a cui corrisponde il 18% degli investimenti complessivi. Seguono ancora superfici opache che coprono il 16% del mercato e gli impianti di cogenerazione i cui investimenti pesano per il 9% del mercato complessivo, con l'installazione di circa 450-500 MW. In quasi tutti i casi si registra un segno positivo, fatta eccezione per motori elettrici e inverter, rispettivamente con una diminuzione del 17 e 30%, del solare termico, con un -8%, e degli interventi nel campo della refrigerazione, che chiudono il 2017 con un -29%. Se si

guarda ai dati relativi ai diversi comparti, il quadro è piuttosto variegato.

Le soluzioni di efficienza energetica maggiormente adottate nel comparto industriale nel 2017 sono state la cogenerazione e i sistemi di combustione efficienti

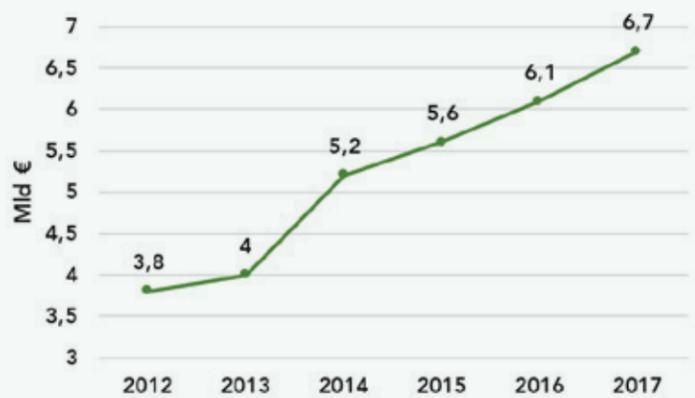
(che hanno fatto registrare investimenti per un controvalore rispettivamente di 582 e 493 milioni di euro). Queste due soluzioni tecnologiche hanno «cubato» oltre il 50% degli investimenti complessivi del settore. Si attestano su buoni livelli anche gli investimenti volti alla realizzazione di interventi ad hoc sul processo produttivo, investimenti che si assestano sui 246 milioni di euro, con un trend in crescita del 23% rispetto allo scorso anno. Seguono

poi interventi sull'illuminazione degli edifici e interventi di sostituzione di motori elettrici e inverter, questi ultimi in diminuzione del 19% rispetto al 2016.

Se si guarda invece all'Home & Building, dei 4,4 miliardi di euro investiti in questo comparto oltre l'80% si riferisce al segmento residenziale, un buon 15% agli uffici e la quota restante agli edifici ad uso del terziario privato, nel quale sono stati selezionati come rappresentativi la GDO e gli hotel. In particolare è possibile stimare che l'80% degli investimenti in efficienza energetica siano associabili ad interventi di retrofit, mentre solo il 20% è dedicato ai nuovi edifici.

Nei segmenti del terziario privato e degli uffici gli interventi più diffusi sono sicuramente quelli legati ai sistemi di illuminazione, seguiti da quelli che riguardano l'involucro dell'edificio, in particolare le superfici opache. Nel complesso, le prime tre soluzioni tecnologiche adottate nel comparto Home & Building sono state le pompe di calore (per un controvalore di circa 1.410 milioni di euro), superfici opache (per circa 1.050 milioni di euro) e sistemi di illuminazione (per circa 960 milioni di euro).

L'ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA IN ITALIA La visione d'insieme



La maggior parte degli investimenti in efficienza energetica realizzati nell'ambito della Pubblica Amministrazione riguarda le superfici opache, per un controvalore di circa 40 milioni di euro. Questo alto valore è dovuto al fatto che gli isolamenti termici a cappotto vengono introdotti spesso contestualmente alla ristrutturazione di edifici storici della Pubblica Amministrazione. Le seconde e terze soluzioni tecnologiche adottate nel comparto della Pubblica Amministrazione nel 2017 sono state le caldaie a condensazione e le chiusure vetrate, con investimenti rispettivamente di 25 e 22 milioni di euro.

LE ESCO

Nel corso del 2017 le Esco certificate sono aumentate di circa il 30% rispetto al 2016, con un conseguente impiego di dipendenti che raggiunge quota 9.819 addetti (il 34% in più rispetto al dato registrato nel 2016). Se si guarda ai valori medi di dipendenti per azienda, ci si mantiene nell'intorno dei 27-28 dipendenti per impresa, ma anche in questo caso in crescita rispetto all'anno precedente. Interessante sottolineare come la crescita

IL REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO

L'ottava edizione del Energy Efficiency Report dell'Energy & Strategy Group del



Politecnico di Milano tratta tematiche sul mercato dell'efficienza energetica in Italia. Lo studio fornisce un quadro dettagliato degli investimenti e delle opportunità di crescita di questo mercato, con focus su normativa e attori in gioco.

L'ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA IN ITALIA La visione per segmento di mercato

	AMBITO			TOTALE
	Industriale	Home & Building	PA	
Investimenti realizzati nel 2017 (mln €)	2.250	4.370	130	6.750
Variazione % rispetto al 2016	+12%	+10%	+11%	+10%

dell'ultimo anno sia stata, sia per numero di imprese (+75), sia per numero di dipendenti (+2.476) maggiore di quella complessivamente fatta registrare dal comparto nel periodo 2012-2016 (che si era presa in esame nella scorsa edizione del rapporto).

Tra le 347 Esco certificate a fine 2017, il 47% del campione vede nella consulenza tecnico-gestionale in ambito energetico il proprio core business. Il 28% è nato come soggetto installatore di impianti elettrici e successivamente si è specializzato nell'ambito dell'efficienza energetica, mentre la quota rimanente del campione si divide equamente tra fornitori di tecnologie e utility. Complessivamente si mantiene interessante il tasso di riconversione al mondo delle Esco da parte di chi proviene dal mondo dell'energia, sia come fornitore tecnologico, che come fornitore del vettore energetico. Rispetto al 2016, nel 2017 i ricavi complessivi delle Esco sono cresciuti di oltre il 10%, passando dai 3 miliardi di euro del 2016 ai 3,4 miliardi di euro del 2017. In particolare, il fatturato medio delle Esco certificate a fine 2016 si assesta intorno ai 11,8 milioni di euro, mentre quello delle 75 nuove Esco certificate è intorno ai 7 milioni di euro. È cambiato in modo significativo anche il "dinamismo" del mercato, misurato nel numero e nell'entità di operazioni di acquisizione/fusione che hanno visto protagoniste delle Esco. Dal 2014 al 2017, infatti, le operazioni sono quintuplicate, e si è assistito ad un ampliamento delle tipologie di soggetti acquirenti, non più solo utility, Esco e Facility Management, ma anche fondi di private equity, società di costruzioni, fornitori tecnologici e società coinvolte nella trasmissione dell'energia elettrica o nella distribuzione del gas.

L'INDAGINE

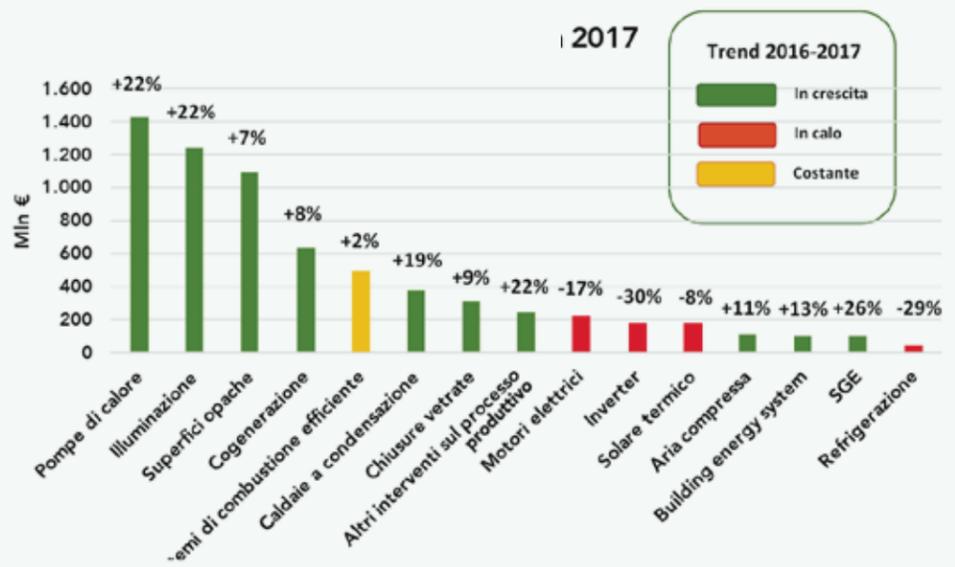
Tra gennaio e maggio 2018, un questionario è stato diffuso tra gli oltre 700 energy manager dichiarati dalla Federazione italiana per l'uso razionale dell'energia (Fire) ottenendo 191 risposte che vanno a costituire il campione di indagine utilizzato per la survey di cui si dà riscontro in questo capitolo. La survey ha permesso di mappare più di 100 milioni di euro di investimenti in efficienza energetica compiuti nel 2017 e realizzati da più dell'80% del campione. Paragonando il dato ottenuto con gli investimenti effettuati nel 2016, si può notare come la percentuale di coloro che hanno effettuato investimenti in efficienza energetica nel 2017 è aumentata dal 70 all'81% rispetto allo scorso anno. Il dato positivo relativo all'aumento del numero di imprese che hanno realizzato investimenti in efficienza energetica è confermato dall'analisi dei trend di investimento. Ben il 56% delle imprese intervistate ha dichiarato di aver investito di più nell'ultimo anno rispetto agli anni precedenti. Il 39% ha mantenuto costante l'ammontare degli investimenti e solo il 5% ha dichiarato di aver fatto registrare un trend in diminuzione nell'ultimo anno. È interessante confrontare tale risultato con le risposte al medesimo quesito posto alle imprese italiane lo scorso anno con riferimento agli investimenti nel 2016. Il trend di crescita è aumentato sensibilmente, mentre dal 2016 al 2017 scendono dal 13% al 5% le imprese che dichiarano un trend in calo. Nel settore industriale gli investimenti per l'efficienza energetica sono stati effettuati per un 23%

in modalità "Sistemica", ossia unici investimenti caratterizzati dall'implementazione di diverse tecnologie, mentre per un 77% in modalità "Stand-alone", ossia investimenti caratterizzati dall'implementazione di una singola tecnologia alla volta. La riduzione dei consumi energetici è la ragione principale che spinge le imprese a valutare e realizzare gli investimenti in efficienza energetica, mentre il 57% delle imprese ha effettuato investimenti in efficienza energetica a seguito della necessità di sostituire impianti o macchinari obsoletti. Il principale freno per gli interventi in efficienza energetica, riconosciuto da ben 2 imprese su 3, è dato dai tempi di ritorno eccessivi. Il secondo maggior ostacolo, con una percentuale del 36%, riguarda l'incertezza del quadro normativo, ossia la difficoltà nel recepire in modo esatto gli obblighi e gli schemi di incentivazione, oltre che la difficoltà nel recepire la discontinuità delle leggi negli anni. Altre barriere, ma in percentuale minore, riguardano l'interazione critica con il processo produttivo e/o il processo di acquisto e la difficoltà di accesso al capitale, proprio e di terzi.

DETRAZIONI FISCALI: IL BILANCIO PER LO STATO

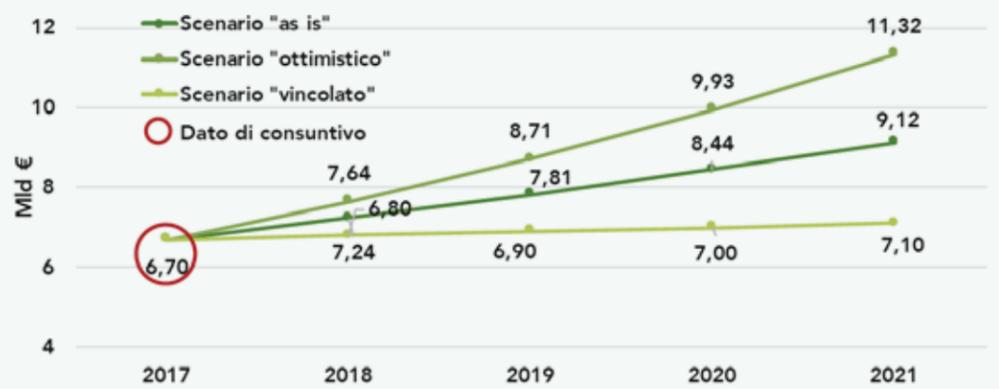
Nel triennio 2014 - 2016 sono stati realizzati circa un milione di interventi, in cui oltre il 50% ha riguardato la sostituzione di serramenti e per circa il 20% la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale. L'ammontare complessivo di investimenti realizzati nel triennio 2014 - 2016 si aggira intorno ai 9,5 miliardi di euro, a cui corrisponde un valore di detrazioni fiscali (al 65%) nell'arco dei 10 anni seguenti pari a 5,6 miliardi di euro (considerando un'attualizzazione del 1,5% associabile all'inflazione). Il modello di analisi del meccanismo delle detrazioni fiscali vede lo Stato come perno della valutazione. In primo luogo, all'intervento di efficienza energetica consegue un costo per lo Stato relativo alle Detrazioni Fiscali; secondariamente, il risparmio energetico conseguito grazie all'implementazione delle tecnologie ha un im-

Investimenti in efficienza energetica 2017



GLI SCENARI DI MERCATO PER IL PERIODO 2018-2021

La visione d'insieme



patto diretto sulla vendita del vettore energetico da parte delle utility: lo Stato vede quindi tre ulteriori voci di costo legate alla riduzione delle accise, dell'Ires e dell'IVA, che le utility avrebbero pagato allo Stato in assenza dell'intervento di efficientamento. L'intervento di efficienza energetica si ripercuote, questa volta in termini positivi, sulla filiera, nel quale attori come fornitori tecnologici, distributori e installatori vedono un aumento del proprio fatturato. L'impatto per lo Stato viene quindi considerato in termini di voci di beneficio, derivanti dall'aumento di Ires, Irpef e IVA. Le tecnologie in efficienza energetica che hanno goduto del beneficio delle detrazioni fiscali nel 2016 hanno aggiunto i 3 miliardi di euro di investimento. Il bilancio del meccanismo secondo lo Stato si chiude con un costo netto assoluto di circa 1,8 miliardi di euro, che corrisponde ad un indicatore medio relativo pari a -0,60. Ciò significa che mediamente ad un euro investito in tecnologie di efficienza energetica, consegue per lo Stato un esborso economico di 0,60 euro.



PRODUCER OF POLYCRISTALLINE AND MONOCRISTALLINE PHOTOVOLTAIC MODULES

www.gistasolar.com





WARIS

L'ENERGIA SOLARE
CON WARIS È MIGLIORE!



- Produzione di moduli fotovoltaici Made in Italy.
- Standard - total black - solrif.
- A richiesta custom per revamping.



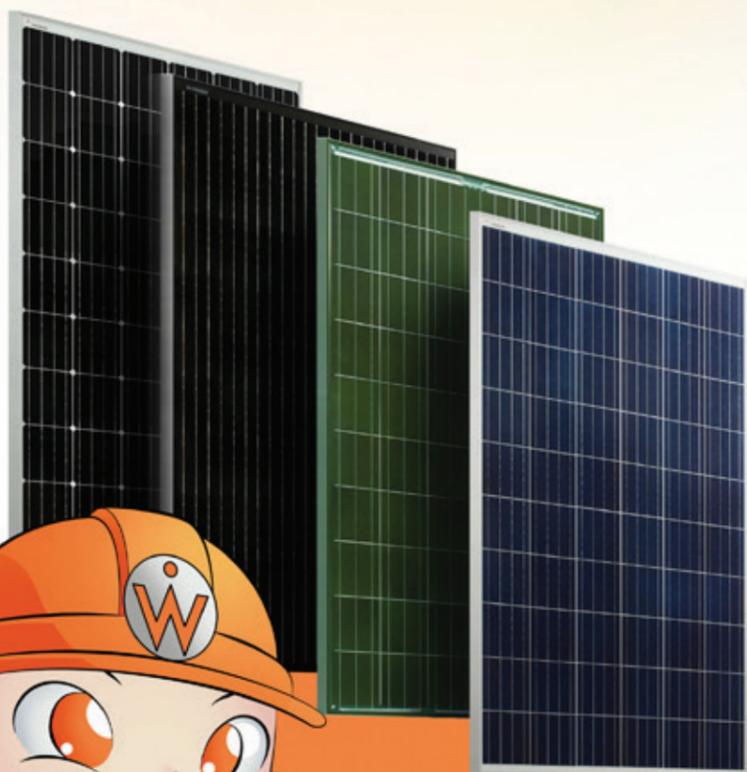
Tolleranza positiva -0/+5 Wp



Garanzia sul prodotto



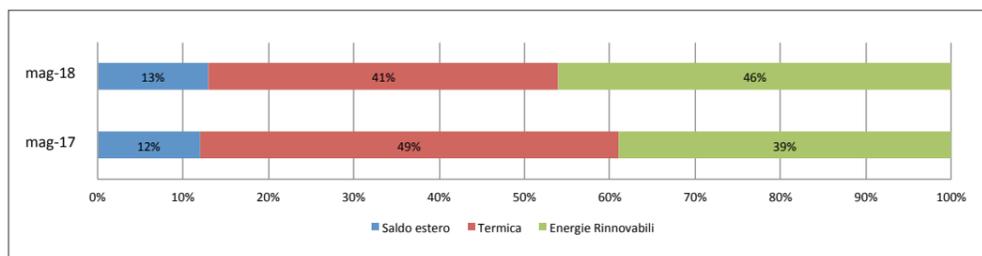
Resistenza a vento e neve



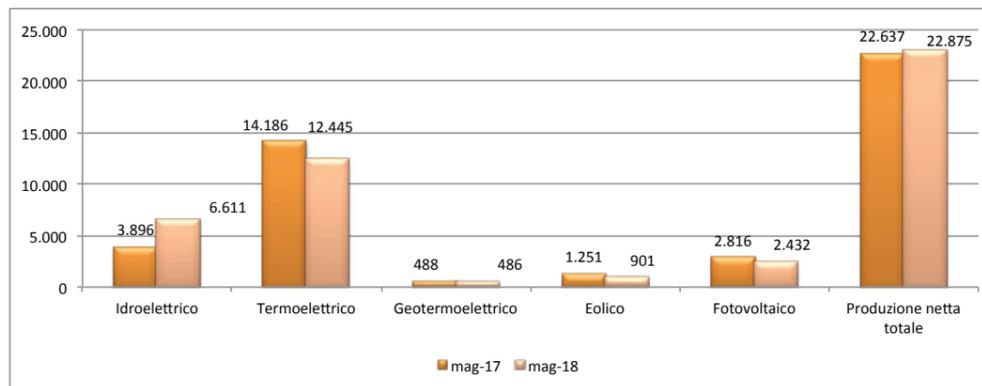
Via Primo Maggio, 1 - Storo (TN) Italia
www.waris-solar.it - info@waris-solar.it
Tel. (+39) 0465 621 215 | (+39) 0465 898 035 | (+39) 0465 898 036

Numeri e trend aggiornamento al 30 giugno 2018

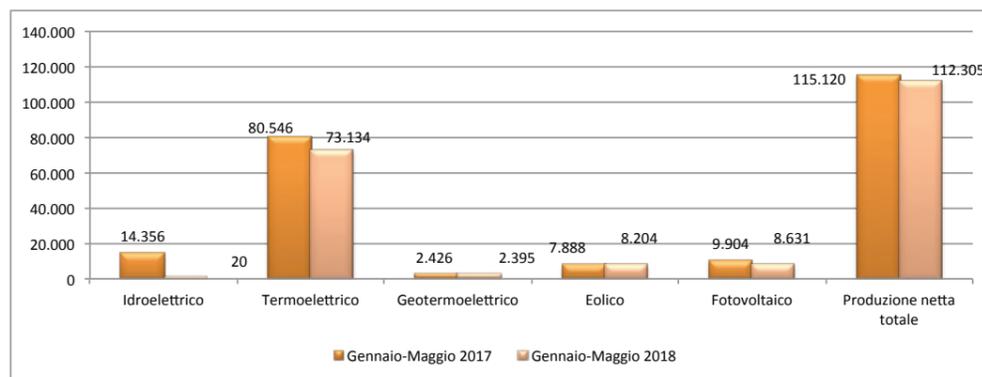
Composizione fabbisogno



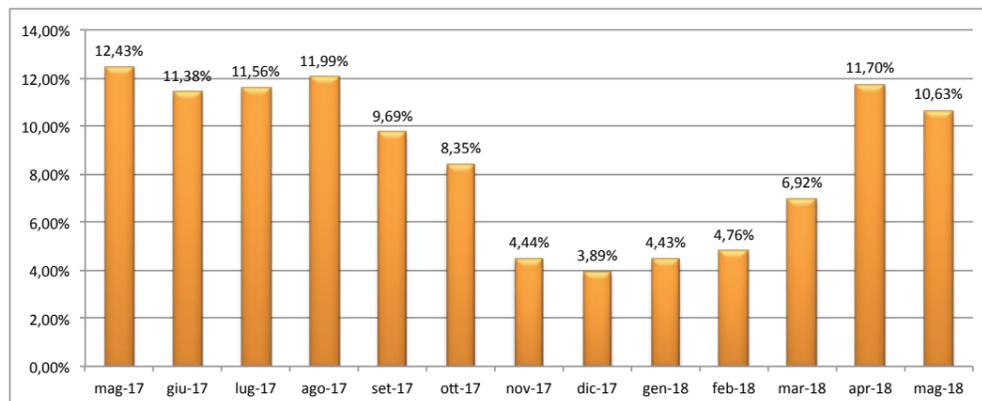
Produzione netta di energia elettrica in Italia (confronto mese su mese)



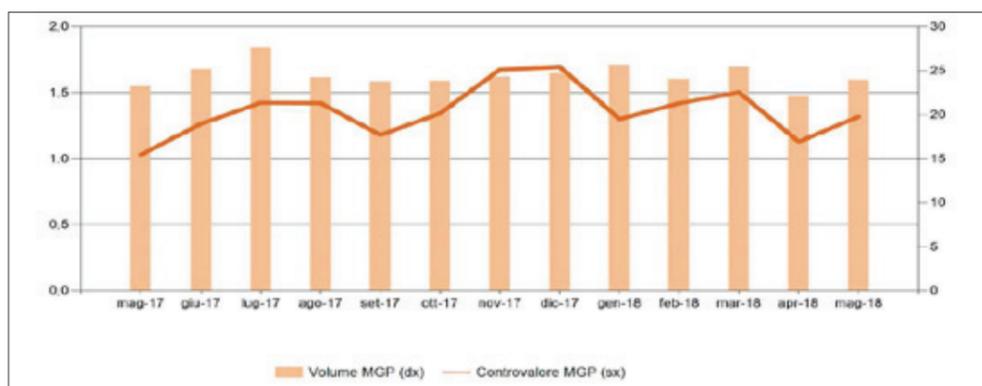
Produzione netta energia elettrica in Italia (Gennaio-Maggio 2017 e Gennaio-Maggio 2018)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE

Rinnova la tua energia!
Migliora la tua casa e la tua azienda con prodotti green.
Scegli la soluzione Elfor che grazie alla consulenza di tecnici specializzati rinnova ogni giorno l'energia di 1200 clienti in tutta Italia.












ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY



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



r.e.think energy: stabilità, collaborazione, affidabilità.

Si può sempre contare su BayWa r.e., uno dei più grandi gestori di progetti e componenti per l'energia solare nel mondo. Con oltre 25 anni di esperienza nel mercato dell'energia solare, siamo il vostro partner di fiducia nel settore fotovoltaico. Distribuiamo prodotti di qualità elevata, vi offriamo soluzioni personalizzate e un impeccabile servizio clienti.

Sia che si tratti di progettazioni su misura, di consegne puntuali o di condizioni di pagamento vantaggiose, lavoriamo intensamente per aiutare le aziende locali di installazione e per garantire oggi e nel futuro un efficace business fotovoltaico.

Per saperne di più online: solar-distribution.baywa-re.it